مجلة..هيرودوت للعلوم الإنسانية والاجتماعية..... | المجلد...05 / العـــدد: .03.(2021)، ص. 288- 304

الشراكة كآلية للتنمية الاقتصادية غير التقليدية ودورها في تطوير القطاع الصناعي الجزائري

Partnership as a mechanism for non-traditional economic development and its role in developing the Algerian industrial sector

ط.د: بوراس عفاف*	أ.د: سمير بوعيسى
جامعة الجزائر 3 (الجزائر) مخبر البحوث والدراسات السياسية	جامعة الجزائر 3 (الجزائر) مخبر البحوث والدراسات السياسية
bouras.afef@univ-alger3.dz	abouaissasamir@yahoo.fr

تاريخ الاستلام: .16./.05./.2021.. تاريخ القبول: .06./.10./.2021..

ملخص:

يشهد العالم تطورات اقتصادية متسارعة الأمر الذي استلزم استحداث آليات تنموية جديدة أهمها "الشراكة"، لتعتمد هذه الآلية في الجزائر و قد تم التركيز عليها باعتبار أنها من أكثر المواضيع المتداولة خاصة في مجال الصناعة، و هذا ما يدفع للتساؤل حول الدور الذي تلعبه الشراكة في تنمية هذا القطاع ليكون الهدف من ذلك التعرف أكثر على هذه الأخيرة، باعتبارها أسلوبا جديدا لتسيير المشاريع الاستثمارية في القطاع الصناعي، ليتم التوصل في الأخير إلى أن تنويع استراتيجيات التنمية من شأنه تعزيز جهاز المناعة للاقتصادالقومي حتى يكون أكثر صلابة أمام الانعكاسات و الآثار الناجمة عن توقيع اتفاق الشراكة مع القطاع الخاص سواء المحلي أو الأجنبي، لكن يستحسن أن يتم وضع إطار قانوني واضح ينظم هذا القطاع.

كلمات مفتاحية: الشراكة، التنمية الاقتصادية، المشاريع الاستثمارية، القطاع الصناعي، الجزائر.

Summary

The world is witnessing rapid economic developments, which necessitated the introduction of new development mechanisms, the most important of which is "partnership", to adopt this mechanism in Algeria. One focused on it as one of the most common topics, especially in the field of industry, and this leads us to question the role played by partnership in the development of this sector, which make the aim to identify more the latter as new method of conducting investment projects in the industrial sector, and then, conclude at the end that the diversifying of development strategies would strengthen the immune system of our economy making it more solid in the face of repercussions and impacts resulting from the signing of partnership agreement with the private sector, both domestic and foreign. However, it is advisable to establish a clear legal framework governing this sector.

Key words: partnership, economic development,Investment projects, industrial sector development

*ط.د:بوراس عفاف

1. مقدمة:

هناك توجه عام دولي نحو جذب الاستثمارات في إطار تعاوني تشاركي لتحقيق أهداف التنمية وهذا نتيجة لضغوطات المنافسة ومحدودية الموارد، في ظل اختلالات الميزانيةالعامة للدولة، حيث أصبح لزاما عليها تعزيز دور القطاع الخاص، وذلك من خلال الشراكة بينهوبين القطاع الخاص، حيث يمكن للحكومات الاستفادة من التمويل الخاص خاصة الدول التي تعاني من صعوبات في الإنفاق العمومي. وتعتبر المملكة المتحدة من أول الدول التي ظهر فيها مفهوم الشراكة بين القطاع العام والخاص، أما على المستوى الوطني فقد بدأ البحث عن آليات غير تقليدية لتحقيق التنمية مع بداية التسعينيات، فبعد أن واجه الاقتصاد الجزائري أزمات مختلفة كانت بداياتها الأزمة البترولية لسنة 1986، تلتها أزمة المديونية حيث فشلت كل مبادرات الخروج من الأزمة، ثم وجدت الجزائر نفسها وجها لوجه مع المؤسسات النقدية والمالية ممثلة في صندوق النقد الدولي والبنك العالمي، وانتهت المفاوضات بتطبيق الجزائر لبرنامج التصحيح الهيكلي حيث التزمت بتطبيق كل شروطه.بعدها استطاع الاقتصاد الجزائري الخروج من فخ المديونية ورفع التحدي، لكن الرهان آنذاك لم يكن فقط استعادة التوازنات المالية الكبرى الداخلية والخارجية،و إنما تأهيل المؤسسات الاقتصادية الوطنية حتى تصبح أكثر تنافسية وذلك بتطبيقالخوصصة بمختلف أشكالها، بالإضافة إلى تأهيل النظام المالي والمصرفي لأن طبيعة المنهج الاقتصادي المتبع تحتم حركية وتناسقا وانسجاما بين مختلف هذه الأجهزة، لكن رغم كل المحاولات تبقى المؤسسات الاقتصادية الجزائرية عاجزة عن مواكبة التطورات العالمية. وفي الوقت الحاضر تعتبر الشراكة من أهم الاستراتيجيات لجلب الاستثمار بطرق غير تقليديةبل هي المخرج الرئيسي للوضع الاقتصادي الجزائري الذي ما يزال يتخبط نظرا لاعتماده التام على الريع وعائدات البترول التي تعتبر غير مستقرة.

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على دور الشراكة بين القطاعين العام والخاص كآلية مهمة ومستحدثة لتحقيق التنمية من خلال دراسة أبعادهاوانعكاساتها على تنمية القطاع الصناعي الجزائري.

وقد تم الاعتماد على المنهج الوصفي من خلال شرح بعض المصطلحات المرتبطة بموضوع الدراسة، و تحليل آليات الشراكة من أجل الوصول لنتائج يمكن تعميمها.هذه الورقة البحثية تسعى لمعالجة الإشكال الآتي:

ما هو الدور الذي تلعبه الشراكة بين القطاعين العام والخاص في تطوير قطاع الصناعة بالجزائر باعتبارها آلية للتنمية الاقتصادية مستحدثة؟

كإجابة مؤقتة يمكن اقتراح الفرضية التالية: هناك توجه لتطبيق أسلوب الشراكة بالاعتماد على القطاع الخاص لإقامة المرافق العمومية والبنى التحتية الجديدة أو تسييرها، بهدف تخليص ميزانية الدولة من جزء كبير من أعباء التمويل والنفقات بما يؤدي إلى تحقيق التنمية الاقتصادية وتطوير القطاع الصناعي.

2. الشراكة والتنمية الاقتصادية غير التقليدية

يمكن دراسة موضوع التنمية الاقتصادية من فتح الكثير من المجالات البحثية، ولاعتبارات منهجيةسيتم التركيز على موضوع الشراكة باعتبارها من الأساليب المستحدثة للتنمية، كما أنها تعطي مجالات واسعة للتكامل بين القطاعين العام والخاص في إطار استراتيجيات

قابلة للتطوير والتغيير بما يتماشى وتغيرات السوق، وكذا حاجيات التنمية الاقتصادية، لذلك سنحاول دراسة مفهوم التنمية غير التقليدية ثم مفهوم الشراكة مع التركيز على أهم نماذج وأشكال هذه الأخيرة.

1.2 مفهوم التنمية الاقتصادية غير التقليدية

التنمية الاقتصادية غير التقليدية هي تحسين مستوى اقتصاد الدولة اعتمادا على آليات واستراتيجيات مستحدثة تتماشى والتغيرات الاقتصادية بهدف تحقيق التنمية ودعم مختلف القطاعات الاقتصادية مثل:

- تنمية قطاع الصناعة من خلال:تطوير المصانع والاعتماد على التكنولوجيا وأحدث التقنيات، توفير المواد الخام الجيدة.
- تنمية قطاع التجارة من خلال:تطوير وتدعيم العلاقات التجارية وتنظيم حركة التجارة سواء الداخلية أو الخارجية.
- تنمية القطاع الزراعي من خلال:استغلال المساحات الخضراء وتطوير آليات الاستصلاح الزراعي وأساليب الري.
- تنمية قطاع النقل والموصلات من خلال: خلق وتطوير شبكات الطرق، تنمية وتطوير البنية التحتية للدولة.

أما مفهوم التنمية الاقتصادية :(EconomiqueDéveloppement)

التنمية الاقتصادية هي فرع من فروع علم الاقتصاد الذي يهدف إلى تعزيز النمو الاقتصادي للدولة من خلال خطط التطوير والتنمية، كما يهدف أيضا إلى تحسين الحالة الاقتصادية عن طريق تطبيق مجموعة من الاستراتيجيات الناجحة، وتعرف التنمية الاقتصادية أيضاً بسعي الدولة لزيادة قدرتها الاقتصادية للاستفادة من ثروات بلدها وخصوصاً في المناطق التي تعاني من قلة وغياب التنوع أو التنمية الاقتصادية، فهي أحد المقاييس الاقتصادية المعتمدة على التكنولوجيا والتطور العلمي للانتقال من حالة اقتصادية إلى أخرى جديدة مثل: الانتقال من حالة الاقتصاد الزراعي إلى الصناعي، و هي من الوسائل المعزّزة للنمو الاقتصادي، و يقصد بها أيضا مجموعة الإجراءات التي تتبعها الدولة وصناع القرارات والسياسات من أجل تعزيز المستوى الاقتصادي داخل الدولة وتحسين المعيشة، الصحة و التعليم و حال المواطنين،مع الاستفادة من التكنولوجيا والأجهزة الإلكترونية المتطورة من خلال الاستثمار في الإمكانات والطاقات العلمية و المعرفية المتنوعة.

ويعرف فؤاد موسى التنمية الاقتصادية على أنها: عملية بالغة الدقة تتمثل في النهاية في الارتقاء المنظم بإنتاجية العمل من خلال تغييرات هيكلية تتناول ظروف الإنتاج الاجتماعي، وإحلال تكنيكٍ أرقى، واستخدام وسائل إنتاج أحدث وأكثر كفاية، مع إشباع متزايد للحاجات الفردية، و هو تعريف يتضمن تعبئة الموارد الأولية وأدوات العمل اللازمة للإنتاج، توظيف الأيدي العاملة المؤهلة والمنتجة، وتطوير شامل للعلاقات الإنتاجية مما يؤدي إلى زيادة إشباع الحاجات. (محمد احمد، 1983، صفحة 53)

ويرى مدحت العقاد أن التنمية الاقتصادية هي:"العملية التي تستخدمها الدولة غير المستكملة النمو في استغلال مواردها الاقتصادية لتحقق بمقتضاها زيادة في دخلها الوطني الحقيقي، وبالتالي زيادة متوسط نصيب الفرد منه".(مدحت محمد، 1980، صفحة 83)

أما الدكتور رمزي إبراهيم سلامة فيعرف التنمية الاقتصادية أنها: "عمليةمتعددة الأبعاد تتضمن إجراء تغييراتٍ جذرية في الهياكل الاجتماعية والسلوكية والثقافية، والنظم السياسية والإداريةجنبا إلى جنب، مع زيادة معدلات النمو الاقتصادي، وتحقيق العدالة في توزيع

الدخل الوطني، واستئصالجذور الفقر المطلق في مجتمعٍ ما، وبذلك توصف بأنها تحقيق التطوير الشامل والمتكامل للمجتمعبهدف الوصول إلى الرفاهية بكفاءةٍ وفاعلية". (رمزي و إبراهيم، 1991، صفحة 197)

لتحقق بذلك مطلبين هامين هما:

1 – تطوير المجتمعات باتجاه تحقيق الكفاءة والفاعلية في أداء مختلف أنشطتها وفي إدارة حياتيها؛

2– تحقيق التناسق والتكامل في العمليات التطويرية باتجاه تحقيق النمو المتوازن في مختلف القطاعات.

ويقصد بها الجهود المنظمة التي تبذل وفق تخطيط مرسوم للتنسيق بين الإمكانيات البشرية والمادية المتاحة في وسط اجتماعي معين من أجل تحقيق مستويات أعلى للدخل القومي والدخول الفردية، ومستويات أعلى للمعيشة والحياة الاجتماعية في نواحيها المختلفة، للوصول إلى تحقيق أعلى مستوى ممكن من الرفاهية الاجتماعية، وبهذا تغدو التنمية ظاهرة شاملة تتكامل فيها الجوانب التقنية والاجتماعيةوالاقتصادية والسياسية والثقافية والبيئية، بحيث تشمل جميع مظاهر الحياة في المجتمع. (صبري فارس، 2007، صفحة 12)

وقد اتفقت الدول الأعضاء في منظمة الأمم المتحدة سنة 2000 على تحقيق ما يسمى بالأهدافالإنمائية للألفية بحلول عام 2015 وتتمثل في ثماني أهداف وهيحسب تقرير الأمم المتحدة :(تقرير الامم المتحدة، 2015، الصفحات 4-17)

_ القضاء على الفقر المدقع والجوع:

يتضمن تخفيض نسبة السكان الذين يقل دخلهم اليومي عن دولار واحد إلى النصف مع توفير العمالة الكاملة والمنتجة والعمل اللائق للجميع ، وكذا تخفيض نسبة السكان الذين يعانون من الجوع إلى النصف في الفترة بين 1990 و2015.

_تعميم التعليم الابتدائي:

يتضمن كفالة تمكن الأطفال في كل مكان سواء كانوا ذكورا أو إناثا من إتمام مرحلة التعليم الابتدائي بحلول عام 2015.

_تعزيز المساواة بين الجنسين وتمكين المرأة

_تقليل وفيات الأطفال: يتضمن تعميم إتاحة خدمات الصحة الإنجابية بحلول عام 2015 .

_تحسين صحة الأمهات

_ مكافحة الإيدز والملاريا والأمراض الأخرى

_ضمان الاستدامة البيئية

_ إقامة شراكة عالمية من أجل التنمية:

يشمل إقامة نظام تجاري ومالي يتصف بالانفتاح والتقيد بالقواعد والقابلية للتنبؤ به وعدم التمييز، ومساعدة الدول الأقل نماء بإعفاء صادرتها من التعريفات الجمركية ووضع برنامج لتخفيف عبء الديون على تلك الدول وزيادة المساعدة الإنمائية للدول التي أعلنت التزامها الحد من الفقر.

وكما ورد في تقرير التنمية البشرية لسنة 2014، فإن هناك هدفا آخر لابد من السعي لتحقيقه لأجل ضمان استمرارية التنمية الاقتصادية وهو بناء المناعة ومواجهة المخاطر التي من شأنهاتجديد مكاسب التنمية، حيث لا بد من اتخاذ الإجراءات الوقائية التي من شأنها حماية الدول من الكوارث الطبيعية والأزمات الاقتصادية والسياسية بما يتضمن استمرار رفاهية الشعوب والذي يعد الهدف الأسمى للتنمية الاقتصادية.

2.2 مفهوم الشراكة بين القطاع العام و الخاص

يعد مفهوم الشراكة بين القطاعين العام والخاص من المفاهيم الحديثة التي تجذب إليها اهتمام الكثير من الباحثين، حيث طرحت عدة تعريفات من عدة جهات وتهدف كلها إلى إعطاء الوصف الدقيق لهذا المفهوم كل حسب وجهة نظره وتخصصه، و فيما يلي عرض لهاته التعريفات :

1.2.2 تعريف الشراكة لغة:

جاء معني شَراكة (اسم مفرد) في معجم المعاني الجامع بأنها علاقة تقوم على التَّعاون وتبادل المصالح في شتَّى المجالات بين كيانين (شَراكة اقتصاديّة)، أما الشريك فهو من له نصيب وحصة. (1991، صفحة 384)

أما في مفهومها الأكثر اتساعا فإن عبارة الشراكة بين القطاعين العام والخاص باللغة الانجليزيةpartner shippublic–privâtes فهي تغطي كل أشكال التجمعات بين القطاعين العمومي والخاص الموجهة إلى تأمين كامل للمرفق العمومي أو جزء منه. (FREDERIC, SYIVIE, & ARMAND, 2006, p. 3)

2.2.2 تعريف الشراكة اصطلاحا:

حسب صندوق النقد الدولي : "الشراكة هي مجموعة الترتيبات التي تسمح للقطاع الخاص بتقديم أصول وخدمات البنى التحتية والتي كانت تقدم تقليديا من خلال الحكومة، وتدخل الشراكة في عدة مجالات للبنى التحتية والاقتصادية والاجتماعية، وغالبا ما تتركز في بناء وتشغيل المدارس والمستشفيات والسجون والطرق والإنفاق وشبكات الإنارة والمطارات والموانئ ومحطات المياه و الكهرباء."(FMI، 2004، صفحة 4)

أما بنك التنمية الأسيوي:

فيعرفها على أنها: "تلك العلاقة التعاقدية طويلة الأجل بين القطاعين العام والخاص في مجال تمويل وتصميم وتنفيذ وتشغيل مشروعات وخدمات البنية التحتية، والتي كانت تقام بشكل أساسي من طرف القطاع العام". (عبد الله، 2012، صفحة 24)

وتعرف الشراكة بين القطاعين العام والخاص من الناحية القانونية والإدارية على أنها عقود إدارية تتعهد بموجبها الدولة أو أحد هيئاتها إلى شخص خاص لمدة زمنية محددة تتناسب مع حجم الاستثمارات المحتمل إنجازها، وعليه فهي عقود إدارية ذات علاقة تعاقدية.

ويرى البعض أن عقد الشراكة بين القطاعين العام و الخاص هي نظام يتعهد بمقتضاه أحد أشخاص القطاع العام إلى أحد أشخاص القطاع الخاص للقيام بتمويل الاستثمار المتعلق بالإعمال والتجهيزات الضرورية للمرفق العام، وإدارتها واستغلالها وصيانتها طول مدة العقد

المحدد مقابل مبالغ مالية تلتزم الإدارة المتعاقدة بدفعها إليه بشكل مجزئ طوال مدة فترة التعاقد، وتتولى مؤسسات القطاعين العمل معا لتحقيق مشاريع أو تقديم خدمات للموطنين.

ويرى آخرون أنها عقود أقرب إلى العقد المدني فهي التزام بين طرفين، و حسبkerhoffbrin فإن أي تعريف للشراكة بين القطاعين العام والخاص يجب أن يتضمن عنصرين أساسين هما:

– **التبادلية**: التي تعزى إلى التدخل والالتزام بين الشركاء و المساواة في اتخاذ القرار والحقوق و المسؤوليات اتجاه بعضهم البعض؛

– **الهوية التنظيمية**:التي تهدف إلى المحافظة وليس التسليم الكامل لهوية كل شريك وقناعاته وقيمته.

إن مدى تحقيق التبادلية والهوية التنظيمية في أي شراكة حقيقة قائمة يعتمد على القوى الاجتماعية والاقتصادية والسياسة للشركاء وأن التبادلية للشريك الأكثر قوة و هويته التنظيمية هي التي تسود. (عدل محمود، 2006، صفحة 06)

ويعتبر السياسيون الشراكة استراتيجية إنمائية أو برامج تنمية تعتمدها الدولة تأتي في الغالب في شكل علاقات تعاقدية طويلة الأجل تقوم بين القطاع العام والخاص، وذلك من خلال تقديم خدمات للمجتمع في جوانب مختلفة، وبالتالي فالشراكة بين القطاعين الخاص والعام أو(ppp) بالإنجليزية اختصار لـ partners hippublic–privâtes، و تعنى أوجه التفاعل والتعاون العديدة بين القطاعين العام و الخاص المتعلقة بتوظيف الإمكانيات البشرية والمالية والإدارية والتنظيمية والتكنولوجية والمعرفية على أساس المشاركة، الالتزام بالأهداف، حرية الاختيار، المسؤولية المشتركة و المساءلة من أجل تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية التي تهم أفراد المجتمع، ولها تأثير بعيد المدى على تطلعاتها حتى يتمكن المجتمع من مواكبة التطورات المعاصرة بطريقة فاعلة مع تحقيق وضع تنافسي أفضل.

يتبين من التعريف أن مفهوم الشراكة حديث، متعدد الأوجه، ذو أهمية متزايدة، وهو مرتبط بأبعاد عديدة يبرز منها البعد الإداري والتنظيمي والتعاوني والاقتصادي والاجتماعي والقانوني. (علاء اليس، 2021)

كما يقصد بالشراكة بين القطاعين العام والخاص استراتيجية الدولة لتغيير نشاط الحكومة بعدما كانت تعمل على تشغيل البنية الأساسية والخدمات العامة، إلى التركيز على وضع السياسات لقطاع البنية الأساسية ووضع أولويات لمشروعات البنية الأساسية، كذلك لمراقبة مقدّمي الخدمات بغية تحسين نوعيّتها ورفع جودتها.

3.2 نماذج وأشكال الشراكة بين القطاعين:

"تعددت أشكال الشراكة بحسب حاجة المؤسسة إليها وبحسب المزايا التي تتوفر فيها ،وبذلك يتم الاختيار وفق الإستراتيجية التي تحقق الأهداف والمصالح الذاتية لكل طرف، وتبعا لذلك فقد تنوعت تقنيات واستراتيجيات الشراكة بحسب طبيعة الشركة، وبحسب الهدف المبتغى تحقيقه من ورائها". (عبد الرزاق، 2002، الصفحات 4-5)

من خلال تحليل و فحص عدة مراجع يمكن اعتماد تصنيف أشكال الشراكة في فرعين أساسين هما:

أ- **الشراكة حسب طبيعة الشركاء:**

وفيها نوعين أساسين وهما؛ الشراكة التي تحدث بين المنشآت غير المتنافسة، و الشراكة التي تحدث بين المنشآت المتنافسة.

أ-1.**الشراكة التي تحدث بين المنشآت غير المتنافسة:**

يحدث هذا النوع من الشراكات بين المنشآت التي لا تنشط في نفس القطاع، يضاف إلى ذلك أن لكل منشأة منها سوقها الخاص أما الدافع الأساسي لهذا النوع من الشراكة فهو التوسع في النشاط واقتحام أسواق جديدة وينقسم هذا النوع من الشراكة إلى:

أ-1.1 **المشاريع المشتركة الدولية:** تشمل تلك المنشآت الدولية المشتركة ذات الأصول من بلدان مختلفة فأحد الشركاء يبحث عن تسويق منتجاته في سوق جديدة، و هذه المشاريع غالبا ما تحدث في الصناعات ذات الاستثمارات الكبيرة كالصناعات الإستخراجية وصناعة السيارات والطائرات". (يوهنا، 2002)

أ-1.2 الشراكة العمودية:

هذه الشراكة تجمع بين منشئتين تعملان في قطاعين متكاملين، والمنشآت المتشاركة في كل الحالات لها مورد يقيم علاقة مع مورد آخر تنشا بينهما علاقة من أجل توفير المواد الأولية ومختلف التوريدات التي تدخل في عملية الإنتاج، ويظهر هذا الشكل من الشراكة في مختلف القطاعات الصناعية وخاصة قطاع صناعة السيارات الذي ينتقل من نظام الإنتاج بالحجم إلى نظام الإنتاج حسب الطلب. (BARRY NALE & ADAM BRANDE, 1996, p. 19)

أ-1.3 الاتفاقيات ما بين القطاعات:

يتميز هذا النوع من الاتفاقيات بعدم تماثل الفروع الإنتاجية للمنشآت المتشاركة إضافة إلى كون هذه الأخيرة تنشط في قطاعات مختلفة، وهذا ما يجعل من التنافس بينها عملية مستبعدة ويعتبر الدافع الحقيقي لإنشاء هذه العلاقة هو توسيع النشاطات وذلك بتسهيل دخول كل طرف في مجال نشاط الطرف الآخر.

هذا الشكل من الشراكة بارز في قطاع الاتصالات حيث تمضى الكثير من الشركات النشيطة في هذا القطاع اتفاقيات مع شركات أخرى في قطاعات الإعلام الآلي، الالكتروني. (يوهنا، 2002)

أ-2**الشراكات بين المنشآت المتنافسة:**تقسم وفق معياري الأصول المساهم بهاوطبيعة المنتج إلى:

الشراكة المتكاملة: يتمثل الهدف الأساسي منها في استغلال شبكة توزيعية لمنشأة من طرف منشأة للمساهمات، حيث تتجنب كل مؤسسة الاستثمار في أصول مماثلة لتلك الموجودة أخرى، وهذه الشراكة تؤدي إلى توسيع تكاملي عند الشريك، والنتيجة هي وجود منافسة خفية فيما عدا المنتج المشترك.وتنحصر الشراكة المتكاملة في الأنشطة التجارية ونادرا ما تكون في الأنشطة الإنتاجية.(سليمان، 2004/2003، صفحة 44)

شراكة التكامل المشترك: يكون هذا النوع من الشراكة بين مؤسستين أو أكثر يتفقان على بيع أو تطوير أو التعاون في إنتاج منتج معين حجمه عند إحدى المنشآت يفوق نشاطها العادي، وبالتالي تلجا إلى شراكة الاندماج المتبادل من أجل إنتاج نفس المنتج بينما كل مؤسسة لها الحرية في اختيار طريقة التوزيع المناسبة. (سليمان، 2004/2003، صفحة 41)

شراكة شبه التركيز: يكون هذا الشكل في الصناعات التكنولوجية العالية وذات الأهمية الكبيرة ويختلف هذا الشكل عن الشكل السابق في أن مخرجات الشراكة هي منتجات مشتركة وهو ما يؤدى إلى إلقاء المنافسة أو إضعافها.

وتغطى شراكة شبه التركيز أهم الوظائف الأساسية للنشاط (البحث والتطوير و الإنتاج والبيع) ويساهم كل طرف في هذه العلاقة خاصة في مهام التطوير والإنتاج، وذلك بهدف الوصول إلى تخفيض التكاليف الثابتة الخاصة بالبحث والتطوير، بالإضافة إلى أن المساهمات تساعد على توسيع سوق المنتجات المشتركة. (يوهنا، 2002)

ب. **الشراكة حسب قطاعات النشاط:**

يمكن تقسيم الشراكة حسب طبيعة العلاقة بين أطرافها إلى شراكة صناعية وشراكة تجارية وشراكة مالية وشراكة في ميدان البحث والتطوير، و هو ما سيتم تفصيله من خلال ما يلي:

ب-1 **الشراكة الصناعية:**

تعقد هذه الشراكة في الميدان الصناعي من خلال اتفاقيات تأخذ شكل عقود مخططات العمل، والمعروف أن جوهر هذه الاتفاقيات التعاونية يتمثل في قبول درجة معينة من الالتزامات من جهة وإعطاء ضمانات حول التصرفات المستقبلية من جهة أخرى، ليكون الهدف من هذه العقود هو الوصول إلى مستوى مقبول من الأداء وتحديد طبيعة وأشكال تنفيذ العمليات، وتبرز ضرورة هذه الشراكة انطلاقا من ضخامة التكاليف المخصصة للمشاريع الصناعية، وكذا التكنولوجيا العالية التي تتطلبها في هذا الإطار، لذا تلجأ بعض الشركات العالمية إلى التقارب و إنشاء فرق أو جماعات متخصصة في المشاريع التكنولوجية و الصناعية المتطورة، ويمكن حصر أشكال الاتفاقيات المنظمة للشراكات الصناعية في النقاط التالية.(JOUJ-EN, 1997, p. 219)

ب-1.1**اتفاقية التخصص والتصنيع:**

يقوم هذا المبدأ على فرضية وجود تخصص لكل منشأة في منتج معين و من خلال الشراكة يتم تبادل هذه التخصصات لضمان سير العملية الإنتاجية كأن تنتج منشأة هيكل سيارة كامل وتنتج المنشأة الأخرى الموتور الخاص بها. (JOUJ-EN، 1997، صفحة 212)

ب-2.1 **اتفاقات المقاولة الباطنة (من الباطن):** بموجب عقد المقاولة من الباطن يتم الاتفاق بين منشأتين إنتاجيتين (أو فرعين منها مثلا يقوم بموجبها أحد الأطراف بإنتاج سلعة أو توريد)، وتصدير قطع الغيار أو المكونات الأساسية الخاصة بسلعة معينة للطرف الآخر الذي يستخدمها في إنتاج السلعة بصورتها النهائية وبعلاماتها التجارية.

ويحوى عقد الشراكة التزام الطرف الأصلي بتزويد المقاول من الباطن بالمواد الخام اللازمة لتصنيع مكونات السلعة التي يتم توريدها فيما بعد للطرف لأصلى. (عبد السلام، 2002، صفحة 128)

ب-3.1 **عقد شراء بالمبادلة:** بموجب عقد الشراء بالمبادلة، يلتزم الشريك الذي يزود الشركة بالأجهزة والمواد اللازمة للإنتاج أن يقوم مقابل ذلك بشراء المنتج التام الصنع وهذا يسمح بتخصص كل من الشريكين في وظيفة محددة، و غالبا ما تحدث هذه الاتفاقات بين طرف أجنبي يهتم بالتسويق وآخر محلى يقدم مهارات ويهتم بالإنتاج.(زينب حسين، 1998، صفحة 429)

ب-2 **الشراكة التجارية:** هذه الشراكة تتمثل في صيغة أو عقد التعاون المشترك بين منشأتين أو أكثر قد تعانى المنشأة الأولى من ضعف في تسيير نشاطها التجاري، وبالتالي تلجأ للشراكة لترويج جزء من منتجاتها في السوق المحلية أو الخارجية وفتح أسواق جديدة للتوزيع،(JOUJ-EN، 1997، صفحة 211)وتأخذ الشراكة التجارية أشكال عديدة يمكن أن نذكر منها ما يلي:

ب-1.2 **التعاون الأفقي للتموين:**

من خلال هذا النوع من الشراكة يتم خلق تعاون أفقي للتموين عن طريق استغلال المنتج بترخيص أو شراء المورد، وتلجأ كثير من الشركات لشراء بعض المنتجات من شركات أخرى و ذلك عن طريق اتفاقية الترخيص ثم تقوم ببيعه تحت الاسم التجاري للشراكة المنتجة حسب ما هو متفق عليه في العقد، و يتم اللجوء إلى هذا النوع من الشراكة التجارية في حالة:

- غياب أو نقص الكفاءات العالية الخاصة بالمنتج في المؤسسة.
- ارتفاع تكلفة الإنتاج مقارنة بإمكانية الشراء من المصدر الرئيسي.
- السمعة والشهرة التجارية التي تمتاز بها الشركة الأم والتي من خلالها تمنح الترخيص التجارية للفروع.

ب-2.2 **إنشاء شركة مشتركة:**

هذا النوع من الشراكة ينشأ عندما تجد بعض المؤسسات نفسها أمام صعوبات لتنفيذ استراتيجيتها التسويقية ويظهر ذلك من خلال:

- عدم قدرتها على النفاذ واقتحام الأسواق الخارجية.
- ضعف طاقتها الإنتاجية أو الخدمية لتلبية الطلبات المتزايدة.
-محدودية السيطرة والتحكم في القنوات التسويقية المحلية.
-عدم فعالية البحوث التسويقية في عرض النتائج الخاص بالشركة عالميا.

وهذه العوامل تؤدى إلى إنشاء شركة مشتركة لتغطية النقص الذي تعانى منه المنشأة في مجال التسويق.(يوهنا، 2002)

ب-3.2 **منح الامتياز:**

"يعتبر عقد الامتياز شكلا من أشكال الشراكة، حيث أن عقود الترخيص التي تقوم بمنحها شركة ما بمنح حق أو امتياز أداء عمل معين بطريقة محددة لفترة من الزمن، وفى مكان محدد لشركة أخرى يؤدي إلى أداء عمل معين تحت الاسم التجاري للمنشأة صاحبة الامتياز نظير دفع مقابل مالي للمنشأة صاحبة الامتياز، ويؤدى هذا الامتياز إلى تحويل الكفاءات والخبرات التجارية وخلق شبكة بيع وقنوات توزيع للمنشأة، يضاف إلى ذلك أن هذا الحق يتعلق باستعمال علامة أو عنوان محل أو مجموعة منتجات أو خدمات أو مهارات ومساعدات تكنولوجية وتجارية".(فريد، 1999، صفحة 75)

ب-3 **الشراكة في ميدان البحث والتطوير:**

تظهر هذه الشراكة الفنية في ميدان البحث والتطوير من خلال الاشتراك في ميزانيات البحوث وتبادل الخبرات والتعاون على تخفيض المخاطر،وقد برز هذا الشكل من الشراكة بدرجة عالية في القطاعات التالية (فريد، 1999، صفحة 74) :

- شركات الأدوية العالمية.

- البحث والتطوير بين الجامعات ومراكز الأبحاث والشركات الكبرى.
- في مجال إنتاج الأسلحة والسلع الاستراتيجية.
- في ميدان إنتاج الكمبيوتر وتكنولوجيا المعلومات.
- الشراكة في تمويل بحوث تطوير المنتجات البترولية والبتروكيماوية.

ب-4 الشراكة المالية:

" يظهر هذا الشكل من الشراكة من خلال مساهمة شركة ما في رأسمال شركة أخرى أو أكثر، وهذا النوع من الشراكة يتيح للمنشأة المساهمة في رأسمال منشأة أخرى ويكون لها الحق في توجيه إدارة وسياسات المنشاة التي تمت المساهمة في رأسمالها،وهذا يؤديإلى خدمة مصالح المنشأة المستثمرة في تطوير منتجاتها وتكنولوجياتها وجهودها التسويقية(احمد، 2003، صفحة 60)، وهذا النوع من الشراكة يختلف عن باقي الأشكال الأخرى من خلال : وزن كل شريك، مدة أو عمر الشراكة، تطور المصالح لكل شريك".(يوهنا، 2002)

3. دور الشراكة في تحقيق التنمية وتطوير القطاع الصناعي الجزائري

1.3 نماذج تطبيقيه للشراكة بهدف تنمية القطاع الصناعي:

إن المعطيات العامة حول تطور القطاع الصناعي الجزائري لا توحي بالتفاؤل، لذلك هناك توجه تنموي يهدف للنهوض بالقطاع حيث نجد عدة نماذج حققت نتائج جيدة معتمدة على أسلوب الشراكة:

*/- **الشراكة المختلطة** HENKEL ENAD Algérie

وهي الشراكة التي تمت بين شركة **ENAD** و المجموعة الألمانية**HENKEL**برأس مال قدره **89.6**مليون دولار بنسبة ٪ **60** كحصة للشريك الأجنبي و ٪ **40** حصة**ENAD**.(عبد الرحمان و عبد القادر، 2012، صفحة 174)

*/- ومن أكثر القطاعات نجاحا في إطار عقود الشراكة نجد الصناعة الدوائية، حيث حاول مجمع صيدال تبني استراتيجية تطوير داخلي للمنتجات الجديدة،من خلال القيام بعقد اتفاقيات شراكة ، أو اتفاقيات عقود الترخيص تكون كخيار تنافسي واستراتيجي للمجمع للدفاع عن الحصة السوقية واكتساب التكنولوجيات في ميدان الصناعة الصيدلانية، ومن بين هذه الشراكات التي أقامها المجمع مايلي(موقع مجمع صيدال، 2021) :

- الشراكة المبرمة سنة 1999 بين صيدالأكديما الهيئة العربية سبياكو العربية السعودية و**JPM** الأردن أدت إلى إنشاء شراكة - طافكو- لتصنيع وتسويق و استزاد المنتجات الصيدلانية من أجل إنجاز مصنع متخصص في الأشكال الصلبة بمنطقة الرغاية، استؤنفت أشغال الانجاز به في 2010 بعد انقطاع دام تسعة سنوات ،تم استلام المصنع في سنة 2015.

- الشراكة مع المخبر الإماراتي:

رائد في الصناعة الصيدلانية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا الجلفار محفظة متنوعة من الأدوية الجنيسة ذات الجودة تغطي الأقسام العلاجية الرئيسية الأمراض المعدية، أمراض الغدد الصماء، داء السكري،أمراض القلب، أمراض الجهاز الهضمي، أمراض الكلى والأمراض

الجلدية والتنفسية وأمراض النساء،حيث تم عقد الشراكة حديثا عن طريق دمج جلفار في رأسمال ايبيرال فرع صيدال الذي يمتلك وحدة إنتاج منجزة جزئيا.

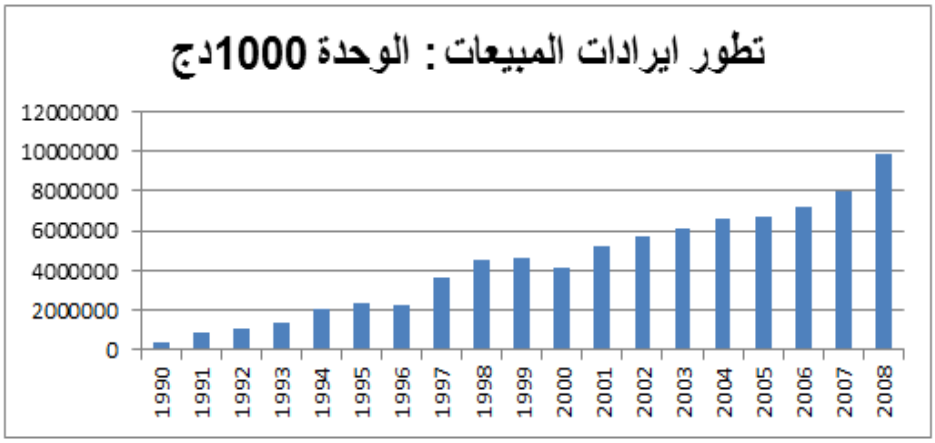
-الشراكة مع فايزر:

يعد فايزرمجمع صيدلاني أمريكي رائدا عالميا في قطاع متواجد في أكثر من 150 بلد، تمحورت الشراكة بين مجمع صيدال مانوفاكتورينغ **PSM**لتصنيع وتغليف المنتجات الدوائية و الكيميائية الخاصة ، مملوكة من قبل شركة فايزر صانوفيو، وهي المؤسسة الصيدلانية الفرنسية الأولى ورقم 4 عالميا،في 2012 ركز هذا المجمع العالمي على 7 محاور أساسية وهي: القلب و الأوعية الدموية وتخثر الدم والجهاز العصبي المركزي والأورام و الأمراض الاستقلابية والطب الداخلي و اللقاحات،حيث سمحت الشراكة التي تم إبرامها في 7جويلية 1997 بين مجمع صيدال والمؤسسة الفرنسية صانوفي افنتيس بإنشاء شركة و ينروبفار ماصيدال **W PS** في 1999،ويكمن هدف الشركة المشتركة المملوكة بنسبة 30 % من قبل مجموعة صيدال في إعداد وتصنيع وصياغة وتسويق المنتجات الطبية في الجزائر والتي هي موجهة للاستخدام البشري(موقع مجمع صيدال، 2021)

لقد سجل مجمع صيدال ارتفاع كبير في نسبة المبيعات خلال السداسي الأول لسنة 2017 بمبلغ إنتاج قدر ب 55409243وحدة بيع، أي بنسبة انجاز يعادل 97% من الأهداف المسطر ومبلغ مبيعات قدرت ب536550383 دج، أي بنسبة إنجاز تعادل 113 % من الهدف المسطر، كما شهد المجمع قفزة نوعية منذ انتشار وباء كورونا حيث رفع المجمع سقف إنتاجه إلى الذروة من اجل تغطية الطلب المتزايد على الأدوية في السوق المحلية والإفريقية.

وهذا سعيا لاكتساب المزايا التنافسية وتبنيه المعايير البيئية بالاعتماد على البحث والتطوير" من خلال إدراج خلية اليقظة التكنولوجية للصناعة الدوائية على المستوى العلمي والمحلي من أجل حماية مستقبليه، من خلال مراقبة التغيرات والتطورات التكنولوجية لأن اليقظة التكنولوجية هي بمثابة قناة اتصال بين المجمع وعالم الأبحاث في المجال الصيدلاني"،(Ministère de la sante، 2014، صفحة 33)ويمكن الكشف عن الوضع الجيد الذي تعيشه المؤسسة باستقراء بعض الإحصائيات منذ 1990 وهي في تزايد مستمر من خلال:

الشكل 1:تطورات ايرادات المبيعات التي سجلها مجمع صيدال من 1990الى 2008



من إعداد الباحثة بالاعتماد على تقرير من1996– 2014

Source:rapport de gestion saidal groupe

التحليل :

نلاحظ من خلال نتائج التقرير التي وضعها المجمع، أن قيمة إيرادات المبيعات خلال الفترة من 1990الى 1994 لم تتجاوز 20000000 دج ،لكنها شهدت تضاعف كبير خلال العشر السنوات الموالية، أي تضاعفت أربع مرات وهذا دليل على المجهودات الكبرى التي تلعبها الإدارة من خلال تبني استراتيجية الدخول للأسواق اعتمادا على الوضع. ويمكن تفسير ارتفاع قيمة إيرادات المبيعات منذ 1990الى 2008 إلى إبرام مجمع صيدال عديد عقود الشراكات مع مخابر وشراكات دولية ساهمت في رفع كفاءته الإنتاجية وكذلك تطوير إيرادات المبيعات ، وكذلك بسبب جلب تقنيات جديدة وعصرنه المجمع .

– كون السوق الجزائرية هي من الأسواق الواعدة والتي تشهد طلب متزايد على الدواء .

–اختيار الأسواقالإفريقية لرفع نسبة المبيعات باعتبارها أسواق ذات نسبة عالية لنمو وذات منافسة قليلة

2.3 تحديات تحقيق التنمية غير التقليدية:عانت المؤسسات الجزائرية العمومية طيلة وجودها من انعدام الرؤيا الاستراتيجية لمن يشغلون قمة الهرم حتى أولئك الذين شغلوا دائرة التخطيط الاستراتيجي، لأن فكرة الحفاظ عن المناصب تخشى كل تغيير، وتمنع أي محاولة للتجديد حتى وإن تعلق الأمر بتطوير منتج يكلف المؤسسة أموالا كثيرة لاستيراده، وكم من براءات اختراع كان يمكن أن تستفيد منها المؤسسات العمومية استفادت منها مؤسسات أخرى منافسة، وهذا إما بانتقال أصحاب القدرات الإبداعية إلى مؤسسات أخرى داخلية خاصة أو خارجية، أو بتحويل الفكرة مقابل مبالغ مالية يتم الاتفاق عليها.

وفي إطار معالجة دور الشراكة في تحقيق التنمية الاقتصادية في الجزائر، لا يجب النظر للشراكة مع القطاع الخاص بأنها الحل الجذري لمشاكل التنمية ، بل يجب تحليلها من وجهة نظر المكاسب و المخاطر التي يمكن تحصيلها منها ، لذلك لابد من الأخذ بعين الاعتبار جملة من التحديات والإشكاليات التي تواجه المشاريع التشاركية، أهمها مدى وضوح وتبلور الاستراتيجيات والسياسات والخطط وكذا البرامج حول الشراكة، ومستوى استعداد كلا القطاعين لتحمل أعباء هذه الشراكة على مختلف المستويات،(محمد و حميد، 2016، صفحة 190) و من أهم هذه التحديات نجدصعوبة التكيف، تظهر من خلال مدى الاستعداد للتجاوب والتعاون من قبل الأجهزة الحكومية في المستويات العليا و المتوسطة والدنيا، وهناك خشية من دخول سلوكيات الفساد إلى العملية التشاركية التي ترافق عادة آليات في التعامل مع القطاع الخاص.

إن المخاطر التي يمكن أن تواجه العقود التشاركيةيمكن أن تكون مخاطر محتملة كتأخر أو تعثر منح التراخيص والعجز في التمويل وسوء الإدارة، أو تدني مستوى الجودة في الخدمة إلى جانب مخاطر توقف المشروع، والمخاطر الناجمة عن مشكلة تقدير القيمة المستقبلية للمشروع، وغيرها. بالإضافة إلى صعوبات الاستثمار الخاص في الخدمات العامة "لأن الاستثمار الخاص في مشروعات الخدمات العامة و البنى الأساسية يمكن أن يواجه صعوبات مختلفة منها: الافتقار إلى وجود قواعد وأحكام معيارية سليمة خاصة باختيار المستثمر الأفضل

والعرض الأفضل وضعف أسس التقييم الفني السليم والعلمي، وعدم ملائمة الكثير من القواعد والتشريعات النافذة حالياً للسياسات التمويلية والاقتصادية الحديثة.

وهناك مشكلة أخرى تتمثل في غياب الرؤى الاستراتيجية الواضحة والموحدة وافتقار بعض الجهات العامة التي تسعى للتشاركية إلى الخلفية الاقتصادية الكلية والخبرة الفنية والمالية والقانونية اللازمة لطرح هذه المشروعات، أو التعاقد عليها لتوسيع نظام التنازلات لأن الخطر الكبير على أي اقتصاد أن يتم التوسع في منح الإعفاءات الضريبية والحوافز والإعانات و القروض والأراضي المجانية، وضبابية القوانين المتعلقة بإلزام المستثمر بالقيام بعمليات صيانة المشروع، وتلك المتعلقة بحق الحكومة بالتدخل في الأسعار، و أخطار تتعلق بسحب السيولة وتحميل الجهات الحكومية جزءاً كبيراً من المخاطر.

3.3 الحلول الأساسية لنجاح الشراكة بين القطاع العام والخاص:

–"إصلاح وتطوير الإطار التشريعي المنظم للاستثمار في مشروعات الخدمة العامة كما يشترط أن تكون التشريعات عامة شفافة واضحة ومرنة، وأن يكون نظام لعقود الشراكة شامل وشفاف والبداية تكون بوضع قانون خاص بعقود الشراكة.

– نجاح التشاركية يكمن في المواءمة بين الأهداف الاقتصادية الربحية والأهداف الاجتماعية لجميع الأطراف.

– تكوين كوادر حكومية مؤهلة يمكنها الدفاع وحماية المصلحة العامة.

– وضع خطط شاملة لبرامج العقود الشراكة وتقييم وتقويم النتائج".

– إصلاح وتطوير الهيكل التخطيطي والاستثماري المؤسسي ونشر الوعي العام بأهمية ومكاسب وخلفيات و المقتضيات العملية والمشاريع التشاركية.(وليد، 2008، صفحة 211)

4. خاتمة:

إن تنويع استراتيجيات التنمية ودعم سياسات جذب الاستثمارات من شأنه تعزيز الجهاز مناعيلاقتصادنا الوطني ، حتى يكون أكثر مقاومة لآثار تقلبات الاقتصاد العالمي وقد خلصت الدراسة إلى :

- إبرام اتفاقيات الشراكة يساهم بشكل كبير في تنمية عديد الصناعات، لكن الإشكال في تطبيق هذا النوع من الاتفاقيات يكمن في ضعف الإطار التشريعي المنظم لها،فدون وضع إطار تشريعي واضح وقوي قابل للتطوير والتأقلم يعالج كل التجاوزات التي حدثت في السابق ، فان أي اتفاق قد يمس بالمصالح الوطنية يعتبر تهديد لأملاك الدولة وسيادتها الاقتصادية،
- يجب وضع برامج تنمية تهتم بالتنقيب عن مصادر تموين الاقتصاد بالعمولة الأجنبية وكذلك بالتكنولوجيات الحديثة لان اكتساب هذه التكنولوجيات سيعزز مركزنا التنافسي،
- كما يجب تكوين الكفاءات التسييرية لأن انهيار المؤسسة العمومية كان في أغلب الأحيان ناجما عن كفاءات تسييرية هشة، لذا علينا إرسال بعثات متخصصة للحصول على تكوين تسييري حديث سيغير نمط الإنتاج و النشاط الاقتصادي من جذوره،

الاقتراحات و التوصيات

- ضرورة إصلاح وتطوير الإطار التشريعي المنظم للاستثمار في مشروعات الخدمة العامة، كما يشترط أن تكون التشريعات عامة شفافة وواضحة ومرنة، و أن يكون نظام عقود الشراكة شاملا وشفافا.
- نجاح التشاركية يكمن في المواءمة بين الأهداف الاقتصادية الربحية والأهداف الاجتماعية لجميع الأطراف.
- تكوين كوادر حكومية مؤهلة يمكنها الدفاع و حماية المصلحة العامة .
- وضع خطط شاملة لبرامج عقود الشراكة وتقييم النتائج.

5. قائمة المراجع:

- **الكتب المنشورة :**
- المنجد في اللغة والإعلام .(1991) . ط 31. بيروت : دار المشرق.
- مصطفى، أحمد سيد .(2003).تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي ،رؤية مدير القرن الحادي والعشرين .الطبعة الرابعة.مصر:كلية التجارة ببنها .جامعة الزقازيق .
- عبد السلام ،أبوقحف.(2002).التسويقالدولي.القاهرة :الدار الجامعية.
- عدل ،محمود الرشيد.(2006). إدارة الشراكة مع القطاع العام والخاص(المفاهيم، المناهج، التطبيقات). مصر: المنظمة العربية للتنمية الإدارية.
- رمزي، عليوإبراهيم، سلامة.(1991).اقتصاديات التنمية. مصر: الدار الجامعية للطباعة والنشر. الإسكندرية.
- زينب حسين ،عوض الله .(1998).الاقتصاد الدولي . مصر :الدار الجامعية للطباعة والنشر. القاهرة .
- محمد ،أحمد الدوري.(1983).التخلف الاقتصادي. الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
- مدحت، محمد العقاد.(1980).مقدمة في التنمية والتخطيط. بيروت: دار النهضة العربية.
- فريد، النجار. (1999).التحالفات الإستراتيجية من المنافسة إلى التعاون خيارات القرن الحادي والعشرين. الطبعة الأولى .مصر:ايتراك للنشر والتوزيع.
- صبري، فارس الهيتي. (2007).التنمية السكانية والاقتصادية في الوطن العربي.الطبعة الأولى. الأردن:دار المناهج للنشر والتوزيع.
- Barry،Nalebuff&Adam،Brandenburger.(1996).La coopétition.Paris: éditions Village Mondial.

- FREDERIC، MART&SYIVIE ،TROSA&ARMAND ،VOISIN . .(2006)LAPARTENARIATS PUBLIC –PRIVE,ED LA DECOUVERTE COLL REPERES .PARIS.
- Jouy- en،Josas.(1997) .stratèges politique général de l' entreprise. Stratégie.structure.décision،identité. Paris.

- **الأطروحات والرسائل الجامعية:**
- توفيق ،عبد الله رمضان. (2012).الشراكة بين القطاعين العام والخاص في البنية الأساسية وأثرها على النمو الاقتصادي دراسة مقارنة. رسالة دكتوراه قي الفلسفة الاقتصادية.مصر: جامعة حلوان .
- سليمان ،بلعور ،(2003-2004) ،أثر إستراتيجية الشراكة على الوضعية المالية للمؤسسة الاقتصادية ، رسالة ماجستير غير منشورة .الجزائر :جامعة الجزائر3.كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير .
- **المقالات و الأبحاث المنشورة بالمجلات العلمية :**
- محمد، بن نعمان و حميد ، بوزيدة. (2016).دور الشراكة بين القطاع العام والخاص في تحقيق التنمية المحلية ،مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية.جامعة الوادي.المجلد 02(09) ، الصفحات 181-192.
- **المداخلات:**
- وليد، شواقفة.(يوليو 2008) .الشراكة بين القطاعين العام والخاص في الدول النامية .بحوث وأوراق مؤتمر الشراكة بين القطاعين العام والخاص .الأردن:جامعة اليرموك الأردنية .إربد .منشورات المنظمة العربية للتنمية.القاهرة.2011.
- عبد الرحمان ،عيةو عبد القادر، بلقيوس. (يومي 23-24 افريل 2012).تقيم مدى نجاعة الاتجاهات الحديثة في تنمية قطاع الصناعة الجزائرية بعد الاندماج في نظام اقتصاد السوق. مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني حول الإستراتيجية الصناعية في الجزائر،استمرارية أم قطيعة . الجزائر :جامعة تيارت.
- عبد الرزاق ،بن حبيب .(22/21 ماي 2002) .الشراكة ودورها في جلب الاستثمارات الأجنبية .الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة .الجزائر:جامعة البليدة .
- Ministère de la sante de la population et de la réforme hospitalière.(2014).politique de médicament en Algérie état des lieux et perspectives. Colloque international sur les politiques de santé. Alger:Hôtel Aurassi.

- **التقارير/ القوانين الحكومية:**
- تقرير الأمم المتحدة. الأهداف الإنمائية للألفية. (2015) .نيويورك.

- FMI .(2004).Public ،Privat Partnerships، the Fiscal Affairas développement.
- **المراجع/ المقالات الالكترونية /مواقع نت/ اقتباسات:**
- الموقع الإلكتروني لمجمع صيدال. (تم التصفح 2021/3/20على الساعة 10.30).

.https://www.saidalgroup.dz

- يوهنا ،نوشي .(تاريخ نشر المقال 15سبتمبر 2015) .المداخل الفكرية لنظام الشراكة بين القطاعين العام والخاص ،الجامع الشامل للعلوم والمعارف المحاسبية والضريبة والقانونية . موقع يعرض الجديد في مجال المعرفة المحاسبية و الضريبية والقانونية على
- الموقع . (تم التصفح بتاريخ 2021/3/22 على الساعة 10.30) .

. https://taxaccountingaudit.blogspot.com/2015/09/ppps_36.html

- عفيف علاء اليس.من الهيمنة إلى المنافسة القطاع العام والخاص .(تم التصفح بتاريخ 2021/3/22على الساعة 2.30).

. http://www.siironline.org .