

الاندماج في سلسلة القيمة العالمية لإنتاج السيارات في الجزائر والمغرب

وسيلة بوراس¹*

¹ جامعة فرحات عباس – سطيف1، مخبر الاستثمار والشراكة في الفضاء الأورو مغربي (الجزائر)2 العنوان الكامل للمؤسسة

w.bouras@univ-setif.dz

تاريخ الاستلام: 2022/04/29 ؛ تاريخ المراجعة: 2022/06/17 ؛ تاريخ القبول: 2022/06/30

الملخص: يعتبر قطاع السيارات من الصناعات الأكثر تدويلا خاصة وأن الدول المتقدمة صناعيا تعتمد على إخراج العمليات الإنتاجية قليلة القيمة المضافة خاصة في هذا القطاع وإعادة توطينها في الدول النامية بهدف تخفيض التكاليف. وقد اتبعت كل من الجزائر والمغرب سياسات بغرض تطوير قاعدة صناعية في مجال السيارات، خاصة بعد ارتفاع الطلب المحلي وارتفاع فاتورة الواردات. وتهدف هذه الدراسة إلى المقارنة بين السياسات المتبعة في كل من الجزائر والمغرب في مجال صناعة السيارات، وتوصلنا أن الجزائر تواجه صعوبة في تطوير هذا القطاع بسبب، لا سيما غياب نسيج من المؤسسات المقولة المؤهلة، الافتقار إلى سياسة مستقرة وواضحة، والافتقار إلى الشفافية في المعاملات.

الكلمات المفتاحية: صناعة السيارات، الاستثمار الأجنبي المباشر، سلسلة القيمة العالمية، تطوير الصناعة.

تصنيف JEL: L38, F21, F23

Abstract: The automobile sector is considered as one of the most internationalized industries, especially since the industrially developed countries externalized the production of low-value-added production processes. Both Algeria and Morocco have pursued policies to develop an industrial base in the field of cars, transactions. Especially after the rise in domestic demand and the high import bill. This study aims to compare the policies followed in both countries Algeria and Morocco, and we noticed that Algeria suffers from absence of a network of qualified contracting institutions, lack of a stable and clear policy, and lack of transparency in transactions.

Keywords: Automobile industry, Foreign Direct Investment, Global value chain, Industry development.

Jel Classification Codes: L38, F21, F23

* المؤلف المرسل: وسيلة بوراس

مقدمة:

اعتمدت الكثير من الدول سياسات واستراتيجيات للنهوض بقطاعاتها الصناعية والإنتاجية ويعتبر قطاع السيارات من الصناعات الأكثر تدويلا والتي تساعد الدول على الاندماج في سلاسل القيمة العالمية، خاصة وأن الدول المتقدمة صناعيا تعتمد على إخراج العمليات الإنتاجية قليلة القيمة المضافة. وقد اهتمت كل من الجزائر والمغرب بتطوير صناعة السيارات واتبعت كل منها سياسات خاصة، واستنجدت بالشركات الأجنبية للاستفادة من خبراتها وتقدمها المعرفي والتكنولوجي. وقد حققت التجربة المغربية نجاحا نسبيا في مجال قطاع السيارات، حيث تمكن من خلق قاعدة صناعية تزود الشركات الأجنبية والاتحاد الأوروبي بقطع الغيار ضمن مشاريع المقاولات الباطن.

ومنه نطرح الإشكالية التالية:

ماهي الاستراتيجيات المتبعة في كل من الجزائر والمغرب للانندماج في سلسلة القيمة

لصناعة السيارات؟

وللإجابة على الإشكالية المطروحة، يجب إما إثبات أو نفي الفرضيات التالية:

- تطوير صناعة السيارات في المغرب بسبب جاذبية البلد للاستثمار الأجنبي المباشر

- استطاعت الجزائر أن تحقق درجة عالية من التكامل في صناعة السيارات من خلال السياسات

التي اتبعتها.

أهمية وأهداف الدراسة:

تبرز أهمية الدراسة في كونها تتناول موضوعا هاما كون أن تطوير قطاع صناعة السيارات في الجزائر قد يعمل على تقليص فاتورة الاستيراد وزيادة الناتج المحلي الخام، وتهدف الدراسة إلى تحليل السياسات المتبعة في هذا المجال واقتراح حلول للنهوض بهذا القطاع، ويتم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي لدراسة مدى مساهمة كل من الجزائر والمغرب في سلسلة القيمة الخاصة بصناعة السيارات.

محاور الدراسة:

للإمام بالموضوع والإحاطة بمختلف جوانبه تم تقسيم الدراسة إلى 3 محاور رئيسية، وهي:

1. سلسلة القيمة العالمية لصناعة السيارات.
2. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر والمغرب.
3. واقع صناعة السيارات في الجزائر والمغرب.

2. سلسلة القيمة العالمية لصناعة السيارات.

إن ارتفاع التجارة بين الدول والتخصص أدى إلى تزايد ظاهرة تقسيم العمليات الإنتاجية بين الدول لتكون سلسلة الانتاج، حيث أصبحت الدول تسعى إلى الاندماج في سلاسل القيمة من خلال إنتاج أجزاء معينة من المنتجات. وتتوزع العمليات الإنتاجية والأنشطة التي تضيف القيمة في الأماكن التي تتوفر فيها الخبرات والموارد الضرورية بتكلفة تنافسية.

1.2 سلسلة القيمة العالمية:

تعرف سلسلة القيمة بأنها: "مجموع الأنشطة التي تقوم بها المؤسسات بهدف نقل المنتج أو الخدمة من مرحلة التصميم إلى الاستعمال من قبل المستهلك، وفي كل مرحلة تضاف قيمة جديدة في شكل أو في آخر".

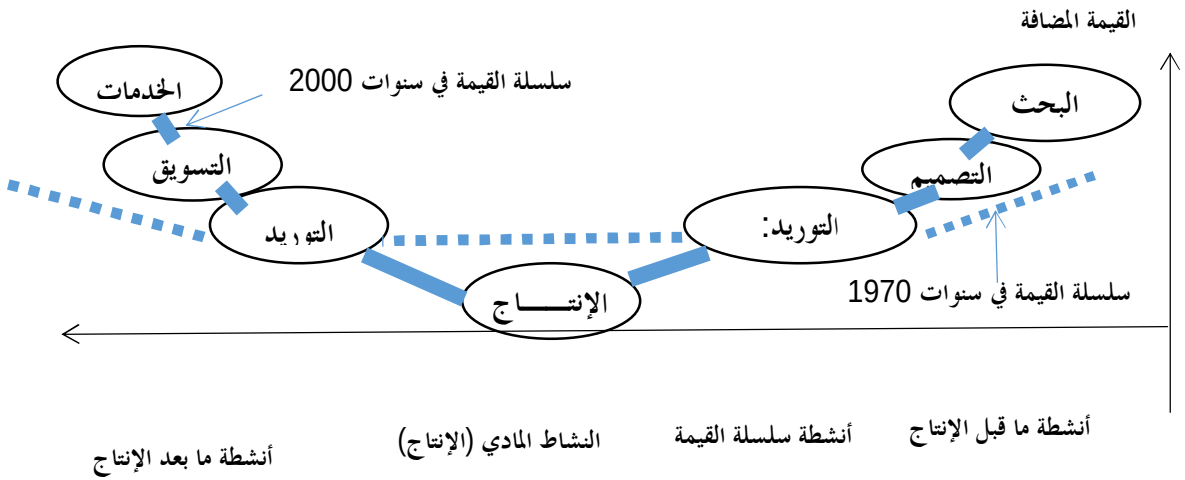
وتعرف سلسلة القيمة العالمية بأنها: "جميع الأنشطة الإنتاجية التي تقوم بها شركات في مواقع جغرافية مختلفة في جميع أنحاء العالم تحت تأثير إعادة التوطين والترابط المتزايد، لتقديم منتج أو خدمة بدءاً من مرحلة التصميم مروراً بمرحلة الإنتاج وصولاً إلى تسليم المنتج إلى المستهلك النهائي، وتشمل أنشطة البحث والتطوير، التصميم، الإنتاج، التسويق وأحياناً إدارة وإعادة تدوير النفايات". (اللاوي و جديدي، 2019، صفحة 153)

وتستلزم المشاركة في سلاسل القيمة العالمية إما أن تقوم الدول باستيراد مدخلات أجنبية لتصنيع منتجات التصدير، وتنشئ بذلك "روابط خلفية"، أو أن تقوم بتوفير المدخلات لشركاتها من خلال صادرات السلع الوسيطة، ويسمى هذا النوع "بالروابط الأمامية". (اللاوي و جديدي، 2019، صفحة 154)

وقد عرف التقسيم الدولي لسلسلة القيمة العالمية تطوراً تاريخياً، حيث في العقود الأخيرة من القرن 20 طرأ تغيير جذري للتوزيع الجغرافي للأنشطة الاقتصادية المكونة لمراحل العملية الإنتاجية عبر دول العالم، كما نلاحظ في الشكل التالي:

الشكل رقم 1: منحى الابتسامة: توزيع القيمة على سلاسل القيمة العالمية (Mahoui & Ferfera, 2017,

p. 35)



ويبين الشكل السابق نموذج 'منحى الابتسامة' حيث يقوم بالمقارنة بين هيكل سلاسل القيمة المضافة في سنوات 1970 وهيكلها في سنوات 2000، ويبين أن الأنشطة ذات القيمة المضافة العالية تقع في أعلى المنحنى وتتمثل في البحث والتطوير، التصميم، وكذا التسويق والخدمات، في حين الأنشطة منخفضة القيمة المضافة تقع في أسفل المنحنى وتتمثل في التوريد الأمامي والخلفي والإنتاج، ويبين الشكل الاختلاف

بين سلاسل القيمة في سنوات 1970 حيث كانت تقتصر على أنشطة متشابهة من حيث القيمة المضافة، وسلاسل القيمة في سنوات 2000 حيث ميل المنحنى ازداد اتساعا.

يمكن تفسير ذلك بأن أغلب الأنشطة المكونة لسلسلة القيمة العالمية كانت تستحوذ عليها الدول المتقدمة في سنوات 1970. غير أن التوزيع الجغرافي لهذه الأنشطة قد تغير هيكله، ونلاحظ أن الدول المتقدمة أصبحت تتخصص في أنشطة التصميم والبحث والتطوير وأنشطة البيع وخدمات ما بعد البيع، وهي عمليات عالية القيمة المضافة تقوم على استخدام الابتكارات الجديدة، حيث في سنوات 2000 ارتقت هذه الدول في سلسلة القيمة. وانتقلت الأنشطة منخفضة القيمة المضافة إلى الدول النامية التي أصبحت تتخصص في العمليات التصنيعية التقليدية مثل صناعة المنسوجات والصناعات التعدينية، تجميع السيارات والسلع الكهربائية مع تصنيع لبعض أجزائها، وتحاول الكثير منها الانتقال من تصدير المواد الأولية نحو التخصص في الصناعات عالية القيمة المضافة عن طريق الاستفادة من موجة إعادة التوطين. وتساعدنا نظرية دورة حياة المنتج لفرنون على تفسير توزيع الأنشطة الاقتصادية عبر الأقاليم، حيث أن المنتجات الجديدة تظهر في الأقاليم التي تتوفر فيها الموارد والكفاءات وهي متوفرة بصفة أكثر في المدن الكبرى. ثم ينتقل الإنتاج إلى الأقاليم منخفضة التكلفة أين يتم الإنتاج الكتلة. وفي مرحلة تدهور المنتج، فإنه يتم إدخال تحسينات عليه ويكون مصدرها الأقاليم الابتكارية في المدن الكبرى. كما ان الدول الناشئة نجحت في الاندماج بقوة في سلاسل القيمة العالمية من خلال جذب الأنشطة الإنتاجية وتنمية صادراتها، أصبحت بعض هذه الدول تمثل منافسين جدد في انتاج منتجات عالية الجودة، وأصبحت تتخصص في أنشطة عالية التكنولوجيا عكس ما كان عليه في فترة 1960 و 1970 أين كانت تتخصص أكثر في القطاعات كثيفة اليد العاملة.

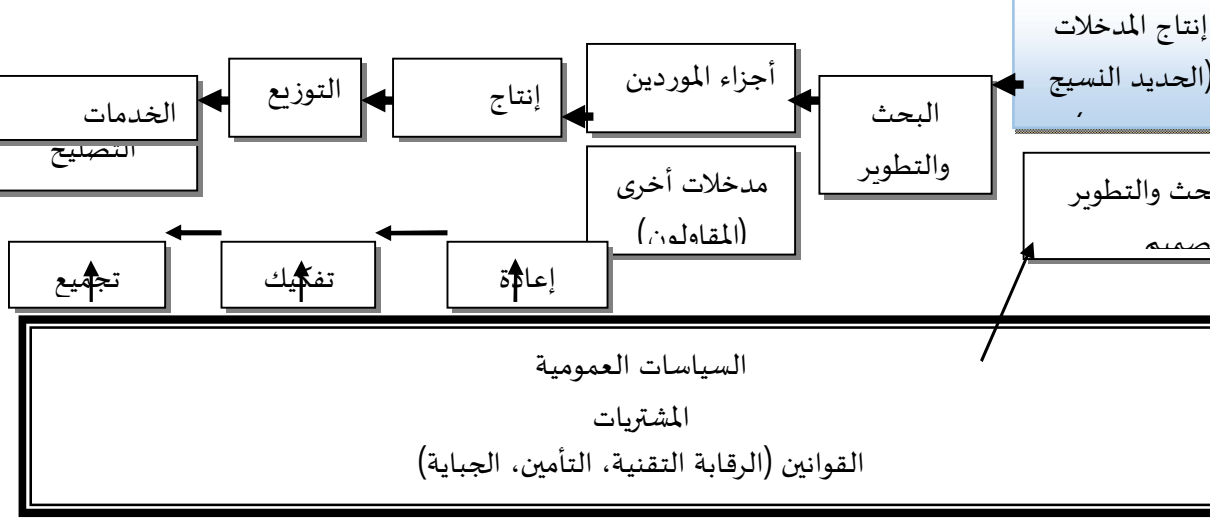
2.2 سلسلة القيمة لإنتاج السيارات:

قبل سنوات 1980 كانت صناعة السيارات تتميز بدرجة اندماج عمودية عالية وتمركز في دول الثالث (الولايات المتحدة الأمريكية، أوروبا واليابان). وخلال ثمانينيات وتسعينيات القرن 20، شهد القطاع إخراج العمليات الإنتاجية ضمن سلسلة التوريد نحو دول أخرى، غير أن الأنشطة الأساسية بقيت على مستوى صانعي السيارات العالميين. وتم إنشاء وحدات جديدة للإنتاج وركزت الشركات الكبرى في اختيارها للأقاليم التي ترغب في الاستثمار فيها على جملة من العوامل منها: حجم السوق، توفر نسيج صناعي، وانخفاض التكاليف، وهكذا أصبحت صناعة السيارات من الصناعات الأكثر تدويلا. وتنتشر أنشطة التركيب وإنتاج أجزاء السيارات في دول أخرى في جميع أنحاء العالم غير الدول التي تنتهي إليها هذه الشركات، وقد صدرت الدول الصناعية الكبرى هذه العمليات الإنتاجية إلى دول الجنوب التي تتميز بانخفاض تكاليف العوامل وزيادة في اليد العاملة الكفوة.

وتنقسم عملية صناعة السيارات إلى أنشطة أساسية منفصلة عن بعضها البعض، وذلك لأهمية كل نشاط وعدم ارتباطه بالأنشطة الأخرى. وتتمثل هذه الأنشطة في البحث والتطوير والتصميم، إنتاج المركبات وقطع الغيار، التركيب ثم التسويق، وغالبا ما تتم هذه الأنشطة في دول وأقاليم عديدة. وتستلزم

سلسلة القيمة لصناعة السيارات أن يتوفر البحث التكنولوجي والمهارات وتكنولوجيا عالية وقدرة على خلق وإدارة المعرفة وبراءات الاختراع، وهي أنشطة تحتكرها أكبر الشركات المنتجة للسيارات.

الشكل رقم 2: تمثيل سلسلة القيمة المضافة لقطاع السيارات (Benaini, 2020, p. 47)



يبين الشكل السابق العمليات المكونة لسلسلة القيمة لصناعة السيارات، ونلاحظ تعدد العمليات وتعقدها ما يفسر إخراج الشركات الكبرى للعمليات نحو مؤسسات صغيرة ومتوسطة ونحو دول أخرى وتخصصها غالباً في الأنشطة كثيفة القيمة المضافة، وقد قسم الموردون في قطاع السيارات إلى فروع، نذكر منها:

- مصنعوا المعدات الخفيفة مثل الزجاج، البلاستيك والمطاط والأسلاك، والأجزاء معدنية، ومعدات أخرى مثل العجلات والهيكل الخارجي تقوم بها شركات من المرتبة 2.
- منتجوا بطانة الأبواب، لوحة القيادة والمقاعد ترتبط بسلسلة من التجميع تقوم بها شركات التجهيز من المرتبة 1 تتطلب مهارات وتكنولوجيا عالية.
- منتجوا الأنظمة، وهي مجموعة من المكونات المرتبطة مثل نظام الفرملة ونظام الأمان تقوم بها شركات التجهيز من المرتبة 1.
- الشركات التي تقوم بالتجميع، التوزيع، وأخرى تعمل في قطع الغيار.

ونلاحظ أن أغلب الدول طورت صناعة السيارات عن طريق جذب للاستثمار الأجنبي المباشر، لذلك كان من الضروري للاندماج في قطاع السيارات توفير مناخ جاذب لهذا الاستثمار. حيث طورت تايلندا صناعة السيارات عقب الأزمة المالية الآسيوية عبر الشركات متعددة الجنسيات التي تعمل من خلال سلاسل القيمة الأمريكية واليابانية. تطور القطاع في رومانيا بفضل شركتي 'رونو' و'فورد' إنتاج قطع الغيار في شركات تركيب سيارة لوغان في كل أنحاء العالم، وقد اختارت الشركتين رومانيا بسبب انخفاض تكلفة اليد العاملة (ميزة مقارنة) واليد العاملة المؤهلة (ميزة تنافسية). وقد قامت الاستحواذ على شركات كانت

تعمل في القطاع، حيث قامت شركة 'فورد بشراء شركة Daewoo، وشركة 'رونو' استحوذت على شركة 'داسيا'. (Sébastien Bourdin & Elissalde, 2009, p. 198)

3. جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر والمغرب

لقد برهنت التجارب أن الدول التي نجحت في تطوير قطاع صناعة السيارات هي تلك التي تتميز بمناخ جيد لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، لهذا وجب علينا التطرق إلى جاذبية كل من الجزائر والمغرب حتى نتمكن من تحليل واقع صناعة السيارات في البلدين.

1.3. تطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر والمغرب:

لقد عرف البلدين تطورا في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد، وذلك مع تطور الأوضاع الاقتصادية والسياسية في كليهما. ونحاول فيما يلي التطرق إلى أهم الفترات التي مرت بها.

الجدول رقم 1: تطور حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر والمغرب في الفترة (1980-2020)، الوحدة: مليون دولار، (الأونكتاد، 2001، 2012، 2021).

السنة	1980	1985	1990	1996	2000	2001	2006	2010	2015	2020
الجزائر	348.7	0.4	0.3	270.0	438.0	1196	1795	2264	584-	16
المغرب	89.4	20	165	322	211.3	2808	2450	1574	3255	492

يبين الشكل السابق تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر والمغرب، ونلاحظ التذبذبات الكبيرة في الأرقام، كما نلاحظ أن حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر انخفض بشكل كبير في الفترة 1980-1985 إلى غاية 1996، واستمر هذا الوضع إلى غاية سنة 2007، حيث أصبح المغرب أكبر جاذب للاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة.

- في الجزائر: عرفت الجزائر غداة استقلالها تدفقات مهمة من الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث أعطى قانون الاستثمار لسنة 1963 بعض الضمانات التي تسهل قيام الأعمال منها الضمان من نزاع الملكية، غير أنه يشترط أن يكون المشروع الاستثماري الأجنبي في إطار أهداف الدولة القائمة على النظام الاشتراكي أي أنها تتم بمشاركة المؤسسات العمومية، ثم عرفت الجزائر تطورا في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال المحروقات بعد 1971 في تكرير البترول، استخراج، إنتاج ونقل المحروقات... خاصة بعد أزمة النفط لسنة 1973 ثم سنة 1979، غير أن الجزائر فقدت أهميتها كوجهة للمستثمرين خلال ثمانينات القرن 20.

وانخفضت الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة بشكل كبير خلال الفترة (1990-1995)، وذلك بسبب برنامج التعديل الهيكلي الذي فرضه صندوق النقد الدولي على الجزائر إثر إعادة جدولة مديونيتها

الخارجية وما تبعه من نتائج سلبية كارتفاع البطالة وركود النشاط الاقتصادي، وكذا بسبب الأوضاع الأمنية الخطيرة التي شهدتها الجزائر خلال العشرية السوداء.

وسنة 1996، ارتفع حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى الجزائر غير أنها توجهت في أغلبها إلى قطاع المحروقات بفضل القوانين المواتية، منها قانون 1993 وموجة خصخصة المؤسسات سنة 1995. خلال الفترة 1998-2003 قامت أكثر من 50 شركة أجنبية بإمضاء عقود شراكة مع شركة 'سوناطراك'.

كما صدر قانون 01-01 كمحفز للاستثمار الأجنبي المباشر تضمن تحفيزات ضريبية عديدة أدت إلى ارتفاع حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر، وتضمن استثمارات كبيرة، منها بيع رخصة الهاتف النقال لشركة أوراسكوم المصرية وخصخصة شركة الصناعات الحديدية بالحجار، وفي سنة 2002، قامت الشركة الألمانية 'هنكل' بشراء 60% من رأسمال شركة 'ENAD' الجزائرية

كما نص الأمر رقم 03-01 المتعلق بتطوير الاستثمار على توسيع الاستثمار في مجالات كانت حكرًا على الدولة مثل الاستثمار في قطاع المحروقات أو إنشاء شركات التأمين وتنظيم الإطار القانوني للخصخصة. وفي 2009، انتهجت الجزائر برنامج الإنعاش الاقتصادي الذي يقوم على بناء البنى التحتية منها إبرام اتفاقيات مع شركات آسيوية وإسبانية وتركية لتشييد الطريق السيار شرق- غرب، وهذا ما يفسر ارتفاع حجم الاستثمار الأجنبي المباشر وتفوقه على المغرب. قامت الجزائر في سنة 2011 بتوقيع اتفاقية شراكة مع الاتحاد الأوروبي، وكانت ترغب في الانضمام لمنظمة التجارة العالمية، كما قامت بإنشاء عدة هيئات مكلفة بتخطيط الاستثمار، مما أدى إلى تحسين مناخ الأعمال نسبيًا مع أن تنافسية الاقتصاد الجزائري بقيت في تدهور. غير أن تدفقات الاستثمار الأجنبي نحو الجزائر تتجه أغلبها نحو قطاع المحروقات (حيث أن 50% من الإنتاج يتم في إطار الشراكة مع شركات أجنبية).

- في المغرب: فيما يخص السياسات التي انتهجتها مختلف الحكومات في المغرب، فإن أول أهم مبادرة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر كانت سنة 1973، عندما صدر مرسوم قيد امتلاك الرأسمال الأجنبي كي لا تتعدى 49% في بعض القطاعات الصناعية والتجارية. غير أن الهدف من وراء هذا القرار كان سياسيًا أكثر منه اقتصاديًا، حيث كان يهدف إلى تقليص سيطرة الشركات الفرنسية على الاقتصاد المغربي. مما أدى إلى هروب رؤوس الأموال الأجنبية بشكل كبير ومن بينها حتى تلك غير المعنية بالقرار. (Bouoiyour, 2007, p. 92)

وفي سنة 1983، اتبع المغرب مخطط التصحيح الهيكلي تحت رعاية صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، والذي يهدف إلى خلق اقتصاد أكثر انفتاحًا ومرونة، واعتمد المغرب امتيازات لجذب الاستثمار الأجنبي من بينها: إصدار قانون الاستثمار سنة 1983، حيث تم تخفيف العراقيل أمام تحويل الأرباح، واعتمد تحفيزات ضريبية وغير ضريبية، وتضمن القانون حماية المستثمر الأجنبي من خطر المصادرة والتأميم. التخلي عن قاعدة 50 من رأسمال المشروع يجب أن يمتلكه المستثمر المحلي.

وشرعت في إطلاق موجة خصخصة شاملة في سنة 1989 وتم تسريعه سنة 1993، كانت تهدف إلى جعل المؤسسات أكثر ربحية بما أن المؤسسات العمومية غالبيتها تحقق عجزا وتسبب ثقلا في الخزينة العمومية، وألغى قانون 1973 المقيد للاستثمار نهائيا. تم تحرير صرف الدرهم المغربي في سنة 1993. وكل هذه الظروف يمكنها تفسير ارتفاع حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد على المغرب في بداية تسعينيات القرن 20. كما صادق المغرب على اتفاقية مع الاتحاد الأوروبي من أجل خلق منطقة التبادل الحر في سنة 1996.

من أهم القطاعات الجاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب نجد أن قطاعات السياحة، الصناعة والاتصالات تسيطر عليه، ورغم ذلك، فقد عرفت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب في الفترة (2007-2010) انخفاضا شاملا حيث انتقلت من 2450 مليون دولار سنة 2006 إلى 1574 سنة 2010. ويمكن تفسير ذلك باستمرار الاضطرابات الاجتماعية في المغرب وأزمة المديونية السيادية التي عرفتها دول أوروبا وأدت إلى حدوث اضطرابات في دول المنطقة.

عرف المغرب تطورا في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة حيث ارتفعت سنة 2015، بفضل مجموعة من العوامل منها الاستثمار في البنية التحتية (خاصة في مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال)، تحسين مستوى التكوين والاستقرار السياسي.¹ (Badreddine & Benamirouche, 2018, p. 42)

2.3. تطور مناخ الأعمال في كل من الجزائر والمغرب:

يعتبر مناخ الأعمال مؤشرا أساسيا في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. وقد استحدثت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات سنة 2013 مؤشرا دقيقا لمناخ الاستثمار في الدول العربية. يعتمد هذا المؤشر على 114 متغيرا كميّا تم جمعها ضمن 10 متغيرات أساسية، تم تجميع البيانات من عدة مصادر دولية ووطنية معتمدة، وتمثل العوامل في: الاستقرار الاقتصادي الكلي، الوساطة المالية والقدرات التمويلية، الحوكمة والإدارة العامة والبيئة المؤسسية والاجتماعية، بيئة أداء الأعمال، حجم السوق وفرص وسهولة النفاذ إليه، وفرة ونوعية الموارد البشرية والطبيعية، عناصر التكلفة، البنى التحتية، اقتصاديات التكتل وعوامل التميز والتقدم التكنولوجي.

غير أن هذه العوامل تؤثر على قدرة جذب الدول للاستثمارات الأجنبية المباشرة بشكل مختلف بحسب مرحلة النمو، لهذا صنفت المؤسسة الدول حسب درجة نموها. وتم تقسيم الدول العربية إلى خمس مجموعات كالتالي:

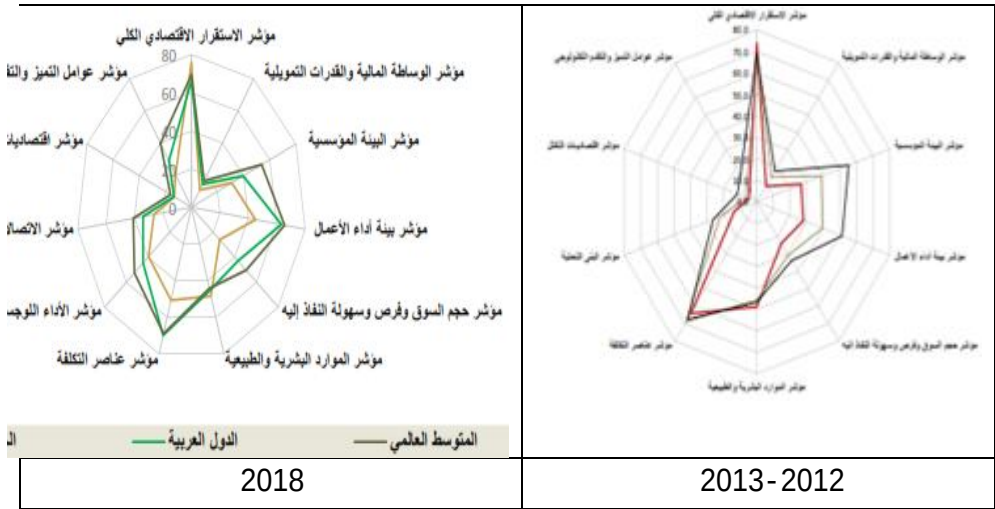
- الاقتصادات القائمة على الموارد الطبيعية (المرحلة الأولى).
- اقتصادات في المرحلة الانتقالية الأولى من الاعتماد على الموارد الطبيعية إلى الاعتماد على الكفاءة والفاعلية.
- اقتصادات القائمة على الكفاءة والفاعلية (المرحلة الثانية).

- اقتصادات المرحلة الانتقالية ما بين المرحلتين الثانية والثالثة.
- الاقتصادات التي بلغت مرحلة الاعتماد على التطوير والابتكار (المرحلة الثالثة).

في المرحلة الأولى، أهم العوامل المؤثرة على جاذبية الاستثمار هي: الاقتصاد الكلي، الوساطة المالية والقدرات التمويلية، الحوكمة والإدارة العامة والبيئة المؤسسية والاجتماعية وبيئة أداء الأعمال. أما في المرحلة الانتقالية الأولى فإن بارتقاء الدول من الاعتماد على الموارد الطبيعية إلى مرحلة الاعتماد على الإنتاجية يتوجب عليها التركيز على العناصر التي تمكنها من بناء طرق إنتاج أكثر كفاءة وفعالية ومن الارتقاء بنوعية السلع والخدمات المنتجة. أهم العوامل المؤثرة في هذه المرحلة هي: حجم السوق وفرص سهولة النفاذ إليه، نوعية الموارد البشرية، العناصر المحددة للتكلفة والبنى التحتية. في حين في الاقتصادات القائمة على التطوير والابتكار، فإن أهم العوامل هي: اقتصاديات التكتل وعوامل التميز والتقدم التكنولوجي. (المؤسسة العربية لضمان الاستثمار واثتمان الصادرات، 2013، ص83) وقد صنفت الجزائر ضمن الدول في المرحلة الانتقالية من الاعتماد على الموارد الطبيعية، بينما تصنف تونس والمغرب ضمن الدول المعتمدة على الكفاءة والفاعلية.

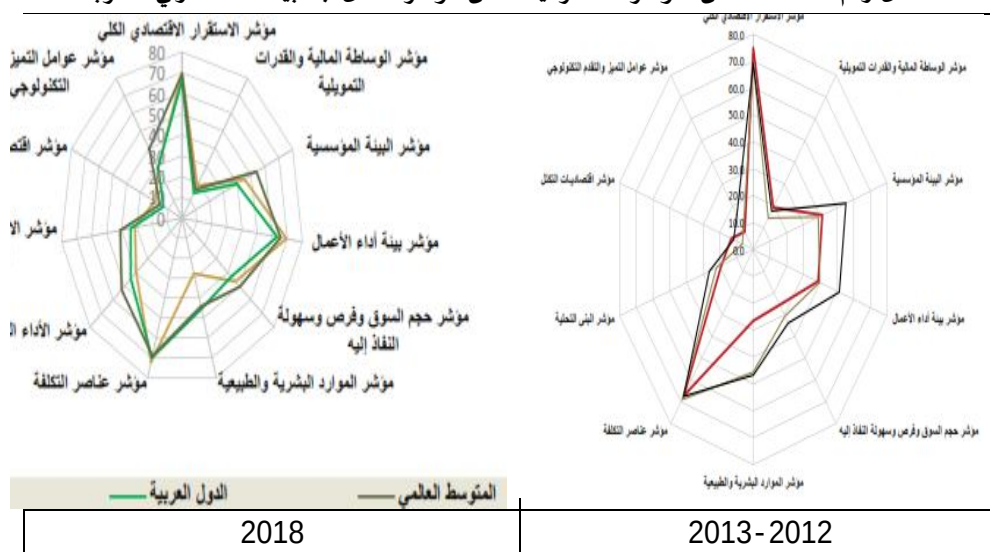
ونوضح فيما يلي تطور أهم المؤشرات حسب تقارير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار واثتمان الصادرات لسنة 2012-2013 وتقرير 2018.

الشكل رقم 3: الأداء ضمن المؤشرات الفرعية ضمن مؤشر ضمان جاذبية الاستثمار في الجزائر.



نلاحظ تحسن في مؤشر حجم السوق وفرص وسهولة النفاذ إليه، ومؤشر عوامل التميز والتقدم التكنولوجي، مؤشر الموارد البشرية والطبيعية جيد مقارنة بالمتوسط العالمي، بينما انخفضت الفجوة فيما يخص مؤشر عنصر التكلفة، مؤشر الأداء اللوجستي تحسن رغم ان الفجوة لا تزال موجودة، ولا يزال مؤشر بيئة الأعمال منخفضا.

الشكل رقم 4: الأداء ضمن المؤشرات الفرعية ضمن مؤشر ضمان جاذبية الاستثمار في المغرب،



نلاحظ تحسن كبير في مؤشر بيئة أداء الأعمال في المغرب ما بين 2013 و2017. مؤشر الاستقرار الاقتصادي الكلي منخفضا نوعا ما بالمقارنة مع المتوسط العربي، بينما مؤشري الأداء اللوجستي (وتمثل في جودة البنية التحتية)، والاتصالات وتكنولوجيات المعلومات منخفضان. مؤشر عناصر التكلفة مرتفع نوعا ما مقارنة بالمتوسط العالمي.

4. صناعة السيارات في دول المغرب.

لقد حاولت دول المغرب العربي ومنها الجزائر والمغرب الاندماج في سلسلة القيمة العالمية الخاصة بقطاع السيارات، غير أن السياسات المتبعة لم تكن كلها ناجعة، فبينما نرى أن المملكة المغربية نجحت في إرساء قاعدة صناعية متينة نسبيا في قطاع السيارات رغم وجود العديد من النقائص، فالجزائر تراجعت عن الخطط التي وضعتها وهي لا تزال تبحث عن سياسات أخرى تحقق نتائج إيجابية.

1.4. صناعة السيارات الجزائرية:

لقد أدرجت الحكومة الجزائرية قطاع السيارات ضمن سياساتها الصناعية، ونحاول فيما يلي تحليل هذه السياسات واستنباط سلبياتها.

• واقع صناعة السيارات في الجزائر:

بالنظر إلى تاريخ إنتاج السيارات في الجزائر، نجد أن شركة 'رونو' كانت تملك مصنعا بالجزائر منذ 1959 والذي من خلاله صنعت أول سيارة مصنوعة بالجزائر سنة 1961، عن طريق تركيب السيارات بقطع الغيار. وبعد الاستقلال، تفاوضت الحكومة الجزائرية الشابة مع الشركة وأصبحت تسمى 'رونو-الجزائر' تحت وصاية شركة 'سوناكوم' العمومية، واستفادت الشركة من الإعفاء من الرسوم الجمركية. ووصل الإنتاج سنة 1969 إلى 7600 سيارة و360 جرار في السنة. وفي 2 أكتوبر 1970، وبسبب التوتر في

العلاقات بين فرنسا والجزائر، أوقفت وزارة الصناعة الجزائرية واردات قطع الغيار وفرضت رسوما على الشركة ما أدى بها إلى الغلق في 9 أبريل 1971. (Loubet, 2016, pp. 119-122)

وبعد هذه القطيعة، فلم يتم افتتاح مصنع للسيارات إلا في 10 نوفمبر 2014، حيث افتتح موقع لإنتاج سيارات 'رونو' بالجزائر، تمتلك الشركة 49% منه وممول من قبلها بمبلغ 50 مليون أورو. (Loubet, 2016, p. 114) وتمتلك الشركة الوطنية للمركبات الصناعية 34%، والصندوق الوطني للاستثمار 17%. وقد رفضت العديد من الشركات الأخرى من الاستثمار في الجزائر بسبب قاعدة 51/49 واكتفت بإمضاء عقود تجارية.

وتبقى المؤسسة الوطنية للسيارات الصناعية (SNVI) أهم مصنع للسيارات في الجزائر، والتي أنشئت بمرسوم رقم 67-150 المؤرخ في 9 أوت 1967. وتقوم المؤسسة بصناعة تشكيلة متنوعة من الشاحنات، الحافلات، الجرارات والمقطورات. وقد بلغ عدد العمال بها 5802 سنة 2020، 13.744 مليار دج سنة 2017. (Wikipédia)

وبفضل التسهيلات التي وضعتها الحكومة الجزائرية فقد عرفت توطين مجموعة من المستثمرين، نذكر منهم:

- قامت شركة 'رونو' أول منتج للسيارات في الجزائر بإنشاء مصنع في تليلات سنة 2014 يقوم بتصنيع سيارة 'سامبول'، انطلق إنتاجها سنة 2014 وسبقها حملة إعلانية واسعة تحت شعار 'دراها جزائرية'. وانتقل إنتاج الشركة سنة 2015 من 25000 إلى 35000 سيارة /السنة. ثم إلى 50000 سنة 2016. (Saidi & Miraoui, 2018, p. 75)
- صناعة المركبات الثقيلة من قبل الشركة الوطنية للمركبات الصناعية (SNVI) بنسبة إدماج تبلغ 70%.
- مصنع Mercedes Benz افتتح في أكتوبر 2014 بولاية تيارت يمتلك رأسمالها 34% الشركة الجزائرية لتنمية صناعة السيارات والشركة الوطنية للمركبات الصناعية (17%) وكل من صندوق الاستثمار الإماراتي 'أبارو' والشركة الألمانية 'دايمر' (49%).
- افتتاح مصنع لتجميع السيارات فولسفاكس سنة 2017 بالشراكة مع الموزع الجزائري سوفاك في ولاية غليزان.
- شركة 'هيونداي' الكورية الجنوبية فتحت في 2016 في تيارت، وشركة بيجو سيتروان PSA في وهران سنة 2019.

كما يضم قطاع السيارات في الجزائر مجموعة من المقاولين من الباطن، منهم:

- شركة 'سيتال' تحصلت على شهادة المطابقة الإيزو TS 16949 صناعة الكوابل الكهربائية وشركة 'ساغال' فرع في ولاء سمار تنتج قطع السيارات بلاستيكية تنتج 32 تشكيلة قطعة لشركة رونو الجزائر مثل مقبض الباب تحمل شهادة المطابقة إيزو 9001-version 2008
- شركة FORMPAK MARTUR لصناعة المقاعد، ومؤسسة سيلانكس للعوازل والسجاد

- شركة Joktal، بالمساهمة بين المؤسسة الجزائرية "طالب" والشركة الألمانية Jokey للتغليف البلاستيكي التي 51% من الأسهم. كما وقعت على عقد تحالف مع التركي Martur بإنشاء مصنع لإنتاج الكراسي في وهران (Saidi&Miraoui, 2018, p78).
- فرع من شركة ميشلان الفرنسية المتوطنة منذ 2002 اشترت حصة منها 3/2 من قبل سفيتال في جوان 2013.
- إنشاء مشروع وحدة إنتاج العجلات من قبل مجموعة إريس في سطيف سنة 2017 ومصنع إنتاج الزجاج Africaver في جيجل لإنتاج مرآة السيارات زجاج والزجاج المصفح للمركبات العسكرية.
- مجمع معزوز هي مؤسسة خاصة ذات أسهم أنشئت سنة 2007، تقوم بتركيب سيارات علامة شيري الشاحنات علامة شاك مان وحافلات علامة هيقو وفي سنة 2019 أوقفت نشاطها بسبب تعليق على مستوى الموانئ.

• التشريعات.

استنزفت الواردات من السيارات الخزينة العمومية، حيث أن قيمة الواردات على السيارات ارتفعت من 3010 مليون دولار سنة 2010 إلى 6488 مليون دولار في ظرف عامين أي بمعدل تجاوز 115% (بوعقل، 2019، ص163)

وقد عملت الحكومة الجزائرية على وضع استراتيجية للحد من استيراد السيارات بشكل كبير. ففي سنة 2016، تم فرض نظام الحصص على مركبات النقل فانخفضت واردات السيارات بـ 73.74% بين سنتي 2015 و2016 حيث وصلت إلى 53356 سيارة مستوردة (أي بمبلغ 768 مليون دولار) مقابل 203174 (2.4 مليار دولار) خلال نفس الفترة من سنة 2015. وانتقلت فاتورة استيراد الإكسسوارات من 394.86 مليون دولار سنة 2015 إلى 393.96 مليون دولار سنة 2016. (طوبال وحداد، 2020، ص585)

وبما أن التجارب الدولية تبين أن تطوير قطاع السيارات يكون بفضل أنشطة التركيب منخفضة القيمة المضافة وكثيفة التشغيل، فمنذ إصدار دفتر الشروط الخاص بنشاط التركيب في الجزائر، أصبح يلزم على منتجي السيارات بتصنيع قطع الغيار وأجزاء السيارات بهدف تطوير نسيج من المقاولين من الباطن للاندماج في سلسلة خلق القيمة في القطاع، وسعت إلى تطوير صناعة أجزاء السيارات في ميادين مختلفة مثل صناعة الأسلاك، والبلاستيك، الإلكترونيات، النسيج والإكسسوارات.

وحسب قانون المالية لسنة 2017، استفاد المنتجون والمقاولون في قطاع السيارات من امتيازات ضريبية تمثلت في إعفاء من الرسم على القيمة المضافة وحقوق الجمارك لمدة 5 سنوات على واردات أجزاء السيارات والمواد الأولية الموجهة للإنتاج المحلي (الميكانيكية، الإلكترونية والكهربائية). غير أن هذا القانون نص على أن: "الاستفادة من المزايا المرتبطة بالاستثمار وبالنظام الجبائي التفضيلي المقرر بالنسبة للمجموعات الموجهة للصناعات التركيبية وتلك المسماة نماذج التجميع CKD، تبقى مرهونة بمدى احترام نسب الإدماج". حيث تلتزم شركة الإنتاج والتركيب بتحقيق إدماج نسبة 15% على الأقل بعد السنة الثالثة من النشاط، و40% إلى 60% بعد السنة الخامسة". كما أن القرار التنفيذي رقم 344-17 الذي ينظم نشاط إنتاج وتركيب السيارات يسمح للشركات التجارية التي لها 3 سنوات من الخبرة في قطاع السيارات وتحمل اعتماد من وزارة الصناعة، وفي المقابل، سجلت الجزائر خسائر بسبب الإعفاءات الجمركية على قطع تصنيع السيارات، قدرت بمبلغ 13 مليار دج سنة 2016 و6.82 مليار دج في 2015.

وفي 2017، كشفت السلطات عن ممارسات سلبية يقوم به الوكلاء المعتمدون تتمثل في استيراد سيارات مركبة كلياً باستثناء العجلات ما يجعل درجة الإدماج قليلة جداً، في حين أنه من المفروض أن تكون من النوع SKD أي عبارة عن عتاد مفكك جزئياً لم يبق إلا تركيبها باللولب أو المسمار. كما كشفت عن ممارسات غير نزيهة تتمثل في تضخيم الفواتير. لهذا السبب، لجأت الحكومة إلى منع استيراد قطع الغيار مما أدى غلق شركة فولسفاجن ثم شركة 'كيا'.

ورغم هذه السياسات التي كانت تهدف إلى تطوير صناعة محلية للسيارات، إلا أننا نجد أن فاتورة استيراد قطع الغيار انتقلت من 2.2 مليون دولار سنة 2017 إلى 3.73 مليون دولار سنة 2018. وبالتالي، قررت الحكومة تسقيف حجم استيراد الأجزاء المخصصة لتركيب السيارات بعدما أصبحت تمثل عبئاً ثقيلاً على الخزينة العمومية وضرورة تقييم حصيلة نشاط هذا المصانع.

كما يبين الواقع أن الجزائر تفتقر إلى قاعدة صناعية حيث أحصت الجزائر خلال سنة 2017 حوالي 900 ألف مؤسسة ناشطة في مجال المناولة، 80% منها في مجال البناء والأشغال العمومية و1% منها فقط في مجال المناولة الصناعية. أغلبها لا تحوز على شهادات المطابقة للمعايير الدولية. (مصطفى، 2020، صفحة 77) كما أن تكاليف تركيب السيارات أعلى تكلفة من تكاليف استيرادها.

وحسب رئيس جمعية المصنعين والمعتمدين للسيارات في الجزائر (AC2A) فإن جزء كبيراً من السيارات المستوردة أو المصنعة محلياً يكون غير خاضع للجمارك (15%) والرسم على القيمة المضافة (19%) والرسم على المركبات الجديدة بما أنه خاضع لرخصة المجاهدين، وبالتالي ينتج عنه خسائر كبيرة في خزينة الدولة. وهكذا، فقد فشلت الجزائر في وضع استراتيجية موفقة لتطوير صناعة السيارات، حيث أن الشركات الأجنبية تراجعت عن استثماراتها ولم تحقق نسب الإدماج المفروضة عليها، كما أن حجم استيراد أجزاء السيارات قد تزايد في الفترة التي طبقت فيها هذه الإصلاحات، والتي كان من المفروض أن تسند إلى شركات محلية.

2.4 صناعة السيارات في المغرب:

شهد قطاع السيارات بالمغرب تحولات كبرى منذ 1959، حين تم إصدار مرسوم ملكي يتعلق بإنشاء الشركة العمومية 'سوماكا' التي تقوم بتجميع الأجزاء الميكانيكية للعتاد المفكك كلياً¹ (CKD) وأجسام السيارات لصالح علامات أجنبية مثل 'فيات'، 'رونو' و'سياتروين'، وفي الأصل كانت الدولة المغربية تحوز على 38% من رأسمالها. وفي سنة 1995، انتقلت الصناعة إلى تطوير صناعة المكونات الصناعية للسيارات. في جويلية 2003، قامت شركة رونو بالاستحواذ على 38% من شركة سوماكا كانت ملك للخزينة المغربية بمبلغ 8.7 مليون أورو. منذ أفريل 2005، أصبحت شركة رونو تستحوذ على 54% من رأسمال شركة سوماكا بعدما حصلت على حصة فيات أوتو من الشركة. وبدأ تركيب سيارة داسيا لوغان في السداسي الثاني لسنة 2005 بغرض صناعة 30000 وحدة سنوياً مخصصة للسوق المغربي وللتصدير نحو

¹"semiknocked down".

الدول المجاورة ودول الشرق الأوسط (DIAGNE, 2005, p. 18) ويتم تصديرها إلى فرنسا واسبانيا وألمانيا وكذا مصر وتونس بفضل خاصة اتفاقيات التبادل الحر مع هذه الدول.

ويعتبر قطاع صناعة السيارات قطاعا استراتيجيا حيث ارتفعت صادرات قطاع السيارات في الفترة 2009-2012 بنسبة 125% وارتفعت العمالة بنسبة 60%. وارتفعت صادرات قطاع الطيران بنسبة 57% خلال نفس الفترة وشهد زيادة العمالة بنسبة 30%. وقفز المغرب ليصبح ثاني أكبر منتج للسيارات في إفريقيا بعد جنوب إفريقيا، وبلغت حصته السوقية 35% سنة 2014 مقابل 5% سنة 2003 ليبلغ عدد السيارات المنتجة 227570 سيارة سنة 2014. وتم خلق 36500 منصب شغل في الفترة 2009-2014. (الكريم و كوارد ، تجربة تنمية قطاع صناعة السيارات في المغرب - الفرص والامكانيات والدروس المستفادة، 2018)

ويعتبر القطاع أول قطاع تصديري سنة 2017، وبلغ رقم أعماله 66.5 مليار درهم خلال نفس السنة مقابل 40 مليار درهم سنة 2014، وبلغ معدل النمو السنوي المتوسط لرقم الأعمال من الصادرات 18% وخلق 83845 منصب شغل بين 2014 و 2017. (<http://www.mcinet.gov.ma>)

ويضم المغرب العديد من المصانع العالمية لتصنيع السيارات، منها مصنع 'رونو' بطنجة مساحته 90000 م² وتبلغ قدرته الإنتاجية القصوى 30000 سيارة في العام، يساهم مصنع رونو بالمغرب بـ 10% من الانتاج العالمي لمجموعة رونو حيث احتفلت المجموعة سنة 2017 بتصدير 1 مليون سيارة انطلاقا من ميناء طنجة العالمي، وهذا منذ 2012. كما تم إنشاء مشروع ضخمة لمركب صناعي لشركة 'رونو' مساحته 280 هكتار في 'ملوسة' قدرته الإنتاجية 400000 سيارة في العام. في سنة 2015، تمكن قطاع صناعة السيارات المغربي من انتاج 230000 سيارة، وقد تم إنشاء أكثر من 150 مصنعا للمعدات في المغرب. (الكريم و كوارد ، استراتيجية تنمية صناعة السيارات في المغرب والجزائر عوامل النجاح والدروس المستفادة، 2019، صفحة 44)

واتبع المغرب استراتيجية صناعية من خلال مخطط تسريع التنمية الصناعية، حيث استحدثت المملكة 8 منظومات صناعية في قطاع السيارات، تتعلق بالتخصصات التالية: 'الأسلاك الكهربائية'، 'داخل السيارات والمقاعد'، 'ختم الألواح المعدنية' و'بطاريات السيارات' و'الوزن الثقيل وهياكل السيارات الصناعية' و'محركات ونظام نقل الحركة' ومنظومي 'رونو وبيجو وسيتروان PSA'. بالإضافة إلى سياسات أخرى منها:

- تعبئة العقار الصناعي 1000 هكتار يضم حظائر صناعية للإيجار. وتأجير عقارات بأثمان مغرية.
- إنشاء مناطق حرة منها 2 مخصصة للسيارات بالقرب من هياكل لوجيستية ضخمة في كل من طنجة والقنيطرة والدار البيضاء والرباط ووجدة. حيث تستفيد الشركات من الإعفاء التام من الضريبة على الدخل والضريبة على الشركات خلال 5 سنوات الأولى ومن الرسم المهني والحضري خلال 15 سنة، ومن مراقبة التجارة الخارجية والصرف. (الطيف وكوارد، 2019، ص 40)

- منح دعم مالي إعفاءات ضريبية على القيمة المضافة عند استيراد قطع الغيار.
- إنشاء مراكز التكوين المهني التي تستجيب لاحتياجات هذه الشركات الكبرى مثل مركز التكوين الخاص بشركة 'رونو' بطنجة الذي أنشئ سنة 2011، ومعاهد متخصصة في السيارات بالدار البيضاء، الرباط والقنيطرة، وكذا معهد الطيران بالدار البيضاء، ويرتكز نظام التسيير على

التعاون بين القطاعين العام والخاص مما يسهل تكييف مسار التكوين مع احتياجات هذه المشاريع.

هذه الإجراءات أدت إلى تعزيز ثقة كبرى الشركات العالمية في القطاع وإنشاء منظومات تتكون من شركات المناولة الأجنبية والمحلية ساهمت في رفع نسبة الإدماج، كما أن قطاع السيارات في المغرب شهد توطن العديد من منتجي مركبات السيارات إضافة إلى النسيج الصناعي الذي يضم العديد من موردي أجزاء السيارات يتم تصديرها نحو أوروبا.

كما أن الشركات الصينية وجدت سهولة كبيرة في إنتاج السيارات في المغرب بما أنها لديها علاقات مع الشركات الأوروبية لصنع السيارات التي تعمل معها وكلاهما يعرف ما يقدمه الآخر وما يحتاج إليه، كما أن شركة 'فورد' فهي تكتفي بالمقاول من الباطن مستفيدة من النظام الذي توفره شركة 'رونو' في المنطقة الحرة المغربية لتغذية مصنعها بفالنسيا (اسبانيا). ونجد أن أغلبية الشركات المصنعة للسيارات لديها علاقات مع الشركات الصينية لصنع بعض الأجزاء. (Pairault, 2017, p. 140)

ومنه، فإنه ما ساهم في تعزيز قطاع السيارات في المغرب هو جاذبية البلد للاستثمار الأجنبي المباشر ووجود قاعدة من الموردين لمنتجي السيارات مما يمثل قاعدة إنتاجية متنامية. غير أنه يشهد بعض النقائص مثل التأخر في التوريد، تنافسية منخفضة، معايير الجودة ومستوى الأسعار العالمي، ادماج أنشطة إنتاج قطع الغيار في عمليات التركيب منخفضة، القطاع يغلب عليه أنشطة كثيفة اليد العاملة، صعوبة للوصول إلى التمويل والتخطيط والاستشارات والتكوين، مستويات نقل التكنولوجيا والمعارف والبحث والتطوير والتصميم تبقى منخفضة نسبياً. (Benaini, 2020, p. 67)

- انتاج علامة 'رونو' في الجزائر والمغرب:

ونحاول التعرف على تجربة شركة رونو في الجزائر والمغرب حيث تتبع استراتيجية تقوم على تصريف منتجاتها والتموين من أجزاء السيارات من الدول النامية، ورغم منافسة الدول الآسيوية إلا أن دول المغرب تملك ميزة خاصة وهي القرب الجغرافي لأوروبا واستخدام اللغة الفرنسية. يتم اختيار الموردين في الشركة عن طريق مناقصة تضم السعر، آجال التسليم وأمن المنتج، بينما يتم اختيار موردي الأجزاء كثيفة الرأسمال (مثل المحرك وعلبة السرعة) في فروع الشركة في الخارج. (DIAGNE, 2005, p. 38) وتكلف المؤسسات في الضفة الجنوبية للبحر الأبيض المتوسط بالمناولة أو المقاول من الباطن، ويقوم المقاول من الباطن بإنتاج لصالح طرف آخر بفضل خبرته التقنية وقدرته على تصميم وتصنيع المنتج أو المركب حسب خصائص معينة يبينها الأمر في دفتر الشروط.

(Benabdeldjelil et al, 2017, p 38)

الجدول رقم2: إنتاج شركة رونو في الجزائر والمغرب سنة 2019 (<https://www.renaultgroup.com>)

المغرب	النشاط	حجم الانتاج	الجزائر	النشاط	حجم الانتاج
سوماكا	Logan	27923		Logan	18836
	Sandero	63331		Sandero	23026
طنجة	Lodgy	33829		Clio 4	18150

60012	المجموع	156593	Sandero	
		95556	Dokker	
		17581	Logan MCV	
		88	أخرى	
		394901	المجموع	

Source :

<https://www.renaultgroup.com/wp-content/uploads/2020/04/en-bref-2019.pdf>

الجدول رقم 2: مبيعات والحصة السوقية رونو 2018 و 2019 (<https://www.renaultgroup.com>)

2019		2018		
الحصة السوقية (%)	حجم المبيعات	الحصة السوقية (%)	حجم المبيعات	
2.5	88869	2.1	82368	الهند
29.6	36970	29.5	37505	الجزائر
5.3	27249	4.8	25500	إفريقيا الجنوبية + ناميبيا
14.6	24238	14.5	25769	المغرب

الجدول رقم 3: المبيعات من علامة داسيا (<https://www.renaultgroup.com>)

2019		2018		
الحصة السوقية (%)	حجم المبيعات	الحصة السوقية (%)	حجم المبيعات	
27.8	46043	28.0	49649	الجزائر
18.5	23066	26.3	33432	المغرب

Source : <https://www.renaultgroup.com/wp-content/uploads/2020/04/en-bref-2019.pdf>

وتبين الجداول السابقة إنتاج شركة رونو في كل من الجزائر والمغرب، حيث يظهر أن حجم الإنتاج في المغرب يفوق حجم الإنتاج في الجزائر بـ 650% رغم أن حجم المبيعات في الجزائر يمثل 29.5% سنة 2018 وفي المغرب 14.5%. كما نلاحظ من خلال الجدول رقم 2 ارتفاع الحصة السوقية لشركة 'رونو' في كل من الجزائر وتونس حيث تمثل الدولتين نسبة 44% من مبيعات الشركة العالمية سنة 2018. كما يبين الجدول

رقم 3 حجم مبيعات علامة داسيا من شركة 'رونو' (حيث تعتبر سيارة مناسبة للسوقين حيث تعتبر سيارة العلامة 'رونو' جيدة من حيث الجودة/السعر)، رغم أن السوق الجزائرية أكبر من السوق المغربية وذلك بسبب عدد السكان وحجم الدولة.

5. خاتمة:

إن تطوير صناعة السيارات في الدول النامية يتطلب وضع سياسات حكومية لتحسين مناخ الأعمال لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر وخلق نسيج من المقاولين من الباطن، حيث نجد أن المؤسسة الأولى التي تتوطن في موقع معين لا تستفيد من مخرجات التجمع لأنها لا تملك معلومات عن الموقع وعليها التفاوض مع السلطات المحلية مما يحملها تكاليف إضافية تتمثل في البحث عن شبكة من الموردين القادرين على الإنتاج بتكلفة منخفضة وجودة عالية، حيث أن نجاح تجربة رونو الفرنسية لعبت دورا مهما في دفع صناعة السيارات في المغرب إلى جلب معه العديد من الشركات الأخرى.

ويمكن تفسير تطور صناعة السيارات في المغرب مقارنة بالجزائر أن المستثمر الأجنبي لا يرى في الجزائر مناخا جاذبا ومحفزا للاستثمار رغم اتساع سوق السيارات فيها وموقعها الجغرافي عكس الاقتصاد المغربي، غموض السياسات وتغيير القوانين بصفة دورية، كما أن سياسة 51/49 تتطلب وجود قاعدة من المؤسسات المؤهلة التي قد يرغب المستثمر الأجنبي في عقد تحالفات معها.

الاقتراحات:

بناء على ما سبق، يمكننا اقتراح جملة من الإرشادات التي تهدف إلى تصميم استراتيجية واضحة لبروز صناعة السيارات في الجزائر وتحسين مناخ الأعمال الذي يعمل على تشجيع وتحسين أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجذب الشركات الأجنبية والاستفادة من خبراتها ورؤوس أموالها دون تقديم الكثير من التنازلات، منها:

- ضرورة وضع جملة من السياسات والقوانين التي تمتاز بالاستمرارية وعدم تغييرها أو تطبيق سياسات أخرى تعرقلها مثل تلك التي تفرض بتوقيف التموين في الموانئ مما يعرقل عمل الشركات المركبة الأجنبية والمحلية ويجعلها تحس بغياب الأمن القانوني.
- ضرورة خلق منظومة بيئية للأعمال تهدف إلى جمع الموارد للمؤسسات المتخصصة تربطها علاقات منافسة تعاونية تضم نسيج من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المؤهلة في مجال المقابلة من الباطن في قطاع السيارات. بغرض التحكم في التكلفة وزيادة نسبة الإدماج، وضرورة توفير منتجات مبتكرة و متميزة فيما يخص الأمان والراحة. ومنتجات تستجيب لمعايير السوق أي تتطابق مع منتجات كبرى الشركات. ومنح شهادات المطابقة وشهادات الايزو للمؤسسات التي تفي بمعايير الجودة العالية.
- تشجيع الابتكار والاهتمام بالبحث والتطوير وتحسين كفاءة الموارد البشرية، والاهتمام بالتكوين في اللوجيستيك التموين، وإنشاء صندوق لتمويل المشاريع الصناعية بقطاع السيارات انطلاقا من النسيج الصناعي.

- إعداد بوابة الكترونية تضم مجموع المؤسسات العاملة في مجال السيارات أو صناعات مشابهة وتشجيع الشركات الناشئة. وإقامة معارض للتعريف بأحسن المنتجين. لربط الهياكل القاعدية بشبكة بغرض إنشاء المنظومة البيئية تهدف إلى ضمان اندماج كل فروع الصناعة كالميكانيك والالكترونيك والنسيج وغيرها. وزيادة القيمة المضافة وتقليل تكاليف التوريد وضمان استمرارية واستقرار للصناعة.

المراجع

- Badreddine, A., & Benamirouche, R. (2018). Les obstacles de l'attractivité des Investissements Directs Etrangers en Algérie. International Journal on Innovation & Fianancial Strategies. Vol 1.
- Benaini, N. (2020). Intégration du Maroc dans les chaines de valeur mondiales : Cas du secteur de l'automobile. Revue internationale du chercheur. Volume 1. N°2, 47.
- Bouoiyour., J. (2007). The determinig factors of Foreign Direct Investment in Morocco. Savings and developments. Vol 31. N°1, 92.
- DIAGNE, D. (2005). L'industrie automobile française au Maghreb : caractéristiques des marchés et stratégies des acteurs. Direction Générale des Entreprises. . Document de travail.
- Loubet, J.-L. (2016). Renault en Algérie. Automobile, pétrole et politique dans les vingt glorieuses. Histoire, économie et société. N°3.
- Mahoui, K., & Ferfera, M. (2017). Intégration des chaines de valeur mondiales : Quelle perspective pour l'Algérie. Les cahiers du cread. Vol 33. N° 120.
- Pairault, T. (2017). La Chine dans la mondialisation : L'insertion de la filière automobile chinoise en Algérie et au Maroc. Revue internationale des économistes de langues française. Vol 2. N°2.
- Saidi, H., & Miraoui, A. (2018). Le rôle de la sous-traitance dans le développement industriel en Algérie : cas du

- secteur automobile. International Journal of Economic Performance. Université de Boumerdes. N°2.
- Sébastien Bourdin, L. T., & Elissalde, B. (2009). Le changement spatial dans l'industrie automobile en Europe centrale et orientale : entre effet d'héritage, cycle de vie et transition. Géocarrefour. Vol 84/3, 198.
- الطيف عبد الكريم، و فاطيمة كوراد . (2019). استراتيجية تنمية صناعة السيارات في المغرب والجزائر عوامل النجاح والدروس المستفادة. مجلة أبعاد اقتصادية. جامعة محمد بوقرة بومرداس. المجلد 9. رقم 1.
- الطيف عبد الكريم، و فاطيمة كوراد . (6-7 نوفمبر، 2018). تجربة تنمية قطاع صناعة السيارات في المغرب - الفرص والامكانيات والدروس المستفادة. الملتقى العلمي الدولي "استراتيجية تطوير القطاع الصناعي في إطار تفعيل برنامج التنوع الاقتصادي في الجزائر. جامعة لونيبي على.
- بوعقل مصطفى. (2020). تقييم أثر مناخ ممارسة الأعمال على المناولة في مجال تصنيع السيارات في الجزائر. مجلة دفاتر بواذكس. المجلد 9.
- سميحة جديدي وعقبة عبد الاوي. مجلد 5. (2019). أثر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية على تطوير صناعة السيارات بالبلدان النامية - تحليل بيانات البائل الديناميكي لسبعة بلدان للفترة (1995-2017). مجلة البشائر الاقتصادية.
- سميحة جديدي وعقبة عبد الاوي، و سميحة جديدي. (2019). أثر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية على تطوير صناعة السيارات بالبلدان النامية - تحليل بيانات البائل الديناميكي لسبعة بلدان للفترة (1995-2017). مجلة البشائر الاقتصادية. المجلد 5. العدد 1، 153.