وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعـــة الجزائـــر
كليـة العلـوم الاقتصادية و علـوم التسييـــر

الموضوع:

مستقبـل المؤسسـات الصغيـرة و المتوسطـة الجزائريـة في ظل العولمـة

أطروحة مقدمـة ضمن متطلبات الحصول على شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية.
فرع التحليل الاقتصادي

إعـــداد المترشح :
يوسف – حميـدي

إشراف الأستاذ :
أ.د / سعدون بوكابوس

لجنـة المناقشـة:

أ.د تومي صالح	رئيسا	جامعة الجزائر
أ.د سعدون بوكابوس	مقررا	جامعة الجزائر
د. خالفي علي	عضوا	جامعة الجزائر
د.لخلف عثمان	عضوا	جامعة الجزائر
د.أوسرير منور	عضوا	المركز الجامعي بخميس مليانة
د. عمورة جمال	عضوا	جامعة البليدة

السنة الجامعيـــة 2007 / 2008

شكرات

أشكر الله العلي القدير الذي أتم علي نعمته حتى أتممت هذا العمل.

أقدم شكراتي وعرفاني للمشرف الأستاذ الدكتور سعدون بوكابوس الذي لم يبخل علي بتوجيهاته السديدة ونصائحه القيمة.

كما لا أنسى أن أجزل شكري إلى اللذين ساهما في رقن وطباعة وترتيب مراجع هذه الأطروحة و هما: رضوان عبادي و فلة اقناروس التي ضحت بعطلتها في سبيل إتمام هذا العمل.

إهداء

أهدي هذا العمل إلى:

- الذي كان يقول لي ذات يوم: "عليك بالقراءة ثم القراءة ثم القراءة" وهو أمي لا يحسنها، والدي أطال الله في عمره.

- التي ضحت بصحتها من أجل أن أبلغ هذا المستوى، والدتي الحنون.

- إلى التي تحملت عبء هذا العمل، زوجتي الكريمة.

- أبنائي وإخوتي.

الفهرس العام

العناويـــن	الصفحة
الفصـل الأول:العولمة و التجارة الدولية	
مقدمة الفصل	2
I- العولمة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	4
I – 1 ماهية العولمة	4
I – 1-2 تعاريف العولمة	5
I – 1- 3 التطور ا لتاريخي للعولمة	6
I – 1-4 أبعاد العولمة و تأثيرها على المؤسسات (أ و ب)	7
I – 2 العولمة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة : التحديات والفرص	11
I – 2-1 الآليات الحديثة في الاقتصاد العالمي	11
I – 2-2 أثر تطورات العولمة على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	14
I – 2-3 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديات العولمة	15
I – 3 حدود العولمة	18
I – 3-1 هجرة المؤسسات والبطالة	19
I – 3-2 العولمة والتقسيم الدولي	20
I- 3 -3تصنيف المؤسسات (أ و ب) في ظل العولمة	23
I- 4 العوامل المؤثرة على عولمة نشاطات المؤسسات (أ و ب) الجزائرية	26
I- 4 - 1 العوامل التي تساعد على عولمة المؤسسات	27
I- 4 - 2 العوامل التي تعرقل أو تكبح عولمة المؤسسات (أ و ب)	29
II - المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التجارة الدولية	31
II-1 التجارة الدولية ومدى مساهمتها في العولمة	32
II -1-1 الفكر الكلاسيكي في التجارة الدولية	32
II -2 الفكر الحديث في التجارة الدولية	40
II -2-1 طبيعة الآليات الحديثة في نظرية التجارة الدولية	40
II -2-2 تحليل النظرية التكنولوجية	47
II -2-1-1 الفجوة التكنولوجية	48
II -2-1-2 دورة حياة المنتج	49
II -3 تقييم نظرية المنتج التكنولوجية:	51
II -4 تقييم الفكر الحديث في التجارة الدولية:	52

II -4-1 مقاربة نظرية بك نظريات التجارة الدولية:	53
II -4-2 حرية المبادلة و اقتصاد السوق المفتوح	55
خلاصة الفصل	57
الفصـــل الثاني:تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري	
إشكالية إيجاد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة I-1	64
I-1-1 عوامل اختلاف التعاريف	64
I -1-2 معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	66
I-1-3 تعاريف مختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	71
I-1-4 التعريف الجزائري للمؤسسة الصغيرة و المتوسطة	75
II-1 تاريخ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	76
II-1-1 قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفترة 1963 – 1982	78
II-1-2 قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفترة الممتدة ما بك 1982 - 1988	82
II-1-3 قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مابك 1988 - 1994	86
II-1-4 تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 1994 - 2006	88
III-1 برامج وسياسات تمويل وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	93
III -1-1 إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	93
III -1-2 التعاون الدولي في مجال ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية	99
III -1-3 محاولة تقييم سياسات وبرامج تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية	103
III -1-4 دور وأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات الدول النامية	107
خلاصة الفصل	110
الفصـــل الثالث:تحليل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإمكانية تدويل نشاطها	
I - القطاع الخاص في الاقتصاد الوطني	113
I-1 واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية	113
I-1-1 حجم المؤسسات في الاقتصاد الوطني	115
I-1-2 التدابير المختلفة لانشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:	117
I-1-3 مساهمة أجهزة الاستثمار في تعداد (أ و ب)	120
I-1-4 حصة المؤسسات و عدد الإنشاءات الجديدة 2005	120
I-1-5 بعض المؤشرات الاقتصادية لتحليل أهمية (أ و ب) في الاقتصاد الوطني	122
I – 2 تمويل القطاع الخاص	125
I – 3 المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التصدير	130

I – 3-1 الصادرات الفائرة	130
I – 3-2 الصادرات و الواردات لمير الفائرة:	132
I- 4 السياسة الجزائرية لتشجيع المتوج الوطني:	133
I – 4-1 الإجراءات الجبائية و النقدية لترقية الصادرات	133
I -4-1-1 الإجراءات الجبائية	134
I –4-1-2 الإجراءات النقدية والمالية	135
I -4-1-3 الإجراءات التقنية لتشجيع الصادرات	138
I -4-1-4 الإجراءات المتعلقة بالترويج و الإشهار	140
I -4-1-5 أنظمة الاقتصادية الجمركية	142
I -4-1-6 تطوير إجراءات الكفالة الجمركية	144
II- إمكانية تدويل النشاط الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	146
II-1 الدراسة الميدانية للبحث	146
II-1-1 منهج البحث	146
II-1-2 متغيرات الدراسة	146
II-1-3 أسلوب البحث	151
II -1-3-1 تحديد عينة الدراسة	151
II -1-3-2 طرق جمع البيانات	151
II -2 أساليب التحليل المستخدمة	153
II -2-1 التحليل الوصفي	153
II -2-2 التحليل القياسي	153
تحليل نتائج الدراسة الميدانية:التحليل الوصفي	154
II -2-3 التحليل القياسي	175
خلاصة الفصل	193
الفصل الرابع:الاستراتيجيات الممكنة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة	
I- تحليل الوضعيات الإستراتيجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	196
I- 1 مفهوم الإستراتيجية	196
I-1-1 تعاريف الإستراتيجية	198
I-1-2 أسس الإستراتيجية	199
I-1-3 عملية الإستراتيجية	199
I-2 التخطيط الاستراتيجي	200

I-2-1 أهمية التخطيط الإستراتيجي	201
I-2-2 الإدارة الإستراتيجية	201
I-2-3 مستويات الإستراتيجية	202
I-3 الوضعية الإستراتيجية للمؤسسة (أ و ب)	203
I-3 -1 المراحل الرئيسية للتحليل الاستراتيجي	206
I-3 -2 المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و إمكانية التدويل: نقاط القوة و الضعف	207
I-3 -3 أهداف القرار في المؤسسة: القيم و الأهداف	208
I-3- 4 أهمية الإستراتيجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	209
I-3-4 -1 إستراتيجية التموين	209
I-3-4 -2 إستراتيجية التمركز:	211
I-3-4 -3 الإستراتيجية التنافسية على مستوى المؤسسة	211
I-3-4 -5 استراتيجيات المزج بين المؤسسات	212
I-4 الإستراتيجية الكلية للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة	214
I-4-1 الإستراتيجية الكلية على مستوى السوق المحلي	214
I-4-2 الإستراتيجية الكلية للمؤسسة الصغيرة و المتوسطة في إطار السوق العالمي	217
I-4-3 معايير جودة الإستراتيجية والصعوبات التي تواجهها	221
I-4-3 -1 معايير جودة الإستراتيجية	221
I-4-3 -2 حدود وصعوبات تواجه الإستراتيجية	221
II- التحالفات الإستراتيجية	223
II- 1 التحالف الاستراتيجي	223
II -1-1 مفهوم التحالف الاستراتيجي	223
II -1-2 تعاريف التحالف الاستراتيجي	224
II -1-3 أسباب لجوء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتحالف الاستراتيجي	225
II -1-4 أهمية وطبيعة التحالف الاستراتيجي	226
II -1-4 -1 أهمية التحالف الاستراتيجي	226
II -1-4 -2 طبيعة التحالف الاستراتيجي	226
II -1-5 النظريات المفسرة للتحالفات الإستراتيجية	226
II -1-6 أنواع التحالفات وأشكالها	229
II-2 دوافع وخصائص التحالفات الإستراتيجية وطرق إحداثها	234
II-2 -1 دوافع التحالفات وخصائص التحالفات الإستراتيجية	234

II-2 -1 -1 دواجع التحالفات	234
II-2 -1 -2 خصائص التحالفات الإستراتيجية	235
II -2-2 منهجية إعداد التحالف الاستراتيجي	236
II-2 -2 -1 مرحلة وضع التحالف موضع التنفيذ والتشغيل	237
II -2-3 مزايا و مساوئ التحالفات الإستراتيجية	238
II-2 -3 -1 مزايا التحالفات الإستراتيجية	238
II-2 -3 -2 مساوئ التحالفات الإستراتيجية:	240
II -2-4 عوامل نجاح التحالف	243
II -2-5 إنهاء التحالف الاستراتيجي	243
خلاصة الفصل	244
الخاتمة العامة	246

فهرس الأشكال

رقم الشكل	اسم الشكل	الصفحة
1.1	المعارف الواجب اكتسابها من طرف كل إطار خلال مشوار المهنة	17
2.1	العولمة والتقسيم الدولي	21
3.1	تصنيف المؤسسات (أ و ب) في ظل العولمة	24
4.1	لأهم اقتصاديات السلع وإحصاء التجارة الدولية في ظل الاقتصاد المفتوح	54
5.1	أهم اقتصاديات السلع وإحصاء التجارة الدولية في ظل الاقتصاد المغلق	55
1.3	*تراكم الانشاءات بين 1962 - 2006*	115
2.3	*تصنيف المؤسسات حسب عدد العمال*	152
3.3	*تصنيف المؤسسات حسب رقم الأعمال*	153
4.3	*تصنيف المؤسسات حسب القيمة المضافة*	154
5.3	*تصنيف المؤسسات حسب قطاع النشاط*	155
6.3	العلاقة بين رقم أعمال التصدير (CAEX) و المتغيرات الأخرى	160
7.3	العلاقة بين التأطير الخاص و الانفتاح على العالم الخارجي	161
8.3	العلاقة بين وجود (CAEX) ووجود التأطير الخاص	162
9.3	العلاقة الارتباطية بين الإطارات و التكنولوجيا	162
10.3	العلاقة الارتباطية بين التكنولوجيا وعدد العمال حسب قوة الارتباط.	164
11.3	قوة الارتباط بين عدد العمال و رقم اعمال التصدير CAEX- EFF	166
12.3	العلاقة الارتباطية بين قطاع النشاط و التصدير	167
13.3	خصائص المتغير CAEX	168
14.3	خلية التأطير الخاص	169
15.3	خلية استخدام التكنولوجيا	170
16.3	خصوصيات المسير(المستوى التعليمي للمسير)	171
17.3	خصوصيات المسير حسب المستوى التعليمي 3	172
18.3	خصوصيات المسير حسب المستوى التعليمي 4	173
19.3	مصفوفة العوامل المستخرجة بعد عملية التدوير	189
1.4	التشكيل الدولي	203
2.4	الهيكل المناخ للمؤسسة	204
3.4	المؤسسات و محيطها الغير المناخ	204
4.4	التشكيل الداخلي	205
5.4	انواع الترابط	215
4.6	تمثيل خلافي للتحالفات الاستراتيجية	236

فهرس الجداول

رقم الجدول	اسم الجدول	الصفحة
1.1	نسبة النمو الداخلي الخام (PIB) للفترة 1960 إلى 2000 في الدول المناطق العالم	**22**
2.1	ملخص حول التجاوبات (التفاعلات) بين العولمة و المؤسسات (أ و ب)	**57**
3.1	نظريات التجارة الدولية و استراتيجية المؤسسة الصغيرة و المتوسطة	**59**
4.1	درجة الانفتاح التجاري للدول	**60**
1.2	تصنيف المؤسسات حسب التعريف الياباني	**72**
2.2	تعريفات بعض الدول الأخرى حسب عدد العمال	**72**
3.2	تصنيف المؤسسات المصغرة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	**73**
4.2	الاعتمادات المالية المرخصة في إطار تنمية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 67 – 1979	**77**
5.2	توزيع الاستثمارات المخصصة لتنمية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 67 – 1979	**78**
6.2	التوزيع الجغرافي لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية 74 – 1979	**78**
7.2	معدلات إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية خلال 1978	**79**
8.2	مشاريع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة 67 - 1978	**79**
9.2	يوضح تطور نسب المشاريع الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال 1982 – 1984	**81**
10.2	حجم الاستثمارات الموجهة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية	**82**
11.2	توزيع مشاريع للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية 80 – 1984	**83**
12.2	توزيع مشاريع للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة 83 – 1987	**84**
13.2	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة انطلاقا من سنة 1994	**87**
14.2	قطاع النشاطات المهيمنة للسداسي الأول سنة 2006	**88**
15.2	تطور قطاعات النشاطات المهيمنة من سداسي إلى آخر في الجزائر ما بين 2005 و 2006	**89**
16.2	تعداد قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات التقليدية خلال 2005 -2006	**90**
17.2	يوضح تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ما بين 2004 و 2005	**97**
1.3	توزيع العمال حسب فئات المؤسسة	**113**
2.3	حجم المؤسسات المصغرة في الاقتصاديات المتطورة .	**114**
3.3	توزيع المشاريع الاستثمارية المصرح بها	**116**
4.3	توزيع المشاريع الاستثمارية الأجنبية(الوحدة مليون دينار).	**116**
5.3	توزيع المشاريع المنشأة في إطار جهاز ANSEJ نهاية 2005	**117**
6.3	عدد المشاريع المنجزة في إطار جهاز CNAC إلى نهاية 2005	**118**
7.3	تأسيس المؤسسات و عدد الانشاءات الجديدة 2005	**119**
8.3	نسبة القيمة المضافة (%)	**120**

9.3	الرواتب و الأجور بالنسبة للقيمة المضافة %	**120**
10.3	نسبة تمام الربح %	**121**
11.3	نسبة المساهمة في التأمينات الاجتماعية	**122**
12.3	فروع القطاع العام و الخاص (2000-2004)	**126**
13.3	الصادرات المتاحة	**128**
14.3	حصص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من صادرات بعض الدول	**129**
15.3	يوضح قوة الارتباط بين عدد العمال و رقم أعمال التصدير (CAEX et EFF)	**156**
16.3	جدول اختبار تساوي المتوسطات الحسابية لموضوع الدراسة	**175**
17.3	إختبار BOX لتساوي مصفوفات التغاير	**176**
18.3	دلالة إحصائات المتغيرات المدرجة والمستثناة من التحليل(a,b,c,d)	**177**
19.3	متغيرات التحليل باستعمال أسلوب خطوة خطوة	**178**
20.3	القيم الذاتية	**179**
21.3	اختبار دالة التميز القانونية	**179**
22.3	معاملات دالة التمييز القانونية المعيارية	**180**
23.3	معاملات دالة التمييز القانونية	**180**
24.3	دالة التمييز عند مراكز ثقل المجموعات	**181**
25.3	مصفوفة الفائية	**182**
26.3	نتائج التصنيف	**183**
27.3	نتائج اختبار Bartlett's ومؤشر KMO	**184**
28.3	مصفوفة المعاملات الصورية	**185**
29.3	جودة تمثيل المتغيرات	**186**
30.3	القيم الذاتية ونسب التشتت	**187**
31.3	مصفوفة العوامل المستخرجة بعد عملية التدوير	**188**
1.4	مكونات البيئة المؤسسة الغير المتاثر	**205**
2.4	التطور الاستراتيجي حسب المراحل التاريخية	**207**
3.4	مصفوفة المتوج/ السوق	**209**
4.4	مصفوفة اختيار الاستراتيجيات الكلية	**217**
5.4	انواع التحالفات الى تقوم بها المؤسسة المتاجرة	**233**
6.4	الخصائص الاستراتيجية في المجالات التجارية و الاقتصادية	**235**

المقدمة العامة

تمهيـــــد :

إن الحديث عن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أصبح جوانب يعد موضوعا من مواضيع الساعة لأن جل الدراسات بينت بأن التنمية الاقتصادية لا يمكنها أن تحقق إلا بوجود نسيج من المؤسسات قادر على تحقيقها.

يمكن أن نقول و ابتداء من بعض السنوات الماضية أصبح الحديث عن تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يزداد تعقيدا دون ربطها بالعولمة الاقتصادية في حدود مشروع سنة الأخيرة في لوحة ديناميكية تمثلة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عالميا و التي تتطور في نفس الوقت الذي تزايد فيه حجم المبادلات الدولية أنواعها .

إن ظاهرة العولمة الاقتصادية التي تعززت بالتطبيق الصارم و توسيع قواعد المنظمة العالمية للتجارة و الخلق و تكثيف مناطق التبادل الحر و تمثلة مرحلة الاستثمارات الأجنبية و التحالفات أنواعها بين مؤسسات من دول العالم أدى إلى تبني اقتصادي دون اتساع بالتسارع التكنولوجي الذي بدوره فرض وجود أسواق عالمية حيث حتم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على دور يتم في الاقتصاديات الحديثة لأن بعدها البشري الذي تتميز به من قوة تنافسية جعلها الاندماج الاجتماعي ما يفرض نفسه على اقتصادي معين .

يمكن أن نقول بأن إنشاء المنظمة العالمية للتجارة سنة 1994 جعل العالم يشهد العديد من التحولات و نستطيع أن نقول بأن إنشاء المنظمة الفعلي لما كان قد بدأ العالم في مؤسساته الدولية طيلة النصف الثاني من القرن العشرين بهدف تحرير حركة السلع و الخدمات من القيود و الإجراءات و دعم النمو و التنمية الاقتصادية .

إن تقيما علميا و موضوعيا لما آلت أكثر من نصف قرن و بعد الحرب العالمية الثانية من اتفاقيات و جولات و مناقشات الدول النامية طرحا يعد مطلبا مهما للوقوف على معطيات ما حصل و سيحصل من ترتيبات اقتصادية تعد هيكلة جديدة للخريطة العالمية و تهيئ الأمر مؤسسات دولية تمتلك إختصاصها الثلاثة و مثلها **صندوق النقد الدولي** و **البنك العالمي** و **منظمة التجارة العالمية** التي تقوم على أدائها الدول المتقدمة و تفرع عن الحقوق و تفرض على الدول النامية الواجبات و الالتزامات التي و ما يخص و تنسيق التجارة العالمية و تصاميم الإستراتيجيات و تنظيم التحالفات و الشركات و التكتلات .

لقد أولى المفاهيم الاقتصادية و الإدارية و المالية للموضوع اهتماما متزايدا في و كان من أولويات مختلفة ووجهات نظر متفاوتة حتى في الكثير من تلك الأدبيات التقومية و ما بين مؤيد و مقاطع في السياسة و الاقتصاد و النتيجة و ما بين تعظيم حجم المعاملات التجارية في و خير الاندماج بالاقتصاد العالمي في و بروز التكتلات الدولية الإقليمية في الإنتاج و التجارة و حركة رأس المال في تقوم الدول النامية بصفة عامة على مفترق الطرق و مستقبل مصير واعد الأبعاد و المعالم في متزامن مع تباين في القدرات الاقتصادية الوطنية في و خير أداة في الاندماج إلى تكتلات عالمية.

إن حركة الجزء وحدة اقتصادية لابد أن تعمل من الاقتصاد الكلي حيث يشكل الكل متناسق المتمثلة باقتصاديات الجزائر في و الذي لا يمكنها الحركة و العمل داخل الأطر الكلية في ووفق ما يعتمد من سياسات تقود العامة و في الاقتصاد الكلي يعمل في بيئة تتشكل فيها منظمة التجارة العالمية و التحالفات الاقتصادية العالمية و الإقليمية.

إن التحولات الاقتصادية المستمرة و السريعة نتج عنها ما يسمى بعولمة الأسواق في و التغيير المستمر في إستراتيجيات المؤسسات الكبيرة قد تلجأ في مهمتها بتغيير سلوكها في الأسواق في بواسطة وحداتها الإنتاجية قصد الحصول على عقود و اتفاقات دولية في أو بواسطة إقامة تحالفات و اندماجات اقتصادية و السر في أو قدرتها امتلاك الموارد البشرية و المالية و الذي قد تسمح بتقييم أثر التحولات في و وضع الإستراتيجيات ذات الكفاءة و توفير الوسائل الضرورية و الملائمة .

الواقع أن المتعاملين الاقتصاديين بصفة عامة يعتقدون بأن الأمر قد يطبق على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مع الإشارة إلى عدد كبير من الفئة من المؤسسات تتأثر في التدابير اللازمة في من أجل تحدي معركة التنافس الدولي على الأسواق المحلية في من جهة و البحث عن أسواق جديدة من جهة أخرى في ظل من المتشائمين (Pessimistes) و في اعتقادهم بأن (ي. أ .ي) و بغض النظر عن عدي امتلاكها للقدرة على تحليل أثر التغيرات الهيكلية للاقتصاد على نشاطها في لا تتميز بعدي قدرتها على تحديد برامج و أنشطات عمل مستقبلية .

كل هذه الدراسات تدل على ضرورة إسراع تكييف المؤسسات الذي لا تمتلك الوسائل من أجل الخوض في ظل تحولات الاقتصاد العالمي في و يرى الدراسات بأن برامج الدعم و الخدمات الحكومية في تحديد أدوار السوق الدولية في التنظيم

الإستراتيجي في التجارة الوطنية و الدولية و تلك ضرورة وجود نظام المعلومات و دوره في إستراتيجية تنمية المؤسسات و الذي يكون عامل إنتاج ضروري مثل التجهيزات و المواد الأولية .

و من هنا يتضح أن الجزء لا بد أن يعمل في ظل معطيات العولمة الجديدة و هنا تتجلى معالم **الإشكالية الرئيسية** لهذه الدراسة و التي: **كيف للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة أن تعمل في كل هذه المستجدات العالمية ؟** انطلاقا من التساؤل قادنا بدوره إلى طرح مجموعة من التساؤلات الفرعية .

- **ما هو تأثير العولمة على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ؟**
- **ما هي نقاط القوة و الضعف لدى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية و ما هو واقعها من التحولات الاقتصادية العالمية؟**
- **كيف سيكون مستقبل هذه المؤسسات أو كيف ستفرض وجودها** في **ظل اقتصاد معولم ؟**
- **ما هي الخيارات الإستراتيجية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية و القائمة على كيفية التعامل مع المعطيات الاقتصادية الجديدة ؟**

أولا: فرضيات البحث :

1. إن مرونة هذه المؤسسات تستطيع أن تتكيف مع أي واقع اقتصادي خاص بمنطقة الانتقال و إعادة تأهيلها في و من ثم نفترض أن قواعد عولمة الاقتصاد العالمي و الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة لا يعتبر عائقا لإنشائها و تطويرها بسبب قدرتها التنافسية
2. تعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمود الفقري للاقتصاد الوطني لما توفره من مناصب شغل و قيمة مضافة في و توفير العملة الصعبة و تساهم إلى حد كبير في زيادة التصدير و تقليل الاستيراد (أي تحقيق معدلات نمو اقتصادي).
3. يعتبر حجم المؤسسة أرقام أعمالها كفاءة مسيريها من بين العوامل المحددة لسلوكها العولمة.
4. يعتبر المستوى التكنولوجي ونوعية التأهيل والإطارات هيئات المستوى العالي من عوامل تشجع وتزيد من حجم تدويل نشاط المؤسسة

5. تعتبر الإستراتيجية التنافسية توحد كل الاستراتيجيات الواجب انتهاجها قصد التصدي للمنافسة الأجنبية..
6. يعتبر التنافس الاستراتيجي توحد كل الحلول للمؤسسات (ب و ج) الجزائرية المنافسة مستقبلها واستمرار بقائها.

ثانيا : هدف البحث :

يهدف البحث إلى تسليط الضوء على كيفية أداء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في البيئة الاقتصادية الجديدة بعد دخول الجزائر في اتفاق الشراكة الأوربية وما ترتب عنها من تحفيزات تنافسية للمنتوج الأجنبي بدء إلى تبني الدولة سياسات بناية المنتوج الوطني و بدء إلى محاولة الوصول إلى استنتاجات حول درجة استجابة المؤسسات (ب و ج) الجزائرية للتغيرات الحديثة في تحديد رؤية مستقبلية حول الاستراتيجيات الواجب انتهاجها قصد استمرار حصتها في السوق أو الوصول إلى إمكانية توسعها و دخولها في اقتصاد عالمي .

ثالثا : أهمية البحث :

تكمن إدراك أهمية هذا البحث من خلال عدة جوانب منها إشكالية مستقبل المؤسسات المتوسطة و الصغيرة الناتج عن انشغالات البحث العلمي في الوقت المعاصر نتيجة ظهور أهمية الانشغال بارزة للوجود ابتداء من بداية الستينيات أو إن تعتبر و بعد الساحة الموارد البترولية هي الأوسع الذي يتنفس الاقتصاد الجزائري أو يكون له يواجه مرحلة ما بعد البترول و في نفس الوقت له يتكيف مع الواقع الجديد المسمى بالعولمة الاقتصادية .

الواقع هو البحث يتضمن تحليل و مناقشة عدة مقاربات و نظريات حول الأهمية الاقتصادية للمؤسسات في الاقتصاديات الوطنية أو بالإضافة يتناول البحث موضوع من مواضيع الاقتصاد الجزئي هو مسألة معالجة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تعد معالجة بعض القضايا المتعلقة بالاقتصاد الكلي أو العمل أو القيمة المضافة أو الناتج الداخلي أو تركيز السياسة الاقتصادية ... أو أو تنافسية الاقتصاد الوطني في دفاعه عن تنافسية مؤسساته الاقتصادية.

رابعا : أسباب اختيار الموضوع :

يعود اختيارنا لهذا الموضوع إلى جملة من الدوافع نوردها في ما يلي :

- الميول الشخصي إلى البحث في قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .
- محاولة مناقشة بعض القضايا المعاصرة حول قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- محاولة تسليط بعض الأفكار الى تراود الطلبة و دفع الباحث إطارها في مؤسسة تشرع خلق و تطوير المؤسسات الصغيرة .
- المساهمة في إثراء المكتبات الجامعية بمثل هذه المواضيع و الى أقول دفع المراجع بصددها قليلة .
- محاولة إعداد سبل كفيلة بتذليل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .
- محاولة الوصول إلى حل علمي و ميداني لتطوير ممارسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية.

خامسا : حدود البحث :

حاول في هذا البحث تحليل استراتيجي قائم على تشخيص نقاط القوة و نقاط الضعف لدى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية في ظل الخيارات الإستراتيجية ما و نسلط الضوء على أهمية من المؤسسات قصد الإيفاء بتحليل الدراسة على اختيار هذا تعبير في يوم واحد وتواجه ضاطر خارجية و داخلية قد تحول دون استمرارها . كما حاول بداية هذا البحث انطلاقا من توضيح الى الدراسات امشار اليها سفلا و الى ركزت في عملها على دور الاقتصاد الوطني نقوم بوضع بناية استشرافية حول مستقبلها و ظروف عملها في ظل اتصاد عالمي.

سادسا:الدراسات السابقة:

يعتبر قطاع (ص و م) الجزائرية قطاعا حيويا وعكس القول فإن الدراسات السابقة المتعلقة بهذا سواء رسائل الماجستير أو أطروحات الدكتوراه تعتبر قليلة مقارنة بأهمية الموضوع وإن جل الدراسات الى تناولت البحث أكدت على دورها في الحياة الاجتماعية والاقتصادية وما يلعبه من خلق مناصب شغل و إثراء قيمة مضافة للاقتصاد الوطني وفي هذا الصدد نذكر على سبيل المثال:

دراسة الاستاذة فويفح نادية: بعنوان **إنشاء وتطوير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة الخاصة** في **الدول النامية - حالة الجزائر - 2001.**

تناولت الدراسة في إطار رسالة ماجستير تم مناقشتها بجامعة الجزائر وأكدت من خلال الباحثة بأن قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يعتبر قطاعا ارتكزت عليه عملية التنمية في كافة الدول بالرغم من المشاكل المتشعبة التي يعيشها في الإطار مشكلة التمويل كأحد عائق يكبح إنشائها وتطورها بينما الباحثة علاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمجموعة من القطاعات الأخرى واعتبر القطاع الوحيد الذي يضمن تطور الاقتصاد الوطني.

دراسة الاستاذة دحمان مباركة: بعنوان **أثر المنظمة العالمية للتجارة على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العربية -** المعهد الوطني للتخطيط والإحصاء - الجزائر - 2006.

قامت الدراسة أوتي رسالة ماجستير بتسليط الضوء على اهم الآثار الإيجابية والسلبية للمنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات (ي و ي) العربية و خاصة الجزائرية منها وأكدت الدراسة على ضرورة الابتعاد على إنتاج بعض المنتوجات المتميزة بتكنولوجيتها و الاكتفاء تكاليف إنتاجها من جهة ومن جهة أخرى ضرورة التمسك بالمناولة و المشاريع الجوارية.

- دراسة الدكتور عثمان لخلف: بعنوان **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و سبل دعمها و تنميتها - حالة الجزائر -** جامعة الجزائر - 2004.

الدراسة في أطروحة دكتوراه دولة أكد فيها الباحث على أهمية (ي ي و ي) في التنمية الاقتصادية وأساليب تنشيطها وكما تطرق إلى استراتيجية التنمية وعلاقتها (ي ي و ي) حيث ركز الباحث على برامج الدعم الوطنية و الدولية الموجهة القطاع وكما ضرورة تدخل الدولة من أجل ترقية تنافسية المؤسسات وتحفيز الصادرات من جهة ومن جهة أخرى بين التحولات الاقتصادية آثرا إيجابيا على تنافسية (ي ي و ي) تتمتع بمرونة كبيرة.

أما الدراسات الأجنبية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للدول المصنعة يعتبر عددها كبيرا جدا حيث تم معالجة الموضوع من زوايا جوانب مثل (التسويق - الأداء الاقتصادي - الاستراتيجيات الحديثة - التكنولوجيا المعلوماتية - ....) على سبيل المثال لا الحصر :

- دراسات الأستاذ الدكتور (Julien Pièrre André): وهو أستاذ باحث في استراتيجيات (ي ي و ي) ومدير الكلية الدولية لـ(ي ي و ي) ومن أهم دراساته (Mondialisation de l Economie et les PME quebecoise) حيث ضرورة تقسيمها حسب مجال نشاطها و الابتعاد عن المعايير

الكمية المعتمدة في تصميم المؤسسات وما هي العوامل الخارجية و الداخلية التي تحفز المؤسسات و كيف تستفيد من تحديات العولمة وتلك العوامل التي قد تدفع بالمؤسسات للرجوع الى الوراء في حالة غياب استراتيجيات واضحة المعالم.

- دراسة الدكتور Olivier TORRES :

ESSAI DE THEORISATION DE LA GESTION DES PME : DE LA MONDIALISATION A LA PROXIMITE.

هذه الدراسة عبارة عن رسالة تأهيل من أجل الحصول على رتبة أستاذ محاضر لدى جامعة Caen Basse-Normandie France سنة 2004 حيث توصل الباحث من إشكالية المؤسسات (صغيرة و متوسطة) تتوقف على فعالية نظام النشاطات الجوارية وما هي الضرورة إلى الاعتماد على منطق علمي للتسيير على قرار المؤسسات الكبيرة الحجم.

- دراسة الدكتورة Marjorie Lecerf : Les Petites Et Moyennes Entreprises Face A La Mondialisation

الدراسة عبارة عن أطروحة دكتوراه من جامعة السربون -2006.

توصل من الباحثة إلى ضرورة انتهاج إستراتيجيات ملائمة للمؤسسات (صغيرة و متوسطة) قصد اقتناء أسواق دولية والتصدي للمنافسة الأجنبية وركزت على عنصر المعلوماتية و التكنولوجيا في بناء الاستراتيجية كما أكدت على ضرورة التعامل و التكيف مع العولمة الاقتصادية بإعتبارها فرصة وجب اهتمامها من طرف المؤسسات حتى تعظم أرباحها كما انتهى إلى سرد بعض المساوئ المرتبطة بهجرة المؤسسات وانعكاساتها على تفاقم حدة البطالة في الدولة الأم.

سابعا : المنهج المستخدم :

بناء على طبيعة الموضوع و الإشكال المطروح و خدمة لأهداف البحث يتم المنهج المتبع سيكون **وصفيا تحليليا** لواقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية في ظل الاقتصاد الوطني أما الدراسة احتوت على جانب تطبيقي أردنا من خلاله الوصول إلى بعض النتائج تعميمها على قطاع المؤسسات (صغيرة و متوسطة) وخدمة هدف استخدام **المنهج الاستقرائي** الذي يسمح بالانتقال من الخاص إلى العام بالإضافة إلى **المنهج التاريخي** في سرد بعض النظريات الاقتصادية الذي جاء بها الفكر الاقتصادي في مجال التجارة الدولية .

ثامنا : هيكل البحث :

قصد تحليل الموضوع و الوصول إلى نتائج تخص الإشكال المطروح قمنا بتقسيم البحث إلى أربعة فصول :

الفصل الأول : العولمة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التجارة الدولية.

حيث تناولنا في هذا الفصل مفهوم العولمة الاقتصادية وعلاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتجارة الدولية حيث تناولنا أثرها الإيجابية والسلبية وكذلك أبعادها كما تطرقنا إلى الفرص المتاحة في ظلها من جهة ومن جهة أخرى التحديات التي تفرضها العولمة على قطاع المؤسسات (صغيرة و متوسطة) تحليلنا على مدى دور وأهمية الاقتصاد الجزائري.

الفصل الثاني : التطور التاريخي المؤسسات الصغيرة المتوسطة في ظل الاقتصاد الجزائري.

حتى نتمكن من وضع فكرة وتصور لمستقبل المؤسسات الصغيرة المتوسطة لابد من تناول التطور التاريخي للمؤسسات (صغيرة و متوسطة) منذ الاستقلال و إلى غاية اليوم مع معرفة الفترات التاريخية وقوانين الاستثمار التي تطورت في ظلها وهذا حتى نستطيع بناء تصور باستقلالية العيوب والعراقيل التي تكبح تطورها وتطورها كما تطرقنا في هذا الفصل إلى برامج الدعم الدولية و الوطنية التي استفادت منها المؤسسات (صغيرة و متوسطة)

الفصل الثالث :تحليل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني وإمكانية تدويل نشاطها.

قمنا في هذا الفصل بتحليل ما تقدمه المؤسسات (صغيرة و متوسطة) للاقتصاد الوطني من خلق فرص عمل والمساهمة في معدلات نمو اقتصادي ومؤشرات الإنتاج كما تقوم به من دور قيادة التصدير في الاهتمام بتدويل نشاط المؤسسات الجزائرية ولا يزال موضوعا يتم التطرق إليه من قبل حسب خصوصية الغرض اعتمدنا دراسة ميدانية قصد تحديد المتغيرات الكمية والنوعية التي تعيق مسار تدويل النشاط الاقتصادي للمؤسسات.

الفصل الرابع :الاستراتيجيات الممكنة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية في ظل العولمة.

تناولنا في هذا الفصل كذلك الاستراتيجية المنتهجة من طرف المؤسسات (صغيرة و متوسطة) وحاولنا إبراز أي من الاستراتيجيات تحدد مستقبل المؤسسات (صغيرة و متوسطة) بشكل مستقبلها يكمن في القدرة حصتها في السوق المحلي و العالمي و الأسواق الدولية.

الفصل الأول

العولمة و التجارة الدولية

مقدمة الفصل

لقد تعددت الكتابات الخطاب الحوارات الملتقيات و المقالات وتناول موضوع العولمة من زوايا مختلفة باختلاف الاتجاهات و الأفكار الموضوع من مواضيع الساعة على كامل المعمورة.

حيث يرى البعض بأن العولمة ظاهرة اقتصادية وثقافية وسياسية تعود إلى أمد بعيد أي إلى قرون خلت وإن كان مفهومها و مضمونها محور التحولات و التطورات في مفهومها و مضمونها[1] إلا أن البعض يرى بأنها ظاهرة حديثة وتسمى إلى تيار فكري حديث و الواقع أنه مهما تعددت المفاهيم والرؤى حول إلا أن المتتبع للتطور التاريخي للظاهرة يكتشف استنتاج ثلاثة مراحل أساسية تميزت مفهوم العولمة في الوقت الحديث وعلى التطور التقني الذي لعب القابلية لكل مرحلة بل سنقول رئيسا ولها دورا مهما في ظهور كل مرحلة[2] فالمرحلة الأولى انطلقت ميلاد الحضارة القديمة و تطوراتها والتي نشأت فيها قطبين أساسيين هما الشرق الأبيض المتوسط أما المرحلة الثانية صورة ما بين القرن الخامس عشر والسادس عشر والثاني عشر و مرحلة الانتشارات الكشوفات والتي تعد الأساسي للعولمة انتقل من دول الشرق المتوسط إلى دول الغرب الأطلنطي وانتهت العولمة بالمرحلة الثالثة التي نشأت ميلاد الثورة الصناعية مع بداية القرن التاسع عشر وهي مرحلة اتسمت بالانتشار الاستعماري وتعمير المناطق واستغلالها وإن ما أدى إسقاط المراحل الثلاثة على المرحلة الأولى مرحلة تطور الكتابة والثانية مرحلة الطبع أما الثالثة فهي الصناعة المكتوبة.

و تتبعا لجميع المراحل على التقدم والتطور التقني أدى إلى إحداث تغيرات في مجال المعلوماتية و بالخصوص في مجال تكنولوجيات الإعلام والاتصال[3] التي أدت إلى إعادة تنظيم العالم في كل يوم جديد من التحولات السريعة في بيع الميادين وفي بيع الأعداد.

---

[1] **MICHALET.C** ; Qu' est ce que la mondialisation, la découverte, Paris .2004, P 18.

[2] **LAFAY. G** ; Comprendre la mondialisation économique, la découverte, Paris 2002, P 15.

[3] **REIX . R** ; L'impact organisationnel des technologies de l'information ; revue Française de gestion, Janvier-Février 2004

إن مستويات قياسية العولمة كثيرة ومتعددة ولكن التحليل ما تعتبر ثابتة خطر يهدد كيان الاقتصاد العالمي من الدول وأيضا نشير إلى تلك التصعيدات التي يمثلها معارضي العولمة الاقتصادية من خلال قصد تقديم إلى الأبعاد الاقتصادي G8 إلى مجموعة الثمانية و المنظمات الدولية هيئات الطابع الاقتصادي مثل: الدول الكبرى الدول الصناعية والمنظمة العالمية للتجارة التي تعتبر كوسائل لدفع العولمة الاقتصادية الاجتماعية الفوارق الواقع يعكس وجود خطرا يتمثل أساسا في تكريس الاقتصادية لدول على حساب دول إلا أنه ومن وجهة نظر الفرد والتحديات متوفرة و يمكن استغلالها بواسطة تدخل الدولة الذي قد يعزز رقابة تطورات بل يمكن تغير بأسرها أو إبطائها أو حدود أو ولا يمكن لها وقف حريتها الاقتصادية العالمية .

إن التجارة الدولية قد تلعب دورا أساسيا ومهما في حرية العولمة عن طريق المبادلات الدولية ففي المرحلة ما 1800 و 1913 نصيب الشخص الواحد من التجارة العالمية قد تضاعف 25 مرة وبصفة عامة فإن التجارة العالمية في المدة ما 1980 و 1998 ارتفع 2.6 مرة[4] ومن المبادلات الدولية لابد أن تفسر بسبب مبادئ حرية التجارة العالمية من جهة ومن جهة بسبب التصور الدولي طبقا للنظرية التقليدية **لدفيد ريكارد** و الخاصة بالمزايا المقارنة وطبقا للنظرية الحديثة للتجارة الدولية المبنية على مبادئ تفوق و اختلاف عوامل الإنتاج إلى مجموعة من النظريات الأخرى التي تعتبر في جوهرها متغيرات مفسرة للعولمة.

حاول في هذا الفصل تسليط الضوء على الظاهرة المتعددة الأوجه و وتحديد تأثيراتها على (يد و أبعادها الممكنة وبعد نركز على نظرية التجارة الدولية حتى نتمكن من محاولة رسم الإطار الذي نشأت وتطورت فيه العولمة.

[4] **RAINEUI –M** ; Le commerce international, la découverte ; Paris 2003, P 78.

I- العولمة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

I – 1 ماهية العولمة

انه من المهم في البداية أن نعرف بوضوح معنى العولمة حتى نتمكن من فهم علاقتها بالمؤسسات (أ و ب) ففي هذا الصدد تعددت التعاريف حول موضوع العولمة لدرجة لا يكاد يوجد في الأحيان إلا جزئيات مهامها وفكرة دقيقة عن ما تؤديه العولمة لا يمكن تحديد ماهيتها وعولمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والواقع أن معظم الدراسات تناولت سواء في تساؤلها ونشير في هذا الصدد إلى دراسات PERMUTER 1969, 1972 STOPFORD EVWELLS, 1986 DOZ, PORTER 1986, 1989 BERTLETT et GHOSHOL حول المؤسسات المتعددة الجنسيات و دورها في رسم السياسة الاقتصادية العالمية وأن القليل من الدراسات حاولت التطرق إلى موضوع (أ و ب) و تأثيرها بقضية العولمة وظهرت للوجود أول دراسة اهتمت بسلوكات (أ و ب) في ظل اقتصاد عالمي وهي دراسة الألماني Simon 1992 HERMANN حول أبطال الخفاء Les Champions Cachés حيث استنتج وجود (أ و ب) ذات إستراتيجية دولية وأن هناك علاقة ما يسمى بالعولمة الاقتصادية[5].

ظهرت كلمة (العولمة) في الولايات المتحدة الأمريكية سنوات 80(Globalisation) وقد إن تحديد التوابع والتكامل الاقتصادي المتنامي و المتزايد بسبب التطور المستمر للتقنيات الحديثة المتنامية في الفترة ما العولمة حيث هجرة رؤوس الأموال والاستثمارات و حرية تنقل السلع، التجارة الخارجية انطلاقة كبيرة تراجعا ملحوظا بسبب نقص الإنتاج خلال سنوات 30 جديدة تدارك للتراجع الذي سجلته وكذلك إن نشير إلى ما أثر به الكثير من اجل إعادة بعث النشاطات الاقتصادية عن طريق تطبيق مارشال* وقياس بروتكول وودز مراحل العولمة قد اكتمل مع بداية سنوات 80 و الاستثمار الأجنبي المباشر التنمية وأن الشركات الإنتاج والتوزيع تتزايد تزايدا مستمرا و وتعزز التكاملات الاقتصادية بسبب ظهور بعض الاقتصادية مثل أزمة البترول سنوات 1970 و تطبيق الهندسات الاقتصادية للهيكلة الإدارية و ظهور دول مصنعة جديدة وحدوث التطور السريع لوسائل الاتصال وقياس الشركات المتعددة الجنسيات تموضع إنتاجي جديد وانتهاء المشاورات المكثفة عن جولة الأروغواي وأخيرا إمضاء اتفاقيات

[5] **Olivier. T** ; Essai de théorisation de la gestion des PME de la mondialisation à la proxemie ; thèse d'habilitation ; univer de caen basse ; Normandie 2004, P 05

*يعتبر مارشال من بين برامج إعادة بناء أوربا بعد الحرب العالمية الثانية

مراحل تطور جديدة شهدتها العولمة خلال سنوات 90 قد مرت بها التجارة الدولية منذ اتفاقية الجات 1994 وكانت تطبق قواعد اقتصاد السوق وانتهاج نظام اقتصادي من طرف الأطراف الساحقة للدول.

النظام الاقتصادي العالمي نحو تحرير المبادلات وفرض نفس في كل الميادين وبالتالي المؤسسات (ي و ي) لا تتأثر بل تتأثر من التجارة و هذا لا يمكن الأولوية والواجبات مثل المؤسسات الكبيرة الحجم من حيث القدرة التنافسية من استمراريتها في وقصد التكيف مع المعطيات الاقتصادية الجديدة لا بد عليها أن تقوي بتأهيل وظائفها تأهيلا مناسبا عن قواعد تسيير علمية وانتهاج استراتيجية معينة قد إلى تحقيق مستوى معين من المردودية الاقتصادية والمالية بعد الانفتاح المشاكل الداخلية و الخارجية الأمر يمكن أن تحول دون تحقيق أهدافها.

يمكن القول أن العولمة ليست ظاهرة طبيعية بل هي حاصل تحصيل لاختيارات اقتصادية معينة هذه الأخيرة تعني الإرباك من طرف المنتج وتأثر القرارات الاقتصادية وهو ما جعل قوة تدويل الإنتاج L'internationalisation de la production تقفز وبسرعة متزايدة وعليه فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لابد أن تتحدى تحديا في ظل المعطيات الاقتصادية الجديدة من اجل استمراريتها وبقائها.

بالنسبة للمؤسسة الصغيرة ومتوسطة فإن العولمة تعني إثابة تدويل المؤسسة أي انتقال من وطن إلى الدخول في دون بواسطة منتجات كل ما هناك حجم صادرات وواردات واستثمارات المباشر في الخارج كل ما هناك تحولات في معوق.

I – 1-2 تعاريف العولمة:

التعريف الأول: يعرفها صندوق النقد الدولي على أنها تلك المبادلات الاقتصادية العالمية المتزايدة بسبب ارتفاع حجم الصفقات الدولية و تنوعها من السلع و الخدمات إضافة إلى التدفقات المالية الدولية و الانتشار التكنولوجي السريع[6] .

التعريف الثاني: هي مجموعة المبادئ الأيديولوجية و المفاهيم النظرية و الآليات التي ترتكز على ثلاث سلطات[7]:

[6] Marjorie Lecerf ;LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES FACE A LA MONDIALISATION ; Thèse de Doctorat ;Université de Paris I ;France ;P19

[7] مجموري أمال دراسة تحليلية و تقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الأورو-متوسطية أطروحة دكتوراه جامعة الجزائر 2006 ص 8

- **سلطة السوق**: باعتبارها الآلية الأساسية للتسيير الفعال والتخصيص الأمثل للموارد المتاحة المحلية و العالمية.
- **سلطة المؤسسة**: باعتبارها التنظيم المسؤول عن التشكيل في الإنتاج و بالتالي الرعاية الاقتصادية و الاجتماعية للمجتمع.
- **سلطة رأس المال**: باعتبارها المحرك الأساسي للثروة وتعظيم الأرباح.

التعريف الثالث: هي عبارة عن تنظيم عالمي جديد يقوم على العقل الالكتروني والثورة المعلوماتية القائمة على المعلومات و الإبداع التقني يغير الحدود دور الاعتبار للمهارات والكفاءات و القيم و الحدود الجغرافية والسياسية[8] .

التعريف الرابع: هي كلمة مترجمة عن المصطلح الإنكليزي Globalisation وتعني إضفاء الشيء طابع العالمية[9].

I – 1- 3 التطور التاريخي للعولمة:

حتى نتمكن من حصر مفهوم العولمة لابد من التطرق إلى الخطوات التاريخية التي سلكتها في بنائها وفي تطورها ومراحل تسارعها واستقرارها عبر عن وسائل وسائطها في الكتابة القاعدة الضرورية للاتصال المتبادل وتبادل المعلومات ابتداءا من القرن الأول و الثاني بدأت الكتابة الرومانية تصل إلى مستواها وأشكال وسيلة متعددة الاتصالات حيث بين الدول تتسارع ثاني مهم في تطوير العولمة بدأ منذ بداية القرن الخامس عشر أي مع ظهور الاكتشافات الكبرى أين توجهت أوربا إلى الفتوحات الاقتصادية والثقافية.

كان العقل البشري يمثل عمودا فقريا وسيلة جد أساسية لقيام العولمة في منتصف القرن التاسع عشر عرف ضرورة العولمة تسارعا جديدا إن تعزيز و تقوية نظام المبادلات الاقتصادية العالمية الاستعمار الثورة الصناعية تمثلها لعبت دورا أساسيا في قيام وتطور العولمة وأخيرا عن تزايد الطلب العالمي وتقليص الحواجز عن المبادلات وإنشاء منظمات دولية متجانسة ومتكاملة المهام إلى تشجيع ظاهرة العولمة.

بقدر ما هو مهم معرفة مبادئ العولمة وتناول أبعادها بقدر ما هو مهم تناولة وصفها في إطارها الواقع يدل على وجود تيارين أو رؤيتين يهيمن على موضوع العولمة التيار الأول يعتبر بأن العولمة مقيدة للتنمية ومبادئها والتيار الثاني ينطلق من أخطار العولمة على التنمية الشاملة الرؤية كثيف

[8] عماد يونس منصور، العولمة تاريخ وأبعاد، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 2005، ص 45.
[9] نفس المرجع، نفس الصفحة.

بواسطتها تقدم توصيات دقيقة ومهمة حول قضية العولمة وما حول السياسات الاقتصادية الممكن انتهاجها في ظل عولمة اقتصادية و تعرف على أنها ظاهرة مركبة ومتشعبة وذات الأبعاد المختلفة فالبعد الاقتصادي الذي يسعى إلى تحويل الاقتصاديات الوطنية إلى اقتصاد موحد البعد المالي الذي يستند مرجعيته من خلال التدفقات المالية بين الدول، البعد التجاري وهو يتمثل في خلال المبادلات الدولية للسلع والخدمات، البعد التكنولوجي الذي قد يلعب دورا مهما في تسارع ظاهرة العولمة لاسيما بواسطة تقنيات الاتصال والإعلام المتطورة العوامل فلها أدورا مهمة تلعبها في دفع العولمة وعليه فإن توصياتها حتى نتمكن من دراسة الظاهرة وأبعادها (ي ا و ي) باعتبار أن العرض الأمر لمهدد لاستمرارية المؤسسات ويتطلب البحث إيجاد معرفة وتأثير فل بعد (ي ا و ي).

I – 1-4 أبعاد العولمة و تأثيرها على المؤسسات (م أ و م)

إن الحديث عن العولمة قد يرتبط أساسا بالمفهوم الاقتصادي, هذه لدى الباحثين الاقتصاديين إلا انه لابد من القول بان الظاهرة لا ترتبط فقط بأحداث المتغيرات الاقتصادية العالمية وإنما الحياة الاجتماعية والثقافية وسير الأجهزة السياسية في العالم فلها متأثرة بالعولمة بمفهومها الواسع وهذه منطق التوحد الشيء بالنسبة للمؤسسات (ي ا و ي) فهي تحتوي على وظائف فلها تبعة لقيود واقع ومتطلبات الوظائف الاقتصادية ليس الوحيدة التي تتأثر بها المؤسسة الصغيرة و المتوسطة و إنما أبعاد أخرى للعولمة قد تؤثر على سلوكياتها.

1. البعد الاقتصادي

تدل العولمة الاقتصادية أولا وقبل كل شيء على الاقتصاديات الوطنية نحو الاندماج في هيكل اقتصادي موحد وتكامل يستلزم إلغاء تحرير قطاعات الاقتصاد من خوامل الداخلية للسوق و الأسعار وإنما الغاء التحرير قد يخلق أساسا للتبعية التجارية الاقتصادية وهذا تنقل رؤوس الأموال وتنقل القوى العاملة.

إن الحديث عن العولمة تمحور أساسا حول العولمة الاقتصادية التي للمؤسسات المتعددة الجنسيات أو المنظمات الاقتصادية الكبرى تعد الحدود الجغرافية للدولة الأصلية من اجل البحث عن قوى عاملة جديدة تناسبها أومن اجل البحث عن الموارد الطبيعية والمواد الأولية و إزالة الحدود الجغرافية والجمركية يدورها المؤسسات بالتزام من القيود القانونية والتشريعية المفروضة في الدولة الأصلية عن طريق ما يسمى بالتجزئة إلى الدول أصبحت بتبني منها الاستثماري واستقرارها

السياسي, ومزايا الحرية الممنوحة وهو ما جعل بعض المؤسسات تتحول إلى مؤسسات عالمية(Entreprise globale).

- ***ماهية المؤسسة الشاملة***

المؤسسة الشاملة (Entreprise Internationale) هي عبارة عن منظمة اقتصادية تتميز بانتشار وجودها ونشاطاتها على المستوى العالمي ولا تعترف الحدود الجغرافيا والدولة في حد ذاتها عائق لنشاطها بينما المؤسسة الدولية تنشئ وفقا للقوانين الدولية وتشريعاتها حتى ولو كان نشاطها خارج إقليم الدولة[10].

إن تحرير حركية رؤوس الأموال قد يتطلب تحرير سوق العمل الانفتاح الاقتصادي يؤدي بدوره إلى نزع القيود على منظمة سوق العمل وإن العولمة تستلزم تطبيق قواعد السياسات الاقتصادية الرأسمالية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعلى قرار المؤسسات الكبيرة العمل الآن إمكانية البحث عن اليد العاملة المؤهلة في العديد من الدول وبالتالي فهي مطالبة بخصوصيات معرفة سوق العمل الأجنبي التقنيات الخاصة بالتوظيف تلعب دورا مهما في تحديد هيكل المؤسسة. وحسب التحقيق الذي أجرته (Européen Network for SME Research) في سنة 2003 توصل إلى أن صعوبة بالنسبة للمؤسسات (ي و ي) هي كيفية إيجاد وتوظيف اليد العاملة المؤهلة ومن لوظيفة الموارد البشرية داخل المؤسسة (ي و ي) دورا مهما (ي و ي) البحث عن اليد العاملة المؤهلة والمميزة بنشاطها وخبرتها و مع العلم تنقل اليد العاملة داخل (ي و ي) يكون سريعا جدا مقارنة مع المؤسسات الكبيرة الجزائر ومن هنا القول بأن اليد العاملة تلعب دورا في حياة المؤسسة في إطار العولمة.

2. البعد التكنولوجي :

إن سيرورة العولمة التجارية كان أساسها التحرر التدريجي للقيود الجمركية والتجارية بين الدول قصد تحقيق سوق موحد تنتقل فيه السلع والخدمات بكل حرية تامة السيرورة تميزت بمرحلتين مهمتين وهما:

[10] **PORTER .M** ; L'avantage concurrentiel, Paris inter éditions, 6éme édition, 1996, P 86

- **GATT : الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية**

هي عبارة عن مجموعة من الاتفاقيات تهدف إلى التدرج للقيود الجمركية والتجارية وكانت أول اتفاقية سنة 1947 ودخلت حيز التنفيذ 1948 وعقدت جولة اورقواي وانتهت بالتفاوضية مراكش 1994 والتي تم فيها ظهور المنظمة العالمية التجارةOMC و تتولى الاتفاقيات على الاعتراف بسيادة قوى السوق والأسعار في ظل التجارة الدولية.

و تغطي اتفاقيات الاتفاقيات الميادين التجارة عن طريق أجهزة مثل « GATS » و الخاصة بقطاع الخدمات و « TRIP » الخاصة بالملكية الفكرية و « TRIM » و الخاصة للماية الاستثمارات و تشمل الاتفاقات تعتبر خاصة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة وجب اهتمامها.

- ***المنظمة العالمية للتجارة OMC***

أنشئت المنظمة عن اتفاقية مراكش 1994 ودخلت حيز التنفيذ سنة 1995 ومن صلاحياتها تشمل الإجراءات التأديبية والعقابية ضد كل دولة تخرق بتطبيق القواعد والاتفاقيات ومن جهة أخرى تعتبر هيئة يعود إليها صلاحية تسوية النزاعات والخلافات التي قد تحدث بين الدول الأعضاء.

3. البعد التكنولوجي :

يمكن القول بأن التطور والتقدم التكنولوجي هو احد المقومات والمكونات الأساسية للعولمة حسب مفهوم سابقا بأن كل مرحلة تأتي التقدم التكنولوجي هو مثابة العمود الفقري الداعم لتطورها المهم والسريع تتطور أجهزة ووسائل النقل مثلا قد لعبت دورا أساسيا جدا في التنمية الشاملة والتكامل الاقتصادي على مناطق العالم المختلفة وتحررت اليد العاملة والمؤسسات بالدخول إلى استغلال الموارد الطبيعية والمواد الأولية ومن زيادة الصادرات لاسيما منها الخاصة بالمواد الزراعية والغذائية والصناعية قد حفزت عامل هجرة اليد العاملة ورؤوس الأموال وخلق الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

لكن في الواقع يعتبر عامل قطاع الاتصالات (تكنولوجيات المعلوماتية الطرق السريعة) من أهم العوامل التكنولوجية التي تؤدي إلى تخطي الحدود الوطنية بدون أي عائق من اجل البحث عن المعلومات المختلفة وبطريقة جد سريعة وفي وقت مثالي وهو ما يعتبر في نفس الوقت مثابة عامل منشيا لثروة لدى الدول الصناعية المتقدمة

إن تحويل التكنولوجيات باستثناء عنصر النقل والمواصلات والاتصالات قد يتم عن طريق هجرة الاستثمارات في بلد إلى أخر ومما يمكن القول بأن العولمة التكنولوجية تأثرت الاقتصاد عن

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باختصار تتميز بحجمها الصغير أو المتوسط ولا تتطلب نفقات هائلة في البحث والإبداع وبالتالي يمكن لها أن تغتنم فرصة الدخول مع تكتلات الاستثمارات عن طريق المناولة أو التحالفات ... الخ سيجعلها تتحصل على حصة أكثر في ميدان التصدير تستطيع الدخول إلى مبادين عالمية تتميز بدقة تكنولوجيتها العالية.

4. البعد المالي :

لقد غيّرت العولمة بالقطاع المالي إلى أبعد الحدود من خلال النقاط التالية و التي تمثل في العولمة المالية و النقدية.

التحرير المالي و النقدي: بدأ التحرير المالي و النقدي في الولايات المتحدة الأمريكية بداية 1970 متبوعا باليابان سنة 1983 و أنجلترا أوربا سنة 1990 و هو ما جعل وجود سوق مالي موحد بعيد عن القوانين التي تنظم العلاقات المالية و النقدية و هو ما يجعل المؤسسات (أ و ب) تغتنم الفرصة على حساب المؤسسات الكثيرة في القيام بالتحويلات المالية و طلب القروض الخارجية التي أصبحت سهلة التنفيذ بواسطة الدفع الالكتروني دون اللجوء إلى وساطة مالية قد يتولد عنها تكاليف كبيرة.

تحرير الأسواق المالية الدولية: إن نزع الوساطة المالية قد اثر على أسواق مالية وطنية على الصعيد الخارجي.

- ***نزع الوساطة***

إن المتدخلين الدوليين في أسواق رؤوس الأموال قد لا يحتاجون إلى وسيط (بنك مثلا) من اجل تنفيذ عمليات مالية أو نفقات وهي لا يتعاملون مباشرة عن طريق تلك الأسواق المالية والبورصات.

I – 2 العولمة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة : التحديات والفرص

إن ظاهرة العولمة تشير إلى إزالة الحدود الجغرافية، وسيادة القطاع الخاص والمنافسة الكاملة وحرية الاختيار الى تعددها تكاليف الإنتاج والجودة والأسعار، واقتصاد المعرفة، كلها قرائن تعتبر تحديات كبيرة وفرص متاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

I – 2 -1 الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد العالمي:

شهد وضع الاقتصاد العالمي الحالي يتكرر استخدام مصطلحات أساسية هي: العولمة، واقتصاد المعرفة. لقد ظل العالم يشهد عولمة الشؤون الاقتصادية، وهي بسبب عدة عوامل من أهمها: ثورة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وهي التقنية من اللوائح على المستوى الوطني والدولي، كما ظل العالم يشهد بالتوالي مع هي ارتفاعا أسيا في الكثافة المعرفية بالأنشطة الاقتصادية، مدعومة بثورة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وتسارع التقدم التكنولوجي*.

وتتمثل العولمة من خلال عدة أبعاد متبادلة، يتجسد أثرها وضوحا في:

- تدويل الإنتاج
- تنقل الحدود بين الأسواق الوطنية وتنامي نصيب التجارة الدولية من الناتج العالمي
- الكثافة المعرفية
- الزيادة غير العادية في حركة رؤوس الأموال، بما في هي الاستثمار الأجنبي المباشر
- اشتداد المنافسة

1. تدويل الإنتاج:

لقد توسع الإنتاج الدولي بتأثير من العوامل التالية طويلة الأمد[11].

- تحرير السياسات وتنقل الحدود الوطنية، الأمر الذي أتاح تنوع الاستثمار الأجنبي المباشر والترتيبات غير المتصلة برأس المال المملوك.
- التغير التكنولوجي السريع وانخفاض تكاليف النقل والاتصالات جعلا من الأوفر اقتصاديا إجراء تكامل بين العمليات المتباعدة ونقل المنتجات والمكونات عبر أرجاء العالم للاستفادة من الكفاءة.

* تستلزم نظم الإنتاج الدولية الحديثة وجود نظمٍ جديدة لإدارة الإنتاج، تتطلب بدورها إقامة مزيدٍ من الشبكات الفعالة بين الشركات والموردين، واستخدام نظمٍ أفضل لإدارة الجودة، وقوة عاملة تتمتع بدرجةٍ عالية من المهارات المتعددة.

[11] لخلف عثمان، واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و سبل دعمها و تنميتها- حالة الجزائر- أطروحة دكتوراه دولة، جامعة الجزائر، سنة 2004، ص 72.

- المنافسة المتزايدة أجبرت المؤسسات على انتهاج طرق جديدة لزيادة كفاءتها في استخدام أساليب جديدة وتغيير أنشطة إنتاجية معينة لتقليل التكاليف.

وفي ظل الاقتصاد العالمي يتم تجزئة سلسلة القيمة بين عدة دول و يعد الإنتاج عادة يشكل بالضرورة جزءا من الأنشطة الأساسية التي تأديتها داخل الشركة الرئيسية. وفي ظل المنافسة المتزايدة يكثر توزيع الإنتاج[12] على مؤسسات صغيرة ومؤسسات خارجية موجودة في أكثر من بلد واحد ويسمى كمال للمؤسسات بالاستفادة من المزايا النسبية على نطاق عالمي. وتشمل المزايا مهارات أيادي الدخول التفضيلي إلى أسواق معينة والعمالة الرخيصة ما يسمى لتلك المؤسسات بالتركيز على أوجه كفاءاتها الأساسية في مراحل سلسلة القيمة أو الطلب التي تعتمد على الكثافة المعرفية حيث توجد معظم القيمة. وقد استتبع كمال تحولا في الأساليب الإدارية نحو إدارة الجودة والتوحيد القياسي والإنتاج في المواقع المتعددة... إلخ. كما كان كمال تحول الطلب نحو القوة العاملة التي تتمتع بدرجة عالية من المهارات المتعددة.

على سبيل المثال حينما يتعلق الأمر بشبكات الإنتاج الدولية التي تتطلب وضع موحدة قياسية نطاق واسع تبحث المؤسسات المتعددة الجنسية عن مواقع الإنتاج على أساس ارتفاع إنتاجية العمالة وانخفاض الأجور وتكاليف النقل الأساسية وفي مزايا نسبية يمكن تقديمها بسهولة وبينما تحتفظ المؤسسات المتعددة الجنسية عموما بالمعرفة الفنية والتكنولوجيا لنفسها تدخل الشركة في شبكة من العلاقات القائمة على التعاقد من الباطن التي تستفيد من المزايا النسبية وتستلزم الأساليب جديدة لإدارة سلاسل القيمة التي تتطلب وجود شبكات بينية أكثر كفاءة بين المؤسسات والموردين وتحمل لإدارة الجودة وقوة عاملة متعددة المهارات. وتتطلب الصناعات والقطاعات استخدام إن طبيعة سلسلة القيمة الخاصة بالصناعة مثل قابليتها للتجزئة اعتمادا على الملاءة المادي على سبيل المثال على توزيع مراحل الإنتاج على مؤسسات خارجية.

لقد حدث تطور مهم يتصل بتدويل الإنتاج ويتمثل في تزايد أهمية التوحيد القياسي لكي يضمن سلامة المنتج النهائي وإمكانية تسويقه إذ تتأكد من أن المكونات المنتجة في أماكن مختلفة مطابقة بشهادة رسمية نموذجية متطورة من المعايير المتصلة بالإدارة والإنتاج والعمالة والبيئة ومن ثم تعقد العقد الأخير انتشارا في استخدام المعايير.

[12] البنك العالمي، تقرير الاستثمار العالمي، 2002 ، صفحة 4 .

تحتفظ المؤسسات متعددة الجنسية عادة بالأنشطة عالية القيمة أو تعهد بها إلى مواقع تتمتع بمزايا تنافسية مثل الأمور الهيكلية بينما تعهد إلى المواقع الأقل تقدما من الناحية الصناعية بالأنشطة البسيطة المعتمدة على كثافة العمالة مثل التغليف والتجميع وبتزايد عدد الدول التي طورت قدراتها في الأنشطة الصناعية سقطت الحواجز التي تعيق الدخول إلى الإنتاج وتزايدت الفوارق التنافسية بما أدى إلى تدهور معدلات التبادل التجاري الخاصة بمنتجات الدول النامية وعلى القيمة من الأنشطة تتزايد المجالات التي تكون فيها العائدات الاقتصادية الرئيسية في سلسلة الإنتاج موجودة في مجالات الإنتاج مثل التصميم والتصنيع والتسويق.

2. اقتصاد المعرفة والبحث والتطوير

في حين كان الأرض والعمالة ورأس المال هي العوامل الثلاثة الشاملة للإنتاج في الاقتصاد القديم الأصول المهمة في الاقتصاد الجديد هي المعرفة الفنية والإبداع والمعلومات[13] ويعتبر المتجسد في برامج الكمبيوتر والتكنولوجيا عبارة نطاقا واسع من المنتجات تبيعها تفوق قيمة رأس المال أو المواد أو العمالة. لقد استنتجت دراسة أجريت على 192دولة أن رأس المال البشري والاجتماعي يمثل نسبة لا تقل عن 64 % من ثروة الأمم في حين يمثل رأس المال المادي نسبة ضئيلة قدرتها 16 % ويمثل رأس المال الطبيعي النسبة الباقية.

لقد شهد الإنتاج تكثيفا معرفيا تسبب وظهور الكثافة المعرفية في صادرات العالم المصنعة ظاهرة عموما في الفترة من 1970 إلى 1977 ولكنها ازدادت منذ بشكل مطرد و دون. وفي فترة متأخرة من 1996 أشارت التقديرات إلى أن أكثر من 50 % من التجارة العالمية في اقتصاديات دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية يعتمد على قاعدة بيانات مؤشرات التنمية العالمية.

تعزى المعرفة من كفاءة استخدام العوامل الإنتاجية الأخرى على سبيل المثال وكما هو موضح في الشكل الموالي (17)أن بينما كانت القيمة المضافة للمنتجات المصنعة تتزايد كانت الوظائف تتناقص ومع تزايد التنافس في وراثة تحولا ملموسا في هيكل الوظائف لصالح العمال الذين لديهم قدر عال من المعرفة والمهارات حيث شهد سوق العمالة الأمريكي عملية تراجع كبير بفقد حوالي 44 مليون وظائفهم عملية تعديل اقتصادي ولكنها أوجدت 73

[13] عثمان لخلف، مرجع سبق ذكره، ص 76.

مليون وظيفة منذ عام 1980. وتشير التقديرات إلى أن 60% من قوة العاملة العالمية الحالية هي من العاملة المنظمة غير المعترف وهذه الرقم من أن العاملة في قطاع التصنيع التابع لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية يفقدون وظائفهم لأن الوظائف تتنامى في قطاعات التكنولوجيا العالية القائمة على العلوم والأي يتراوح نطاقها من أجهزة الكمبيوتر إلى الأدوية[14].

3. الاستثمار الأجنبي المباشر:

لقد شهد الاقتصاد العالمي نمواً سريعاً في الاستثمار الأجنبي المباشر خلال عام 2000 وصل الاستثمار الأجنبي المباشر إلى 1300 مليار دولار أمريكي وقد سجل الاستثمار الأجنبي المباشر معدل نمو قدره 18% وهو أعلى من معدلات نمو الإنتاج العالمي وتكوين رأس المال والتجارة. وتعكس الأرقام العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر إلى حد بعيد التطورات المشار إليها أعلاه حيث شهد النمو ميل إلى حد بعيد نحو المواقع والصناعات المعتمدة على الكثافة المعرفية مع وجود أكثر من 1000 مليار دولار أمريكي من الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتقدمة مقارنة 240 مليار دولار أمريكي في الدول النامية ويتركز النمو إلى حد بعيد في قطاعات سلاسل القيمة المعتمدة على كثافة العمالة مع وجود استثناءات تتمثل في بعض الاقتصاديات الآسيوية[15] وبلغت حصة الدول الآسيوية النامية من النمو 143 مليار دولار أمريكي نصيب الصين منها 41 مليار دولار أمريكي. وتتمثل عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في توافر أعداد كبيرة من العلماء والمهندسين والفنيين على مستوى عال وتدريب على مستوى إلى قرب الجامعات والمؤسسات البحثية الأخرى.

I – 2-2 أثر تطورات العولمة على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

أثرت التطورات الاقتصادية العالمية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بوسائل متعددة جهة قدمت المؤسسات فرصاً للتوسع والنمو ومن جهة أخرى سوف تعاني المؤسسات الأقل ستتأثر قدرتها التنافسية على الرغم من التعرض لمنافسة شديدة في ظل أنظمة العالمية وللعولمة تأثير تمييزي على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المتقدمة وتلك الموجودة في الدول النامية.

[14] OCDE: « perspectives de l'OCDE de sur les PME », 2002, p .37.

[15] البنك العالمي : تقرير الاستثمار العالمي ص 82.

I – 2-3 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديات العولمة.

وبشكل عام تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء في الدول المتقدمة أو النامية قدرا متزايدا من المنافسة والضغوط العادية بفعل قوة التدويل والعولمة تضع المؤسسات أحجامها في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحسين من وضعها التنافسي تتزايد سعي المؤسسات لمواجهة من خلال بناء تحالفات الربح والنفقات والتحديث وتبني التكنولوجيات ولا تؤثر الضغوط التنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل جذري بل تؤثر أيضا على معات وتكات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائمة على سبيل المثال في المناطق الإيطالية الشمالية حيث ظل شكل الشراكة المؤسسات قائما على البعد المحلي وأيضا توجد أدلة متزايدة على وجود ضغوط لزيادة القدرة التنافسية من خلال إقامة شراكات عبر الحدود للاستفادة من انخفاض تكاليف الإنتاج خارج إيطاليا.

ويوجد لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحديثة حافز للصمود أمام المنافسة ولكن حجم الفئة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صغيرا نسبيا جدا في الدول المتقدمة أقل من 20 % من المؤسسات الأوروبية الصغيرة والمتوسطة تمتلك استراتيجيات حديثة وفقا للمعايير الأوروبية وجد تلك المؤسسات تواجه ظروفا صعبة للغاية في كثير من الدول نتيجة لتغير طبيعة المنافسة من منافسة سعرية إلى منافسة معتمدة على الجودة والمرونة والتصميم والثقة في المنتج وإقامة الشبكات ولا يقتصر الأمر التغيير على المنتجات الصناعية المتقدمة بل يمتد إلى المنتجات الصناعية التقليدية مثل الأنسجة والأحذية والمنتجات الغذائية.

وتمكن تجربة دول أخرى وجنوب آسيا أيضا " بالنسبة المؤسسات الصغيرة كأداة منافسة في السوق العالمية وأن المؤسسات الأن من المرجح أن يكتسب الثقافة التي تجعل الأن تتمتع بإمكانيات تصديرية والأن تنمو إلى مؤسسات صغيرة الحجم إلى مؤسسات عالمة متوسطة الحجم" و وتمكن تجربة الدول " بوجود أن المؤسسات متوسطة الحجم إتجاه التوجه النمو والأن تميل بشدة نحو استخدام التكنولوجيا والتدريب وخدمة أسواق متخصصة ملائمة التي الأن تتوجر ثا في المقام الأول جر أ للنجاح من بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" .

وفي حين أن من المرجح أن تكون جر أ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحديثة في الصمود أمام المنافسة أن من جر أ تيراكا التقليدية أن نسبة المؤسسات الحديثة أن تتلاشى أكثر بين

الدول، إذ توجد معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحديثة في الدول المتقدمة والدول الصناعية الجديدة التي توجد لديها قطاعات تصديرية حيوية وقاعدة كبيرة من العمالة المتعلمة والفنية.

وتعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحديثة في تلك الدول أطراف فاعلة تقدر مساهمات هامة في النمو الاقتصادي لدولها، وفي الحقيقة أدت حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الأنشطة الاقتصادية في معظم اقتصاديات منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية.

1. أنصار العولمة:

يرى أنصار التيار (الليبرالي) بأن العولمة ما هي إلا إفرازات ونتائج القوى التكنولوجية التي تعزز الاقتصاديات في الاندماج في اقتصاد موحد وشامل ولابد أن تكون نتائجها إيجابية بالنسبة لكل من يريد ويقبل التعامل بقواعدها بينما كل من يواجه ويحاول التصدي لكل هو وتقدر اقتصادي سيتأثر بها ويرى العولمة[16] وحسب النظرية فإن العولمة تأثير إيجابي على كل المؤسسات التي تتعامل بقواعدها وتطبق على المؤسسة (أو) الحصول على مزايا هامة سهولة التدويل التي تسمح في المشاركة في صنع العولمة للبلد ومن ستصل إلى تعظيم إرباحها جراء اندماجها في العولمة.

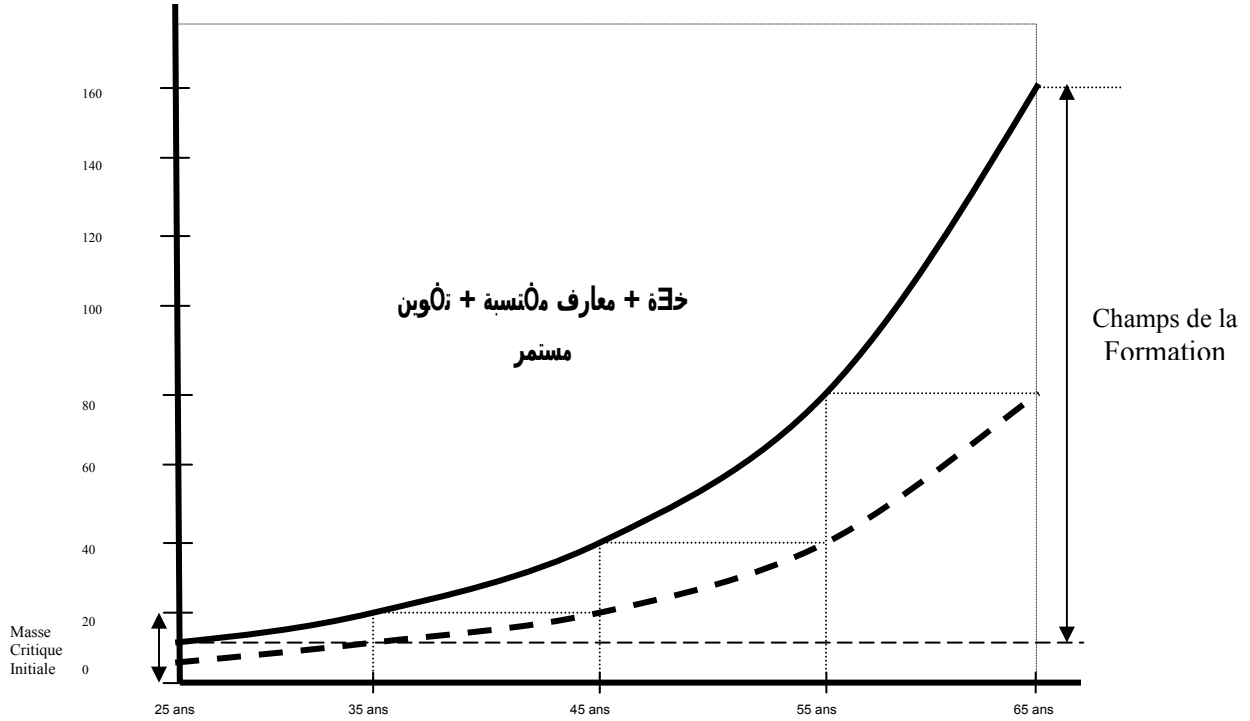
لقد دلل التجاريون التاريخية بأن التطورات التكنولوجيا لاتقف وراء كل التغيرات الاقتصادية والسياسية بل إن التكنولوجيا هي قوة من عامل حيوي لكل المجتمع وهي وراء كل ثقافية وسياسية و اقتصادية.

إن التحولات التكنولوجية العولمة طريق العولمة المالية ومن طريق الغزو المستمر لأسواق السلع والخدمات وإعادة تنظيم الكومات التكامل الاقتصادي العالمي يعتبر حامل للمزايا و الحفزات وهو في نفس الوقت ظاهرة لا يمكن الاستغناء عنها وغير دليل على هو اقتصاد آسيا الشرقية التي بنيت على المبادلات التجارية وبالتالي تحكمت في تقنيات الدخول إلى الأسواق العالمية والاستعمال التكنولوجي بالعولمة حسبهم (حسب التيار الليبرالي) هي التي تحكم بالتطورات العالمية في ظل تحسن الظروف المعيشية والصحية وهي بفضلها أفرزت مجتمع مدني عالمي متحضر يسعى لحاربة الديمقراطية وتجسيد العدالة الاجتماعية، ومن لا يوجد بديل آخر منطقي وعقلاني من العولمة.

[16] Marjorie LE CERF ; op-cit ; P12

إن التطور السريع للمعارف العلمية وزيادة قدراتها تعتبر أساسي لظهور وجود العولمة و جاء البحث العلمي وتكنولوجيات الجديدة تتلاني مكانة تعتبر آليا جشيا مهمة وبتالي وجب تنمية القدرات العلمية والمعرفية لكل فرد وتشكل البياني يبين المتطلبات من المعارف الواجب اكتسابها من طرف كل إطار خلال مشواره المهني.

الشكل I-1: المعارف واجب اكتسابها من طرف كل اطار خلال مشواره المهني.



Source : Marjorie LECERF : op-cit page 21

المكتسبات أساسية تبنى على الاختيار التكوين الأساسي الذي يتلقاه الفرد وتجربته المهنية والمعارف المكتسبة بصفة ثابتة للبيت لا بد من تغير العوامل (التكوين الدائم التجربة المعارف الخاصة) تكون نموذج المعارف العلمية المكتسبة من طرف فردنا بالتطورات التقنية والاجتماعية تلعب دورا في تنمية القدرات المعرفية التطورات المعرفية في ثابتة حلقة مهمة في دورة العولمة والتي يمكن وضعها حسب الخطوات التالية.

إن زيادة وارتفاع القدرات المعرفية (للبحث وتكنولوجية) أدت إلى زيادة الاحتياجات لوسائل الإتصالية وخلق جاء البحث عن خبرة من خلال أساسي للجزء مع المؤسسات تلك التي تشتغل في ميادين (الإلكترونية الكهربائية الميكانيكية....) وإن إلى البحث جاء اليد العاملة تتطلب تكوين أساسي و أولى نجعل منها هيئات تنتج ملائم وبصفة خاصة جاء التحولات التكنولوجية لا علاقة

بتطور القدرات المعرفية والعلمية وفي إطار لزيادة الإنتاج وإنتاجية المؤسسة ومما يخص القول بأن البحث عن عوامل جديد لكفاءة المؤسسة .

2. معارضو العولمة

إن الرؤية الأحادية والمتجانسة من بعض الباحثين الاقتصاديين تعتبر نقيضة الأولى(الحرية الليبرالية) تهدف تعتبر محاولة لإخفاء بعض الدول والحكومات لقواعد الاقتصاد الليبرالي بأن العولمة ما هي إلا شكل من أشكال الامبريالية Impérialisme ، ومما زاد الطين بلة تبني أطر العولمة على أنها تبيع المؤسسات والأنشطة الاقتصادية إلى جيوب المؤسسات (ي و ي) الأقوى ستصبح أداة لتكريس السوق المسطرة من طرف الهيئات المتعاملة ولا يمكنها الحصول على أية أو دعم وفي مطالبة في الحالة إن تتحول إلى مؤسسة من بين مؤسسات أو يكون مصيرها الانسحاب الكلي من المسيج الاقتصادي .

I – 3 حدود العولمة

يميز بين العولمة وظواهر التدويل السابقة الذكر التدويل تسعى إلى تعزيز العلاقات بين الدول والأمم وهنا يتمثل الأمر في الهيئة التداخل الحقيقي بين مصالح الدول.

فالمؤسسات الشاملة Firmes Globales والتي تعبر عن الأجهزة الأساسية للعولمة وتختلف عن المؤسسات الدوليةFirmes Internationales باعتبار الهيئات الأخيرة تنشط في إطار وطني محدد تقوم بعمليات الاستيراد والتصدير للمنتوجات والموارد الأولية بينما المؤسسات الشاملة لا تحمها قوانين الحدود الوطنية والدول لا تعتبر عائق لنشاطها. قبل إنشاء المنظمة العالمية للتجارة الأي تقوم في ظلها بعض المفاوضات المتعددة لأجل الصلاحية الكاملة تتمتع للدولة في ظل GATT لكن في ظل OMC النشاطات والمفاوضات تتطلب تراجع دور الدولة الهيئة بالتدريج جزء من صلاحيتها على مستوى الخارجي إلى الهيئات الدولية , وعلى المستوى الداخلي إلى القطاع الخاص .

الواقع دل على أن ومن القرون الأولى على الحيطة والحذر إلى المعاملة مع الغير قد تحتل مكانة مهمة في المعاملات الدولية بل تعتبر الأساسي للتميز العرقي أو الديني العولمة الاقتصادية قد شهدت جد متقدمة على العولمة الثقافية قد يصعب تحقيقها بسبب الاختلال الهائل ومما تتطلب عملية تقليل الحريات وتقارب الأفكار بعيدة الأمد من ناحية التجسيد جهات الفجوة ما بين العولمة الاقتصادية والثقافية قد يثير عليها جرائم جديدة لسنا بصدد دراستها في الموضوع.

العولمة تعتبر مسارا سابقا لدى الفكر الميكانيزمي المسيطر على طبيعة تنظيم وإدارة الأفراد وبعض الدول لاسيما منها السائرة في طريق النمو ومما تعتبر في نظر الفكر الاقتصادي تلعب دورا حيويا في تحقيق النمو الداخلي بدليل أن مع التطورات الحاصلة في الاقتصاديات الوطنية لمختلف الدول كان سببها الرئيسي مرتبط ارتباطا وثيق بقضية تدويلها وتجاوز حدودها الجغرافية وهو الشيء الذي يتقلص الفجوة ما بين الا مساواة الدولية في النمو والمواجهة وتقليل دولة تهي مطالبة بإلغاء القيود الجمركية وتجاوز الحدود تلك الدول النامية الأخرى وجب تحليها على الأقل المسائل الخاصة والمعرفة والحصول على تقنيات التكنولوجيا الصناعية بواسطة القنوات المتوفرة لكن من جهة أخرى ينبغي القول بأن الانعكاسات لا تكون إيجابية إلا إذا كان النمو الاقتصادي والمستوى المعيشي والإنتاجي موحدة وهو الذي لا نراه في واقع معظم الدول الأخرى حاول تحقيق نمو اقتصادي لكن بأي ثمن على حساب الفوارق الاجتماعية المتزايدة

I – 3-1 ظاهرة المؤسسات والبطالة

نقصد بهجرة المؤسسات بتحويل وحداتها الإنتاجية من الدولة الأصلية (الأم) إلى أخرى إقليم الدول (دولة أجنبية) مما في نفس الوقت قد تتأثر الاقتصاد.

1. المناولة: وهي شكل من أشكال الهجرة, ويتعلق الأمر بأخطاء جزء من الإنتاج إلى مؤسسة أجنبية ثم يعاد تسويقه في السوق المحلي ومنه يمكن القول بأن السلع المنتجة في الخارج Sourcing لدولة المؤسسة الأصلية تحل محل السلع الأخرى تنتج في الدولة الأصلية قبل المناولة(هجرة جزئية).

2. إنشاء: إن إنشاء وحدة إنتاجية في الخارج بدل إنشائها في الدولة الأصلية يعتبر شكل من أشكال الهجرة

وهجرة المؤسسات أساسا متمثلة أساسا في البحث عن تعظيم إرباحها وبأقل تكاليف لاسيما منها تكاليف اليد العاملة والمواد الأولية، وقد يأخذ هذا الهجرة والاستقرار بداخل (الدولة الأصلية) ما يلي :

- زوال المؤسسة بسبب قدرتها التنافسية
- الفشل التدريجي للمؤسسة ونقص إنتاجيتها

وعليه تهجرة المؤسسات أيضا تأثيرا على اليد العاملة* وهو ما يتطلب تدخل الدولة من جانب المراقبة والتوجيه وليس من الجانب الاقتصادي البحت L’accompagnement .

* انظر الملحق 20

I – 3-2 العولمة والتقسيم الدولي

نلاحظ من الجدول أدناه بروز بعض الكتل الجغرافية الممثلة بالمدن تحتوي على ما يسمى بالمدن الشاملة (Villes globales) مثل NewYork ; Chicago ; paris ; Londres ; Milan ; Hongkong ; Sao Paulo والتي تشكل مراكز القرار التي تسيطر من خلالها على الأنشطة الاقتصادية الكثافات السكانية الأكبر تخدم وتتأقلم في شبكة عالمية وتستقل عن محاطها الجغرافية القريبة والتي بدورها تحوز اجتماعية من ناحية معيشة الفرد والمزايا الاقتصادية الأكثر تهر يشكل واقع مابين المدن (المدن الشاملة) ودولها الأصلية.

وعليه فالعولمة لا تستفيد منها جميع دول العالم وإنما تبني صورة لدى بعض الدول ومنها فالاقتصاديات الوطنية لا تساهم في صنعها بنفس مساهمة الدول الصناعية المتطورة.

فالدول النامية بقيت هامشية بدليل انها في المدة الممتدة ما بين 1966 إلى 2000 فإن 30دولة لوحدها تحصل من الاستثمارات المباشرة على 93.30 % و في نفس الوقت الاستثمارات في ثلاثين (30) دولة و يتولد عنها صادرات عالمية بمقدار 91 % من الصادرات الكلية.[17]

ومن المنظور يمكن أن نقسم العالم إلى ثلاث مجموعات

- **المجموعة الأولى:** وهي مجموعة الدول المصنعة والتي تحتل المرتبة الأولى من حيث الصادرات والواردات والاستثمارات الأجنبية.

- **المجموعة الثانية:** الدول المصنعة حديثا و تضم:

أسيا: و الصين و كوريا الجنوبية تايوان هونغ كونغ

أمريكا اللاتينية : المكسيك البرازيل الأرجنتين الشيلي

Slovénie **دول** في **مرحلة التحول** : بولونيا الجمهورية التشيكوسلفية المجر

---

* تأثيرات التجارة على اليد العاملة: في التحليل الاقتصادي قد تحدد اثرين –اثر الإحلال واثر التكامل

أ- الإنتاج الأجنبي يعوض الإنتاج الوطني: اثر إحلال ومنه فاليد العاملة ستفقد داخل الوطن وتنشأ في الخارج اليد العاملة فإن مراقبتها للمؤسسة في تحرك إلى الخارج يعني اثر تكاملي, فالأثر المباشر تجرة المؤسسات على

= **DL .. DQf .... l** العمل يكتب بالعلاقة التالية :

= عدد مناصب العمل المفقودة **DL**

= نسبة الزيادة في الإنتاج جراء الاستثمار في الخارج **DQf**

= نسبة المبيعات التي يمكن تحقيقها من الصادرات .....

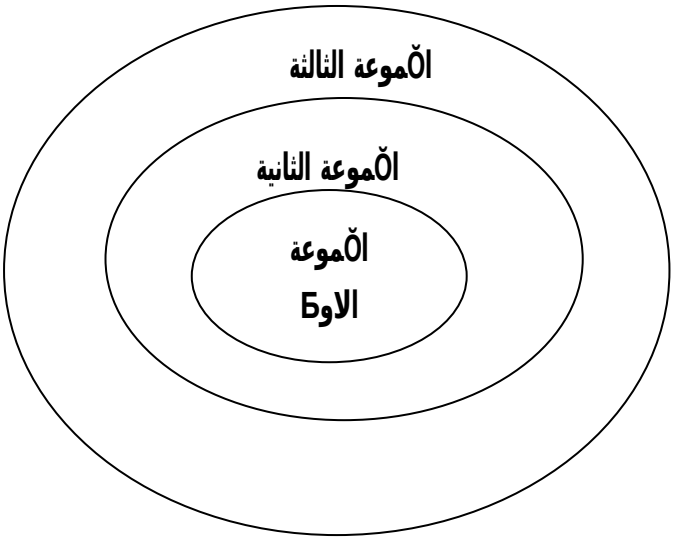
= نسبة العمل إلى المخرجات (عدد الوحدات المنتجة في الخارج) أو عدد العمال بالنسبة لكل وحدة منتجة **L**

[17] World investment ; Rapport publie par le CNUCED ; 2002 p 106

- الدول السائرة في **طريق النمو**: تجريقيا تتمركز الصراوية الدول الأقل نمو من آسيا أمريكا اللاتينية 5 دال تجريقيا.

الرسم التياني

الشكل I-2 : العولمة و التقسيم العالمي



Source : World, investment Report, publie par le CNUCED 2001 N°=159, P .27

1. الدول المتطورة

إن الدول المتطورة تحتل المراتب الأولى من ناحية الصادرات و الواردات والاستثمارات المتبادلة وتلعب في نفس الوقت دور المقترض , والقارض لرؤوس الأموال في المنطقة تبني إستراتيجية التكتل مقسمة ومؤسسة تتكتل دولة تتكتل في إنتاج معين وسوق رؤوس الأموال الدول مركزة على التوظيفات والاستثمارات وعمليات الاقتراض والقروض تكون وسيلتها العملات الدولية وأخيرا الاكتتابات من الأسهم والسندات وكل العوامل أدت إلى زيادة رؤوس المال وأخيرا منطقة للمنافع الحديثة للمستهلك تقترب وتدور حول المنتجات الجد متطورة وذات الجودة العالية .

2. الاقتصاديات الجديدة

إن الدول المصنعة حديثا أو كما يطلق عليها مصطلح دول العالم الثاني تمثل اقتصاديات تقترب من اقتصاديات الدول المتطورة غير إن منتجاتها اقل جودة واقل تكنولوجيا ويمكن القول بان إنتاجها يمس الإنتاج القديم للدول المتطورة ديناميكيتها الاقتصادية ومرونتها مع المعطيات الاقتصادية قد تجعل منها المنافس الخطير لدول المتقدمة آليات التنمية لكنها مرتبطة بالدولار ووضعها الاقتصادي مازال مرتبط بالخيارات الإستراتيجية لدول المتطورة لسياسة تقارب أيدلوجيات الاقتصادية

3. الاقتصاديات المتخلفة

تتعرض اقتصاديات الدول إلى أخطار معتبرة في ظل العولمة، ويتعلق الأمر بتهميشها والقيود المفروضة عليها، من جهة ومن جهة أخرى اعتمادها على تصدير المواد الأولية الخام ووارداتها تتمثل أساسا في المنتجات المصنعة والمواد الغذائية، مع العلم أن التدفقات المالية الداخلة إلى اقتصاديات الدول تعتبر استثمارات ضعيفة وإن وجدت فهي في أغلب الأحيان مرتكزة في بعض القطاعات الحيوية، كما يتميز الإنتاج الخارجي الاستثمارات الأجنبية المباشرة بكثافة تكنولوجيتها وفي المقابل فإن دول اقتصاديات الموجة لا تعتبر مصدرة لرؤوس الأموال وإنما الصرفيات القليلة لرؤوس الأموال هي ما هي مكونة من الإعانات والقروض الداخلة في إطار التعاملات الثنائية.

والجدول التالي يبين:

الجدول I-1: نسبة نمو الناتج الداخلي الخام (PIB) للفترة 1960 إلى 2000 في مختلف مناطق العالم.

الرقم	المنطقة	60 ← 73	73 ← 80	80 ← 90	90 ← 2000
A	دول آسيا السائرة في طريق النمو	3.8	5.1	6.8	7.0
B	دول آسيا المصنعة حديثا	9.1	7.6	8.2	6.1
C	شمال إفريقيا	4.5	6.9	4.0	3.2
D	الولايات المتحدة الأمريكية	4.3	2.5	3.3	3.1
E	أمريكا اللاتينية	6.0	5.2	1.5	2.9
F	الاتحاد الأوروبي	4.8	2.3	2.4	2.2
G	إفريقيا الصحراوية	4.0	2.0	2.0	2.0
H	اليابان	9.6	3.4	3.9	1.7
I	أوربا الشرقية	5.4	4.4	2.2	(-) 4.1

المصدر : GERARD LAFAY Comprendre La Mondialisation .Economique, Paris 2002 P 53

نلاحظ تطور نسبة الناتج الداخلي الخام , مع إمكانية ملاحظة الفوارق الاقتصادية بين الدول، فمع نهاية سنة 2000 سجلت نسب مرتفعة للPIB في تلك المناطق التي تعتبر شملتها منظمة مقارنة بالعملات الدولية الأخرى مثل الدول الأسيوية.

A: الصين , إندونيسيا

B : كوريا الجنوبية , تايوان , هونغ كونغ , سنغافورة

C : الجزائر , المغرب و مصر , تونس , باستثناء لدولة ليبيا

E : المكسيك , أمريكا الوسطى والجنوبية , (جنوب أمريكا)

G : دول إفريقيا الأخرى باستثناء جنوب إفريقيا , ودول شمال إفريقيا

I : دول الاتحاد السوفياتي سابقا وأوربا الشرقية باستثناء يوغسلافيا

3.3.I تصنيف المؤسسات (أ و م) في ظل العولمة:

إن السلوكات المتأثرة وغير المتأثرة التي تسلكها أو تعتمدها المؤسسات (أ و ي) تجاه العولمة الاقتصادية تسمى هنا بتصنيفها(تصنيف سلوكات) تجاه الأسواق الخارجية.

ونرى أن تلك التي تستفيد من الفرص المتاحة للتنمية عن طريق تعزيز صادراتها أو تلك التي تعتمد على الاستيراد و مجموعة من المؤسسات الصغيرة التي تقوم بالتبادل الدولي و التجارة الخارجية عن طريق الشراكة فيما بينها أو عن طريق العمل كمناولة مؤسسات كبيرة.

ومن الباحثين الأوائل حول التصنيف نجد تحليل Fuguet (1986) و Pièrre A.J (1994) Olivier Torres (1998) . و قصد حصر المؤسسات حسب مستوى درجة العولمة والتي اعتمدنا فيها على محورين:

- **المحور الأول:** يخص نوعية الأسواق (أسواق محلية جهوية أو وطنية أو دولية) وهو متغير ثابت عبر السنوات .
- **المحور الثاني:** يخص مصدر الموارد الأساسية و الضرورية لوظائفها و يمكن أن تكون من مصادر محلية إلى مصادر دولية وهو متغير عبر العينات.

ويطلق على المحور الأول اسم "نطاق السوق" وعلى الثاني "النطاق الوظيفي" وبين Pierre A.J Ò صنف و ميزات (ي أ و ي) حسب مستوى درجة العولمة و يرى ما بين أربعة مجموعات:

1) **المجموعة الأولى:** وتتعلق بالمؤسسات المحلية الجهوية و الوطنية و التي تعتمد على موارد محلية في عملياتها الإنتاجية وتقوم ببيع و توزيع منتجاتها في إقليم ضيق(محلي أو جهوي).

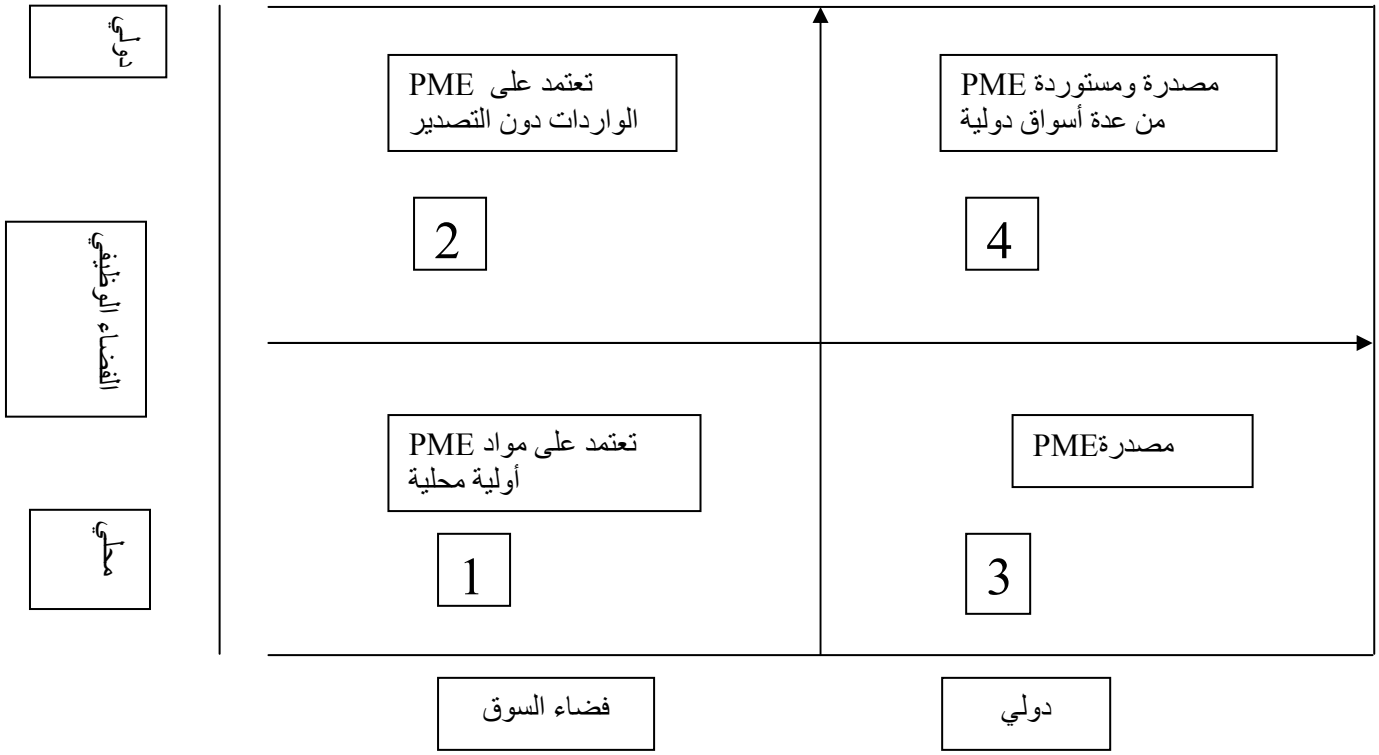
2) **المجموعة الثانية:** وتتعلق بالمؤسسات (أ و ي) التي تنشئ على مستوى محلي لكن تمويلها يتم جزئيا أو كليا من السوق الدولي والتي أطلق عليها Olivier اسم "Globales"

3) **المجموعة الثالثة:** وتتعلق بالمؤسسات (أ و ي) الدولية التي تكون الأكثر تعتمد على التصدير ولا تعتمد على الاستيراد.

4) **المجموعة الرابعة:** و تتعلق بالمؤسسات (أ و ي) التي تعتمد على التصدير والاستيراد معا وفي أسواق دولية مختلفة.

وما أن الكثير لا يتمكنون في تشكيل المؤسسات (أ و ي) من حيث درجة ارتباطها بالمنافسة إلى العولمة (أي قدرتها على الدخول إلى الأسواق العالمية) بقدر ما تحاول معرفة سلوكها الداخلي و الخارجي في مواجهة العولمة.

الشكل I- 3: تصنيف المؤسسات (أ و م) في ظل العولمة



Source:P.A Julien "Globalisation and diffrent types of SME"entrepreneurShip and regional devlopement"vol 7 n° 4,1995.

✓ **المؤسسات (أ و م) خارج فضاء العولمة:(النوع الأول - المربع الأول)**

ونقصد بالمؤسسات (أ و ي) الخاصة بالمجموعة الأولى ونعلم أن بعض المؤسسات الصغيرة التي تنشأ في أسواق محمية Protégés وقد يتعلق الأمر خاصة بالمؤسسات المصغرة (Micro Entreprise) التي أنشئت قصد تلبية حاجيات محلية أو خاصة.

مثل: المؤسسات المصغرة التي تتحصل على برامج دعم لفائدة بعض القطاعات العمومية أو الجماعات المحلية وهي بالتالي تعمل خارج المنافسة الدولية أو من جهة أخرى قد بعض المؤسسات المصغرة

متواجدة في مناطق بعيدة تعمل ضمن شبكات وطنية منها ما هو في إنتاج بعض الأدوات الخشبية و الحديدية ذات الطابع التقليدي، فهي إذن تعمل بأساليب على طلبات مسبقة ووفقا لمقاييس معينة.

✓ **المؤسسات (ص و م) ذات التنافسية الدولية:(النوع الثاني- المربع الثاني)**

التي تنتمي المؤسسات التي لا تقوى بالتصدير وإنما تحاول تعزيز قدرتها التنافسية ضد المقاومة أمام التنافس المتزايد و الناتج عن حرية دخول السلع جراء الانفتاح الاقتصادي على العالم الخارجي.

✓ **المؤسسات (ص و م) المصدرة: (النوع الثالث- المربع الثالث)**

التي تنتمي المؤسسات التي تعتمد على تصدير منتجاتها إلى العالم الخارجي،ويتعلق الأمر بتلك التي تستعمل تكنولوجيا المعلوماتية من أجل إنتاج تحتوي على مع المقاييس العالمية،وفي الشكل نجد المؤسسات التي تنتج أساسا مؤسسات موجودة في الخارج وفقا لطلبات محددة ومسبقة،على أن تستفيد الأخيرة من تكاليف اليد العاملة المنخفضة.

✓ **المؤسسات (ص و م) المصدرة والمستوردة: (النوع الرابع- المربع الرابع)**

يتعلق الأمر بتلك المؤسسات التي تعتمد على الاستيراد من أجل إنتاج منتوج يتوجه إلى التصدير سواء إلى دولة واحدة أو عدة دول،و نشير إلى أن هذا النوع من المؤسسات يعتمد احتراحيا على المستوى الدولي،حيث تبدأ بالاستيراد ثم بالتصدير من و إلى بعض الدول القريبة جغرافيا حتى تستطيع أن توسع مجال نشاطها على مستوى دول أخرى.

I.4 العوامل المؤثرة على عولمة نشاطات المؤسسات (م ا و م):

لقد بيها بنا المؤسسات (ا و ي) تساهم في المسار الحتمي لعولمة الأنشطة الاقتصادية بطريقة أو بأخرى أن الخلفية المؤسسات الصغيرة المنتجة تواجه المسار بطريقة دخولية محاولة منها لتعظيم قدرتها التنافسية أو أن عدد من (ا ي ي) يرى ضرورة التعامل الإيجابي مع عولمة الأنشطة الاقتصادية والاستفادة من الانفتاح الاقتصادي و تفكيك القيود الجمركية.

إن التحليل الدولي B يتهي ولن يتهي ما قد يصعب عملية التشاؤم و معرفة التنافس الدولي الإقليمي الوطني حيث يمكن بسهولة معرفة التنافس وإستراتيجيتها ومن ثم إعداد كل الإجراءات و السبل الممكنة لمواجهة المنافسة الداخلية في حين لا يمكن معرفة كل التنافس على المستوى الدولي أحسن إستراتيجية في الحالة التي تكون المتمثلة في التعزيز المستمر للقدرات التنافسية مع مراعاة العوامل التي تشجع عولمة الأنشطة الاقتصادية وتلك التي تعيقها وعليه أن نقسم العوامل إلى قسمين[18]:

1) ***العوامل المتعلقة بسلوك المؤسسة(العوامل الداخلية):*** نتطرق في الصفحة إلى:

- ✓ خصائص المؤسسات (ا و ي) تجعل المؤسسة مرونة المؤسسة القدرة على اتخاذ القرار.
- ✓ تطوير المؤسسة: (حجم الربح اقتصاديات السلم).
- ✓ التنوع و التكنولوجيا:(نوع التنوع الإبداع البحث و التطوير).
- ✓ استراتيجية المؤسسة: (التوسع الترميز الاندماج التدويل...).

2) ***العوامل الخارجية عن المؤسسة:*** ونتطرق في الصفحة الثاني إلى:

- ✓ السوق الوطني: (درجة التشبع في السوق المحلي تكاليف اليد العاملة الرأسمال و الرسوم المرتفعة...).
- ✓ تطوير العلاقات الدولية: (حرية المبادلات التجارية تحرير الأسواق المالية....).
- ✓ السوق الدولي:(الطلب الخارجي الشركات التوزيع القيود الجمركية...).

إن تأثير العوامل قد نتكلم عنها بواسطة اللجوء إلى بعض الدراسات المتاحة ومن ثم نقوم بوضع رؤية استشرافية لدور العوامل المؤثرة في دفع عولمة الأنشطة الاقتصادية للمؤسسات ا و ي أو لدورها في تحقيق العولمة.

[18] Pierre André Julien ; Mondialisation de l'économie et PME Québécoise ; Presse de l'université Québec, 1996P162

I.1.4 العوامل الآتي تساعد على عولمة المؤسسات

1- العوامل الداخلية للمؤسسة: من بين العوامل الداخلية للمؤسسة و التي تساهم في تنافسية عولمة المؤسسات (أ و ب) الجزائرية يمكن حصرها في:

- إمكانية زيادة المبيعات.
- نوع المنتوج المعروض من طرف (أ و ب).
- الإبداع ونوعية البحث و التطوير داخل المؤسسة.

أ- إمكانية زيادة المبيعات: حسب التحليل الخاص بتصميم (أ و ب) يتأثر السوق الخارجي لا يمثل أي بالنسبة لجزء معتبر من تعامل المؤسسات و يعتبر الجزء الأكبر بأن السوق الخارجية ما هي إلا أداة لزيادة المبيعات ويقول جزء آخر حسب دراستها يعتمد على السوق الخارجي لسبب إمكانية البيع لدى السوق المحلي (منتوجات تكنولوجية متواجدة في الخارج).

ب- نوعية المنتوج المعروض: قصد زيادة إمكانيات البيع الضرورية من المؤسسات (أ و ب) و الأمر يختلف ما لا يمكن أن مؤسسة المؤسسات الكبيرة أن تتميز عنها سواء عن طريق الأسعار أو عن طريق النوعية الخاصة بالمنتوجات المعروضة.

و حسب Storper 1992 على أن ثروة السلع و الخدمات لدى اقتصاديات الدولة الغنية تنطلق و تعتمد أساسا و قبل كل شيء على نوعية و جودة المنتوج وهو ما يمكن تحقيقه من طرف (أ و ب) أما من وجهة الأسعار على أن الدول السائرة في طريق النمو و الدول المصنعة حديثا و المتميزة بانخفاض تكاليف أسعار العمل عنها في الدول المتقدمة يمكن اعتبارها منافسة حقيقية.

ج- الإبداع و نوعية البحث و التطوير: يعتبر عامل الإبداع و عنصري البحث و التطوير من أهم العوامل الواجب الاعتماد عليها في المنتوج و يعتبر الإبداع أمر ضروري من أجل بقاء المؤسسات أ و ب مثل الاعتماد على التكنولوجيا الحديثة في الإنتاج.

فالمؤسسات التي تستثمر في عوامل الإبداع و البحث و التطوير تكون في وضعية جيدة على مقاومة المنافسة الحادة.

ويقول الحديث عن ناحية لغة الأرقام لسبب عدم توفرها حول المؤسسات الجزائرية إلا ما أردنا معرفة نصيبها من إجمالي نفقات الإبداع.

بينما نعتمد على التحليل الآتي مستنتج بأن المؤسسة المصغرة ما زالت تعتمد على تكنولوجيا تقليدية قديمة و كل ما يمس حجم المؤسسة كل ما زادت التكنولوجيا المستعملة ويقل الاعتماد على

حجم الواردات الخاصة بالآلات و المعدات التكنولوجية يدل على التطور التكنولوجي المستخدم من طرف المؤسسات (ص و م) الجزائرية، ومصدر الإشارة إلى أن العولمة الاقتصادية ترمز إلى تسارع التنافس الدولي، وهو ما يتطلب ضرورة مواصلة الجهد من أجل عصرنة الآلة الإنتاجية.

2- العوامل الخارجية عن المؤسسة : إن أهم العوامل الخارجية على المؤسسة و التي تزيد وتساهم في سرعة العولمة نستطيع حصرها في:

- تفكيك و نزع القيود الجمركية لصالح حرية المبادلات
- الدخول إلى تكنولوجيا المعلومات والتكنولوجيا الحديثة

أ- تفكيك ونزع القيود الجمركية لصالح حرية المبادلات: لقد بدأ اتفاق الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوربي حيز التطبيق ابتداء من 2005/09/01، و يهدف في مضمونه إلى إقامة المنطقة الجمركية وواردات السلع من الاتحاد الأوربي إلى أن تنتهي بعد 12 سنوات.

ومن هنا نستنتج بأن التطبيق التدريجي لبنود الاتفاق واقتراب موعد انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة سيساهم في إسراع عولمة أنشطة المؤسسات (ص و م) الجزائرية .

وعلى العموم يجب على دول مرت بهذه المرحلة، ونستدل بكندا التي هي اتفاق حرية تبادل مع أمريكا الشمالية وفي العمل بها تدريجيا إلى غاية انضمامها إلى OMC .

إن تحرير المبادلات قد يساعد على توجيه المؤسسات (ص و م) الجزائرية على بلوغ حقيقي لمعنى الانفتاح الاقتصادي على دول العالم الخارجي.

ب - الاستعمال الموسع لنظام المعلومات والتكنولوجيا الحديثة:

إن للعولمة الأثر الإيجابي في توسيع نطاق الاستعمال التكنولوجي الحديث، ومن جهة أخرى المؤسسات مطالبة اليوم أكثر من أي وقت مضى بربح تحديات عولمة الأسواق بواسطة الاستعمال التكنولوجي الحديث، فالمؤسسات التي تستثمر أموالا في التكنولوجيا قد تكون في أحسن وضعية مقاومة بالمنافسين الدوليين الحاد.

I.4.2 العوامل الأكثر أو تضيح عولمة المؤسسات (ص و م)

يمكن من العوامل التي قد تحرك سيرورة العولمة إن وجدت وقد تكثفها في حالة إيجابية، العوامل بدورها قد تكون عوامل داخلية وخارجية.

1- العوامل الداخلية للمؤسسة:

أ- ثقافة أو سلوك المؤسسة (أ و م): يعتبر سلوك المؤسسة عامل مهم من بين العوامل التي تساهم في دعم عجلة العولمة وفي سلوكياتها ومن سلوكياتها المتمثلة في اتخاذ القرارات المعرفة والدراية التجربة والقدرة على التأقلم الموارد المتاحة وما يتعلق منها بالموارد البشرية التمويل التأقلم التجاري المرونة والقدرة على التكيف.

ب- ثقافة و خبرة المالك أو المسير: إن وعية المؤسسة في السوق الدولي تعتمد أساسا على خبرة وسلوك المالك أو المسير وقد يقصد بعامل التجربة على المرور بمراحل سوقية تبدأ من السوق المحلي إلى الجهوي ثم الوطني و أخيرا السوق الدولي وقد يقصد بـ (التجربة)قدرته على اقامة و تطوير علاقات اقتصادية مع الشبكات الاقتصادية و المؤسسات الأخرى وكذا مدى قدرته على تسيير و استغلال المعلومات المتاحة و التنبؤ بالمعلومات المستقبلية.

إن صعوبة الحصول على المعلومة تعتبر أحد العوامل الرئيسية المفسرة لضعف أو انعدام التصدير إضافة ما قورن في بعض الأحيان بالحيازة رقم الأعمال المنجز.

ويتبين من خلال المؤسسات (أ و ب) الجزائرية أن لا تقوم بالتصدير يعتبر بالنسبة لها من الأخطاء البعيدة أو غير القابلة للتحقيق وقد يرجع إلى ضآلة المسير أو المالك إلا أن تصرف تحاول المؤسسة أن تسلك إضافة عرض و احتمال عدم استمرارية نشاطها فقد تلجأ في الحالة إلى التفكير في البحث عن التصدير إلا أن الأمر في الواقع يتطلب تحضيرا مسبقا وتصميم جزء من الوقت الكافي للوصول إلى المرحلة.

ج- التنظيم : إن ما يميز المؤسسات (أ و ب) هو قدرتها على التكيف السريع في محيطها الداخلي و الخارجي وهو الأمر الذي قد يعوق ويغطي ضعفها في المجالات الأخرى.

2- العوامل الخارجية عن المؤسسة:

و هناك عوامل خارجية عن ارادة المؤسسة قد تساهم او تكبح عولمة نشاطها نذكر منها:

أ/ تكلفة اليد العاملة: تعتبر تكلفة اليد العاملة و الحصول على المواد الاولية و الرسوم المرتفعة من عوامل قد لا تشجع على المنافسة الاجنبية للبلد تعتمد المنافسة على العنصر التكنولوجي بدلا من اليد العاملة.

ب/ تشبع الأسواق الخارجية: في ظل عولمة الأسواق يجد عنصر المنافسة الحادة قد جعل الأسواق الخارجية متشبعة بالسلع و الخدمات المعروضة و المتنوعة حسب قدرة الإبداع و الابتكار

سيشجع بدورها زيادة التصدير إلى الأسواق الداخلية و بالتالي تشجعها وهو الشيء الذي يقلل من حدتها في المنافسة على حصتها في السوق.

3/ السياسة العامة لترقية و تشجيع الصادرات: تعاني المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من القيود المفروضة عليها العائق القيام بالتصديرات مثل "تكاليف النقل" و ضرورة القيام بتمويل إجباري لجزء من المبلغ المصدر إلى عملة وطنية و هو ما يعيق حركة المؤسسات الكبيرة نحو التصديرات و يؤدي إلى تراجع دور المؤسسات الصغيرة في التجارة الدولية.

II - المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التجارة الدولية

إن ظاهرة العولمة لها أبعادها وتأثيراتها المختلفة على الاقتصاديات الوطنية, ومن بين التأثيرات هو تزايد المبادلات التجارية حيث بين دول العالم الاتجاه الجديد للعولمة هي بدورها تأثيرات على المؤسسات (أ و ب) وهو الشيء الذي أدى بها إلى محاولة التكيف بأهم تأثيرات التجارة الدولية من تأثير ادوات تحيث داخفيد ريكاردوس HOS وصولا إلى Paul KRUGMAN باختبار الخطوات الأولى للتأثيرات الحديثة في التجارة الدولية أن التأثيرات لها علاقة بالعولمة الاقتصادية وباعتبار أن العولمة هي عبارة عن ظاهرة مركبة ومتعددة الأبعاد(البعد السياسي البعد الثقافي البعد الاقتصادي البعد التكنولوجي البعد الاجتماعي) إن تأثيرات التجارة الدولية تركز على قوة مبادلات السلع والخدمات بين الدول ولا تعترف في أي حال من الأحوال بالمبادلات الثقافية مثلا ومن جهة أخرى لا يتناول موضوع العولمة بشكل شامل وكاف وإنما يتناول احد مكوناتها الاقتصادية "المبادلات الدولية ".

الواقع أن بعض المساهمات الاقتصادية تأخذ في تحليلها بعض المتغيرات الثقافية (مثل اللغة الديانة المخلفات الاستعمارية) على أن تزيد من حجم التبادل الدولي , لكن التحديد النهائي لأثر تحديد قدرات تبادل السلع والخدمات وعليه الباحث حاول توضيح أثار التجارة الدولية على مستقبل المؤسسات (أ و ب) .

إن التبادل وتنوع إنتاج السلع والخدمات هو الناحية الموجبة جاء نتيجة لإجراءات عولمة اقتصادية وعزز مبدأ تقسيم الربح وان توزيع الإنتاج العالمي يختلف من منطقة على حساب منطقة أخرى وهو متزايد في مناطق معينة مثل (قارة آسيا) وأن نسبة الإنتاج العالمي في تطور مستمر ومن جهة أخرى النشاطات ذات القيمة المضافة المرتفعة و المبنية على (التصميمات الاستشارة البحث و التطوير الإبداعات الابتكارات) مستقرة في الدول المتطورة بينما اكثر يخلق مشكل التنافسية الدولية والذي تراه بعض الدول ضرورة حرب ضد المنافسة الدولية وفي المقابل لأجل حماية تدهور التنافسية السلعية على الاقتصاد الوطني وهذا يعني الحلول الواجب تقديمها حتى نقلل من الآثار السلبية والخطيرة للعولمة ؟

في ظل هذه المتغيرات الاقتصادية الجديدة تقع على الدولة مسؤولية مراقبة مؤسساتها العمومية والخاصة في ظل استحالة إلغاء ظاهرة العولمة وعليه يصبح التأقلم ضروريا والاندماج تدريجيا في هذه الظاهرة بدلا من انتهاج سياسة الرجوع إلى الوراء الاقتصادي القديم.

II-1 التجارة الدولية ومدى مساهمتها في العولمة

حتى نتمكن من القيام بدراسة واقعية حول العولمة, يتطلب الأمر التطرق إلى موضوع التجارة الدولية حتى ولو أن لا تعتبر الوحيد للعولمة إلا أنها تساهم وبدرجة مرتفعة في بنائها النظريات الكلاسيكية في التجارة الدولية اعتمدت على منهج أساسي من خلال تحليل David Ricardo 1817 و نظرية هوس HOS (Heckscher -Ohlin-Samuelson) سنة 1919 النظريات الكلاسيكية لطالما كانت المتعلقة بالتجارة الدولية و على الخصوص منها نموذج HOS النظرية الحديثة للتجارة الدولية على سابقاتها بالتطبيق على النظرية المنسجمة التامة وتمسك بفرضية المنسجمة غير التامة بسبب وجود اقتصاديات سلم داخلية و خارجية التي الفرضية أساسية في تحليل الأسواق الدولية المعاصرة .

II - 1 - 1 الفكر الأساسي في التجارة الدولية :

تعتبر النظرية الكلاسيكية نقطة الانطلاق في تحليل تطور نظرية التجارة الدولية لذلك يكون للتجارية من فضلها نظرية منفصلة في الاقتصاد لديها ثروة الأمة تقاس بما لديها من نقود المعادن والفضة ولا تقاس بما تمتلكه من موارد أساسية كالأرض الزراعية ووسائل الإنتاج والثروات الطبيعية والعنصر البشري وهذا الأساس قد تأجل المفكرون الكلاسيك التجارية وانتقدوا آرائهم ودعوا إلى حرية التجارة الدولية التي تسمح في نظرتهم لكل بلد من تحقيق مزايا مكتسبة من جراء عملية الإنتاج والتبادل(19) كما أنهم بينوا عوائد التبادل التجاري بين الدول وتحاول نظريتهم تفسير أمور ثلاثة هي:

- أما الأمر الأول فيتعلق بتحديد ماهية السلع التي تدخل في التجارة الدولية ومن التعرف على أساس قيام التبادل الدولي.
- أما الأمر الثاني فيتعلق بتحديد نسب التبادل بين تلك السلع التي ستستقر في التجارة الدولية أي تحديد النفع من قيام التبادل الدولي بالنسبة لكل دولة.
- أما الأمر الثالث فيتعلق بكيفية تحقيق التوازن في العلاقات الاقتصادية الدولية إذا ما طرأ ما يخل به.

وهي النقاط التي سنحاول مناقشتها من خلال هذا المبحث وذلك من خلال دراسة كل من نظرية النفقات المطلقة، نظرية النفقات النسبية ونظرية القيم الدولية.

[19] Bernard Guillochons, Théories de l'échange international, P.U.F Paris,1976- p 11.

1. نظرية النفقات المطلقة:

يعتبر آدم سميث Adam Smith مؤسس المدرسة الكلاسيكية في الاقتصاد حيث دعا مونتشرستين إلى حرية التجارة الدولية في كتابه ثروة الأمم سنة 1776[20] حيث طالب بشدة أنصار المدرسة التجارية بتدخل الدولة للتجارة الخارجية والسياسة التي كانوا يطبقونها في الداخل ودعوا بدلا منها إلى حرية التجارة باعتبارها أحسن سياسة بالنسبة لأقطار العالم[21]. نظرا لأن فكرة التجارية تبين أن التجارة الدولية ترتكز على تطورين أساسيين هما[22]:

- الأول يتمثل في ضرورة تقييد الواردات من خلال إخضاعها للقيود الجمركية أو غير الجمركية بغية الدفاع عن ميزان متوازن.

- أما الثاني فيتمثل في ضرورة تشجيع الصادرات من خلال تقديم كل صور الدعم اللازمة لاتحادات التصدير وعمليات تشجيع عمليات إعادة التصدير من خلال إتباع ما يسمى بـ(Draw Back) من ناحية أخرى والإعفاء من الضرائب وتغطية كافة الصادرات من الواردات بغية الحصول على المعادن النفيسة.

وقد انتقد سميث كل ما من شأنه إعاقة تقسيم العمل سواء داخل الدولة الواحدة وما بين الدول وإلا مثلما حاول الأفراد إتباع مبدأ الاكتفاء الذاتي وإنشاء كل شيء في حاجة إليه من المستويات من المعيشة المرتفعة للغاية بالإضافة إلى انعدام فوائد تقسيم العمل والتخصص في الإنتاج في الحالة الأمر تماما إذا ما حاولت الدول مبدأ الاكتفاء الذاتي وليس تقسيم العمل والتخصص في الإنتاج[23]. فتقسيم العمل الدولي من شأنه اتساع نطاق السوق الذي يكون لكل دولة أن تتخصص في إنتاج السلع التي يكون لها ميزة مطلقة في إنتاجها ثم تبادل فائض إنتاجها من استهلاكها منها ما يفيض عن حاجة الدول الأخرى من السلع التي تتمتع في إنتاجها بالميزات المطلقة[24].

ومن خلال الموقف الذي قدمه سميث حول التجارة بين إنجلترا والبرتغال فقد استطاع أن يبين وظيفتين للتجارة الدولية[25]:

[20] SMITH ADAM; An inquiry into the Nature and the causes of Wealthe of nations, LONDON, 1776.

[21] / دو منيك سلفا تور: نظريات ومسائل في الاقتصاد الدولي،سلسلة ملخصات شوم في الاقتصاد، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993، ص10

[22] / سامي عفيفي حاتم: التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الكتاب الأول الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1993، ص80

[23] / أحمد جامع: العلاقات الاقتصادية الدولية، درا النهضة العربية، القاهرة سنة 1980 ص16.

[24] / زينب حسين عوض الله: الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، سنة 1992، ص37

[25] / زينب حسين عوض الله: مرجع سابق، ص38.

أولا: إن التجارة الخارجية للدولة تنطلق أساسا لتصريف الإنتاج الفائض عن حاجة الاستهلاك المحلي وتستخدم بشيء (مستوى) من نفع الجميع.

ثانيا: التخصص تنظيم السوق المحلي وتصل النتيجة النهائية بتقسيم العمل إلى أقصى وترفع من إنتاجية الفرد وهي تزيد من الدخل ومن ثروة الأمة.

ومهما يكن من أمر فإن مبادئ حيث في حرية التجارة الدولية يؤخذ عليها أنها لا تأخذ السبيل إلى التكافؤ بالنسبة للدولة الأخرى لا تتمتع بأي مزايا مطلقة فكيف للدول الأخرى لا تحظى بأي تفوق مطلق في إنتاج سلعة ما رفع قيمة وارداتها من الدول ذات التفوق المطلق طالما ليس لديها قدرة على التصدير.

وبالمثل ما يكون عليه الأمر عندما تستطيع دولة ما أن تنتج أي سلعة بنفقات أقل من دولة أخرى وهي تجهل ستقوم التجارة عندئذ ومن المستفيد في الحالة هاته.

ومن ما سبق نجد أن يعني الدول المتخلفة إلى الانعزال عن التجارة الدولية مقدرتها على الرفع وفي نفس الوقت إيجاد أسواق الدول الأخرى لديها تفوق مطلق في تصريف إنتاجها بما يؤدي في النهاية إلى انكماش حجم التجارة الدولية إلى تراجع أداء الاقتصاد حيث في التفوق المطلق أساس للتخصص الدولي لا يتفق مع المشاهد في المعاملات الدولية حيث أن التفوق النسبي يكون أساسا للتخصص الدولي ومن ناحية أخرى لا يرى حيث داخليا للتفرقة بين التجارة الداخلية والخارجية[26] الثانية تعد امتداد لها وسيلة للتخلص من الإنتاج الفائض وتطبيق مبدأ تقسيم العمل والتخصص في أن نوجي التجارة الدولية في الامتلاك في خصائص ومزايا وقد أول ريكاردو من أوجد الفارق بقانون النفقات النسبية المبدأ الذي يحكم التجارة الداخلية هو مبدأ النفقات المطلقة أن النفقات النسبية في الأخير تحكم التجارة الدولية وهو ما سنحاول معرفته من خلال المطلب الموالي.

[26] / زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، مرجع سابق الذكر، ص 16.

2. نظرية النفقات النسبية:

لقد أغفل الاستفسارات السابقة فكر الاقتصادي المعروف داڤيد ريكاردو[27] (David. Ricardo) الذي انتهى بتحليله الاقتصادي الدقيق إلى أن الأساس في ظاهرة التخصص الدولي التفوق المطلق ولين المطلق وإنما الذي قدمه أستاذه ديث. وقد فرق ريكاردو تجارة الخارجية بالتجارة الخارجية في إطار نظريته المعروفة باسم ***«نظرية النفقات النسبية أو المقارنة»***. وتعتبر النظرية ثابة العمود الفقري للتحليل الكلاسيكي في تفسير التجارة الخارجية حيث لا في كثير من أجزائها قوية وقادرة على تفسير جانب من جوانب التبادل الدولي في وقتنا المعاصر.

تطبق النظرية في ظل ظروف التجارة الحرة على دولة ستتخصص في إنتاج السلع التي يمكن إنتاجها بنفقات أقل نسبيا أي السلع التي تتمتع بميزة نسبية فيها وسيقوم باستيراد السلع التي تتمتع دولة أخرى بميزة نسبية فيها.

وقد اعتمد ريكاردو في بناء نظريته على ثلاثة من الفروض هي[28]:

- أن التبادل يقوم بين دولتين فقط معزلتين عن باقي العالم ويقع التبادل على سلعتين فقط*.
- أن عناصر الإنتاج قادرة على الانتقال داخل حدود الدولة مما يؤدي إلى تسوية العائد في جميع الصناعات ولكنها غير قادرة على الانتقال بين الدول مما يؤدي إلى إمكانية استغلال عناصر الإنتاج من دولة إلى أخرى.
- إن تكلفة إنتاج الوحدة لا تتغير تبعا لحجم الإنتاج وأن قوانين الغلة غير مطبقة وأن الإنتاج يخضع لقانون ثبات الغلة.
- إن نفقة إنتاج السلعة إنما تتمثل في كمية العمل الضروري لإنتاجها وقيمة السلعة تتحدد بنفقتها المطلقة.

[27] David Ricardo: The Principles of Political economy and Taxation, London,1817.

[28] / محمد عبد العزيز عجمية ومدحت محمد العقاد : النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، 1980، ص 330.

* هاتين السلعتين متجانستين غير متكاملتين وتستخدمان نفس عناصر الإنتاج.

3. نظرية القيم الدولية:

لقد أولى في المطلب السابق الشرح الأساسي للتخصص الدولي وقياس التبادل بين دولتين وفقا لنظرية ريكاردو حول النفقات النسبية إلا أنه لابد من استكمال النظرية بالبحث في تحديد مدى الكسب الذي يحققه كل طرف من أطراف التبادل الدولي والعوامل التي تؤثر في تحديد الكسب.

وهي النقاط التي تعرض لها الاقتصادي الكلاسيكي جون ستيوارت ميل(J. S- Mill)[29] حيث كان له دور كبير في تحليل قانون النفقات النسبية وعلاقته بنسبة التبادل الدولي وفي إبراز أهمية كل من الطلب والعرض في تحديد النقطة التي تستقر عندها نسبة التبادل الدولي (معدل التبادل الدولي) وفقا لنظرية القيم الشيء الذي يعد لمعدل التبادل الدولي هو الطلب المتبادل من جانب كل دولة على منتجات الدولة الأخرى ومعدل التبادل الذي يحقق التوازن في التجارة الدولية هو الذي يجعل قيمة صادرات وواردات كل دولة متساوية وأن البلد لا يصدر إلا إذا كان في حاجة إلى الاستيراد.[30]

وهو ما يعني أن النظرية تحاول استكمال ما عجزت عنه نظرية ريكاردو عن طريق تحديد معدل التبادل الفعلي وليس التمل الذي ستتم عنده التجارة طبقا لقوى العرض والطلب بين الدولتين وحتى يتمكن من الوصول إلى ميل (J.S- Mill) ريكاردو يركز على العكس من ريكاردو التي يتبنى مفهوم النفقة النسبية[31] بدلا من النفقة النسبية فكرة الميزة النسبية في النفقة في يوم من الأيام قد تنتفي الحاجة إلى ضرورة التفرقة بين حالة التبادل الداخلي والتبادل الخارجي أي أنه في الحالة الأولى يتحدد معدل التبادل طبقا لنفقة الإنتاج النسبية.

أما في الحالة الثانية (التبادل الدولي) فلا تنطبق القاعدة السابقة لأن (J.S -Mill) يقول بتثبيت النفقة وهي كمية العمل طبقا لنظرية القيمة يعمل ليظهر الفروق في الإنتاج أو في المردودية.

وهو بذلك يرى التفسير السابق والقائل على أن إنتاجية العمل واحدة بين الدول أطراف التبادل ليعود باختلاف إنتاجية العمل بين البلدان. و السؤال المطروح هو:

كيف تتحدد النسب الفعلية التي يتم التبادل الدولي على أساسها ؟.

وجواب هذا السؤال هو جوهر نظرية ميل أن معدل التبادل الفعلي يتحدد طبقا لقوة ومرونة طلب كل دولة على منتجات الدولة الأخرى وهو ما يفي الطلب المتبادل والذي يكون أنه ما

[29] / john Stuart Mill: Principles of political economy , London,1929

[30] / سامي عفيفي حاتم: مرجع سابق الذكر، ص106.

[31] /P .A .SAMUELSON: les Grands courants de la pensée économique, O.P.U . ALGER 1993-P119

أ- النموذج الذاتي

لتوضيح ذلك يشير ميل مثالا توضيحيا لكيفية تحديد القيم الدولية وهو يفترض أن إنتاج 10 وحدات من النسيج يكلف إنجلترا قيمة من العمل مثلما يكلف إنتاج 15 وحدة من الأقمشة.

أما في ألمانيا فإن إنتاج 10 وحدات من النسيج إنما يكلف قدرا من العمل مثلما يكلف إنتاج20 وحدة من الأقمشة.

وعلى ذلك فإن ميل (Mill) بدلا من أن يشير الكمية المنتجة من كل السلعة في الخارج باعتبار من المعطيات مع اشتراط نفقة العمل اللازمة لإنتاج كل قيمة*، فقد اعتبر قيمة معينة من العمل في كل بلد، مع اشتراط الكمية المنتجة بواسطتها كل من السلعة.[32]

أما معدل التبادل التوازني بين السلعة هو الذي على أساس تتساوى تماما القيمة الكلية لطلب الدولة الأولى من السلعة التي تنتجها الدولة الثانية مع القيمة الكلية لطلب الدولة الثانية من السلعة التي تنتجها الدولة الأولى. في حين أن توزيع المكاسب يتوقف على أساسين كاملين هما:

أولا/ الطلب: أي حجم طلب كل بلد على سلع البلد الآخر يتوقف معدل التبادل الدولي على طلب البلد الأول على سلع البلد الثاني، وبالمقابل إن طلب البلد الثاني على سلع البلد الأول، وهو ما يعرف بقانون الطلب المتبادل، فكلما زاد طلب البلد الأول (إنجلترا) على سلع البلد الثاني (ألمانيا) كثيرا كلما كان نسبة التبادل لصالح البلد الثاني. ويحصل الأخير على معظم الربح.

ثانيا/ مرونة الطلب: وهو يعني أن نسبة الاستبدال تكون في حالة البلد الذي يكون طلبه على سلع البلد الثاني أقل مرونة، أي أن حجم الطلب لا يتأثر كثيرا بتغير السعر، والعكس في حالة السلع التي طلبها مرنا.

وبما سبق نستنتج أن تحليل ميل(J.S- Mill) كان من استنتاج ما يلي:

أن الربح في التبادل نادرا ما يكون متكافئ بين الأطراف المشاركة فيه وأن حالات التبادل غير المتكافئ في الربح بين التبادل هي الأكثر وجودا.

* يركز ميل على الميزة النسبية أو الكفاءة النسبية للعمل في كل بلد من البلدين وذلك على خلاف ريكاردو حيث يركز فقط على النفقة النسبية للعمل في كل منهما

[32] / أحمد جامع: العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، سنة 1980، ص35.

أ/ أن المدار هات الأرلية المسمية في المنتجات الأكثر طلبا هذه المستوى الدولي أكثر حيث لا تساهم مرتفعة في التبادل هذه المدار الأرباح تربح أكثر في التبادل الدولي المدار هات المنتجات الأكثر طلبا في الخارج والأرباح تستورد في نفس الوقت كميات أقل.

أ- تفسير النظرية:

من خلال التحليل يتبين أن النظرية قد بعدت عن الواقع حيث اعتبر تكاليف أطراف المبادلة ما عدا التبادل الدولي يتم بين دول غير متكافئة تمنع انتقال عوامل الإنتاج لا يكون للطلب المتبادل أي دور يؤثر في تحديد نسبة التبادل الدولي حيث أنه في وسع الدول الكبرى أن تملي شروطها على أن الاختراق التكاليف بين قيم صادرات وواردات كل من الدولتين لتحقيق استقرار معدل التبادل الدولي يعد قيدا هذه تلك النظرية كما أنه لا يكون التبادل في ظل واحد وما حقيقة وجود فائض أو عجز في الميزان التجاري الخاص بسلعة معينة أو مجموعة من السلع وهذه أي أساس تحدد موقع منحنى الطلب المتبادل لكل دولة.

من المؤكد أنه لا يمكن الاعتماد هذه منطقية إذ تتفق مستويات الطلب الكلي وطالما أنه تحديث عن تحديد الثمن الدولي من التقديمي أن طلب المبادلة لا يمكن أن يتحدد مقارنة نقطة الثمن الدولي مع أحد منحنيات السواء قياسا إلى نقطة تماس الثمن مع منحنى الإنتاج غير الإنتاج المتبادلة.[33]

وهذه تالسؤال الأي طرحه الكلاسيك حول أساس التجارة الدولية بعد إجابته في نظرية النفقات النسبية أما السؤال المرتبط بالنفع من التجارة الدولية فيجد إجابته في نظرية القيم الدولية.

ومع أن التفرقة بين العوامل المحددة للسلع الداخلة في التجارة الدولية أي جانب العرض والعوامل المحددة لأسعارها أي جانب الطلب تعتبر تفرقة غير واقعية. من التوازن الشامل نعرف أن كل من العرض والطلب محددان معا وفي نفس الوقت الكميات المتبادلة والأسعار السائدة أن كل العوامل المتمعة إلى تحدد السلع الداخلة في التجارة الدولية ومعدلات التبادل (34).

ب- تفسير التحليل الأساسي:

إن النظرية الاقتصادية في التجارة الدولية تعد توسيع التقسيم الجغرافي للنشاطات الدولية , وتعد إعطاء تفسير حول فائدة المبادلات التجارية هذه المستوى العالمي .

[33] / زينب حسين عوض الله: ع. إ. الدولية، مرجع سابق الذكر، ص27.
[34] / حازم الببلاوي: نظرية التجارة الدولية، منشأة المعارف القاهرة 1968، ص24

تحول تغيير طبيعة التجارة الدولية يعود إلى الاقتصادي ادم سميث الذي بنى أساسه قيام التبادل الدولي على أساس نظرية التكاليف المطلقة (حيث تقوم دولة معينة بالتصدير لابد إن تبيع منتجاتها اقل من أسعار الدولة الأخرى).

وحسب الفكر الليبرالي القديم فإن التبادل الدولي يقوم على أساس وفرة عوامل الإنتاج لدى كل دولة ومن هنا فإن مبدأ التخصص في الإنتاج سيجعل تكاليف الإنتاج اقل ما يمكن أما داڤيد ريكاردو انطلق من مبدأ المزايا المقارنة وليس المطلقة كما فعل ادم سميث ويرى بأنه يمكن لدولتين إن تقوم بالتبادل التجاري بالشرط إذا كان كل دولة في إنتاج منتج تخصص دولة معينة متخصصة في إنتاج سلعتين مثلا وبتكاليف اقل من مصاريفها أن تتخصص في إنتاج سلعة واحدة و تقوم بتصديرها و تترك المال للدولة الأخرى تتخصص في السلعة الثانية و تقوم باستيرادها الفرق تسمى المبلغ قيمة مبادلة أو أخرى اقتصادية لدى كل دولة.

و في بداية القرن العشرين جاء الدراسة النظرية لكل من HECKSHER et BERTILHOLIN et SAMUELSON الذي كون نموذج « HOS » الذي يفرض بان قدرة كل دولة امتلاك عوامل إنتاج معينة و هو مصدر المزايا المقارنة. و هو يقصد بأنه من مصلحة الدولة أن تتخصص في إنتاج السلعة التي تتطلب عامل إنتاج متوفر لديها.

و على العموم جاء كل من الدراستين حول التجارة الدولية تستعمل نفس قواعد البحث "المزايا المقارنة" إلا أن النظريات النيوكلاسيكية لم انتقاد واسع في قدرتها على تفسير هيكلة التجارة الدولية بسبب مبدأ التخصص حسب وفرة عوامل الإنتاج لدى كل دولة و من جاء المؤسسة ستصبح خسيسة إقليمي داخلي وطني و تتخصص في قطاع معين أو نشاط محدد.

II - 2 الفكر الحديث في التجارة الدولية:

لقد شهدت النظرية التقليدية في التجارة الدولية تطورا كبيرا ابتدءا من عقد الستينات من القرن العشرين في إطار المحاولات الرامية للغز ليونتيف الذي عجز مشكلة التناقض الكبير بمنطقية التحليل الاقتصادي المؤسس الذي عبر تواجد الإنتاج في سياق تحليلي للمبادلات التجارة الدولية ومتطلبات وحقائق الواقع الاقتصادي العالمي لما بعد الحرب العالمية الثانية وحتى بداية القرن الحادي والعشرين وقد حاولت رئيسية لما الأول يهدف إلى تكسير الحواجز ومعالجة بالتالي النظريات الكلاسيكية المفسرة للتجارة الدولية من جانب العرض. أما الثاني يكون محاولة من النظريات والنماذج التي تسعى إلى حل لغز ليونتيف من خلال تطوير تكسير الحواجز ومعالجة النقائص الكلاسيكية من خلال إسقاط العديد من الفروض غير الواقعية المرتكز عليها واعتماد جرض أثر واقعية وانسجاما مع واقع الاقتصاد العالمي.

ومن خلال المبحث سوف نركز تحليلها ودراستها على الثاني الذي أجاد بعث النموذج الكيونكلاسيكي وأعتمد عصر الزمن وركز على نوع من الواقعية في الفروض واعتمد الجانب الطلب والتطور التكنولوجي وما يحدث من ميزات نسبية مكتسبة تتيح للبلد القدرة على إنتاج وتصدير السلع إلى حد ظهور بلدان أخرى مقلدة له. وهو ما اصطلح على تسميته بالنظرية النيوكلاسيكية.

II -2-1 طبيعة الاستثمارات الحديثة في نظرية التجارة الدولية:

كما رأينا من خلال دراسة تكسير الحواجز بالميزة النسبية على أساس الاختلاف درجة الوفرة لعوامل الإنتاج بين الدول وبعد الاختبارات التجريبية الأولى لتقييم النظرية على جاءت الدراسة الأولى لليونتيف لتثبت أن ما يشوب النظرية في جانبها التطبيقي بالنظر إلى طبيعة الفروض الأولى يعيق عليها. وهو ما ظهرت وجهتا نظر متعارضتان هما:

- وجهة النظر الأولى: وتؤكد إلى تكسير الحواجز في نسبة الإنتاج ومعالجة بالتالي النظريات الكلاسيكية الأولى حاولت تفسير قيام التجارة الدولية وأنماطها وشروطها في جانب العرض وحاولت إقامة بديل يرتكز على نظريات أكثر واقعية وتماشيا مع حقيقة التبادل الدولي. وتشتمل وجهة النظر على النماذج الرئيسية الثلاثة التالية:

1. الدراسات التطبيقية الأولى لإجراءات الاقتصادي منهاس[35] (B.S.MENHAS)

لإثبات قابلية تمثيل دوال الإنتاج بالانعكاس أن دالة الإنتاج تمثيلة العمل تحكمها أن تصنع بعد مستوى معين من الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج دالة تمثيلة رأس المال وبالتالي يتبدل ثمن الصادرات من سلع تمثيلة العمل إلى سلع تمثيلة رأس المال ويعكس هيكل الواردات بالتبعية من سلع تمثيلة رأس المال إلى سلع تمثيلة العمل, وفي هذه الحالة يتم حل لغز ليونتيف من خلال تدخل الأسعار الذي يعتمد عليه تكشف دوال الإنتاج في تحديد ثمن التجارة الخارجية. وطبقا هذه النظرية أي قابلية دوال الإنتاج للانعكاس يصعب القول بأن ثمن وأجر وتبادل ودائم للتجارة الخارجية لأي دولة من الدول المشتركة في التبادل الدولي[36].

2. الدراسات التطبيقية لتحليل هيكل الحماية التجارية لأي اقتصاد وطني لإظهار مدى التحيز القائم والمتجه نحو الصناعات الوطنية تمثيلة العمل أو تمثيلة رأس المال, وفي نفس هذه الدراسة يصنع في الامكان تفسير لغز ليونتيف من خلال التوصل إلى تحيز هيكل الحماية التجارية الأمريكية لصالح الصناعات تمثيلة العمل وتبابها بالتالي هذه حساب الصناعات تمثيلة رأس المال وهو ما يؤكد بالتالي تبعية السلع تمثيلة العمل في هيكل الصادرات الأمريكية وتبعية السلع تمثيلة رأس المال في وارداتها نتيجة لغياب الحرية التامة للتجارة الخارجية وهو ما يؤدي هذه أحد الأركان الأساسية لنموذج الحريات الثابتة في التجارة الخارجية.

3. الدراسة الأولى جاءت لها الاقتصادي ليندر[37] (S.B.LINDER) حول تشابه هيكل الطلب في الدول الصناعية المتقدمة وتطورها حيث بينها من ناحية والدول النامية من ناحية أخرى محاولة تحليل أثر لغز ليونتيف من طريق هذه تكشف نموذج في نسب الإنتاج. وتتجه هذه النظرية إلى محاولة إثبات فرضية الاعتماد هذه جانب العرض في تفسير ظواهر التبادل الدولي وأن هو الاعتماد هذه جانب الطلب. وتغير النتيجة بطبيعة الحال من طبيعة التحليل الاقتصادي المستخدم حيث يتم الأخذ بالتحليل الديناميكي بدلا من التحليل الإستاتيكي (الساكن) الذي تعتمد عليه المدرسة الكلاسيكية في تحليلها لأواخر التبادل الدولي[38].

وتمثل هذه النظريات محاولة ثالثة لحل لغز ليونتيف من طريق هذه أحد الأعمدة الرئيسية للموذج تكشف نموذج وغيره من النظريات الكلاسيكية وهي النظريات التي تم تحليلها للأواخر

[35] B.S.MINHAS: An international comparison of factor costs and factor use, North Holland publishing company, Amsterdam 1963

[36] / سامي عفيفي حاتم: مرجع سابق الذكر ،ص182.

[37] / S.B.linder: An Essay on trade and transformation , Almquist and Wicksell, stockholim, 1967 P 92.

[38] / سامي عفيفي حاتم: مرجع سابق الذكر ،ص183

الاقتصادية ذلك أساس أن العرض هو المتغير الاقتصادي المستقل وأن الطلب هو المتغير التابع وتعكس نظرية ليندر هيت المال وترى في الطلب هو المتغير الاقتصادي المستقل وفي العرض متغيرا اقتصاديا تابعا.

وجهة النظر الثانية: وترفض مجموعة الهيكليين والنظريات الأخرى تسعى إلى حل لغز ليونتيف من خلال تطوير هكشر أوهلين ومعهم بقية النظريات الكلاسيكية الأخرى الرامية إلى تفسير التجارة الخارجية من جانب العرض. وهو ما يعني أن التيار يتفق مع نظرية هكشر أوهلين في أن تفسير التجارة الخارجية يقوم على جانب العرض متغيرا اقتصاديا مستقلا والطلب متغيرا تابعا. إلا أن هكشر أوهلين تعمل ذلك إسقاط العديد من الفروض غير الواقعية المرتكز عليها هكشر أوهلين وبفروض أخرى أكثر واقعية وانسجاما مع حقائق الواقع الاقتصادي العالمي بعد الثورة التكنولوجية التي ظهرت بعد الحرب العالمية الثانية.

ويرفض هيت الاقتصاديين والنظريات التالية:

1. ***نظرية نسب عناصر الإنتاج الجديدة:*** والتي تعرف أيضا باسم نظرية رأس المال الإنساني أو البشري وتسمى هيت النظرية الفرض الكلاسيكي الخاص بتجانس عناصر العمل وتحل محله انقسام هيت العنصر إلى مجموعات غير متجانسة تتفاوت فيما بينها في درجة المهارة. وقد قدمه هيت النظرية من طرف الاقتصادي كيسنغ (D.B.Keessing) (39) سنة 1961 حيث أكد أن العمل غير متجانس ووجود مجموعة هيت التأهيل مرتبطة بثمانية هيت من المشاريع حيث الصادرات بالنسبة لـ 46 قطاع و14 بلدان وجد فيها أن الولايات المتحدة الأمريكية لها نسبة مئوية فيما يخص الفئات الثلاثة الأولى في العلماء والمهندسين التقنيين والرسامين الصناعيين وفئة الإطارات. وفي العنصر الأخير تعتمد ذلك إنفاق كبير في مجال البحث العلمي وأن كيسنغ في الولايات المتحدة الأمريكية علاقة وارتباط وثيق بالنفقات المخصصة للبحث العلمي في أي مؤسسة أو قطاع وبقدرتها التصديرية[40].

وهو يعني أن كلما زاد الإنفاق على البحث والتطوير كلما زادت وارتفعت القدرة التقديرية للقطاع أو المؤسسة والعكس صحيح. والنتيجة المتوصل إليها في أن تميز الولايات المتحدة الأمريكية بكون صادراتها الصناعية كثيفة العمل يرجع إلى ما تحققه في هيت الدول من وفرة نسبية في عنصر رأس المال البشري المؤهل أي الذي يتم الإنفاق عليه وهو بالتالي يدخل في رأس المال العام للدولة ومنه إهمال رأس المال البشري مع رأس المال المادي في الولايات المتحدة الأمريكية لوجدنا أن صادراتها في

[39] D.B. KEESSING: THE impact of research and dev .on us-trade. Journal of political Economy. fev 1967.
[40] André GREJEBINE: la nouvelle économie internationale, éd PUF Pris, Avril 1982, P 29.

النهاية في تثبيت رأس المال وهو ما يسمى بقانون لغز ليونتيف وتصاعد تكثيف رأس المال في نسب عوامل الإنتاج.

2. ***منهج اقتصاديات الحجم:*** يشكل النهج في تفسير التجارة الدولية تطويرا وتعديلا لنظرية النسبية في نسب عوامل الإنتاج وتطور الإنتاج الكثير واحد المصادر الرئيسية للمزايا النسبية المكتسبة التجارية تعتبر تواجد سوق داخلي واسع أساسيا لتصدير تلك السلع التي يتم إنتاجها في ظل وفرة اقتصاديات الحجم المتمثلة في زيادة العائد مع زيادة حجم الإنتاج. وبتغيير متكاليف تشتت وتطور اقتصاديات الحجم الكثير نتيجة لانخفاض نفقات الإنتاج مع توسع العمليات الإنتاجية.[41]

وتعد التفرقة بين المنتجات الصناعية التامة الصنع (السلع الاستهلاكية) والمنتجات النصف المصنعة (السلع الوسيطة) في جانب والدول الصناعية الصغيرة (ذات السوق الداخلي الصغير) والدول الصناعية الكثيرة (ذات السوق الداخلي الكثير) في جانب آخر أساسيا من منظور التجارية. فتنمية الأوفر من الدول تتجه إلى الحصول على مزايا نسبية مكتسبة مصدرها اقتصاديات الحجم في السلع النصف مصنعة أو الوسيطة وذلك لعدم قدرتها على التأثير على أذواق وتفضيلات المستهلكين في الدول الأخرى.

على العكس من ذلك تحصل الدول الصناعية الكثيرة الحجم على مزايا نسبية مكتسبة مصدرها اقتصاديات الحجم في إنتاج السلع التامة الصنع والسلع الاستهلاكية بسبب قدرتها على التأثير على أذواق و تفضيلات المستهلكين في الدول لأخرى.

من ثم يمكن القول بأن نظرية اقتصاديات الحجم تسعى إلى تفسير التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة ذات السوق الداخلي الكثير مثل الولايات المتحدة الأمريكية، ألمانيا، فرنسا وانجلترا وايطاليا في جانب وبين الدول الصناعية ذات السوق الداخلي الصغير مثل بلجيكا، هولندا ولكسمبورغ، أستراليا واليونان ودول أخرى في جانب آخر.

وبالتالي فنظرية اقتصاديات الحجم تبين أن وفورات الإنتاج الكثير تشكل مصدرا لاختلاف النفقات النسبية وبالتالي قيام التجارة الخارجية، من ثم يمكن حل لغز ليونتيف من خلال توسيع دائرة المصادر المؤدية إلى اختلاف المزايا النسبية بدلا من التركيز على عامل واحد فقط وهو عامل الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج مما قاد بدوره إلى تكثيف عوامل في نسب عناصر الإنتاج.

[41] / سامي عفيفي حاتم: اقتصاديات التجارة الدولية، مطبعة الإسراء، الطبعة 3،مصر 2003،ص 206.

3. ***الثورة التكنولوجية في التجارة الخارجية:*** تعتبر الثورة التكنولوجية محاولة جادة وتأثر اقترابا كل لغز ليونتيف للبيث تتفق مع النظريات الحديثة في التجارة الخارجية في أن المدخل الأساسي لتحليل وتيرة التبادل الدولي لا يقع في جانب العرض وأن الأمر يتطلب إعادة النظر في بنية الفروض التي ارتكز عليها النموذج الأساسي المقدم من طرف كشر أولين في نسق عناصر الإنتاج.

وفي هذا المنطق يعد أندريه كلينر الثورة التكنولوجية تعديلات جذرية على الفروض التي قام عليها التحليل الكلاسيكي وأحل محلها نموذجا جديدة مخالفة لفروض النماذج السابقة وتعتبر الفروض أكثر واقعية ومتماشية مع حقائق الاقتصاد العالمي مثل مشكلة النمو والتنمية الاقتصادية الدولية إدخال قضية الدول النامية في النمو في التحليل الاقتصادي وتسليط الضوء على طبيعة نشاط الشركات المتعددة الجنسيات ومركزها في الاقتصاد العالمي إضافة إلى الطبيعة الديناميكية للتحليل الاقتصادي.

يرجع إلى هذه المنهجية الجديدة التي اختارها الثورة التكنولوجية أظهرت المصادر المتنوعة لاختلاف المزايا النسبية المكتسبة والتي تشكل الإطار الناسخ لتحليل التجارة الخارجية في ظل تنوع قانون النفقات النسبية المكتسبة[42]. ولقد أمكن الثورة استبدال إلى القانون تحديد وتحليل التجارة الخارجية في المنتجات الصناعية غير النمطية والمعروف اصطلاحا بسلع دورة المنتج أي السلع كثيفة التكنولوجية وترك بالتالي تفسير ظاهرة التجارة الخارجية في المنتجات الأولية (سلع ريكاردو) والمنتجات الصناعية النمطية (سلع كشر أولين) لأدوات التحليل الاقتصادي المستخدمة في الفكر الكلاسيكي.

وتبرز الأهمية الثورة والدور الذي لعبته في حل لغز ليونتيف وتدعيمه وتطعيمه كشر أولين سواء نقوم بدراستها وتحليلها في مطلب لاحق بعد التطرق إلى طبيعة ومزايا الثورة التكنولوجية في المطلب الموالي حيث كان جوهر الاختلاف في الفروض الأساسية التي قام عليها الثورة مقارنة مع نظرية كشر أولين والنظريات الكلاسيكية.

أ. طبيعة المنهج التكنولوجية:

بصفة عامة يمكن القول بأن المنهج التكنولوجية في التجارة الخارجية يمثل تحليل ديناميكي لقانون النفقات النسبية تشرح وتفسر التجارة الخارجية بين الدول في ظل النمو من

[42] /سامي عفيفي حاتم: التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الكتاب الأول، مرجع سابق الذكر، ص 186.

المنتجات الذي يعتبر نتيجة مباشرة للتغيرات التكنولوجية. فالتغيرات التكنولوجية تؤدي إما لكل الابتكار أو لكل جديد ويترتب الدولة فاقدة الامتياز أو التجديد لميزة نسبية في إنتاج إحدى السلع الموجهة أساسا إلى السوق الداخلي. ومن نتيجة هذه قيام الدولة المبتكرة بتصدير السلعة إلى الأسواق الخارجية لتمتعها بمزايا نسبية هات طبيعة احتكارية وقتية (ظرفية) والا تعرف باسم (الفجوة التكنولوجية)[43].

وتداخل الدراسة مدى قدرة المنتج التكنولوجية على تفسير التجارة الخارجية بين الدول في السلع كثيفة التكنولوجية في فترة التسعينات من القرن الماضي إذا ما تبنينا المنتج التكنولوجي من العناصر والأفكار الا تمكن عليها من الإدارات الأخرى وفي مقدمتها إدارية ليدر في تشابك الداخل أو التفاعل الإدارية رأس المال البشري (المسيطر) وإدارية اقتصاديات الحجم. وعكس أن نبدأ من الرأي من خلال الفقاء التالية[44]:

- تؤكد كلا من المنتج التكنولوجية ومهم رأس المال البشري على الدور الذي يلعبه عنصر العمل الماهر في الصناعات المتقدمة تكنولوجيا.

والخلاف الأساسي بينهما يكمن أساسا في مدى تقديرها للدور الذي عكس أن يلعبه رأس المال المادي في التأثير على التجارة الخارجية بين الدول.

إذا التقاء في نوعية التحليل الاقتصادي المستند إلى رأس المال البشري يتأثر من التحليل الستاتيكي منهاجا لأن في حين تعتمد المنتج التكنولوجية على التحليل الديناميكي باعتبار تطورا متكاملا.

- تحتوي كل من المنتج التكنولوجية وإدارية ليدر في تشابك الداخل أو التفاعل وإدارية اقتصادية الحجم على مبرر مشتركة تتمثل في التأكيد على ضرورة توافر سوق داخلي كاف مشترك ضروري لقيام الصناعات التصديرية والاستفادة بالتالي من مزايا اقتصاديات الحجم في الدول الصناعية المتقدمة.

ب - فروض النظرية التكنولوجية

تعتمد المنتج التكنولوجية في الاقتصاد الدولي المعاصر على عدد كبير من الفروض الأساسية التي تبنى في مضمونها وانطلاقها من تلك الفروض التي اعتمدت عليها النظريات الكلاسيكية في تحليلها

[43] / M.V.POSNER: international Trade and technical change in .oxford economic papers ; n s 1961

[44] / سامي عفيفي حاتم: التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، مرجع سابق الذكر، ص 204.

المبحث التجارة الخارجية بين الدول وتحكم تلك الفروق الأساسية بين النظريات التكنولوجية في التجارة الدولية[45]:

أولا: يعتبر تدفق المعلومات من التجارة الدولية من الحدود السياسية أمرا مقيدا (غير للقيود) والمعلومات ليست سلعة حرة في التجارة الدولي انتهكت النظريات الكلاسيكية وإنما هي سلعة مفيدة يتطلب الحصول عليها دفع نفقات ويسميها الاقتصاديون "نفقة المعلومات".

ثانيا: عدم تماثل دوال الإنتاج بالنسبة للسلعة الواحدة بين الدول ويعكس الفرق في الظروف الطبيعية الطرق الفنية الإنتاج بالنسبة للسلعة الواحدة في دول العالم المختلفة. ومن أمثلة التكنولوجية المستخدمة في إنتاج سلعة دورة المنتج ليست شائعة أو معروفة من قبل الجميع المنتجين أما ليست متوافرة أو متاحة في الأسواق العالمية.

وتعتبر النظرية تعكس دور التكنولوجية في التجارة ميزة تنافسية مكتسبة[46] أساسها الاحتكار التكنولوجي وهو ما يختلف من شركة لأخرى لمفهوم الميزة التنافسية الطبيعية الذي مصدرها الوفرة في عوامل الإنتاج.

ثالثا: دوال الإنتاج ليست خطية وليست متجانسة في التجارة الدولي قدمت النظريات الكلاسيكية أي أن الإنتاج في الفكر التكنولوجي يخضع لقانون الغلة المتزايدة.

رابعا: القدرة الجزئية لعنصر الإنتاج في التنقل دوليا تجعل النظرية (التكنولوجية) تمشيا مع نظرية رأس المال البشري تسلم بقدرة رأس المال المادي في التنقل بين الدول وهو ما يفسر حاليا بدور الاستثمار الأجنبي المباشر ومعونات التنمية الاقتصادية وهو ما لا يتماشى مع الفرض الكلاسيكي القائل بعدم قدرة عوامل الإنتاج في الانتقال دوليا.

خامسا: حرية التجارة الخارجية تمنع للعديد من القيود التجارية (الجمركية وغير الجمركية) لها دور نفقة النقل في تحديد أسعار السلع والخدمات الداخلية في إطار التخصص والتبادل الدولي بالأسواق العالمية الذي يسودها الاحتكار والمنافسة الاحتكارية.

سادسا: لا تستبعد النظريات التكنولوجية في الاقتصاد الدولي إمكانية حدوث ظاهرة انعكاس أو تعديل تجارة عناصر الإنتاج في حالة اختلاف مستويات الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج في المرحلتين الأولى والثانية لدورة المنتج أي أنه يصعب القطع في تأثير المرحلتين حول ما إذا كان سلعة دورة

[45] / سامي عفيفي حاتم: اقتصاديات التجارة الدولية، مرجع سابق الذكر، ص 223.
[46] / سامي عفيفي حاتم، نفس المرجع، ص 123- 125.

المنتج سلعة تكثيفة العمل أو سلعة تكثيفة رأس المال تحدد المستويات المختلفة لأسعار التسوية لعناصر الإنتاج الداخلية في إنتاجها.

سابعا: يتأثر الفكر التكنولوجي من التحليل الديناميكي منهاجا له وهو ما أثبته الفرضية ماير التجارية الحديثة وتحليل أثر التغيرات التكنولوجية على التجارة الخارجية بين الدول.

لقد أثر التحليل للفروض الأساسية للفكر التكنولوجي في الاقتصاد الدولي يتمثل في أن الفروض الأساسية التي يقوم عليها التيار التقليدي جوهريا عن الفروض التي يقوم عليها الفكر الكلاسيكي. فقد اختلفت الفروض وتعرض عليها مما هو متوقع التكنولوجية تفسر التجارة الخارجية بين الدول

الإجابة على هذه الأسئلة تقودنا إلى ضرورة تحليل نظرية التكنولوجية وهو ما سنطلع عليه من خلال المطلب الموالي.

II -2-2- تحليل النظرية التكنولوجية:

لقد سبق ذكره القول أن التكنولوجية ونظرا لاختيارات جديدة متصلة هذا التطور المتصل العنصر على غرار بقية عناصر الإنتاج (رأس المال والعمل والأرض) والتي تعتبر سائلة التكنولوجية يمكنها أن تغير من طبيعة العلاقة بين العناصر الأخرى السابقة الذكر. علاوة على أن العنصر يجعل التوليف بين بقية عناصر الإنتاج المذكورة أكثر إنتاجية وهما هو الحال بالنسبة لرأس المال البشري التكنولوجية تعتبر إلى حد ما نتيجة الاستثمار في البحث العلمي هما أيضا صيغة ديناميكية حيث أن المبادرات والفجوات التكنولوجية تظهر وتختفي طبقا للجهود والنفقات المبذولة في مجال البحث العلمي على بقية عناصر الإنتاج الأخرى تعتبر ثابتة.

وتتكون النظرية التكنولوجية في التجارة الدولية- طبقا للتعريف الذي قدمه الاقتصادي جونسون "H.G.Johnson"[47] من ثلاثة رئيسية وهي:

- ثنائية اقتصاديات الحجم.
- ثنائية الفجوة التكنولوجية.
- ثنائية دورة حياة المنتج.

وهنا أنه سبق وأن تطرقنا إلى ثنائية اقتصاديات الحجم في المطلب الأول السابق ذكره حاولنا في هذا المبحث التفصيل بعد تقديم المطلب الذكر بعد التفصيل فيما يخص نظرية الفجوة التكنولوجية

[47] / H.G. Johnson: Comparative costs and commercial policy: theory for a developing world economy, Stockholm, wicks ell lectures, 1968.

ونظرية دورة حياة المنتج تعتبر العنصر الأساسية التي يتشكل منها هيكل اقتصاديات العجز.

II -2-1-1 هيكل الفجوة التكنولوجية:

يرى بوسنر "M.V.Posner" في نظريته حول فجوة التكنولوجيا التي يعطي للبلد ما ميزة نسبية في إنتاج سلع حديثة تسمى (البلد) من احتكار السوق العالمي لفترة زمنية معينة وقد أوجد الابتكارات والتجديدات التي تتم في بلد معين تكسبه ميزة نسبية جديدة في التجارة الدولية تستمر إلى حين انتقال استخدام التكنولوجية الحديثة إلى البلد الخارجي بالابتكار الحديث يؤدي في الواقع إلى نشأة فجوة تقنية (تكنولوجية) لصالح البلد مقارنة مع غيره من البلدان وتستمر الفجوة مدة معينة قد تقصر وقد تطول.

النظرية يكمن في أن الدولة الحائزة للابتكار تتمتع باحتكار مؤقت موروث عن الطلب في إنتاج وتصدير السلعة نتيجة التقدم التكنولوجي ويزول الاحتكار المؤقت بزوال التفوق التكنولوجي الدولة. وتتم العملية الأخيرة عندما تتبنى العملية الإنتاجية شكلها النمطي وتنشأ في دول الإنتاج للسلعة محل الدراسة بين الدول وتفقد بذلك العوامل التكنولوجية نتيجة التطور دورتها عوامل مفسر للميزة والتجارة الخارجية بين الدول في الأول من السلع[48].

ومن خلال النظرية نجد أن تفسيرا جديدا للمزايا النسبية يختلف عن تفسير كشرشوك المزايا لا ترجع للوفرة في عوامل الإنتاج ولكن قد ترجع للتفوق التكنولوجي الذي تحوزه بعض الدول وتحتل به موقعا متميزا في التجارة الدولية دون أن تكون بالضرورة تتمتع بوفرة نسبية في عوامل الإنتاج.

ويمكن القول بأن ظل النموذج عاجزا عن الإجابة عن سؤالين في تفسير التبادل الدولي:

أولا: لماذا يقتصر ظهور الابتكارات والتجديدات عن الدول الصناعية الأكثر تقدما مثل الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا واليابان دون غيرها من البلدان حتى ولو كانت متقدمة مثل فرنسا و إنجلترا

ثانيا: ما هي الفترة الزمنية التي تستغرقها الفجوة التكنولوجية والمزايا النسبية التي تصاحبها

[48] / سامي عفيفي حاتم: التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، مرجع سابق الذكر، من ص216 إلى ص 221.

إن الإجابة على السؤال تستدعي ظهور تحليل جديد وللث جديد في التحليل الاقتصادي وهو الإنتاج الذي قام به فرنون من خلال نظرية حول دورة حياة المنتج والذي سوف نستعرضها في النقطة الموالية.

II -2-1-2/ نموذج دورة حياة المنتج:

لقد تمكن المفكر الاقتصادي فرنون "R.vernon"[49] من الإجابة على السؤال السابق من خلال نظرية المعروفة باسم دورة حياة المنتج. فالواقع أن المنتجات الصناعية وخدمة سلع الإنتاج والسلع الأخرى يستهلكها الدخول المرتفعة تمر حسب المفكر بثلاث مراحل من ظهورها للوجود ويقدمها على النحو التالي:

أولا: مرحلة المنتج الجديد: يتطلب ظهور منتج جديد توافر عروض جديدة تكفها تقنية مادية وبشرية عالية ومستوى متقدم من الخدمة البحثية والتطبيقية أي ما يعرف بالبحث والتطوير (R&D).

وتتوفر توافر سوق داخلي قادر على استيعاب المنتجات الجديدة إذ ضرورة توافر طاقة تكنولوجية تسمح بإيجاد منتجات جديدة أو تحسين جودة المنتجات القائمة وهو ما يعرف بالإبداع التكنولوجي[50].

ومن هنا يفترض فرنون أن بلدان الولايات المتحدة الأمريكية يكون مؤهلا قبل غيره من البلدان الصناعية لظهور المنتجات الحديثة ومن أبرز خصائص المرحلة أن إنتاج السلع الجديدة يقتصر عادة على السوق الداخلي لما أن نفقات الإنتاج تكون مرتفعة ويسود احتكار للسوق من طرف المنتج نتيجة احتكار التكنولوجية.

ثانيا:مرحلة المنتج الناضج: يزداد انتشار المنتج تدريجيا وتتسع نوعيته لما يكتسب مزيدا من التطوير والتنويع ويلاحظ في هذه المرحلة تطور الطلب على المنتج من الدولة المبتكرة لها وتنخفض في هذه الوقت نفقات الإنتاج بفعل التوسع في وسائل الإنتاج الفنية وظهور المنافسة المحلية بسبب تقليد التكنولوجية من طرف شركات أخرى.

هناك يحدد من العوامل الاقتصادية التالية في الظهور منها: الاستثمارات الأجنبية الشركات الدولية لرؤوس الأموال وتزايد دور الشركات المتعددة الجنسيات[51] في تسويق المنتجات دوليا.

---

[49] / R. Vernon: International investment and International Trade in the product cycle, the quarterly journal of economic, 1966.

[50] / م. سعيد أوكيل: اقتصاد وتسيير الإبداع التكنولوجي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1994، ص 34/32.

[51] / Rainer HELLMAN: Puissances et limites des multinationales, ed maison MAME, France. 1973- P.P 36/37.

وبما تبدأ الشركات الأمريكية كاحدى الاختراع في إنشاء فروع لها في الخارج(الدول المستوردة للمنتوج) سواء كان دولا كبرى متقدمة كالدول أوربا الغربية أو الدول المصنعة حديثا.

ثالثا: مرحلة المنتج النمطي: يرى مفكرو المنتج التكنولوجية أن المرحلة تشهد عددا من التطورات الهامة الي تؤدي في النهاية المطاف إلى تطابق خصائص سلعة دورة المنتج مع خصائص سلع دورة المنتج من النواحي التالية[52]:

- تماثل دوال الإنتاج بالنسبة للسلعة الواحدة بين الدول أي أن التكنولوجية تصبح بسيطة وشائعة الاستعمال.
- انتفاء ظاهرة اقتصاديات الحجم والإنتاج لقانون الغلة الثابتة والمتناقصة.
- سيادة المنافسة الكاملة في أسواق السلع وخدمات عناصر الإنتاج لأن يصبح السعر هو الأداة التنافسية الرئيسية.
- تشابه ظروف الطلب نظرا لوجود شكل واحد و نهائي للسلعة في جميع الدول.
- يترتب على هذا بسيطة السلعة استبعاد إمكانية حدوث انعكاس لدوال الإنتاج.

ومن خلال الهيكل التحليلي يخلص نورنر إلى تقديم تفسير جديد للغز ليونتيف يخالف ما أشرنا إليه سابقا من وجود تفوق بارز في إنتاجية العمل في الولايات المتحدة الأمريكية مقارنة مع الدول الأخرى فالواقع أن الصادرات الصناعية الأمريكية تتشكل في معظمها من السلع الحديثة التي تكون فيها نفقة العنصر البشري مرتفعة بالاعتماد على العلماء والمهندسين والباحثين والفنيين المتخصصين أما الواردات فهي تتشكل من السلع النمطية والنمطية التي تكون فيها كثافة عنصر رأس المال أقل نسبيا من كثافة عنصر العمل.

من كل ما سبق يمكننا القول أن تباين السلع التي تدخل في التجارة الدولية وتباين يرجع إلى الفرق الإنتاجي السائد في الدول المختلفة وإلى اختلاف ظروف الطلب إلى الوفورات الناشئة عن حجم الإنتاج والتجارة في السلع المتمايزة وتقسيم الأسواق...إلخ. كل هذه العوامل مجتمعة إلى العوامل السياسية هي التي يمكنها تفسير التجارة الدولية.

[52] / سامي عفيفي حاتم: التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، مرجع سابق الذكر، ص 232.

II -3 تفسير نظرية المنتج التكنولوجية:

من خلال التحليل السابق لنظرية المنتج التكنولوجية في التجارة الخارجية يتضح أن هذه النظرية تولي اهتماما خاصا للدور الذي يلعبه الإنفاق على البحث والتطوير (R&D) باعتباره عاملا هاما في تحديد وتفسير التجارة الخارجية بين الدول المتطورة في سلع دورة المنتج. وهذا أساس تمكن هذه النظرية من تقديم تفسير جديد لغز ليونتيف استنادا إلى صادرات الولايات المتحدة الأمريكية من سلع دورة المنتج ولما تمثل رأس المال البشري ممثلا في فئة العلماء والخبراء والفنيين والعمال المتخصصين والمهندسين أمرا لا بد لإنتاج هذه السلع. هذا يعد دلالة واضحة على أن الصادرات السلعية الأمريكية تعتبر مكثفة بعنصر رأس المال البشري المؤهل وهو ما يتفق مع ما توصل إليه نظرية ليونتيف.

هذا ما جاء النظرية القصور الموجود في التحليل الكلاسيكي من خلال عدم واقعية الفرض القائل قابلية وحركة عناصر الإنتاج المتوصل إليها حيث اعتبرت نظرية المنتج التكنولوجية أن كل من اقتصاديات الحجم ورأس المال إضافة إلى الإنفاق على البحث والتطوير مصادر أساسية لاختلاف المزايا النسبية المكتسبة وقياس التجارة الخارجية بين الدول.

هذا ما استطاع النظرية أن تفسر وتكشف حقيقة الاستثمارات الأجنبية المباشرة والشركات المتعددة الجنسيات وتحديد علاقتها بالتجارة الخارجية إضافة إلى ما قد راعى الفروق القائمة بين الدول الصناعية الأكثر تقدما والدول الصناعية الأخرى.

يشير أنه مع كل تقدم لديها الحاجة إلى معرفة موقع الدول النامية في النمو (النامية) من التكنولوجية في التجارة الخارجية وبالتالي تحديد المزايا النسبية التي تتمتع بها الدول ومراعاة التطور الفني فيها. وفي الخصوص يقدم قاس الاقتصادي " S.HIRSCH".

و هو من مؤسسي المدرسة- تعديلات على دورة المنتج لإيجاد وتوضيح العلاقة بين الفكر التكنولوجي والدول النامية في النموذج واختصر دورة المنتج - السابق ذكرها- إلى مرحلتين المرحلة الأولى سلع دورة المنتج الجديدة أما المرحلة الثانية تشمل سلع دورة المنتج الناضجة وسلع دورة المنتج النمطية. وفي دراسة الفكر طبق فيها نظرية المنتج التكنولوجية بين دول السوق الأوربية المشتركة (الإتحاد الأوربي حاليا) ودول الجامعة العربية توصل من خلال نتائج تؤيد النظرية أن الأوربية تتمتع بميزة نسبية في إنتاج وتصدير سلع دورة المنتج نظرا لوجود عنصر رأس المال الإنساني وما تتمتع به من تفوق تكنولوجي لإنفاقها الكثير على

البحث والتطوير بينما تمتلك الدول العربية المصدرة لرؤوس الأموال (وهي الدول المصدرة في نفس الوقت للبترول) تتمتع بمزايا نسبية هامة في إنتاج وتصدير سلع تكنولوجيا- كثيفة رأس المال المادي وقطاع واحد يصدر سلع دورة المنتج وهو قطاع البتروكيمياوي ويرجع هذا إلى وفرة المواد الأولية ورؤوس الأموال اللازمة الصناعة. في حين تتمتع الدول العربية الأخرى المستوردة لرؤوس الأموال بميزة نسبية في إنتاج وتصدير سلع ريكاردو أي سلع تكنولوجيا كثيفة العمل بسبب الفارق الكبير للوفرة النسبية لعنصري الأرض والعمل بسبب الفارق.

II -4 تقييم الفكر الحديث في التجارة الدولية:

انطلقت النظريات الحديثة من الانتقادات الموجهة للنظريات الكلاسيكية تحليلات أساسية في دراستها و تأخذ بعين التكنولوجيا البحث و التطوير و عامل التجربة.

ففي سنة 1979 قام Paul KRUGMAN بنشر مقال خصص إلى دور المنافسة و تميز Différenciation الإنتاج في تفسير التبادل الدولي و عكس اختبار الفكر بثابة الخطوات الأولى للنظريات الحديثة.

أ/ التبادل الدولي و المردودية المتزايدة

المردوديات المتزايدة تعني تكاليف الإنتاج مع زيادة الكميات المنتجة* للبيث ادخل عامل التفرقة بين اقتصاديات السلع الداخلية و اقتصاديات السلع الخارجية في المؤسسة.

ففي حالة مردودية السلع الداخلية إما حجم المؤسسة أو طريقة التنظيم تعني سواء من أسباب زيادة الإنتاج و انخفاض التكاليف.

أما في حالة مردودية السلع الخارجية إما السعر في زيادة الإنتاج و انخفاض التكاليف يعود أساسا إلى التخصص و التطور الذي قد يحرك القطاع الذي تنشأ بداخله المؤسسة.

ب/ تمييز المنتج

حسب Edward CHAMBERLIN "المنافسة الاحتكارية"[53] إما تميز الإنتاج أو تنويعه مهم في دراسة السوق بواسطة تقنية الفرزية الجديدة إما طلب المستهلك سيؤثر هذا إستراتيجية المؤسسات و من المهم أن نوع أن تمييز الإنتاج يقسم إلى قسمين:

*أول من قام بتطوير هذه النظرية هو Marshall سنة 1879 في كتابه Economics of Industry

[53] **CHAMBERLIN. E** « La théorie de la concurrence monopolistique - Université Harvard 1983

التمييز الأفقي: و هي تلك الوضعية أو الحالة التي تتميز فيها منتوجات تتشابه من الناحية الموضوعية إلا أنها تختلف من ناحية الخصوصيات و المكونات.

التمييز العمودي: و هي تلك الوضعية أو الحالة التي تتميز فيها منتوجات تختلف بعضها عن من الناحية الموضوعية.

ففي إطار التمييز الأفقي أذواق المستهلك هي التي تحدد مناطق الإنتاج التي تقدم فيها التجارة الدولية لكل دولة سلسلة واسعة من المنتوجات و بنماذج منافسة.

أما في إطار التمييز العمودي توزيع الدخل يؤثر بدوره على التبادل الدولي لأنه تتنافس الدولة ذات الدخل المرتفع في إنتاج السلع ذات الجودة العالية و تنتج السلع العادية من تصدر الدول ذات الدخل المتوسط أو المنخفض.

كما تلعب التجارة الدولية دور تخفيض الأسعار مما يؤدي إلى زوال المؤسسات ذات الموضوعية المنخفضة.

و هذه العموميات جاءت النظريات الحديثة قاربت في تفكيرها النظريات الكلاسيكية و يكمن الاختلاف الجوهري بينهما في طريقة التفكير و النظرة هذه أسس التجارة الدولية.

فالتقدم المعتمد الذي تحقق في ميادين السياسات التجارية الصناعية و الاستراتيجيات الاقتصادية يعود إلى زيادة الاحتكار غير التام و تمييز الإنتاج أدى إلى تغيير مهم في الفكر النظري و بالمقارنة بين الفرضيات الحديثة التي أخذت في الحسبان تأثير المؤسسات المتعددة الجنسيات هذه التجارة الدولية عن طريق امتلاكها لوظائف البحث و التطوير و امتلاكها لعامل الخبرة الميدانية مما أثر بالإيجاب هذه قيادة يعتبر دورة حياة منتوجها.

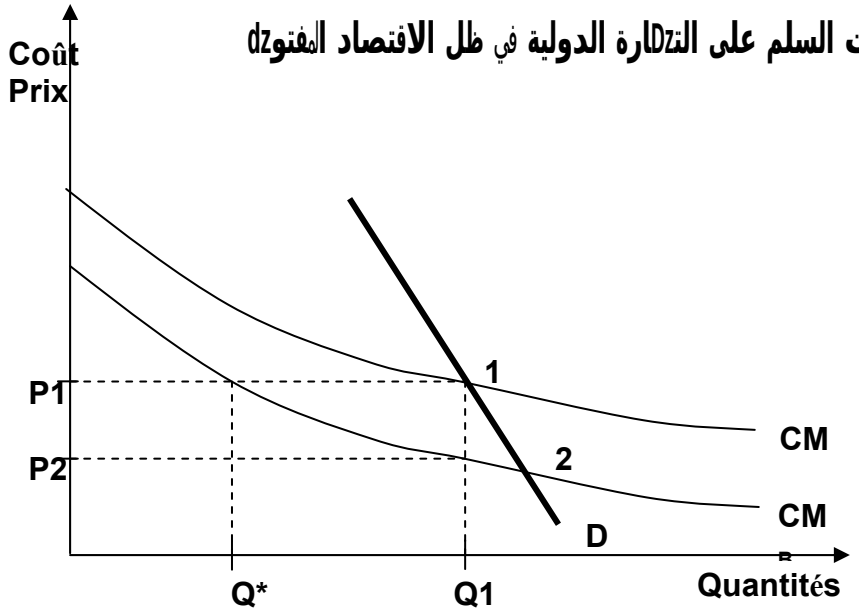
و من بين مزايا المقارنة مصدرها المؤسسات حسب الفكر الحديث و ليس الدول كما يراه الفكر الكلاسيكي.

II -1-4 مقاربة نظرية بين نظريات التجارة الدولية:

حسب التحليل الكلاسيكي بين اقتصاد السلع لدى مؤسسة ما في تجارة من المردودية المتأتية من التخصص الداخلي للمؤسسة أو بسبب وجود تكاليف ثابتة إلا أنه حسب Marshall اقتصاديات السلع لا وجود لها مهما بلغ مستوى الإنتاج لدى المؤسسة لأنها تعرف خلال مدة حياتها ثلاثة مراحل (متزايدة- ثابتة- متناقصة) و هو ما يفسر الشكل U لمنحنيات التكاليف المستعملة في التحليل الاقتصادي الجزئي و بالمقابل جانب يعترف بوجود اقتصاديات السلع الخارجية أي تزايد الإنتاج مع انخفاض التكاليف بسبب قيام الدولة بتحكم القطاع الذي تشتغل فيه المؤسسة و من بين تكلفة

الوحدة المنتجة ترتفع ارتفاعا وفيقا للجم القطاع و نوعيته. و من هنا نستنتج بأنه من اجل ترقية و تطوير مؤسسة ما لا بد من خلق تنافس خارجي يساعد على القطاع على حدود هذه الحماية طريق حرق قيود برقية أو رفع تصرف مشكلات قاعدية مساسة لطبيعة وظيفتها و حتى نتمكن من جهم أكثر لأثر اقتصاديات السلم على التجارة الدولية سنقوم برسم المنحنى البياني التالي:

الشكل I- 4: اثر اقتصاديات السلم على التجارة الدولية في ظل الاقتصاد المفتوح



Source : Marjorie LECERF ;op- cit ; P 67

انطلاقا من منحنى اقتصاديات السلم جاء الدول الأقل تنتج بكميات كبيرة تمتلك عوامل انتاج أكثر من الدول الأخرى و لنفرض دولتي A و B أما تكاليف اجور المتلفة A أعلى من B مع العلم ان A يحقق في الانتاج قبل B.

CMB هو منحنى التكلفة المتوسطة للدولة B.

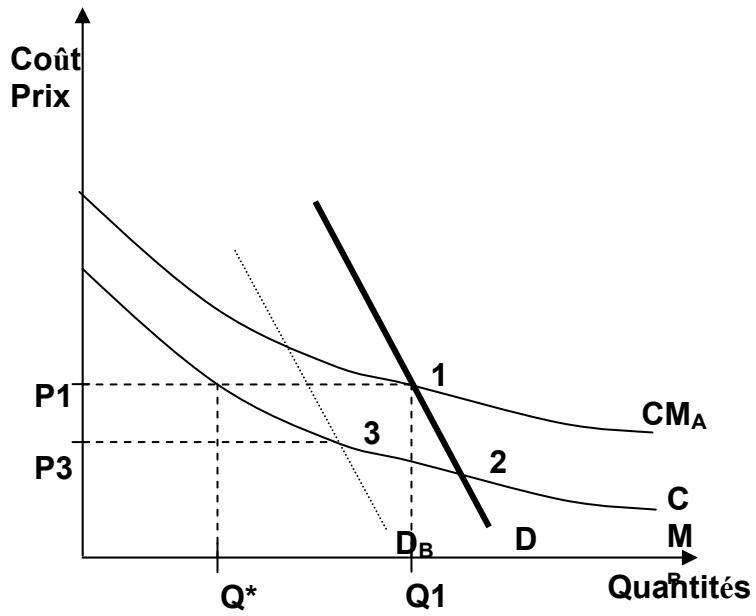
CMA هو منحنى التكلفة المتوسطة للدولة A.

D هو الطلب العالمي

Q1 تعني عن عدد الوحدات المنتجة عند السعر P1 و في نقطة التقاطع 1 يمس المنحنى جاء B لـ إمكانية تمويل السوق العالمي بفرض أحسن من A و من جاء التوازن سيطلق إلى النقطة 2 الأقل تمثل كميات أعلى و أسعار اقل. و من جاء دخول إلى السوق العالمية يعني مستحيلا لان الإنتاج في B بكميات اقل من Q تكون بتكاليف مرتفعة مقارنة بتكاليف الدولة A حسب اقتصاديات السلم الخارجية. إن مفهوم اقتصاديات السلم الخارجية قد يجعل التجارة العالمية تؤثر سلبا على اقتصاد الرجعية لدولة ما.

نعيد تمثيل المنحنى السابق مع تغيير منحنى الطلب للدولة B و مع اختراق اقتصادها هو الممول المغلق التجارة الخارجية لأن الطلب المحلي (الوطني) يقطع منحنى التكلفة المتوسطة في النقطة (3) عند السعر P1.

الشكل I- 5: أثر اقتصاديات السلم على التجارة الدولية في ظل الاقتصاد المغلق



Source : Marjorie LECERF ; op- cit ; P 68

و من جهة أخرى لأن الدولة تستهلك كامل الإنتاج الاقتصاد المفتوح (السوق الدولي) لأن الدولة B لا يمكن أن تدخل في الإنتاج و السلعة تكون منتجة من طرف A عند السعر P1 أين P3 .

هذا المفهوم بدوره قد يؤدي إلى إحداث نهاية كمية طريق نحو أرباح و مدة محددة من الزمن و بشرط أن تكون التجارة الدولية تعتمد مصدر عجز بالنسبة للدولة المعنية أو ما تتغير سلعة.

II - 4 - 2 حرية المنافسة و اقتصاد السوق المفتوح

إن المنافسة التجارية الدولية بدورها تسيير الاقتصاد العالمي و حتى تقوم المؤسسات منافسة لغيرها و تعظم أو على الأقل تحافظ على حصتها في السوق لا بد عليها محاولة تدنية تكاليف إنتاجها و القيام بتنمية و تطوير تصاميمها.

1. تحولات الإنتاج العالمي

إن ظاهرة هجرة المؤسسات قد تعود إلى أسباب ميكانيزمات التبادل الدولي و قواعد القائم على تكاليف الإنتاج و اليد العاملة و حتى نستطيع تفسير أسباب التبادل لابد أن نعود و بصفة مفصلة إلى نظرية التخصص الدولي و فوائد التبادل بين الدول.

2. إنتاجية و عوامل الإنتاج:

المفترض أن تحديد وقت محدد و متساوي لدولتين من اجل إنتاج نفس السلعة تضمن حتما بان إنتاجية العمل لدولة قد تكون مرتفعة عنها في الدولة الأخرى. و نأخذ مثال اليابان و فرنسا في صناعة السيارات تستطيع اليابان الياباني بإنتاج 75 سيارة في السنة بان الفرنسي لا يستطيع إلا 50 سيارة في السنة. و من بان إنتاجية العمل للفرد الياباني أعلى من إنتاجية العمل للفرد الفرنسي و هو ما يؤدي بدوره إلى سعر المنتوج الياباني الذي يكون اقل من سعر المنتوج الفرنسي و لأسباب مستوى الإنتاجية المرتفعة أو المنافسة جدة أسباب قد تتمحور حول تقنيات العمل و تنمية العمل و التقنيات المستعملة.

نوعية و توافر العمل: إذا كانت دولة تحتوي على توافر عنصر العمل (سا) بان تكلفتها ستكون متدنية و مثال ذلك بين ماليزيا و فرنسا توفر العمل لدى ماليزيا يؤدي وجود تكلفة عمل منافسة بينما جدا توفرها نسبيا في فرنسا سيؤدي حتما إلى تكلفة عمل مرتفعة. و من جهة أخرى بان الوقت اللازم لإنتاج قميص يكون ساعتين في ماليزيا بينما يكون ساعة واحدة في فرنسا مثلا.

الدول و المبادلات الدولية: حسب "أدم سميث" بان المزايا المطلقة هي إمكانية إنتاج عدد من الوحدات من بقية دول العالم باستهلاك أو استعمال نفس الحجم من المدخلات أو هي إنتاج عدد من الوحدات و بأقل مدخلات (العمل) بان كل دول العالم الأخرى يلغي عليها تمويل أسواقها الوطنية من لدى الدولة الأ تحتوي على المزيا المطلقة.

خاتمة الفصل

إن العولمة هي ظاهرة ممتدة إلى تاريخ البشرية و تطورها يعرف مسارا متصاعدا بل عرف تسارعات متتالية و مراحل بلغت في تطويرها و بلوغ ذروتها تغييرا متعددة و تشكل تحديا لا يمكن نستطيع التحكم فيه. فالأبعاد السياسية المالية التجارية التكنولوجية الاجتماعية تأثير العوامل تعتبر عوامل مؤثرة على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الأمر الذي إلى حد قريب فئات طبيعة (Conservatrice) و مغلقة على نفسها و عادة ما تتأخر في الانسجام مع تطورات المحيط الخارجي.

الواقع أن التمعن في ظاهرة العولمة يجعل من جهة إمكانية استغلال التفاعل بينها و بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

جدول I- 2: ملخص حول التحديات (التفاعلات) بين العولمة و المؤسسات (أ و م)

ظاهرة العولمة	استجابة المؤسسات (أ و ي)
زيادة القدرات المعرفية و تطور البحث العلمي و التقني.	زيادة الممارسة العلمية و الإبداع. زيادة الاستثمارات من البحث و تطور المؤسسات.
زيادة في الاستثمارات الخاصة بالتقنية الرقمية و المعلوماتية.	زيادة في الاستثمارات إلى تقنيات المعلومات و الاتصال (TIC) و تقنيات التسيير و اقتصاد المعرفة.
زيادة التخصصات و استثمارات إلى اليد العاملة المتخصصة و ارتفاع الإنتاجية.	ارتفاع و زيادة الطلب على التخصصات.
زيادة و وتيرة الإنتاج.	زيادة البحث عن الأسواق الجديدة.
عولمة الأسواق.	زيادة الممارسة و حدثا بين المؤسسات (أ و ي)
زيادة أجرة المؤسسات بسبب البحث عن تمويل جديد أو الأرباح.	ضرورة تدويل المؤسسات.

المصدر: من إعداد الطالب

إن العولمة الاقتصادية و ظاهرة تدويل الاقتصاديات الوطنية تحتل مكانة قوية في الفكر الاقتصادي الدولي الحديث و إن المتقدمة من الدول في مجال التجارة الدولية لها ارتباطا وثيقا بالعولمة بمفهومها الواسع و لها تأثيرات على المجتمعات و الاقتصادية الأخرى.

و حسب النظريات الكلاسيكية فإن المفهوم الأول للتجارة الدولية يعود إلى آدم سميث الذي بين نظرية التبادل الدولي على أساس المزايا المطلقة للتكاليف بينما دفيد ريكاردو نظريته على أساس المزايا المقارنة أو النسبية.

و في بداية القرن العشرين فكر Eli HECKSHER et Bertil OHLIN و Paul SAMUELSON الذي قام بالتعرف على (HOS) بالتعرف على الفوارق في عوامل الإنتاج و هو مصدر المزايا المقارنة و من جاءت نظريات حديثة مكملة للنظريات الكلاسيكية و أهم عوامل جديدة للتحليل مثل المردودية المتزايدة و اختلاف المنتوجات.

و على مستوى نظريات التجارة الدولية فإن تطورات الحدود على مستوى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مستوى اندماجها في التجارة الدولية.

الجدول يبين المراحل الأربعة (04) الرئيسية في نظرية التجارة الدولية. و من اجل كل مرحلة من هذه المراحل تجد أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تتوقع و اندماج في كل منها.

الجدول I-3: نظريات التجارة الدولية و إستراتيجية المؤسسة الصغيرة و المتوسطة.

(القوة التنافسية للدولة= القوة التنافسية لمجموع المؤسسات)

نظريات التجارة الدولية	الفرضيات	الآلية	مستوى انسجام المؤسسة (أ و ب)
آدم سميث Adam Smith	- المنافسة التامة - ثبات عوامل الإنتاج	- المزايا المطلقة - امتلاك عوامل الإنتاج - إنتاج بأقل الأسعار	ضرورة التخصص حسب تواجد عوامل الإنتاج و انسجام المؤسسة ما هو إلا حقيقة يمكن أن تساهم في نشاطات التجارة الدولية (واردات/ صادرات)
ديفيد ريكاردو David RICARDO		- المزايا النسبية - امتلاك عوامل الإنتاج (تكاليف رأس مال، عمل) - ضرورة التخصص	
Eli HECKSHER Bertil OHLIN Paul SAMUELSON (HOS) بداية القرن العشرين	- المنافسة غير تامة* - سلع مختلفة - عوامل الإنتاج متزايدة و غير ثابتة	- منتوجات مختلفة - تقسيم أفقي للتكاليف و عمودي للموقعية - اقتصاديات سلم تدفع المؤسسات للنمو حتى تصل إلى الحجم الكفء و من ثمة البحث عن أسواق خارجية.	
Paul KRUGMAN			الابتعاد عن إشكالية الحجم الكفء (و أ و) يمكن أن تصدر منتوجات و تستورد مواد أولية أخرى. لابد من التخصص و زيادة القدرة التنافسية

المصدر: من إعداد الطالب استنادا إلى نظريات التجارة الدولية

المنافسة التامة: عدد غير محدد من المنتجين و المستهلكين دخول حد إلى السوق سلع متماثلة ثبات عوامل الإنتاج.

الآثار المباشرة للعولمة على المؤسسات الصغيرة و المباشرة.

- *الآثار الإيجابية*

إن تدويل مبادلات السلع و الخدمات و تحرّكات عوامل الإنتاج و انتقالها من دولة إلى أخرى بدأت بوادرها منذ بداية العالمية الثانية و أخذت تتزايد و تتسارع إلى غاية اليوم و عليه فإن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عكس الأمر الواقع الفرصة لا التدريجي للقيود و الحواجز الجمركية يسمح لها بالدخول إلى أسواق أجنبية و بتكاليف منخفضة. و الدليل على ذلك الفرصة هو الحواجز التراجع و التي حجم المبادلات الدولية إلى مقدار 17 (سبعة عشرة مدة) و تزايد العالمي بالنسبة لكل عرد مرتبط المبادلات التجارية العالمية بانفتاح الأسواق الوطنية و بدرجة مهمة.

جدول I - 4: درجة الانفتاح التجاري للدول*

السنة	دول متطورة	دول في طريق النمو
1985	16.6%	22.8%
1997	24.1%	23%

المصدر: التقرير السنوي لـ OMC سنة 1997.

- إن ما يميز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هو عامل المرونة و التكيف مع المعطيات الاقتصادية و هو ما يجعلها تستفيد من غير أي وجود أسواق نتيجة الانفتاح الذي تعرفه الدول.
- إن اتساع حجم المبادلات الدولية يرافقه حتما انفتاح الأسواق الوطنية.
- إن التعدد في العلاقات التجارية الدولية يجعل المؤسسات (أو) تغتنم الفرصة و تفكر في كيفية تدويل نشاطاتها**.

- *الآثار السلبية*

إن التحدي الذي أفرزته العولمة يتطلب من المؤسسات (أو) نوعية ذات الجودة و بمقاييس دولية و حتى تواجه المتطلبات لا بد عليها مسيريها الإسراع في التغير المستمر لأساليب تسييرها و هو ما يتطلب التجديد المستمر في كفاءات و قدرات العمال لكي ستواجه أسواقا تنافسية من العالم الخارجي حيث لا بد من المبادرة إلى تغيير و تكييف وظائفها (الإنتاج التموين

*تقاس درجة الانفتاح التجاري بالعلاقة التالية: (الصادرات/PIB)%

**نسبة التدويل: الجهد المبذول للتصدير + [(1- الجهد المبذول للصادرات)] X نسبة التوغل في التجارة الدولية

العتادلى...) باللجوء إلى مكاتب الخدمات و استشارات الأمر الذي يجعلها ما يكون معدوما لدى المؤسسات (أو) بسبب نقص الإمكانيات البشرية المؤهلة و الموارد المالية. و من شأن العولمة تعقيد أطر تسييرا جد حياة و استمرارية نشاطها خاصة في حالة ما إذا ما تحاول التجاوب مع المتطلبات القاسية للسوق قد ستفقد حصتها في السوق و من ثم موقعها السريع.

و أخيرا نستطيع أن نستنتج من الفصل الخاص بالعولمة والتجارة الخارجية ضرورة الشعور بالوجي و بالمسؤولية لدى المؤسسات (أو) خاصة تحيطها الواسع و المتميز بالحدة التنافسية و جليا نعتقد بأن العولمة تأثيرات الايجابية منها تأثيرات السلبية و حتى تستفيد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من ظاهرة العولمة و تتغلب جد تأثيرات السلبية لا بد عليها أن تعود في تفكير علمي اقتصادي حول الاستراتيجيات الواجب اتباعها مع مراعاة عن أو تدويلها.

الفصل الثاني

التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري

تسعى معظم الدول من بينها الجزائر إلى إرساء وتجسيد دعائم اقتصاد السوق إلى زيادة القدرات التنافسية للمؤسسات وتحسين مستوى أداءها قصد تسجيل معدلات نمو اقتصادي. وفي الإطار وبهذا فإن التجارة والتحاليل والدراسات حول الدور الذي تؤديه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النمو الاقتصادي والاجتماعي قد زاد الأخيرة (PME) بالاهتمام الكثير وهذا بتنفيذ برامج تطورية لتأهيل هذه المؤسسات وتحسين أداءها ومنافستها استمراريتها في ظل هذه التحولات الاقتصادية الدولية الجديدة.

الواقع أن العديد من الدول النامية قد استفادت من تجارب دول أخرى في تحقيق التنمية الاقتصادية ورفع مستويات النمو الاقتصادي بتنفيذ سياسات تفضيلية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها الركيزة الأساسي لعجلة التنمية. الجزائر - ولا يزال يعرف - قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تطورات كبيرة وتغيرات جذرية في الجزائر منذ الاستقلال إلى يومنا هذا. نلمس من خلال العديد من البرامج التنموية التي قامت بها الجزائر للنهوض القطاع ورفع قدرته على التحدي والمنافسة في ظل التغيرات والتحولات الاقتصادية الدولية المعاصرة.

ومن لا نقع في خطأ التعميم لابد من الإشارة إلى قضية جوهرية تصف ظاهرة المؤسسات الصغيرة، وهي اختلاف بعض خصائصها والمشاكل التي تواجهها من دولة إلى أخرى. يعود هذا الاختلاف في الواقع إلى العديد من العوامل الاقتصادية، القانونية، السياسية والاجتماعية.

من هذا جاء الفصل ليتناول التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية - باعتبارها موضوع دراسة-، بدءا بإشكالية إيجاد تعريف موحد لهذه المؤسسات، مرورا بالتطورات التي عرفها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وهذا الإطار والسياسات التي انتهجت لتمويل وتأهيلها ومحاولة تقييم هذا الإطار والسياسات.

I-1 إشكالية إيجاد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

يختلف مفهوم المؤسسات الصغيرة باختلاف المعايير المستعملة في تصنيفها سواء من بلد إلى آخر أو داخل البلد الواحد. فالمؤسسة الصغيرة في اليابان والولايات المتحدة أو بريطانيا لا تعتبر صغيرة في دول نامية مثل الجزائر أو المغرب أو حتى جنوب إفريقيا. كما يختلف المفهوم باختلاف القطاع وعمر المؤسسة نفسها. فما يعد مؤسسة كبيرة في فترة معينة لا يعد كبيرة في فترة أخرى وما يعد مؤسسة كبيرة في السنة الحالية لا يعد كبيرة بعد عقد أو عقدين من الزمن و تكنولوجيا.

لقد اختلفت مفاهيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولا يوجد تعريف جامع ومحدد حيث يرتكز التعريف بعدة معايير منها: حجم العمالة المستخدمة وحجم الاستثمار أو رأس المال المستخدم وحجم الإنتاج ومدى تطور التقنية المستخدمة و الشكل القانوني للمؤسسة. و أمام التنوع الاقتصادي والقانوني تثار إشكالية تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قائمة. فلقد جادل كثير من المختصين والباحثين تقديم تعريف دقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لكن وجد اختلاف وفي كل دول العالم يطرح تعريفا واحدا موحدا للتوظيف من المؤسسات.

I-1-1 عوامل اختلاف التعاريف

اعتمد المختصون على معايير في تعريف التوظيف من المؤسسات المعايير الإدارية أو النوعية كما يراها الباحث من جهة والمعايير المادية و العددية أو الوظيفية من جهة أخرى. إلا أن المعايير الأكثر استخداما هي الثانية (المادية) وهي لوضوحها وسهولة استخدامها كفرق الأحجام الأرباح وأكثرها استخداما معيار العمالة (عدد العمال)[1].

و يمكن رد صعوبات التعريف الموحد للقطاع إلى الاختلاف عوامل أساسية هي :

1- العوامل الاقتصادية : و تشمل ما يلي[2]:

- اختلاف مستويات النمو:

و يتمثل في التطور اللامتكافئ بين الدول واختلاف مستويات النمو فالمؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الو.م.أ أو ألمانيا أو اليابان أو أي بلد آخر تعتبر كبيرة في بلد نامي كالجزائر أو سوريا أو السنغال مثلا كما أن ثروة النمو الاقتصادي و الاجتماعي تتغاير من فترة لأخرى.

---

[1] إسماعيل عثماني ورقة عمل: **ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطورها في العالم** (المعهد الوطني للتجارة) 2003.

[2] لزهاري بريدة بوقارة فاطمة وبوروبة كاتية دور المشاريع الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاديات النامية و معوقات تنميتها ، ورقة عمل مقدمة في الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة برحات عباس – سطيف، 2003.

مما يمكن أن نسميها بالمؤسسة الكبيرة التي قد تصبح مؤسسة صغيرة أو متوسطة في فترة لاحقة. و يؤثر المستوى التكنولوجي الذي يحدد بدوره أحجام المؤسسات الاقتصادية و يعكس التفاوت في مستوى التطور الاقتصادي.

- تنوع الأنشطة الاقتصادية:

يغير تنوع الأنشطة الاقتصادية في أحجام المؤسسات و يميزها من فرع لآخر فالمؤسسات التي تعمل في الصناعة غير المؤسسات التي تعمل في التجارة و تختلف المؤسسات التي تنشئ في المجال التجاري عن تلك التي تقدم خدمات وتكنولوجيا. و يمكن تصنيف المؤسسات الاقتصادية تبعا لأسلوب حسب القطاعات الاقتصادية (صناعية، تجارية، خدمية). وتختلف تصنيفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قطاع إلى آخر باختلاف حاجة العمالة و رأس المال فالمؤسسات الصناعية تحتاج لرؤوس أموال كبيرة لإقامة استثماراتها أو التوسع فيها و تكون في شكل مباني وآلات و تجهيزات... و تحتاج إلى يد عاملة كثيرة مؤهلة و متخصصة الأمر الذي لا يطرح في المؤسسات التجارية أو الخدمية فيها الأقل بكثير الدرجة. أما فيه المستوى التنظيمي من أجل التنسيق في أنشطتها تحتاج المؤسسات الصناعية هيكل تنظيمي أكثر تعقيدا يتمثل في ظل توزيع المهام وتحديد الأدوار والمستويات لاتخاذ القرارات. في حين لا تحتاج المؤسسات التجارية مستوى تنظيمي معقد وإنما يتسم بالبساطة والوضوح و سهولة اتخاذ القرارات و توحد جهة إدارتها. و هذا ما يفسر صعوبة تحديد التعريف.

- اختلاف فروع النشاط الاقتصادي :

يختلف النشاط الاقتصادي و تنوع فروعه حيث ينقسم النشاط التجاري إلى تجارة بالتجزئة وتجارة الجملة و أيضا فيه مستوى الامتداد ينقسم إلى تجارة خارجية و تجارة داخلية و النشاط الصناعي بدوره ينقسم فروع عدة منها الصناعات الاستخراجية الغذائية التحويلية الكيميائية و التعدينية... و كل مؤسسة حسب النشاط المنتمية إليه أو أحد فروعه و بحسب تعداد اليد العاملة ورأس المال الموجه للاستثمار فالمؤسسة الصغيرة أو المتوسطة في مجال الصناعة التعدينية قد تكون كبيرة في مجال التجارة أو الصناعة الغذائية[3].

[3] إسماعيل عثماني مرجع سابق ص 3.

2- العوامل التقنية:

يتلخص العامل التقني في مستوى الاندماج بين المؤسسات حيثما تكون الأخيرة أكثر اندماجا يؤدي إلى توحد عملية الإنتاج و تمركزها في مصنع واحد و بالتالي يتجه حجم المؤسسات إلى الكبر بينما زاد تطور العملية الإنتاجية آلية و موازاة إلى عدد كبير من المؤسسات يؤدي ذلك إلى ظهور عدة مؤسسات صغيرة و متوسطة.

3- العوامل السياسية:

تتمثل العوامل السياسية في مدى اهتمام الدولة و مؤسساتها بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و محاولة تقديم المساعدات له و تذليل الصعوبات التي تعترض طريقه من أجل توجيهه و ترقيته و دعمه. ويعود العامل السياسي كذلك تحديد التعريف وتبيان حدوده والتمييز بين المؤسسات حسب رؤية واضعي السياسات والاستراتيجيات التنموية و المهتمين بشؤون القطاع.

I - 1 - 2 معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إحدى الدراسات المتخصصة في تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى وجود أكثر من 250 تعريفا و لا يتفق المعايير التي اعتمد عليها في تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ومن بين المعايير الكمية والنوعية:[4]

- معيار رأس المال المستثمر و قيمة الأصول الثابتة.
- معيار نوع التكنولوجيا المستخدمة.
- معيار كمية الإنتاج أو حجم المبيعات.
- معيار عدد العمال.
- معيار رقم الأعمال...

[4] Association of South East Asian Nation

أولا: المعايير النوعية

يعتقد من يستخدم المعايير النوعية بأن النشاط الاقتصادي والاجتماعي يمكن أن يكون أكثر تعقيدا لنوع المؤسسة ويتمثل في عدة معايير منها الشكل القانوني للمؤسسة نوع التسيير نوع الإنتاج طرق الإنتاج طرق التوزيع ... الخ.

1- المعيار القانوني :

يتوقف الشكل القانوني للمؤسسة على طبيعة وحجم رأس المال المستثمر فيها و طريقة تمويلها. تشترك الأموال الخاصة ما يكون رأسمالها كبيرا مقارنة بشركات الأفراد. وفي الإطار تشمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: مؤسسات الأفراد والمؤسسات العائلية والتضامنية وشركات التوصية البسيطة بالأسهم والشركات والمهن الصغيرة الإنتاجية والحرفية وصناعات منتجات الألبان والخضر والفواكه والحبوب والمنتجات الخشبية والأثاث والمنسوجات بأنواعها والآلات التجارية والمطابع والأسواق المركزية والمزارع ومكاتب السياحة والسفريات والنشاطات بالإضافة إلى ورشات الصيانة والإصلاح وتشكيل الحمال العمارة والبناء .

2- المعيار التنظيمي:

يعتمد الباحث المعيار على التجانس حيث تصنف المؤسسات إلى صغيرة و متوسطة وفقا المعيار إضافة اتسمت بكثرة أو أكثر من الخواص التالية:

1. الجمع بين الملكية والإدارة
2. قلة مالكي رأس المال
3. ضيق نطاق الإنتاج وتركزه في سلعة أو خدمة محددة
4. صغر حجم الطاقة الإنتاجية
5. الاعتماد و بشكل كبير على المصادر الخاصة للتمويل

3- معيار الاستقلالية

تعتبر المؤسسة صغيرة ومتوسطة إذا كانت على الأقل مستقلة ماليا بنسبة 50 %.

4- معيار حصتها في السوق :

حسب الباحث المعيارين تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مؤسسات تنافسية وليست احتكارية و بالتالي يأخذ حصتها في السوق تكون محدودة.

ثانيا: المعايير الأهمية

تتفق الأدبيات الكمية - رغم انتقادها - أكثر وضوحا من الأدبيات النوعية في تحديد أو تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويعتبر الباحثون معيار الحجم أساسي لقياس المؤسسات ورغم بساطته ظاهريا يثير جدلا معقدا وقد يتمكن من تحديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

وإقرار الباحثون في تعريف المؤسسات بالاعتماد على الحجم أي معيار يتفق للإجماع ومن نقول أن المؤسسة صغيرة أو كبيرة الأمر متوسطة أو كبيرة بل يكفي أن يعمل عدد من العمال في مؤسسة ما حتى نقول أن متوسطة أو صغيرة وبل مؤسستان يشتغل فيهما نفس العدد من العمال لا يعني الحجم مهما استخدمتا من تكنولوجيا إنه أمر صعب حقا. يحدد الفاصل بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة والكبيرة لا يزال غامض إلى حد بعيد. فهل المؤسسة التي تشغل 200 هي متوسطة والتي تشغل 201 هي كبيرة ؟

وفي دراسات جديدة تمت بأوروبا حاول من ثلاثين الباحثون تحديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول الاتحاد الأوروبي باستخدام المعايير الكمية لكن المعايير من بلد أخر وإنما يكمن أطر أخر وهو توحيد تعريف الأنواع من المؤسسات.

ولقد استخدم في بعض البلدان رقم الأعمال وفي بلدان أخر القيمة المضافة وتارة أخر الربح وأخر عدد العمال ... ولا تؤدي هذه المعايير بالضرورة نفس النتائج.

1. معيار عدد العمال " حجم العمالة "

يعتبر هذا المعيار أحد المعايير الأساسية الأكثر استخداما في تمييز حجم المؤسسة لسهولة البيانات المتعلقة بالعمالة في المؤسسات. و يمكن التمييز في هذا المجال بين الأنواع التالية من المؤسسات :

- مؤسسة مصغرة: وهي التي تستخدم من 01 إلى 09 عاملا.
- مؤسسة صغيرة: وهي التي تستخدم من 10 إلى 199 عاملا.
- مؤسسة متوسطة: وهي التي تستخدم من 200 إلى 499 عاملا.

و هذا حسب أحد التصنيفات الواردة في الولايات المتحدة الأمريكية وأما المؤسسات الكبيرة فهي التي تستخدم عدة آلاف من العمال في حين أن المؤسسات العملاقة هي التي تستخدم مئات الآلاف من العمال.

2. معيار رقم الأعمال

يعتبر معيار رقم الأعمال من المعايير الحديثة والمهمة لمعرفة قيمة وأهمية المؤسسات وتصنيفها من حيث الحجم ويستخدم لقياس مستوى نشاط المشروع وقدراته التنافسية ويستعمل المقياس بصورة كبيرة في الولايات المتحدة الأمريكية وأوربا حيث تصنف المؤسسات التي تبيع ما يزيد عن مليون دولار سنويا من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويرتبط المعيار أكثر بالمؤسسات الصناعية. يعبر أيضا المعيار تشويه بعض الحقائق ولا يعبر بصورة دقيقة عن أداء المؤسسة نظرا لتأثره المفاجئ والكبير بالارتفاع المتواصل لأسعار السلع المنتجة مما يؤدي إلى الاعتقاد بأن هذه نتيجة لتطور أداء المؤسسة ولكن في الواقع هو ناتج عن تغير الأسعار. لذلك يلجأ الاقتصاديون إلى تصحيح الصورة عن طريق الرقم القياسي لتوفير النمو الحقيقي لرقم الأعمال وليس الاسمي. إن هذه الأخيرة يواجه المعيار صعوبة أخرى تكمن في تنوع المنتجات في الكثير من الأحيان إلى الفترات الموسمية وما يؤكد ما بأن المعيار ضروري ولكنه غير كاف.

3. معيار رأس المال

يعتبر معيار رأس المال أحد المعايير الأساسية الشائعة في تحديد حجم المؤسسة كونه يمثل عنصرا هاما في تحديد الطاقة الإنتاجية للمؤسسة. ويختلف المعيار من دولة لأخرى ومن قطاع إنتاجي إلى آخر. فعلى مستوى بعض الدول الاسيوية (الفلبين تايلاند كوريا الجنوبية وباكستان) يبلغ حجم رأسمال المؤسسة الصغيرة والمتوسطة يتراوح ما بين 35 و 200 ألف دولار أما في بعض الدول المتقدمة فيصل إلى 700 ألف دولار. وبعض الدول الأخرى لا تكتفي بمعيار واحد وإنما تجمع بين عدة معايير. فعلى سبيل المثال تحدد أن فرنسا واليابان معيار العمالة ورأس المال معا حيث تعتبر المؤسسة صغيرة ومتوسطة في فرنسا عندما يكون عدد عمالها أقل من 500 عاملا ورأسمالها المستثمر أقل من 5 مليون فرنك أو ما يعادلها من الأورو. بينما في اليابان تعتبر المؤسسة صغيرة أو متوسطة عندما يكون عدد عمالها أقل من 300 عاملا ورأسمالها المستثمر أقل من 50 مليون ين[5].

[5] جغار أنور ورقة عمل مقدمة في الدورة التدريبية الدولية حول: **تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية**، جامعة فرحات عباس – سطيف، 2003.

4. معيار معامل رأس المال

يعتبر من معيار رأس المال ومعيار العمالة من المعايير المحددة للطاقة الإنتاجية للمؤسسة. لأن الاعتماد على أي منهما منفردا يؤدي إلى نتيجة غير دقيقة في تحديد حجم المؤسسة. فقد تجد عدد العمال في مؤسسة ما قليلا ولا يعبر عن حجمها كغيرها من المؤسسات التي يكون رأس المال المستثمر تستخدم أسلوبا آليا في الإنتاج كثيف رأس المال وبالتالي تصنف المؤسسة كمؤسسة معيار رأس المال المرتفع من المؤسسات الكثيرة وقد تكون بالفعل كذلك في حالة مصنفة كمؤسسة صغيرة أو متوسطة وفقا لمعيار العمالة. ورغم العكس فقد تجد رأس المال كبيرا وحجم العمالة كبيرا تبعا تصنيف المؤسسة كبيرة وفقا لمعيار العمالة وكصغيرة ومتوسطة وفقا لمعيار رأس المال. لذلك يوجد معيار معامل رأس المال/العمل (K/L) الذي يربط بين المعيارين ويمثل حجم رأس المال المستخدم بالنسبة للوحدة الواحدة من العمل (L) وتقاس بقسمة رأس المال الثابت (K) على عدد العمال (L) و يعبر النسبة الاستثمار اللازمة لتوظيف عامل واحد في المؤسسة. وغالبا ما يكون المعيار (K/L) منخفض في القطاعات التي تتميز بقلة رأس المال (PME/PMI) ومرتفعا في القطاعات الصناعية للمؤسسات الكبرى والعملاقة التي تحتاج إلى رأسمال كبير وهيئات التقدم الفني العالي.

نستخلص من خلال عرضنا لأهم المعايير الكمية لتصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تطرح صعوبات كثيرة في تحديها لطريقة العمل على عدد الأنشطة الاقتصادية من بلد إلى آخر ومع يتفق المعيار السائد غالبا هو معيار عدد العمال على أساس أنه سهل التوفير والأيسر تحصيلا فيما يخص نشاطات المؤسسة إذ معايير أخرى على رقم الأعمال والقيمة المضافة.

I-1-3 تعاريف المختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1. تعريف الاتحاد الأوروبي

تختلف الدراسات المعايير المستخدمة في تصنيف المؤسسات حتى في البلدان الأوروبية وهذا تكمن صعوبة توحيد تعريف الموحد من المؤسسات في أوروبا الأمر الذي دفع دول الاتحاد سنة 1992 إلى تكوين فريق عمل خاص بالمؤسسات المتوسطة والصغيرة. وتوصلت اللجنة الأوروبية في النهاية إلى الاعتراف بعدم قدرتها وضع تعريف موحد ووحيد لكل الدول الأوروبية. لكنها حاولت من جهة أخرى دفع الدراسات الى من إيجاد معايير متقاربة لجمع البيانات. و أقر المجلس الأوروبي بعدم وجود أي تعريف علمي موحد حتى تلك التي تستخدم معايير مادية كعدد العمال مثلا. ويمكن تحديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما يلي:

- المؤسسات المصغرة (الفتية) يتراوح عدد عمالها بين 0 و 9.
- المؤسسات الصغيرة من 10 إلى 99 عاملا.
- المؤسسات المتوسطة من 100 إلى 499 عاملا.

و بعد التعريف يغطي النموذج قائمة إحصائية الشكل أكثر 99.9% من المؤسسات الأوروبية يشملها التعريف وهذا يعني عدد وتحديد التعريف المؤسسات التي يقارب أو يساوي عدد عمالها 500 عامل في اقتصاد المختص في مؤسسات قد تكون أكثر عندما تكون تطبق تكنولوجيا متطورة ويفوق الفرع اتساعا بين الذي يشغل 10 عمال مثلا أو حتى 50 عاملا.

لقد عرف الإتحاد بإرادة التغير في التعريف سنة 1996 لدفع الدول الأوربية وأدى التعريف الجديد إلى تحديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المؤسسات التي تشغل أقل من 250 عاملا أو تلك التي لا يتجاوز رقم أعمالها 40 مليون أورو التي تراعي مبدأ الاستقلالية وتمثل المؤسسات التي لا تتجاوز نسبة التملك في رأس مالها أو في حقوق التصويت 25 %. و اعتمد الأوربيون أن تحديد عدد العمال يفوق معيار مالي أو معيار نوعي وهو نسبة الاستقلالية. و يمكن التعريف الجديد ثلاثة معايير قائمة لعلها تكون محايدة لتعريف أو تحديد المؤسسات الصغيرة أو المتوسطة حسب طبيعة من المؤسسات.

ومع هذا يرى الأوروبيون ضرورة تمييز المؤسسات الصغيرة من المتوسطة فالمؤسسات الصغيرة هي التي تشغل أقل من 50 عاملا مع بقاء معيار الاستقلالية قائما لكن رقم الأعمال لا يتجاوز 7 مليون أورو أما المؤسسات المصغرة فهي التي لا يتجاوز عدد عمالها 10 عمال.

وتكتل توحد دول الاتحاد الأوروبي إلى إعداد تعريف موحد رغم وجود دقة إلى يفق مرجعا لتطبيق السياسة الأوروبية الموحدة ووجود ظهور اختلافات بين الدول الأعضاء فيما يخص السياسات الصناعية بينها. وبسبب اختلاف القدرات الاقتصادية لتلك الدول أدى المعيار الذي عمدت إلى يتمسك أكثر في التعريف هو المعيار الأول القائم على عدد العمال.

2. تعريف Small Business Administration

رأت هيئة المنشآت الصغيرة التابعة للحكومة الأمريكية Small Business Administration سنة 1953 أن العامل العدد والأساسي في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو طريقة التسيير أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي المؤسسات المسيرة بطريقة حرة وهي ملك للمسير. أما على أساس عدد العمال في الولايات المتحدة الأمريكية فإن:[6]

- المؤسسة المصغرة: مكونة من فرد واحد إلى 9 أفراد
- المؤسسة الصغيرة: مكونة من 10 إلى 199 فردا
- المؤسسة المتوسطة: مكونة من 200 إلى 499 فردا
- المؤسسة الكبيرة: من 500 فأكثر

3. تعريف J.E.BOLTON

شكلت الحكومة البريطانية في الستينيات لجنة يرأسها الوجيسور J.E.BOLTON لدراسة إشكالية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بريطانيا ولقد جاء تقرير BOLTON متضمنا تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي لا يعتمد على ثلاثة معايير هي:[7]

- يتم تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل ملاكها بصفة شخصية.
- تملك المؤسسات حصة ضعيفة في السوق.
- استقلالية المؤسسة.

[6] Les petites et moyennes entreprises : force local, action mondial synthése de l'OCDE , 2002 P 60.
[7] Idem.

من المعايير التي تعتمد في تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي القول بأن المؤسسة تعد قمة هرمها حيث يعود إليه اتخاذ القرارات في الأخير. و لا تملك هذه المؤسسات إطارات من مستخدمين يرجع لهم الكفاءة والأهلية في هذه دون أن تملك السلطة. و يتقلد أعلى هيئة في بعض المؤسسات التي يقوم عددها بأقل من 200 عامل.

من خلال تعريف J.E.BOLTON نلاحظ أن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة لا تملك القدرة في تحديد أسعارها بسبب الحصة الصغيرة التي تملكها في السوق تجعلها غير قادرة على المنافسة القوية. كما أن استقلالية المؤسسة أكثر من معيار إذ يحدد أهم المعيار بدقة المؤسسة المستقلة من تبعية المؤسسات الكبيرة التي لا تدخل في التعريف[8].

4. تعريف M.WOITRIN

أجرى M. WOITRIN دراسة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالسوق الأوروبية المشتركة سنة 1966، حاول من خلاله إيجاد تعريف للمؤسسات، واعتمد بالإضافة إلى المعايير التي رأيناها في التعريف السابق معايير أخرى وصفية تسمح بتحديد التعاريف الموجهة إلى حد بعيد ويرى في هذه ما يلي:

- نقص حجم الإدارة.
- قلة الاتصال بين القمة والقاعدة.
- التفاوض سواء في البيع أو الشراء.
- اندماج مع السلطات المحلية واستقلالية كبيرة في مجال التمويل.
- صعوبة اللجوء إلى الأسواق المالية والحصول على القروض قصيرة الأجل التي يؤدي بالمؤسسات إلى ضرورة الاعتماد على التمويل الذاتي.

كما القول بأن صغر حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يكون عادة عائقا أمام (في علاقتها مع الأطراف الممولة، المستهلكين، المنافسين، النقابات). أيضا يعد حجم الإطار التي تحدثها المؤسسات في محيطها قليلا مقارنة بالمؤسسات الكبرى.

[8] OCDE ; op,cit P75.

5. تعريف اليابان

حدد القانون الياباني والذي عدل في الثالث من ديسمبر من عام 1999 المشروعات الصغيرة على الشكل التالي:

الجدول II- 1: تصنيف المؤسسات حسب التعريف الياباني

القطاع	عدد العاملين	رأس المال (مليون ين)
الصناعة والقطاعات الأخرى	300 عامل أو أقل	300 أو أقل
مبيعات الجملة	100 عامل أو أقل	100 أو أقل
مبيعات التجزئة	50 عامل أو أقل	50 أو أقل
الخدمات	100 عامل أو أقل	50 أو أقل

المصدر: المنظمة العربية للتنمية و التعدين 1998

الجدول II- 2: تعريفات بعض الدول الأخرى حسب عدد العمال

اسم الدولة	المؤسسات الصغيرة	المؤسسات المتوسطة
أستراليا	أقل من 20 عامل	أقل من 100 عامل
كندا	أقل من 100 عامل	أقل من 500 عامل
اليونان	لغاية 49 عامل	من 50 500 عامل
إيطاليا	من 51 100 عامل	101 300 عامل
هولندا	من 1 9 أشخاص	من 10 100 عامل
البرتغال	لغاية 99 عامل	من 100 500 عامل
إسبانيا	أقل من 200 عامل	من 201 500
سويسرا	من 1 50 عامل	أقل من 500 عامل
المملكة المتحدة	من 1 99 عامل	من 100 500 عامل
تايوان	أقل من 20 عامل	أقل من 100 عامل
تايلاند	أقل من 10 أشخاص	أقل من 100 عامل
ألمانيا	من 1 20 فردا	من 21 100 فرد

المصدر: المنظمة العربية للتنمية و التعدين 1998

I-1-4 التعريف الجزائري للمؤسسة الصغيرة و المتوسطة

اعتمد المشرع الجزائري على عدة عوامل في تصنيف المؤسسات وفق معيار العمل: رقم الأعمال، مجموع الميزانية، الأصول الثابتة، الأموال الخاصة، تجهيزات الإنتاج، عدد العمال، العمل في السوق وعدد الزبائن. يعبر عن التصنيف الأكثر شيوعا عن المعيار الثلاثي الأبعاد: عدد العمال، رقم الأعمال، مجموع الميزانية ودرجة استقلالية المؤسسة.

وتحقيقا للانسجام في تعريف المؤسسات والصناعة في ظل انضمام الجزائر إلى المشروع الأورو متوسطي، وعلى توقيعها على "الميثاق العالمي حول المؤسسة الصغيرة والمتوسطة" في جوان 2000، أصدر القانون الجزائري بالتعريف الذي اعتمده الاتحاد الأوروبي، حيث عرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، مهما كان طبيعتها القانونية، بأنها كل مؤسسة إنتاج سلع و/أو خدمات تشغل من 1 إلى 250 شخصا ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 2 مليار دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 500 مليون دينار، كما تتوفر على الاستقلالية، بحيث لا تمتلك رأسمال مقدار 25% فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ويمكن تلخيص تعريف المشرع الجزائري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجدول التالي[9]:

الجدول II- 3: تصنيف المؤسسات المصغرة، الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

الصنف	عدد العمال	رقم الأعمال	مجموع الميزانية السنوي
مؤسسة مصغرة	1 – 9	< 20 مليون دج	< 10 مليون دج
مؤسسة صغيرة	10 – 49	< 200 مليون دج	< 100 مليون دج
مؤسسة متوسطة	50- 250	200 مليون - 2 مليار دج	100- 500 مليون دج

المصدر: القانون رقم 01-18 الصادر في 12 ديسمبر 2001، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 77، ديسمبر 2001، ص 6.

[9] المادة 4-6 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، العدد 77، ديسمبر 2001.

II- 1 تاريخ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تعود نشأة وظيفة المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلى فترة الاستعمار حيث أدت دورا خرجيا ملحقا للشركات الاستعمارية الكبرى. و ابتداء من العام 1958 و في إطار المخطط الاستراتيجي الاستعماري المعروف بمخطط قسنطينة كان المقصود من وراء خلق المؤسسات و الوحدات هو وضع سياسة لتطوير صناعة محلية تعود بالامتيازات و الفوائد اقتصاديات البلد المستعمر ومنها :

- الحصول على أرباح هامة بسبب انخفاض تكلفة اليد العاملة.
- توفير بعض السلع و المنتجات محليا بأقل تكلفة.
- الإبقاء على تبعية الاقتصاد الجزائري لاقتصاد الفرنسي.

و بداية الاستقلال ورث الجزائر قطاعا مهملا مكونا في أساسه من صناعات استخراجية و من فروع صناعات استهلاكية صغيرة و متوسطة تتمركز في المدن الكبرى و المناطق العمرانية. وقد كان لمغادرة ملاك الوحدات الصناعية أثرا كبيرا على الاقتصاد الوطني خشية الاستقلال حيث أحدث هجرة كبيرة للرأسماليين مما كان للعمال إلا أن يبادروا في إعادة تشغيلها في إطار قرارات مارس 1963 المتعلقة بالتسيير الذاتي و هو المبدأ الأول لتدخل الدولة المباشر في إعادة تنظيم القطاع الصناعي. أما المبدأ الثاني فهو التدخل فيتمثل في تدعيم إنشاء المؤسسات الصناعية الكبيرة المنتجة لوسائل الإنتاج و هذا في إطار عمليات التأميم و كذا برامج التنمية (المخططات الإرثائية). هذا من جهة و من جهة ثانية فإن التركيز على الاستثمار في الصناعات الصغيرة و المتوسطة الذي اعتمدت بشكل سياسة اللامركزية ووضعها تحت إشراف المنظمات المحلية سواء كانت الولاية أو البلدية. و بالموازاة مع الخيار الاستثماري الصناعية الذي فضلت على امتداد عقد في الستينات والثمانينات والذي كان من نتائجها بناء قاعدة صناعية تتشكل من مركبات ضخمة و مؤسسات صناعية كبيرة في وضع برامج و سياسات تتعلق بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و لكن بتسجيل انتلاق في التصور بشأن المكانة و الدور المتأخر الذي المؤسسات في التنمية يميز بأن توجهان :

- ***الأول:*** كان يأخر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كقطاع مكمل وتابع للقطاعات القاعدية و تشمل مرحلة الستينات.

- ***الثالث:*** و يرى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أداة و أسلوب بديل للصناعات القائمة[10].

عرف الاقتصاد الجزائري تغيرات جذرية منذ بداية الثمانينات مع تبني اقتصاد السوق والتغيرات الحادثة على مستوى الأنظمة المؤسساتية المحلية. يحيطرى كل من الانفتاح وتقليص حجم التدخلات العمومية الاقتصادية، تأثير العوامل الاقتصادية والاجتماعية وتنوع العلاقات التجارية إشكالية إعادة تهيئة النشاط والتدخلات الاقتصادية. كما تميز الاقتصاد الوطني بوجود أشكال غير كاملة للتنظيم على مستوى كل من منطق الانتقال للسلطات ومنطق الانسجام لمؤسسات الدولة.

في ظل هذه الإشكالية العامة لا تسجل ظهور وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر استدعى الأمر القيام بدور أساسي لصون إعادة تهيئة التدخلات الاقتصادية، أما صعوبات إنطلاق القطاع العمومي، الذي يعد عددا معتبرا من المؤسسات لا ونظرا إلى مرحلة متقدمة من الانطلاق. هذا تحاول السلطات المحلية توجيه جهودها إلى تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاص والتي تتميز بإمكانية التوافق مع ظاهرة اقتصاد السوق.

وأنشأت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية أولات إنطلاقية منذ فترة ما بعد الاستقلال إلى يومنا هذا نظرا لأهميتها الواضحة في الاقتصاد الوطني والدور الذي تؤديه في ظل التحولات الاقتصادية المعاصرة. ومن بين أهم الأحداث نذكر أولا إعطاء نفس جديد لتشجيع الاستثمار، حيث قامت السلطات العمومية بإصدار الأمر المتعلق بتنمية الاستثمار سنة 2001 وقانون توجيه وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وكذا إنشاء مؤسسات متخصصة في دعم عملية تمويل هذه المؤسسات كإنشاء صندوق ضمان القروض وآخر لرأس المخاطرة.

ولقد تميز تطور مهام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بعد الاستقلال بالتذبذب في بيئة يسودها الغامض التنظيمية. وأمكن التمييز بين فترتين أساسيتين لوصف تطور هذه المؤسسات منذ الاستقلال:

الأولى: تصل إلى غاية 1988، حيث تميزت هذه الفترة بالتنظيم الذي عد بشكل أساسي من توسع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة. كما سجل في هذه الفترة إنشاء عدد كبير من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية.

---

[10] بوقيار عنمار، **قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر:متطلبات التكيف و آليات التأهيل**، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي – الشلف – الجزائر، يومي 17 – 18 أفريل 2006.

الثانية: بدأت تدريجيا انطلاقا من 1988 في محاولات ترقية وتأهيل القطاع الخاص من خلال برامج وسياسات اقتصادية تهدف إلى تشجيع عملية إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة.

II - 1 - 1 قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفترة 1963 – 1982

تكون قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أساسا من مؤسسات صغيرة عهد الاستقلال والتي كانت تحت وصاية لجان التسيير بعد رحيل ملاكها الأجانب ليتم إدماجها ابتداء من سنة 1967 إلى هيمنة الشركات الوطنية.

في إصدار أول قانون للاستثمارات سنة 1963 لعلاج اضطرابات ميزان الاستقلال وإن كان تأخر تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تعبئة رأس المال الوطني والأجنبي المزايا والضمانات وحجم المشاكل المعتبرة. وفيما بعد في خيار واضح بانتهاج سياسة اقتصادية ذات منطق مركزي وملكية عامة لوسائل الإنتاج وبعمليات تصنيع سريع يرتكز على صناعات السلع والتجهيزات والمنتجات الوسيطية.

حاول القانون الجديد للاستثمارات سنة 1966 تحديد قانون أساسي للاستثمارات الخاصة الوطنية في إطار التنمية الاقتصادية. ولقد أنشأ القانون في المستثمر احتكار الدولة للقطاعات الحيوية للاقتصاد وألزم اللجنة الوطنية للاستثمار (CNI) الاعتماد للمشاريع الخاصة على أساس معايير انتقاء.

تكون سياسة واضحة خلال الفترة الممتدة بين 1963-1982 بشأن القطاع الخاص في يعرف الأخير إلى الشيء القليل من التنمية على المخططات الوطنية وقانون مكبوحا بالخطاب السياسي لجزائر اشتراكية. كما اعتمدت سياسة مالية تمنع القطاع الخاص بشكل كبير مشاركة من التمويل الذاتي من خلال سياسة وضغوط جبائية صارمة إلى جانب عمليات التجارة الخارجية أما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة.

ركزت سياسة التخطيط المنتهجة منذ العام 1967 على الصناعات الكبيرة المنتجة لوسائل الإنتاج بينما يهمل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة لتدعيم عمليات التصنيع الشاملة و تكثيف النسيج الصناعي الموجود الذي كان المؤسسات بالصناعات التابعة. أما فيما يتعلق بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة التابعة للقطاع الخاص كانت مؤطرة بموجب قانون الاستثمار لسنة 1966 و موجهة حسب الأهداف العامة لسياسة التنمية.

أولا: بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية :

كان هدف إعادة تطوير الإمكانيات المالية للأولى تقرر تنميتها و تطويرها في إطار تدخل الجماعات المالية و قد أدى تدخل الدولة الفكرة إلى الخصوصية مع بداية تطبيق المخطط الرباعي الثاني الأول الذي أدى تدخل الدولة الاستثمارية للتأثير على استعمال للطاقات البشرية و المادية للبلاد. وقد شهدت هذه المرحلة وضع برنامج تنموي لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و توزيعها كما يلي[11]:

- البرنامج الأول و تعلق بالفترة 1967 – 1973.
- البرنامج الثاني و تعلق بالفترة 1974 – 1979.

و يوضح الجدول الموالي توزيع الاعتمادات المالية المرخصة خلال البرنامج:

الجدول II- 4: الاعتمادات المالية المرخصة في إطار تنمية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 67 – 1979

	الاستثمارات المرخصة	باقي إنجاز	عدد المشاريع
البرنامج (1) 1967 – 1973 (التنمية الأولية)	389 مليون دج	389 مليون دج	150 مشروع
البرنامج (2) 1974 – 1979 (التنمية المالية)	3179 مليون دج	2225 مليون دج	594 مشروع
المجموع	3568 مليون دج	2614 مليون دج	744 مشروع

المصدر: بوفيار عثمان مرجع سابق ص 2.

[11] عثمان لخلف مرجع سبق ذكره ص 125.

و يبين الجدول الموالي توزيع المشاريع الصناعية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب القطاع الفرعي.

الجدول II- 5: توزيع الاستثمارات المخصصة لتنمية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (67 – 1979)

القطاعات / الأعوام	مواد البناء	الصناعات المعدنية	الخدمات الحرفية	الخشب والورق	النسيج	الصناعات الغذائية	السياحة	الصناعات التقليدية	الصناعات الغذائية
المخطط (1)	% 17	% 05	% 01	% 07	% 17	/	% 13	% 39	/
المخطط (2)	% 41	% 13	% 08	% 11	% 01	% 02	% 19	% 02	% 03

المصدر: بوفيان عثمان مرجع سابق ص 3.

تظهر الأرقام الأخيرة المعطاة خلال المخطط الرباعي الثاني للصناعة المحلية و مدى لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية الى غاية يهدف إلى توزيعها حسب مناطق الوطن حيث تستفيد الفلدية من مشروع صناعي يسمى ما بتطوير الموارد المالية المحلية و الجدول الموالي يوضح طبيعة هذا التوزيع :

الجدول II- 6: التوزيع الجغرافي لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية (74 – 1979)

طبيعة الولاية	عدد الولايات	عدد المشاريع	المتوسط / الولاية
ولايات ساحلية	09	168	19
ولايات الهضاب العليا	17	339	20
ولايات الجنوب	05	87	17

المصدر: المصدر: بوفيان عثمان مرجع سابق ص 6.

إن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية الذي أنشئ أداة في يد الجماعات المحلية يهدف إلى تحقيق ما يلي:

- إنشاء منصب عمل
- تثمين الموارد المحلية
- تلبية الحاجيات المحلية
- اللامركزية و التهيئة العمرانية

يمكن أن نستنتج من خلال المؤسسات تتجاوز في إنتاجها حدود 19 % مما يدل على أن الجدول التالي:

الجدول II- 7: معدلات إنجاز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية عام (1978)

القطاع	مواد البناء	الصناعات المعدنية	الحرفية الخدمات	الخشب و الورق	النسيج	الكيمياء الصغيرة	السياحة المالية	الصناعات التقليدية	الصناعات الغذائية	المجموع
نسبة الإنجاز	% 12	% 17	% 08	% 29	% 06	/	% 7,50	% 70	42%	% 19

المصدر لخالد عثمان مرجع سابق ص 157 (بتصرف)

و قد أدت عدة أسباب إلى التأخر الكبير و تعود إلى نوعين منها :

- عائق التمويل.
- المساعدة الفنية.

***ثانيا*: بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة**

Ø تحديد الدور والمكانة المعطاة للقطاع الخاص بتأكيد الأخير في نشاطاته لمرافقة الدولة. ÙÙامكان الدولة دعوة القطاع الخاص للاستثمار في أي نشاط يعد الضرورة و تشترط عليه في الحصول على الرخصة المسبقة إما على المستوى المركزي من اللجنة الوطنية للاستثمارات أو اللجان الجهوية على مستوى كل ولاية.

وبالرغم من التطور الذي عرفه القطاع خلال السنوات الأولى من تطبيق قانون الاستثمارات 1986 ÙÙانه ظل ضعيفا مقارنة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية حيث كان تنفيذ عدد قليل من المشاريع الاستثمارية كما يوضح في الجدول التالي :

الجدول II- 8: مشاريع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة (67 - 1978)

السنوات	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	المجموع
مبلغ الاستثمار (بالمليون دج)	36	136	252	146	41	35	173	53	19	25	06	18	940
عدد المشاريع المعتمدة	66	220	279	123	43	29	23	26	31	24	08	17	889

Source : TEMMAR .H ; Stratégie de Développement Indépendant ; Cas de l'Algérie,OPU 1983 ;P5

إن عدد الرقم المشار إليها في الجدول أعلاه لا يعني أن عدد المؤسسات المتوسطة والصغيرة الخاصة الموجودة في الواقع التاريخي 88935 مؤسسة، الأمر يتعلق بتلك التي استعادت من الامتيازات المالية و الجبائية، و التي قامت بنشاطها باعتبارها منتجة لاحتياجات التنمية. و تشير الإحصائيات إلى أن المؤسسات تحوي 5000 مؤسسة صغيرة و متوسطة، 84,50 % منها ذات حجم تشغيل يقل عن 20 عامل للوحدة، منها 1650 مؤسسة تشغل أقل من 05 عمال للوحدة[12].

II - 1 - 2 قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفترة الممتدة ما بين 1982 - 1988

خلال هذه الفترة وحسب الأدبيات المحددة في المخططات ظهرت إرادة لتأطير وتوجيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وأفرجت الموقع بوضع إطار تشريعي وتنظيمي متعلق بالاستثمار الاقتصادي الخاص الوطني بغية إعادة تنسيق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:[13]

- قانون التمويل الضروري للبنية التحتية وتهيئات أو في بعض الصالات المواد الأولية.
- الدخول وإن كان محدوداً إلى التراخيص الإدارية للاستيراد (AGI) وتخفيض الواردات بدون دفع.

غير أن الإطار التنظيمي الجديد استمر في تعزيز بعض العقبات التي تحد من توسع القطاع الخاص للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال:

- إجبارية الحصول على الاعتماد بالنسبة لكل الاستثمارات.
- تحديد التمويل البنكي بنسبة 30% من مبلغ الاستثمار المعتمد.
- عدم إمكانية تغطية المشاريع الاستثمارية مبلغ 30 مليون دينار جزائري عند تأسيس شركات ذات مسؤولية محدودة (SARL) أو شركات بالأسهم (SPA) و10 ملايين دينار جزائري عند تأسيس مؤسسات فردية أو بأسهم في (SNC).
- منع الملكية الخاصة لعدة مشاريع.

في سنة 1983 تم إنشاء مكتب التوجيه، المتابعة والتنسيق للاستثمارات الخاصة (OSCIP)، حيث وضع تحت وصاية وزارة التخطيط وتهيئة الإقليم وله مهام رئيسية من بينها:

- توجيه الاستثمار الوطني الخاص نحو نشاطات ومناطق تحتاج إلى تنمية وعمل تكملته بالقطاع العام.

[12] بوقبار عثمان مرجع سابق ص 2.

[13] CNES, Rapport : Pour une politique de développement de la PME en Algérie, Alger, 2002.

- وعامل إدراج الاستثمار الخاص في عملية التخطيط.

مع قانون الاستثمار لسنة 1982 وإنشاء مكتب التوجيه المتابعة والتنسيق للاستثمارات الخاصة سنة 1983، وعن القطاع الخاص، ولأول مرة منذ الاستقلال، بات له دورا كبيرا في تحقيق الأهداف التنموية الوطنية. غير أنه التنويه إلى أن الأحكام التي تضمنت إنشاء حدودا عن إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة جديدة. ولقد أدى وضع سقف للاستثمارات إلى توجيه جزء من الادخار الخاص نحو النفقات غير المنتجة.

استمر استثمار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة بالتوجه بشكل رئيسي نحو قروض النشاط الكلاسيكي بإحلال الواردات من سلع الاستهلاك النهائي. و ابتداء من سنة 1983، ظهر ميل للاستثمار في القطاعات المهملة سابقا من قبل المؤسسات، تمويل المواد والصناعات الميكانيكية والكهربائية الصغيرة. وعكس الاستعانة بالجدول الأرقام بعد لإعطاء صورة التحول.

الجدول II- 9: تطور نسب المشاريع الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال 1982 - 1984

	عدد المشاريع والحصص حسب فروع النشاط				
الفروع / السنوات	**الفلاحي – الغذائي**	**النسيج**	**مواد البناء**	**نسبة الزيادة**	**المجموع**
1982	21%	19%	27%	3%	104
1983	29%	14%	13%	12%	376
1984	15%	10%	12%	12%	624

المصدر: CNES, Rapport : Pour une politique de développement de la PME en Algérie, Alger, 2002, P10

من جانب آخر عرف نشاط المناولة (التعاقد بالباطن) تطورا ضعيفا رغم كونه نشاطا مفضلا بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما لوحظ خلال الفترة الممتدة ما بين 1963 و 1988 قطعية بين القطاع العام والخاص يسمح بتطوير علاقات الشراكة نحو التعاقد بالباطن.

يمكن القول أنه يتسنى لنا تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال المرحلة السابقة لأن تحقق الأهداف المنوطة لها في إطار سياسة التصنيع العامة والمخططات التنموية، فقد ظلت أبعادها محدودة في الأحيان و مساهمتها ضعيفة في الاقتصاد عموما. و تحت طائلة الانتقادات الموجهة لهذه المرحلة، ظهر و تطور تصور جديد للسياسة الاقتصادية يتجه أساسا نحو الانتقال بالاقتصاد

الجزائري من اقتصاد مركزي إلى اقتصاد متفتح يأخذ بالمبادرة الخاصة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة كتوجه جديد و بديل و من المنطلق نفسه المخطط الخماسي الأول (80 – 1984) على ضرورة ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الاعتماد عليها في امتصاص حالات العجز التامة المسجلة في العقدين السابقين و يهدف إلى تغطية الطلبات المهنية و المساهمة الفعالة في تعزيز الوحدات العامة الكبرى و تركيز في الانتقال بالاستثمارات من الصناعات الثقيلة و وحدات الصناعة الخفيفة الكثيرة العمالة التي تتطلب تكنولوجيا عالية و متطورة و مركبات ضخمة و مكلفة الاستثمار في الصناعة الصغيرة و المتوسطة (الانتقال من الصناعة الواسعة إلى الصناعة الكثيفة)[14].

في إطار المخططات التنموية لمرحلة الثمانينات (المخطط الخماسي الأول 80 – 1984 و الخماسي الثاني 85 – 1989) حظي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية بدعم استثمارية معتبرة كما يوضح الجدول الموالي:

الجدول II- 10: حجم الاستثمارات الموجهة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية

الاستثمارات / المخططات	إجمالي الاستثمارات	الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية	% من المجموع
80 – 1984	155 مليار دج	03 مليار دج	% 02
85 – 1989	174 مليار دج	06 مليار دج	% 03
المجموع	329 مليار دج	09 مليار دج	% 05

المصدر: لخلف عثمان مرجع سابق ص 166

نسبة كبيرة من الأموال الدينامية موجهة نحو إقامة هياكل جديدة في المناطق الداخلية التي تعرف تطور هيكلي و عددها 234 مشروع تتوزع على عدة قطاعات يوضحها الجدول الموالي:

[14] عليوش قربوع كمال قانون الاستثمارات في الجزائر ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر 1999.

الجدول II- 11: توزيع مشاريع للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية(80 – 1984)

الفروع الصناعية	مواد البناء	النجارة و الخشب	الصناعة المعدنية	ميكانيكا عامة	صناعة تقليدية	صناعة غذائية	صناعات أخرى
عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	146	23	16	05	04	20	20
النسبة المئوية	% 62	% 10	% 07	%02	% 02	% 09	% 09

Source : BOUKHARI A.L ; le Développement Economique décentralisé ; Etude Belon et réflexion sur le cas de l'Algérie ; Thèse de doctorat d'état ; Univer Alger 1989 ; P17

لأجل إدخال الفعالية و المردودية وتحسين أداء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية وقد تم اتخاذ مجموعة من الإجراءات التنظيمية من بينها:

- إعادة الهيكلة العضوية.
- إعادة الهيكلة المالية.
- استقلالية المؤسسات العمومية.

أما بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة فقد تميز تدخل القطاع الخاص في النشاط الاقتصادي بالطابع التكنيكي وفي وقت يوجد نشاطات لا تحقق مردودية سريعة وفي وقت كانت مؤسسات ثانوية لا تتطلب تكنولوجيا عالية و لا يد عاملة مؤهلة و أهدافها كانت منفرقة غير منظمة و قدرت مساهمتها في القيمة المضافة بنسبة 30 % العام 1982 بعدما كانت النسبة 68 % العام 1968[15].

غير أنه مع منتصف الثمانينات بدأ التوجه نحو الاهتمام بالقطاع الخاص و إقرار في الحياة الاقتصادية بإصدار قانون متعلق بالاستثمارات الخاصة الوطنية و إنشاء الديوان الوطني لتوجيه الاستثمار الخاص متابعته وتنسيقه.و بالرغم من الدفع الذي أعطته الأطر القانونية والإجراءات لتنمية القطاع الخاص كانت غير كافية في ظل تعفن الاقتصادي و عدم تكييفه الأمثل لظهور قطاع خاص مؤهل و ما يؤكد ذلك ما إنطلاق من المشاريع 3 يتعدى 373 مشروعا

[15] بوقيار عثمان مرجع سابق ص 4

و هو ما يمثل نسبة 10 % من مجموع المشاريع المعتمدة، و الجدول التالي يوضح توزيع المشاريع الخاصة المعتمدة و مبالغها:

الجدول II- 12: توزيع مشاريع للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة(83 – 1987)

الفروع الصناعية	النسيج	البلاستيك	الكهرباء	مواد البناء	الغذائية	المناجم	الخشب والورق	الجلود	صناعات أخرى
عدد المشاريع المعتمدة	690	613	575	480	468	294	241	107	81
الحصة(%)	% 19	% 17	% 16	% 14	% 13	% 08	% 07	% 03	% 02
مبلغ الاستثمار (بالألف دج)	1420	2159	1471	2091	1255	752	654	298	217

المصدر: لخلف عثمان، مرجع سابق ص 188(بتصرف).

II -1-3 فشل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ما بين 1988 - 1994

في سنة 1988، ومواكبة للمستجدات، ظهر اختيار بديل الانتقال إلى اقتصاد السوق. ظهور وضع إطار تشريعي جديد، ضمن الشروع في إصلاحات هيكلية.

ونتيجة حاجة الجزائر إلى مساعدات إئتمانية من المؤسسات النقدية والمالية الدولية وتطوير علاقاتها معها، اختارا من سنة 1989، وبتطبيق بعض الإصلاحات، صدرت العديد من القوانين التي تعد بداية التوجه نحو اقتصاد أكثر انفتاحا. وتمثل هذه في العديد من القوانين التي تبين الإطار العام لخوصصة المؤسسات العمومية وتحفيز القطاع الخاص والتقليص من التسيير الإداري للاقتصاد الوطني.[16]

و يمكن القول بأن هذا الإطار وضع من أجل عدة أهداف هامة أهمها:

- إحلال اقتصاد السوق محل اقتصاد مسير إداريا ومركزيا
- الفصل بين استقلالية المؤسسات العمومية
- تحرير أسعار التجارة الخارجية والصرف
- استقلالية البنوك التجارية والبنك المركزي.

[16] بلعيدي محمد (2001)، **أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري**، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس – سطيف، الجزائر، ص 27.

وفي هذا الصدد يخصص القانون المتعلق بالنقد والقرض لسنة 1990 في المادة 183 منه تحرير الاستثمار الأجنبي إذ يفسح هذا القانون المجال لمالكي رؤوس الأموال الأجنبية ويشجع كل أشكال الشراكة دون قيود لها في هذا الاستثمار المباشر إذ أصبح من الممكن استثمار رؤوس الأموال الأجنبية في كل القطاعات وليس هناك ما يمنع للدولة. بالإضافة إلى هذا حرية المؤسسات المصرفية الأجنبية في الجزائر.

أهم التوجهات المتبناة مع بداية عشرية التسعينات بتنمية وتطوير قطاع المؤسسات يحصل من خصوصية و بناء قرارات خاصة في إطار القطاع الخاص و قد ظهر هذا جليا عند مستوى السياسة العامة للتنمية المتبعة و أهدافها المؤكد عليها هيئة في ميثاق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية متوسطة الأمد (90 – 1994) وبرامج الحكومات المتعاقبة و قد تلخص في ثلاثة من الاقتراحات كان هدفه إلى معالجة علاقة قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مع الاستراتيجية الجديدة للتنمية و هذا في ظل الإجراءات المتراكمة للمراحل السابقة ومنها:

- استدامة مواءمة الدولة للتدخل المباشر للاقتصاد.
- الفشل في معالجة بعض المشاكل الاقتصادية والتنظيمية و التدهور المباشر للمؤسسات.
- عدم تحقيق التكامل الاقتصادي.

و قد اعتبرت فترة التسعينات القفزة الحقيقية نحو إقامة قطاع حقيقي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و هذا بالشروع في تهيئة المناخ الاقتصادي الخصب الذي ينمو و يتطور فيه القطاع و قد مس التهيئة بصفة هيئة القطاعات التالية:

- النظام المصرفي من خلال الإجراءات المتخذة ابتداء من العام 1992 المتعلقة ل تحرير عمل البنوك و تقديم التسهيلات للقطاع الخاص و رفع أسعار الفائدة ابتداء من العام 1998.
- التشريعات الجبائية التي شهدت تعديلات كثيرة من خلال قوانين المالية لسنوات 92 – 97 و 1998 حيث تضمنت امتيازات لإنشاء مؤسسات صغيرة و متوسطة و تدابير تشجيعية من خلال تقديم لإعفاءات كلية أو جزئية.
- السياسة الجمركية التي بدت من جانبها تحاول و هذا في إطار تحرير التجارة الخارجية من خلال رفع الرسوم الجمركية و تسهيل المعاملات المالية و منح السوق الجزائرية على الخارج.

- قانوني الخوصصة و الشراكة الأول يفتح المجال للمؤسسات العمومية للقطاع الخاص بشأن قانون جانفي 1995 المعدل بقانون 1997 أما الثاني فكان اتفاقات التعاون والشراكة مع الاتحاد الأوروبي و الذي وقع جانفي 1998.
- إنشاء سوق مالية (بورصة) لتبادل الأوراق المالية و هيئة العام 1993.
- إصدار قانون النقد و القرض و الذي ألغى يهدف إلى تحرير قطاع النقد و القرض بتوجيه عمل البنوك و إعادة تحديد دور البنك المركزي.
- إصدار قانون مستقل لتوجيه الاستثمار و هو قانون جانفي 1993 وعلى إثره أنشئت وكالة وطنية تدعى تسهيل عمليات الاستثمار حيث أنيط بها في البداية واحد في بوكالة ترقية ومتابعة الاستثمارات APSI.

إن جانب هذا الاهتمام في مستوى الهيئات الحكومية بإنشاء العديد من الهيئات الساهرة على تسيير وتنمية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من بينها:

- إنشاء وزارة منتدبة مكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 1991 لتتحول بعد ذلك إلى وزارة مستقلة تسمى وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة ابتداء من سنة 1993.
- الوكالة الوطنية لترقية الصناعات الصغيرة و المتوسطة.

و يميز التسعينات الحلقة الأساسية و الأهم في إنشاء قطاع واحد للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مكان الاقتصاد الجزائري من دخول الألفية الجديدة بمعطيات متجددة سيكون – بدون شك – بالغ التأثير في التنمية الاقتصادية عموما والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصا.

II - 1 - 4 تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 1994 - 2006

إن التحول الذي عرفته السياسة الاقتصادية في الجزائر بداية من العشرية الأخيرة من القرن الماضي أحدثت تغيرات هامة خاصة في هيكل الاقتصاد الوطني بعد تحرير التجارة الخارجية في إطار تنظيم وتسيير المؤسسات أعطى الدولة مجالا واسعا لدعم ونمو وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي تزامن مع تطبيق برنامج التعديل الهيكلي الذي جرى الاتفاق بشأنه مع صندوق النقد الدولي"1994".

لقد شهدت هذه الرحلة تحولات عميقة للانتقال من اقتصاد إداري إلى اقتصاد انفتاحي يؤدي فيه القطاع الخاص المحلي والأجنبي دورا محوريا. ولقد أدى تحت مراقبة صندوق النقد الدولي من خلال التزام الجزائر بتنفيذ برنامج الاستقرار الاقتصادي قصير المدى (1994/04/01 إلى

(1995/05/31 وتطبيق برنامج التصحيح الهيكلي متوسط المدى الذي يغطي الفترة 1995/03/31 إلى 1998/04/01. و عقدت عموجة من الاتفاقات مع الهيئات الدولية من أجها برنامج التعديل الهيكلي لسنة 1998 لمدة سنة. وأتاحت تلك العلاقة مع المؤسسات الدولية صندوق النقد الدولي والبنك الخارجية للجزائر بعقد اتفاق إعادة جدولة جزء من الديون الخارجية وإعادة هيكلة بعضها الآخر. وأدت من جهة أخرى إلى تطبيق منظومة من السياسات النقدية والمالية والتجارية والاقتصادية بصفة عامة. وأدت تلك السياسات بدورها إلى خوصصة الكثير من المؤسسات العمومية وساهمت في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الأنشطة والمجالات المرتبطة باقتصاديات الانفتاح الأمر الذي جعل الدولة تتبنى العديد من الإجراءات لاحتواء الآثار السلبية وتفعيل الجوانب الإيجابية التي تساعد على تطور المؤسسات الاقتصادية سواء تعلق الأمر بالجانب التشريعي الاقتصادي أو المنظومة القانونية لتطوير الاستثمار وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.[17]

و للوقوف على تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة انطلاقا من سنة 1994 نورد الجدول التالي:

الجدول II - 13: تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة انطلاقا من سنة 1994

السنوات	1994	1995	1999	2001	2002	2003	2004	2005	2006
عدد م آ م	26.212	177.365	159.507	179.893	188.893	288.587	312.959	342.788	376.767

المصدر نشرة المعلومات الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة (1994-2006)

www.pmeart.org.dz

يتبين من خلال معطيات الجدول أعلاه أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تزايد مستمر حيث بلغ 26212 مؤسسة خلال سنة 1994 لتبلغ من بعدها العدد حد يصل في حدود السداسي الأول من سنة 2006 إلى 362.112 مؤسسة أن عدد المؤسسات قد زاد بـ 335900 مؤسسة ويرجع هذا في اعتقادنا إلى انتهاج الجزائر لسياسة ائتمانية توسعية موجهة نحو تخفيض معدلات الفائدة على القروض المقدمة للقطاع ابتداء من سنة 2001 حيث وصلت حدود 05 % أو وقد أدى لاعتماد السياسة المصرفية الصدمة الانزلاقية لدى المتعاملين الاقتصاديين إلى قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمصغرة من

[17] عيسى بن زاوي مرجع سابق ص 28

حيث توفير مصادر التمويل اللازمة وتيسير إجراءات تقديم القروض إستراتيجية تمول وتوجيه القطاع البنكي المتوسط والبعيد مدعمة بآليات وميكانيزمات فعالة وواقعية قابلة للتكيف ومكيفة مع المتغيرات الاقتصادية الجديدة، الغاية منها هاو العراقيل التي تحول دون تنمية وتطوير القطاع استخدام أدوات القروض بقيمة 30 مليار دينار جزائري وأدوات رأسمال المخاطر بقيمة 3,5 مليار دينار جزائري، إضافة إنشاء المركز الوطني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

و جدير بالذكر أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تتواجد - في الوقت الحالي - في سبع قطاعات مهيمنة أساسية، حيث أوردت إحصائيات السداسي الأول من سنة 2006 أن قطاعات النشاطات التي المؤسسات تحقق ما يلي موضح في الجدول التالي:

الجدول II- 14: قطاع النشاطات المهيمنة سنة 2006

الرقم	قطاع النشاط	عدد المؤسسات لسنة 2006	%
01	البناء و الأشغال العمومية	90 702	33,62
02	التجارة	46 461	17,22
03	النقل و المواصلات	24 252	8,99
04	خدمات العائلات	19 438	7,20
05	الفندقة و الإطعام	16 230	6,02
06	صناعة المنتجات الغذائية	15 270	5,66
07	خدمات المؤسسات	14 134	5,24
08	قطاعات أخرى	43 319	16,06
المجموع		269 806	100

المصدر: نشرة المعلومات الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة 2006

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن قطاع البناء والأشغال العمومية يحتل المرتبة الأولى للنسبة تقدر بـ 33,62% و في المرتبة الثانية قطاع التجارة والتوزيع للنسبة تقدر بـ 17.22 % و في المرتبة الثالثة قطاع النقل والمواصلات للنسبة تقدر بـ 8,99 %.

الجدول II- 15: تطور قطاعات النشاطات المهيمنة من سنة إلى أخرى في الجزائر ما بين 2005 و 2006

الرقم	قطاع النشاط	عدد المؤسسات 2005	عدد المؤسسات 2006	%
01	البناء و الأشغال العمومية	80 716	90 702	12,37
02	التجارة	42 183	46 461	10,14
03	النقل و المواصلات	22 119	24 252	9,64
04	خدمات العائلات	18 148	19 438	7,11
05	الفندقة و الإطعام	15 099	16 230	7,49
06	صناعة المنتجات الغذائية	14 417	15 270	5,92
07	خدمات المؤسسات	12 143	14 134	16,40
08	قطاعات أخرى	41 017	43 319	5,61
المجموع		245 482	269 806	9,91

المصدر: نشرة المعلومات الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة 2006

انطلاقا من الجدول أعلاه يتبين أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد تزايد في قطاع خدمات المؤسسات بمعدل زيادة 16,40 و في قطاع البناء والأشغال العمومية حيث قدر معدل الزيادة في القطاع بـ 12,37 ويرجع هذا لسياسة الدولة الرامية إلى تدارك التأخر في المشاريع الخاصة في القطاع لاسيما في مجال بناء السكنات ما أدى إلى قيام مقاولات خاصة في الشأن إنجاز المشاريع المسجلة في إطار برنامج الإنعاش الاقتصادي[18].

لقد شهدت سنة 2006 تطورا معتبرا في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقارنة بسنة 2005 حيث بلغ معدل 9.91% إذ وصل عددها إلى 376767 مؤسسة في نهاية سنة 2006 و الجدول التالي يوضح ذلك:

[18] المرجع السابق.

الجدول II- 16: تعداد قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات التقليدية خلال 2005 - 2006

نوعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	عدد المؤسسات لسنة 2005	عدد المؤسسات لسنة 2006	الزيادة	%
المؤسسات الخاصة	245 842	269 806	23 964	9.75
المؤسسات العامة	874	739	-135	-15.45
الصناعات التقليدية	96 072	106 222	10150	10.56
المجموع	342 788	376 767	33 979	9.91

المصدر نشرة المعلومات الاقتصادية www.pmeart.org.dz

III - 1 برامج وسياسات تمويل وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

اعتمدت الكثير من الدول ومن بينها الجزائر العديد من البرامج التنموية للنهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا على عدة مستويات: التأهيل، التكوين، تنظيم المعلومات، القدرة على المنافسة، التمويل...

III - 1 - 1 إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

نظرا للخصوصيات التي يتميز بها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نعتقد أن مشكلة التمويل تحتل مركز الصدارة من مجموعة الصعوبات التي تواجهها هذه المؤسسات في الجزائر. ويعود هذا في الواقع إلى سببين :

- يتمثل السبب الأول في النظام المصرفي وعدم مرونة القيود الشروط التي يفرضها لتمويل القطاع الخاص والتي تميل في الواقع إلى الجانب القانوني أكثر من الجانب الاقتصادي. فقد عمل النظام المصرفي في الجزائر على خدمة مؤسسات الدولة في تنمية المشاريع الكبرى[19] وبالتالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاص تكن تنموا وبعد الدخول المالي إلا على النادر مشاريع القطاع العام وفي الوقت الذي تميز الدول المتقدمة أن النمو الاقتصادي الكلي مردد إلى المشروعات المصغرة الصغيرة والمتوسطة. فعادة ما تتوفر هذه الأخيرة على سوق في حالة نمو لمنتجات الأولية أو لمنتجات جديدة في طور الابتكار. هذا النمو الداخلي يكون منافسا هذا النوع من المؤسسات[20].

إن ما سبق أن النظام البنكي عادة ما يوفر للقطاع التجاري للاستيراد والتصدير على حساب القطاع الصناعي وهذا لارتفاع درجة المخاطرة في هذا الأخير. وتجد هذه مشكلة نقص الضمانات وقلة حجم الأموال الخاصة للمشروعات المصغرة الصغيرة والمتوسطة يؤدي بالبنوك إلى التخوف من التعامل معها من حيث التمويل.

- ويتمثل السبب الثاني في ضيق نطاق السوق المالي في الجزائر. وهذا ما جعل منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تعمل وفقا للنماذج التسيير التقليدي وموارد مالية ذاتية. نعتقد أن تكريس نطاق السوق المالي في الجزائر سوف يحفز القطاع الخاص على

---

[19] بل إن هذه الأخيرة قد تعجز في الأخير عن تسديد ديونها الأمر الذي أدى بالدولة إلى اعتماد عمليات التطهير المالي للقطاع العام ومن ثم العبء المالي تشوه النظام العمومية وتفني وراء تحويل الديون إلى ملكية (تحويل الديون إلى رأس مال).

[20] دادن عبد الوهاب، **نحو مقاربة لتحليل المنطق المالي لنمو المؤسسات الاقتصادية**، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، 2004، ص 73.

وجه الخصوص أن عمليات التمويل المتاحة تسود معظم اقتصاد السوق وتنعدم في معظم اقتصاد الاستدانة. و لقد بينت العديد من الدراسات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأوربية أن الإمكانيات وحجم التمويل المتاحة للمؤسسات المسعرة (Cotées) تفوق بكثير تلك المتاحة للمؤسسات غير المسعرة (Non cotées). والواقع أن توجه سوق مالي تحديل أمام قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يؤدي إلى انتقال نشاط الأعمال مصاحب وهو الاستثمار في الأوراق المالية. ولما علمنا بأن السوق المالي يعتبر الآلية لتقييم أداء المؤسسات المسعرة أن يعتبر حافزا لتلك المؤسسات للرجوع من مستويات أدائها* الأمر الذي يؤدي بالتبعية إلى ارتفاع مستوى أداء الاقتصاد الكلي.

أن اللجوء الأسواق المالية يحد الحاجة التمويل والابتعاد عن التمويل البنكي سوف يزيد من درجة استقلالية المؤسسات ذات العجز المالي ومن إمكانية الاستثمار في الحالات بعيدا عن شروط الائتمان المصرفي.

إن افتقار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية إلى وجود سوق مالي يحتم من القول بأن مؤسسات ضعيفة الرسملة (Sous-Capitalisées) مقارنة بباقي المؤسسات الكثيرة وحتى بالمقارنة مع نظيراتها في الدول المتقدمة والمتوجرة تجد أسواق مالية. وتنشأ في الجزائر العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالحد الأدنى المسموح به قانونا حيث أنشئت الكثير منها برأس مال قدره 100.000,00دج[21].

إلا يحتم القول بأن الخلل في انعدام إمكانيات التمويل المصرفي طويل الأجل الذي تعاني منه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعود عدة أسباب أهمها:[22]

- عدم تكيف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مع الميكانيزمات المالية الحديثة.
- الخلل الكثير الذي يعاني منه الهيكل المالي من المؤسسات في مستوى الضمانات بل انعدامه في بعض الأحيان.
- تعقد الإجراءات والعمليات الإدارية وطول وقتها.
- عدم كفاية الأموال الأموال الخاصة.

* ضمان إمكانية التمويل مستقبلا.

[21] قريشي يوسف **سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة ميدانية** أطروحة دكتوراه غير منشورة جامعة الجزائر 2005.

[22] Mahmoudou Bocar Sall (2002), « **La source de financement des investissements de la PME : Une étude empirique sur données sénégalaises »,** *Revue Afrique et developpement,* Vol. XXVII, Nos. 1&2, PP84-115.

كملج الدولة الجزائرية ?لج إحلال مصار8 وطنية ?ل المصار8 الأجنبية بعد انسحابها الأخيرة من السوق الجزائرية بعد الاستقلال. و قد كان المصار8 الوطنية تعمل وفق النظام الاقتصادي الكومي الموجه في بادئ الأمر. لكن هي تعمل وفقا لخطط التنمية التي تعدها الدولة بعيدا عن التفكير الاقتصادي الحر. وكانت الحكومة الوطنية تهدف المنفذ قد وضعت في مرحلة حرجة لما استدعت من إنشاء وحدات لتطوير القطاع المصرفي حيث تزامن الإصلاح مع إصلاحات أخر قطاع المؤسسات العمومية. و التكالية وأمام إشكالية المديونية المصرفية اضطرت الجزائر إلى إصلاح نظامها المصرفي بدءا من سنة 1988 حيث كان 8دف أساسا إلى تحديثه وجعله يستجيب للتغيرات والتحولات الوطنية والدولية.

أدت الإصلاحات التي شهدتها الجزائر منذ الثمانينات إلى التغيير الجذري للسياسة الاقتصادية بالاعتماد على قوى السوق كما شجعت بإعادة الاعتبار للمؤسسات الخاصة والاعتراف بالدور الذي يمكن أن تؤديه في التنمية الشاملة لما أبرزته ظاهرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كركيزة للنمو الاقتصادي*.

والواقع أن الحكومة الجزائرية كانت تعاني من وضع مالي جد صعب سوء تسيير الديون الممنوحة للقطاع العام الذي كان يشكل ما يسمى (ليكليا) وما يمكن تفسيره بدرجة استقلالية الحكم المركزي نصوص في وضعه وتنفيذه للسياسة النقدية** وتدودية الموارد المالية اللازمة للاقتصاد الوطني... الأمر الذي أدى إلى اعتماد نظام تسيير بيروقراطي للحكومة العمومية ومركزية اتخاذ القرارات المتعلقة بالائتمان المصرفي وقد كان لذلك آثارا سلبية على عملية تمويل المشاريع الاستثمارية. أين إلى عامل تثاقل التشريع مع التحول نحو اقتصاد السوق يؤدي إلى مرونة التشريعات والقوانين التي تمس الأنشطة الاقتصادية الخاصة.

* وفي إطار السياسة الاقتصادي أنشئت في سنة 1993 وزارة مكلفة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتتكفل بمهمة تهيئة البيئة الملائمة والتروة المواتية لترقية نشاط المؤسسات

** توجد العديد من المعايير تستخدم لتحديد درجة استقلالية الحكم المركزي ومن بينها:

- مدى سلطة وحرية الكومة في عزل وتعيين المركزي
- مدى تدخل الحكم المركزي للمسائلة أمام الآليات التشريعية (البرلمان) لإخطاره بتغيرات حول السياسة النقدية
- مدى التزام الحكم المركزي بتمويل العجز الكومي
- مدى سلطة وحرية البنك المركزي في صياغته وتنفيذه للسياسة النقدية؛
- مدى استقرار معدلات التبادل وثباتها مع أهداف السياسة النقدية

و في ظل السياسة الكلية الدولة تريد عليات اللازمة لإحداث انطلاقة نوعية لتطوير وتأهيل منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتعاون مع مؤسسات وهيئات اقتصادية ومالية وبتعبئة الموارد العمومية والاستفادة من خبرة الدول المتقدمة في ظل العولمة. و بداية من سنة 1997 تبنت الدولة مناورة لتسهيل الفعل الاستثماري وتشجيع المبادرة الخاصة وهي بإنشاء جهاز لدعم إنشاء المشروعات الصغيرة تمثلا في الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب. ظل الجهاز الذي تبرز في تيمم إصلاحات معتبرة سنة 2003 كما في نفس السنة إعادة النظر في الإطار القانوني للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة قصد تمكينه من تمويل المشاريع الصغيرة لفئة الأشخاص البطالين ما بين 35 و50 سنة بالإضافة إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر الموجه لتسوية المنتجة*.

وقد عرفت منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تحولات نوعية سمحت بها صدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[23] الذي يعتبر نقطة انعطاف حاسمة في مسار القطاع حيث حدد من خلاله الإطار القانوني والتنظيمي الذي تنشئ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا آليات وأدوات ترقيتها ودعمها. جاء القانون التوجيهي ليجد حلولا للعديد من الإشكالات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي بوضع منظومة من الآليات التنظيمية التي من شأنها تدعيم وترقية القطاع المسير من المؤسسات إضافة إلى وضع القانون توجيه تحسين الاستثمار الداخلي والأجنبي المباشر والمساهمة في تحرير المبادرات الخاصة.[24]

دعم المشاكل التي تعاني منها منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفي مقدمتها إشكالية التمويل بالوزارة الوصية إعتماد آليات تمويل تتلاءم مع خصوصية القطاع من المؤسسات. مع بداية سنة 2004 الإعلان عن إنشاء مؤسستين ماليتين للمساهمة في تسهيل الحصول على القروض البنكية وهي صندوق ضمان القروض الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة برأسمال قدره 30 مليار دج وصندوق رأسمال المخاطر برأسمال قدره 3.5 مليار دج.[25]

---

* تتميز هذه الأجهزة الثلاثة بخصائص أهمها:

- تقديم دعم من الدولة في شكل قرض بدون فائدة يعادل 25% من قيمة المشروع
- إعفاءات جبائية وشبه جبائية
- مساهمة خاصة من المشروع تتراوح ما بين 3 و10% من قيمة المشروع
- مواجهة خاصة لتجسيد المشروع من طرف الأجهزة المحلية
- تعفيات على فوائد نسبة فوائد القروض البنكية التي يطلبها المشروع

[23] القانون التوجيهي لترقية الاستثمارات، سبق ذكره.

[24] الجريدة الرسمية رقم 74 - ت.ر رقم 02 - 373 المؤرخ في 2002/11/11.

[25] بوخالفة رابح، ندوة حول تنمية وتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة ودورها من تنظيم المعهد الإسلامي للتنمية، جدة، 6-7 جويلية 2005.

يعتبر النسيج الذي تشكله المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مؤشرا لوضعيتها. ففي الجزائر يتميز النسيج بالكثير من المشاكل التي تؤثر على المؤسسات. فالبنية للمنسوجة الذي لا يتلاءم كثيرا مع خصوصية المؤسسات الصغيرة المتوسطة الإداري يعتبر بطيئا بالنظر للعديد من الإجراءات المطلوبة سواء عند الإنشاء أو أثناء النشاط. وقد زكزك مشكلة التمويل وصعوبة الحصول على القروض البنكية بالوزارة الوطنية إلى العمل على إحداث آليات مالية تتلاءم خصوصيات المؤسسات حيث سارت البنوك العمومية في سنة 2003 بتمويلات قدرت 555 مليار دج أي بنسبة 40,60% من تمويل التمويلات مقارنة بسنة 2001 حيث قدر المبلغ بـ 353 مليار دج أي ما يمثل 30,72% من تمويل التمويلات.

ومما سبق الذكر أن الإجراء من إنشاء مؤسسة ماليتها ستساهم بلا شك في تسهيل الحصول على القروض البنكية و يأتي دعم القروض الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة* بالتمويل قدرت 30 مليار دج ودعم رأس المال المخاطر بالتمويل قدرت 3,5 مليار دج[26].

سعيا وراء تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وتحسين قدراتها التنافسية وتمكينها من مواكبة التطورات والتحولات الاقتصادية الحالية وفي ظل بيئة التجمعات والتكتلات الاقتصادية الكبرى في العالم الأسواق العالمية أنجدت الوزارة الوطنية برنامجا وطنيا لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقيمة 01 مليار دينار سنويا تمتد لغاية سنة 2013. ويهدف البرنامج إلى:[27]

- تحليل تطور النشاط وإجراءات التأهيل للولايات الأسبق الأولوية من طريق إعداد دراسات جامعة مفصلة بالتعرف من قبل خصوصيات كل ولاية وكل نشاط وسبل دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بواسطة تثمين الإمكانيات المحلية المتوفرة وقدراتها حسب الفروع وبلوغ ترقية وتطوير القطاع جهويا
- تأهيل البيئة المحاور للمؤسسة من طريق إعطاء عمليات ترمي إلى إيجاد تنسيقي يضمن وجود بين المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ومكونات محيطها القريب
- إعداد تشخيص استراتيجي عام للمؤسسة وأنظمة لتأهيلها

* إن الهدف إلى و تطبيقا لحكام النصوص عليها في القانون التوجيهي في إنشاء وزارة القروض البنكية الموجهة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الذي انطلق عمليا منذ مارس 2004 و الذي سيساهم بدور في التخفيف من حدة مشكل التمويل.

26 الجريدة الرسمية رقم 74 - ت.ر رقم 02 - 373 المؤرخ في 2002/11/11.

27 برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

- المساهمة في تمويل نشاطات تأهيل عمليات التأهيل بما يتعلق بترقية المؤهلات المهنية بواسطة التكوين وتحسين المستوى في الجوانب التنظيمية وأجهزة التسيير والتسيير داخل القواعد العامة للهوية العالمية (الإيزو) ونشاطات التسويق.
- تحسين القدرات التقنية ووسائل الإنتاج.

وبذلك أنشأت الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ANDI) لتتكفل بمتابعة تنفيذ برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا اختيار بنوك للمعطيات الاقتصادية بالإضافة إعداد دراسات اقتصادية ومتابعة وتنسيق نشاطات مراكز التسهيل ومشاتل (حاضنات المؤسسات (Pépinières des entreprises). ويعتبر من الأهداف تنمية اجتماعية واقتصادية مستدامة داخل المستوى المحلي و الجهوي بواسطة نسيج من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات تنافسية وفعالية في سوق مفتوحة وإنشاء قيم مضافة جديدة ومناصب شغل كثير.

فباختصار مسألة التمويل تمثل جوهر إشكالية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وقد اعتمدت عموما من التقنيات في مجال منح الائتمان المصرفي نجد:

- القروض المستندية Crédits documentaires تقنية لتمويل التجارة الخارجية استيرادا وتصديرا.
- السحب على قروض استغلال* (قصيرة الأجل) وبالسحب على المكشوف** Découverts bancaires
- قروض متوسطة الأجل لتمويل الاستثمارات.

وكذلك الإجراءات تهدف إلى إحداث مرونة وتسهيل التعامل بين البنوك والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى إمكانية اقتناء الأسواق الخارجية***.

وبالإشارة يعتبر دخول اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وانفتاح السوق الجزائرية على المنافسة الدولية حافزا لإنشاء الصندوق الخاص بتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي تضمن قانون المالية لسنة 2006.

---

* قروض الاستغلال هي القروض الموجهة لتمويل دورة استغلال المؤسسة نظرا لعجز في خزينة المؤسسة لأجل قصير.

** السحب على المكشوف هو أحد أشكال الائتمان الذي يمكن البنك الجاري للمؤسسة بسحب مبلغ مقدار من المال دون رصيد مقابل. وتسمى الفائدة بفائدة تجاوز معينة (تجاوز سقف معين للانكشاف ومدة معينة قصوى للتغطية).

*** صدر الإشارة إلى أنه صدر الأمر رقم 03/01 المؤرخ في 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمارات في المادة 10-11 على أن الاستثمارات التي تنجز في المناطق التي هي بحاجة إلى تنمية وذلك الاستثمارات التي هي مهمة بالنسبة للاقتصاد الوطني والتي تستعمل تكنولوجيا خاصة من شأنها أن تحقق نتائج الفئة تستفيد من المزايا التالية:

- الإعفاء مع دفع حقوق نقل الملكية.
- تكفل الدولة جزئيا او كليا بالفوائد المتعلقة بالقروض البنكية لاقتناء الاستثمارات و ذلك بعد تقييمها من طرف الوكالة.

جدول II- 17: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ما بين 2004 و 2005

نوع المؤسسة	عدد المؤسسات عام 2004	عدد المؤسسات عام 2005	الزيادة	%
مؤسسات خاصة[1]	225449	245842	20393	9.04
مؤسسات عمومية[2]	778	874	96	12.33
الصناعة التقليدية[3]	86732	96072	3409	10.76
المجموع	312959	342788	29829	9.53

المصدر: 1 الصندوق الوطني للتأمين الاجتماعي 2 وزارة المساهمة وترقية الاستثمار 3 غرفة الصناعة التقليدية والحرف.

ويلاحظ من الجدول الموالي أن الزيادة ما بين 2004 و 2005 في القطاع الخاص حيث سجل إنشاء 20393 مؤسسة أي بنسبة 9.04% تليها الصناعة التقليدية بزيادة قدرها 3409 مؤسسة أي بمعدل 10.76% ثم القطاع العام بمقدار 96 مؤسسة أي بمعدل 10.76%. وهذا ما يدل على أن القطاع الخاص يلعب دور مهم في تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

والواقع أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع العام تتعرض لصعوبات – في المرحلة من الخوصصة – تؤثر بطريقة عكسية على تعدادها العام حيث:

- أدت عملية إعادة هيكلة المؤسسات العمومية الكبرى إلى إنشاء العديد من المؤسسات التابعة التي تتمتع بالاستقلالية التامة وهي قابلة للخوصصة والشراكة وهي على العموم مؤسسات في شكل شركات تسيير المساهمة الجهوية (SGP) العاملة في قطاع الفلاحة والأشغال العمومية بالإضافة قطاعات أخرى ...
- ساهمت عملية الخوصصة بأشكالها المختلفة (جزئية أو كلية) في تخفيض عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية بسبب تغيير طبيعة الملكية.

III - 1 - 2 التعاون الدولي في مجال ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

قامت الجزائر – في إطار سياسة ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة – بتوقيع اتفاقيات بينها وبين دول أخرى متقدمة في إطار التعاون الدولي ومع مؤسسات دولية فهو تعاون يمتد تقديم مساعدات لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء بصفة ثنائية أو متعددة الأطراف. ونذكر في هذا المجال ما يلي:

1. *التعاون الجزائري الألماني*: تم التعاون:

- مشروع إرشاد وتكوين بتكلفة إجمالية تقدر بـ 3 ملايين أورو ويستفيد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتكوين 50 متصرف و 250 عونا مرشدا ؛
- مشروع دعم وترقية المؤسسات الصغيرة بغلاف مالي يقدر بـ 2.3 مليون أورو لتدعيم ترقية الشبكة الجمعوية بالمؤسسات.

2. *التعاون الجزائري الكندي*: في الاتفاق جاء تعاون كندي جزائري يتمثل في تنمية القطاع الخاص في الجزائر لتنشيط روح المبادرة لتنافسية القطاع الإنتاجي وفي توقيع الاتفاق بين الممثل الخارجية الجزائري والوكالة الكندية للتنمية الدولية عن طريق السفير الكندي بتكلفة إجمالية تقدر بـ 7.4 مليون دولار لمدة سنتين.

3. *التعاون الجزائري الإيطالي*: حيث في التوقيع بين وزير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية والوزير الإيطالي للنشاطات الإنتاجية في أفريل 2002 من أجل إقامة علاقات بين رجال الأعمال الجزائريين ونظرائهم الإيطاليين وكذا إنشاء مركز تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للجزائر بدعم من إيطاليا.[28]

4. *التعاون الجزائري الكندي*: في الاتفاق بين الغرفة الوطنية الجزائرية والغرفة المركزية الكندي في إطار الاستفادة من قرض بقيمة 30 مليون أورو ؛ بعد مفاوضات دامت سنة ويوضع الفرض تحت تصرف المتعاملين الاقتصاديين والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتمويل الواردات.

5. *برنامج الميدا "MEDA"*: يندرج في إطار التعاون الأورو- متوسطي EDPME ؛ حيث في تفعيل بنود الشراكة الشريكة في الاتفاقية المتممة له وتحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتأهيلها وتأهيل محيطها. ومدة برنامج الميدا هي 5 سنوات ؛ انطلق العمل في 2002 بقيمة قدرها 62.9 مليار أورو ؛ ليصل 1456 عملية ؛ في تأهيل 553 مؤسسة من مجموع 3800 مؤسسة صناعية بتكلفة قدرها 17 مليون أورو. تقود برنامج الميدا وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية ووجد اللجنة الأوروبية بالتعاون مع ممثلي الجمعيات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعمل الاستشارة ؛ الدراسة ؛ والتكوين لتلك المؤسسات. وفي برنامج الميدا ؛

[28] قريشي يوسف ؛ مرجع سابق ؛ ص 73-74 .

وإلى غاية 2004 تم تحقيق حوالي 400 عملية تأهيل وتشخيص وتكوين في إطار الدعم المقدم من إدارة جهاز لتغطية الضمانات البنكية بقيمة 20 مليون أورو تحسن ظروف حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على قروض*.

6. *البنك الإسلامي للتنمية*: تأسس في 16ديسمبر 1973 بتوقيع 22 دولة من منظمة المؤتمر الإسلامي دعم التنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي للدول الأعضاء وبدأ العمل الفعلي للبنك في 20 أكتوبر 1975. ويتم تعاون الجزائر مع البنك الإسلامي للتنمية في المجالات التالية:

- تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- تقديم مساعدات فنية متكاملة لدعم استخدامات التقنيات المعلوماتية ولدراسة سبل تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمواكبة العولمة وتحديات المنافسة
- إحداث مشاتل (Pépinières) بيداغوجية لرعاية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- تطوير التعاون مع الدول الأعضاء للاستفادة من تجارب مثل ماليزيا، إندونيسيا، تركيا.

وقد أبرم البنك الإسلامي للتنمية مع توقيع اتفاقيتين يقدر مجموعهما بـ9,9 ملايين دولار للمساهمة في تمويل مشروعات إنمائية في الجزائر، حيث تم إحدى الاتفاقيتين تقديم قرض بقيمة 5,1 مليون دولار لصالح وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية للمساهمة في دراسة وتنفيذ نظام جديد للمعلومات الاقتصادية، وهبة أخرى تدعم وتعزيز قدرات الوزارة في إدارة دراسات الجدوى، وتطوير طاقات المؤسسات والنهوض بالاستثمارات الخاصة. وسيتم تسديد القرض من قبل الحكومة الجزائرية للبنك الإسلامي في خلال20 عاما مع سنوات تنزة سلفا.

---

* تدر الإشارة إلى عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بلغ في نهاية السداسي الأول لعام 2005 حوالي 236.727 مؤسسة، منها 20.000 مستعدة لتطبيق برنامج الميدان والثاني يهي إما أنها لا تحتاج للبرنامج أو يمير راهنة جيد. وتم مساعدات برنامج الميدا عمليات الخدمة والتكوين ومساعدة الفئوية على تطوير القرض لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مثل رأس المال المخاطر، و الاعتماد الإيجاري. ومن يكتسب القول إن الكثير من المؤسسات B تشعر بأهمية العملية رغم حيويتها، ويستدعي وجود الخبرة لفئة الوثائق الداخلية للمؤسسات، و انتشار الأخطاء والصعوبات. يفي دراسة قام بها البرنامج الأورو- متوسط لتنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تبين وجود ثلاث أنواع من المؤسسات:

- نوع أول في وضعية بقاء تربح التأهيل، يهي لا تحقق الشروط وتعاني من صعوبات
- نوع ثاني في وضعية أو تفشل التأهيل، وتطفئ جزئيا، ويطلب إعادة هيكلة المؤسسات ضمانات المجاني
- نوع ثالث في وضعية جيدة قابلة التأهيل، حيث دخل في عملية تأهيل مسيريها.

7. *الوكالة الفرنسية للتنمية*: يتواجد مقر الوكالة بالجزائر منذ 1967 وقد تطور إلى بتوتوكولات بين الحكومات ومنذ 1992 بدأ تدخل الوكالة من خلال موارد وإجراءات الخاصة لتمويل القطاع العام وكذا القطاع الخاص من خلال مشروع Proparco بقروض منتظمة أو مساهمات أو عمليات رأس الأموال الخاصة. ففي 1998 كان أول قرض طويل الأجل بمقدار15 مليون أورو لصالح القرض الشعبي الجزائري حيث وجه لتمويل استثمارات توسيع وتجديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة. وفي نهاية 2002 حدد ثاني قرض طويل الأجل بقيمة 40 مليون أورو منح CPAD لمواجهة نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث تم التوقيع على القرض في مارس 2003 وهو في مرحلة استعماله ويعمل حاليا على مخافة وتنويع بعض الخدمات المالية كالاعتماد الإيجاري Leasing وعقد تحويل الفواتير Factoring.

8. *منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ONUDI*: تأسست ONUDI سنة 1967 بفيينا لترقية التنمية الصناعية في الدول النامية عن طريق وضع برامج صناعية مدعمة لكل دولة إذ يتمثل هدفها الأساسي في تدعيم ديناميكية إعادة الهيكلة والتنافسية وإدماج ونمو الصناعات والمؤسسات في إطار مراحل التحرير و الانفتاح الاقتصادي. بدأت ONUDI العمل في الجزائر في 1999 من برنامج تطوير التنافسية وإعادة الهيكلة الصناعية الذي شمل 8 مؤسسات عمومية و40 مؤسسة صغيرة ومتوسطة وصناعات صغيرة ومتوسطة. كما تعمل ONUDI على تقديم مساعدات فنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال الصناعة الغذائية بإحداث وحدة لتسيير الهندسة واستثمار مكتب دراسات لإعداد تشخيص الفرص.

9. *البنك العالمي*: في التعاون مع مجموعة البنك العالمي وهو الشركة المالية الدولية الذي قام بإعداد برنامج تقني بالتعاون مع برنامج "مال إفريقيا لتنمية المؤسسات"NAED من طريق برنامج واحد يعمل على وضع حيز التنفيذ " لوماروميتر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة " قصد متابعة التغيرات التي تطرأ على وضعيتها. وسيتدخل الهندسة في إعداد دراسات اقتصادية لفروع النشاط. وعدد الهندسة هو الرجع من خبرة ونوعية التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحسين الخدمات المصرفية مثل الاعتماد الإيجاري Leasing وعقود تحويل الفواتير Factoring مع التكوين في الميدان تمهيد

سيتم انطلاق مؤسسة في ميدان الماليةة المصغرة Micro -Finance مع متعاملين أوروبيين.

III - 1 - 3 محاولة تقييم سياسات وبرامج تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

بعد الحديث عن إشكالية التمويل التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وبعد الإشارة إلى النظام القانوني وسياسات التمويل التي انتهجتها واعتمدتها الوكالة الوطنية وبالاستناد إلى الدول المتقدمة في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحاول تقييم تجربة الجزائر في هذا المجال. و الواقع أن التقييم يعتمد على استخلاص يعكس الصورة السياسية المنتهجة من قبل السلطات العمومية والتي تسير في واقعين متناقضين هما:

- الإجراءات العمومية المساندة للقطاع وأشكال الدعم المقدمة لإنشاء وتنمية المؤسسات.
- عدم ملائمة وتكيف الإطار الإداري.

حيث تدفع السلوك والعقلية والبيروقراطية الإدارية الأفراد من المؤسسات - التابع في أغلب الأحيان إلى القطاع الخاص – إلى الغش والتهرب الضريبي. وما يعكس ملاحظة أيضا وجود نوع من الخيار المتمني أمام قطاع المؤسسات والصغيرة والمتوسطة أن وجود اللجوء إلى طرق التمويل التقليدية المتمثلة في القروض المصرفية بل تجد أن الغالبية تتخوف كثيرا من تمويل البنوك القطاع والسبب في حد ذاته – أن هناك الائتمان الذي من المؤسسات جد مرتفعة – الضمانات وانعدام تقنيات تسيير المخاطر عند المؤسسات (مخاطر الصرف مخاطر تغير معدلات الفائدة...). والملاحظ أن البنوك تطالب بتطوير أسلوب التسيير الملائم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل نظام مصرفي متأزم !

وحسب تقرير للمجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي[29] أن الضمانات القانونية التي تطلبها البنوك الجزائرية لا تعتمد على استخدامها في حالات عديدة صعوبة تطبيق الضمانات والعمل على وضع سوق عقارية نشطة من الصعب الاعتماد على الضمانات العقارية. والمشكلة سببها في الإسراع إنشاء شركة رأسمال المخاطرة Capital-risque والتي الاتفاق بشأنها خلال الملتقى الوطني المنعقد في مارس 2002.

وعلى الأساس نقدم الملاحظات التالية :

- وضع سوق مالي يسمى بالمفاتيح بالمفاتيح من بدائل التمويل

[29] المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي من أجل سياسة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائري جوان 2002 ص 75.

- هيئات مؤسسات مالية وبنوك آلية متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عوامل الترابط الوطني
- هيئات تمويل مفصلة ومهمة حسب احتياجات قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- استناد قرار منح القروض البنكية إلى معيار الضمانات القانونية وإدخال معايير تخص موجودة تتعلق بجدية وفعالية المؤسسة موجود الإقراض وتحديد التدفقات المالية المستقبلية و المكانة الإستراتيجية للمشاريع المشروع وآليات العرض والطلب في آلية المؤسسة...
- هيئات تابع لتقنيات تغطية أخطار منح الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (أخطار الصرف أخطار تقلب معدلات الفائدة...) الأمر الذي يؤدي بالتبعية إلى التخفيض والحد الكبير من طرف البنوك في منح الائتمان للمؤسسات
- اكتفاء البنوك الجزائرية بالأساليب والأدوات الكلاسيكية في تقدير خطر منح الائتمان لما توجد أساليب وتقنيات حديثة وأنجع الأساليب والتقنيات الكلاسيكية لدى الدول المتقدمة وأنجع وأنجع توجد العديد من الدول تحول (أو في طور التحول) إلى اقتصاد السوق أين تسود اقتصاديات أسواق رأس المال لا اقتصاد الاستدانة ومن أدوات التحليل الحديثة معتمدة في ظل اقتصاد الاستدانة جدوى الاستعمال.
- هيئات سياسة مالية ديناميكية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.
- تبنى التجربة الجزائرية لإرادة الاستثمار موجودة من خلال العدد المرتفع من المشاريع المتعهد بها (42 مليار دولار أمريكي) غير أن الإرادة تصطدم دوما بعقبات جديدة تعطل أو تبطل تنفيذ المشاريع
- انعدام بنوك المعلومات التي تسمح للمؤسسات المالية والبنوك بالمعالجة السريعة لملفات القروض المقدمة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة* حيث يسمح النظام المعلومات المتطور بتحليل أخطار المؤسسة الصغيرة و/أو المتوسطة ومن إمكانية تغطية المخاطر المالية**.

* هما نحو معمول به في النظام المصرفي الألماني وفي النظام المصرفي الياباني.

** في أوربا أكثر من 80% من المعلومات تتم بطريقة إلكترونية.

إن يلاحظ أن المستثمر يتحمل أعباء كثيرة في مرحلة إنشاء المؤسسة سواء تعقد أمر التسيير و مرونة الحصول ونقل تدفق المعلومات أما تكاليف الإجراءات يستغرق وقتا طويلا من الزمن بالإضافة كثرة الوثائق المطلوبة وإجراءات التوثيق. ولو نأخذ الإجراءات في بريطانيا مثلا تكون أيسر في الإنشاء ومن خلال السماح بإنشاء مؤسسات مستقلة تكون جاهزة للتشغيل فورا بعد تقدم المقاول لوثائقه وبالمقابل تقدم التوجيهات اللازمة لإنجاز المشروع. أما في فرنسا فالسلطات العمومية مكلفة بالعمل تحسين المؤسسات تدرجيا قصد تحرير عملية إنشائها. وتبعا لذلك قدمت في سنة 1997 عدة تدابير تهدف إلى تبسيط إجراءات الإنشاء وتمثل هذه : تم حاليا عملية القيد في السجل التجاري خلال 24 ساعة فقط.[30]

وفي دراسة أعدت من طرف مركز الدراسات والتقنيات الاقتصادية Ecotechnics[31] في إطار تحقيق حول العراقيل الكامنة لنمو المؤسسات الجزائرية التابعة للقطاع الخاص حيث العينة 314 مؤسسة نالت عوائق ومشاكل التمويل تليها العوامل المعرقلة لنمو المؤسسات حيث أسفرت الدراسة أن 80% من الأخيرة نشأت بتمويل ذاتي في حين 20% الباقية تكاليفها المالية موجهة بأموال خاصة واستدانة (أموال خارجية) حيث لا تمثل الاستدانة سوى جزء قليل من أموال الموارد وزيادة هذه 07% من المؤسسات (من 20% في الحصول هذه فرص مالية الإنشاء).

وعليه تكمن الجزء بأن إشكالية التمويل تحد من وإمكانيات تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية مؤسسات تفتقر إلى سوق مالية وبالتالي تهي تعتبر مؤسسات ضعيفة رأس المال مقارنة بمؤسسات أو مثيلاتها في الدول النامية والدول المتقدمة. وتعد الخطوة في المرحلة الابتدائية لها انعكاسات ثانية تتمثل في ارتفاع عدد المؤسسات التي تفتقد لإمكانية التطور الطبيعي بسبب استحالة/ إمكانية حصولها على قروض مصرفية عند الإنشاء وبالتالي تلغى السبب انعكاس لا يستهان به على تمويلها الأمر الذي يدفعها إلى الاستدانة قصيرة الأجل وحرمانها من نمو المدى المتوسط والبعيد وهو ما يمثل اختلالا في الاقتصاد الجزائري الذي يتميز بسيطرة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير قادرة على التغلب على تحقيق معدلات نمو

[30] قريشي يوسف، مرجع سابق، ص 76.

[31] Ecotechnics, enquête sur les obstacles du développement du secteur privé en Algérie, 1999.

تسمى بالتغلب على العديد من المشكلات والعقبات في الوقت الذي تكون فيه المؤسسات متدنية لأداء دور جوهري في الاقتصاد الوطني في ظل التحولات الإقليمية والدولية الحالية.

و بإجراء مقارنة دولية في هذا الصدد* يسجل أن الهيكل الهام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائري يكثر مقارنة بالأقطار في الدول الأوربية حيث يتراوح معدل الاستدانة لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأوربية ما بين 56 و 69.5% حسب إحصائيات سنة 1995[32]. كما أن هذا المعدل في اليابان يصل إلى 74.5% و 54.5% في الولايات المتحدة الأمريكية. ويفسر هذا المعدل في اليابان بتفادي البنوك تمويل المؤسسات الكبرى الأمر الذي دفع بها إلى البحث عن بدائل جديدة تتوجه البنوك اليابانية بشكل مكثف إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. بينما يفسر ارتفاع معدل الاستدانة في الولايات المتحدة الأمريكية بسهولة دخول هذه المؤسسات إلى السوق المالي ومن ثم وجود بدائل تمويل جديدة.

بناء على ما تقدم من تحليل ومعطيات ومقارنات في هيكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تبقى مسألة التمويل تعتبر دائما جوهر إشكالية نمو وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية. والواقع أنه بإمكان الدولة في إطار حرية الموارد المالية إعطاء الأولوية (تفضيل) في التطوير لشركات الاستثمار الجهوية المختلطة أو الخاصة وتزويدها بقوانين (Statut particulier) يسمح لها بتحرير الادخار المحلي واستثماره في هيئات المكان دون تحويله إلى قنوات أخرى.

إن مسألة تمويل القطاع الخاص والذي يتمثل زيادة في نسيج من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتطلب تدخلا من الدولة لإحداث نوع من التوازن والمقابلة (Compensation) ولو جزئيا بين أطراف التمويل المصرفي للمؤسسات الكبيرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وهذا الأساس يمكن تقديم التوصيات التالية:

- ضرورة تكييف سياسات التمويل حسب متطلبات واحتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإشراك أحد المحاور الكبرى المعنية بتحقيق التنمية المستدامة
- ضرورة إيجاد الإطار في طبيعة وجه الضمانات التي تتطلبها البنوك الوطنية عند منحها الائتمان المصرفي للمؤسسات

* بالرغم من تطوير عملية المقارنة هذه المستوى الدولي من زيوغ منهجية إذ المقارنة لا تكون ممكنة من حيث الانتماء في تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة من جهة وفي الإحصائيات الخاصة بها من جهة أخرى.

[32] قريشي يوسف مرجع سابق ص 91.

- استفادة من خبرات الدول النامية في مجال بناء إمكانات السلطات العمومية – بالتعاون والتنسيق مع المؤسسات والهيئات المالية - تحديد إستراتيجية واضحة تتعلق بمستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.
- تكييف النظام المصرفي الجزائري مع الاحتياجات الحالية وتطوير أساليب وأدوات التمويل وانتهاج سياسة ديناميكية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- ضرورة تعدد مصادر التمويل لرأس مال المخاطر ومنحها امتيازات وتحفيزات جبائية.
- اعتماد أسلوب اللامركزية في قرارات منح القروض المصرفية مع احترام الأسقف المحددة بالإنفاق.
- ضرورة التفكير في تطوير السوق المالي وتكريس ثقافة الاستثمار المالي لدى تصنيف حرية موارد التمويل جد مرتفعة.

III – 1-4 دور وأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات الدول النامية

تؤدي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما وبارزا في اقتصاديات الدول النامية، إذ يتجلى الدور والأهمية الكبيرة للمؤسسات من خلال العديد من المؤشرات أهمها نسبة مساهمتها في الاقتصاد الوطني: مستوى النمو الاقتصادي، حجم العمالة الموظفة، العدد الإجمالي للمؤسسات، مستوى القيمة المضافة، التركيز التكاملي للنسيج الاقتصادي...

ويمكن استخلاص الدور والأهمية من خلال:

1- قدرة الكبيرة المؤسسات على الاستفادة من المواد الخام المتوافرة ومنتجات الصناعات الأخرى لإنتاج سلع تامة الصنع تساهم في تلبية احتياجات وأذواق المستهلكين، إضافة إلى قدرتها على العمل في مجال إنتاج الصناعات الحرفية والسلع الغذائية والاستهلاكية الصغيرة التي يتم الحصول عليها من الخارج، الأمر الذي يساعد في سد جانب من احتياجات السوق المحلي من السلع التي يساهم في العجز في ميزان المدفوعات.

2- تتسم المؤسسات الصناعية والحرفية الصغيرة بسهولة التأسيس، لعدم حاجتها إلى رأس مال كبير أو تكنولوجيا متطورة، إضافة إلى قدرتها على الإنتاج والعمل في مجالات التنمية الصناعية المختلفة وبالتالي تساهم في توفير المزيد من فرص العمل، سواء للمؤسس أو الشركاء أو العاملين في الصناعات .

3- قدرة المؤسسات على التكيف مع الأوضاع والمتغيرات الاقتصادية التي قد لا تتوافر فيها في بعض الأحيان مرافق متطورة للغاية الأساسية، لا يخفى العائق على ميزانية الدولة، بالإضافة إلى قدرة المؤسسات على الاستفادة من التلفات الصناعات الكبيرة وسهولة التكنولوجيا من الهفايات الملوثة للبيئة.

4- تتصف بعض المؤسسات في الأنشطة أو العمليات الإنتاجية أو الخدمية التي قد تحتاج من القياس إلى المؤسسات الكبيرة العاملة في نفس النشاط، ومثال على ذلك الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التركيز على تصنيع بعض الكيماويات الثقيلة من تكرير البترول أو بعض الأمونيا أو التصنيع في صناعة بعض أنواع الملابس لغير الممطية التي تصمم وفقا لمقاييس محددة. ومن خلال زيادة الإنتاج المحلي من المؤسسات سيؤدي إلى تقليص الواردات السلعية التي تعد الحديد المحلي مما ستساهم في زيادة الصادرات لغير البترولية .

5- أدت سرعة التطور التكنولوجي إلى زيادة معدل تغير التقنية الإنتاجية المستخدمة في العديد من الصناعات حيث أن من الأهمية العمل على إقامة مصانع أصغر حجما وأقل تكلفة إستثمارية على أن يركز على مصنع في إنتاج عدد قليل من السلع الدقيقة أو التي تتطلبها صناعات معينة. مما تساهم الصناعات في إنشاء صناعات جديدة وتطوير الصناعات القائمة، مما تعتبر نواة لإنشاء صناعات أصغر حجما يمكن أن تساهم في توسيع القاعدة الإنتاجية وتوفير مستلزمات الإنتاج التي تحتاجها المؤسسات الصناعية الكبيرة .

6- يعتبر انتشار طريقة الإنتاج على دفعات لمواجهة طلبات صغيرة من سلع أو خدمات معينة عاملا مساعدا في انتشار المؤسسات الصغيرة لتقوم بأداء المهمال. ما يجعل المؤسسات أكثر قدرة على الاستجابة السريعة لمتطلبات المستهلك. مما أن صغر حجم المؤسسات يمكنها من الانتشار في مدن صغيرة والمناطق القروية، نظرا لإمكانية وجود احتياجها في بعض الأحوال إلى خدمات صناعية متطورة، لا يساهم في تحقيق التوزيع المتوازن لمؤسسات القطاع الصناعي.

تعتبر المؤسسات الاقتصادية بصفة عامة الركن الأساسي للتنمية و التطور الاقتصادي في جميع البلدان. و من بين المؤسسات برز بشكل جلي الدور الحيوي والأساسي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة. و الإحصائيات المتوفرة تدل على أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي السائدة في اقتصاديات البلدان. ففي الولايات المتحدة الأمريكية تمثل المؤسسات نسبة 99.6% من مجموع المؤسسات، و في ألمانيا 90%، اليابان 99.3 % وفي أوربا 99.8 %. و تشير الإحصائيات إلى القفزات والتطورات الاقتصادية والتكنولوجية الكبيرة التي تتم في إطار

المؤسسات و الشركات الصغيرة، و حتى في المؤسسات الكبرى تحدث التطورات في الوحدات والشركات الصغرى التابعة لها. و المؤسسات قدرة على التطور والنمو والاستمرارية، بالرغم من تعرضها الدائم لعمليات الانتفاء و الظهور نتيجة لعمليات الإحلال و التكوين المتلاحق لها[33].

[33] بوهناوة إسماعيل و خطوي محمد القادر، **التجربة التنموية في الجزائر و إستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة**، ورقة عمل مقدمة في الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة مرباح قاصدي – سطيف، 2003.

خلاصة الفصل

تناول هذا الفصل واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. وفي مستهل هذا الموضوع التطرق إلى إشكالية وجود الاتفاق على إيجاد تعريف موحد للمؤسسات بسبب اختلاف الدول نظرا للعديد من العوامل القانونية الاقتصادية الاجتماعية والسياسية. بعدها تناول التعريف الذي اعتمدته الجزائر في تعريف هذه المؤسسات حيث يعتبر هذا التعريف مستمدا من التعريف الأوروبي. يعقب هذه التطورات التي مرتها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر منذ ما بعد الاستقلال إلى بداية الألفية الجديدة. كما تناولت الجهود التي قامت بها الدولة في سبيل تأهيل وترقية هذه المؤسسات في ظل التحولات الاقتصادية والسياسية المعاصرة وهذه بالعديد من الآليات والسياسات. وقد تم تدعيم هذه بالإشارة إلى الآليات والاتفاقيات الدولية التي قامت بها الجزائر في إطار التعاون الدولي سواء الثنائي أو المتعدد الأطراف مع دول الاتحاد الأوروبي. كما تناولنا إشكالية التمويل – كأحد أهم المشاكل- التي يعاني منها نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية والتي مردها إلى جملة أساسية هي: هذا القطاع المصرفي وإلى نقل انعدام هيكلة السوق المالي في الجزائر وهذه الرحلة الابتدائية هذه المؤسسات. وأشرنا في نهاية هذا الفصل إلى الدور الحيوي هذه المؤسسات في التنمية الاقتصادية لأي دولة من خلال ما تقدمه من مساهمة من جهة في التشغيل الإجمالي ومن جهة ثانية المساهمة بفعالية في التصدير وزيادة قدرات الابتكار إضافة إلى كونها تمثل وجها رئيسيا لاستقطاب العمالة.

الفصل الثالث

تحليل دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري و إمكانية تدويل نشاطها.

اعتمدت التنمية الاقتصادية ولمدة دامت أكثر من ثلاثة عقود من الزمن هذه المؤسسات الكثيرة الحجم في باعتبار أن النموذج الاقتصادي المنتهج والمتمثل في سياسة التصنيع والصناعات المصنعة أن يتطلب أن حجم المؤسسات أن يكون تتطلب إن جانبها مؤسسات صغيرة تتكفل بتغذية الصناعات الصغيرة، إلا أن وجودها كان يعتبر محدودا جدا ودورها ثانويا في بيع المنتجات قطاعات الاقتصاد الوطني .

الواقع أن السياسة الاقتصادية المتبعة أثناء (الاقتصاد المخطط) طول الفترة (1967 - 1988) لم تدرج في إستراتيجياتها أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في الاقتصاد الوطني نظرة تامة التابعة للقطاع الخاص وما صدر الإشارة بأن عملية النمو الاقتصادي داخل المؤسسات لم تعرف الطرق الاقتصادية والمتمثلة أساسا في توسيع قدرات الإنتاج عن طريق إعادة استثمار الأرباح وإنما كان يسمح لمصانع صغير أن يتحول بسرعة إن مصانع كبرى ما توكل إليها مهمة إنتاج منتوجة متنوعة من السلع والخدمات المختلفة .

إن الدراسة التحليلية لتجربة التخطيط في نهاية سنة 1979 بينت وجود منتوجة من المناقشات وسلسلة من العوائق كانت في كل مرة تؤدي إلى تغيير معالم للمؤسسات و ما أدى إلى ميلاد مرحلة أخرى كبرى مرحلة إعادة التصنيع التكنولوجي والتي كانت فيما بعد بمثابة كانت مقدمة لاستقلالية المؤسسات .

لقد بدأ تطبيق مرحلة التصنيع التكنولوجي ابتداء من سنة 1980 و من بين إجراءات هذه المرحلة هو التأكيد على حجم المؤسسة أن المؤسسات الجديدة والمنشاة بعد هذه الفترة كانت عمومية و ما نعرف بالمؤسسات العمومية الاقتصادية والتي انتهت اللها كليا ما بين (1995 - 1998) ومنها من تحول إلى تعاونيات أجراء (Sociétés des Salariés) .

I - القطاع الخاص في الاقتصاد الوطني

باستثناء قطاع المحروقات الذي يمثل أكثر من 30 % من الناتج الداخلي الخام (PIB) يعتبر إنتاج المؤسسات الخاصة في مجملها هامشيا مع القطاعات الاقتصادية في القيمة المضافة من طرف ونحو 60 % سنة 1990 في 78,27 % سنة 2000 و 75% سنة 2005 .

في الأخير نشير إلى أن التحليل الاقتصادي لواقع المؤسسات الصغيرة في الجزائر يتطلب استعمال عدة مؤشرات اقتصادية تسمح للباحث و معرفة قوتها و دورها في الاقتصاد الوطني .

- نسبة القيمة المضافة
- الرواتب و الأجور بالنسبة للقيمة المضافة
- نسبة تمام الربح

I - 1 واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

إن الانفتاح الاقتصادي الجزائري على العالم الخارجي من بداية 1989 خلق و تطويرا مهما لعدد الوحدات الاقتصادية التابعة للقطاع الخاص في شتى قطاعات و فروع الاقتصاد الوطني من المصادقة على قانون ترقية الاستثمارات سنة 1993[1] و الذي يعتبر الحجر الرئيسي لإرادة السلطات في السماح للاقتصاد الوطني بالانفتاح على العالم الخارجي و خاصة في اتباع سياسة ترقية الاستثمارات من الملاحظ ميدانيا نمو هام التطور المهم الذي حدث في عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

فالإحصائيات الرسمية عن طريق وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية تدل على أن ما يقارب 75% من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المسجلة لغاية 2006 يعود تاريخ نشأتها إلى بعد قانون ترقية الاستثمارات المشار إليه سابقا 35% منها أنشئت خلال السنوات الأخيرة (2000-2006).

فالإجراءات المتعلقة بترقية وتطوير الاستثمار أكد المشرع عليها سنة 2001[2] ميلاد القانون 118/01 والمتعلق بقانون توجيه المؤسسات الصغيرة المتوسطة والذي يهدف في حقيقته إلى ترقية الشراكة و تحفيز الروح المقاولاتية ومن جانب عدد المؤسسات عرف تطورا إيجابيا لغاية 2005

[1] المرسوم التنفيذي رقم 93/12 بتاريخ 1993/10/05 و المتعلق بترقية الاستثمارات

[2] القانون رقم 18/01 بتاريخ 12 ديسمبر 2001 و المتعلق بقانون توجيه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

(+9.53%) في نهاية 2006 [3] (9.73 %) و قد يعود تذبذبا خلال السنوات المقبلة حسب وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات التقليدية.

لغياب تعريف معترف به إلى غاية الثاني القرية 2001 (*) أنواع المؤسسات جعل تعداد المؤسسات (ا و ي) الجزائرية لا يعكس الواقع الميداني ولا يعبر عن طبيعتها الاقتصادية الحقيقية فالديوان الوطني لإحصائيات (ONS) الذي يستعمل مؤشر عدد العمال المصرح به لدى هيئة الضمان الاجتماعي (C.N.A.S) من اجل القيام بعملية جرد المؤسسات و طبيعتها يصرح بعدد يصل إلى (300.000 مؤسسة منها 25000 إنشاء جديد سنة 2006)[4].

إن عملية جمع و تحليل المعطيات الخاصة بالمؤسسات قصد إعداد واقع حقيقي تلك قد أدى إلى استنتاج نقائص من جانب المعلومات المتوفرة و من جانب التعريف المعتمد.

فالمعطيات المستعملة من طرف الديوان الوطني لإحصائيات غير كفيلة لوحدها بإعطاء صورة واضحة عن قطاع المؤسسات بل يفتقر تنوعها و تعدد المؤشرات أمرا ضروريا من اجل التعريف الجيد و الصحيح لمكونات أنواع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة[5].

التعريف الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتفق عليه من طرف الاتحاد الأوروبي والذي أقرته الجزائر كمرجع من خلال (03) ثلاث مؤشرات: (عدد العمال رقم الأعمال و استقلالية المؤسسة) قد وضع هيكل المؤسسات (ا و ي) الجزائرية أين تظهر قوة المؤسسات المصغرة أي التي تشكل 95% من النسيج الكلي للمؤسسات[6].

أما من جانب العمالة فإن توزيعها عبر فئات المؤسسات يكاد أن يكون متساويا و هي تشغل ثلث ⅓ عدد اليد العاملة الجزائرية و القطاع الخاص مهيمنا على النشاط الاقتصادي بنسبة تفوق الاحتكار نسبة مساهمة في الناتج الداخلي الخام إلى أكثر من 75% قطاع الخدمات 67.3% في قطاع النقل 64.2% في قطاع الأشغال العمومية و البناء[7]. و تجدر الإشارة بان قطاع المؤسسات الصغيرة و الصناعات التقليدية بلغ نسبة 99.75% من إجمالي المؤسسات سنة 2005.

---

[3] Ministère de la PMEet l'Artisanat ,Bulletin d'information économique N°08 2006,p6.

(*) اعتمدت الجزائر و منذ جوان 2001 التعريف الخاص بالاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المنبثق عن ميثاق بولونيا.

[4] www.ons.dz (consultation effectué en Novembre 2006).

[5] Pierre André Julien, mondialisation de l'économie et PME québécoises, presse de l'université du Québec, Québec 1996,p26

[6] تقرير المجلس الوطني والاقتصادي والاجتماعي، من اجل سياسة لتطوير المؤسسات (ص و م)، سنة 2002.

[7] Ahmed BOUYACOUB « GRIO- CNES » approche Algero-francaise , 2003, P20

ميدانيا ¿و ¾ÕÕ التطور المهم الÿ حدÇ في ¿دد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ÕÕما ¿و مÇ في الفصل السابق

I - 1 - 1 حÇÇم المؤسسات في الاقتصاد الوط¿

جدول III-1: توزيÇ العمال حسÆ فÇات المؤسسة

حجم المؤسسة	¿دد المؤسسات سÇة 2006	% الزيادة	¿دد العمال الأجراÇ	% العمال حسÆ المؤسسة
(9-0)	165905	12	297965	1،79
(49-10)	12364	41	244399	19،76
(250-50)	2198	25	344730	156،8
	180467		887734	4،91

المصدر: قاÇدة معطيات الصÇدوÇ الوط¿ للÇمÇ الاجتماÇي لÇجراÇ 2007

مÇ الجدول ÇÇÇلا نلاÇظ بÇ وÇ المؤسسات المصغرة Çقل مÇ 9 ¿مال تشكل 92% مÇ تعداد المؤسسات وتشغل 33،5 % مÇ ¿موÇ العمال المصرÇ Çلÿ لدÇ ÇيÇة الÇمÇ الاجتماÇي والمتمÇ لقطاÇ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة Ç بينما المؤسسات الصغيرة (مÇ 10 إÇ 49) ¿تصل نسÇتها إÇ 6،8 % لكنها تشغل 27،5 % مÇ ¿موÇ ¿مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ¿Ç Ç المؤسسات المتوسطة (مÇ 50 إÇ 250) ¿يعتÇ ¿ددÇا قليل جدا 1،2% مÇ ¿موÇ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا Ç نسÇة التشغيل وÇÇÇ إÇ 38،8% مÇ ¿موÇ ¿مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ÕÕما تÇÇ معطيات الجدول بÇ Ç¿موÇ الكلي لعدد المؤسسات المصرÇ Çلÿ لدÇ ÇيÇة الÇمÇ الاجتماÇي بÇ 180467 ÇاÇة 2006 و ¿و الشيÇ الÇي ÇÇ بÇنشاÇ 887734 مÇصÆ ÇÇÇغل (ÇÇي)Ç وÇÇÇ إÇ 4.91 ¿امل لكل مؤسسة و¿و ما يدل ¿لÇ Ç طاقة استيعاÇ العمال تÇÇÇعيفة وقد يعود السÇÆ الرئيسي في رÇÇها إÇ وجود ¿دد معتÇ ÇمÇ المؤسسات المصغرة (مÇ 0 إÇ 9) الÇ لا تشغل Çي ¿امل باستÇÇاÇ مسيرÇا Ç و قد يرجÇ الأمر إÇ لجوÇÇا لتشغيل يد ¿املة تÇتمي إÇ الوسÇ العائلي دور التصريÇ ÇÇ لدÇ ÇيÇة الÇمÇ الاجتماÇي.

وحسÆ إحصائيات وÇارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصÇÇات التقليديةÇ ÇÇ ¿دد المؤسسات الخاÇة قد وÇÇ ÇاÇة 2006 إÇ 806 269 مؤسسة Î و Ç بينما بÇ

الجدول أعلاه وجود 180446 مؤسسة مقابل 360 89 مؤسسة غير مصرح لها لدى هيئة الضمان الاجتماعي و هو ما يدل على وجود فجوة معتبرة بين إحصائيات الهيئة وقد يرجع سبب الرئيسي إلى تلك الإحصائيات التي تقدمها الأجهزة المكلفة بإنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المذكورة سابقا والتي ما كانت تقدم أرقاما لتراخيص إنشاء المؤسسات تعبيرا على فعاليتها و قدرتها على تأدية مهامها على السلطات الحكومية كما تتأسف التصريح الحقيقي بوجيات المؤسسات و الأسباب الحقيقية التي أدت إلى ودليل هو التباين الميدانية بين جهاز ANSEJ حيث صرح بعدد إنشاءات وصل نهاية 2005 إلى 69633 مؤسسة والعدد مدرج في إحصائيات وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة والصناعات التقليدية دون أن نتكلم أو حتى نشير إلى عدد وجيات المؤسسات وكيفية انطفائها من العدد الكلي للمؤسسات المنشأة ونفس الشيء يقال بالنسبة لأجهزة الأخرى مثل وكالة أو قاعة مؤسسة أو إنشاءها يعتبر أمرا عاديا مثل مثل ميلاد أو وفاة الأفراد .

وقد يعود السبب إلى وجود عدد معتبر من المؤسسات التي لا تصرح بوجودها لدى هيئة الضمان الاجتماعي لغير الأجراء حتى يتسنى لها العمل خارج الأطر القانونية للدولة (اقتصاد موازي).

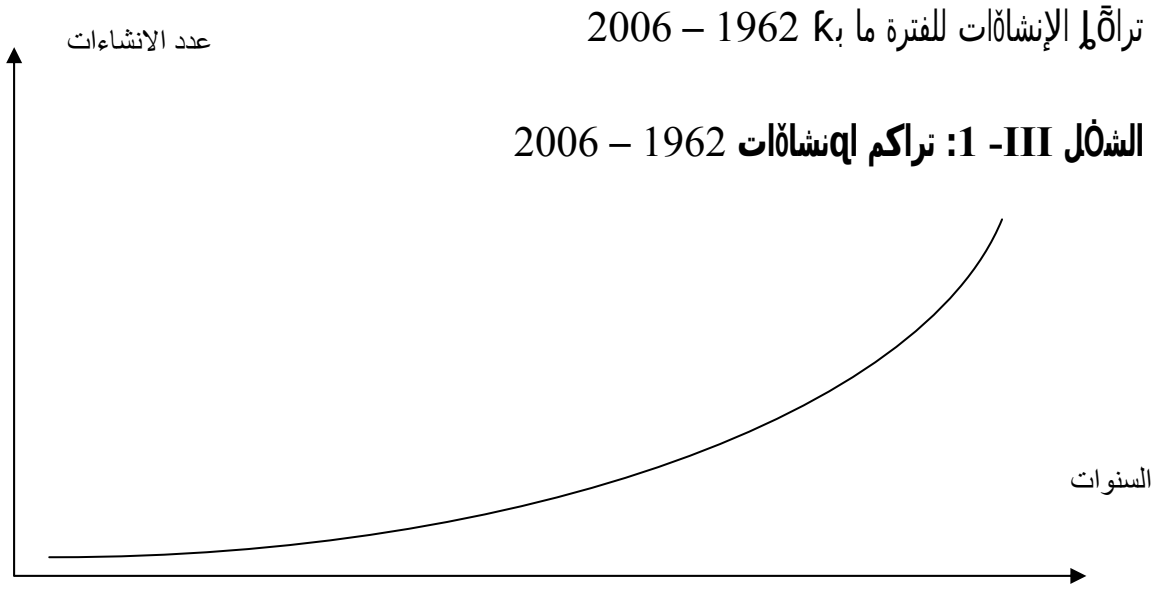
جدول III-2: حجم المؤسسات المصغرة في الاقتصاديات المتطورة .

لقد بين الجدول 3- 1 أعلاه بأن نسبة المؤسسات المصغرة وصل إلى 92% من التعداد الكلي للمؤسسات المصرح لها لدى هيئة الضمان الاجتماعي.

ألمانيا	%87
إسبانيا	%95
فرنسا	%94
إيطاليا	%91
بريطانيا	%92

المصدر: Rapport OCDE 2002 ;p 67

كما يجدر الإشارة إلى أن معظم دول العالم تفوق نسبة 90 % و هو ما يدل بأن المؤشر ليس فقط من خصوصيات الاقتصاد الجزائري



الشكل III- 1: تراكم الإنشاءات 1962 – 2006

المصدر: من إعداد الباحث استنادا إلى معطيات متفرقة.

لقد شهد العدد السنوي للإنشاءات الجديدة تزايدا جدا قبل سنة 1990 وكان يتعدى 1000 إنشاء في السنة لتصل إلى حوالي 3000 إنشاء سنة 1991 ويفوق 5000 إنشاء في سنة 1994 ليصل إلى 21568 سنة 2006 وهو ما يعني من القفزة الكمية في عدد المؤسسات ابتداء من سنة 1994 أي بعد صدور قانون الاستثمارات سنة 1993 المشار إليه سابقا ودخول برامج الدعم وآليات إنشاء وترقية المؤسسات حيز التطبيق .

I - 1- 2 البدايات المختلفة لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

عدة أجهزة حكومية خاصة لدعم إنشاء المؤسسات وتشجيع الاستثمارات الخاصة منذ إنشائها تدريجيا وابتداء من سنة 1994 إنشاء الوكالة الوطنية لدعم وتطوير الاستثمار وفي 1996 إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في سنة 2003 إنشاء الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة في سنة 2004 إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

إلا أن الإحصائيات الخاصة بتراكم الإنشاءات يبين تقهقرا تقود إلى أربعة عوامل:

1. الاستثمارات العادية (الكلاسيكية):

تعتبر الإنشاءات الناتجة عن الاستثمارات الخاصة العادية (الكلاسيكية) في حد ذاتها الاستثمارات الممولة أساسا عن طريق التمويل الذاتي والتمويل من السوق المالي في شكل أدوات مشاكل التمويل ومشاكل الجهاز المصرفي الجزائري ما زال غير متهيئ لمنطق المنافسة وحرية اقتصاد السوق مما يكبح لا حقا .

2. الاستثمارات عن طريق جهاز الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات :

إن تعديل قانون الاستثمار أكتوبر 1993 و إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات ANDI التي تهدف بدورها امتيازات جبائية للنشاطات ذات الطابع الإنتاجي للسلع و الخدمات أدى إلى تزايد رغبة المستثمرين في إنشاء (ي ، ي) حيث سجل إلى غاية 2004 أكثر من 50000 طلب استثمار بقيمة مالية تقدر بـ 2546 مليار دينار و التي تسمى في حالة توسيعها بإنشاء 1268000 منصب شغل[8] إلا أن الواقع الميداني الكشف بأن نسبة المشاريع المنفذة تتجاوز 6616 مشروع[9] استثماري أي ما يعادل نسبة 13.23% من الطلبات المسجلة لدى الجهاز وهو في نفس الوقت ما يعادل نسبة 2.6% من تعداد المؤسسات ، و الخاصة المذكورة في إحصائيات الوزارة إلى غاية 2005.

جدول III- 3: توزيع المشاريع الاستثمارية المصرح بها

	2001	2002	2003	2004	2005	المجموع
عدد المشاريع	4975	3023	7131	3379	2171	15704
المبلغ	160403	328246	417480	231812	398612	1376150

المصدر: معطيات ANDI

جدول III- 4: توزيع المشاريع الاستثمارية الأجنبية(الوحدة مليون دينار).

	2001	2002	2003	2004	2005	المجموع
عدد المشاريع	43	86	80	105	84	398
المبلغ	118819	40636	79979	154590	112917	499941

المصدر: معطيات ANDI

كما تجدر الإشارة بأن معطيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار تعتبر معطيات تقريبية نتيجة تلك المتعلقة بالمشاريع المنجزة أين أن الوكالة لا تقوم بمهمة المتابعة الميدانية للمشاريع المنجزة و المستثمرين الذين يقومون بتمويل وبيع الاستثمارات المنجزة عن طريق جهاز ANDI بقصد الاستفادة من قيمة الرسم على القيمة المضافة و الضرائب الجمركية وهو ما يقودنا إلى ضرورة اقتراح إعادة النظر في سير الجهاز و تنظيمه و جعله قادرا على إدارة مهمته بدءا من

[8] Statistique, ANDI, 2005

[9] محمد بلهادي،النفقات الجبائية مع التطرق إلى حالة الجزائر، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر،2007 ، ص 170

الطلبات الاستثمارية إلى القرارات الآيلة يسلمها و وصولا إلى المتابعة الميدانية والتأكد من إنجاز المشاريع.

3. إنشاءات عن طريق جهاز الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ

أنشئت الجهاز الموجه الأمر الرئاسي رقم 96.14 جوان 1996 و الذي يسمى بالإنشاء مؤسسات مصغرة لفائدة البطالين تتراوح أعمارهم ما بين 19 و 40 سنة الذين لا يتعدى مبلغ الاستثمار 10.000.000 دج الرسمي. و إلى نهاية 2006 سجل أكثر من (284.027) طلب إنشاء جديد أي تسجيل أكثر من (78191) مشروع و هو ما يعادل نسبة (28%) و تأخر المشاريع المنجزة ميدانيا بالإنشاء (220.389) منصب شغل[10].

جدول III- 5: توزيع المشاريع المنشأة في إطار جهاز ANSEJ نهاية (2005)

قطاع النشاط	عدد المشاريع المؤهلة	اليد العاملة التقديرية	عدد المشاريع المنجزة	
الخدمات	76171	199906	19214	53546
الفلاحة	68127	181964	8893	22818
صناعات تقليدية	31943	101986	10199	36816
نقل	54612	124620	22295	51221
صناعة	24318	83405	3516	12957
بناء و أشغال عمومية	14170	52200	2563	10451
مهن حرة	3389	8123	1659	4161
صيانة	3156	8529	968	2707
صيد البري	971	3617	162	741
مياه	474	1770	164	705
المجموع	277331	766120	69633	196123

معطيات: ANSEJ إلى نهاية 2005.

[10] Agence Nationale de Soutien à l'emploi des jeunes, Déclaration de la Direction des Statistiques,2007

4. شركات الأجراء *Sociétés de Salaries*:

أنشئت شركات الأجراء نتيجة حل المؤسسات العمومية الاقتصادية التابعة للقطاع العام حيث يوجد منها من بيع بيع الأصول في المزاد العلني و قسم منها بيعت للعمال. تم بـ 1770 مؤسسة عمومية محلية حل و تصفية 1000 إلى غاية 1998 أما التصفيات فكانت بإنشاء 1700 شركة اجر و خلق 27000 منصب شغل و هو ما يعادل ما يقارب 18% من عدد المناصب المفقودة جراء عملية الحل و التصفية للمؤسسات العمومية الاقتصادية[11].

5. إنشاءات عن طريق الصندوق الوطني للتأمين على البطالة *CNAC*

أنشئ هذا الجهاز بموجب المرسوم الرئاسي رقم 11/94 الصادر بتاريخ 1994/05/26 ويهدف إلى إنشاء مؤسسات مصغرة لفائدة بطالين تتراوح أعمارهم بين 35 و50 سنة ولا تتعدى تكلفة الاستثمار مبلغ 5.000.000 دج ويكون المشروع المراد إنشائه يهدف إلى إنتاج سلع وخدمات

جدول III- 6: عدد المشاريع المنجزة في إطار جهاز CNAC إلى غاية 2005

عدد المشاريع المسجلة	عدد المشاريع المنجزة	عدد المناصب المنشأة
36818	1612	4318

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و الصناعات التقليدية- نشرة المعلومات رقم 8- أ 26،27.

I-1-3 مساهمة أجهزة الاستثمار في تعداد (م أ و م)

و هذا العموم نسجل تعداد خيرة المؤسسات (أ و ي) إلى غاية 2005 و حسب حصيلة الأجهزة المبينة في الجداول أعلاه نجد نسبة مساهمة جهاز ANDI في التعداد الكلي لعدد المؤسسات أ و ي الخاصة وصل إلى 2.7% وأما نسبة 28% عن طريق جهاز الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ و 0.7% عن طريق أجهزة الأجراء الذي تحصل هو قروض بنكية و 0.6% عن طريق جهاز الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة والمسمى المتبقية وهي أعلى نسبة معدل وصل إلى 68% من الإنشاءات يتم عن طريق استثمارات خاصة بواسطة الطريقة العادية (الكلاسيكية).

I-1-4 كثافة المؤسسات و عدد إنشاءات الجديدة 2005

إن حركية و ديناميكية الإنشاءات الجديدة تعود أساسا إلى تلك الأجهزة الحكومية الخاصة بدعم و إنشاء المؤسسات. خلال الخمس سنوات الأخيرة زاد وجود المؤسسات (أ و ي) في

[11] Statistique de la caisse nationale des assurances chômages,2002

المسيج الاقتصادي قد تزايد حيث كثافة المؤسسات إلى أكثر من 4 مرات في حين عدد الإنشاءات الجديدة بالتقريب مع الأخذ بعين الاعتبار الحصيلة المسجلة مقارنة بدول أخرى متطورة على سبيل المثال.

الجدول III- 7: *كثافة المؤسسات و عدد الإنشاءات الجديدة 2005*

الدولة	عدد الإنشاءات الجديدة لكل 100.000 نسمة
الجزائر	083
ألمانيا	880
فرنسا	441
إيطاليا	640
و.أ.أ	625
بريطانيا	660

Source : Construit d'après les données contenues dans le Rapport sur le développement de l'initiative économique et de la création d'entreprise, rédigé par François Hurel à l'intention du Premier ministre français, Documentation française, juillet2006 -Pour l'Algérie, ministère PMI-PME bulletin d'information 2006.

المعطيات السالفة الذكر تسمح لنا بدراسة تطور (أ و أ) من الناحية الكمية على إمكانية دراستها من الناحية النوعية لعدم توفر معلومات أولية مثل(مؤشرات مسيري المؤسسات، امتلاكهم لروح المقاولاتية، التأهيل للمستقبل...).

لقد نشأت و تطورت مع المؤسسات المنشأة في الفترة (1990- 2000) مراجعة الدولة بسبب الأزمة الأمنية التي عرفتها الجزائر خلال العشرية السوداء كانت تنشط في قطاع التجارة بالأساس التالية:

- عدم القطاع بقلة تطوره و قلة رأس المال المستثمر.
- رأس مال المؤسسة غالبا ما يكون في الأموال الخاصة و منح قروض متأتية من الأهل و الأقارب و إذا ما تكلمنا عن اللجوء إلى القروض الخارجية أو إقامة اندماجات أو تحالفات فهو أمر غير وارد.

- إن تسيير المؤسسة قد يعود في الأحيان إلى الأب أو مسؤول الأسرة، و التوظيفات من اليد العاملة لا تتم إلا بذوي العلاقات العائلية، و هي ظاهرة من سلوكات غير عقلانية و لا تخضع للمبادئ العلمية للتسيير.
- المقاول الذي في ظل سوق حر يتميز بالروح المقاولاتية (L'esprit Entrepreunarial) و يمتلك الإبداع و العصرنة.

I - 1 - 5 بعض المؤشرات الاقتصادية لتحليل أهمية (م ص و) في الاقتصاد الوطني

1. نسبة القيمة المضافة

يتعلق الأمر بقسمة القيمة المضافة المحققة بالنسبة إلى الإنتاج الخارج .

جدول III- 8: نسبة القيمة المضافة (%)

طبيعة المؤسسة	1992*	*2000	2005**
قطاع خاص (0-9) عمال	48,13	36,4	31,33
قطاع خاص أكثر من 09 عمال	46,62	45,29	48,47
قطاع عمومي	46,25	50,59	21,20

Source :(*) Ahmed BOUYAKOUB, op-cit, P 32-33
(**) Khalil ASSALA, op-cit, P08

2. نصيب الأجور :

و يتعلق الأمر نسبة الأجور إلى القيمة المضافة المحققة.

جدول III- 9: الرواتب و الأجور بالنسبة للقيمة المضافة %

طبيعة المؤسسة	1992	2000	2005
قطاع خاص (0-9) عمال	47,59	35,24	28,80
قطاع خاص أكثر من 09 عمال	45 ,06	39,32	36,80
قطاع عمومي	59 ,53	59,04	57,15

Source :(*) Ahmed BOUYAKOUB, op-cit, P 32-33
(**) Khalil ASSALA, op-cit, P08

تمثل معطيات الجدول نسبة الرواتب و الأجور بالنسبة للقيمة المضافة المحققة في القطاع العمومي لا نلاحظ تغيير يذكر الانخفاض نسبة القيمة المضافة من 50,59 % إلى 46,25 % و بالعكس بالنسبة للقطاع الخاص الذي سجل انخفاض بالنسبة لنصيب الأجور من القيمة المضافة و الانخفاض يعتبر مهم بالنسبة إلى المؤسسات المصغرة (Micro – entreprises) و

يفسر بوجود عدد معتبر من المؤسسات المصغرة بدون عمال أو يفسر من وجهة أخرى بارتفاع إنتاجية العمل في وسط المؤسسات المصغرة لأن 100 دج أجر يتولد عنها إنتاج 284 دج قيمة مضافة أو أن 100 دج يتولد عنها 254 دج قيمة مضافة في وسط المؤسسات أكثر من 09 عمال أو أن 100 دج كأجر تسمح بإنتاج 169 دج كقيمة مضافة في وسط المؤسسات التابعة للقطاع العمومي .

3. نسبة هامش الربح

و هنا يتعلق الأمر بالمسألة كافي نتيجة الاستغلال إلى القيمة المضافة .

جدول III- 10 : نسبة هامش الربح %

طبيعة المؤسسة	1992	2000	2005
قطاع خاص (0-9) عمال	47,33	58,56	56,50
قطاع خاص أكثر من 09 عمال	33,5	38,29	37,80
قطاع عمومي	18,46	8,73	8,80

Source :(*) Ahmed BOUYAKOUB, op-cit, P 32-33
(**) Khalil ASSALA, op-cit, P08

4. القطاع الموازي في حياة (م أ و م)

يعتبر وجود القطاع الموازي أو بالتحديد التصرفات المشابهة للقطاع الموازي من طرف (أ و) مهم جدا و في كافة قطاعات النشاط في مرحلة الانتقالية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق و طول مدة انجع العديد من النشاطات الاقتصادية أن نشأ في ظل اقتصادي موازي (بدون سجلات محاسبية و إدارية و بدون تصرفات جبائية و شبه جبائية ...الخ) .

إلا أن الاقتصاد الموازي المراد دراسته لا تلمس الممارسات الاقتصادية اللاقانونية داخل المؤسسة (أ و) الخاصة و الذي يعتبر بطريقة أخرى وظيفة من وظائفها الأساسية (الإنتاج التسويق و الإدارة ...الخ)و لا التصرفات قد تنقسم إلى عناصر رئيسية:

- اللجوء إلى طريقة البيع و الشراء بدون فواتير.
- التصريح الغير الدقيق (الكاذب) و الخاص بالإمكانات المستعملة (عدد العمال التجهيزات و الأموال الخاصة و رقم الأعمال...الخ) .

و يتم سابق ذكره ما يسمى بالتهرب الجبائي في الدراسة الأجرى على عينة من المؤسسات الصغيرة* بينت أن مسيري المؤسسات يعتبرون بضرورة قيامهم بتصرفات يضمنون

* دراسة ميدانية حول أثر المؤسسات الصغيرة في الاقتصاد الوطني أجرى على أكثر من 45 ألف مؤسسة بـ ANSEJ و مكتب الدراسات Eco-Technic لغاية 2004

استمرارية تسيير مؤسساتها بل و بكل قوة لما توفره من مردودية مالية نشأت في اقتصاد غير مستقر من جانب المؤسسات لجأ اللجوء إلى استعمال طرق الاقتصاد الموازي في التسيير و تهرب من التشريعات القانونية و الضرائب بالنسبة للمؤسسات و الاستثمارات الكثيرة التي نفسها لا تطبق قانون (٪) و ما يعتبر إجحافا في حقها مثل بعض التكاليف لا تقابلها مساهمة العمل في التأمينات الاجتماعية قانون الأجور و لا تتعدى 26 % بالنسبة للجزائر في الوقت الذي تصل إلى 16,36 % في المغرب و 17,50 % بالنسبة إلى تونس .

و ذلك راجع التصريح بعدد العمال داخل المؤسسة يفسر من طرفها إلى ارتفاع معدل التكاليف الاجتماعية و لا يعتبر مقابل فيها حسبها.

جدول III- 11: نسبة المساهمة في التأمينات الاجتماعية

الدولة	نسبة مساهمة المستأجر	نسبة مساهمة
الجزائر	26	09
المغرب	16.36	3.48
تونس	17.50	6.25
الاشتغال	23.75	11
فرنسا	34.05	15.66
ايطاليا	45.16	10.69

المصدر : الصندوق الوطني للتأمينات 2004 .

و ذلك راجع اللجوء إلى طريقة الاقتصاد الموازي أكثر من ضرورة بالنسبة إلى معظم المؤسسات الصغيرة و بساطة يعتبر طريقة من طرق آليات تعظيم الربح و هو ما يدل بأن نسبة كبيرة من (٪) تستعمل طريقة اللجوء إلى سلوك اقتصادي موازي .

- بعض المؤشرات الخاصة بالضريبة (و):

يمكن استخدام بعض المؤشرات الاقتصادية الكلية قصد تحليل ضريبة و وجب (و) في الاقتصاد الوطني .

I - 2 تمويل القطاع الخاص

يبلغ نشير إلى حجم القروض الموجهة للاستثمار الخاص تقدر ضعيفة مقارنة بالجيتي و بالمستقبل في الاستثمار الكلي الذي يزيد عن 75% حيث لا يستفيد إلا من نسبة ضعيفة من التمويل وكذلك إلى 6% من PIB سنة2004 مقارنة بدول شمال البحر الأبيض المتوسط ذات نسبة التمويل إلى 41% من PIB للفرد السنة[12].

و تعود أساسا مشكلة تمويل القطاع الخاص إلى عدة أسباب ذكرنا ها في الفصل السابق.

جدول III- 12: قروض القطاع العام و الخاص (2000-2004)

السنة	قروض للقطاع الخاص	قروض للقطاع العام
2000	291.9	701.8
2001	337.9	704.3
2002	551.0	715.5
2003	588.5	791.4
2004	675.4	859.3

Source : Banque d'Algérie, document interne, non publie.

وعلى ضوء الأساس يمكن تقديم التوصيات التالية:

- ضرورة تكييف سياسات التمويل حسب متطلبات واحتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها أحد المحاور الكبرى المعنية بتحقيق التنمية المستدامة.
- ضرورة إعادة النظر في طبيعة وحجم الضمانات التي تتطلبها البنوك الوطنية عند منحها الائتمان المصرفي للمؤسسات.
- استفادة من خبرة الدول النامية بالتمكين السلطات العمومية – بالتعاون والتنسيق مع المؤسسات والهيئات المالية - تحديد إستراتيجية واضحة تتعلق المستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.
- تكييف النظام المصرفي الجزائري مع الاحتياجات الحالية و تطوير أساليب وأدوات التمويل وانتهاج سياسة ديناميكية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- ضرورة تعدد خيارات التمويل لرأس مال المخاطر ومنحها امتيازات و تحفيزات جبائية.

[12] Khalil Assala, les pme-Algérienne de la création à la mondialisation, communication sur l'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégie entrepreneuriales 25, 26, 27 Octobre 2006 HEG- Suise, P05

- اعتماد أسلوب اللامركزية في قرارات منح القروض المصرفية مع احترام الأسقف المحددة بالإطار.
- ضرورة التفكير في تطوير السوق المالي وتكريس ثقافة الاستثمار المالي لأن تصنف حرية موارد التمويل جد مرتفعة.

I - 3 المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التصدير

I - 3 - 1 الصادرات المباشرة

جدول III- 13: الصادرات المباشرة

وصف المنتوج	سنة 2005		سنة 2006		التطور%
	القيم بمليون دولار	**النسبة**	**القيم بمليون دولار**	**النسبة**	
الزيوت و المواد الأخرى الناتجة من تقطير الزفت	314,09	34,63	269,45	25,28	-14,21
المشادر المحاوجة الماء	156,77	17,28	156,64	14,69	-0,08
نفايا و بقايا المواد المستكثفة الحديد و الصلب	105,77	11,61	126,15	11,83	19,76
نفايا و بقايا المواد	49,33	5,44	95,11	8,92	92,80
الزنك في الحالة الخامة	38,05	4,20	81,09	7,61	113,11
المواد المصفاة من الحديد و الصلب	41	4,52	79,1	7,42	92,93
الفولاذ الحلقية	10	1,10	53,17	4,99	431,70
موسفات الكالسيوم الطبيعي	20,87	2,30	37,79	3,55	81,07
الحوليات غير حلقية	23,87	2,63	31,69	2,97	32,76
الهيدروجين	28,96	3,19	25,6	2,40	-11,60
بوليمير الايثيلين في الحالة الابتدائية	14,44	1,59	24,05	2,26	66,55
نفايا و بقايا الالومنيوم	4	0,44	21,32	2	433
المجموع الجزئي	**807,72**	**88,94**	**1001,16**	**93,92**	**24,10**
المجموع	**907**	**100**	**1066**	**100**	**17,53**

المصدر: وزارة الصناعات الصغيرة و المتوسطة نشرية المعلومات رقم 6 أ ت 35

نلاحظ من الجدول أعلاه بأن قيمة الصادرات تتعد 1066 مليون دولار يمثل تحقق زيادة مقدارها 17.53 % بالمقارنة لسنة 2005 أما فيما يخص الكلي للصادرات لسنة (2006) لا تتعدى 2.4 % وهو ما يدل على أن الاقتصاد الجزائري ما زال يعتمد على صادرات قطاع المحروقات الأمر الذي يهدد اقتصاد الوطن وقدرته التنافسية أما المنتوجات الأخرى فإجراءات الحماية لا ما مفروضة من طرف الدولة عن طريق التدابير الجمركية والسؤال الذي يفرض نفسه هو ما مصير الاقتصاد

الجزائري في مرحلة ما بعد البترول وما مستقبل مؤسساته الاقتصادية في حالة انسحاب الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة و الدخول الفعلي في الاقتصاد العالمي

سنحاول الإجابة على التساؤل من خلال الدراسة الميدانية التي أجريت على عينة من المؤسسات (أ و ب) والتي انتهت إلى وضع إطار لتصور السلوك الذي سوف تنتهجه قصد تأكيد حصتها في السوق وتحاول التصدي للمنافسة الأجنبية أما الدولة فقامت بانتهاج السياسات الرامية إلى ترقية وتشجيع صادرات المؤسسات الاقتصادية.

الواقع أن قيمة الصادرات المبينة في الجدول التالي تبين نصيب المؤسسات (أ و ب) في قيمة الصادرات بمعطيات إحصائي أ و ب مستوى مصاريف الجمارك وتنشير التصدير منذ نفترض بأنه يعود إلى المؤسسات (أ و ب) أما يبغي أن نشير إلى مساهمتها في التجارة الخارجية للاقتصاد الوطني وإلى مساهمتها مقارنة المؤسسات (أ و ب) في صادرات اقتصاديات دول أخرى كما يبين الجدول التالي:

الجدول III- 14: حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من صادرات بعض الدول

الدولة	مشاركة المؤسسات أ ب من الصادرات
الصين	% 50
هونغ كونغ	%70
كوريا	%43
تايوان	%56
مصر	%4
الجزائر	% 2.4

المصدر: جمال لخذاري مرجع سابق ص أ 85

إن الاعتماد على تحليل الصادرات و الواردات الخاصة بالمؤسسات (أ و ب) لا يكفي لوحده من أجل الوصول إلى سلوكات العملية التي العوامل التي تهو لا يتضح في استراتيجيات بعض (أ ب و ب) بالنسبة إلى المؤسسات الكبيرة الحجم.

وقد تطرق Rullan (1994) بأن عدد معتبر من المؤسسات (أ و ب) تساهم بطريقة غير مباشرة في الاستيراد و التصدير الخاص بالمؤسسات الكبيرة الحجم أو للمكمل موقعها ضمن

سلم القيم الموجه إلى التبادلات الدولية أو لكونها تنتمي إلى شبكة مؤسسات وتعتبر جزء مهم أين بعد الاختيار القدرات الداخلية للمؤسسات (أ و ب) و سلوكها التصدير و الاستيراد و علاقتها بوظيفة المناولة (Sous Traitance) لدى المؤسسات الأخرى التي تقوم بالتصدير و الاستيراد.

I -3-2 الصادرات و الواردات كمؤشر المباشرة:

توجد طرق مختلفة تعمل من خلالها المؤسسات (أ و ب) علاقة مع الأسواق الخارجية من تقوم باستيراد مواد أولية أو نصف مصنعة من تقوم بالتصدير إلى دولة و مجموعة من الدول الأخرى لكن في نفس الوقت لا يمكن أن تنكر الدور الأساسي الذي قامت به أجله و المتمثل في العمل و الإنتاج مؤسسات صغيرة حتى ولو كان يتم بواسطة اللجوء إلى استيراد بعض المواد من أجل إنتاج العملية الإنتاجية النهائية أو نصف المصنعة.

وقد تقوم المؤسسات الكبيرة بعملية تصديرها و هو ما يعني مساهمة (أ ب ج) في عملية التصدير غير المباشرة.

ويمكن تحليلها لواردات المؤسسات (أ و ب) من خلال بيان تقوم بشراء المواد الأولية ونصف المصنعة و الجاهزة من الأسواق الدولية رغم أن كمية الموارد الطبيعية المتوفرة في الجزائر ومثال ذلك المواد البلاستيكية المستخرجة من مشتقات البترول تحول في الخارج ثم تعود إلى الداخل من أجل استعمالها.

ومن ناحية الصادرات غير المباشرة من خلال عدد معين من (أ ب ج) تلجأ إلى وظيفة المناولة وأن جزء مهما منها تنتجه (أ ب ج) عن طريق المناولة يتجه إلى التصدير .

I-4 السياسة الجزائرية لتشجيع المنتوج الوطني:

لقد اعتمدت الجزائر جملة من الإجراءات والتدابير ابتداء من سنة 1994، وفق برنامج وطني يهدف إلى تنمية المنتوج الوطني في السوق المحلي وتحقيق ترقية الصادرات، وهو ما مكن الصادرات الجزائرية تحقيق مداخيل معتبرة من العملة الصعبة حيث بلغت في سنة 1999 (الصادرات خارج المحروقات) قيمة 350 مليون دولار. و لكن و رغم الانتعاش المسجل إلا أن السمة الغالبة على الصادرات الجزائرية بقي يطغى عليها قطاع المحروقات.

كما أن القطاع الخاص يرى بعد المستوى الذي يؤهله لاقتحام الأسواق الدولية، الأمر الذي أدى بالسلطات الجزائرية إلى محاولة تحييد مع القطاع العام و اتخاذ إجراءات مختلفة تهدف إلى استغلال كافة الموارد والإمكانيات المتاحة بطريقة مثلى في محاولة لتنشيط و تنويع المنتوج الموجه للتصدير.

الجزائر بداية التوقيع على اتفاقية "Stand by" مكنت قيمة 900 مليون دولار من صادرات خارج المحروقات بالنسبة لسنة 1995، و بالنسبة لسنة 2000 مكنت قيمة 2 مليار دولار، إلا أن النتائج المحققة مكنت بعيدة عن التوقعات، حيث حققت الصادرات خارج المحروقات سنة 1995 قيمة 508 مليون دولار مقابل 623 مليون دولار سنة 2000 أي بنسبة 3.18 % من مجموع الصادرات الكلية.

ومن أجل معالجة هذا الموقف سوف نحاول التطرق إلى مختلف الإجراءات والتدابير المتخذة في هذا المجال في سبيل تشجيع وحماية المنتوج الوطني وترقيته.

I-4-1 إجراءات الجبائية و النقدية لترقية الصادرات

إن الأحكام المقررة في القانون رقم 88-29 المؤرخ في 1988/07/19 و المتعلقة باحتكار الدولة لقطاع التجارة الخارجية تهدف في إطار الخيارات الوطنية للتخطيط يهدف الاحتكار إلى تحديد و تحديد الاختيارات و الأولويات في المبادلات الخارجية، كما تعمل على تطور و تكامل الإنتاج الوطني و تحقيق نمو في مصادر التمويل بالإضافة إلى محاولة تقليص فاتورة الاستيراد من خلال العمل على ترقية الصادرات و تمكن المؤسسات الجزائرية العامة و الخاصة من الدخول إلى الأسواق العالمية، و مواكبة مع هذه التحولات الجزائر مجموعة من الإجراءات التحفيزية تهدف في مجملها إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات و تتمثل أساسا في :

I-4-1-1 الإجراءات الجبائية

تعتبر الإجراءات التسهيلات تقدمها الدولة للمؤسسات الوطنية (كبيرة و صغيرة) تشجيعا لها لدخول الأسواق العالمية و في إطار الإطار أقرت السلطات العمومية قوانين و قرارات نذكر منها ما يلي*:

- الإعفاء المؤقت لمدة 05 سنوات فيما يخص الضريبة على أرباح الشركات (IBS) و تحديد المبلغ المعفى بالنسبة لرقم الأعمال الناتج عن التصدير مقارنة برقم الأعمال الإجمالي المحقق (بنسبة على القانون رقم 27/95 المؤرخ في 1995/12/30 و المتعلق بقانون المالية لسنة 1996.
- الإعفاء من الدفع الجزافي (VF) لصالح المؤسسات التي تقوم بعمليات تصدير السلع و الخدمات و تحديد المبلغ المعفى بنفس الكيفية التي حدد بها الإعفاء بالنسبة للضريبة على أرباح الشركات (IBS).
- الإعفاء من الرسم على النشاط الصناعي و التجاري (TAIC) : و المتعلق بالمبيعات برقم الأعمال الخاص بمبيعات محل التصدير.
- حسب المادة 13 من قانون الرسم على القيمة المضافة (TVA) تعد معفية من الرسم الحالات التالية**:

- السلع الموجهة لإعادة التصدير شريطة أن تدخل المواد في تركيب و صناعة و تكييف و تغليف السلع الموجهة للتصدير.
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة بالنسبة للخدمات المنجزة بالعملة الصعبة.
- إمكانية خصم الرسم الذي دفع عند اقتناء المواد المخصصة للتصدير من الرسم المستحق على مواد أخرى خاضعة للضريبة.
- الإعفاء الكامل من الحقوق الداخلية للاستهلاك و الخاصة بنوع السلع المخصصة للاستهلاك المتعلق بالتصدير.
- استفادة المؤسسات و الهيئات السياحية من مجموعة من الإعفاءات تدعيما لها في تصدير خدماتها السياحية.

* انظر الموقع الخاص بالمديرية العامة للضرائب:www.impot-dz .org.

** انظر دليل الرسم على القيمة المضافة T.V.A (المديرية العامة للضرائب)

I-4-1-2 الإجراءات النقدية والمالية

يعتبر الجهاز التمويلي وسيلة هامة و إستراتيجية لإحداث حركية في عمليات التجارة الخارجية خاصة ما تعلق بالصادرات خارج المحروقات و بتبني سياسة التصدير خارج المحروقات أقدمت الحكومة الجزائرية على اعتماد إستراتيجية جديدة تتماشى مع المتغيرات الاقتصادية الجديدة، الهدف منها تذليل العقبات المالية و أمام الصادرات التصديرية، وتتمثل في الإجراءات التالية [13]:

- فتح حسابات للمصدرين بالدينار القابل للتحويل لتمويل النشاطات الخاصة بالبحث عن الأسواق الخارجية و شراء المواد الأولية و التنقل، الهدف للمصدر مبلغا بالعملة الصعبة يقدر بـ: 10 % من رقم الأعمال المحصل من عملية التصدير.
- منح بطاقات القرض للأشخاص المؤسسات العمومية المصدرة من خلال فتح حسابات لصالح المؤسسة المعنية لدى بنك جزائري في الخارج، و يتم تمويل هذه الحسابات بتحويلات من الخزينة الأجنبي في الجزائر، و تصدر بطاقة القرض لتغطية النفقات في الخارج قصد البحث عن القروض التجارية.
- تعديل سعر صرف الدينار الجزائري بالتحرير و سنة 1994 بإدخال نظام صرفي قيمته بنسبة 50 % لتليين الإجراءات المحلية و إزالة دواعي الأجنبية غير مرتبطة بالتجارة الخارجية، إلا أنه يمكن أن يؤدي إلى تحفيز التصدير.
- في سنة 1992 توقف الخزينة المركزي الجزائري عن حدود الائتمان القصوى على إقراض الخزينة التجارية، الأمر الذي أدى إلى تفاقم مشكلة التمويل بالنسبة للمؤسسات الإنتاجية.
- ، إنشاء سوق للنقد الأجنبي بالخزينة في ديسمبر1995، ليحل محل جلسات تحديد أسعار النقد الأجنبي.
- في إجراء لتحسين الحصول على النقد الأجنبي و تدعيم الشفافية و الفعالية في تخصيص، أنشئت الخزينة المركزي في ديسمبر 1996 مكاتب الصرافة.
- أصدر الخزينة المركزي في شهر سبتمبر 1990 عدة أنظمة (90-02، 90-03، 90-04) تحدد الطرق العملية لفتح و سير الحسابات بالعملة الصعبة لدى أي بنك جزائري من قبل الأشخاص المعنويين. و تتلخص النظم في :

[13]/ شريفي محمد: الجزائر ورهانات الانضمام الى المنظمة العالمية للتجارة، رسالة ماجستير، الآثار والاستراتيجية، كلية الاقتصاد والتسيير، جامعة الجزائر، 2004،ص 153.

- القانون 90-02 : يتعلق بتحديد الشروط الضرورية لفتح و سير العمليات بالعملة الصعبة للبنوك المعتمدة (الحوالات ، الاعتمادات ... الخ).
- القانون 90-03 : يتعلق بتحديد شروط تحويل رؤوس الأموال للجزائر في إطار تمويل النشاطات الاقتصادية و إعادة تحويل مداخيلها إلى الخارج.
- القانون 90-04: يتعلق بقضايا اعتماد الوكلاء و خسارة الجملة.

أما فيما يخص إنشاء بعض الآليات المساندة في ترقية الصادرات فقد تأسست أساسا في الصندوق الخاص بترقية الصادرات، الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات و الديوان الجزائري لترقية الصادرات بالإضافة إلى الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة، وهي:

أ/ الصندوق الخاص لدعم و ترقية الصادرات (F.S.P.E)

أنشئ موجب قانون المالية لسنة 1996[14](في مادته 195 المعدلة و المتممة سنة 1997 بالمادة 129)، كما تحديد نظام و طريقة عمله بالمرسوم التنفيذي رقم 205/96 المؤرخ في 05 جوان 1996 و يعمل تحت وصاية وزارة التجارة، و يتمثل دوره في تقديم الدعم لكل مؤسسة مصدرة أو منتجة لسلع و خدمات خاصة للتصدير. و تقوم المؤسسات المعنية بتقديم طلبات الدعم و التي يتم دراستها و تقييمها في وزارة التجارة بواسطة لجنة مشكلة الغرض حيث تقوم بفحص الملفات على أساس معايير محددة حسب طبيعة نفقات الصندوق.

و الملاحظ في الفترة الأخيرة أن دعم الصندوق طغى عليه تكاليف المشاركة في المعارض و الصالونات الأجنبية بتغطية تكاليف النقل، العبور الدولي للعينات و المنتجات المعروضة و كذا تكاليف كراء المساحات المخصصة للعرض.

أما مجالات الدعم الأخرى و التي يقوم الصندوق بأن يغطيها تتمثل في:

- تكاليف الدراسات المتعلقة بتحسين نوعية المنتجات و الخدمات الموجهة للتصدير.
- تكاليف دراسة الأسواق الخارجية و إعلام المصدرين.
- تكاليف ترقية المنتجات المعدة للتصدير حسب المعايير الدولية.
- تكاليف النقل الدولي لرجع و تحويل البضائع بالموانئ الجزائرية والموجهة للتصدير.
- تمويل التكاليف المتعلقة بتكييف المواد حسب مقتضيات الأسواق الخارجية.

[14] / انظر الموقع: www.minicommerce.gov.dz.

أ/ الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات (CAGEX)

و هي شركة بالأسهم تم إنشائها و تحديد شكلها بموجب الأمر رقم 96-06 المؤرخ في 10 جانفي 1996 المتعلق بتأمين قروض التصدير و المرسوم التنفيذي رقم 96-235 المؤرخ في 02 جويلية 1996.

ب/ الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية (PROMEX)

أنشئ هذا الديوان بموجب المرسوم التنفيذي رقم 327/96 المؤرخ في 1996/10/01 وهو عبارة عن مؤسسة عامة ذات طابع إداري تتمتع بالاستقلال المالي و الشخصية المعنوية و تعمل تحت وصاية وزارة التجارة.

لقد أنشئ هذا الديوان أساسا بغرض العمل على تطوير ترقية الصادرات خارج المحروقات وهو يعمل إلى جانب هيئات أخرى في تحليل و تقييم الأولويات المختلفة للسوق الخارجية بغرض إيجاد منفذ للمنتجات الجزائرية.

و لقد حدد المرسوم مهام هذا الديوان فيما يلي:

- توفير شبكة معلومات مختلفة تكون في متناول الأطراف المعنية بالتجارة الخارجية.
- القيام بكل الدراسات حول التجارة الخارجية.
- إرشاد المتعاملين الاقتصاديين في مجال التجارة الخارجية.
- ترقية علاقات التبادل و التعاون مع منظمات و هيئات أجنبية مماثلة.
- تحليل و معالجة إحصائيات التجارة الخارجية المعدة من طرف " CNIS ".
- إصدار نشرية أسبوعية حول أسعار الصرف.

د/ الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (C.A.C.I)

أنشئت هذه الغرفة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-93 المؤرخ في 03 مارس 1996 و هي عبارة عن مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي و تجاري[15] تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي و تعمل تحت وصاية وزارة التجارة.

و تتمثل مهامها الأساسية فيما يلي :

[15] / انظر الموقع:www.caci.dz

- القيام بتنظيم أو المشاركة في جميع التظاهرات و الملتقيات الاقتصادية في الجزائر أو خارجها سواء ما تعلق الأمر بالمعارض التجارية أو الندوات و الأيام الدراسية الرامية إلى ترقية التبادلات التجارية مع الخارج.
- القيام بدراسات و اقتراح تدابير عملية تسهيل تصدير المنتجات و الخدمات و ترقيتها.
- تقوم بتمثيل الجزائر في التظاهرات الاقتصادية التي تنظم في الخارج. و تبرم الاتفاقيات التجارية مع المتعاملين الأجانب.
- تحتوي على مركز وثائقي يهتم بجمع المعطيات الاقتصادية حول مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني بالإضافة إلى القيام بتحقيقات الاقتصادية و الاجتماعية تدعم توفير قدر كافي من المعلومات الضرورية.
- باستطاعتها تكوين مؤسسات مالية و جامعية و خدماتية تعمل على تحسين المستوى و ترقية و دعم الشركات و مساعدتها في أداء نشاطها الإنتاجي.
- تهتم بالتنسيق في إنشاء بعض الآليات الأساسية المتعلقة بالعامة و المناطق الصناعية.
- تقوم بدور المصالحة في المنازعات التجارية بين الجزائر و المتعاملين الأجانب.

I-4-1-3 إجراءات التقنية لتشجيع الصادرات

إن حجم و نوعية المبادلات الخارجية لأي دولة تعكس المكانة الاقتصادية التي تحتلها المنظومة الدولية في ظل العولمة. لقد سعى الجزائر و خاصة بعد الأزمة البترولية لسنة 1986 إلى إحداث تغيير في الإصلاحات و الإجراءات التي تهدف إلى تغيير حجم وهيكل صادراتها و التقليل من الواردات و باعتماد سياسة التنويع في الصادرات المنتجات التي تتسم بمواصفات مقبولة دوليا و لأجل تحقيق منظومة من الإجراءات التقنية المختلفة نذكر منها ما يلي :

أ/ التقـيـيـس (La Normalisation)

تتكفل الحكومات بإعداد تنظيمات تقنية ملزمة لكل المنتجات (عند الاستيراد أو التصدير) لأسباب أمنية أو بيئية أو تنظيمات غير ملزمة لتسهيل عملية الإنتاج و توحيدها و خفض تكاليفها و رفع جودتها لتتماشى مع المعايير الدولية.

لقد أصدرت الجزائر مع بداية سنة 1989 القانون رقم 89-23 المؤرخ في 19 ديسمبر 1989 و المتعلق بالتقييس ليتبع بالمرسوم التنفيذي رقم 90-123 المؤرخ في 15 ماي 1990 و المتعلق بتنظيم و تسيير عملية التقييس .

كما أوكلت المهمة إلى المعهد الجزائري للتقييس و الملكية الصناعية " INPP " و التي تتمثل مهامه الأساسية في إعداد و نشر المقاييس الجزائرية و تقدير الرسوم المتعلقة به.

أما فيما يخص اللجان التقنية للتقييس فتتكون من ممثلي القطاعات الإنتاجية المختلفة حيث أنشئت سنة 1993 حوالي 47 لجنة تقنية وطنية [16] ، كما ز في ظل الإطار تكوين فرق من الخبراء المدققين لفحص المطابقة تحت إشراف الفرنسية "AFNOR/VERITAS" و بتمويل من الاقتصادية الأوروبية " CEE ". و من أول المقاييس المعتمدة في الجزائر تلك المتعلقة بمارقات "الملح" بتحديد نسبة معينة من " اليود ".

و لقد قدمت إلى المعهد الجزائري للتقييس و الملكية الصناعية طلبات رسم المقاييس لـ 32 مؤسسة وطنية بدءا من سنة 1996.

إن الجزائر في سعيها المتواصل لتنويع هيكل صادراتها تملك إحدى فرق من التأهيل و الإجراءات التي من شأنها أن ترشد المنتج الجزائري في مجال تحديد المقاييس و المعايير الواجب توفرها في المنتوج المحلي لتتأهل لدخول الأسواق العالمية. تلعب المقاييس المحددة من طرف المنظمة الدولية للتقييس "ISO" حيث أصدرت المنظمة ما يربو عن 9000 مقياس دولي تعتبر مرجعية للمقاييس الخاصة بكل دولة.

3/ مراقبة النوعية

إن النوعية الجيدة تعتبر إحدى العوامل الهامة في إمكانية قبول المنتوج المحلي في الأسواق الدولية. و نظرا للتطور التكنولوجي السريع الذي تواجه الجزائر بات من المستحيل في الأقل في الوقت الراهن من إمكانية تصدير منتجاتها (بضاعة الصناعية منها) نظرا لقصور جودتها على المستوى الدولي. لذا بات من الضروري تعبئة كل الإمكانيات المختلفة المتاحة في محاولة لاقتناء التكنولوجيات و التقنيات الحديثة المتعلقة بالإنتاج و خلق بنوك أساسية مختلفة لجلب التكنولوجيات سواء ما تعلق الأمر بالشراكة مع الدول المتقدمة أو الاستثمار الأجنبي المباشر.

[16] / شريفي محمد: مرجع سابق الذكر، ص158.

و في الوقت الذي تولت السلطات الجزائرية تعتبر مقياسا ضروريا لإمكانية دخول الأسواق الدولية حملت السلطات الجزائرية على إصدار بعض القوانين و المراسيم التنفيذية المتعلقة بالقواعد الخاصة بالنوعية و تحديد الجودة. نذكر منها ما يلي :

- المرسوم التنفيذي المتعلق بمراقبة الجودة و قمع الغش (30 جانفي 1990).
- المرسوم التنفيذي لضمان السلع و الخدمات (15 ديسمبر 1990).
- المرسوم التنفيذي المتعلق بوسم السلع الغذائية و عرضها (10 نوفمبر1990).
- المرسوم التنفيذي المتعلق بمراقبة مطابقة المنتجات المستوردة و نوعيتها (19 أكتوبر 1996) و أوكل المهمة إلى المركز الجزائري لمراقبة النوعية و الرزم التجارة و الصناعة.

كما أن اقتراح تأسيس قواعد الإتقان الخطي و التسليم للعلامات التجارية و أيضا اقتراح قرار التدخل لتحديد القواعد العامة.

كما أن المرسوم التنفيذي رقم 96-335 المؤرخ في 19 أكتوبر 1996يتضمن إنشاء شبكة مابر للتجارة و التحاليل النوعية و تنميتها و تسييرها.

I -4-1-4 إجراءات المتعلقة بالترويج و الإشهار

يعتبر الترويج من أهم السياسات المتبعة في ترقية المبيعات داخليا وخارجيا لما له من إمكانية تعريف و تقريب المنتوج من المستهلك وإعلام ترويجي يتم بطرق مختلفة. و يتبع الترويج عدة طرق كالبيع الشخصي و تنشيط المبيعات و الإعلان و يعتبر الإعلان من أهم أدوار الترويج و يتم إما عن طريق عرض السلع الموجهة للتصدير في المعارض و الصالونات المختلفة بالإضافة إلى الأيام الدراسية و الإعلامية الخاصة بالتعريف بالمنتوج الوطني و لقد أوكل المهمة إلى هيئات مختلفة كالغرفة الوطنية للتجارة و الصناعة (CNCI).

إن تحسين الجودة لا يكفي وحده لترقية الصادرات ما لم تتبعها إجراءات تروجية و إشهارية كما أن إجراءات البحث عن الأسواق الخارجية و التمثيل و الإعلام الاقتصادي والتجاري من خلال تكوين مكاتب في الخارج و تعيين ممثلين و كذا المشاركة في المعارض الجهوية و الدولية المختلفة تعتبر كلها مجهودات تعمل على تعريف المستهلك الأجنبي بالمنتوج المحلي و بالتالي إمكانية زيادة الصادرات و تنويعها.

أ/ الإجراءات الجمركية

تلعب الإجراءات الجمركية المتبعة في أي بلد ما دورا هاما و أساسيا في تنشيط و زيادة وتيرة عمليات التصدير و الاستيراد و في هذا الصدد تعتبر الجمارك الجزائرية في اعتماد عدة طرق و أساليب جديدة سعيا منها إلى تفعيل وتيرة التبادل التجاري بعد تبني أسلوب الانفتاح الاقتصادي و الحرية التجارية.

إدارة الجمارك و طيلة فترة احتكار الدولة للتجارة الخارجية كانت تعمل بأسلوب و قوانين إدارية لا تراعي فيها المعايير الاقتصادية بصفة كلية، هذا الأسلوب ولد بيروقراطية إدارية و بطئا كبيرا في عملية السلع.

لكن و بعد تبني الإصلاحات الاقتصادية الشاملة عرف قطاع الجمارك هو الآخر بعض التغييرات الهيكلية و التنظيمية في محاولة لإمداده بالديناميكية و المرونة اللازمة التي تتطلبها سرعة التبادلات التجارية الحديثة.

و من التدابير و الإصلاحات التي مس إدارة الجمارك نذكر ما يلي :

ب/ التسهيلات في المجال الجمركية

يخضع كل البضائع المصدرة لمبدأ التصريح لدى إدارة الجمارك لمراقبتها و تحديد نوعها (تصدير مؤقت) و لتسهيل هذه الإجراءات اعتمدت إدارة الجمارك مجموعة من الآليات لتسريع الحركة التجارية عبر الحدود و تتمثل هذه الآليات في :

- **الجمركة عن طريق النظام الآلي**

لقد أدى اعتماد الإعلام الآلي كوسيلة للعمليات الجمركية بعد "5900 BURROUGH" المعتمد سنة 1986 جاء نظام "جهاز الإعلام الآلي و التسيير للجمارك" "SIGAD" ضرورة تجاوز المستوى العالمي للعلم أن نظام "SIGAD" هو موقع مركزي (CNIS) مؤلف بعشرة مواقع لامركزية عبر الوطن (ميناء الجزائر مطار هواري بومدين الدوليين ميناء عنابة و ميناء عنابة ...الخ).

كما يشتمل هذا النظام على أربعة أجهزة رئيسية هي: جهاز تعريفي متعلق بكافة التنظيمات و الإجراءات الجنائية و هذا تصنيف الموادن جهاز مراقبة السلع، جهاز إحصائي و جهاز بالمعلومات.

و تتيح الآلية الفوائد التي يقدمها في مجال التوثيق و مراقبة التصريحات و النصوص القانونية، ربح الوقت و دقة المعلومة.

- ***التصريح المؤقت***

إذا حدث و لم يوجد المصدر إحدى الحالتين التاليتين:

يجب توفير المعلومات اللازمة لتحرير التصريح المفصل، أو يجب تمكين المصدر من تقديم الوثائق المطلوبة فورا لدخول التصريح، إيداع تصريح غير شامل على أن يتعهد بتقديم الوثائق الناقصة في آجال محددة. و في الإطار يحدد إدارة الجمارك على تنسيق الإجراءات الجمركية الإدارية ما تعلق الأمر بتفريغ حجم الوثائق المطلوبة في ملفات التخليص و غرامة مدة مكوث البضائع في الموانئ و الأرصفة و المستودعات. كما الإجراءات تعمل على تسريع عمليات الاستيراد و التصدير و تخفيض تكلفة إقامة البضائع.

- **الجمركة** في **الخط**

يعتبر نظام الجمركة في الخط من أحدث التسهيلات التي تعمل بها إدارة الجمارك بهدف تسريع التبادلات التجارية الخارجية، حيث يتم توطين العمليات التجارية في مكتب مركزي واحد (الأقرب إلى مكان تواجد المؤسسة)، و يتم التصريح مباشرة من المصنع بطريقة تلغرافية الإجمالي المولد بشبكة المعلوماتية لإدارة الجمارك، كما يمكن أن يقتصر الأمر على التصريح المبسط الذي يشمل على تحديد الكمية و طبيعة السلعة و الوجهة التجارية آليا ليتبع بعد ذلك بالتصريح المفصل.

إن اعتماد نظام الجمركة في يمكن المكان يتيح طابع الاتفاق بين إدارة الجمارك و المؤسسة المعنية بالتصدير، يمكن من ربح الوقت و التكلفة، و أمران تتطلبهما العمليات التجارية الحديثة.

و الجزائر في سعيها إلى زيادة و ترقية صادراتها عليها تعميم الأسلوب ليمس كل الشركات المصدرة لتحفيزها على زيادة و تنويع صادراتها.

I-4-1-5 الأنظمة الاقتصادية الجمركية

تعمل بعض الأنظمة الاقتصادية الجمركية على توفير امتيازات لصالح المؤسسات المصدرة، كالإعفاء من الحقوق و الرسوم الجمركية على المواد المستوردة و التي تدخل في تركيبة السلع المعدة للتصدير بهدف تحسين الوضعية التنافسية للسلع الوطنية في الأسواق الدولية. إن الإجراء و

بالإضافة إلى إجراءات أخرى تدخل ضمنها في إطار الإستراتيجية التي تنتهجها الدولة من أجل تحفيز المتعاملين على زيادة التصدير و تنويعه ومن الأنظمة الجمركية التي تعمل على ترقية و زيادة الصادرات نذكر ما يلي :

أ/ نظام التخليص الجمركي

يمكن للمؤسسات الموجودة في الإقليم الجمركي من استيراد مواد تحت نظام القبول المؤقت أن تعفى من دفع الحقوق و الرسوم الجمركية أن تدخل المواد المستوردة في حالة سلع مخصصة للتصدير و في آجال معينة.

إن الهدف الأساسي من الإجراء هو تشجيع و توجيه الأنشطة الاقتصادية نحو التصدير من خلال تمكين القطاع الصناعي من إنتاج و تصدير سلع أكثر تنافسية.

إن نظام التخليص الإضافي يتعلق بإعفاء المواد الأولية أن المواد نصف المصنعة أن المواد و اللوازم الأخرى و كل ما يدخل في العملية الإنتاجية الموجهة للتصدير أن يخضع إلى نظام مسبق من طرف إدارة الجمارك (طبقا للمادة: 182من قانون الجمارك)أن كما تقوم إدارة الجمارك بمراقبة عملية الإنتاج و التحويل.

ب/ نظام التخليص المسبق

قد تلجأ بعض المؤسسات التي لا تملك بعض التقنيات الحديثة في مجال الصنع من إجراء التصدير المؤقت للبضائع أن تعيد استيرادها بعد إدخال تحويلات أو تصليحات عليها في إطار تخصص الصنع أن و بالتالي زيادة القيمة التجارية للسلعة.

في الإطار تعفى العمليات التصديرية المؤقتة من أي حقوق أو رسوم جمركية (المادة: 193 من قانون الجمارك).

كما يستعمل النظام في حالة البضائع و المواد المخصصة لإقامة المعارض و التظاهرات الاقتصادية في الخارج (المادة: 196 من قانون الجمارك).

إن النظام يمكن المتعاملين من اكتساب مستويات تكنولوجية و تقنية لا تتوفر محليا مما يساعد على رفع درجة تنافسيته و بالتالي إمكانية اقتحامه للأسواق العالمية.

ج/ نظام إعادة التموين مع إعفاء

تحدد النظام المادة 186 من قانون الجمارك على أنه : " النظام الجمركي الذي يسمح بأن تستورد بالإعفاء من الحقوق و الرسوم عند الاستيراد البضائع متجانسة من حيث النوعية و الجودة

و الخصائص التقنية مع النزائع المحلية و الى استعمال للحصول على منتجات سوق تصديرها بشكل نهائي".

تمكن المؤسسات الاقتصادية من التموين بالمواد و المستلزمات لمواجهة الطلبات المستعجلة و غير المتوقعة.

إن استعمال المناولة يدخل من القدرة التنافسية للمنتجات المحلية على مستوى الأسواق الدولية كما يعمل على زيادة حجم التصدير الناتج عن الطلب الخارجي الإضافي على المنتوج المحلي.

I-4-1-6 تطوير إجراءات الكفالة الجمركية

تعرف الكفالة الجمركية على أنها [17]: "عقد يلتزم بموجبه ثالث (الكفيل) سواء كان شخصا أو شركة تضامن بتسديد دين المتعامل الاقتصادي (المدين) الدائن (قطاع الجمارك) إذا لم يقم بها المدين نفسه".

إن اعتماد أسلوب الكفالة الجمركية و توسيع مجالها يساهم في تسريع و ترقية العمليات التجارية مع الخارج كونها يساعد المتعامل الاقتصادي في تجاوز مشكلة عدم الملاءة في تسديد الحقوق الجمركية.

لقد عمل الإصلاحات الأخيرة في مجال الكفالة الجمركية على توسيع مجال المال و تقليص مخاطرها و مختلفها.

أ/ توسيع مجال المال للكفالة الجمركية

لقد جاء المادة: 120 من قانون الجمارك القديم أن يكون المانح للكفالة مؤسسة مالية وطنية معتمدة الأمر الذي ضيق من إمكانية الاختيار بالنسبة لمتعاملين الاقتصاديين الذين جاءت الإصلاحات الجمركية لتوسع من المجال ليشمل علاوة على البنوك الوطنية بنوك أجنبية شركات التأمين شركات يختص نشاطها على تقديم الكفالة و هيئات ملتصة بالإتحاد الدولي للمقاولين برامج التجارة و الصناعة المختلفة. لقد عمل الإصلاحات الجمركية في المجال على إزالة العائق على المؤسسات المالية الوطنية في تحمل العدد الهائل من الكفالات التي يتطلبها الانفتاح التجاري بالإضافة إلى إعطاء الحرية الكاملة للمصدرين أو المستوردين في اختيار البنوك أو شركة التأمين التي يرونها في التعامل معها وفق المعايير التي تتطلبها المنافسة الدولية.

[17] / شريفي محمد: مرجع سابق الذكر ص 164

3/ تقليص نشاط الكفالة الجمركية

لقد جاءت الإصلاحات بتقليص نشاط الكفالة الجمركية سعيا منها إلى تقليص العجز الكلي في السيولة النقدية الناتج عن تواجد المؤسسات الاقتصادية في مجال الاستيراد و التصدير.

لقد كانت الكفالة الجمركية تتميز باتساع نطاقها ونشاطاتها حيث كانت تشمل إلى جانب الحقوق و الرسوم المستحقة العقوبات المتمثلة في الغرامات و المصادرات.

المادة: 119 من قانون الجمارك لتقلص من مجال نشاطها لتقتصر على تغطية الحقوق و الرسوم أو جزء منها إلا عندما لا تكون البضائع موضوع خطر.

4/ تكلفة الكفالة الجمركية:

و تتمثل التكلفة على العموم في سعر الفائدة الواجب دفعه إلى الكفيل(البنك التجاري المديون) مما يدخل في التكلفة مصاريف إجراءات الحصول على الكفالة. إن تكلفة يعمل على تخفيض العبء المالي على المؤسسات المصدرة أو المستوردة و بالتالي الإجراء على تشجيع تعاملها مع الخارج و تتمثل إجراءات تكلفة في تبسيط إجراءات الحصول على الكفالة و تسهيل إجراءاتها و معدل الفائدة بتقليص نسبة المخاطر.

II- إمكانية تدويل النشاط الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الدراسة الميدانية

II -1 الدراسة الميدانية للبحث

سنحاول من خلال هذه الدراسة الميدانية تقصي و التحليل معرفة واقع تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال التساؤلات التالية في تفسير درجة تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية في كل قطاعات الاقتصاد الوطني وفي تحديد العوامل المؤثرة في عملية التدويل حيث اعتمدنا على الخطوات التالية:

II -1-1 منهج البحث

اعتمدنا على الدراسة الوصفية من جمع و توضيح و تحليل المعلومات بغية درجة من الموضوعية و الدقة اعتمادا على ما يلي:

- الأساليب الإحصائية المختلفة.
- دراسة درجة تدويل نشاط المؤسسات (الصغيرة و المتوسطة) الجزائرية.
- تكوين إطار نظري للبحث عن طريق الإطلاع على المراجع العربية و الأجنبية.
- القيام بدراسة ميدانية من أجل الحصول على المعلومات اللازمة لإلقاء وتسليط الضوء على درجة تدويل نشاط المؤسسات

حيث قمنا باستطلاع واقع المؤسسات في عملية تدويل النشاط الاقتصادي و من خلال مقابلة[18] احتوت على مجموعة من الأسئلة تحدد في مجملها إلى وضع تدويل نشاط المؤسسة و التي نلخصها في ما يلي:

II -1-2 شرح متغيرات الدراسة

المتغير 1: حجم المؤسسة

و رمزنا لها بالرمز V2 و اعتمدنا في تحديد حجم المؤسسة على معيار عدد العمال و رمزنا بالرمز 1 للمؤسسات التي تحتوي على عدد عمال أقل من 9 و بالرمز 2 للمؤسسات التي تحتوي على عدد عمال يتراوح من 10 إلى 49 و بالرمز 3 إلى المؤسسات التي يتراوح عدد عمالها من 50 إلى 250 عامل واخترنا هذا المعيار للتأكد من وجود أو عدم وجود علاقة بين حجم المؤسسة وتدويل نشاطها.

18 ملاحق 01 نموذج المقابلة (Interview) الذي تم على عينة الدراسة أنظر 261

المتغيرة 2: رقم الأعمال

و رمزنا لها بالرمز V3 واعتمدنا في تحديد الحالات رقم الأعمال على معيار تعريف (ي ي و ي) و رمزنا بالرمز 1 إلى رقم الأعمال الأقل من 20 مليون دينار جزائري وبالرمز 2 إلى رقم الأعمال الذي يتراوح ما بين 20 مليون دينار جزائري و 200 مليون دينار جزائري وبالرمز 3 إلى رقم الأعمال الذي يتراوح ما بين 200 مليون و 2 مليار دينار جزائري و سنأخذ المتغيرة كمحاولة معرفة مدى تأثير رقم الأعمال على تدويل المؤسسة.

المتغيرة3: القيمة المضافة

و رمزنا لها بالرمز V4 و اعتمدنا في تحديدها على الحالات التالية أقل من 10 مليون جزائري رمزنا لها بالرمز1 ما بين 10 و100 مليون دينار جزائري رمزنا لها بالرمز 2 و ما بين 100 و 500 مليون دينار جزائري رمزنا لها بالرمز 3 وتسمى المتغيرة معرفة ما إذا كان للكفاءة المالية للمؤسسة دورا في تدويلها حيث استخدمنا في قياسها على العلاقة التالية:

(Bénéfice ou perte + Capitaux + Fond de roulement net) – CA= VA

المتغيرة 4: قطاع النشاط

و رمزنا لها بالرمز V5 حيث استخدمنا إلى مدونة المديرية العامة للسجل التجاري و ي تقييد كل نشاط وفقا إلى رقمين تسمى المتغيرة تأثير النشاط على إمكانية تدويل المؤسسة ومن ي قد يكون في حالة الإفلاس إلى معرفة قطاعات النشاط الواجب الاهتمام بها لما قد تساهم في زيادة الصادرات .

المتغيرة 5: الموقع الالكتروني

و رمزنا إليها بالرمز V6 حيث قسمنا إلى مجموعتين المجموعة الأولى التي تستعمل موقع الانترنت و رمزنا لها بالرمز 1 والتي لا تستعمل موقع الانترنت رمزنا لها بالرمز 0 ونتوقع أن المؤسسات التي تستعمل الإنترنت لها اتصال دائم ومستمر على عناصر المعلوماتية ومن ثم لها تأثير في تغيير ثقافة المؤسسة وجعلها تنتهج إستراتيجية معينة تؤدي بها على الأقل إلى المرحلة الأولى من مراحل التدويل.

المتغيرة 6: انفتاح المسير على العالم الخارجي

رمزنا لها بالرمز V7 وقسمنا في الأخير إلى مجموعتين 1 رمزنا به للإجابة بنعم و0 رمزنا به بالإجابة بلا وهي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ما في مسيرة من طرف مالكها

وبالتالي فإن انفتاح هذه العلاقة الخارجي قد لا يجعل المؤسسة تعيش في بيئة تنافسية وعلى الانفتاح أثر هذه تدويل نشاط المؤسسة .

المتغيرة 7: إطارات المؤسسة

رمزنا لها بالرمز V8 ونريد معرفة أهمية ودور المتغيرة في مستوى تدويل نشاط المؤسسة ورمزنا بالرمز 1 في حالة وجود المتغيرة وبالرمز 0 في حالة عدم وجودها.

المتغيرة 8: تكوين المسير

رمزنا لها بالرمز V9 وقسمناه إلى أربع أصناف:

0 : يدل هذه عدم وجود مستوى علمي.

1 : يدل هذه وجود مستوى ابتدائي .

2 : يدل هذه وجود مستوى متوسطي.

3 : يدل هذه وجود مستوى ثانوي .

4 : يدل هذه وجود مستوى جامعي .

أردنا من خلال المتغيرة معرفة ما إذا كان المستوى العلمي للمسير له علاقة بتحديد وضع استراتيجية ملائمة للمتغيرات الاقتصادية الجديدة .

المتغيرة 9: الموقع الجغرافي للمؤسسة

رمزنا لها بالرمز V10 وقسمناه إلى صنفين.

الصنف الأول: رمزنا لها بالرمز 1 وهي تلك المؤسسات التي تقع في الولايات الساحلية والولايات ذات الكثافة السكانية المرتفعة .

الصنف الثاني: رمزنا لها بالرمز 0 وهي تلك المؤسسات التي تقع خارج إقليم الصنف الأول. وحاول معرفة العلاقة الارتباطية بين الموقع الجغرافي للمؤسسة و إستراتيجيتها.

المتغيرة 10: المستوى التكنولوجي المستخدم

رمزنا لها بالرمز V11 وقسمناه إلى أربع أصناف:

الصنف الأول: رمزنا لها بالرمز 0 وهي المؤسسات التي لا تستعمل اية تكنولوجيا.

الصنف الثاني: رمزنا لها بالرمز 1 وهي تلك المؤسسات التي تستعمل تكنولوجيا قديمة.

الصنف الثالثة: رمزنا لها بالرمز 2 وهي تلك المؤسسات التي تستعمل تكنولوجيا متوسطة.

المجموعة الرابعة: رمزنا لها بالرمز 3 وهي تلك المؤسسات التي تستعمل تكنولوجيا متقدمة نسبيا.

و في اعتقادنا أن المتغيرة لها أهمية قصوى في تحديد مستقبل المؤسسات بل اعتبرت بعض الكتابات بأنها القلب النابض لتطورها ومحاولة معرفة تأثيرها على إستراتيجية المؤسسة.

المتغيرة 11: رقم الأعمال الخاص بالتصدير CAEX

و يرمز له بـ قاعدة المعطيات بالرمز V12 وباختيار أن التصدير هو احد أهم ابرز عوامل التدويل جهل يمكن القول بان المؤسسات التي لا تصل إلى المرحلة تعتبر مؤسسات دولية.

مع العلم بان المؤسسات المصدرة رمزنا لها بالرمز 1 والغير المصدرة رمزنا لها بالرمز 0.

المتغيرة 12: التجربة الدولية للمسير

رمزنا لها بالرمز V13 نريد من خلال محاولة التأكد من التجربة الخارجية الإقليم الوطني وانعكاساتها على مستقبل المؤسسة وفي هذا الصدد تقسيم المتغيرة إلى مجموعة من المؤسسات يحتوي عليها المسير خبرة دولية ورمزنا لها بالرمز 1 والرمز 0 للمجموعة التي تجابه بالنفي.

المتغيرة 13: التمكن من اللغات الأجنبية

رمزنا لها بالرمز V14 و هذا اختيار أن استعمال اللغات الأجنبية هي مؤشر من مؤشرات الانفتاح العالمي الخارجي وما يحتويه من نقل تقنية المؤسسة الأجنبية و سلوكها إلى المؤسسة الجزائرية حيث رمزنا بالرمز 1 لإجابة بـ: نعم وبالرمز 0 لإجابة بـ:لا.

المتغيرة 14: الرواتب و الأجور

و رمزنا لها بالرمز V15 ونريد معرفة علاقة هذه المتغيرة باستراتيجية المؤسسة اعتقادا منا أن العلاقة طردية بين المتغيرة و إمكانية تدويل النشاط انه كلما كانت المؤسسة تقوم بالتصدير كلما كانت الرواتب و الأجور مرتفعة و قسمت المؤسسات إلى ثلاث مجموعات:

المجموعة الأولى: هي تلك التي يتقاضى عمالها أجرا متوسطا يقل عن 15.000 دج ورمزنا لها بالرمز 1.

المجموعة الثانية: هي تلك التي يتقاضى عمالها أجرا متوسطا يتراوح بين 15.000دج و 20.000دج ورمزنا لها بالرمز 2.

المجموعة الثالثة: هي تلك التي يتقاضى عمالها أجرا متوسطا يفوق 20.000دج.

المتغيرة 15: سن المؤسسة

رمزنا لها بالرمز V16 ونريد معرفة العلاقة بين المؤسسة من حيث عمرها و أقدميتها ومدى تأثير هذا استراتيجية تدويل نشاط المؤسسة وفي تقسيم المؤسسات وفقا للمتغيرة إلى فئات:

الفئة الأولى: تحمل الرمز 1 ونقصد بها تلك المؤسسات التي لا يزيد عمرها عن خمس سنوات.

الفئة الثانية: تحمل الرمز2 ونقصد بها تلك المؤسسات التي يتراوح عمرها بين خمس سنوات وعشر سنوات.

الفئة الثالثة: تحمل الرمز3 ونقصد بها تلك المؤسسات التي يتراوح عمرها بين عشر سنوات.

الفئة الرابعة: تحمل الرمز 4 ونقصد بها تلك المؤسسات التي يتراوح عمرها بين عشر سنوات و خمسة عشر سنة.

الفئة الخامسة: تحمل الرمز 5 ونقصد بها تلك المؤسسات التي يزيد عمرها عن خمسة عشر سنة.

المتغيرة 16: التدريب الخاص

رمزنا لها بالرمز V17 ونتوقع بأن التدريب الخاص له أهمية كبيرة في إعداد إستراتيجية مثلى للمؤسسة حيث رمزنا بالرمز 1 للمؤسسات التي أجابت بنعم و بالرمز 0 للمؤسسات التي أجابت بلا.

ويقيم كل متغير من المتغيرات بعدا من أبعاد الدراسة ولكل سؤال إجابات متعددة وتمكن من قياس درجة استجابة كل متغير من متغيرات الدراسة الميدانية والتي من خلال الإجابات درجة إيجابيات وسلبيات كل متغير من متغيرات الدراسة حيث نقوم بالمقارنة بين المتغيرات و درجة تأثيرها على عملية التدويل و من خلال الإجابات المحصل عليها.

II -1-3 أسلوب البحث

إن جوهر دراستنا يعتمد على جمع المعلومات و الحقائق التي تتصف بالشمول و الدقة و يتم جمعها من خلال مفردات الفئات التي تتوفر لديها المعلومات و الخبرة حول موضوع البحث حيث اعتمدنا على عملية الاستبيان كأحد الطرق الرئيسية التي يعتمد عليها في البحوث الميدانية.

II-1-3-1 تحديد عينة الدراسة

نظرا للعدد الكبير من المؤسسات (صغيرة و متوسطة) اقتصرنا البحث على العينة العشوائية من (صغيرة و متوسطة) الجزائرية الخاصة والتي تنتمي إلى قطاعات مختلفة تمثل قطاع الصناعة قطاع الخدمات قطاع البناء و الأشغال العمومية قطاع الطاقة قطاع الصناعات الغذائية والتي في مجملها تعد مؤسسات (صغيرة و متوسطة) حسب التعريف الجزائري المشار إليه سابقا و هي بواقع استبيان ستون (60) مقابلة على العينة حيث أن نتائج الدراسة تعكس رأيا أو تصورة لقطاع صغيرة و متوسطة الجزائرية التابعة للقطاع الخاص.

II -1-3-2 طرق جمع البيانات

بعد تحديد المشكلة و تحديد الأسئلة المطلوب الإجابة عليها و بلورة أهداف البحث و تجميع البيانات الأولية المطلوبة للبحث قمنا بتصميم مجموعة من الأسئلة يتم الإجابة عليها من خلال عملية الاستبيان.

أ/ البيانات الأولية :

تتكون البيانات الأولية من قائمة الاستبيان الموجهة لأصحاب المؤسسات المسؤول عن عملية تدويل نشاط مؤسساتهم حيث تضمنت القائمة 16 سؤالا هدف إلى تقييم درجة تدويل النشاط الاقتصادي للمؤسسة و آراء أصحاب المؤسسات حول عملية التدويل وقد اعتمدنا في عملية التصميم على الأسئلة المغلقة حتى يتسنى لنا التحكم في الإجابات و توظيفها لأغراض التحليل التي تستلزمها دراستنا وتحليلها باستخدام برامج SPAD وبرامج للتحليل الوصفي و SPSS للتحليل القياسي.

بعد انتهائنا من عملية التصميم المبدئي لقائمة الاستبيان قمنا وفي سياق الدراسة الاستطلاعية التي سبقت استخدام استبيان لمقابلة بعض أصحاب المؤسسات حيث تم قائمة الاستبيان عليهم قصد اختبارها و تقويمها و إجراء التعديلات الضرورية عليها قبل استخدامها في

الشكل النهائي وعادة يهدف إلى معرفة رد الفعل المستقصى منهم من خلال القوائم والتأكد من مدى فهم المصطلحات المستخدمة وقد أسفر عن الاختبار ما يلي :

- ✓ إعادة صياغة بعض الأسئلة و ترتيبها.
- ✓ استبعاد وإلغاء البعض من الأسئلة.

مراجعة و ترميز البيانات:

استخدمنا المقابلة الشخصية لتوزيع الاستبيان ولجمع البيانات وهذا من:

- التأكد من الإجابة على جميع الأسئلة.
- إمكانية توجيه أي استفهام يظهر عند الإجابة.
- محاولة الوصول إلى إجابات حقيقية من خلال تأكيدنا على أن المعلومات سرية و الغرض العلمي فقط و أن الإجابات تبقى سرية.

وبعد توزيع قوائم الاستبيان و الانتهاء من جمعها قمنا بمراجعة البيانات بعد معرفة أي معلومات ناقصة و التأكد منها ثم تفريغ البيانات بطريقة مبسطة يسهل معها التحليل الآلي تستلزمه الدراسة قمنا بتكوين قاعدة معطيات (Base de Données)[19] تشغيلها بواسطة الحاسوب الإحصائي لتحليل معطيات (SPAD) وهذا باستخدام المؤشرات الإحصائية كأدوات الإحصاء الوصفي لتقييم مدى تبادل البيانات و المعلومات بين المؤسسات وحساب التكرارات و النسب المئوية و في مرحلة أخرى تشغيل قاعدة المعطيات بواسطة برنامج إحصائي آخر (SPSS).

2/ البيانات الثانوية:

تمثل البيانات الثانوية بالاطلاع على المراجع العلمية و الأدبيات الخاصة بالمؤسسات (أ و ب) و بعوامل تدويل نشاط المؤسسات)و ما يخص البيانات و المؤشرات الخاصة بـ (أ و ب) من بعض الجهات التي لها علاقة بالمؤسسات (أ و ب) مثل وزارة ANDI،ANSEJ، CNES،PMI/PME.

3/ وحدات المعاينة:

تمثل وحدات المعاينة في المؤسسات الاقتصادية الخاصة و استخدام أسلوب العينات العشوائية العمدية وهذا لكثرتها و انتشارها على التراب الوطني حيث حصرها على أساس

[19] ملحق 2، قاعدة المعطيات المتكونة من عدد المؤسسات حسب المحور العمودي و متغيرات الدراسة حسب المحور الأفقي، أ 263

العلاقات الشخصية مع المؤسسات وهي بواقع مفردة واحدة لكل مؤسسة باختيار المسؤول الأول عن عملية التدويل.

II-2 أساليب التحليل المستخدمة

لاختبار الفرضيات قمنا باستخدام التحليل عن طريق إدخال و تشغيل بيانات البحث بعد تصويبها بواسطة برنامج إحصائي لتحليل المعطيات (SPAD) و في سبيل تحليل بيانات البحث استخدمنا الأساليب التالية:

II - 2 - 1 التحليل الوصفي

والذي اعتمدنا من خلال المراحل التالية:

1. المرحلة الأولى: تحليل موجة الأسئلة داخل قائمة الاستبيان تحليلا وصفيا (Tris-Aplat)

2. المرحلة الثانية: إيجاد العلاقة الإرتباطية بين المتغيرات المعتمدة في الدراسة (Tris Croises).

3. المرحلة الثالثة: تصنيف المؤسسات في معرفة خصائص المؤسسات التي تتمتع بها (Caractérisation).

II-2-2 التحليل القياسي

والذي اعتمدنا من خلال طريقتين:

1. **الطريقة الأولى**: التحليل العاملي التميزي (Analyse Factorielle Discriminante) . AFD

2. **الطريقة الثانية**: التحليل إلى مركبات أساسية (Analyse En Composante ACP Principale)

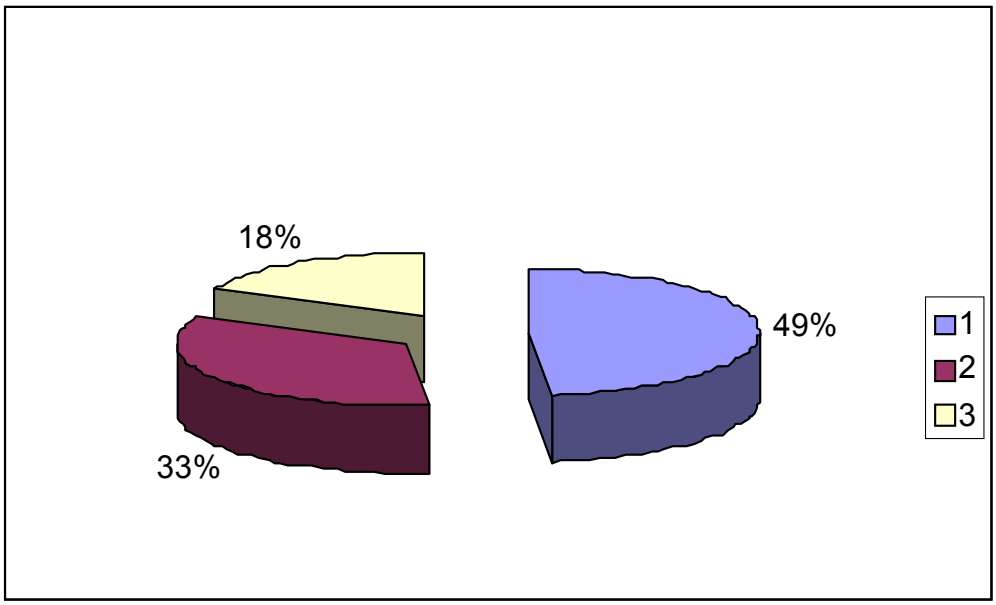
تحليل نتائج الدراسة الميدانية:

التحليل الوصفي:

1. المرحلة الأولى

نتعرض في هذا الجزء للوصف و التحليل الإحصائي للبيانات المتحصل عليها من خلال مفردات الدراسة والتي تم جمعها من قوائم الاستبيان السالفة الذكر و التي استهدفت استطلاع آراء المؤسسات حول درجة تدويل المؤسسة حيث كانت بداية و من خلال الإجابات المتحصل عليها حول المؤسسات التي شملها الاستبيان تم تصنيفها باستخدام معيار عدد العمال رقم الأعمال و القيمة المضافة كما هي موضحة في الشكل التالي:

الشكل III-2: تصنيف المؤسسات حسب عدد العمال

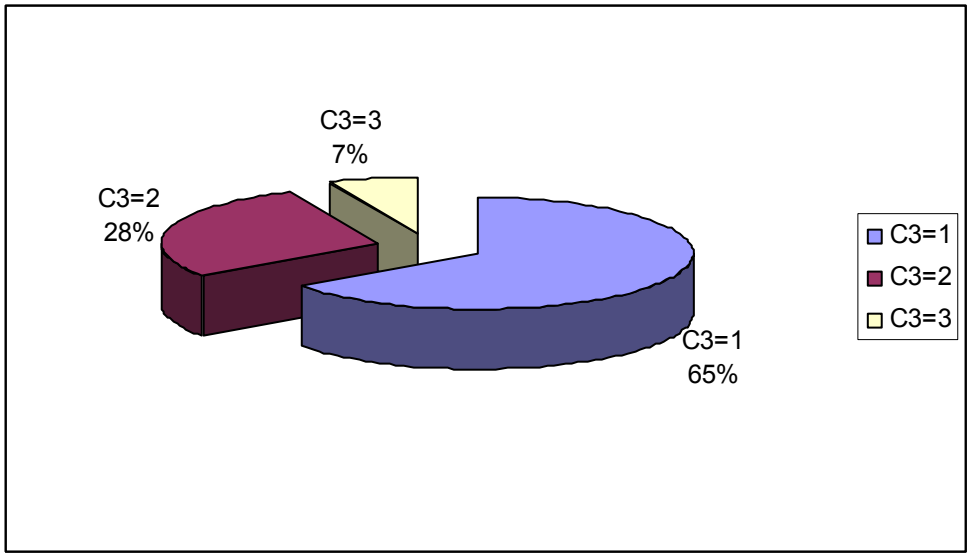


المصدر: من نتائج تحليل معطيات الدراسة الميدانية

احتوت العينة المدروسة على 49% من المؤسسات فئات الصنف 1 أي التي يقل عدد عمالها على 10 (مؤسسات مصغرة) و 33% من العينة تمثلها في مؤسسات فئات الصنف 2 أي التي يتراوح عدد عمالها ما بين 10 و 50.

أما النسبة المتبقية 18% فهي عبارة عن مؤسسات متوسطة يتراوح عدد عمالها من 50 إلى 250 عامل.

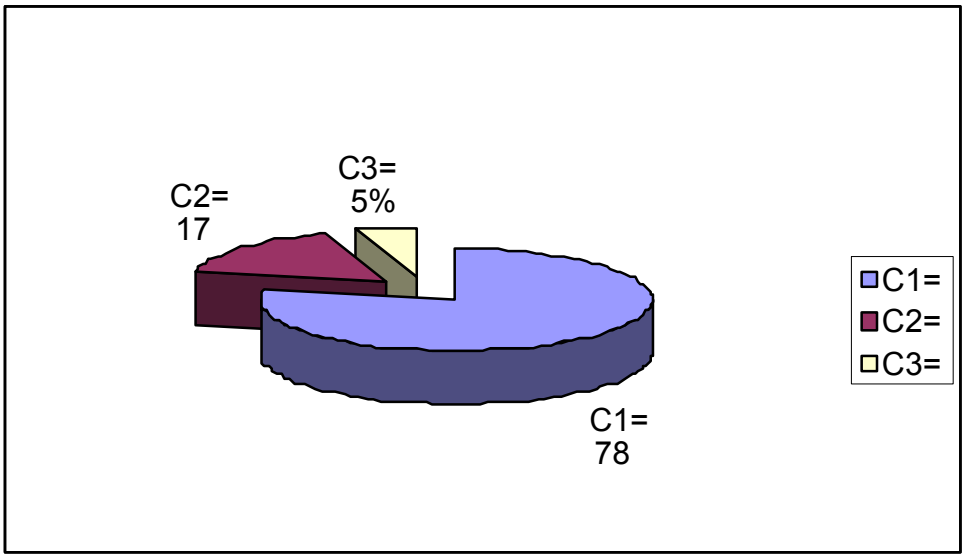
الشكل III-3: تصنيف المؤسسات حسب رقم الأعمال



المصدر: من نتائج تحليل معطيات الدراسة الميدانية

إن رقم الأعمال 1 الأقل من 20 مليون دينار جزائري تمثل 65٪ من العينة المدروسة أما الصنف 2 الذي يتراوح ما بين 20 مليون دينار جزائري و 200 مليون دينار جزائري فقد مثل 28٪ أما الصنف 3 الذي يتراوح ما بين 200 مليون و 2 مليار دينار جزائري فقد مثل 7٪ من العينة.

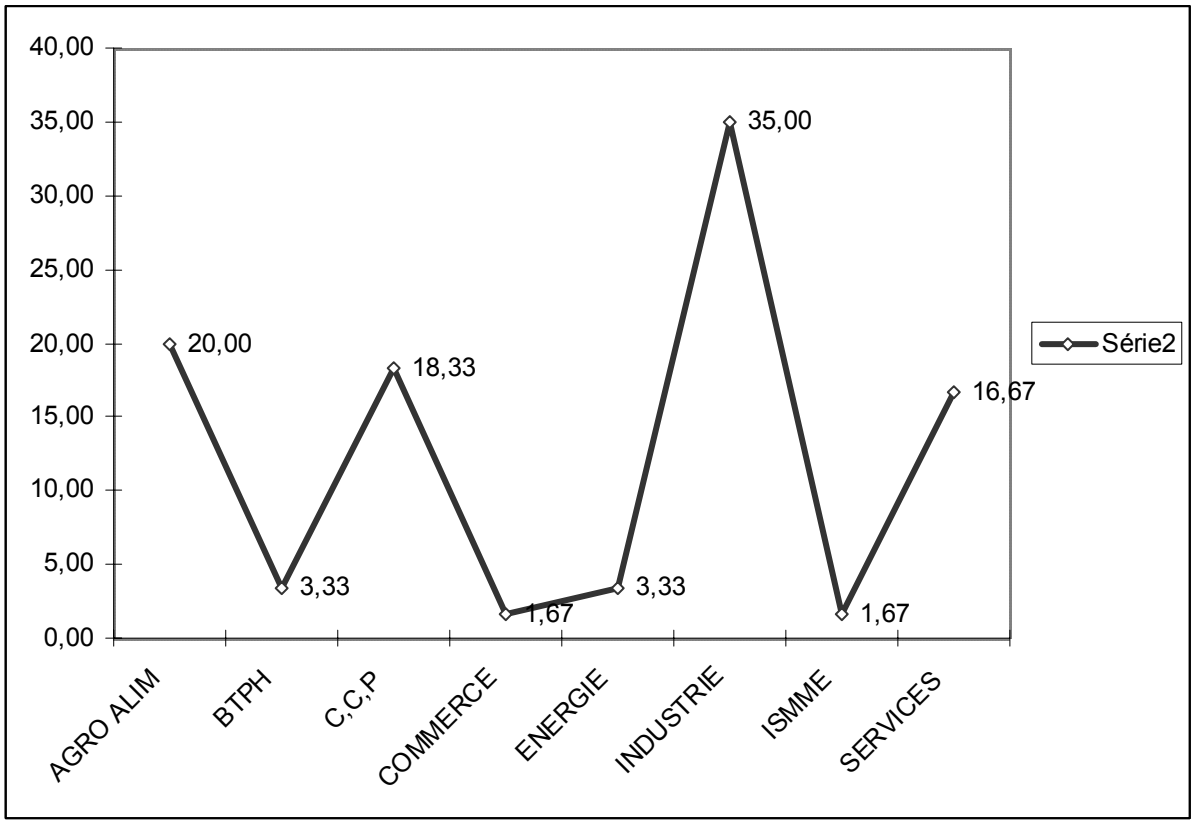
الشكل III-4: تصنيف المؤسسات حسب القيمة المضافة



المصدر: من نتائج تحليل معطيات الدراسة الميدانية

إن القيمة المضافة في الصف 1 الأقل من 10 مليون جزائري مثلت في العينة 78٪ أما المؤسسات المصنفة في الصف 2 ما بين 10 و100 مليون دينار جزائري مثلت 17٪ و ما بين 100 و 500 مليون دينار جزائري فقد مثلت 5٪ من العينة.

الشكل III-5: تصنيف المؤسسات حسب قطاع النشاط



المصدر: من نتائج تحليل معطيات الدراسة الميدانية

احتوت عينة الدراسة على كل قطاعات النشاط الأكثر ارتباطا مهمة في الدراسة و كانت متباينة و متكاملة حيث مثل قطاع الصناعة احد كل القطاعات بنسبة 35% و كان الاختيار عمديا لأن قطاع الصناعة هو احد القطاعات الأكثر ستأثر بالاقتصاد الدولي و قيادة المنافسة الإنتاجية بفضل منطق تحرير التجارة الخارجية.

شرح المتغيرات الأخرى (شرح إحصائي)

المتغير 6: انفتاح المسير على العالم الخارجي

	Effectif	% / Total	% / Expr.
C7=0	35	58,33	58,33
C7=1	25	41,67	41,67
Total	60	100,00	100,00

احتوت العينة على 25 مؤسسة تجابه بعض و 35 مؤسسة تجابه بلا أي نعم وجود 41.67% لا انفتاح على العالم الخارجي.

المتغكاة 7: إطارات المؤسسة

	Effectif	% / Total	% / Expr.
C8=0	20	33,33	33,33
C8=1	40	66,67	66,67
Total	60	100,00	100,00

احتوت العيلة ولد 20 مؤسسة لا تمتلك إطارات تساهم في تسييرها و ولد 40 مؤسسة أي بمعدل 66.67% لها إطارات تقوم بالوظائف التقليدية للمؤسسة.

المتغكاة 8: تكوين المسكر

	Effectif	% / Total	% / Expr.
C9=0	9	15,00	15,00
C9=1	7	11,67	11,67
C9=2	5	8,33	8,33
C9=3	28	46,67	46,67
C9=4	11	18,33	18,33
Total	60	100,00	100,00

احتوت العيلة ولد أولاد نسبة بـ 46.67 % من المسيرين الأميين لديهم المستوى الثانوي و 18 % فقط لديهم مستوى جامعي أو هو ما يدل ولد أن عملية إنشاء المؤسسات أو الاستثمار يوجد بكثرة لدى الفئات ذات المستوى المتوسط.

المتغكاة 9: الموقع الجغرافي للمؤسسة

	Effectif	% / Total	% / Expr.
C10=0	12	20,00	20,00
C10=1	48	80,00	80,00
Total	60	100,00	100,00

المؤسسات المدروسة تقع في الولايات الساحلية بنسبة 80% و لا يكون إختيار عشوائيا بل هناك عمدا لتوقعها بأن الموقع الجغرافي له أهمية في دفع المؤسسة للتفكير باستراتيجية تدويل نشاطها.

المتغيرة 10: المستوى التكنولوجي المستخدم TECHNOLOGIE

	Effectif	% / Total	% / Expr.
C11=0	6	10,00	10,00
C11=1	13	21,67	21,67
C11=2	31	51,67	51,67
C11=3	10	16,67	16,67
Total	60	100,00	100,00

المؤسسات المدروسة تعتمد على تكنولوجيا متوسطة و هي 16.67% من العينة التي تستخدم تكنولوجيا متقدمة نسبيا.

المتغيرة 11 : رقم الأعمال الخاص بالتصدير CAEX

	Effectif	% / Total	% / Expr.
C12=0	52	86,67	86,67
C12=1	8	13,33	13,33
Total	60	100,00	100,00

86.67% من العينة لا تقوم بالتصدير و 13.33% تقوم بالتصدير لكن بصفة غير منتظمة و هو ما يدل على المسافة الضعيفة التي تلعبها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية في التجارة الخارجية.

المتغيرة 12: التجربة الدولية للمسير

	Effectif	% / Total	% / Expr.
C13=0	58	96,67	96,67
C13=1	2	3,33	3,33
Total	60	100,00	100,00

من خلال دراستنا للعينة وجدنا نسبة ضعيفة جدا 3, 33% من المسيرين الذين لهم خبرة في تسيير المؤسسات خارج التراب الوطني.

المتغيرة 13: التمكن من اللغات الأجنبية

	Effectif	% / Total	% / Expr.
C14=0	13	21,67	21,67
C14=1	47	78,33	78,33
Total	60	100,00	100,00

معظم المسيرين حسب العينة المدروسة يتكلمون لغة أجنبية واحدة على الأقل ما تمثله في اللغة الفرنسية.

المتغيرة 14: الرواتب و الأجور

	Effectif	% / Total	% / Expr.
C15=1	23	38,33	38,33
C15=2	28	46,67	46,67
C15=3	9	15,00	15,00
Total	60	100,00	100,00

كشفت دراستنا بأن 46.67% من المؤسسات المدروسة تمنح رواتب لعمالها يتراوح ما بين 15 000 و 20 000 دج و أن 38.33 % تمنح لعمالها أجرا متوسطا يقل عن 15 000دج و 15% تعطي تلك المؤسسات الأجر متوسطا يفوق 20 000 دج.
و قد يعود انخفاض الأجر المصرح به إلى ارتفاع التكاليف الاجتماعية التي تقع على عاتق أرباب العمل حسب ما بينا سابقا من خلال الفصل.

المتغيرة 15: سن المؤسسة

	Effectif	% / Total	% / Expr.
C16=1	21	35,00	35,00
C16=2	24	40,00	40,00
C16=3	10	16,67	16,67
C16=4	1	1,67	1,67
C16=5	4	6,67	6,67
Total	60	100,00	100,00

من وجهة نظر الاقدمية نلاحظ بأن 6.67% من المؤسسات المدروسة يزيد عمرها عن 15 سنة أي يعود تاريخ إنشائها إلى قبل قانون توجيه الاستثمارات لسنة 1994 و أن معظم

المؤسسات بنسبة 75% يعود تاريخ نشأتها إلى بعد سنة 2000 و هو ما يؤكد الطرح النظري الذي تطرقنا إليه في بداية هذا الفصل.

المتغير16: التنظيم الخاص

	Effectif	% / Total	% / Expr.
C17=0	35	58,33	58,33
C17=1	25	41,67	41,67
Total	60	100,00	100,00

أكثر من نصف العينة المدروسة ليس لها تنظيم إداري وفق المقاييس العلمية للتسيير و أن 41.67% من العينة هي تلك المؤسسات التي أكدت على ضرورة التنظيم الإداري و مدى التخصص في الوظائف الكلاسيكية للمؤسسة.

2. المرحلة الثانية:العلاقة الارتباطية بين المتغيرات

من أبرز مميزات التطور التي ظهرت على منهجية تحليل البيانات في السنوات الماضية هو استخدام بعض الأساليب الإحصائية المتقدمة لكشف العلاقات و الاختلافات بين المتغيرات و تفسيرها أو التنبؤ بمتغير السلوك التابع للفيئات الخاضعة للتحليل.

وسنتطرق في ما يلي إلى إيجاد العلاقة الارتباطية بين المتغيرات و ذلك باستخدام أحد أساليب التحليل Khi-2 وذلك بفضل برمجيات SPAD من أجل إيجاد العلاقة الارتباطية بين المتغيرات و اختيار الفرضيات.

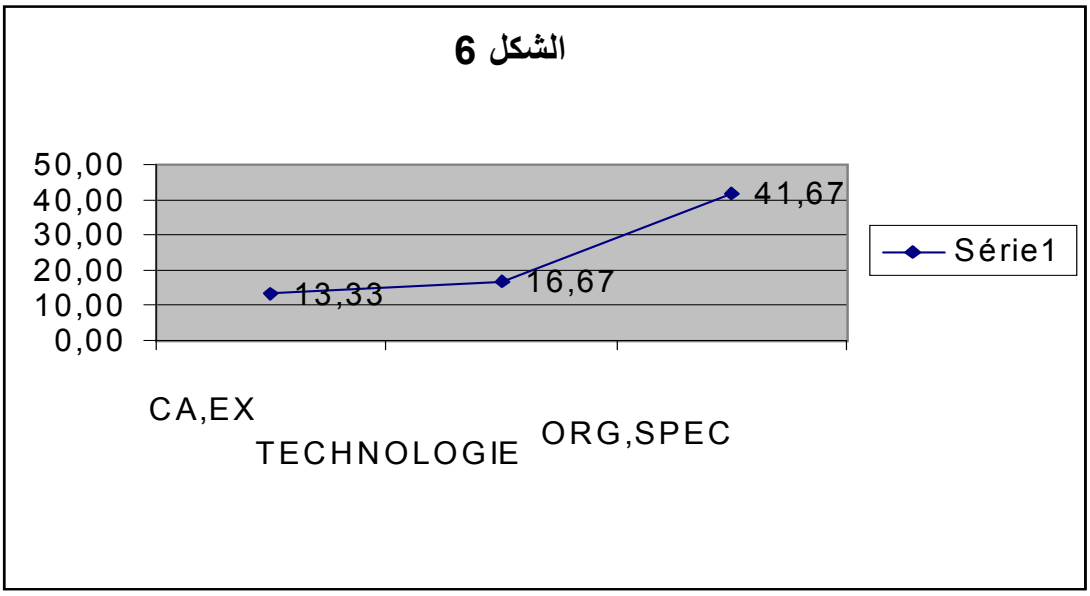
1. العلاقة بين رقم أعمال التصدير (CAEX) و المتغيرات الأخرى:

من خلال نتائج التحليل و اختبار (Khi-2)[20] وقوة الارتباط نلاحظ في البداية وجود علاقة قوية بين رقم الأعمال التصدير و التنظيم الخاص و ذلك بقوة ارتباط كبيرة جدا 3.34 حيث أن نسبة المؤسسات التي لا تعتمد على تنظيم خاص تمثل 67.31% و ليس لديها رقم أعمال تصدير CAEX بينما هناك نسبة ضئيلة جدا من المؤسسات التي ليس لها تنظيم خاص و لكنها تعتمد على وسائل تكنولوجية (قوة ارتباط ضعيفة جدا)و هو ما يدل على أن متغير التكنولوجيا له علاقة بالتنظيم الخاص .

[20] Droesbeke jean jaques ; éléments de statistiques, opu Alger, 1983, p 243

كما بينت نتائج التحليل بأن 13.33% من العينة تقول لديها رقم أعمال(CAEX) و 16.67% لديها تكنولوجيا مستعملة و تحقق بقوة ارتباط 3.71 كما هو موضح في الشكل.

***الشكل III-6:* العلاقة بين رقم أعمال التصدير (CAEX) و المتغيرات الأخرى**



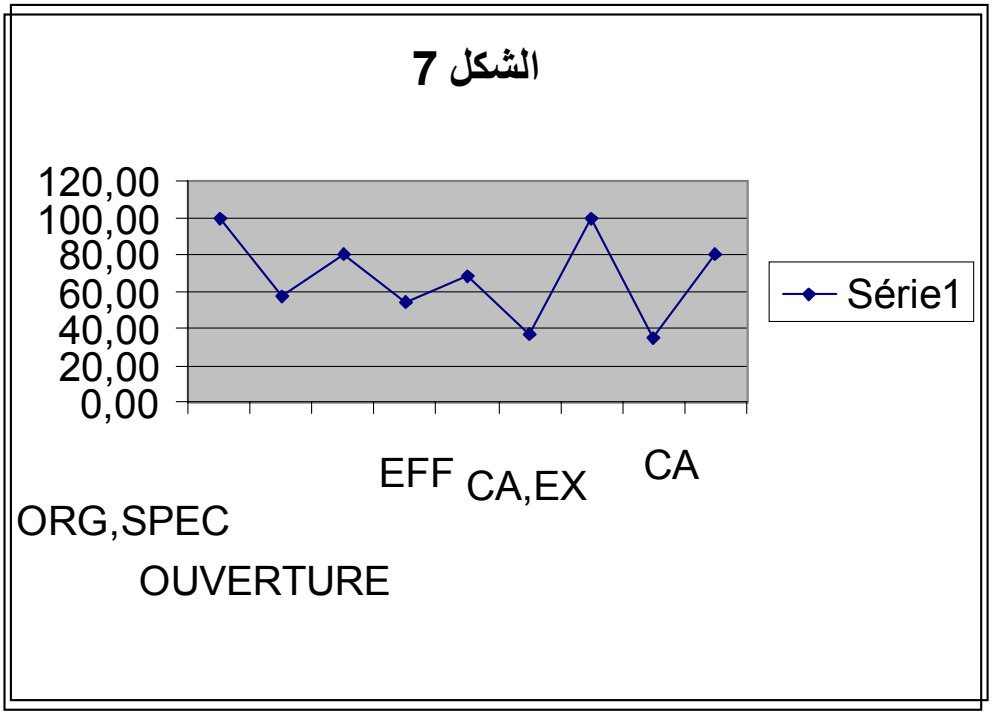
المصدر: نتائج تحليل معطيات الدراسة

2. العلاقة بين التنظيم الخاص والمتغيرات الأخرى:

من نتائج التحليل تبين بأن 58.33% من العينة المدروسة لا تحتوي على تنظيم خاص ومن ضمن الفئة بينت الدراسة بأن 100% يجزوا رقم أعمال خاص بالتصدير (CAEX) و بقوة ارتباط 3.64 و 80% منها ليس لديها انفتاح و معلومات على العالم الخارجي و57.14% لا تحتوي على إطارات و 54.29% ليس لديها موقع انترنيت بينما ضمن الفئة 80% منها لديها رقم أعمال أقل (01) و هي عبارة عن مؤسسات متوسطة و تمثل عدد عمال من (01أقل) و 34.29% لديها تكنولوجيا.

و يمكن القول من خلال تحليل المعطيات الموضحة في الملحق رقم (04) أن علاقة ارتباطية قوية بين التنظيم الخاص ورقم أعمال التصدير (CAEX) وعلاقة بين التنظيم الخاص و الانفتاح على العالم الخارجي بقوة ارتباط 3.81 .

الشكل III- 7: العلاقة بين التنظيم الخاص والتغيرات الأخرى



المصدر:نتائج تحليل معطيات الدراسة

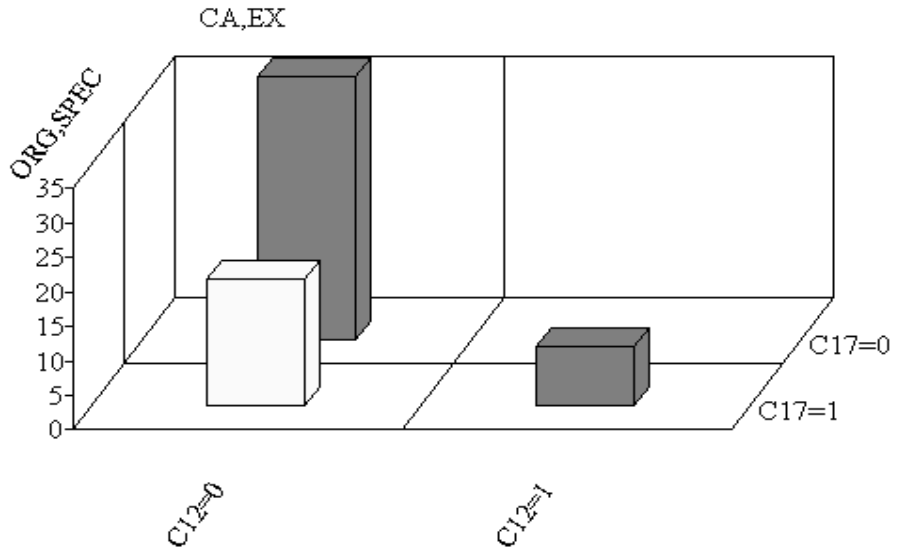
بينما 41.67% المتحققية من العينة لديها تنظيم خاص ومن الفئة 100% منها لديها إطارات و100% منها مسيروها لغة أجنبية واحدة على الأقل و92% لديها موقع انترنيت و72% منها لديها انفتاح على العالم الخارجي بينما نسبة ضعيفة نوعا ما لديها رقم أعمال خاص بالتصدير (CAEX) و تستخدم تكنولوجيا متطورة نسبيا في الصناعة 03 و 05 في الملحق رقم 05 من الفئة 32% منها تنتمي إلى قطاع الخدمات و موضح في الملحق رقم 05

من خلال تحليل نتائج البيانات و الربط بين رقم الأعمال (CAEX) و التنظيم الخاص نلاحظ وجود علاقة قوية بقوة ارتباط كبيرة بين المؤسسات التي لا تمتلك تنظيم خاص و تجز رقم أعمال (CAEX) وفي نفس الوقت ارتباط قوي بين المؤسسات التي لها تنظيم خاص و رقم أعمال (CAEX) في حين المؤسسات التي ليس لديها تنظيم خاص و رقم أعمال (CAEX) وبقوة ارتباط سالبة وهو ما يعني بأن (CAEX) يكون نسبة التنظيم الخاص عند فئة المؤسسات.

حيث وجدنا أن اختبار KHi-2 المسوبة أقل بكثير من KHi-2 الاحتمالية أي ما يدل على أن هناك علاقة ارتباطية بين وجود (CAEX) ووجود التنظيم الخاص .

كما هو موضح في الشكل 8

الشكل III- 8: العلاقة بين وجود (CAEX) و وجود التنظيم الخاص

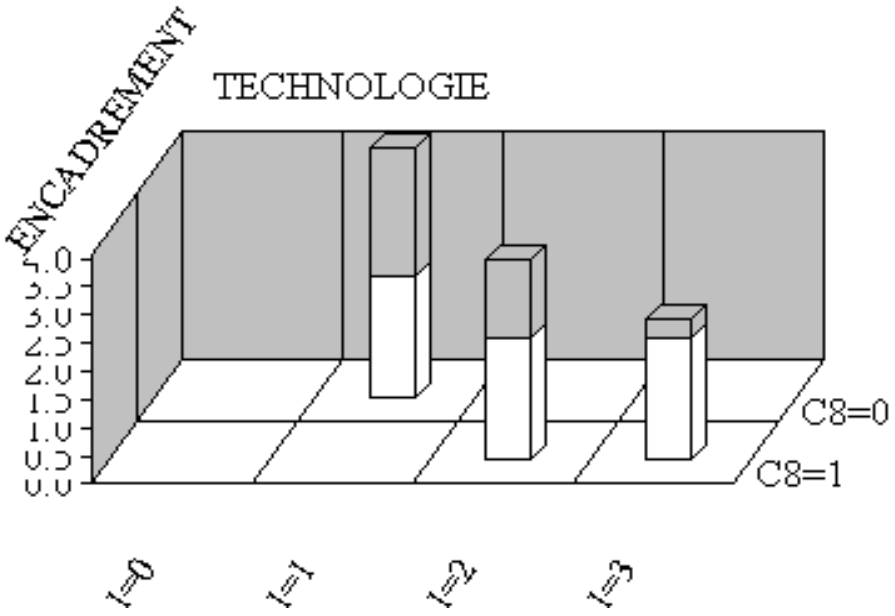


المصدر: نتائج تحليل معطيات الدراسة

3. العلاقة الارتباطية بين الإطارات و التكنولوجيا:

من خلال نتائج التحليل نكون العلاقة الارتباطية بقوة ارتباط بين الإطارات و المستوى التكنولوجي المستخدم كما هي موضحة في الشكل 9

الشكل III- 9: العلاقة بين الإطارات و التكنولوجيا



المصدر: نتائج تحليل معطيات الدراسة

ÕlÄt قوة ارتباط ê بـ k وجود التكنولوجيا ù و ÿعفها (1 ZÄò) و الإطارات المسيرة للمؤسسة ù وÿØt دليل ?ÿ ù المؤسسات الجزائرية لا تتوجه ù و عملية تدويل نشاطاتها نتيجة لعدم اعتمادها ?ÿ إطارات مسيرة و ÕÕفاءات ذات ÿ ومستوى عال.

بينما نلاحظ بأن المؤسسات الأخرى لديها إطارات تسيرها تستخدم مستوى تكنولوجي متقدم نوعا ما (2ZÄò) و ØÿÄ لاعتقادنا ù استخدام التكنولوجيا مرتبط ?ن توظيف الإطارات ذات الخبرة و المستوى التعليمي العالي.

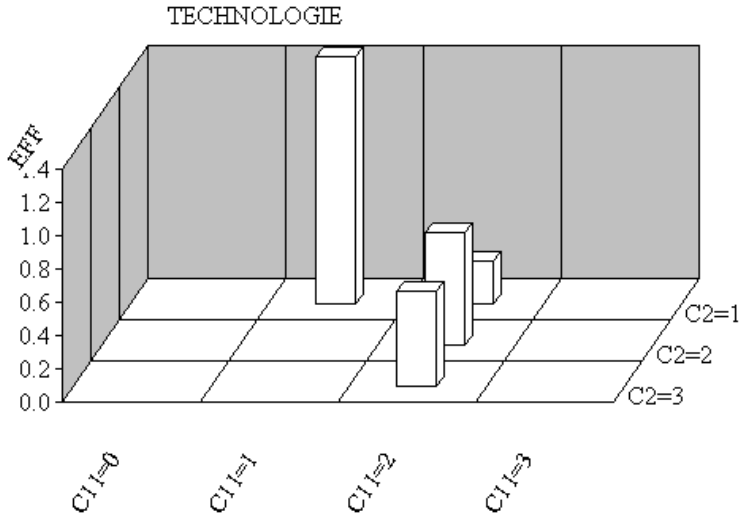
4. العلاقة الارتباطية بين متغير التكنولوجيا و عدد العمال(حجم المؤسسة):

لقد أظهرت نتائج التحليل من خلال المرحلة الثانية لعملية التحليل (TRIS-CROISES) ù ÕlÄt قوة ارتباط ê بـ k متغير التكنولوجيا وعدد عمال المؤسسة في الحالات التالية:

- المستوى ÿعيد (1 ZÄò) يكون موجود في المؤسسات ذات عدد العمال (1Zò) ù وØØÿ العلاقة ÿي علاقة حتمية لأن المؤسسات المصغرة (Micro Entreprise) لا تعتمد ?ÿ تكنولوجيا متطورة و ÿي في ÆÄlÄ الأحيان مؤسسات عائلية رأس âù ما ÿعيد ù وتعتمد في إدارتها ?ÿ ê العائلة.

بينما المؤسسات ذات عدد العمال 2Zò و 3Zò ù أي مؤسسات ò صغيرة ومتوسطة ÿي تلÕ الأخرى تعتمد ?ÿ تكنولوجيا متوسطة و العلاقة الارتباطية ÿي علاقة ارتباط ê متوسطة ù وØÿ لكون ù ù ÿها ÿي مؤسسات حديثة النشأة ù نشأت في وسط ù ÿير مستقر و ما Ka âارة سلوÕات موالية (ù ÿير رسمية) ù Õما تميزت بـ ÿÿR ÿيكلها التنÿيمي الذي لا يتماÿ مع التطورات الاقتصادية الجديدة ù Õما نعتقد بأن استخدامها لمستوى تكنولوجي متوسط راجع لعدم استعدادها لاتخاذ قرارات و إجراءات استثمارية جديدة في الوقت الحالي ù ÆÄبسط طول مرحلة التحول (Transition) الاقتصادي وعدم إيdzlÊ الرؤية المستقبلية للاستثمار في الجزائر.

***الشكل* III-*10* العلاقة بين التكنولوجيا وعدد العمال حسب قوة الارتباط.**



المصدر:نتائج تحليل معطيات الدراسة

5. العلاقة الارتباطية بين حجم المؤسسة ورقم أعمال التصدير (CAEX):

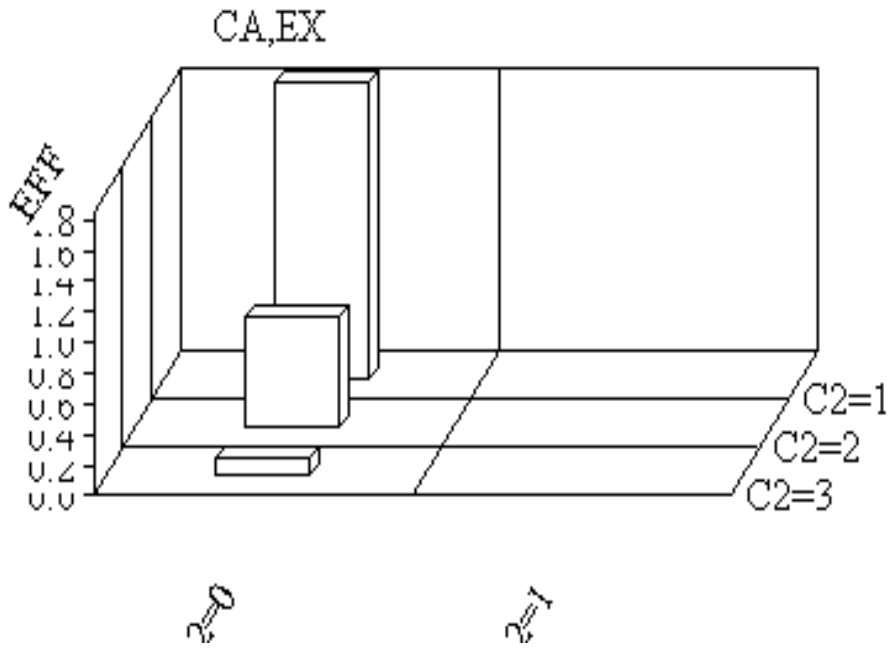
من نتائج التحليل الخاص بتغير رقم الأعمال التصديرية (CAEX) و عدد العمال تبين أن كل ما زاد حجم المؤسسة كلما انعدم التصدير والعكس كلما زاد حجم المؤسسة كلما الارتفاع في (2 Z) و (3 Z) كلما المؤسسة إن التصدير أي إن محاولة تدويل نشاطها و ما يؤكد بأن متغير التأثير الخاص مرتبط بحجم المؤسسة بارتباط متغير يساهم في دفع المؤسسة إن تدويل نشاطها ونلاحظ من الجدول المقابل النتائج التحليل بأن قوة الارتباط بين المتغيرين (عدد العمال و رقم الأعمال للتصدير) هي قوة ارتباطية ضعيفة 0.35 وهو ما يعني أن العلاقة ليست سببية وهذا أن كل مؤسسات تقوم بعملية التصدير رغم احتوائها على عدد عمال قليل وهذا أن يكون في الصف (01).

الجدول III- 15: قوة الارتباط بين عدد العمال و رقم أعمال التصدير (CAEX et EFF)

```
EDITION DES TABLEAUX
TABLEAU   1  EN LIGNE   :  EFF
POIDS TOTAL :    60.
            EN COLONNE :  CA,EX
        POIDS          | C12=0         | C12=1         | ENSEMBLE
 % COLONNE             |               |               |
            % LIGNE    |               |               |
----------------------+---------------+---------------+----------
----
                      |       27      |        2      |       29
C2=1                  |  51.92        |  25.00        |  48.33
                      |        93.10  |         6.90  |
100.00
----------------------+---------------+---------------+----------
----
                      |       16      |        4      |       20
C2=2                  |  30.77        |  50.00        |  33.33
                      |        80.00  |        20.00  |
100.00
----------------------+---------------+---------------+----------
----
                      |        9      |        2      |       11
C2=3                  |  17.31        |  25.00        |  18.33
                      |        81.82  |        18.18  |
100.00
----------------------+---------------+---------------+----------
----
                      |       52      |        8      |       60
      ENSEMBLE        | 100.00        | 100.00        | 100.00
                      |        86.67  |        13.33  |
100.00
-----------------------------------------------------
KHI2 =   2.03 /  2 DEGRES DE LIBERTE /  3 EFFECTIFS THEORIQUES
INFERIEURS A 5
PROBA ( KHI2 >   2.03 ) = 0.362 / V.TEST =   0.35
```

المصدر: من نتائج تحليل معطيات الدراسة الميدانية

الشكل III- 11: قوة الارتباط بين عدد العمال و رقم أعمال التصدير (CAEX et EFF)

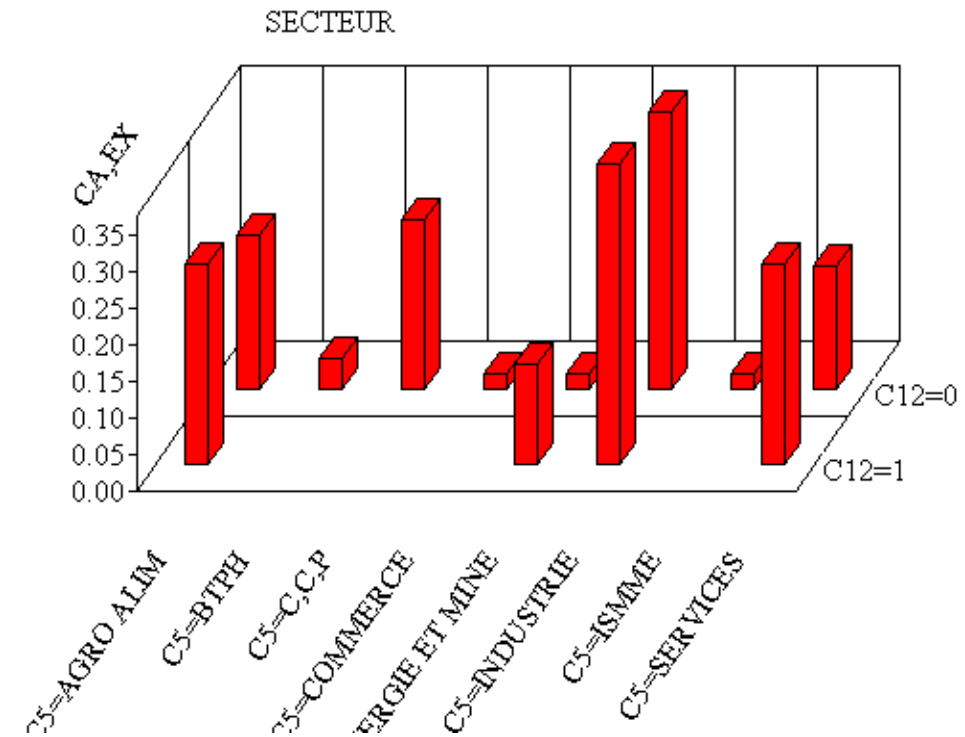


المصدر:نتائج تحليل معطيات الدراسة

6. العلاقة الارتباطية بين قطاع النشاط و التصدير:

القطاعات المختلفة التي تم إدراجها سابقا ضمن متغيرات من أجل محاولة معرفة درجة كل قطاع و مساهمته في التصدير لكن من نتائج التحليل بين المؤسسات التي تقوم بالتصدير هي تلك التي تنتمي إلى قطاع الصناعة ثم قطاع الصناعات الغذائية ثم قطاع الخدمات لكن العلاقة الارتباطية ضعيفة جدا وهو ما يعكس الصادرات بين قطاع المحروقات وإمكانية التصدير بين القطاعات.

الشكل III- 12: العلاقة بين قطاعات النشاط والتصدير.



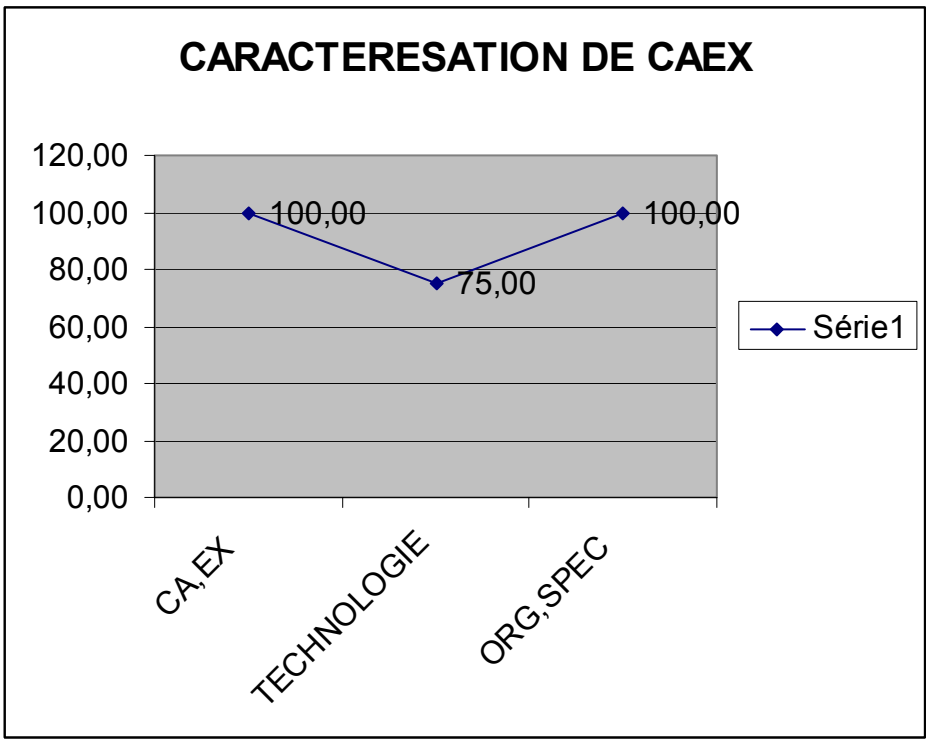
المصدر:نتائج تحليل معطيات الدراسة

3. المرحلة الثالثة: خصائص المتغيرات Caractéristiques des variables

الهدف من هذه المرحلة هو توصيف الفئات حسب المتغيرات الكيفية للعينة و المتمثلة في المؤسسات التي تسعى إلى تدويل نشاطها وهذا باختيارنا للمتغيرات التي نرى أنها من المتغيرات الأساسية في عملية التدويل وهي CAEX التي تميز الخاصية قطاع النشاط التكنولوجيات المسيرة الإطارات.

الخاصية الأولى: من نتائج التحليل نجد أن المؤسسات التي أنجزت رقم أعمال تصدير (CAEX) هي تلك المؤسسات التي تعتمد على تميز الخاصية 100% و80 % منها تعتمد على استخدام مستوى تكنولوجي متقدم و الشكل أدناه يبين خصائص المتغير CAEX.

الشكل III- 13: خصائص المتغير CAEX



المصدر:نتائج تحليل معطيات الدراسة

وباختصار إن التدويل يعد من التصديرات بالنسبة للمؤسسات الوطنية مرحلة تالية بالتدويل و الاستثمار من أجل الحصول على مستوى تكنولوجي متقدم نسبيا وهذا قصد مواجهة المنافسة المحلية والدولية وكذا إمكانية المؤسسة تلبية حاجيات ورغبات السوق و المستهلك.

الخاصة الثانية: التنظيم الخاص

من خلال نتائج الدراسة نجد بأن الفئة الأولى لديها تنظيم خاص تعتمد بدرجة كبيرة جدا على الإطارات و مدى معرفتهم للغات الأجنبية باعتبارها عامل من عوامل الانفتاح على العالم الخارجي وهذه الدول المتقدمة منها وفي مرحلة ثانية نجد المؤسسات تتميز باستعمالها لموقع انترنيت وما يعني أن الفئة تعتمد على المعلومات لاستخدامها في اتخاذ القرارات المتعلقة بالنشاطات الخارجية من أجل محاولة إرضاء زبائنها و المحافظة على حصتها في السوق.

وفي مرحلة ثالثة تعتمد المؤسسات على استخدام المعلومات كعامل محفز لتدويل النشاط لأنها تعتبر استخدام المعلومات مورد أساسي أو عامل من عوامل الإنتاج لأنها لا تحتاج استثمار أي مورد دور استخدام المعلومات فهي تسمح بإدارة كل عمليات الاتصال مع الزبائن بصفتهم العنصر

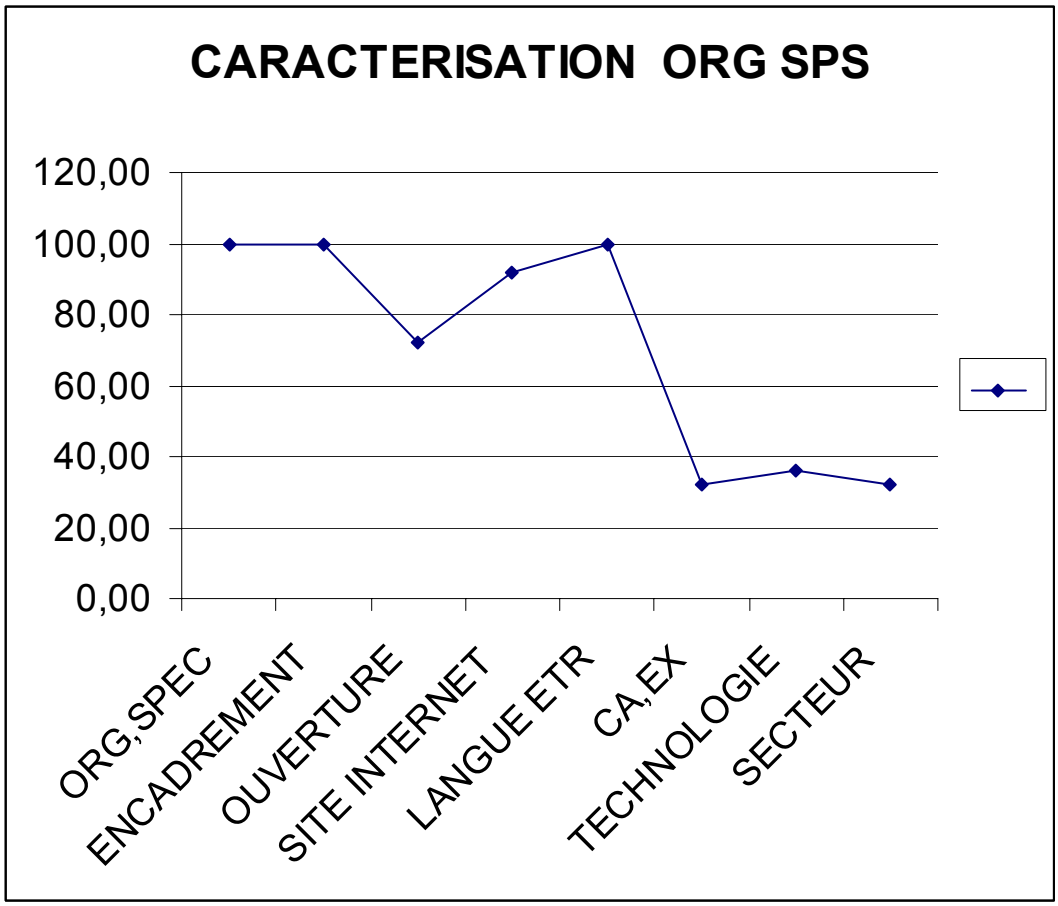
الأساس في رأسمال المؤسسة وعدم قدرتها على توفير ما يمكن المؤسسة من خلق علاقة طويلة الأمد بينها وبين زبائنها.

وبدرجة أقل تمتاز الفئة بامتلاك لرقمنة أعمال التصدير CAEX و استخدام تكنولوجيا متقدمة وامتلاك قوة ارتباط قوية.

إلا أنه نلاحظ أن متغيرة التأطير الخاص متوفرة ومستخدمة في قطاع الخدمات بنسبة 32%

ونسجل اختلاف في القطاعات الأخرى و المناطق الجغرافي يؤثر على التأطير الخاص .

الشكل III- 14: خاصية التأطير الخاص



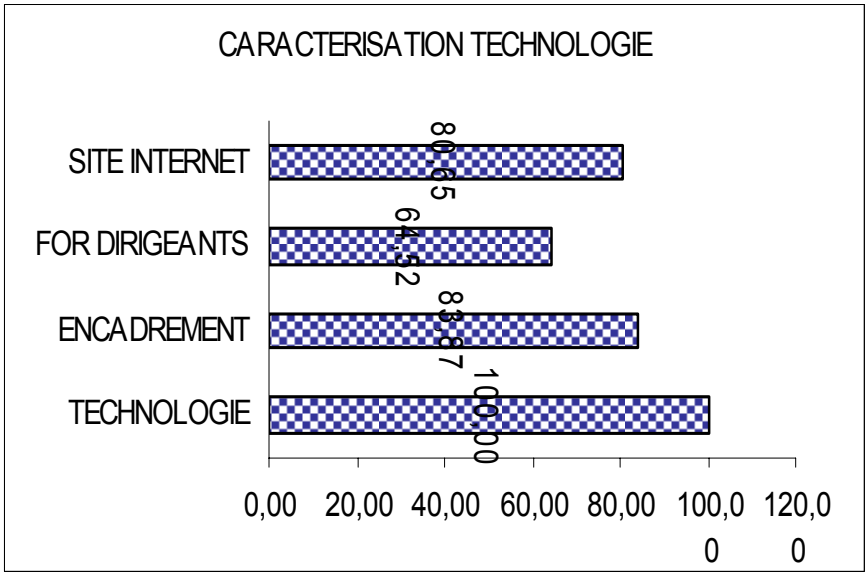
المصدر:نتائج تحليل معطيات الدراسة

الخاصة الثالثة: كيفية استخدام التكنولوجيا

من خلال الشكل أدناه المتصل نجد من نتائج تحليل المرحلة الثالثة نلاحظ أن المؤسسات التي تستخدم التكنولوجيا هي تلك الفئة التي تعتمد في المقام الأول على أكثر من 80 % من الإطارات المسيرة وبدرجة ثانية على استخدام الانترنيت ب بدرجة أقل على المستوى العلمي و التأهيلي لصاحب المؤسسة في حد ذاته الذي يأخذ بأن المؤسسات التي تبحث عن تدويل نشاطها

تعتمد هذه تكنولوجيا متقدمة وهو ما يقودنا إلى ضرورة الاعتماد هذه الإطارات و قدرات وكفاءات مسيريها واستخدامها لتكنولوجيا الإعلام والمعلومات.

الشكل III- 15: خاصية استخدام التكنولوجيا

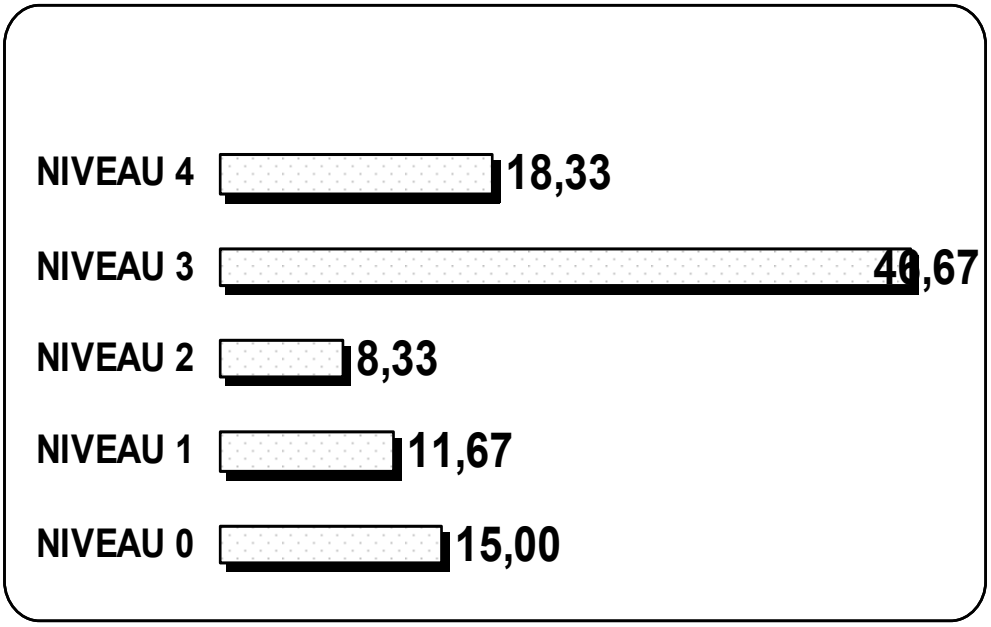


المصدر:نتائج تحليل معطيات الدراسة

الخاصة الرابعة: خصوصيات المسير(المستوى التعليمي للمسير)

من العينة المدروسة نلاحظ بأن مستويات السير كانت مختلفة ومتفاوتة حيث أكثر العينة 15% من ليس لديهم أي مستوى دراسي و11.67% من لديهم مستوى دراسي لا يفوق المرحلة الابتدائية (01حالة) و8.33% من لديهم مستوى التعليم المتوسط و 46.67 % أي ما يقارب نصف العينة المدروسة لهم أعلى مستوى التعليم الثانوي (03حالة) و 18.33% لهم من لديهم مستوى التعليم العالي(معاهد عليا وجامعات) 04حالة .

الشكل III- 16: خصوصيات المسك(المستوى التعليمي للمسك)



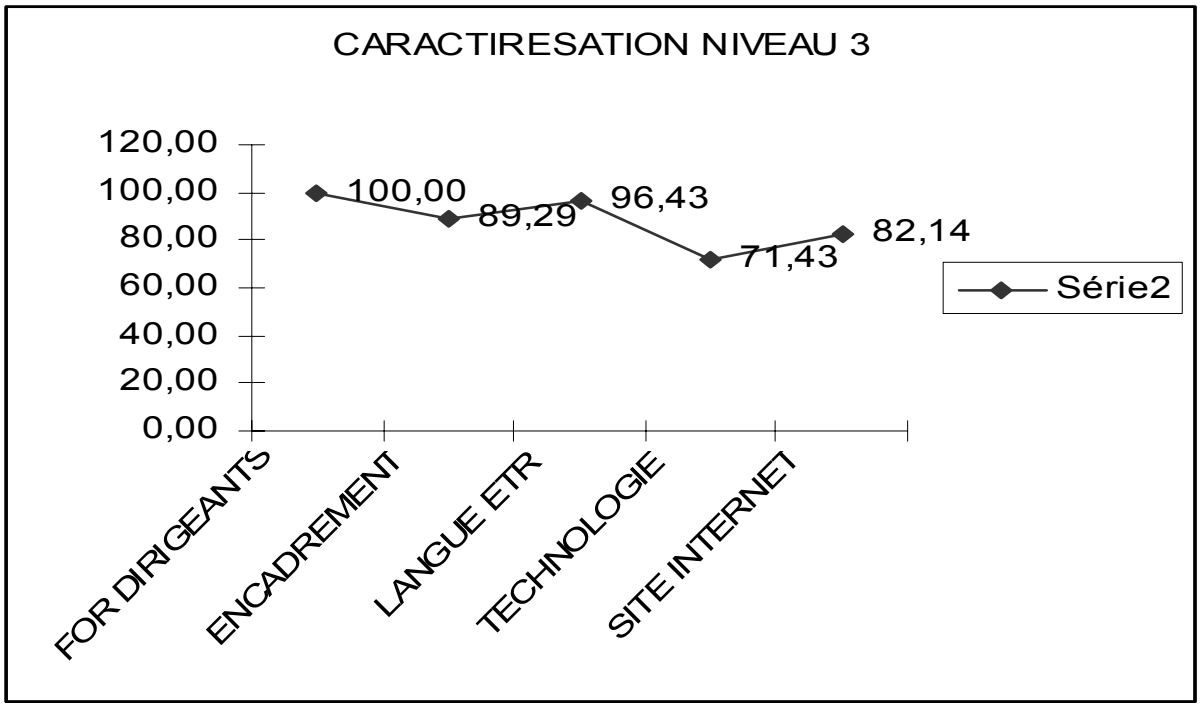
المصدر:نتائج تحليل معطيات الدراسة

وعلى إن دل على شيء إنما يدل على أن إنشاء المؤسسات على غرار قرار استثماري يتطلب المخاطرة و روح المخاطرة موجودة بنسبة عالية في أغلب التكوين و المستوى (3 ثانوي).

أكثر نتائج التحليل أن المستوى التعليمي للمسير ليس له علاقة مع رقم الأعمال للتصدير و إنما له علاقة مع متغيرات أخرى لها علاقة بالتصدير.

نلاحظ بأن المؤسسات التي لها مسير في المستوى التعليمي (3 ثانوي) تعتمد على استخدام التكنولوجيا و الإطارات بنسب متفاوتة إلا أنها لا تعتمد على عنصر المعلوماتية في نشاطها.

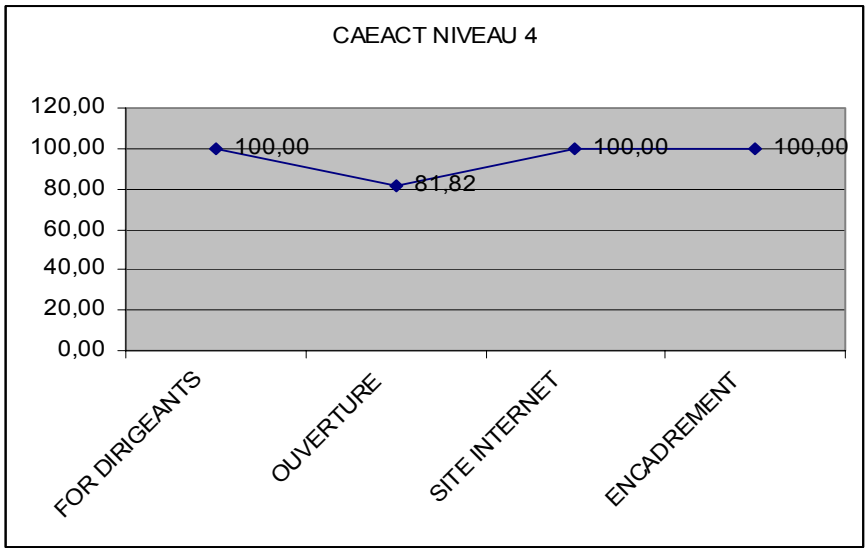
الشكل III- 17: خصوصيات المسير ذو المستوى التعليمي صنف 3



المصدر: من نتائج تحليل معطيات الدراسة الميدانية

أما فئة المؤسسات التي تسيرون مسيروها ذوي مستوى تعليمي (4 فأقل) يعتمدون على الإطارات بنسبة 100 % و على استخدام التكنولوجيا بنسبة 100% وتعتمد على استخدام المعلوماتية بنسبة 81% وهو في الحقيقة يدل على أن المستوى التعليمي (4 فأقل) الذي يفكرون من أجل في كيفية التأقلم مع المعطيات الاقتصادية الجديدة المتمثلة في تأهيل الموظف إلى أساليب خارجية قصد التصدير أو على الأقل الاستثمار حصتهم في السوق و الاستثمار استمرارية نشاطهم قصد البقاء أو التطور و الشكل 18 يوضح ذلك.

الشكل III- 18: خصوصيات المسك ذو المستوى التعليمي صنف 4



المصدر: من نتائج تحليل معطيات الدراسة الميدانية

II - 2-3 التحليل القياسي

1. الطريقة الأولى: التحليل العاملي التمييزي (Analyse Factorielle Discriminante) . AFD

تسمى طريقة التحليل العاملي المميز (Analyse factoriel discriminante) بتصنيف مفردات الدراسة إلى مجموعات اعتمادا على مقياس (معيار) أو أكثر أو التمييز بين المجموعات على أساس التجميع الخطي لعدة مقاييس. ويعد أسلوب التحليل التمييزي الخطي أحد الأساليب الإحصائية لتحليل المتغيرات المتعددة ذات الطبيعة التنبؤية والذي يتعامل مع بيانات الى تنطوي على وجود عدة متغيرات مستقلة ومتغير تابع نوعي هو طبيعة ثنائية أو هو طبيعة متعددة.

يتميز أسلوب التحليل التمييزي الخطي المجموعة من الخصائص التي إستعملت في كونه يسمح بتوظيف قدر من المعلومات التي تتضمنها المتغيرات المستقلة لتقدير سلوك المتغير التابع حيث يقوم بتحليل القدر من المعلومات الذي يحتويه كل متغير مستقل في وقت واحد بالإضافة إلى المعلومات الناتجة عن التأثير المتبادل فيما بين المجموعة المتغيرات المستقلة الخاضعة للدراسة. وقد يستخدم الأسلوب الأول للتفرقة بين مفردات مجتمع ينتمي إلى مجتمعين باستعمال التحليل التمييزي الخطي وقد يلجأ للتفرقة بين مفردات أكثر من مجتمع ينتمي إلى مجتمعين باستعمال التحليل التمييزي المتعدد. وأقصى عدد لدوال التمييز التي يمكن اشتقاقها بغاية عن عدد المجموعات مطروحا منها الواحد.

استهدفت الدراسة الميدانية بتحليل الخصائص الإحصائية للمتغيرات المعتمدة بالإسقاط على المؤسسات موضوع الدراسة. اعتمدنا في دراستنا هذه على: رقم أعمال الصادرات (CA.EX)، المستوى التكنولوجي (Tech.)، حجم الإطارات (Encadrement) و التأطير الخاص (Org. Sp.) معايير لتصنيف المؤسسات إلى مؤسسات قابلة للتدويل (درجة تمييز 1) ومؤسسات محلية غير قابلة للتدويل حاليا (درجة تمييز 2)*، حيث لوحظ وجود ارتباط معنوي بين المتغيرات الأربع. وبغرض أسلوب التحليل التمييزي يستخدم في الدراسة إلى 15 متغيرة لدراسة إمكانية التمييز بين مجموعتين حيث ارتأينا تقسيم العدد الإجمالي لمؤسسات الدراسة إلى 24 مؤسسة تشكل المجموعة الأولى (مؤسسات قابلة للتدويل) و 36 مؤسسة الباقية تشكل المجموعة الثانية (مؤسسات غير قابلة للتدويل حاليا).

وعليه باستخدامنا لطريقة التحليل التمييزي نحاول الإجابة على السؤال التالي:

انطلاقا من المتغيرات المعتمدة في التحليل **ما هي المتغيرات التي تسمح بالتمييز بين المؤسسات القابلة للتدويل والمؤسسات غير القابلة للتدويل حاليا؟ ومن ثم ما هي العوامل المفسرة لإمكانية اعتماد عملية التدويل كخيار إستراتيجي أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية؟**

من الفرضيات التي يستند إليها التحليل التمييزي اختلاف المتوسطات الحسابية للمجموعات ولاختبار هذه الفرضية ندرج الجدول التالي والمعد الغرض.

* ملحق 3 قاعدة المعطيات المعتمدة للتحليل القياسي ص 264

جدول III- 16: جدول اختبار تساوي المتوسطات الحسابية لمجموعة الدراسة

	Lambda de Wilks	F	ddl1	ddl2	Signification	
V3	0,748	19,516	1	58	0	*
V4	0,803	14,211	1	58	0	*
V5	0,877	8,12	1	58	0,006	*
V6	0,792	15,268	1	58	0	*
V7	0,767	17,652	1	58	0	*
V8	0,667	29	1	58	0	*
V9	0,734	20,976	1	58	0	*
V10	0,977	1,392	1	58	0,243	
V11	0,769	17,444	1	58	0	*
V12	0,769	17,4	1	58	0	*
V13	0,948	3,164	1	58	0,081	
V14	0,816	13,113	1	58	0,001	*
V15	0,924	4,756	1	58	0,033	*
V16	0,864	9,167	1	58	0,004	*
V17	0,067	812	1	58	0	*

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج برنامج SPSS V13.0

من الجدول أعلاه نلاحظ القوة التمييزية لـ 87% من المتغيرات حيث ظهرت 13 متغيرة لها قدرة على التمييز بين المؤسسات القابلة للتدويل والمؤسسات غير القابلة لتدويل حاليا. بالإضافة إلى عمود قيمة F لفيشر والدلالة المرافقة لها يبدوا أن متغيرات الدراسة هي متغيرات مميزة بين المجموعتين ما عدا المتغيرتين: V10: الموقع الجغرافي و V13: التجربة الدولية للمسير. نلاحظ أن مؤشر الدلالة أقل من 0.05. وعليه يمكن القول بأن الفروق الإحصائية الدالة بين المجموعتين المختلفة.

يمكن الانتقال إلى اختبار Box لتساوي مصفوفات التغاير لعينة الدراسة، فهو اختبار لقياس مدى التجانس بين مجموعات الدراسة، كلما كان مستوى الدلالة نرى العدد القائل بتساوي مصفوفات التغاير للمجموعات. ويوضح الجدول التالي نتائج اختبار M de Box.

الجدول III-17 : اختبار BOX لتساوي مصفوفات التغاير

Déterminants2 Log		
DS	Rang	Déterminant Log
1	1	-1,934
2	1	0,446
(matrice identité)	1	0
Les rangs et logarithmes naturels des déterminants imprimés sont ceux des matrices de covariance du groupe des fonctions discriminantes canoniques.		
Résultats du test		
M de Box		28,862
F	Approximativement	28,431
	ddl1	1
	ddl2	8988,163
	Signification	0
Teste l'hypothèse nulle de matrices de covariance à égales populations des fonctions discriminantes canoniques.		

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج برنامج SPSS V13.0

بالنظر إلى نتائج اختبار Box يتبين وجود فروق إحصائية دالة في مصفوفة التغاير (التباينات المشتركة) للمجموعات وهي أقل من مستوى الدلالة المعتمد 0.05. كما يشير عمود Rang متغيرات (مستقلة) من بين 15 متغيرة مقترحة في الدراسة. ويتبين من نتيجة الاختبار عدم تساوي مصفوفات التغاير لمجموعات الدراسة، مما يدل على أن المجموعات كانت متطابقة حول أوساطها مع الأخذ في الاعتبار التباينات والتغيرات بين متغيراتها.

ننتقل الآن إلى استعمال أسلوب "خطوة خطوة" (Pas à pas) لاختبار قدرة المتغيرات على التمييز بين المؤسسات وفقا للمبدأ التالي:

- يتبين في الخطوة الأولى المتغيرة المحققة لأقل قيمة لإحصاءة Lambda de Wilks وأقل قيمة لإحصاءة F وبالتالي تؤخذ كمتغيرة ذات قدرة على التمييز بين المجموعات انطلاقا من مجموعة خصائصها

- في الخطوة الثانية، من بين المتغيرات المتبقية، أي منها ذات قدرة على التمييز بين المجموعات، للبيث تحقق أقل قيمة لـ Lambda de Wilks وأعلى قيمة لـ F ...
- ... وهكذا يتم تكرار العملية إلى غاية الحصول على مجموعة المتغيرات ذات القدرة الكبيرة في التمييز بين المجموعات تحتوي على متغيرات للتحليل الراهنة وتستثنى باقي المتغيرات لعدم قدرتها على التمييز.

ويوضح الجدول الموالي عدد الخطوات التي تم اختيار قدرة المتغيرات على التمييز:

جدول III- 18: دلالة إحصائيات المتغيرات المدرجة والمستثناة من التحليل[a,b,c,d]

Pas	Introduite	Lambda de Wilks							
		Statistique	ddl1	ddl2	ddl3	F exact			
						Statistique	ddl1	ddl2	Signification
1	V17	,067	1	1	58,000	812,000	1	58,000	,000
2	V11	,058	2	1	58,000	465,622	2	57,000	,000
A chaque pas, la variable qui minimise le lambda de Wilks global est introduite.									
a Le nombre maximum de pas est 30.									
b Le F pour introduire partiel minimum est 3.84.									
c Le F partiel maximum pour éliminer est 2.71.									
d Seuil du F, tolérance ou VIN insuffisant pour la poursuite du calcul.									

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج برنامج SPSS V13.0

من جدول الحالات يتبين أن العدد الأقصى للخطوات هو 30 خطوة. وحسب الإحصائية F ومستوى الدلالة نجد أن المتغيرات المدرجة في التحليل مرتبة حسب قدرتها على التمييز هي: التحليل الخاص بـ مستوى التكنولوجيا المستخدمة. وتظهر الإحصائيات المقابلة لـ المتغيرات ذات دلالة كبيرة. وعليه فإن من بين 15 متغيرة مقترحة في التحليل تظهر متغيرتين فقط القدرة الكبيرة على التمييز بين المجموعتين اعتمادا على المعايير الأربعة السابق ذكرها وهي: رقم الجمال الصادرات، المستوى التكنولوجي، حجم الإطارات، والتحليل الخاص *.

* انظر الملحق 4 جدول المتغيرات المستثناة من الدراسة ص 265

جدولIII - 19: متغيرات التحليل باستعمال أسلوب خطوة بخطوة

Pas		Tolérance	F pour éliminer	Signification du F pour éliminer	Lambda de Wilks
1	V17	1,000	812,000	0	
2	V17	,938	702,748	0	,769
	V11	,938	8,883	0	,067

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج برنامج SPSS V13.0

يبين الجدول أعلاه ترتيب الخطوات والمتغيرات حسب قدرتها على التمييز ونلاحظ انعدام مستوى دلالة F لإقصاء المتغيرة من النموذج. بقد ز في الخطوة الأولى اعتماد المتغيرة V17 (التي لها أعلى) بقيمة معدومة لـ Lambda de Wilks وقيمة كبيرة لـ F مستوى دلالة معدوم وهو ما يعني أن قوة التمييز بين المؤسسات القابلة للتدويل (المجموعة 1) والمؤسسات غير القابلة للتدويل في الوقت الحالي (المجموعة2) تعود بالدرجة الأولى إلى التي لها أعلى . وفي الخطوة الثانية ز إدخال متغيرة المستوى التكنولوجي V11 يرتفع قيمة إلى 0.769 بالنسبة للتي لها أعلى وإلى 0.067 بالنسبة للمستوى التكنولوجي وتبين قيم F دالة إلى حد كبير. و تأسيسا على هذه النتائج لمستوى التكنولوجيا المستخدمة وللتي لها أعلى تأثير كبير على إمكانية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة موضوع الدراسة.

بعد استخراج المتغيرات التي لها قدرة على التمييز بين مجموعات الدراسة ننتقل إلى التعبير الرياضي للتمييز بين المجموعتين وهو ما يعرف باسم "دوال التمييز القانونية". ويبين الجدول القيم الذاتية المقابلة لدالة التمييز المستخرجة ومدى مقدار التشتت المواجق ونسبة الارتباط القانوني.

جدول III- 20 : القيم الذاتية

Fonction	Valeur propre	% de la variance	% cumulé	Corrélation canonique
1	16,338(a)	100,0	100,0	,971
a Les 1 premières fonctions discriminantes canoniques ont été utilisées pour l'analyse.				

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج برنامج SPSS V13.0

يفيد الجدول في معرفة خصائص دالة التمييز القانونية المستخرجة حيث أن عدد الدوال المستخرجة حسب طريقة التحليل التمييزي هو عدد المجموعات ناقص الواحد. الذي تحصلنا عليه دالة تمييز قانونية واحدة ذات قيمة ذاتية هي 16.338 بنسبة ارتباط قانوني 0.971 وبتشتت إجمالي هو 100%. يتعكس نسبة الارتباط القانوني ذات الدالة قوة ارتباط المتغيرات المدرجة في التحليل ذات الدالة وهي: التأثير الخاص ومستوى التكنولوجيا. بينما تشير القيم الذاتية المقابلة للدالة إلى مقدار تشتت ذات المتغيرات حول المحور العاملي الممثل ذات الدالة.

يمكن اختبار دالة التمييز المستخرجة اعتمادا على الجدول الآتي:

جدول III- 21: اختبار دالة التميز القانونية

Lambda de Wilks				
Test de la ou des fonctions	Lambda de Wilks	Khi-deux	ddl	Signification
1	,058	162,614	2	,000

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج برنامج SPSS V13.0

من خلال طرح اختبار دالة التمييز استخدام إحصائية Lambda de Wilks وهو مؤشر لمقدار التباين غير المفسر في الدرجات التمييزية ومنه قيمة الإحصائية ذات الدلالة الصغيرة منه نتائج التحليل الجدولي على قيمة Khi-deux مرتفعة منه دل على جودة التمييز للدالة. ويبين الجدول السابق نتائج الاختبار. وبالتالي تظهر قيمة **Khi-deux** مرتفعة المستوى دلالة 0.000 أي أن الدالة المستخرجة محققة لمعيار جودة التمييز.

يوضح الجدول الآتي المعاملات المعيارية (متغيرات الدراسة مرمزة للتصرة) لدوال التمييز والتي تفيد في المقارنة بين تأثيرات المتغيرات الكمية في النموذج.

جدول III- 22: معاملات دالة التمييز القانونية المعيارية

Coefficients des fonctions discriminantes canoniques standardisées	
	Fonction
	1
V11	,391
V17	1,023

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج برنامج SPSS V13.0

حسب الجدول تكتب دالة التمييز المستخرجة من الشكل التالي:

$$F = 0.391*V_{11} + 1.023*V_{17}$$

وتفيد هذه الدالة التمييزية القانونية المعيارية في عملية التقدير أنه انطلاقا من مجموعة الخصائص الأربعة القدرة على التمييز (التأهيل الخاص والمستوى التكنولوجي) لمؤسسة ما أن يتم تصنيفها ضمن مجموعة من المجموعتين: مؤسسات قابلة للتدويل أو مؤسسات غير قابلة للتدويل في الوقت الحالي.

إن الدالة السابقة تفيد في عملية التقدير أن الجدول التالي يبين معاملات دالة التمييز القانونية والتي تفيد في عملية التنبؤ حيث يمكننا التنبؤ بالمجموعة التي تنتمي إليها الحالات الجديدة التي لم تكن في موضوع دراستنا ونريد أن نتنبأ بمجموعة انتمائها.

جدول III- 23: معاملات دالة التمييز القانونية

Coefficients des fonctions discriminantes canoniques	
	Fonction
	1
V11	,516
V17	7,902
(Constante)	-4,195
Coefficients non standardisés	

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج برنامج SPSS V13.0

وعليه تكتب دالة التمييز القانونية من الشكل :

$$F = -4.195 + 0.516*V_{11} + 7.902*V_{17}$$

و تتحدد قيمة دالة التمييز عند مركز ثقل المجموعة الممثلة للدالة من خلال الجدول التالي:

جدول III- 24: دالة التمييز عند مراكز ثقل المجموعات

Groupes	Fonction
	1
1	4,867
2	-3,245
Fonctions discriminantes canoniques non standardisées évaluées aux moyennes des groupes	

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج برنامج SPSS V13.0

وفي حالة التنبؤ بانتماء مؤسسة ما إلى مجموعة من المجموعتين تتم مقارنة قيم دالة التمييز القانونية بكل مركز ثقل ومن ثم يتم تصنيفها اعتمادا على أقرب مسافة ممكنة.

نطرح سؤالا هاما في سياق التحليل وهو: ما هي دالة التمييز التي تعتبر رياضي لاختلاف خصائص المجموعتين (1و2) وما نسبة الارتباط القانوني الدالة تعكس قوة ارتباط المتغيرات المدرجة في التحليل الدالة أي تفسير اقتصادي يمكن إعطائه الدالة

نستفيد في تفسير وتسمية دوال التمييز القانونية المعيارية إلى مقدار تشتت المتغيرات حول المحاور العاملية الممثلة الدوال ونسبة الارتباط القانوني للمتغيرات المرتبطة الدوال. يمكن استخدام الجدول المصفوفة الهيكلية والتي تسمى إلى حد كبير بتسمية دوال التمييز.

الجدول III- 25: مصفوفة البنية

	Fonction
	1
V17	,926
V7(a)	,371
V6(a)	,319
V8(a)	,315
V14(a)	,234
V10(a)	,140
V11	,136
V15(a)	,129
V12(a)	,117
V9(a)	-,069
V5(a)	,028
V13(a)	,025
V3(a)	-,024
V16(a)	-,019
V4(a)	,010
Les corrélations intra-groupes combinées entre variables discriminantes et les variables des fonctions discriminantes canoniques standardisées sont ordonnées par tailles absolues des corrélations à l'intérieur de la fonction.	
A Cette variable n'est pas utilisée dans l'analyse.	

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج برنامج SPSS V13.0

من خلال الجدول أعلاه يظهر الارتباط الكبير (0.926) لمتغيرة التأهيل الخاص بالعامل يليه ارتباط أقل لمتغيرة المستوى التكنولوجي. و انطلاقا من فكرة أن نوعية التأهيل والتكنولوجيا المستعملة هي متغيرات تابعة للإستراتيجية للمؤسسة يمكن تسمية دالة التمييز المستخرجة بـ: **إستراتيجية المؤسسة.** أن إستراتيجية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة هي عامل أساسي مفسر لإمكانية تدويل المؤسسات.

يقترح اختبار جودة التصنيف المعتمد من قبل الباحث مقارنة بالتصنيف الحاصل عليه من خلال دالة التمييز القانونية المستخرجة ويمكن الجدول أعلاه نتائج التصنيف:

جدول III- 26: نتائج التصنيف

Résultat du classement (a)					
		V2	Classe(s) d'affectation prévue(s)		Total
			1	2	
Original	Effectif	1	24	0	24
		2	1	35	36
	%	1	100,0	,0	100,0
		2	2,8	97,2	100,0
a 98,3% des observations originales classées correctement.					

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج برنامج SPSS V13.0

من خلال نتائج التصنيف الواردة في الجدول أعلاه نلاحظ أن جودة التصنيف كانت بنسبة 98.3% أي تعني أن نسبة المفردات المصنفة تصنيفا صحيحا من قبل الباحث مقارنة بالتصنيف عن طريق دوال التمييز المستخرجة. وتعتبر النسبة عالية ودالة. و على أساس المعايير المعتمدة في تصنيف المؤسسات موضوع الدراسة إن مؤسسات قابلة للتدويل وأخرى غير قابلة للتدويل في الوقت الحالي على معايير مميزة حيث تمثلت في: رقم أعمال الصادرات المستوى التكنولوجي حجم الإطارات والتأهيل الخاص .

2. الطريقة الثانية: التحليل إلى مركبات أساسية Analyse En Composante Principales

تهدف طريقة التحليل إلى مركبات أساسية ACP إلى اختصار عدد المتغيرات المفسرة إلى أقل عدد ممكن وممكن استخراج العوامل الخفية المتحكمة في الظاهرة موضوع الدراسة. وفي دراستنا هذه نسعى إلى الكشف عن العلاقات الهيكلية بين المتغيرات الخمسة عشر والأي اعتمدنا عليها في الطريقة السابقة للتحليل التمييزي.

ندرج الجدول التالي لعرض نتائج اختبارين أساسيين في هذا التحليل وهما: اختبار كايزر-ماير-أولكين (K-M-O) لمدى كفاية العينة واختبار Bartlett's لمدى وجود ارتباط بين متغيرات الدراسة.

جدول III- 27: نتائج اختبار Bartlett's ومؤشر KMO

Indice KMO et test de Bartlett		
Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,747
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	453,170
	ddl	105
	Signification de Bartlett	,000

المصدر: نتائج برنامج SPSS نسخة 13.

يتضح من الجدول نتائج اختبار كايزر-ماير-أولكين (K-M-O) وهو يشير إلى مدى تحقق إحدى حريات الهيكل وهي قيمة (K-M-O) المساوية 50%. وهو ما يفسر تحقق حيث بلغت قيمة المؤشر 0.747 أي ما يدل على كفاية العينة موضوع الدراسة والتحليل. كما تظهر نتيجة اختبار Bartlett's دالة ويعد مؤشرا لاختلاف مصفوفة الارتباط عن مصفوفة الوحدة أين توجد تباينات مشتركة بين متغيرات الدراسة تشكل مجموعة من العوامل الخفية وهو ما نسعى إلى الكشف عنها.

لأصل نستخرج التباين المشترك بين متغيرات الدراسة من خلال قيم من مصفوفة معاملات الارتباط الصورية (Anti-Image Matrix) وهي موضحة في الجدول التالي:

جدول III - 28: مصفوفة المعاملات الصورية

وإذا تتبعنا الأرقام الموسومة بـ Extraction (a) في القطر الرئيسي لمصفوفة المعاملات الصورية نجد أن 94% من المتغيرات ذات معامل ارتباط جوري يساوي أو يفوق 0.50 مما يدل على استيفاء النسبة من المتغيرات لفرضية كفاية العينة لكل متغير.

يبين الجدول الموالي جودة تمثيل المتغيرات انطلاقا من معاملات الارتباط المتعدد ومقدار التباينات المشتركة بين المتغيرات.

جدول III-29: جودة التمثيل المتغيرات

Qualité de représentation		
	Initial	Extraction
V1	1,000	,605
V2	1,000	,804
V3	1,000	,526
V4	1,000	,693
V5	1,000	,516
V6	1,000	,757
V7	1,000	,629
V8	1,000	,117
V9	1,000	,512
V10	1,000	,339
V11	1,000	,369
V12	1,000	,576
V13	1,000	,438
V14	1,000	,215
V15	1,000	,549
Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.		

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج برنامج SPSS V13.0

يشير العمود الأول في الجدول (Initial) إلى مربع قيمة الارتباط المتعدد بين المتغير من جهة وبقية المتغيرات من جهة أخرى بينما يبين العمود الثاني (Extraction) حلول توافق مربعات

التباينات المشتركة وجد كل متغير في العوامل المستخرجة. و كلما تعدوا متغيرات الدراسة درجات جودة للتمثيل مرتفعة.

نبدأ إلى مرحلة استخراج القيم الذاتية ونسب التشتت حول المحاور العاملية وخصائصها الإحصائية والعرض ندرج الجدول أدناه.

جدول III- 30: القيم الذاتية ونسب التشتت

Variance totale expliquée									
Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus			Somme des carrés des facteurs retenus pour la rotation		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	5,687	37,914	37,914	5,687	37,914	37,914	4,041	26,940	26,940
2	1,959	13,062	50,976	1,959	13,062	50,976	3,605	24,036	50,976
3	1,299	8,659	59,634						
4	1,062	7,080	66,714						
5	,852	5,677	72,392						
6	,832	5,548	77,939						
7	,742	4,944	82,883						
8	,619	4,124	87,007						
9	,565	3,765	90,773						
10	,437	2,916	93,689						
11	,288	1,921	95,610						
12	,244	1,624	97,234						
13	,184	1,229	98,463						
14	,144	,963	99,426						
15	,086	,574	100,000						
Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.									

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج برنامج SPSS V13.0

يعتمد التحليل في الجدول على عمود العوامل المستخرجة لعملية التدوير. و قد مكنتنا طريقة التحليل إلى مركبات أساسية من اختصار عدد المتغيرات من 15 إلى عاملين كما يوضح

يتسما ر بالشمولية وبتمثيل جيد لكافة المتغيرات الأصلية. و بعد عملية التدوير نلاحظ أن العوامل المستخرجة تفسر حوالي 51% من التباين الكلي للدراسة وهي نسبة مقبولة لأن الباحث يسعى لتفسير التباين. يفسر المحور الأول 26.94% من التشتت الإجمالي وتقابله أعلى قيمة ذاتية وهي 4.041 أما يفسر المحور الثاني 24.036% من التشتت الإجمالي وتقابله القيمة الذاتية 3.605.

والسؤال الذي يطرح في هذا الصدد **ما هو التفسير الاقتصادي للمحورين العامليين المحصل عليهما؟** نستعين في تفسير وتسمية العوامل المستخرجة إلى نسب ارتباط متغيرات التحليل بالمحاور المقابلة لها والعوامل ونسب التشتت حولها. وهذا الغرض نقدم الجدول الموالي لمصفوفة العوامل بعد التدوير حيث تتميز بالوضوح في إمكانية ملاحظة المتغيرات المرتبطة بكل عامل من العوامل المستخرجة، مما يسهل عملية تفسير المحاور العاملية.

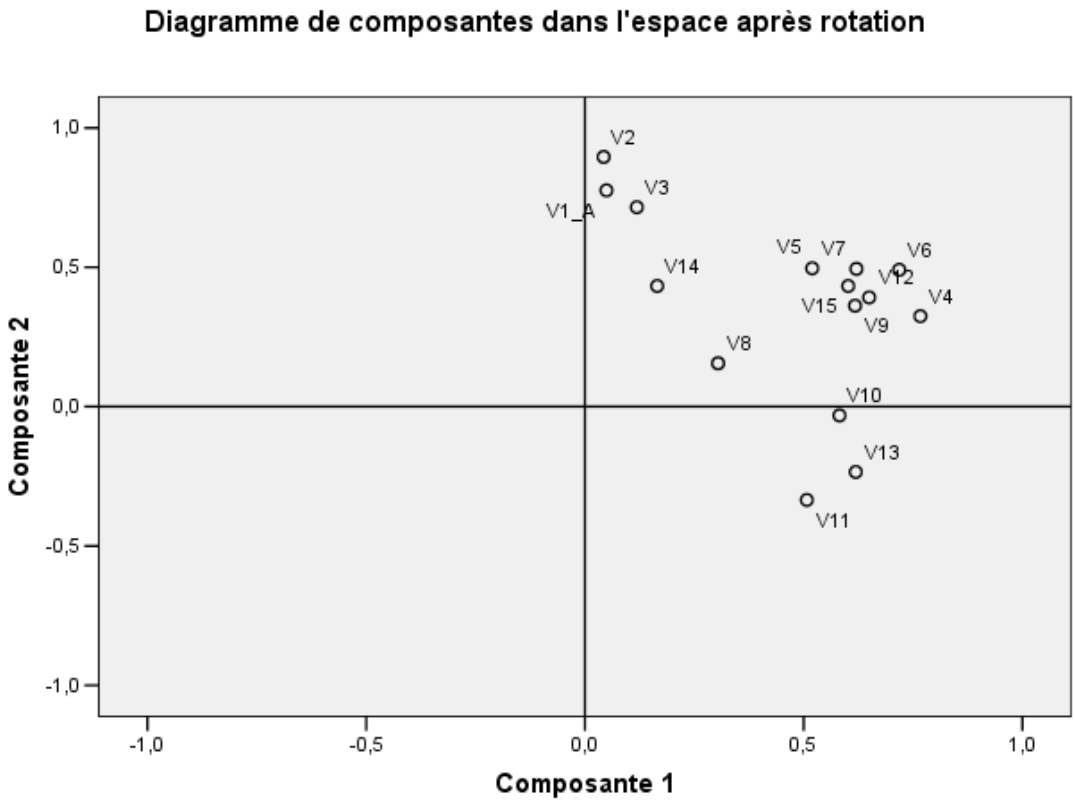
جدول III- 31: مصفوفة العوامل المستخرجة بعد عملية التدوير

Matrice des composantes après rotation(a)		
	Composante	
	1	**2**
V4	,767	
V6	,718	,491
V12	,650	
V7	,620	,494
V13	,619	
V9	,617	
V15	,602	
V10	,582	
V5	,519	,496
V11	,507	
V8		
V2		,896
V1		,776
V3		,715
V14		
Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales. Méthode de rotation : Varimax avec normalisation de Kaiser.		
A La rotation a convergé en 3 itérations.		

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج برنامج SPSS V13.0

نلاحظ أن العامل الأول ارتبط إيجابا حد كبير بالمتغيرات V4: الموقع الإلكتروني V5 : درجة الانفتاح V6 : حجم الإطارات V7 : تكوين المسير V9: مستوى التكنولوجيا المستعملة V10: رقم أعمال الصادرات V11: التجربة الدولية للمسير V12: اللغات الأجنبية V13: الأجور والرواتب V15: التأطير الخاص . كما ارتبط العامل الثاني إيجابا حد كبير بالمتغيرات الثلاثة: V1: عدد العمال V2: رقم الأعمال V3: القيمة المضافة. ولتوضيح أكثر بيانيا ندرج الشكل أدناه:

الشكل III- 19: مصفوفة العوامل المستخرجة بعد عملية التدوير



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج برنامج SPSS V13.0

و نلاحظ أن العلاقة بين المتغيرات الثلاثة الأولى ارتبطت بشكل كبير بالمحور العاملي الثاني التي مؤشرات تستخدم لتصنيف المؤسسات حسب المعيار التأطيري الذي يتضمن القيام الحجم وعلى كذلك تسمية العامل بـ: حجم المؤسسة. كما أن معظم المتغيرات الأولى ارتبطت بالمحور الثاني التي متغيرات تتعلق بمستوى تطور أو نمو المؤسسة لذلك كذلك تسمية العامل بـ مستوى نمو المؤسسة.

إهرلى ŠHUS طريقة التحليل إلى مرحلات أساسية باختصار حالة المتغيرات المقترحة للتحليل في جاملك الكلي لإمكانية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وهي: حجم المؤسسة ومستوى خبرتها.

خلاصة الفصل

من خلال تحليل هذا الفصل تبين أن تلك الأهمية البالغة التي تلعبها المؤسسات (ص و م) في الاقتصاد الوطني لا سيما الدور الذي تؤديه مستوى الاقتصاد العالمي في خلق و إنشاء مناصب الشغل وإحداث نمو اقتصادي متمثل في زيادة القيمة المضافة من طرف المؤسسات المصغرة و الصغيرة تواجه جل الجهود و اللجوء إلى الأساليب التي من شأنها تعزيز إيجابيات الدور مع الإشارة البالغة إلى قطاع المؤسسات (ص و م) نشأة في وسط اتسم باللااستقرار السياسي وعدم اقتصادي عرف بتأخر مرحلتي الانتقالية مع ما هو مطالب برفع تحديات العولمة الاقتصادية و مواجهة المنافسة الأجنبية التي ستكون وبدون شك قوية بعد انضمام الجزائر رسميا إلى المنظمة العالمية للتجارة.

وعليه تناول دراسة الجزء الثاني من هذا الفصل تأتي معالجة بعض المتغيرات الكمية و النوعية في شكل دراسة ميدانية تجرى على عينة من المؤسسات (ص و م)الجزائرية حيث تولي من الضرورة اعتماد المؤسسات على عناصر التميز واستخدامها لمستوى تكنولوجي معين من أجل انتهاج استراتيجية مثلى تجعلها حصتها في السوق أو تقيم بعض الاستراتيجيات و التحالفات مما سنتناه في الفصل القادم

الفصل الرابع

الإمكانيات الإستراتيجية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل العولمة

إن تزايد حدة المنافسة الدولية بسبب انفتاح الأسواق و تجرة المؤسسات و الانتشار الواسع للشركات المتعددة الجنسيات و غزوها عن طريق الاستثمارات المباشرة قد يعكس سلبا على تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي لا تملك كل الإمكانيات المالية و الكفاءات المهنية و هو ما يجعلها في موقع حرج للغاية مواجهة المنتجات الأجنبية التي تحتكر باعتمادها على العلامات الدولية المشهورة و عصري الابتكار و التكنولوجيا.

لقد حاول في هذا الفصل التطرق إلى الاستراتيجيات الممكنة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة كنموذج على أن إستراتيجية تعتمدها المؤسسات في ظل عولمة اقتصادية و لا استراتيجية التي تنطلق من منطق استراتيجي يلغي الاعتماد عليه و التي لم تعد تستطيع مؤسساتها الاحتكاك بعقود التحالفات مع مؤسسات كبيرة.

I- تحليل الوضعيات الإستراتيجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

I- 1 مفهوم الإستراتيجية

قد تتعدد الطرق الاستراتيجية الواجب انتهاجها من طرف (ي و ي) وتتعدد بتعدد الحلول العلمية المطبقة عليها وهذه نتائج الفصل السابق مما يعني الوسيلة الأنجع من بين الوسائل التي بإمكان (ي و ي) قادرة على رفع تحديات العولمة إن الاستراتيجية المناسبة تمكن الوظائف العلمية للمؤسسة في التي تكون قادرة على خلق علاقة قوية و مترابطة ما بين الوظيفة و الأهداف و التي تسمى في نفس الوقت بديمومة نشاطها على الأقل أو تدعم المؤسسة نحو التطور و الابتكار علاقة المؤسسة بمحيطها ما يعني إلا تحصيل حاصل القرار الاستراتيجي الذي يجعلها على المدى المتوسط و الطويل مؤسسة رابحة.

إن الأمر يتعلق بطريقة معقدة ومتشابكة قد تؤثر على بيع وظائف المؤسسة مما يجعل انتهاج الطريقة لا بد أن يعتمد على خصوصيات المؤسسة وفي نفس الوقت لا بد أن يتأسس بعد الاستراتيجي وهنا لابد أن نفكر بضرورة الدراسة التدريجية تمر من المراحل وهذه رأسها دراسة و تحليل الوضعية الاستراتيجية للمؤسسة التي قد تسمى بدورها بتحديد موقع المؤسسة من ظاهرة العولمة لا سيما الجانب المتعلق بعوامل تدويلها و إمكانية قدرتها على مواجهة متطلبات السوق الدولي التي تشهد في ظلها و قد لا نستطيع أن نتوصل إلى استراتيجية مثلى أو طريقة تسيير تنتهجها المؤسسة دور القيادي بتحليل و تشخيص استراتيجي دقيق قد يسمى بدورة للمؤسسة بأن تكون قاعدة قوية لقراراتها الاستراتيجي.

إن الحديث عن المعلومة التي الخاص أو المتميزة ديناميكية و انفتاحه المسير حسب نتائج الفصل السابق عبارة عن العوامل الرئيسية المحددة لتدويل المؤسسة إن ضرورة المراقبة المستمرة ومتابعة العوامل السلفة الذكر بواسطة التشخيص الداخلي و الخارجي من أجل الوصول إلى تقييم درجة تأقلمها (ي و ي) مع الأسواق الدولية.

هذه وسائل تعتمد كدلائل لعملية التشخيص من بينها :

- سلم التشخيص الذي قامت به مدرسة (Harvard) و التي ترى ضرورة القيام بدراسة خارجية تحدد من خلالها المحفزات و العوائق التي قد تواجه المؤسسة إن جانب ضرورة الدراسة الداخلية التي تعد من ورائها إلى تحديد نقاط القوة و الضعف لدى المؤسسة.
- المنافسة التي تحتل مكانة مهمة في تحديد استراتيجية المؤسسة ولقد درس (المنافسة) بصفة دقيقة داخل نموذج اقترحه ANSOFF و التي تسمى بالتحليل من المثلث الاستراتيجية الضيقة السائدة لدى (ي و ي) ومن خلال الدراسة الداخلية لا بد أن نتمها بدراسة المؤسسة (Portefeuille de l'entreprise) و تحليل التي تسمى المعرفة المستوى التكنولوجي

لا وجود في نفس الوقت يعني عدم امكانية تدويلها و التعامل استغلال مكثف لمزايا وحدة واحدة مثل Mc Kinsey و Ohmae بواسطة التكامل في التطور التكنولوجي.

إن التشخيص الداخلي و الخارجي يعني ضروريا للمؤسسة (أ و ب) فهو يمكن إدراج القائمة الاستراتيجية أو مركز القرار الذي بواسطته يحدد أي من الاستراتيجيات الممكنة في إطار العولمة الاقتصادية بات من الضروري على المؤسسات (أ و ب) أن تنتهج طريقة تؤدي بها إلى تدويل نشاطها و لا بد أن نشير إلى أن الطريق المنتهج و الاستراتيجية المنتهجة هي مفتاح النجاح للوصول إلى مرحلة التدويل و بالتالي على المؤسسة (أ و ب) قرار مع حول الاستراتيجية التشخيص سيتم على المؤسسة (أ و ب) أن تتخذ طريقة تؤدي إلى تدويل نشاطها و لا بد الممكنة أن وقد تكون بعض الاستراتيجيات مناسبة لا دون أن تغير مثل استراتيجية التميز بواسطة الابتكار و من خلال المؤسسة قد تتكامل في أحد من أدوار السوق لتكون مؤسسة أخرى.

استراتيجية التخصص قد تدفع هي الأخرى بالمؤسسة إلى التجمع و الابتعاد عن النشاطات الثانوية حتى تستطيع تركيز كل قواها و إمكاناتها وجعلها في خدمة نشاطها الرئيسي الاستراتيجيات من أجل أن تتعدى حدود المنافسة المتزايدة في ظل ظاهرة العولمة و المنافسة أساسا على عصر التكاليف.

التحالفات الاستراتيجية و التعاون و التكامل ما بين المؤسسات سواء محلية أو دولية قد تكون قوة موحدة و تسمى في نفس الوقت بتشكيل مجموعة و مزيتها و السوق وفي الإطار وحدة تحالفات استراتيجية تمكن للمؤسسة (أ و ب) اتخاذها من بينها:

- التكامل الانتقائي أو المؤقت ومن نتائجه تحسين القدرة على التأثير الخاص المؤدي إلى الوصول إلى تدويل النشاط.
- التكامل الوقائي ومن نتائجه تحسين المستوى التكنولوجي.
- تحالف التكامل « Alliance de Symbiose » وهو تحالف تعاوني مؤسستين أو أكثر يمكن متشابهتين و من نتائجه الحصول على عصر المعلومة الفنية والقدرات و التطورات الجديدة.

I-1-1 تعاريف استراتيجية

التعريف الأول: يقصد بالإستراتيجية وضع المؤسسة وتحديد الأهداف بعيدة المدى تسعى لتحقيقها باعتماد طرق ووسائل متعددة تتلاءم وما هو متاح للمؤسسة من موارد وتتوافق من ناحية الزمن والأهداف المرجو تحقيقها. [1]

التعريف الثاني: الإستراتيجية تتمثل في تحديد المؤسسة للوسائل اللازمة استعمالها لبلوغ أهداف طويلة المدى. و تحديد الوسائل والموارد المختلفة يتطلب تخصيصها وإدارتها بشكل فعال انطلاقا من قرارات متعددة وفي الاختيار الأمثل الذي تعمل فيه المؤسسة. [2]

التعريف الثالث: الاستراتيجية اختيار من طرف استخدام وتوزيع الموارد المتاحة قصد تغيير التوازن التنافسي وتثبيته لصالح المؤسسة من الاختيار (B.C.G 1970). [3]

التعريف الرابع: وحسب ألفريد شاندلر (Alfred Chandler) تتمثل الإستراتيجية في تحديد الأهداف والغايات الأساسية الطويلة المدى للمؤسسة ثم وضع خطة العمل وتخصيص الموارد المختلفة التي تسمح ببلوغ تلك الغايات. [4]

التعريف الخامس: يمكن تعريف الإستراتيجية على أنها مجموع القواعد المتبعة لاتخاذ القرارات الخاصة باختيار مجالات نشاط المؤسسة وفي تبني الاختيار العقلاني التالية: [5]

- مجال النشاط الذي يشمل المنتجات والأسواق
- مجالات النمو وهو ما يعني أن تقوم المؤسسة بتكثيف استثماراتها في مجالها إنتاج منتجات جديدة ومن ثم دخول مجالات جديدة
- القدرة التنافسية للمؤسسة في السوق
- التعاون La synergie: لجوء المؤسسة إلى الجمع ما بين نشاطاتها المختلفة من أجل الحصول على مجموع الأنشطة تصغر كلما كان يتم الجمع ما بين تلك الأنشطة لأنه في حالة تصغير الأنشطة يكثر فعالية بسبب تقليص التكاليف ومن زيادة الأرباح. على سبيل المثال يمكن لمؤسسة ما أن تنتج مجموعة منتجات متقاربة مثل الصابون الغاسول مواد التجميل ما يسمح من تحقيق وفورات في مجال تكاليف الحصول على المواد الأولية الإنتاج التسويق... [6]

من خلال التعاريف إلى الإستراتيجية هي قيام المؤسسة بوضع أهداف طويلة المجال متناسقة ومنسجمة فيما بينها مع تحديد الأولويات ثم تحديد الطرق التي تسمح ببلوغ تلك الأهداف

---

[1] يونس إبراهيم جيدر الإدارة الإستراتيجية للمؤسسات والشركات دمشق مركز الرأي للكمبيوتر 1999 ص 189.

[2] أحمد قاسم القريوتي نظرية المنظمة والتنظيم دار وائل للنشر والتوزيع 2000 ص 124.

[3] Ahmed Hamadouche, op. cit. p: 25 -26.

[4] Alfred D. Chandler : Stratégie et structures de l'entreprise. Les éditions d'organisation, 1972. p. 65.

[5] Ahmed Hamadouche, op. cit. p 26.

[6] Ahmed Hamadouche, op. cit. p 27.

والأ تتمثل في مجموعة من الإجراءات المتكاملة التي من شأنها تحقيق الاستراتيجية أي الوحدات الإنتاجية. مع العلم أن الطرق تتحدد حسب طبيعة الإطار الذي تعمل فيه المؤسسة وتو ظروف يتحدد بقوة المؤسسة ذاتها وبطبيعة المنافسة العاملة في السوق ونوع وحدة المنافسة الأ يفرضها. [7]

I-1-2 أسس استراتيجية

تقوم الإستراتيجية على مجموعة من الأسس هي:[8]

- امتلاك المؤسسة لمشروع جاري يشمل العديد من العناصر والأفراد الذين المشروع يمتد لفترة زمنية طويلة.
- إن سعي المؤسسة لتحقيق مشروعها يتم بتجزئة المهام المختلفة المدرجة في إطار الذين المشروع العام وإلى الذين المهام يتم في إطار المنافسة مع غيرها من المؤسسات. للبحث يتعين على المؤسسة أن تتخذ الإجراءات الملائمة لمواجهة منافسيها.
- إن الأعمال المنجزة من قبل المؤسسة سعيا لتحقيق أهدافها هي أعمال غير معروفة المنافسين أن عمل المؤسسة معرض للمخاطر ومعرض لما هو معروف.
- المشروع قدرة للتغير لمواجهة التغيرات الأ تحيط به وذلك سعيا منه لتحقيق أهدافه.
- يهدف المشروع من وضع إستراتيجية إلى تحقيق هدف يتمثل في تحقيق ذاته.

الذين أن الإستراتيجية تعتمد التخطيط من حيث الصرامة والتغير في ظل التخطيط يتميز نوعا ما بالسكون وتحاول بلوغ الأهداف المحددة مسبقا. فالمؤسسة في إطار الإستراتيجية تعمل على معرفة تصرفات المنافسين قصد مواجهتها.

I-1-3 صياغة استراتيجية

المقصود بصياغة الإستراتيجية هو: "مجموعة التصرفات والأعمال والعناصر الديناميكية الأ تحدد بتحديد المؤشر الذي يحث على التصرف وتعريفه وتنتهي بالالتزام بمجموعة من القرارات والتصرفات [9]

إن عملية الإستراتيجية تحدد بتحديد الأهداف المرجو بلوغها ثم تنتقل إلى تحديد الإمكانيات المتاحة للمؤسسة . في الأخيرة إما أن تكون عملية بلوغ تلك الأهداف أو تكون ناقصة. وفي الحالة الأخيرة تعمل المؤسسة على استكمال النقص المسجل في مواردها. وعندما يتحقق ذلك تنتقل إلى مرحلة التنفيذ.

---

[7] يونس إبراهيم حيدرة الإدارة الإستراتيجية للمؤسسات. دمشق مركز الرائد للكمبيوتر 1999 ص 189.

[8] H. Duhamel : « Stratégie et direction de l'entreprise » ; Edition Clet ; Paris 1986. p. 15.

[9] يونس إبراهيم حيدر. الإدارة الإستراتيجية للمؤسسات والشركات. دمشق دار الحامد للنشر والتوزيع 1999 ص 194.

2-I التخطيط الاستراتيجي

لقد بدأت المؤسسات الكبيرات منتصف القرن العشرين في إتباع أساليب جديدة في التسيير. من ناحية تركيز المنافسة المفروضة على المؤسسات العاملة في نفس القطاع انتهاج إستراتيجية تمكن تحقيق أهدافها. الأهداف تتمثل إما في تقليص حجم تواجدها في السوق أو الإبقاء على حجمها كما هو أو التوسع.

إن الإدارة العليا أحاطت بالمؤسسة خلال الجزء الثاني من ستينيات القرن العشرين والتي تمثلت في وجود حالات من اللايقين وعدم التأكد بالمؤسسات إذ أصبح من الواجب على العاملين تعديل الواقع الذي تعمل فيه والبحث عن العناصر التي تسمح للمؤسسة بتحقيق أهدافها.

ويقصد بالتخطيط الانطلاق من الإدراك للتعامل مع المستقبل وذلك من خلال تحديد الأهداف واختيار الأنسب منها مع تحديد طرق بلوغ تلك الأهداف والوسائل الواجب توفيرها من خلال وضع برامج لكيفية استخدام الموارد المتاحة لبلوغ تلك الأهداف.

إن المستقبل يتضمن عناصر غير معروفة أو غير متأكد منها. لذلك يلجأ المخطط إلى وضع افتراضات بناء على معطيات قد لا تكون دقيقة. وفي ظل هذا الوضع لا بد من وضع الخطط الملائمة إذا ما تحقق وضع معين أما إذا ظهرت معطيات جديدة يتم اعتماد بديل آخر.

وفي إطار التخطيط الاستراتيجي تتم المؤسسة بالمنافسين من خلال تحديد نقاط قوتها وضعفها. كما تهتم المؤسسة أن الزبائن هم أساس تغير على المؤسسة إعداد الاهتمام بالزبائن. [10]

ويصدر الإشارة إلى الاهتمام الموجود بين التخطيط البعيد المدى والتخطيط الإستراتيجي التخطيط البعيد المدى يقوم على توقعات والاستعداد لها وهذا اعتمادا على التوجهات السابقة بينما التخطيط الاستراتيجي يقوم على إخراج المستقبل (Faire Arriver).

ولقد تعددت تعاريف التخطيط الاستراتيجي. ويمكن أن نكتفي بتعريف (Ackoff) الذي يرى أن: "التخطيط الإستراتيجي هو تصور للمستقبل المرغوب والوسائل اللازمة لبلوغه". [11]

ومن الأمور التي تهم عملية التخطيط جمع المعلومات. تتوفر الأخيرة بالجهد اللازم وبالشكل المناسب وفي الوقت الضروري لها عوامل تؤثر في عملية التخطيط. ولا يتوقع الأمر عند الحد بل أن توفير المعلومات بالشكل الملائم يعتبر شرطا ضروريا لاتخاذ قرار التخطيط المناسب لكن يبقى أن هناك كيفية استخدام هذه المعلومات هو أمر مهم.

يتميز التخطيط الاستراتيجي باستمراريته في الزمن وهو يهدف إلى تطوير الخطط المختلفة المتعلقة بوظائف المنظمة من خلال مراجعة التغيرات التي تمس بيئة المنظمة بالإضافة إلى مراجعة جوانب

[10] Ahmed HAMADOUCHE, op. cit. p 31
[11] Ahmed HAMADOUCHE, op. cit. p 32

القوة التي تكمن في تنافسيتها ومراعاة جوانب البيئة التي تتطلب تضافر كل من أجل مواجهة قوة تسمح بالبقاء في السوق وزيادة حصتها من يسمح لها بتحقيق أرباح متزايدة. [12]

I-2-1 أهمية التخطيط الاستراتيجي

إن تمكن المؤسسة من امتلاك قدرة تنافسية في السوق يتطلب منها التكيف مع المتغيرات التي تحدث في السوق ويتطلب إتباع تطور يتناسب بعد الازدهار الذي منحه البقاء.

ويمكن حصر العوامل التي يتعين على المؤسسة مراعاتها في إطار التخطيط الاستراتيجي فيما يلي:

- حصر المتغيرات المؤثرة على المؤسسة. المتغيرات متنوعة إذ قد منها ما هو سياسي ومنها ما هو اقتصادي إذ متغيرات اجتماعية ثقافية تشريعية... و تسمى عملية الحصر المعرفة الاحتمالات المستقبلية لتلك المتغيرات بشكل يسمى بالتنبؤ ولو نسبيا في المؤسسة.

I-2-2 إدارة الاستراتيجية

تعرف الإدارة الإستراتيجية على أنها: "عملية تحديد غاية المؤسسة وأهدافها وتحديد المسارات أو الاحتمالات اللازمة لبلوغ الأهداف في مدة زمنية وفي بيئة سريعة التغير. وخلال التنفيذ يجري تقييم مدى التقدم في بلوغ الأهداف والمبادرة لتغيير المسارات أو الاحتمالات كلما وأينما تطلب الأمر". [13]

يمكن القول إذن أن الإدارة الإستراتيجية تعتبر علم وفن التعامل مع المستقبل في ظل ظروف تتميز بالتغيير السريع في المتغيرات.

ويمكن القول بأن الإدارة الإستراتيجية أو التخطيط الإستراتيجي يختلف عن الإدارة بالأهداف. فالأول يعتمد على المحاولة التنبؤ بالمستقبل ووضع أهداف للأجل الطويل نسبيا في حين الإدارة بالأهداف على الأجل القصير. يمكن تعريف الإستراتيجية على أنها تفكير في مآل المؤسسة يتحول إلى فعل باستخدام وسائل معينة.

وكما سبق القول فإن التحولات الاقتصادية التي يشهدها العالم تحتم على المؤسسات اتباع أسلوب تسييري يسمى للمؤسسة أن تتكيف باستمرار مع التحولات التي يشهدها محيط المؤسسة. [14]

---

[12] أحمد سيد مصطفى تحديات العولمة والتخطيط الإستراتيجي. رؤية مدير القرن الواحد والعشرين. إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع. الطبعة الثانية 1999. ص 89.

[13] أحمد سيد مصطفى. مرجع سبق ذكره. ص 91.

[14] Ahmed Hamadouche. Méthodes et outils d'analyse stratégique. Les éditions Chihab. Alger. 1997. P 8.

I- 2- 3 مستويات الإستراتيجية

يمكن أن نميز أربع مستويات داخل الإستراتيجية التي تتبعها المؤسسة لتحقيق أهدافها وهي: الإستراتيجية العليا، إستراتيجية وحدة النشاط، الإستراتيجية الوظائفية وأخيرا الإستراتيجية التشغيلية. وسنعمل فيما يلي على التعريف بالمستويات الأربع:

أ) **الإستراتيجية العليا:** في هذا المستوى يتم التعامل مع القضايا الخالصة الأهمية بالنسبة للمؤسسة مثل القضايا المتعلقة بإدخال تغيير على حجم نشاط المؤسسة، إما تقليصا أو توسيعا أو الإبقاء على مستوى النشاط كما هو عليه من قبل. وفي حالة المواجهة على توسيع نشاط المؤسسة يبغي على مسيريها تحديد طرق توسيعها من خلال الاختيار ما بين توسيع رأس المال باللجوء إلى التمويل الذاتي أو اعتمادا على التمويل المصرفي أو اللجوء إلى السوق المالية. كما يتعين على مسؤولي المؤسسة تحديد كيفية التوسع إما بخلق وحدات إنتاجية جديدة أو بشراء مؤسسات أو حدات إنتاجية قائمة أو بالاعتماد على أية طريقة أخرى تمكن من التوسع سواء بالشراكة أو التحالف... وباختصار أن هذا الإستراتيجية على درجة كبيرة من الأهمية من خلال تفعيل موارد بالجهات المهمة في المؤسسة والمتمثلة أساسا في الإدارة والمسؤولين الكبار.[15]

ب) **استراتيجية وحدة النشاط:** هذا المستوى أين تتدخل بالوحدات المختلفة المسؤولة عن وضع أهداف المؤسسة موضع التنفيذ. فالمؤسسة باختصار تتكون من عدد من الوحدات المسؤولة عن تنفيذ مهام مختلفة ستكون في إطار تنفيذ استراتيجيتها كل وحدة من وحداتها المختلفة المهمة تسيير أحد الأهداف الجزئية للمؤسسة. ويصدر الإشارة إلى هذا المستوى من الاستراتيجيات يتم تحديد من قبل الجهات العليا في الوحدات وغالبا باختصار الجهات الأكثر دراسة بإمكانيات الوحدة البشرية والمادية.

ج) **الإستراتيجية الوظيفية:** باختصار أن الوحدة الإنتاجية تتكون من مجموعة من الوظائف المختلفة المتكاملة فيما بينها في عملية يكون على مستوى الوظائف حيث يتم إدخال كل وظيفة لإستراتيجية جزئية تندرج في الإستراتيجية الخاصة بالوحدة الإنتاجية. فإذا ما أخذنا على سبيل المثال وظيفة الإنتاج تقوم وجود إستراتيجية إنتاج تتضمن مجموعة من الوظائف الجزئية كإستراتيجية الشراء، إستراتيجية التخزين، واستراتيجية التوزيع ما بين عوامل الإنتاج المختلفة المساهمة في إنتاج المنتوج الذي الاختصار. وباختصار أن الوظائف مع مستوى من المؤسسة أن تنفيذها يكون من صلاحيات المسؤولين عن تلك المستويات.[16]

---

[15] أ.د القطامين الإدارة الإستراتيجية، عمان، دار الجلاوي للنشر والتوزيع، 2002، ص 101.

[16] أ.د سيد مصطفى، تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي، القاهرة، دار الكتاب، 2000، ص 103.

د) **الاستراتيجية التشغيلية**: إن الوظائف المختلفة التي تتولى الوحدات الإنتاجية إنجازها يمكن تقسيمها ما بين الدوائر المختلفة المكونة للمؤسسة. يتولى مسؤولو هذه الدوائر تحديد وتنفيذ الإستراتيجية الخاصة بها والتي ترمي في النهاية الأمر إلى رفع الإنتاجية وتحسينها في ظل الإستراتيجية العامة للمؤسسة.

I-3 الوضعية الاستراتيجية للمؤسسة (أ و م)

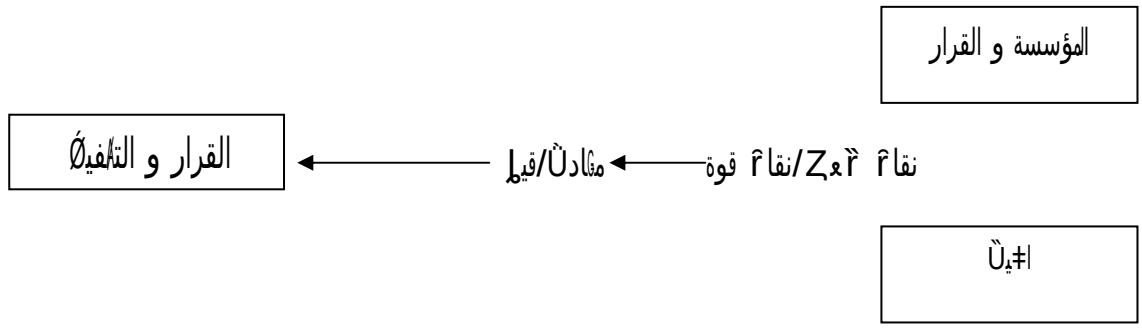
لقد حاول الباحث من خلال محاولة تسليط الضوء على قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وتمييز بين تلك التي تصل إلى تحقيق نمو أو تميزة في ظل اندماجها في اقتصاد معولم أو لا يمكن التي تحقق هذا بدون استراتيجية واضحة و دقيقة الدراسة التي انتهاج الاستراتيجية الممكنة لا بد من تحديد وضعيتها و معرفة إمكاناتها .

بدراستنا للفصل الأول أدت إلى استنتاج بأن القدرة على الإبداع سرعة المعلومة المعلوماتية تزايد وتصاعد حدة التنافس الدولي من طريق التكاليف تمثلها عناصر تلك التغيرات المتأثرة و العميقة للعولمة على المؤسسات أ و ي .

ولقد خلصنا في الفصل الثالث إلى تلك المتغيرات أو العوامل التي من شأنها أن تحفز تدويل المؤسسة مثل التطور الخاص المستوى التكنولوجي المستعمل و انفتاح المسير على العالم الخارجي و دراية بضرورة مواكبة المتغيرات الاقتصادية العالمية و ما تمليه العولمة الاقتصادية و خلال دراستنا لتحليل الوضعية الاستراتيجية للمؤسسة (أ و ي) على من خلال العوامل السابقة الذكر لا بد من تقديرها و تثمينها بالتشخيص لا بد أن يدل على حالة التطور الخاص بالمؤسسة في ظل السعي إلى تدويلها و مدى تمستوى أو درجة التعامل مع المعلومة وخصائص المسير تسمح بوضع رؤية استراتيجية للمؤسسة.

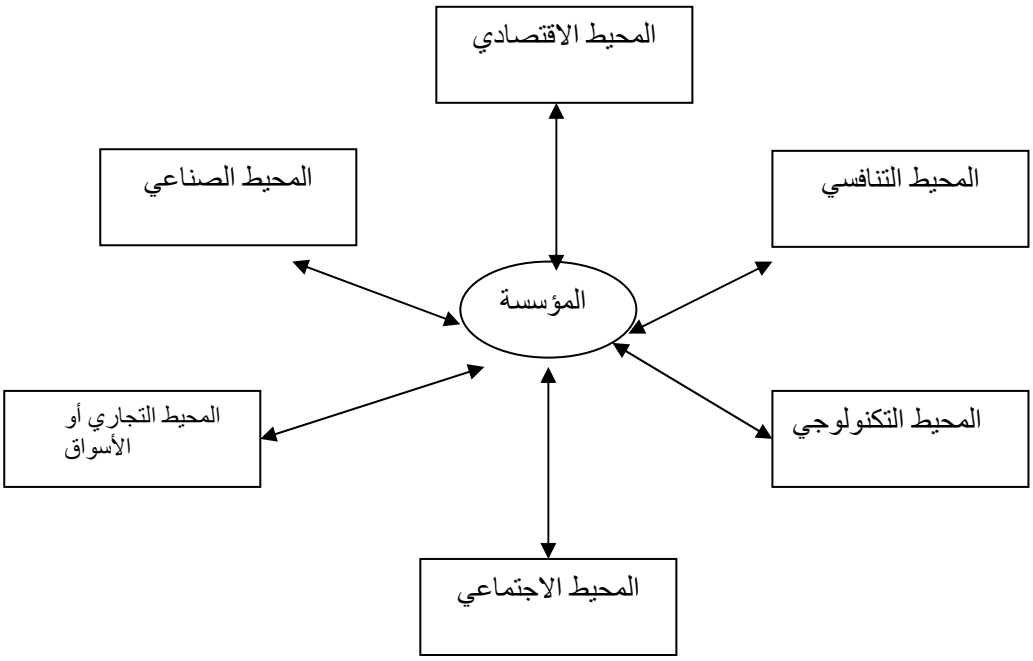
أ/ التشخيص الدولي: نقصد بالتشخيص الدولي أن قدرات و موارد المؤسسة و حفزا ومعوقا المتواجدة في محيطها وفي مناخ مسيرها.

الشكل IV-1: التشخيص الدولي



من المحيط نستنتج أنه لا بد للمؤسسة أن تقرر ما تفعله بعد ملاحظة و معرفة محيطها، فهي حتما تبحث عن الفرص الممكن تحقيقها أي المناسبة لقدراتها و كذلك تمثيل المحيط بالمخطط التالي:

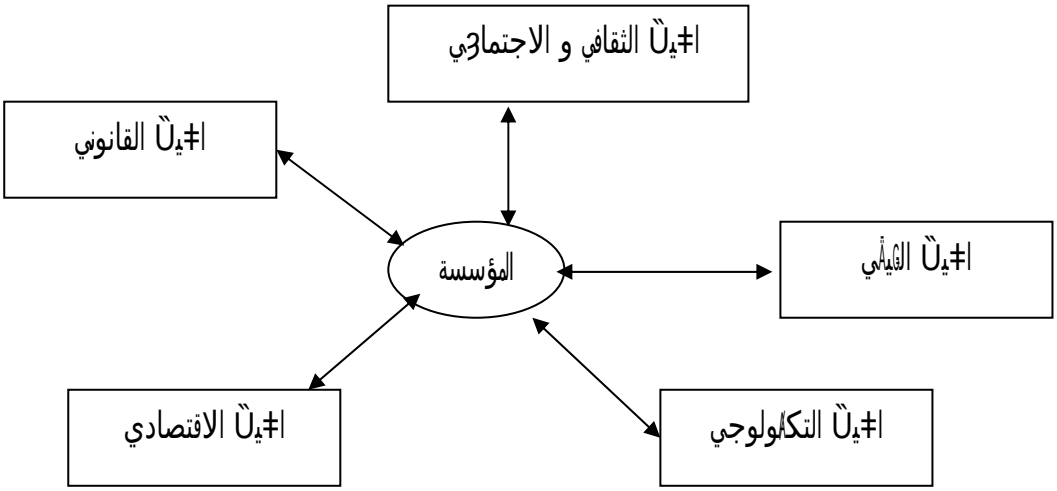
الشكل IV- 2: المحيط المباشر للمؤسسة



إن كانت الفرص التي تبحث عنها ملائمة ومتطابقة مع قوتها فإن استراتيجيتها لا تتطلب تغييرا، وإن كانت كذلك فإن الأمر يتطلب إعادة استراتيجيتها و الفائدة من التشخيص هو الوصول إلى تقييم قدراتها و جعلها في متناول محيطها.

ب/ التشخيص الخارجي: هو ذلك التقييم لقدرات المؤسسة مقابل محيطها المتغير و يعتبر المتغير في ظل العولمة نستطيع تحديد درجة الخطر الذي يهدد المؤسسة أو تحدد نوع الفرص الواجب اهتمامها.

الشكل IV- 3 المؤسسة ومحيطها الغير المباشر



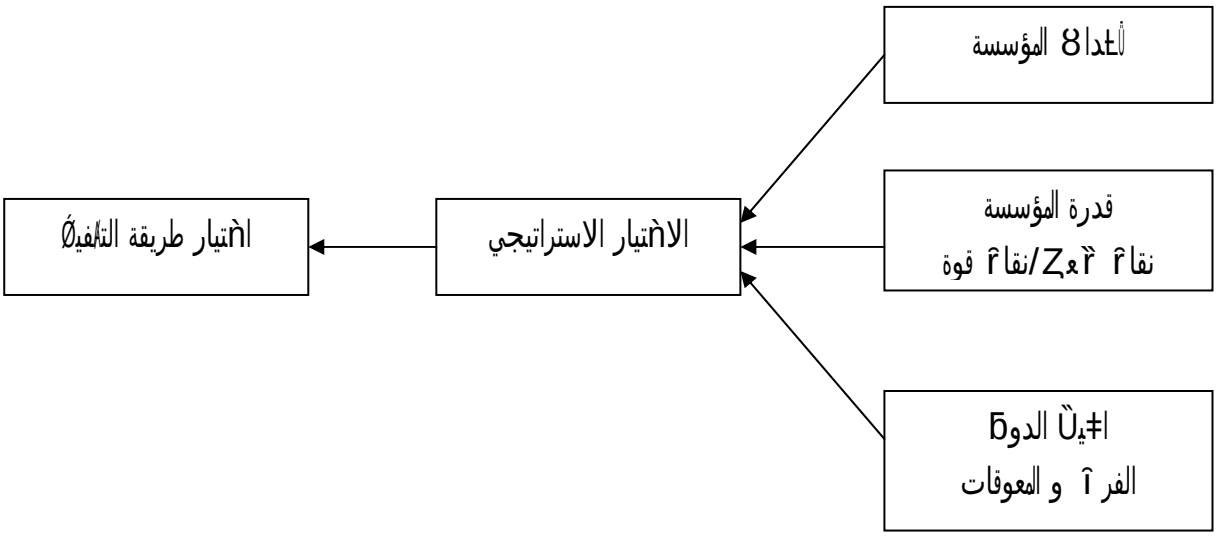
و كذلك نقوم بتحليل كل محيط و ذلك بالتعرف على مكوناته وذلك برسم الجدول التالي:

الجدول IV- 1: مكونات البيئة المؤسسة المباشر

البيئة الاقتصادي	البيئة التكنولوجي	البيئة البيئي	البيئة الثقافي	البيئة الاقتصادي
التكلفة	الابتكارات	الماء	القيم	التشريعات و رسوم
أسعار الصرف	الجديدة	التلوث	العادات	قوانين السوق
سوق العمل	طرق الإنتاج	معالجة النفايات	الأخلاقيات	قوانين العمل
الأسعار	معدات الإنتاج	استعمال الطاقة	الديانات	قيود على الصادرات
وفرة و ندرة الموارد				و الواردات
أسعار الفائدة				قوانين الاستثمار
الامتيازات على الاستثمار				

3/ التشخيص الداخلي:

الشكل IV-4: التشخيص الداخلي



إن التشخيص الداخلي و إعداده قصد الوصول بالمؤسسة إلى مرحلة التدويل يعتبر وظيفة لا بد أن يراعى فيها عنصر الموضوعية و الشمولية حتى تعطي نتائج واقعية و مطابقة للحقائق أو على الأقل في نفس الوقت قادرة على الأحاطة القرارات المتعلقة بالتشخيص الداخلي أو الخارجي لا بد أن يتم إعداده من طرف أشخاص و يصمم بعدها القيام بها من طرف المسير في حد ذاته.

I-3 - 1 المراحل الرئيسية للتحليل الاستراتيجي

لقد مر التحليل الاستراتيجي بعدة مراحل رئيسية كان في معظمها يتم التعرف نقاط قوة و ضعف المؤسسة ومن ثم تكوين وضع الاستراتيجية الملائمة لها وقد عرف التطور الاستراتيجي تطور الذي حدث في المعاملات الاقتصادية و التجارية مما جعل التغير الاستراتيجي وضرورة تكيفها مع الوضعيات الاقتصادية أمرا ضروريا بل حتميا من مسايرة المؤسسة لمحيطها الداخلي و الخارجي.

المرحلة الأولى: يعود ظهور Harvard وتعود هذه المرحلة إلى ما قبل 1960 و تسمى بمرحلة التحليل نقاط قوة وضعف المؤسسة و مقارنتها بالمنافسين هذه المرحلة يمكن إنتاج الكم والنوع الكبير للاستراتيجية دورا مهما في حياة المؤسسة.

المرحلة الثانية: تحليل محفظة النشاطات Analyse de portefeuille تعود هذه المرحلة لفترة ما بين (1960-1970) تمثلت في:

- يعود مصفوفة BCG نسبة إلى مكتب الدراسات Boston Consulting Group والتي استخدمت في جوانب بنمو النشاط بالنسبة لحصة المؤسسة في السوق.
- مميزات التجربة.

المرحلة الثالثة: يعود Mc KINSEY إلى وتعود هذه المرحلة إلى (1970-1980) وتمثلت في تحليل قطاع النشاط في تحديد الوضعية الاستراتيجية للمؤسسة.

المرحلة الرابعة: يعود M.PORTER إلى و تعود هذه المرحلة إلى (1980-1990) وتمثلت في المميزات من الشكل (U) وما الذي يؤدي إلى المزايا التنافسية على الموقع الجغرافي للنشاط ثم حجم المؤسسة كما تمثل النموذج في تحديد استراتيجية تدنية التكاليف وتمييز المنتوجات

المرحلة الخامسة: أقطاب المنافسة les pôles de compétitivité و تعود هذه المرحلة إلى بعد 1990 و التي تمثلت في طريقة تقاسم التكاليف و تبادل الخبرات من أجل تكوين نسيج اقتصادي يرمي إلى إستراتيجية مبنية على المنافسة.

والجدول التالي يبين التطور الاستراتيجي حسب المراحل التاريخية:

الجدول IV- 2: التطور الاستراتيجي حسب المراحل التاريخية

ت	المرحلة التاريخية	متضمنات التطور
1	مرحلة الخمسينات (1950s)	الكمية وليس الجودة
2	مرحلة الستينات (1960s)	اهتمام الزبون ب عمليات الإنتاج
3	مرحلة السبعينات (1970s)	ندرة الموارد ب مراقبة الجودة لتخفيض التكاليف والتكاليف
4	مرحلة الثمانينات (1980s)	الاختراق المذهل لليابان في مجال الجودة من خلال التميز التكنولوجي
5	مرحلة التسعينات (1990s)	إدارة الجودة الشاملة ب التميز التكنولوجي وعملية استخدام العاملين
6	مرحلة الألفية (2000s)	جودة الحياة والجودة في المجتمع وبيئة التوطين

Source: HUXTABLE, NEIL, Small Business Total Quality, Chapman & Hall, London, 1995,p14.

I-3 -2 المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و إمكانية التدويل: نقاط القوة و الضعف

من خلال تحليل و تشخيص البيئتين الداخلي و الخارجي للمؤسسة من أجل استغلال نقاط القوة و محاولة التصدي المستمر للنقاط الضعيفة قصد النجاح في الدخول إلى مرحلة تدويل نشاطها ومن جديد فإنها لا بد أن يكون من خلال توجيهات الاستراتيجية الدولية التي لابد أن نشير إلى درجة موضوعية القرارات حتى تصبح مطابقة للأهداف.

الواقع يدل على أن قوة الاستراتيجية تكون محدودة في المؤسسة (أو) و ضمن بيئة وجود مؤسسة قليلة جدا على رأس المؤسسة أو وجود مسير واحد يتمثل في مسيرها وفي الحالة لا بد من أن تكون الأهداف موجهة إلى كيفية تحسين النتائج الميدانية للنشاط وفي كيفية تطوير المؤسسة وقد لا يكون هناك إلا بتنفيذ تلك التوجيهات الخاصة بنتائج التشخيص وليس بنتائج مسيرة لوحدها.

وقد تتمحور الأهداف العامة للمؤسسة حول ثلاثة محاور رئيسية:

- التخصص في النشاط.
- الأهداف المراد الوصول إليها.
- مستوى الكفاءة الواجب الوصول إليها.

التنمية في النشاط: وجدت أي مؤسسة من أجل تلبية رغبات مستهلكين وعملائها أو تكيف نشاطها وفقا لتغيرات الرغبات.

الأهداف المراد الوصول إليها: تحدد أي مؤسسة اقتصادية إن تبحث أرباحها وهو الشيء الذي قد يتعارض مع الاهتمام بتحسين ظروف العمل لدى موظفيها مثلما يتطلب إرادة المدير في كيفية التوفيق بين مصالح المؤسسة و مصالح المستخدمين و مستوى الكفاءة الواجب الوصول إليه.

بعد تحديد نشاط التنمية و تحديد الأهداف المراد الوصول إليها لا بد كلك من تحديد مستوى الكفاءة الواجب الوصول إليه.

I-3 - 3 أصحاب القرار في المؤسسة: القيم و الأهداف

لقد أجرينا دراسة من طرف مكتب (إنجليزي-ألماني)سنة 2002 تحدد إن تحليل دور الخبرات و الكفاءات في تطوير المؤسسة (أ و ب) وتهدف الدراسة إن أهمية المستوى العلمي للمسير في تطبيق استراتيجية تدويل مؤسستها و أن قوة التنافسية و تربته و كل العوامل الأخرى المرتبطة بشخصية تعتبر من أفضل و عوامل تدويل المؤسسة.

ومن جهة أخرى تأثير تربية المسير على اندماج المؤسسة في الأسواق الدولية تعتبر عنصر من عناصر رأس المال.

وتبين من خلال الدراسة بأن تربية المسير خارج التراب الوطني تعمل المؤسسة تتبنى استراتيجية التصدير وتفضيلها على النشاطات و الأسواق المحلية.

وعلى العموم فإن المؤسسة في مطابقة اليوم أكثر من أي وقت مضى بطرح التساؤلات الهامة قصد رسم استراتيجيتها بسلوكات المسير وأهدافه:

- هل المسير له تربية خارج التراب الوطني؟
- هل يتمتع بمنطق توسيع المؤسسة خارج الإقليم الوطني؟
- هل لديه اتصالات و علاقات عمل مع مؤسسات أجنبية؟
- هل يفضل الاستقلالية التامة للمؤسسة أي يبحث عن شراكة أجنبية أو على الأقل محلية؟
- هل تدويل نشاط مؤسسته يعتبر من أولوياته؟
- ما هي أهداف المسير على المدى البعيد؟

I-3- 4 النماذج الاستراتيجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

I-3-4 - 1 إستراتيجية التنويع

بداية يمكن القول بأن الاختلاف الكبير في تأطير كلمة "التنويع" لدى Gort (**1962**) يعرف على أنه "درجة الاختلاف المنتجات" اعتمادا على عدد الأسواق التي يتم خدمتها من خلال المنتجات وعرف Ansoff (**1957,65**) على أنه دخول الشركة إلى أسواق جديدة بمنتجات جديدة ويتم تعريفه من جانب ثالث (**Berry 1975**) على أنه الزيادة في عدد الصناعات التي تعمل في داخلها الشركة أما الخطوة الرابعة من الفاحص ومن أمثالها (**Rumlet 1974**,Pitts et Hopkins **1982**) يستخدمون كلمة مال الأعمال أو الأعمال (Business) بدلا من كلمة الصناعة ويلجأون إلى التنويع على أنه عدد مجالات الأعمال المستقلة و التي يمكن إدارتها بشكل منفصل عن بقية مجالات الأعمال التنويع المفهوم عن "تنويع مجال الأعمال" أي دخول الشركة في مجالات نشاط جديدة أو منتج/سوق جديد (**Morsi 1993**) .

أ) استراتيجية التنويع- مصفوفة المنتج/السوق حسب ANSOFF

اقترح ANSOFF نموذج لتطوير إستراتيجية المؤسسة للبحث لا ينتهي عند حد تحليل و تشخيص الداخلي والخارجي ، وإنما إلى اقتراح استراتيجيات نوعية تساعد و معطاة ، ويعود النموذج إلى بداية 1960 ، حيث يرجع المؤسسة في مرحلة أولى اقتصادي ، ويقترح إمكانيتها إستراتيجيتها ، الإستراتيجية التوسعية و إستراتيجية تنويع المنتوجات .

يعتمد في تحليله على مصفوفة المنتوج/ السوق ، ومن المؤسسة أمامها إمكانية التركيز على منتوجات معينة في السوق أو إمكانية تنويع منتوجاتها و الجدول التالي يبين ما يلي :

الجدول IV- 3: مصفوفة المنتوج/ السوق

السوق / المنتوج	الحالي	الجديد
الحالي	الدخول إلى أسواق مع إمكانية التوسع	الدخول إلى أسواق جديدة
الجديد	إنتاج سلع جديدة	تنويع المنتوجات

Source: Marjorie Lecerf,Op-cit,p216

الدخول إلى السوق : إن الدخول إلى السوق يعطي للمؤسسة إمكانية حصر نشاطها في ميادين متمكنة منها ومن خلال التجربة الذي اكتسبته المؤسسة سيسمح لها بفرض وجودها تنافسية من طريق التصدير ومن سيتاح لها فرصة مشجعا وحصتها في السوق إلا انه في المقابل قد تتعرض إلى خطر يهدد بعض الأقمات الاعادة الى قد يعرقها قطاع النشاط أو سوق للد تاته.

الدخول إلى أسواق جديدة : يسمى الخوض الإستراتيجية بالبحث عن زبائن جدد وبالتالي ضرورة التصدير من اجل تلبية أدوات جديدة و سلوكات معينة إلا أن الأمر يتطلب استثمارات إضافية قصد إنتاج الإستراتيجية.

تنويع المنتوجات : تعد الإستراتيجية إلى دفع المؤسسة إلى إنتاج سلع جديدة لزبائن جدد إلا أن تنوع المنتاج وتعدد إشكاله قد يتطلب من المؤسسة زيادة توسيع وظائفها التمويلية والإدارية.

إنتاج سلع جديدة : تتطلب الإستراتيجية إدخال تقنيات جديدة سواء من اجل تحسين وتطوير المنتوج و إنتاج سلع جديدة .

كما ذكر تقسيم بدائل التنويع إلى الأنواع التالية:

التنويع الأفقي:حيث يتم خدمة نفس الأسواق الحالية أو العملاء و لكن باستخدام تكنولوجي مترابط أو غير مترابط مع التكنولوجيا المستخدمة حاليا.

التنويع المتمركز:حيث يوجد بعض التشابه مع الحالة السابقة.

التنويع إلى مجالات نشاط مختلفة تماما:حيث تنمو الشركة من خلال أسواق وتكنولوجيات جديدة تماما.

أ) استراتيجية التنويع حسب Wrigley

أجرى Wrigley تحليلا لخمس مائة مؤسسة وجد خوض تحليله قدر أربعة أنواع من استراتيجية التنويع اعتمادا على نسبة المبيعات ودرجة الترابط بين المنتجات.

- *مؤسسة ذات نشاط وحيد*:وهي مؤسسات تقوم بتصنيع وتوزيع منتج وحيد أو مجموعة من المنتجات المتفاوتة في الشكل و الحجم فقط.
- *مؤسسة ذات نشاط مهيمن*: و هي مؤسسات تعتمد في مبيعاتها على نشاط وحيد.
- *مؤسسة ذات أنشطة مترابطة*: و هي مؤسسات تقوم بالتنويع في أنشطة مترابطة.
- *مؤسسة ذات أنشطة غير مترابطة*: و هي مؤسسات تقوم بالتنويع دون ربط نشاطها الجديد بنشاطها القديم.

وبما لاحظ في تحليله أن مؤسسات النشاط الوحيد تختلف في شكل هيكلها التنظيمي عن بقية المؤسسات حيث عرف هيكلها بالهيكل التقليدي و المعروف اصطلاحا الهيكل الوظيفي.

ب)استراتيجية التنويع حسب RUMLET

تقدم RUMLET خطوة هامة الأمام حيث قسم التصنيفات المختلفة لاستراتيجية التنويع إلى تسع أنواع تعتمد على ثلاث مؤشرات رئيسية هي:

- *مؤشر التحصيل*: ويعرف بأنه نسبة إيرادات المؤسسة التي يمكن إرجاعها إلى أصل نشاط مستقل (مشروع/سوق).

- *مؤشر الترابط*: ويعرف بأنه نسبة الإيرادات التي يمكن إرجاعها إلى مجموعة من أنشطة المترابطة بطريقة ما أو بأخرى.

- *المؤشر الرأسي*: يعرف بأنه نسبة إيرادات المؤسسة التي يمكن إرجاعها إلى خط المنتجات الجانبية أو المنتجات الوسيطة و المنتجات النهائية لأي عمليات تصنيع في تسلسل التكامل الرأسي.

I-3-4 - 2 إستراتيجية التنافس

تعرف إستراتيجية التنافس بأنها مجموعة متكاملة من التصرفات تؤدي إلى تحقيق ميزة متواصلة ومستمرة من المنافسة وتتحدد الإستراتيجية من خلال ثلاثة مكونات رئيسية وهي[17]:

أ) **طريقة التنافس:** وتشمل إستراتيجية المنتج، إستراتيجية الموقع، إستراتيجية التسعير، إستراتيجية التصنيع، إستراتيجية التوزيع.

ب) **فضاء التنافس:** وتتضمن اختيار ميدان التنافس، الأسواق والمنافسة.

ج) **أساس التنافس:** ويشمل الأصول و المهارات المتوفرة لدى المؤسسة والتي تعتبر أساس الميزة التنافسية المتواصلة.

I-3-4 - 3 إستراتيجية التنافسية على مستوى المؤسسة

إن أساس القوى الذي تستند عليه إستراتيجية المؤسسة و يجعلها ذات ميزة تنافسية هو إستراتيجية قيادة التكلفة، التمييز، التركيز[18]:

أ) **إستراتيجية قيادة التكلفة:** تهدف الإستراتيجية إلى تحقيق تكلفة أقل بالمقارنة مع المنافسين وهذا عدة دوافع أو حوافز تشجع المؤسسات على تحقيق التكلفة الأقل وهي: توافر اقتصاديات الحجم، أسعار المترتبة على منحنى التعلم أو الخبرة، وجود عرض مشجعة على تخفيض التكلفة وتحسين الكفاءة، وأخيرا سوق مكون من مشتريين واعين تماما للسعر.

ب) **إستراتيجية التمييز:** هناك العديد من المداخل لتمييز منتج إحدى المؤسسات عن المؤسسات المنافسة وهي: تشكيلات مختلفة للمنتج، خاصة بالمنتج، تقديم خدمة متفوقة، توفير قطع الغيار، التصميم الهندسي و الأداء، جودة عالية جدا، جاذبية (متميزة)، وهوية المنتج، الزيادة التكنولوجية، مدى واسع من الخدمات المقدمة، وجود شبكة متكاملة من المنتجات وأخيرا سمعة جيدة. وتتزايد درجات ثبات إستراتيجية التمييز في حالة ما إذا كانت المؤسسة تتمتع بمهارات وجوانب فنية لا يمكن للمنافسين تقليدها بسهولة.

---

[17] خليل نبيل حمدان، الإدارة الاستراتيجية، تكوين وتنفيذ استراتيجيات التنافس، الاسكندرية، دار المعارف المصرية، 1995، ص 53

[18] نبيل حمد مرسي، استراتيجيات الإدارة العليا، الإسكندرية، المكتب الجامعي الحديث، ص 249

ج) **إستراتيجية التركيز:** تعد إستراتيجية التركيز أو التخصص إحدى ميزة تنافسية و الوصول إلى موقع أفضل في السوق من خلال إشباع حاجات فئة معينة من المستهلكين أو بواسطة التركيز على سوق جغرافي محدود أو التركيز على استخدامات معينة للمنتج بالسمة المميزة لإستراتيجية التركيز هي تخصص المؤسسة في خدمة نسبة معينة من السوق الكلي و يبين فضل السوق وتعتمد الإستراتيجية على اختيار أساسي و هو إمكانية قيام المؤسسة بخدمة سوق مستهدف وفق بشكل أكثر فعالية وكفاءة مما هو عليه الحال عند قيامها بخدمة السوق ككل.

ويتم تحقيق الميزة التنافسية في ظل استراتيجية التركيز من خلال:

- إما تمييز بشكل أفضل للبيت يشبع حاجات القطاع السوقي المستهدف.
- أو من خلال تكاليف أقل للمنتج المقدم لقطاع السوقي.
- التمييز والتكلفة الأقل معا.

I-3-4 -5 استراتيجيات المزج بين المؤسسات

تجدر الإشارة إلى استخدام الباحث في هذا المجال لعدة مفاهيم وكلمات قد تستخدم نوعا من الخلط للقارئ مثل كلمات الاستحواذ و الاندماج لأن سوف يتم التعرض إلى هذا الجزء بشكل يوفر الاختلافات كلما أمكن ذلك ولكن بشكل مختصر من خلال إطار عام لكل هذه العمليات وبداية يمكن القول بأننا نشهد في هذا الجزء من استراتيجيات النمو الخارجي للمؤسسات بدلا من الاعتماد على إستراتيجية النمو الداخلي مثل التوسعات و إنشاء المصانع و الفروع وللمزج بين المؤسسات هناك عدة أشكال ومن أهمها الاستحواذ و الاستيلاء العدائي على المؤسسات[19]:

أولا: الاستحواذ (Acquisition)

يقصد بالاستحواذ و الاقتناء من الناحية اللغوية الحصول على الشيء من طريق الشراء أو عمليات المبادلة وهذا المصطلح سوف يستخدم هنا العام لكي يشير إلى أشكال متعددة من التعاملات مثل الدمج الاتحاد الاندماج التملك الشراء والسيطرة على المؤسسات ويوجد طرفان في عملية الاستحواذ هما:

- المؤسسة الحائزة
- المؤسسة المستحوذ عليها.

وبشكل عام يمكن القول بأن هناك نوعان من الاستحواذ و هما:

1. **الاستحواذ عن طريق الدمج:** ويمكن تقسيمه إلى نوعين و هما:

- ***الدمج (Consolidation):*** يعني نوعا من الاستحواذ ويطلق عليه بعض الباحثين اسم الاتحاد القانوني ويعرف بأنه المزج بين مؤسستين أو أكثر وفقا لقانون المؤسسات للدولة وعن طريق حل أو إنهاء

[19] كامل السيد الإدارة الاستراتيجية: النظرية والتطبيق الدار الفاسم للنشر والتوزيع 1997 ص 103.

المؤسسات القائمة و تكوين منشأة واحدة جديدة تشمل كل المؤسسات المتوحدة معاً و تصفى المؤسسة الجديدة في الباقية دون قيد الحياة وتأخذ كل الأصول الخصوم ووحدات الأعمال المجمعة للمؤسسات المتوحدة فيها وزيادة ما يتم عدا الموظفين مؤسسات ذات أحجام متساوية وقوة سوقية واحدة ويتطلب عدا الموظفين من الاتحاد موافقة كل المساهمين إدارات وجمعية المؤسسات المتوحدة معا.

- ***الاندماج التطوعي:*** يقصد بدلاً استحواذ أي أسلوب من بين عدة أساليب للمزج بين مؤسستين أو أكثر وفي ظل هذه الطريقة تفنى مؤسسة أو أكثر في مؤسسة أخرى قائمة وتبقى إحدى المؤسسات تظل موجودة وتبتلع بقية المؤسسات الأخرى و زيادة ما تنشأ المؤسسة الكبرى مشتقا من المؤسسات المكونة لها وتصفى المؤسسة الكبرى مالكة لكل الأصول وحدات الأعمال والخصوم الخاصة بالمؤسسة المدمجة ويكون لحملة أسهم المؤسسة المختفية حقوق ملكية في المؤسسة الجديدة.

و يتطلب مثل هذا الاندماج موافقة كل من إدارات وجمعية أسهم المؤسستين على عملية الاندماج وفقا لعدد الأصوات المطلوبة وزيادة ما يكون ثلثي الأصوات.

2. **الاستحواذ عن طريق التملك:** و يمكن تقسيمه إلى نوعين:

- ***الشراء:*** ويعني قيام مؤسسة ما بشراء مؤسسة أخرى ويتم استيعابها بالكامل من جانب المؤسسة الحائزة حيث تعتبر هذه وحدة تشغيلية أو قطاع نشاط تابع لها ويتم الشراء عن طريق شراء أصول مؤسسة أخرى أو شراء أسهم.

- ***السيطرة أو التحكم:*** يعني قيام مؤسسة ما بالسيطرة على مؤسسة أخرى عن طريق تملك جزء من رأسمالها حيث تقوم المؤسسة المغيرة للملكية وامتلاك نسبة من أسهم المؤسسة المستهدفة والأخير يطلق عليها التابعة ومن يمكن الحصول على حق المراقبة والسيطرة والتحكم فيها.

ثانيا :الاستحواذ العدائي

يحدث الاستيلاء العدائي على مؤسسة أخرى دون موافقة إدارتها بسبب عدم الموافقة على السعر أو للمحافظة على استقلاليتها وتقوم إدارة المؤسسة المغيرة بتقديم عرضها للشراء مباشرة إلى مساهمي المؤسسة المستهدفة ويطلب في هذا العرض شراء أسهم مقابل سعر معين وزيادة ما يكون سعر شراء السهم على السعر من السعر السوقي الحالي لها و يمثل هذا السعر حافزا لمساهمي المؤسسة المستهدفة لقبول العرض من ناحية و للتغلب على معارضة الإدارة من ناحية ثانية وتتم مزايدة الاستيلاء على المؤسسة المستهدفة من خلال:

- عرض الشراء النقدي.
- عرض مبادلة مسجل: حيث يقدم المشتري عرضا للاستحواذ على المؤسسة المستهدفة من خلال مبادلة الأسهم أو ضمانات أخرى وفي شكل غير نقدي.

أنواع الاندماجات:

يمكن تصنيف الاندماج إلى ثلاثة أنواع وهي[20]:

1. الاندماج الأفقي: هو اندماج يتم بين مؤسستين أو أكثر تعملان في نفس نوع النشاط (يسمى التكامل الأفقي).
2. الاندماج الرأسي: هو اندماج بين مؤسستين أو أكثر تعملان في أنشطة متكاملة عموديا (يسمى التكامل الرأسي).
3. الاندماج المختلط: هو اندماج مؤسستين أو أكثر تعملان في أنشطة لا تتلفة غير مترابطة فيما بينها.

فوائد مزج أو دمج المؤسسات

يمكن العديد من الفوائد منها:

1. وفورات اقتصاديات الحجم و وفورات اقتصاديات المدى أو النطاق.
2. الوفورات الريفية.
3. الطاقة الكبيرة على الاقتراض.
4. زيادة السيطرة على العمليات.
5. تطوير الكفاءة الإدارية.
6. تنويع وتخفيض المخاطر.

عيوب مزج أو دمج المؤسسات

1. مصاريف عملية الدمج.
2. طول إجراءات الدمج.
3. مشاكل الحجم الكبير.

I-4 استراتيجية النمو للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة

I-4-1 استراتيجية النمو على مستوى السوق المحلي

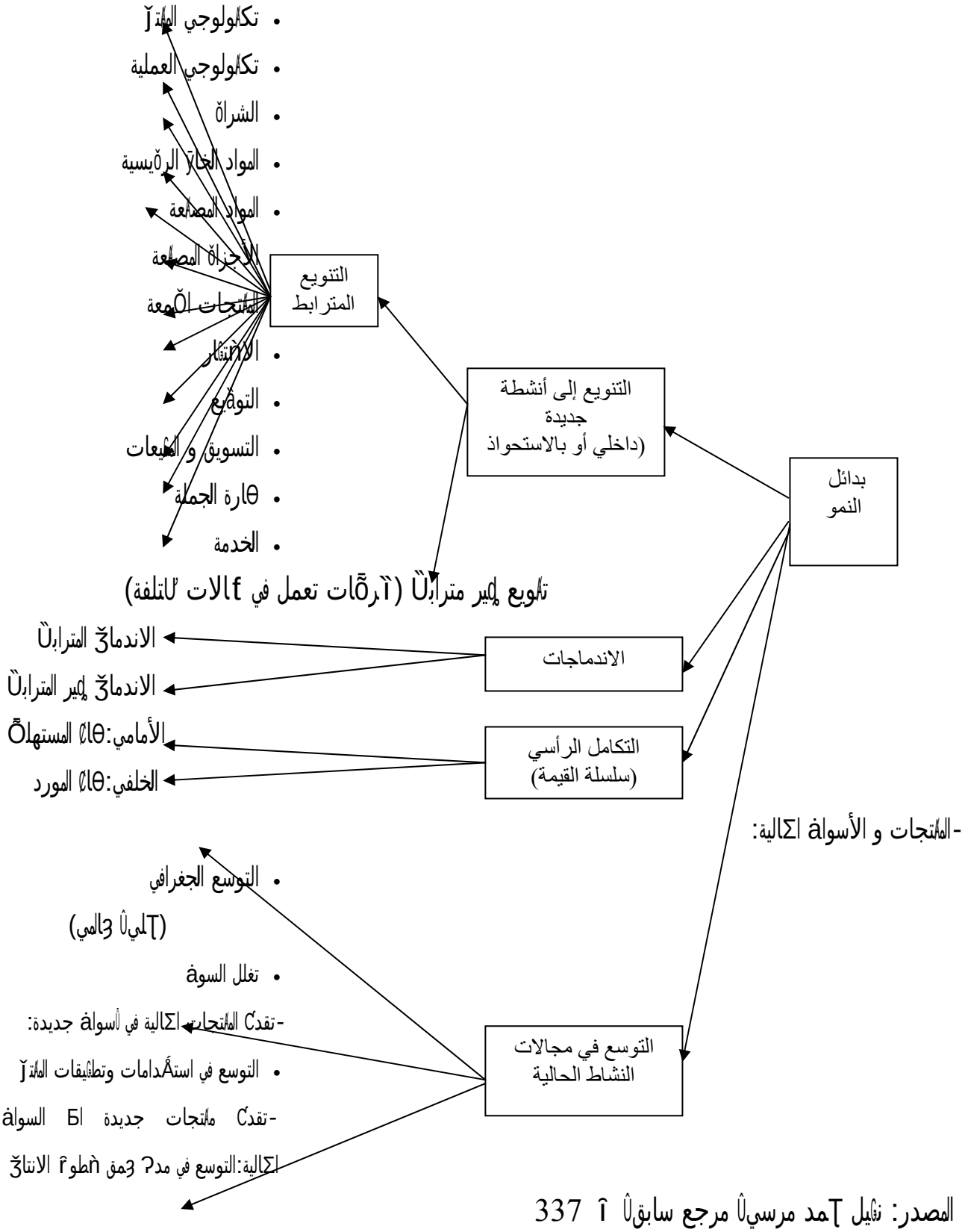
تمثل الاستراتيجيات الكلية مدخلا عاما لتوجيه تصرفات المؤسسة أو تشير الإستراتيجية الكلية إلى كيفية اختيار الخطوط الإستراتيجية للمؤسسة تشكل مجموع إستراتيجية كلية على المستوى التالي:

1) النمو المتمركز: نعني به التركيز على منتج وحيد مربح باستمرار دعامة أساسية للمنظمة وأحد الأمثلة المشهورة على ذلك هو قيام إحدى الشركات العالمية Wrigley بانتاج اللبان وإنتاج الإستراتيجية الكلية بالمجازفة لمدة تزيد عن 90 عاما.

2) تنمية السوق: نعني بها إدخال عملاء جدد في أسواق مترابطة من خلال التوسع الجغرافي أو من خلال عمليات الفروع ويعد حقوق الامتياز مدخلا شائعا لتنمية السوق.

[20] خليل نبيل مرسي، الإدارة الاستراتيجية: تكوين وتنفيذ استراتيجية التنافس، الإسكندرية، دار المعارف المصرية، 1995، ص 33.

الشكل IV- 5: أنواع الترابط



المصدر: نبيل حامد مرسي مرجع سابق ص 337

3) **تنمية المنتج:** نعني بها تقديم منتجات جديدة ولكن مترابطة ويمكن بيعها في الأسواق الحالية.
4) **الابتكار:** نعني به تقديم منتجات جديدة ومتفوقة عن المنتجات الحالية المتقدمة.
5) **التكامل الأفقي:** وتشير إلى المؤسسة لزيادة طاقاتها الإنتاجية في نفس المجال نشاطها الحالي من خلال إنشاء وحدات إنتاجية داخل المؤسسة أو الاستحواذ أو الاندماج مع مؤسسة منافسة بغرض الحد من ظروف المنافسة.
6) **التكامل الرأسي:** يتم هذا التكامل إما من خلال إنشاء وحدة داخلية لتزويد المؤسسة بالمدخلات ويسمى (تكامل رأسي خلفي) أو إنشاء شبكة توزيع داخلي لتقريب المؤسسة من مستهلكيها النهائيين ويسمى (تكامل رأسي أمامي).
7) **المشروعات المشتركة:** تعني تكوين تحالف جديد من خلال التعاون مع مؤسسة أخرى بغرض تقديم منتج جديد أو الدخول إلى أسواق جديدة.
8) **التنويع المترابط:** نعني به دخول المؤسسة في أنشطة جديدة تكون مترابطة ومتوافقة مع النشاط الرئيسي لها من حيث التكنولوجيا الأسواق أو المنتجات (من خلال دخول المؤسسة في النشاط أو الإنتاج أو الاستحواذ على مؤسسة أخرى).
9) **التنويع الغير المترابط:** يقصد به الاستحواذ أو الاندماج مع مؤسسة أخرى تختلف تماما من حيث نوعية النشاط.
10) **تقليص النشاط:** يقصد به مواجهة الاختلالات السلبية في الأرباح من خلال إنهاء أنشطة متعددة لتخفيض التكلفة في ظل ظروف الكساد تتجه معظم المؤسسات إلى إنهاء كل الإستراتيجية الكلية وهذا الأقل لفترة معينة.
11) **البيع الجزئي:** ويقصد به إغلاق وحدة النشاط داخل المؤسسة، مثال على قيام إحدى المؤسسات المتعددة الأنشطة ببيع مؤسسة أو وحدة نشاط ويترتب على هذا استبعاد من أنشطة المؤسسة.
12) **التصفية:** يقصد بها المؤسسة لأصولها الملموسة وإغلاق مصانعها.

وتعد عملية اختيار الإستراتيجية أو مجموعة الاستراتيجيات الكلية التي تتوافق مع المؤسسة وهيكلها أحد المكونات الهامة للتخطيط الاستراتيجي، لهذا يثار التساؤل التالي:

ما هو أفضل مزيج من الاستراتيجيات الكلية يمكن للمؤسسة أتباعه؟

والإجابة على هذا التساؤل يمكن تقديم مصفوفة تظهر العلاقة بين الإستراتيجية الكلية وعوامل التحليل وهي:

1. معدل النمو السوقي.
2. مدى قوة الموقع التنافسي للمؤسسة.

ويوضح الجدول 4 المصفوفة وبمجرد تحديد المؤسسة لموقعها في أحد المربعات الأربعة داخل المصفوفة يمكن معرفة الإستراتيجية الكلية الأكثر تفصيلا والأقل تحقق أقل المخاطرة وأكبر فائدة وتكلفة تقدم المصفوفة المقترحة طريقة مناسبة لتحليل الاستراتيجيات الكلية للمؤسسة وتحديد مدى ملائمتها.

الجدول IV- 4: مصفوفة اختيار الاستراتيجيات الكلية

مصفوفة اختيار الاستراتيجيات الكلية	
(المربع الثاني) النمو المتمركز التكامل الأفقي البيع الجزئي التصفية	**(المربع الأول)** النمو المتمركز التكامل الرأسي التنويع المتمركز(المترابط)
(المربع الثالث) تقليص حجم النشاط التنويع المتمركز التنويع في أنشطة المختلفة (غير مترابطة) البيع الجزئي التصفية	**(المربع الرابع)** التنويع المتمركز التنويع في أنشطة المختلفة (غير المترابط) مشروعات مشتركة.
ضعيف	**قوي**

المصدر: نبيل أحمد مرسي مرجع سابق ص 319

I-4-2 الاستراتيجية الكلية للمؤسسة الصغيرة و المتوسطة في إطار السوق العالمي

يثار التساؤل حول الاستراتيجيات لإدخال أبعاد عالمية في الإستراتيجية الكلية للمؤسسة وبصفة أساسية يوجد ستة استراتيجيات المختلفة للدخول في الأسواق العالمية هي:

- التصدير
- الترخيص
- حق الامتياز
- الدخول في مشروع مشترك مع شركة من دولة مضيفة
- إنشاء فرع مملوك بالكامل في دولة مضيفة

- التحالفات الإستراتيجية.

وفي ما يلي عرض مفصل لكل إستراتيجية مع توضيح مزايا وعيوب كل منها.

1. إستراتيجية التصدير:

تعتمد معظم المؤسسات الصناعية في توسعها نحو الأسواق العالمية من خلال قيامها بدور المصدر خلال بعد دخول إحدى الأشكال الأساسية لخدمة السوق الأجنبي الخارجي وتحقق التصدير ميزتين هامتين:

أولا: يتجنب التصدير تكاليف إنشاء عمليات التصنيع في دولة مضيفة.

ثانيا:يتسق التصدير مع إستراتيجية العالمية.

يمكن تصنيع المنتج في موقع واحد خلال تصديره بعد دخول أسواق الدولية مما يمكن للمؤسسة أن تدرك اقتصاديات الحجم الأساسية من خلال حجم مبيعاتها لأسواق العالمية.

ومن جانب آخر نجد عدد من العيوب التي تنطوي عليها الإستراتيجية:

أولا: قد لا يكون التصدير من الدولة الأم ملائما إذا كان هناك مواقع تكلفة أقل لتصنيع المنتج في الخارج، كما يمكن القول بأن المؤسسة الساعية نحو إستراتيجية العالمية قد تقوم بالتصنيع في موقع حيث يكون مزيج تكاليف عوامل الإنتاج والمهارات أكثر تفضيلا خ يتم التصدير من هذا الموقع إلى بقية بلدان العالم لتحقيق اقتصاديات الحجم.

ثانيا: في حالة تكاليف النقل المرتفعة، تصبح إستراتيجية التصدير غير اقتصادية، وبصفة خاصة في حالة المنتجات كبيرة الحجم، وأحد الطرق المطابقة للتغلب على هذه المشكلة هي تصنيع المنتجات الكبيرة الحجم في أسواق منطقة معينة في العالم أو القارة، و تمكن الإستراتيجية المؤسسة من تحقيق بعض الاقتصاديات من الإنتاج كبير الحجم وفي نفس الوقت الحد من تكاليف النقل التي يفرضها تحملها، وأحد الأمثلة على ذلك هو قيام العديد من المؤسسات المنتجة في صناعة الكيماويات بتصنيع منتجاتها في أسواق منطقة أو قارة معينة، وهذا يمكن من خدمة عدة دول في هذه المنطقة من العالم ومن موقع تصنيع واحد.

ثالثا: تتزايد إستراتيجية التصدير عندما تقوم المؤسسة بتفويض أنشطة التسويق إلى وكيل آخر في كل دولة لا نشاط معها، وتعد الممارسة من الممارسات الشائعة بين المؤسسات التي تكون في بداية مرحلة التصدير.

ولسوء الحظ ليس ما يمكن قيام العميل الأجنبي بالعمل لصالح المؤسسة، و في الغالب ما يقوم الوكلاء الأجانب بتوزيع منتجات مؤسسات منافسة ونتيجة لذلك يصبح دوي ولاءات متعددة، و نتيجة عدم قيام الوكيل الأجنبي بوظيفته مثلما هو الحال في حالة قيام المؤسسة بإدارة عملية التسويق بنفسها، و أحد الحلول هذه المشكلة هو إنشاء فرع مملوك بالكامل للمؤسسة في الدولة المضيفة للقيام بمهمة التسويق المحلي.

2. إستراتيجية التراخيص:

يعد الترخيص الدولي ثابت ترتيب معه يتمكن طرف أجنبي (المرخص) من حقوق تصنيع منتج المؤسسة في موطنه (دولة المرخص) نير أتعاب متفق عليها وعادة ما تكون في شكل مدفوعات نقدية تحتسب على أساس عدد الوحدات المنتجة و أحد مزايا الترخيص بالنسبة للمؤسسة المانحة له هو أنه لا تتحمل أية تكاليف أو مخاطر مرتبطة بفتح سوق خارجي حيث يتحمل المرخص له بكل رأس المال اللازم لاستمرار عملية التشغيل داخل الدولة وهذا ما يجعل الترخيص بديلا جذابا جدا للمؤسسات التي ينقصها رأس المال اللازم للقيام بعمليات في بقية بلدان العالم و بالإضافة إلى قد يكون بديل الترخيص جذابا للمؤسسات التي ليس لها أي استعداد لاستثمار موارد مالية كبيرة في سوق أجنبي مثلو أو معرض للاضطرابات السياسي و من جانب نوع من العيوب لإستراتيجية الترخيص:

أولا: لا يحق الترخيص رقابة محكمة على وظائف التصنيع التسويق و الوظائف الإستراتيجية في الدول الأجنبية مثلما هو الحال إذا إتبع إستراتيجية العالمية حيث مرخص له يتوخ تؤول عمليات التصنيع الخاصة به.

ثانيا: يظهر العيب الثاني عندما تقوم المؤسسة بترخيص معرفتها التكنولوجية لمؤسسات أجنبية المعرفة التكنولوجية تمثل أساس الميزة التنافسية للعديد من المؤسسات تجمع المؤسسات تأمل في الاحتفاظ بسيطرتها على استخدام معرفتها التكنولوجية ولكن من خلال ترخيص المعرفة التكنولوجية سرعان ما تفقد سيطرتها عليها.

3. حق الامتياز:

يشبه حق الامتياز الترخيص في العديد من الجوانب وعادة ما يتم إتباع الترخيص أساسا من قبل المؤسسات الصناعية إلا أن حق الامتياز يستخدم كاستراتيجية من قبل مؤسسات الخدمات لكن مؤسسات عالمية تمارس عمليا الدولية من خلال حق الامتياز و على العكس من اتفاقيات الترخيص المتمتع للحق الامتياز يلتزم بقواعد صارمة تحدد كيفية إدارة للمشاريع أما بالنسبة لمزايا وعيوب إستراتيجية حق الامتياز فهي تقترب كثيرا من مزايا وعيوب إستراتيجية الترخيص.

4. إستراتيجية المشروعات المشتركة:

تعتبر المشروعات المشتركة من الطرق الشائعة الاستخدام للدخول في سوق جديد وهذا الإستراتيجية تحقق عدة مزايا منها:

- الاستفادة من معرفة الشريك المحلي بظروف التنظيم في الدولة المضيفة الثقافة اللغة الأنظمة السياسية و نظم الأعمال.
- مشاركة تكاليف ومخاطر الدخول إلى السوق الأجنبي مع الشريك المحلي.
- الاعتبارات السياسية للدول المضيفة تجعل المشروعات المشتركة الطريق الوحيد للدخول إلى السوق.

وتتولى عدة عيوب للمشروعات المشتركة من أهمها: تفقد المؤسسة السيطرة على معرفتها التكنولوجية نما تو المال في التربح.

- لا تحقق المشروعات المشتركة للمؤسسة الرقابة الكمة على الفروع المختلفة التي قد تحتاج إليها المؤسسة فيما بعد إذا رغبت في إتباع إستراتيجية العالمية التي يفضل في مثل هذه الحالات إتباع إستراتيجية الفروع المملوكة للمؤسسة بدلا من دخول السوق من خلال إستراتيجية المشروعات المشتركة.

5. إستراتيجية (إنشاء الفروع بالكامل للمؤسسة في الدولة المضيفة):

يعتبر إنشاء فرع مملوك بالكامل بصفة عامة من أكثر الاستراتيجيات تكلفة للوصول إلى السوق الخارجي ففي ظل الإستراتيجية تتحمل المؤسسة كل التكاليف و المخاطر المترتبة بإدارة عملياتها حدود الدولة (وهي العكس على المشروعات المشتركة حيث يتم المشاركة في التكاليف و المخاطر أو التربح حيث يتحمل المرء مع التكاليف و المخاطر).

و على الرغم من هذا العيب المحتوى إلا أن عددا من المزايا يرتبط بإنشاء فرع مملوك بالكامل للمؤسسة من أهمها:

- في حالة اعتماد الميزة التنافسية للمؤسسة السيطرة على التفوق التكنولوجي يفضل استخدام إستراتيجية إنشاء فرع مملوك بالكامل للمؤسسة نظرا لأن الخطر المرتبط بفقدان السيطرة على هذا الخطر من التفوق و لكن هذا السبب تفضل العديد من المؤسسات ذات المستوى التكنولوجي المرتفع (High-Tech) إنشاء فروع مملوكة بالكامل تماما بدلا من الدخول في ترتيبات شركة المشروعات المشتركة أو التربح.

- تحقق إستراتيجية إنشاء فرع مملوك بالكامل للمؤسسة نوعا من الرقابة الكمة على عملياتها في مختلف الدول و لا يعد ضروريا إذا ما رغبت المؤسسة في إتباع إستراتيجية العالمية.

6. التحالفات الإستراتيجية العالمية:

يشير مصطلح التحالفات الإستراتيجية العالمية إلى اتفاقات تعاون بين كبرى دولية كمتنافسة أو حليفة وتتراوح أشكال الاتحادات من مشروعات مشتركة رسمية حيث يكون لشريكين أو أكثر من المؤسسات الدولية نصيب في حق الملكية إلى اتفاقا تعاقدية قصيرة الأجل حيث تتفق مؤسستان على التعاون بشأن مشكلة معينة (وليكن تقدم منتجا جديدا) وليس في أن التعاون بين المؤسسات يعتبر سمة العصر.

إلا أن هناك العيوب قد تهجر من التحالفات الإستراتيجية نذكر منها:

- لا تعطي للمنظمة تعلم تكنولوجي جديد ومقدرة على الوصول إلى السوق بأقل تكلفة ومن أحد الأمثلة الواردة على ذلك إستراتيجية الشركات اليابانية إذاء الشركات الأمريكية بغرض اكتساب مهارات إدارة المشروعات و عمليات الإنتاج من خلال التحالفات الإستراتيجية.

وعلى العكس من ذلك تحقق التحالفات الإستراتيجية عدد من المزايا أهمها:

- أنها تحقق المشاركة في التكاليف الثابتة المرتفعة و المخاطر العالية و المرتبطة بتقديم منتج جديد أو منتج أسواق خارجية جديدة.
- أنها تعتبر وسيلة جميع مهارات وأصول مكملة لبعضها لا تستطيع أي مؤسسة توفيرها منفردة.

3-4-I معايير جودة الإستراتيجية والصعوبات التي تواجهها

3-4-I -1 معايير جودة الإستراتيجية

في ظل عدم يقين المعطيات المعتمد عليها في بناء الإستراتيجية ومن ثم عدم التأكد من نجاحها لابد على المنظمة الاستراتيجي توفير آلية من الشروط التي قد تضمن إستراتيجية. الشروط التي:[21]

- وضع إستراتيجية متعددة ووضوح للجهات المختلفة المسؤولة عنها تفاديا لتضاربها ومن ثم العمل على وضعها موضع التنفيذ.
- استغلال المعلومات والفرص المتاحة داخليا وخارجيا والتي ترتبط بالمؤسسة ارتباطا وثيقا.
- ضرورة وضع إستراتيجية تتوافق وإمكانات المؤسسة بشكل يسمح بتسيير تلك الموارد في ظل المخاطر المحتملة.
- اعتماد الإدارة العليا للمؤسسة في وضع الإستراتيجية اعتمادا على واقع وإمكانيات الإدارات الدنيا بشكل يضمن تناسق وتعاون تلك الأطراف لتحقيق الأهداف العامة.
- ضرورة توافق الإستراتيجية مع القيم الثقافية لإطارات وعمال المؤسسة في مختلف مستوياتها وخاصة في ظل اعتماد آلية من الحوافز التي تشجع على العمل وتضمن المؤسسة مشاركة الجميع في العمل بما يوفر ضرورة الانجاز.
- توافق إستراتيجية المؤسسة مع متطلبات محيطها والمجتمع الذي تعمل على تحقيق رفاهيته.
- اعتماد معايير لمتابعة تنفيذ الإستراتيجية وتصحيح الأخطاء التي يكشف عنها من خلال السعي إلى تحقيق الأهداف في الوقت المناسب.

3-5-I -2 حدود وصعوبات تواجه الإستراتيجية

تصطدم الإستراتيجية بجملة من الصعاب التي تحد من تنفيذها. يمكن حصر أهم الصعوبات في النقاط التالية:

- تعتبر عملية وضع الإستراتيجية موضع التنفيذ عملية صعبة لتعدد مكوناتها واشتراطها توفر معلومات قد يصعب جمعها في الوقت المناسب وبالشكل المطلوب.
- باعتبار أن المؤسسة تعمل في وسط متغير ومعقد سيؤدي إلى تغير المعطيات التي من شأنها تؤثر على قدرة المؤسسة في بلوغ أهدافها المسطرة في الغد.

[21] ناصر دادي عدون الإدارة والتخطيط الإستراتيجي ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر 2001 ص 18 إلى 21.

- بالرغم من استشارة الأطراف المعنية بالإستراتيجية خلال مرحلة إعدادها إلا أنه قد تظهر خلال مرحلة التنفيذ معارضة تتخذ أبعادا مختلفة وتؤثر على سير الإستراتيجية مما يستدعي إعادة النظر في تلك الأهداف بالنظر إلى تلك المعارضة.
- إن اتساع الإستراتيجية وتعقدها يتطلب تظافر الجهود في كافة المستويات. ومن هنا فنجاح وفعالية الإستراتيجية في ظل الصعوبات المذكورة سابقا لا تتطلب توفر الشخص المسؤول عن تنفيذها والمتمتع بمهارة عالية تسمح له بإنشاء الإجراءات الملائمة اعتمادا على خصائص وحدسه وحسب استنتاجاته وفي ظل تتواجد بفعل التجربة والثقافة والإطلاع.

II- التحالفات الاستراتيجية

في ظل العولمة الاقتصادية وميل الشركات المتعددة الجنسيات إلى تعميم هذا الاقتصاد الموحد سوف لن يكون أمام الشركات الصغيرة من قدرة وحتى هذه الفئة في السوق إلا بإبرام اتفاقات وتحالفات استراتيجية مع أقرانها الأقوياء.

ففي ظل تعميم الشركات المتعددة الجنسيات هذه الأسواق يصبح التحالف ضرورة حتمية للشركات الصغيرة حتى تتمكن بقائها في الأسواق إلى جانب الشركات الكبيرة. التحالفات تسمح للشركات الصغيرة بالاستفادة من مزايا جديدة في الأسواق مثل المشاركة الاقتصادي.

II- 1 التحالف الاستراتيجي

قبل الخوض في تحليل ظاهرة التحالف الاستراتيجي بين الشركات يبغي توضيح مفهوم التحالف الاستراتيجي بتقديم مجموعة من التعاريف التي تناولت مع هذه الأدبيات المفسرة للتحالف.

II - 1 - 1 مفهوم التحالف الاستراتيجي

تعددت أشكال التكامل والتعاون بتعدد المجالات (السياسية، الاجتماعية، الاقتصادية، الثقافية والعسكرية) عن طريق إقامة تحالفات واندماجات بين الأطراف الدولية مكونة بذلك اتحادات جهوية و إقليمية هذه الصعيد القاري و الدولي بغية إنشاء قوة اقتصادية تمكن الاقتصادي من ورائها البحث عن أسواق جديدة تؤدي إلى تحقيق معدلات نمو إنتاجية و تمكن المزيد من الأرباح جراء زيادة الصادرات وجذب فائض الاستثمارات الأجنبية المتواجدة لدى الدول المضيفة الأداء الكلي تحكمه هذه مستوى الاقتصاد الكلي، لأن أداء التحالف هذه مستوى الاقتصاد الجزئي قد لا تقل أهمية هذه سابقاتها الواقع أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية ما زالت غير مهيأة لاقتناء سوق معولمة تميز للمادة المنافسة والسعة وراء الإبداع والابتكار قصد تزويد الأسواق بمنتوجات جديدة لتلبية حاجيات سلوكات المستهلك تحيل كثر إلى استهلاك منتوجات أجنبية تميزت بقصر مدة حياتها.

خصص تحليلنا للفصل السابق تناول الصادرات الوطنية بل وحتى الإنتاج الداخلي و إحلالها بالسلع الأجنبية يتطلب منها البحث عن البدائل الاستراتيجية الواجب انتهاجها قصد البقاء و التأقلم هذه نصيب معه في السوق وخصص دراسة قام بها NOEL سنة 1994 هذه السبل الاستراتيجية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة المنتمية إلى اقتصاد قيد التحول(نامي) وتحتوي إلى وجود الاختيارات التالية:

أ. أن تكون موردا
ب. أن تكون موجها
ت. أن تكون منافسا
ث. أن تنسحب

إلا أن الممارسة لا يمكن بأتقانها بدون تحليلها لعناصر تنافسية المؤسسة الجزائرية وتحقيق التحالف الاستراتيجي حسب رأيها منطق ومعيار وجب اتباع من طرف أي و الجزائرية.

II - 1 - 2 تعاريف التحالف الاستراتيجي

التعريف الأول: يعرف التحالف الاستراتيجي على أنه أي شكل من أشكال توزيع الموارد بين طرفين أو أكثر واتحاد من وراء العملية تحقيق ربح و معدل أعلى.

التعريف الثاني: التحالف هو عبارة عن شراكة تجمع على الأقل بين طرفين أما اتحاد متماثلة في المال يتقاسمان الأرباح ويتحملان الأخطار و يستفيدان من نفس المزايا.[22]

التعريف الثالث: التحالف بين المؤسسات هو عبارة عن علاقة تعاون عن طريق التراضي بين عدة أطراف مستقلة حرة في قرارها تخرج العلاقة موضوع التحالف على أن يقبل طرف جزء من مواردها لتنفيذ العملية المشتركة الواقعة في نطاق معين والحصول على مزايا متماثلة (رغم التعريف على مبدأ الاستقلال التام لكل مؤسسة)[23].

و يرى (DELAPIERE 1996) وجود اختلاف ما بين الشراكة و التعاون تشكل من أشكال التعاون بالأولى تعرف في إطار التحالف على أنه توزيع لأصول مؤسسة ما بين طرفين إما الثانية فتعرف في إطار التحالف على أنه تعاون يهدف إلى التقليل من خطر الاستثمار في ظل الاتحاد.

يشير أن TIDJANI 1999 يعرف الشراكة بين مؤسسة متعددة الجنسيات في الشمال و مؤسسة في الجنوب على أنه اتفاق الجنوب بواسطة الشمال

أما بالنسبة إلى ARLANDIS 1987 يشير بأن التعاون هو عبارة عن إجابة سريعة و ملائمة لحالة اللااستقرار التي قد يعرفها قطاع معين أو قد يعرفها المتدخلون في الأمر أو مصطلح الشراكة **أعرف وأوسع استعمالا**. وسنستعمل خلال هذا البحث مفهوم التحالف للتعبير عن شكل من أشكال التعاون.

التعريف الرابع: يرى تومسون (Thompson) أن التحالف هو اتفاق تعاون ما بين شركات تعمل في نفس القطاع. الاتفاق يخص جانب التكنولوجيا المتعلقة بتطوير التكنولوجيا الاستخدام المشترك للتسهيلات في مجالات الإنتاج تصنيع مكونات منتجات أو تجميع منتجات مشتركة التسويق.

الملاحظ أن التعريف يخص مجالا واسعا من نشاط المؤسسات الذي يتضمن من خلاله أن المعاملات التي تتم ما بين المؤسسات المتحالفة تختلف في طبيعتها عن المعاملات التي تتم ما بين مؤسسات لا تربطها علاقة تحالف حيث تحدد أن نوع العلاقات بين الشركات المتحالفة تقوم على التعاون وتبادل الخبرات قصد الاستفادة أكثر من مزايا التعاون. لكن من البديهي القول أن هذا النوع من التعاون إلا أن يحقق دور حالة الاندماج الكامل.

[22] Baltazan G. (1997).L'avantage coopératif, le partenariat, la coopération et l'alliancestratégique. Paris : Ed. Organisation

[23] Cheriet Foued,Analyse Des Alliances Stratégiques Entre FMN Et PME,Cas De DANONE Djurdjura Algérie, Thèse De Master, Institut Agronomique Medeteranéen De Montpellier,2005,P15

لقد اختلفت التعاريف و تعددت حول مفهوم الشراكة و التحالف و ما يدل على تنوع و اختلاف المفاهيم النظرية و الأفكار الأيديولوجية .

سنركز في هذا الفصل على التحالف الإستراتيجي الذي نراه مناسبا في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية في ظل العولمة الاقتصادية معتبرين التحالف الإستراتيجي هو عبارة عن علاقة ما بين مؤسستين مستقلتين لكل منهما طابعهما القانوني, يتقاسمان المسؤوليات و يتخذان قرارات مشتركة من اجل إنجاز أهداف محددة .

II - 1 - 3 أسباب لجوء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتحالف الاستراتيجي

يعد التحالف الاستراتيجي على أنه أساسية و خيار لتحقيق التحالف الأهداف بطريقة منوطة و دقيقة و كفيلة الشروع نتيجة ليرجع التحديات التي تعيشها مؤسساتها الصغيرة و المتوسطة في ظل العولمة الاقتصادية و حرية المنافسة بين المؤسسات الاقتصادية.

1. ظهور و تنامي ظاهرة العولمة و التي كانت المجالات المالية و التسويقية و الإنتاجية و التكنولوجية و المعلوماتية و أسواق السلع و الخدمات حيث بات التعامل في تبادل تتلاشى حدود الجغرافية و السياسية و إلغاء القيود التجارية بين أسواق بعد العمل باتفاقية الجات العديد من الشركات يشتري مستلزمات من دولة أو دول أخرى و يسوق المنتجات في أسواق أخرى و يقتني تمويلا من الخارج سواء كان مصرفيا أو تسهيلات موردين التعامل أحيانا في أوراق مالية بنوكات عالمية.
2. تعاظم تكلفة التكنولوجيا نقلا أو تطويرا. و هذا يقتضي المنافسة السعي لأن تكون الشركة أقل تكلفة في الإنتاج و التسويق و في الإدارة عموما و تتبنى التحالفات الإستراتيجية في صيغتها الفنية نقلا أو للتكنولوجيا بدلا من استثمار الملايين في تطوير تكنولوجيا معينة دون إنفاق لإنتاج تسويقي.
3. تنافس شرس لفرض الشراء و الدمج يؤدي اقتصاديا الحجم الكبير. إما بسبب مشكلات في بورصات الأوراق المالية أو قيود حكومية أو اجتهادات قانونية أخرى طرف ثالث (حكوميا أو تنافسيا) تمنع لعمليات الشراء أو الدمج الحكومات تعارض الاحتكار و المنافسون لا يرغبون تعملق أكبر منافسيهم تحالفا لتكوين كيان أقوى.
4. الشركات تسعى لتوفير قوى عاملة مؤهلة تسهم في تحسين الإنتاجية و تعزيز القدرة التنافسية قد لا تجدي معها تحسين سياسات الاستقطاب و الاختيار و التدريب و

التطوير الذي يتطلب الأمر تحالفا إستراتيجيا بين عدة شركات أو بينها و بين مهمة حكومية معينة لإنشاء معاهدة أو مراكز تعليم و تدريب.

II - 1 - 4 أهمية وطبيعة التحالف الاستراتيجي

II - 1 - 4 - 1 أهمية التحالف الاستراتيجي

يهدف التحالف الاستراتيجي إلى تحقيق عدة أهداف نذكر منها:

- تحقيق تكامل تكنولوجي.
- الدخول إلى أسواق جديدة.
- الاستفادة من نتائج البحث والتطوير الذي تقوم به المؤسسة الأصلية.
- يسمح بفتح خطوط إنتاجية جديدة مكملة قنوات جديدة و تغطية أكبر للسوق.
- يسمح بالوصول السهل والسريع إلى الأيزو (ISO) .
- تقاسم التكاليف و تقليل المخاطر.

كما أن التخطيط يساعد على تحقيق التوافق بين الأهداف و مصالح الجماعات ذات التأثير الاستراتيجي و يتم الإعداد مسبقا و الاختيار بين البدائل المتعلقة بالأهداف و الاستراتيجيات و الإجراءات و القواعد و النظم و الموازنات.

II - 1 - 4 - 2 طبيعة التحالف الاستراتيجي[24]:

سوف نوضح تكون طبيعة التحالف الاستراتيجي حتى يكون البناء قوي و جيد.

- حسب النشاط: سياحي، زراعي، ماليي، خدماتي، إنتاجي، تجاري.
- حسب البعد الزمني: قصير الأجل، متوسط الأجل، طويل الجل.
- حسب النطاق: محلي، وطني، دولي، إقليمي، عالمي.
- حسب المخاطر السياسية: محدودة، متوسطة، كبيرة.
- حسب الأهمية المستقبلية: تقليدي، عملي، استراتيجي، تشغيلي.

II - 1 - 5 النظريات المفسرة للتحالفات الاستراتيجية

الواقع أن التحالف الاستراتيجي هو فكرة من مفهوم ذي تداول حديثا مما جعل عدم وجود نظريات حددت معالمه وأسبابه بطرق علمية واقتصادية إلا أنه وجدت بعض النظريات حاولت إعطاء بعض المفاهيم حول التحالفات الاستراتيجية.

[24] بن عزة محمد الأمين، التحالف الاستراتيجي كضرورة للمؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، 2005، العدد 2، ص 40

لقد لوحظ في الآونة الأخيرة انتشار واسع وسريع لأشكال اتفاقيات التعاون والشراكة في جميع قطاعات الاقتصاد وهو ما يدل على ميلاد سلوك جديد لدى المؤسسات الجزائرية من أجل تحقيق مكاسب تنافسية على المستوى الدولي حاولت تفسير سبب وجود هذا النوع من التحالفات والأسعار و مدى تكاليف الصفقات و قيامها على أساس الثقة بين الأطراف وعدم وجود الموارد-الكفاءة- والحاجة إلى التمهل الوظيفي والتعاون بسبب وجود الضرورة بسبب نقص الموارد على أساس سلوك استراتيجي.

معظم الدراسات اهتمت بنظرية تكاليف الصفقات حسب WILLIAMSON 1998 نظرية السلوك الاستراتيجي ونظرية التمهل الوظيفي حسب HALLOUL 2001 .

نتناول في البداية مدى مساهمة نظرية تكاليف الصفقات وعلاقتها بالمداخل الأولى الخاصة بنظرية السلوك الاستراتيجي وأخيرا نظرية التمهل الوظيفي التي قد تساعدنا في توضيح الخصائص التي أدت إلى وضع وتنفيذ اتفاق معين.

أ) نظرية تكاليف الصفقات:

يرى المفكر ويليامسون (O. Williamson) في دراسته للعوامل المفسرة لارتفاع تكاليف الصفقات بأن الأخيرة تتحدد بما يلي[25]:

- المؤسسة المتميز بالتقلب يتسبب في حدوث مخاطر من شأنها أن تؤدي إلى ارتفاع تكاليف تصرفاتها.
- التخصص الكبير للأصول الثابتة يصعب من الصعب توجيهها لاستعمالات أخرى ومن ثم يتطلب على المؤسسة توفير موارد كبيرة لمواجهة حاجياتها المختلفة.
- ارتفاع تكاليف تحديد العقود ما بين الأطراف المتحالفة.
- امتلاك المتعاملين للمعلومات الكافية من السوق في ظل ميل المتعاملين إلى استعمال الحيل والمراوغة من أجل تغليب المصالح الخاصة في تحمل المخاطر من طرف العامل.
- إمكانية ظهور وضعيات احتكارية مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار.

والقول إن تكاليف الصفقة الواحدة تختلف حسب المرحلة التي تمر بها تلك الصفقة والمتمثلة في مرحلة التفاوض ثم مرحلة إبرام العقد ثم مرحلة وضع موضع التنفيذ.

خلال مرحلة التفاوض يتحمل الطرفان المتعاقدان تكاليف البحث والتشاور والتفاوض حول الشروط المتعلقة بالعقد المبرم بينهما... ثم بعد التوقيع مرحلة إنشاء العقد وما يترتب عليه من توحيد المعايير وإثبات جودة المنتجات... وفي الأخير يتحمل الطرفان المتحالفان تكاليف تنفيذ المشروع والخاصة بالمراقبة ومواجهة الحالات المختلفة....

[25] Dussauge P., Garette B. (1990). Les alliances stratégiques : analyse et mode d'emploi. *Revue française de gestion*, Septembre-octobre, p. 4-18.

وأما تعدد التكاليف وسعيا منها لتخفيضها تلجأ المؤسسات إلى إبرام تحالفات فيما بينها باختيار أنواع التحالفات كأحد طريقة لمواجهة ارتفاع التكاليف.

بالرغم من أن نظرية تعتبر مهمة لفهم علاقات الشراكة والتحالف التي تقوم ما بين طرفين أو أكثر إلا أن تتميز بأنها صعوبة حصر وتقدير التكاليف الخاصة بالصفقات بشكل دقيق وثابت بسبب تعدد التكاليف ونوعها لمؤشرات متلفة تتغير بتغير الأحوال.

أ) نظرية السلوك الاستراتيجي:

اعتمدت نظرية تكاليف الصفقات على مبدأ تدنية التكاليف بواسطة اللجوء إلى اختيار نوع من التنظيم العقلاني ومن بين الإمكانات المختلفة لحد قاعدة السوق و السلم التنظيمي لفائدة من وجود مسير أو قائد أي تحسين الوضعية التنافسية للمؤسسة بالنسبة لخياراتها الاستراتيجية.

أكدت نظرية السلوك الاستراتيجي على ضرورة اختيار الشركاء الأكثر سيسمحون بتحسين أو على الأقل المحافظة على الوضعية التنافسية لطرفين المعنيين أما على طريق الاندماج أو على طريق القيام باستراتيجية التحالف.

يعتمد الاختيار في أولوياته على تحليل استراتيجية التحالف ومبدأ التعاون بين المؤسسات وفي هذا الصدد يعتبر التحالف استراتيجية تنافسية ومن الزاوية يتم التعاون ما بين المؤسسات يفسر بثابة سلاح تنافسي[26].

ب) نظرية الوكالة

يمكن القول أن الأساس من إبرام عقود التحالف ما بين الأطراف المختلفة هو بغرض تحقيق المزيد من الأرباح أو على الأقل على نصيب من السوق يمكن تحقيق مستوى معين من الأرباح. إلا أن السعي المفرط لتحقيق هذا قد يتسبب في إثارة الشكوك ما بين الأطراف المتحالفة مما يخل بعامل الثقة الموجود بينهما.

ترى نظرية الوكالة بأن التحالف يعتبر أنه إشكال التعاون بين الفرقاء المختلفين لأنه تسهل عملية المراقبة .[27]

[26] **Fernandez G., Noel A.** L'alliance stratégique : une réponse des PME à la mondialisation. *Cahiers de recherche CETAI* (Centre d'Etudes en Administration Internationale, HEC, Montréal),1993 p21

[27] بلعور سليمان: أثر استراتيجية الشراكة على الوضعية المالية للمؤسسة الاقتصادية. حالة مجمع حيدال. مذكرة ماجستير. كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير 2003 و 2004 ص 25.

II -1-6 أنواع التحالفات وأشكالها

يمكن أن يميز مدير عملية التحالف ما بين أشكال جديدة حسب طبيعة النشاط الاقتصادي الممارس وحسب مدى التحالف[28].

ويميز أنواع التحالفات ما بين التحالفات التالية:

أ. أنواع التحالفات بالنظر إلى طبيعة النشاط

يميز مدير التقسيم ما بين:

- المشروع المشترك
- التعاون في الفاعلين
- التحالف المالي
- التحالف التسويقي
- التحالف التكنولوجي.

ومن أهم الأنواع نجد التحالف الذي نشاط واحد والذي *يخدم عدة نشاطات*

- **التحالف الذي يخدم *نشاط واحد:*** وهو ما يمكن تسميته بالتحالف الأفقي الذي يتم ما بين تحالفات تتميز بينها من خلال ممارسة نفس النشاط. يقد يصل التحالف في الإنتاج التمويل التسويق والبحث والتطوير... من يمكن تسميته بالتحالف الأفقي.
- **التحالف الذي على عدة نشاطات:** هذا يدل على عدة أنشطة قد تكون متعلقة بالإنتاج التسويق و البحث... ومن يمكن التحالفات من أن نميز التحالفات الرئيسية التي تتم ما بين عدة أطراف تعمل في مجالات مختلفة لكنها مكملة لبعضها البعض تؤدي في النهاية إلى الحصول على منتج واحد. [29]

ب. أشكال التحالفات

1. بالنظر إلى قوة الأطراف المتحالفة: بالنظر إلى قوة الأطراف المتحالفة يمكن أن نميز بين أشكال التحالف التالية:

- **تحالف يقوم ما بين طرفين ضعيفين:** قد يكون الطرفان المتحالفان في حاجة إلى تمتلكان موارد محدودة ومن خلال تحالفهما يكون بغرض استغلال قوة التوزيع وعملية بيع القوى الفردية. هذه القوة تظهر في تزايد القدرة التنافسية للطرفين المتحالفين.

---

[28] بدر الدين التحالف الإستراتيجي معيار للمؤسسة الجزائرية دراسة حالة مؤسسة التبغ والكبريت أطروحة دكتوراه جامعة الجزائر 2005 ص 111

[29] وديع إبراهيم خليل: التحالفات الإستراتيجية بين الشركات المصنعة للدواء من أجل تحسين القدرة التنافسية. أطروحة دكتوراه الفلسفة في إدارة الأعمال. كلية التجارة. جامعة عين شمس. 2004 ص 55.

- التحالف ما بين طرفين متباينين في القوة: إن التحالف من الممكن أن يتم ما بين طرفين في مواقع التنافس في مؤتمرات. وقد يكون أحد أطراف التحالف شركة متعددة الجنسيات مؤسسات صغيرة لكن لا يمنع الطرف من الدخول في تحالف مع طرف آخر وأقل إلا أنه يتمتع بميزة المزايا النسبية في مجالات محددة. لكن القول أن الطرف الأقوى لا يقدر الدخول في مثل التحالف إلا إذا كان الحصول على منافع ومزايا من التحالف لو بقي يعمل بصورة منفردة. ويتطلب تحالف عمل تكاملي تتركز عليه منافع.

ويمكن الإشارة إلى الشكل من أشكال التحالف نتائج سلبية بالنسبة للطرف الأخر في التحالف للبيث يتحول إلى فرد تابع للطرف الأقوى. وقد أكد التحالف الذي قام ما بين شركة صناعة تعرف باسم روفر Rover وشركة قوية في كوندا الكورية إلى تسمية الأخيرة على الشركة الأولى للبيث نتيجة تحتفاظ بمنتجات الشركة الصغيرة.

لكن من ناحية ثانية من يرى أن التحالف ما بين طرفين أحدهما دور يؤدي إلى النتيجة السابقة الذكر لكن يشترط في الشكل من أشكال التحالف أن يكون أحد الأطراف في مجال التحالف وليس صغيرا مطلقا أن يكون الطرف الصغير قويا في مجالات وفي القوة الكافية يستفاد منها في تحالف الذي ينتهي في النهاية بتدعيم القوي للضعيف ويقوي الجانب الصغير جوانب الضعف.

وإذا نظرنا إلى العلاقات الكائنة أن تقوي ما بين الأطراف المختلفة إما أن تكون علاقات تنافسية بين شركات تنتمي إلى نفس القطاع لكن شركة تعمل على الاستحواذ على جزء من السوق وبالتالي يتم حساب الأطراف الأخرى. أو أن تعمل الشركات في قطاعات مختلفة لا تداخل بينها ومن ثم لا يكون هناك أي تنافس الشركات.

2. ***التحالف بين الشركات المتنافسة:*** إن تزايد قدرات الشركات المختلفة على الإنتاج في ظل تنامي وسائل النقل والاتصال ووسائل الإنتاج إلى تزايد العرض السلعي إلى تزايد حدة المنافسة بين تلك الأطراف للاستحواذ على جزء من السوق. وفي الأحيان ينتهي بتحالف الشركات الأخرى.

ولمواجهة المصير الخطير تخطر الشركات الكبرى أن وجودها مهدد إلى الدخول في تحالفات مع شركات تمتلك موارد اقتصادية تسمى بتجاوز العقبة الذي تعاني منه. و كذلك التحالف أن يتم ما بين شركات متنافسة أن يدخل في تحالف يسمى بتوفير موارد تعود عليها بالفائدة أحسن من لو بقيت في حالة منافسة قاتلة.

و تكمن في الأخير العالمية حتمت على الشركات المتنافسة الدخول في حالة منافسة في إطار تعاوني أو ما كان تسميته بالمنافسة التعاونية.

وفي دراستهما لأشكال التحالف الذي يقوم بها الشركات المتوسطة ميز كل من كاريلي وديسوهي (P. DUSSAUGE & B. GARRETTE) ما بين التحالف المتكامل التحالف المشترك وتحالف التوزيع وذلك بالاستناد إلى معياري الأول المساهمة وطبيعة المنتج.

3. التحالف المتكامل *Complémentaire* **:** في ظل الفوز من التحالف تحدد مساهمة كل طرف من أطراف التحالف تتمثل في شكل أصول وموارد ومؤهلات لا يوجد لها الطرف الآخر الشيء يؤدي جميع تلك الموارد إلى تمكن المشروع من العمل. و خير مثال على الفوز من التحالف هو قيام شركة ما مثلا بتسويق منتجات شركة أخرى في بلد الشركة الأولى على أن تقوم الشركة المتحالفة بتسويق منتجاتها في بلدها الأصلي.

والقول إن الفوز من التحالف يعد أساسا النشاطات التجارية كما هو الحال بالنسبة لتسويق السيارات.

4. **التحالف المشترك:** *Co – intégration:* الفوز من التحالف يتم ما بين شركتين أو أكثر من أجل إنتاج بيع أو تطوير منتوج معين على أن يتم التعاون في مجال التطوير والإنتاج المشترك مع تجميع كل طرف للريتين في مجال التوزيع.[30]

والغرض من إبرام الفوز من التحالف هو الاستفادة من خبرات جميع الأطراف من أجل رفع مستوى الإنتاج والاستفادة من اقتصاديات الحجم.

5. شراكة شبه التركيز (*Le partenariat pseudo – concentration*)**:** عندما يتعلق الأمر بالصناعات الكثيرة التي تتطلب تكنولوجيا عالية تلجأ الشركات إلى إبرام الفوز من التحالفات والتي تشكل كيان مشترك يسمى اتحاد مصانع (كونسورسيوم) يسمى مواجهة المنافسة الكثيرة في الأسواق. ويتميز الشكل من أشكال التعاون في اتفاق الشريكين المتحالفين على إنتاج وبيع منتوج مشترك في ظل تماثل الأصول المشاركة كل من كل طرف كما يتميز بوجود المنتجات النهائية على الفوز المشروع تعتبر منتجات مشتركة تسوق في إطار تنافسي بين المؤسسات المتحالفة.

و يمكن الإشارة إلى أن في ظل الفوز من التحالف تقوم الشركات التي تتعاون فيما بينها على التعاون في مجال البحث التطوير ثم الإنتاج والتسويق الشيء يتطلب على التعاون تكاليف الإنتاج التكاليف الخاصة بالبحث والتطوير.

6. التحالف ما بين الشركات المتنافسة: تميل الشركات التي لا توجد بينها علاقات تنافسية إلى إبرام تحالفات فيما بينها قصد توسيع أسواقها وزيادة أرباحها. وتمكن الفوز من التحالفات يزيد المشاريع المشتركة التي تقوم ما بين شركات تنتمي إلى دول مختلفة التحالف العمودي والاتفاقيات ما بين القطاعات. وسنعمل فيما يلي على دراسة الأشكال الثلاثة من التحالفات بنوع من التفصيل.

[30] ALIOUAT Boualem. Les stratégies de coopération industrielle. Paris, Ed Economica, 1996, p. 148.

7. المشاريع المشتركة الدولية: وتصدر الإشارة منذ البداية إلى أن النمو المتسارع من المشاريع يتم في المجالات التي تتطلب استثمارات ضخمة لا تملك في الغالب القدرة التمويلية السيارات والطائرات... وغيرها ما يفرض على المؤسسات المحلية الاستعانة بالموارد الأجنبية في شكل مشاريع مشتركة.

وفي مثل هذه الحالات تقوم ما بين الشركات المنتمية لعدة دول علاقات تعاون تتجسد في شكل مشاريع مشتركة (Les Joint Ventures) الغرض منها توسيع مجالات التدخل من خلال دخول أسواق جديدة. ويتم هذا النمط من التحالف جميع الخبرات والإمكانيات المتاحة قصد الاستفادة من الوضع الجديد.

والقول أن إبرام النمط من التحالفات لا يكون مكتوما بعوامل اقتصادية بل تتدخل العوامل السياسية والثقافية في توجيه هذه التحالفات. فمن الناحية السياسية تفضل الدول المختلفة استقطاب رأس المال الأجنبي في إطار مشاريع مشتركة. وتلعب العوامل الثقافية واللغوية دورا في تدعيم التحالفات بين الشركات التي تنتمي إلى نفس الفضاء الثقافي واللغوي لما لهذا من أثر على التفاهم بين مسيري هذه الشركات والدخول إلى إنتاج منتجات تستجيب لطموحات أفراد المجتمع. [31]

يترتب على تنفيذ المشاريع المشتركة المبنية من المنافع تعود على طرفي التحالف. ويمكن حصر هذه المنافع في النقاط التالية:

- توفير معلومات كثيرة على السوق المراد العمل فيه الأمر الذي سيتيح للأطراف المتحالفة فرصة السيطرة على جزء معتبر من السوق.
- التحالف في شكل مشروعات مشتركة يتيح للمتحالفين من استغلال تقنية تتيح لهم مواجهة المنافسة.

إلا أنه لا يجب الاعتقاد أن مثل هذه المشاريع تتضمن جوانب إيجابية فقط. فالواقع يثبت أن هذه الأنماط من التحالفات يصطدم بجملة من الصعوبات التي تحد من انتشارها. ويمكن حصر هذه المعيقات في العناصر التالية:

- هذه النمط من المشاريع يتطلب موارد مالية و بشرية كبيرة قد تعجز بعض الأطراف عن توفيرها.
- إن ارتفاع قيمة المخاطر المالية التي تلحق في شكل استثمارات مباشرة يجعل عنصر المخاطرة كبيرا ومن ثم يعتبر عاملا غير مشجع على دخول مثل هذا النمط من التحالفات.

[31] عبد السلام ابو قحف. التجربة اليابانية في الإدارة والتمويل. الدعائم الأساسية ومقومات النجاح. القاهرة، مركز دراسات الإسكندرية للكتاب، 1996، ص 50.

8. التحالف العمودي: هو التكامل يتم ما بين أطراف تنتمي لنفس القطاع لكن في مجالات مختلفة متكاملة أو يتم ما بين منشآت تعمل في قطاع مختلف متكامل. وفي مثل هذه الحالة تقوم ما بين الأطراف المتحالفة علاقات من نوع زبون / مورد.

وتعتبر الشراكة العمودية حالة وسط بين الاندماج الكامل والمحاولة من الخاص

الجدول IV- 5: أنواع التحالفات التي تقوم ما بين المؤسسات المتنافسة

	تحالف متكامل	تحالف التكامل المشترك	تحالف شبكة التركيز
التعريف	مؤسسة تمتلك شبكة توزيع وتبيع منتوجا مطورا من طرف مؤسسة منافسة تريد تسويق هذا المنتوج.	مجموعة مؤسسات تطور و / أو مرتقا مشتركا يدخل في المنتجات الخاصة بكل طرف.	اتحاد مصانع (كونسورسيوم) بين مؤسسات متنافسة تطور تكنولوجيا وتبيع منتوج مشترك.
الهدف	توسيع تكاملية المساهمات دون اللجوء إلى الاستثمار في أصول متماثلة بين الشركاء.	الوصول إلى الحجم الحرج في إنتاج مرتفع أو مرحلة من المشاريع دون اللجوء إلى مورد خارجي.	الوصول إلى الحجم الحرج في قطاع المشاريع دون اللجوء إلى التركيز.
الأثر على المنافسة	المنافسة تكون غير ظاهرة في المنتوجات الأخرى بينما لا تتفق في المنتوج على التكامل.	المنافسة باقية بصورة أو المنتوجات النهائية.	المنافسة تلغى في المنتوج المشترك.
نوع التحالف السائد	كل طرف يقوم بوظائف حسب الأصول التي يمتلكها. وقد يكون الإنتاج والتبيع من طرف مشترك.	المشاركة في رأسمال الشركة والتطوير بين المتشاركين إدارة الإنتاج في المصانع المشتركة.	المشروع على التعاون بين مشاريع صغرى في التطوير والإنتاج المشاركة وأحيانا تعهد وظيفة لبيع إلى طرف مشترك.
الصناعات التي يسود فيها كل شكل	صناعة السيارات قطاع الاتصالات.	صناعة السيارات الإيطالية.	صناعة الأسلحة صناعة الطائرات.

Source: A. M. DAHMANI. Les stratégies de coopération industrielle. Paris. Ed Economica, 1996. P. 21

II-2 دوافع وخصائص التحالفات الاستراتيجية وطرق إعدادها

II-2 - 1 دوافع وخصائص التحالفات الاستراتيجية

II-2 - 1 - 1 دوافع التحالفات

لقد أصبحت التحالفات في الوقت الراهن ضرورة حتمية تحتمها بقاء الأطراف المتحالفة متواجدة في السوق أو بإمكانها الحصول على نصيب متزايد من السوق.

وتحدد أهم الأسباب التي تقف وراء حتمية التحالفات هي: [32]

- تعقد التكنولوجيا المستعملة في الميادين المختلفة أو تأثر تعاون طرف أو أكثر من أجل الحصول عليها واستغلالها بصورة مشتركة تؤدي إلى الاختصار العلمي المتكامل من كل طرف لاقتناء تلك التكنولوجية. فتطور المستوى التكنولوجي يتطلب تحالف و تآزر جهود العديد من الجهات لإنتاج التكنولوجيا. فارتفاع تكاليف البحث والتطوير بشكل كبير جدا يفوق القدرات الخاصة للمؤسسات المنفردة كما دفعها لإبرام عقود شراكة في هذا المجال.

- فاستمرار للدافع السابق الذكر تحد أهم تطور المشاريع الاستثمارية أصبح يتطلب توفير موارد هامة بدلا من الموارد البشرية المؤهلة والخبيرة التي تسمح بدخول الأسواق المختلفة ومن ثم يكون أمام الشركات التي تعمل في الأسواق العالمية إلا البحث عن تلك المواردة من خلال إبرام اتفاقيات وتحالفات فيما بينها.

- إن عولمة الاقتصاد بشكل أصبح تشمل مجالات مختلفة اقتصادية تكنولوجية مالية والعمالة...الخ وما نتج عنها من تلاشي القيود على التجارة الخارجية وتقلص أثر الحدود الجغرافية على العلاقات المختلفة فإن في تزايد حدة المنافسة في الأسواق الدولية الأمر الذي يفرض على من يريد الحصول على مكان في هذا السوق التعاون مع أطراف أخرى قصد الفوز بحصة من هذا السوق وإلا فإن المؤسسات الصغيرة مهددة في وجودها. [33]

وتجدر الإشارة إلى أن التحالفات لا تقتصر على الشركات والمؤسسات بل تمتد إلى الدول حيث ظهرت في السنوات الأخيرة العديد من التحالفات الإقليمية مثل مجموعة دول الاتحاد الأوروبي تكتل مجموعة دول أمريكا الشمالية والمكسيك (النافتا)...

إن المشاكل المختلفة التي اعترت عمليات الاندماج والشراء وهي المشاكل التي تعود إلى صعوبات ترتبط بالأسواق المالية أو بسبب وجود قيود قانونية تحول دون تحقق عمليات الاندماج أو إجراء أطراف أجنبية لشركات أو حرمان من فرص تملك شركات محلية فإن عوامل سلوكية في تطور الشكل من أشكال التعاون والمتمثل في الشراكة أو التحالف. [34]

---

[32] جريد النجار: التحالفات الإستراتيجية. من المنافسة إلى التعاون. خيارات القرن الحادي والعشرين. إيتراك للنشر والتوزيع. القاهرة. 1999. ص 16 و 17.

[33] أحمد سيد مصطفى. تحديات العولمة والتخطيط الإستراتيجي. القاهرة. دار الكتاب 2000. ص 19.

[34] B. Garrette et P. Dussauge. Les stratégies d'alliance. Paris. Edition d'organisation. 1995. p. 62.

II-2 -1 -2 خصائص التحالفات الاستراتيجية

تتمثل خصائص التحالفات الإستراتيجية في عدد المتحالفين وطريقة التنسيق وأشكال التحالفات ومدة تلك التحالفات.

استنادا إلى ما سبق يمكن حصر أهم الخصائص المميزة للتحالفات الإستراتيجية:

- التحالفات تكون ما بين طرفين الأقل وهو ما يعرف بالتحالفات الثنائية أو قد تكون ما بين أكثر من متحالفين وفي هذه الحالة تسمى تحالفات متعددة الأطراف.
- التحالفات الإستراتيجية قد تكون محددة المدة الزمنية أي أن تكون تحالفات طويلة متوسطة أو قصيرة المدى. كما قد تكون التحالفات غير محددة المدة.

ويمكن تلخيص خصائص التحالفات الإستراتيجية اعتمادا على الجدول التالي:

الجدول IV- 6: أهم خصائص التحالفات الاستراتيجية في المجالات التجارية والاقتصادية

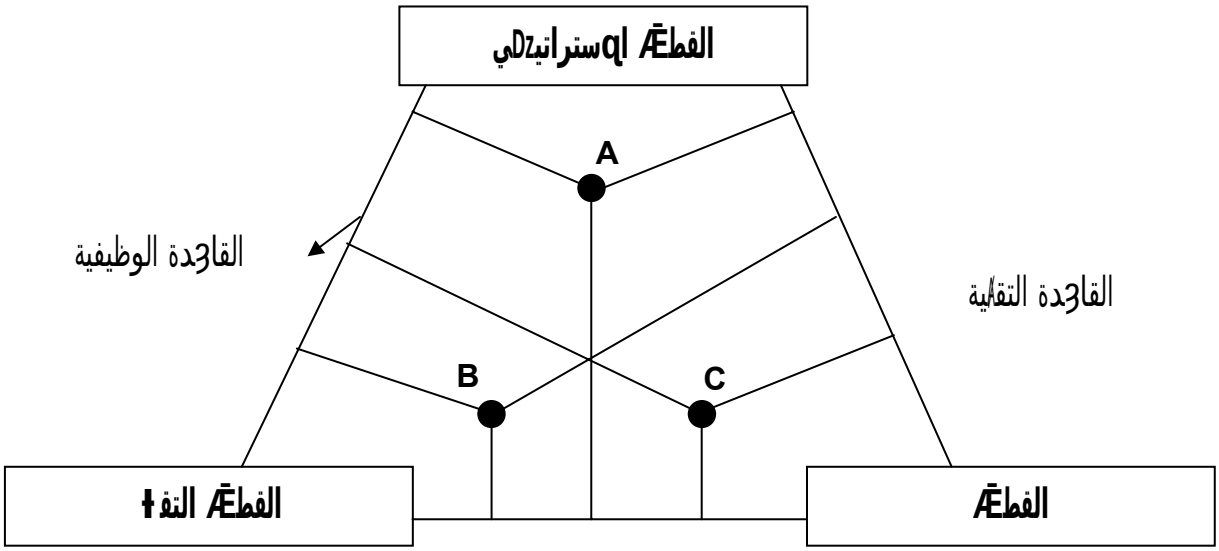
الخصائص	المجالات			
	الأنشطة الداخلية	**المشتريات الداخلية والخارجية**	**طول فترة الصفقات**	**التحالفات الاستراتيجية**
نطاق التحالف	الاستراتيجيات الأساسية	مرتبطة بالقوة التنظيمية	صعوبة إدارة تحالفات تنافسية	إدارة قوة تنافسية
الرقابة على التحالف	كاملة	كاملة	بشروط أولية	التكيف مع المتغيرات
حجم المخاطر في التحالف	منفردة	يتحملها المشتري	منفصلة	مشتركة
حجم المعلومات	محدودة	متكررة	حسب طول الفترة	استخبارات وتنبؤات

المصدر: جريد النجار. مرجع سابق ذكره. ص 19.

II -2-2 منهجية إعداد التحالف الاستراتيجي

إن إعداد أي تحالف استراتيجي لابد أن يعتمد على طريقة معينة تسمى بتقليل المخاطر .

الشكل IV- 6: التمثيل البياني للتحالفات الإستراتيجية.



القاعدة الإستراتيجية.

المصدر: أحمد الأمين بن عنزة، مرجع سابق، ص 41.

- **التحالف A :** يتدخل في القاعدة الإستراتيجية المفهوم المهني و سلم الإنتاج و الأسواق الجديدة و تحصيل القدرات.
- **التحالف B :** المشكل الذي يبدو أنه عند إدارة المؤسسات هو مميزات تكنولوجية.
- **التحالف C :** يتلاءم مع الأعداد التنظيمية التي تحسن الاتفاقيات حول أنظمة الإنتاج.

تتعدد الدواعي إن قيام التحالفات الإستراتيجية. لكن بصورة عامة يمكن القول إن التحالف يقوم ما بين طرفين على الأقل إذا رأى هذان طرفان ما يمتلكه من موارد متلفة لا تكفيه لإنجاح المشروع وحده ومن هنا الاستغلال الجيد المشروع يقتضي إعطاء مزايا أو أطراف تمتلك المؤهلات والموارد التي تسمح له بتغطية العجز المسجل لديه في أحد المجالات.

الموارد المالية لدى منظمة ما هو الذي يدفع للبحث عن موارد مالية تسمح بتغطية المشروع. تهدف العمليات الإنتاجية منها هو الشراء بالنسبة لصناعة الدواء والسيارات ما يتطلب موارد مالية معتبرة الأمر الذي يدفع للتحالف مع شريك يوفر هذه.

من ناحية أخرى فإن الاستثمارات من خلال إنتاج وبيع المنتوج هي مستوى أعلى وخارجي ومن ثم تحقيق الأرباح المرجوة قد يستغرق الكثير من الوقت الأمر الذي يدفع بطبيعة الحال إلى البحث عن تمويل يقدر الجانب المالي ويعفي الشريك الأول من أعباء مالية.

وفي مرحلة أخرى من حياة المشروع قد تؤدي توفير الموارد المالية لانطلاق المشروع لا يعني أن رضا الجانب المشروع. ومن ثم يتعين إبعاد الشريك الذي اتخذ الخطوة الفنية في إدارة عمليات الإنتاج وتشغيل رأس المال المتوفر. أو تؤدي الشركة لا تمتلك القدرة الكافية التي تسمح لها بزيادة الإنتاج بالشكل الذي يسمح بمواجهة الزيادة في الطلب.

كذلك تؤدي كل مرحلة من مراحل عمل المشروع قد تفرض على الشركة توفير موارد مختلفة للجانب تلك العملية. ومن ثم فإن كل مرحلة من مراحل نشاط الشركة قد تقتضي رؤى تحالفات مع أطراف أخرى أو مع طرف واحد.

يجدر الإشارة إلى أن إبراز تحالف استراتيجي ما بين طرفين أو أكثر قد لا يهدف بالضرورة إلى تحقيق هدف واحد. فقد يرمي المتحالفون إلى تحقيق أهداف عدة في فترات الوقت. فالبداية قد تتمحور حول هدف واحد لكن بمجرد التعمق في اتفاقية التحالف قد تظهر أهداف جديدة تدفع إلى توسيع التحالف.

انطلاقا مما سبق فإن تكوين التحالف يتطلب الاتفاق على المسألة من القضايا نوجزها فيما يلي:

- تحديد أو الأهداف المرجوة من التحالف الإستراتيجي.
- تحديد مستوى الاستثمار المطلوب لإنشاء المشروع.
- تحديد مسؤوليات كل طرف من التحالف.
- تحديد الزمنية التحالف.

لا بد من الإشارة إلى أن أي تحالف يقتضي توفر عوامل الثقة بين الأطراف المتحالفة والضمانات المقدمة من طرف كل متحالف وتلك الضمانات الضمنية التي لا تسجل ولا تخضع بالتفصيل في عقد التحالف. لأنها في ظل نقص عوامل الثقة بين الأطراف المتحالفة فإن الأمر يستدعي ترسيخ تلك العلاقات من خلال الاعتماد على وثائق رسمية مفصلة وإجراءات عدة أطراف في العملية من إدارة واستشارة قانونية من طرف محامي.

II-2-2-1 مرحلة وضع التحالف موضع التنفيذ والتشغيل

إن تسيير المشروع موضع التحالف قصد الوصول به إلى الأهداف المرسومة أثناء يتطلب الاختيار الجيد للمسؤول عن إدارة التحالف. تتضمن المرحلة في حياة التحالف المرور إلى تطبيق ما جاء في اتفاقية التحالف الاستراتيجي قصد الوصول إلى تحقيق الأهداف المرجوة من التحالف. [35]

[35] إيمان وديع عقد التحليلي مرجع سبق ذكره ص 49.

وما يُصدر الإشارة إليها هو مرحلة التطبيق الفعلي للتحالف قد تكون مناسبة لتغيير وتطوير إحدى العمليات الموجودة في النشاط المشترك للمتحالفين. كلما بدأ التغيير لا يتم إلا بعد دراسة معمقة.

قد تتفق الأطراف المتحالفة على إعداد هيكل تنظيمي يسير التحالف أو تتفق الأطراف على إنشاء هيكل الجديد مع انطلاق طرف بأداء جزء من المهام المنوطة بالتحالف. من ناحية يُعد تقني ضرورة إنشاء التحالف اتفاق الخلفاء على الجهة التي تكون مصدر التوجيه. ويُصدر الإشارة إلى أن قوة الخليج لا تكمن في مقدار مساهمة في المشروع المشترك إنما تكمن لطرف ما لا يستطيع برأس المال غير ولا بتكنولوجيا غيرة. ومن ثم قوة السريان والتوجيه لا ترتبط بالضرورة بمقدار المساهمة في العوامل المختلفة الضرورية المناسبة سير العملية الإنتاجية. فالشريك الذي يقدم المشروع في بلد ما قوة تفاوضية من شأن المشروع مقاما في بلدان ويُعد المشروع لا يتوقف على توجيه الشروط المادية المختلفة بل أن طبيعة السوق و امتداده ... هي عوامل تلعب لصالح الشريك وتغطية نسبيا من إحضار قيمة من عوامل الإنتاج الأخرى الضرورية لسير المشروع.

إن التحالف يقوم على بناء ثقة متبادلة بين أطراف التحالف وهو الأمر الذي يخلق علاقات قوية. القوة مرهونة للاستثمار مديري التحالف باختيار أن هؤلاء المديرين الذين سيسيرون التحالف. و حسب التفسير يرتبط بوجود علاقات طيبة بين المديرين وبين والمنفذين.

إن الثقة بين الجهات المدير للتحالف سيؤدي إلى نقل التعاون بينهما إلى ما يعد في النهاية نقطة فعالية التحالف. و يشترط في مديري التحالف أن يتمتعوا بميزات المديرين الحقيقية من مؤهلات علمية وقدرة على العمل في ظل نظام تعاوني.

إن الإدارة الجيدة لأي تحالف تعني إلى حد كبير السير الجيد التحالف وازدياد احتمالات بلوغ الأهداف التي حددها في البداية. [36]

II -2-3 مزايا و مساوئ التحالفات الاستراتيجية

II-2 - 3 - 1 مزايا التحالفات الاستراتيجية

في ظل التطور الاقتصادية الدولية المتميزة بالتقلب وعدم الاستقرار وظهور المخاطر التي تهدد الشركات يطرح المتدخلون في الأسواق الدولية إلى البحث عن تحالفات تعطي من شأنها المحافظة القائمة. كما التحالفات تسمى التحالفات المتحالفة أو على الأقل تسعى أطراف التحالف من تحقيق جملة من المزايا:

أ/ المشاركة في أرباح التحالفات الاستراتيجية: يتيح التحالف الاستراتيجي للأطراف المتحالفة المشاركة في الأرباح التي تنتج عن التعاون وعن الخبرة المتحسنة. فالمتحسنة بين شركاء القطاع

[36] إعمار وديع عقد الخليل مرجع سابق ص 53. .

قد تدفع هذا إلى الدخول في حرب أسعار تلك التي يؤدي إلى انخفاض الأسعار بالشكل الذي يؤدي إلى خسارة كل طرف ومن ثم الاتفاق بينهما سيجنبهما المنافسة القاتلة ويوفر عليهما نفقات جديدة بشكل يؤدي إلى تزايد أرباحهما.

أ/ نقل الخبرة وتطوير المعرفة: يسمى التحالف لأحد الأطراف من الاستفادة من التكنولوجيا التي يوفرها الطرف الآخر. وفي حالة تعاون الطرفين على تطوير تكنولوجيا معينة فإن الاستفادة ستكون من طرف الجميع.

ب/ تحسين معدلات النمو والفعالية: بالنسبة للمؤسسات المتحالفة الأمر الذي يسمى بتحقيق قيمة مضافة متنامية.

د/ إمكانية إنتاج منتجات متعددة بدلا من منتوج واحد.

هـ/ تحسين المركز التنافسي: إن التعاون ما بين طرفين سيؤدي حتما إلى الاستفادة من تكنولوجيا متاحة أو مطورة. التحالف إذا ما تم بين طرفين واحد منهما يتمتع بقوة في المجال معين سيؤدي حتما إلى تقويتهما بشكل أكبر لو كانا منفصلين أو غير متحالفين. إن تحالف ميزتين تنافسيتين مثل تفوق مؤسسة ما في مجال اليد العاملة وتفوق مؤسسة أخرى في مجال التكنولوجيا المتاحة سيسمى تحالف ميزة تنافسية تراكمية تظهر في تحكمهما في التكنولوجيا المتطورة وامتلاكهما يدا عاملة مؤهلة. إن دمج المؤسستين بشكل منعزل عن بعضهما سيجعل المزايا التنافسية لكل طرف محدودة بحدود توفر طرف اليد العاملة المؤهلة سوف يسمى بتحالف المهارة التي تسمى بتسيير واستعمال آليات الشكل الأكثر فعالية في حين إن اليد العاملة المؤهلة ولا يتوفر التكنولوجيا المناسبة لن يستطيع حتما تفعيل آليات ومؤهلات العمالة الماهرة.[37]

و/ مساهمة التحالفات الكفء في إنجاح مشاريع التكامل القاعدية التي تدخل في إطار الأسواق التي تعمل فيها.

ي/ القدرة على مواجهة القيود والتشريعات المختلفة التي تهدف في إطار القواعد الموحدة من قبل اتفاقيات حقوق الملكية الفكرية (TRIPS).

كما يسمى التحالف من المنافسة القاتلة الأمر الذي يؤدي إلى تزايد القدرة التنافسية لكل طرف بشكل يقوي مكانتهما في السوق ويسمى أيضا بدخول أسواق جديدة وفئات عمل جديدة.

في نهاية هذه الفقرة الخاصة بتقييم خيار التحالفات الإستراتيجية سنعمل على تناول خيار المترتبة على عمل سوق في ظل وجود تحالفات إستراتيجية وحالة نفس السوق في ظل عدم وجود التحالفات من منافس.

[37] إعداد وديع عبد الحليم مرجع سبق ذكره ص 43.

II-2 -3 -2 مساوئ التحالفات الاستراتيجية:

يترتب على عقد التحالفات العديد من المشاكل.

- ***سرقة المعرفة:*** تسمى التحالفات الاستراتيجية بين الأطراف من استعمال المعرفة المقدمة من الطرف الآخر واستغلالها في تنمية احتياجات الخاصة بغير المرتبطة بالتحالف. فقد يعتمد الطرف غير المؤهل للمعرفة والتكنولوجيا إلى الاستيلاء على الطرف الآخر في مجال معالجة بعض القضايا الأساسية واستعمالها في إطار مشروع آخر. ولمواجهة هذا الأمر يتعين على الطرف المساهم بالمعرفة والخبرة وغير ذلك من المعلومات والتكنولوجيا أن يسعى إلى بناء نفسه من الطرف الآخر في ظل غياب الثقة بين الطرفين. وتتطلب عملية احتفاظ الشركاء بشكل سري أحسن الطرق ومن شأنه لا يطلع الشركاء عليها إطلاقا أو لا يطلعه إلا على ما يخص موضوع التحالف. وتعد الإثارة إلى أن عملية الاستيلاء على معرفة الآخر بدون علمه أو بطريقة غير متفق عليها تقل بالنسبة للمشاريع الكبيرة التي تتطلب معرفة كبيرة ومعقدة.

- ***تأجيل العديد من الأمور وعدم البت فيها:*** إن أي تحالف يتطلب قيما يتطلب من أطراف الاهتمام بين الأمور الإدارية والمهنية. فتأجيل مكافأة العاملين في المشروع في انتظار تحقيق أرباح كبيرة سيؤدي إلى انخفاض فعالية العاملين في المشروع.

- ***عدم الاستخدام الجيد للموارد المتاحة للتحالف:*** إن عدم الاستغلال الجيد للموارد البشرية المادية والمالية المتوفرة للمشروع موضوع التحالف سيؤدي حتما بالتحالف إلى عدم بلوغ الأهداف المحددة.

- **اهتمام طرف من أطراف التحالف بتعظيم مكاسبه على حساب أطراف التحالف الأخرى:**

إن قيام تحالف ما بين طرفين قد يدفع بأحد الأطراف إلى محاولة تحقيق مكاسب على حساب الطرف الآخر. وقد تنشأ محاولة الكسب على كل المعرفة من الطرف الآخر للبيت تثير العملية رغبة أحد الطرف بشكل قد يخل بالتحالف. لأن امتلاك معرفة ومعلومات بالمشاركة التي انصب عليها التحالف قد تجعل الطرف الثاني في التحالف يشك أن الأمر سيؤدي إلى إعادة النظر في موازين القوى بين الطرفين المتحالفين وهو ما ينتهي بالمساس بمصالحه.[38]

- **اختلاف ثقافات المتحالفين قد تؤدي إلى وضع عراقيل أمام التحالف.**

- **اختلاف المخاطر المتحملة من كل طرف من أطراف التحالف قد يعرقل السير الحسن للتحالف:** باعتبار أن التحالف يتطلب مساهمة كل طرف في التحالف بما يتوفر له من خبرة قوية تساهم في إنجاح التحالف مثل رأس المال المعرفة التكنولوجية والأرض... وغيرها من الأصول التي يمكن استعمالات بديلة الأمر الذي يدفع إلى إمكانية الانسحاب من التحالف بمجرد الشعور

[38] إبراهيم وديع عقد الجليل مرجع سابق ص 55.

بعدة إمكانية التشريع المشروط في وقت يتمتعون بإمكانية الحصول على مكاسب من استعمال الإنترنت في مجالات التجارة.

- **التنافس ما بين المتحالفين يعرض التحالف للفشل**: في حالة تنازل المتحالفين عن جزء من رأسمالهم في التحالف الأجنبي إحتمالات فشل التحالف تكون قائمة. و تزداد احتمالات الفشل عندما يقوم طرف من الأطراف إلى استغلال المعلومات التي يوفرها الطرف الآخر من أجل تحسين وضعيته في السوق مستقبلا. لقد أظهرت بعض الدراسات في العديد من التحالفات التي تمت بين شركات أمريكية وأخرى يابانية وانتهت بانتهاء مدة التحالف تحول المتحالفون إلى منافسين.[39]
- **عدم التزام أحد أطراف التحالف ببنود عقد التحالف**: في مثل هذه الحالة يزيد درجة الثقة ما بين الأطراف المتحالفة ستقل بما يضر بفعالية التحالف.
- **التلوث البيئي وأثره على التحالف**: إن التحالف المبرم ما بين شركتين قد يكون سببا في إحداث تلوث ما. العامل سيكون سببا في بروز ردود أفعال من طرف المجتمع والدولة وهو ما قد يضر بالتحالف التي يؤدي إلى إمكانية توقيف النشاط المشترك وانتهاء التحالف.
- **مواقف المستهلكين تؤثر في رفاهية المشاركين موضوع التحالف**: قد تلجأ الشركات موضوع التحالف في سعيها إلى تحقيق المزيد من الأرباح إلى إنتاج وتسويق منتجات لا تستجيب لرغبات المستهلكين سواء من حيث النوعية أو السعر. الأمر الذي يدفع المستهلك إلى مواقف سلبية إما بمقاطعة تلك السلعة أو الانصراف عنها إلى سلع أخرى وهو ما سيمكن منتجات التحالف ويعجل بزواله.
- **التحالف والاحتكار**: إن التحالفات التي تتم أحيانا ما بين شركات كبيرة في مجال معين قد يؤدي إلى بروز احتكار في القطاعات التي تعمل فيها الشركات الكبيرة. وهذا هو معلوم إن الاحتكار من شأنه أن يضر بالمصلحة المستهلكين بما يفقد الأفراد ردود أفعال تكون ذات تأثير على وضع شركات التحالف.

كل المخاطر قائمة بالرغم من أن العولمة قد تؤدي إلى تقليص تأثيرها.

- **التحالفات تؤدي إلى تقليص دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**: إن قيام التحالفات بين الشركات الكبرى قد يعرض مواقع الشركات الصغيرة والمتوسطة للخطر ويهددها بالزوال.

لمواجهة كل المخاطر يقترح بعض الباحثين إبرام عقد اجتماعي يسمى بالتعاون والمنافسة بين الشركات.[40]

---

[39] إيمان وديع عقد التحالف مرجع سابق ص 56.

[40] التجارة مرجع سابق ص 105.

II -2-4 عوامل تشكل التحالف

يتوقف تشكل التحالف الاستراتيجي بين الأطراف المتحالفة على توفر مجموعة من العوامل نذكر منها ما يلي:

أ/ تكامل الموارد: كما سبق القول في تعريف التحالف الأخير يهتم بتثمين قدرات الأطراف المتحالفة وأن التحالف يتأسس لتجاوز النقائص التي يعاني منها كل طرف حدة.

ب/ الاستغلال الجيد للموارد المتاحة لدى المتحالفين.

ج/ عندما تكون موارد التحالف جديدة أي بدائل ولا يمكن تقليدها وقيمتها في السوق تكون عالية فإن يوفر شرطا لكسب قوة تنافسية تؤدي إلى زيادة فعالية الشركة مواردها التحالف وتنامي أرباحها بما يدعم التحالف.

د/ التكافؤ الثقافي بين أطراف التحالف الواحد: المقصود بالتكافؤ الثقافي بين أطراف التحالف الاستراتيجي هو تقارب الشركاء من حيث القوة المتوفرة لكل منهم لذلك لا يطغى طرف على طرف آخر. كما أن التكافؤ الثقافي يعني تقاسم المتحالفين لوجهات نظر متشابهة تظهر في كل توافق في طرق التسيير والتنظيم وتحديد الأهداف.

إن التكافؤ سيكون في الأخير الكفيل بتذليل مراحل التحالف. ففي مرحلة التفاوض يسمى التوافق الفلسفي للشركاء بالوصول إلى اتفاق في أسس وقيم مشتركة و بالطرق التي ترضي الأطراف المختلفة. كما يظهر أثر التوافق الثقافي خلال مرحلة تنفيذ بنود التحالف و انعكاس فعالية التحالف في كل قوة أداة تظهر من خلال تنامي عنصر الثقة بين الأطراف المتحالفة و الذي يتجسد في النهاية في تحقيق الأهداف المسطرة بتقليل التكاليف الممكنة.[41]

ج/ التكافؤ في القدرات الإجرائية والتنفيذية: يتأثر التحالف بقوة المتحالفين خلال مرحلة تشغيل الشركة مواردها التحالف. و في إطار يميز بين القدرات الإجرائية والقدرات التنفيذية لكل طرف من أطراف التحالف. فالقدرات الإجرائية هي أشكال تنظيم الشركة في حين تتعلق القدرات التنفيذية بالإمكانيات المتوفرة لكل طرف فعلية وتجسيد المهارات المنوطة به.

و/ الثقة المتبادلة بين أطراف التحالف الاستراتيجي: إن توفر الأطراف المتحالفة في مرحلة أولى إن توفير الشروط التنظيمية والتكلفة الأقل تمثل السير الحسن للتحالف لا يمثل لوحده التحالف الاستراتيجي إن عامل عنصر الثقة بين الأطراف المتحالفة من شأنه أن يؤدي لا محالة إلى فشل التحالف وعجزه عن بلوغ الأهداف المسطرة.

إن الثقة و الشفافية في أداة العمل ستكون بمثابة العنصر الأساسي في الأداء و هذا العنصر هو الذي سيضمن استمرار التحالف ونجاحه.

---

[41] إبراهيم وديع عبد الحليم مرجع سبق ذكره ص 69.

II -5-2 إنهاء التحالف الاستراتيجي

تصدر الإشارة إلى أن التحالفات الاستراتيجية لا تقوم ما بين الأطراف المختلفة ليست تحالفات أبدية ومن ثم يتم الاتفاق على أجل محدد أو انجرد انتهاء تلك الأجال ينتهي التحالف[42].

وقد تتفق الأطراف المتحالفة على وضع حد للتحالف باجتماع الأطراف المتحالفة واتفاقها ومواجهتها على هذا الأمر.

والملاحظ من خلال تحليل التحالف المقدمة في أنشطة مناطق العابر وأنشطة قطاعات التعاون والشراكة أن بعض التحالفات لا تنتهي في الآجال المحددة أو أن بعض حالات انتهاء فيها التحالف قبل الآجال المحددة لأن وأكثر من هذا بعض التحالفات قد وصلت إلى نهايتها قبل أن تحقق الأهداف التي رسومة لها. لا يعني أن مثل هذه التحالفات قد اصطدمت بصعوبات ومشاكل حالت دون استمرارها.[43] لكن من اللافت القول أن انتهاء التحالفات قبل المدة المحددة لها لا يعني إطلاقا فشل التحالف أن مدة التحالف تكون طويلة جدا للبيت في تلك الأهداف قد يصل المتحالفون من خلال المشروع الذي يدور حوله التحالف إلى تحقيق الأهداف المسطرة لكن هذا قد تتخلله بعض الأطراف المتحالفة تطور المتحالفة إلى فك العقد.

من ناحية أخرى قد أن العديد من التحالفات قد انتهت في الآجال المحددة لها وحققت بصورة نسبية الأهداف المحددة لها.

[42] أحمد زغدار،مرجع سبق ذكره،ص124

[43] إبراهيم وديع زيد الخليلي مرجع سابق ص 51.

خلاصة الفصل:

مما تنامي ظاهرة العولمة و انفتاح الأسواق على المؤسسات المتعددة الجنسيات فرض بالمقابل تنامي و تزايد ظاهرة عولمة نشاطاتها عن طريق الصادرات مرحلة أولى التوسع و انتشار عن طريق الاستثمارات الأجنبية المباشرة و إنشاء فروع في الخارج الا أن إقامة اتفاقات بين المؤسسات تحدي جدة أشكال و هو ما يسمى حاليا بالأشكال الجديدة للاستثمار(NFI).

و عليه لابد من التفرقة و التمييز بين المنطق الاستراتيجي للمؤسسات المتعددة الجنسيات و المنطق الاستراتيجي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

الواقع أن الحديث عن استراتيجية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لم يكن مدرجا في التحليل العلمي الاقتصادي إلا منذ السنوات أين استأثر بها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تلعب دورا في التدويل بفضل عن ما استراتيجية تدويل أنشطتها تبدأ من التصدير أين تقتحم بعض الأسواق الصغيرة التي تنها المؤسسات الكبيرة الحجم.

ففي ظل التحولات العالمية أين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وجب عليها أن تلجأ إلى استراتيجيات تناور و تعتمد على الأشكال الجديدة للشراكة من اجل البحث عن سبل بقاء و تطورها.

و من خلال تحليلنا لمختلف الاستراتيجيات الممكنة على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية و بسبب قدرتها التنافسية أين بات من الضروري على بعض أشكال استراتيجيات التحالف تستطيع من خلال حصتها في السوق و تطور تنافسيتها معتمدة في ذلك على بعض الخيرات الاستراتيجية التالية:

1. *إستراتيجية الثقافة*: و في الحالة لابد عليها من إقامة تحالف استراتيجي مع مؤسسة كبيرة تستطيع الولوج إلى تحسين نوعية منتوجاتها و السيطرة على التكلفة في تكاليفها.
2. *إستراتيجية النمو*: و في الحالة لابد عليها من إقامة تحالف استراتيجي أو القيام بالدمج مع مؤسسة أجنبية تستطيع اقتناء أسواق جديدة و توسع من قدراتها الإنتاجية.
3. *استراتيجية الانسحاب*: قد تكون المؤسسة في وضع لا تستطيع بفضله إقامة تحالفات و في نفس الوقت لا تستطيع منافسة كبيرات المؤسسات التي تعمل في نفس نشاطها و في الحالة تصفية المؤسسة الصغيرة و المتوسطة ليرة بين الانسحاب الكلي و بيع أصولها او تغيير نشاطها بأنشطة منتوجات جديدة.

الخاتمة العامة

الخاتمة العامة

حاولنا من خلال هذه الدراسة معرفة تأثيرات العولمة على مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و نظرا لتعدد و تشعب أبعاد العولمة شملت سلطة الرقابة على الأبعاد و اقترن بها التكنولوجيا الإبداع سرعة المعلومات تحرير التجارة الخارجية و حرية حركة رؤوس الأموال و هجرة المؤسسات كلها عوامل أدت تأثير على مستقبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

و بعيدا عن التعاريف المتعددة لمفهوم المؤسسة الصغيرة و المتوسطة شكل العولمة أدت إلى تصميم جديد لأداء المؤسسات حسب نطاق نشاطها (محلي جهوي وطني دولي) كما تعتبر ظاهرة تحمل في طياتها مجموعة من المزايا قد تستغل من طرف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كما بإمكانها خلق تحديات على نشاطها بسبب المنافسة الحادة و تراجع دور الدولة في ظل اقتصاد عالمي لا يتأثر بقيود الحدود الجغرافية.

و الواقع يدل على أن قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية يعد قطاعا في المشاة على من ضغوطات الاقتصاد المفتوح و وجد نفسه تحت تأثيرات اقتصاد السوق الحر.

إن حالة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المنشأت بعد سنة 1994 في ظل مناخ اقتصادي اتسم بعدم الاستقرار السياسي و أزمة أمنية خطيرة و اعتمد في إنشائه على منظومة مصرفية بقلة الكفاءات و ضعف حجم قروضها الممنوحة لاعتبارات و قواعد إدارية و مالية ما أثر تنكيف و المعطيات الاقتصادية الجديدة.

نظرا لكل هذه المشاكل التي واجهت المؤسسات إلا أنه يمكن القول بأنها تؤدي دورا أساسيا و مهما في الاقتصاد الوطني بإنشاء مناصب شغل و توفير قيمة مضافة في جميع القطاعات. ومع تقدم المفاوضات بشأن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة يزداد شعور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالتحدي الضروري من قوة المنافسة الأجنبية و ما تفرضه من تحديات و مخاطر و ما يفرض من ضرورة استراتيجيات منهجية على قواعد تسيير علمية حتى تستطيع مؤسساتنا الصغيرة و المتوسطة أن تحافظ على الأقل على حصتها في السوق.

وباستخدام المنهج المشار إليها في مستهل البحث واعتمادا على ما توصلنا إليه من حصول الأطروحة تمكنا من استخراج مجموعة من النتائج نوجزها فيما يلي:

1/ نتائج البحث

بعد تحليل الموضوع من جوانبه المختلفة وفقا لإشكالية البحث المطروحة و بعد اختبار الفرضيات المعتمدة بناء على النتائج المتوصل إليها تم تأكيد الفرضيات أو نفيها.

اختبار الفرضية الأولى:

إن مرونة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فإنها تستطيع أن تتكيف مع أي واقع اقتصادي كان شريطة الاعتناء بها وإعادة تأهيلها و من ثم نقترح بأن قواعد عولمة الاقتصاد و الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة لا يعتبر عائقا لتطورها و نموها بسبب قدرتها التنافسية.

ولقد توصلنا إلى أنه :

- تفرض العولمة مجموعة من المزايا قد تجعل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تكتسب بعض الخبرات و المهارات. فانتقال التكنولوجيا عن طريق تجربة المؤسسات و الاستثمارات الأجنبية المباشرة قد يعطي من خلال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الحصول على مخططات أعمال « Plan de Charge » عن طريق المناولة أو الشراكة أو تحت أي شكل من أشكال الاتفاق و التعاون.

- قد تفرض العولمة بعض التحديات يصعب على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مواجهتها مما يقلل من قدرتها التنافسية و هو ما يؤدي إلى خسارة حصتها في السوق مما يتطلب في هذه الحالة الاعتناء بها و إعادة تأهيلها حتى تستطيع مواكبة و استجابات الاقتصاد العالمي.

و هذا ما يثبت صحة الفرضية الأولى.

اختبار الفرضية الثانية:

تعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمود الفقري لاقتصاد الوطني لما توفره من مناصب شغل دائمة و قيمة مضافة وكذا مساهمتها في زيادة التصدير و تقليل الاستيراد (أي تحقيق معدلات نمو اقتصادي).

بعد تحليلنا لدور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الوطني توصلنا إلى أنها تمثل نسبة (99.04 ٪) من مجموع المؤسسات و أنها تساهم في خلق مناصب شغل دائمة و توفير قيمة مضافة رغم مشاكلها

المتشعبة و الأزمة الاقتصادي و السياسي الذي أنشأت فيه. كما قمنا بتحليل الصادرات و توجه إلى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تساهم في حرية التجارة الخارجية بمعدلات متزايدة من سنة إلى أخرى إلا أنها تعتبر ضعيفة مقارنة بصادرات قطاع المحروقات.

و هذا ما يثبت الفرضية الثانية.

اختبار الفرضية الثالثة:

يعتبر حجم المؤسسة رقم أعمالها كفاءة مستوفاة من بين العوامل المحددة لسلوكها تجاه العولمة.

من خلال الدراسة الميدانية للبحث و باستخدام طريقة التحليل إلى مركبات أساسية (بالمتغيرات الخاصة اختيارها انطلاقا من بنية تساهم في عملية تحفيز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خاصة تدويل نشاطها) توجها إلى أنه يعد كل من حجم المؤسسة ومستوى تجهيزها بعوامل لإمكانية تدويلها وتحديد سلوكها تجاه العولمة إذ أن سلوك المؤسسة تجاه العولمة دالة في حجمها ومستوى تجهيزها و العلاقة هي علاقة طردية بين المتغير التابع (إمكانية التدويل) والمتغير المستقل (حجم ومستوى التجهيز) كلما زاد حجم المؤسسة كلما زادت العوامل التي تحدد سلوكها تجاه العولمة.

و هذا تؤكد الفرضية الثالثة.

اختبار الفرضية الرابعة:

يعتبر المستوى التكنولوجي و نوعية التنظيم و الاطارات ذات المستوى العالي كلها عوامل تشجع و تزيد من فرص تدويل نشاط المؤسسة.

باستخدام لطريقة التحليل العاملي المميز توجد إلى وجود تجانس من المؤسسات و هي: مؤسسات غير قابلة للتدويل و مؤسسات قابلة للتدويل. و كانت العوامل التي تحدد بها هذه المؤسسات هي: المستوى التكنولوجي المستخدم ونوعية التنظيم الذي اعتمدته المؤسسة وفي استخراج دالة للتمييز بين المجموعتين وهي من الشكل:

$$F= 0,391V_{11}+ 1,023V_{17}$$

حيث V_{17} تعني التأهيل و V_{11} تعو المستوى التكنولوجي المستخدم و بالنسبة لباقي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة جاء دالة التنبؤ بمجال انتمائها كما هو الشكل:

$$F= A+ 0,516V_{11}+ 7,902V_{17}$$

للايث

A: ثابت = -4,195

V_{11}: المستوى التكنولوجي المستخدم

V_{17}: التأهيل الخاص

وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الرابعة باعتبار القيمة المطلقة للأثر الذي تتحدث لأثر تتحدث بواسطة علاقات رياضية.

اختبار الفرضية الخامسة:

لا تعتبر استراتيجية التنافسية أحد أهم الاستراتيجيات الواجب انتهاجها قصد التصدي للمنافسة الأجنبية.

من خلال تحليلنا لاستراتيجيات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وبناء على تحليلنا لواقعها تبين أنها نشأة حتية لا تملك القدرة الكافية على التكيف و أن استراتيجية المؤسسة تبقى على المستوى المحلي حتى في حين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية أما إذا تعلق الأمر بالمؤسسات الأجنبية الكبيرة الحجم إستراتيجية التكيف لا يصلح بانتهاجها.

و عليه نفي صحة الفرضية الخامسة.

اختبار الفرضية السادسة:

يعتبر التحالف الاستراتيجي كأحد أهم الحلول للمؤسسات (أ و م) الجزائرية لضمان مستقبلها واستمرارية على بقائها.

من خلال دراستنا للفصل الرابع و لاعتماد على نتائج الدراسة الميدانية الأولى ضرورة الاعتماد على المستوى التكنولوجي و القيام بالتأهيل الخاص قصد الوصول إلى مرحلة تدويل النشاط.

الا ان الهيئات العمومية قد لا يكفيان المؤسسة الصغيرة و المتوسطة ان تحمل مستقبلها دون اقامة احد استراتيجيات التحالف و هذه بعدما نفينا انتهاج استراتيجية التمركز في الفرع الخامسة اعلاه.

كما ان القيام بعقد التحالف يعتمد بدوره على امتلاك المؤسسة لموقع من التمويل و حجم من الاصول هي الوسائل التكنولوجيات و لا يكفي ان يقام تحالف مع مؤسسة كبيرة و متوسطة مالكة متخلفة عن الحلول الحديثة للتسيير الاداري و الانتاج و المثال الميداني الذي نستدل به لتحالف الإستراتيجي الذي اقيم بين المؤسسة المتعددة الجنسيات دانون و مؤسسة جرجرة لمشتقات الحليب بعدما قادت ان تنسحب الاخيرة من السوق لولا اقامتها بشكل من اشكال التحالف.

و عليه نؤكد هذه الفرضية السادسة ارتباط اعتماد المؤسسات على العنصري التمويل الخاص و التكنولوجيا كما بينا في النتيجة الرابعة.

2/ التوصيات:

من خلال دراستنا النظرية و الميدانية لموضوع مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل العولمة ومن النتائج المتوصل إليها وباختبار الفرضيات خاصة منها بإمكانها تقديم بعض التوصيات التي نراها مفيدة في الدراسات و البحوث العلمية أو على مستوى الواقع الميداني الذي تعيشه مؤسساتنا الصغيرة والمتوسطة:

1) تشجيع إنشاء وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوفير البيئة القانونية والاقتصادية الملائمة لها.
2) القيام بوضع إطار قانونية مواكبة للتحولات الاقتصادية العالمية كتكريس القوانين والتشريعات الخاصة للحق الامتياز (La Franchise) كوسيلة أنواع وأشكال التحالفات الممكن انتهاجها من طرف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
3) تكثيف الفعاليات الاقتصادية التي من شأنها أن تعزز بالمنتوج الجزائري.
4) إعادة النظر في قوانين و إجراءات ترقية الصادرات عن طريق التدخل المباشر وتيسير المباشر من طرف الآليات الحكومية المختصة وتفعيل الصندوق الوطني لترقية الصادرات.
5) محاولة توجيه الاعتمادات المالية لتمويل التأهيل إلى عنصري **التكوين** الذي من شأنه أن يخدم تنمية أي **المستوى التكنولوجي** المستخدم باعتبارها متغيرات يتوقف عليهما تدويل نشاط المؤسسات.

6) العمل على إقامة شراكات مقاولاتية في الأوساط الجامعية بإنشاء حروض و تخصصات في المجال.

7) إنشاء بنك معلومات من شأنه أن يوجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اختيار مشاريع الاستثمار.

8) إقامة جسر متكامل بين الباحث العلمي وقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3/ آفاق البحث:

بعد الانتهاء من تحليل الجوانب المتعلقة بتأثيرات العولمة على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ومرورا بالإمكانات التي تسمح بتدويل نشاطها وانتهاء بالاستراتيجيات الواجب انتهاجها لا وجود جوانب من الموضوع بقيت قابلة للدراسة والبحث نذكر من بينها:

1) الإطار المختلفة لاتفاقيات الشراكة الأوربية الجزائرية على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

2) الأسباب الحقيقية لفشل وانسحاب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

3) دور المؤسسات المستفيدة من برنامج إعادة التأهيل في الاقتصاد الوطني.

4) تكامل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العربية ودورها في تحسين القدرة التنافسية.

المراجع

قائمـــة المراجـــع

I. المراجع باللغة العربية:

أ) الكتب:

1. **أحمد القطامي**، الإدارة الإستراتيجية، عمان، دار الجدلاوي للنشر والتوزيع، 2002.
2. **أحمد جامع**: العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة 1980.
3. **أحمد سيد مصطفى**، تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي، القاهرة، دار الكتاب، 2000.
4. **أحمد سيد مصطفى**، تحديات العولمة والتخطيط الإستراتيجي. رؤية مدير القرن الواحد والعشرين. إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع. الطبعة الثانية، 1999.
5. **حازم الببلاوي**: نظرية التجارة الدولية، منشأة المعارف 1968.
6. **خليل نبيل حمد**، الإدارة الإستراتيجية، تكوين وتنفيذ استراتيجيات التنظيم، الإسكندرية، دار المعارف المصرية، 1995.
7. **خليل نبيل مرسي**، الإدارة الاستراتيجية: تكوين وتنفيذ استراتيجية التنظيم، الإسكندرية، دار المعارف المصرية، 1995.
8. **دومنيك سلفاتور**: نظريات ومسائل في الاقتصاد الدولي، سلسلة ملخصات شوم في الاقتصاد، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993.
9. **زينب حسين عوض الله**: الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 1992.
10. **سامي عفيفي حاتم**: اقتصاديات التجارة الدولية، مطبعة الإسراء، الطبعة 3، مصر 2003.
11. **سامي عفيفي حاتم**: التجارة الخارجية بين التأثير والتأثر، الكتاب الأول الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1993.
12. **سعيد أوكيل**: اقتصاد وتسيير الإبداع التكنولوجي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1994.
13. **عبد السلام ابو قحف**. التجربة اليابانية في الإدارة والتنظيم. الدعائم الأساسية ومقومات النجاح. القاهرة، مركز دراسات الإسكندرية للكتاب، 1996.
14. **علي حسين علي وآخرون**. الإدارة الحديثة لمنظمات الأعمال. عمان، الأردن، دار الحامد للنشر والتوزيع. 1999.
15. **عماد يونس منصور**، العولمة تاريخ وأبعاد، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 2005.

16. **إبراهيم كامل السيد**،الإدارة الاستراتيجية:النظرية والتطبيق،دار الفاسم للنشر والتوزيع،1997،
17. **فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد**،الصناعات الصغيرة و دورها في التنمية،مؤسسة شباب الجامعة،مصر،2005.
18. **فريد النجار**: التحالفات الإستراتيجية. منظمة إدارة التعاون. خيارات القرار الاقتصادي والعشريني. إيتراك للنشر والتوزيع. القاهرة. 1999.
19. **ماجدة العطية**،ادارة المشروعات الصغيرة،دار المسيرة،الأردن،2004**.**
20. **أحمد عبد العزيز عرفية ومدحت أحمد العقاد** : النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، 1980.
21. **أحمد عمر الحاجي**،ظاهرة العولمة الاقتصادية،دار المكتفي،سوريا،2001.
22. **أحمد فاسم القريوتي**. نظرية المنظمة والتنظيم. عمان. دار وائل للنشر والتوزيع. 2000.
23. **المرسي السيد حجازي**،اقتصاديات المشروعات العامة،الدار الجامعية،مصر،2004.
24. **ناصر دادي عدون**، الإدارة والتخطيط الإستراتيجي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
25. **نبيل أحمد مرسي**،استراتيجيات الإدارة العليا،الإسكندرية،المكتب الجامعي الحديث،
26. **يونس إبراهيم حيدر**، الإدارة الإستراتيجية للمؤسسات والشركات، دمشق، مركز الرياض للكمبيوتر، 1999.

ب) الرسائل و الأطروحات:

27. **أحمد زرمان**،التحليل الإستراتيجي كمعيار للمؤسسة الجزائرية، دراسة حالة مؤسسة التبغ والكبريت،أطروحة دكتوراه،جامعة الجزائر،2005.
28. **بلعور سليمان**: أثر استراتيجية الشراكة على الوضعية المالية للمؤسسة الاقتصادية. حالة مجمع صيدال.رسالة ماجستير. كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير،جامعة الجزائر، 2004.
29. **جمال عمورة** ،دراسة تحليلية و تقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الأورو- متوسطية،أطروحة دكتوراه،جامعة الجزائر،2006.
30. **دادن عبد الوهاب**،نحو مقاربة لتحليل المنطق المالي لنمو المؤسسات الاقتصادية،رسالة ماجيستر في الاقتصاد ،جامعة الجزائر،2004.

31. **شريفي أحمد**: الجزائر ورهانات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، رسالة ماجستير، الخيار والاستراتيجية، كلية الاقتصاد والتسيير، جامعة الجزائر، 2004.
32. **عثمان لخلف**، واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و سبل دعمها و تنميتها- حالة الجزائر- اطروحة دكتوراه دولة، جامعة الجزائر، سنة 2004 .
33. **أحمد بلهادي**، النفقات الجبائية مع التطرق إلى حالة الجزائر، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2007.
34. **أحمد فايز العباسي**، تنافسية الصناعات الصغيرة و دورها في التنمية الاقتصادية في الأردن، رسالة ماجيستر في الاقتصاد، جامعة الأردن، 200.
35. **يوسف قريشي**، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2005.

ج) المقالات والدوريات:

36. **بن عزة أحمد الأمين**، التخطيط الاستراتيجي كضرورة للمؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، جامعة الشلف، 2005.
37. **صالحي صالح**، أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2001.
38. **يوسف حميدي**، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديات العولمة، حالة الجزائر، مجلة جديد الاقتصاد، كلية الاقتصاد الجزائري، 2007.

د) الجرائد الرسمية:

39. المرسوم التشريعي رقم 93/12 بتاريخ 1993/10/05 و المتعلق بترقية الاستثمارات، الجريدة الرسمية رقم 64 لسنة 1993.
40. القانون رقم 18/01 بتاريخ 12 ديسمبر 2001 و المتعلق بقانون توجيه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الجريدة الرسمية رقم 77 لسنة 2001.

ه) التقارير :

41. تقرير المخطط الاقتصادي و الاجتماعي، من اجل سياسة لتطوير المؤسسات (أ و ب)- تقرير 2002
42. النقد العالمي، تقرير الاستثمار العالمي، 2002 .

و) الندوات و الملتقيات:

43. **اسماعيل شعباني**، ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وتطورها في العالم، المعهد الوطني للتجارة، 2003.
44. **بوخاوة إسماعيل**، التجربة التنموية في الجزائر واستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، جامعة جرجات وناني، قسنطينة، 2003.
45. **بوزيان عثمان**، قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: متطلبات التكيف واليات التأهيل، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2006.
46. **عمرو أحمد رباحي**، الصندوق الاجتماعي للتنمية وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، جامعة جرجات وناني، قسنطينة، 2003.
47. **لزلزي فريدة وأخريات**، دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات النامية ومعوقات تنميتها، جامعة جرجات وناني، قسنطينة، 2003.
48. **أحمد يعقوبي و لخضر عزي**، الشراكة الأورو متوسطية وأثرها على المؤسسة الاقتصادية، جامعة جرجات وناني، قسنطينة، 2003.

II. المراجع باللغة الأجنبية:

A. LIVRES :

49. **Ahmed HAMADOUCHE**. Méthodes et outils d'analyse stratégique. Les éditions Chihab. Alger. 1997.
50. **Alfred D. CHANDLER** : Stratégie et structures de l'entreprise. Les éditions d'organisation, 1972.
51. **ALIOUAT Boualem**. Les stratégies de coopération industrielle. Paris, Ed Economica, 1996.
52. **André GREJEBINE** ; la nouvelle économie internationale, éd PUF, Avril 1982.
53. **B. GARRETTE et P. DUSSAUGE**. Les stratégies d'alliance. Paris. Edition d'organisation,1995.
54. **B.S.MINHAS**; An international comparison of factor costs and factor use, North Holland publishing company, Amsterdam 1963 .
55. **BENYASAAD M.H** économie de développement de l'Algérie,opu,Alger,1982.
56. **Bernard GUILLOCHONS**, Théories de l'échange international, P.U.F, 1976.

57. **BLILI.S et RAYMOND.L ,**les systèmes d'information dans les PME,edition économica,Paris 1994.
58. **BRAHIMI.A ,**l'économie Algérienne,opu,alger,1994.
59. **CHAMBERLIN. E** ; La théorie de la concurrence monopolistique-Harvard Univ 1983.
60. **D.B. KEESSING**; THE impact of research and dev .on us-trade. Journal of political Economy. fev 1967.
61. **David RICARDO**; The Principles of Political economy and Taxation, London, 1817.
62. **H. Duhamel** : « Stratégie et direction de l'entreprise » ; Edition Clet ; Paris 1986.
63. **H.G. Johnson;** Comparative costs and commercial policy; theory for a developing world economy, Stockholm, wicks ell lectures, 1968.
64. **John Stuart MILL**; Principles of political economy , London,1929
65. **LAFAY. G** ; Comprendre la mondialisation économique, la découverte, Paris 2002.
66. **M.V.POSNER**; international Trade and technical change in oxford economic papers; n s1961.
67. **MICHALET.C** ; Qu'est ce que la mondialisation, la découverte, Paris .2004.
68. **P .A .SAMUELSON** ; les Grands courants de la pensée économique, O.P.U. ALGER 1993.
69. **Pierre André Julien**, mondialisation de l'économie et PME québécoises, presse de l'université du Québec, Québec 1996,p26
70. **Pierre André Julien,**la petite entreprise, édition vuibert, France,1998.
71. **Pierre André Julien,**les PME bilan et perspective, édition economica, Paris 1994.
72. **PORTER .M** ; L'avantage concurrentiel, 6éme édition, Paris inter éditions, 1996.
73. **R. VERNON**; International investment and International Trade in the product cycle, the quarterly journal of economic.
74. **Rainer HELLMAN** ; Puissances et limites des multinationales, maison MAME, France. 1973.
75. **RAINEUI –M** ; Le commerce international, la découverte ; Paris 2003.
76. **S.B.LINDER**; An Essay on trade and transformation, Almquist and Wicksell, stockholim, 1967.
77. **Smith ADAM**; An inquiry into the Nature and the causes of Wealthe of nations, LONDON, 1776.

78. **PARENT.G**,les firmes industrielles,presse universitaire de france,1978.

B. THESE UNIVERSITAIRE:

79. **Olivier. T** ; Essai de théorisation de la gestion des PME de la Mondialisation à la Proxemie ; thèse d'habilitation ; université de caen basse ; Normandie 2004.

81. **Marjorie** Lecerf ; Les Petites et Moyennes Entreprises face à la Mondialisation ; Thèse de Doctorat ; Université de Paris I ; France

82.Marjorie Lecerf ; Les Petites et Moyennes Entreprises face à la Mondialisation ; Thèse de Doctorat ; Université de Paris I ; France.

83.HIRIGOYEN.G contribution a la connaissance des comportements des PME familiales, thèse de doctorat en science de gestion,université de Bordeaux I, France 1984.

C. REVUES :

84. **Ahmed BOUYACOUB** « GRIO- CNES » approche Algero-francaise , 2003.

85. **Portrait statistique de l'Algérie**, janvier 2001, Bulletins statistiques édité par l'Institut de la Méditerranée.

86. **Ministère de la PMEet l'Artisanat** ,Bulletin d'information économique N°08 2006,p6.

87. **CHARPENTIER.P** et **B.LEPLEY**, l'appui conseil, un dispositif original d'aide aux PME ,problèmes économiques, N°2742,Paris2002.

88. **OLIVIER TORRES,** la place de l'innovation dans les stratégies concurrentiels des PME internationales, revue innovation N°9,France 2000.

89. **OLIVIER TORRES** ,LES politiques de formation des PME de classe mondiale, revue internationale des PME N°2 ,France 1987.

90. OLIVIER TORRES,petitesse des entreprises et grossissement des effets de proximité,revue francaise de gestionN°15,France 2003.

91. OLIVIER TORRES,pour une approche contingente de la spécifité de la PME,revue internationale de la PME N°2,Paris 1997.

92. REIX. R ; L'impact organisationnel des technologies de l'information ; revue Française de gestion, Janvier- Février 2004

D. SEMINAIRES ET CONFERENCES :

93. **Khalil ASSALA**, les pme-Algérienne de la création à la mondialisation, communication sur l'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entreprenariales 25, 26, 27 Octobre 2006 HEG- Suisse.
94. **Conférence des ministres des PME et de l'industrie,** améliorée la compétitivité des PME dans l'économie mondiale,Pologne 2000.
95. **HAMIANI.R ,**les opportunités de financement dans la partenariat et la PMI,Hotel El Aurassi,Alger1992.
96. **PIERRE ANDRE.J,**la petite entreprise comme objet de recherche,lyon,france1990.
97. **OLIVIER TORRES,**essai de conceptualisation proxémique de la petitesse des entreprises,6eme congre francophone de la PME, Canada 2002.

الملاحق

الملحق 01

نموذج من أسئلة المقابلة (Interview) الموزع و المقدم إلى عينة الدراسة

في إطار تحضير للبحث العلمي الأكاديمي حول مستقبل المؤسسات (أ و ب)الجزائرية الأوباختيارك مسير المؤسسة أنريد منكم مساعدتنا قصد إتمام البحث الأكاديمي مسبقا بشأن كل المعلومات التي ستساعدونا على تحقيق سرية الإجابة أو في الامتناع عن الأسئلة التي ترا لكم أنها ترجة أو ترجو منكم ألا تواجهونا بإجابات خاطئة الأن هذه سوف يؤثر على نتائج البحث الذي أنا بصدد إعدادكم أتعهد لكم بأن اسم مؤسستكم لا يذكر في كتابة البحث لأنه لا يهمنا.

1. ما هو قطاع نشاطكم؟
2. هل تزاولون نشاطا ثانويا باستثناء النشاط الرئيسي؟
3. كم عدد عمال مؤسستكم؟
4. هل بإمكانكم سيدي أن تحصر لي رقم أعمالكم في ظل من الحالات:

- أقل من 20 مليون دج
- ما بين 20 مليون و 200 مليون دج
- ما بين 200 مليون و 2 مليار دج.

5. هل بإمكانكم أن تحصر لي القيمة المضافة الناتجة الخالصة خلال السنة الأخيرة في ظل من الحالات:

- أقل من 10 مليون دج.
- ما بين 10 و 100 مليون دج.
- ما بين 100 و 500 مليون دج.

6. هل قمتم ولو مرة واحدة بالتصدير؟

نعم ☐ لا ☐

7. ما هو سن مؤسستكم؟
8. ما هي مؤهلاتكم العلمية؟
9. هل لديكم إطارات داخل المؤسسة؟
10. هل تطلعون بانتظام على ما يحدث في الدول الأخرى عن الانترنيت؟
11. هل تستعملون معدات وأجهزة تكنولوجية في عملية الإنتاج؟

لا | تكنولوجيا قديمة | تكنولوجيا متوسطة | تكنولوجيا حديثة

12. هل بإمكانكم أن تحصر لي متوسط الأجر الشهري للعامل لمؤسستكم ؟

- أقل من 15 ألف دج.

- ما بين 15 إلى 20 دج.
- أكثر من 20 إلى 20 دج.

13. هل لديكم اتصالات مع مؤسسات أجنبية تنشط في نفس قطاع نشاطكم؟

14. هل تحسنون قصيا لغة أجنبية؟

15. هل لديكم تقييم أو في مؤسستكم يعين تتوجدون على الوظائف الادارية؟

نشكر لكم حسن تعاونكم معنا وحسن استقبالكم وتفهمكم ووفقكم !

الملحق 02 مستخرج من قاعدة المعطيات

N°	SECTEUR	DS	EFF	CA	VA	SITE INTERNET	OUVERTURE	ENCADREMENT
ENT1	INDUSTRIE	I	3	3	3	1	1	1
ENT2	INDUSTRIE	I	3	2	2	1	1	1
ENT3	AGRO ALIM	I	3	2	1	1	1	1
ENT4	C,C,P	I	2	3	3	1	1	1
ENT5	C,C,P	I	3	3	2	1	1	1
ENT6	C,C,P	I	2	2	1	1	1	1
ENT7	INDUSTRIE	I	2	1	1	1	1	1
ENT8	AGRO ALIM	I	3	2	1	0	0	1
ENT9	AGRO ALIM	I	2	2	2	1	0	1
ENT10	AGRO ALIM	I	2	2	2	1	1	1
ENT11	AGRO ALIM	I	2	1	1	1	1	1
ENT12	ISMME	I	3	2	1	0	0	1
ENT13	C,C,P	I	2	1	1	1	1	1
ENT14	INDUSTRIE	I	2	2	1	1	1	1
ENT15	SERVICES	I	2	2	2	1	1	1
ENT16	AGRO ALIM	I	1	1	1	1	1	1
ENT17	AGRO ALIM	I	3	3	3	1	1	1
ENT18	INDUSTRIE	I	3	2	2	1	0	1
ENT19	SERVICES	I	2	1	1	1	0	1
ENT20	SERVICES	I	2	1	1	1	1	1
ENT21	INDUSTRIE	I	1	1	1	1	0	1
ENT22	INDUSTRIE	I	1	1	1	1	0	1
ENT23	C,C,P	I	1	1	1	1	1	1
ENT24	INDUSTRIE	I	2	1	1	1	1	1
ENT25	SERVICES	L	2	1	1	0	0	0
ENT26	AGRO ALIM	L	2	2	2	1	1	1
ENT27	C,C,P	L	1	1	1	0	0	0
ENT28	INDUSTRIE	L	1	1	1	1	0	0
ENT29	COMMERCE	L	1	1	1	0	0	0
ENT30	BTPH	L	3	2	1	0	0	0
ENT31	ENERGIE ET MINE	L	1	2	2	1	1	1
ENT32	INDUSTRIE	L	2	2	1	1	1	1
ENT33	ENERGIE ET MINE	L	1	1	1	0	0	0
ENT34	INDUSTRIE	L	1	1	1	1	0	0
ENT35	C,C,P	L	1	1	1	0	0	0
ENT36	C,C,P	L	1	1	1	0	0	0
ENT37	INDUSTRIE	L	2	1	1	0	0	0
ENT38	SERVICES	L	1	1	1	0	0	0
ENT39	C,C,P	L	1	1	1	1	0	0
ENT40	services	L	1	1	1	0	0	0
ENT41	secteur	L	1	1	1	1	1	1
ENT42	indust agro	L	1	1	1	0	0	0
ENT43	industagro	L	2	1	1	0	0	1
ENT44	indust agro	L	3	2	1	0	0	1
45	C,C,P	L	1	1	1	1	0	1
ENT46	srevices	L	1	1	1	1	0	1
ENT47	services	L	1	1	1	1	1	1
ENT48	services	L	1	1	2	1	0	1

الملحق 03 قاعدة المعطيات المعتمدة في التحليل القياسي

	DS	V1	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9	V10	V11	V12	V13	V14	V15
E1	I	3	3	3	1	1	1	4	1	3	0	0	1	2	2	1
E2	I	3	2	2	1	1	1	3	1	3	0	0	1	2	2	1
E3	I	3	2	1	1	1	1	3	1	2	0	0	1	1	2	1
E4	I	2	3	3	1	1	1	3	1	2	0	0	1	2	3	1
E5	I	3	3	2	1	1	1	3	1	3	1	0	1	2	1	1
E6	I	2	2	1	1	1	1	4	1	2	0	0	1	2	5	1
E7	I	2	1	1	1	1	1	4	1	2	0	0	1	1	1	1
E8	I	3	2	1	0	0	1	3	1	0	0	0	1	2	1	1
E9	I	2	2	2	1	0	1	3	1	1	0	0	1	1	4	1
E10	I	2	2	2	1	1	1	3	1	2	0	0	1	2	5	1
E11	I	2	1	1	1	1	1	3	1	2	0	0	1	1	3	1
E12	I	3	2	1	0	0	1	3	1	2	0	0	1	2	5	1
E13	I	2	1	1	1	1	1	4	1	3	1	0	1	2	2	1
E14	I	2	2	1	1	1	1	3	1	3	0	0	1	1	3	1
E15	I	2	2	2	1	1	1	4	1	2	0	0	1	2	2	1
E16	I	1	1	1	1	1	1	3	1	2	0	0	1	3	2	1
E17	I	3	3	3	1	1	1	4	1	3	1	0	1	2	3	1
E18	I	3	2	2	1	0	1	4	0	2	0	0	1	2	2	1
E19	I	2	1	1	1	0	1	3	0	2	1	0	1	2	3	1
E20	I	2	1	1	1	1	1	4	1	3	1	1	1	3	1	1
E21	I	1	1	1	1	0	1	3	1	2	1	0	1	3	2	1
E22	I	1	1	1	1	0	1	3	1	2	0	1	1	3	2	1
E23	I	1	1	1	1	1	1	1	0	3	1	0	1	3	2	1
E24	I	2	1	1	1	1	1	3	1	3	1	0	1	2	3	1
E25	L	2	1	1	0	0	0	3	1	1	0	0	1	1	1	0
E26	L	2	2	2	1	1	1	4	1	1	0	0	1	1	2	0
E27	L	1	1	1	0	0	0	2	1	1	0	0	1	1	1	0
E28	L	1	1	1	1	0	0	2	1	1	0	0	1	1	1	0
E29	L	1	1	1	0	0	0	1	1	3	0	0	0	1	3	0
E30	L	3	2	1	0	0	0	1	1	2	0	0	0	1	1	0
E31	L	1	2	2	1	1	1	3	1	2	0	0	1	2	3	0
E32	L	2	2	1	1	1	1	4	1	2	0	0	1	2	3	0
E33	L	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0
E34	L	1	1	1	1	0	0	3	1	2	0	0	1	1	1	0
E35	L	1	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	1	0
E36	L	1	1	1	0	0	0	1	1	2	0	0	0	1	1	0
E37	L	2	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	2	0
E38	L	1	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0
E39	L	1	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	1	2	2	0
E40	L	1	1	1	0	0	0	2	0	2	0	0	1	1	5	0
E41	L	1	1	1	1	1	1	3	1	2	0	0	1	2	1	0
E42	L	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	1	0
E43	L	2	1	1	0	0	1	3	1	1	0	0	1	1	2	0

الملحق 04 خصائص المتغيرات المستثناة من التحليل حسب أسلوب خطوة بخطوة

Variables absentes de l'analyse					
Pas		**Tolérance**	**Tolérance minimale**	**F pour introduire**	**Lambda de Wilks**
0	**V3**	1,000	1,000	19,516	,748
	V4	1,000	1,000	14,211	,803
	V5	1,000	1,000	8,120	,877
	V6	1,000	1,000	15,268	,792
	V7	1,000	1,000	17,652	,767
	V8	1,000	1,000	29,000	,667
	V9	1,000	1,000	20,976	,734
	V10	1,000	1,000	1,392	,977
	V11	1,000	1,000	17,444	,769
	V12	1,000	1,000	17,400	,769
	V13	1,000	1,000	3,164	,948
	V14	1,000	1,000	13,113	,816
	V15	1,000	1,000	4,756	,924
	V16	1,000	1,000	9,167	,864
	V17	1,000	1,000	812,000	,067
1	**V3**	,994	,994	2,894	,063
	V4	,998	,998	1,701	,065
	V5	,999	,999	,880	,066
	V6	,973	,973	,036	,067
	V7	,944	,944	,441	,066
	V8	,964	,964	,000	,067
	V9	,954	,954	7,891	,059
	V10	,993	,993	,092	,067
	V11	,938	,938	8,883	,058

	V12	1,000	1,000	1,140	,065
	V13	1,000	1,000	,207	,066
	V14	,984	,984	,000	,067
	V15	,994	,994	,000	,067
	V16	,991	,991	2,145	,064
2	**V3**	,978	,923	1,511	,056
	V4	,979	,920	,687	,057
	V5	,978	,918	,225	,057
	V6	,775	,746	2,524	,055
	V7	,781	,776	3,727	,054
	V8	,828	,806	1,241	,056
	V9	,835	,821	2,998	,055
	V10	,965	,911	,565	,057
	V12	,904	,848	,019	,058
	V13	,996	,934	,057	,058
	V14	,890	,848	,801	,057
	V15	,971	,916	,182	,057
	V16	,959	,907	,753	,057