

دور الشراكة الأجنبية في تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية في الأسواق الخارجية
-المجمع الجزائري-التركي للنسيج TAYAL أنموذجا-

The role of foreign partnership in enhancing the competitiveness of Algerian enterprises in foreign markets

-Algerian-Turkish textile complex TAYAL as a model-

بن عبد العزيز سفيان*

مخبر الدراسات الاقتصادية والتنمية المحلية في الجنوب الغربي

جامعة بشار – الجزائر

benabdelazizsoufyane@gmail.com

تاريخ النشر: 2023/03/31

بلفضيل فاطيمة الزهراء

مخبر الدراسات الاقتصادية والتنمية المحلية في الجنوب الغربي

جامعة بشار – الجزائر

belfedilfatimazahra@gmail.com

تاريخ القبول: 2023/03/06

تاريخ الإستلام: 2022/11/29

ملخص:

إن استمرار الوضعية المتدنية للمؤسسات الجزائرية لسنوات طويلة، خاصة في قطاع النسيج، والتي أصبحت غير قادرة على تلبية احتياجات السوق الوطنية، سواء من حيث الكمية أو حتى الجودة، بالرغم من الأموال الطائلة، والبرامج التنموية العديدة التي سخرتها الدولة لهذا القطاع، أوجب البحث عن الحلول الناجعة والفعالة لتنمية هذا القطاع. وعليه فقد هدفت الدراسة إلى إبراز دور الشراكة الأجنبية في تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات، لتستطيع استغلال الموارد دون هدرها، ويبرز الدور الإيجابي للشراكة من خلال الشراكة الجزائرية-التركية كنموذج ناجح، فقد استطاعت من خلال انشاء مجمع TAYAL للنسيج تحسين جودة المنتوجات النسيجية، والوصول بها لـ 11 سوق دولية وتدريب العنصر البشري في هذا المجال، من خلال الدورات التدريبية التي قدمتها للمتربين. الكلمات المفتاحية: شراكة أجنبية، قدرة تنافسية، قطاع النسيج، مجمع TAYAL، أسواق خارجية. تصنيفات JEL: F12، D41.

Abstract:

The persistence of the low status of Algerian institutions for many years, especially in the textile sector, which has become unable to meet the needs of the national market, whether in terms of quantity or even quality, despite the huge funds, and the many development programs that the state has devoted to this sector, necessitating the search for solutions, efficient and effective for the development of this sector,

The study aimed to highlight the role of foreign partnership in enhancing the competitiveness of enterprises, to be able to exploit resources without wasting them, and highlights the positive role of partnership through the Algerian-Turkish partnership as a successful model, international, and training the human element in this field, through the training courses provided to the trainees.

Keywords: Foreign Partnership, Competitiveness, Textile Sector, TAYAL Complex, Overseas Markets.

Jel Classification Codes: F12;D41.

دور الشراكة الأجنبية في تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية في الأسواق الخارجية (المجمع الجزائري-التركي للنسيج TAYAL أنموذجا)

1. مقدمة:

فرضت التغيرات التي شهدتها الاقتصاد العالمي على الجزائر الانفتاح على العالم الخارجي، وأوجبت عليها التعاون مع مختلف الدول في إطار ما يسمى بالشراكة الأجنبية، لتحقيق أهداف مشتركة وتقديم فرصة لكل شريك للاستفادة من مزايا الطرف الآخر.

تواجه اليوم المؤسسات الجزائرية ضعف كبير في أدائها وعدم قدرتها على تحقيق الأفضل، خاصة تلك العاملة في قطاع النسيج، وهذا راجع إلى انتهاج أساليب غير ناجعة وطرق خاطئة في الإدارة والتسيير، بالرغم من الإمكانيات الكبيرة التي سخرتها الدولة، ولسنوات عديدة وهي تأتي بإصلاحات وبرامج تنموية تدعم بها هذه الصناعة، بذلك أصبحت الحاجة للتغيير أمرا لا مفر منه، وجب بذلك البحث عن تعزيز القدرة التنافسية لهذه المؤسسات، وهذه الميزة توفرها بالدرجة الأولى الشراكة الأجنبية، التي تتيح استغلال الموارد دون هدرها أو تبذيرها، وهذا شرط ضروري افتقرت إليه المؤسسات الجزائرية العاملة في مجال صناعة النسيج.

إن القناعة التي وصلت إليها الجزائر اليوم هي حاجتها الملحة والضرورية للشراكة الأجنبية في مجال صناعة النسيج ورشحت الشريك التركي لهذه المهمة في النهوض بها، من خلال مجمع (TAYAL)، باعتباره رائدا في مجال صناعة النسيج، وعلى أمل تحقيق نتائج جيدة يمكن رؤيتها على أرض الواقع، وعليه يمكن طرح الإشكالية التالية:

كيف يمكن أن تساهم الشراكة الأجنبية في تعزيز القدرة التنافسية لمؤسسات النسيج في الجزائر؟.

وعليه يمكن طرح الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هي دوافع اللجوء إلى الشراكة؟

- ما هو أثر الشراكة الأجنبية على مؤسسات النسيج في الجزائر؟.

1.1 الفرضيات:

- يتم اللجوء للشراكة بدافع تعزيز مكانة المؤسسات في الأسواق الدولية؛

- يظهر تأثير الشراكة الأجنبية على مؤسسات النسيج في الجزائر من خلال تغطية الطلب المحلي، وزيادة الإنتاج.

2.1 أهداف الدراسة: تتمثل أهداف الدراسة في:

- إعطاء لمحة بسيطة عن مفهوم كل من الشراكة الأجنبية والقدرة التنافسية؛

- إبراز أهم الإصلاحات والبرامج التي مرت بها صناعة النسيج في الجزائر؛

- إبراز أن الإنتاجية والحصة السوقية لأي، تعتبر شرطا ضروريا لمعرفة قدرتها التنافسية؛

- إظهار دور الشراكة الأجنبية كألية فعالة في تطوير صناعة النسيج في الجزائر.

3.1 أهمية الدراسة:

تكمن أهمية الدراسة في إبراز دور الشراكة الأجنبية كأداة فعالة في رفع القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية وهذا

من خلال تقديم نموذج مثالي يتمثل في مجمع (TAYAL)، وهو يسلط الضوء بشكل واضح على موضوعنا.

4.1 المنهج المستخدم:

للإجابة على الإشكالية المطروحة واختبار صحة الفرضيات والوصول إلى الأهداف المرجوة اتبعنا المنهج الوصفي من أجل سرد المفاهيم المتعلقة بالموضوع، بالإضافة إلى المنهج التحليلي لتحليل المعلومات والربط بينها.

2. الإطار النظري للشراكة:

1.2 مفهوم الشراكة الأجنبية:

1.1.2 تعريف الشراكة الأجنبية:

لقد ظهرت الشراكة الأجنبية مع نهاية العقد الثامن من القرن العشرين، واكتسبت عدة تعاريف ومفاهيم، اختلفت باختلاف مجالاتها، نذكر من أهمها:

تعرف على أنها علاقة عمل مبنية على التعاون والتحالف بين الشريكين، تنشأ على مبدأ الثقة وتقاسم المخاطر حتى يتم التعاون معا على تطوير نشاطات محددة لتحقيق غاية مزدوجة، كما أن مصطلح الشراكة لا معنى له في غياب رؤية مشتركة، ورهانات ومهام مشتركة مع تقاسم الأخطار، وتقسيم واضح للعمل لمختلف الشركاء، وهذا لضمان نجاحها ولضمان استقرار المؤسسة (زيتوني، 2017، صفحة 49)

وتعرف أيضا أنها عقد أو اتفاق بين مشروعين أو أكثر قائمة على التعاون فيما بين الشركاء ويتعلق بنشاط انتاجي (مشاريع تكنولوجية وصناعية) أو خدمي أو تجاري على أساس ثابت ودائم وملكية مشتركة، ولا يقتصر هذا التعاون فقط على مساهمة كل منهما على رأس المال (الملكية)، وإنما أيضا المساهمة الفنية الخاصة بعملية الإنتاج واستخدام براءات الاختراع والعلاقات التجارية، والمعرفة التكنولوجية والمساهمة كذلك في كافة عمليات ومراحل الإنتاج والتسويق وسيتقاسم الطرفان المنافع والأرباح التي سوف تتحقق من هذا التعاون طبقا لمدى مساهمة كل منهما المالية والفنية. (بوقرة ، 2014 ، صفحة 07،08)

وهي تعتبر أيضا العلاقة القائمة على تحقيق المصالح المشتركة من جهة وتحديد مدى قدرات ومساهمات كل طرف من جهة أخرى للوصول إلى الغايات المنشودة والمتوقعة، كما أنها عبارة عن نمط أو نموذج من العلاقات الخاصة والمميزة القائمة بين المؤسسات والمبني على التعاون طويل المدى الذي يتعدى العلاقات الخارجية والهادفة إلى تحقيق غايات متطلبات المتعاملين. (فرفار، 2013، صفحة 29)

من خلال التعاريف يمكن القول أن الشراكة الأجنبية هي اتفاق بين طرفين قائم على الثقة وتقاسم الأخطار ووضع خطة مشتركة لاعطاء قيمة مضافة للمشروع، ولا تقتصر هذه الشراكة على رأس المال بل أيضا المساهمة في نقل التكنولوجيا والمعرفة حسب ما تقتضيه الرؤية المشتركة للطرفين.

2.1.2 خصائص الشراكة الأجنبية:

للشراكة الأجنبية عدة خصائص نذكر منها ما يلي: (بن عبد العزيز وبن عبد العزيز، 2020، صفحة 284)

- ضرورة وجود منافع مشتركة بين الطرفين تنطلق من مرجعيات مشتركة كذلك تسمح بتحقيق المصلحة بينهما؛
- ضرورة وجود كذلك علاقات تعاون وتكافؤ بين الطرفين؛
- لا تقتصر الشراكة على تقديم حصة في رأس المال، بل يمكن أن تتم من خلال تقديم خبرة أو نقل تكنولوجي أو دراية أو معرفة..... الخ؛
- العمل على تنسيق القرارات والممارسات المتعلقة بالنشاط والوظيفة المعنية بالتعاون؛

دور الشراكة الأجنبية في تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية في الأسواق الخارجية

(المجمع الجزائري – التركي للنسيج TAYAL أنموذجا)

- إدارة مشتركة للمشروع تعطي لكلا الطرفين الثقة في المواصلة لغرض تحقيق الأهداف المشتركة بينهما.

2.2. دوافع الشراكة الأجنبية:

تعدد دوافع الشراكة الأجنبية بتعدد المصالح بين الأطراف يمكن أن نذكر بعض منها:

الجدول 1: دوافع الشراكة الأجنبية.

الدافع	ما يميزه
تنامي ظاهرة العولمة	والتي شملت المجالات المالية والتسويقية والإنتاجية والتكنولوجية، كما شملت أسواق السلع والخدمات والعمالة، وقد أصبح مسؤولو المؤسسات يتعاملون مع عالم تلاشت فيه الحدود الجغرافية والسياسية وسقطت الحواجز التجارية بين أسواقه بعد العمل باتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة.
تزايد حدة المنافسة	يتسم عصر العولمة بتزايد حدة المنافسة بين المؤسسات الاقتصادية، لذا فإن قيام مؤسستان متنافستان تنشطان في نفس القطاع بالشراكة والتعاون من شأنه أن يخفف من حدة المنافسة بينهما؛
دولية الأسواق	إن نظام دولية الأسواق في ظل هذا التطور اللامحدود للتكنولوجيا يفرض على المؤسسة من جهة الاهتمام الدائم بهذا التطور، ومحاولة التجاوب معه، ومن جهة ثانية انفتاح أكبر على جميع الأسواق بغرض تسويق منتجاتها وترويجها وتطوير كفاءتها، ولذلك فمن الواجب إيجاد وسيلة فعالة للمراقبة الدقيقة للتكاليف الخاصة بالإنتاج، وهو ما يخلق محيطا مشجعا ودافعا للاستثمار على المدى الطويل، وعلى هذا الأساس فإن الشراكة تعد الوسيلة اللازمة للرد على هذه المتطلبات المتطورة ولهذا المحيط المعقد والتنافسية.
التطور التكنولوجي	يعد التطور التكنولوجي عاملا أساسيا في تطور المؤسسة الاقتصادية وفي رواج منتجاتها وانفتاحها على الأسواق الخارجية، ولكون هذا التطور يتسم بالاستمرارية والتجدد يوم بعد يوم فمن الصعب على المؤسسة الاقتصادية أن تواكبه دون النظر لتكاليفه التي قد تشكل عائقا أمام المؤسسة الأمر الذي استدعى اللجوء إلى سياسة الشراكة لتقليل تكاليف الأبحاث التكنولوجية؛
ندرة الموارد ومحدوديتها	سواء أكانت مالية أم طبيعية، أم بشرية، أم تكنولوجية، أم مهارات وخبرات، وتنجم ندرة الموارد بسبب المجالات والمشاريع العديدة التي تتزاحم على توظيفها، وعليه تعمل الشراكة على تخفيف المنافسة بين هذه المجالات من خلال تبادل الالتزامات بين الشركاء.
التعاوض والميزة التنافسية	إن الأثر الناتج من ارتباط مؤسستين بغرض توسيع نشاطها إلى مجال جديد أو لتحسين قدرتهما التنافسية عن طريق الشراكة أو الاندماج فيسعى بالتعاوض الخارجي.

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على (صابرين زيتوني، الشراكة الأجنبية كأداة لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة -دراسة حالة الجزائر-، رسالة دكتوراه، تخصص تجارة دولية ولوجستيك، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، الجزائر، 2016/2017، ص 51، 52، ناجية خالي، الشراكة الأجنبية في الجزائر وأفاقها -دراسة حالة قطاع المحروقات-، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر 03، الجزائر، 2008/2009، ص 76، عبد المنعم دفرور، إلياس شاهد، الشراكة الصناعية كخيار استراتيجي للمؤسسة لرفع ميزتها التنافسية، مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 08، العدد 02، جامعة زيان عاشور، الجلفة، 2018، ص 29)

3.2 شروط نجاح الشراكة الأجنبية:

إن الشراكة الناجحة تحتاج في مضمونها إلى توفير عدة شروط لضمان وصول كلا الطرفين إلى أهدافهما، ومن بين

هذه الشروط نذكرها في الجدول التالي:

الجدول 2: شروط نجاح الشراكة الأجنبية.

الشرط	ما يميزه
توفر التشريع المنطقي	لا بد من تشريع يحكم الأطراف بتزامه ويؤطرها في شكل يحدد أهدافها وضوابطها ويؤكد على أهمية تحقيق الهدف المنشود وهو تنشيط الاقتصاد وتحقيق التنمية المستدامة.
توفر آليات الرقابة والمتابعة الفعالة	فمن المهم أن يوفر التشريع آلية رقابة ومتابعة للعلاقة بين الطرفين، كما ويجب أن تتوفر منهجية واضحة وفعالة لتصحيح الأخطاء والتجاوزات المكتشفة وحلها جذريا ومنع تكرار حدوثها مرة أخرى.
وجود الشفافية الاقتصادية	لا يمكن تخيل النجاح الاقتصادي دون وجود شفافية في العلاقة بين الطرفين، فالشفافية لا بد من توسيع قاعدة المشاركة في النقاش وصنع القرار بين الطرفين.
خلو الشراكة من تضارب المصالح	إن من أخطر أسباب فشل الشراكة في تحقيق أهدافها هو تضارب المصالح بين أطراف الشراكة، ومن أسوأ أسباب التضارب هو تغلب المصالح الشخصية الضيقة على حساب المصلحة الوطنية العامة
الرؤية الصحيحة لأهداف التنمية	وهذا يقودنا إلى التذكير بأولوية مهمة وهي الرؤية المشتركة والصحيحة لأهداف الشراكة بين الأطراف المشتركة فيما وضرورة توحيد الفكرة والرؤية ليحصل التوافق وتتحدد الأهداف ومن بينها: تخفيض تكاليف الإنتاج: استعمال الطاقات الغير مستغلة: تقاسم تكاليف البحث والتطوير.
العزم على إنجاح الشراكة	وحيث يكون هناك عزم صادق على نجاح الشراكة فلا يعدم الطرفين من إيجاد الطرق والمقومات والموارد اللازمة والضرورية لاستكمال نجاح الشراكة، فالموارد وحدها لا تصنع النجاح بدون وجود طاقة بشرية صادقة في عزمها.
الإبداع في استحداث آليات اقتصادية جديدة	فالاقتصاد يعتمد في نموه المستمر على استحداث آليات مبتكرة لتحقيق الشراكات وتطوير المشاريع واستكشاف الفرص الواعدة، لهذا لا بد من الإبداع والابتكار في إيجاد طرق جديدة لتحقيق الشراكة وضمان نجاحها. لا يمكن اعتبار الصيغ الاقتصادية السائدة نصوصا مقدسة لا يمكن المساس بها، بل على العكس من ذلك إذ لا بد من التطور المستمر لأسس وآليات الاقتصاد لضمان تدفق الأموال ودوران عجلة الحياة.
التطور المستمر لصيغ الشراكة	لا يمكن قولبة الشراكة في صيغة واحدة جامدة بل لا بد من تطويرها بتطور الزمان وتجدد الفرص المتاحة ليستمر نجاح الشراكات الاقتصادية، نحن بحاجة للإبداع المستمر من الأفراد المتميزين والمفكرين الاقتصاديين المدفوعين بالرغبة للابتكار والتجديد والنجاح.
التسيير الأمثل للشراكة	السهر على الفهم الجيد والدقيق للشراكة ومن ثم تحسيس كل المتعاونين والمتعاملين بأهميتها؛ إعطاء أهمية كبرى لكل الظروف والتغيرات الطارئة؛ البحث عن الوضعية التي من شأنها أن تحقق الربحية المتواصلة لعملية الشراكة؛ العمل على الاحترام، التعاون والتوحيد
الاستقرار السياسي والأمني	كما يعد عامل حاسم في نجاح عملية الشراكة أو فشلها.
تحسين البنية القاعدية	وهي ضرورية لإتمام عملية الاستثمار.
وجود تصور مشترك وواقعي للشراكة	ويكون مبني على نقاط القوة والضعف للمجتمع، وفهم مشترك لإمكانيات المنطقة المراد تنميتها.
تحسين توفير المعلومة	من أجل دعم المشاركة في استثمارات البنية التحتية.
التفاهم بين الشركاء	
لا بد من توفر العناصر المؤهلة	
التفاهم حول النزاعات الممكنة الحصول	
إعطاء الثقة مقابل ضمان المصلحة	لذلك تجب العناية اللازمة بمبدأ الثقة المتبادلة بين الأطراف لأنه يشكل جوهر العلاقات الدائمة وأساس لا يستهان به في تمديد الشراكة وفي ضمان مصلحة وأهداف الشركاء والشراكة.

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على (ناجية خالي، الشراكة الأجنبية في الجزائر وأفاقها-دراسة حالة قطاع المحروقات-، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر 03، الجزائر، 2009/2008، ص ص 77-79).

3. الإطار النظري للقدرة التنافسية:

1.3. مفهوم القدرة التنافسية:

1.1.3 تعريف القدرة التنافسية: تعرف في بيئات الأعمال الدولية بأنها مزايا طويلة الأجل تسري وتتدفق عبر منظمة العمل خلال فترة زمنية ممتدة، وتتضمن تلك القدرات التنافسية حماية الموارد الخاصة بمنظمة العمل خلال المستقبل. (خير الله ناصر بن عبد الله، 2020، صفحة 444)

كما تعرف من وجهة نظر الدولة: ووفقا لهذا المعيار يعرف مجلس السياسة التنافسية للولايات المتحدة الأمريكية التنافسية بأنها: القدرة على إنتاج السلع والخدمات التي تجابه اختبارات الأسواق الدولية وتضمن نمو متواصلا ومتصاعدا في مستوى معيشة المواطنين على المدى الطويل.

من جهتها تعرف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) القدرة التنافسية على أنها: الدرجة التي يستطيع بلد ما، في ظل أسواق حرة وعادلة، إنتاج سلع وخدمات تنجح في اختبار الأسواق الدولية، وفي الوقت نفسه المحافظة على توسيع المداخل الحقيقية لمواطنيها في المدى الطويل. (بيصار، 2020، صفحة 149)

2.1.3 أهمية القدرة التنافسية: تتبع أهمية القدرة التنافسية من كونها تعمل على توفير البيئة التنافسية الملائمة لتحقيق كفاءة أكبر في تخصيص الموارد، واستخدامها لتشجيع الإبداع والابتكار، بما يؤدي إلى تحسين الإنتاجية، ورفع مستوى نوعية الإنتاج وكذا مستوى معيشة المستهلكين من خلال خفض التكاليف والأسعار، بالإضافة إلى أن القدرة التنافسية تسهم في تجاوز إحدى العقبات التي تواجه تحسين الكفاءة الإنتاجية، والمتمثلة بضيق السوق المحلية، والتي تحول دون الاستفادة من وفورات الحجم الكبير. (درفلو وشاهد، 2018، صفحة 26)

2.3 محددات القدرة التنافسية: يمكن التطرق لأبرز المحددات القدرة التنافسية فيما يلي:

الجدول 3: محددات القدرة التنافسية.

المحددات	مميزاتها
تكاليف الإنتاج	وذلك بالاعتماد على أسعار مدخلات المنتجات، وكلفة القوى العاملة ومدى توفرها ومستوى تأهيلها وتدريبها، واستيعابها للتكنولوجيا الحديثة، ولذلك نجد أن القدرة التنافسية ترتبط بعلاقة عكسية مع تكاليف الإنتاج، إذ أنها كلما تزداد كلما استطاعت المؤسسة أو المنشأة تخفيض تكاليفها.
الجودة والتنوع	حيث تتعزز القدرة التنافسية من خلال رفع وتحسين مستوى جودة ونوعية المنتجات من خلال الاهتمام بنوعية وجودة مدخلات الإنتاج ومستوى مهارات العاملين، ومدى استيعابهم للتكنولوجيا الحديثة، وبالتالي مستوى انتاجهم، كما يتحقق التميز النوعي من خلال كفاءة نظام التسليم والتسويق والتوزيع وخدمات ما بعد البيع.
دور الدولة	حيث تلعب دورا حاسما في رفع القدرة التنافسية من خلال القيام بالإجراءات التالية: توفير خدمات البنية التحتية المساندة؛ والداعية للقطاعات السلعية والخدمية؛ اتباع سياسات اقتصادية ومالية وتقنية وضريبية متوازنة، ومتراطة وإجراءات إدارية مرنة؛ وضوح وشفافية القوانين والتشريعات المنظمة للبيئة الاستثمارية المشجعة.

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على (عبد المنعم درفور، إلياس شاهد، الشراكة الصناعية كخيار استراتيجي للمؤسسة لرفع ميزتها التنافسية، مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 08، العدد: 01، مارس 2023، ص 111- 126)، جامعة زيان عاشور، الجلفة، 2018، ص 26، 27.

3.3 أشكال القدرة التنافسية: تتجلى القدرة التنافسية للمؤسسة من خلال ثلاثة أشكال وهي:

الجدول 4: أشكال القدرة التنافسية.

شكل القدرة التنافسية	مميزاتها
المنافسة عن طريق التكلفة	فتخفيض تكاليف الإنتاج يساعد المؤسسة على تحسين الميزانية.
المنافسة عن طريق السعر	تتمثل في قدرة المؤسسة على بيع منتجاتها بسعر مساو أو أقل من أسعار المنتجات المنافسة.
المنافسة عن طريق التكنولوجيا	من خلال تطوير المؤسسة لمنتجاتها القديمة، أو التوصل لمنتجات جديدة استنادا إلى أنشطة البحث والتطوير.

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على (منيرة دريدي، سلمي حروش سلمي، دور البحث والتطوير في تنمية القدرة التنافسية للمؤسسات مجلة آفاق للبحوث والدراسات، المجلد 03، العدد 02، المركز الجامعي لإليزي، 2020، ص 326).

4.3 مؤشرات قياس القدرة التنافسية للمؤسسة: يمكن إبراز مؤشرات قياس القدرة التنافسية فيما يلي:

الجدول 5: مؤشرات قياس القدرة التنافسية للمؤسسة.

المؤشر	مميزاته
الربحية	تشكل الربحية مؤشرا كافيا على التنافسية الحالية للمؤسسة، إلا أن هذه الربحية يجب أن تقترن مع زيادة الحصة السوقية، والربحية مؤشر للتنافسية على المدى القصير، فقد تحقق المؤسسة ربحية جيدة في وقت يتجه فيه السوق إلى التراجع مما يشكل تحديا مستقبليا لربحية المؤسسة.
تكلفة الصنع	إن تكلفة الصنع المتوسطة بالقياس إلى تكلفة الصنع للمنافسين تمثل مؤشر تنافسية المؤسسة في فرع نشاط ذي إنتاج متجانس، ما لم يكن نقص التكلفة على حساب الربحية المستقبلية للمؤسسة، أو على حساب جودة المنتج. وتساهم التكلفة المتدنية للإنتاج فيرفع تنافسية المؤسسة بإتاحة هامش كبير لتحديد السعر التنافسي، وهناك محددات للتكلفة يطلق عليها مسمى (Cost drivers)، يمكن استخدامها في تحقيق ميزة التكلفة الأقل بالمقارنة مع المنافسين، ومن بين هذه العوامل: وفورات اقتصاديات الحجم، وفورات منحى التعلم والخبرة، النسب المرتفعة لاستغلال الطاقة، تخفيض تكاليف الأنشطة المرتبطة مع بعضها، تخفيض التكلفة من خلال اختيار موقع المؤسسة والمخازن، وغيرها من القرارات التشغيلية التي من شأنها تخفيض التكلفة.
الإنتاجية	تعتبر الإنتاجية مؤشر قوي على تنافسية المؤسسة، ويعبر عنها كعلاقة بين المخرجات والمدخلات. الإنتاجية= المخرجات/ المدخلات. بحيث تعبر المخرجات عن كمية المنتجات، بينما تتمثل المدخلات في كل من رأس المال، العمل، الآلات، الأرض، التنظيم، ونظرا لصعوبة تحقيق التجانس بين وحدات القياس المختلفة لهذه العوامل، تلجأ المؤسسة عادة إلى حساب: الإنتاجية الكلية والتي تحسب بالعلاقة التالية: الإنتاجية الكلية= القيمة المضافة/ التكاليف الكلية الإنتاجية الجزئية لكل المدخلات على حدة. وهذه الحسابات الخاصة بالإنتاجية لا تفيد بشكل مستقل، ولكن تستخدم في المقارنة: الزمنية: بإظهار تناقص، تزايد أو ثبات الإنتاجية خلال سلسلة زمنية معينة؛ مع المؤسسات المنافسة: لمعرفة هل المؤسسة في المستوى المطلوب أو دون ذلك. من جهة ثانية يظهر أن الإنتاجية بشكل عام تتأثر انطلاقا من طبيعة المدخلات بعوامل كثيرة منها ما هو مرتبط بالتنظيم والإدارة (حجم التنظيم، مستويات الإشراف، عملية اتخاذ القرار، ...) ومنها ما هو مرتبط بالمعدات والآلات (فترة حياتها والصيانة...)، وما هو مرتبط بنظام المعلومات كالدقة واحترام التوقيت، وما هو مرتبط بالبيئة الخارجية للمؤسسة كتوفر المواد الأولية والوضع الاقتصادي العام إلى غير ذلك.
الحصة من السوق	الحصة السوقية لمؤسسة معينة هي النسبة بين رقم أعمالها (أو عدد الوحدات المباعة من المنتج) وبين رقم الأعمال الإجمالي (أو العدد الإجمالي للوحدات المباعة من نفس المنتج) المحقق من طرف كل المؤسسات العاملة في نفس النشاط، وتعتبر الحصة السوقية من أهم المؤشرات التي يعتمد عليها الخبراء في تقييم تنافسية المؤسسة على المديين القصير والمتوسط، ولكن يمكن لمؤسسة أن تستحوذ على أكبر حصة من السوق المحلية بدون أن تكون ذات تنافسية على المستوى الدولي، ويحدث هذا عندما تكون الصناعة المحلية محمية عن طريق إجراءات معينة أهمها القيود الجمركية على السلع الأجنبية، ولذلك فمن المهم مقارنة تكاليف الإنتاج مع تكاليف المنافسين على المستوى الدولي من أجل التحضير لمرحلة الانفتاح وزوال الحماية.

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على (نور الدين شارف، علي دحمان، أهمية الشراكة والتحالف لتحسين القدرة التنافسية للمؤسسة في بيئة الأنترنت، مجلة تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المجلد 01، العدد 01، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، ص 28، 29).

4. واقع قطاع النسيج في الجزائر:

1.4 تطور قطاع النسيج الجزائري (1967-2016):

1.1.4 تطور صناعة النسيج في الجزائر خلال الفترة (1967-1999): فيما يلي سيتم تسليط الضوء على تطور صناعة

النسيج من خلال الفترات التي مرت بها وما ميز كل فترة من فتراتها وهذا من خلال الجدول التالي:

الجدول 6: تطور صناعة النسيج في الجزائر خلال الفترة (1967-1999).

الفترة	أهم ما ميزها
1969-1967	عرفت صناعة النسيج خلال هذه الفترة انطلاقة بطيئة نظرا للإمكانيات المتاحة، حيث كانت تعاني هذه الصناعة من تبعية كبيرة للخارج، الأمر الذي دفع بالسلطات الجزائرية إلى العمل على إنشاء صناعة نسيجية جزائرية حقيقية، وبغية تحقيق ذلك تم مع البداية تنفيذ المخطط الثلاثي الأول (1967-1969) إنشاء الشركة الوطنية للصناعات النسيجية (SONITEX)، والتي تولت على عاتقها تطوير صناعة النسيج بالجزائر إلى جانب الشركة الوطنية للخياطة (SONAC). عرفت صناعة النسيج خلال هذه الفترة انطلاقة بطيئة نظرا للإمكانيات المتاحة، حيث كانت تعاني هذه الصناعة من تبعية كبيرة للخارج، الأمر الذي دفع بالسلطات الجزائرية إلى العمل على إنشاء صناعة نسيجية جزائرية حقيقية، وبغية تحقيق ذلك تم مع البداية تنفيذ المخطط الثلاثي الأول (1967-1969) إنشاء الشركة الوطنية للصناعات النسيجية (SONITEX)، والتي تولت على عاتقها تطوير صناعة النسيج بالجزائر إلى جانب الشركة الوطنية للخياطة (SONAC).
1977-1970	حظيت صناعة النسيج بأهمية كبيرة في المخططين الرباعي الأول والثاني (1970-1977)، وعملت على تحقيق أهداف أساسية، منها توفير اللباس المعقول لكافة السكان والوصول إلى الاكتفاء، كما عملت على توفير البطالة وتوفير مناصب الشغل، حيث بلغ عدد المناصب في قطاع النسيج حوالي 14.200 منصب شغل سنة 1977، ولعل قطاع النسيج في هذه البرامج قد تفوق على العديد من القطاعات، فخلال المخطط الرباعي الأول قدرت الاستثمارات في قطاع النسيج بحوالي 05% (515 مليون دينار) من مجموع الاستثمارات (12400 مليون دينار)، متفوقا على العديد من الصناعات كالصناعة الكيماوية 04%، الصناعة الغذائية 03%، والجلود 0.5%، كما تم على نفس الوتيرة في المخطط الرباعي الثاني، حيث خصص له حوالي 2.96% (1.420 مليون دينار) من مجموع الاستثمارات (48.000 مليون دينار)، وتوفوق كذلك على قطاع المناجم 2.29% وكان من نفس مستوى صناعة الخشب 3.46% والصناعة الغذائية 3.06%، وقد تم دمج كل من الشركة الوطنية للصناعات النسيجية SONITEX والشركة الوطنية للخياطة SONAC في شركة واحدة هي الشركة الوطنية للصناعات النسيجية SONITEX، حيث تضم حوالي 31 وحدة إنتاجية، وبالرغم من تلك الجهود الرامية إلى بناء وتطوير صناعة النسيج الوطنية، إلا أنها عرفت كغيرها من الصناعات صعوبات في العمليات التسيرية، وهذا نظرا للحجم الكبير للمؤسسات وكذا الاعتماد على التسيير المركزي، والذي أظهر فشلا ونقائص كبيرة، فلقد كانت النتائج دون المستوى المطلوب ولم تتمكن من الوصول إلى الأهداف المسطرة.
1986-1982	شهدت هذه الفترة مجموعة من الإصلاحات أهمها: 1982: تم إعادة هيكلة الشركة الوطنية للصناعات النسيجية SONITEX وتقسيمها إلى العديد من المؤسسات من حيث التكنولوجيا المستعملة والمواد المنتجة حيث نجد منها شركة القطن COTITEX والتي أعيد هيكلتها إلى أربع شركات جهوية عام 1985، شركة الصوف ELATEX، شركة SOITEX للححرير، وشركة ECOTEX للألبسة، ومنذ الأزمة البترولية لعام 1986، والذي يعد المصدر الأول للأموال التي كانت تسخر للاستثمارات وجلب المدخرات من الخارج، فقد شهد القطاع إخفاقات شديدة ومنتالية، خاصة مع انفتاح الجزائر على السوق العالمي.
1999-1987	شهدت صناعة النسيج كغيرها من الصناعات في هذه الفترة تغييرات كثيرة وجذرية، فلقد عانت كثيرا من البيئة المؤسساتية الغير ممتطرة والنظام البنكي الغير مرن والمطبق لنسب فوائد عالية وخسائر الصرف الناتجة على تخفيض قيمة الدينار الجزائري، إلى غير ذلك من الأوضاع الصعبة والتي أدخلت صناعة النسيج دوامة الإصلاحات المتعاقبة والهادفة إلى إيجاد حلول تدفع بقطاع صناعة النسيج إلى تحريره وتخليصه من التبعية للدولة، وبالتالي اعتماده على قدراته الذاتية من أجل تحسين الأوضاع. وعليه يمكن ذكر أهم الإصلاحات التي شهدتها صناعة النسيج الوطنية خلال هذه الفترة: 1988: تحويل مؤسسات النسيج العمومية إلى شخص معنوي، خاضعة لقواعد القانون التجاري ومكتسبة شكل مؤسسات ذات مسؤولية محدودة أو شركات ذات أسهم، كما تحصلت مؤسسات النسيج العمومية على الاستقلالية بموجب القانون رقم (88-01) المتعلق بتوجيه المؤسسات العمومية والذي منحها حرية المبادرة واتخاذ قرارات الاستثمار وفق ما يخدم مصلحتها، كما تم في نفس السنة ربط مؤسسات النسيج العمومية بصندوق المساهمة للصناعة المختلفة، أين تبقى الدولة المالك والمساهم في المؤسسة العمومية، أما التسيير فهو موكل إلى هذه الهيئة، إلا أنه ولعدم بلوغ الأهداف المرجوة ظهر تنظيم جديد. 1996: حل صناديق المساهمة وربط مؤسسات النسيج العمومية بتنظيم جديد يدعى الشركة القابضة للصناعات المختلفة (HOLDMAN)، كما تم في تلك السنة إطلاق أول برنامج للخصوصية وذلك بموجب الأمر رقم (22-1995)، والذي نص صراحة على إدخال كل مؤسسات صناعة النسيج في عملية الخصوصية، إلا أنه وللأسف لم تكن هذه العملية ناجحة، حيث لم تتم عملية الخصوصية لأية مؤسسة عمومية كبرى من قطاع صناعة النسيج.

1999: اتخاذ إجراءات جديدة من طرف الشركة القابضة (HOLDMAN) والقاضية بإعادة هيكلة قطاع النسيج، وتم على إثر ذلك خلق ثلاث مجتمعات صناعية وهي: المجمع الصناعي للنسيج القاعدي TEXAMACO مع 24 وحدة إنتاجية ومجمعين لصناعة الملابس WSF و CH .FASHION.

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على (راوية مسعودي، سكينه بن حمو، الشراكة الجزائرية-التركية في مجال صناعة النسيج: دراسة حالة المجمع الجزائري التركي للنسيج TAYAL، مجلة دراسات اقتصادية، المجلد 15، العدد 03، 2021، جامعة زيان عاشور، الجلفة، ص 484-486 سعاد فوقي، صراع بن لحرش، المنظمات العنقودية: نحو استراتيجية لرفع القدرة التصديرية لمجمع النسيج في الجزائر - عنقود بانبيات لصناعة النسيج في الهند أنموذجا-، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، المجلد 09، العدد 01، جوان 2022، ص 357، 358، سليمان مرابط، حكيمة بوعناني، سمير مليكي، الذكاء الاقتصادي وتنافسية قطاع النسيج الجزائري، مجلة دفاتر MECAS، المجلد 09، العدد 01، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، 2013، ص 290، 291).

1.2.4 قطاع النسيج في ظل البرامج التنموية خلال الفترة (2000-2013): مع الألفية الجديدة، دخلت الجزائر عهدا جديدا مختلفا تماما على ما كانت عليه من قبل، لقد حلت الألفية وحل معها نظام سياسي جديد، رافقه تغييرا إيجابيا لأسعار البترول، أعطيا للاقتصاد الجزائري فرصة لانطلاقة جديدة، أريد لها أن تكون مبنية على نظرة استراتيجية مغايرة تماما لما شهدته في الفترات السابقة.

التوجه الجديد دفع بالسلطات إلى اعتماد سياسة تنموية جديدة متشعبة بالفكر الكينزي المبني على تعزيز الانفاق الحكومي الاستثماري المحفز للطلب الفعال والدافع لحدوث التوازن والنمو الاقتصادي، وقد تم تجسيد هذه الرؤية من خلال ثلاث برامج تنموية متتالية:

برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي (2001-2004)، البرنامج التكميلي لدعم النمو (2005-2009)، برنامج توطيد النمو الاقتصادي (2010-2012). (مرايط و مالكي، 2016، صفحة 218، 219)

ومن بين أهم ما تم القيام به ما يلي:

جدول 7: أهم الإصلاحات التي تم القيام بها خلال الفترة (2000-2013).

السنة	ما تم القيام به
2000	حل المؤسسة القابضة Holdman وإدخال المجموعات الثلاث Fashion، WSF، Texamaco ضمن المؤسسة القابضة Agroman (megaholding)
2001	حل المؤسسة القابضة Agroman وإنشاء مجموعتين منفصلتين Textmaco للنسيج و H Fashion للملابس.
2003	إن النتائج السلبية المتراكمة جعلت الحكومة في السنوات الأخيرة تعطي اهتماما جديدا لقطاع النسيج، فصنف القطاع من بين الشعب الإنتاجية الواجب ترقيتها، فالبرامج الجديدة تراهن على المنتجات الكيماوية من خلال إنتاج وتصدير الألياف الاصطناعية، بالاعتماد على المواد الأولية التي تتوفر عليها بلادنا (الأكسليين، البروبيلين، البتيزي، المونيلك وغيرهم)، خاصة وأن الدول المجاورة (تونس، المغرب) تعمل على استيراد اظليلاف الطبيعية، هذا لا يعني أن الجزائر تتجاهل الألياف الطبيعية، بل تعمل على تطويرها قدر الإمكان، ففي هذا الصدد أبرمت الجزائر سنة 2003 مع المجمع الفرنسي Dagrís والمجموعة الجزائرية Textmaco عقدا لإنشاء مؤسسة مختلطة (Sometcon) (àsocieteméditerranéenne de coton) بهدف الوصول إلى الاكتفاء الذاتي في غضون 20 سنة بإنتاج حوالي 30 ألف طن سنويا وباستعمال 15 ألف هكتار.
2006	إحالة 30 مؤسسة من Textmaco و 21 مؤسسة من C. H Fashion على الخوصصة. كما شهدت الفترة الاغلاق التام لخمسة وحدات (سوق أهراس، الأغواط، قلمة، عين تموشنت، معسكر). هذه الإصلاحات المتتالية ما هي إلا صورة واضحة عن التأزم المتزايد يوما بعد يوم، ومع مرور الزمن يزداد الطين بلة، فمثلا معدلات الإنتاج، نسبة عالية منها قد تجاوزت الزمن فهي تعود إلى استثمارات سنوات السبعينات، فالإحصائيات تتكلم عن أن 61 من العتاد المستعمل في قطاع النسيج متآكلا، بينما تشهد تكنولوجيا النسيج تطورا هائلا سواء من حيث النوعية أو الإنتاجية. أما الموارد البشرية فقد أصبحت جد محدودة مع محدودية نظام الإنتاج، حيث أننا لا نجد على الإطلاق مراكز للتكوين متخصصة، الشيء جعل اليد العاملة المؤهلة والمتخصصة مفقودة في سوق العمل للنسيج الجزائري، كما أن الوضعية الحرجة جعلت المؤسسات تتخلى عن التكوين.
2013	عملت خلال هذه السنة على إبرام عقود هامة مع متعاملين تركيين، كون أن القطاع الخاص الجزائري غير متألق ويتسم بتسيير وتسويق وتصميم متدني والقطاع العام منهارة قدراته رغم المبالغ الكبيرة للتطهير المالي والتي بلغت 832.5 مليون دولار وإمكانية حصولها على قروض بنسب فوائد منخفضة قدرت بـ 315.5 مليون دولار بهدف رفع حصتها في السوق من 10% إلى 25% حسب برنامج 2011. كما أبرمت عقدا مع الحكومة الإسبانية في 10 جانفي 2013 من أجل انجاز مركز تقني للنسيج بالجزائر.

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على (سليمان مرابط، حكيمة بوعناني، سمير مليكي، مرجع سابق، ص 298، 299).

2.4 تطور إنتاج النسيج والملابس خلال الفترة (2006-2016) (مليون دينار جزائري): فيما يلي سيتم التطرق لتطور إنتاج النسيج والملابس في كل من القطاعين العام والخاص خلال الفترة الزمنية (2006-2016)، وهي:

الجدول 8: تطور إنتاج النسيج والملابس خلال الفترة (2006-2016) (مليون دينار جزائري).

السنوات	القطاع العام	القطاع الخاص
2006	5871.4	38831.4
2007	4722.2	39556.9
2008	4586.6	38666.4
2009	4771.4	39168.8
2010	4342.6	39222.8
2011	3969.2	40052.8
2012	3363.3	42047.2
2013	3489.5	42252.9
2014	3603.4	42056.8
2015	4024.3	43326.9
2016	4474.9	49277.9

المصدر: أسماء بشليبي، لخضر بكرتي، لخضر دولي، تحليل تنافسية قطاع الصناعة النسيجية في الجزائر (2006-2016)، مجلة المالية والأسواق المجلد 07، العدد 01، جامعة بن باديس، مستغانم، 2020، ص 270، 271.

نلاحظ تراجع إنتاج النسيج والملابس خلال هذه السنوات، بالمقابل أثبت القطاع الخاص تفوقه من خلال النتائج المحققة والتي تطورت خلال هذه السنوات، وتفسر هذه النتائج بأن القطاع الخاص استطاع تسيير مؤسساته والتحكم في صناعة النسيج، وأن القطاع العمومي فشل في تسيير وإدارة صناعة النسيج بالرغم من الإصلاحات التي مر بها.

أما القطاع الخاص ورغم الإنعاش إلا أنه بقي جد محدود فمعطيات الصندوق للضمان الاجتماعي لسنة 2005 تبين بأن القطاع الخاص يشغل بمتوسط 04 إلى 05 عمال، أما القطاع العمومي فيشغل متوسط 240 عامل لكل مؤسسة، أي مما يعادل 50 مرة أكثر من القطاع الخاص، إلا أنه ورغم الحجم المعتبر للقطاع العام فلقد بقي هشاً ومحدوداً ويحتاج إلى مساندة قوية حتى يلعب الدور المنوط به. (مرابط، بوعناني، ومليكي، 2013، صفحة 298)

3.4 صادرات وواردات صناعة النسيج في الجزائر (2006-2016):

الشكل 1: مقارنة بين صادرات وواردات صناعة النسيج في الجزائر (2006-2016) (مليون دينار جزائري)



المصدر: أسماء بشليبي، لخضر بكرتي، لخضر دولي، تحليل تنافسية قطاع الصناعة النسيجية في الجزائر (2006-2016)، مجلة المالية والأسواق، المجلد 07، العدد 01، جامعة بن باديس، مستغانم، 2020، ص 278.

من الشكل أعلاه نلاحظ أن الواردات في إفراط كبير ومتواصل في عملية استيراد النسيج والملابس وهذا على طول الفترة (2006-2016) ما يقابله ضعف كبير في الصادرات الجزائرية من النسيج والملابس وهذا ما يفسر اعتماد الجزائر على الاستيراد في تلبية احتياجات المستهلك الجزائري من النسيج والملابس، أي أن 96% من الألبسة والمنتجات النسيجية المسوقة محليا مصدها الاستيراد، وأن المؤسسات الوطنية المستثمرة في القطاع لا تساهم سوى بأقل من 04% من إجمالي الملابس المعروضة في السوق.

شهد قطاع النسيج والملابس صعوبات خلال هذه الفترة صعوبات كثيرة، حيث فقد القطاع 50 ألف موظف شغل وخسارة بـ 600 مليون يورو من قيمة التصدير بالإضافة إلى تسجيل خسارة بـ 07% من نسبة الاستثمار السنوي، إن المواطن الجزائري يستهلك ما يمثل 400 مليار دينار تعد كنفقات على المنتجات النسيجية من الاستيراد، وبالتالي فإن شركات النسيج والملابس الجزائرية العمومية والخاصة أمام تحدي تحسين نوعية المنتج، لإقناع الزبائن باستهلاك الملابس وطنية الصنع في ظل ارتفاع المنافسة مع المواد المستوردة، وهذا أمام تطور نموذج اقتصادي عالمي يتطلب مزيد من الجهود للاندماج في السوق العالمي. (بشليشي، بكرتي، ودولي، 2020، صفحة 278)

كما أن هذه التبعية الكبيرة للخارج فيما يخص الاستيراد، خاصة إستيراد المواد الأولية، دفع مجلس مساهمة الدولة في 03 مارس 2011 بالمصادقة على مخطط تطوير كل المؤسسات التابعة لقطاع الصناعات التحويلية بما فيها صناعة النسيج، وهذا بغية إعادة تطويرها، ومن أجل تحقيق ذلك تم اتخاذ مجموعة من التدابير تتمثل فيما يلي:

- إعادة هيكلة المجمع الصناعي للنسيج القاعدي (TEXMACO).

- الدمج المالي؛

- تحديث المعدات؛

- ترقية المرافق؛

- تكوين الموظفين؛

- تعزيز شبكة التوزيع.

وللإشارة تم الشروع في تنفيذ بعض المشاريع في نهاية سنة 2011 كإنجاز الشبكة التجارية وتكوين الموارد البشرية في حين تم الانطلاق في إنجاز المشاريع المتبقية الأخرى في بداية جانفي 2014. (مسعودي و بن حمو، 2021، صفحة 489)

5. دراسة حالة المجمع الجزائري-التركي للنسيج (TAYAL): رغبة من الدولة في مواصلة الإصلاحات قامت بإبرام عدة عقود شراكة سنة 2013 مع متعاملين من دولة تركيا، كما قامت سنة 2015 بحل جميع شركات تسيير مساهمات الدولة وربطها بمجمعات صناعية، وفي هذا ربط جميع مؤسسات النسيج العمومية بمجموعة GETEX. (فوقي و لحرش، 2022، صفحة 359)

1.5 عرض المجمع: جاءت شراكة الجزائر مع تركيا في مجال صناعة النسيج بالتحديد، باعتبار تركيا رائدة في هذا المجال وعلية سنستعرض أهم ما تضمنته هذه الشراكة على أرض الواقع:

دور الشراكة الأجنبية في تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية في الأسواق الخارجية

(المجمع الجزائري - التركي للنسيج TAYAL أنموذجا)

الجدول 9: لمحة عامة عن المجمع الجزائري- التركي للنسيج (TAYAL).

المجمع	عرض
المجمع	أهم ما تم القيام به
تأسيس المجمع	تم في ديسمبر من عام 2013، توقيع اتفاقية شراكة بين الحكومة الجزائرية ودولة تركيا. أسفرت هذه الاتفاقية على إنجاز أكبر قطب صناعي للنسيج بإفريقيا، تحت اسم " الملابس الرياضية الجزائرية" (TAYAL) وبتكلفة قدرت بـ 1.55 مليار دولار وبموجب هذه الاتفاقية تمتلك شركة طيبة التابعة لمجموعة (TAY) التركية 49% من أسهم المجمع، بينما تمتلك الحكومة الجزائرية 51% من الأسهم منها 30% ترجع إلى مجمع الملابس (CH) و21% المتبقية للشركة الجزائرية للمنسوجات (TEXALG).
مراحل إنشاء المشروع	سيتم بناء المجمع كامل عبر مرحلتين على قطعة أرض بمساحة إجمالية قدرها 250 هكتار في المنطقة الصناعية " سيدي خطاب" بولاية غليزان. المرحلة الأولى من المشروع: يتم فيها إنشاء ثمانية مصانع منمذجة على مساحة قدرها 100 هكتار، متخصصة في إنتاج قماش الدنيم (الخاص بصناعة الجينز)، والألياف النسيجية، والألبسة (قمصان، سراويل، ... إلخ). ومن المنتظر أن يتم في هذه المرحلة الأولى من المشروع إنتاج 60 مليون متر من قماش الدنيم سنويا، 50% منه يتم توجيهها لصناعة سراويل الجينز محليا، أما الباقي (50%) منه يتم تصديرها نحو الخارج، كما ينتظر إنتاج 30 مليون قطعة ألبسة سنويا بمجرد أن يكتمل إنشاء هذه المصانع. ولتحقيق النوعية والتنافسية في الإنتاج تم إنشاء مركز تكويني في هذه المرحلة الأولى من المشروع، بطاقة استيعابية تقدر بـ 500 متريص/ أو متريصة يوميا، حيث هذا المركز دورات تكوينية للموظفين، قصد خلق كفاءات تتماشى مع التطورات الحاصلة في صناعة النسيج، كما تم إنشاء في هذه المرحلة الأولى من المشروع مركز للأعمال التجارية وصلات عرض إضافة إلى قطب عقاري إقامي للمستخدمين بما يقارب بـ 567 مسكن. المرحلة الثانية للمشروع: سيتم خلالها إنجاز 10 مصانع على مساحة قدرها 150 هكتار، متخصصة أساسا في إنتاج قماش الدنيم، الأقمشة غير المنسوجة، (أقمشة التريكو)، الكتان المنزلي والألبسة الجاهزة، إضافة إلى ذلك سيتم إنشاء مصنع متخصص في إنتاج الألياف الاصطناعية، وهذا بغية تلبية الطلب المحلي والتصدير إلى الدول المجاورة وإلى أوروبا، ولتحقيق ذلك تم مسبقا تكوين مهندسين وتقنيين كبار على كيفية إنتاج الألياف الاصطناعية (POLYESTER POLYAMIDE.ACRYLIQUE)، وبما أن هذه المواد تصنع من مشتقات المحروقات (البروبلين، الأمونياك... إلخ)، والجزائر بلد تتمتع بالثروة الباطنية فيمكنها استغلال هذه الفرصة من أجل الاستثمار في الألياف الاصطناعية في الآونة الأخيرة من بين المواد الأولية الأكثر طلبا واستخداما من قبل دول العالم في إنتاج الأقمشة والألبسة الجاهزة.
الهدف من التأسيس	إن الاتجاه الذي سلكته مع المتعامل التركي (المجمع TAYPA) يهدف إلى خلق حوالي 10.000 منصب شغل من أجل تغطية نسبة مهمة من السوق الجزائري للنسيج والملابس والمقدر بحوالي 1.6 مليار دولار. إن هذه الجهود وإن كانت محدودة فهي واعدة، حيث أنها بنيت من أطراف أثبت قدرتها على التحكم في السوق وسيرورة الإنتاج، فمجمع TAYPA التركي ينتج لأكبر العلامات العالمية كـ: LEVIS-BURBERRY-ZARA، كما أن المجمع سيعمل على تحويل التكنولوجيا وخاصة المعارف والتي أصبحت لها مكانة هامة في نجاح هذا القطاع الذي فقد مقوماته في الجزائر.

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على (راوية مسعودي، سكيينة بن حمو، الشراكة الجزائرية-التركية في مجال صناعة النسيج: دراسة حالة المجمع الجزائري التركي للنسيج TAYAL، مجلة دراسات اقتصادية، المجلد 15، العدد 03، جامعة زيان عاشور، الجلفة، 2021، ص 490، 491 سليمان مرابط، سمير مالكي، قطاع النسيج والملابس الجزائري الواقع والآفاق، المجلة الجزائرية للاقتصاد والإدارة، المجلد 07، العدد 02، جامعة معسكر، 2016، ص 299).

2.5 المزايا التي يوفرها المجمع:

يعد المجمع الجزائري التركي للنسيج (TAYAL) أحد أهم المشاريع التي تم تجسيدها في إطار استراتيجية النهوض بصناعة النسيج بالجزائر، وهذه نظرا للدور الحيوي والمهم الذي سوف يلعبه هذا المجمع في الرفع من القدرات الإنتاجية، ونقل التكنولوجيا والخبرات والأساليب الإدارية الحديثة، إضافة إلى رفع معدلات التشغيل، وفيما يلي سيتم ذكر أهم المزايا التي سوف يتيحها هذا المجمع لصناعة النسيج الوطنية بصفة خاصة والاقتصاد بصفة عامة:

الجدول 10: المزايا التي يوفرها مجمع (TAYAL).

المزايا	ما تم تحقيقه
نقل التكنولوجيا وتطوير الكفاءات المهنية	تعد الشراكة الأجنبية أحد أهم قنوات نقل التكنولوجيا المتقدمة للدولة المضيفة، لذا تسعى الجزائر من وراء تجسيد هذا المجمع تحقيق ذلك، وهذا عن طريق تشجيع المستثمرين الأتراك مؤسسات النسيج الوطنية على الاستفادة من خبرتهم في بناء قدراتهم التكنولوجية، وتبني طرق تحسين إنتاجية العمل والإدارة، وهذا من شأنه أن يسمح بالرفع من القوة الإنتاجية العاملة محليا وتطوير التكنولوجيا.
تقليص حجم البطالة وزيادة فرص العمل	ينتظر من المجمع التركي للنسيج (TAYAL) أن يوفر 25000 ألف منصب عمل بمجرد الانتهاء من إنجازه، حيث سيتم خلال المرحلة الأولى من تجسيد هذا المجمع توفير 10 ألف منصب عمل، وهذا ما سيسمح بالتقليل من حجم البطالة، فحسب التصريحات المقدمة من والي ولاية غليزان ستنخفض نسبة البطالة على مستوى الولاية من 08% إلى 04% بمجرد انطلاق هذا المجمع في العمل، وللعلم تم إلى غاية سنة 2020 توظيف أكثر من 887 متخرج من التكوين المهني في المجمع الجزائري التركي للنسيج، إضافة إلى ذلك سوف يسمح هذا المجمع بتوفير مناصب شغل بطريقة غير مباشرة عن طريق تشجيع زراعة القطن بالجزائر وهذا بغية جعل المنتوج النهائي 100% جزائري.
تغطية الطلب المحلي	سيسمح هذا المجمع بتغطية احتياجات السوق المحلية من السلع الوسيطة (ألياف، خيوط...) والسلع النهائية (الألبسة)، عن طريق تخصيص 40% من إجمالي إنتاج المجمع، وللإشارة الجزائر اليوم تغطي فقط 05% من احتياجاتها من النسيج، وعليه سيساهم هذا القطب الصناعي في تحويل الجزائر من بلد مستورد لحوالي 95% من منتجات النسيج إلى بلد منتج ومصدر لمختلف المنتجات واللوازم في هذا القطاع، وكانت أول المصانع الثلاث لإنتاج المواد الأولية قد دخلت حيز النشاط الفعلي في مارس 2018، إضافة إلى مصنع لصناعة الخيوط قماش (الجيترز) يعمل من خلال تكنولوجيا متطورة وآلات مخترعة بأحدث التقنيات العالمية تم تدشينه أواخر شهر أوت لسنة 2019 بهذا المجتمع المدمج لمهن النسيج والذي ينتهي للجيل الثالث من الصناعة.
رفع الصادرات	سيسمح تجسيد هذا المجمع على أرض الواقع الرفع من صادرات صناعة النسيج الوطنية، خاصة وأنه سوف يتم تخصيص 60% من إجمالي إنتاج المجمع للتصدير نحو الدول الأوروبية والأمريكية على وجه الخصوص، وللإشارة قام المجمع (TAYAL) في جوان 2018 بأول عملية تصدير منتجات نصف مصنعة (غزل القطن) نحو تركيا، كما قام في شهر أوت من نفس السنة بتصدير حاوية تقدر حمولتها بـ 200 طن من مختلف منتجات النسيج نحو تركيا، البرتغال، بلجيكا، بولندا، كما شهد هذا المجمع عمليا تصدير لأسواق 11 دولة بأوروبا وأمريكا اللاتينية ودول أخرى مع نهاية 2020، وأخر شحنه من منتجاته والتي شملت القماش صدرها المجمع منتصف شهر نوفمبر 2020 لمصر. وقصد التعزيز من مكانة المنتوج الوطني والولوج إلى أسواق دولية مهمة تمكن المجمع التركي للنسيج (TAYAL) في سنة 2020 من الحصول على شهادات جودة من جديد تمثلت في كل من: شهادة OEKO-TEX STANDARD 100 للغزل وشهادة (BCI) BETTER COTTON INTIATIVE، وتعد هذه الشهادات واحدة من بين عشرات الشهادات التي ستسمح للمجموعة بدخول أسواق دولية مهمة.
تحسين مردودية مؤسسات النسيج الوطنية والتوسع	فمن خلال رفع مردودية مؤسسات النسيج الوطنية، وتحسين ظروف الإنتاج قد تلجأ هذه المؤسسات إلى التوسع الذي يصاحبه ظهور فروع لهذه المؤسسات في مناطق أخرى، وهذا ما يؤدي إلى المزيد من التوظيف للعمال وزيادة الطلب على بعض المنتجات النسيجية وبالتالي المساهمة في تحسين أوضاع مؤسسات نسيجية أخرى عن طريق زيادة الطلب وبالتالي نمو صناعة النسيج الوطنية بشكل أفضل. وبغية تحسين مردودية مؤسسات النسيج الوطنية قام المجمع الجزائري التركي للنسيج (TAYAL) في سنة 2020 من توقيع اتفاقية تعاون مشترك مع المركز الجامعي "أحمد زبانه" بولاية غليزان وتبني الاتفاقية الإمكانيات المشتركة للطرفية في مجال التدريب والتعليم مطالب سوق العمل من حيث المهارات المطلوبة لتطوير النسيج الاقتصادي المحلي الوطني، وهذا من خلال تزويد الطلبة والمتريبين بوسائل البحث النظرية والتطبيقية، والتي تسمح لهم من الاستفادة من الإشراف الأكاديمي والمهني المزدوج وتعد هذه الاتفاقية جزءا من خطة الإرساء الإقليمي للشركة وتنص بشكل أساسي على تنظيم دورات تعريفية داخل المجمع ودعم الطلبة في تنفيذ مشاريعهم في نهاية السنة، وكذا إمكانية اندماجهم في وحدات إنتاج الشركة. كما تم في سنة 2020 إبرام اتفاقية تعاون مشترك بين وزارة التكوين والتعليم المهنيين والمؤسسات المصغرة والمجمع الجزائري التركي للنسيج (TAYAL)، وتهدف هذه الاتفاقية من ادماج خريجي مراكز التعليم والتكوين في مجمع (TAYAL)، واستقبال المهنيين للتربص في المجال وإدماجهم بعد فترة التربص وللعلم مكنت هذه الشراكة من تكوين

دور الشراكة الأجنبية في تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية في الأسواق الخارجية

(المجمع الجزائري - التركي للنسيج TAYAL أنموذجا)

أكثر من 06 آلاف شاب في مجال صناعة النسيج، كما تم الاتفاق على المناولة باستحداث مؤسسات مصغرة لصناعة النسيج وتكوينهم في مجمع (TAYAL) وخلق قطب امتياز لرفع الشراكة لمستوى أعلى.	
من خلال رفع مستوى الإنتاج لأنه من بين أهم أهداف مجمع (TAYAL) تحسين الإنتاج كما ونوعا، وبالتالي تحقيق إيرادات إضافية لمؤسسات النسيج الوطنية ومنه رفع مستوى مساهمة صناعة النسيج في تكوين الناتج الداخلي الخام.	زيادة المساهمة في تكوين الناتج الداخلي الخام

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على (راوية مسعودي، سكبنة بن حمو، مرجع سبق ذكره، ص 491، 492).

6. تحليل النتائج:

في ظل الانفاق الحكومي والبرامج التنموية الداعمة لقطاع النسيج إلا أن إنتاجيته لم تتطور بالقدر الكافي خاصة القطاع العام (سنة 2006، 5871.4 مليون دينار، سنة 2016، 4474.9 مليون دينار)، كما فقد القطاع 50 ألف موظف وخسارة بـ 600 مليون يورو من قيمة الصادرات، وهذا يفسر فشل هذه البرامج والسياسات المنتهجة، بالإضافة إلى أن المؤسسات الجزائرية لم تستطع تطوير إنتاج النسيج بالقدر الكافي اعتمادا على قدراتها الذاتية، والتي سخرت إمكانات كبيرة مقابل سوء استغلال هذه الموارد، كما أنها وسائل الإنتاج لا زالت تعتمد على آلات قديمة، ما جعلها تتخبط في عدة مشاكل ولا زالت منتجاتها لا ترقى إلى المستوى المطلوب، ودليل هذا نسبة الواردات المرتفعة وذلك أن المستهلك الجزائري يفضل بالدرجة الأولى المنتجات المستوردة من الخارج لتمييزها بالجودة.

أما بعد إبرام اتفاقية شراكة مع دولة تركيا من خلال مجمع (TAYAL) فقد تم تصدير حمولة تقدر بـ 200 طن من مختلف منتجات النسيج نحو (تركيا، البرتغال، بلجيكا وبولندا)، بالإضافة إلى 11 سوق دولية، وتم تصدير آخر شحنة للمجمع إلى مصر، وهذا يفسر بأن الشراكة حققت ما لم تستطع البرامج التنموية والإصلاحات تحقيقه وفي مدة قياسية بزيادة إنتاجية المجمع، كما أن هذه المنتجات أخذت حصة سوقية في أسواق دولية مختلفة، وهذا أيضا يرجع إلى تحسن جودة المنتجات والتي استطاعت الوصول إلى هذه الأسواق، وسيغطي أيضا احتياجات السوق المحلية، ولهذا أثر على تنافسية المجمع، وسمح بتطوير المجمع في هذا المجال.

كما تم من خلال هذه الشراكة فقد تم الاتفاق مع المركز الجامعي "أحمد زبانه" بولاية غليزان، والتي مكنت من تكوين 06 آلاف شاب في مجال صناعة النسيج، وهذا يفسر أن هذا الشراكة أثرت إيجابا على الجانب التدريبي للعامل والذي افتقر إليه القطاع لسنوات عدة وكان سببا في أن منتجات الجزائر لا ترقى إلى المستوى المطلوب، كما أنها ستسمح للجامعة باكتساب خبرات أجنبية قادرة على بناء تكوين جيد للطلاب.

تتمثل الفرضية الأولى في: (يتم اللجوء للشراكة بدافع تعزيز مكانة المؤسسات في الأسواق الدولية)، وهي فرضية صحيحة، بالنظر إلى حالة الجزائر، التي كانت من دوافع لجوئها للشراكة الأجنبية ضعفها في مجال صناعة النسيج، فلم تستطع تلبية حتى متطلبات السوق المحلية، لكن مع عقد اتفاق الشراكة تمكنت من اختراق عدة أسواق دولية.

تتمثل الفرضية الثانية في: (يظهر تأثير الشراكة الأجنبية على مؤسسات النسيج في الجزائر من خلال تغطية الطلب المحلي، وزيادة الإنتاج): وهي فرضية صحيحة، فبعد هذه الشراكة لا مسنا التأثير على أرض الواقع من خلال ارتفاع مردودية الإنتاج والتي كانت في فترة قياسية، واستطاعت من خلال مجمع TAYAL تصدير منتجات النسيج نحو أسواق عالمية، وهذا بالضرورة سيؤثر على السوق المحلية ويسمح بتغطية النقص فيها.

7. الخاتمة:

إن التحولات التي طرأت على صناعة النسيج إلى غاية يومنا هذا، لم تكن بين ليلة وضحاها، فقد مرت بمراحل عديدة ولسنوات عدة، فكل مرحلة كانت الإصلاحات والبرامج التنموية هي العنصر المميز لها، وقد كان الهدف منها النهوض بصناعة النسيج، ولعل آخر الحلول التي ارتأت الجزائر القيام به بعد فشل سياساتها وبرامجها هو الاستعانة بسند قوي قادر تعزيز تنافسيتها في هذا المجال، ورأت أن تركيا هي الشريك المناسب لهذه المهمة، باعتبارها رائدة في هذا المجال، وذلك بإنجاز أكبر مجمع في الجزائر وإفريقيا، والذي أثبت نجاحه من خلال النتائج المحققة على أرض الواقع، فقد استطاعت بهذه الشراكة دخول أسواق دولية، وتحسين جودة المنتج، بالإضافة إلى تحسين كفاءة المورد البشري في هذا المجال، وقد توصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- ✓ يحتاج قطاع النسيج إلى سند قوي قادر على استغلال امكانيات القطاع بطريقة فعالية؛
- ✓ من بين أسباب تدهور قطاع النسيج في الجزائر ضعف كفاءة المورد البشري في هذا المجال، بالإضافة إلى أن الوسائل المستخدمة في الإنتاج مثل الآلات رديئة؛
- ✓ ارتفاع الواردات من النسيج والملابس، خير دليل على ضعف المؤسسات في تلبية متطلبات السوق المحلية، ومنتجاتها لا ترقى للمستوى المطلوب؛
- ✓ بالرغم من الإصلاحات والبرامج التنموية، والتي تعاقبت لسنوات طويلة لم تستطع صناعة النسيج تحقيق مردودية جيدة؛
- ✓ عدم وجود استراتيجية وطنية شاملة فعالة جعلت مقوماته قطاع النسيج لا تستطيع تلبية متطلبات السوق الوطنية وقدراته الإنتاجية ضعيفة؛
- ✓ تفتقر صناعة النسيج في الجزائر إلى القدرة على المنافسة؛
- ✓ استطاعت الشراكة الجزائرية التركية من خلال مجمع (TAYAL) في تعزيز القدرة التنافسية لصناعة النسيج وذلك من خلال حصص الإنتاج التي تم تصديرها لعدة أسواق دولية، وكذا تحسين المنتج؛
- ✓ حققت الشراكة الأجنبية مع الشريك التركي ما لم تستطع الدولة تحقيقه بالرغم من الأموال الطائلة التي صرفتها، وذلك بتحسين منتوجات صناعة النسيج؛
- ✓ استفادت الجزائر من خبرة تركيا من خلال تكوينها وتدريبها ليد عاملة وطنية تستطيع في المستقبل تطوير صناعة النسيجة على المستوى الوطني.

التوصيات:

- فتح المجال بشكل أوسع للشراكة الأجنبية في المؤسسات الجزائرية؛
- ضرورة وضع استراتيجية وطنية أكثر فاعلية تنظم مجال صناعة النسيج؛
- ضرورة التخلص من التضيق الخانق للمؤسسات الخاصة والراغبة في الدخول لمجال صناعة النسيج، بتسهيل الإجراءات، وتقديم الحوافز لها؛
- قطاع النسيج وحده لا يستطيع دفع الاقتصاد، ما لم تتطور جميع القطاعات، وعليه يجب الاستفادة من الشريك الأجنبي في قطاعات مختلفة، للخروج من التبعية للمحروقات؛

- الاستفادة من الخبرات الأجنبية في الجامعات الجزائرية، بحيث تتوافق مخرجات الجامعة مع متطلبات سوق العمل بحيث تكون الجامعة مكان تربص وتعلم ميداني بالدرجة الأولى، والابتعاد عن كثرة الأوراق، فالיום نحتاج يد عاملة مؤهلة في مجال صناعة النسيج، لأن أغلب الطلاب اليوم يصدمون بواقع أن العمل عكس تماما ما تم تدريسه في الجامعات وهو مشكل حقيقي.

8.المراجع:

1. أسماء بشليشي، لخضر بكريتي، ولخضر دولي. (2020). تحليل تنافسية قطاع الصناعة النسيجية في الجزائر (2006-2016). المالية والأسواق، (01)07، 267-280.
2. راوية مسعودي، وسكينة بن حمو. (2021). الشراكة الجزائرية-التركية في مجال صناعة النسيج: دراسة حالة المجمع الجزائري التركي للنسيج TAYAL. دراسات اقتصادية، (03)15، 479-495.
3. سامية فرفار. (جوان، 2013). دور الشراكة الأجنبية في تحقيق الرضا الوظيفي لدى الموارد البشرية في المؤسسة الجزائرية. معارف، (14)08، 25-46.
4. سعاد فوقي، وصراح لحرش. (جوان، 2022). المنظمات العنقودية: نحو استراتيجية لرفع القدرة التصديرية لمجمع النسيج في الجزائر-عنقود بانبيات لصناعة النسيج في الهند أنموذجا- البحوث الاقتصادية والمالية، (01)09، 355-377.
5. سفيان بن عبد العزيز، وسمير بن عبد العزيز. (2020). الشراكة الأوروبية ومدى مساهمتها في تأهيل قطاع الصناعة الصيدلانية (تجربة والاتحاد الأوروبي نموذجا). المالية والأسواق، (01)07، 281-301.
6. سليمان مرابط، حكيم بوعناني، وسمير مليكي. (2013). الذكاء الاقتصادي وتنافسية قطاع النسيج الجزائري. دفاتر MECAS، (01)09، 289-304.
7. سليمان مرابط، وسمير ماليكي. (2016). قطاع النسيج والملابس الجزائري الواقع والآفاق. المجلة الجزائرية للاقتصاد والإدارة، (02)07، 215-223.
8. صابرين زيتوني. (2017). الشراكة الأجنبية كأداة لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة -دراسة حالة الجزائر-(أطروحة دكتوراه). 49. كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير، مستغانم: جامعة عبد الحميد بن باديس.
9. عادل خير الله ناصر بن عبد الله. (2020). القيادة الاستراتيجية ودورها في تنمية القدرات التنافسية لمنظمات الأعمال الدولية بدولة الكويت. اقتصاديات شمال افريقيا، (22)16، 437-464.
10. عبد المطلب ببيصار. (2020). المعايير البيئية وأثرها على القدرة التنافسية للمؤسسات. الامتياز لبحوث الاقتصاد والإدارة، (02)03، 145-157.
11. عبد المنعم درفلو، وإلياس شاهد. (2018). الشراكة الصناعية كخيار استراتيجي للمؤسسة لرفع ميزتها التنافسية. دفاتر اقتصادية، (02)08، 21-38.
12. ناصر بوبقرة. (2014). استراتيجية الشراكة الأجنبية ودورها في تفعيل الاقتصاد الدولي (حالة الشراكة الأورو- جزائرية) (رسالة ماجستير). كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير، مستغانم: جامعة عبد الحميد بن باديس.