Université Abou Bekr Belkaid
Tlemcen Algérie
جامعة أبي بكر بلقايد
تلمسان الجزائر

MAG330-134/07

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة أبو بكر بلقايد – تلمسان –
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير

مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير

تخصص إقتصاد التنمية

الموضوع:

دور الميزة التنافسية في تحسين أداء المؤسسات

دراسة حالة الجزائر

إعداد الطالب:
عبدوس عبد العزيز

إشراف:
البروفسور:شعيب بونوة

لجنة المناقشـــة:

أ.د/ بن حبيب عبد الرزاق	أستاذ التعليم العالي.....	جامعة تلمسان	رئيسا
أ.د./ شعيب بونوة	أستاذ التعليم العالي.....	جامعة تلمسان	مشرفا
أ.د./ بندي عبد الله عبدالسلام	أستاذ التعليم العالي.....	جامعة تلمسان	ممتحنا
د./ كرزابي عبد اللطيف	أستاذ محاضر.....	جامعة تلمسان	ممتحنا
أ./ بوثلجة عبد الناصر	أستاذا مكلفا بالدروس.....	جامعة تلمسان	ممتحنا

السنة الجامعية: 2006/2005 -1427/1426

الإهداء

Inscrit sous N° 01053
Date le 29/01/2013

الحمد لله الذي وفقنا لهذا وله نكن لنصل إليه لو لا فضل الله علينا أما بعد

فإلى من نزلت في حقّهم الآيتين الكريمتين في قوله تعالى

أهدي هذا العمل المتواضع أمي و أبي العزيزين حفظهما الله لي

اللّذان سهرا وتعبا على تعليمي في إتمام هذا العمل من قريب أو من بعيد ...

وإلى أفراد أسرتي ، سندي في الدنيا ولا أحصي لهم فضل .....

إلى كل أقاربي.....

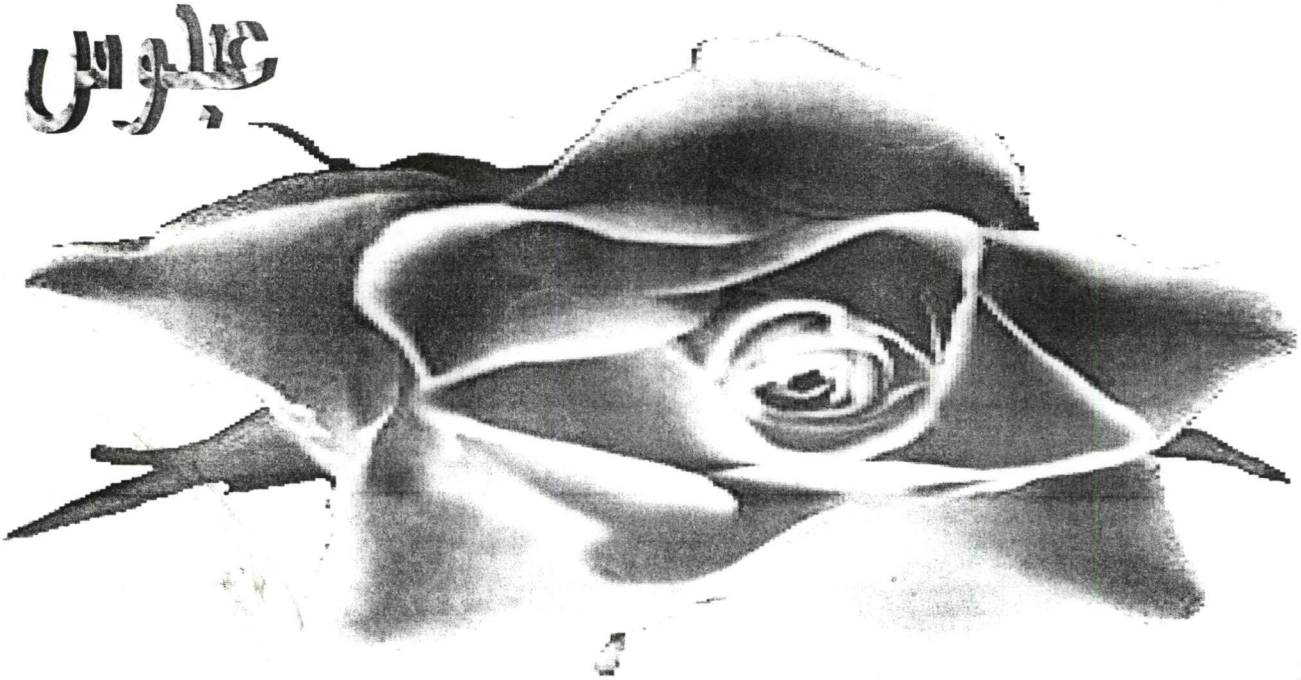
إلى كل الأصدقاء و الأحباب من دون استثناء.....

إلى أساتذتي الكرام و كل رفقاء الدراسة .....

وفي الأخير أرجوا من الله تعالى أن يجعل عملي هذا نفعا خاصا لوجهه الكريم،

يستفيد منه جميع الطلبة المتربصين المقبلين على التخرّج

جامعة أبي بكر بلقايد
المكتبة المركزية
تلمسان



تشكرات

الشكر والتقدير

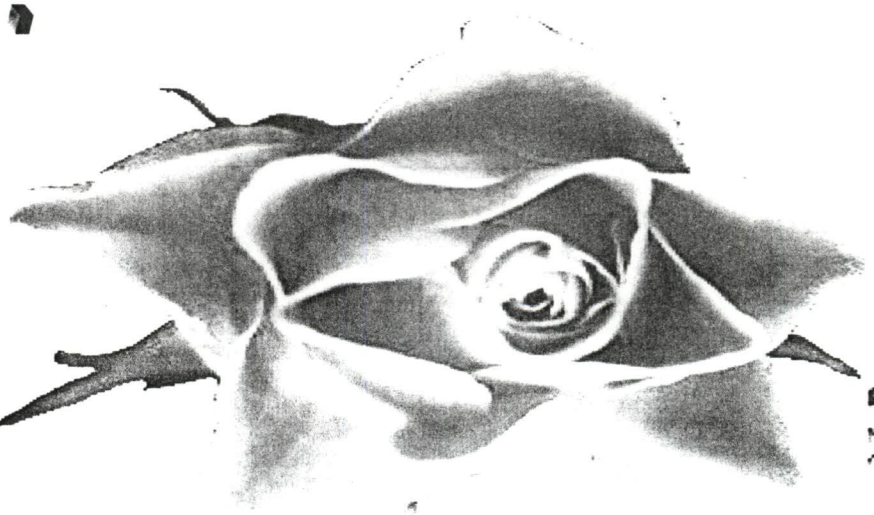
أول شكري هو لله رب العالمين الذي رزقني العقل وحسن التوكل عليه سبحانه وتعالى.

كما أتقدم بالشكر الجزيل إلى الأستاذ المشرف البروفسور شعيب بونوة الذي لم يبخل علي بنصائحها القيمة وإسهاماته المفيدة وبصماته الواضحة ونصائحه السديدة وتعامله ذو الميزة العالية وكل الميزات التي تركت انطباعا على صفحات هذا الموضوع

أشكر كل من أعانني على إنجاز هذا الموضوع من أساتذة وزملاء وكل عمال المكتبة.

وأرجو من الله عز وجل أن يوفقني في كل أمر فيه خير لديننا ودنيانا

عبلوس



المقدمة العامة

يعرف العالم اليوم تحولات نحو ظاهرة العولمة الاقتصادية ،و التي من بين ما تعنيه شمولية السوق وتحرير المبادلات الدولية و تقليص الحواجز التجارية ، و قد تغير هذا العالم و أصبح يعرف بعصر المعلومات أو عصر المعرفة؛ حيث أن سمات و ملامح هذا العصر و آلياته و معاييره تختلف اختلافا جذريا عن كل ما سبقه ، و تفرض بالتالي على كل من يعاصره ضرورة الأخذ بالمفاهيم و الآليات الجديدة و المتجددة كتطوير الاتصالات و امتلاك و الاستحواذ على المعلومات و تحرير التجارة الدولية، من هنا ستجد المؤسسات نفسها بداية أمام إشكالية البقاء و الاستمرار قبل التفكير والتطور وغزو الأسواق الخارجية مما سيتطلب منها في مواجهة المنافسة قبل أن تعمد إلى تحسين منتجاتها في إطار المقاييس الدولية وتقديمها لا بأسعار تنافسية ، و هو ما لن يتم إلا بالاعتماد على سياسات و استراتيجيات التأهيل كلية و جزئية تستهدف أولا الأداء المتميز، وخلق الشروط الملائمة لهذه المؤسسات من أجل تحقيق مزايا تنافسية مستدامة.

إن دراسة البيئة التنافسية و متغيراتها و كيفية تأثيرها على المؤسسة و أدائها يعتبر المدخل الأساسي لفهم الكيفية التي تمارس بها المؤسسة نشاطها، و كيفية تكيفها مع هذه البيئة بمختلف مكوناتها التي تتسم بصعوبة السيطرة و التحكم فيها و أمام انْدماج المؤسسة في الاقتصاد العلمي و انتشار مفهوم العولمة الاقتصادية وارتفاع حدة المنافسة محلية كانت أو دولية ، تجد هذه المؤسسة نفسها مجبرة على خدمة الزبون و عرض المواد والخدمات بالسعر و الجودة المطلوبين، بغية التفوق على منافسيها و من ثم كسب الزبون و بالتالي كسب ميزة تنافسية تضمن لها البقاء و الاستمرار.

و في ظل هذه المعطيات استلزم على المؤسسات الجزائرية مواجهة هذه المنافسة القوية و المنتظمة ، و التي سوف تؤثر على حصصهم في السوق الوطنية ، و يمكن أن تحد من توسعهم وتطورهم إذا لم تتوفر لهذه الأخيرة قاعدة تكنولوجية جد متطورة تكون قادرة على التأقلم مع بيئة دولية متغيرة بسرعة ، و إذا كانت المنافسة أحد إفرازات اقتصاد السوق،[1]

من هذا المنظور يمكن القول أن الأداء يرتبط ارتباطا وثيقا بالقدرة التنافسية و التموقع حاضرا أو مستقبلا ، و يعبر عن قدرة المؤسسة على الاستمرار بالشكل المرغوب فيه في سوق تنافسية متطورة؛ أي بتحقيق الكفاءة و الفعالية في نفس الوقت، و بالتالي فهو يعكس قدرة المؤسسة على تجسيد إستراتيجيتها و مواجهة القوى التنافسية، و كنتيجة لهذه الحقيقة برزت التنافسية كحكمة أساسية تحدد نجاح أو فشل المؤسسات بدرجة غير مسبوقة ، و من هنا أصبحت المؤسسة في موقع يحتم عليها العمل الجاد و المستمر

[1]- K.BOUTALEB, "Consommation et concurrence ,la nécessité de l'application des normes de qualités" ,Actes du colloque (consommation et concurrence en droit Algérien).Faculté de droit ,Université de Tlemcen,14-15 Avril 2001, P 07.

لاكتساب الميزات التنافسية لإمكان تحسين موقعها في الأسواق ، أو حتى مجرد المحافظة عليه في مواجهة ضغوط المنافسين الحاليين و المحتملين.

في ضوء ما تقدم يمكن صياغة إشكالية البحث التالي :

- **إذا كان من المسلّم به أن الأداء الجيد هو الذي يدفع المؤسسات نحو اكتساب الميزات التنافسية، فما هو الدور و الأثر الذي تمارسه الميزة التنافسية على هذا الأداء ؟ و بعبارة أخرى كيف يمكن للمؤسسات أن تزيد في تحسين أدائها انطلاقا من انتهاج مسار التنافسية ؟**

تحت هذه الإشكالية الرئيسية تندرج أسئلة ثانوية تتمثل فيما يلي :

- ماذا تعني المؤسسات في ضوء التحولات الاقتصادية الراهنة ؟
- ماذا يقصد بالأداء المتميز للمؤسسات و ما هي العوامل المؤثرة فيه ؟
- هل يقتصر تأثير التنافسية على أداء المؤسسات فقط على هذا المستوى ؟ (تنافسية المؤسسات) ، أم هناك مستويات أخرى ؟
  - ما هو موقع المؤسسات الجزائرية ضمن مقتضيات تنافسية دولية ؟

وللإجابة عن هذه التساؤلات المطروحة ، تندرج الفرضيات التي نراها أكثر الإجابات إحتمالا:

- تمكن الميزة التنافسية للمؤسسات من احتلال أحسن المواقع على الصعيدين المحلي و الدولي .
- إذا كانت أحسن وسيلة للدفاع هي الهجوم فإن أحسن وسيلة لبقاء استمرارية المؤسسات هي توجهها نحو المنافسة الخارجية، و إلا فهي مهددة في عقر دارها .
- إذا كان الإبداع التكنولوجي من أهم مصادر الميزة التنافسية في المؤسسات ، فالتصدير يعتبر كذلك أهم المصادر التنافسية الدولية.
- يعتبر توازن الاقتصاد الجزائري أحد مقومات وركائز الميزة التنافسية.

و تكمن أهمية البحث أو هذه الدراسة لكونها محاولة جديدة لتسليط الضوء على عدة مجالات مترابطة فيما بينها كالأداء المتميز للمؤسسات و الإبداع التكنولوجي و التنافسية على جميع الأصعدة ، ولهذا البحث أهمية أيضا تتجلى في النقاط التالية :

- كون أن اكتساب ميزة تنافسية يجعل من السهل عل المؤسسات ولوج الأسواق الدولية ، و باعتبار أن الجزائر تفتقد لهذا العامل فقد كان من الواجب عليها أن تبحث عن الوسيلة التي تمكنها من تحقيق ذلك.
- إن الميزة التنافسية تضمن استمرارية حياة المؤسسة و من ثم على أدائها. و في تفوقها على منافسيها من خلال كسب هذه المزايا انطلاقا من رصد بيئتها التي تؤثر و تتأثر بها .
- تبين هذه الدراسة إعادة الاعتبار لدور الدولة في الحياة الاقتصادية من خلال دعمها للتنافسية و منعها للتنافسية الغير المشروعة و الاحتكار.

وتهدف هذه الدراسة إلى :

- ✓ رفع الغموض عن الميزة التنافسية باعتبارها مفهوم متعدد الأبعاد.
- ✓ التأكيد على أنه يجب النظر إلى الميزة التنافسية بنظرة شاملة و كلية.
- ✓ التأكيد على أن الميزة التنافسية تزيد من رفع أداء المؤسسات على جميع الأصعدة.
- ✓ محاولة إبراز عملية تطبيق الميزة التنافسية على المؤسسة الجزائرية.

و تعود دوافع ومبررات اختيار هذا الموضوع بالدرجة الأولى دون غيره من المواضيع إلى:

* حداثة موضوع التنافسية و احتلاله لصدارة الأحداث على المستوى الاقتصادي سواء كانت في الكتابات العلمية أو الملتقيات الدولية أو في التقارير الدولية .
* شمولية الموضوع لكل الجوانب ، الجانب الكلي للاقتصاد و المتمثل في تنافسية الدولة و الجانب الجزئي والمتمثل في تنافسية المؤسسة.
* بوادر ربط علاقات متينة بين المؤسسة و بيئتها التنافسية
* رغبة منا في إثراء المكتبة العربية عامة و الجامعية خاصة بموضوع يدرس أحد انشغالات الدول النامية باعتبار الجزائر واحدة من هذه الدول.

و للإجابة عن إشكالية البحث و إثبات صحة الفرضيات المتبناة اخترنا المنهج الوصفي التحليلي الذي يهدف إلى جمع الحقائق و البيانات عن ظاهرة أو موقف معين مع محاولة تفسير هذه الحقائق و تحليلها للوصول إلى إبداء التوصيات و الاقتراحات موضوع الدراسة ، كما اعتمدنا على إحصائيات مقدمة من طرف هيئات وطنية رسمية و هيئات دولية معترف بها ، وقد انحصرت جل الأحيان بين سنوات 2000و2005 حتى نقرب الصورة أكثر، ولتحقيق المنهجية المستخدمة تم الاستناد إلى الأدوات و مصادر البيانات المتشكلة من مراجع أساسية و أخرى فرعية باللغة العربية و الأجنبية ، و المجلات المتخصصة ، و البحوث الملقاة في الملتقيات الدولية و الوطنية.

لقد حاولنا في هذا البحث الإلمام بجميع المجالات المعالجة له (التنافسية على جميع الأصعدة، و الإبداع التكنولوجي، التصدير، دور الدولة...) لكونها مترابطة فيما بينها ، وقد اعتمدنا في غالب الأحيان على المراجع الإلكترونية المتوفرة على شبكة الإنترنيت بسبب حداثة الموضوع، خاصة تلك المتواجدة في المعاهد و مراكز البحث المتخصصة،و المتواجدة أيضا في مواقع المنظمات الدولية المتخصصة في هذه الميادين ، وأيضا على مواقع حكومية جزائرية بغرض إضفاء صبغة رسمية على المعطيات المستعملة.

أما بخصوص الصعوبات التي اعترضتنا فتتمثل فيما يلي :

- إن المتاح من المراجع قليل، فمنها من يشير إلى الميزة التنافسية بشكل سطحي و منها ما يتطرق إليها بصفة جزئية.
- صعوبة الوصول إلى بعض المراجع المتخصصة و ذات الصلة بالموضوع، مع نذرتها باللغة العربية.
- النقص في الدراسات الميدانية المركزة على الميزة التنافسية ، و خاصة الجزائرية منها .
- طبيعة الموضوع في حد ذاته، حيث يتسم بتشعبه، إذ يضم عددا كبيرا من المفاهيم المختلفة و المتداخلة في بعض الأحيان من جهة ، و من جهة أخرى حداثة الموضوع .
- أثناء الزيارة الميدانية لبعض المديريات و الغرف فوجئنا من تحفظ بعض المسئولين من إعطاء بعض البيانات و الإحصائيات حول الموضوع.

و عن هيكلة البحث فقمنا بتقييم الدراسة إلى أربعة فصول ؛بحيث جاء الموضوع مبني بشكل مرتب ، و قد حاولنا تحقيق الانسجام في هيكلته و بناء متنه ، و تم ترتيب البحث على شكل فصول، إذ يتضمن كل فصل مجموعة من المباحث ؛ حيث تتابعت المباحث في شكل مطالب و المطالب في شكل عناوين فرعية.

- جاء الفصل الأول تحت عنوان الإطار النظري للمؤسسات و الميزة التنافسية، وقد حاولنا من خلاله تقديم عرض مجمل لمختلف الجوانب المتعلقة بالمؤسسات و الميزة التنافسية ،ثم انتقلنا لدراسة أداء المؤسسات من تعريف والعوامل المؤثرة أو المفسرة للأداء ، و عموما يعتبر الفصل الأول مقتصرا على الإطار النظري و المفاهيمي .
- أما الفصل الثاني فتمحور حول الشروع في دراسة التنافسية على الصعيدين المحليين (تنافسية المؤسسات و تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي) ، فقد خصص المبحث الأول لدراسة تنافسية المؤسسات و مؤشراته،و كيف تؤثر استراتيجيه التنافس على أداء المؤسسات ،أما المبحث الثاني فتوسع إلى دراسة التنافسية في شكل قطاع (مجموعة من المؤسسات) و كيف تحسن المؤسسة من أدائها من خلال نماذج القوى الخمسة لـ PORTER المتبناة،وختم هذا الفصل بمبحث ثالث تم التطرق فيه لتعاريف و مفاهيم الإبداع التكنولوجي و علاقته بالتنافسية .
- الفصل الثالث جاء تحت عنوان المؤسسات و التنافسية الدولية،و يتم في إطار هذا الفصل التعرض إلى العلاقة الموجودة بين المؤسسات و التنافسية الدولية و بما أن المؤسسات هي التي تتنافس و ليست الدول فمن شأن هذه التنافسية أن تؤثر على أداء المؤسسات في هذا المستوى ،وقد تطرقنا أيضا في هذا الفصل إلى أهم التعاريف الواردة للتنافسية الدولية ، سواء تعار يف اقتصاديين خبراء أو تعار يف منظمات ، و كما لا يخفى عن الجميع فإن الحديث عن التنافسية الدولية يقودنا للكلام عن التصدير باعتباره احد المؤشرات الرئيسية لقياس تنافسية الدول . ولهذا الغرض

خصصنا له مطلبا مستقلا، و لأهمية دور الدولة في تدعيم التنافسية و حماية المستهلكين ارتأينا أن نفرد لها مبحثا خاصا نتطرق من خلاله إلى إبراز الدولة كجزء لا يتجزأ من البيئة التنافسية .

- لقد تم تخصيص الفصل الرابع لدراسة حالة الجزائر عبر إجراء تحليل وصفي و إحصائي نبرز من خلاله وضعية الاقتصاد الجزائري ن وذلك بدراسة اهم المؤشرات الاقتصادية الواردة (البطالة ، التضخم ، النمو الاقتصادي ، المديونية الخارجية..الخ) ، ووضعية الإبداع التكنولوجي في بلادنا والاستثمارات الأجنبية كل في مطلب مستقل،ثم انتقلنا بعدها إلى تسليط الضوء أمام تجربة الجزائر الجديدة من خلال توقيعها لاتفاقية الشراكة االاوروميتوسطية و مامدى تأثيرها على المؤسسات الجزائرية ، سواء تعلق الامر بالآثار الإيجابية او السلبية، وعلى ذكر المؤسسات ارتأيت ان اخصص في هذا المبحث مطلبا أتناول فيه واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر وتأثرها بالاتفاقية، ولأهمية المؤشرات الاقتصادية المعمول بها دوليا في قياس التنافسية رأيت ان اخصص مبحثا مستقلا أعالج فيه وضعية التنافسية في الجزائر من خلال هذه المؤشرات(مؤشرات التنافسية المعمول بها في المنظمات و التقارير الدولية) ، لنختم الفصل بإعطاء السياسات المطلوبة لتحسين أداء المؤسسات الجزائرية.
- و أخيرا ختمنا هذا البحث ككل البحوث بخاتمة عامة خلصنا فيها إلى عدة نتائج مكنتنا من إبداء بعض التوصيات في هذا الموضوع.

مقدمة

تعيش المؤسسات أو تعايش بيئة عالمية سريعة التغير، و أن المتغيرات التكنولوجية بطبيعتها متوالية و أن آثارها متعددة، و من شأن التأخر عن مواكبة أو ملاحقة هذه الآثار تكنولوجيا أو تنظيميا أو بشريا أو تسويقيا أو إنتاجيا، أن تتدهور بدرجة أو أخرى مستويات القدرة و الأداء التنافسي للمؤسسات. و بناءا عليه أصبح موضوع التنافسية أشد إغراء و جذبا لكل الدول و المنظمات إلى الاستحواذ و تملك مصادر القوة التنافسية و العمل على زيادتها ليس لاعتبارها من أهم مقومات البناء في ظل ظروف احتدام المنافسة أو مقياس للنجاح، بل باعتبارها مصدر حيوية و تميز و تفوق من جهة، و تعمل على ارتقاء بقدرة الاقتصاد الوطني و جعله اقتصادا تنافسيا، اقتصاد يملك قدرة التأثير الفاعل في الاقتصاد العالمي،

و هذا طبعا يرجع إلى المؤسسات التي يملكها هذا الاقتصاد و مدى قدرتها على التأثير في الأداء الاقتصادي الذي بدوره يتأثر بالأداء المؤسسي.

سنحاول في هذا الفصل إلى إعطاء مفاهيم نظرية حول المؤسسات و كيف تطور تعريفها، فأصبح لا يقتصر فقط على أنها دالة إنتاج و توزيع، و إنما أصبح ينظر إليها مجموعة من العلاقات و العقود بين مختلف الأطراف الداخلية و الخارجية، أما في المبحث الثاني سنستعرض دراسة مجملة عن الأداء المؤسسي و العوامل المفسرة له و كيف يتم قياسه، لنتطرق بعد ذلك إلى لب البحث المتمثل في دراسة وافية عن الميزة التنافسية و أهميتها و أهدافها.

المبحث الأول: المقاربة الاقتصادية للمؤسسات

لقد شغلت المؤسسات حيزا معتبرا من كتابات و أعمال الاقتصاديين بمختلف اتجاهاتهم الإيديولوجية و خلفياتهم المذهبية، باعتبارها النواة الأساسية داخل الاقتصاد، كما أنها تعبر عن علاقات اجتماعية كونها جزءا لا يتجزأ من المجتمع، ونظرا للتطورات التي شهدتها الساحة الاقتصادية و ما أفرزته من تحرير التجارة الدولية و ثورة المعلومات و الاتصالات و العولمة، فقد غيرت الكثير من المفاهيم العلمية و الاقتصادية خاصة في السنوات الأخيرة، و أصبحت المؤسسات تلعب دورا لا يستهان به في شتى المجالات، و السؤال الذي يطرح نفسه ما مقدار أثر هذه المؤسسات على الأداء الاقتصادي ؟

إذا كانت المؤسسات تعتبر بمثابة النواة الأساسية للاقتصاد فهي تؤثر فيه بشتى الطرق و العوامل و في كل الجوانب الاقتصادية كانت أو اجتماعية أو سياسية، و هو ما أدى بالاقتصاديين و الاجتماعيين و حتى السياسيين يعترفون بأهمية و دور هذه المؤسسات في التأثير على الحضارة الغربية خاصة في القرنين الأخيرين، و تزداد أهمية المؤسسات اليوم أكثر و في المستقبل القريب مع عولمة الاقتصاد و الثقافات بشكل أوسع، خاصة مع التطور السريع الذي شهدته التكنولوجيا و أثرها في الحياة من خلال الاقتصاد، جعل المؤسسات تتحكم و تأثر إلى حد بعيد في

إنتاجها و استعمالها، كما أن المؤسسة تأثر في تطوير و تحديد مختلف الجوانب الاجتماعية للمجتمع، حيث تعمل على استعمال و ممارسة جانب هام من السياسة في إطار تفاعل الاتجاهات و الآراء و ظهورها في اتخاذ القرار[1].

لقد أعطيت عدة تعاريف للمؤسسة في مختلف الأوقات و حسب الاتجاهات و المداخل و المدارس فقد عرفها **P. DE BRUYNE** كمنظمة تحتوي على مجموعة من العناصر المكونة لها (المساهمون، الأجراء، الإدارة، الزبائن، السلطات العمومية) ، و عرفت المؤسسة كنظام تقني اقتصادي، أي مجموعة عناصر مترابطة و متفاعلة فيما بينها، و عرفت أيضا كمركز لاتخاذ القرار...

و للإيجاز، و نظرا لأن بحثنا هذا يتعلق بمواضيع مختلفة، ارتأينا أن لا نتوسع في هذا الباب و اكتفينا بإعطاء تعريفات للمؤسسة حسب رواد علم الاقتصاد المؤسسي، باعتبارها تعار يف مهمة و جوهرية، و كذلك تعريفات المؤسسة حسب النظريات المقاربة لها في مطلب موحد ،ثم انتقلنا بعد ذلك الى التطرق الى اهم أنواع المؤسسات من حيث تأثيرها على السوق في مطلب ثاني ،أما المطلب الثالث فقد احتوى على أهمية المؤسسات و دورها في تحقيق النمو الاقتصادي و الرفاهية،ونظرا لأهمية المؤسسات في النشاط الاقتصادي ، فقد خصصنا مطلب رابع للإصلاح المؤسسي.

المطلب الأول: المؤسسات مفاهيم و تعار يف

I- تعريفات رواد علم الاقتصاد المؤسسي

لقد ظهر علم الاقتصاد المؤسسي الجديد (**NIE**) لينكب على قضايا التنمية و الإصلاح و يتناول المنشأة و أنماط التعاقد و التنظيم المتعلقة بالمنشأة و السوق، و لقد عرف هذا العلم تطورا في جزأين متكاملين، يتناول الأول بصورة رئيسية الظروف أو الشروط التي تشكل الخلفية و الثاني آليات الإدارة[2] و من أبرز رواد هذه المدرسة **OLIVER WILLIAMSON, DOUGLASS NORTH, RONALD COASE** . و قد ارتأينا أن نعطي تعريف للمؤسسات حسب هؤلاء الاقتصاديين على سبيل المثال و ليس على سبيل الحصر:

1- تعريف المؤسسات عند OLIVER WILLIAMSON : لقد بدأ علم الاقتصاد المؤسسي يرسم ملامحه الجديدة انطلاقا من السبعينات خاصة بعد ظهور كتابات **O. WILLIAMSON** [3] الذي أعطى مفهوما جديدا للمؤسسات و أدخل فيها متغيرات اقتصادية مثل تكلفة الصفقات، التعاقد، حقوق الملكية ، و يعرف "وليام سون" المؤسسة على أنها مجموعة من عقود طويلة الأجل بين مالكي موارد مختلفة متنوعة، و هذه العقود طويلة الأجل تحل محل علاقات سوقية بين مالكي موارد فرديين، و هكذا فإن المؤسسة أو المنشأة هي الائتلاف، ولكي يستمر هذا الائتلاف يجب أن يقدم بعض المنافع لأولئك الذين يشكلون الائتلاف عن طريق

---

[1]- ناصر دادي عدون، "اقتصاد المؤسسة"، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998، ص 4.

[2]- ANDREI SHLEIFER, JON ELSTER, WILLIAMSON، "المؤسسات و الاقتصاد"، دار الكتاب الحديث، الأردن ،1996، ص 5.

[3]- HALCLOM RUTHERFORD، "المؤسسات في علم الاقتصاد- المؤسسة القديمة و الجديدة"، دار الكتاب الحديث، الأردن، 1996، ص 176-177.

علاقة سوقية بشكل محض و الوظيفة، الرئيسية لهذه التنظيمات هي أن تقتصد في تكاليف الصفقات الناتجة (تكاليف الصفقات) عن محاولة الاستفادة من السوق عن طريق إبرام عقود مطالبات مشروطة، وإذا كانت هناك نفقات سابقة أو نفقات تعاقدية و عوامل أخرى متمثلة في انتهاز و استغلال الفرص، عندها تكون عقود مطالبات مشروطة معقدة و صعبة و مكلفة عند إبرامها و تنفيذها، و في هذه الحالة يتم اللجوء إلى السوق بغية تخفيض تكاليف هذه العقود. و يفسر"وليام سون" تطور المنشأة و القرارات المالية للمنشأة و ظواهر أخرى كثيرة بالعلاقة على قدرتها في تخفيض تكاليف الصفقات، و يرى أيضا نجاح المنشأة مرتبطة بمدة فطنة و يقظة المسير الذي يعمل على خلق الابتكارات التنظيمية، و بهذا ستحاول منشآت أخرى تقليده من خلال انتشار ابتكاراته و حسن تسييره و تنظيمه لمنشأته، الأمر الذي يؤدي إلى تخفيض تكاليف صفقاتهم وزيادة أرباحهم. وبالرغم من هذا التعريف المقنع للمؤسسة ، إلا أنه وجهت له انتقادات، خاصة بسبب التغاضي عن حقيقة أن تنظيم المنشأة و وظائف أخرى تستجيب ببساطة لعوامل أخرى غير مشاكل تخفيض تكاليف الصفقات و مشاكل الوكالة، و بشكل خاص يمكن أن يتعين على بنية المنشأة أن يكون لها صلة بمستلزمات التكنولوجيا، أو بعلاقات قوية معينة و نزعات داخل المنشأة أو ناتج عن وضع سيطرة سوقية (**CHANDLER 1997، DUGGER 1983، PERROW 1986، MARRIS 1988**).

2- **تعريف المؤسسات عند DOUGLASS NORTH**: يعتبر الاقتصادي البروفيسور "نورث" من رواد علم الاقتصاد المؤسسي و له إسهامات و كتابات غزيرة في هذا المجال، و شارك في العديد من المؤتمرات و الملتقيات الدولية و قد تحصل على جائزة نوبل للاقتصاد في عام 1993، و لقد تم تعريف المؤسسات بطرق مختلفة، و يعد تعريف "نورث" من أبرز هذه التعريفات، فيصف نورث المؤسسات بتوسع شديد و يعرفها على أنها مجموعة القواعد الرسمية و غير الرسمية التي تحكم التفاعلات الإنسانية[1].

و يعرفها في موضع آخر[2]: المؤسسات هي تلك القيود (الأعراف) (**les contraintes**) الممارسة من طرف الإنسان التي تشكل التبادلات أو التفاعلات (**les interactions**) السياسية و الاقتصادية و الاجتماعية، تحتوي في آن واحد على القيود (الأعراف) غير الرسمية كالعقائد و التقاليد و الأذواق و العادات... و القواعد الرسمية (**les règles formelles**) كالقوانين، و حقوق الملكية[3]، فالمؤسسات تدفعنا لتعريف و تحديد مجموعة الإمكانيات و طاقات الأفراد، إذ يعتبرون كأدلة (**des guides**) من أجل التكامل البشري، و يعرف على أنه بإمكان الأعوان أن يمارسوا نشاطهم أو لا يمارسوا، و ذلك حسب الأساليب و الطرق المتاحة، فالمؤسسات إذن تحدد الإطار العام الذي يتواجد فيه التكامل البشري.

---

[1] HALI EDISON ، "ما مدى قوة الروابط بين نوعية المؤسسات و الأداء الاقتصادي"، مجلة التمويل و التنمية، ماي 2003 ، ص 36.

[2] - OLIVER LEON , «le s industries de réseau, des industries réglementée aux industries mixtes « ,p07.

[3]- OLIVER LEON, IDEM, p07.

و بمعنى آخر يرى **NORTH** أن المؤسسات هي خليط من القواعد الرسمية و غير الرسمية التي تحدد مدى نجاح المؤسسات و تحسن أداءها، فمن غير المعقول بناء مؤسسات دون فهم العقائد و العادات و الأعراف لذلك المجتمع الذي نريد خلق فيه مؤسسات، و إذا لم نأخذ هذه الاعتبارات في الحسبان فلن يكتب لهذه المؤسسات النجاح.

- و يعرف **NORTH** المؤسسات أيضا على أنها بمثابة "قواعد اللعبة les règles du jeus داخل الرياضة الجماعية، فالمؤسسات بطبيعتها تحتوي على قواعد رسمية و غير رسمية، كمباراة بين فريقين رياضيين منظمة بقواعد رياضية معترف بها و مكتوبة (قواعد رسمية) ، و لكن أيضا و في نفس الوقت متعلقة بطبيعة الرياضيين و عاداتهم و احترامهم للعبة، كذلك المؤسسات فأدائها و وظائفها الجيد تعتمد على الميكانيزمات التي تضمن التطبيق الجيد لقواعد اللعبة من جهة، و من جهة ثانية تعتمد على طبيعة **la nature** هذه القواعد(هل هي ملائمة و متكيفة مع العادات و التقاليد الموجودة.

و تمارس المؤسسات تأثير على التنظيمات بالأخص على الأفراد، و ذلك بتحديدها للإطار العام للتكامل البشري ، و تدفع في نفس الوقت إلى تحديد تكاليف المبادلات و الإنتاج.

فالمؤسسات و التكنولوجيا تظهرا كعنصرين أساسيين لشرح مستوى الأداء الاقتصادي، و يحددان أيضا تكاليف الصفقات و التحويلات (الإنتاج) ، و بالتالي التكلفة الكلية لوظائف النظام الاقتصادي.

3- **تعريف المؤسسات عند Ronald Coase** : هو من مواليد 1910 اقتصادي في مجال الحقوق و نظرية المؤسسة، مهتم بتحليل المنظمات و دراسة طرق الإنتاج في الصناعات الأمريكية، ألف كتاب في عام 1937 بعنوان: "**the nature of the firme**" معرفته بنظرية المؤسسة، و من خلال التحاليل الميدانية التي قام بها استخلص أن المقاربة التكنولوجية للاقتصاد الجزئي (الكلاسيكية) و تعريفها للمؤسسة على أنها مجمع لفضاءات الإنتاج المتوفرة، جعلها غير قادرة على إدخال نشاطات التنسيق و مراقبة المديرية (**la direction**)[1] ، و قد انتقد COASE تحليل المؤسسات عند الكلاسيك على أنها وحدة إنتاج و إهمالها للعلاقات المنظمة للإنتاج (العلاقات البشرية) ، ما بين العمال و المساهمين و الدائنين و المستهلكين...الخ. و رأى بأن أي مؤسسة يمكن أن تكون وحدة إنتاج أو فرع من فروع إحدى الشركات يمكن أن تستقل بإنتاجها و إدارتها، و عرف المؤسسة أيضا أنها كالسوق تجابه الأهداف الجزئية المتضاربة ما بين الأطراف و بقوانين داخلية.

و للإيجاز، يعرف **COASE** المؤسسة بأنها[2] عنصر شرعي (**entité légale**) الذي يمثل شبكة من مجموعة مركبة من العقود سواء المكتوبة و غير المكتوبة بين مختلف الأفراد، هذه العقود متعددة الأطراف التي تحدد علاقات السوق (بيع وشراء) موضوعة داخل المؤسسة في شكل

[1] - PHILIPE BERNARD, " économie, institutions et gouvernance- évolution des modes de gouvernance depuis les années 60", paris IX, 2003, p 15

[2]- PHILIPE BERNARD, IDEM , p 17.

نظام يحتوي على مجموعة من العلاقات بين مختلف الأعوان الذين يتعاونون فيما بينهم، مترسمة (**officialisées**) بعقود أحادية الأطراف مع العنصر الشرعي (المؤسسة) التي تحتوي على شبكة تعاقدية، هذه العقود تحدد القوانين (قواعد اللعبة) الداخلية للمؤسسة، التي تتضمن الأبعاد المعيارية الثلاثة: نظام تقييم الأداءات، نظام المكافاءات، منح الحقوق.

و يعرف **COASE** المؤسسة من جهة أخرى على قدرتها بتقليص تكلفة المبادلات أو الصفقات (**coût de transaction**) ، فالمؤسسة الجيدة عند COASE هي تلك المنشآت التي تملك الطريقة أو الأسلوب التي تنظم بها الصناعة المحددة العلاقة بين كلفة التبادلات في السوق، و كلفة التنفيذ (**la mise en œuvre**) لنفس العمليات داخل المؤسسة المنفذة بفاعلية كبرى.

II – النظريات المقاربة للمؤسسات

لقد وردت عدة ترجمات للمؤسسة مقترحة من عدة اقتصاديين حسب **A.D. CHANDLER** [1] فنظرية المنشأة أو المؤسسة تأخذ في الحسبان في آن واحد أربعة خصائص للمؤسسة:

- ✓ المؤسسة هي شخصية قانونية، قادرة على استيعاب العقود.
- ✓ المؤسسة عنصر إداري، تمكن المسيرين من القيادة (**Pilotage**).
- ✓ المؤسسة مجموعة من الموارد الآلية **physique** و المالية و المعرفية.
- ✓ المؤسسة هدفها الرئيسي هو الربح.

1- المؤسسات و نظرية حقوق الملكية:

إن تعريف الملكية ما زال بعيدا عن التعريف الحقيقي[2] و ذلك لأن الملكية عامل متشعب يضم المواطن و العامل، و الحقوق الطبيعية، و تهدف نظرية حقوق الملكية إلى تعريف المؤسسات حسب ملكياتهم و نشاطهم مثل المعدات و المخزونات، و تفترض أن الملكية هي سلطة ممارسة الرقابة[3] حسب (**ALCHAIN**) إن أي تبادل بين الأعوان هو في حقيقة الأمر تبادل لحقوق الملكية (كل علاقة ما بين الأفراد ترجع إلى علاقات بين الأشياء) فحق الملكية إذن هو حق اجتماعي

و شرعي لاختيار استعمالات السلع الاقتصادية.

المؤسسة يمكن اعتبارها على أنها مجموعة من العقود التي تأسس بعض تركيبات هذه الحقوق، هذه الأخيرة تسمح لها في آن واحد الحصول على ميزات التخصيص، و عليه فكلما زادت حماية حقوق الملكية زاد تخصيص الأفراد

[1] - GILLES BRESSY, CHRISTIAN KONKUYT, « économie d'entreprise » ,7 éme édition, 2004, p 9.
[2]- JEAN PAUL MARECHAL. « élement d'analyse éconoimique de la firme », Didact économie, 1999, p 124.
[3]- PHILIPE BERNARD, op.cit, p 23-24.

العمل، رأس المال...)،الدائنون هم أعوان له الحق في الحصول على مدا خيل متعادلة و متساوية للمؤسسة، فهم يبحثون عن تخفيض الخطر الناتج "le risque résiduel" الذي يختلف بين مداخيل المؤسسة بالمصادفة و المداخيل الثابتة لحاملي الموارد. و يظهر من خلالها أنه في المؤسسات الكبيرة، المعلومات النوعية (الفريدة) مهمة جدا في اتخاذ القرارات بين مختلف الأعوان.

و تكاليف الوكالة تتجه نحو الارتفاع البطيء عندما تكون القدرة على اتخاذ القرار (التسيير و المراقبة) لامركزية (رواد هذه النظرية **E. F. FAMA ، M. C. JENSEN ، W. H. MECKLING**)[1]

3- المؤسسات و نظرية تكلفة الصفقات

المقاربة النيو مؤسسية (**Néo- institutionnelles**) المقدمة من طرف **O. E. WILLIAMSON** من أجل هدف شرح كيفي يمكن تشكيل مؤسسات رأسمالية.

لماذا يعجز السوق أحيانا على تنظيم النشاطات الاقتصادية للأفراد؟

وجود المؤسسات مبرر بوجود تكاليف الصفقات داخل اقتصاد السوق، هذه التكاليف هي بالأخص مرتبطة بعدم وجود المعلومات المتاحة الخاصة بالمفاوضات (**Négociation**) المهمة و المتعلقة بحراسة القروض المتعاقدة[2].

اندماج هذه التبادلات في المؤسسة يسمح بالسيطرة على هذه التكاليف من جهة، و من جهة أخرى العمل على تنويع الأصول لتخفيض هذه التكاليف، خاصة الأصول المتبادلة (الآلات، المعارف، مواقع الإنتاج) ، و يرى **COASE** أن السوق هو عبارة عن منشأة تعمل على تنظيم النشاط الاقتصادي بعقود متتالية قصيرة الأجل، و ذلك باستخدام نصوص و قوانين التي تسمح بتخفيض تكلفة المبادلات، و المؤسسة باعتبارها وحدة أو جزء من هذا السوق فهي تسعى أيضا إلى تخفيض تكلفة المبادلات[3]. فأهمية الصفقات تفسر أنه في بعض الحالات الأعوان الاقتصاديون يفضلون إدخال صفقاتهم داخل تشكيلة موحدة **structure unifiée** إذن المؤسسة هي عبارة عن شكل من أشكال التناسق النشاطات المتناوبة مع السوق (رواد هذه النظرية **R. H. COASE et O. E. WILLIAMSON**).

المطلب الثاني: أنواع المؤسسات

تأخذ المؤسسات أشكالا مختلفة و متعددة، كأن تكون المؤسسات إنتاجية أو غير إنتاجية و هذا على أساس ما تقدمه إلى السوق إنتاجا ماديا أو خدمات، و على ذكر السوق، فقد ركزت معظم الدراسات الأخيرة بشأن المؤسسات و النمو الاقتصادي على أهمية مجموعة محددة من المؤسسات، ألا و هي المؤسسات التي تحمي حقوق الملكية و تقوم بتأمين و تنفيذ العقود، و هذا النوع من التصنيف يسمى بالمؤسسات التي تخلق السوق، إذ

---

[1]- GILLES BRESSY, CHRISTIAN KONKUYT,.op.cit, P 10.
[2]- GILLES B. CHRISTIAN, op.cit, p 10.
[3]- PHILIPE BERNARD , op.cit, p 17-18.

أن في غياب هذه المؤسسات تكون الأسواق غير موجودة، أو أن تكون موجودة، و لكن أداءها ضعيف جدا لأنه في الوقت الراهن أصبح من متطلبات التنمية الاقتصادية. ليس تعزيز الاستثمار و القدرة على تنظيم المشروعات فقط و إنما الأمر يتطلب جهودا أكبر من هذا لمواصلة دفع عملية النمو الاقتصادي، و هذا يقتضي بناء أو إيجاد ثلاثة أنماط من المؤسسات تكون قادرة على دفع التنمية الاقتصادية إلى الأفضل، و قادرة على امتصاص الصدمات و الأزمات الاقتصادية، و على إثر هذه الإشكالية يميز كل من **DANI RODRIK** و **ARVIND SUBRAMANIAN**[1] بين ثلاثة أنواع من المؤسسات:

1. مؤسسات منظمة للسوق

هي تلك المؤسسات التي تتعامل مع التأثيرات الخارجية، و وفرات الحجم، و تشمل هذه المؤسسات الهيئات المنظمة في الاتصالات السلكية و اللاسلكية و النقل و الخدمات المالية.

2. مؤسسات محققة لاستقرار السوق

هي تلك المؤسسات التي مهمتها الرئيسية العمل على تخفيض التضخم، تقليل التقلبات الاقتصادية الكلية إلى أدنى حد ممكن، و تفادي الأزمات المالية، و هي تعرف بمؤسسات الدولة، فلا يمكن تصور مجتمع بدون وجود هذه المؤسسات، نظرا للدور الذي تلعبه في توفير الأمن و استقلالية الدولة، و توفير بعض الخدمات أو المنتجات للمواطنين، و تحقيق الاستقرار الاقتصادي... و تشمل الأمثلة البنوك المركزية و وزارة المالية، و نظم أسعار الصرف، و مؤسسات الضرائب.

3. مؤسسات مانحة الشرعية للسوق

و هي تلك التي تقوم بتدعيم التشغيل الكفئ للأسواق، و تشمل نظاما مبنيا بوضوح لحقوق الملكية التي تحمي أصول المستثمرين و عائداتها، و منظمات تنظيمية تحارب الغش و الفساد و الاحتكار و المنافسة غير الشرعية، و تشمل أيضا على المؤسسات توفر الحماية الاجتماعية و التأمين ضد المخاطر، و ترتبط أيضا بإعادة التوزيع و إدارة المنازعات، و تشمل الأمثلة نظم المعاشات (مؤسسات الضمان الاجتماعي) و برامج التأمين ضد البطالة و الصناديق الاجتماعية الأخرى.

و قد قام (**رودريك 1999**)[2] بدراسات أجراها على عدد من البلدان إفريقيا جنوب الصحراء، فاستخلص على أن ما لا يقل عن 15 بلد من هذه البلدان تنمو بمعدلات تتجاوز 2.5 % خلال السنة قبل 1973، و لكن مع انعدام وجود مؤسسات خاصة التي تحقق الاستقرار و تمنح الشرعية للسوق، و نظرا لاعتماد هذه البلدان على مؤسسات محلية ضعيفة أصبحت بعض هذه البلدان عاجزة أمام تيار زيادة أسعار النفط و الصدمات الاقتصادية الكلية الأخرى خلال السبعينات، ولهذا هبط النمو بحدة في الفترة اللاحقة.

---

[1]- ARVIND SUBRAMANIAn - DANI RODRIK ،" أسبقية المؤسسات:ماذا تعني و ماذا لا تعني؟"، مجلة التمويل و التنمية، ماي 2003، ص32.

[2]- ARVIND SUBRAMANIAN ، DANI RODRIK ،"أسبقية المؤسسات:ماذا تعني و ماذا لا تعني؟"، مجلة التمويل و التنمية، ماي 2003، ص 32.

و بناءا على هذا التحليل يقودنا الكلام إلى إبراز أهمية و دور المؤسسات في تحقيق النمو الاقتصادي و الرفاهية.

المطلب الثالث: دور المؤسسات في تحقيق النمو الاقتصادي و الرفاهية

تؤكد عدد كبير من الدراسات و البحوث الاقتصادية التي جرت في السنوات الأخيرة أن للمؤسسات أهمية حيوية للتنمية الاقتصادية و النمو، و قد ركزت دراسات الاقتصاديين على نحو نموذجي بمستوى التنمية الاقتصادية مقاسة بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، و قد أعطت النتائج التي توصلوا إليها أن هناك فروق في المداخيل (مداخيل الأفراد)[1] تتراوح ما بين 100 دولار سنويا في أجزاء دول جنوب الصحراء الإفريقية و 4000 دولار في بعض الدول المتقدمة، و أرجعوا السبب في هذه الفروقات إلى الاختلاف بين نوعية المؤسسات، و تصدق هذه النتائج سواء تم قياس نوعية المؤسسات بمؤشرات واسعة النطاق، كحجم الإنتاج و الإنتاجية، المردودية أو بمقاييس أخرى أكثر تحديدا مثل حماية حقوق الملكية أو تطبيق سيادة القانون، و بهذا تبين أن نوعية المؤسسات هي المحدد الإيجابي و المهم لمستويات الدخل، وأن الزيادة في نوعية المؤسسات تؤدي إلى زيادة كبيرة في دخل الفرد من الناتج المحلي، و قد بينت كثير من الدراسات أن النتائج الاقتصادية يمكن تحسينها إذا ما قامت الدول و الحكومات بترقية نوعية المؤسسات، حيث أكدت هذه الدراسات أن اللجوء دول جنوب الصحراء الإفريقية إلى تحسين مؤسساتها من متوسط نوعيتها الراهن إلى متوسط نوعية آسيا النامية يمكن أن يحقق زيادة تبلغ 80 % من دخل الفرد في دول جنوب الصحراء الإفريقية (**نحو 800 دولار إلى أكثر من 1400 دولار**) ، و تستمر المنافع المحتملة لهذه الدول في الارتفاع كثيرا من تحسين مؤسساتها، و يزداد الدخل الإقليمي بمعدل مرتين و نصف مرة إذا تم تعزيز مؤسسات هذه الدول لتصل للمتوسط الخاص بجميع الدول و مكاسب في الدخل تكون أكبر إذا ارتفعت نوعية المؤسسات إلى مستوى الدول الاقتصادية المتقدمة.

من جهة أخرى تعتبر المؤسسات أساسية لضمان أداء اقتصاد السوق لأنها تخفض تكلفة المعاملات و تشجع المنافسة، و عندما تكون تكلفة المعاملات مرتفعة لا يمكن لاقتصاد السوق أن يعمل بطريقة جيدة، و تبدأ هيمنة الاقتصاد غير الرسمي على جميع التعاملات. و هذا ملاحظ خاصة في الدول النامية أين يلجأ الأفراد إلى هذا النوع من الاقتصاد (غير رسمي في حالة ارتفاع الضرائب) ، و عندما تضعف المنافسة من جهة ثانية تقوي ضغوط جماعات المصالح، فتسيطر على النظام السياسي و الاقتصادي و يزداد التفاوت في الثروة و الدخل، و يتضح مما سبق أن ارتفاع تكاليف المعاملات و ضعف المنافسة من الأعراض التي يمكن أن تؤدي إلى الفوضى في الاقتصاد.

و الجدير بالملاحظة أن المؤسسات ليست قاصرة على تنظيم الاقتصاد الرسمي بل تمتد أيضا لتشمل ما تسميه "مؤسسات غير رسمية"[2] منها التوجهات و الأعراف و التقاليد و الصناعات التقليدية، و كلها بالغة الأهمية في أي مجتمع إذ تساعد الأحوال على تنفيذ برامج الإصلاح و تدعم المؤسسات الرسمية.

---

[1] - HALI EDISON،"اختبار الروابط:ما مدى قوة الروابط بين نوعية المؤسسات و الأداء الاقتصادي"، مجلة التمويل و التنمية ، ص 35.

[2] - احمد فاروق غنيم ،"الديمقراطية واقتصاد السوق"، مركز المشروعات الدولية في واشنطن، ص 24.

أما عن دور المؤسسات في تحقيق مستويات عالية من الرفاهية و النمو الاقتصادي، فأكدت عدة دراسات على أنه متى وجدت رفاهية اجتماعية عالية، دل على وجود تكامل مؤسسي قوي[1]. إن الدول التي تملك مؤسسات جيدة تشجع على الاستثمار في الآلات و رأس المال البشري و في التكنولوجيا الجديدة. و من ثم تحقق هذه الدول رخاء اقتصادي، و مما يلفت الانتباه الآن أن نتذكر ا أن إمكانية نمو إفريقيا في الستينات كانت تقدر أحيانا بأكثر من إمكانيات شرق آسيا، و يرجع السبب في عدم تحقيق تلك الإمكانيات إلى عدد من العوامل الاجتماعية و السياسية من بينها عدم كفاية التعليم. أللاستقرار السياسي و عدم كفاية البنية الأساسية، وتبين دراسة أخرى أجراها "**رودريك 1997**" أن مؤشر النوعية المؤسسية يعطي تفسيرا جيدا لفوارق النمو عبر بلدان شرق آسيا، و هي فوارق لا يمكن نسبتها إلى المتغيرات الاقتصادية الكلاسيكية مثل تراكم رأس المال و التقدم التقني، و زيادة توافر العمالة و تدعم هذه النتائج الدراسة التي أجراها البنك الدولي 1997 تبين أن تحسين الإدارة و احترام القوانين و تنفيذ حقوق الملكية تساعد الدول النامية على تحقيق نمو اقتصادي متقدم، و مما تقدم يمكن القول أن الاعتماد الكلي على سياسة تدعيم تراكم رأس المال ليس كافيا لضمان النمو، فإدراك أن نوعية المؤسسات الجيدة و تراكم رأس المال بشقيه المادي و البشري و الإصلاح الإداري عناصر كلها متكاملة، أمور لا غنى عنهم لنجاح جهود البلدان في تحقيق نمو طويل للبلد.

المطلب الرابع: الإصلاح المؤسسي

يرى رواد الاقتصاد المؤسسي في كل المؤتمرات و الملتقيات التي يعقدونها و يشاركون فيها ضرورة توجه الدول إلى إصلاح مؤسساتها أو ما يسمى بتصحيح المؤسسات، و تعتبر هذه الدعوة موجهة بالدرجة الأولى إلى حكومات الدول النامية إذا ما رغبت في الانتقال نحو اقتصاد السوق[2] ، و لا يرتبط الإصلاح المؤسسي فقط بالزيادة في الإنتاج بل و يرتبط أيضا بنوعية المؤسسات المطلوبة لحدوث النمو الاقتصادي[3] ، و أهم هذه المؤسسات حقوق الملكية المعرفة و المحددة جيدا، و التي تحفز الناس ليكونوا منتجين و رغم كون أن الإنتاجية مفتاحا للتنمية، فإنه من الضروري إقامة إطار مؤسسي يستفيد من هذه الإنتاجية،و هذا بدوره يتطلب الوفاء بالعقود و الالتزام بالاتفاقيات و مراعاة العدالة و ترك الأسواق مفتوحة للجميع، و ليس فقط لعدد قليل من النخبة، و عليه وجب التفريق بين معرفة مصادر النمو الاقتصادي و بين معرفة نوعية المؤسسات التي يجب إنشاءها لتحقيق النمو الاقتصادي، فالنظرية الاقتصادية صممت لتتكلم عن كيفية عمل الأسواق جيدة التطوير و كيف يمكن أن تحسن أداءها، و عليه فقد حان الوقت على الدول النامية أن توجد أسواق تتمتع بالكفاءة و ليس مجرد أسواق اقتصادية بل أسواق تكون أولا وقبل كل شيء أسواق سياسية لأنه في حقيقة الأمر هذه الأخيرة هي التي

[1]- EKKEHARD ERNEST, « la place des institutions dans la théorie de la croissance ». Europian central. Bank. Mars 2003. p 13.

[2]- عبد القادر محمود، عبد القادر عطية، "اتجاهات حديثة في التنمية"، الدار الجامعية ، الإسكندرية، 2000، ص 218.

[3]- DOUGLASS NORTH, " local khowledge and international reform", center of international private entreprise, 2003, p 1/2/3.

أوجدت الأسواق الاقتصادية و إذا لم تكن تحتوي هذه الدول على سياسة فعالة تؤدي بدورها إلى تشجيع الالتزام الكفئ بحقوق الملكية و لم يكن لديها نظام قضائي جيد، فلن تتمكن من التقدم خطوة واحدة و لذلك فإن المفتاح و المخرج الرئيسي لهذه الدول هو تحسين كيفية تعامل القواعد الرسمية مع الأعراف غير الرسمية و كيف تعمل آليات إنقاذ القوانين في أسواق معينة حسب (**دوجلاس نورث**) كما انه لا يجب أن نتناسى أن هذه الدول ورثت قوانين و قواعد و أعراف و معتقدات من الماضي، و أنها مضطرة إلى العيش معها، و لا يمكنها التخلص منها ببساطة و لهذا يجب بناؤها داخل الإصلاحات الضرورية، و هذا ما يفسر شبه إخفاق لإجماع واشنطن **Washington Consensus** بعد عشرة سنين. وكخلاصة القول إذا أرادت أي دولة أن تصمم سياسات الإصلاح الناجحة فلابد من فهم التراث الثقافي و الخلفية التاريخية، و من المستحيل أن تستفيد من أي اقتصاد إذا نظرنا إليه أنه قدوة في النمو و الرقي الاقتصاديين، و إنما معرفة القواعد الرسمية و الأعراف غير الرسمية هو الذي يحدد المؤسسات و يشكل الأداء الاقتصادي، و كذلك معرفة الهيكل الموجود للاقتصاد و تكاليف المعاملات، و إذا توجهنا إلى الدول النامية و حاولنا اقتراح الإصلاحات بدون أن نفهم عقائدها و أن نفهم الحوافز التي تنطوي عليها هذه العقائد فلن يكتب النجاح لنوع التغيير المؤسسي التي تحاول هذه الدول إحداثه، و لكي تحقق النمو الاقتصادي ،لابد من استخدام المعارف المحلية في تطوير المؤسسات.

خلاصة

لا يزال الجدل قائما عن دور المؤسسات في تحقيق التنمية الاقتصادية ، اذ يذهب البعض في وصف المؤسسات بأوصاف يعتريها الغموض و الحشو و البساطة، في حين يرى البعض الآخر أن أي اقتصاد ما يعاني من ركود او تخلف او إخفاق فالخلل موجود في مؤسساته، وهذه حقيقة ،اذ أكدت أبحاث كثيرة ان المؤسسات تفسر كل شيء تقريبا فيما يتعلق بالتنمية الاقتصادية، سوا تعلق الامر بالجانب الاقتصادي منها او الاجتماعي.

المبحث الثاني: المقاربة الاقتصادية لأداء المؤسسات

يعتبر الأداء من أهم المواضيع التي تحدد درجة تطور و تنظيم الاقتصاد، إذ من خلاله تتشكل الركائز الأساسية المادية للمجتمع، و التي تؤمن انطلاقه نحو الحضارة و الرفاه الاجتماعي، الذي يبني بالدرجة الأولى على أساس التراكمات المادية و المالية التي تحققها البلدان و التي تنعكس مباشرة على تطور الدخل القومي فيها[1] .

و لهذا كان الأداء موضوع الاهتمام منذ القدم، فقد كان " تايلور" الفضل في الدراسة الدقيقة للحركات التي كان يؤديها العامل و توقيف كل منهما بقصد الوصول إلى الوقت اللازم لإدارة الآلة و إيقافها، و لقد كان جوهر الدراسة التي أجرها " تايلور" هي أن هناك مجموعة من تفاصيل الحركات تشترك فيها عمليات كغيره، بحيث إذا

[1]- عقيل جاسم عبد الله ،"مدخل في تقييم المشروعات"، دار الحامد للنشر، عمان، 1999، ص 189.

أمكن مشاهدة كل هذه الحركات و دراسة الزمن المستغرق فمن الممكن اعتبار النتيجة وحدة فنية يستفاد منها في العمليات المشابهة التي لم يجرى بها دراسة زمن خاصة بها[1] .

نلاحظ من خلال ما سبق أن النظرة إلى الأداء كانت تقتصر فقط على الزمن المستغرق للأفراد والمعدات لتحديد معدلات الأداء ، ولكن سرعان ما تطورت تلك النظرة وفقا لتطورات المحيط ، وقد كانت فكرة الأداء من ناحية أخرى مقتصرة فقط على العنصر البشري في المؤسسة (كيفية تسيير الموارد البشرية) و تحقيق الأداء المالي، و نظرا لتطور المنطق الاقتصادي و ما أفرزه من تغيرات إستراتيجية، كتسيير المعارف، و تأثير التكنولوجيا، و بزوغ نظريات تدندن حول الزيادة في تحسين الأداء، ليس فقط الأداء الاقتصادي و إنما الأمر يتعدى ذلك كاختراق القوانين و مسألة الحكم الرشيد داخل المؤسسات و احترام حقوق الملكية...الخ.

و الواقع أن الحاجة هي التي تدفع المؤسسات و حتى الدول إلى الاهتمام بموضوع الأداء و قياسه نتيجة للتغيرات الحاصلة في بيئة الأعمال و التجارة خاصة في السنوات الأخيرة، و ما زاد في هذا الاهتمام هو الرغبة في تحسين الأداء الذي لم يعد أمرا اختياريا تلجأ إليه المؤسسات، و لكنه أصبح شرطا جوهريا لإمكان ضمان بقاء المؤسسة و عدم اندثارها، و إلى هنا يمكن أن نتساءل ما هو الأداء و كيف يمكن قياس.

وبناءا عليه جاءت دراستنا في هذا المبحث ملمة بكل الجوانب المتعلقة بالأداء تقريبا ،و على هذا الأساس فقد قسمناه الى أربعة مطالب ،اذ احتوى المطلب الاول على اهم التعاريف المعطاة للأداء ،ثم ماهي العوامل المفسرة لهذا الأداء في مطلب ثاني ،لننتقل بعد ذلك كيفية قياس الأداء ،لنختمه بطلب أخير اذ تطرقنا من خلاله الى دراسة الأداء من جهة التميز.

المطلب الأول: تعريف الأداء

لقد عرف مصطلح الأداء تطورا كبيرا من حيث المعنى و المضمون، ففي الزمن القريب كان يستعمل مصطلح "قياس الأداءات" في مجال مراقبة التسيير ليطور هذا المصطلح فأصبح ينظر إليه من جانب مرد ودية المؤسسات، الحصة السوقية، الوضعية التنافسية، الحكم الرشيد، الأخلاق و المجتمع... و في الحقيقة أن الأداء هو الترجمة اللغوية للكلمة الإنجليزية "**Performance**" ثم بعدها ظهرت في القواميس الفرنسية الاقتصادية و أصبحت تستعمل في مجالات واسعة حتى استعملت في لغة المنظمات بصفة الجمع[2] للدلالة عن مجموعة من الجوانب (الأداء و الوضعية التنافسية للمؤسسة، الأداء و القدرة على الإبداع، الأداء ونسبة العقود المبرمة مع المنظمة في مدة معينة...).

أما عن التعريف المضموني لمصطلح الأداء في مجال الإدارة و التسيير، فقد عرف بعدة أوجه، تختلف فيها العبارات و الألفاظ ، إلا أنها تجتمع في معاني متقاربة:

---

[1]- فاروق محمد السعيد راشد، "التنظيم الصناعي والإداري"، الدار الدولية للاستثمارات الثقافية، مصر، 2001، ص 103.

[2]- بوشعور رضية، "تحليل الأداء في الخدمات"، رسالة ماجيستر 2002 – 2003، جامعة تلمسان، ص 102.

التنسيق الداخلي، طاقتها في تحصيل الحقيقة و تحقيق التكامل الداخلي، و كل هذه الجوانب تجتمع حول مختلف العمليات الاستغلالية للموارد المستعملة في المؤسسة و تتوقف إلى حد كبير نتائجها على كفاءة تلك العمليات.

ب – الكفاءة Efficience: و تعني القدرة على تدنية مستويات استخدام الموارد دون المساس بالأهداف المسطرة، و تقاس بالعلاقة بين الإنتاج و عوامله أو بين الإنتاج و الموارد المستخدمة فيه، و تستخدم الكفاءة في هذا المجال في معناها التقني أي قيمة المخرجات المحصل عليها لكل وحدة من المدخلات، أي الكفاءة هي علاقة بين النتائج أو المنتوجات المحصلة و الوسائل المستعملة[1] ذات الطبيعة المختلفة و يطلق اصطلاح كفاءة الآلة و يراد بها قدرتها على إنتاج كمية معينة من المخرجات باستهلاك أقل حد من المدخلات، أو التي تنتج أكثر مخرجات ممكنة انطلاقا من كمية معطاة من المدخلات، أما على مستوى المؤسسة ككل فالكفاءة تعني تحقيق أكبر إنتاج ممكن بأقل التكاليف الممكنة، و ذلك من خلال الاستخدام الأمثل لعناصر الإنتاج المتاحة لدى المؤسسة (عمل، رأس المال، التكنولوجيا).

و تعرف الكفاءة أيضا على مستوى المؤسسة "الاستخدام الأمثل و التحكم الجيد للموارد الاقتصادية المتاحة لدى المؤسسة بغية تحقيق أكبر عائد ممكن بأقل تكلفة ممكنة[2] أي استغلال جيد و عقلاني للموارد المتاحة من أموال و خدمات و آلات. و مهارات بشرية و حسن توجيهها لتحقيق أكبر إنتاج بتكلفة متدنية.

و يرتبط الأداء بالكفاءة و الفعالية معا، لأنها في الأصل يكملان بعضهما البعض، فلا يمكن القول بأن أداء المؤسسة قد تحسن من خلال بلوغ أهدافها (الفعالية) و قد كلفها ذلك الكثير من الموارد و إنتاج بتكاليف مرتفعة، كما أنه لا يمكن الحكم على ارتفاع الأداء في مؤسسة استطاعت استخدام و توظيف مواردها بشكل جيد و عقلاني و بتكاليف قليلة، و لكن في المقابل عجزها في تحقيق الأهداف و النتائج المنتظرة (الفعالية) و إذا كانت الكفاءة تتعلق بتحقيق أكبر إنتاج ممكن بأقل التكاليف، فمن خلال هذا التعريف ترتبط الكفاءة ارتباطا وثيقا بالفعالية فإذا كانت الفعالية تعبر عن درجة نجاح المؤسسة في تحقيق أهدافها الإستراتيجية ، فالكفاءة تعتبر أحد المدخلات الهامة في تحقيق هذه الفعالية، و بتعبير آخر الفعالية تعتمد على عدة متغيرات مستقلة، فالكفاءة هي واحدة من هذه المتغيرات الجوهرية في استخدام الموارد لتحقيق الأهداف المعينة، إذن فالكفاءة تؤثر في الفعالية شأنها شأن التكنولوجيا، المهارات، المعلومات...الخ.

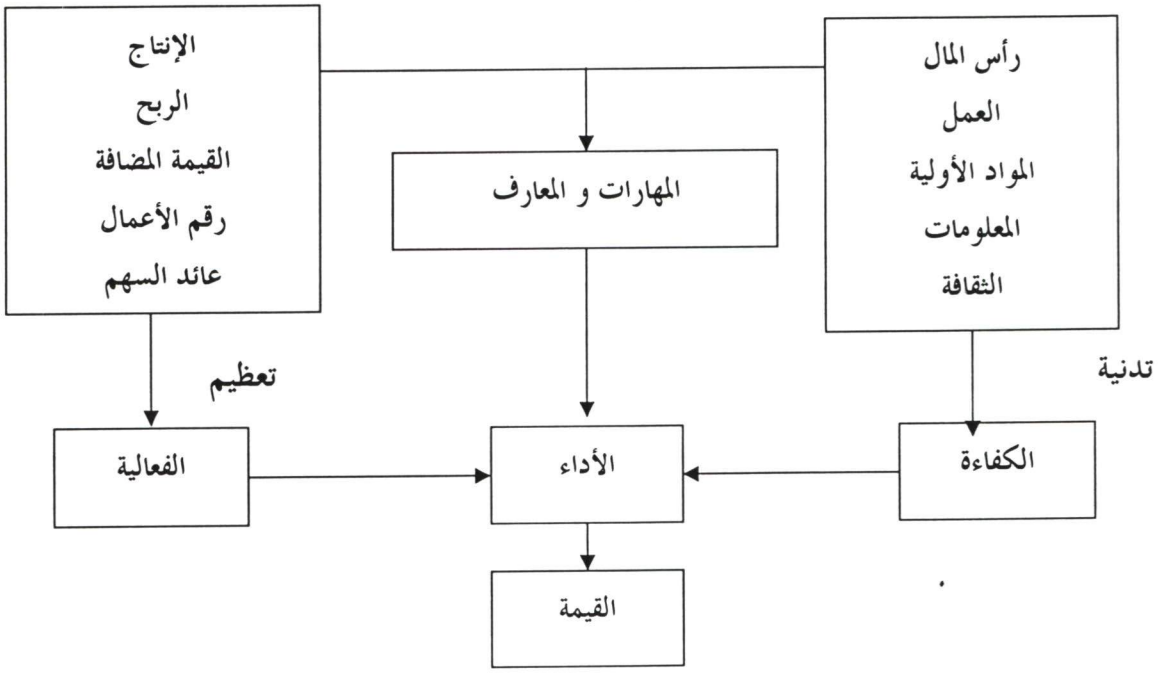
و الشكل يبين الأداء من منظور الكفاءة و الفعالية:

---

[1] – ناصر دادي عدون، نفس المرجع السابق، ص 319/318.

[2] – أحمد طرطار، "الترشيد الاقتصادي للطاقات الإنتاجية"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993، ص 8.

شكل(**01-01**): الأداء من منظور الكفاءة و الإنتاجية



المصدر[1]: **عبد المليك مزهودة، "المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات و الحكومات"، ورقلة، مارس 2005، ص 487.**

بهذا المعنى يتواجد الأداء، حيثما توجد الثنائية الفعالية (**أهداف مسطرة**) و الكفاءة (**موارد مسخرة**) ، فقد يكون جزئيا أي على المستوى نظام فرعي من المؤسسة و الذي غالبا ما يكون إحدى وظائفها أو هيآتها التنظيمية، كما قد يكون كليا شاملا للمؤسسة بمختلف أبعادها، و يتجسد بالإنجازات التي ساهمت جميع العناصر و الوظائف أو الأنظمة الفرعية للمؤسسة في تحقيقها، و هو ما يضفي عليه الطابع الإستراتيجي.

ج – الإنتاجية: تعرف الإنتاجية بأنها:

– **أداة قياس للتقدم التقني:** و يعكس هذا التعريف نتيجة الدراسات التي تمت في مستوى أكثر شمولية، بمعنى تستخدم الإنتاجية كمقياس لقياس أداء المؤسسات من حيث الاستخدام الأمثل للموارد في إنتاج المنتجات و الخدمات.

– أداة قياس الاقتصاد في الوسائل: و يتعلق هذا التعريف بالمدد الزمنية للخيارات المتاحة للفرد، و يصلح هذا المقياس على مستوى المؤسسة و على مستوى الاقتصاد.

[1] – عبد المليك مزهودة ، "المقاربة الإقتصادية للأداء "،المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات و الحكومات، ورقلة، مارس 2005، ص 487.

– **أداة قياس نظام إنتاجي معين:** إذ من خلاله تتحصل المؤسسة على فوائد كبيرة إذا قامت بتسوية المشاكل التقنية، مثل تحسين أداء المصالح.

أما من الناحية الحسابية فتعرف الإنتاجية على أنها حاصل قسمة قيمة المخرجات على تكلفة المدخلات (**الإنتاجية = قيمة المخرجات / تكلفة المدخلات**) و بناءا على هذا التعريف فلا يجب الخلط بين الإنتاج و الإنتاجية[1] فالإنتاج يتعلق بالأنشطة الخاصة بإنتاج السلع و الخدمات، بينما الإنتاجية تستهدف الاستخدام الكفئ و الأمثل للموارد في إنتاج المنتجات و الخدمات، كما أن الزيادة في الإنتاج قد لا تؤدي بالضرورة إلى زيادة الإنتاجية، و هذا يتوقف على المدخلات التي تستخدم للوصول إلى زيادة الإنتاج، كما أن الإنتاجية ليست مقياسا للربحية إذ تشير فقط إلى كفاءة العمليات الإنتاجية.

2– الأداء من منظور الجودة (النوعية):

هذا النوع من الأداء يعبر عنه بصفة عامة بمفاهيم النوعية و التكاليف[2] إذ تحاول المؤسسات من خلاله إلى التوصل إلى النتائج المتوخاة (رفع رقم الأعمال و زيادة الربحية)

تعتبر النوعية داخل المؤسسات كأحد المفاتيح العوامل للوصول إلى النتائج و الأهداف و تستخدم الجودة في تطوير المنتجات و الخدمات و تحسين مستوى الأداء في العمل كما أنها تعمل على ترك المستهلك أو الزبون عند مستوى معين من الإشباع و الرضى وكثيرا ما تقترن الجودة بالميزة التنافسية، فأداء المؤسسات في الحقيقة هو الذي يخلق ميزة تنافسية مستدامة، إلا أنه سوف تكون دراستنا في الفصول المقبلة حول كيفية و مدى حدوث الأثر في الأداء من خلال تطوير و بناء القدرات التنافسية و بعبارة أخرى كيف أن الميزة التنافسية تساعد و تأثر في تحسين أداء المؤسسات و ذلك من خلال مؤشرات التنافسية على الأصعدة الثلاثة إذ تحدد الأنظمة التنافسية طريقة الحصول على الأداء.

3– الأداء: الفعالية و الأخلاق (l'Efficacité/ Éthique)[3]

ينتج الأداء من الجدلية أو الحتمية "الفعالية و الأخلاق" إذ يعرف على هذا المستوى هو درجة الإنجازات المؤسسة (نجاح المؤسسة) سواء من الجانب الاقتصادي أو الاجتماعي معا، و يعتمد ارتفاع و تحسين أداء المؤسسات من هذه الوجهة على الأخذ بعين الاعتبار هذين الخاصيتين و تعظيمهما، و هنا يدخل عامل يفسر معنى الأداء، ألا و هو الحكم **gouvernement** إذ الحكم هو المنظم الأساسي للأداء، و يعرف الحكم هو البحث عن الأداء

---

[1]– شهيدي محمد، "إدارة الإنتاج في المؤسسات الصناعية"، رسالة ماجستار 2004-2005 ،جامعة أبو بكر بلقائد تلمسان، ص 44.

[2]- Brigitte Sivan , " pourquoi parler de performance du management ".

[3]- JEAN CHRISTIAN, FAUVERT XAVIER STEFANI, " la socio d'ynamique : un art de gouverner ", les éditions d'organisation, 1983, p 159/160.

(**1997 Gillis- Marra**) فقد أثبتت عدم وجود علاقة بين الحكم الرشيد و الأداء المؤسسات و السبب في ذلك أن تحديد العوامل التي تؤثر على الأداء معقدة و صعب التحكم فيها.

المطلب الثاني: العوامل المفسرة للأداء

يعتر الأداء كدالة تابعة لكثير من المتغيرات و العناصر التي قد تؤثر فيه الإيجاب أو السلب، و قد تكون هذه المتغيرات أو المؤثرات ذات طبيعة داخلية يمكن للمؤسسة و مسيروها التحكم فيها و ضبطها من أجل تعظيم آثارها الإيجابية

و تقليص آثارها السلبية و قد تكون مؤثرات خارجية يصعب التحكم فيها و السيطرة عليها مما يكلف المؤسسة المزيد من الإنفاق و قد يؤثر على أداءها، و سوف نحاول حصر هذه العوامل بالشكل التالي:

1- العوامل الخارجية

و نعني بالعوامل الخارجية هي تلك المؤثرات و المتغيرات سواء الاقتصادية أو السياسية أو الاجتماعية أو الثقافية التي تحيط بالمؤسسة،

و التي قد تؤثر على أداء المؤسسات بشكل مباشر أو غير مباشر و من بين هذه العوامل:

أ – تأثير الجغرافيا (التموقع): يقصد بتأثير الجغرافيا المحيط الذي تمارس فيه المؤسسات نشاطها، فكما هو معلوم فالمؤسسات لا تنشط في فراغ بل هي مرتبطة أماميا و خلفيا بمجموعة من المتغيرات الاقتصادية ، وعليها التأقلم معها. ويعتبر إختيار الموقع الجغرافي الملائم من أهم القرارات الإستراتيجية المؤثرة على أداء المؤسسات، إذ أن الموقع المناسب يحمل معه عدة مزايا و إيجابيات منها استغلال الموارد إستغلالا كفئا و عقلانيا من جهة ، و من جهة ثانية تقديم منتجاتها بأسعار و نوعية تتناسب مع متطلبات المحيط الذي تنشأ فيه، كما يشارك الموقع أيضا في تكوين وسائل الإنتاج المستعملة، سواء اليد العاملة المتوفرة، أو المواد الأولية، و تتأثر التكاليف الخاصة بالمنشآت و المباني المؤسسية بالمواقع المناسبة كما تتأثر الإيرادات الخاصة بهذه المرافق و المباني.

أما من جانب المستهلكين باعتبارهم جزءا من المحيط المؤسسي، فإذا وجدت منشأة تعمل في بيئة يوجد فيها مستهلكون ذوي مستويات تكوين كافية فإنهم يقبلون على المنتوجات و الخدمات التي تعرضها هذه المؤسسات بحكم فهم طرق استعمالها و الحاجة إليها، و بالتالي فإن التأثير الإيجابي على منتوجاتها ، و من ثم على أداءها، و قد يحصل العكس في حالة نقص تكوين المستهلكين.

و على العموم فالموقع الجغرافي يلعب دورا حساسا في التأثير على أداء المؤسسات من حيث التكاليف (تكاليف الأجور، المواد الأولية الموجودة، تكاليف الشحن و النقل) أو من حيث وجود المؤسسة في بيئة تحتوي على مرافق البنى التحتية كالمطارات و الموانئ، و الطرق المعبدة و الأسواق الكبرى (مراكز التوزيع)[1].

ب – تدخل الدولة: يعتبر تدخل الدولة من العوامل الخارجية المؤثرة على أداء المؤسسات فالحكومة لها أولا و قبل كل شيء سلطة تحديد من لديه حق الحصول على المواد الرئيسية، كما أنها العنصر الحاكم الذي يحدد العديد من الأسعار و التكاليف، لذا يمكن للمؤسسات من تحسين أداءها من خلال استجابتها لتصرفات الحكومة، و تؤثر أيضا سياسة الحكومة على الأسعار النسبية للمنتجات،و بالتالي قدرتها على إحلال منتجات جديدة تؤثر على المنتوجات المتشابهة التي تنتجها المؤسسات، و من أمثلة ذلك[2] ما قامت به إحدى الحكومات بإنتاج بديل للطاقة مصنوع من السكر و ذلك سببه ارتفاع أسعار البترول في السبعينات، فقدمت كل الاستثمارات اللازمة لتمويل هذه المصانع و تدعيم أسعار السكر المورد من المزارعين، و بالتالي أثرت هذه السياسة على أداء بعض المؤسسات خاصة المنتجة للسكر.

و قد تؤثر الدولة على الأداء من خلال الإجراءات و التشريعات التي تضعها من أجل حماية المستهلك من تدهور قدرته الشرائية، و امتصاص الفائض الاقتصادي الحاصل في الأسواق المالية، و العمل على تحقيق الاستقرار الاقتصادي، كل هذه الإجراءات و الأحكام من شأنها أن تؤثر سلبا أو إيجابا على أداء المؤسسات.

ج – تأثير التكنولوجيا: إن للقدرة التكنولوجية دور فعال و مهم في دعم أداء المؤسسات و ذلك بإعطائها حركية للنظام الإنتاجي، و فعالية للسياسة العامة، و ليس فقط كما ينظر إليها على أنها قاعدة صناعية للآلات و المعدات من جهة، و معارف و معلومات من جهة أخرى، و ترتبط التكنولوجيا بالإنتاجية والنوعية للمنتوج، و هذا الأخير سوف يحدد أرباح و مردودية المؤسسة، و يحدد درجة نجاحها في أداء دورها و استمراريتها، أو بالعكس الاختفاء و الانسحاب[3].

إن عملية اختيار التكنولوجيا أو تغييرها في حياة المؤسسة، تعتبر ذات أهمية كبيرة أين يتأثر أداء المؤسسات ليس في السوق الداخلية فقط، بل حتى في الأسواق الدولية، لذا صار من الضروري على المؤسسات من أجل تحقيق هدف البقاء و الاستمرار أن تكتسب مصادر التكنولوجيا و الأبحاث التي تتم باستمرار في مختلف الجهات المتخصصة و الانفتاح على الشبكات المفتوحة (شبكة الإنترنيت)[4] ذات الميزات الرئيسية من تخفيض تكاليف الاتصال و تزويد المؤسسات بالمعلومات و المعطيات على الأسواق الداخلية و الخارجية.

---

[1]- فريد النجار، "إدارة الإنتاج و العمليات التكنولوجية"، الإسكندرية، 1999، ص 31.

[2]- نبيل مرسي خليل، "الميزة التنافسية في مجال الأعمال"، الإسكندرية، 1998، ص 77.

[3]- ناصر دادي عدون، "اقتصاد المؤسسة" ، دار المحمدية العامة، الجزائر،1998، ص 134.

[4]- GILLES BRESSY, CHRISTIAN KONKUYT, « économie d'entreprise », 7 eme édition, 2004,P 128.

د – تأثير المنافسة: تشكل المنافسة محور هام في زيادة الرفع من أداء المؤسسات و مركز القوة لضمان بقاءها و استمرار نشاطها في السوق، و من بين المحددات التنافسية المؤثرة على الأداء[1] تميز المنتجات التي تعتبر من أكثر العوامل أهمية عند تحديد شدة المزاحمة بين المنافسين، فالمؤسسات التي تملك منتوجات متميزة سواء من جانب الجودة أو التفوق الفني أو تقديم خدمات مساعدة أكبر للمستهلك ، سوف يترتب عليه الرفع من إنتاجية المؤسسة، و بالتالي احتلال مكانة و وضعية مناسبة في السوق الأمر الذي يرفع من أداء هذه المؤسسات، كذلك إذا اعتمدت المؤسسة في إستراتيجيتها التنافسية على تطبيق إستراتيجية الهيمنة الشاملة بالتكاليف، المركزة أساسا على الإنتاج بأقل التكاليف الممكنة سوف تضمن لنفسها موقعا أفضل في السوق من حيث استخدامها سلاح تخفيض السعر، و يترتب أيضا على هذه الإستراتيجية التنافسية: إنتاجية مرتفعة لكل عامل، قبول هوامش ربح منخفضة في مقابل أحجام كبيرة، و هذه الإستراتيجية بلا شك ترفع من أداء المنظمات و تجعلها في مقدمة المؤسسات المنافسة.

2 – العوامل الداخلية

يقصد بالعوامل الداخلية هي تلك العقبات و الصعوبات التي تحدث على مستوى المؤسسة و التي تعرقل الاستخدام الأمثل للموارد مادية كانت أو بشرية، و سوء التسيير و التنظيم و العجز على التحكم و السيطرة على العمال، و سوء احترام القوانين و الأحكام الداخلية.

يتوقف أداء المؤسسة عموما و نجاحها الإستراتيجي على البنية الداخلية للمؤسسة و ما تملكه و توظفه من موارد مادية أو بشرية أو تقنية، و قد أثبتت عدة دراسات على نجاح مؤسسات صغيرة و دخولها في صراع المنافسة مع المؤسسات الكبيرة[2] . و قدرتها على تحقيق أرباح مرتفعة على حساب الريوع التي كانت تتمتع بها، و بهذا تبين أن تحقيق الأداء المتميز للمؤسسات يعتمد أولا و قبل المحيط على البعد الداخلي المتمثل في الاستغلال الكفئ للموارد، و ليس كشرك تراكم رؤوس الأموال لكي تدفع المؤسسة نحو الرقي و الازدهار و إنما على طاقتها الفكرية.

يرى (**WATERMAN ET PETERS**)[3] في كتابهما الشهير "**le prix d'excellence**" أن الأداء يتوقف على:

- الجاهزية للعمل: أي استعداد العمال على العمل في ظروف حسنة و محفزة
- الاستماع للزبون: اشتراك الزبون في عملية صنع المنتوج من خلال اقتراحاته و نصائحه
- الاستقلالية و روح المبادرة
- الإنتاجية بتحفيز العامل
- قانون القيم الجماعية (ثقافة المؤسسة و القيم المشتركة)

---

[1] – التفصيل في الفصول الآتية.

[2] – مزهودة عبد المالبك، "المقاربة الاقتصادية للاداء" ، مرجع سابق، ص 488.

[3] مزهودة عبد المليك،مرجع سابق، ص 449

و في السنوات الأخيرة أجريت عدة دراسات حول المؤسسات و كيفية تطوير أداءها من خلال احترام حقوق الملكية و الشفافية في تقاسم المعلومات و التصرف بطريقة مكشوفة و تطبيق نظام المساءلة، و ذلك بالطلب من المسؤولين و المسيرين تقديم التوضيحات اللازمة لأصحاب المصلحة سواء كانوا مساهمين أو موظفين من أجل التقليل من الأخطاء التي قد تحصل من المسيرين.

و في الحقيقة إن العوامل المفسرة على اختلاف المقاربات تبقى تصب في نفس القالب و الإطار المتفق عليه لدى العديد من الباحثين كاستغلال الموارد الاستغلال الأمثل، المعارف، المهارات، الاستماع إلى الزبون...الخ. إلا أن مجال العوامل المفسرة للأداء يبقى مفتوح للبحث و التطوير، مما يتيح فرصة لبعض المؤسسات الناشئة ضعيفة الأداء إلى التحول إلى المؤسسات قوية و قادرة على إيجاد مكان لها مع المؤسسات الكبيرة.

المطلب الثالث: قياس الأداء

يعرف قياس الأداء على أنه تقييم إنجازات المؤسسة قصد الوصول إلى المستويات المطلوبة أو المستويات الممكن الوصول إليها، و بعبارة أخرى قياس الأداء هو التحقق من مدى بلوغ الأهداف الموضوعة وتنفيذ الخطط المرسومة و تجسيد الإستراتيجيات المعتمدة.

و يتحقق الأداء سواء بمقارنة الأداء الحالي للمؤسسة مع النتائج المنتظرة، ثم تحديد الأخطاء و الانحرافات و تصحيحها، و يعتبر قياس الأداء من الإستراتيجيات الرئيسية التي تعتمد عليها المؤسسة في تحسين إنتاجيتها و ربحيتها.

يرى (**A. NEELY 1999**)[1] أن هناك سبعة أسباب رئيسية تشرح التطور الحالي لمعرفة قياس الأداء:

1. الطبيعة المتغيرة للعمل
2. المنافسة المتزايدة
3. المبادرات" **les Initiatives** " للنوعية و التحسين
4. الأسعار الوطنية و الدولية
5. التحولات في الأدوار التنظيمية
6. التحولات في الطلبات الخارجية
7. وزن تكنولوجية المعلومات

كان قياس الأداء في النظريات التقليدية محصور فقط على البعد المالي، أو النتائج التي تظهرها الوثائق المحاسبية، و لكن سرعان مع تطور الأحداث و ما أفرزته من متغيرات اقتصادية جديدة، كالمنافسة و تكنولوجيا الاتصال و المعلومات، و تطور مفهوم المؤسسات على اعتبارها أنها مجموعة من العقود الظاهرة و الباطنة مع مختلف الأطراف

---

[1]- AOUDIA MOULOUD, REZAZI OMAR, « les cadres de conceptions des systèmes de mesures de performance (performance système PMS) », الموتمر الدولي للأداء، ورقلة 2005. ص 28

المتعاملة معها، أصبح قياس الأداء التقليدي (القياس المالي) عاجز عن قياس الأداء الحقيقي للمؤسسة و غير صالح نسبيا للوقوف على مدى تحقيق الأهداف و النتائج المستقبلية، إذ أن معظم القياسات المالية تعكس فقط نتائج القرارات الماضية، و بالتالي أصبحت مؤشرات التأخر و خطر في نفس الوقت، خاصة أنها لا توضح للمسيرين المشاكل التي قد تقع في المستقبل، على العكس بعض المؤشرات التي تتميز بالقدرة على تنبأ النتائج في المستقبل، و تعرف بالمؤشرات التقدمية "**les Indicateurs d'avance**"، و تعرف المؤشرات الأداء على أنها قيمة رقمية تستخدم لقياس فعالية أو كفاءة المؤسسة، و من هذا التعريف يمكن القول بأن مسألة الأداء في الواقع تعني خلق القيمة في المؤسسة،.و لا نعني بذلك أن القيمة تقتصر فقط على المساهمين و رؤوس الأموال، و إنما تتعدى إلى الأطراف الأخرى المتعاملة مع المؤسسة، فقد يستفيد من هذه القيمة العمال المساهمين بمجهودهم و هذا ما يعرف بتقييم أداء العاملين أي قياس مدى قيامهم بالمهام و الوظائف المسندة إليهم و تحقيقهم للأهداف المطلوبة منهم، و أيضا يستفيد من خلق هذه القيمة الموردون مقابل توريداتهم، و المسيرين لقاء تنظيمهم و تسييرهم، و الزبائن مقابل اقتناءهم لمنتوجات المؤسسة.

و بناءا على هذا يمكن القول أن المؤسسة مجبرة على تحقيق نوعين من الأهداف:

- **أهداف أولية**: و ترتبط هذه الأهداف بتعظيم القيمة المالية و الإنتاجية للمؤسسة:
  - **تخفيض التكاليف**: في الواقع لا يمكن التخلص من عدة تكاليف، و لكن على الأقل يجب العمل على التخفيض منها، و ذلك باستخدام كل الأساليب و الوسائل المساعدة على تدينة التكاليف كتدفق المواد الأولية و المعلومات، و من بين السياسات الناجحة لتخفيض التكلفة اللجوء إلى تخفيض العناصر التالية: تكاليف التأسيس و تسيير المخزون، تكاليف المواد بتقليل التبذير و استغلال المتلفات، تكلفة اليد العاملة، تكاليف التخطيط، تكاليف الضمان و الخدمات ما بعد البيع، إضافة إلى كل هذا إدخال تحسينات في عمليات و نشاطات مثل: دقة التسليم، طرح منتوجات جديدة...الخ.
  - **الجودة**: و تقاس من خلال مدى مطابقة المنتجات لمتطلبات العميل من حيث الأداء و خلق قيمة جديدة له، و من حيث الخصائص المطابقة و الخدمة...الخ.
- **أهداف ثانوية**: و تتعلق هذه الأهداف بإرضاء الأطراف الأخرى المتعاملة مع المؤسسة، و التي دونها لن تتحقق الأهداف الأولية و نجد فيها:
  - **إرضاء الزبائن**: في حقيقة الأمر إن الزبون إذا لم يحصل على القيمة[1] التي ينتظرها من المنتوج لن يقبل على شرائه، و بالتالي تضيع فرصة تتمثل في خسارة الزبون، و عليه فإن المؤسسة مجبرة على البحث عن أساليب الإبقاء و إشباع حاجات الزبائن، كالتعرف على أسعار البيع الموجودة في السوق، و مقارنتها مع أسعار

[1] - DENIS MOLHO. D. FERMANDEZ .P . " la performance globale de l'entreprise ", édition d'organisation, 2003, p 128

المنتجات الأخرى المنافسة و تقديم على أثرها منتوجات بأقل سعر ممكن، و بجودة عالية و إدخال عدد من التحسينات على عدد من العمليات في المؤسسة التي تؤدي إلى إشباع الزبون.

و الشكل التالي يوضح أهم الأساليب المتبعة لإرضاء الزبائن[1]:

شكل(02-01): تحسين الخدمة إلى الزبون

مواعيد التسليم	**تحسين من 85 % إلى 98 %**
مدة التسليم	**تقليص من 25 % إلى 75 %**
مدة إطلاق منتجات جديدة	**تخفيض من 20 % إلى 50 %**
إنتاجية البائعين	**ارتفاع من 20 % إلى 40 %**
التكاليف الداخلية للمبيعات	**انخفاض من 50 % إلى 90 %**

المصدر:بوشعور رضية،مرجع سابق ،ص 144

- **إرضاء الموردون:** إن القطاعات التي يتم فيها تحريك المهارات من خارج المؤسسة يتقدم فيها الموردون على بقية الأطراف، و كما أن الزبون ينفر من المنتجات التي لا تقدم له قيمة إضافية جديدة، فكذلك المورد فإنه يتحاشى المؤسسات التي لا تنتج له قيمة زائدة، (تسديد أثمان المواد الأولية في الآجال المتفق عليها، البيع بكميات كبيرة و بدون شروط مسبقة...).
- **إرضاء العمال:** إن القطاعات التي تعتمد على يد عاملة عالية المهارة يستفيد العمال من الجزء الأكبر من التعامل، لأن العامل أولا و قبل كل شيء يحرص على ضمان منصب شغله و تعظيم أجره، و العامل الذي لا يحصل على مراده في المؤسسة سوف يعزف عن الانخراط بحماس في أهدافها و تطوير مهاراته المهنية،و قد يشكل هذا الطرف خطرا كبيرا على أداء المؤسسات، إذ أن بإمكان العامل إذا لم توفر المؤسسة التي يعمل فيها شروطه و و تحسين ظروف عمله، فقد يلجأ إلى مؤسسات أخرى منافسة لعرض خبرته و مهاراته مقابل ظروف أحسن و أجر أعلى.

- جدول القيادة كأداة لقياس الأداء

يعتبر جدول القيادة "**Tableau de bord**" إحدى الأدوات المستعملة في قياس الأداء، و قد انتشرت هذه الأداة خلال سنوات الستينات و السبعينات و الثمانينات في المؤسسات الاقتصادية لمتابعة الأداء، و هو عبارة عن

[1] - بوشعور رضية ،مرجع سابق ،144

مجموعة أدوات فعالة تستعمل من أجل تنظيم قيادة المؤسسة و حملها إلى مستويات مختلفة[1] و يعرف أيضا[2] على أنه مجموعة من المؤشرات الكمية المقدرة و الفعلية، يمكن للمسيرين تكوين صورة على نشاط المؤسسة المنجز، و قد اعتمد هذا الجدول في بداية الأمر على المردودية المالية (الجدول الكلاسيكي) ، إلا أنه تعرض إلى عدة انتقادات منها قياسه لأداء المؤسسة بعدما تتم عمليات الإنجاز و بالتالي عجزه عن تقديم صورة مستقبلية عن نشاط المؤسسة لأنه في أغلب الأحيان تكون الشروط التي صممت فيها الأهداف التي استعملت بعديا لقياس الأداء قد زالت، فإذن هي لا تسهل القيادة الديناميكية لفقدانها خاصية الاستمرار في الأهداف.

ثم طوّر هذا الجدول من قبل (**D. NORTON, S. KAPLAN**) في بداية الثمانينات، و وصف هذا الجدول بالإستراتيجي لأنه يضم كل المؤشرات التي تعكس الأداء بما في ذلك الأبعاد المالية خاصة بعد إزدياد أهمية المعلومة و الأصول غير المادية، و يوزع المؤشرات على الأبعاد التالية:

- رضا الزبون
- القدرة على التمويل الذاتي
- آليات إنتاج النوعية
- الإبداع .
- الربح السهمي

و الشكل التالي يوضح تطور جدول القيادة من الشكل الكلاسيكي إلى الشكل المعاصر:

[1]- DENIS MOLHO, D. FERMANDEZ .P ," la performance globale de l'entreprise ", édition d'organisation, 2003, p 121.

[2]- مزهودة عبد المليك، مرجع سابق، ص 490.

شكل (**03-01**): تطور جدول القيادة من الشكل الكلاسيكي إلى الشكل المعاصر

الوجهة المالية	
الربحية	
النمو	
القيمة السهمية	

إذا نجحنا ، كيف يمكن لنا التعامل مع المساهمين؟

وجهة الزبائن	
الوقت	
الجودة	
سعر التكلفة	
الخدمة	

من أجل نجاح إستراتيجيتنا ما هو التسيير الحسن لزبائننا؟

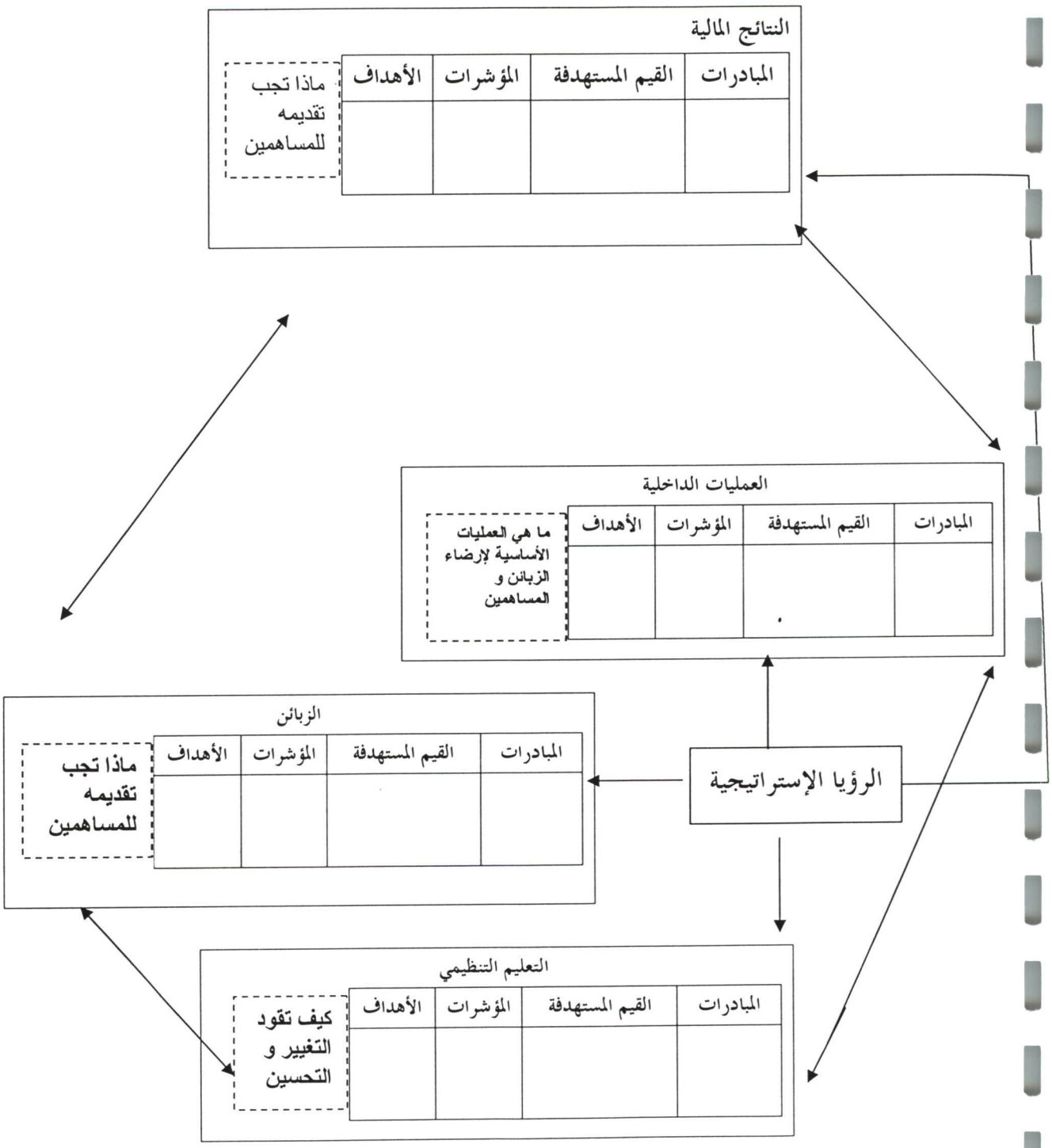
وجهة العمليات	
المدة	
الجودة	
الإنتاجية	
التكاليف	

من أجل إشباع زبائننا ما هي العمليات التي تعتمد عليها؟

وجهة الإبداع و التعليم	
الإبداع	
التعليم	
التكوين	
الإجراءات الممنوحة	

كيف يمكننا مواصلة تحسين و خلق القيمة؟

Source : DENIS MOLHO, D. FERMA,DEZ .P, « la performance globale de l'entreprise », p 122.



المصدر: عبد المليك مزهودة ، "المقاربة الإستراتيجية للأداء مفهوما و قياسا " ،المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات و الحكومات، ورقلة 2005، ص 493.

نلاحظ من خلال الشكل الأول أن عملية قياس الأداء تنطلق من وجهة الإبداع و التعليم، أو بعبارة أخرى من منطلق خلق و تحسين القيمة، مرورا بتبني العمليات الداخلية التي تمارسها المؤسسات من أجل إشباع حاجات

الزبائن لتصل في الأخير إلى هدفها المنشود و هو تعظيم الموارد المالية، إذ يلاحظ عدم وجود تنسيق مباشر مع كل الأطراف المشاركة مع المؤسسات، على عكس من ذلك فإن الشكل الثاني يبين أن النتائج المالية ليست هي الهدف الرئيسي لتقييم الأداء. و إنما يلاحظ وجود تناسق و تكامل مع كل الأطراف الفاعلة، و مع ذلك يعاب على هذا الجدول: إغفاله لمساهمة الأجراء و الموردين في أهداف المؤسسة، و إغفال دور المجتمع الذي يشكل محيط المؤسسة.

المطلب الثالث: التميز في الأداء

يطلق على كلمة التميز و هو التركيز على عنصر واحد و السعي نحو أداءه بصورة كاملة 100 % و السعي نحو الارتقاء بمستوى الأداء و المحافظة على هذا المستوى بالنظر إلى الأداء كمفهوم متغير الأبعاد، ولقد ارتبط مفهوم التميز في الأداء[1] مع مفهوم الجودة، الذي تطور فيما بعد و أصبح يشكل أدب الجودة الشاملة، و من هذا المفهوم تصبح العلاقة الواضحة ما بين التميز في الأداء و الجودة مقدمة لدراسة مراحل الجودة الشاملة.

و يعد التميز في الأداء قضية جوهرية لمختلف المنظمات سواء الصناعية أو الخدمية، و قد أقيمت عدة دراسات عن التميز أفادت نتائجها من تمكين المؤسسة التنبؤ بأماكن و اتجاهات الأزمة المتوقعة، و تهيئة المناخ المناسب للتعامل معها من جهة، وْ الاقتراب من العميل أو الزبون و تحديد حاجاته و رغباته بدقة، باعتباره المحرك الأساسي للمؤسسة.

و يعتبر عنصر القيادة عاملا مؤثرا في تحقيق التميز في الأداء الكلي للمؤسسة، فقد أثبتت عدة دراسات[2] على وجود علاقة ارتباط قوية بين القيادة و التميز في الأداء، حيث تؤثر القيادة في المنظمات المختلفة ذات البيئة المتغيرة تأثرا رائدا في تحقيق التميز في الأداء، ذلك لأنها تنظر إلى الأزمات على أنها فرصة و وسيلة للتغير نحو الأفضل.

و على العموم يهدف التميز في الأداء إلى النقاط التالية:

- تحسين الثقة و أداء العمل للعاملين
- إعطاء الزبائن أهمية بالغة باعتبارهم طرف حساس مع المؤسسة
- تحسين معنويات و إرضاء العاملين
- زيادة الكفاءة بزيادة التعاون بين الإدارات و تشجيع العمل الجماعي
- زيادة نسبة تحقيق الأهداف الرئيسية للمنظمة
- متابعة وتطوير أدوات قياس أداء العمليات
- خلق بيئة تدعم و تحافظ على التحسين المستمر
- تحسين مستويات الإنتاج و الإنتاجية
- التقليل من المهام عديمة الفائدة و من العمل المكرر

---

[1] – حاتم عثمان، محمد خير، "نحو أداء متميز للحكومات – تجربة جمهورية السودان" ، الملتقى العلمي حول الأداء، ص 2.

2 – علي عبد الله، "الأداء المتميز" الملتقى العلمي للأداء، ورقلة 2005، ص 231.

خلاصة

تدفع المنافسة عموما المؤسسات إلى التحسين المستمر في أداءها، حيث يمكنها ذلك من احتلال موقع متميز في السوق، و أسبقية على المنافسين، و بالتالي فالمؤسسة مطالبة بفهم العلاقة الموجودة بين تحسين أداءها و الميزة التنافسية؛ قصد الاستفادة من الفرص التي تنتجها هذه العلاقة، و بناءا على ذلك فان البيئة التي تعيش فيها المؤسسة تمارس ضغوطا مستمرة عليها، فتدفعها للبحث عن اكتساب ميزة أو مزايا تنافسية، تؤهلها إلى ضمان استمرارية نشاطها أولاً والأسبقية على منافسيها ثانيا، وينجم كل ذلك عن عمليتي الجذب والدّفع بين الثنائية اداء -منافسة، باعتبار أن المنافسة تدفع إلى تطوير و تحسين الأداء.

المبحث الثالث: عموميات حول الميزة التنافسية

يعيش العالم اليوم مرحلة جديدة تغيرت فيها أمور كثيرة عما كان سائد في سنوات قليلة ماضية، فإلى جانب التغيرات الحاصلة على الصعيد السياسي نشأت أوضاع اقتصادية جديدة تدور حول مفاهيم تحرير التجارة الدولية، و دور المؤسسات الجيدة، وتأكيد أهمية القطاع الخاص و التحول نحو اقتصاد السوق في كثير من دول العالم، أما على الصعيد التقني و العلمي فقد أخذ نصيبه من الاهتمام و العناية حيث شهد العالم تحولات هائلة أنتجت واقعا جديدا يبدو للجميع يقوم على التواصل و الاتصال الخطي من خلال الأقمار الصناعية و الانترنيت.

و قد أفرزت العولمة أو الشمولية ظاهرة جديدة، طالما كانت في طي النسيان، و هي القدرة أو الميزة التنافسية "**l'Avantage concurrentiel**" للمؤسسات سواء على المستوى الكوني أو المحلي، التي أصبح ينظر إليها كهدف و استثمار[1] و إستراتيجية و تكتيكا في وقت واحد فوجودها يضمن للمؤسسة البقاء و الاستمرار و تحسين في أداءها، و تطويرها يتطلب إنفاقا طويل الأجل في مجال التشغيل الحيوي داخل المنظمة، و لتحقيق بقاءها واستقرارها يتطلب أيضا إلى رؤية بعيدة المدى تنصف بالشمول و الديناميكية و حشد الموارد اللازمة، كما تعتبر آلية من بين عدة آليات فاعلة لتنفيذ خطة لغزو الأسواق العالمية و حماية الأسواق المحلية في آن واحد.

ونظرا لأهمية التنافسية فقد حاولنا في هذا المبحث التطرق الى كل الجوانب المتعلقة بها ،حيث تطرقنا الى دراسة سرد اهم التعاريف الواردة للتنافسية و أهدافها و أهميتها و الركائز الأساسية التي تقوم عليها التنافسية في المطلب الاول ،لنتطرق بعد ذلك ذكر اهم أنواع التنافسية ،وقد اقتصرنا على تصنيفين (الحديث و التقليدي) ، و لان التنافسية تزداد الحاجة الماسة إليها ولا يكفي اكتسابها فقط ، ارتاينا ان نخصص مطلب خاص نحاول من خلاله الى دراسة الأساليب و الطرق التي تعمل على الحفاظ و تطوير الميزة التنافسية للمؤسسة.

---

[1]- عبد السلام أبو قحف ، "إدارة الأعمال الدولية"، الدار الجامعية ، بيروت، ص 419.

المطلب الأول: مفاهيم حول الميزة التنافسية

لقد ظل الفكر التقليدي حتى السنوات الأخيرة يعتمد على مفهوم التنافسية في تحسين و ضبط عدة متغيرات كسعر الصرف الإيجابي، و فائض في الميزان التجاري، و صناعة مدعومة من قبل الحكومة، و معدل تضخم متدني...الخ، إلا أن التنافسية بمفهومها الحديث ترتبط بإرادة الدولة الساعية إلى رفع إنتاجية الموارد المتاحة بشرية كانت أو مادية، و من جهة أخرى فوضع الحواجز التقليدية لانسياب السلع و الخدمات من ضرائب جمركية و حصص كمية آخذة في التلاشي مع زيادة التركيز على الحواجز التقنية المتعلقة بمعايير الجودة العالية و التكلفة المتدنية، أدى معا إلى بروز منافسين جدد على درجة عالية من المهارة و القوة، و في نفس الوقت يلاحظ بأن المصادر التقليدية للمنافسة كالميزة النسبية المتمثلة بالموارد و الهبات الطبيعية المتاحة، لم تعد تتمتع بالأهمية التي كانت التقديرات السابقة تضيفها عليها كأداة لتطوير اقتصاد تنافسي قوي، و بدأ الاهتمام يتجه نحو نموذج الميزة التنافسية كنموذج جديد لقياس أداء المؤسسات.

1- مفهوم الميزة التنافسية:

يطلق على المنافسة من الجانب اللغوي على وجود تحدي و صراع بين اثنين أو أكثر من الخصوم المتنافسين و المتكافئين، التي من خلالها لا يستطيع المتنافسون التعايش سلميا.

تنشأ الميزة التنافسية بمجرد توصل المؤسسة إلى اكتشاف طرائق جديدة أكثر فعّالية من تلك المستعملة من قبل المنافسين. حيث يكون بمقدورها تجسيد هذا الاكتشاف ميدانيا، وبمعنى آخر بمجرد إحداث عملية إبداع بمفهومه الواسع[1].

و قبل التطرق إلى إعطاء المفهوم الاصطلاحي و الاقتصادي للميزة التنافسية، فلابد أولا من التفرقة بين مصطلح المنافسة "**Concurrence**" و مصطلح التنافسية "**Compétitivité**" فالتنافسية يراد بها دراسة تنافسية اقتصاد البلد ، أي على المستوى الدولي، أما المنافسة فيراد بها دراسة تنافسية المؤسسة أي على المستوى الجزئي، و عموما فقد لا يختلفان كثيرا من حيث المدلول و المعنى الاقتصاديين، و جمع بينهما ما يعرف بالميزة أو القدرة التنافسية المبنية على فكرة الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج، فقد يطلق على التنافسية و يراد بها المنافسة و العكس صحيح. و الهدف من ذكر هذه التفرقة أو الاختلاف البسيط حتى يكون القارئ على بينة من أمره و لا يقع في خلط المصطلحات.

أما عن مفهوم الميزة التنافسية أو التنافسية، فكان أول ظهور له خلال الفترة 1981-1987 و هي الفترة التي عرف فيها اقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية ركودا، بسبب عجز الميزان التجاري و زيادة حجم الديون الخارجية

[1] - عمار بوشناف، "الميزة التنافسية في المؤسسة الاقتصادية :مصادرها، تنميتها و تطويرها"، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر،2002-2003،ص16.

و ظهر الاهتمام مجددا بمفهوم التنافسية مع بداية التسعينات كنتاج للنظام الاقتصادي العالمي الجديد و بروز ظاهرة العولمة.و كذا التوجه العام لتطبيق اقتصاديات السوق.

و يتداخل مفهوم التنافسية مع عدة مفاهيم أخرى، ففي حين تعني التنافسية بالنمو و التنمية الاقتصادية و ازدهار الدول و مستويات المعيشة (**LANDOU**)[1]، و من ناحية أخرى يستعمل هذا المصطلح استعمالا ضيقا، حيث يراد به تنافسية السعر و التجارة. إن عبارة التنافسية تثير جدلا كبيرا نظرا لعدم ضبط المفهوم إلى درجة أنه يصبح في الكثير من الأحيان مظلة لطيف واسع من السياسات الصناعية و التجارية، و هذا ما يلاحظ في كثرة المؤشرات المستعملة لقياس التنافسية التي تكاد تشمل كل نشاط المجتمع و الاقتصاد، هذا من جهة المؤشرات و الميادين التي تعالجها التنافسية.

أما من جهة المستويات، فمفهوم التنافسية يطرح اختلاف آخر، إذ توجد ثلاثة مستويات تعالجها التنافسية[2] فهناك تنافسية على صعيد المؤسسة و تعرف على أنها القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات و خدمات، و تسعى من خلالها المؤسسة على كسب حصة من السوق الدولي، و هي تختلف عن تنافسية القطاع (الصناعة) المتمثلة في مجموعة من المؤسسات العاملة في صناعة معينة، و هاتان بدورهما تختلفان عن تنافسية البلد التي تسعى من خلالها لتحقيق معدل مرتفع و مستدام لدخل الفرد فيها.

من الناحية الفكرية بدأت فكرة الميزة التنافسية في الانتشار و التوسع خاصة بعد ظهور كتابات " **MAIKEl PORTER**" أستاذ الإدارة الإستراتيجية بجامعة "**هارفر**" بشأن إستراتيجية التنافس و الميزة التنافسية (**1990، 1985، 1980، PORTER**)[3] ، و يعتمد هذا المفهوم على نقطة أساسية و هي أن العامل الأكثر أهمية و المحدد لنجاح منظمة الأعمال هو الموقف التنافسي "**competitive position**" لها في الصناعة التي تعمل بها.

أما عن تعريف الميزة التنافسية فقد تناولتها الأبحاث و الدراسات من منظورين:

***المنظور الجزئي**: يعرفها البروفيسور "**M. PORTER**"[4] باعتباره رائد في هذا المجال في كتابه " **l'avantage concurrentiel**" صفحة 08 "تظهر الميزة التنافسية أساسا من القيمة التي باستطاعة المؤسسة أن تخلها لزبائنها، إذ تأخذ شكل أسعار أقل من أسعار منافسيها أو تقديم منافع أو خدمات منفردة و مميزة في المنتوج تعوض بشكل كبير الزيادة في الأسعار المفروضة".

اما عن مفهوم القدرة التنافسية فانه على يستخدم على نطاق واسع، معايير متفاوتة و غير محددة، و يمكن تعريف القدرة التنافسية بشكل عام على أنها الكيفية التي تستطيع بها المؤسسة أن تستخدم تدابيرا أو إجراءات معينة تؤدي

---

[1]- محمد عدنان وديع ،"القدرة التنافسية و قياسها" ، المعهد العربي للتخطيط، ص 4-5.

[2]- أنظر إلى الفصل الثاني و الفصل الثالث

[3]- نبيل مرسي خليل ،"الميزة التنافسية في مجال الأعمال" ،مركز الإسكندرية لكتاب، 1998، ص 79.

[4]- M. PORTER, « l'avantage concurrentiel », Paris, Dunond,2000, p 8.

إلى تميزها عن منافسيها و تحقق لنفسها التفوق والتميز عليهم[21] ، وهكذا فإن القدرة التنافسية للمنتجات السلعية تأتي محصلة لعوامل عديدة متداخلة ومتباينة في أنماطها وتأثيراتها.

و تعرف التنافسية من وجهة نظرة جزئية هي إمكانية أو قدرة المؤسسة على الحفاظ على استمرارية و تواصل عوائدها (الفترة الزمنية طويلة) في السوق. و ذلك لن يتأتى إلا بتدنية التكاليف تميز المنتوج. أو بعبارة موجزة قدرة المؤسسة التفوق في السوق.

ويعرف التنافسية **JEAN-CHARLES MATHE** [1] على أنها هدف او غاية توضح الاختيارات التنافسية للنشاطات و تجعلها في وضعيات مناسبة و ملائمة ،كما أنها تعتبر بمثابة أداة لتحسين اداء هذه النشاطات ،أما من الناحية الإستراتيجية فتسمح التنافسية بالتحكم في الوقت من اجل استغلال و الاستفادة من الوضعية الجديدة التي يمكن ان تخلقها هذه الوضعية .

* **من المنظور الكلي**: تعرف التنافسية على أنها القدرة على إنتاج السلع و الخدمات التي تواجه اختيار المنافسة الخارجية في نفس الوقت الذي تحافظ فيه مستوى مرتفع للدخل المحلي الحقيقي. أو بمعنى آخر قدرة البلد على تحقيق معدل مرتفع لنمو حصة الفرد من الناتج المحلي[2] و ما يمكن ملاحظته أن التعريف يرتكز خاصة على تعظيم دخل الأفراد و تحسين قدرة معيشتهم. و قد عرفت الميزة التنافسية على هذا المستوى من قبل عدة منظمات و مراكز بحث و تقديرات دولية و جهوية سنتناولها بشيء من التفصيل في الفصل الثالث.

2- مصادر الميزة التنافسية :

إن الخصائص والصفات التي تتميز بهما المؤسسة عن منافسيها ذات طبيعة متغيرة ونسبية، وتمس الأنشطة التي تقوم بها، كالمنتوج، والخدمات بأنواعها (الأساسية والمكملة)، وكيفية الإنتاج، والتنظيم، والأنشطة التسويقية، ...إلخ.وإن هذا التفوق النسبي الناتج عن عدة عوامل أو مصادر مختلفة.وقد نجد عدة مؤلفين قاموا بتحديد مصادرها، فنهم **JEAN JACQUES LAMBIN** الذي أعتبرها إما أن تكون داخلية أو خارجية.

إن الميزة التنافسية الخارجية هي التي تعتمد على الصفات المميزة للمنتوج وتمثل قيمة لدى المشتري، سواء بتخفيض تكاليف الإستعمال، أو برفع كفاءة الإستعمال.أما الميزة التنافسية الداخلية تعتمد على تفوق المؤسسة في التحكم في تكاليف التصنيع، والإدارة، أو تسيير المنتوج الذي يعطي للمنتج قيمة وذلك من خلال سعر التكلفة المنخفض عن المنافسين.

يتضح من خلال ذلك، على المؤسسة الاقتصادية أن تحقق ميزة تنافسية تمكنها من السيطرة على السوق الوطنية والسوق الدولية، وذلك من خلال إنتاج منتوجات ذات جودة ونوعية عالية تؤهلها بأن تكون مقبولة من طرف

---

[5] - إسماعيل زغلول و محمد الخرابشة،" القدرة التنافسية للاقتصاديات العربية في الأسواق العالمية ،صندوق النقد العربي، أبو ظبي،1999، ص172.

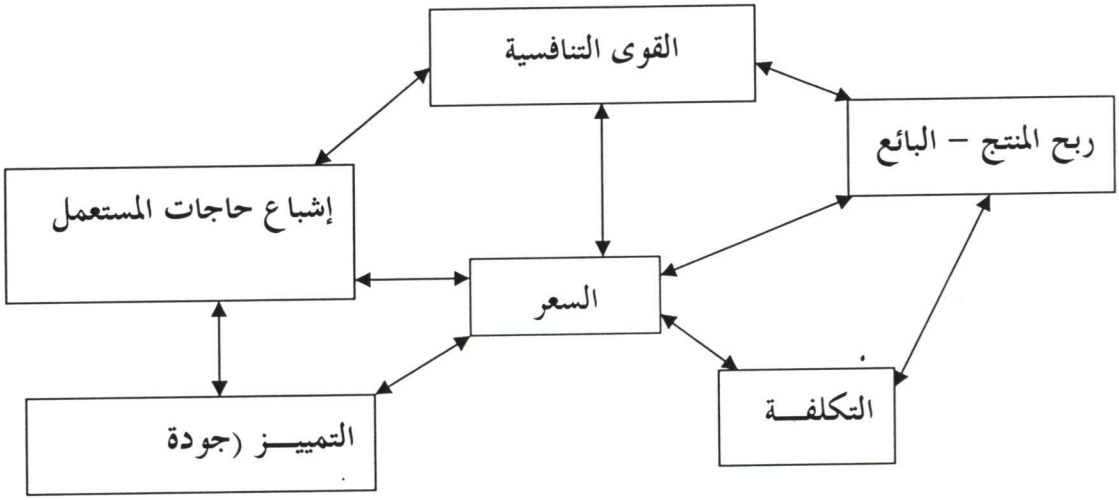
[1] - JEAN- CHARLES MATHE,"dynamique concurrencielle et valeur de l'entreprise « ,édition EMS ,France, 2004, p219.

[2] - كمال رزيق،وف. مسدور، "مفهوم التنافسية" ، الملتقى الدولي حول التنافسية المؤسسات الاقتصادية ، بسكرة ،2002.

المستهلكين.ومما لاشك فيه، إن الميزة التنافسية لأي منتوج جديد في وضع تنافسي، يتحدد على أساس تميزه وتكلفته مقارنة مع المنتجات المنافسة له.

إن M.E..PORTER يعتبر من المؤلفين الأكثر شيوعا الذين قاموا بتحديد مصادر الميزة التنافسية، وحصرها في التكلفة والتمييز، إلى جانب المعايير الكلاسيكية مثل: الوفورات الإقتصادية، زيادة من إنتاجية عوامل الإنتاج، تخفيض التكاليف، إن معيار التميز هوفي حقيقة الامر مرادف لجودة المنتوج، والتي على أساسه يتم التفضيل بين المنتجات المطروحة في السوق،يوضح الشكل التالي مصادر الميزات التنافسية:

شكل(04-01) : مصادر الميزات التنافسية أو القيمة



source:TUGRUL ATAMER ET ROLAND CALORI, « Diagnostic et Décisions Stratégiques », Dunod, Paris, 1998, P.13

يتضح من الشكل اعلاه، إن تحقيق ميزة تنافسية أكبر من المنافسين، يتطلب من المؤسسة المبدعة أو المنتجة لأي منتوج جديد (سلعة أو خدمة)، أن تراعي حاجيات المستهلك أو المستعمل في عملية الإنتاج، وهذا بأخذ بآرائه في جميع مراحله أو البعض منها.وإن نتيجة ذلك، يساهم بدرجة أكبر في قبوله للمنتوج الجديد، مع إعطاء ولائه إليه وزيادة على ذلك، فإن أسعار مكونات المنتوج، هي الأخرى لها تأثير على جودته وتنويعه،أما تدنية التكاليف هي الأخرى تتأثر بأسعار المواد الأولية، والتحكم في التكنولوجية المستخدمة، والكفاءات والمهارات.

3- أهمية التنافسية:

أصبحت عبارة التنافسية ذات أهمية متزايدة في عالم اليوم، إذ أصبح لها مجالس و هيئات و إدارات و لها سياسات و إستراتيجيات و مؤشرات خاصة بها. حيث تقدم لكبار المسئولين تقريرات عنها، و ليس لرجال الأعمال فقط، حتى أن بعض الدول كالولايات المتحدة الأمريكية مثلا تعتبر انخفاض التنافسية الاقتصادية أحد مؤشرات لقياس اقتصادها و تهديد لأمنها القومي، و لم تعد التنافسية حاجة مقتصرة على المؤسسات لكي تبقى أو الأفراد ليحظوا بفرص العمل. بل باتت حاجة ملحة للدول التي ترغب في تحسين أداء مؤسساتها و استدامته و

زيادة مستويات معيشة أفرادها ومشاركتهم في التقدم العلمي، فقد عرف العالم في العقود الأخيرة تطورات واسعة في الفكر الاقتصادي المرتبط بموضوع البحث حول محددات القدرة التنافسية، فقد برزت على الساحة الاقتصادية عدة نظريات[1] من شأنها أن تدعم هذه الميزة كنظريات النمو و التجارة، و نظريات الإنتاج و التوزيع و التخزين، و بروز نظرية إدارة الجودة الشاملة، أما من الجانب التقني و التكنولوجي فلم تعد النشاطات الاقتصادية مرتبطة بكثافة رأس المال بقدر ارتباطها بالمحتوى المعرفي و مهارة العاملين و الإدارة.

و تتجلى أهمية التنافسية في تعظيم الاستفادة ما أمكن من الإيجابيات التي يوفرها الاقتصاد العالمي و التقليل من سلبياته، و يشير تقرير التنافسية العالمي[2] إلى أن الدول النامية أكثر قدرة على الاستفادة من مفهوم التنافسية من الدول المتقدمة، حيث تعطي التنافسية المؤسسات في الدول الصغيرة فرصة للخروج من محدودية السوق الصغير إلى رحابة السوق العالمي، و سواء اتفقنا مع هذا القول أولا فإنه من الضروري مواجهة هذا النظام بصفته إحدى حتميات القرن الواحد و العشرين.

و هذه مهمة المؤسسات التي تملك قدرات تنافسية عالية، تكون قادرة على رفع مستوى معيشة أفراد دولها، لأن مستوى معيشة أي دولة مرتبط بشكل كبير بنجاح و أداء المؤسسات العاملة فيها و قدرتها على اقتحام الأسواق الدولية من خلال التصدير أو الاستثمار الأجنبي المباشر، ففي العقود الأخيرة كانت التجارة العالمية و الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم ينموان بشكل أسرع من نمو الناتج العالمي.

و على العموم نوجز أهمية التنافسية في النقاط التالية:

- ✓ ارتفاع العائد و المردود و منه ضمان مستوى أفضل للدخل، و مستوى معيشة جيد و مستوى أمان مستقبلي رائع بعيد من الخطر و المخاطرة.
- ✓ إزدياد القدرة و امتلاك المهارة و رفع الكفاءة سواء المادية أو البشرية و استغلال الفرص الاستثمارية المتاحة و تعميقها، و نشر و توسيع و زيادة الطاقات و القدرات الاستثمارية.
- ✓ الاستقرار الوظيفي المتنامي و النمو الفاعل المستمر سواء في مجال العمل و النشاط الاقتصادي الذي يمارسه هذا الفرد في إطار مجتمع.
- ✓ اختراق الأسواق الأجنبية المختلفة بفعالية وجدارة، و التمركز و التموقع فيها بقواعد راسخة و ثابتة من خلال مراكز تسويق و بيع.
- ✓ ضمان بقاء و استمرار نشاط المؤسسات وتحسين أداءها من خلال استغلال أمثل و كامل لكل مجالات و ميادين التنافس.

---

[1]- حسن بشير، محمد نور، "سياسات التنافسية و أثرها على مناخ الاستثمار"، لجنة الاستثمار الإفريقي، ص 1.

[2] – مجموعة باحثين "فريق التنافسية" ص 3.

4- أهداف الميزة التنافسية

من بين الأهداف التي تسعى إليها سياسة التنافسية هي تشجيع المنافسة و خلق البيئة المناسبة للتنافسية في الأسواق المحلية و الدولية. و ذلك من خلال تعزيز المنافسة السوقية و تحقيق الفعالية في توظيف الموارد و عدالة الدخول إلى الأسواق و الخروج منها.[1]

و يتم تحقيق تلك الأهداف عبر عدد من العناصر يتلخص فيما يلي:

- إعطاء فرصة لكل المؤسسات لتحقيق مستويات إنتاج بأقل تكاليف ممكنة.
- توفير البيئة السوقية التي يتساوى فيها السعر و التكلفة الحدية للإنتاج
- القضاء أو على الأقل تخفيف التركز المفرط و عدم تشجيع هياكل الإنتاج غير مرنة
- القضاء على شبح الاحتكار و حماية المستهلك منه الذي يؤدي إلى زيادة الأسعار و تقليص العرض .

إن الحديث عن أهداف التنافسية يجرنا للحديث عن التنظيم الاقتصادي لارتباطها ارتباطا وثيقا، إذ يعتبر هذا الأخير كشرط رئيسيا لتحقيق أهداف التنافسية، خاصة إذا تعلق الأمر بالكفاءة الاقتصادية و رفاهية المستهلك من خلال الرفع من دخله في إطار عمل آلية السوق. و هناك طرف مهم لا يجب أن ننساه خاصة عندما نتكلم عن تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية و الاجتماعية معا، ألا و هو تدخل الحكومات لتحقيق آلية السوق[2] بوضع قيود تشريعية (تنظيمية) لعمل السوق، سواء أن كان ذلك متعلقًا بالمستهلك أو المؤسسة أو بآلية توزيع الموارد.

و من الأسباب التي تجعل الحكومات تتدخل للتأثير عل توازن السوق (العرض..الطلب) أو المنافسة، أو التوزيع، و لا تكتفي بحماية المنافسة سببان:أولهما الاحتكار الطبيعي للأسواق. فقد يكون السوق أحيانا عرضة للاحتكار غير المقصود (الطبيعي) كمثلا سياسات الترويج و الدعاية، التي تتطلب نفقات و تكاليف ضخمة، قد لا يستطيع أكثر من مستثمر واحد استردادها أو استوعابها من خلال السوق، أو وجود حالات أخرى مثل وفرات الحجم و ارتفاع المخاطر، تجعل من النشاطات الاقتصادية غير ذي جدوى و تقتل روح المنافسة، و يصبح السوق مضطر. فكان لزاما على الحكومات أن تتدخل لإعادة التنظيم الاقتصادي و تصحيح أوضاع السوق و بث روح المنافسة بين جميع المتنافسين، و من ثم تحقيق أهداف المنافسة، أما السبب الثاني فهو التضارب أو التناقض بين نتائج السوق و أهداف السياسة العامة، فالأسباب الداعية له كثيرة خاصة في الدول النامية كتدني مستوى الدخل ، سوء توزيع الثروة، هشاشة البنى التحتية و الخدمات العامة، إضافة إلى ضعف آليات السوق و صغر حجمه، كل هذا و ذلك يدفع نحو تدخل الحكومات لوضع القيود و الحوافز المناسبة بقصد منع الاحتكار و الإغراق.

---

[1]- عيسى محمد الغزالي،"سياسات التنظيم و المنافسة" ، المعهد العربي للتخطيط ، الكويت ، 2002 نص 4.

[2]- تدخل الدولة في آلية السوق مقيد فقط بحماية القدرة المعيشية للمستهلك، و القضاء على الاحتكار.

و على العموم فإن التنافسية هدفها الرئيسي هو تعزيز قدرة الاقتصاد على التعامل مع الخارج بفعالية و كفاءة، و لذلك لا يتم إلا من خلال صنع اقتصاد تنافسي يملك العديد من الخصائص التي تؤهله للتفوق[1] و تحقيق أهدافه و التي من بينها:

* زيادة الغنى و تراكمه و السعي نحو تحقيقه على جميع الأصعدة كزيادة الدخل (أجور، مرتبات، مكافئات، مساعدات...) للعامل وزيادة العائد (أسهم ملكية، سندات التمويل، صكوك استثمار...) للمؤسسة. و زيادة المردود (قيمة مضافة، هامش الربح...) من خلال هذه الزيادات يتم زيادة القدرة على الادخار و بالتالي على الاستثمار و رفع مستوى المعيشة و القدرة الاستهلاكية....

* الانفتاح الواسع على الآخرين من خلال طرح منتوجات على متعاملين اقتصاديين آخرين، و من ثم كسب عوائد و مردودات لم يكن من الممكن الوصل إليها إلا من خلال هؤلاء.

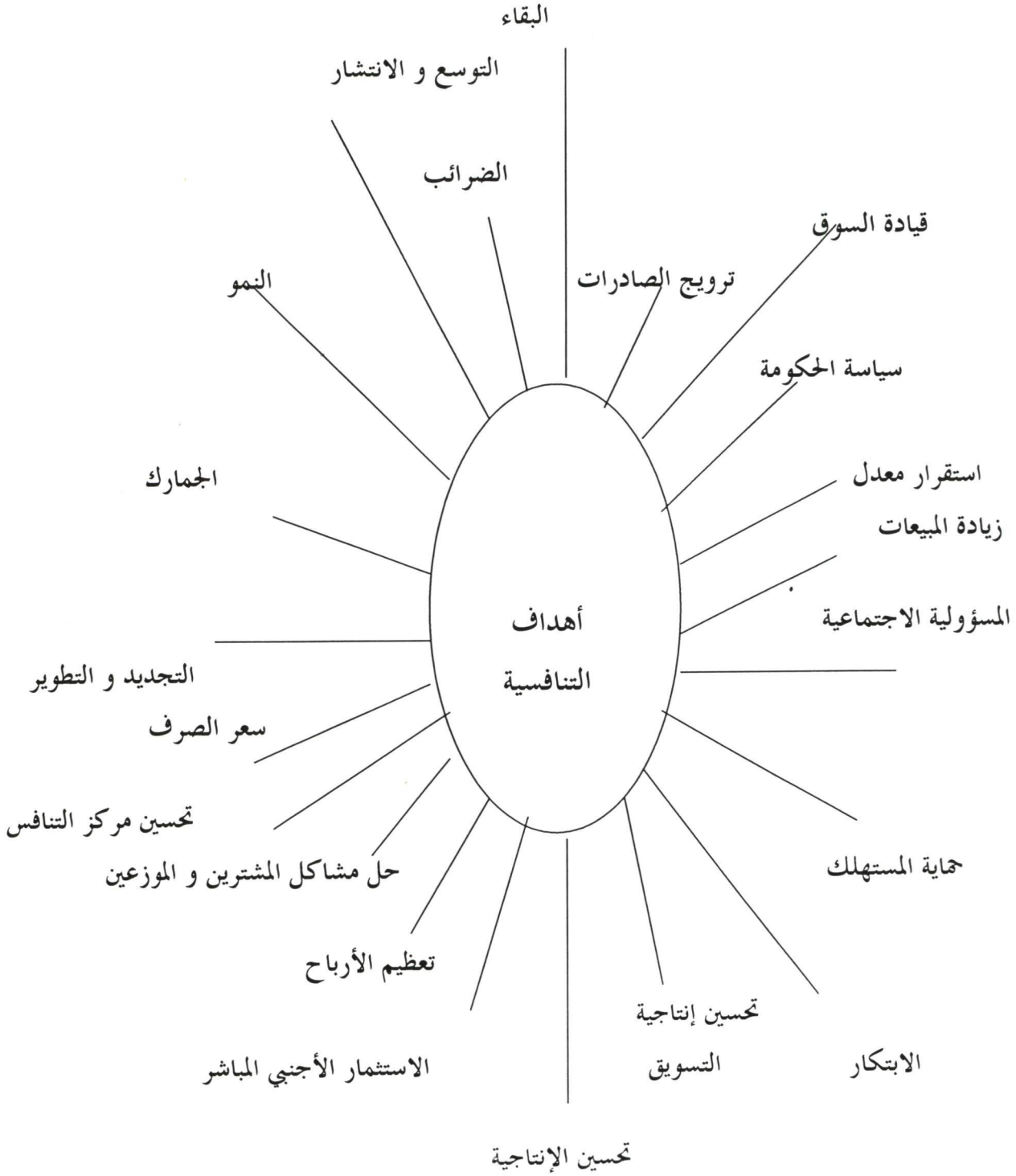
* التوغل في السوق العالمية، أي التحول من تغطية سوق محلية إلى تغطية كافة الأسواق العالمية.

و الشكل التالي يبين أهداف التنافسية[2].

[1] – محسن أحمد الخضيري، "صناعة المزايا التنافسية"، مجموعة النيل العربية ، 2004، ص 40.

[2] – فريد النجار، "المنافسة و الترويج التطبيقي"، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية ،2003، ص 157.

شكل (05-01): أهداف التنافسية



المصدر: فريد النجار، "المنافسة و الترويج التطبيقي" ،مؤسسة شباب الجامعة ،الإسكندرية ،2003 ص57 1

5- الركائز الأساسية للميزة التنافسية:

أصبح اليوم الإيمان أنه للدخول في حلقة و دائرة التطور و إحداث المزيد من الازدهار و النمو فلابد من حق كل فرد من أفراد الأمة التمتع بمستوى معيشي رفيع. و مواكبة النمو الاقتصادي في عالم يتغير بشكل سريع. فلا مكان للضعيف و البقى للأصلح. فلا وجود لعالم أول و عالم ثالث. و لا دول متقدمة و أخرى نامية، و إنما هناك عالم يتسم بالسرعة، و آخر بطيء في زمن انتقلت فيه المنافسة من إطار المكان إلى الفضاء التخيلي، حيث لا حدود لسياسة يمكن أن تقف في وجه التجارة الإلكترونية أو الأنترنيت.

و مع بروز الثورة الجديدة "ثورة المعلومات و الاتصالات" بأتت الحاجة ماسة لإعادة تعريف الأمية و معدلات قياسها. فلم يعد الأمر مقتصرا على معرفة الكتابة و القراءة فقط بل مدى القدرة على التحليل و الإبداع و التعامل مع الكثير من المستجدات كاستخدام الحاسوب و التحكم في شبكة المعلومات (الأنترنيت)[1].

و على إثر هذه المستجدات بات من الضروري إعادة توزيع الأدوار ليأخذ القطاع الخاص دوره في القيادة دون الانسحاب الكامل للحكومة من الساحة. فما زال على عاتقها تدعيم القطاع الخاص و مساعدته باستثناء إعاقة المنافسة المشروعة. و بهذا يتبين أن على القطاع الخاص مسؤولية كبيرة للوصول إلى معرفة حاجات السوق و زبائن و المنتجات ذات النوعية و الجودة العالية، و لتحقيق قدرة تنافسية عالية لابد من تبني الإستراتيجية المناسبة التي تعتمد على ترجمة الخيارات و الخطط التي بناءها من قبل المؤسسات إلى عمل فوري منتج، إضافة إلى تحسين الكفاءة التشغيلية بالاستغلال الأمثل لعوامل الإنتاج (العمل، رأس المال، المواد الخام...) بهدف الوصول إلى منتج عالي الجودة و بأقل تكلفة ممكنة، و إذا حققت المؤسسات هذه الشروط فمن شأنها و لا ريب أن تكون رائدة في المنافسة.

و من الدعامات و الأسس التي على المؤسسات توفيرها من أجل كسب هذه الميزة[2]

أ- **القدرة على التقليد:** و تعتبر هذه الدعامة من أسهل المفاتيح و أكثرها استخداما في المراحل البدائية للتنمية الصناعية. فتبدأ المؤسسة كمرحلة أولى في إنتاج منتجات مماثلة للمنتجات الأجنبية المستوردة، ثم تكوين فائض منها قابل للتصدير اعتمادا على إنتاجه بتكلفة أقل. ثم التوجه بإنتاجه بكمية كبيرة و بتكلفة منخفضة، و طرحه في السوق بأسعار تنافسية، و هذا ما يعرف بمصطلح "الهندسة العكسية" أي الحصول على منتج نهائي مقتبس من السوق. ثم تفكيكه و تحليله و تعديله إن أمكن ذلك و بعد ذلك بيعه بسعر تنافسي.

ب- **القدرة على التطوير:** تأتي مرحلة التطوير بعد فهم كافة جوانب المنتجات التي تم تقليدها، و الحصول على ردود أفعال المستهلكين لها، و من ثم يسند الأمر إلى مراكز البحث و التطوير التي من وظائفها:

---

[1]- مجموعة باحثين ، "فريق التنافسية"، ص 5.

[2]- محسن أحمد الخضيري ،"صناعة المزايا التنافسية" ،مجموعة النيل العربية،مصر ،2004 ، ص 156-157.

- تطوير أداء المنتجات من حيث الجودة (التعليب، القيمة المضافة) و الإشباعات التي يحققها لكل من المستهلك النهائي (منتجات نهائية) و المستخدم الصناعي الوسيط (منتجات وسيطية).
- إدخال تحسينات في المواد الأولية المستعملة لتصبح أفضل و أقل تكلفة و أعلى جودة.
- تطوير في طرق التصنيع (ورشات تصنيع خاصة) لتكون أكثر سرعة مع تكلفة أقل، و أكبر إنتاجا.
- البحث عن طرق توزيع جديدة، لتجلب أكبر ربحية، و التركيز على أسواق معينة.

و كلما كان التطوير و التحسين ملموسا كلما نجح المشروع في كسب مزايا تنافسية و من ثم تحسين أداءه و ضمان بقاءه و استمراره.

ج- **القدرة على الابتكار**[1]: يعتبر هذا المفتاح أو الدعامة من أهم الإستراتيجيات التي على المؤسسة اكتسابها، للمنافع التي تمنحها هذه الأخيرة للمؤسسات[2] كالتالي:

- ✓ مزايا ابتكارية غير مسبوقة
- ✓ تخاطب كافة المستهلكين
- ✓ لا يستطيع أحد الحصول عليها إلا بعد فترة من الزمن

و ذلك لن يتسنى عن طويق البحث عن العباقرة، و أصحاب المواهب ذوي القدرات الابتكارية و رعايتهم و تعهدهم بالدعم و المساندة و إقامة مسابقات للمخترعين، و تطبيق اختراعاتهم في إنتاج منتجات تتناسب مع خطوط الإنتاج القائمة لديها، و لعل أحسن سبيل لاكتشاف هؤلاء المخترعين هو تنظيم ندوات و مؤتمرات علمية و لقاءات دولية و وطنية.

6- الفرق بين الميزة النسبية و الميزة التنافسية

لقد حصل تحول في المفاهيم من مفهوم الميزة النسبية، و التي تتشكل أساسا مما تملكه الدولة من موهوبات و موارد طبيعية كالمواد الأولية، اليد العاملة الرخيصة، المناخ، الموقع الجغرافي التي كانت تسمح لها بإنتاج رخيص تنافسي من جهة، و من جهة أخرى تعتمد الميزة النسبية على الدعم و الحماية المقدمان من قبل الحكومة في اقتحام الأسواق العالمية، بالإضافة إلى اتفاقيات و البروتوكولات التجارية الموقعة مع أطراف خارجية، و كذلك استخدام عوامل إنتاج متدنية الجودة لخفض الكلفة (جانب العرض) و هذا ما سيؤدي إلى إنتاج سلع منافسة من حيث السعر، و لكنها غير قابلة للاستقرار، إذ أنها غير قادرة على الصمود و المنافسة من حيث الجودة في الأسواق العالمية و المحلية.

و هذا ما نلاحظه في بعض الدول النامية إذ تستمر في اعتمادها على إنتاج سلع ذات قيمة مضافة متدنية كمكون أساسي لصادراتها، و بالتالي ينخفض معدل معيشة أفرادها، إذ أن الاعتماد على مثل هذا النوع من الإنتاج المركز

[1]- محسن أحمد الخضيري، مرجع سابق، ص 157.

[2] - أنظر الفصل الثاني، المبحث الثالث (الإبداع التكنولوجي و تنافسية المؤسسات)

على الأجور المنخفضة سيؤدي حتما إلى تدني المستوى المطلوب للعاملين فيه، و مثل هذه الدول ففي الحقيقة تتجه نحو حلقة مفرغة بسبب ضغطها الدائم و المستمر على الأجور اعتقادا منها أن بواسطة هذه السياسة تخفض من تكلفة الإنتاج و مواكبة تذبذبات في الأسعار العالمية للمواد الخام[1] الأمر الذي يترتب عليه صعوبة تحسين الإنتاجية الناتج عن تدهور أجور العمال، إذ يعتبر الأجر من بين المحفزات الحقيقية لزيادة الإنتاجية، و بالتالي ينتج عنه الابتعاد عن مستويات الإنتاجية المقبولة للعمالة، و هكذا تستمر الدول المتبعة لهذه السياسة الدوران في حلقة مفرغة.

و على العكس من ذلك فالدول التي تعتمد في صادراتها على السلع المصنعة ذات القيمة المضافة العالية و بهامش ربح مرتفع يكون دخل أفرادها مرتفع كنتيجة لارتفاع المستوى المطلوب للأجراء في هذه الصناعات و إنتاجيتهم، و بالتالي فهي تدخل في حلقة منتجة تؤدي في نهاية الأمر إلى الرخاء و الازدهار، حيث ترتفع الأجور مع ارتفاع الإنتاجية و تميزها و هذه الأخيرة من مقتضيات الميزة التنافسية التي ترتكز أساسا على تلبية حاجات المستهلك من حيث النوعية و الجودة، و ذلك عن طريق استخدام عوامل إنتاج متطورة على الرغم من أثرها في زيادة الكلفة، و لكن إلا على المدى القصير، إلا أنه في الوقت ذاته تساعد الصناعات على اقتحام الأسواق المتطورة و الغنية، و بعبارة أخرى، فالميزة التنافسية تغني البلد عن استخدام الميزة النسبية لكي ينافس في الأسواق الدولية، و ذلك من خلال الاعتماد على التكنولوجيا و العنصر الفكري في الإنتاج، نوعية الإنتاج، و فهم احتياجات و رغبات المستهلك.

و بذلك أصبح التحدي الكبير الذي يواجه الدول و مؤسساتها هو كيفية التحول من الميزة النسبية إلى الميزة التنافسية التي هي من صنع الإنسان (فالعنصر البشري يمثل اليوم رهان المنافسة) لا من توافر الموارد، و خير شاهد على ذلك اليابان التي لا تملك فحما و لا حديدا و مع ذلك تملك أفضل صناعات الصلب في العالم. و ذلك راجع إلى القدرات البشرية و المميزة و العمل المتقن و الاعتماد على الإتقان في الحراك الاجتماعي لتمتعه بثقافة قوية شكلت مؤسستها و سلوك مستخدميها و علاقات العمل و إدارة التكاليف، فالتقديرات تبين أن إنتاجية العامل في الدول المتقدمة لا تتجاوز في أحسن الأحوال 15 % من إنتاجية العامل الياباني، فنمو اقتصاد اليابان و اقتصاديات الدول المتقدمة يرجع إلى إنتاجية رأس المال المعتمدة على التفكير الابتكاري و الإبداع البشري، و ليس على رأس المال في حد ذاته.

[1]- مجموعة باحثين ،"فريق التنافسية" ، ص 07-08.

المطلب الثاني: الأنواع الرئيسية للمزايا التنافسية

قبل تحديد أنواع التنافسية فلا بأس من أن نذكر بالفرق بين المنافسة و التنافسية، فالتنافسية تعني قدرة البلد على إنتاج و تصريف منتجاته في الأسواق الدولية و هي المحدد الرئيسي لأداء البلد في التجارة الدولية، فحين نجد أن المنافسة هي قدرة المؤسسات على إنتاج و تصريف المنتجات داخل البلد المعني، و بالتالي فإن التنافس و التنافسية هما المحددان الرئيسيان لتحليل الإنتاج و التجارة الدولية.

و في هذا السياق يمكن التمييز بين تصنيفين من التنافسية هما:

1- حسب التصنيف التقليدي[1]:

هناك نوعين رئيسيين من المزايا التنافسية و هما:

أ – التنافسية حسب التكلفة: و تعني قدرة المؤسسة على تصميم و تصنيع و تسويق منتج أقل تكلفة مقارنة مع منتجات المؤسسات المنافسة، الأمر الذي يؤدي في نهاية إلى تحقيق عوائد كبيرة.

ب – التنافسية حسب تميز المنتوج: و تعني قدرة المؤسسة على تقديم منتوج متميز و فريد و يمتاز بقيمة و منفعة عالية من وجهة نظر المستهلك (جودة عالية، خصائص خاصة بالمنتج، خدمات ما بعد البيع، الحصول على جوائز عند اقتناء هذا المنتوج...).

2- حسب التصنيف الحديث[2]- و نميز بين:

أ – تنافسية التكلفة أو السعر: و هو يشبه إلى حد كبير تنافسية التكلفة حسب التصنيف التقليدي، فالبلد ذو التكلفة الأقل، هو الذي يتمتع بتنافسية عالية بالنسبة لصادراته إلى الأسواق العالمية، ويشمل هذا النوع من التنافسية أثر سعر الصرف للعملة الوطنية.

ب – التنافسية غير السعرية: و يقصد بها عوامل غير التقانية و غير السعرية التي تدخل ضمن مفهوم التنافسية، كالموقع الجغرافي، المناخ، العادات و التقاليد، أذواق المستهلكين...

ج – التنافسية النوعية: و تشمل إضافة إلى نوعية المنتجات و عنصر الملائمة، القدرة على الابتكار، فالبلد الذي يتمتع بقدرة كبيرة في مجال الإبداع و الابتكار و النوعية الجيدة للإنتاج و الملائمة لذوق المستهلك، إضافة لتوفر مؤسسات التصدير ذات السمعة الحسنة في الأسواق يستطيع تصدير بضائعه و تسويقها حتى بأسعار أعلى من منافسيه.

---

[1] – نبيل مرسي خليل، مرجع سابق، ص 84-85.

[2] – حسن بشير، محمد نور، مرجع سابق، ص 05-06.

د – التنافسية التقنية: و هذا النوع من التنافسية أين يكون فيه أساس التنافس مرتكز الإنتاج العالي التقانة و الأكثر تعقيدا.

ه – التنافسية الظرفية أو الجارية: هذا النوع من التنافسية يرتكز على مناخ ال'مال و عمليات الشركات و إستراتيجيتهما، وتحتوي على عناصر مثل التزويد (الإمدادات) التكلفة، النوعية، و الحصة من السوق، و يتم تحديد هذا النوع من التنافسية من عدة منتديات اقتصادية دولية.

و – التنافسية المستدامة: و ترتكز على الابتكار و رأس المال البشري و الفكري، و تحتوي على عناصر رأس المال البشري، مستوى التعليم و التأهيل، الإنتاجية، مؤسسات البحث العلمي و التطوير و الطاقة الابتكارية، الوضع المؤسسي و قوى السوق.

و هناك تصنيف آخر للتنافسية يرتكز أساسا على نطاق التنافس (التنافسية من حيث المكان و الموقع) و يشمل على [1]:

أ – نطاق القطاع السوقي: حيث ترتكز تنافسية المؤسسات على قطاع معين من السوق. أو التوجه نحو خدمة كل السوق.

ب – النطاق الجغرافي: و يرتكز هذا النوع من التنافسية على المناطق الجغرافية و الدول التي تتنافس فيها الشركات و حيث يحقق التنافس في القطاع الجغرافي للمؤسسات مزايا تنافسية من خلال المشاركة في تقديم نوعية واحدة من الأنشطة و الوظائف عبر مناطق جغرافية مختلفة، و تبرز مدى أهمية هذه الميزة التنافسية في المؤسسات التي تعمل على نطاق عالمي أو كوني، حيث تتواجد منتوجتها في بقعة من بقاع العالم.

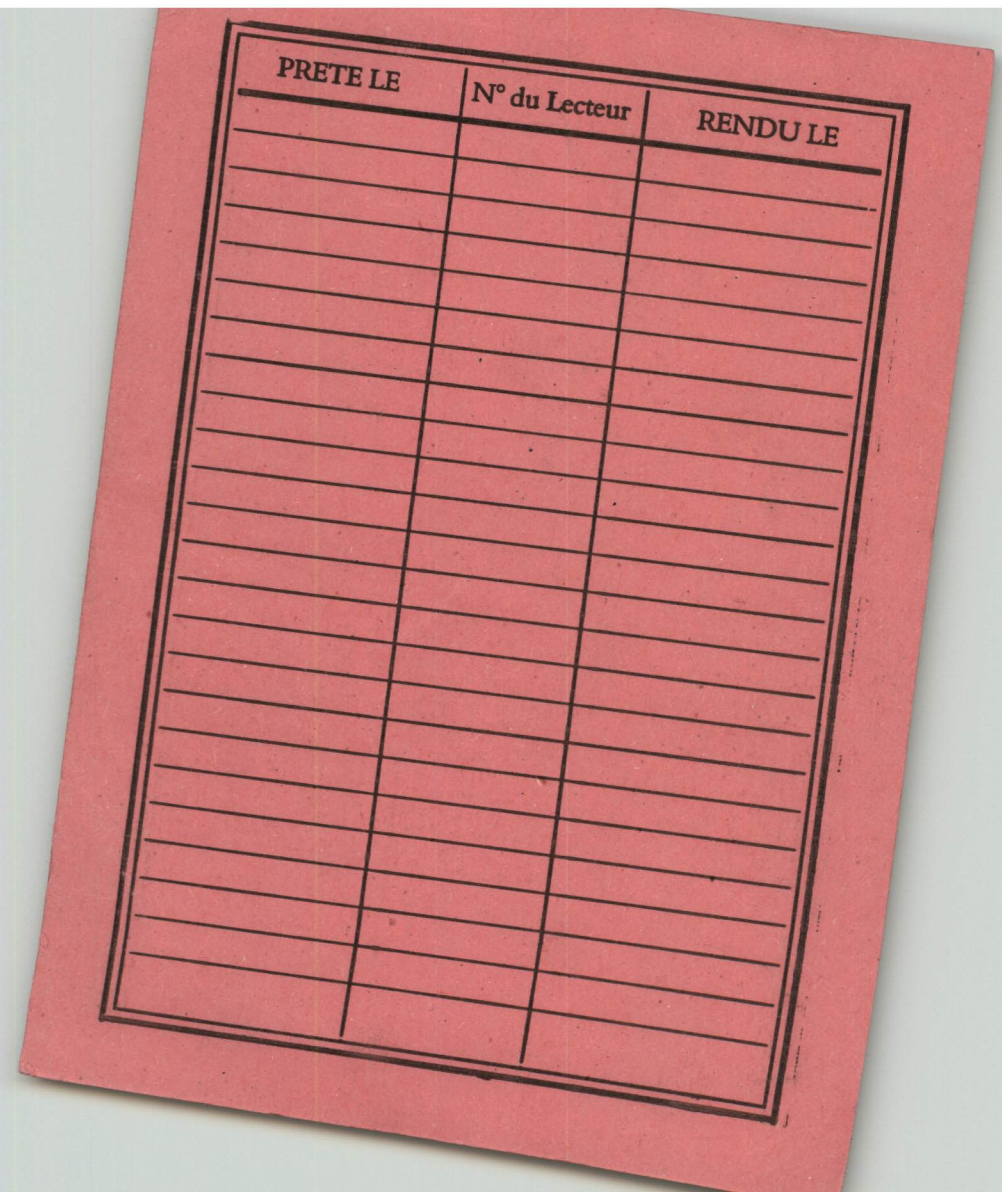
ج – نطاق الصناعة: و يرتكز نطاق الصناعة على وجود روابط و اشتراكات مؤسسية في صناعات مشتركة، و هذا ما يعرف بتنافسية قطاع النشاط الاقتصادي. أو تنافسية قطاع الصناعة، و هذا النوع منن التنافسية يمنح للمؤسسات مزايا تنافسية عديدة. كاستخدام نفس التسهيلات أو التكنولوجيات، أو تبادل الأفراد أو الخبرات عبر الصناعات المختلفة التي تنتمي إليها المؤسسة و عموما فالتنافسية على أساس النطاق تعبر عن مدى اتساع أنشطة و عمليات المؤسسة بغرض تحقيق مزايا تنافسية، فالنطاق الواسع يمكن من تحقيق وفرات في التكلفة عن المؤسسات المنافسة، و لكن هذه المزايا لن يكون لها مفعول إلا إذا اكتسبت سمة الاستمرارية. أي المحتفظة على ميزة التكلفة الأقل و تميز المنتوج في فترات طويلة.

و هناك تساؤل آخر و إشكالية برزت في الآونة الأخيرة مفادها: هل نقصد بالقدرة التنافسية تنافسية المدير أو تنافسية المنظمة[2]؟ و الإجابة ببساطة: الاثنان معا. فلا يكفي أن يتميز المدير أو القائد الأعلى للمنظمة بسمات القائد المتميز، بل يقتضي الأمر أيضا قدرة منافسة لنظام المنظمة ككل لإدارتها في علاقاتها التكاملية ولفرق العمل و العاملين أيضا.

---

[1]- نبيل مرسي خليل، مرجع سابق، ص 87-88.

[2]- أحمد سيد مصطفى، "تحديات العولمة و التخطيط الاستراتيجي"، الزفاريق، 2000، ص 47.


PRETE LE
N° du Lecteur
RENDU LE

و هذا كله ناجم عن زيادة المخاطر التنافسية التي أفرزتها العولمة، و من ثم ظهرت الحاجة إلى العاملين العارفين المتمكنين في مهاراتهم و الممكنين في قراراتهم.

المطلب الثالث: تنمية و تطوير الميزة التنافسية

إن ابتكار طرق تفكير جديدة أساسية. و اكتساب مهارات أساسية جديدة أيضا يمثل أبرز مقومات المنافسة و النجاح في القرن القادم. و ستعتمد الميزة التنافسية المستدامة على اثنين من المقومات الرئيسية. أولهما تكنولوجيا العمليات، أو ما يسمى بالهندسة العكسية و ثانيهما التعاون المباشر مع الخصم، فالكفاءة و التنافسية التعاونية ستكون من بين شروط تحسين الأداء. للبقاء في السوق الدولي في القرن القادم. بالإضافة إلى ضرورة وجود رؤية أو إستراتيجية بعيدة المدى، و وجود منهج أو نموذج مرجعي ناجح لتجارب سابقة يمكن الاستفادة منها، زد على ذلك ضرورة امتلاك و اكتساب تكنولوجيا أو معارف داعمة للتطوير أو للخلق و الابتكار. و كذلك التحالف مع شركات و مؤسسات أعمال على المستوى الكوني[1].

و تعتمد المؤسسات على تنمية و تطوير تنافسيتها من خلال إدراك أو اكتشاف سبل جديدة و أفضل للمنافسة في صناعة ما و تطبيقها علىْ السوق،و دراسة مردودية أو ربحية الاستثمار فيها من خلال دراسة تكاليفها و أسعارها في السوق، و كذلك تطور المؤسسات تنافسيتها من خلال الشعور بأن أذواق أو حاجات المستهلك تغيرت و أصبح من الضروري تلبية رغباته و حاجاته. و على العموم من الأسباب و العوامل التي تدفع بالمؤسسة تنمية ميزتها التنافسية.

1- **ظهور تكنولوجيات جديدة:** التكنولوجيا هي تركيبة من التجهيزات و الوسائل و المعارف و التطبيقية في الصناعة و هذه المعارف منها ما هو مرتبط بالعلم و تطبيقاته في الصناعة و الاستعمال. و منها ما هو مرتبط برأس المال البشري. و هي معارف منظمة و مشكلة لتقنيات مجمعة لدى الأفراد. تسمح لهم بتوجيه الآلة و تنظيم الإنتاج، و إذا كانت التكنولوجيا من العوامل التي تتغير و تتطور مع الزمن حيث تخلق قيم جديدة، فيمكن القول أن هذا التغير التكنولوجي يدفع بالمؤسسات إلى تطوير تنافسيتها و تنميتها من خلال امتلاك و التحكم في هذه الظاهرة. كونها تخلق فرص جديدة في مجالات تصميم المنتج طرق التسويق، الإنتاج أو التسليم و الخدمات المقدمة للعميل[2].

2- **ظهور حاجات جديدة لدى المستهلك أو تغيرها:** تعتبر المستهلك أحد الأطراف الفاعلة المؤثرة في سيرورة الميزة التنافسية، فهو يملك قوة تفاوض و مساومة تؤثر إما سلبا أو إيجابا في تنافسية المؤسسات. فعندما يرغب

[1]- عبد السلام أبو قحف، "إدارة الأعمال الدولية"، مرجع سابق، الدار الجامعية، 2001، ص 420.

[2] - نبيل مرسي خليل، مرجع سابق، ص 98.

المستهلك بتنمية حاجات لديهم. أو تغيير أولويات الحاجات. ففي مثل هذه الحالات يدفع المؤسسات بشكل غير مباشر إلى تطوير ميزتها التنافسية وفقا لاحتياجات المستهلك. أو أنها تلجأ إلى تنمية أو خلق ميزة تنافسية جديدة.

3- **ظهور قطاع جديد في الصناعة:** تلجأ المؤسسات إلى خلق ميزة تنافسية جديدة، عندما يظهر قطاع سوقي جديد في الصناعة يخضع لتنافسية شديدة بين المنتجين أو طرق جديدة لإعادة تجميع القطاعات الحالية في السوق، و ذلك بغرض الوصول مجموعة خاصة من المستهلكين و عموما توجد أساليب و طرق تدفع المؤسسات إلى تطوير ميزتها التنافسية كظهور تشريعات و قوانين حكومية، كقوانين التغيير من مواصفات المنتوج، و قوانين حماية البيئة و التلوث، و تشريعات حماية الصناعات المحلية.

خلاصة

إن المؤسسات التي تريد البقاء والريادة في محيط يتميز بالتحولات وشدة المنافسة، يطلب منها أن تمتلك قدرات معينة تؤهلها لتحقيق ذلك.إن هذه الأخيرة تتمثل في مجموع الكفاءات (التنظيمية، التسييرية، التكنولوجية،...إلخ) الضرورية التي تمكنها من تحقيق أهدافها، ومنها تلبية حاجيات المستهلكين والصهر على إرضائهم،إن القيام بذلك بفعالية ونجاعة، يعكس تنافسية المؤسسة، ومدى قدرتها على مقاومة المنافسة الشديدة.في الواقع العمليللمؤسسات، نجد أغلبها لا تتساوى في التنافسية سواء من حيث العدد أو القوة. إن هذا التباين يدفع كل واحدة منها، إلى أن تستغل ميزتها التنافسية في الحصول على قطاعات سوقية وأن تتموضع فيها،كما أن الحكم على تنافسية المؤسسة العامة، يتم من خلال تحليل مكوناتها وتقييمها من خلال مؤشرات متعددة، ومقارنتها بمنافسيها المباشرين.

خاتمة

يعتبر موضوع الأداء المؤسسي و الأداء التنافسي خاصة من المواضيع التي حظيت باهتمام الباحثين بمختلف اتجاهاتهم الفكرية، و خلفياتهم الإيديولوجية، فلقد شغل هذا الموضوع انتباه علماء الاقتصاد و الاجتماع و علماء الإدارة بمختلف مدارسها، أما من الناحية العلمية فقد اهتمت بهذا الموضوع جميع المنظمات بشكل عام، و المنظمات التي تسعى للحصول على ميزة تنافسية من خلال الطاقات (المادية و البشرية) التي تمتلكها بشكل خاص، بل و أكثر من ذلك أصبح من أهم التحديات التي يواجهها مسيرو القرن الواحد و العشرون.

لقد تطور مفهوم المؤسسات، و أصبح لا ينظر إليها على أنها منشأة ترتكز فقط على عملية الإنتاج و التوزيع، بل توسع إلى تصور المؤسسات على أنها نظام مكون من عدة علاقات اجتماعية، سياسة و شرعية و مركز تفاعل و تناسق بين الوحدات الاقتصادية، و قد يكون للمؤسسات أثر كبير في تحديد المسار السياسي لتنظيم الهيئات السياسية و الإدارية التي يتم على أساسها تنظيم و توجيه المجتمع، وإذا كان هذا دور المؤسسات الجديدة فمن غير المنطقي تصور المؤسسات بهذا الشكل دون ربطه بموضوع التنافسية التي أصبحت في العصر الراهن شرطا أساسيا،

و حتمية لابد منها لتحقيق أهداف المؤسسات و رفع أداءها، و من ثم تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية و الاجتماعية المطلوبة خاصة في الدول النامية التي لم تستطع مواكبة الأحداث الراهنة و الاستفادة منها و إذا كانت التنافسية ليست معرفة بشكل واضح، إذ تتراوح بين مفاهيم ضيقة ترتكز على السعر والتجارة أحيانا ، وبين مفاهيم واسعة تشمل كل نشاط الإقتصاد والمجتمع ، فهذا إن دل على شيء فإنما يدل على الأهمية التي تحظى بها إذ باتت التنافسية حاجة ملحة للأفراد ليحظوا بفرص عمل و للشركات لكي تبقى و تنمو و حتى للدول لتضمن استدامة و تحسن مستوى معيشة شعوبها.

الفصل الثاني

تنافسية المؤسسات
و
قطاع النشاط الاقتصادي

منتجات متجانسة. فالسبب يرجع إلى كون تكلفة الصنع المتوسطة ضعيفة إذا ما قورنت بتكلفة صنع منتجات المنافسين الآخرين.

و على العموم يمكن القول أن تكلفة الصنع المتوسطة بالقياس إلى تكلفة المنافسين تمثل مؤشرا كافيا عن التنافسية في فرع النشاط ذي إنتاج متجانس، ما لم يكن ضعف التكلفة على حساب الربحية المستقبلية للمشروع، و هناك خيارا آخر يكمن في تكلفة وحدة العمل أن تمثل بديلا جيدا أو ملائما عن تكلفة الصنع المتوسطة عندما تكون تكلفة اليد العاملة تشكل النسبة الأكبر من التكلفة الإنتاجية و لكن هذه الوضعية يتناقص وجودها.

- **ج – الإنتاجية الكلية للعوامل:** تعتبر الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج (**PTF**) (**Productivité Totale des Facteurs**)[1] مؤشر لقياس فاعلية تحويل عوامل الإنتاج الخاصة للمؤسسة إلى منتجات، إلا أن هذا المؤشر لا يوضح مزايا

ومساوئ تكلفة عناصر الإنتاج، كما أن قياس الإنتاج بالوحدات مثل الأطنان،الكيلوغرامات...لا يوضح الإنتاجية الإجمالية للعوامل و لا يظهر مدى جاذبية المنتجات المعروضة من قبل المؤسسة في السوق.

و لكن من الممكن مقارنة الإنتاجية الكلية للعوامل، أو نموها لعدة مؤشرات محلية بمشروعات أجنبية، و يمكن بالتالي إرجاع النمو إلى التقنية أو إلى وفرات الحجم، كما يتأثر دليل (**PTF**) بالفرو قات في الأسعار المستندة إلى التكلفة الحدية،

و يمكن ربط ضعف الإنتاجية بعدم فعالية الإدارة أو عدم فعالية الاستثمار أو بالعاملين معا.

- **د – الحصة من السوق:** تستطيع المؤسسات تحسين أدائها من خلال الاستغلال

و التحكم في هذا المؤشر ، حيث أن أي مؤسسة يمكن أن تكون مربحة و تستحوذ على جزء مهم من السوق المحلية[2] بدون أن تلجأ إلى التنافسية على المستوى الدولي، و هذا لن يتأتى إلا بحماية السوق الداخلية من مخاطر التجارة الدولية من جهة، و من جهة أخرى يمكن للمؤسسات الداخلية أن تكون ذات ربحية آنية،

و لكنها غير قادرة على الاحتفاظ بالمنافسة عند تحرير التجارة، و لتقدير الاحتمال لهذا الحدث يجب مقارنة تكاليف المؤسسة مع تكاليف منافسيها الدوليين المحتملين.

فكلما كانت التكلفة الحدية للمؤسسة ضعيفة مقارنة مع تكاليف منافسيها، فإن ذلك يجعلها تكسب حصة معتبرة من السوق إلى جانب اكتسابها ربحية أكبر مع افتراض تساوي الشروط الأخرى، فالحصة من السوق تترجم إذن المزايا في الإنتاجية أو في تكلفة عوامل الإنتاج، هذا في قطاع نشاط يمتاز بمنتجات متجانسة.

أما في قطاع نشاط ذوي منتوجات متنوعة فإن ضعف ربحية المؤسسة يمكن أن يفسر بالأسباب السابقة، و لكن مضاف إليها سببا، آخر هو أن المنتجات التي تقدمها قد تكون أقل جاذبية من منتجات المنافسين بافتراض

---

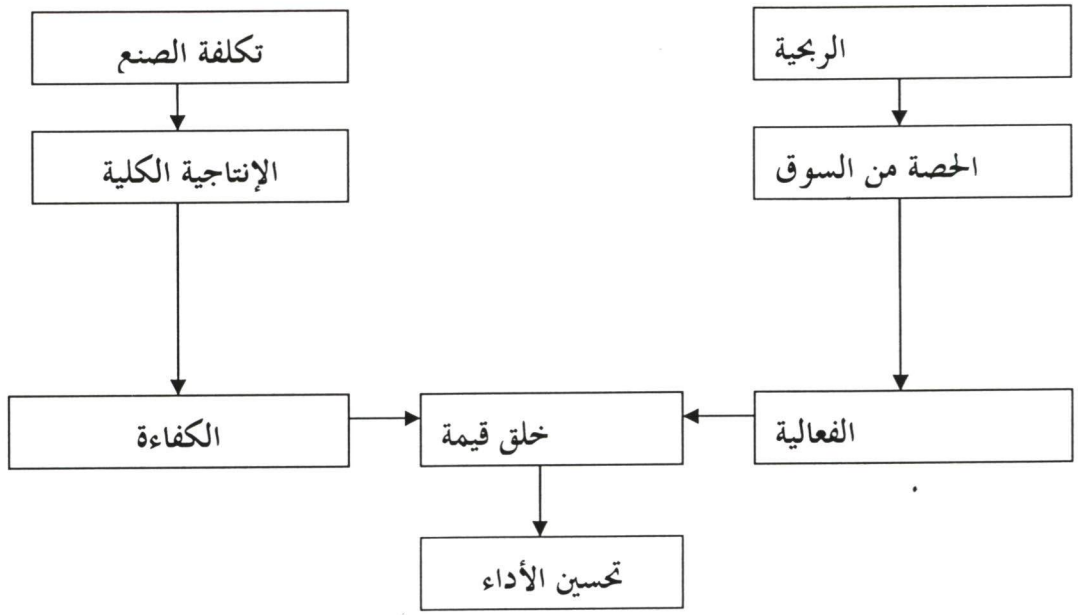
[1]- DONALD G,. MCFEDRIDGE," la compétitive :notions et mesures",Industrie Canada, 1995, p 09.

[2]- حسن باشير، محمد نور، " سياسات التنافسية و أثرها على مناخ الاستثمار"، لجنة الاستثمار الإفريقي، السودان، ص 08.

تساوي الشروط السابقة أيضا، إذ كلما كانت المنتجات التي تقدمها المؤسسة أقل جاذبية كلما ضعفت حصتها من السوق ذات التوازن.

-الشكل التالي يوضح مدى تاثيرالتنافسية على اداء المؤسسات .

شكل (01-02):تأثير مؤشرات التنافسية على أداء المؤسسات .



المصدر:اعدد الطالب

يتضح من خلال الشكل ان مؤشرات تنافسية المؤسسات تعتبر بمثابة مؤشرات اداء (فعالية ، كفاءة)، هذه الاخيرة تلعب دورا فعالا في خلق قيمة لدى المؤسسات من خلال تعظيم هذه المؤشرات ، وتأييدا لهذه الفكرة يقول **CHARLES MATHE.JEAN** في كتابه **Dynamique concurrentielle et valeur de l'entreprise** [1] :"ان التنافسية تحسن الفعالية لدى المؤسسات ، وذلك من خلال التحكم في التكاليف وتسييرها "، اضافة الى ذلك فالمؤسسة التي تعمل على تعظيم ربحيتها وكسب حصة من السوق ، فان ذلك سوف يدفعها الى كسر حواجز الاسواق الدولية والارتقاء الى دخول في المنافسة على المستوى الدولي.

- لقد بينت دراسة عدة مؤسسات وجود عدد كبير من المؤشرات على تنافسية المؤسسات و التي كان لها الفضل في تحسين أدائه،ا و ضمان بقائها و استمراريتها، و من هذه النتائج[2]

✓ لا الاعتماد كليا على الأسعار و تكلفة عوامل الإنتاج لتحديد يمكن الأنشطة الاقتصادية.

[1] - CHARLES MATHE.JEAN, « dynamique concurrentielle et valeur de l'entreprise »,éditions EMS , management et société ,France, p61

[2] - وديع محمد عدنان ، مرجع سابق،ص13

- ✓ ما يبرر النتيجة الأولى أنه هناك عوامل أخرى غير مرتبطة بالأسعار تعطي اختلافات على مستوى إنتاجية اليد العاملة، رأس المال (حجم المخزون، الإدارة، علاقات العمل...).
- ✓ يمكن للمؤسسات أن تحسن أدائها من خلال التقليد و الإبداع التكنولوجي، و أن الوصف الحسن للمؤسسة يمكن أن تعطي نتائج حسنة لدى مؤسسات ذات عوامل إنتاج أكثر رخصا.
- ✓ ضرورة إعطاء أهمية أكبر إلى تكوين و إعادة تأهيل و النظر إلى العامل كشريك و ليس كعامل إنتاج، و هذا ما أثبته نظرية حقوق الملكية.
- ✓ إن التركيز على تنافسية المؤسسة تعطي دورا محدودا للدولة، و تتطلب استعمال تقنيات إنتاج مرنة، و رقابة مستمرة على النوعية و التكاليف.
- ✓ إذا كانت تنافسية البلد تقاس بتنافسية مشروعاته، فإن تنافسية المؤسسة تعتمد على نوعية إدارته ، أي أن الدولة لها نصيب لا يستهان به في تسيير وإدارة بعض المؤسسات.
- ✓ ولهذا يمكن القول أن الدولة تلعب دورا هاما في مجال التنافسية، كالعمل على استقرار الاقتصاد الوطني، خلق مناخ تنافسي[1] و ذلك بإزالة العقبات أمام التجارة الوطنية و الدولية و دعم التعاون بين المؤسسات، و ذلك من خلال تحسين رأس المال البشري باعتبار الدولة المكون الأساسي له، التمويل لناحية التنظيم و حجم القروض، و الخدمات العمومية.

المطلب الثاني: إستراتيجية التنافس لدى PORTER

إن إستراتيجية التنافس التي تنطلق من التوفيق ما بين إمكانية المؤسسات الداخلية و هيكل الصناعة تستهدف تحقيق نتائج أعلى من متوسط نتائج القطاع على المدى الطويل ،أي تحقيق ميزة تنافسية مستدامة، و هنا تكمن أهمية الخيار الاستراتيجي الناجح، و مدى ملائمته لتحقيق الأهداف و تحسين أداء المؤسسات، فحسب **PORTER** فإن الأداء المؤسسي يمكن أن يتجلى من خلال تطبيق هذه الاستراتيجيات الثلاثة، و كل إستراتيجية تتطلب خطوات مختلفة عن الأخرى بحسب المستوى الذي تبنى عليه الميزة، و كذا الهدف الاستراتيجي الذي من خلاله تسعى المؤسسة لتحقيق هذه الميزة، و من تم على أدائها.

و لقد اقترح **PORTER** ثلاثة استراتيجيات عامة للتنافس بغرض تحقيق أداء أفضل عن بقية المنافسين و تشمل:[2]

- إستراتيجية الهيمنة الشاملة بالتكاليف la domination globale par les coûts:

  الإنتاج بأقل تكلفة كلية في الصناعة.

---

[1] - سيتم التعرض لهذه النقطة في الفصل الثالث، (المبحث الثالث)

[2] - MICHEL PORTER , " choix stratégiques et concurrence " ,Economica-Paris,economica ,1986, P03

- إستراتيجية التميز la différentiation: تمييز المنتج المعروض بطريقة أو أخرى عن منتجات المنافسين الآخرين.
- إستراتيجية التركيز la concentration: التركيز على نسبة محدودة من السوق بدلا من تغطية السوق ككل.

و يوضح الشكل التالي الخصائص المميزة لكل إستراتيجية من الإستراتيجيات العامة الثلاثة:[1]

الخاصية الفريدة للمنتج	وضعية المؤسسة
مفهومه من قبل الزبائن	تتميز بتكاليف ضعيفة

شكل (02-02): خصائص استراتيجيات التنافس

الهدف الإستراتيجي		التميز	
	القطاع بكامله	الهيمنة الشاملة بالتكاليف	
	جزء خاص من القطاع	التركيز	

Source :M. PORTER, "choix stratégique et concurrence", op.cit P 42.

1- إستراتيجية الهيمنة الشاملة بالتكاليف

يعتبر هدف إستراتيجية تدنيه التكاليف[2] من أهم الأدوات التي تعرضت إليها الدراسات الاقتصادية، وذلك ضمن إطار الحصول على الامتيازات التنافسية في ظل المحيط الاستراتيجي، و ترتكز هذه الإستراتيجية على الهيمنة و السيطرة على الأسواق من خلال تدينة التكاليف و تقوية هامش المناورة السعرية، و قد انتشرت هذه الإستراتيجية بشكل كبير في السبعينات من القرن الماضي.

و مفادها أن تضع المؤسسة لنفسها وضع هجومي من خلال إعداد مختلف التجهيزات و المنشأة المحققة لوفرات الحجم الفعالة، مع التركيز بشكل دقيق على تخفيض التكلفة إلى أدنى حد ممكن، و ذلك عن طريق مراقبة فعالة و دقيقة للتكاليف و المصاريف العامة بحيث يصبح مفهوم " تدنية التكاليف" هو الإطار الموجه لكامل الإستراتيجية. و لكن السؤال المطروح ماذا تقدم هذه الإستراتجية للمؤسسات المنتجة بأقل تكلفة ؟

إن المؤسسات و من خلال تبنيها لهذه الإستراتيجية سوف يكون دافعا قويا لتحسين أداءها و تطوير نشاطها ، و ذلك من خلال ضمان تحقيق أرباح تكون أعلى من متوسط الأرباح المحققة داخل قطاع النشاط، و هنا يكمن الدور الفعال للإستراتيجية باعتبارها أداة تحقق بها المؤسسة أهدافها في مواجهة قوى المنافسة، و انطلاقا من الإمكانيات الداخلية للمؤسسة، كما أن من مزايا هذه الإستراتيجية[3]:

---

[1]- M. PORTER,op.cit, P 42

[2] - M. PORTER " l'avantage concurrentiel " , Paris, Dunond, 200, p 24 – 25.

[3]- نبيل مرسي خليل، مرجع سابق ،ص 115.

– فيما يتعلق بالمنافسين، فالمؤسسات المنتجة بأقل تكلفة تكون في موضع أفضل من حيث المنافسة على أساس السعر، أو بمعنى آخر فمن خلال هذه الإستراتيجية تكون المؤسسة بمنأى عن تحرشات المنافسين و حروبهم السعرية، لأنه مهما كانت حدة الصراع على مستوى الأسعار فإن المؤسسة بفضل ميزة التكلفة الأقل ستظل في الغالب تحقق أرباح في السوق حتى تخرج منافسيها على مستوى التكلفة من السوق، و لكن دون تحقيق المؤسسة أو فرض أسعار مساوية أو أقل من متوسط الأسعار التنافسية، فإن الهيمنة بالتكاليف ستؤدي إلى ارتفاع رقم أعمالها بسبب زيادة الطلب على المنتوجات بأقل الأسعار.

– أما من ناحية الموردين فالمؤسسة المطبقة للإستراتيجية تكلفة أقل، فإنها ستكون في مأمن من الموردين الأقوياء فستجعل هذه الميزة المؤسسة تكسب حرب ارتفاع مواد الإنتاج، كما أنه سيكون باستطاعتها تحمل الأعباء إلى حين و البحث عن مواد بديلة أو تعويض هذه الزيادة في مواد الإنتاج من الأرباح المحققة.

– أما من ناحية الزبائن (المشترين) فالمؤسسة من خلال هذه الإستراتيجية سوف تتمتع بحصانة ضد العملاء (الزبائن) الأقوياء، حيث لا يمكنهم المساومة على تخفيض الأسعار. إذ أن مساومة الزبائن عادة ما تتجه نحو الأسعار المخفضة إلى حد الوصول إلى مستوى أنجع منافس للمؤسسة على مستوى التكلفة، و حيث أن المؤسسات التي تتبنى هذهْ الإستراتيجية سوف يكون بإمكانها فرض أسعار قريبة أو حتى بقليل من متوسط الأسعار التنافسية للقطاع و الاستمرار على هذا الأساس في تحقيق ميزة تنافسية بالتكاليف.

– و من جانب دخول منافسين محتملين إلى السوق، فالمؤسسة المنتجة بأقل تكلفة تحتل موقعا تنافسيا ممتازا، يمكنها من استعمال سلاح السعر المنخفض في مواجهة أي هجوم من المنافس الجديد ،و بذلك ترفع تكلفة الدخول عنده، فلو أخذنا بمعيار الحجم مثلا فإن الانطلاق بحجم كبير سيكون أكثر تكلفة، و يتطلب استثمارات ضخمة و مصاريف كبرى لتعويض خسائر الانطلاق.

– أما فيما يتعلق بالسلع البديلة، فالمؤسسة المطبقة لهذه الإستراتيجية فبإمكانها استخدام السعر المنخفض كسلاح ضد السلع البديلة، و التي تتمتع بأسعار جذابة.

– لا بدّ من الإشارة أن هذه الإستراتيجية تتمتع بمزايا جذابة إلا أنها لا تخلو من بعض المخاطر التي يمكن لها أن تعيق أداء المؤسسات ،أو حتى على بقاءها و استمرارها و هذا ما سنراه في المخاطر التالية:[1]

- ✓ بطء نمو المؤسسة: يترتب على تطبيق هذه الإستراتيجية تحقيق معدلات نمو مرتفعة و لكن إلا في المدى البعيد ،و هذا يتطلب مدة زمنية طويلة، هذا إلى جانب العراقيل التي تقف في سبيل توسيع المؤسسة حجم إنتاجها من جهة، و من جهة ثانية مشاكل البحث عن إطارات مؤهلة و متخصصة.
- ✓ مشاكل التقليد: من المشاكل المترتبة من جراء استخدام إستراتيجية التكلفة الأقل هو تقليد المنافسين للمنتوج الحالي، و ذلك عن طريق إدخال تحسينات على منتجاتهم دون زيادة في التكاليف هذا المنتوج،

[1]– العربي عطية، " تدنية التكاليف كأداء إستراتيجية لمواجهة المنافسة المحتملة في ظل الاقتصاد الانتقالي"، المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات و الحكومات، ورقلة 2005، ص 448.

و بالتالي إمكانية بيع المنتوج المنافس بأسعار تنافسية، فيؤدي ذلك إلى تقليص الحصص السوقية، و من ثم تراجع أداء المؤسسات نتيجة تراجع موقعها التنافسي.

- ✓ صعوبة التكيف مع الوضعيات الجديدة: إن إتباع إستراتيجية تخفيض التكلفة و وفرة الإنتاج يتطلب عنه مجهودات جبارة في حجم الاستثمارات و السلاسل الإنتاجية بغية امتصاص التكاليف الثابتة، هذه الوضعية تؤدي إلى مشاكل متعددة في التكيف مع الوضعيات الجديدة، و لاسيما التطور التكنولوجي و تغير سلوك المستهلكين ،هذا ما يؤثر سلبا على أداء المؤسسات و بالتالي إمكانية الانسحاب من السوق.
- ✓ إتباع نفس الإستراتيجية من طرف المنافسين: إن هذه الأخيرة تؤدي بالمؤسسة بالدخول في حرب الأسعار، و قد تخسر المؤسسة هذه الحرب ،خاصة إذا كان المنافس يستهدف المؤسسة و لا يبالي من تخفيض التكاليف، و هذه الإستراتيجية من أخطر الإستراتيجيات التي قد تؤدي إلى تراجع كبير في أداء المؤسسات و احتمال بقاءها و استمرارها.
- ✓ إهمال دور السعر و التكلفة في المنافسة: قد تؤثر هذه الإستراتيجية سلبا على أداء المؤسسات، خاصة إذا ظهرت عوامل أخرى لا تبالي بالأسعار ولا بالتكلفة، كالتكنولوجيا و مستوى الجودة و الأداء، حيث أنه في كثير من المجتمعات تفضل الجودة و التكنولوجيا على التكلفة المنخفضة، مثل السلع الرأسمالية و المعدات الطبية و صناعة الأسلحة و معدات الطيران و الفضاء...الخ. و في هذه الحالة يهمل عامل التكاليف و الأسعار في وضع إستراتيجيات المنافسة.

2- إستراتيجية التمييز[1] La Differentation

ترتكز إستراتيجية التمييز على سياسة مفادها أن المؤسسة تنفرد في عرض أو تقديم منتوج ما للزبائن ذو خصائص وصفات جيدة مقابل سعر زائد، هذه الخصائص قد تكون خدمات جيدة، علامة رائدة، تصميم ممتاز...الخ ،و تتزايد نجاح هذه الإستراتيجية في حالة ما إذا كانت المؤسسة تتمتع بمهارات و جوانب كفاءة لا يمكن للمنافسين تقليدها بسهولة من جهة، و من جهة أخرى يفترض نجاح هذه الميزة تعدد استخدامات المنتج و توافقه مع حاجات المستهلكين و تفهم الزبائن و تقديرهم لخاصية التميز فيه.

و قد تتحقق هذه الإستراتيجية[2] عندما يقدر المستهلك قيمة الاختلافات في المنتج أو الخدمة و درجة تميزه عن غيره من المنتجات، و أيضا على مدى تعدد استخدامات المنتج ،و أخيرا عدم وجود عدد كبير من المنافسين يتبع نفس الإستراتيجية.

و كما هو الشأن لسابقها تهدف إستراتيجية التمييز إلى خلق وضعية تنافسية نسبية ملائمة، التي بدورها تدفع المؤسسات إلى تحسين أداءها في كل المجالات و من بينها:

---

[1]- M. PORTER, " l'avantage concurrentiel",op.cit, p 26 – 27.

[2]- نبيل مرسي خليل، " الميزة التنافسية في مجال الأعمال"، مرجع سابق، ص 119.

- إن ما تعرضه المؤسسات من منتجات خصائص و مميزات جيدة سوف يبقى على وفاء زبائنها، حيث تجد المؤسسة نفسها محصنة من تحرشات المنافسين.
- هذه الخصائص و المميزات المنفردة هي في حد ذاتها تعد عامل إضعاف لتهديد مساومة الزبائن، خاصة في ظل انعدام منتجات مكافئة أو مقاربة لمنتجاتها على مستوى الجودة أو الخصائص الفنية أو الخدمات المقدمة.
- إن الأرباح أو الهوامش المرتفعة التي ستجنيها المؤسسة من جراء تطبيق هذه الآلية سوف يجعلها في وضعية تنافسية مقبولة لأجل مفاوضة الموردين، و أي زيادة في مواد الإنتاج سوف تغطيه من هذه الأرباح.
- إن امتلاك منتجات متميزة سواء من جانب التفوق الفني أو الجودة أو تقديم خدمة جيدة، سوف يكون سدا مانعا أمام احتمال دخول منافسين جدد، خاصة من جهة تكاليف الدخول التي يتطلبها التميز كالبحوث و التصاميم الدقيقة و المواد الأولية ذات جودة.
- المؤسسة من خلال تبنيها هذه الميزة، فحتما سيتحسن أدائها، الأمر الذي يجعل تهديد أو دخول منتجات بديلة مستحيل نسبيا، إلا إذا كانت هذه الأخيرة تحقق نفس خصائص المنتجات المراد تعويضها و بأسعار أقل أو مماثلة لها.

3 – إستراتيجية التركيز la stratégie de différentiation

تهدف هذه الإستراتيجية إلى التموقع الجيد داخل الصناعة، و التركيز على سوق جغرافي معين من خلال إشباع حاجات خاصة لمجموعة معينة من الزبائن أو التركيز على استخدامات معينة للمنتج. فالسمة المميزة للإستراتيجية التركيز هي تخصص المؤسسة في خدمة نسبة معينة من السوق الكلي و ليس كل السوق[1] و يلجأ إلى هذه الإستراتيجية عندما لا يحاول أي من المتنافسين التخصص في نفس القطاع السوقي المستهدف.

ن المبدأ الأساسي لهذه الإستراتيجية هو التخصص في خدمة جانب معين من السوق، و محاولة التفوق على المنافسين من هذا الجانب، أين يكون فيه أداء المؤسسة أكثر فعالية و كفاءة منه في كامل السوق.

و يتم تحقيق الميزة التنافسية في ظل إستراتيجية تركيز من خلال:

- تميز المنتوج ضمن الأجزاء المستهدفة بشكل أفضل، تستثمر فيه عوامل تفرض المنتجات بما يتناسب مع هذا التركيز.
- أو من خلال ميزة التكاليف الأدنى الناجمة عن تركيز النشاط بشكل يتحقق معه تدنية التكاليف عن طريق عوامل تطور التكلفة إلى أدنى حد ممكن.

[1] – نبيل مرسي خليل، " الميزة التنافسية في مجال الأعمال" مرجع سابق، ص 121.

- التمييز و التكلفة الأقل معا.

- إن نجاح هذه الإستراتيجية على جميع الأصعدة (المستويات) سيدفع المؤسسة إلى تحقيق أرباح أعلى من متوسط الأرباح القطاع الخاص، و هذه النتيجة ستضع المؤسسة في وضعية تنافسية قوية اتجاه منافسيها، هذه الوضعية ستؤمنها من تهديدات قوى المنافسة داخل الصناعة. و بناءا على هذه الإستراتيجية، و بكم تركيزها على مجال محدد، فإنها في الغالب لا تتطلب أموال ضخمة، و هو ما يجعلها ملائمة للمؤسسات التي لا تسمح مواردها إلا بتغطية جزء محدود في السوق، و هذا راجع إلى ضعف المخاطرة في اعتمادها.

و على العموم فإن تطبيق المؤسسات هذه الإستراتيجية خاصة سيحسن من أداءها، و ضمان استمرار نشاطها، حيث تعتمد هذه الإستراتيجية على الميزتين السابقتين (التكلفة الأدنى، التمييز).

المطلب الثالث: تحليل الميزة التنافسية من خلال نظرية الموارد

إن الجمود و الثغرات الموجودة في نظرية **PORTER** ، و الانتقادات الموجهة لهذا التحليل دفع بظهور مقاربة أو نظرية جديدة تنطلق من التحليل الداخلي للمؤسسة فخلال الثمانينات شهدت نظرية الموارد تطورا معتبرا و كان من روادها **WERNFELT** .

و قبل التطرق إلى تحليل هذه المقاربة فلابد من بعض المفاهيم الأساسية:

***الموارد:** و تشمل كل الأصول، الإمكانيات، العمليات التنظيمية، المعلومات، المعرفة، و تتصف الموارد بإمكانية التحكم فيها من جانب المؤسسة، و إمكانية تحسين كفاءتها و فعاليتها، و نجد من الموارد: المعدات الرأسمالية، المصانع، الممتلكات المالية و المادية، المهارات و الخبرات البشرية، براءة الاختراع، العلامات[1]...

***القدرات و الكفاءات المحورية:** و هي عبارة عن أصول ملموسة و غير ملموسة، و تتم بصفة الخصوصية و التميز عن المنافسين كعملية التسويق للعميل، أو تقديم خدمة معينة للعميل...

***الميزة التنافسية:** وتعرف على أنها قدرة أو ميزة أو عنصر تفوق للمؤسسة، من خلال إتباع الإستراتيجية معينة للتنافس (إستراتيجية قيادة التكلفة، إستراتيجية التمييز).

1- مبادئ نظرية الموارد[2]:

- المؤسسة عبارة على محفظة من الموارد المالية، التقنية، البشرية، و محفظة من المنتجات والقطاعات الإستراتيجية المركزة على سوق معين.

- إمكانية التفوق في السوق العالمية رغم ضعف موارد المؤسسة.

---

[1]- نبيل مرسي خليل، مرجع سابق، ص 37.

[2]- موساوي زهية،" الكفاءة وتحديدها : مصدر لتحقيق الميزة التنافسية" ، دفاتر 2005، كلية العلوم الإقتصادية والتسيير، تلمسان ، ص265

- تحسين الإنتاجية كنسبة بين المخرجات و المدخلات، يكون من المخرجات أفضل من تحسينها انطلاقا من الاقتصاد في الموارد.

- استخدام الموارد بشكل عقلاني بغية تحقيق هدف إستراتيجي أساسي. و السرعة في استرجاعها لتقليص الوقت بين التوظيف و تحقيق العوائد.

- في ضوء وجهة النظر المعتمدة على الموارد، هناك خمسة خطوات أساسية من أجل تحليل موارد المؤسسة:

* **الخطوة الأولى:** تحديد و تصنيف موارد المؤسسة بدقة: يمكن تقسيم موارد المؤسسة إلى عدة تقسيمات: موارد مالية، موارد مادية، موارد بشرية، موارد تكنولوجية، السمعة الطيبة، موارد تنظيمية، و الهدف الرئيسي من استخدام هذه الموارد هو تعظيم الأرباح خلال فترات زمنية مختلفة، و ذلك بالتنسيق أو بحث العلاقة بين كل من الموارد، القدرات أو الكفاءات التنظيمية و الربحية.

* **الخطوة الثانية:** تحديد و تصنيف قدرات و كفاءات المؤسسة بدقة: و نعني بذلك قدرة المؤسسة على التصرف بشكل متميز وفائق نتيجة استخدام مجموعة الموارد المتاحة لديها، و هذه القدرات تتمثل في عملية التصنيع، التسويق، التمويل، إدارة الموارد البشرية.

* **الخطوة الثالثة:** تقييم إمكانية تحقيق الموارد و القدرات للربح[1]: تجني المؤسسات عوائد و أرباح نتيجة استخدامها الأمثل لمواردها و قدراتها. و لكن هذه العوائد مرتبطة بشرطين أساسيين هما:

أ- **مدى تواصل الميزة التنافسية:** تعتمد استمرارية الميزة التنافسية للمؤسسة لمدة طويلة على معدل استهلاك أو تقادم مواردها و قدراتها، حيث يؤدي تزايد معدلات التغير التكنولوجي إلى تقصير المدى الزمني للانتفاع بمعظم المعدلات الرأسمالية و الموارد التكنولوجية.

وعلى العموم يمكن القول بأن قدرات و كفاءات المؤسسة تتسم باستمرارية و تواصل أكبر من الموارد المعتمدة عليها، و العلة في ذلك هو القدرة المؤسسة على المحافظة على كفاءتها و قدراتها من خلال إحلال الموارد في حالة عدم جدواها.

و من جهة أخرى تتوقف استمرارية الميزة التنافسية للمؤسسة على مدى سرعة المؤسسات المنافسة في تقليد إستراتجيتها، و على عدم إمكانية تحويل الموارد و القدرات للمؤسسة المنافسة نتيجة لقلة المعلومات و خصوصية موارد و قدرات المؤسسة صاحبة الميزة التنافسية.

ب – **تحقيق العوائد المكتسبة من خلال مواردها و قدراتها:** لا تكتفي المؤسسات على ضمان تحقيق العوائد و الأرباح من خلال مواردها و قدراتها بالاعتماد الكلي على التنافس عبر الزمن، و إنما تعتمد أيضا على قدرة المؤسسات في الحصول على تلك العوائد ،و لكن المشكل المطروح هو كيفية تحقيق تلك العوائد؟

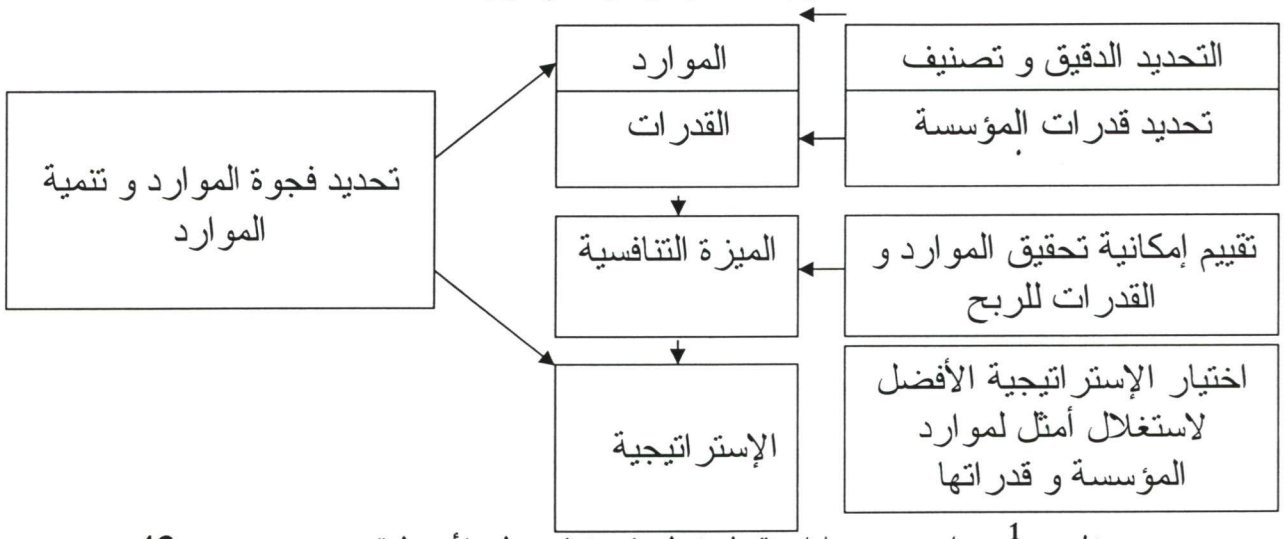
[1]- نبيل مرسي خليل ،مرجع سابق، ص 45.

* **الخطوة الرابعة:** اختيار الإستراتيجية الأفضل لاستغلال أمثل لموارد المؤسسة و قدراتها: لا شك أن الإستراتيجية التي يتم اختيارها تتوقف على خصائص الموارد و الكفاءات المحورية الأكثر أهمية للمؤسسة من حيث: درجة تواصلها، صعوبة تقليدها، عدم إمكانية تحويلها، فبتوفر تلك الخصائص فقد يتم إتباع إستراتيجية التصويب و تصحيح المسار من أجل إعادة توظيف موارد الشركة و تغيير إستراتيجيتها في التنافس.

* **الخطوة الخامسة:** تحديد فجوات الموارد و تنمية أساسها: و يتم ذلك من خلال عمليات إحلال و تجديد الاستثمارات للمحافظة على مخزون المؤسسة من الموارد، و يهدف توسيع الميزة التنافسية و زيادة مجموعة الفرص الإستراتيجية. و المحافظة على الميزة اتجاه المنافسين يتطلب من المؤسسة الاستمرار في تنمية قواعد و أساس مواردها.

و الشكل التالي يبين خطوات مدخل تحليل الموارد:

شكل (03-02):مراحل تحليل الموارد



المصدر[1]: نبيل مرسى خليل، " الميزة التنافسية في مجال الأعمال"مرجع سابق، ص 43

2 – الانتقادات الموجهة لنظرية الموارد[2]:

رغم الإسهامات التي قدمتها نظرية الموارد، إلا أنها هي الأخرى تعرضت إلى مجموعة من الانتقادات و هي كما يلي:

[1]- نبيل مرسي خليل، مرجع سابق، ص 43.

[2]- موساوي زهية،" الكفاءة وتحديدها : مصدر لتحقيق الميزة التنافسية" ، ،دفاتر 2005، كلية العلوم الإقتصادية والتسيير، تلمسان ، ص269

- النظرية قائمة على مفاهيم و إصلاحات موارد، ميزة تنافسية دائمة، كفاءات و قدرات تنظيمية. و هي مفاهيم نظرية أكثر منها تجريبية، إذ لو طبقت في الميدان و أجريت عليها دراسات تطبيقية لربما لن تعطي نفس النتائج المرجوة.
- حسب مبادئ هذه النظرية قد نجد مؤسسات عاجزة على استغلال أمثل لكفاءتها التنظيمية، و هذا خاصة في بعض المؤسسات البلدان النامية.
- تشترط النظرية تمييز المؤسسة على المؤسسات المنافسة، و إلا تنسحب من المجال التنافسي الحالي و المستقبلي.
- إن التركيز على نشاط معين و إقصاء الأنشطة الأخرى، بهدف تحقيق ميزة تنافسية مستديمة قد يفوّت فرص الربحية في القطاعات الأخرى.

و على العموم و كخلاصة لهذه المقاربة، نقول إذا استطاعت المؤسسة التوفيق بين كل هذه الخطوات، و تجنبت المخاطر التي قد تحصل فإنها قد نجحت في تحقيق ميزة تنافسية دائمة ،و بالتالي رفعت من أداءها و أبقت على استمراريتها.

خلاصة

ان لجوء المؤسسات الى تبني استراتيجية التنافسية على هذا الصعيد لسوف يكون له الاثرالبليغ على أدائها ومردوديتها ، وذلك ان التنافسية توفر المعلومات اللازمة التي تساعد صانعي القرار في المؤسسات على مواجهة تحديات المنافسين الحاليين والمحتملين ، قد توجد مؤسسات تملك كفاءات واستعدادات ومحفزات تنافسية ولكن ادائها متوسط اذا قورن مع مؤسسات اخرى ، وربما السبب يرجع الى وجود ثغرات في نشاطها الاقتصادي او لديها صناعة تحتاج الى تدعيم او اندماج في قطاع اخر، وبناءا عليه تتحول ميزة المؤسسة التنافسية الى ميزة تنافسية على مستوى قطاع ، اذ تصبح المؤسسات تتنافس في شكل قطاع نشاط اقتصادي او في شكل صناعة ، وهذا النوع من التنافسية يطلق عليه تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي والذي يعرف ب:

المبحث الثاني: تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي

يقصد بقطاع النشاط الاقتصادي هو تجمع يضم مجموعة من المؤسسات التي تجمع بينها عوامل مشتركة كاستخدام تكنولوجيا متشابهة. أو الاشتراك في القنوات التسويقية ذاتها و الارتباط أحيانا بعلاقات أمامية و خلفية فيما بينها، و يضم هذا التجمع أيضا مجموعة من المؤسسات المرتبطة به و الداعمة له، حيث يعتبر وجودها ضرورة لتعزيز تنافسية أعضاء التجمع، و لتحديد طبيعة العلاقات بين الصناعات الداعمة و المرتبطة و الصناعة

مقدمة

إن تطوير و بناء القدرة التنافسية لأي مؤسسة ما، يمكن اعتبارها هدفا في حد ذاته، واستثمارا و إستراتيجية في وقت واحد، فحشد جميع هذه الحتميات يضمن بقاء الشركة واستمراريتها وتطوير وتحسين أدائها، و تطويرها يتطلب إنفاقا طويل الأجل في مجالات التشغيل الحيوية داخل المنطقة، و تحتاج في نفس الوقت إلى رؤية بعيدة المدى ذات الشمولية و الديناميكية، هذا إلى جانب حشد و امتلاك الموارد الأزمة بشقيها المادي والبشري لتحقيق البقاء وتحسين الأداء، إضافة إلى ذلك فالميزة التنافسية تعتبر آلية من بين عدّة آليات فاعلة لتنفيذ خطة غزو الأسواق العالمية و حماية الأسواق المحلية في نفس الوقت.

كما أن إفرازات العولمة المقترنة بمخاطر الإغراق و الاحتكار والحروب التجارية وظهور صناعات جديدة، وانفتاح التجارة العالمية على مصراعيها و ظهور عصر المعلومات أو كما يعرفه البعض بعصر المعرفة، الأمر الذي يجعل تطوير واكتساب القدرات التنافسية لأي مؤسسة شرطا أو دعامة أساسية للبقاء والاستمرار.

وبما أن المؤسسات هي التي تتنافس فلا بد عليها أن تملك قدرات تنافسية عالية تكون قادرة على مهمة رفع مستوى معيشة أفراد دولها، كون مستوى معيشة أفراد دولة ما مرتبط بشكل كبير بنجاح المؤسسات العاملة فيها وقدرتها على اقتحام الأسواق العالمية من خلال التصدير و الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يلاحظ نمو التجارة العالمية والاستثمار الأجنبي المباشر في العالم بوتيرة أسرع من نمو الناتج المحلي. وسنتطرق بالدراسة إلى كيفية قدرة المؤسسات من تحسين أدائها و استمرار بقائها من خلال اكتساب أو امتلاك لقدرات تنافسية على هذا المستوى(تنافسية المؤسسات وقطاع النشاط الاقتصادي) وذلك من خلال التطرق إلى إستراتيجية التنافس لـــ **PORTER** ونموذج القوى الخمسة وتحليل الميزة التنافسية من وجهة نظر نظرية الموارد.

المبحث الأول: تنافسية المؤسسات

إن أي مؤسسة ستجد نفسها بداية أمام إشكالية البقاء والاستمرار وتطوير أدائها قبل التفكير في غزو الأسواق الخارجية، ممّا سيتطلب منها في مواجهة المنافسة أن تعمد إلى تحسين منتجاتها في إطار المقاييس الدولية و تقديمها بأسعار تنافسية، وهذا لن يتحقق إلا بالاعتماد على سياسات واستراتيجيات تأهيل جزئية (أو كلية) تستهدف تحسين أدائها المتميز و خلق الشروط اللازمة والملائمة لهذه المؤسسات من أجل تحقيق مزايا تنافسية مستدامة .

وبناءا عليه فقد تم تقسيم هذا المبحث الى ثلاثة مطالب ، اذ نحاول من خلاله الالمام بكل ما يتعلق عن التنافسية على مستوى الصعيد(تنافسية المؤسسات والقطاع)

فادرجنا المطلب الاول بذكر اهم التعاريف الواردة لتنافسية المؤسسات ومؤشراته على اعتبار ان مؤشرات التنافسية هي في حقيقة الامر مؤشرات لتحسين اداء المؤسسات ، في حين ان المطلب الثاني ارتاينا من خلاله دراسة استراتيجيات التنافس لذا الاقتصادي الرائد في هذا التخصصM.PORTER ، واكتشفنا ان تطبيق هذه الاستراتيجيات تعتبر بمثابة مدخل رئيسي لتطوير وتحسين اداء المؤسسات لو استغلت استغلال جيد ،ثم انتقلنا بعد ذلك الى تحليل نظرية الموارد باعتبارها مقاربة حقيقية لتحليل الميزة التنافسية لدى المؤسسات

المطلب الأول: تعاريف ومؤشرات قياس تنافسية المؤسسات

1 ــ تعريف تنافسية المؤسسات

يتمحور تعريف التنافسية للمؤسسات حول قدرتها على تلبية رغبات المستهلكين المختلفة،وذلك من خلال توفير سلع و خدمات ذات جودة جيدة . تستطيع من خلالها النفاذ إلى الأسواق الدولية[1] .

ــ وتعرّف التنافسية على صعيد المؤسسة[2] بأنها القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات و خدمات بشكل أكثر كفاءة و فعالية من المنافسين الآخرين في السوق الدولية،مما يعني نجاحا مستمرا لهذه الشركة على الصعيد العالمي في ظل غياب الدعم والحماية من قبل الحكومة، ويتم ذلك من خلال رفع إنتاجية عوامل الإنتاج الموظفة في العملية الإنتاجية (العمل ، رأس المال ،التكنولوجيا).ويعد تلبية حاجات الطلب المحلي المتطور(المعتمد على الجودة) خطوة أساسية في تحقيق القدرة على تلبية الطلب العالمي والمنافسة دوليا .

وهذا التعريف أكثر إتساعا من الأول ، نظرا لإحاطته بجميع العوامل المؤثرة على التنافسية .

ــ وتعرّف التنافسية من وجهة نظر أخرى على أنها قدرة أو استطاعة المؤسسة على الحفاظ على استمرارية متحصلاتها عبر الزمن ،أو زيادة حصتها السوقية و متحصلاتها بشكل قابل للاستمرار، بمعنى تحقيق ذلك من خلال إتباع إستراتيجيات تركز على التنافس إما في جانب النفقات أو في جانب الإختلاف أو تميز المنتج .

وهذا التعريف يعطي مفهوما آخر للتنافسية ترتكز خاصة على عامل الزمن والحصة السوقية والتنافس من خلال تدنية النفقات أو التكاليف وتميز المنتوج.

– لقد تعددت و تشعبت مفهوم التنافسية على هذا المستوى، إلا أنها كلها تصب في التعريف البريطاني للتنافسية الذي ينص على أنها " القدرة على إنتاج السلع و الخدمات بالنوعية الجيدة و السعر المناسب و في الوقت المناسب، و هذا يعني تلبية حاجات المستهلكين بشكل أكثر كفاءة من المنشأة الأخرى"[3].

---

[1]– وديع محمد عدنان، " القدرة التنافسية و قياسها – بحوث و دراسات و مناقشات"، المعهد العربي للتخطيط ، الكويت ، 2001.

[2]– تعريف وارد من فريق التنافسية الأردني.

[3]– وديع محمد عدنان، مرجع سابق، ص 10

2- مؤشرات قياس تنافسية المؤسسات

من خلال التعاريف التي سردناها لمفهوم التنافسية يبدو جليا أن هذا المفهوم يتطابق ويتوافق على مستوى المؤسسة، إذ أن المؤسسة ذات الربحية القليلة ليست في الحقيقة مؤسسة تنافسية، هذا من جهة، و من جهة أخرى فإن المؤسسة لا تكون تنافسية إذا كانت تكلفة إنتاجها البسيطة تتجاوز سعر منتوجاتها في السوق، و هذا إن دل على شيء فإنما يدل على أن موارد المؤسسة سيئة التخصيص، و أن ثروتها تتجه نحو الانخفاض و التبدد، و ضمن فرع النشاط المعين ذي منتجات متجانسة يمكن للمؤسسات أن تكون قليلة الربحية، لأن تكلفة إنتاجها المتوسطة أعلى من تكلفة منافسيها في السوق، و ربما العلة في ذلك أن إنتاجيتها أضعف أو أن عناصر الإنتاج تتميز بتكلفة أكبر أو للسببين معا.

و يقدم **AUSTIN** [1] نموذجا لتحليل الصناعة وتنافسية المؤسسة من خلال القوى الخمسة المؤثرة على تلك التنافسية (هذا النموذج يشبه تقريبا نموذج القوى الخمسة الذي سنتطرق إليه في المبحث الثاني)إذ يشكل هذا النموذج عنصرا هاما في السياسة الصناعية والتنافسية على مستوى المؤسسة ،وجاذبية منتجات المؤسسة ما يمكن أن تعكس الفعالية في استعمال الموارد، وعلى الخصوص في مجال البحث والتطوير. لهذا فإن الربحية وتكلفة الصنع والإنتاجية من السوق تشكل جميعا مؤشرات للتنافسية على مستوى المؤسسة .

ـــ أ ـــ الربحية: يلعب مؤشر الربحية دورا كبيرا في تحديد وتطوير تنافسية المؤسسات فإذا كانت المؤسسة تعمل على تعظيم أرباحها،أي أنها لا تتنازل بأي شكل من الأشكال عن الربح لمجرد غرض رفع حصتها من السوق، و لكن يمكن أن تكون تنافسية في سوق يتجه برمته نحو التراجع ، وفي هذه الحالة فإن تنافسيتها الحالية لن تكون ضامنة لربحيتها المستقبلية.

وإذا كانت ربحية المؤسسة الراغبة البقاء في السوق ، فينبغي أن تمتد إلى فترة من الزمن فإن القيمة الحالية لأرباح المؤسسة تتعلق بالقيمة السوقية لها.

من خلال هذا المؤشر يمكن القول أن أداء المؤسسات يتوقف على المنافع المستقبلية للمؤسسة (الربحية) التي بدورها تعتمد هي الأخرى على إنتاجيتها النسبية وتكلفة عوامل إنتاجها، وكذلك أيضا على الجاذبية النسبية لمنتجاتها على امتداد فترة طويلة وعلى إنفاقها الحالي على البحث والتطوير الذي أصبح شغل ومحل اهتمام الخبراء وذوي الاختصاص.

ـــ ب ـــ تكلفة الصنع : حسب الأدبيات الإقتصادية فإنه من المنطقي القول أن أي مؤسسة لاتعتبر تنافسية إذا كانت تكلفة الصنع المتوسطة تتجاوز سعر منتجاتها في الأسواق، و يرجع ذلك لسببين هامين هما: إما لانخفاض إنتاجيتها، أو أن عوامل الإنتاج مكلفة كثيرا، أو لسببين معا. فالإنتاجية الضعيفة تفسيرها يكمن في أن تسييرها تسيير غير فعال هذا من جهة قطاع النشاط ذو منتجات متنوعة و مختلفة، أما من جهة قطاع النشاط ذو

[1]- نبيل مرسي خليل، " الميزة التنافسية في مجال الأعمال"، مركز الإسكندرية للكتاب، 1998،ص 75 – 78.

الرئيسية. تلجأ هذه المؤسسات إلى التنافسية قصد تحسين أداءها سواء من جانب الكفاءة أو الفعالية، و لا يعتبر نجاح إحدى المؤسسات العاملة في دولة ما[1] مقياسا على القدرة التنافسية للدولة[2] حيث يمكن أن يعزى نجاح مؤسسة واحدة إلى عوامل استثنائية لا تسهل محاكاتها في الشركات الأخرى أو على صعيد القطاع أو الدولة. و لهذا كان لابد من التركيز على قدرة تنافسية صناعية معينة، و كافة النشاطات المتعلقة و المرتبطة بها، إذ أن نجاح مجموعة من المؤسسات المكملة لبعضها البعض في تحقيق ميزة تنافسية، دليل على وجود عوامل قوة في الصناعة، (القطاع) ككل.

و عند الحديث عن قطاع صناعي ما، فنقصد بذلك مثلا: صناعة الدوائر المتكاملة أو أشباه الموصلات بدلا من صناعة الإلكترونيات. إذن و حسب هذه المقدمة ماذا يقصد بتنافسية قطاع النشاط الاقتصادي أو تنافسية قطاع الصناعة؟

وقبل ذلك فلا باس من سرد مراحل هذا المبحث الذي احتوى على مطلبين ،احدهما تناول تعريف التنافسية على هذا الصعيد و مؤشراته التي من خلالها ستظهر التنافسية لM.PORTER بالتحليل و البيان وكيف ان هذا النموذج استطاع ان يؤثر على اداء المؤسسات تأثيرا حقيقيا ،لنختمه بأهم الانتقادات الموجهة الى هذا النموذج.

المطلب الأول: تعاريف تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي و مؤشرات قياسه

1- تعريف تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي

تعني التنافسية لقطاع ما قدرة المؤسسات المنتمية لنفس القطاع الصناعي في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية، دون الاعتماد على الدعم و الحماية الحكومية، و هذا ما يؤدي إلى تميز تلك الدولة في هذه الصناعة.

2-مؤشرات قياس النشاط الاقتصادي[3]

يمكن حساب مقاييس التنافسية على مستوى فرع النشاط ، عندما تكون المعطيات عن المؤسسات التي تشكله كافية، إذ أن هذه المقاييس مجرد متوسطات، و قد لا تعكس أحيانا أوضاع مؤسسة معينة ضمن الفرع المدروس. إن إجراء تحليل التنافسية على مستوى قطاع النشاط يشترط أن تكون المتوسطات على هذا المستوى ذات معنى و فوارق مؤسسات القطاع محدودة، و السبب في ذلك هو وجود تفسيرات عديدة مثل توليفة المنتجات، عوامل الإنتاج، عمر المؤسسة، الحجم، الظروف التاريخية...الخ.

---

[1]-Groupe des chercheurs," Competetilivenss team ", Jordan,2002, p 1.

[2]- سيتم التعرض إليها في الفصل الثالث

[3] - وديع محمد عدنان، " القدرة التنافسية و قياسها"، المعهد العربي للتخطيط، الكويت،2002 ص 13، 14، 15.

و إذ أريد تقييم تنافسية المشروع في السوق المحلية أو الإقليمية بالقياس إلى المشروعات المحلية أو الإقليمية، فإن تقييم تنافسية فرع النشاط يتم بالمقارنة مع فرع النشاط المماثل لإقليم آخر أو بلد آخر الذي يتم معه التبادل. إن فرع النشاط التنافسي يتضمن مشروعات تنافسية إقليميا و دوليا، أي تلك التي تحقق أرباحا منتظمة في سوق حرة.

و تجدر الإشارة إلى ملاحظة قيمة أن كون غالبية مقاييس المؤسسات تنطبق على تنافسية النشاط، أي أن كل مؤشرات تنافسية المؤسسات. و التي تطرقنا إليها في المبحث الأول قد نجدها في مؤشرات قطاع النشاط بشكل غير مباشر أحيانا، إذ أن فرع النشاط الذي يحقق بشكل مستديم مردودا متوسطا أو فوق المتوسط على الرغم من المنافسة الحرة من الموردين الأجانب، يمكن أن يعتبر تنافسيا إذا تم إجراء التصحيحات اللازمة.

سنرى في هذا المبحث كيف أن مؤشرات قطاع النشاط تؤثر تأثيرا إيجابيا على أداء المؤسسات من كل الجوانب و على مردوديتها.

أ- مؤشرات التكاليف الإنتاجية[1]

يكون فرع النشاط تنافسيا إذا كانت الإنتاجية الكلية للعوامل (PTF) فيه مساوية أو أعلى منها لدى المشروعات الأجنبية المزاحمة، أو كان مستوى تكاليف الوحدة بالمتوسط يساوي أو يقل عن تكاليف الوحدة للمزاحمين الأجانب.

و يستعمل لهذا الغرض مؤشر إنتاجية اليد العاملة أو ما يعرف بـــــ " التكلفة الوحدوية لليد العاملة CUMO"، و يحسب هذا المؤشر(دليل تنافسية اليد العاملة) لفرع النشاط **i** في البلد**j** في الفترة **t** بواسطة المعادلة التالية:

$$_2 CUMO_{ijt} = \frac{W_{ijt} \times R_{jt}}{\left(\frac{Q}{L}\right)_{ijt}}$$

حيث تمثل:

$\mathbf{W_{ijt}}$: معدل أجر الساعة في فرع النشاط أو البلد **j** في خلال الفترة **t**

$\mathbf{R_{jt}}$: معدل سعر الصرف للدولار الأمريكي بعملة البلد **j** في خلال الفترة **t**

$\mathbf{(Q/L)_{ijt}}$: الإنتاج الساعي في فرع النشاط **i** و البلد **j** في خلال الفترة **t**

و من خلال المعادلة نحسب التكلفة الوحدية لليد العاملة النسبية مع البلد **K**

---

[1]- وديع محمد عدنان، مرجع سابق ،ص 14.

[2]- وديع محمد عدنان، مرجع سابق، ص 14.

$$CUMOR_{ijkt} = \frac{CUMO_{ijt}}{CUMO_{ikt}}$$

و يمكن أن ترتفع **CUMO** للبلد **j** بالنسبة إلى مثيلاتها للبلدان الأجنبية لسبب أو أكثر مما يلي:

- ارتفاع معدل الأجور و الرواتب بشكل أسرع مما يجري في الخارج .
- ارتفاع إنتاجية اليد العاملة بسرعة أقل من الخارج .
- ارتفاع قيمة العملة المحلية بالقياس مع عملات البلدان الأخرى .

عند استعمال لمؤشر التكلفة الوحدية يطرح مشكل رئيسي، يتمثل في ارتفاع التكلفة الوحدية النسبية بسبب ارتفاع في الأجور أو في زيادة سعر الصرف، يكون أحيانا مرغوب فيه إذا كان يؤدي إلى الزيادة في صادرات البلد، أو قيمتها في البلدان الأجنبية أو بزيادة تكلفة " العدول" للعمال بالبلد، أو أن تنخفض التكلفة الوحدية للبلد بالمقارنة مع تكلفة شركاءه التجاريين، و هذا التراجع يمكن أن يستلزم تحسينات في الإنتاجية أو هبوطا في الأجور أو حفظا للعملة.

إن الاعتقاد السائد حتى سنوات الثمانينات أن فكرة التنافسية الدولية تتوقف على مؤشر أو عامل أسعار التصدير التي هي دالة أساسا في تكلفة عوامل الإنتاج الصناعي الوحدوية و على الخصوص الأجور، لذلك رأى العديد من الاقتصاديين أنه لتحسين أداء المؤسسات الناجم عن التنافسية الدولية، الالتزام بالتوصيات التالية:

- إجراءات مستندة أساسا على التكلفة الأجرية و إنتاجية القوى العاملة و في بعض الأحيان التكلفة الأجرية فقط، كما هو الحال في الجزائر حيث طلب مؤخرا من صندوق النقد الدولي من بعض المؤسسات بعدم الزيادة في أجور العمال حفاظا على التكلفة الأجرية.
- إمكانية تحقيق مكاسب في التنافسية من خلال خفض قيمة العملة. لكن هذه الرؤية وجهت لها انتقادات بناءا على تجربة ألمانيا و اليابان فقد عرفتا ارتفاع في **CUMOR** و توسع في حصصهما في السوق الدولية في آن واحد، و ذلك راجع إلى أن تكلفة اليد العاملة لم تشكل القسم الأكبر من التكلفة الإجمالية. و لكن خبرة البلدين تتوافق مع تزايد الطلب الخارجي على صادراتهما، و بذلك نشأ توازن جديد برفع سعر الصرف و الكميات المخصصة للتصدير الدولي، أما الانتقاد الثاني، فقد تكون تكلفة اليد العاملة لا تشكل إلا قسم صغير من تكلفة السلع و الخدمات، و بذلك يمكن القول مؤشر **CUMOR** قد لا يكون له أثر على سعر الصرف و من ثم على تنافسية القطاع.

ب – مؤشرات التجارة و الحصة من السوق الدولية

يعتبر الميزان التجاري و كذلك الحصة من السوق أهم المؤشرات لقياس قطاع النشاط، و على هذا الأساس فإن قطاع النشاط قد يفقد أو يخسر جزءا من تنافسيته عندما تتناقص حصته من الصادرات الوطنية الكلية، أو أن حصته من الواردات تتزايد لسلعة معينة كما أن قطاع النشاط يفقد تنافسيته عندما تناقص حصته من الصادرات

الدولية الإجمالية لسلعة معينة، أو أن تتصاعد حصته من الواردات الدولية، أخذا بعين الاعتبار حصة البلد المعني في التجارة الدولية.

ج – الميزة النسبية الظاهرة

ظهر هذا المؤشر في كتابات **PORTER** و المسمى بـــــ الميزة النسبية الظاهرة (RCA) (**revealed comparative advantage**)[1] و يمكن حسابه لبلد ما **j** لمجموعة منتجات أو فرع نشاط **i** على الشكل التالي:

$$RCA_{ij} = \frac{\text{(الصادرات الكلية للبلد j) / (صادرات المنتج i للبلد j)}}{\text{(الصادرات الدولية الكلية) / (الصادرات الدولية للمنتج i)}}$$

- إذا كان RCA_{ij} أكبر من الوحدة فإن البلد **j** يمتلك ميزة نسبية ظاهرة للمنتج **i**.
- و تجدر الإشارة إلى أن البلد الذي تكون فيه RCA جيدة، فقد يكون أكثر أو أقل إنتاجية من الفروع المناظرة لها من الخارج،أو أن معدل إنتاجيتها أكثر سرعة أو أكثر بطئا.
- يرى PORTER(1990)أن نمو الدخل الفردي تابع بشكل كبير لارتفاع الإنتاجية و لكن ذلك لا يتسنى إلا من خلال الابتكار و الإبداع، إذ أن البلد الذي يتمتع بمنظومة ابتكار أكثر قوة ينتفع بمعدلات إنتاجيته أكثر ارتفاعا، و بالتالي بميزة مطلقة على البلدان ذات المنظومة الأضعف.

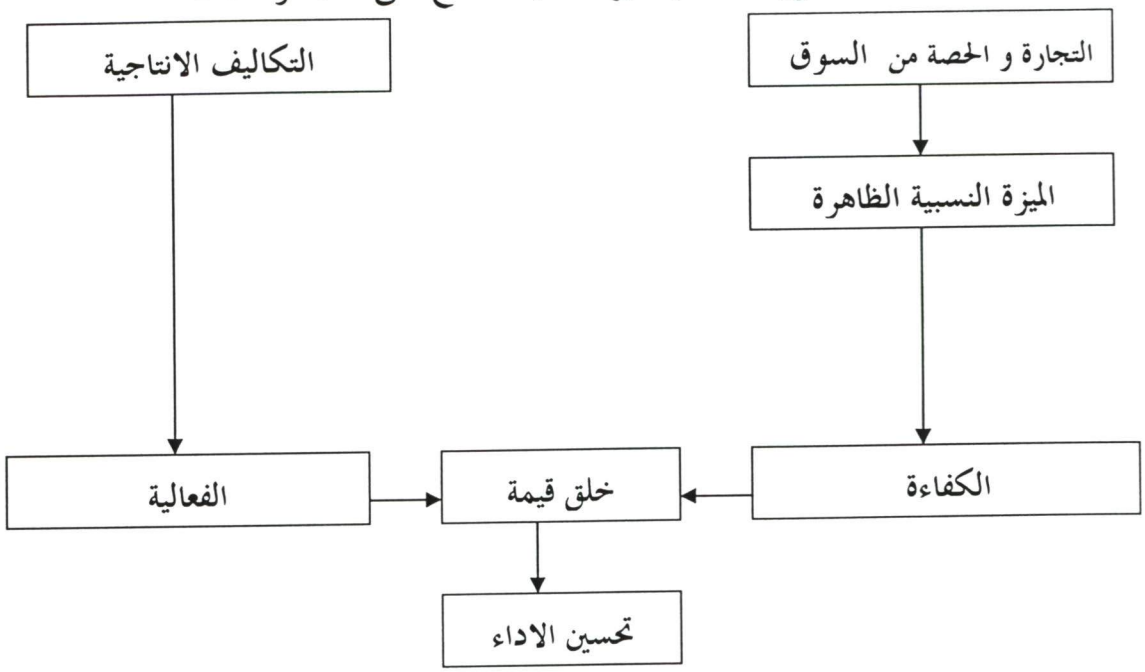
و هذا ما أكده بعض المتخصصون في التنمية الاقتصادية إلى أن الابتكار في العمليات و كذلك في المنتجات يحدث أكثر على مستوى قطاعات النشاطات، إذ أن منظومات الابتكار تشكل مجموعات من المشروعات أو المعاهد خارج السوق التي تمارس فعلها معا بهدف تراكم المعارف.

ملاحظة: هناك العديد من مؤشرات التنافسية، و بعض الدراسات تقتصر على عدد محدود من العوامل كأسعار الصرف الحقيقية، قيمة وحدة التصدير للسلع المصنعة ،السعر النسبي للسلع...الخ.

الشكل التالي يوضح الآثار المترتبة لتنافسية القطاع على اداء المؤسسات:

[1]- Donald G. Mc fedridge, op.cit, p 17.

شكل(04-02):تاثير تنافسية القطاع على اداء المؤسسات



المصدر:إعداد الطالب

يتضح من خلال الشكل ان تجمع المؤسسات في قطاع اقتصادي واحد من شانه ان يرفع من تنافسية هذا لقطاع ، وهذا الأثر الايجابي يتعدى مفعوله إلى اداء مؤسسات القطاع ، اذ نلاحظ من خلال الشكل انه كلما تناقص مؤشر التكاليف الإنتاجية للقطاع ازداد الأداء والعكس صحيح ،لان التكاليف الإنتاجية (اليد العاملة ، التقدم التكنولوجي ، رأس المال ...) هي في حقيقة الامر تكاليف تعمل المؤسسات على تدنينها ومقارنتها مع المنافسين الآخرين ،أما مؤشر التجارة والحصة من السوق الدولية فانه كلما زادت حصة الصادرات الدولية للمؤسسات كلما ارتفع وتحسن اداء هذه المؤسسات ، وذلك من خلال الأرباح والعوائد التي ستجنيها من هذه العملية وتثبيت مكانتها في السوق الدولية ، حيث يوضح الشكل مدى ارتباط اداء المؤسسات بمؤشر التجارة والحصة من السوق.

المطلب الثاني: نموذج القوى الخمسة لتنافسية قطاع النشاط الاقتصادي لـــ PORTER

قدم "مايكل بورتر" M .PORTER الأستاذ و الباحث في جامعة هارفر،

و ضمن دراسات لمؤشرات البيئة الخارجية على تنافسية المؤسسة في إطار تحليله لهيكل الصناعة بالدول المتقدمة تحليلا هيكليا لقطاعات النشاط المختلفة و قوى المنافسة الفاعلة فيها،و المحددة لجاذبيتها و ربحيتها ضمن ما أصبح يعرف بـــ "نموذج قوى المنافسة لبورتر" إذ يرى أن جاذبية القطاع هي المحدد الرئيسي لمردودية أية مؤسسة، إضافة إلى الوضعية التنافسية النسبية

"la position concurrentielle relative" لمؤسسة ما في إزاء منافسيها فيه، و على هذا الأساس فإن هيكل القطاع يمارس تأثيرا كبيرا على تحديد قواعد اللعبة التنافسية، و على الإستراتيجيات التي يمكن للمؤسسة تبنيها، و من هذا المنطلق تتجه نحو تحسين أداءها و الرفع من مردوديتها.

هذه القوى التي تحكم المنافسة قدمها PORTER [1] ضمن خمسة أقسام كما يلي:

1- شدة المزاحمة ما بين المتنافسين داخل الصناعة

تمثل المزاحمة بين المنافسين محور و مركز القوى التي تساهم في تحديد مدى جاذبية الصناعة و تنشأ من كون كل متنافس أو عدة متنافسين يشعرون بضرورة تحسين أداء مؤسساتهم من خلال تحسين وضعيتهم التنافسية، فتبدأ تحركاتهم تظهر أو تخلق آثار على بقية المتنافسين، إما أن تكون إيجابية فتحسن من وضعية القطاع أو سلبية تؤدي به إلى التدهور، كما هو معروف في "الحروب السعرية"[2] التي قد تؤدي في بعض الأحيان إلى عجز بعض المؤسسات على تغطية تكاليفها الثابتة هناك أربعة عوامل بارزة من شأنها أن تحدد المزاحمة بين المنافسين هي:

أ- **نمو الصناعة:** إذا كانت صناعة ما تنمو بسرعة، فهذا يعني أن النمو السريع يقدم فرصة لكل مؤسسة في قطاع الصناعة، لاقتسام الأرباح الناتجة باعتبارها مصدرا لتحقيق نجاح محتمل و أداء جيد و غير محدود، و على العكس إذا كانت صناعة ما تنمو بشكل بطيء فإن هذا سيؤثر سلبا على مردودية القطاع.

ب- **التكاليف الثابتة:** تؤثر التكاليف الثابتة تأثيرا لا يستهان به على أداء المؤسسات، خاصة إذا كانت مرتفعة، فإن ذلك سيدفع المؤسسات إلى الزيادة في طاقتها الإنتاجية، مما يؤثر سلبا على الأسعار، و هذا في حالة وجود قدرات إنتاجية فائضا، كما قد يقع في مؤسسات خطوط الطيران، إذ يضطر المديرون إلى تخفيض الأسعار(أسعار التذاكر) و تقدم كافة المغريات و إتباع تحركات تنافسيه أخرى بغرض جذب أكبر عدد من المسافرين، و ذلك على الرغم من تدهور أداء النشاط الكلي.

ج- **درجة تمركز المنافسين:** إن اشتداد حدة المنافسة بين المتنافسين قد يؤدي إلى زيادة عددهم مما يؤثر على استقرارية القطاع، أما في حالة وجود عدد محدد من المتنافسين فباستطاعة المؤسسات الكبرى فرض تقاليد خاصة للمنافسة و تحديد أسعار موجودة للقطاع، كما هو الشأن في قطاع الأشغال الكبرى كإنجاز الجسور و المطارات، بحيث لا يتوقع حدوث مفاجآت كبيرة نظرا لقلة المنافسين.

د- **تميز المنتوج:** يعد تميز المنتوج من أكثر العوامل أهمية عند تحديد شدة المزاحمة بين المنافسين فإذا وجد منتوج موضوع المنافسة يعد من الضروريات الأساسية للزبون، فحتما سيتركز اختياره على مدى ملائمة السعر و جودة الخدمة المقدمة، و هو ما سيفتح المنافسة على مصرعيها خاصة على مستوى الأسعار، أما في

---

[1]- M. PORTER, " l'avantage concurrentiel", op.cit , p 15.
[2]- BIENAYNÉ A," principes de concurrence", Economica , Paris,1998, p 156 - 157

حالة عدم وجود منتوج مميز (منتوج موحد) فإن ذلك سيؤدي حتما إلى تصعيد للحروب السعرية المفضية إلى تدهور القطاع برمته.

و بناءا على هذه الأخيرة فإن توفر ربحية أكبر لمعظم المنافسين في الصناعة يرتبط بمدى تميز هذه الصناعة بنمو مرتفع و درجة تمركز عالية للمؤسسات المشاركة فضلا عن تكاليف ثابتة نسبية أقل و مدى واسع لإمكانية تميز المنتج.

2- تهديد دخول متنافسين محتملين

إن تحليل هيكل الصناعة يأخذ بعين الاعتبار حتى الداخلين المحتملين و ما قد يحمله معه من قدرات جديدة و موارد وفيرة مع الرغبة في امتلاك حصة في السوق و ما ينتج عنه انخفاض في أسعار العرض و ارتفاع في تكلفة المؤسسات المتواجدة إلى تقليص لمرد وديتها، لذا فإن على المتنافسين الحاليين إقامة حواجز الدخول المرتفعة لضمان الربحية و من ثم تحقيق الصناعة إلى عوائد مرتفعة على المدى الطويل، هذه الحواجز يمكن تلخيصها في العوامل التالية:

أ- **اقتصاديات الحجم**: من خلال هذه السياسة ستعرف تكلفة الوحدات المنجزة تخفيضات من خلال زيادة حجم الإنتاج، و هذا ما سيضع حاجزا أمام الداخلين الجدد لعدم قدرتهم على تحمل مخاطر الانطلاق بحجم كبير من قبل المنافسين الموجودين، إضافة إلى هذه السياسة هناك حاجز آخر يقف أمام المنافسين المحتملين و هو التموقع الجيد في السوق و التحكم في وسائل الإنتاج و امتلاك تكنولوجية المنتج و التمتع بالخبرة.

ب- **تميز المنتجات**[1]: إن كسب الداخلون الجدد ولاء و وفاء زبائن القطاع لمنتجات معينة بفضل صمعتها و تميز علاماتها و مواصفاتها لا يعني بالضرورة كسب القطاع و السيطرة على السوق، فكثيرا ما يواجه هؤلاء خسائر خاصة عند الانطلاق و أن الاستثمارات اللازمة لتأسيس علامة مميزة مثلا سوف لن يكون لها أية قيمة متبقية في حالة ما إذا أدى الدخول إلى خسارة كما هو الحال في قطاع العطور و المصارف.

ج- **النفاد إلى قنوات التوزيع**: تكون المؤسسات في مأمن من دخول منافسين جدد إذا كانت تملك و تسيطر على قنوات التوزيع و تصريف المنتجات، الأمر الذي يؤدي بهؤلاء المنافسين الجدد التفاوض مع هذه المؤسسات لاستخدام هذه القنوات، و كلما كانت قنوات التوزيع ضيقة كلما استحوذ عليها المتنافسين المتواجدين بالقطاع و كان الدخول إليها أمرا مكلفا قد يجلب معه مخاطر كبيرة.

---

[1]- نبيل مرسي خليل، مرجع سابق، ص 69.

د- **سياسة الحكومة:** تلعب الحكومات دورا كبيرا في الحد من دخول قطاعات معينة من النشاطات، و ذلك بسن قوانين و تشريعات من جهة، أو دخولها كطرف متعامل داخل القطاع إما بصفة زبون، كقطاع التجهيزات العسكرية و هو موجود بكثرة في الدول النامية.

3- تهديد دخول سلعة جديدة

هناك قوى أخرى محورية لتحديد جاذبية الصناعة حيث توجد مؤسسات تقدم بدائل تحل محل منتجات أو خدمات الصناعة، و تؤثر تأثيرا جزئيا في النشاط الإستراتيجي لمؤسسة ما، فمثلا لو أخذنا على سبيل المثال قطاع المشروبات الغازية، فإن العبوات البلاستيكية يمكن أن تكون بديل للقارورات الزجاجية أو لعبوات الألمنيوم، و هناك يدخل عامل آخر هو عامل الجودة و التكلفة، و تصبح المؤسسات العاملة في القطاع من خلال هذه السياسة في حالة حرب مع المؤسسات أو القطاعات التي تطرح منتجات بديلة، فقد تأثر المواد البديلة ليس فقط على أرباح المؤسسات في الفترات العادية، و إنما تقلص أيضا حتى على الأرباح الزائدة في قنوات التوسط، و من ثم على أداءها. إذن سيصبح على هذه المؤسسات السعي نحو تحركات جماعية و إذا لم تفلح التحركات الفردية، و تأخذ شكل إشهار جماعي مكثف و تنسيق موحد مع الموزعين لضمان إنسياب أكبر للمنتوج، أو حتى على مستوى وضع حواجز للدخول أمام هذه المنتجات[1].

4- القوة التفاوضية للمشترين

لا ينبغي إهمال هذه القوة الآتية من الزبائن، فقد تشكل بدورها تهديدا حقيقيا على أداء المؤسسات (أداء القطاع) ، ذلك أن منطق الزبائن فرض أسعار منخفضة مع الرغبة في الحصول على خدمات واسعة و جودة ممتازة ، الشيء الذي سيؤثر سلبا على مردودية القطاع و جاذبيته و أداءه و تحقق قوة مساومة الزبائن من خلال الشروط التالية:

- أن تمثل الكميات المشتراة من القطاع جزءا هاما من تكاليف الزبائن، أو من مشترياتهم بحيث يكونون أكثر حساسية للسعر[2] .
- أن تكون نفقات انصرافهم إلى منتجات بديلة ضعيفة.
- أن تكون لديهم المعلومات الكافية عن الأسعار و التكاليف الحقيقية للسوق. و على العموم فإن قوة مساومة الزبائن لا يجب الاستهانة بها، و من الضروري إدخالها في حسابات و قرارات المؤسسات الإستراتيجية لما لها تأثير فعال على أداءها.

---

[1]- نبيل مرسي خليل، مرجع سابق ، ص 70.

[2]- نبيل مرسي خليل، مرجع سابق ، ص 70- 71 .

5- القوة التفاوضية للموردين

إن قوة مساومة الموردين شأنها شأن سابقتها الأولى، فقد تشكل هذه أيضا تهديدا حقيقيا على أداء المؤسسات (القطاع) ، فتقلص من مردوديته عن طريق الضغط الذي يمارسونه. إما برفع الأسعار أو بتبدينة مستويات الجودة للمواد التي يبيعونها و تزداد خطورة هذا التهديد في حالة عجز القطاع إدماج ارتفاع التكاليف، فمثلا لرفع الموردين مواد التعبئة في قطاع المشروبات الغازية، فإن ذلك لا يؤثر على مردودية القطاع، و إنما سيؤدي بالعديد من المؤسسات إلى الخروج من السوق، خاصة في ظل انعدام و جود بدائل لمواد التعبئة المستعملة.

و تزداد خطورة الموقف خاصة مع توفر الشروط التالية:

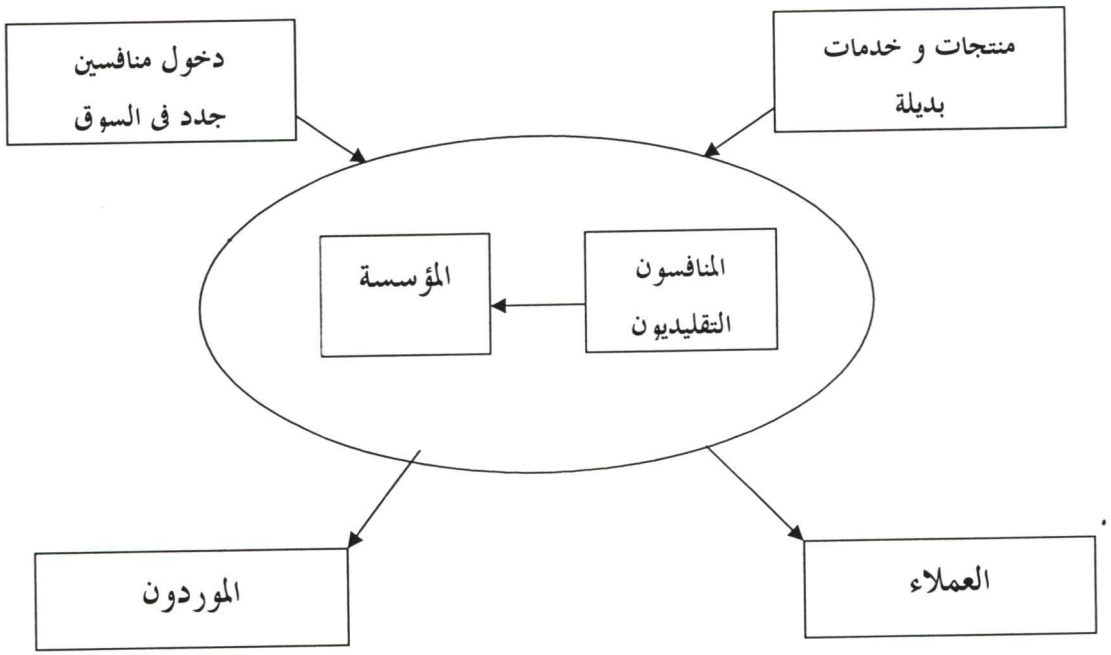
- ✓ أن تشكل منتوجاتهم عنصرا مهما ضمن وسائل إنتاج زبائنها.
- ✓ أن يكون لديهم زبائن مهمين خارج القطاع.
- ✓ أن تكون منتوجات ذات جودة عالية.

إن قوة مساومة الموردين يمكن أن تتغير عبر الزمن، أو بفعل من المؤسسات العامة في القطاع بإنتاجها لسياسات و إستراتيجيات معنية.

-يمكن للمؤسسة ان تحصل على ميزة تنافسية في حالة تطبيقها لهذا النموذج ، حيث يوضح الشكل التالى مجموعة القوى الخمسة التى تؤثر على تنافسية المؤسسة، ومن ثم على ادائها [1]

[1]- سونيا محمد البكري ، "نظم المعلومات الادارية "، الإشعاع للنشر ، 1997،ص219

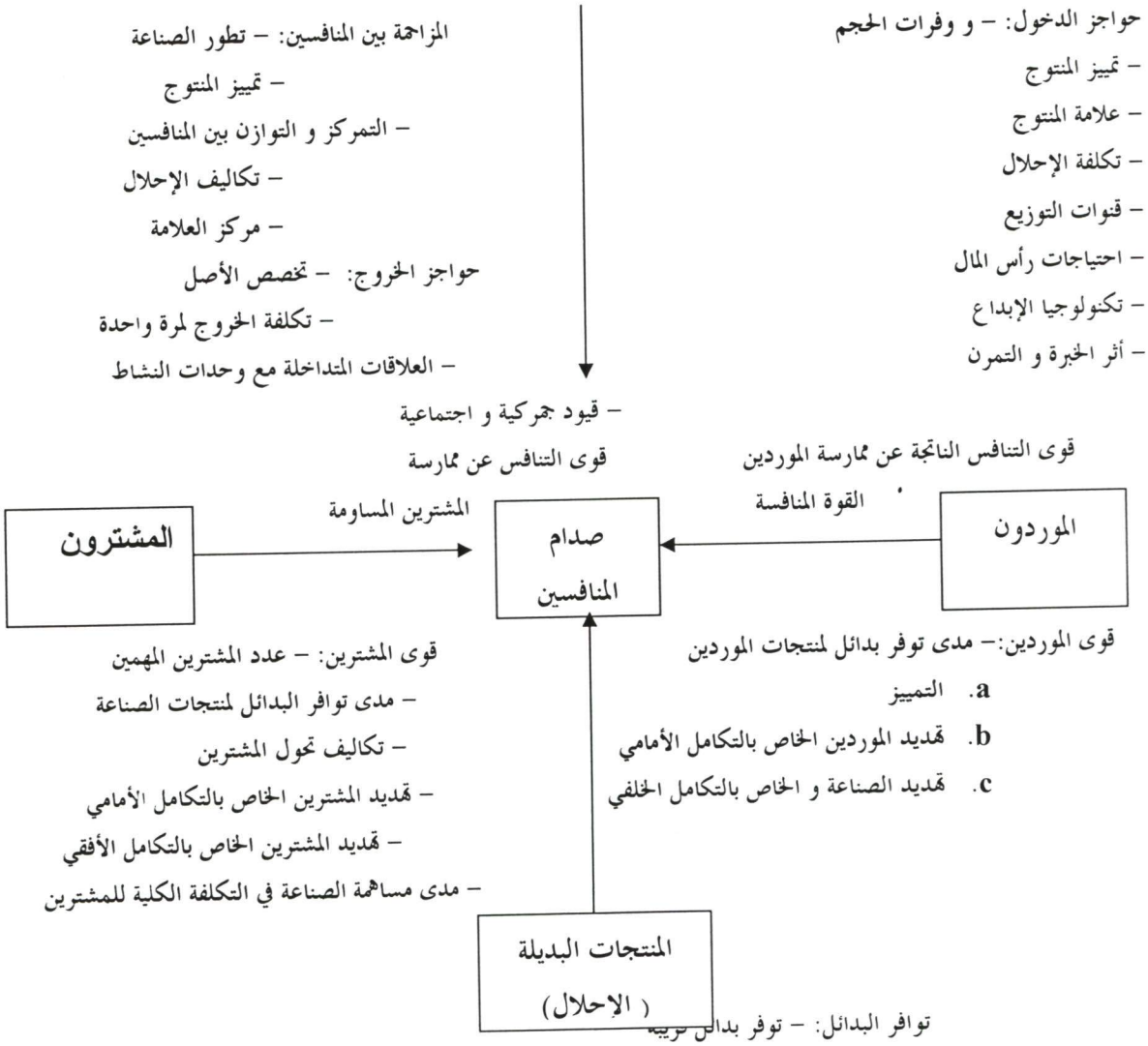
شكل (**05-02**): تأثير القوى التنافسية على أداء المؤسسات



المصدر:سونيا محمد البكري،"نظم المعلومات الإدارية"،الإشعاع للنشر ،**1997**،ص**219**

الشكل التالي يبين نموذج قوة التنافس الخمس[1].

شكل (06-02):نموذج القوى الخمس لتطبيق إستراتيجية التكلفة



المصدر: مرسي خليل نبيل، "الميزة التنافسية في مجال الصناعة"، مركز الإسكندرية للكتاب، **1998**، ص **64**.

– وفي الأخير يمكن القول ان نموذج" بورتر " تعرض إلى مجموعة من الانتقادات نوجزها في النقاط التالية :[2]

[1] - مرسي خليل نبيل، "الميزة التنافسية في مجال الصناعة"، مركز الإسكندرية للكتاب، 1998، ص 64.

[2] -FREDERIC LEROY , " les strategies de l'entreprise" , 2eme edition , dunod , Paris,2004,p21.

- إغفال النموذج دور الدولة وتأثيرها ، اذ ان هذه الاخيرة تمارس سلطة تنظيم الضرائب والرسوم وحقوق العمل... وتعتبر الدولة الشريك الاول او الزبون ن المهم للمؤسسات من حيث الدور التنافسي الذى تنشط فيه (الاتصالات، النقل ...) ، وتؤثر الدولة أيضا على المناخ التنافسي من خلال حماية المنافسة ومنع الاحتكار ،وذلك عن طريق سنها قوانين و تشريعات للغاية المذكورة ،و عموما سوف نفصل في هذا الموضوع في المباحث الآتية .

- أهمل النموذج تعاون و تحالف المتنافسين فيما بينهم ،اذ انه يركز على المنافسة و يهمل إستراتيجية التعاون بين المتنافسين لأنه بمقدور هؤلاء تطوير مجموعة من المنتجات بواسطة تقسيم تكاليف الإنتاج بغرض تخفيض الأسعار ، ومن ثم تتضرر المنافسة بواسطة دخول أجانب (منافسين محتملين) في المعركة التنافسية .

-في الواقع نموذج القوى الخمسة لبور تر يركز فقط على اقتصاديات الدول المتقدمة ويهمل اقتصاديات الدول النامية ، مما يقلص من محدودية هذا النموذج واقتصاره فقط على الدول المتقدمة .

- محدودية القطاع والإمكانيات الحقيقية (القدرات) للمؤسسات : بمعنى ان بعض المؤسسات التى تنشط ضمن هذا القطاع قد تملك مؤهلات وقدرات كبيرة ، ولكن لاتستطيع استغلالها نظرا لصغر حجم القطاع ،مما يؤثر على مردودية هذه المؤسسة ومن ثم على مردودية القطاع ككل ، وعليه فمن الواجب الأخذ بعين الاعتبار قدرات المؤسسات الحقيقية لأجل استخدامها في البنية القطاعية la structure sectorielle .

-أيضا نجد ان نظرية الموارد والكفاءات بعيدة نسبيا على نموذج بورتر ، اذ تركز الميزة التنافسية لهذه النظرية على امتلاك الكفاءات المفتاحة التى تسمح للمؤسسات بتميز منافسيها وتحويل البيئة إلى بيئة تنافسية [1]

خلاصة

ان المؤسسات التى تتنافس في شكل قطاع او في شكل صناعة سوف يكون له الأثر في تحديد أماكن الضعف والخلل وأماكن القوة والفرص في الصناعة محليا او دوليا ، فعندما تتشكل الشركات ت والمؤسسات الداعمة والمرتبطة بها لتكون قوة صناعية متكاملة تتعاون فيها المؤسسات لتحقيق ربحية اعلي للجميع عن طريق خلق جو من المنافسة التى تؤدي إلى رفع الإنتاجية ، ومن ثم الرفع من ادائها من خلال تبادل المعارف والخبرات وفتح قنوات التوزيع وتبادل التكنولوجية التى ستكون موضوع المبحث الثالث .

المبحث الثالث: الإبداع التكنولوجي و تنافسية المؤسسات

يرى كثيرا من الاقتصاديين أن مصطلحات الإبداع التكنولوجي، الإنتاجية، التنافسية تخص الأنظمة الديناميكية، و لعل السبب في ذلك هو جدية السوق فكلما كان السوق يسير بطريقة جيدة كلما كان في

[1] - Frederic Leroy,op.cit , p22.

خطر، لأنه لا مكان للإبداع التكنولوجي. و لذلك من الضروري القول بأن الإبداع التكنولوجي قوة تحافظ على انفتاح الأنظمة التي تتجه نحو الانغلاق و إن تطوره مرهون بمدى توفير المؤسسات لمجموعة من الشروط و العوامل كالمناخ الملائم و مدى التجهيزات التي تقدمها المؤسسات لمبدعيها.

و تظهر أهمية الإبداع في كونه يعد من أهم مؤشرات قياس تنافسية المؤسسات باعتباره يعطي للمؤسسة القدرة التنافسية على مواجهة منافسيها على المستوى الجزئي، أما على المستوى الكلي فتظهر أهميته كأداة رئيسية للتطور الاقتصادي و تحقق التنمية الاقتصادية المستدامة.

و لهذا الغرض قسمنا هذا المبحث إلى مطلبين ،أولهما يعالج مفاهيم وتعريف الإبداع التكنولوجي (الخصائص ،المصادر،الآثار الاقتصادية)،و ثانيهما يدرس العلاقة الموجودة بين الإبداع التكنولوجي و التنافسية لكون المنافسة تعتمد في الوقت الراهن على الإبداع التكنولوجي والابتكار.

المطلب الأول: الإبداع التكنولوجي مفاهيم و تعريف

قبل التطرق إلى إعطاء تعريف الإبداع التكنولوجي، فلابد من التفريق بين الاختراع و الإبداع التكنولوجي، فكثيرا ما يقع الخلط بين هذين المصطلحين فيطلق على الاختراع و يراد به الإبداع التكنولوجي و العكس صحيح ، و حقيقة الأمر أن الاختراع يمكن أن يتجسد في فكرة جديدة، بينما الإبداع التكنولوجي هو تجسيد هذه الفكرة في الواقع و هو النهاية التجارية أو الصناعية للاختراع، و قد يكون الاختراع إيجاد بشيء جديد بينما الإبداع التكنولوجي هو الاختراع الذي يعود بالنفع و هو خطوة أكثر من الاختراع.

1- تعريف الإبداع التكنولوجي

استعمل مصطلح الإبداع التكنولوجي بمعنى الحديث لأول مرة من طرف الاقتصادي **SCHUMPETER JOSEF** سنة 1939 ، حيث عرفه على أنه:

" التغيير المنشأ و الضروري"[1].

- وعرفته منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية (**OCDE**) بأن: "الإبداعات التكنولوجية تغطي المنتوجات الجديدة و الأساليب الفنية الجديدة، و التغيرات التكنولوجية المهمة للمنتجات و الأساليب الفنية، و يكتمل الإبداع التكنولوجي يتم إدخاله إلى السوق أو استعماله في الإنتاج (إبداع الأساليب) ، فالإبداعات التكنولوجية تؤدي إلى تدخل كل أشكال النشاطات العملية التكنولوجية التنظيمية المالية و التجارية".

و هناك فرق بين المختصين[1] يعرفون الإبداع التكنولوجي بأنه عملية إنشاء الأفكار الجديدة و وضعها في الممارسة مؤكدا على أن أفضل الشركات هي التي تتواصل إلى الأفكار الخلاقة الإبداعية و من ثم تضعها في

[1]-RANDALL MORCK, YEUNG BERNARD," les déterminants économiques de l'innovation ",Canada, 2001, p01

الممارسة و هذا توسيع آخر في جعل الابتكار عملية متكاملة من الفكرة إلى المنتج (الممارسة) و من ثم إلى السوق (الميزة) ، و تأكيدا على رؤيته فإن(تشير ميرهون) في كتابه الأحداث أكد من ذلك في معادلته عن الابتكار:

الابتكار (الإبداع) = الميزة التنافسية

يمكن أن نعطي تعريف أخيرا يشمل كل الصيغ المذكورة آنفا، التعريف الذي جاء في كتاب "اقتصاد و تسيير الإبداع التكنولوجي" للأستاذ أوكيل محمد السعيد[2]

"الإبداع التكنولوجي يشير إلى تدرج يشمل التكنولوجيا في حد ذاتها، و كذلك كل دورة حياتها، التصميم، النشر، السوق، التحسين و التدهور، فالإبداع هو تدرج اقتصادي يدخل متغيرات مثل المردودية، التنافسية، الاستثمار...الخ، و هو أيضا تدرج اجتماعي يدخل ممثلين و فوائد تتباعد أو تتقارب، تمثيلات جماعية أو فردية الإبداع كذلك هو تدرج مؤسساتي يتم في برنامج أو داخل تنظيمات عمومية أو خاصة، التي يكون موضوع مفاوضات وأساليب قرار ".

2ـ خصائص الإبداع التكنولوجي

إن الإبداع هو نتائج لبحوث تقام على مستوى المؤسسات وعادة ما يخصص لها مبالغ معتبرة وهناك طريقتين مشهورتين لتمييز الإبداعات التكنولوجية ، الأولى تميز الإبداعات حسب طبيعتها، والثانية حسب درجتها (درجة المستوى التكنولوجي للإبداع التكنولوجي).

2-1- طبيعة الإبداع التكنولوجي: يمكن تصنيف الإبداع التكنولوجي حسب طبيعته إلى خمسة أنواع وهو تصنيف إقتصادي **SHUMPETER**:

- ـــ المنتجات الجديدة
- ـــ الأساليب الفنية الجديدة للإنتاج
- ـــ الأسواق الجديدة
- ـــ المصادر الجديدة للمواد الأولية
- ـــ الأشكال الجديدة للتنظيم

إلا أننا سنسلط الضوء على نوعين من الإبداع باعتبارهما يشملان كل الأصناف الخمسة المذكورة وهما: إبداع المنتج، إبداع الأسلوب الفني للتضييع.

---

[1]- عزاوي عمر، عجيلة محمد، "الإبداع كأسلوب لتحقيق الميزة التنافسية"، المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات، ورقلة،2005 ص 478.

[2]- أوكيل محمد السعيد، "اقتصاد و تسيير الإبداع التكنولوجي"، ديوان المطبوعات الجامعية ،الجزائر، 1994، ص 143.

2ـ1ـ1ـ إبداع المنتج

أي إجراء التحسينات على المنتجات سواء المادية أو الخدماتية ما يجعلها تتناسب مع متطلبات السوق ، وبذلك فهو يخص كل ما يتعلق بالمنتج وتحسينه سواء تعلق بمفهوم المنتج وخصائصه التقنية ، أو بطريقة تقديمه ، وبعبارة موجزة "إبداعات التكنولوجية للمنتج تهتم بكل خصائص المنتج وتهدف بصفة عامة إلى تحسين الخدمات الموفرة للزبون ".

ويشمل هذا النوع من الإبداع المفهوم (إبداع مفهوم جديد أو التغير العميق للمفهوم الوظيفي للمنتج) إبداع التقديم ويخص كل خصائص تقديم منتج .

2ـ1ـ2ـ إبداع الأسلوب الفني للتصنيع

ويقصد به معالجة أساليب الإنتاج والتوزيع للخدمة أو المنفعة، ويهتم بكل شروط تحسين أساليب التصنيع سواء تعلق الأمر بالعمليات المختلفة المرتبطة بالإنتاج أو بطبيعة الأسلوب التكنولوجي للتصنيع، و بصفة عامة فهو يمس كل أساليب الإنتاج، الصيانة... و الهدف منه هو رفع إنتاجية المؤسسة و تحسينه و إلى تبسيط و تخفيض التكاليف.

و يشمل على: إبداع المنتج (تمس عمليات الإنتاج و تسلسلها) و إبداع الأسلوب (يخص طبيعة الأسلوب التكنولوجي للإنتاج).

2-2- درجة الإبداع التكنولوجي

إلى جانب طبيعة الإبداع التكنولوجي هناك عامل آخر يصنف الإبداع حسب درجته و ينقسم بدوره إلى:

2-2-1- الإبداع التكنولوجي الجذري: و يركز هذا النوع من الإبداع على خلق معارف جديدة سواء على مستوى العمليات الإنتاجية، أو على مستوى خلق منتجات جديدة لم تكن موجودة من قبل، و هذا ما يعرف ببراءة الاختراع، و يحتاج إلى مهارات جديدة.

إن هذا النوع من الإبداع يكون غالبا نتيجة تبني إستراتيجيات البحث و التطوير، و هو يعطي للمؤسسة امتياز تنافسي مهم جدا يمتد عبر الزمن، إلا أنه يخفي في طياته مخاطر قد تؤثر على أداء المؤسسات كاضطراب مردوديتها و احتمال دخول منتجين جدد يمكن أن يحتلوا مكانا في السوق.

2-2-2- الإبداع التكنولوجي التدريجي: و يتمثل دوره في تحسين العمليات الإنتاجية و المنتجات الموجودة من وضعية حسنة إلى وضعية أحسن، سواء من جانب الخدمة أو التكلفة، و لا يشترط أفكار و مهارات جديدة، و هو عملية إتقان للمنتجات أو الأساليب الفنية للإنتاج بطريقة تحسين النوعية، الإنتاجية و التنويع، و عادة يختص بتحسين جانب محدد للمنتج أو لأسلوب المنتج.

و من آثاره أنه لا يعطي للمؤسسة امتياز تنافسي حقيقي، و إنما فقط يساعد عن تحسين وضعيتها في السوق أمام منافسيها، كما أن الإبداعات التكنولوجية المنفردة قد يكون لها تأثير ضعيف على أداء المؤسسات على عكس تراكمها.

3- مصادر الإبداع التكنولوجي

تعتمد إمكانية المؤسسة في إبقاء مستوى تنافسيتها على عدة عوامل محددة لهذه التنافسية منها اليقظة التكنولوجية، و تتمثل في مراقبة المؤسسة لمحيطها و البحث و استخدام بعض المعلومات ذات الطابع الإستراتيجي، و يمكن لها اتخاذ قرارات جيدة. هذه المعلومات تمثل أحد المصادر لخطوات الإبداع التكنولوجي، انتباه المؤسسة لمحيطها ضروري إذا كانت تريد زيادة فاعليتها مقارنة بالمنافسين.

و يمكن حصر مصادر المعارف المرتبطة بالإبداع التكنولوجي في:

- اكتساب مهارات أساسية جديدة، فالتعليم التقني سيكون السلاح الأكثر فعالية في الحروب التكنولوجية الجديدة[1].
- التركيز على تكنولوجيات الأعمال وذلك بدمج عنصر الكفاءة و الإبداع معا.
- إمكان البدء بنقل التكنولوجيا الجديدة الأجنبية المستحدثة و ذلك بممارسة عمليته التعلم و تراكم حصيلة التعليم بدءا من التقليد كابتكار فرعي.
- الاهتمام بالبحث و التطوير الذي يتم على أساس قواعد عملية بهدف زيادة مخزون المعرفة و استخدامها في تطبيقات جديدة في النشاط الإنتاجي و تحقيق عائد مجزي[2].
- التعاون مع مؤسسات أخرى و منظمات بحث.
- نشاطات أخرى مرتبطة بزيادة المعارف.

و يمكن دعم الإبداع التكنولوجي باقتناء تكنولوجيات متطورة من الخارج تشمل.

- اقتناء تجهيزات تكنولوجية متقدمة.
- اقتناء براءة الاختراع، تراخيص، علامات و خدمات تكنولوجية.
- اقتناء برامج متقدمة أو البرامج المعدة خصيصا.

و السؤال المطروح حاليا لماذا بعض الدول أو المؤسسات مؤشر الإبداع التكنولوجي عندها ضعيف؟

ربما السبب يرجع إلى قلة الموارد المالية التي تعد من أهم معوقات التنمية الاقتصادية، فضعف الموارد المالية لا يسمح بالقيام ببحوث متقدمة بغية تحقيق إيداعات تكنولوجية هذا من جهة، و من جهة أخرى قد تكون

---

[1]- عبد السلام أبو قحف، " التنافسية و تغيير قواعد اللعبة"، الإسكندرية ،1997، ص 47

[2] فريق التنافسية، " البحث و التطوير"،الأردن،2002، ص 03

إيداعات موجودة و لكن مردوديتها غير كافية، و هذا ملاحظ كثير في بحوث الجامعات و مراكز البحث بحيث لا تجد من يجسدها في الواقع الاقتصادي، إلى جانب كل هذا هناك عائق آخر يتمثل في عامل التكاليف العالية للتجهيزات المستعملة في الإنتاج أو البحث.

4- الآثار الاقتصادية للإبداع التكنولوجي

إن السمات الإيجابية التي يكتسبها الإبداع التكنولوجي لا تعد و لا تحصى، فآثار الإبداع التكنولوجي تمس كل المستويات، فعلى المستوى الجزئي يحسن من القدرة التنافسية للمؤسسة، و من ثم على أداءها، و على المستوى الكلي فيرفع من معدلات النمو الاقتصادي و تحقيق التنمية الاقتصادية و من هذه الآثار:

- إن تجديد و تحسين المنتجات ستلقى قبولا واسعا لدى المستهلك سواء كان مواطن أو عامل، فإدخال الإبداع على السلع و المواد لاشك أنه يضمن سلامة المستهلك.
- إن البعد الحقيقي لعملية الإبداع هو التخفيض من التكاليف، ففي ظل المنافسة الحرة يحدث و أن تتسابق المؤسسات على تطبيق تحسينات و التغيرات في المنتجات و التي تقلل من التكلفة، و بناءا عليه ستحقق ميزتيْن مزدوجتين أحدهما ترشيد عملية الإنتاج، و ثانيهما تحقيق عوائد أكبر، و هذا ما يضمن بقاء و استمرارية المؤسسات.
- أما على المستوى الكلي فأداء المؤسسات يقاس بدرجة كبيرة على ما تطرحه من منتوجات موجهة إلى التصدير[1] و بالتالي الحصول على أكبر كمية من العملة الصعبة. فتحسين الجودة يخفض من تكاليف الإنتاج عن طريق إدخال التحسينات و المهارات، و هذا ينتج عنه احتلال وضعية تنافسية في السوق تمكنه من السيطرة و الاستحواذ على مراكز القوة في السوق، و بهذا يتحسن أداء المؤسسات نتيجة امتلاك التكنولوجيا.

المطلب الثالث: الإبداع التكنولوجي و التنافسية

إن تطبيق المؤسسات للإبداع التكنولوجي لا يخلو من مخاطر على الإطلاق ، فقد تقود عمليات البحث و التطوير على زيادة التكاليف منتوجاتها و صعوبة توزيعها في الأسواق نتيجة ارتفاع أسعارها من جهة، و من جهة أخرى يتوقف نجاحها على عملية تسويق المنتج الجديد أو تقبل المستهلك للتحسينات التي أجرتها على المنتج الموجود، و على العموم ما هي المزايا أو الامتيازات التي يعطيها الإبداع التكنولوجي للمؤسسات حتى تحافظ على وضعيتها التنافسية و من ثم تحسين أداءها و بقاءها و استمرارها في السوق؟ و هذا ما سنراه في هذا المطلب.

---

[1]- مصطفى محمود حسن، "التسويق الدولي" ، مجهول دار النشر و البلد، ص 9.

1- أهمية الإبداع التكنولوجي

لقد بدأت إستراتيجية الإبداع التكنولوجي تطفو على الكتابات الاقتصادية إلا في العشريتين الأخيرتين، فلم تكن تلقى هذه الإستراتيجية اهتماما من قبل المسئولين السياسيين و لا مسيري المؤسسات، و بعد ذلك أصبحوا يتقبلون فكرة ضرورة ترقية الإبداع التكنولوجي بصفة عامة، خاصة بعدما أدركوا أن منافع الإبداع التكنولوجي هي أكبر من تكلفته، و هذا المفهوم الجديد سببه هو أن الحكومات و الهيئات التي دعمت الإبداع التكنولوجي ازدهرت اقتصادياتها مقارنة بالدول التي لم تعطي اهتماما له أو كانت حاجزا أمام ترقية الإبداع التكنولوجي.

فلقد بينت إحدى الدراسات على وجود علاقة طردية بين الدخل القومي الصافي (PIB) لدولة ما[1] و عدد براءات الاختراع التي يحوز عليها مواطنيها، إذ قدر معامل ارتباط بينهما بالنسبة (0.69 +)، و السبب الثاني أن المؤسسات التي تنفق كثيرا على ميزانية البحث و التطوير تتحصل على فوائد مالية معتبرة مقارنة بالمؤسسات الأخرى من جهة، و من جهة أخرى تتميز بفعالية مالية أكبر من متوسط الصناعة التي تنتمي إليها. و بعبارة أخرى فإن الإبداع التكنولوجي ينشأ أو يخلق بعد جديد للمنافسة باعتباره عامل حاسم يسمح للمؤسسة التي تطبقه بتحسين أداءها و هو مؤشر جيد لتنافسيتها.

2- المنافسة و الإبداع التكنولوجي

يلعب الإبداع التكنولوجي دورا كبيرا في تنظيم المنافسة، فهو يمنع أي مؤسسة من رفع أسعار منتوجاتها من أجل تغطية تكاليف إنتاجها و زيادة الأرباح فالمؤسسات التي تطبق طرق جديدة أقل تكلفة لإنتاج منتوجات موجودة يمكنها من تخفيض تكاليف الإنتاج و تحقيق أرباح إضافية عند تصريف المنتوجات بأسعار السوق، و يمكن أيضا للمؤسسات التي تنشأ منتوجات جديدة ذات الجودة العالية من كسب أرباح بتكاليف المدخلات، و هذا راجع إلى انفرادها بميزة المنتجات الجديدة.

أصبحت قادرة على امتلاك الإبداع التكنولوجي و تزويد السوق بالمنتوجات الجديدة ذات أحد أهم الأساس التي تقوم عليها تنافسية المؤسسات، فالمؤسسات العملاقة التي أصبحت الاقتصاد العلمي قطعت شوطا كبيرا في مجال التصنيع و التطوير و امتلاك التكنولوجيا بذلك كسب ميزة التنافسية، في حين نجد أن المؤسسات المحلية مازالت تعتمد على المستوردة من الخارج، و بالتالي بقاءها تلهث من أجل أن تلحق ركب التطوير و التحسين ملموسا[2] كلما كان نجاح المؤسسة في صناعة المنتوج

1- فريق التنافسية ، " البحث والتطوير " ، الأردن، 2002ص 6.

2- محسن أحمد الخضيري ، "صناعة المزايا التنافسية"، مجموعة النيل العربية. مصر ، 2004، ص

الفصل الثاني

الاقتصاد القومي، و من ثم تحرص المؤسسات حرصا تاما على أن يكون إنتاجها المقلد و المطور أفضل و أحسن و أرقى و أن يزداد ارتقاءا ، و بصفة مستمرة لما تم إنتاجه ليصبح أفضل مما ينتجه المنافسون الأصليون، و من ثم التفوق عليهم و امتلاك مزايا تنافسية أفضل منهم.

إن التفوق في المنافسة و التميز يتطلب ضرورة الاهتمام بالملكات و المواهب و ترقية العنصر البشري و تنمية الكفاءات و كذلك تبنى الإستراتيجية المناسبة التي تعتمد على ترجمة الخيارات و الخطط التي يتم تبنيها من قبل المؤسسات إلى عمل فوري و منتج، إضافة إلى تحسين الكفاءة التشغيلية بالاستغلال الأمثل لمدخلات الإنتاج (رأس المال، العمالة، المواد الخام، المعرفة...الخ) بهدف الوصول إلى منتج عالي الجودة و بأقل التكاليف الممكنة، و بالتالي من شأن المؤسسات العاملة من قطاعات ذات قيمة مضافة عالية و التي تتمتع بكفاءة عالية أو تأخذ دور القيادة في المنافسة من أجل البقاء و النمو في البيئات التنافسية، و لكي تستطيع أن تأتي بالابتكار و استمراره فإنما يكون ذلك بتظافر الجميع ،الفرد المبدع، و الفريق المبدع، و مشاركة الجميع في جهد ابتكاري و إبداعي، و لكي يتحقق ذلك لابد من توفير المناخ الملائم للإبداع التكنولوجي، و لاشك أن هذا المناخ هو حصيلة لعوامل مادية و معنوية واسعة، و هي الخاصة الأساسية لتوليد الأفكار و تبنيها و دعمها من أجل تحويلها إلى منتوجات و خدمات و عمليات جديدة و تقف الحوافز المادية و المعنوية في مقدمة العوامل التي تحافظ على المبدعين في المؤسسة الذين يملكون المعرفة و الخبرة و يقودون المؤسسة إلى بر الأمان و يحفظون لها مكانتها و وضعيتها التنافسية في السوق.

ومن ناحية اخرى يمكن للإبداع التكنولوجي أن يعدل من حدة المنافسة، من خلال التقليص أو الرفع من قدرات النشاط، و بخاصة التأثير على نموه، و من ثمة فإنه كلما كان النشاط مزدهرا ، فإن عدد المؤسسات الراغبة في التقدم إلى هذا النشاط يكون كبيرا، و على خلاف ذلك، فإذا أدى الإبداع إلى تقادم مفاجئ للصناعة بكاملها، فيتضاءل بذلك عدد المنافسين، مما يؤدي بدوره إلى تناقص حدة المنافسة.

و من جهة أخرى، فإن الإبداع قد يؤثر على حدة المنافسة[1]، من خلال تعديل حواجز الدخول أو الخروج، و من ثمة التأثير على عدد المؤسسات الموجودة في السوق. و يدفع تعميم تكنولوجيا معينة بعض المؤسسات إلى الدخول و أخرى إلى الخروج من السوق.

خلاصة

أضحى الإبداع التكنولوجي يلعب دورا استراتيجيا في تطوير الوضعية التنافسية و تحويل سلوك المؤسسة ،بل و أكثر من ذلك فمنهم من يرى على ان الإبداع التكنولوجي مصدر من المصادر الرئيسية للميزة التنافسية[2] ،وقد

---

[1] – عمار بوشناف، "الميزة التنافسية في المؤسسة الاقتصادية :مصادرها، تنميتها و تطويرها"، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر،2002-2003،ص81.

[2] -Frederic Leroy ، op.cit , p107

جعل من الإستراتيجيات الأساسية التي على المؤسسات تبنيها ،وقد أصبح اليوم قوة الاقتصاد تعتمد إلى حد كبير على الابتكار و التكنولوجيا بدلا من الاعتماد على الموارد الطبيعية.

خاتمة

إن تحسين الأداء و التطوير و تجديد المؤسسات لم يعد أمرا اختياريا و لكن أصبح شرطا جوهريا لإمكان البقاء و الاستمرارية و عدم الانتظار، لذا كان الاهتمام في هذا العصر بقضية تطوير الأداء من منظور كلي شامل يستهدف في الأساس تكوين و تدعيم القدرات التنافسية.

و من خلال ما مر معنا في هذا الفصل نطرح السؤال التالي: ما هي المداخيل التنافسية التي تؤثر على أداء المؤسسات من خلال هذا المستوى التنافسي؟

لقد رأينا أن المؤسسات يتحسن أداءها إ ذ كانت تملك قدرات تنافسية المتمثلة في

- مؤشر الربحية: فعلى المؤسسة بتعظيم هذا المؤشر لفترة من الزمن وأن لا تنازل بأي شكل من أشكال عن الربح.
- العمل على أنْ تكون تكلفة منتجاتها أقل من سعرها في السوق، و ذلك عن طريق مراقبة فعالة للتكاليف و المصاريف العامة قبل طرح منتوجاتها في السوق.
- تستطيع المؤسسات تحسين أداءها من خلال استغلال و التحكم في مؤشر الحصة من السوق.
- تطبيق إستراتيجيات التنافس الثلاثة كلها إن أمكن ذلك حتى تضمن المؤسسة البقاء في السوق و الرّيادة في التسيير.
- قدرة المؤسسة على وضع حواجز تحمي نشاطها من خلال تهديد دخول متنافسين جدد، و ذلك عن طريق الرفع من حجم الإنتاج و تميز المنتجات و السيطرة على قنوات التوزيع.
- قدرة المؤسسات على كسب و جلب الزبائن من خلال تقديم منتجات بأسعار منخفضة و خدمات ممتازة و جودة عالية من جهة، و من جهة أخرى كسب ثقة و وفاء الموردين لأنهم يمثلون مركز قوة السوق (التصرف في أسعار المواد الأولية)
- و أخيرا تطبيق المؤسسات للإبداع التكنولوجي حتى تحافظ على وضعيتها التنافسية و تضمن بقاءها و استقرارها، و ذلك من خلال الإنفاق على برامج البحث و التطوير و تنمية الكفاءات.

إن المنافسة المتوقفة على مستوى المؤسسات أو قطاع النشاط الاقتصادي قد يرفع من أداءها و يحافظ على وضعيتها التنافسية داخل البلد مما يكسبها القدرة على قيادة القطاع لاكتساب ميزة تنافسية على الصعيد الدولي، و بالتالي تحسين مستويات معيشة أفرادها و هذا ما يقودنا إلى دراسة التنافسية على صعيد آخر ألا وهو التنافسية الدولية أو ما يسمى بتنافسية البلد.

الفصل الثالث

المؤسسات
و
التنافسية الدولية

مقدمة

إن مفهوم التنافسية هو مصطلح يتميز بالحداثة و لا يخضع لنظرية عامة تفسره، لذا نجد من الصعب تتبع الأصول التاريخية لظهور مفهوم اقتصادي معين، و لكن من خلال الأبحاث و الدراسات التي تناولت مفهوم التنافسية، تبين أن هذا الأخير له ارتباط وثيق بعاملين أولهما: ظهور مفهوم التنافسية الدولية و الاهتمام على المستوى القومي تزامن مع تفجر قضية العجز الكبير الذي حصل في الميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية خلال فترة **1981 – 1987**، خاصة مع اليابان و زيادة المديونية الخارجية لها، و ثانيهما: الاهتمام المتجدد بهذا المفهوم بشكل كبير، خاصة في التسعينات، و كإفراز طبيعي لما سمي بالعولمة أو بالنظام الاقتصادي العالمي الجديد قبل ذلك خاصة بعد انهيار المعسكر الاشتراكي، و التأكيد مرة أخرى على ضرورة التوجه إلى اقتصاديات وقوى السوق.

و بناءا عليه أصبح تعريف التنافسية الدولية من التعريفات غير المنضبطة و الدقيقة يواجه العديد من الصعوبات و المشاكل، فالمفهوم يتداخل و يتشابك مع مفاهيم أخرى مثل النمو و التنمية الاقتصادية و ازدهار الدول، إلى جانب هذا فهو مفهوم ديناميكي يتغير و يتطور باستمرار، و عموما فتعتبر التنافسية الدولية وسيلة رئيسية لتطوير قدرات الاقتصاديات المتقدمة و النامية معا، و رفع أو تحسين أداء و فعالية مؤسساتها و التعايش و البقاء في ظل بيئة دولية متسمة بانفتاح الاقتصاديات و تحرير الأسواق و التجارة الدوليتين، وكما أشرنا في الفصول السابقة فإن مفهوم التنافسية يختلف باختلاف محل الحديث فيما إذا كان عن مؤسسة، أو قطاع، أو دولة، فالتنافسية على مستوى المؤسسات تسعى إلى كسب حصة في الأسواق أي تعظيم أرباحها. و هذا يدل على نجاح المؤسسة على الصعيدين المحلي و الدولي في ظل غياب الدعم و الحماية من الحكومة، أما عن تنافسية القطاع فهي ممثلة بمجموعة من الشركات العاملة في صناعة معينة، و هاتان تختلفان بدورهما عن تنافسية الدولة، التي تسعى من خلال مؤسساتها إلى تحقيق معدل مرتفع و مستدام لدخل الفرد فيها.

و قد يتساءل المتسائل ما العلاقة التنافسية الدولية بالمؤسسات؟ و كيف تؤثر هذه التنافسية على أداء المؤسسات؟ فالجواب و بكل بساطة أنه من المعلوم في الوقت الحاضر أن المؤسسات هي التي تتنافس و ليست الدول، و عليه فإن المؤسسات التي تملك قدرات تنافسية عالية تكون قادرة على مهمة رفع مستوى معيشة أفراد دولها بالنظر إلى أنه و كما أشارت إليه تقارير دولية، أن مستوى معيشة دولة ما يرتبط بشكل كبير بنجاح المؤسسات العاملة فيها و قدرتها على اقتحام الأسواق الدولية من خلال التصدير أو الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الأول: التنافسية الدولية مفاهيم و تعاريف

تدعيما للإجابة التي أوردناها على التساؤل الأخير "هل تتنافس الحكومات أو الدول كما تتنافس المؤسسات؟"، فالاقتصاد الأمريكي "**PAUL KRUGMAN بول كروجمان**" اعترض على فكرة أن الحكومات تتنافس مثلما تتنافس المنشآت، إذ يرى أنه من الصعب القول بأن الولايات المتحدة الأمريكية و اليابان، تتنافس مثلما تتنافس شركة كوكاكولا، و بيبسي كولا، و أنه لا فرق في أن الو. م. أ تتنافس في السوق العالمي و أن "**جينرال موتوز**" تتنافس في سوق أمريكا الشمالية[1] ففي حالة عجز المؤسسات على تحسين أداءها، فإنها سوف تنسحب من السوق، على عكس الحكومات، فهي تتنافس من أجل السيادة و القوى السياسية و العسكرية.

إلا أن الاقتصادي الأمريكي "**جيفري ساكس..JEFFRY.SACKS** " يرى أن التنافسية تتمثل في قدرة المؤسسات الاقتصادية للدولة و سياستها على تحقيق النمو في ضوء الهيكل الكلي للاقتصاد العالمي، و لهذا إن دل على شيء فإنما يدل على أن الاقتصاد يكون منافسا عالميا إذا كانت مؤسساته و سياسته تدعم النمو الاقتصادي السريع، فالحكومات تتنافس من خلال اختياراتها للسياسات و المؤسسات التي تحفز النمو في الأجل الطويل و تزيد من مستويات المعيشة، و المنافسة بين الحكومات أو الدول هي في الحقيقة منافسة من أجل النمو الاقتصادي، و منافسة من أجل الزيادة في الرفع من أداء مؤسساتها.

و يضيف الاقتصادي "**لسترثاروا**"[2] أنه مهمة تحسين التنافسية و الأداء التنافسي يقع على عاتق المؤسسات، من خلال تبني أفضل التطبيقات التكنولوجية و الإدارية، ومن مقارنة أداءها بالمنشآت الأفضل في العالم، و متى ظهر عدم كمال في السوق يحد من قدرة المنشآت على تحسين أداءها، فإن الحكومة يجب أن تتدخل.

بعد سرد هذه التفاصيل حول العلاقة بين التنافسية الدولية و المؤسسات، فماذا يقصد إذن بالتنافسية الدولية؟

قبل الإجابة عن التساؤل فلا باس من التعرض الى اهم ما سنتناوله في هدا المبحث ، نظرا لاهمية التنافسية الدولية على المؤسسات ارتأيت ان اقسم هذا المبحث الى ثلاثة مطالب تتناسق فيما بينها ، اذ خصصت مطلبا كاملا تناولت فيه كل أشكال التعريفات المعطاة للتنافسية الدولية تقريبا ، سوا ء تعلق الامر بتعريف الاقتصادين الرائدين في هذا الميدان ، وتعريفات لأشهر المنظمات العالمية التي تصدر تقارير سنوية تصنف فيها الدول المشاركة، كما تطرقت الى دراسة مؤشرات هذا النوع من التنافسية باعتبارها مؤشرات موضوعة من طرف هيئات عالمية معترف بها في مطلب ثاني، ولأهمية التصدير في قياس تنافسية الدول ارتأيت ان اخصص مطلبا منفصلا أدرج فيه مفهوم التصدير و أنواعه وأهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في تقوية وتحسين التنافسية الدولية.

---

[1]- World economic forum 1996, op, cit, p 8.

[2]- طارق نوير، "دور الحكومة الداعم للتنافسية، حالة مصر "المعهد العربي للتخطيط"، الكويت، 2002، ص 10.

المطلب الأول: تعريف التنافسية الدولية

احتلت التنافسية الدولية مكانا كبيرا في كتابات الاقتصاديين و الخبراء، و الهيئات الدولية و المنظمات و التقارير الدولية، أكثر من تعريف التنافسية على مستوى المؤسسات و قطاع النشاط الاقتصادي، ورغم هذه المكانة الخاصة، فلم يتفق على تعريف محدد له نظرا لتشابكه مع مفاهيم اقتصادية أخرى، و لهذا السبب نجد أن هناك العديد من التعاريف و تختلف حسب الزاوية التي ترى منها هذه التنافسية، و سنتطرق لأهم هذه التعاريف.

I – تعاريف الاقتصاديين و المنظمات

1 – تعريف بعض الاقتصاديين الخبراء:

كما أشرنا إليه سابقا فإن التنافسية مفهوم ليس معرف جيدا، و يختلف الكتاب حتى في المجلد الواحد حول مضمونه (**أنظر كتاب HICKMAN 1992**) فيرى **LANDAU** أن التنافسية فكرة عريضة، تضم الإنتاجية الكلية و مستويات المعيشة والنمو الاقتصادي، فإن آخرون يستعملون لها مفهوما ضيقا يرتكز على تنافسية السعر و التجارة[1].

- عرفت الاقتصادية "**LAURA D'ANDREA TYSON**" التنافسية الدولية على أنها القدرة على إنتاج السلع و الخدمات التي تواجه اختبار المنافسة الدولية بشكل يتمتع فيه مواطنو الدولة المعنية بمستوى معيشة منتام و مستدام[2]

- مفهوم التنافسية الدولية عند " **M. PORTER**" يقوم على نقطة أساسية، مفادها أن نجاح تحقيق التنافسية على مستوى المؤسسات أو على مستوى قطاع النشاط يعتمد بشكل أساسي على مستوى الدولة، وأن تنافسية الدولة إنما تركز في المقام الأول على إمكانات و الطاقات المتاحة في الصناعة لكي تمارس التطوير و التحسين المستمر، و عليه فإن التنافسية الدولية عند **PORTER** يستلزم مشاركة فعالة للدولة.

- يرى "**ALDINGTON**" بأن تعريف التنافسية لأمة ما، هو قدرتها على توليد الموارد اللازمة لمواجهة الحاجات الوطنية، و هذا التعريف مكافئ لتعريف تبناه "**SCOTT AND LODGEO**" اللذان يعرفان "إن التنافسية لبلد ما هي قدرته على خلق و إنتاج و توزيع المنتجات أو الخدمات في التجارة الدولية بينما يكسب عوائد متزايدة لموارده"[3].

و إذا كان أحد تعاريف التنافسية" أنها قدرة البلد على توليد نسبي لمزيد من الثروة بالقياس إلى منافسة الأسواق العالمية، فإن التنافسية العالمية للمنتج و العمليات ذات الصفة العالمية هي القدرة على إيجاد منتجات قابلة للتسويق

---

[1] – وديع محمد عدنان، "القدرة التنافسية و قياسها" المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2003، ص 4.

[2] – أحمد بلالي،"إستراتيجية التنافس كأساس لميزة تنافسية مستدامة"، مرجع سابق، ص 461.

[3] وديع محمد عدنان، مرجع سابق، ص 5.

جديدة و عالية الجودة، و سرعة إيصال المنتج إلى السوق و بسعر معقول بحيث أن المشتري يرغب بشراءها في أي مكان في العالم".

لقد تعددت التعاريف حول التنافسية الدولية، فمنها تتركز على ميزان المدفوعات وأخرى تستعمل عدة مؤشرات موضوعية و ذاتية لتقييم ما إذا كان البلد يولد نسبيا من الثروة في الأسواق الدولية أكثر مما يولده منافسوه، و القدرة على الحفاظ على حصص الأسواق، و في نفس الوقت القدرة على توفير مداخيل مستدامة أعلى.

ويعرف فريق التنافسية الأردني[1] " تعرف التنافسية الدولة ككل بقدرة البلد على تحقيق معدل مرتفع ومستمر لمستوى دخل أفرادها، فالميزة التنافسية تقتضي تحسين الإنتاجية للمنافسة في نشاطات اقتصادية ذات أجور مرتفعة، الأمر الذي يضمن تحقيق معدل نمو مرتفع ومستمر لدخل الفرد".

لقد نجم عن تعاريف التنافسية خاصة تلك التي تبنتها المنظمات و الهيئات التي تصدر تقارير دولية دورية عن التنافسية اختلافات شبه متباينة تتمثل فيما يلي:

2 – تعريف منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية OCDE [2]:

التنافسية الدولية هي القدرة على توليد المداخيل من عوامل إنتاج تكون مرتفعة نسبيا بالإضافة إلى توليد مستويات عمالة مستدامة لعوامل الإنتاج، و في الوقت نفسه القدرة على مواجهة المنافسة الدولية، و كما تعرف أيضا على أنها القدرة على إنتاج السلع و الخدمات التي تواجه اختبار المزاحمة الخارجية في الوقت الذي تحافظ فيه على توسيع الدخل المحلي الحقيقي.

و تعرف المنظمة أيضا التنافسية الدولية على أنها المدى الذي من خلاله تنتج الدولة، و في ظل شروط السوق الحرة و العادلة، منتجات و خدمات تنافس في الأسواق العالمية، و في نفس الوقت يتم تحقيق زيادة الدخل الحقيقي لأفرادها في الأجل الطويل[3]

3– تعريف المجلس الأمريكي للسياسة التنافسية:

التنافسية الدولية هي قدرة الدولة على إنتاج السلع و الخدمات التي تقابل الأذواق العالمية، و في نفس الوقت تحقيق مستوى معيشة متزايدة على المدى الطويل، و تعرف أيضا على مقدرة البلد توفير و طرح سلع و خدمات، تكون مستوفية لشروط الأسواق العالمية، و تسمح في حينها بتنمية المداخيل الحقيقية التي تعتبر الوسيلة الأساسية لتحقيق الرفاهية للسكان و التنافس فقط[4].

---

[1]– مجموعة باحثين و خبراء، "فريق التنافسية"، ص 01-02.

[2] -OCDE : organisation de coopération et développement économique.

[3]– نوير طارق، مرجع سابق، ص 5.

[4]– عمر محمد عثماني، "مدى تأثير برنامج الإصلاح على القدرة التنافسية على الاقتصاد المصري"، مجلة البحوث و الدراسات العلمية ، 1997، ص 204.

4- تعريف معهد التنافسية الدولية:

يرى معهد التنافسية الدولية على أنها قدرة البلد على:

أ – الإنتاج بكثرة و بكفاءة نسبيا، و يقصد بالكفاءة: تكلفة أقل من خلال تحسينات في الإنتاجية و استعمال الموارد بما فيها التقنية و التنظيم أولا، و ثانيا بجودة عالية وفقا لأفضل معلومات السوق و تقنيات الإنتاج، و ثالثا أكثر ملائمة، و هي الصلة مع الطلبات العالمية، و ليس فقط المحلية في المكان و الزمان و نظم التوريد، و ذلك بالاستناد إلى معلومات حديثة عن السوق و مرونة كافية في الإنتاج و التخزين و الإدارة.

ب – أن يبيع أكثر من السلع المصنعة، و التحول نحو السلع عالية التصنيع و التقنية التي تحقق قيمة مضافة عالية في السوق الدولية و المحلية، و بالتالي يتحصل على عوائد أكبر متمثلة في دخل قومي أعلى للفرد.

ج – أن تكون له القدرة على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بما يوفره البلد من بيئة مناسبة و بما ترفعه الاستثمارات الأجنبية من المزايا التنافسية التي تعود إيجابا على أداء مؤسساتها.

و بتعريف آخر "التنافسية الدولية هي القدرة على إنتاج السلع و الخدمات التي تواجه اختبار المنافسة الخارجية و تحافظ على مستوى مرتفع للدخل المحلي الحقيقي"[1].

5 – تعريف المجلس الأوروبي لبرشلونة[2]:

عرف المجلس الأوروبي في اجتماعه ببرشلونة سنة **2000** تنافسية الأمة على أنها: "القدرة على التحسين الدائم لمستوى المعيشة لمواطنيها، و توفير مستوى تشغيلي عالي و تماسك اجتماعي، و هي تغطي مجال واسع و تخص كل السياسة الاقتصادية".

6 – تعريف تقرير التنافسية العربية:

التنافسية هي الأداء النسبي الحالي و الكامن للاقتصاديات العربية في إطار القطاعات و الأنشطة التي تتعرض للمزاحمة من قبل الاقتصاديات الأجنبية[3] و قد اعتمد هذا التقرير مفهوما محددا للتنافسية يركز على التجارة الخارجية و الاستثمار الأجنبي المباشر.

و عموما فالتنافسية الدولية ليست معرفة بشكل واضح، إذ أن هناك مفاهيم ترتكز على السعر و التجارة، و مفاهيم أخرى تتضمن كل نشاط الاقتصاد و المجتمع.

2- حسن بشير، محمد نور، "سياسات التنافسية و أثرها على مناخ الاستثمار"، لجنة الاستثمار الإفريقي، السودان، ص05

[2]- DEBONNEUIL MICHELLE ET FONTAGNE LIONEL, " compétitivité conseil d'analyse économique",Paris, 2003, p 13

[3] – تقرير التنافسية العربية، 2003.

II – تعاريف حسب معياري التجارة الخارجية ومستويات المعيشة

خلال السبعينات من القرن العشرين ارتبط مفهوم التنافسية بجوانب التجارة الخارجية، أما في الثمانينات ارتبط بالسياسة الصناعية، و في التسعينات ارتبط بالسياسة التكنولوجية، أما حاليا فتطور هذا المفهوم و أصبح ينظر إليه مدى قدرة الدول على رفع مستويات معيشة أفرادها، و هذا ما دفع بكثير من المنظمات بإعادة النظر في تعريف التنافسية على هذا المستوى، و عليه فقد تم تقسيم تعاريف التنافسية إلى:

1 – تعريف التنافسية حسب أوضاع التجارة الخارجية للدول فقط:

حسب هذا المعيار يتم ربط مفهوم التنافسية بأوضاع الميزان التجاري للدولة، حيث أن الدولة تحقق تنافسية قوية إذ استطاعت تحقيق فائض في ميزانها التجاري، أما وجود العجز فيدل على تدهور تنافسية الدولة، و قد استخدم هذا المعيار في الثمانينات عند عجز الميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية، فدل على تدهور تنافسية الو. م. أ مقارنة مع اليابان، إلا أن هذا المعيار تعرض إلى انتقادات تمثلت أن الفائض في الميزان التجاري لا يعني بالضرورة و في كل الحالات على قوة تنافسية الدول أو العكس، فقد تحقق دولة ما عجز في ميزانها التجاري، و تملك مستويات معيشية مرتفعة كما هو الحال في الولايات المتحدة الأمريكية في الثمانينات، من جهة[1] ، و من جهة أخرى فقد يدل الفائض في الميزان التجاري أو علىٰ الأقل متوازن، و يصاحبه انخفاض في مستويات المعيشة و تكون على إثره تنافسية ذلك البلد متدهورة و ضعيفة، و خير دليل على ذلك بوليفيا في الفترة ما بين **1980 – 1986**، حيث حققت فائض في ميزانها التجاري بمقدار **60 %** و لكن خلال نفس الفترة انخفض متوسط دخل الفرد بحوالي **26 %**.

2– تعريف التنافسية حسب أوضاع مستويات المعيشة فقط:

في محاولات مستمرة لإيجاد تعريف واضح للتنافسية، ظهرت تعاريف حديثة خلال التسعينات و بداية الألفية الجديدة، ركزت على أن التنافسية تعكس مدى تحقيق الدولة لمستويات معيشة مرتفعة للأفراد و المجتمع و أبرز هذه التعريفات:

" قدرة الدولة على تحقيق مستويات معيشة متزايدة ومطردة، من خلال تحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي. مقاسا بمعدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي".

3 – تعريف التنافسية حسب أوضاع التجارة الخارجية للدول و مستويات المعيشة معا:

تعرف التنافسية الدولية وفقا لهذا المعيار فهو قدرة الدولة على تحقيق توازن في ميزانها التجاري، بالإضافة إلى قدرتها على تحسين مستويات المعيشة لأفرادها، و قد انبثق من هذا المعيار تعاريف عديدة للمنظمات و الهيئات المذكورة سالفا[2].

---

[1] -طارق نوير،" دور الحكومة الداعم للتنافسية، حالة مصر "K المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ص 5.

[2] نوير طارق، مرجع سابق، ص 5.

المطلب الثاني: مؤشرات قياس تنافسية الدول

لقد عرفنا أن تنافسية أي دولة تقاس بقدرته على تحقيق معدل مرتفع و مستمر لمستوى المعيشة لأفراده، و عليه فيكون من أهم المحددات التي تؤثر في هذه القدرة هي معدل الصادرات و مستوى تدفق الاستثمار الأجنبي، و ذلك من خلال الأثر الكبير الذي يمارسانه في رفع معدل الدخل الفردي، إذا ما تم توجيهها إلى قطاعات ذات قيمة مضافة عالية.

إن تطور الدخل الحقيقي حسب الفرد و الإنتاجية مفاهيم مرتبطة و لكن ليست متشابهة، ذلك أن الدخل الحقيقي حسب الفرد يرتبط بعوامل الإنتاج الكلية (لرأس المال، الموارد الطبيعية، كميات التبادل) ،فزيادة عوامل الإنتاج الكلية[1] يزيد في الدخل الحقيقي للأفراد مثلما يفعل تطور التخصيص الوطني بالموارد الطبيعية و رأس المال المادي أو تحسين في التبادلات.

و تتأثر كميات التبادل لدولة ما بـــــ:

- ✓ سعر الصادرات للدولة أكبر من سعر الواردات.
- ✓ زيادة الطلب على المنتجات و الخدمات المصدرة من طرف الدولة.
- ✓ زيادة العرض على المنتجات و الخدمات التي تستوردها الدولة.
- ✓ العملة الوطنية للبلد مثمنة.
- ✓ التركيز في الصادرات على قطاعات النشاط ذات النمو الكبير.
- ✓ التركيز في الواردات على قطاعات النشاط ذات النمو الضعيف.

و إذا ما أخذت أي دولة بهذه الشروط، فلا شك أن دخل أفرادها سيرتفع إلى معدلات مقبولة، كما أن إنتاجيتها ستتجه أيضا نحو الصعود، و بالتالي تدخل الدولة في حلقة منتجة تؤدي في نهاية الأمر إلى الرخاء و الازدهار.

تنشر العديد من المنظمات و الهيئات الدولية تقارير سنوية، تتضمن مؤشرات تهدف إلى تصنيف دول العالم بدلالة معايير مختلفة مثل التنافسية، التطور البشري، الحرية الاقتصادية، تكلفة الأعمال...الخ.

1 – تقرير المعهد الدولي لتنمية الإدارة:

يصدر هذا المعهد سنويا، و مقره سويسرا منذ بداية التسعينات، و الهدف منه جمع عناصر أساسية لمقارنة خصائص بيئة الأعمال، و تلخص على شكل مؤشر وحيد، يتم على أساسه تصنيف الدول بدلالة نوعية البيئة الموفرة للمؤسسات حوالي **200** نوع من المعطيات الأساسية في مجالات مختلفة: تسيير المؤسسة، البيئة الإدارية و الجباية البحث و التطوير، الهياكل القاعدية، التنمية البشرية...الخ.

و قد بلغ عدد الدول المشمولة في تقرير عام **2002** (**49 دولة**) ليس منها أي دولة عربية[2] و يشمل هذا التقرير أربعة عوامل مجمعة للمؤشرات: الإنجاز الاقتصادي، فعالية الحكومة، فعالية قطاع الأعمال، البنية التحتية، و لكل من

---

[1]- DONALD G, MC TEDRIDGE, op.cit , p 26.

[2]- وديع محمد عدنان، مرجع سابق، ص 22.

هذه العوامل عناصر و كل هذه العناصر تحتوي على مؤشرات و متغيرات بلغ عددها **244** متغيرا عام **1997**، و **314** عام **2000**.

و تضم عينية الدول موضوع الدراسة العديد من دول العالم النامية، و دول منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية، و سنتي **2001** و **2002** بلغ تعدادها **49** دولة لا تشمل أية دولة عربية كما أرشنا إليه سابقا.

و الجدول التالي يبين المؤشرات الثمانية التي أوردها تقرير المعهد سنة 1997:

جدول(01-03): تكوين عوامل مؤشر IMD

رقم	اسم العامل	عدد المؤشرات
01	الاقتصاد الكلي	30
02	العوملة	45
03	الحكومة	48
04	المالية	27
05	البنية التحتية	32
06	الإدارة	36
07	العلوم و التقنية	26
08	البشر	44

المصدر: تقرير المعهد الدولي لتنمية الإدارة 1997

2 – تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF):

يتخذ سويسرا مقرا له، و يصدر سنويا تقرير التنافسية العالمية (**GCY**) بالتعاون مع مركز التنمية الدولية (**CID**) و هذا تحت عنوان "تقرير التنافسية الكونية" و يستخدم في دراسة تنافسية الدول عدد كبير من المؤشرات موزعة ثمانية عوامل: الإنتاج، الحكومة، المالية، البنى التحتية، التقنية، الإدارة، العمل و المؤسسات، و يشمل التقرير **102** دولة (تقرير **2003**) يحتوي على عدة دول عربية: مصر، الأردن، الجزائر، المغرب، تونس، و يضم مؤشرات بلغت **175** مؤشرا أو متغيرا عام **2000** [1] منها ما هو كمي، و آخر نوعي أو كيفي يشمل مسوح رأي مديري الأعمال بالعالم، و يعتمد المنتدى الاقتصادي العالمي في إعداد تقاريره على مقارنة ثروة الدول تتمثل في معدل الناتج المحلي الصافي حسب الفرد و مستوى نموه، و ذلك من خلال مؤشرين هامين:

[1]- وديع محمد عدنان، مرجع سابق، ص 23.

1)- مؤشر التنافسية النامية Growth Competitiveness Index GCI:

يركز على التنافسية على أنها مجموعة من المؤسسات و السياسات الاقتصادية التي تضمن معدلات نمو مرتفعة على المدى المتوسط ، و يهدف إلى قياس إمكانيات النمو للخمس سنوات القادمة، و يتم إعداده على مجموعة مقاييس كمية (متغيرات اقتصادية كلية معيارية) و مقاييس كيفية تتم في شكل تحقيقات و آراء مع مديري المؤسسات في **102** دولة، و تشمل **4600** مؤسسة خاصة و عمومية، و يكون جمع الآراء حول: التكنولوجيا و الإبداع، الهياكل القاعدية، المنافسة في السوق الداخلي، عقود و قوانين، الفساد...الخ.

و الجدول التالي يوضح كيفية حساب هذا المؤشر و كذا نوعية المتغيرات الكمية و الكيفية:

جدول (02- 03): تركيبة المؤشر GCI [1]

المؤشرات الفرعية	عدد المتغيرات			وزن متوسط حساب لمتغيرات المجموعة		وزن المركبة في المؤشر الإجمالي	
	كمي	كيفي	المجموع	كمي	كيفي	دول خارج القلب	دول القلب
بيئة الاقتصاد الكلية						3/1	4/1
- الاستقرار	5	2	7	7/5	7/2	3/1* 2/1	4/1*2/1
- ترتيب خطر القروض	0	1	1	0	1	3/1*4/1	4/1*4/1
- النفقات العمومية	1	0	1	1	0	3/1* 4/1	4/1*4/1
الهيئات العمومية	0	4	4	0	1	3/1	4/1
- عقود و قوانين	0	3	3	0	1	3/1* 2/1	4/1*2/1
- الفساد						3/1* 2/1	4/1*2/1
التكنولوجيا	2	4	6	3/4	4/1	3/1	2/1
- الإبداع	5	5	10	3/2	3/1	3/1* 8/1	2/1*2/1
- التقنيات الجديدة للإعلام و الاتصال	1	1	2	1/2	2/1	3/1* 2/1	2/1*2/1
- نقل التكنولوجيا						3/1* 8/3	0
المجموع	14	20	34			1	1

Source : GREGOIR STEPHANE ET MAUREL FRANÇAISE, « les indices de compétitivité des pays, interprétation et limites », INSEE, Octobre 2002, p 4.

[1]- GERGOIR STEPHANE ET MAUREL FRANÇAISE, « les indices de compétitivité des pays, interprétation et limites », INSEE, octobre 2002, p 4.

- المتغيرات الكمية تحول إلى مقياس من 1 إلى 7 اعتمادا على مجال القيم الكبرى المأخوذة من طرف كل الدول، و تنقسم إلى: دول القلب، و تعرف حسب متوسط عدد براءات الاختراع بالنسبة لعدد السكان و المسجلة في الو. م. أ خلال سنوات الثمانينات، و باقي الدول تسمى دول خارج القلب.

- المتغيرات الكيفية: هي المتوسط حسب كل دولة للإجابات الفردية لدى المؤسسات على أسئلة الاستبيان، و الإيجابات هي متغيرات كمية ذات مقياس من 0 إلى 7 أو من 1 إلى 7.

2)- مؤشر التنافسية الحالية Current Competitiveness Index CCI:

تستعمل المؤشرات الاقتصادية الجزئية لقياس الهيئات و هياكل السوق و السياسة الاقتصادية و يدرس بالأخص الأسس الاقتصادية الجزئية لمعدل الدخل القومي الصافي (PIB) بالنسبة لكل فرد، و يعتمد هذا المؤشر على متغيرات كيفية (آراء مع مدراء المؤسسات).

و يضم عدد من العوامل، كالاستقرار، عقود و قوانين، الفساد (الهيئات العمومية، الإبداع التكنولوجي، نقل التكنولوجيا...الخ).

3 – مؤشرات البنك الدولي (WB):

يقوم بإعداد مؤشرات عن التنافسية لعدد من الدول، و تنشر دوريا على شبكة الإنترنيت و يشمل العديد من الدول العربية كالجزائر، مصر، المغرب، الكويت، الأردن، موريتانيا، عمان، السعودية، تونس، الإمارات العربية، اليمن، و البنك الدولي لا يرتب الدول الداخلة في التقرير لمؤشر تنافسية مركب، و يعتمد على **64** متغيرا في عوامل هي[1]:

- الإنجاز الإجمالي (الناتج القومي الإجمالي للفرد، معدل النمو السنوي المتوسط)
- الديناميكية الكلية و ديناميكية السوق (النمو و الاستثمار، الإنتاجية، تنافسية التصدير...)
- البنية التحتية و مناخ الاستثمار (شبكة المعلومات و الاتصالات، المطارات، الموانئ، الاستقرار السياسي و الاجتماعي، طبيعة القيود الجمركية...)
- الديناميكية المالية
- رأس المال البشري و الفكري

4 – مؤشرات صندوق النقد الدولي (FMI):

يقوم بنشر عدد محدد من المؤشرات (أسعار الصرف الحقيقية المستندة إلى مؤشرات أسعار المستهلك، قيمة وحدة التصدير للسلع المصنعة، السعر النسبي للسلع المتداولة و غير المتداولة، تكلفة وحدة العمل في الصناعة التحويلية).

[1] -وديع محمد عدنان، مرجع سابق، ص 23.

5 – مؤشر الحرية الاقتصادية للبلد:

مؤشر طوره معهد **HERITAGE** بالولايات المتحدة الأمريكية، و قد اعتمد لدراسة درجة الحرية على عشرة عوامل، و يحتوي كل من هذه العوامل على متغيرات و مؤشرات مركبة و يتم احتساب المؤشر عن طريق متوسط المؤشرات الفرعية و قيمتها تتراوح بين: 1 و تعني الحرية الكاملة و 5 تعني غياب الحرية الاقتصادية بشكل عام، و هذه العوامل: حرية التجارة، العبئ الضريبي للحكومة، تدخل الحكومة في الاقتصاد، السياسة النقدية، تدفقات رأس المال و الاستثمار الأجنبي، الجهاز المصرفي، الأجور و الأسعار، حقوق الملكية،الأنظمة، السوق السوداء.

تحتل الجزائر حسب تصنيف مؤشر الحرية الاقتصادية المرتبة **108**.

6 – مؤشر نمو الدخل الحقيقي:

يعد مؤشر دخل الفرد الحقيقي من بين المؤشرات المعتمدة في قياس تنافسية البلد، و تسعى اليوم كل الاقتصاديات إلى تعظيم هذا المؤشر نظرا لأهميته و خطورته في نفس الوقت و إذا تكلمنا عن دخل الفرد و البلد فقد أظهرت دراسات إحصائية أن الفوارق في معدلات نمو الإنتاجية هي دالة في مستوى الدخل للفرد و نسبة الاستثمارات من الناتج المحلي الإجمالي، كما أن دخل الفرد سيزيد أيضا نتيجة نمو الموهوبات الوطنية و الثروات الطبيعية أو رأس المال المادي، و هذا يتوقف على نوعية المؤسسات الموجودة في البلد و قدرتها على خلق توزيع عادل لهذه الثروات.

و يلاحظ أن هذا المؤشر له علاقة طردية مع أداء المؤسسات، فالمؤسسات ذات الأداء الجيد هي التي تعطي معدلات مرتفعة لدخول الأفراد، و من ثم تحسين مستواهم المعيشي (أنظر الفصل الأول – دور المؤسسات في تحقيق النمو الاقتصادي و الرفاهية).

7 – رصيد الميزان التجاري:

كثيرا ما يتحدث عن تنافسية البلد القوية إلا و تقترن بالفائض في ميزانه التجاري، و قد يحصل هذا الفائض إما من زيادة الطلب الدولي على صادرات ذاك البلد أو عوامل أخرى، في حين أن العجز ينشأ عن: إما عجز في ميزانية الدولة أو معدل ادخار منخفض مع مستوى منخفض لاستثمارات الخاصة، و بالتالي فإن نقص الادخار الداخلي و القروض الخارجية[1] فإن المؤسسات العاملة في القطاعات ذات السلع المتاجر بها والخدمات للبلد المعني تصبح أقل تنافسية ، حتى ولو كانت هي أو مزاحمها في الخارج لم يغيروا شيئا من ممارساتهم لأعمالهم، و هذا يدل على أن مؤشر رصيد الميزان التجاري يؤثر إما إيجابا أو سلبا على أداء المؤسسات العاملة بها.

إن الحديث عن هذا المؤشر (رصيد الميزان التجاري) يقودنا للكلام عن مؤشر هام جدا لطالما كثر عليه الكلام و الجدل في السنوات الأخيرة، و لأهميته ارتأينا أن نخصصه في مطلب مستقل.

[1] -وديع محمد عدنان، مرجع سابق، ص 21.

المطلب الثالث: التصدير كمؤشر لقياس تنافسية الدول

إن التصدير في الحقيقة هو أكسجين الحياة لأي اقتصاد و هو أمل حكومي و شعبي كبير، و هو سلاح المواجهة ضد المنافسة الدولية و تحقيق الانطلاقة المنشودة للاقتصاديات، و ذلك لعدة اعتبارات، كعجز الأسواق المحلية على تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية[1] و امتصاص البطالة، فالمؤسسات التي يرتكز نشاطها على السوق المحلية فقد تواجه مأزقا عندما تشتد المنافسة مع المستورد، فقد تقل حصصهم السوقية و تنكمش أعمالهم و ينخفض أداءهم، و قد ينسحبون أو يفقدون مكانتهم حتى في هذه السوق إذا دخلت مؤسسات أجنبية في صراع المنافسة.

1 – مفهوم التصدير

التصدير هو عملية اقتصادية هامة تتدخل في مراحل النشاط الاقتصادي التجاري للمؤسسة، الاقتصادية و هو ركيزة تنموية فعالة بالنسبة للدول النامية، و يختلف مفهوم التصدير من شخص لآخر و من فئة لأخرى حيث أن:

– حسب الموسوعة الاقتصادية، فالتصدير هو تلك العملية التي من خلالها تتدفق السلع و الخدمات من التراب الوطني، و التي تحول خارج هذه الحدود، و يمكن أن تكون بكثرة أو بقلة.

و يمكن تقديم تعاريف للتصدير على المستويات التالية:

- **على مستوى المؤسسة:** هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة إلى الأعوان الخارجية (القطاع الخارجي).
- **على المستوى الكلي:** هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة ما إلى الدول التي تعاني نقص في الإنتاج، و هو عملية عبور السلع و الخدمات من الحدود الوطنية.
- **على المستوى الدولي:** التصدير هو وسيلة من وسائل تحقيق الازدهار و الرفاه الاقتصادي لأي دولة من الدول. و يستعمل لمواجهة المنافسة[2] و اقتحام الأسواق الخارجية، و التحكم في تقنياته يؤدي إلى ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة ما.
- **أما رجل الجمارك:** فيعرف التصدير كل عملية عبور السلع و الخدمات من الحدود الوطنية إلى الحدود الأجنبية.
- **الرجل المناسب (المواطن العادي):** فيعرف التصدير هو كل عملية تحويل سلعة أو خدمة من عون مقيم إلى عون غير مقيم، بمعنى من مواطن حقيقي إلى شخص أجنبي.

2 – أنواع التصدير

يعتبر التصدير أبسط طريقة تستطيع من خلالها المؤسسات الدخول إلى الأسواق الأجنبية، و من هنا يمكن التفرقة بين مستويين رئيسيين من مستويات التصدير.

---

[1]- توفيق محمد عبد المحسن، "التسويق وتدعيم القدرة التنافسية للتصدير"، دار النشر (مجهولة)، مصر، 1997، ص 376

[2]– أحمد سيد مصطفى، "التسويق العالمي، بناء القدرة التنافسية للتصدير"، دار الكتب المصرية، مصر، 2001، ص 51.

أ – التصدير غير المباشر: و يقصد به ذلك النشاط الذي يترتب على قيام مؤسسة ما ببيع منتجاتها إلى مستفيد عملي يتولى عملية تصدير المنتج إلى الأسواق في الخارج سواء كان المنتج بشكله أو بشكله المعدل، و هذا النوع من التصدير أكثر ملائمة للمؤسسات التي تقوم بعملية التصدير لأول مرة للأسباب التالية[1]:

- أن التصدير غير المباشر لا يحتاج إلى استثمار بقدر كبير من الأموال
- أنه يتضمن أقل خطورة.
- أن رجل التسويق الدولي و المفوض من قبل المؤسسة المصدرة ليمثلها في سوقها الأجنبي، يستطيع أن يقوم بعملية تجميع البيانات و المعلومات التي تمكنها من خدمة عملاءها بأعلى كفاءة ممكنة.

ب – التصدير المباشر: هذا النوع من التصدير يتطلب وجود صلة بين الشركة المنتجة و الشركة المصدرة في نفس الوقت، و الشركة المستفيدة خارج البلد الأصلي للشركة المصدرة.

إن شركات التصدير الموجه باحتياجات المستهلك الأجنبي سوف تفضل القيام بعملية التصدير بنفسها بدلا من الاعتماد على الوسطاء للقيام بذلك النشاط، و يتم ذلك بالنسبة للشركات العملاقة، و الشركات التي تمت أسواقها بدرجة كافية و بدرجة تبرر القيام بأنشطتها التصديرية، في هذه الحالة يكون حجم الاستثمار كبير بقدر المخاطرة التي تصطحبها، و لكن العائد المتوقع يكون مرتفعا في نفس الوقت، و توجد طرق مختلفة يتم من خلالها التصدير المباشر، فقد تقوم الشركة بعملية التصدير من خلال إنشاء فرع بيع خارجي و يعمل في الدول الأخرى، أو التعاقد مع موزع محلي[2] .

يفيد التصدير المباشر في تعميق معرفة و خبرة الشركة بالأسواق الدولية.و يساعدها على زيادة كفاءة الإدارة في ميدان الأعمال الدولية[3] .

3 – أهمية التصدير في خلق القدرة التنافسية للبلد:

أهمية التصدير تتركز في المزايا التي تحصل عليها المؤسسات و الدولة منه في ثلاثة محاور أساسية:

1-إن التصدير هو المصدر الرئيسي للنقد الأجنبي الذي يستفاد منه في تمويل عمليات الاستيراد من جهة، و تخفيض العجز في ميزان المدفوعات من جهة أخرى.

2-إن الصناعات التصديرية قد تحصل على مدخلات من صناعات غير تصديرية، كما أن جزء من مخرجاتها قد يستخدم في تدعيم الصناعات الغير تصديرية أيضا، و هذه العلاقة التكاملية تؤدي حتما إلى تطور الصناعات غير التصديرية، و تحويلها إلى صناعات تصديرية في الأجل الطويل، و هذا الأخير يزيد في تحسين أداء المؤسسات المعنية.

---

[1]- توفيق محمد عبد المحسن، مرجع سابق، ص 361.

[2]- توفيق محمد عبد المحسن، مرجع سابق، ص 362.

[3]- سعد غالب ياسين، "الإدارة الدولية، مدخل إستراتيجي"، دار البازوردي العلمية ، الأردن، 1999، ص 40.

3-إن التصدير يعني التواجد المستمر في الأسواق الخارجية و القدرة على المنافسة، للحصول على أكبر حصة تسويقية، و هذا التواجد يفرض على المؤسسات المصدرة مواكبة المؤسسات المنافسة لها في الأسواق الخارجية، من حيث تكنولوجيا الإنتاج.

و تطوير المواصفات الفنية، و استخدام وسائل ترويج أكثر تأثيرا و غيرها، و كل هذه الأمور تنعكس بدورها على تطوير هيكل الصناعات التصديرية بشكل مباشر، و تطوير هيكل الصناعة ككل بشكل غير مباشر، و أقرب مثال على ذلك الصناعات الإلكترونية اليابانية[1] التي بدأت تظهر في الأسواق الأوروبية في أوائل السبعينات[2] ، و رغم أنها كانت متوسطة الجودة مقارنة بمثيلاتها المصنعة في دول أوروبا الغربية و أمريكا، إلا أن التواجد المستمر في هذه الأسواق أكسب الشركات اليابانية الخبرة، و مكنها من نقل التكنولوجيا من الدول المنافسة، و تطويرها إلى الأفضل حيث أصبحت الآن الأكثر بيعا و الأكبر تفضيلا من جانب المستهلك الأوروبي و الأمريكي على حد سواء، و قد انعكس ذلك الأمر على تحسين و رفع أداءها، حتى بلغ ذلك في الصناعات الهندسية الأخرى المنتجة في اليابان، و كنتيجة لارتفاع أداءها بدأت تغزو أسواق العالم.

إضافة إلى ذلك و على مستوى المنافسة العالمية، أصبح التصدير يشير إلى مدى امتياز اقتصاد بلد معين بالمردودية و التكلفة الدنيا و الجودة، حتى أن مقياس الأداء الاقتصادي و التكنولوجي أصبح في السنوات الأخيرة يعتمد كثيرا على اعتبار قدرات التصدير و خاصة محتوياته التكنولوجية، و المقصود بذلك هو طبيعة التكنولوجيا ذاتها، فصنع و تصدير جهاز أوتوماتيكي[3] مثلا يختلف في أهميته و قيمته المضافة عن صنع و تصدير آلة ميكانيكية.

و من خلال ما سبق نستنتج أن عملية التصدير يتسرب تأثيرها انطلاقا من تحسين الجودة إلى حدوث تخفيض في تكاليف الإنتاج و التكلفة النهائية وصولا إلى احتلال وضعية تنافسية أقوى، و من ثم التأثير على أداء المؤسسات، و بالتالي الاستحواذ على شريحة سوقية أكبر مما يرفع رقم الأعمال، و منه الحصول على أكبر أرباح و توزيع جزء منها إلى المساهمين و إعادة استثمار الجزء الباقي في نشاطات مختلفة منها البحث التطبيقي أو الإبداع التكنولوجي، و بالتالي القدرة التصديرية الفعلية لا تتمثل في تصدير أكبر الكميات فحسب، بل في تصدير أكبر كمية من المنتجات التي تتصف بمواصفات تكنولوجية متقدمة.

4 – تركيبة الصادرات و حصة السوق:

لقد استعمل بعض الباحثين تقنية تقيس نسبة الصادرات لبلد ما العائدة للقطاعات ذات القيمة المضافة المرتفعة لكل عامل أو إلى القطاعات ذات التقنية العالية، فإذا كانت هذه النسبة كبيرة نسبيا أو تتصاعد، فهذا يسمح بالافتراض بوجود أو تحسن الميزة النسبية في القطاعات التي تكون فيها الأجور مرتفعة، وهذا لا يعني أن إنتاجية بلد ما أو دخل الفرد يتقدمان على إنتاجية و دخل الفرد في الخارج، و إنما يعني فقط أن الإنتاجية تزيد في فروع النشاط المنتجة

---

[1]- مصطفى محمود حسن هلال، "التسويق الدولي"، كلية التجارة، دار البلد و النشر ، السنة مجهولة، ص 9.

[2]- تواجد المنتجات الصينية في الأسواق الأوروبية في هذه السنوات كخير دليل

[3]- محمد أوكيل سعيد، "اقتصاد و تسيير الإبداع التكنولوجي"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1994، ص 28.

للسلع القابلة للإنجاز، و ذات القيمة المضافة المرتفعة للفرد بشكل أسرع مما يتم في فروع النشاط الأخرى للسلع القابلة للإنجاز.

و من المهم جدا اكتساب حصة من السوق أكبر في سوق صاعدة، أما إذا ترافق اكتساب حصة السوق في سوق آفلة. فإن هذا لا يبشر بخير، كما أن ترجع الحصة من السوق أو ثباتها في سوق صاعدة يشير إلى فقدان الفرص[1] .

إن هناك ارتباط بين التنافسية و واقع أن يمتلك البلد ميزة نسبية ظاهرة (**RCA**) مهمة في سوق مزدهرة، لذا فمن المنطقي اعتبار **RCA** لفرع النشاط ذي نمو قوي مؤشرا عن آفاقه الاقتصادية المستقبلية عوضا عن اعتبارها هدفا، و حسب ردة فعل العرض في الخارج ، فإن هذا يمكن أن يزيد من الطلب على الصادرات و تحسين حدود التبادل لبلد معين، و إذا كانت الأمور الأخرى متساوية فإن الميزة النسبية في فرع النشاط في أوج ازدهاره تترجم بارتفاع في الدخل للفرد في البلاد.

و عموما أصبح التصدير مؤشر من أهم مؤشرات قياس القدرة التنافسية العالمية أو الدولية، خاصة إذا كانت المنتجات المصدرة تتصف بمواصفات تكنولوجية متقدمة، و حتى و إن كانت هذه المنتجات غير منافسة عالميا، فمجرد تواجدها في السوق الدولي يدفع منتوجاتها إلى الرفع من مستوى الجودة، و بالتالي اللحاق بركب المنافسين، كما حدث للمنتجات الإلكترونية اليابانية.

إن درجة المنافسة السائدة في الأسواق الدولية تعتبر من المتغيرات الأساسية التي تؤثر على أداء المؤسسات. و قد يختلف هذا التأثير من بلد لبلد آخر و هذا حسب طبيعة المنافسة في الأسواق الدولية من جهة، و من جهة أخرى قد تتأثر بنوعية العلاقات السائدة بين الحكومات ومؤسسات الأعمال، ففي بعض البلدان نجد وجود علاقة قوية بين الحكومة و مؤسساتها، و في البعض الآخر نجد أن هذه العلاقة تكاد تكون منعدمة، الأمر الذي ينعكس آثاره على الأداء التنافسي للمؤسسات.

4- الاستثمار الأجنبي المباشر كمؤشر حقيقي لقياس التنافسية الدولية[2]

إن النتائج الإيجابية التي يمكن أن تنجم عن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المضيفة إذا أحسن التعامل معه، أدت بالكثير منها إلى تهيئة الظروف المناسبة للحصول على أكبر قدر من هذه الإستثمارات الأجنبية، ونظرا للنجاح الذي حققته الشركات متعددة الجنسيات في إختراق الأسواق الدولية، فإن الدول المضيفة تحاول إستعمال هذه الشركات كوسيلة لتحسين وضعها التنافسي وتعزيز القدرة التنافسية لصادراتها.

وقد يتساءل البعض كيف يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر يقوى المنافسة؟لماذا يقترن الاستثمار الأجنبي المباشر بالنمو الاقتصادي؟ يكمن جزء من الإجابة في خاصية أخرى للاستثمار الأجنبي المباشر مؤداها نقل المعرفة التكنولوجية والإدارية ، فحينما تسعى الشركة إلى التحكم في نشاط الأعمال بدولة أخرى، فإنها تكون بالفعل ساعية إلى تعظيم

[1] - وديع محمد عدنان، "القدرة التنافسية و قياسها" المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2003، ص 22.

[2] - مجهول صاحب المذكرة ، "تاثير الاستثمار الأجنبي المباشر على الميزة التنافسية الصناعية بالدول النامية"، مذكرة ماجستير،جامعة الجزائر، 2003-2004،ص42

العائد الذي يحققه على استثماراتها وهى – لتحقيق ذلك – تسعى إلى التفوق على نظرائها المحليين (والعالميين أيضًا) وينطوي هذا ضمنًا على قيام الشركة بشحذ كافة إمكاناتها وأسلحتها – التى تمكنها من المنافسة بقوة – إلى السوق المحلية، بما في ذلك الفنون التكنولوجية والإدارية.

وتكون نتيجة هذا هي نقل التكنولوجيا إلى الدولة المضيفة . وغالبًا ما يصاحب ذلك " الآثار الجانبية" وتشتمل هذه الآثار على تقليد المنافسين المحليين للفنون التكنولوجية والإدارية التى يأتي بها المستثمرون الأجانب، وذلك حتى تتسنى لهم إمكانات المنافسة. وحقيقة الأمر أن تزايد المنافسة هو الجزء الثاني من الإجابة على السؤال : " يؤدى الاستثمار الأجنبي المباشر إلى زيادة النمو؟".. إن الاستثمار الأجنبي المباشر لم يؤد فقط إلى زياد عدد المنافسين في سوق السيارات، وإنما عمل أيضًا على دفع الشركات الأمريكية إلى تحسين منتجاتها وكذا تحسين الرقابة على الجودة.. وكان المستهلك الأمريكي هو الفائز نتيجة للزيادة في المنافسة.

والمضمون الأساسي لما سبق بالنسبة لصانعي السياسة هو أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعد – بصفة عامة – ظاهرة مرغوبة ، فهو يعمل على دفع النمو في اقتصاديا ت الدول المضيفة، كما يحفز التجارة في كل من الدول المضيفة والدولة الأم ، ولا يعنى هذا أن الزعماء الوطنيين سيقدمون حتمًا على الترحيب الكامل بالاستثمار الأجنبي المباشر، بل على العكس فصانعو السياسة في الدول المضيفة عادة

ما يعبرون عن عدد من المخاوف المتصلة بتأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على مواطنيهم . وتتمثل وجهات نظرهم بهذا الصدد في أن الشركات متعددة الجنسيات عادة ما تحاول استغلال اقتصاد الدولة المضيفة، الأمر الذي يلحق أضرارًا بالغة بمواطني تلك الدولة ومن ثم، يعمل بعض صانعي السياسة في الدول المضيفة على فرز وانتقاء الاستثمارات الداخلة.

عموما ان المؤسسة متعددة الجنسيات تمتلك إمكانيات مالية كبيرة تسمح لها بتقديم إنتاج ذو جودة عالية، وبالتالي الاستفادة من إقتصاديات الحجم، ومن هنا فإن تأثيرات الاستثمار الأجنبي المباشر على التركيز في الأجل المتوسط و الطويل يختلف عنه في الأجل القصير.

كما نجد أنه بفضل الميزات التي تمتلكها الشركات متعددة الجنسيات، فإن عوائد هذه الأخيرة تكون مرتفعة، و من هنا فإن حدة المنافسة هي الأخرى ستعرف إرتفاعا.

في نفس الإطار و نتيجة لكون أن المؤسسة متعددة الجنسيات تنتج بتكاليف أقل فإنها تمتلك السيطرة على المؤسسات الأخرى في القطاع، الأمر الذي يؤدي إلى إختفاء المؤسسات التي لا تحقق مردودية، لتظهر مكانها مؤسسات أخرى تكون أكثر فعالية، و تعمل على إنعاش المنافسة من جديد.

خلاصة

ان القدرة التنافسية للاقتصاديات في الأسواق الدولية من الموضوعات الهامة والحيوية بالنسبة لجميع بلدان العالم في ظل العولمة التي تتسم بالانفتاح الاقتصادي والتحرير التجاري واندماج الاقتصاد العالمي ، ويأتي الاهتمام بموضوع القدرة التنافسية للاقتصاديات في الأسواق العالمية لأن معظم الدول باشرت باتخاذ إجراءات تساهم في اندماج

اقتصادها بالاقتصاد العالمي، وفي التحول من ا لانغلاق إلى الانفتاح في ظل تسارع معدلات نمو التجارة العالمية قياسًا بمعدلات نمو الدخل العالمي، وبالإضافة فإن الانخراط في الاقتصاد العالمي يفتح آفاقًا ويتيح فرصًا كبيرة للتطوير والنمو، وفي الوقت نفسه يخلق تحديات كبيرة لابد من مواجهتها والتعامل معها.

لقد ظهرت عدة دراسات و أبحاث حول إعادة تقسيم الأدوار بين الحكومة، فيما يتعلق بإدارة الشؤون الاقتصادية، و الاتجاه السائد في الوقت الراهن هو محاولة زيادة الدور الذي يضطلع به السوق في توجيه الموارد و تقليل الدور الذي تقوم به الحكومة، و لكن بعد ظهور إفرازات جديدة للعولمة و تحرير التجارة الخارجية، برزت في الساحة الاقتصادية فجوات و عراقيل نتجت عن إهمال دور الدولة و إقصاءها. و في هذا الصدد نطرح الإشكال التالي: ما هو الدور الذي يجب أن تقوم به الدولة في ظل اقتصاديات السوق في تدعيم التنافسية؟

المبحث الثاني: دور الدولة الداعمة للتنافسية

تؤكد أدبيات اقتصاديات السوق على أهمية الدولة في اقتصاد السوق. حيث تظهر في أكثر من طرف. فقد تظهر كعارض للسلع و الخدمات التي تنتجها[1] أو كطالب للسلع أو خدمات أو كمحور للتوازن بين أطراف العرض و الطلب و هو الدور الرئيسي و الأهم للدولة.

و يعكس هذا الدور العلاقة القوية بين القواعد القانونية و السياسات الاقتصادية التي تتبناها الدولة على الإيديولوجية السياسية لها، و بين هيكل السوق و اتجاهاته، و تأثير ذلك على النشاط الاقتصادي سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة.

ربما أن التنافسية الدولية هي قدرة الدولة على إنتاج سلع و خدمات تلقى نجاحا في الأسواق العالمية، و تحافظ على متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي، فإن الحكومة تلعب دورا مهما في تدعيم التنافسية من خلال توفير بيئات أعمال مواتية تكون في شكل سياسات و ممارسات اقتصادية. و أدوات مختلفة تدعم تنافسية الأنشطة الإنتاجية و الخدمية ، و سياسات تعزيز القدرات التكنولوجية و السياسات التصديرية....

و تتنافس الحكومات فيما بينها في توفير بيئات الأعمال المواتية من خلال اختياراتها للسياسات و المؤسسات الاقتصادية الداعمة لقدراتها التنافسية، و التي تمكنها من بلوغ معدلات نمو اقتصادي مطردة، و تساهم بشكل فعال في رفع أداءها.

لأهمية موضوع تدخل الدولة في تدعيم التنافسية ، جاءت الدراسة في شكل ثلاثة مطالب

- المطلب الاول : الحاجة الماسة لتدخل الدولة في تدعيم التنافسية
- المطلب الثاني: تنافسة الدول.

[1]- ANDRE VIANES, « la raison économique d'état », presses universitaires de Lyon, Lyon, 1980, p 192.

- المطلب الثالث: تنفيذ سياسة و دعم التنافسية

المطلب الأول: الحاجة الماسة لتدخل الدولة في تدعيم التنافسية

بما أن المنافسة ركن أساسي من أركان اقتصاد السوق، و عنصر فاعل لضمان استمرارية هذا النظام الاقتصادي. بما تعكسه المنافسة من منافع لكل أطراف السوق (المواد المستهلكة) عن طريق الحصول على السلع و الخدمات بأثمان و أقل جودة أكبر لإشباع حاجاتهم. أو بالنسبة للمنتجين من خلال ما تدعمه المنافسة من حصول الأفضل على نصيب أكبر من السوق، كما توفر حافز لاستمرارية التطوير و الابتكار مما يساعدهم على توسيع نطاق أسواقهم رأسيا و أفقيا أو فوائد للمجتمع بما توفره المنافسة من استخدام أمثل للموارد المتاحة، و من هذا الطرح يبدو أنه من المنطقي أن يتم العمل على حماية المنافسة و تدعيمها، ترسيخ مبادئها بالسوق و محاربة الاحتكار[1] و ذلك من أجل تلم المنافع سالفة البيان، على أن يكون سبيل ذلك انتهاج سياسة تدعيم التنافسية و منع الاحتكار يكون على رأس أدوات العمل، على إيجاد قواعد قانونية لحماية المنافسة.

و قد بين "**M.PORTER**" دور الدول في تدعيم التنافسية في كتابه " **The Compétitive Advantage Of The Nations 1990**" حيث استحدث عدة محددات في شكل منهج متكامل يفسر من خلاله الميزة التنافسية للصناعات، فإما أن تكون معوقة أو محفزة للنجاح في المنافسة العالمية[2] و جزءا منها يتعلق بالخصائص الداخلية للدولة بحيث يمكن التحكم فيه، و الجزء الآخر يقع خارج بيئة الدولة و يصعب التحكم فيه، و هذه المحددات المستحدثة من قبل "**بورتر**" قسمها إلى:

- **محددات رئيسية:** و تضم شروط و خصائص عناصر الإنتاج، أوضاع الطلب و خصائصه، دور الصناعات المغذية و المكملة، المنافسة المحلية و أهداف المؤسسة.
- **محددان مساعدان و مكملان و يشملان على:** دور الصدفة أو الخط. دور الحكومة و سياستها المختلفة و تتميز هذه المحددات بميزة العمل كأنها نظام ديناميكي متكامل. بحيث كل محدد يؤثر في الآخر، و عندما تتحقق هذه المحددات تتمكن الدولة من تحقيق ميزة تنافسية ديناميكية و مطردة، و تنجح صناعاتها عالميا، و بالعكس عندما لا تتحقق بعض هذه المحددات أو تكون غير مدعمة و محفزة لاستمرارية الميزة التنافسية، تؤدي إلى تآكلها و تدهورها، فإذا لم تقم الدولة بخلق و تنمية عناصر الإنتاج لصناعة ما بالمعدلات المرغوب فيها قد تتدهور الميزة التنافسية لهذه الصناعة، فمثلا تدهور أحد عناصر الإنتاج كاليد العاملة يمكن أن يكون سببه، إما تدهور المهارات المتخصصة للموارد البشرية، أو عدم الاهتمام بمراكز البحث العلمي، أو عدم الاهتمام بالمؤسسات التعليمية مقارنة بالدول الأخرى[3].

---

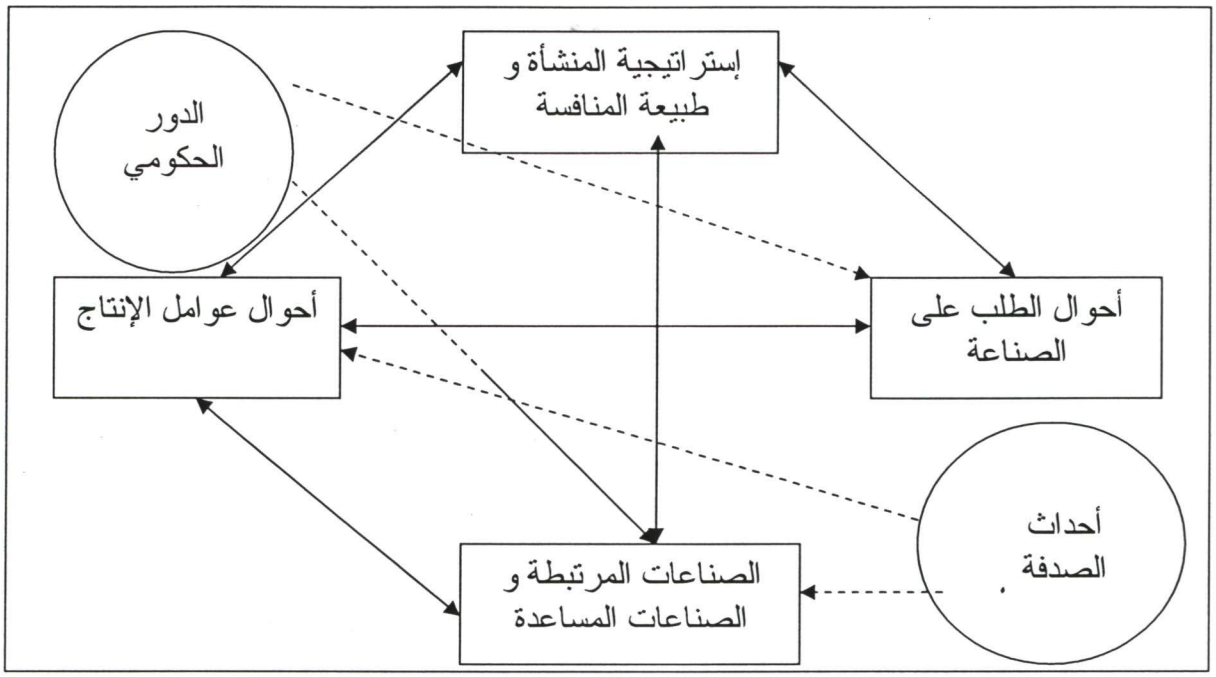
[1] - عبد القادر محمد عبد القادر عطية، "اتجاهات حديثة في التنمية"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص 176.

[2] - طارق نوير، "دور الحكومة الداعم للتنافسية: حالة مصر" المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2002، ص 7.

[3] - طارق نوير، مرجع سابق، ص 8.

و قد أوضح "**بورتر**" دور الحكومة الهام من خلال تأثيره على المحددات الأربعة الرئيسية للميزة التنافسية في الشكل التالي:

شكل (01- 03): محددات الميزة التنافسية لـــ PORTER



المصدر: طارق نوير،"دور الحكومة الداعم للتنافسية: حالة مصر"، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2002، ص 7.

دور الحكومة قد يظهر في:

- التأثير على شروط عناصر الإنتاج من خلال الإعانات و السياسات اتجاه أسواق رأس المال.
- التأثير على شروط الطلب المحلي من خلال حجم المشتريات الحكومية أو التغير فيها.
- التأثير على خصائص الصناعات المغذية و المكملة من خلال دعم هذه الصناعات و وضع المواصفات القياسية لمنتجاتها.
- التأثير على إستراتيجيات المنشأة و درجة التنافس بينها. سواء من خلال أدواتها متمثلة في تشريعات الأسواق لرأس المال و السياسة الضريبية و قوانين الاحتكار...

إن دور الحكومة و سياستها يمثل عاملا مساعدا في التأثير على أداء المؤسسات و أداء الاقتصاد ككل. ليس فقط في تدعيم المنافسة و إنما حماية هذه المنافسة من الممارسات الاحتكارية. التي قد تقضي على هذه المنافسة داخل السوق الحرة. و لقد أوضحت مدرسة شيكاغو القديمة أن ترتكز القوة الاقتصادية في أيدي بعض المؤسسات الخاصة (كما هو الحال في الاحتكار و احتكار القلة) يعتبر تهديدا للحرية الاقتصادية. كما يترتب على الممارسات الاحتكارية انخفاض في رفاهية المستهلك وسوء في تخفيض الموارد لانحراف السعر عن مستوى المنافسة[1]، و يقصد بالممارسات

[1]- عبد القادر محمد عبد قادر، مرجع سابق، ص 177.

الاحتكارية التي تخل بالمنافسة في السوق الحرة، وقد تكون عبارة عن اتفاقيات احتكارية بين مؤسسات تهدف إلى تقييد الإنتاج أو رفع الأسعار، أو في شكل ممارسات ضارة متعمدة، التي تتخذها بعض المؤسسات ذات النصيب النسبي الكبير في السوق، أو احتكار طبيعي ناتج عن وفرات الحجم الكبيرة لمنشآت خاصة، و لهذا السبب و ذاك تتدخل الحكومة لمنع الاحتكار. كتحديد سعر يلقي قبول الجماهير ويرضي جميع الأطراف، و يحقق إيراد كافي لتغطية التكاليف و يسمح بربح معقول، و يحقق استقرار في الإيراد و تعتبر الولايات المتحدة الأمريكية من أبرز الدول التي يوجد لها تاريخ في مواجهة الممارسات الاحتكارية، ففي عام **1974** أصدرت قانون منع الاحتكار لترسيخ الاتجاه نحو تعقيد حماية المنافسة. تلى ذلك الأخذ الدول الأوروبية ثم بهذا التوجيه الذي بدأ ينتشر حتى بين بعض دول الاقتصاديات النامية، و دول اقتصاديات التحول التي أصدرت تلك القواعد منذ التسعينات القرن الماضي مثل: بولندا، المجر، المكسيك....

- إن إستراتيجية بناء و تطوير القدرات التنافسية للمؤسسات مشروط أيضا بوجود إستراتيجية تتمحور حول خلق دور داعم من قبل الحكومات و المؤسسات العمومية الحكومية، و الأدلة التطبيقية أكدت أن المعجزة الآسيوية[1] كانت أحد نواتج الدور الفعال للحكومات. و هذه بعض ملامح هذه الإستراتيجية و الأدوار التي قامت بها حكومات دول **BEM** الأسواق العملاقة الناشئة (هونج كونج، كوريا الجنوبية، إندونيسيا، الهند، جنوب إفريقيا، بولندا، تركيا، المكسيك، البرازيل، الأرجنتين، الصين) ، و قد احتوى برنامج **BEM** التدعيمي على عدد من الترتيبات هي[2]:

- دعم و تنمية الصادرات
- التركيز على قطاعات إنتاجية معينة مثل الحسابات الآلية و تكنولوجيا المعلومات و السيارات
- عقد اتفاقيات شراكة، و الشراكة بين القطاع الخاص و القطاع العام
- تدبير الأموال اللازمة لتمويل المشروعات الكبيرة بالنسق مع البنوك
- تخفيض الرسوم الجمركية و القيود على التجارة، و تبسيط تراخيص الاستيراد
- بناء مراكز للتجارة و تحرير قطاع التأمين
- تخفيض الرقابة على الأسعار، و كذلك القيود على الاستثمارات الأجنبية
- تخفيض معدل الضريبة على الدخل

يتمثل دور الدولة في دعم التنافسية، فإيجاد مناخ ملائم لكي تستطيع المؤسسات تحسين أداءها، و يتجلى هذا في عدة مؤشرات و مظاهر في الحياة الاقتصادية أهمها:

1- استقرار البيئة الاقتصادية الكلية من خلال تدني معدلات التضخم و تمويل عام ملموس. و معدلات ضريبية تنافسية

2- إزالة كافة معوقات التجارة، و المحافظة و تطوير أسواق عالمية مفتوحة و تنافسية

---

[1]- عبد السلام أو قحف، "إدارة ألأعمال الدولية"، الدار الجامعية، بيروت، 2001، ص 439.

[2]- عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص 440.

3- تدعيم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بإزالة كافة الأعباء غير الضرورية على نشاطها الاقتصادي

4- تحرير الأسواق بغية عملها بكفاءة و تحفيز الأفراد و المؤسسات من خلال إصلاح الضرائب المفروضة عليهما.

5- ضمان بيئة مواتية للاستثمار المحلي، و تحسين الخدمات المقدمة من قبل الحكومات مثل التعليم و من هنا ظهر مصطلح "**السياسة التنافسية**" و التي تعرف بأنها "زيادة كفاءة جانب العرض في الاقتصاد في ظل خصائص معينة لأسواق المنتجات وأسواق رأس المال، و رصيد المعرفة المستندة إلى العمولة "، وحددت منظمة التنمية و التعاون الاقتصادي (**OECD**) أدوات السياسة النقدية في تحفيز هياكل السوق عبر إجراء إصلاحات اقتصادية من جانب العرض، و إصلاح أنظمة ممارسة السلطة و نظام الضرائب و التعليم وأنظمة البحث و التطوير و آليات نقل التكنولوجيا و البيئة الأساسية و غيرها، و تتمثل أهداف السياسة التنافسية في تدعيم قدرة المؤسسات الصناعية أو الدول على توليد دخول مرتفعة لعناصر الإنتاج و مستويات مرتفعة من التوظيف.

المطلب الثاني: تنفيذ سياسة و دعم التنافسية

قواعد تدعيم التنافسية لا تعني بأي شكل من ألأشكال أنها تعمل في إطار حتمية الوصول بالسوق إلى سوق المنافسة الكاملة، و الذي يعتبره الاقتصاديون سوق مثالية قياسية بالمعنى الاقتصادي، بل تعني أن يكون للمشترين كامل الحرية في اختيار مورديهم للسلع و الخدمات التي يشترونها من السوق، حتى و لو تم ذلك في أسواق الاحتكار مثل احتكار القلة أو المنافسة الاحتكارية.

و تعمل المنافسة من خلال أربعة مبادئ هي التعددية و تجانس السلع و توافر المعلومات و حرية الدخول والخروج من السوق، ولذلك تقوم قواعد تدعيم التنافسية على فلسفة توفير السبيل إلى تعددية مواد من جانب العارضين أو الطالبين في إطار سوق من السلع المتجانسة، و توفير المعلومات الكاملة عن ظروف العرض و الطلب، و محاولة القضاء على العوائق التي من الممكن أن تمنع الدخول أو الخروج من السوق في إطار أعمال ممارسات غير التنافسية.

و الوصول إلى التنافسية بهذا المفهوم يكون على مستويين: الأول هو المنافسة على السوق الدولي، و يمكن الوصول إلى هذا الهدف عن طريق السياسات التجارية. مثل الاتفاقيات الدولية لتحرير التجارة سواء متعددة أو عديدة الأطراف، التي من شأنها أن تؤدي إلى تخفيض التعريفات الجمركية و إلغاء القيود غير التعريفية، و إيجاد حد أدنى من القواعد الموحدة في مجالات انتقال رأس المال و العمالة، و غيرها من القواعد التي تستهدف السياسة التجارية مثل قواعد مكافحة الإغراق، و لكن تلك السياسات قد يكون لها تأثير ضعيف على دعم و حماية التنافسية في السوق الداخلي، مما يوجب العمل على إيجاد وسيلة لتدعيم التنافسية و منع الاحتكار، و ذلك من خلال وضع التشريعات و القوانين التي تعمل جنبا إلى جنب مع السياسة التجارية في تحقيق الهدف المنشود على المستوى الدولي و المحلي معا.

1 – وضع التشريعات و الهياكل المؤسسية

إن أول خطوة تقوم بها الدولة من أجل حماية و تدعيم المنافسة هي سن القوانين و التشريعات اللازمة و التي تتمثل في[1]:

- قوانين تحرير الأسواق و دعم القوى التنافسية و هو ما يعرف بـــــ **"قوانين المنافسة"**
- قوانين إنشاء الأجهزة المختصة بسياسات دعم المنافسة، أو ما يسمى بـــــ **"هيئات المنافسة"**

قوانين حماية المستهلك و الحد من الممارسات الاحتكارية، و هو ما يعرف بـــــ **"قانون حماية المستهلك"** و يفضل معظم المحللين الاقتصاديين تم إنشاء أجهزة الرقابة لهيئات المنافسة و حماية المستهلك كوحدات إدارية مستقلة ماليا و إداريا عن القطاعين العام و الخاص، حتى تستطيع الحفاظ على مستوى جيد من السرية و الشفافية، و أن تكون واضحة الأهداف و أن ترفع تقارير سنوية للهيئات التشريعية في البلاد، إلا أن هذا الأمر قد يبدو مستحيلا لبعض الدول النامية، خاصة و أن معظمها لا يتوفر على هيئات تشريعية مستقلة ومنتخبة، وإنما تعتبر تابعة للحكومات ومتواطئة مع قوى معينة من القطاع الخاص،وهذا الأمر يلقى ظلاما كثيفا على مستوى التنافسية في تلك البلدان، عدى تلك الأشكال التي تفرد من قبل المنظمات الدولية، أو التي تفردها شروط الدخول في التكتلات الإقليمية والدولية وهذا ما يجعل المؤسسات تتراجع في أدائها لفقدان هذه الدول التشريعات والقوانين التي تحمي المنافسة .

عند بناء إطار لقواعد وقوانين تعمل على حماية المنافسة وتدعيمها فيجب الأخذ بعين الاعتبار البنية الإقتصادية للدولة واحتياجاتها والقوانين الإقتصادية ذات العلاقة بالشركاء التجاريين لها.

كما يجب أن تضمن تلك القوانين والتشريعات إنشاء جهاز مستقل يعمل على تفعيل تنفيذ تلك القوانين والعمل على إحباط الممارسات الإقتصادية ، وفقا لقواعد القوانين من أجل الحصول على أقصى إستفادة من قواعد حماية المنافسة ، ويجب أيضا أن يحتوي تلك القوانين جميع التفصيلات اللازمة في تحديد ما هي الأفعال التي تعد ممارسات ضارة بالمنافسة وأن يكون هذا التحديد على أساس علمي متخصص ومؤ سس على احتواء جهاز حماية و تدعيم المنافسة ومنع الإحتكار على آلية تكوين قواعد بيانات لتحليل السوق، وذلك مع خلق آلية التدريب المتخصص لاقتصاديين والقوانين على التعامل مع قواعد حماية المنافسة والعمل على توعية القضاة وتدريبهم على التعامل مع مثل هذه القضايا .

2 – وضع البنى التحتية لتنفيذ القانون

الخطوة التالية تتمثل في تقيم ومعالجة الوضع الراهن للمنافسة والتمهيد لتطبيق قانون المنافسة المقترح ، وذلك من خلال اتخاذ الإجراءات التالية[2]:

---

[1] – حسن بشير، محمد نور "سياسات التنافسية و أثرها على مناخ الاستثمار" لجنة الاستثمار الإفريقي، السودان، ص 9.

[2] - مصطفى بابكر، " سياسات التنظيم والمنافسة " ، المعهد العربي للتخطيط، الكويت ، 2004،ص 09.

- تحديد إجراءات الترخيص والموافقات الحكومية التي تشترط لممارسة النشاط الإقتصادي وتوضيح الخطوات التي يجب إتباعها والمستندات اللازمة لمزاولة النشاط وتحديد الفترة الزمنية اللازمة لذلك والرسوم المطلوبة ، وتقييم مدى دعمها للتنافسية أو إعاقتها لها .

- إلغاء التراخيص والموافقات الحكومية التي تحد من دخول الشركات الجديدة للسوق ، أو تلك المتعلقة بإجراءات الإفلاس و الخروج من السوق.

- حسر تعاريف الأهداف العامة مثل المصالح الإقتصادية والكفاءة الإنتاجية في أهداف فنية دقيقة لا تسمح إلا بالقدر القليل من التأويل والإجتهاد .

- حسر أشكال الحوافز المناهضة لمناخ التنافسية والإستثمار مع وضع الهياكل القانونية[1] التي تضمن حق التظلم وتقصير أجل الدعاوى والإجراءات التي تكفل ضمان الحقوق من حيث التقاضي وفض النزاعات بين الحكومة والشركات والأعمال الخاصة .

3 – دعم قدرات القطاع العام

لضمان وضع سياسات التنافسية وتنفيذها بشكل فعال، يجب دعم قدرات القطاع العام والإدارية والعالمية التي تمكن من اتخاذ القرارات اللازمة التي تحقق الأهداف التالية :

- شفافية ووضوح القرارات الصادرة عن القطاع العام .

- التطبيق والتنفيذ التدريجي لقوانين وتشريعات التنافسية .

- إعطاء الأهمية اللازمة للمناخ التنافسي ، والقدرة على تقييم الدرر الذي ينجم عن الممارسات الإحتكارية(سواء كان الإحتكار من القطاع العام أو الخاص) [2] .

- الإبقاء على سيادة الدولة على إقتصادها الوطني ، في الحدود المطلوبة .

- أن يكون الجهاز القضائي ، والقوانين مناسبة وجاهزة للتنفيذ ، وأن يتم إتخاذ القرارات من الأجهزة الرقابية والقضائية بالسرعة والدقة المطلوبين .

وفي الأخير يمكن القول أن سياسة حماية وتدعيم التنافسية تقوم بمفهومها الواسع على أساس سياسات التجارة ، الإستثمار الخاص والخصخصة وسياسات الرقابية على مستوي دولي ومحلي .

وقد خطت عدة دول متقدمة أو نامية كنتيجة الدخول في إتفاقات دولية مثل إتفاقات منظمة التجارة الدولية تأكد إتجاها نحو خلق سياسة تدعيم التنافسية على المستوى الدولي.

ويبقى أهمية إتخاذ خطوات حاسمة نحو إيجاد قوانين وتشريعات لتدعيم وحماية التنافسية ومنع الإحتكار على المستوى المحلي خاصة ، وإن كثير من الشركاء التجاريين في كثير من البلدان لهم قواعد محلية لتدعيم المنافسة ، مما يؤثر على طبيعة التعامل مع هؤلاء الشركاء ومن ثم على أداء مؤسساتهم .

---

[2]– مصطفى بابكر ، مرجع سابق ، ص 10.

[3]– مصطفى بابكر ، مرجع سابق ، ص 10.

وهذا في إطار أن يأخذ في الإعتبار أن مفهوم المنافسة ليست هي المنافسة الكاملة ، وهي تلك السوق المثالي الغير الموجود في الواقع ، والذي قال عنه " **شومبتر**" أنه " **التدمير الكامل**" حيث يتيح الركود في السوق والإحتكار ، إنما المنافسة المقصودة هي المنافسة الديناميكية التي تعيد دائما تخصيص الموارد نحو استخدام أمثل ، وترفع من مستويات أداء المؤسسات نحو الأفضل ، ولكل هذا يكون الخيار التنموي لأي دولة مرسوم على طريق من سياسات وقواعد حماية المنافسة ومنع الإحتكار ، وغيرها مكن قواعد الإتجاه نحو اقتصاديات السوق

خلاصة

في ظل الدور الإنمائي للدولة تم الاعتماد بشكل رئيسي على سياسة الإحلال محل الواردات وعلى حماية الصناعة المحلية من المنافسة الدولية باعتبار أن التعامل مع الاقتصاد العالمي هو مصدر لعدم استقرار التنمية، كما تدخلت الدولة بشكل كبير في الشأن الاقتصادي بافتراض فشل السوق في المراحل المبكرة للتنمية ، ومنذ أواخر السبعينات بدأ التحول نحو سياسات التحرير الاقتصادي والانفتاح على الاقتصاد العالمي، وإزالة الحواجز أمام التجارة الخارجية، وتدفق رؤوس الأموال ، وأصبح العديد من بلدان العالم يعدّل تشريعاته ليواكب هذا التحول في الفكر وا لممارسة، وبرزت مسألة المنافسة بين الدول لجذب تدفقات رأس المال وإيجاد أسواق لصادراتها أو زيادة حصة صادراتها إلى الأسواق العالمية.

المبحث الثالث: تطوير القدرات التنافسية للمؤسسات

إن الضغوط التنافسية بين المؤسسات لا تقتصر فقط على المستوى المحلي فقط، وإنما تتعداه إلى المستوى العالمي ، وإذا كانت درجة حدة هذه الضغوط تختلف باختلاف طبيعة النشاط ومدى اتساعه وتنوعه ، إضافة إلى عوامل أخرى كالموقع الجغرافي للمؤسسات وعوامل خاصة بالمؤسسات المعينة ، فإن استمرار وضمان البقاء في السوق يتطلب دعم وتطوير القدرات التنافسية لهذه المؤسسات وخلق مزايا تنافسية مستدامة، وهذا لا يتحقق إلا من خلال بناء إستراتيجية تنافسية على المستوى العالمي ، تكون المؤسسة من خلالها قادرة على التنافس في أي مكان وفي أي زمان وبأي طريقة،وأمام أي منافس[1].

وإذا كانت الإستراتيجية التنافسية على المستوى الكوني يجب النظر إليها باعتبارها هدفا واستثمارا وتكتيكا في آن واحد ، فإن التساؤل الواجب طرحه هو : ما هي الإستراتيجيات البديلة لتنمية القدرة والميزة التنافسية للمؤسسات على المستوى العالمي ؟

وللإجابة عن هذا التساؤل يمكن عرض الإستراتيجيات التالية على سبيل المثال وليس على سبيل الحصر :

المطلب الأول: تطبيق إستراتيجية نظام إدارة الجودة الشاملة

[1]- عبد السلام أبو قحف، " إدارة الأعمال الدولية" الدار الجامعية ، بيروت ، 2001، ص 427.

المطلب الثاني : تكوين تحالفات وتكتلات إستراتيجية دولية تنافسية

المطلب الثالث : التوجه نحو تبني و تطبيق استرتيجية البحث و التطوير

المطلب الأول : تطبيق إستراتيجية نظام إدارة الجودة الشاملة

تعتبر إدارة الجودة الشاملة من أكبر الاهتمامات والانشغالات التي حضيت بنصيب كبير من دراسات الإقتصاديين والخبراء ، وأصبح مفهوم تطبيق الجودة ضروري جدا لمنافسات عالمية شرسة، سواء في السعر أو الإنتاج ، ولقد تطور هذا المفهوم ليشمل كل جوانب الأنشطة الإقتصادية المادية منها والمعنوية (الجودة ، التكلفة ، الأمان ، الوقت ...إلخ)،وقد عرف انتشار واسعا في كثير من دول العالم المتقدم خاصة اليابان وأمريكة ، واستفادت شريكات التشييد في هذه الدول من تجربة الشريكات الصناعية التي نجحت في تطبيق الجودة الشاملة.

ومازال مصطلح الجودة الشاملة غامض عند كثير من الناس ، فيعتقد البعض بأنها إصلاحات سريعة تحدث في المؤسسات ، أو موضة عابرة يمكن تعلمها بسهولة ، أو هدف محدد يحققونه ثم ما يلبث أن ينتهي .

ولقد تطورت إدارة الجودة بمعدل كبير وسريع في السنوات الماضية ، وإذا نظرنا إلى المراحل التي مرت بها إدارة الجودة ، سنجد أنها تطورت من مجرد الرقابة على الجودة منذ الخمسينات إلى إدارة الجودة في التسعينات .

والخطوات التالية تبين تطور الجودة الشاملة [1]:

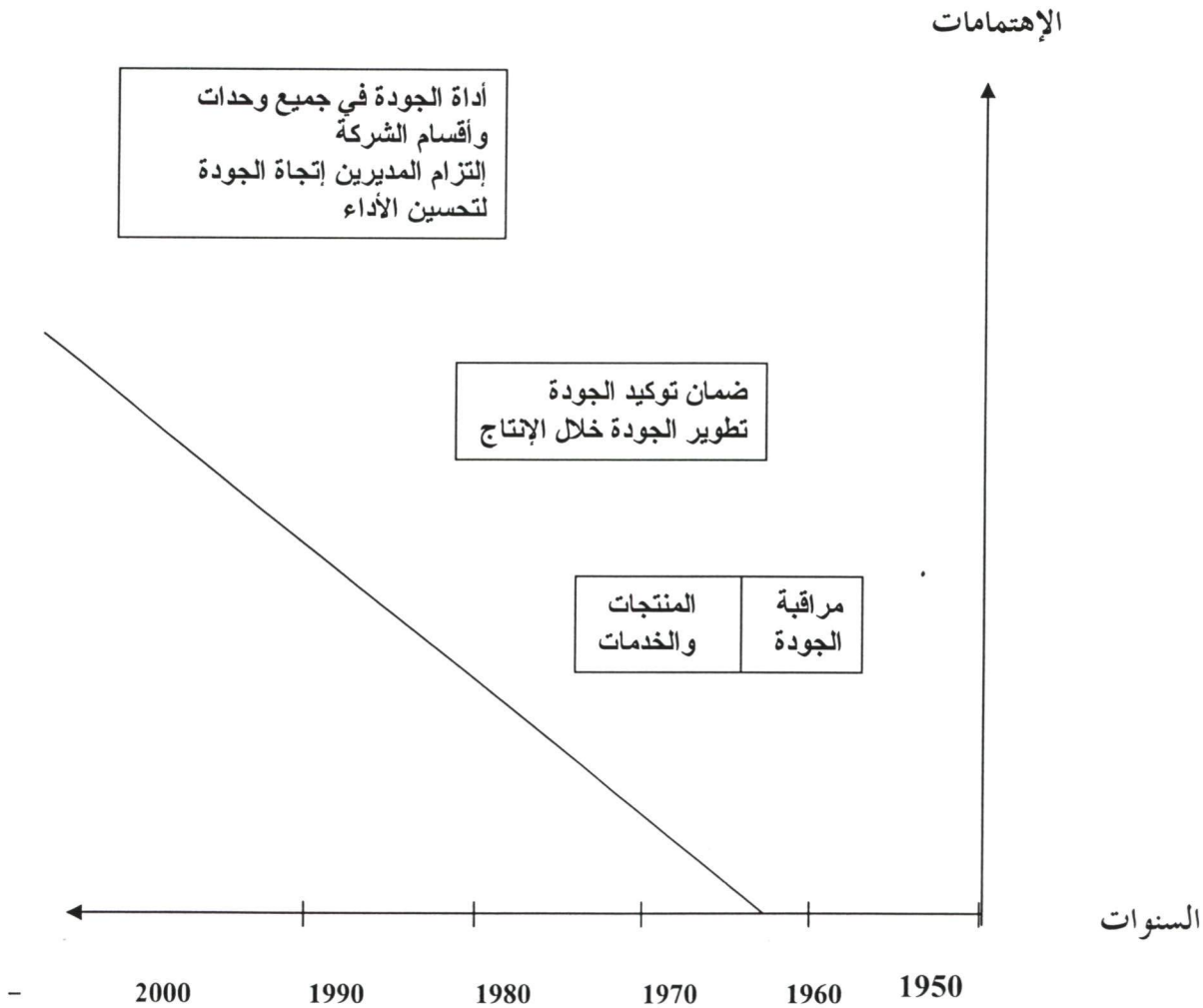
- **ضبط الجودة** : هي كافة الأنشطة المستخدمة للرقابة ، والضبط للوفاء بمتطلبات المستهلك بالحصول على الجودة المطلوبة .
- **توكيد الجودة** : هو جمع الأنشطة التنفيذية المخططة والفورية التي تطبق من خلال نظام الجودة لتعطي ثقة كافية في أن العمل سيحقق الجودة المطلوبة .
- **إدارة الجودة الشاملة** : هي الطريقة المتبعة لإدارة المؤسسة تركز على الجودة ، وهي مبنية على مشاركة الجميع لتحقيق النجاح من خلال إرضاء العميل بما يعود بالنفع على الجميع .

الشكل التالي يبين تطور إدارة الجودة الشاملة [2]:

[1]- عبد الفتاح محمود سليمان، "إدارة الجودة الشاملة في شركات ومشروعات التشييد "، النسر الزئبني للطباعة ، مصر ، 2000، ص 07.

[2]- فريد النجار، " إدارة الإنتاج والتكنولوجيا"، مكتبة اللإشعاع للطباعة والنشر، الإسكندرية، 1999،ص399.

شكل(02-03):تطور اهتمامات الجودة الشاملة



المصدر: فريد النجار ،" إدارة الإنتاج والتكنولوجيا"، مكتبة الإشعار للطباعة والنشر، الإسكندرية،1999، ص 399.

1- ماهية إدارة الجودة الشاملة

لقد تعددت تعريفات إدارة الجودة الشاملة ، ونظرا لكثرتها نكتفي بالتعاريف التالية :

- يعرف **BURATTI 1991** إدارة الجودة الشاملة على أنها مجهود على مستوى المؤسسة يشارك فيه الجميع لتحسين الأداء، بحيث تجعل كل أنشطة الشركة موجهة ناحية الجودة كهدف استراتيجي رئيسي.
- ويعرف **KUBAL 1996** ، أن إدارة الجودة الشاملة هي عمليات إدارية المقصود منها التحسين المستمر في أداء الشركات ، الذي يؤدي بالضرورات إلى تحسين المنتج النهائي[1] .

[1]- عبد الفتاح محمد سليمان، "إدارة الجودة الشاملة في شريكات ومشروعات التشييد"، النسر الزئيبي للطباعة ، مصر،2000،ص09.

- ترتكز الجودة الشاملة على تطوير المنتجات والخدمات وتحسين مستوى الداء في العمل ، ويتطلب تطبيقها إلتزاما كاملا من قبل جميع أفراد المؤسسة ، والسعي لإيجاد بيئة مناسبة يسعى فيها جميع العاملين إلى تحسين الجودة باستمرار من خلال التعرف على احتياجات المجتمع والعمل على اشباعها، ورفع كفاءة الأداء ، والتحسين المستمر في جودة المنتجات والخدمات المقدمة .
- ويعرف (**لويد دوبيتر،كلير كراوفورد ماسون**)"العميل هو الشخص الذي سيحدد الجودة وأن الجودة هي كل شيء يقوله العميل"[1].
- نظام الجودة الشاملة يمكن من تحسين الهيكل التنظيمي للمؤسسة وزيادة الوعي بأهمية الجودة مع زيادة التوجه نحو العملاء لتشجيع جذب المزيد منهم، بالإضافة إلى الإهتمام الكامل من الإدارة العليا بتحسين الصورة العامة للمؤسسة والإهتمام بتدريب وتعليم العمال.

2- متطلبات تطبيق نظام إدارة الجودة الشاملة :

إن من ا لتحديات التي ترفعها المؤسسات المنافسة على المستوى العالمي من أجل تحسين أدائها، هو مدى قدرتها على تطبيق نظام إدارة الجودة الشاملة، و لكي تصبح المؤسسة موجهة بالجودة الشاملة(**TQM- ORIENTED**) فإن تغيرات جوهرية على عملياتها يجب أن تطرأ أو تفرض نفسها ،وتكمن هذه التغيرات في الآليات التي يجب على المؤسسات المنافسة تبنيها فيما يلي:

- حتى تستطيع مؤسسة ما تنمية وتطوير قدرتها التنافسية في أي مكان و أي زمان وأمام أي مؤسسة أخرى وبأي طريقة، فلابد لهذه المؤسسات من تكوين و صياغة رؤية خاصة بالمؤسسة (**Fision Formulation**) و خير شاهد على ذلك ما قامت به الشركات الأمريكية العالمية،حيث أول خطوة خاطتها هي تحديد رؤية خاصة عن ماذا تعني الجودة من ناحية المضمون و القيم السلوكية المطلوبة لدعمهم و في أي اتجاه يتم تنفيذ البرنامج الخاص بالجودة الشاملة.

- تدعيم العاملين بالقوة اللازمة و الحرية والاستقلال فيما يختص بإنجاز الأنشطة و الكفاءة فيها [2] ،وذلك من خلال التعويض المالي الذي يعد أحد الطرق التي يتم بها تعويض العاملين عن جهودهم، وقد أوضحت الدراسات أن الأفراد يتم تعيينهم واستمرارهم في المؤسسة لعدة أسباب، فالعمال يحبون أن يشعروا بالثناء و الامتنان مقابل جهودهم وهذا ما يؤيده مدخل إدارة الجودة الشاملة.

---

[1]- لويد دوبيتر،كلير كرافورد ماسون،" إدارة الجودة، التقدم والحكمة وفلسفة ديمنج"،الترجمة:حسين عبد الواحد، الجمعية المصرية لنشر المعرفة والثقافة العالمية ، القاهرة ،1997، ص30.

[2]- عبد السلام أبو قحف"إدارة الأعمال الدولية"، الدار الجامعية، بيروت،2001،ص433.

3- تأثير نظام إدارة الجودة الشاملة على أداء المؤسسات :

لقد ارتفعت مستويات أداء المؤسسات و حققت نتائج معتبرة من جراء تطبيق إدارة الجودة الشاملة، من شأنها أن تبقي المؤسسات في عالم المنافسة،وكان من بين النتائج الإيجابية التي وصلت إليها هذه المؤسسات :

أ- تحسين خدمات و احتياجات العملاء وتحسين الجودة العامة والأمان العام..

ب- تقليل التكلفة والزمن واستخدام جيد للأفراد المهرة.

ج- ارتفاع قيمة المشاركين.

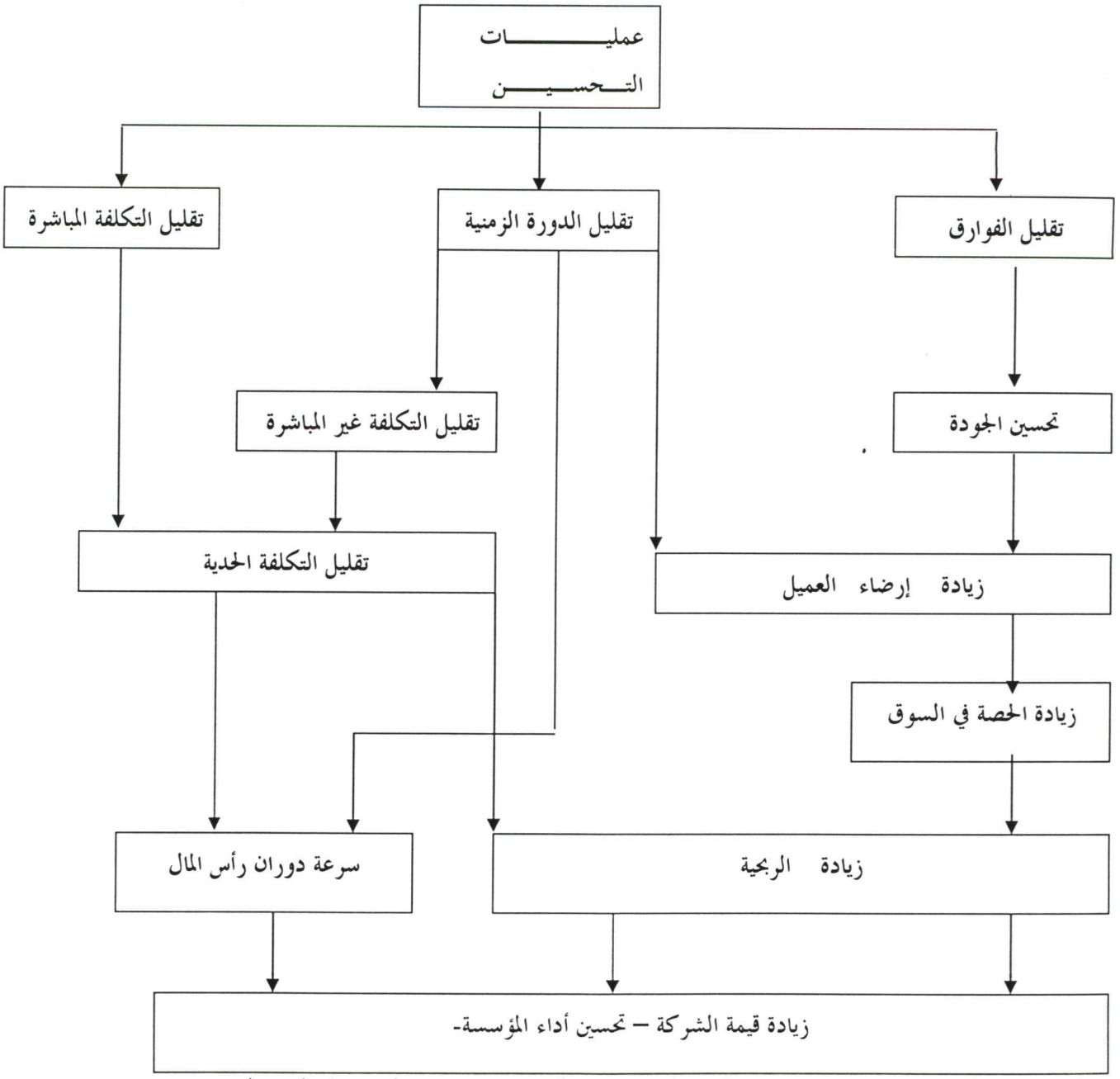
ويؤثر نظام إدارة الجودة الشاملة على أداء المؤسسات من خلال النتائج الأساسية التالية :

- تقليل التكاليف من خلال تقليل الفاقد في المواد و العمالة والمعدات إلى أقصى درجة و إنجاز الأعمال بنفس قوة العمل والتقليل من العوائق في النشاطات والتركيز على الأنشطة التي لها تأثير كبير على نجاح العمل.
- تقليل الدورة الزمنية للعمل من خلال تقليص الأنشطة والمهام غير المفيدة عديمة القيمة أو ذات قيمة متدنية، وكذلك تصحيح وتقليل الأخطاء إلى أقصى درجة الذي من شانه أن يؤدي إلى تخفيض التكاليف المباشرة.
- تقليل الفروق و الاختلافات أو بمعنى آخر زيادة الوثوق في العمليات و تحسين الجودة .

الشكل التالي يبين تأثير نظام إدارة الجودة الشاملة على أداء المؤسسات[1]

[1]- عبد الفتاح محمد سليمان،مرجع سابق،ص147.

شكل(03-03): تأثير نظام إدارة الجودة الشاملة على أداء المؤسسات



المصدر: عبد الفتاح محمد سليمان، "إدارة الجودة الشاملة في شركات ومشروعات التشييد "، النسر الزئبقي، مصر ،2000،ص147.

- وفي الأخير يمكن القول أنه من أجل تطوير وتنمية القدرات التنافسية للمؤسسات، فلا بد من تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة حتى تضمن النجاح والتطوير المستمرين لمختلف العمليات داخل المؤسسة، وهذا لن يتم إلا بالالتزام

وتحقيق الرضا الكلي للعملاء و الإندماج الكامل في العمل و التدريب والتعليم و الحوافز، و أشكال التقييم الفعال لما يؤدونه من أعمال و الإجراءات التبعة لمنع الأخطاء والتعاون الكلي بين الأطراف المشاركة في التقييم من مواقعها المختلفة لتعزيز الأداء الفعال.

المطلب الثاني : تكوين تحالفات وتكتلات إستراتيجية دولية تنافسية.

إن قضية تكوين تكتلات كونية بين المؤسسات المتنافسة نالت الكثير من الاهتمام من قبل الباحثين و الممارسين و الكتاب مثل:**PORTER,KOGUT,HARGAIN** ، فلقد تحولت مؤسسات كبيرة أنهكها التنافس من استراتيجيات التنافس إلى إستراتيجية التحالف من أجل أن تتضافر جهودهم لتطوير التكنولوجيات و منتجات جديدة وتحقيق اقتصاديات الحجم الكبير والنفاذ إلى أسواق أوسع ، فأصبحت التحالفات الإستراتيجية هي السلاح التنافسي الأكبر في سنوات التسعينات وفي مطلع القرن الحادي والعشرين[1].

و يعرف التحالف الاستراتيجي هو سعي شركتين أو أكثر نحو تكوين علاقة تكاملية تبادلية بهدف تعظيم الإفادة من موارد مشتركة في بيئة ديناميكية تنافسية لاستيعاب متغيرات بيئية تتمثل في فرص أو تحديات.

1) الحاجة الماسة لتكوين تحالفات و تكتلات إستراتيجية(الدوافع)

يمكن تحديد عدة دواع تجعل التحالفات الإستراتيجية مدخلا تنافسيا هاما أهمها [2]:

- رفع القدرات الإستراتيجية لأطراف التكتل.
- تخفيض التكاليف، الإقتصاد في النفقات.
- تخفيض درجة المنافسة.
- حالات عدم التأكد بالنسبة للمنافسة،أي صعوبة التنبؤ بدرجة المنافسة يدفع بالمؤسسات إلى تكوين تكتلات من أجل تنمية الكفاءة أو المقدرة على ترشيد و حسن استخدام الموارد المتاحة.
- انخفاض مستوى أداء المؤسسات، فالمؤسسات ذات الأداء المرتفع قد تستغني في بعض الأحيان عن الدخول في تكتل إذا قورنت بتلك التي تتصف بانخفاض في مستوى الأداء.
- غزو أسواق جديدة و الاستفادة من وفرات الإنتاج الكبير و التكامل الرأسي و الأفقي.
- دعم القدرات التقنية في مجالات البحوث و التطوير و الابتكار و السيطرة على أداء مهام معينة والتعاون لتحقيق أهداف ذات طبيعة خاصة.

---

[1]- أحمد سيد مصطفى،"تحديات العولمة والتخطيط الإستراتيجي"،دار الكتب ، الزقازيق،2000،ص59.

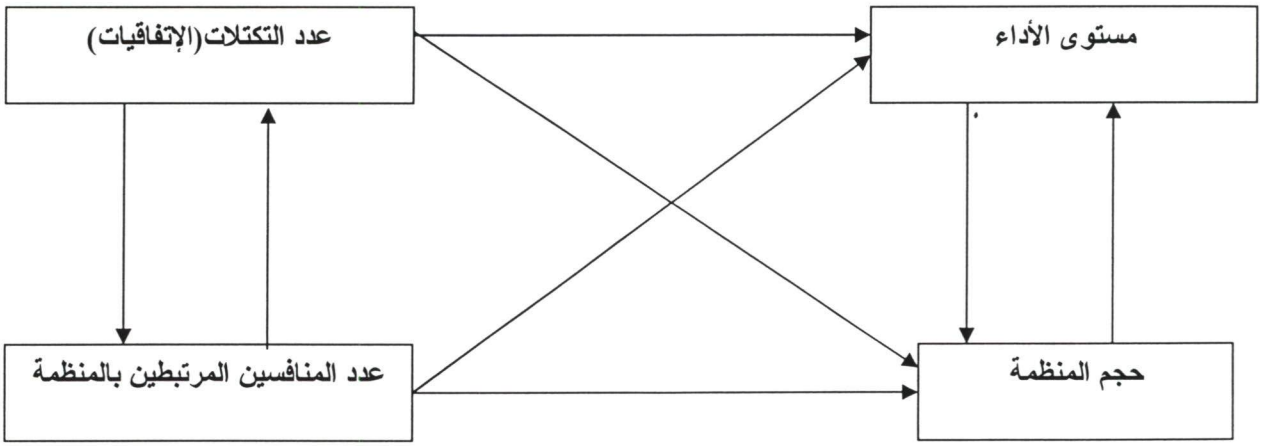
[2]- عبد السلام أبو قحف، "إدارة الأعمال الدولية"، الدار الجامعية للنشر، بيروت، 2001،ص340.

2) تأثير التحالفات والتكتلات الإستراتيجية على أداء المؤسسات

إن اتجاه المؤسسات نحو الدخول في تكتلات إستراتيجية من شأنها أن تحقق لها امتيازات إيجابية كتخفيض درجة عدم التأكد المرتبطة سواء بالطلب(مشتريات العملاء) أو المرتبطة بالمنافسة،أي تسهيل التنبؤ بكل من المنافسة وحجم الطلب على السلع والخدمات ، كما أن انخفاض مستوى أداء المؤسسة قد يجعلها تفكر في الدخول في اتفاقيات تكتل من أجل رفع مستوى أدائها، لذا فالتحالفات سبيل لرفع و تعزيز القدرة التنافسية في مجال الممارسات الإدارية و التطوير التكنولوجي وللعمليات و كذا في التسويق، فالتحالفات الإستراتيجية تهيئ فرصا للتعلم من تجارب الشركاء المتحالف معهم و لاكتساب مهارات جديدة منهم.

- الشكل التالي يبين اثر التكتلات الإستراتيجية على أداء المؤسسات[1]

شكل(04-03) تأثير التكتلات الإستراتيجية على أداء المؤسسات



المصدر: عبد السلام أبو قحف،"إدارة الأعمال الدولية"،الدار الجامعية للنشر، بيروت،2001، ص343 .

ملاحظة: حتى تستطيع المؤسسات من رفع مستوى أدائها فلا بد أن تدخل في تكتلات لكن بدون تعدد عدد الشركات التي تدخل في تكتل واحد وكذلك تعدد في التكتلات .

- إن التحالف الإستراتيجي ليس مطلوبا فقط في صناعات محددة أو لشركات ضعيفة أو غير ناجحة ، فلقد أوضحت عدة تحالفات كالتحالف"**فورد**"و"**موتورول**ا" أن أداء المؤسسات المتحالفة يمكن أن يتحسن و يرتفع رغم اختلاف صناعتي هذين المؤسستين.

[1]- عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص343.

و المؤسسات أيا كانت طبيعة نشاطها مطالبة اليوم بالدخول في تحالفات وتكتلات حتى تستطيع مجابهة المنافسة الشرسة المفروضة في السوق وتضمن بقاءها و استمرارها في عالم سريع التغير أصبحت متغيراته أكثر وأقوى من ثوابته،عالم تتزايد تحدياته و تتناقص فرصه لا سيما بالنسبة لمؤسسات الدول الناشئة .

إن التحالفات الإستراتيجية تستهدف اليوم رفع و تنمية القدرات التنافسية للمؤسسات من خلال المحافظة على المركز التنافسي و تحقيق القيادة التكنولوجية والمحافظة على استمرار الموارد والمزايا التنافسية لأطراف التحالف من جهة، ومن جهة أخرى توفر التحالفات الدور الدفاعي للمؤسسات و ذلك من خلال منع تدهور هذه القدرات في المستقبل.

المطلب الثالث : التوجه نحو تبني و تطبيق إستراتيجية البحث والتطوير

إن الهدف الإستراتيجي الذي تسعى من خلاله المؤسسات يكمن في رفع تنافسية الأنشطة الاقتصادية المختلفة ، و ذلك بالاعتماد على البحث العلمي والتطوير وإيجاد بيئة أعمال تقوم على الخلق والإبداع بدلا من التقليد والتطوير السطحي، مما سيجعل من المؤسسات اقتصاديا غير قادرة على مواجهة تحديات العولمة و السوق المفتوح.

و يقصد بالبحث و التطوير النشاط الإبداعي الذي يتم على أساس قواعد عملية بهدف زيادة مخزون المعرفة و استخدامها في تطبيقات جديدة في النشاط الإنتاجي و تحقيق عائد مجزي[1].

إن المؤسسات التي عرفت مستويات عالية في مجال التصنيع و التطوير و امتلاك التكنولوجيا المتميزة مكّنها من كسب ميزة تنافسية عالية و جعلها في ريادة المؤسسات المنافسة على اعتبار أن أنشطة البحث والتطوير هي احد أهم العناصر التنافسية التي تميز المؤسسات خاصة والدول عامة، و عليه فمن أجل تحقيق قدرة تنافسية عالية لا بد من تبني الإستراتيجية المناسبة التي تعتمد على ترجمة الخيارات والخطط التي يتم تبنيها من قبل المؤسسات إلى عمل فوري و منتج بغية الوصول إلى منتج عالي الجودة و بأقل تكلفة ممكنة ، وبالتالي فإن من شأن المؤسسات التي تعمل في نشاطات ذات قيمة مضافة عالية والتي تتمتع بكفاءة عالية أن تأخذ دور القيادة في المنافسة ،هذه المكانة تسمح لها برفع أدائها نحو معدلات جيدة.

ونظرا لأهمية عامل البحث و التطوير في التأثير على تنافسية الدول فقد أدرج تقرير التنافسية العالمي الذي يصدر عن المنتدى الاقتصادي العالمي مؤشرات دالة عن البحث والتطوير ضمن المؤشرات المحددة لقدرة الدولة التنافسية.

لقد أصبح من الضروري مواجهة المنافسة في الأسواق المحلية و الأجنبية و السلع المستوردة عن طريق تجديد و ابتكار طرق مستحدثة في الإنتاج و التسويق و التمويل لإدارة الأفراد.[2]

و أصبح أيضا من الأساسيات لتحسين أداء المؤسسات الفعالة ، و قد اعتمدت كثير من الدول على المعرفة و التكنولوجيا كقاعدة و آلية رئيسية لتطوير القدرات التنافسية لمؤسساتها ،و ذلك في إطار توجهاتها لغزو الأسواق

---

[1]- فريق التنافسية ،"البحث والتطوير:أهميته ودوره في تحسين القدرة التنافسية للاقتصاد الأردني "، الأردن، 2003،ص 03

[2]- فريد النجار، "إدارة الأعمال الاقتصادية و العالمية ،مفاتيح التنافسية و التنمية المتواصلة"، مؤسسة شباب الجامعة ،الإسكندرية،1998،ص 435.

الدولية، وعلى عكس من ذلك فالمؤسسات في البلدان النامية يرجع احد أسباب ضعف القدرة التنافسية لديها سواء على الصعيد المحلي أو الدولي هو التخلف التكنولوجي و إهمال برنامج تطوير البحث و الابتكار و المعرفة ، و في هذا الصدد تجدر الإشارة إلى أن إغفال هذه الحقيقة سوف يترتب عليه مع تعاظم العولمة وقوع هذه المؤسسات في مثلث الرعب (زيادة الممنوعات : ممنوع التوصل إلى منتجات الدول المتقدمة ، زيادة المستحيلات :استحالة الوصول إلى وسائل البحث و التطوير للدول المتقدمة، زيادة التبعية : تبعية التمويل ، تبعية السوق المحلي لمنتجات الدول المتقدمة).

وفي الأخير يمكن القول أن تطوير المقدرة التنافسية للمؤسسات باعتبارها هدفا و استثمارا و إستراتيجية و تكتيك تتطلب وجود رؤية إستراتيجية و بناء عدد من السياسات أو الإستراتيجيات و برامج العمل و تكوين تحالفات كونية،واستيعاب التكنولوجيا الملائمة لتحقيق التطوير المطلوب الذي يعتمد على :

- ✓ إنشاء وحدات و مراكز بحث و تطوير مشتركة من قبل كل المؤسسات (صغيرة، متوسطة أو كبيرة الحجم)، عتبار أن إدارة البحوث و التطوير العقل المحرك للشركات.
- ✓ رصد ميزانيات لشراء الابتكارات من الخارج و الداخل لتصنيعها وتتجيرها باعتبارها مصدرا للتمايز عل المستوى الكلي و المحلي[1].
- ✓ إنشاء شراكة بحثية بين الشركات العالمية يمكن من خلالها الإستفادة من المراكز البحثية لتلك الشركات و العمل على مشاريع بحث و تطوير ضمن اتفاقيات تضمن حقوق الطرفين و تساعد على جذب فرص استثمار في منتجات أو خدمات.
- ✓ ضرورة التطبيق الجاد لتشريعات حماية الملكية الفكرية و إنشاء نظام فعال يعتمد عليه لتسجيل الاختراعات و الأفكار الرائدة و حفظ حقوق الملكية.
- ✓ توفير الكتب و النشرات والدوريات العلمية و الثقافية والتقنية الحديثة بشكل مستمر في مركز واحد يمكن جميع الجامعات و المؤسسات البحثية والباحثين للوصول إليه و الاستفادة من خدماته إلكترونيا.
- ✓ توفير الحوافز لتشجيع المؤسسات على زيادة الإنفاق على البحث و التطوير من خلال إعفاءات ضريبية على الاستثمار المباشر في هذا المجال.

خلاصة

لا تكتفي المؤسسات بالحيازة على الميزة التنافسية، باعتبار أن هذه الأخيرة لا يمكن أن يحتفظ بها بصفة نهائية، و من ثمة تأتي ضرورة تنمية و تطوير هذه الميزة؛ قصد التأمين المستديم لأسبقية المؤسسات على منافسيها .

[1]- عبد السلام أبو قحف ، مرجع سابق، ص475.

خاتمة

تواجه المؤسسات اليوم تحديات جديدة تفرض عليها مقارنة أدائها و ما تحققه من إنجازات بما يصل إليه غيرها من المنظمات الأحسن تنظيما و الأفضل والأنجح في السوق، و هو ما يعبر عنه بالقياس إلى القسط الأفضل، و قد تطورت هذه الفكرة بتأثير المنافسة الدولية و الرغبة في الوصول إلى أفضل المستويات في الأداء، و من ثم ظهرت فكرة المستوى العالمي للأداء، و قد ارتبطت فكرة الأداء المؤسسي بموضوع التنافسية الدولية الذي أصبح من المواضيع الجذابة لدول العالم، حيث باتت العامل المحدد للرابحين و الخاسرين في البيئة الدولية المعاصرة ، إذ أصبحت التنافسية الدولية لا ترتبط بأملاك الموارد الطبيعية أو ضآلة تكاليف اليد العاملة بقدر ارتباطها بالمحتوى المعرفي و التكنولوجي و الجودة الشاملة، و بالسياسات الفاعلة من قبل الحكومات و الشركات،و لعل ذلك ما يفسر تحول التنافسية إلى أحد المحاور الرئيسية لاهتمامات الحكومات و الدول.

إن انخفاض مستوى أداء المؤسسات و تراجعها على المستوى المحلي و العالمي دفعها إلى خوض المنافسة الدولية لما تحققه هذه الأخيرة من مزايا اقتصادية جمة، و بما أن المؤسسات هي التي تتنافس و ليس الدول فما هي المداخل التنافسية التي تؤثر على أداء المؤسسات؟

- إذا كان تعْريف التنافسية الدولية على أنها إنتاج السلع و الخدمات الموجهة إلى مجابهة المنافسة الخارجية و رفع مستوى دخل الأفراد، فإن هذا التعريف لا يتطابق إلا بوجود مؤسسات عالية الأداء تهدف إلى تعظيم مصلحتها الذاتية(تعظيم الأرباح)و تعظيم مصلحة البلد من خلال إنتاج سلع و خدمات بهدف رفع معدلات النمو الاقتصادي و تحسين دخل الأفراد.
- إن توجه المؤسسات إلى التصدير من شأنه أن يتسرب تأثيره على أدائها من خلال تخفيض التكاليف و تحسين الجودة ، و من ثم احتلال وضعية تنافسية قوية و الاستحواذ على شريحة سوقية أكبر ، و بالتالي الحصول على أرباح معتبرة.
- إن تدخل الحكومة من خلال سياسة حماية المنافسة و منع الاحتكار سوف يكون له تأثير إيجابي على أداء المؤسسات، و ذلك بتوفير مناخ ملائم لها كتدعيم الصادرات و بناء المنشآت التحتية الاستثمارية و تطوير الأسواق العالمية والتنافسية.
- تطبيق المؤسسات نظام إدارة الجودة الشاملة سيبقيها في عالم المنافسة من خلال تحسين الجودة العامة و تقليل التكاليف و اكتساب و إرضاء الزبائن من شأنه أن يؤثر على أداءها و يجعلها في صفوة المؤسسات الرائدة.
- و أخيرا دخول المؤسسات في تحالفات و تكتلات دولية سوف يرفع من أدائها من خلال تخفيض درجة عدم التأكد المرتبطة بالطلب و المنافسة و تقوية صناعات جديدة.

الفصل الرابع

واقع التنافسية في الجزائر

مقدمة

إن إمضاء الجزائر على اتفاقية الشراكة مع الإتحاد الأوربي وقرب سريان مفعوله ، وتسارع وتيرة المفاوضات للانضمام في المنظمة العالمية للتجارة ، سيؤدي حتما إلى انفتاح أكبر لحدودها الاقتصادية ، مما سيفرض عليها تأهيل أداءها الإنتاجي لتحضير مؤسسات تكون قادرة على مواجهة المنافسة واحتلال مواقع مهمة في الأسواق العالمية وتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر وتوسيع رقعته في البلاد ، وعلى إثر هذه الاتفاقيات ستجد الجزائر نفسها أمام مجموعة من التحديات كالتزامها بقبول قواعدها التجارية . ومن بين هذه القواعد حرية المنافسة وعدم التمييز بين الدول ، أو بين الإنتاج الوطني والأجنبي ، إضافة إلى التخلي عن دعم الصادرات ، وتجنب سياسة الإغراق وكذا الإلغاء التدريجي للقيود الجمركية والكمية التي تقف كعائق أمام المبادلات التجارية ، غير أن هذا انضمام سيرتب عليه انعكاسات محتملة على تجارة السلع الصناعية ، وعدم القدرة على منافسة السلع الأجنبية التي ستغزو بلا شك السوق الجزائرية ، لأنها تتميز بالجودة العالية والتكلفة المنخفضة مما سيؤدي إلى كساد المنتوج الوطني ثم إلى غلق المؤسسات الصناعية والإنتاجية وتسريح العمال ، وبالتالي تهديد النسيج الصناعي والتجاري الجزائري بالزوال ، وللحفاظ على هذا النسيج ينبغي تأهيل هذه المؤسسات عن طريق تدخل الدولة حتى تصبح قادرة على هذه المنافسة لقد عرف الاقتصاد الجزائري عدة ضغوطات سواء كانت داخلية أم خارجية ، هذه الضغوطات تجعلنا نطرح بعض التساؤلات على أنفسنا : ما هي الوضعية الحقيقية لمؤسساتنا الاقتصادية ؟ هل نحن نملك مؤسسات ذات قدرة تنافسية ؟ هل لدينا مؤسسات تملك فعالية كبرى و مردودية وإنتاجية ؟ إذ كانت لدينا مؤسسات ، هل لدى هذه المؤسسات منتجات وسلع ذات جودة ونوعية جيدة ؟ هل نملك مؤسسات لها مكانة في الأسواق الخارجية وبإمكانها الحصول على معاملات فيها ؟ هل لنا مؤسسات تتحكم في تكاليف الإنتاج وتخفض من مستوى الأسعار ؟ ما هي نسبة الطاقة الصناعية التي يمكن لمؤسساتنا استيعابها بالرغم أننا نملك تأهيلات وعمال يتحكمون في التقنيات التكنولوجية وأجهزة الإنتاج ، كما نملك التمويل الضروري لذلك ؟ وكتساؤل أخير ما هي الإجراءات أو السياسات المطلوبة إتباعها لتنمية وتقوية القدرة التنافسية للمؤسسة الجزائرية ؟

كل هذا وذلك سنحاول الإجابة عليه من خلال هذا الفصل ، فقد ارتأينا بتحليل وتشريح الوضعية الاقتصادية في الجزائر من خلال تسليط الضوء على واقع المؤسسات في الجزائر، الإبداع التكنولوجي ، الاستثمارات الأجنبية ، وتطور الاقتصاد الجزائري وتحقيقه لتوازن كلي ، أما في المبحث الثاني فسوف نتعرض إلى دراسة التنافسية في الجزائر من خلال التقارير والمؤشرات المختصة المنبثقة من المعاهد والمنظمات الدولية الرائدة في هذا المجال، لنختم الفصل إلى اقتراح بعض الإجراءات والسياسات الواجبة إتباعها لتنمية وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية .

المبحث الأول: تشريح الوضعية الاقتصادية في الجزائر

كما لا يخفى على الجميع كانت الجزائر تتبع نظاما اقتصاديا يتمتع بتغطية اجتماعية على مستوى عال، فقد كان لها مستوى من الحماية الاجتماعية يرتكز أساسا على الريوع البترولية والغازية ، إذا سمحت هذه المصادر بتطورات اقتصادية واجتماعية ، ولكن سرعان ما تحول مسار التنمية الاقتصادية نحو الأسوء خاصة في منتصف الثمانيات إثر دخول الاقتصاد الجزائري في دوامة خطيرة ناتجة عن تدهور أسعار البترول، فتدهورت الأوضاع الاجتماعية وغلق بعض المؤسسات نتيجة ضعف أدائها ....الخ .

والإشكالية المطروحة حاليا هل تملك الجزائر بيئة أعمال حقيقية تنافسية ؟ وللإجابة عن التساؤل ارتاينا ان نمهد لهذا الفصل بالتطرق إلى دراسة الاقتصاد الجزائري من الناحية الإحصائية ، اذ قسمنا المبحث إلى ثلاثة مطالب يعالج أولها اهم المؤشرات الاقتصادية المحققة خلال السنوات الاخيرة (البطالة ، التضخم ،المديونية الخارجية...الخ)، لننتقل إلى دراسة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في مطلب ثاني (تطورها ، المؤهلات ، المعوقات...الخ)، ولأهمية الإبداع التكنولوجي في تحسين الميزة التنافسية ارتاينا ان نفرده بمطلب مستقل ،اذ تناولنا من خلاله واقع الإبداع التكنولوجي في الجزائر واهم المشاكل التي تعترضه...

المطلب الأول: التوازن الكلي للاقتصاد الجزائري

إن الهدف الرامي من هذا المطلب هو إلى مدى وصل الاقتصاد الجزائري من تطور و ما هي التوازنات الكلية سواء الداخلية أو الخارجية التي حققها؟ و هل أن نجاح الجزائر في تحقيق معدلات متقدمة من المجمعات الاقتصادية الكلية يعني بالضرورة أن اقتصادها اقتصاد تنافسي، أو بمعنى آخر هل التنافسية تعتمد و تتوقف على تحقيق توازنات كبرى كالتخفيف من حدة البطالة و التضخم، و تحقيق فائض في الميزان التجاري و تسديد المديونية؟ كل هذا و ذلك سنتطرق إليه بالوصف و التحليل في هذا المطلب.

لقد عرف الاقتصاد الجزائري تغيرات مؤسساتية و هيكلية على مستويات عدة نتيجة الإصلاحات الاقتصادية الموسعة التي تبنتها، و ذلك من أجل الانتقال من الاقتصاد المركزي الموجه إلى الاقتصاد الحر بهدف التخفيف من الاضطرابات و الصدمات الاقتصادية المحتملة و بغية العودة إلى التوازنات الاقتصادية الكلية و الدخول في حلبة المنافسة الدولية التي تزداد حدة يوم بعد يوم، و إليك بعض التوازنات الكلية التي حققتها الجزائر.

01- تطور معدل التضخم و البطالة

عرف الاقتصاد الجزائري انخفاض حاد في مستوى التضخم، فمن معدل 31.7% سنة 1992 وصل سنة 2001 إلى معدل 4.2%[1] ليصل في سنة 2003 إلى 3.96%، إلا انه في الآونة الاخيرة عرف ارتفاعا محسوسا ليصل في حدود 2005 مايقارب 3.50%.

الجدول التالي يبين تطور معدل التضخم في الجزائر من سنة (1999-2005)

جدول (01-04) تطور معدل التضخم (1992-2003)

السنة	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
نسبة التضخم	2.6	0.3	4.2	1.4	3.96	3.21	3.50

Source : la situation économique et financière en 2003, ministère des finances, ONS,ropport annuel 2005 :FMI

و لعل السبب الرئيسي الذي يفسر هذا الانخفاض المتوالي لمعدلات التضخم يرجع إلى اتخاذ الحكومات المتعاقبة عدة إجراءات منها: تخفيض قيمة الدينار، تحرير الأسعار، و تعديل أسعار الفائدة، و الصرامة في تسيير الكتلة النقدية، و يلاحظ عودة ارتفاع معدل التضخم في سنة 2001 بـ 4.2% الناجم عن الارتفاع المفرط في الكتلة النقدية بسبب برنامج الإنعاش الاقتصادي.

أما البطالة فبالرغم من المجهودات المبذولة من قبل السلطات، فتبقى نسبتها مرتفعة حيث قدرت حسب الديوان الوطني للإحصائيات بـ 17% سنة 2004، أي ما يعادل 1.7 مليون شخص عاطلين عن العمل، أما عن آخر الإحصائيات المقدرة لسنة 2005 فتبين أن هذه النسبة انخفضت نوعا ما إلى 15.3% أو ما يعادل 1.5 مليون عاطل عن العمل، و هذا راجع إلى خلق مؤسسات و مشاريع تمتص البطالة في إطار برنامج الإنعاش الاقتصادي.

الجزائر كدولة نامية عرف سوق العمل فيها عدة تقلبات وأزمات قبل وبعد توجهها نحوى الانفتاح الخارجي ،ففي فترة الثمانينات وعلى اثري انهيار أسعار المحروقات سنة 1986فقد انهار معه سوق العمل وأصبح عاجزا على توفير مناصب شغل وارتفعت بذالك معدلات البطالة حيث بلغ عدد البطالين بين سنة 1986-1989الى أكثر من مليون بطال أي ما يعادل 29.5%،أما في فترة التسعينات لجأت الى عدة إصلاحات اقتصادية لغرض التحكم في هذه الظاهرة المتفشية منها : فتح السوق على الاستثمار الأجنبي المباشر وخوصصة المؤسسات العامة وتقليص وإلغاء الدعم وتحديد الأسعار ...الخ.

ولقد بدلت مجموعة من السياسات والإجراءات التي نجحت نسبيا في استرجاع التوازنات الاقتصادية والمالية ،إلا ان الأوضاع خاصة بالتشغيل ازداد تدهورا ،فنتيجة لهذه الإصلاحات اضطرت بعض المؤسسات الى

[1]- إحصائيات الديوان الوطني للإحصاء2005.

غلق أبوابها والتسريح المكثف للعمال ، كل هذه العوامل ساعدت على تفاقم البطالة الى ان وصلت في حدود 1999 الى 29% بعدما كانت 9.7% في سنة 1985 ،وفي هذه الفترة عاش الاقتصاد د الجزائري زمن المتناقضات، من جهة هناك أزمة اقتصادية واجتماعية (البطالة ،الفقر ،التضخم ...الخ) وفي نفس الوقت هناك وفرة في عناصر الإنتاج ومصادر ريع، والسؤال الذي يمكن طرحه ماهي الأسباب الحقيقية التي أدت إلى تدهور سوق العمل في الجزائر ؟

يبلغ عدد السكان ثلاثين (**32,08**) مليون نسمة (تقديرات نهاية **2003**)، يتمركز أغلبهم في شمال البلاد على طول السواحل. وقد تضاعف هذا العدد بثلاث مرات بين **1962** و **2003**،بعدما كان تعداد السكان 12.1 مليون نسمة سنة 1966[1]و 30.4 مليون نسمة سنة2000 بمعدل نمو ديمغرافي 3.21% **مابين 1966و 1977و 3.06 %**ما بين 1977و1987، ثم انخفض هذا المعدل ما بين الفترة 1987-1998ب 2.18% ،أما نسبة النمو الديمغرافي التي كانت من أعلى النسب عالميا بـــ**3,4 %**، فقـــد انخفضت انخفاضا ملحوظا مع نهاية **2003** بحيث صارت **1,53 %**.

ان انخفاض وتيرة النمو الديمغرافي إلى **1,53** % سنة **2003** إلا ان نمو السكان في سنوات السبعينات و الثمانينات هو العامل الرئيسي لارتفاع نسبة الشباب حاليا (أزيد من 75%) من مجموع السكان ، حيث بلغت نسبة السكان مابين 1977-1987ماقيمته **3.06 %**،وعليه فالقوة العاملة زادت بمعدل أسرع من معدل السكان حيث قدرت بنسبة 4% سنة **1981-1994**،الامر الذي أدى الى انفجار مشكل البطالة و عجز الدولة عن توفير فرص العمل لهذا الكم الهائل من الوافدين الى وق العمل.

ومن جهة اخرى وكنتيجة للأزمة الاقتصادية التي عرفتها الجزائر في الثمانينات اثر انهيار سعر البترول ، عرفت معدلات النمو الاقتصادي تراجع سنة بعد سنة رغم التحسن الطفيف في بعض القطاعات (الفلاحة)، ففي سنة 1996 بلغ نسبة النمو الاقتصادي 4 % في حين كانت مستويات البطالة تفوق 28% ، فكيف يمكن ان نتصور نسبة النمو حاليا 6.8% بمعدل بطالة يفوق 18% في السنوات الاخيرة.و لقد جاء في تقرير صندوق النقد الدولي لسنة1998 ان الجزائر مطالبة اليوم بالرفع من معدل النمو الاقتصادي بنسبة أكثر من 7 % خارج المحروقات خلال السنوات المقبلة ، وإلا ستعرف انفجار رهيب في معدل البطالة قد يصل الى 37% أين ستجد الجزائر نفسها أمام وضع كارثي بقرابة 4 ملايين بطال في مطلع عام 2010،وعلى الرغم من أن نسبة نمو الناتج الداخلي الخام كانت مرتفعة نسبيا ومقدرة بـــ 6.8 بالمائة وبالرغم من أن انخفاض نسبة النمو الديمغرافي خفف من الضغط على التشغيل، فإن نسبة نمو الناتج الداخلي الخام هذه لم تكن كافية لامتصاص البطالة التي استقرت في مستوى 15 إلى 16 بالمائة من السكان النشطين.

---

[1] -rapport portant، évaluation des dispositifs d'emploi.CNES.p50.

ان دراسة سوق العمل في الجزائر يبرز لنا الطابع الهيكلي الحالي للبطالة التي ا ازدادت تفاقما من خلال الإصلاحات الاقتصادية التي تبنتها الدول ، وتمس حاليا ثلث السكان ،زيادة على تدهور المداخيل والقدرة الشرائية للأسر، وعلى الرغم من بعض النتائج الايجابية الملموسة من جراء هذه الإصلاحات كالتحكم في التضخم وزيادة احتياطات الصرف وتحقيق فائض في الميزان التجاري ، إلا ان الجانب الاجتماعي زاد تدهورا وتصاعدت حدة البطالة بسبب مارا فق عملية الإصلاحات من تسريح العمال وغلق المؤسسات اذ انتقلت حدة البطالة الى 29.5 % سنة 2000.

-بلغ عدد السكان النشطين سنة 2003 في الجزائر **8 762 270** شخص وهم السكان العاملون أو بصدد البحث النشط عن موطن عمل، ثم ارتفع عددهم خلال عامي2004و2005الى **9 469 946** و **9500000** على التوالي، أما العاملون فبلغ عددهم**2 078 270** سنة2003و **1 671 534**سنة 2004و حوالي 9.5مليون شخص سنة 2005، ويتركب عدد العاطلين عن العمل من الفرق بين عدد السكان النشطين وعدد المشتغلين فبلغ سنة 2004 حوالي**1 671 534** .كما هو مبين في الجدول التالي:

جدول02-04) : تطور عدد السكان النشيطين و العاطلين عن العمل

البيان	سبتمبر2000	سبنمبر2001	سبنمبر2003	سبتمبر2004	سبتمبر2005
		المجموع	المجموع	المجموع	المجموع
د السكان المشتغلون حاليا	5 725 921	6 228 772	6 684 056	7 798 412	8 044 220
المستخدمين- المستقلين	1 673 670	1826020	1 855 361	2 471 805	2 183 149
الأجراء الدائمون	2 668 802	2570793	2 829 197	2 902 365	3 076 181
الأجراء غير الدائمون+المساعدين+ آخرون	1 115 062	1306407	1 515 442	1 784 641	2 202 843
المساعدات العائلية	268 385	525552	484 057	639 602	582 046
السكان العاطلون عن العمل	2 427 726	2339449	2 078 270	1 671 534	1 448 288
عدد السكان النشيطين حاليا	8 153 647	8568221	8 762 326	9 469 946	9 492 508
معدل البطالة	29,77	-	-	17,7 %	15,30%

Source: Emploi et Chômage en Algérie2001 - 2003 - 2004 - 2005, ONS

يلاحظ من خلال الجدول ان حجم اليد العاملة (الفئة المشتغلة)ترتفع سنة بعد سنة ، حيث وصلت حتى عام2005 مايقارب 8.1 مليون شخص وهي نسبة تمثل أكثر من 70 %من مجموع الفئة النشيطة، بعد أن كانت هذه الفئة أكثر من 6.5 مليون شخص سنة2003، 5.7 مليون عام2000 ،ومثل الأجراء الدائمون و العمال- المستقلون الجزء الأكبر حوالي 30 بالمائة من مجمل العاملين في سنة 2004.

02- تطور الناتج الداخلي الخام PIB

عرف الاقتصاد الجزائري فترة ازدهار و نمو خلال الفترة الممتدة من 1975 إلى 1985، حيث كان معدل نمو الناتج الداخلي الخام هو 4.7%، ليستقر بعد ذلك في مستويات ضعيفة لمدة عشرين سنة الماضية، و رغم أنه حقق 3% ما بين 1998-2002، يبقى غير كاف بالنسبة إلى المعدل المطلوب (5-6%) و التي تسمح بامتصاص 250.000 قادم جديد لسوق العمل في كل سنة، و هو المستوى المطلوب لامتصاص البطالة.

يوضح الجدول التالي تطور معدل PIB و معدل النمو الاقتصادي (2001-2005)

جدول (03-04) تطورBIB و معدل النمو الاقتصادي (2001-2005)

المجمعات	الوحدات	2001	2002	2003	2004	2005
الناتج الداخلي الخام PIB	مليار دولار	54.9	55.9	66.5	82.5	95.2
معدل النمو الاقتصادي	النسبة	2.1	4.1	6.8	6.3	6.5
PIB حسب الفرد	دولار	1.779	1.783	2.088	2.55	2.851
PIBحسب الأسعار الجارية	دولار	4.242	4.455	5.146	5.939	6.795

Source : la situation économique et financière en 2003, ministère des finances, rapport annuel 2005 FMI ,p33.

يلاحظ في السنوات الأخيرة أن الجزائر حققت أكبر معدلات في النمو الاقتصادي حيث وصل 6.8 % في سنة 2003 و هو معدل مقبول إذا قورن بالسنوات الأخيرة، و السبب في ذلك هو انتهاج الجزائر مرحلة جديدة من الإصلاحات الاقتصادية و فتح المجال للقطاع الخاص و الخارجي، أما عن BIB فهو الآخر عرف تحسينات، إلا أنه غير كاف للقضاء على الفقر و البطالة حسب الخبراء الاقتصاديين.

03- تطور المديونية

يعاني الاقتصاد الجزائري من عبء المديونية الخارجية ويعتمد على الموارد الخارجية لتمويل عملية التنمية، ولقد ميزت الفترة ما بين 1990-2001 بالتقلب المستمر للأسعار البترول في السوق العالمية، و انخفاض مستويات الطلب عليه، و بسبب اضطرابات السوق العالمي للنفط لجأت الجزائر إلى إجراء إصلاحات اقتصادية شاملة بالاتفاق مع مؤسسات النقد الدولية للحصول على المساعدات المالية الضرورية لاستمرار مسيرة التنمية الاقتصادية، و على إثر انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة و ما تفرضه عليها من إصلاحات جمركية و ضريبية و مصرفية، و اعتماد آجال تسديد أقساط الديون الخارجية، إلا أن الجزائر كنتيجة إلى الإعصارات التي هزت اقتصادها سواء السياسية منها أو الأمنية أو حتى الاقتصادية ظلت رهينة

استمرار الديون الخارجية عليها، و مازالت إلى يومنا هذا في صراع و كفاح مستمرين لأجل تسديد ديونها و خدمته، و الجدول التالي يوضح مدى تطور المديونية الخارجية للجزائر.

جدول (04-04) تطور المديونية الخارجية للجزائر ما بين 2000-2005 (مليون دج)

السنوات / البيان	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ديون إجمالية(مليار دولار)	25.3	22.6	22.6	23.2	20.4	18.8
ديون للاقتصاد	-	-	1266799	1380166	1535030	1740216
ديون قصيرة الأجل	-	-	627980	773568	828337	958183
ديون طويلة و متوسطة الأجل	-	-	638819	606598	706693	782033
خدمة الديون الخارجية%	19.8	22.8	22.6	17.6	16.1	11.1

Source : Banque D'Algérie, rapport annuel 2005 FMI ,p33

من خلال هذا الجدول نلاحظ أن المديونية الخارجية على جميع المستويات ترتفع سنة بعد سنة، بعدما كانت تعرف تراجع مستمر خلال سنوات 1993-2001، و يرجع السبب في ذلك هو طلب الجزائر كل مرة إعادة جدولة الديون كما تنص عليه الاتفاقية المبرمة مع مؤسسات النقد الدولية، و إلى التباطؤ في تسديد الديون بسبب الإنفاق الكبير على المشاريع الداخلية، اما في السنوات الاخيرة عرفت المديونية الخارجية انخفاضا ، اذ وصلت في حدود 2005 مايقارب18.8 مليار دولار بنسبة خدمة الدين 11.1%.

04- تطور سعر الصرف

عرف الاقتصاد الجزائري تطبيق عدة نظم لسعر الصرف ارتبط ارتباطا وثيقا بكل مرحلة من مراحل التنمية، و كان أهمها ارتباطه بالدولار الأمريكي، أين عرف نوعا ما استقرار بالنسبة للدولار منذ سنة 1996 إلى غاية 2002، حيث بلغ متوسط تغير سعر الصرف حوالي 5% ، أما مع الأورو فما زال الدينار الجزائري بعيدا جدا عن هذا النظام، و هذا ما يوضحه الجدول الآتي:

جدول (05-04) تطور سعر الصرف مقارنة مع الدولار الأمريكي و الأورو

السنوات / العملات	2000	2001	2002	2003	2004	2005
الدولار الأمريكي $	75.3000	77.8000	79.7000	72.6128	72.6137	73.6302
الأورو €	-	-	-	129.3125	139.8649	129.4370

Source: banque d'Algérie, rapport annuel 2005 FMI ,p33.

05- تطور الصادرات و الواردات الجزائرية[1]

إن الصادرات التي تعتمد إلى حد كبير على قطاع المحروقات كما هو شأن الجزائر تبين هشاشة الصناعات الأخرى، و هذه المعطيات تعكس الوضعية التنافسية للمؤسسات الجزائرية بقطاعيها العام و الخاص و قدرتها على النفاذ إلى الأسواق العالمية. يوضح الجدول التالي تطور حجم المبادلات الخارجية للجزائر.

جدول (06-04) تطور المبادلات الخارجية للجزائر (2000-2005) الوحدة:مليار دولار

المبادلات	2000	2001	2002	2003	2004	2005
الصادرات الإجمالية	21.6	19.1	18.7	24.5	33.3	40.0
صادرات المحروقات	-	18.5	18.1	24.0	32.5	39.1
الصادرات بدون محروقات	-	0.6	0.6	0.5	0.8	0.9
الواردات	9.3	9.5	12.0	13.3	17.6	19.2
الميزان التجاري	12.3	9.6	6.7	11.2	15.7	20.8

Source : ministère du commerce, CNES, banque d'Aalgerie, rapport annuel 2005 FMI ,p33.

يلاحظ في السنوات الأخيرة أن المبادلات الخارجية للجزائر عرفت تطورا محسوسا (إيجابي في الصادرات، سلبي في الواردات) أولا من ناحية الواردات فزادت بمعدل 22.4% و هو معدل مخيف، حيث أصبحت الجزائر من أكبر الدول في العالم التي تستورد كل المنتوجات و السلع بما فيها المنتجات الفلاحية التي كانت في الماضي القريب تصدرها، و هذا مؤشر سلبي على الجهاز الإنتاجي في الجزائر، اذ يتضح من خلال الجدول ان الواردات وصلت في عام2005 إلى مايقارب 19.2مليار دولار بعدما كانت لا تتجاوز 10مليار دولار سنة2000 ، و السؤال المحير فرغم العديد الكبير للمؤسسات الجزائرية ماذا تنتج هذه المؤسسات إذا أصبحنا نستورد كل شيء؟

يمكن القول و بكل موضوعية أن التوازنات الكلية المحققة هي في نظري هشة و مضللة: لماذا؟ لأن النتائج المحققة (إيجابية كما تبدو) سببها الرئيسي الراحة المالية التي تعرضها الجزائر هذه السنوات الأخيرة الناتجة عن ارتفاع أسعار المحروقات، و لم تكن بسبب تحسن الأداء الاقتصادي أو الترشيد في الإنفاق المالي من جهة، و من جهة ثانية أن كل النتائج المحققة هي من جانب الطلب الكلي، و أما إذا عالجنا الوضعية الاقتصادية للبلاد من جانب العرض الكلي فإن المؤشرات أو النتائج التي ستتحصل عليها لا تبشر بالتفاؤل كمثلا انخفاض مؤشر النمو الاقتصادي في مختلف القطاعات و ضعف أداءها ما عدا قطاع المحروقات، إلى

[1] - سيتم التطرق الى تطور المبادلات الخارجية للجزائر في المبحث الثاني بشيء من التفصيل

جانب ارتفاع معدلات البطالة الحقيقية و ليس الوهمية، و انتشار الفقر و الآفات الاجتماعية، حيث 50% من سكان الجزائر فقراء، و 25% منهم يعيشون تحت مستوى الفقر بأقل من 1.5% دولار للفرد الواحد.

و الذي سيؤكد حقيقة هذه الملاحظات التي توصلت إليها عند تطرقنا للمبحث الثالث، أين سنرى حقيقة و واقع الاقتصاد الجزائري من خلال دراسة تنافسية، و موقع الجزائر ضمن التقارير و مؤشرات التنافسية المعروفة عالميا.

المطلب الثاني: الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر

يحتل الاستثمار الأجنبي المباشر أهمية بالغة في دول العالم، فقد أصبح من المؤشرات التنافسية التي يعتمد عليها في تحقيق التنمية الاقتصادية، و الجزائر جزء من هذا التحدي، فقد تبنت فكرة الاستثمار الأجنبي خاصة بعد الأزمة الاقتصادية التي عصفت بها إثر انهيار أسعار البترول سنة 1986، بعدما كانت لا تثق به، و في هذا الإطار وضعت الجزائر عدة قوانين و تشريعات للاستثمار، و التي من خلالها قدمت ضمانات واسعة للمستثمرين الأجانب و المحليين على حد سواء. و كان أهم هذه القوانين قانون الاستثمار لسنة 1993 و الذي نص على تسهيل الضمانات المشجعة، و إنهاء التفرقة بين الاستثمار العمومي و الخاص و كذا المقيم و الأجنبي[1] ، ثم جاء بعده قانون الاستثمارات لسنة 2001 الذي جاء مدعما لقانون 1993 نتيجة للنتائج المحققة آنذاك، و قد تم وفقا لهذا القانون إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات.

01- المؤهلات الخاصة للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر

تتمتع الجزائر بالكثير من المؤهلات الخاصة و العناصر التنافسية، فلديها موقع جغرافي مميز يتوسط بلدان المغرب العربي و على مقربة من بلدان أوروبا الغربية و تمثل البوابة الرئيسية لقارة إفريقيا.

- كما تملك الجزائر ثروة من الموارد البشرية فأغلبية السكان شباب يملكون كفاءات عالية، كما تتوفر الجزائر على قاعدة صناعية كبرى تم بناءها خلال عقود، و التي هي في حاجة إلى استثمارات من أجل الزيادة في الإنتاج بهدف كفاءة السوق المحلية ثم التصدير.

- تملك الجزائر موارد طبيعية متنوعة أهمها احتياطي من البترول و الغاز و المعادن المتنوعة، حيث تمثل صادرات المحروقات حوالي 98% من مجموع الصادرات[2].

- توفر الجزائر على بنية تحتية متطورة نسبيا، مما يساعد على جلب الاستثمار، منها شبكة من الطرق طولها حوالي 120 ألف كلم^2 ، كما يوجد 4000 كلم^2 من السكة الحديدية، و حوالي 11 ميناء.

---

[1] - عبد القادر ناصور ،"الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر: حوافز و آفاق" ،رسالة ماجيستر، جامعة تلمسان 2004-2005.

[2]- ABDELATIF BENACHENHOU, « un pays l'Algérie aujourd'hui qui gagne », p 112.

ضعف نمو الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج (**Productivité Total Des Facteurs (PTF** بمعنى أن المشكلة تتمثل في اختيار إنجاز الاستثمارات، هذا على مستوى الاستثمار المحلي، فما هي الأسباب الرئيسية التي أدت إلى إحجام الأجانب على الاستثمار في بيئة الأعمال الجزائرية؟

- إن من أهم العناصر التي تؤثر في اتخاذ قرار المستثمرين الأجانب هي نوعية الهيئات الاقتصادية و السياسية، خاصة استقرار الوضع السياسي، و تعتبر الجزائر من الدول التي يتوقف فيها القرار الاقتصادي على القرار السياسي.
- رغم القوانين و التشريعات التي سنتها الجزائر في هذا المجال، إلا أنها ما زالت تعتبرها بعض الغموض و الالتباس، بالإضافة إلى غياب نظام تشريعي شامل للاستثمارات و إلى الفجوات و الثغرات الموجودة في القوانين الحالية كل هذا و ذلك جعل المستثمرين الأجانب يفقدون الثقة من هذه التشريعات، و هناك مشكل جديد طرح في الآونة الأخيرة و هو غياب الشبه التام لقوانين مصرفية و بنكية التي تساعد في تمويل الاستثمارات.
- بناءا على غياب القوانين و التشريعات التنظيمية، فالجزائر تعد من أكبر الدول التي تتفشى فيها ظاهرة الرشوة و الفساد الإداري و البيروقراطية و المحسوبية، و هذا يرجع إلى عدم وجود أنظمة مراقبة المعاملات و الصفقات، خاصة الرشوة التي أصبحت في الآونة الأخيرة من المعايير و الشروط التي يراعيها المستثمرين الأجانب في مشاريعهم حيث تعتبر كتكلفة إضافية ضمن تكاليف المشروع، و قد أوضحت بعض الدراسات المختصة أن الاستثمار في الجزائر مازال مقيدا وراء قضبان الرشوة و البيروقراطية.
- يطرح في الجزائر إلى اليوم مشكل العقار و شهادات الحصول على الملكية الأراضي[1]، فالحصول على الأراضي و بناء العقارات يبقى في الجزائر من أكبر العقبات التي تصرف الاستثمار الأجنبي، فقد تستغرق مدة إيداع ملفات الاستفادة من الأراضي و رخص البناء و الرد على هذه الطلبات في بعض الأحيان سنة كاملة، الأمر الذي يؤدي تحول قبلة المستثمرين إلى بلدان أخرى.
- رغم القواعد التحتية التي تمتلكها الجزائر (**Les Infrastructures**) التي تضم الموانئ، المطارات و الطرق و السكك الحديدية، إلا أنها غير كافية بحكم حجم الاستثمارات المتاحة، و حتى و إن وجدت من الناحية الكمية، فأغلب هذه البنى و المرافق تعتريها الرداءة و قدم المنشأة، و إذا أخذنا كمثال فالموانئ الجزائرية مازالت تعاني من بعض المشاكل التي قد تجاوزتها دول صغيرة، كمشكل نظام المداومة الليلي و عدم القدرة على استيعاب العدد الكبير من الحاويات، و البطئ المسجل في عمليات الشحن و التفريغ و تسليم البضائع و دخولها، حيث في بعض الأحيان يستغرق دخول سلع أجنبية ستة أشهر إن لم تنتهي مدة صلاحيتها، و هذا راجع إلى قلة الإطارات و الكفاءات الخاصة بتسريح دخول السلع بالسرعة المطلوبة.

[1]- عبد القادر ناصور، مرجع سابق، ص 166.

- من بين أهم معوقات الاستثمار الأجنبي في الجزائر هو هيمنة الاقتصاد الموازي، فالجزائر مازالت إلى يومنا هذا عاجزة عن القضاء على هذا القطاع لما يسببه من آفات اقتصادية و اجتماعية كالغش و التهريب والتهرب الضريبي و سرقة العلامات التجارية، كل هذه الآفات ساهمت في توسيع رقعة الاقتصاد غير الرسمي، فالمستثمر الأجنبي لا يستطيع العمل و التضحية باستثماراته في سوق كله فوضى و تغلب عليه المعاملات غير الشرعية.

و كخلاصة لهذا المطلب و بعدما تطرقنا على تحليل واقع الاستثمار الأجنبي في الجزائر يبقى السؤال مطروح: إلى متى يبقى الأجانب متخوفين من القدوم إلى الجزائر و الاستثمار بها؟

المطلب الثالث: وضعية الإبداع التكنولوجي في الجزائر

إن أية مؤسسة تسعى جادة إلى تحسين نوعية منتوجاتها بغية إرضاء رغبات المستهلكين بشكل مستمر، إذ تستعين لتحقيق ذلك بالإبداع التكنولوجي في محاولة تحقيق كل المعايير باستخدام المعارف التقنية و العلمية في الإنتاج، إذ أن الإبداع الذي يحقق جودة أعلى من المنتوج السابق مع الاحتفاظ بنفس التكاليف يؤدي مباشرة إلى تحسين أداء المؤسسات و من ثم إلى الرفع من النمو الاقتصادي.

1)- هياكل البحث العلمي في الجزائر

تتوفر الجزائر على العديد من الهياكل و الهيئات المتخصصة في البحث و التطوير سواء كانت مهمتها الأساسية البحث و التطوير، (معاهد البحث و التطوير و المخابر) أو الجامعات و المؤسسات الاقتصادية، و يبلغ مجموعها حوالي 200 هيئة شاركت في إصدار و إنتاج المقالات العلمية طوال 10 سنوات، و تتمركز أهم الأقطاب الكبرى في الجامعات الكبرى (الجزائر، وهران، قسنطينة) ثم تليها الجامعات الصغرى (سطيف، تلمسان، تيزي وزي...) و يبلغ تعداد هياكل البحث و التطوير في الجزائر 198 هيئة[1] معظمها يتبع لوزارة التعليم العالي و البحث العلمي و كذا وزارة الفلاحة (133) .

يوضح الجدول التالي توزيع مختلف هذه الهياكل على القطاعات حسب الوزارات الوصية:

[1] - KHELFAOUI HOCINE " la science en Algérie ", paris, 2001.

جدول (09-04) توزيع هياكل البحث العلمي حسب الوزارات

الوزارة الوصية	عدد الهياكل	الوزارة الوصية	عدد الهياكل
التعليم العالي و البحث العلمي	60	الداخلية	03
الفلاحة	73	الصحة و السكان	15
الصناعة، المناجم و الطاقة	20	الأشغال العمومية	05
التجهيز و تهيئة المحيط	03	الوزارات	19
المجموع	156	المجموع	198

Source : KHELFAOUI HOCINE, " la science en Algérie " , paris,la science en Afrique à l'aube du 21 siècle, 2001.

إن أكبر ملاحظة يمكن للقارئ استقراءها من هذا الجدول هو شبه الغياب الكلي للمؤسسات الصناعية بقطاعيها العام و الخاص، و هي التي كان من المفروض أن تقوم بالاتفاق على البحث و التطوير، و هذا ما يؤكد لنا ضعف الإبداع التكنولوجي في المؤسسات الجزائرية، و حتى و إن وجدت بعض الهياكل، فهي متمركزة في المؤسسات الكبيرة الحجم و قديمة المنشأ و لم يتم تجديدها و استحداثها، مع لإشارة أن هذه الهياكل أغلبيتها مختصة في مراقبة الجودة[1]

و ليست لها أية علاقة مع الإبداع التكنولوجي، أضف إلى ذلك أن معظم تلك النشاطات هدفها الرئيسي هو التحكم في التكنولوجيا المستوردة، و في حقيقة الأمر هي نقطة إيجابية و خطوة ضرورية للوصول للابتكار و الإبداع، أما الملاحظة الأخرى التي يمكن استنباطها هي أن أغلبية هذه الهياكل مكونة من مهندسين تصويريين مختصين في العلوم المجردة

(Ingénieur de conception) و مهندسين تطبيقيين (Ingénieur d'application) أما المواهب فا وجود لها و لا تأخذ في عين الاعتبار[2].

[1]- عماري عمار، "الإبداع التكنولوجي في الجزائر: واقع و آفاق"، مجلة سطيف، العدد الثالث 2004

[2]- سعيد أوكيل ،"اقتصاد و تسيير الإبداع التكنولوجي"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1994، ص 148.

02- واقع الإبداع التكنولوجي في الجزائر

قامت الجزائر و لا زالت تقوم بمجهود كبير يهدف إلى إدماج و إدخال العلم و التكنولوجيا في مسار التنمية الاقتصادية منذ السبعينات بتوجهها نحو الصناعات الثقيلة، لكنها غفلت عن وضع نظام حقيقي للإبداع التكنولوجي يسمح للمؤسسات باللجوء إلى التطور العلمي و التكنولوجي.

و في السنوات الأخيرة عمدت الجزائر إلى نظام خاص يهتم بتكوين إطارات و مهندسين ذوي الخبرة العظيمة في المجال الصناعي، لكن سرعان ما فشل هذا النظام بسبب سوء هذه المؤسسات و عدم تكيف البيئة التنظيمية للقيام بأي عمل إبداعي، مما أثر تأثيرا سلبيا على النظام الوطني للإبداع التكنولوجي و جعله في حالة ركود تام، و خير شاهد على ذلك النتائج المتحصل عليها في مجال محددات الإبداع التكنولوجي، فمتوسطى إيداع طلبات براءة الاختراع للجزائريين المقيمين لا يتعدى حدود 15 طلب في السنة أي 0.5 طلب كل سنة لكل مليون ساكن، أما براءات الاختراع الأجنبية فمطلوبة بدرجة كبيرة، حيث قدرت 9.4 سنويا لكل مليون ساكن.

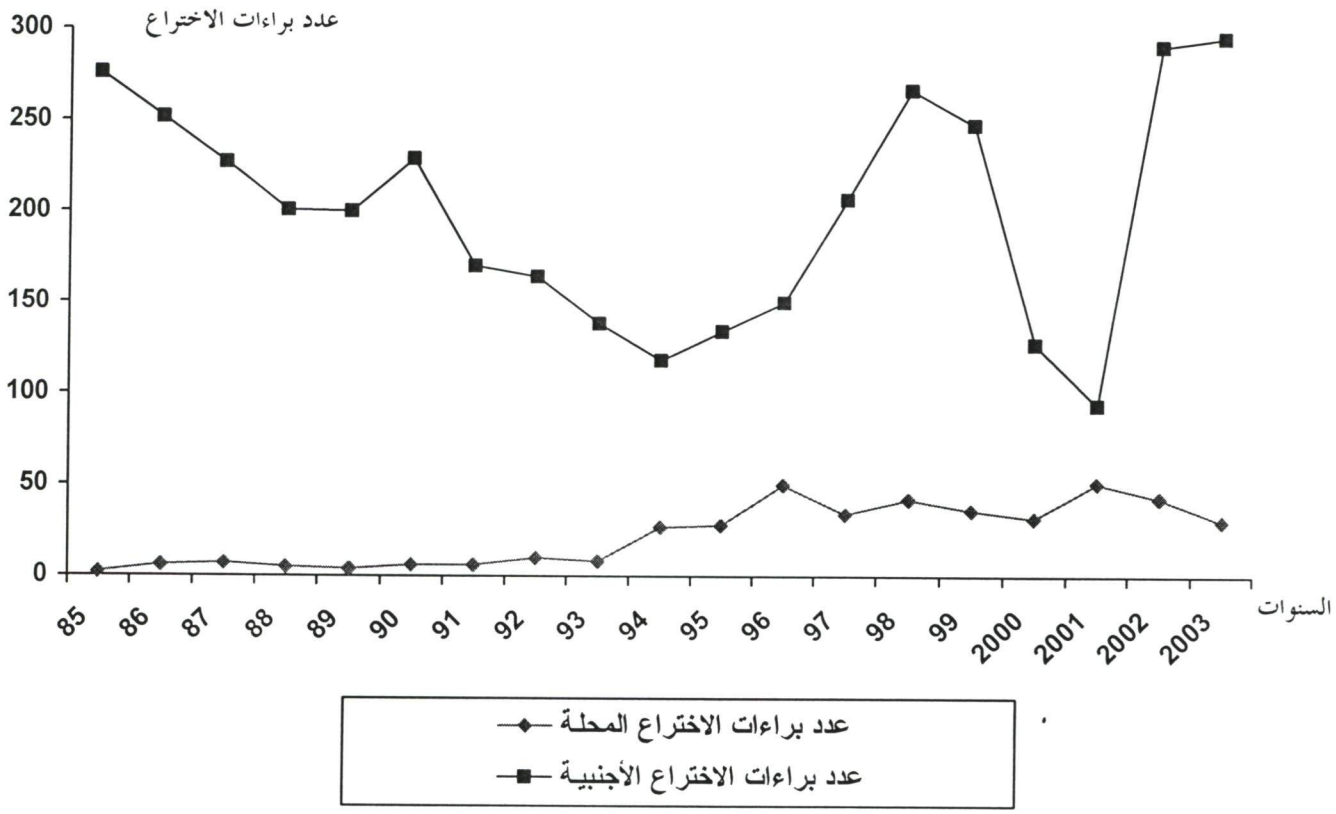
يوضح الجدول التالي عدد براءات الاختراع المطلوبة و المحلية:

جدول (10-04) يبين عدد براءات الاختراع المطلوبة المحلية و الأجنبية.

السنوات	وطني	أجنبي	مج
1985	2	276	278
1986	6	252	258
1987	7	227	234
1988	5	201	206
1989	4	200	204
1990	6	229	235
1991	6	170	176
1992	10	164	174
1993	8	138	146
1994	27	118	145
1995	28	134	162
1996	50	150	200
1997	34	207	241
1998	42	267	309
1999	36	248	284
2000	32	127	159
2001	51	94	145
2002	43	291	334
2003	30	296	326

المصدر: المعهد الوطني الجزائري،الري للملكية الصناعية، موقع WEPO

شكل (01-04) عدد براءات الإختراع المسجلة في الجزائر



المصدر: إعداد الطالب

- يتبين لنا من خلال الجدول و المنحنى أن معدل الإيداع السنوي لبراءات الاختراع في حدود 282 طلب كل سنة، و أغلبية هذه الطلبات تقدم بها أجانب بمتوسط 267 طلب في السنة، أما الجزائريون فلا يتقدمون إلا بمتوسط 15 طلب في السنة.

يوضح المنحنى الذي بين أيدينا أنه:

- مع بداية التسعينات تراجع عدد الإيداعات، و لعل السبب في ذلك هو تراجع النشاط الاقتصادي و عزوف الأجانب على المجيء إلى الجزائر بسبب تدهور الاستقرار الأمني.
- إيداع طلبات براءة الاختراع من الجزائريين المقيمين لم يسجل انتعاش إلا مع نهاية التسعينات.
- إيداع طلبات براءة الاختراع من طرف الأجانب يمثل 95% من مجموع الإيداعات و هي نسبة تبين ضعف إيداع المقيمين.
- تراجع في عدد الطلبات المقدمة من طرف الأجانب و الزيادة الطفيفة التي سجلها الجزائريون في السنوات الأخيرة.

أما إذا أردنا الكلام عن الإنتاج العلمي في الجزائر، فلا نكاد نجد 200 هيئة تنشط في البحث و التطوير إنتاجها العلمي يتمثل فقط في 1165 مقال و بحث علمي خلال سبعة سنوات، أي ما معدله 166.42

مقال و بحث في السنة، و هو معدل ضعيف جدا إذا قورن بعدد السكان 5.94 مقال في السنة لكل مليون ساكن.

و لقد أحصت وزارة الصناعة في تقريرها حول تطور الإبداعات التكنولوجية في الجزائر سنة 1998 سوى 244 إبداعا، 50 منها أتت بحل جديد لمشكلة تقنية كانت قائمة، أما البقية فتخص منتجات و الأساليب الفنية للإنتاج.

إذن السؤال المطروح ما هي الأسباب و العوامل المفسرة لضعف هذه النتائج؟

03- أسباب تدهور الإبداع التكنولوجي في الجزائر

يمكن حصر أهم أسباب هذه النتائج الضعيفة في مجالي البحث و التطوير و الإبداع التكنولوجي في الصعوبات و العوامل التالية:

- عدم وصول البنية التحتية الصناعية لمرحلة التنظيم المناسبة لاستيعاب أهمية استثمار نتائج البحث العلمي و مردوده[1].
- انعدام شبه الكلي لعلاقات التنسيق مع مؤسسات التعليم العالي و المراكز البحثية بالقطاعات و المؤسسات الاقتصادية.
- قلة الدعم المادي للبحث العلمي و التمويل، إذ أن 0.2% من الناتج الداخلي الخام للدول العربية مجتمعة مخصصة للبحث العلمي، في حين 3% من **PIB** موجهة و مخصصة في الو. م. أ و اليابان و بعض الدول الأوروبية.
- هجرة العقول و تسييرها لبيع جهدها و عرقها للغير، يندرج في شكل هدر الطاقات العاملة الجامعية[2].
- ضعف تمويل القطاع الخاص لأنشطة البحث و التطوير، حيث لا يخصص سوى 3% في الدول العربية مجتمعة من إجمالية المبالغ المخصصة لهذا الغرض.
- تدني المستوى المعيشي لأستاذة الجامعات و هم المؤهلون أكثر للقيام بالبحث مما يدفعهم إلى البحث عن أعمال إضافية كالتجارة و عزوفهم عن القيام بنشاط البحث.
- ضعف و غياب التنسيق في غالب الأحيان بين مراكز البحث و التطوير و الجامعات و مراكز الأبحاث الأخرى بينها و بين الجهات المكلفة بالتخطيط في القطاعات المعينة.

لكن ما هو الحل من أجل النهوض بنظام البحث و التطوير و نظام الإبداع التكنولوجي في الجزائر؟ هذا ما سنواه في المبحث الأخير من هذا الفصل.

---

[1]- انخفض عدد الأساتذة (الدكاترة) إلى 1400 بعد ما كان 1548 سنة 1996.

[2]- سعيد أوكيل، مرجع سابق، ص 151.

المبحث الثاني : وضعية المؤسسات الاقتصادية الجزائرية في ظل الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

يعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمود الفقري لاقتصاديات البلدان المتقدمة ناهيك عن البلدان النامية ، وقد اعتبرتها بعض المنظمات المتخصصة للأمم المتحدة قاطرة التنمية [1] بالنسبة للبلدان النامية .تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر نسبة في كثير من الدول بما فيها الصناعة، فالو.م.أ نجد حوالي **90 %** من هذه المؤسسات توظف نحو **30**عامل ،وحوالي نصف القوى العاملة فيها موظف من قبل مؤسسات تسيير لنحو **500**عامل و**37 %** من هذه المؤسسات تقوم بعملية التصدير وحوالي ربع كافة المؤسسات المصدرة يوظف كل منها نحو **100**عامل .

إذا تتبعنا مسيرة الاقتصاد الجزائري فسنجد أن القطاع الصناعي في الجزائر عرف تغيرات كبيرة خاصة بعد الإصلاحات التي تمت خلال سنوات التسعينات ، فقد كان القطاع العام يستحوذ علي **80 %** من المؤسسات ، وكان احتكار كلي من طرف الدولة علي الأنشطة الاقتصادية الوطنية و الدولية [2] ، بينما **20 %** يستحوذ عليها القطاع الخاص مكونة أساسا من مؤسسات صغيرة ومتوسطة ، ولكن سرعان ما تراجعت هذه الوضعية، فالمؤسسات العامة لم يبقى منها إلا حوالي **100** مؤسسة

تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر الفاعل الأساسي في مجال التنمية و إحداث مناصب شغل، و لذلك فهي تحتاج إلى مراقبة و مرافقة مستدامتين لأجل تخفيض معدل غلقها و وفياتها، و من ثم ضمان استقرار اجتماعي و تنمية مستدامة، فالجزائر حاليا تملك **225449** مؤسسة صغيرة و متوسطة تساهم بمعدل **2434.8** مليار دج من الناتج الداخلي المحلي خارج قطاع المحروقات و توظيف **664584** عاملا، و فضلا عن هذه المعطيات الإحصائية التي تكشف الثقل الاقتصادي و الاجتماعي للمؤسسات و مساهمتها في التنمية و إحداث مناصب الشغل، فإنه تجدر الإشارة إلى دورها في تهيئة الإقليم و إحداث التوازن الجهوي الاقتصادي و الاجتماعي.

والإشكالية المطروحة في الوقت الراهن:**ماهو موقع مؤسساتنا الصغيرة و المتوسطة في ظل الشراكة مع الاتحاد الأوربي ، وما هو التأثير المتوقع من هذه الاتفاقية على الاقتصاد الجزائري عامة و مؤسساتها خاصة، وماهي انعكاساتها المباشرة والملموسة على سوق العمل وعلى سياسة التشغيل فيها؟ وهل تعتبر الشراكة مع الاتحاد الأوروبي فرصة حقيقية لتحسين مستوى الأداء التنافسي لمؤسساتنا؟**

---

[1]- بلحرش عائشة، " إتجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو التجارة الإلكترونية"، دفاتر ، جامعة تلمسان، 2005.

[2]- MOHAMED SATI, " Algerie, Horizon 2020 : Vers une Autonomie Economique minimale" , Imprimerie El-Maareef,2002,P49

للإجابة عن هذه الإشكالية قمنا بتقسيم المبحث إلى مطلبين، تطرقنا في أوله إلى تسليط الضوء على حقيقة اتفاقية الشراكة الاورومتوسطية ، والى اهم الأهداف التي أبرمت من اجلها هذه الاتفاقية (اهداف المرجوة من كلا الطرفين)، وحجم التبادلات الخارجية ، وانعكاسات الاتفاقية على المؤسسات الجزائرية (الايجابية و السلبية)، أما المطلب الثالث ، فقد استطردنا من خلاله عن واقع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتباره القاطرة التي أصبح يعتمد عليها في تحقيق التنمية الاقتصادية(تطور القطاع حسب النشاطات و العمالة ، ومساهمة القطاع في شتى المجالات الاقتصادية، والمشاكل التي أصبحت تعتري هدا القطاع واهم الإجراءات المتخذة للنهوض به.

المطلب الاول: اتفاقية الشراكة الاورومتوسطية

تعتبر الشراكة من أهم المواضيع التي عرفتها التطورات الاقتصادية في العالم مؤخرا، ولقد تعرض هذا الموضوع إلى الكثير من الجدية و الإلحاح في العديد من الدول النامية والعالم العربي، والجديد في الأمر أن الكثير من المؤسسات الدولية بدأت مؤخرا في فرض الخوصصة أو اللجوء إلى الشراكة كشرط للحصول على المساعدات التقنية والاقتصادية، وتعود جذور الخوصصة والشراكة إلى مرحلة منتصف السبعينات حينما بدأت الدول الصناعية تعاني من التضخم المالي المرفق بالجمود الاقتصادي بسبب الانفجار الذي حدث في أسعار النفط الخام وذلك لأول مرة في تاريخ اقتصاد الدول الصناعية الحديثة .

في إطار سعي الاتحاد الأوربي إلى تشكيل منطقة اقتصادية إستراتيجية أوربية تجمع إلى المركز محيطاً مناسباً جغرافياً وسياسياً واقتصادياً طرحت المفوضية الأوربية عدة مشروعات تكامل اقتصادي بين الاتحاد الأوربي ومجموعات عديدة من البلدان: مجموعة دول أفريقية والكاريبي والمحيط الهادي (**ACP**) ومجموعة الدول المتوسطية غير الأوربية (**P.T.M**) وأخيراً دول أوربة الوسطى والشرقية (**PETCO**). والجزائر إحدى الدول المتوسطية التي بدأ الاتحاد الأوربي مفاوضات الشراكة معها في إطار الشراكة الأوربية ــ المتوسطية، وفي ضوء إعلان برشلونة الموقع من الاتحاد الأوربي والدول الأخرى المتشاطئة على المتوسط عام 1995. والشراكة الجزائرية ــ الأوربية ليست مجرد اتفاق تكامل اقتصادي أو معاهدة تقارب سياسي بل إنها سعي لإدماج الاقتصاد الجزائري من خلال آليات تأسيس منطقة تجارة حرة وإجراء التصحيح الهيكلي في الاقتصاد الجزائري ليتلاءم مع الشراكة من ناحية ومع اقتصاد السوق والعولمة الاقتصادية من ناحية ثانية ، يبدو أن مشروع الشراكة الأوربية المتوسطية ليس سوى مشروع لتهيئة اقتصاديات المتوسط وإعدادها للالتحاق بالاقتصاد العالمي من البوابة الأوربية.

إن موضوع الشراكة الجزائرية ــ الأوربية من الموضوعات التي تحتاج إلى دراسة معمقة لتقرير مدى استجابتها لمصلحة الجزائر سياسيا واقتصادياً وثقافياً واجتماعياً أي فيما يتعلق بمجمل المحاور التي تتناولها الشراكة غير ان هذا البحث سيركز على الجانب الاقتصادي ولو أننا لن نهمل الجوانب الأخرى تماماً.

والشراكة الجزائرية الأوربية جزء من الشراكة الأوربية ــ المتوسطية التي يعد إعلان برشلونة قانونها الأساسي حتى الآن، وسيكون الهدف الرئيسي لبحث متطلبات هذه الشراكة وقدرة الاقتصاد الجزائري على الاندماج معها، الإجابة على مجموعة من الأسئلة والتي من بينها:

– ما هي مصلحة الجزائر في الانضمام إلى الشراكة الأوربية المتوسطية؟

– ما هي مصلحة الاتحاد الأوربي في الشراكة الأوربية المتوسطية؟.

– وهل الشراكة مجرد علاقات اقتصادية بين مجموعتين من الدول متفاوتتين في مستويات النمو الاقتصادي والاجتماعي أم أن لها أبعاداً أخرى سياسية وأمنية إلخ...؟

– هل تسمح خصائص الاقتصاد الجزائري بالانضمام إلى الشراكة على أساس متكافئ وبما يضمن المصالح الوطنية السورية؟.

– هل الأوربيون جادون فعلاً في إقامة منطقة تنمية وازدهار مشترك على ضفتي المتوسط؟

قبل الشروع في الحديث عن الاتفاق الابتدائي للشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، ارتاينا أن نقدم تعريفا للشراكة، فالشراكة الأجنبية هي عقد أو اتفاق بين مشروعين أو أكثر قائم على التعاون فيما بين الشركاء، و يتعلق بنشاط إنتاجي أو خدمي أو تجاري، و على أساس ثابت و دائم و ملكية مشتركة، و هذا التعاون لا يقتصر فقط على مساهمة كل منهم في رأس المال و إنما أيضا المساهمة الفنية الخاصة بعملية الإنتاج و استخدام الاختراع و العلاقات التجارية و المعرفة التكنولوجية؛ والمساهمة كذلك في كافة العمليات و مراحل الإنتاج و التسويق، و بالطبع سوف يتقاسم الطرفان المنافع و الأرباح التي سوف تتحقق من هذا التعاون طبقا لمدى مساهمة كل منهما المالية و الفنية.

لقد عبرت الجزائر عن نيتها في التوقيع على اتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي حيث حظيت بكرسي الملاحظ تجسيداً لنيتها في التوقيع على الاتفاق, حيث مرت المفاوضات مع الإتحاد بمراحل صعبة تميزت بالفتور أحياناً و بالإنقطاع أحياناً أخرى, و يعود ذلك إلى أن الجزائر تحاول كل مرة أن يتفهم الإتحاد خصوصيات اقتصادها على عكس جيرانها مثل المغرب, تونس, اللتان توصلتا إلى إتفاق معه.

ففي الجولات السابقة ركزت الجزائر على ضرورة أخذ الطرف الأوروبي بعين الإعتبار خصوصيات الاقتصاد الجزائري و بنية تجارتها الخارجية المعتمدة على المحروقات بأكثر من 90%, إلى جانب تحرير المبالغ المخصصة للجزائر في إطار برنامج ميدا الذي تم إقراره خلال لقاء برشلونة سنة 1995 و المقدر ب 250مليون وحدة أوروبية, و بعد عدة جولات و بالضبط في الجولة الثامنة تخطى المفاوضون عدداً من القضايا, حيث تم التنازل عن مبدأ أو شرط خصوصية الإقتصاد الجزائري, فيما قبل الطرف الأوروبي إدراج مسألتي حرية تنقل الأشخاص و مكافحة الإرهاب ضمن إطار المفاوضات, و بعد استكمال جولات المفاوضات تم التوقيع بالأحرف الأولى على اتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي يوم 19-12-2001,

بمقر اللجنة الأوروبية ببروكسل بعد مرور 4سنوات على بدء المفاوضات.

تم التوقيع على اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي في 22 أفريل 2002[1] بمدينة فالانس الإسبانية، وهو الاتفاق الذي عرض على موافقة البلدان 15 للاتحاد الأوروبي[2]، حيث أن البلدان العشرة التي انضمت إليه السنة الماضية لم تكن معنية بالمصادقة، كما أن البرلمان الجزائري صادق عليه في دورته السابقة، هذا الاتفاق الذي ستبدأ الجزائر التعامل به ابتداء من 2005، سيقلب الاقتصاد الجزائري رأسا على عقب، لأن الجزائر التي لا تزال تعاني من تبعية غذائية وتكنولوجية تجاه أوروبا، ستكون بدون شك الطرف الأضعف في المعادلة، وسيكون الأمر أسوأ إذا لم يراع الواقع الاقتصادي الجزائري بواقعية .

1- أهداف اتفاقية الشراكة الاورو متوسطية

إحتوى الاتفاق على مجموعة من الآليات الاقتصادية التي تساهم في تحقيق تدريجي لمنطقة تبادل حر أور ومتوسطية، و المتمثلة في حرية تدفق السلع و رؤوس الأموال و كذا المنافسة بالإضافة إلى التعاون الاقتصادي.

و عند الحديث عن رفع الحماية فإن الاتفاق يعني رفعها كليا عن الاقتصاد الوطني من خلال الآليات التي تضع الإنتاج الجزائري في منافسة حقيقة ،لكن هذا لن يتم دفعة واحدة بل أن هنالك مرحلة تدريجية لتأهيل الإنتاج الوطني و رفع الحماية قدرت بحوالي 5 إلى 6 سنوات بعد التوقيع على الاتفاق، و من المفترض أن يصبح الاقتصاد الجزائري مطلق الحرية مع الاتحاد الأوروبي في حدود سنة 2009 أو 2010.

لقد أسست هذه الاتفاقية تحت الأهداف التالية:[3]

- تدعيم مسار الحوار السياسي بين الطرفين من اجل تقوية العلاقات و التعاون في جميع الميادين.
- تنمية المبادلات وتامين خط العلاقات الاقتصادية و الاجتماعية المتوازنة بين الطرفين و تحديد الشروط في إطار ليبرالية تبادل السلع و الخدمات و رأس المال.

---

[1] - FORUM DES CHEFS D'ENTREPRISES, « l'impact de l'accord d'association avec l'union européenne sur l'industrie algérienne », p05

[2] - ROBERT VAN DER MEULEN, « l'accord euro-mediterraneen entre l'union européenne et L'Algérie », DOSSIER SPECIAL EUROMED, 2002, p01

[3] - Accord euro-mediterraneen établissant une association entre la république algérienne démocratique et populaire d'une part, et, la communauté européenne et ses états membres, d'autre part, p04.

- تشجيع الاندماج ألمغاربي لتحقيق المبادلات و التعاون بين مجموعة الدول المغاربية و بين الجمعية الأوروبية و أعضائها.
- ترقية التعاون في كل المجالات الاقتصادية و الاجتماعية و الثقافية و المالية.

كذلك نص الاتفاق على جوانب دعم و تعاون مالية تضمن مايلي :

- إعادة تأهيل الوحدات الصناعية
- إصلاح المنظومة البنكية

وتعتبر الجزائر أن الهدف الرئيسي من هذا الاتفاق هو مضاعفة الاستثمارات الأوروبية المباشرة، حيث دعت من خلال الاتفاق الدول الأوروبية إلى مضاعفة تبادلاتها التجارية معها للوصول إلى الاستثمار، خاصة أن الجزائر ملزمة في إطار اتفاق الشراكة بتفكيك التعاريف الجمركية، وهذا على مراحل للوصول إلى تفكيكها نهائيا في سنة 2017، رغم أن العديد من الخبراء قدروا أن خسائر هذا التفكيك ستصل إلى حدود 5 ملايير دولار.

ويتضمن الاتفاق العديد من المجالات للتعاون بين الجزائر والبلدان الأوروبية الـ25، بالرغم من أن العشرة الجدد لم يصادقوا عليه، وعلى رأسها التعاون الاقتصادي، حيث ينص هذا الاتفاق على التزام الطرفين بخلق منطقة تبادل حر تسمح بحرية تنقل البضائع على فترة انتقالية لمدة 12 سنة، وتأخذ هذه المنطقة بعين الاعتبار المواثيق الدولية، خاصة اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، كما سيسمح هذا الاتفاق للمنتجات الجزائرية الصناعية منها ونصف الصناعية، بأن تباع في الأسواق الأوروبية وأن تدخلها دون الخضوع للتعاريف الجمركية. ولكن هذا يبقى مربوطا بشرط لا يتطرق إليه الطرفان وهو مشكل النوعية، حيث أن الدول الأوروبية لديها معايير شديدة وقاسية فيما يتعلق بالمنتجات التي تباع على ترابها، فبالرغم من حصول الجزائر على عدة مزايا قطاعية تتجاوز تلك التي كانت تتمتع بها مع اتفاقية 1976 التي كانت تربط الجزائر بدول السوق الأوروبية المشتركة، لا سيما المتعلقة بالقطاعين الفلاحي والصيد البحري، حيث عدلت هذه الاتفاقية لتمكن المنتجات الجزائرية من دخول السوق الأوروبية، شريطة احترام المواصفات الأوروبية والدولية.

هذا الاتفاق سيخدم أكثر الدول الأوروبية والتي تعتبر حتى من دونه أول شريك للجزائر، حيث أن نصيب الاتحاد الأوروبي من الواردات الجزائرية يصل إلى 6,194 مليار دولار أي بنسبة 58,36 بالمائة من مجمل الواردات الجزائرية بالنسبة للسداسي الأول من السنة، وهي النسبة التي سترتفع لتفوق 70 بالمائة بإلغاء التعاريف الجمركية، بدخول اتفاق الشراكة.

من جهة أخرى سيسمح اتفاق الشراكة، بمجرد دخوله حيز التنفيذ، بدخول أكثر من 2200 مادة أولية غذائية للجزائر معفاة من التعاريف الجمركية، بينما تخضع مواد أخرى لنظام "الحصص" أي تحديد سقف للجانب الأوروبي يستفيد فيه من إعفاءات تتراوح من 20 إلى 100 بالمائة. هذه التدابير ستؤدي في المرحلة

الأولى إلى انخفاض أسعار المواد الاستهلاكية، إلا أن النسيج الصناعي ستهدده دخول السلع الكثيرة ما خلق مخاوف لدى المقاولين والمؤسسات الجزائرية التي ستعرف تحديات كبرى خاصة قطاع السكر والزيوت وحتى الحليب، بالإضافة إلى فتح المجال لحلب الأبقار الحلوب والقمح، مما يحتم على المؤسسات الجزائرية العاملة في هذه القطاعات إما العمل بكل قدراتها للبقاء ومجابهة المنافسة أو الاندثار والموت.

2- إلى ماذا تهدف أوروبا من خلال الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي؟

لم تنشأ الشراكة من عدم بل هي نتيجة أوضاع ومشاكل تعاني منها المؤسسات في عالم تسوده تكتلات اقتصادية وتجارية كبيرة ، ثم إن إنشاء منطقة حرة للتبادل بين الإتحاد الأوربي ومنطقة جنوب البحر الأبيض المتوسط هو جوهر إستراتيجية الإتحاد الأوربي لمنطقة البحر الأبيض المتوسط كما ان هناك جوهر آخر لا يقل أهمية عن سابقه وهو ضمان الموارد الأساسية من الطاقة، وخاصة الغاز الذي يعتبر أهم المصادر التي تحتاجها الصناعات الأوربية، وفي المقابل تهدف دول جنوب المتوسط إلى جلب رؤوس أموال من الضفة الشمالية من اجل إنعاش اقتصادياتها ،وفي حقيقة الأمر ان الاتحاد الأوروبي يهدف من خلال إقامته لهذه المنطقة وهو على دراية انه يحدث اتفاقية مع دولة تملك مؤسسات ذات قدرات تنافسية جدّ ضعيفة مقارنة مع قدرات مؤسساته إنما يتمثل في :

- مواجهة المنافسة الأمريكية و اليابانية لاكتساب سوق يغلب على اقتصادها ميزة استهلاكية.
- توسيع السوق الأوروبية بما يسمح بتصريف المنتجات الأوروبية إلى سوق جديدة خاصة إذا كانت متوسطية واقتصادها ضعيف.
- تسعى دول الاتحاد الأوروبي منذ القدم للتخلص من ظاهرة الإقامة الجبرية غير الشرعية للمهاجرين[1] التي أصبحت تشكل هاجسا كبيرا لديها ، لذا فهي بذلك تبذل مجهودات جبارة لإنجاح هذه الشراكة في إطار تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول المشاركة عامة وفي الجزائر خاصة.

والخلاصة فإن هدف الاتحاد الأوربي من الشراكة مع دول البحر المتوسط عامة هو إقامة منطقة إستراتيجية (سياسية واقتصادية وسوق مشتركة) أوربية متوسطية (تضم باقي مناطق الجوار الأوربي) من أجل منافسة المنطقتين الكبيرتين الإستراتيجيتين العالميتين الأخريين الأمريكية والآسيوية (**الصين خاصة**) والحوار معهما من أجل ضرب عصفورين بحجر واحد: التكيف مع الاتجاه الواسع لأقلمة العالم وضمان حصة أوربة في الاقتصاد العالمي وتقوية موقع المركز الأوربي في تيار العولمة.

أما الجزائر فتصبو من خلال هذه الاتفاقية كأي بلد نامي إلى تحقيق الأهداف التالية:

- تشجيع تنمية اقتصادية متكاملة ونمو مستديم يحافظان على البيئة والموارد الطبيعية.
- تطوير المنشأة القاعدية.

[1]- قصاب سعدية ،"الاقتصاد الجزائري بين التأهيل للشراكة الأوروبية و الأداء للاندماج في الاقتصاد العالمي"،جامعة الجزائر ،ص16

- تعزيز القدرات الصناعية.
- تحسين تسيير مختلف القطاعات.
- تنمية وتأهيل الموارد البشرية الوطنية.
- تنمية إمكانيات البحث العلمي.
- النقل الفعلي للتكنولوجيا وتطبيقها في مختلف القطاعات.
- توفير مناصب شغل.
- تحقيق الربح وبذلك تحقيق الأهداف المسطرة من قبل الأطراف المشاركة.
- الكفاءة الأدائية وتعتبر الحجر الأساسي في مثل هذه الحالات.
- الربط بين الشركات من أجل تحسين تبادل المعلومات.

3- حصة الجزائر من التجارة الدولية

إن الصادرات التي تعتمد إلى حد كبير على قطاع المحروقات كما هو شأن الجزائر تبين هشاشة الصناعات الأخرى، و هذه المعطيات تعكس الوضعية التنافسية للمؤسسات الجزائرية بقطاعيها العام و الخاص و قدرتها على النفاذ إلى الأسواق العالمية. يوضح الجدول التالي تطور حجم المبادلات الخارجية للجزائر.

جدول (11-04): تطور المبادلات الخارجية للجزائر (2000-2005)

المبادلات	2000	2001	2002	2003	2004	2005
الصادرات الإجمالية	21.6	19.1	18.7	24.5	33.3	40.0
صادرات المحروقات	-	18.5	18.1	24.0	32.5	39.1
الصادرات بدون محروقات	-	0.6	0.6	0.5	0.8	0.9
الواردات	9.3	9.5	12.0	13.3	17.6	19.2
الميزان التجاري	12.3	9.6	6.7	11.2	15.7	20.8

Source : ministère du commerce, CNES, banque d'Aalgerie, rapport annuel 2005 FMI ,p33.

أما عن الواردات فيوضح الجدول التالي أن الجزائر تستورد كميات كبيرة جدا من المنتجات تقريبا:

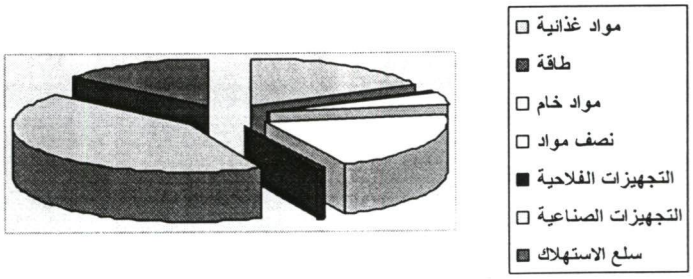
جدول (13-04): محتوى الواردات الجزائرية حسب القطاعات ما بين 2001-2005

الوحدة :مليون دولار أمريكي

القطاع/السنة	2001		2002		2003		2004		2005	
	القيمة	%النسبة	القيمة	%النسبة	القيمة	%النسبة	القيمة	%النسبة	القيمة	%النسبة
مواد غذائية	2395	24.09	26.78	22.79	2598	19.97	194858	20.36	197763	18.07
طاقة	139	1.40	129	1.10	112	0.86	9830	1.03	11146	0.81
مواد خام	478	4.81	542	4.61	665	5.11	41413	4.33	43923	3.96
نصف مواد	1872	18.83	2344	19.95	2774	21.33	195170	20.39	229293	19.82
سلع التجهيز الفلاحية	155	1.56	148	1.26	124	0.95	10324	1.08	12539	1.98
سلع التجهيز الصناعية	3435	34.56	4318	36.75	4698	36.12	342132	36.76	484471	42.51
سلع الاستهلاك	1466	14.75	1590	13.53	2037	15.66	153844	16.07	173785	13.85
المجموع	9940	100.00	11749	100.00	13008	100.00	957571	100.00	1152920	100.00

SOURCE : Rapport de la douane algérienne 2001-2006

شكل(02-04): محتوى الواردات الجزائرية حسب القطاعات 2005



المصدر:إعداد الطالب

تبين من خلال الجدول و الشكل أعلاه أن الواردات الجزائرية تعتمد بدرجة كبيرة على سلع التجهيز، و بدرجة أقل على المواد الخام، و هذا ما يفسر ضعف الآلة الإنتاجية في الجزائر، وهناك ملاحظة مهمة ،إلا وهي تقلص الواردات الجزائرية من المواد الغذائية وهدا مؤشر حسن ،حيث انخفضت بنسبة (-0.66) ، و مايفسر بصفة عامة زيادة نسبة الاسترداد من سنة لأخرى خاصة على سلع التجهيز هو أن معظم المؤسسات التي تملكها الدولة غير مخولة لإنتاج هذا النوع من الصناعات من جهة، و من جهة أخرى يتطلب إنتاج هذه السلع تكنولوجيا عالية و مبالغ ضخمة.

أما الصادرات، فلا يختلف اثنان أن النسبة التي بين أيدينا أكثر من 97.80% منها مكونة من المحروقات، و عليه يمكن القول أن المؤسسات الجزائرية في مجملها (قطاع عام أو خاص) تتميز بضعف كبير في القدرة على التصدير مما يضعف تنافسيتها على المستوى الدولي، و استعمال سيء لقدراتها الإنتاجية، حيث يشير تقرير الأمم المتحدة حول دراسة الاستثمار في الجزائر[1] أن قدرة الإنتاج المستعملة للمؤسسات الجزائرية لا تتجاوز 60% من القدرة الحقيقية لها.

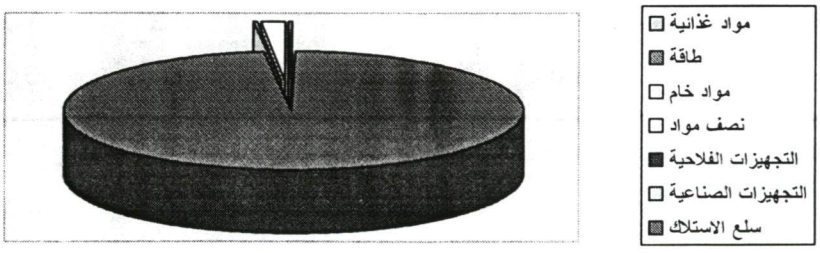
و هذا ما يوضحه الجدول التالي الذي يبين تطور الصادرات حسب القطاعات من 2001-2005

جدول(14-04): محتوى الصادرات الجزائرية حسب القطاعات 2001-2005

القطاع/السنة	2001		2002		2003		2004		2005	
	القيمة	%النسبة	القيمة	%النسبة	القيمة	%النسبة	القيمة	%النسبة	القيمة دج	%النسبة
مواد غذائية	28	0.15	39	0.21	59	0.25	2693	0.15	3666	0.16
طاقة	1884	96.91	17698	96.08	23172	97.21	1731121	97.44	2243244	97.80
مواد خام	37	0.19	50	1.27	61	0.26	5697	0.50	7405	0.32
نصف مواد	504	2.63	539	2.93	476	2.00	33612	1.89	36145	1.58
سلع التجهيز الفلاحية	22	0.11	20	0.11	1	0.00	28	–	–	–
سلع التجهيز الصناعية	45	0.24	49	0.27	32	0.13	2656	0.15	1906	0.08
سلع الاستهلاك	12	0.06	25	0.14	35	0.15	752	0.04	1246	0.05
المجموع	19132	100.00	1842	100.00	23836	100.00	1776559	100.00	2293611	100.00

SOURCE : Rapport de la douane algérienne 2001-2006

شكل(03-04): محتوى الصادرات الجزائرية حسب القطاعات 2005



المصدر:إعداد الطالب

[1]- Nations unies, « examen de la politique de l'investissement, Algérie », geneve, 2004, p72.

يلاحظ أن حجم الصادرات الجزائرية خارج القطاع المحروقات ضعيفة، و إذا قورنت مثلا بدولة أخرى مثل تونس التي تصدر سلع بقيمة 9.217 مليار دولار أمريكي سنة 2002 في القطاع الصناعي فقط و هي بذلك تحتل المرتبة الأولى في إفريقيا من حيث صادرات القطاع الصناعي، و إذا أردنا التدقيق في تركيبة الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات تبين لنا أ، المنتجات الخام و نصف مصنعة تستحوذ تقريبا على أكثر من 80% من حجم الصادرات، في حين تمثل نسبة أقل من 20% منتجات تامة استعملت التكنولوجيا في تصنيعها، و هذا إن دل على شيء فإنما يدل أن المؤسسات الجزائرية الخاصة و العمومية التي تصنع منتجات تامة سواء كانت استهلاكية أو تجهيزات لم تستطع تصدير إلا نسبة قليلة من مجموع الصادرات، و بهذا تبين لنا عدم قدرة مؤسساتنا على المنافسة في الأسواق الخارجية، أو أنها تواجه صعوبات حقيقية تحد من قدرتها على التصدير، إلا أن التفسير المحتمل لهذه الوضعية هو عدم طلب المنتوجات الجزائرية نظرا لتدني جودتها و ارتفاع تكلفتها و ابتعادها على استعمال التكنولوجيا الحديثة و تقنيات الاتصال و الإعلام.

و لهذا فعلى الحكومة دعم المؤسسات المصدرة خارج المحروقات عن طريق سياسة حقيقية للإنعاش المالي لمؤسسات التصدير، و ضرورة وضع التسهيلات لهذه المؤسسات كتطهير المحيط الذي تنشط فيه حتى تصبح منتجاتها مطابقة للمنتجات الدولية و بالتالي تزداد حصصها في السوق الدولية.

- أما عن تطور المبادلات الخارجية للجزائر مع الدول ، فتبقى دول الاتحاد الأوربي اكبر زبون للجزائر و الشريك الاول للصادرات الجزائرية ،حيث سجلت نسبة الواردات منها ارتفاعا ب 1.31مليار دولار في حين الصادرات عرفت أيضا ارتفاعا محسوسا ب3.48مليار دولار خلال السنة الماضية(2005).

يوضح الجدول الآتي تطور الواردات الجزائرية من مختلف دول العالم، حيث احتلت دول الاتحاد الأوروبي المرتبة الأولى بنسبة 57.14% سنة 2004و 56.81 % سنة 2005، ثم تليها دول أوروبية اخرى بنسبة 16.13% سنة 2004 و 17.54% ، لتأتي في المراتب الاخيرة كل من دول المغرب العربي و دول ايفريقيا بنسبة 0.92 % و 0.50% على التوالي سنة 2005.

جدول (15-04): تطور التجارة الخارجية (الواردات)حسب المناطق الاقتصادية 2001- 2005)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

2005		2004		2003		2002		2001		
%النسبة	القيمة	النسبة%	القيمة	النسبة%	القيمة	النسبة%	القيمة	النسبة%	القيمة	البيان
56.81	8933	57.14	7621	58.99	7673	56.06	6732	-	5903	الاتحاد الأوروبي
17.54	2758	16.13	2152	7.60	988	6.30	757	-	-	دول أوروبية اخرى
4.63	728	4.31	575	17.80	2316	20.69	2485	-	-	دول اخرى
5.98	941	6.25	834	3.67	478	3.21	385	-	-	أمريكا الجنوبية
11.43	1798	11.12	1483	7.21	938	7.85	943	-	-	آسيا
0.22	35	0.24	323	0.35	46	1.06	127	-	-	OCEALVIC
1.96	308	3.08	411	3.17	413	3.05	366	-	-	دول عربية خارج UMA
0.92	144	0.95	127	0.83	108	1.06	12	-	-	دول المغرب العربي
0.50	78	0.77	103	0.37	48	10.72	87	-	-	دول ايفريقيا
100.00	15723	100.00	13338	100.00	13008	100.00	12009	-	-	المجموع

SOURCE : Rapport de la douane algérienne 2001-2006

أما بالنسبة للصادرات فيبقى الاتحاد الأوربي الزبون الاول للجزائر فيما يخص الصادرات ، اذ استحوذ في سنة 2004 على نسبة 53.86 % وهي أعلى نسبة مسجلة ،ثم انخفضت قليلا بنسبة 53.75%،وبعد ذلك تأتي في المرتبة الثانية دول أوروبية اخرى من غير الاتحاد الأوروبي بنسبة 35.68%، وكما هي العادة تأتي في المراتب الاالتالي.حيث الصادرات دول المغرب العربي و دول ايفريقيا بنسبة 0.86%و 0.09% على التوالي، كما هو موضح في الجدول التالي.

جدول (16-04): تطور التجارة الخارجية (الصادرات)حسب المناطق الاقتصادية (سبتمبر 2005)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

2005		2004		2003		2002		2001		
النسبة%	القيمة	النسبة%	القيمة	النسبة%	القيمة	النسبة%	القيمة	النسبة%	القيمة	البيان
53.75	16815	53.86	13333	59.14	14096	64.28	12100	-	12343	الاتحاد الأوروبي
35.68	11163	35.46	8778	29.78	7098	24.45	4602	-	-	دول أوروبية اخرى
0.14	44	0.13	33	1.24	296	0.69	130	-	-	دول اخرى
5.30	1699	6.02	1491	5.18	1235	5.05	951	-	-	أمريكا الجنوبية
2.81	880	1.77	439	2.22	529	2.42	456	-	-	آسيا
–	–	–	–	0.00	0	0.20	38	-	-	OCEALVIC
1.36	427	1.63	404	1.37	327	1.32	248	-	-	دول عربية خارج UMA
0.86	268	1.02	252	1.04	248	1.33	250	-	-	دول المغرب العربي

دول ايفريقيا	-	-	50	0.27	7	0.03	26	0.11	28	0.09
المجموع	-	-	18825	100.00	23836	100.00	24756	100.00	31284	100.00

SOURCE : Rapport de la douane algérienne 2001-2006

- أما من حيث التبادل مع الدول فان اكبر دولة تتعامل معها الجزائر إلى يومنا هذا فرنسا من حيث الواردات، حيث وصلت نسبة الاستراد من هذا البلد لعام 2005 حوالي 22.39 % ، ثم تأتي بعد ذلك ايطاليا بنسبة 7.18% ، ثم الو.م.ا بنسبة 6.96%، الصين 6.21%.كما يوضحه الجدول التالي اكبر الموردين الذين تتعامل معهم الجزائر، وتتقاسم نفس المرتبة أحيانا ألمانيا، ومايمكن ملاحظته هو دخول متعامل جديد للواردات الجزائرية هو الصين التي اصبحت من الدول المصدرة للجزائر، حيث بعدما احتلت المرتبة الثامنة عام 2001ب2.8% من حجم الصادرات الجزائرية ،احتلت المرتبة الرابعة عام2005بنسبة6.21%.

على غرار الواردات الجزائرية ، فان الو.م.ا تعتبر من اكبر الدول التي تتعامل مع الجزائر فيما يخص الصادرات ،اذ قدرت نسبتها ب 20.33% أي بمعدل تطور 9.09%، كما ان ايطاليا تعتبر من الزبائن المهمين حيث سجلت في العام الفارط 4463 مليون دولار ،أي بنسبة 14.18%، ثم اسبانيا ب 12.74% ، فرنسا ب5.94%،ونفس الملاحظة يمكن اعطائها للصين ،حيث أصبحت عام 2005 من اهم الزبائن للجزائر فيما يخص الصادرات، ...كما هو موضح في الجدول التالي:

-كما تملك الجزائر مؤهلات و عناصر تنافسية لجذب الاستثمارات، و هذا ما يتفق عليه جميع الاقتصاديين المحللين، و خاصة أن مناخ الاستثمار الحالي يساعد على ذلك.

02- تطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

منذ صدور قانون الاستثمار لسنة 1993، شرعت الجزائر بالحصول على معدلات متطورة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و ذلك راجع إلى السياسات الملائمة لتوطين رؤوس الأموال الأجنبية، و التطور الحاصل في الاستقرار الاقتصادي و الأمني معا، حيث بلغ عدد مشاريع الشراكة و الاستثمارات الأجنبية حوالي 475 مشروع بقيمة 215591 مليون دج موفرة بذلك 54775 منصب شغل[1] .

يوضح الجدول التالي توزيع مشاريع الاستثمار الأجنبي حسب القطاعات.

جدول (07-04) توزيع مشاريع الاستثمار الأجنبي حسب القطاعات (1993-2003)

القطاعات	عدد المشاريع	النسبة%	القيمة مليون دج	النسبة%	عدد العمال	النسبة%
الصناعة	162	34	104042	48	16627	30.2
الخدمات	90	19	21518	10	6642	12
الأشغال العمومية	58	12	38780	18	18007	33
الزراعة	14	2.3	8276	3.5	2717	2.9
السياحة	12	2.5	1919	0.8	1622	2
التجارة	12	2.5	932	0.4	258	0.4
النقل و الاتصالات	4	0.8	308	0.1	143	0.25
الصحة	3	0.6	361	0.2	123	0.20
مجالات أخرى	120	25	39255	18	8636	15
المجموع	475	%100	215591	%100	54775	%100

المصدر:المؤسسة العربية لضمان الاستثمار .

يلاحظ من خلال هذا الجدول أن الصناعة أخذت حصة الأسد من مجموع الاستثمارات (48%) أما قطاع الخدمات و الأشغال العمومية فقد استقطبت ما نسبته 10% و 18% أما بقية القطاعات فلم تتجاوز 5% من مجموع الاستثمارات الأجنبية، و لعل السبب يرجع إلى:

[1] – عبد القادر ناصور، "الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر: حوافز و آفاق"، رسالة ماجيستر، جامعة تلمسان 2004-2005.

- تخوف المستثمرين سواء المحليين أو الأجانب من الاستثمار في القطاعات الأخرى، لقلة المعطيات و المعلومات في هذه القطاعات، أو ارتفاع درجة المخاطرة فيها.
- ارتفاع العوائد في قطاع الصناعة و الخدمات و الأشغال العمومية، أدى إلى جلب الكثير من هؤلاء المستثمرين.
- ضعف البنى التحتية في بقية القطاعات أدى إلى الإحجام في الاستثمار داخل هذه القطاعات.

أما إذا قارنا مستوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة مع بعض الدول فتحتل الجزائر المراتب الأخيرة. الجدول الآتي يبين حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي دخلت إلى مجموعة من الدول مقاسة بالنسبة المئوية من الناتج الداخلي الخام للفترة الممتدة من 1999 – 2001.

جدول (08-04) حجم تدفق الاستثمارات الأجنبية على مجموعة من الدول (PIB%)

البيان	الجزائر	المغرب	تونس	إسرائيل	تركيا	ماليزيا	البرتغال
الإجمالي	1.3	2.9	2.5	1.7	0.9	1.8	3.3
خارج المحروقات	0.2	2.8	1.5	1.7	0.9	1.5	3.3

Source : confluences méditerranée, " l'Algérie- contre performances économiques et fragilité institutionnelle, n° 45, 2003, p09.

يبين الجدول السابق أن الجزائر لم تستقطب سوى نسبة متدنية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة مقارنة بالدول المذكورة معها، بالإضافة إلى استحواذ قطاع المحروقات على القسط الأكبر، و عند استثناءه نجد أن باقي القطاعات لم تستقطب سوى 0.2% من PIB و هي محصورة في بضعة مشاريع (مشاريع الهاتف النقال مثلا) و هي أضعف نسبة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و مقارنة فقط مع المغرب الذي استقطب 2.8% من مجموع 2.9% و تونس 1.5% من أصل 2.5% التي استقطبتها.

إذن السؤال الذي يطرح نفسه: إلى ماذا يعزى ضعف الإقبال على الاستثمار الأجنبي في الجزائر؟ و هذا ما سنحاول الإجابة عنه في النقطة الآتية.

03- معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

تشير الإحصائيات إلى أن الجزائر حققت معدل استثمار يساوي 32% من PIB خلال الفترة 1971-2000 و هو أعلى معدلات الاستثمار في العالم، و الذي هو في حدود 21% فقط، إذ المشكلة لا تتمثل في الاستثمار، و لا في الاستثمار في رأس المال البشري حيث تؤكد دراسة لصندوق النقد الدولي أن معدل الاستثمار في رأس المال البشري و المادي عرف زيادة أكثر من زيادة الإنتاج، يبقى التفسير الوحيد هو

جدول(17-04): تطور التجارة الخارجية حسب الدول2001-2005

الوحدة: مليون دولار أمريكي

تطور حجم الواردات حسب الدول العشرة الأولى														
الدول	2001	%	الدول	2002	%	الدول	2003	%	الدول	2004	%	الدول	2005	%
فرنسا	185152,6	24,2	فرنسا	214969,3	22,5	فرنسا	250264,4	23,9	فرنسا	295538,2	22,5	فرنسا	3521	22.39
ايطاليا	80324,0	10,5	ايطاليا	92689,9	9,7	ايطاليا	98587,7	9,4	ايطاليا	111397,2	8,5	ايطاليا	1129	7.18
الو.م.أ	79150,5	10,3	الو.م.أ	90773	9,5	المانيا	68070,2	6,5	المانيا	86332,6	6,6	الو.م.ا	1092	6.95
المانيا	60963,3	8,0	المانيا	67989,3	7,1	اسبانيا	57462,1	5,5	الو.م.أ	77180,1	5,9	الصين	977	6.21
اسبانيا	40319,8	5,3	اسبانيا	49643,6	5,2	الو.م.أ	54574,9	5,2	الصين	65997,4	5	ألمانيا	942	5.99
تزكيا	29234,5	3,8	تزكيا	31286,1	3,3	الصين	40116,6	3,8	اسبانيا	63546,4	4,8	اسبانيا	748	4.76
بلجيكا	20352,4	2,7	اليابان	29693	3,1	تركيا	33883,5	3,2	اليابان	47320,5	3,6	اليابان	630	4.01
كندا	20019,4	2,6	الصين	27230,1	2,8	بريطانيا	31800,9	3	الأرجنتين	42508,7	3,2	تركيا	471	3.00
بريطانيا	19346,4	2,5	كندا	26721,3	2,8	اليابان	29411	2,8	تركيا	42109,4	3,2	أوكرانيا	435	2.77
روسيا	18487,1	2,4	بريطانيا	24326,6	2,5	روسيا	24378,4	2,3	بلجيكا	35322	2,7	الأرجنتين	425	2.70

Source : ONS (2001-2005), Rapport de la douane algérienne 2001-2006

تطور حجم الصادرات حسب الدول العشرة الأولى														
الدول	2001	%	الدول	2002	%	الدول	2003	%	الدول	2004	%	الدول	2005	%
ايطاليا	332631,5	22,5	ايطاليا	301336,8	20,1	الو.م.أ	378658,6	19,9	الو.م.أ	517111,7	22,1	الو.م.أ	6361	20.33
فرنسا	223678,7	15,1	الو.م.أ	213321,5	14,2	ايطايا	364588,2	19,2	ايطايا	372786,4	15,9	ايطايا	4463	14.18
الو.م.أ	210207,7	14,2	فرنسا	203876,5	13,6	فرنسا	238838,1	12,6	فرنسا	280513,6	12,0	اسبانيا	39.85	12.74
اسبانيا	173199,3	11,7	اسبانيا	180970,9	12,1	اسبانيا	231309,2	12,2	اسبانيا	263142,3	11,3	فرنسا	3183	5.94
دولbas	105251,9	7,1	دولbas	135356,2	9,0	دول bas	130876,4	6,9	دولbas	173028,0	7,4	دولbas	1858	5.94
البرازيل	79198,0	5,4	تركيا	76834,1	5,1	كندا	107702,5	5,7	كندا	142993,9	6,1	البرازيل	1557	4.98
تركيا	75497,1	5,1	كندا	75267,0	5,0	البرازيل	86765,2	4,6	البرازيل	137732,8	5,9	كندا	1520	4.86
كندا	53292,1	3,6	البرازيل	71356,3	4,8	تركيا	82223,0	4,3	تركيا	98926,2	4,2	تركيا	1220	3.90
بلجيكا	42189,6	2,9	بلجيكا	36935,4	2,5	بلجيكا	54600,3	2,9	بلجيكا	57377,3	2,5	الصين	917	2.93
بريطانيا	23241,3	1,6	المانيا	34970,8	2,3	البرتغال	41838,0	2,2	البرتغال	57378,9	2,5	البرتغال	945	3.02

Source : ONS (2001-2005), Rapport de la douane algérienne 2001-2006

المطلب الثاني: وضعية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر في ظل الشراكة الاوورومتوسطية

يعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمود الفقري لاقتصاديات البلدان المتقدمة ناهيك عن البلدان النامية ، وقد اعتبرتها بعض المنظمات المتخصصة للأمم المتحدة قاطرة التنمية [1] بالنسبة للبلدان النامية .

تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر نسبة في كثير من الدول بما فيها الصناعة، فالو.م.أ نجد حوالي **90 %** من هذه المؤسسات توظف نحو **30**عامل ،وحوالي نصف القوى العاملة فيها موظف من قبل مؤسسات تسيير لنحو **500**عامل و**37 %** من هذه المؤسسات تقوم بعملية التصدير وحوالي ربع كافة المؤسسات المصدرة يوظف كل منها نحو **100**عامل

قد يبدو من الوهلة الأولى للباحث سهولة تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولكن الواقع غير ذالك إذ لو أتيتنـــا إلى تحديد الفوارق الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة مـــن جهة أخرى لوجدنا اختلافا كبيرا بين الدول فيما بينها وبين المهتمين بهذا القطاع أيضا ويصبح تحديد هذا التعريف من الصعب بمكان.

ويمثل تحديد تعريف شامل ودقيق لهذه المؤسسات خطوة رئيسيـــة في طريق معالجتنا لهذا الموضوع خاصة مع علمنا أن تحديد هذا التعريف يشكل عائقا كبيرا أمام مختلف الأطراف المهتمة بهذا القطاع وذالك باعتراف العديد من الباحثين والمؤلفين وأيضا باعتراف الهيئات والمنظمات الدولية المهتمة بالتنمية الاقتصـــادية وترقية وإنماء المؤسســـات الصغيرة والمتوسطة وهذا راجع كله إلى الاختـــلاف والتباين الموجود في النشاط الاقتصادي من مؤسسة لأخرى والاختلاف الموجود كذالك بين درجة النمو الاقتصادي ومكانة هذه المؤسسات في السياسات التنموية من دولة لأخرى ...الخ.

ويعد معيار عدد العمال من المعايير المهمة لتعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وهذا بالنظر السهولة التي يتميز بها وثباته النسبي خاصـــة إذا علمنا أن البيانات الخاصة بالعمالة متوفرة في غالبية الدول ويتم نـــشرها دوريا وبصفة مستمرة.

و في الغالب يتراوح العدد بين (عشرة الى خمسين) عامل و هذا هو المطبق في معظم الدول النامية و لكن في الدول المتقدمة صناعيا نجد ان هذا الرقم يبدأ من 100 الى 500 عامل .

و يعتبر تصنيف (**بروتش و هيمنز BROTCH & HEIMINS**) من التصنيفات الشهيرة التي تعتمد على معيار عدد العمالة للوصول الى مفهوم للمؤسسات الصغيرة و قد صنف منشات الصناعات الصغيرة الى أربعة أحجام على النحو التالي :

---

[1]- بلحرش عائشة، " إتجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو التجارة الإلكترونية"، دفاتر ، جامعة تلمسان، 2005.

عدد العمال	حجم المؤسسة
9-1	مؤسسات الأعمال الأسرية
49-10	مؤسسات الأعمال الصغيرة
99-50	مؤسسات الأعمال متوسطة الحجم
100 فأكثر	مؤسسات الأعمال الكبيرة

المصدر: زايري بلقاسم ، " تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة"، الملتقى الدولي حول التسيير الجيد للمؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة، الجزائر ، 2002، ص4

يوضح الجدول التالي حجم هذا القطاع في الجزائر لسنة 1999 حسب معيار عدد العمالة:

جدول(18-04): تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب معيار عدد العمالة 1999

عدد العمال	عدد المؤسسات	النسبة	الأجراء	النسبة
9-1	148725	93.24	2211975	34.9
19-10	5778	3.62	77082	12.15
49-20	3322	2.08	99649	15.7
99-50	997	0.62	67664	10.66
أزيد من100	685	0.42	168005	26.28
المجموع	159705	100	634375	100

Source : rapport Pour une politique de développement De la PME en Algérie, CNES, P203

ان توقيع الجزائر على اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي ستكون له آثار ايجابية من الناحية المبدئية ،اذ يرى المفاوض الرئيسي للاتحاد الأوروبي مع الجزائر :ان برنامج الاتفاقية سيعمل **Robert van der Meulen**

على مساعدة و تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من اجل إنعاش نشاطات اقتصادية جديدة و من جهة اخرى ترقية برامج التكوين قصد تأهيل العمال و المسيرين وذلك للاستجابة لاحتياجات تنويع الاقتصاد و المجتمع الجزائريين[1]

إن أهمية هذا القطاع اقتصاديا و اجتماعيا تبرز في قدرتها الكبيرة في النمو الاقتصادي و توفير مجالات العمل ومناصب الشغل لعدد كبير من المواطنين ، ولهذا الغرض أصدرت السلطات العمومية سنة 2001

[1] -ROBERT VAN DER MEULEN, « l'accord euro-mediterraneen entre l'union européenne et L'Algérie », DOSSIER SPECIAL EUROMED, 2002, p02

الأمر الخاص بتطوير الاستثمار رقم 01 -03 الصادر في 20 أوت 2001 والقانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يهدف الأمر إلى إعادة تشكيل شبكة الاستثمار وتحسين المحيط الإداري والقانوني كما أن القانون التوجيهي الخاص بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يحدد ويضبط إجراءات التسيير الإداري التي يمكن تطبيقها خلال مرحلة إنشاء المؤسسة، وبنص أيضا على إنشاء صندوق ضمان القروض التي تقدمها البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما يتضمن في فروعه المختلفة تدابير عامة وتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسياسة الدولة لدعمها ومساعدتها والتدابير المشتركة المتعلقة بتطوير نظام إعلام هذه المؤسسات والتشاور مع الحركة الجهوية في المؤسسات.

وحسب مصادر الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي المتمثلة في إحصائيات حول عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب النشاط وفئة العمال فحسب بطاقة معلومات لنفس الصندوق أعدت في 31 ديسمبر 1999 بينت أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بلغ156507 مؤسسة تشغل 634375 عامل ولقد كان عددها سنة 1992 حوالي 103925 مؤسسة وهو ما يمثل نسبة زيادة تقدر بـــ 53.4% [1] وفي سنة 1997 بلغ عددها 127232 مؤسسة.

كما نلاحظ انه في سنة 2002 كان عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة 189552 مؤسسة أما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية فقد بلغ عددها سنة 2002 حوالي 788 مؤسسة والجدول التالي يبين ذلك:

جدول(19-04) :تطور حجم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 2002-2003

طبيعة م ص م	عدد المؤسسات 2002	عدد المؤسسات2003	النسبة خلال 2002-2003
م ص م خاصة	189552	207949	9.66
م ص م عمومية	788	788	-
المجموع	190340	208737	9.66

Source : bulletin 2003, Ministère de PME.

ومما سبق نلاحظ أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وبالتحديد الخاصة في تطور مستمر في الجزائر خاصة في العشرية الأخيرة، هذا التغير الذي يمكن تفسيره بالدعم المادي والمعنوي الذي توليه الدولة لهذه المؤسسات.

[1] Ministre de PME : rapport sur l état de secteur de la PME Juin 2000, p14

أما عن الإحصائيات الجديدة المقدمة من الوزارة المعنية، فتوضح التطوير المستمر لهذا القطاع وهذا ما يعكسه الجدول التالي:

جدول(20-04):تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 2004-2005

طبيعة PME	2004	2005	التطور	النسبة%
خاصةPME	225449	245842	20393	9.04
عمومية PME	778	874	96	12.33
حرفيين	86732	96072	9340	1076
المجموع	312595	342778	29829	9.53

Source : bulletin 2005, Ministère de PME, 06

و قد ارتفع حجم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من 225449سنة **2004** ليصل إلى **245842** مؤسسة سنة **2005** بمعدل نمو بلغ **9.04 %**، بينما تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في القطاع العام من **788** مؤسسة سنة 2004 إلى 874مؤسسة لسنة 2005 بمعدل نمو 12.33%.

إن التطور الملحوظ في هذا القطاع رافقه تطور في الأنشطة الاقتصادية الممارسة ،إذ نلاحظ من خلال الجدول إن القطاع الذي يجلب اهتمام المستثمرين هو قطاع البناء و الأشغال العمومية بالإضافة إلى قطاع التجارة والتوزيع حيث يعرفان تطورا ايجابيا كل سنة بنسبة 10.5في المائة.

و يوضح الجدول التالي تطور هذا القطاع حسب النشاط:

جدول(21-04): تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب النشاطات

الرقم	قطاع النشاط	2001	2002	2003	نسبة النمو 2003	2004	2005	نسبة النمو2004 2005-
1	البناء و الأشغال العمومية	54562	57 255	65 799	31.64	72869	80716	10.77
2	التجارة و التوزيع	30728	31 568	34 681	16.68	37954	42183	11.14
3	النقل و المواصلات	17061	17 388	18 771	9.03	20294	22119	8.99
4	خدمات موجهة للعائلات	-	15 132	15 927	7.66	16933	18148	7.18
5	الفنادق والمطاعم	12266	12 410	13 230	6.36	14103	15099	7.06
6	صناعة المواد الغذائية	12353	12 354	13 058	6.28	13673	14417	5.44
7	خدمات موجهة للمؤسسات	-	43 445	46 483	22.35	10843	12143	11.99

8	باقي القطاعات	36165	189552	207 949	100.0 0	37780	41017	5.77

Source : bulltein2005, Ministère de PME

لقد جاءت الإصلاحات في وقتها لدفع هذا القطاع وتمكينه من دفع عجلة التنمية الاقتصادية،إلا انه مازال يعرف بعض الهشاشة و الضعف و معرضا لبعض الضغوطات التي مازالت تعرقل تنميته مما يقلل من فعاليته.

***مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في القيمة المضافة**

في دراسة على عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية المقدرة ب1062 مؤسسة قامت بها الوزارة فانه سجل ارتفعا في القيمة المضافة سنة2000 حيث بلغت 19.5مليار دج مقابل 15.6 مليار دج سنة1999 أي بزيادة قدرها 25% وهي موزعة حسب القطاعات التالية:[1]

كما تبقى مساهمة النشاط التجاري في خلق القيمة المضافة تمثل نسب عالية مقارنة بالنشاطات الأخرى.

جدول(22-04) :تطور القيمة المضافة الصناعية حسب قطاعات النشاط(القطاع الخاص)

الوحدة: مليار دج

القطاعات /السنوات	2000		2001		2002		2003	
	القيمةدج	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة
الصناعة الغذائية	9729766	25	74.56	69.33	80.54	71.41	86.49	74.96
مواد البناء	2494179	38	221.52	69.12	263.29	71.17	284.09	70.85
الزراعة	–	–	410.49	99.61	415.91	99.69	508.78	99.75
النقل و الاتصال	–	–	247.85	73.50	270.68	74.30	305.23	74.01
خدمات موجهة للعائلات	–	–	26.78	72.61	29.01	71.45	31.80	72.03
الفنادق و المطاعم	–	–	43.75	87.48	47.93	86.58	51.52	86.81
التجارة و التوزيع	–	–	447.08	93.88	475.80	93.43	514.56	93.19
الكيمياء والصيدلة	2824841	18	–	–	–	–	–	–
الكهرباء والاكترونيك	821923	21	–	–	–	–	–	–
الميكانيك	781636	50	–	–	–	–	–	–

[1] - ministre de PME, rapport, sur l état du secteur PME, Juin2000, p16

التعدين	527268	35	–	–	–	–	–	–
الخشب والورق	1308172	26	–	–	–	–	–	–
النسيج والجلود	1036037	04	0.54	23.89	0.45	17.37	0.44	17.89

Source : ministère de PME, rapport, sur l état du secteur PME, 2000-2005.

***مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التجارة الخارجية**

في مجال التجارة الخارجية فإن القطاع الخاص المتمثل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يلعب دورا متناميا من سنة إلى أخرى ، فقد سجلت حصة القطاعات الخاصة في الواردات حسب المديرية العامة للجمارك سنة 2004و2005 نموا معتبرا إذ وصلت الى74% سنة 2004 والى 77.08 %سنة 2005 بعدما كانت لاتتجاوز62 %سنة 1999.

كذالك فإن ثلثي (3/2) المواد الغذائية المستوردة لصالح القطاع الخاص وكذالك فإن (4/3) من المواد الخاصة بالتجهيزات الفلاحية الزراعية ومواد الاستهلاك المستوردة كان بفعل القطاع الخاص، كما تسجل ارتفاع قيمة الوارداتْ التي انتقلت من 04 ملايير دولار سنة1997إلى 5.2 مليار دولار سنة1998 ثم إلى 5.7 مليار دولار سنة 1999و67%سنة 2002.

جدول(23-04):مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الواردات

الواردات	2000		2001		2002		2004		2005	
المواد الغذائية	–	–	–	–	–	–	2740	76	1446	82.58
الطاقة والوقود	–	–	–	–	–	–	–	–	73	89.90
المواد الخام	–	–	–	–	–	–	–	–	370	90.46
مواد نصف مصنعة	–	–	–	–	–	–	3451	75	1688	79.70
تجهيزات فلاحيه	–	–	–	–	–	–	–	–	114	98.28
تجهيزات صناعية	–	–	–	–	–	–	4901	68	3186	69.28
مواد استهلاكية	–	–	–	–	–	–	2367	86	1303	84.83
المجموع	5922	64.57	6724	86.00	8096	67	13459	74	8189	77.08

Source : ministère de PME, rapport, sur l état du secteur PME, 2000-2005.

فيما يخص الصادرات خارج المحروقات فان قطاع الخاص سجل حصة تتراوح بين 29.22%في السنوات القليلة الأخيرة بمبلغ سنوي قدر بحوالي 110 مليون دولار، كما سبق نفس المصدر (مديرية العامة للجمارك) والى تاريخ (30-09-1999) أما الصادرات الخاصة بالمتعاملين الخواص بلغت أو تزيد عن 115 مليون دولار أي حققت نسبة 29.50%فقط من الصادرات الإجمالية المقدرة بحوالي 390 مليون دولار (خارج المحروقات)وهي نسبة اقل ما تعبر عنه هو مدى حجم العراقيل التي تواجهها المؤسسات الخاصة في عملية التصدير على الرغم من تحرير التجارة الخارجية .

و عموما أضحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رائدا حقيقيا للتنمية المستديمة بشقيها الاقتصادي والاجتماعي باعتبارها تشكل قطاعا منتجا للثروة وفضاءا حيويا لخلق فرص العمل وبالتالي فهي وسيلة اقتصادية وغاية اجتماعية، ولكن الذي يجب أن نشير إليه في هذا المقام إن هذه المؤسسات لن تكون لها هذه الأدوار وهذه المكانة ولن تستطيع أن تحقق الأهداف المرجوة منها إلا إذا توفر لها المحيط المناسب و المساعدة على النشاط من خلال تقديم المساعدات والتسهيلات لها من طرف السلطات المعنية لأننا نجد العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لم تلبث كثيرا حتى انهارت أو أفلست بسبب ضعف الظروف والعوائق البيروقراطية وغيرها من الأمراض الإدارية المتفشية في بلادنا.

***مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في إنعاش سوق العمل**

ان فترة التحولات الاقتصادية الكبرى التي شهدها العالم عرفت اعتماد الدول النامية على المشروعات الصغيرة في تحقيق تنميتها الاقتصادية لأنها لا تتطلب نسبة كبيرة من الموارد الاقتصادية النادرة كما هو الحال في المشروعات الكبيرة ،وفي نفس الوقت تؤدي الى تطوير الخبرات اللازمة لعملية التصنيع في المراحل الآتية للتنمية ،ومنه فان بإمكانها الزيادة على الطلب على العمل، توفير مناصب الشغل و تقليص من حدة البطالة.

ولقد كان تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر مقتصرا فقط على الاستثمارات التي ينجزها القطاع الخاص الذي كان يلعب دورا ثانويا في عملية التشغيل الى الفترة الممتدة ما بين1991-2004 أين تنفس هذا القطاع الصعداء و أوكلت له مهمة قيادة قاطرة التنمية الاقتصادية بفضل الدعم المادي و المعنوي الذي توليه الدولة لهذا القطاع .

1-دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تفعيل سياسة التشغيل

لقد أثبتت التجربة الدولية في الآونة الاخيرة ان المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أصبحت المحرك الأساسي للاقتصاد في معظم دول العالم ،وان دورها ومكانتها مرشحتين لان يتنامى أكثر في المستقبل ،خاصة في تحقيق التنمية الشاملة من خلال مساهمتها بصفة فعالة في التخفيف من حدة الأزمات الاقتصادية والاجتماعية الحادة،و بالنظر الى الصفة الرئيسية لها و المتمثلة في التخفيف من حدة البطالة المتفشية في الأوساط الشبانية،اذ أنها توفر 60% من مناصب الشغل في الدولة المتطورة وتساهم ب70 % من القيمة

المضافة ،و بالنظر أيضا الى سهولة تكييفها و مرونتها التي تجعلها تتميز بقدرة هائلة على الجمع بين التنمية الاقتصادية وتوفير مناصب الشغل ،وإذا رجعنا الى المعيار الدولي الذي تعرف به هذه المؤسسات فنجد أنها تشغل مابين 6و50 عاملا في المؤسسات الصغيرة ،وما بين 51و250عاملا في المؤسسات المتوسطة،وهي معدلات مهمة لها نصيب وافر في الحد من البطالة .

ان زيادة إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في البلدان النامية يساهم بشكل كبير في القضاء على البطالة بكل أشكالها،خاصة في المجال الزراعي و قطاع الخدمات ،ومن المعلوم ان القضاء على البطالة دور فعال في القضاء على العديد من الأمراض الاجتماعية (الفقر،السرقة ،المخدرات،...)،ومن جهة اخرى تحول دون تدفق الأفراد على المدن الكبرى سعيا وراء فرص العمل،فعلى سبيل المثال في مصر بعد أزمة الخليج عام 1990و عودة الكثير من المصريين العاملين بالخارج،كثر الحديث عن درر هذه المؤسسات في حل مشكل البطالة في مصر وقد عقدت عدة ندوات في هذا الخصوص ،ويلاحظ ان هذا النوع من المؤسسات تستخدم فنون من نوع اقل تطورا يد عاملة بشكل كثيف مما يترتب عنه المساهمة في حل مشكل البطالة.

من ناحية اخرى يساهم هذا النوع من المؤسسات في تدعيم و تعزيز الصناعات الأخرى واستغلال الموارد الداخلية ،وكل هذا له الدور الايجابي في خلق مناصب شغل ولا سيما اليد العاملة البسيطة التي لاتقدر على التكنولوجيا المتطورة المعتمدة من المؤسسات الكبرى ،و هذه الميزة من شانها ان تساهم في توزيع المداخيل على المستخدمين في شكل أجور او رواتب وفي شكل مدا خيل لأصحاب المشاريع.

2- حقيقة التشغيل في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

في ظل الظروف التي عرفتها المؤسسات الجزائرية العمومية المتسمة بعوامل غير متوازنة ،فان التحديات و الرهانات الاجتماعية (تراجع نسبة التشغيل ،زيادة البطالة) كانت من اخطر ما يواجه مؤسساتنا من عائق على المستوى الداخلي بسبب تقليص عدد العمال و تفاقم البطالة يؤدي الى زيادة ظاهرة الإقصاء الاجتماعي و الى زيادة حدة الفقر ،مع العلم ان هدف السياسة الاقتصادية المتبعة حالي في مجال خلق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي التخفيف من ضغط سوق العمل ،و كنتيجة لذلك فقد أوكلت مهمة التشغيل الى ا القطاع الذي أصبح من اهم البرامج التي وضعت خصيصا لدعم فئة الشباب الراغبين في إنشاء مؤسسات،و كذا العمال الذين تعرضوا للتسريح لأسباب اقتصادية معروفة،وقد قدر عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في القطاع الخاص في نهاية 2005ب 245842مؤسسة خاصة و 874 مؤسسة عامة تشغل حوالي 319352 عامل،الجدول التالي يبين تطور عدد العمال سنتي2004-2005

جدول(24-04) : تطور عدد العمال في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

طبيعة المؤسساتPME		2004	2005	التطور	النسبة %
PMEفي القطاع الخاص	الأجراء	592758	642987	50229	8
	العمال	–	245842	–	–
PMEفي القطاع العام		72826	76283	4457	6.21
الصناعات التقليدية		173920	192744	18824	10.82
الإجمالي		838504	1157856	319352	38.09

Source : bulltin2005, Ministère de PME

ان النسبة التي يشغلها قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نسبة كبيرة من القوة العاملة الكلية حوالي 20% سواء في قطاع الزراعة او الصناعة ،وهذا مرده سببين رئيسيين ،أولهما انخفاض تكلفة العامل في هذا القطاع ،حيث تقدر بعض الدراسات ان تكلفة العامل في المؤسسة الكبيرة تفوق تكلفته في المؤسسات الصغيرة ،وبمعنى اخر تكلفة العامل في المؤسسة الصغيرة هي ثلث تكلفة العامل في المؤسسة الكبيرة ،لهذا السبب نرى الارتفاع الكبير للعمال في هذا القطاع ، أما السبب الثاني يكمن في ان المؤسسات الصغيرة في بداية نشاطها تعتمد الى حد كبير على الكثافة العمالية ولا تعتمد على التكنولوجيا بعكس المؤسسات الكبيرة.

- هناك ملاحظة مهمة نقرها من خلال الجدول وهي الفرق البين بين عدد العمال في القطاع العام و القطاع الخاص، هذا الأخير يستحوذ على حصة الأسد من الفئة العاملة.

و بالنظر الى المعطيات التي تقدمها وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يتضح انه خلال سنة 2005 لم يتم إنشاء او خلق إلا 874مؤسسة عامة[1] ،و هذا ما يفسر ضعف نسبة التشغيل في هذه المؤسسات على عكس القطاع الخاص.

3- العراقيل و الصعوبات التي تواجه نمو و تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

تواجه المؤسسات الجزائرية عامة والمؤسسات الصغيرة و المتوسطة خاصة مجموعة من المشاكل تختلف من حيث شدتها و خطورتها و مدى تأثيرها على مسار هذه المؤسسات و تهديدها لوجودها أو احتمالات نموها، و أبرز هذه المشاكل:

أ-مشكل الانتماء و التمويل[2] و التي تعتبر من أهم الصعوبات التي تعتري المؤسسات من حيث شروط الاقتراض الصعبة و عدم القدرة على التسديد، إضافة إلى الضمانات التي تشترطها البنوك، و العلاقة السيئة

[1]- bulletin 2005, ministre de PME

[2] -bulletin 2005, ministre de PME ,p35

المتسمة بالعدوانية بين البنوك و المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة فالبنوك لا تجازف بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة متحججة بضعف الضمانات التي تقدمها و عدم أهمية المشاريع التي تطرحها أي عدم جدوة المشاريع اقتصاديا, ومن جهة أخرى فان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة تتهم البنوك بالبطء في الإجراءات و تفضيل النشاطات التجارية أي ما يتعلق بالاستيراد،بالإضافة الى غياب مؤسسات مالية مختصة في تمويل ا النوع من المؤسسات[1]

ب- معدل الفائدة تفرض على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة معدلات فائدة كبيرة و تتحجج البنوك في هذا بان التعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة البانية منها يعرضها إلى مخاطر اكبر، و أن نسبة نجاح هذه المؤسسات ضئيلة و بالتالي انعدام الضمانات التي ترضى و تطمئن المؤسسات المالية.

و بالإضافة إلى مشكل معدل الفائدة نجد مشكل السياسة الجبائية و مخاطر سعر الصرف والرسوم الجمركية

ب- صعوبة الحصول على العقار الصناعي و الحالة السيئة التي تعيشها أغلبية المناطق الصناعية بالإضافة إلى التوزيع الغير مدروس للعقار مما صعب للمستثمرين الحقيقيين في هذا القطاع من توسيع نشاطهم. إن إشكالية العقار المطروحة تكمن أكثر في عدم الاستغلال الأمثل و العقلاني و الرشيد للمساحات الموجودة.

ج- ضعف القدرات التسييرية و التقنية و التكنولوجية[2] و نقص الكفاءات التسويقية و عدم الاهتمام بالبحوث التسويقية و نقص المعلومات عن حاجات السوق في ظل ظروف المنافسة و شدتها بين هذه المؤسسات سواء على المستوى المحلي أو الدولي، بالإضافة إلى إن نقص مراكز التكوين و التأهيل[3] المتخصصة في تكوين العمال و المسيرين يعتبر عائقا كبيرا أمام المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يؤثر على إنتاجية المؤسسة و يعتبر أهم عوامل الإنتاج الذي يجب أن يحظى بالاهتمام وتوفير كل الظروف و العوامل لتحسين المؤسسة كما و نوعا.

د-مستوى تنافسية أقل من ذلك المسجل في دول الضفة الجنوبية لدول البحر الأبيض المتوسط، إذ سنرى في المبحث الثاني من هذا الفصل احتلال الجزائر المراتب الأخيرة حسب مؤشرات التنافسية التي ترصدها المنظمات و الهيئات المختصة.

ه- معظم المؤسسات الجزائرية تحتوي على أنماط تسيير أقل من الحد الأدنى الذي يتطلبه الاقتصاد التنافسي ، أين تشكل المنافسة الشرط الأساسي لممارسة أي نشاط اقتصادي و هذه الوضعية ناتجة عن تسرع الجزائر إلى الانفتاح الكلي للسوق دون تأهيل هذه المؤسسات و عدم دراية مسيري هذه المشاريع بكل وظائف الإدارة و المعرفة الفنية و عدم الدراية بمشاكل الإنتاج و التسويق و التمويل.

---

[1]-- Rapport : pour une politique de développement de la PME en Algérie,CNES,p 37

[2] - السيد الوزير مصطفى بن بادة: مداخلة إثر نقاش مشروع المرسوم التنفيذي المتعلق بإنشاء وكالة وطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال انعقاد مجلس الحكومة يوم 20 أفريل 2005.

[3] - bulletin 2005, ministre de PME, 35

و-رغم المجهودات الجبارة من طرف السلطات المختصة فمازالت مؤسساتنا تسبح في حوض تعتريه تفشي ظاهرة الرشوة و المحسوبية و اللاشفافية في التسيير، بالإضافة إلى عدم استقرار النصوص القانونية و تعدد التأويلات و التبريرات المقدمة لها فيما ما يتعلق بهذه المؤسسة، مما يؤثر على أداءها و يحد من قدرتها على العمل و الانطلاق لمواكبة المتغيرات السريعة في الأسواق و عوامل المنافسة المتصاعدة و المتزايدة يوما بعد يوم.

ك-عدم توفر بلادنا على مركز مختص في جمع و معالجة و توزيع المعلومة الاقتصادية لفائدة مؤسساتنا، فأغلبية الدول التي تحتل فيها المؤسسات (PME) مكانة مرموقة عندها إلا و تتوفر على مراكز تعتمد عليها في جمع و إحصاء المعلومات، و التي من شأنها أن تجعلها قادرة على مواجهة المنافسة التي تزداد حدة، و في الجزائر تعتبر من أهم المشاكل التي تعيق مؤسساتنا في نشاطاتها مرتبطة أساسا بضعف تنافسيتها سواء في الأسواق الداخلية أو الخارجية، و صعوبة الحصول على المعلومات الاقتصادية المضبوطة التي تمكنها من رسم مخطط تسويق منتجاتها في ألأسواق الدولية، بالإضافة إلى العجز الكبير في استعمال التكنولوجيات الحديثة و الابتكار في جميع مجالات نشاطاتها.

4- الإجراءات المتبعة من طرف الدولة للنهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

إن إعداد إستراتجية واضحة المعالم و الأهداف تستوجب بالضرورة باتخاذ عدة تدابير من شانها رفع مردودية هذا القطاع وهذا نظرا لانخفاض القدرة التنافسية لهذه المؤسسات داخليا أو خارجيا, داخيا في مواجهة المؤسسات العمومية و الخاصة الكبيرة, وخارجيا في مواجهة العولمة و الاندماج في الفضاء الأورو متوسطي, لقد برزت في الجزائر عدة محاولات لدعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة, ولكنها لا ترقى إلى المستوى المطلوب وقد أقدمت الجزائر على إنشاء مجموعة من الشبكات لتسهيل عملية الاستثمار من بينها:

ا-**الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI**[1]:لقد انشات هذه الوكالة و هدفها الرئيسي تطوير الاستثمار و تقديم الدعم المالي و المعنوي للمستثمرين،بغرض إنشاء مؤسسات صغيرة تكون قادرة على توظيف اكبر عدد من اليد العاملة التخفيف من حدة البطالة،و من مهامها أيضا:

- ضمان ترقية الاستثمارات و تطويرها و متابعتها.
- استقبال المستثمرين المقيمين او غير المقيمين و إعلامهم و توجيههم.
- تسهيل القيام بالتشكيلات التأسيسية للمؤسسات وتجسيد المشاريع.
- منح المزايا المرتبطة بالاستثمار.

[1] -WWW.ANDI.DZ

ب–الوكالة الوطنية لتدعيم تشغيل الشباب[1]ANSEJ: لقد وضعت الدولة جهاز تنظيمي يخلف جهاز إدماج وترقية الشباب،و أعطيت له جميع الصلاحيات اللازمة ،وفي الحقيقة هو جهاز وطني لدعم تشغيل الشباب يهدف الى تحقيق هدفين رئيسيين هما:

- خلق و تفعيل النشاطات و الخدمات من طرف الشباب المستثمر.
- تشجيع كل أشكال الإجراءات و النشاطات الهادفة لترقية الشباب .

كما تنحصر الأهداف الرئيسية لهذه الوكالة في النقاط التالية:

- دعم وتوجيه و تشجيع الشباب لإنشاء مشاريع استثمارية.
- تسيير تخصصات الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب لا سيما على شكل قروض بدون فوائد وتخفيف نسبة الفائدة بالنسبة للقروض البنكية.
- إعلام أصحاب المشاريع بمختلف المساعدات و الامتيازات المتحصل عليها.

ان الغاية الأساسية التي ترمي إليها هذه الوكالة هي التخفيف من حدة البطالة في فئة الشباب و الاستفادة من كفاءتهم و خبرتهم، ثم ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و زيادة ثروة البلاد.

إلا انه رغم المجهودات و الأموال الطائلة التي تصرفها هذه الوكالة لتوصيل هذه الغاية ،فمازالت تعتريها بعض العراقيل و الصعوبات و نوجز ها في:

- غياب قوانين محددة للعلاقة التي تجمع كل من البطالين و الوكالات المتخصصة في توجيههم.
- تباطؤ البنك في الموافقة على الملفات المطروحة.
- ازدياد حدة الرشوة و البيروقراطية داخل هذه الوكالة جعل بعض الشباب ينفرون من التعامل معها ،بالإضافة الى سوء المعاملة التي يتلقونها من قبل بعض المقيمين على هذه الوكالة.

ج– صندوق ضمان القروض: ان السبب الذي عزى ضرورة إنشاء صندوق ضمان القروض هو غياب مؤسسات مالية متخصصة في تلبية حاجيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، ويعد هذا الانجاز انطلاقة حقيقية لترقية قطاع المؤسسات والمتوسطة وهذه الاعتبارات عديدة منها انه يعتبر أول أداة مالية متخصصة لفائدة هذا القطاع ، كما انه يعالج اهم مشاكله والمتمثلة في الضمانات للحصول على القروض البنكية ، بالإضافة ان الهدف الأساسي الذي يرمي إليه هو خلق الثروة للبلاد والنهوض بسوق العمل ثانيا، وقد أظهرت التجارب في العالم ان استمرارية هذا الصندوق تكون أطول كلما كان خاضعا لوصاية جيدة ومحايدة ، وهذا لتفادي أي نقود او دخول اعتبارات شخصية عند منح الضمان ، وتبديد الأموال العامة نظرا لعدم تمييزها من طرف البعض عن الإعانات او الهبات الممنوحة من طرف الدولة .

د–الصندوق الوطني للتامين على البطالة CNAC[1]: تبعا لتفشي البطالة في صفوف الشباب الذي يفوق سنهم 35سنة والذي كان بعضهم ضحية لإفلاس وغلق بعض المؤسسات نتيجة الإصلاحات الاقتصادية في

[1] -WWW.ANSEJ.DZ.ORG

الآونة الاخيرة ، تم إنشاء هذا الصندوق لغرض التكفل بهذه الشريحة من المجتمع البطال وإعادة إدماجهم من في سوق العمل من خلال مساعدتهم على إنشاء مؤسسات مصغرة ، وقد أعطت نتائج ايجابية ومحفزة حيث وصلت نسبة إيداع الملفات / نهاية الحقوق لسنة 2004 ب 91.58%

تلعب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دورا محوريا في اقتصاد أغلبية الدول النامية ، و نظرا للعديد من الأسباب الاجتماعية و الاقتصادية : كخلق مناصب الشغل ، توزيع المداخيل ، دعم القطاع الصناعي للدولة ...الخ .فهناك العديد من الحكومات و الهيئات و المؤسسات المتخصصة في ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة قد بدأت منذ مدة طويلة في تقديم مساعدات تقنية لهذه المؤسسات و نموها و تطورها. و نشير الى ان مجال هذه المساعدات جد واسع :

- التكوين و تحسين مستوى الإطارات العاملة في هذه المؤسسات.
- دراسة الجدوى للاستثمارات .
- الهندسة المالية.التموين بالمواد الأولية و عوامل الإنتاج الأخرى.
- الهياكل القاعدية .
- استشارات للإنتاج و تحسين نوعية المنتوج.
- مساعدات خاصة بالتوزيع على مستوى الاسواق المحلية...الخ .

5- تأهيل المؤسسات الجزائرية شرط لنجاح اتفاقية الشراكة الاوورومتوسطية

في ظل هذه التخوفات و الظروف الصعبة أصبح تأهيل المؤسسات الجزائرية شيئاً ضرورياً كي تضمن استمراريتا في سوق تحكمه قوانين المنافسة، بل ان تأهيل المؤسسات الجزائرية أصبح أكثر من ضرورة وهذا لجعلها أكثر تنافسية في إطار المعطيات الجديدة للسوق العالمية، ما يسمح لها بخلق شراكات والحصول على عقود مناولة مع شركات عالمية تسمح بتطوير الاقتصاد الجزائري وتسمح بمواجهة انفتاح السوق الوطنية على مصراعيها

و برنامج التأهيل هو ممول في أغلبه من طرف الإعانات المقدمة من طرف الإتحاد الأوروبي, كما تنص عليه اتفاقية الشراكة التي يهدف إلى إعطاء مستوى تنظيمي موحد لمؤسساتنا حتى تتمتع منتجاتها و خدماتها بقدرة تنافسية مقبولة مقارنة بالمنتجات الخارجية.

و على هذا الأساس تم وضع برنامج تعاون بين الطرفين يهدف إلى دعم التنمية الاقتصادية الاجتماعية،وهذا البرنامج[2] يعرف ببرنامج **MEDA** ،حيث استفادت الجزائر من غلاف مالي قدره 194مليون ورو في إطار برنامج **MEDA1** ما بين الفترة الممتدة1996 -2000،وكان الاتحاد الأوروبي يهدف من خلال هذه

[1] -WWW.CNAC.DZ

[2] - ROBERT VAN DER MEULEN, « l'accord euro-mediterraneen entre l'union européenne et L'Algérie », DOSSIER SPECIAL EUROMED, 2002, p01

المساعدات المالية الى تدعيم اندماج الجزائر مع الفضاء الاقتصادي الأوروبي و إقامة منطقة تبادل حرة،أما عن الغلاف المالي الذي تلقته في إطار برنامج **MEDA2** مابين الفترة 2002-2004الذي قدرب150مليون اورو،الذي يهدف هو الآخر الى تشجيع و دعم إصلاح الهياكل الاقتصادية و الاجتماعية،ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة[1](57مليون اورو)،هيكلة الصناعة الخوصصة(38مليون اورو)،تحديث القطاع المالي(23مليون اورو)،إصلاح قطاع الاتصالات ومراكز البريد(17مليون اورو)،ترقية الإعلام و الصحافة(5مليون اورو)،إصلاح التكوين الاحترافي(60مليون اورو)...الخ.

ان برنامج التأهيل يعتمد أساسا من المساعدة المالية الممنوحة من طرف الاتحاد الأوروبي وفقاً لاتفاقية الشراكة المبرمة مع بلادنا، تقوم هذه الوسائل بتمويل المحاور الكبرى التي سترافق التأهيل في مجالات تطوير المعلومات, التكوين و إعادة تكييف المحيط المباشر للمؤسسات،ويهدف برنامج التأهيل الذي اتخذته وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مع بقية الأطراف المعنية الى:

- تكييف المؤسسات مع الظروف الحديثة للتسيير و التنظيم، خاصة التحكم في نوعية المنتوجات والخدمات
- تدعيم مؤهلات المديرين, المسيرين, المستخدمين المنفذين, في الوظائف الإنتاجية و التجارية ويتعلق الأمر هنا بتدعيم القدرة التسييرية لدى مسيري المؤسسات.

و تجدر الإشارة إلى أن الكفاءة ضرورية للحفاظ على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الموجودة وتطويرها فحسب, بل هي مطلوبة حتى في إطار إنشاء المؤسسات الجديدة.

تهدف **التنافسية** إلى السماح للمؤسسات بصيانة حصتها في السوق الداخلية, كمرحلة أولى و اقتحام الأسواق الدولية في مرحلة ثانية، و من أجل تجسيد ذلك يجب:

- تحديد الاحتياجات الحقيقية للمستهلك و المنتج المحلي و الأجنبي (دراسة السوق...).
- تشخيص المجالات ذات القدرات العالية.
- البحث عن تنمية متوازنة و مستقرة للاقتصاد الوطني بالتركيز على الثروات الطبيعية الموجودة, السطحية و الباطنية من أجل توفير فرص ملائمة للتصدير.
- العمل على تخصص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من أجل التحكم في التكاليف؛
- تطوير الشراكة الدولية بغية الاندماج الحقيقي في الاقتصاد العالمي.
- مساعدة المؤسسات على إعادة إنشائها و نفرعها.

[1] -Tabous Hamdaoui, op.Cit, p264

يهدف تأهيل المؤسسات إلى الحفاظ على مناصب الشغل الحالية من جهة و خلق مناصب شغل جديدة (أي التخفيض من نسبة البطالة إلى أقصى نسبة ممكنة)[1]. و نظراً لأهمية هذا العنصر (العمل), يمكن اعتباره كعامل أساس بالإضافة إلى المعايير الأخرى التي يجب أن تراعي في عملية التأهيل.

- إن برنامج إعادة التأهيل يخص المؤسسة الصغيرة و المتوسطة حسب ما جاء في القانون التوجيهي الخاص بترقية المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة, و التي تتوفر على إمكانيات عالية لتحقيق نسبة النمو و أسواق واعدة و منتوجات تسمح بتحقيق أحسن نسبة نوعية / سعر, دون الأخذ بعين الاعتبار عقر تواجدها. يعتمد هذا البرنامج على مبدأ إرادة المؤسسة, و على رفع مستوى مسيريها. أما فيما يخصص المؤسسات التي تعاني من صعوبات تكون محل دراسة مسبقة من طرف مراكز التسهيلات, و يمكنها المشاركة في برنامج التأهيل حينما يتم تطهيرها. و في هذا الإطار يجب تصنيف المؤسسات كما يلي:

- المؤسسات التي لا تتطلب تأهيل.
- المؤسسات التي تتطلب تأهيل بواسطة وسائل محدودة.
- المؤسسات التي تطلب تدخلاً نافذاً.
- المؤسسات التي يستحال تأهيلها.

و فيما يخص برنامج تأهيل هذا القطاع فقد عمدت الوزارة الى وضع خطة تشمل مرحلتين ،أولهما مرحلة التكييف وتمتد على مدى 5 سنوات،وثانيهما مرحلة الضبط وتمتد على مدى 7سنوات.

أما عن برنامج تأهيل العنصر البشري فيهدف إلى إكساب الفرد مهارات و خبرات عملية و تحسيسية بأهميته في المنظمة, و رفع مستواه الثقافي و جعله أكثر مرونة مع ظروف العمل المختلفة, و إعطائه الفرصة لإثبات الذات,و تمكينه من اتخاذ القرارات التي تحدث على مستواه الذي يبعث في نفسه روح المسؤولية و الولاء و الشعور بالانتماء إلى المنظمة, فيدافع عن مصالحها كما يدافع عن مصالحه الخاصة, فبدونه لا تستثمر المنظمة و بدونها يفقد سبباً من أسباب وجوده.

إن عملية تأهيل المؤسسات الجزائرية تأخرت كثيرا و تبقى 90 % من المؤسسات المتواجدة في السوق لا تتجاوب مع المعايير الدولية مما سيؤدي بها حتما إلى الاندثار، و كان عدة مستثمرين و رجال أعمال قد دقوا ناقوس الخطر إثر هذه العملية كمجمع سيفتال حيث أكد مديره على أن ألف منصب شغل ستزول مع انهيار الشركة الوطنية للسكر، إضافة إلى فقدان 10 آلاف منصب شغل غير مباشر كذلك، رابطا ذلك بالارتفاع الذي عرفته أسعار السكر في البورصات الأوروبية و التي وصلت إلى غاية 22% بمجرد إعلان دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ في الفاتح من سبتمبر الفارط.

[1] -- Eléments de réflexion du Forum des chefs , « pour un pacte de stabilisation et de croissance économique en ALGERIE d'entreprises ou pacte économique et social », p28

و عموما فقط حذر العديد من الأخصائيين و الاقتصاديين من الآثار المباشرة و غير المباشرة لاتفاق الشراكة، مؤكدين أن المؤسسات الجزائرية غير مؤهلة و لن تصمد أمام عمالقة الاقتصاد الأوروبي و العالمي و أنها ستزول لا محالة، و هذا ما أجمع عليه أغلب مسؤولين منظمة الباترونة، حيث اشترطوا من الحكومة التدخل في أقرب وقت ممكن لتحضير المؤسسات الوطنية لمواجهة المنافسة التي تنتظرها من قبل الأجانب لحماية ما تبقى من المؤسسات الجزائرية الممثلة للإنتاج الوطني و القادرة على المنافسة، بالرغم من أن الكثير من الخبراء يعتبرون مثل هذا الإجراء متأخرا و لن يجدي نفعا على الأقل في المدى القصير، كما شددت منظمة الباترونة على ضرورة تحديد القطاعات التي يجب على الدولة مرافقتها خاصة و على رأسها قطاع الصناعات الغذائية و مواد البناء و قطاع الخدمات.

و كخلاصة لهذا المطلب يمكن القول أن المؤسسات الجزائرية مازالت بعيدة عن مسار التنافسية و ديناميكية العصرنة، و هذا ربما راجع إلى الأسباب السابقة و يرجع أيضا لفقدان مسيرينا لثقافة إنتاجية حدية و مالية[1] ، و انعدام ثقافة التسويق بمفهومه الحديث، هذه الأسباب جعلت الجزائر في ذيل ترتيب الدول النامية.

6- آثار الاتفاقية على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

تعد المنشآت الصغيرة و المتوسطة هي أحد القطاعات الأشد نمواً والتي تساهم في نمو وتطور الإقتصادات الوطنية وخلق فرص عمل ، وفي هذا الإطار لوحظ في الفترة الأخيرة وجود اهتمام كبير ودراسات عديدة لتطوير ودعم ودفع قطاع الصناعات الصغيرة و المتوسطة للنمو ليكون محفزاً ومادًا للقطاعات الأخرى بما تحتاجه من مدخلات للإنتاج ، لكن حتى الآن لم تتحول تلك الدراسات إلى برامج تنفيذية يمكن التعويل عليها ومن هنا تنبع خشيتنا من تعرض المنشآت الصناعية الصغيرة القائمة حالياً لمنافسة شديدة وقاسية قد لا تتمكن معها من البقاء و الاستمرار في السوق

بالنسبة للجزائر وفي إطار توقيعها للاتفاقية فقد لجأت إلى إحداث قانون خاص للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من اجل تغطية الاحتياجات الوطنية[2]،ولهذا الغرض فهي تطمح إلى خلق أكثر من 600000مؤسسة في مختلف القطاعات و تمتص من خلالها أكثر من 10ملايين عامل في حدود 2010.

سيكون للاتفاقية أثر سلبي في المدى القريب والمتوسط وأثر إيجابي في المدى البعيد، ويؤمل أن يوازن الأخير الأثر السلبي في المدين القريب والمتوسط، إضافة إلى ذلك يتطلب تحقيق الأثر الإيجابي على المدى البعيد سياسات وشروطاً محددة.

---

[1]- ABDELATIF BENACHENHOU, « un pays l'Algérie aujourd'hui qui gagne » , p 116.

[2] -TAOUS HAMDAOUI , « Accord d'association euro méditerranéen :quel impact sur la PME/PMI Algérienne ? », Revue économie et management, université de Tlemcen, p265

أ-الآثار الايجابية لاتفاق الشراكة الاورومتوسطية

سيكون هناك بلا شك نتائج ايجابية و فوائد الاتفاق الشراكة على قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على المدى الطويل، وهي تتعلق بزيادة تدفق الاستثمار والأرباح التي تأخذ شكل تعزيز الإصلاحات، وتنسيق المواصفات والمقاييس وغيرها، والتحسن على صعيد فعالية الصناعة وزيادة الإنتاجية وزيادة المساعدات الأوروبية للجزائر:

- زيادة تدفق لاستثمارات الأجنبية[1]: تتمثل الفائدة الاقتصادية الرئيسة المتوقعة من اتفاقية الشراكة في زيادة تدفق الاستثمارات الخارجية وانتقال التكنولوجيا المرافق لها، ولا سيما توافر فرص التشارك الإنتاجي مع الخارج (التصنيع لمصلحة الغير) ،خاصة و أن نسبة كبيرة من الاستثمارات الأجنبية أصلها من الاتحاد الأوروبي،ويوضح الجدول التالي مدى تطور حجم الاستثمارت الأجنبية المباشرة في الجزائر من سنة 1995-2003

جدول(25-04):التدفقات الاستثمارية الأجنبية المباشرة الواردة في الجزائر (1995-2003)[2] **مليون دولار**

الدولة/السنة	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	المجموع
الجزائر	25	270	260	501	507	438	1.196	1.065	634	4.896

المصدر: تقرير الاستثمار الدولي 2004 : مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الانكتاد) - تطور الاتجاهات الاستثمارية في الدول العربية .

أما عن اخر الإحصائيات المقدمة من الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات ANDI فتفيد ان حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة فقد ارتفع في عام2005 الى84 مشروع بقيمة 112917 مليون دج كما هو مبين في الجدول التالي:

[1] --ROBERT VAN DER MEULEN, « l'accord euro-mediterraneen entre l'union européenne et L'Algérie », DOSSIER SPECIAL EUROMED, 2002, p03

[2]- تقرير الاستثمار الدولي 2004 ، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "مجلة ضمان الاستثمار" الكويت، السنة الثانية والعشرين 2004/3.

جدول(26-04): توزيع مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر حسب قطاع النشاط

قطاع النشاط	عدد المشاريع	النسبة%	القيمة	النسبة%	عدد العمال	النسبة%
الزراعة	4	4.76	938	0.83	294	3.40
PTPH	12	14.29	3364	2.98	3413	39.43
الصناعة	54	64.29	32617	28.89	3235	37.37
النقل	4	4.76	1056	0.93	201	2.32
الخدمات	9	10.71	867	0.77	559	6.46
الاتصالات	1	1.19	74076	65.60	954	11.02
المجموع	84	100.00	112917	100.00	8656	100.00

SOURCE : bulletin 2005, ministère de PME,p20

ان القراءة الأولية للجدول هو استحواذ قطاع الصناعة على نسبة كبيرة من الاستثمارات الأجنبية %64.29

وهذا راجع إلى أهمية هذا القطاع بالنسبة للأجانب، نظرا للأرباح التي يدرها، ثم يأتي بعد ذلك قطاع **PTPH** ب 14.29% ، ثم قطاع الخدمات ب 10.71 %.

- يمكن لترتيبات التشارك الإنتاجي أن تقوم في المنتجات المصنعة (نسيج، صناعة تحويلية، أثاث) وكذلك في الخدمات (الخدمات المساندة مثل الحسابات، التدقيق، تطويرالالات)،وتسمح مثل هذه الترتيبات الخارجية بالاستفادة من أفضل التجارب في الاقتصاد العالمي، إضافةً إلى تعزيز المعرفة والمهارات لدى الشركات والعمال.

- تعزيز الإصلاحات[1]: يمكن للاتفاق أن يشكل أداة لاستمرارية الإصلاحات، ويحقق التوقعات ويعزز مصداقية الإصلاح، ويمكنه تغيير انطباعات المستثمرين عن المناخ الاستثماري الجزائري

- تحقيق التناسق في معايير ومواصفات جودة المنتج التي تعطي المنتجات مزيداً من الإمكانات التسويقية في دول الاتحاد الأوروبي، وهذا يؤدي إلى تكلفة أقل وعائدات أعلى للمصدرين.

- تحقيق التناسق مع الأنظمة التشريعية والمتطلبات الإدارية الموجودة في الاتحاد الأوروبي (إجراءات الاختبار والتصديق، التوثيق المطلوب من قبل السلطات الجمركية .. الخ).

- تحسين الاتصالات والنقل، مما يزيد من كفاءة التجارة.

[1] -ROBERT VAN DER MEULEN, « l'accord euro-mediterraneen entre l'union européenne et L'Algérie », DOSSIER SPECIAL EUROMED, 2002, p03

- تحسين المنافسة بين المؤسسات الإقتصادية:إن نظام السوق يدفع المؤسسات الاقتصادية الجزائرية الى استخدام كل طاقاتها في مواجهة المنافسة محليا ودوليا والشراكة الأوروبية باعتبارها وسيلة وفرصة للتعاون والإتحاد بين المؤسسات الإقتصادية بإمكانها مواجهة ظاهرة المنافسة بإستغلال المؤسسة لإمكانياتها.

- **تطوير الإمكانيات الإنتاجية وضمان فعالية أكثر عن طريق تحسين المنتوج**:ان هذا الاتفاق يمثل فرصة ذهبية للمؤسسات الجزائرية حتى ترفع من تنافسيتها وإنتاجيتها في ان واحد، فقد استمر تحسن أداء القطاع الصناعي للسنة الثانية على التوالي، إذ بلغ إجمالي الناتج المحلي لقطاع الصناعة عام 2004حوالي 36.359 مليون دولار ، مقارنة مع 27.858 مليون دولار عام 2003. ويعزى هذا التحسن إلى استمرار الزيادة في الطلب العالمي على النفط خصوصا في الصين والهند وارتفاع أسعاره بشكل ملموس، ونتج عن ذلك زيادة ناتج الصناعة الاستخراجية للجزائر وبالتالي زيادة إجمالي الناتج الصناعي كما يوضحه الجدول التالي:

جدول(27-04): تطور إنتاجية القطاعات لسنة 2003-2004

الوحدة:مليون دولار

القطاعات /السنوات		2000	2001	2002	2003	2004
قطاعات الإنتاج السلعي	الزراعة و الصيد و الغابات	4.451	5.0113	5.209	6,589	7.784
	الصناعات الاستخراجية	21.935	19.389	18.339	24.261	32.175
	الصناعات التحويلية	3.896	3.816	4.109	3.597	4.184
	التشييد	4.553	4.728	5.117	5.770	7.026
	الكهرباء و الغاز و الماء	–	0	-	798	945
الإجمالي		34.836	32.946	32.774	41.016	52.113
قطاعات الخدمات الإنتاجية	التجارة و المطاعم والفنادق	–	0	-	7.901	9.821
	النقل و المواصلات و التخزين	–	0	-	5.329	6.620
	التمويل و التامين و التخزين	–	0	-	264	409
الإجمالي		10.200	11.909	12.975	13.493	16.849
قطاعات الخدمات الاجتماعية	الإسكان و المرافق	–	0	-	594	729
	الخدمات العمومية	584	0	6.521	6.289	7.673
	الخدمات الأخرى	–	0	52.270	1.411	1.341
الإجمالي		5.584	62.243	3.643	8.294	9.743
الناتج بسعر التكلفة		50.620	-	55.914	62.803	78.705
صافي الضرائب غير المباشرة		3.181	-	-	5.207	6.095
الناتج الإجمالي المحلي		53.801	-	-	68.011	84.800

المصدر: التقرير العربي الاقتصادي الموحد 2000-2005، صندوق النقد العربي

وغرار القطاع الصناعي فقد عرفت بقية القطاعات هي الأخرى ارتفاع في إنتاجيتها، وعلى العموم يرجع ارتفاع معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي للقطاعات ، خلال العامين الأخيرين إلى عدة عوامل ، أهمها استمرار ارتفاع عوائد الصادرات النفطية التي ساهمت في ارتفاع إيرادات الموازنات العامة للدولة للنفط وساعدها على التوسع في الإنفاق الاستثماري، مما ساهم بدوره في انتعاش القطاعات والأنشطة الاقتصادية الأخرى. آما أ ن استمرار تطبيق سياسات وبرامج الإصلاح الاقتصادي والهيكلي وزيادة فعالية دور القطاع الخاص في التنمية، أدى إلى تحسن الأداء الاقتصادي في غالبية القطاعات وتعزيز فرص تحقيق معدلات مرتفعة ومستدامة للنمو.

– **انتقال العمالة:** تعتبر العمالة أحد الأعمدة الثلاثة الرئيسية التي يرتكز عليها النشاط الإنتاجي، زيادة على العاملين آخرين المتمثلين في رأس المال والتنظيم، لذلك فإنها تعتبر من بين المقاييس التي يختار على أساسها مكان تموقع المنطقة الحرة، و ذلك بالقرب من التجمعات السكانية حتى يسهل اختيار الأيدي العاملة المناسبة، لأن المؤسسات الصناعية قليلا ما تقوم بتدريب العمالة، بل تفضل إختيار الدول التي بها عمالة ماهرة و مدربة، وأصحاب رؤوس الأموال يبحثون عن المواقع التي تتوفر بها يد عاملة بالمستوى الفني المطلوب، وفي نفس الوقت تكون منخفضة الأجر، وكما هو معلوم فإن أجور العمالة في الدول النامية بصفة عامة اقل من أجور العمالة بالدول المتقدمة.

– والواقع أن مسالة انتقال العمال يعتبر من النتائج المهمة لاتفاق الشراكة ، ذاك أن المؤسسات الجزائرية تعاني معضلة وجود ترسانة كبيرة في القطاعات الأقل تاهبلا، ولذلك تساهم الاتفاقية في تأثيرها الإيجابي على تشجيع دخول العمال للعمل إلى القطاعات الأكثر تأهيلا، ولا شك أن هذا الأثر سيساعد على ازدهار سوق العمل في الجزائر، بل سيؤدي إلى زيادة العمالة الجزائرية في القطاعات المؤهلة كالصناعة ، وكذلك زيادة نسبة التدريب و التكوين لفئة معينة على التكنولوجيا المتقدمة ،و يبدو ان المؤسسات الجزائرية مؤهل لرفع أي من هذه التحديات، فعلى مستوى امتصاص اليد العاملة الإضافية والقدرة بثمانين ألف طلب سنويا في السنة اعتمادا على نسبة نمو بـــ 6 بالمائة للناتج الداخلي الخام، يقدر البنك الدولي أن الجزائر يمكنها تحقيق أهداف التشغيل المسطرة خلال السنوات القادمة إلا إذا قللت القطاعات التقليدية كالإدارة والفلاحة في تشغيل أكبر قسط من الوافدين على سوق العمل (40 بالمائة من إحداث الشغل) وهو ما سيتوافق مع حاجة البلاد إلى الاستثمار في القطاعات العالية الإنتاجية كالصناعات عدا المحروقات وفي الخدمات الخاصة (نقل، تقنيات الإعلامية والاتصال) كما يتعارض مع حاجة البلاد إلى الضغط على عجز ميزانية الدولة لمواجهة أعباء الدين الخارجي.

ومن جهة أخرى واصلت إنتاجية العمل في التطور بنسبة 3 بالمائة في المدة الأخيرة مشيرة إلى أن الاستثمارات تتجه إلى القطاعات ذات الكثافة الرأسمالية العالية على حساب القطاعات المشغلة ليد عاملة كثيفة،وتمثل قضية الاستثمار ركن الزاوية في العمل التنموي وفي إحداث مواطن الشغل.

وبالرغم كل هذه النتائج الايجابية فيبقى التخوف قائم خلال السنوات القادمة ومع بداية ظهور آثار الاتفاقية على هذا القطاع ، ومن جملة هذه التخوفات:

ب- الآثار السلبية لاتفاق الشراكة الاوروومتوسطية

- احتمال تقلص حجم القطاع بسبب زوال و غلق العديد من هذه المؤسسات نتيجة للخفض المتسارع للتعريفة الجمركية التي ستظهر آثارها السلبية في المدى الطويل[1] ،وبخصوص زوال بعض المؤسسات الإنتاجية الضعيفة، فقد قُدر عدد المؤسسات التي تم غلقها خلال سنة2005 بأزيد من 3000[2] مؤسسة تمّ شطبها من السجل التجاري، معتبرين في ذات السياق بأن المنافسة من شأنها أن تشتد خلال السنوات المقبلة، مما يحتّم على المؤسسات التنظيم أكثر من أجل مواجهة كافة أنواع المنافسة الشرعية وغير الشرعية المرتقبة من المؤسسات الأوروبية، منها إغراق السوق بالمنتجات· وذلك بالاستفادة من مُجمل التدابير التي تسمح بالحماية منها·

في حين يُرى بأن العامل الآخر الذي يجب أن يُدمج في الإصلاحات، والذي قليلا ما يأخذه رؤساء المؤسسات الاقتصادية بعين الاعتبار، هو العامل غير المادي، منه التكوين والاستثمار في العامل البشري، معتبرا أن الاقتصاديين وُالباحثين فقط هم الذين يركّزون على أهمية هذا المعطى·

إن المؤسسات الأوروبية تتميز بجودة منتجاتها و تطبق المعايير الدولية, بينما المنتج الجزائري لا يزال في بداية تطوره, كما أن الكثير من المؤسسات لم تحصل على شهادة مطابقة المواصفات مما سيؤدي إلى اختفاء بعض المؤسسات لعدم قدرتها على المنافسة, سوءا أن تكاليف الإنتاج كبيرة جداً مقارنة بتكاليف الإنتاج للمؤسسات الأوروبية أو من ناحية الجودة.

- ضعف تنافسية المؤسسات، حيث إن العديد من الأخصائيين و الاقتصاديين دقوا ناقوس الخطر من الآثار المباشرة و غير المباشرة لاتفاق الشراكة، مؤكدين أن المؤسسات الجزائرية غير مؤهلة و لن تصمد أمام عمالقة الاقتصاد الأوروبي و العالمي و أنها ستزول لا محالة، و هذا ما أجمع عليه أغلب مسئولين منظمة الباترونة، حيث اشترطوا من الحكومة التدخل في أقرب وقت ممكن لتحضير المؤسسات الوطنية لمواجهة المنافسة التي تنتظرها من قبل الأجانب لحماية ما تبقى من المؤسسات الجزائرية الممثلة للإنتاج الوطني و القادرة على المنافسة، بالرغم من أن الكثير من الخبراء يعتبرون مثل هذا الإجراء متأخرا و لن يجدي نفعا على الأقل في المدى القصير، كما شددت منظمة الباترونة على ضرورة تحديد القطاعات التي يجب على الدولة مرافقتها خاصة و على رأسها قطاع الصناعات الغذائية و مواد البناء و قطاع الخدمات.

---

[1] - FORUM DES CHEFS D'ENTREPRISES, « l'impact de l'accord d'association avec l'union européenne sur l'industrie algérienne ».p05

[2] - تصريحات وزير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، 2005

- تعرض المؤسسات التي تملك قدرات تنافسية متعبة الى ممارسة سياسة الإغراق التي تؤدي إلى الإضرار بالمنتجات المحلية، اذ ان الشركات والمؤسسات الأوروبية تقوم بدعم بعض منتوجها المخصصة للتصدير وتبيعه بمستوى يعادل أو يقل عن سعر التكلفة، فيحضى بالتالي بمزايا تنافسية لا يمكن للمنتجات المحلية مواجهتها، وبالتالي تتعرّض لخطر الزوال من جراء المنافسة وتحرير السوق كليا.

- تقليص تصدير المنتجات الجزائرية نحو السوق الأوروبية،اذ بدأت تظهر العديد من المخالفات للتنظيم خلال عمليات التصدير منذ دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ.

حيث أبرز مسيرو هذا القطاع إلى عدم وجود تكافؤ الفرص بين المتعاملين الجزائريين والأوروبيين، مما يضر بصادراتهم ذاكرين على سبيل المثال أن العسل الجزائري ممنوع من التصدير نحو أوروبا. في وقت يمكن لأوروبا تصدير نحو الجزائر 60 ألف طن من البطاطا دون ضرائب. مؤكدين أن "السوق الأوروبية تبقى مغلقة أمام المنتجات الجزائرية ،بالإضافة لكل هذا لم تتمكن عدة شركات من تصدير الخضر والفواكه الجزائرية نحو الخارج سوى 170 طن[1] من مادة البطاطا المحلية نحو أوروبا منذ بداية السنة الجارية، وهو ما يعادل 11 بالمائة من الكمية الإجمالية التي كانت مبرمجة للتصدير خلال الثلاثي الأول من السنة.

اذ هناك العديد من المشاكل التي حالت دون الوصول إلى تصدير الكميات التي برمجت في السابق، وفي مقدمتها العراقيل التي يضعها الاتحاد الأوروبي، وهي العراقيل التي حالت دون إمضاء اتفاقيات مع متعاملين في الدول الأوروبية أو التي تسببت في إطالة المفاوضات خوفا من الخسائر التي قد تنجم في حالة كساد المنتج، رغم الإقبال الكبير على الخضر الجزائرية.

- توقع رفع معدلات البطالة وزيادة تفشيها بفعل غلق المؤسسات وتسريح العمال حيث جرى تسريح ما يفوق سبعين ألفا أو ثمانين ألفاً من العاملين خلال سنوات التعديل الهيكلي، و يتوقع ان يرتفع تسريح العمال إلى أكثر من 100الف عامل لدى اندماج الاقتصاد الجزائري مع الاتحاد الأوروبي، كذلك يتوقع استمرار ظاهرة التسريح الواسع للعمالة بفعل أزمات السوق الدورية سواء في القطاعات المندرجة تحت نموذج الاقتصاد الصناعي التقليدي (المعتمد على التكنولوجيات التقليدية والمواد الأولية الزراعية.

خلاصة

إن عملية تأهيل المؤسسات الجزائرية تأخرت كثيرا و تبقى 90 % من المؤسسات المتواجدة في السوق لا تتجاوب مع المعايير الدولية مما سيؤدي بها حتما إلى الاندثار، و كان عدة مستثمرين و رجال أعمال قد دقوا ناقوس الخطر إثر هذه العملية كمجمع سيفتال حيث أكد مديره على أن ألف منصب شغل ستزول مع انهيار الشركة الوطنية للسكر، إضافة إلى فقدان 10 آلاف منصب شغل غير مباشر كذلك، رابطا ذلك بالارتفاع الذي عرفته أسعار السكر في البورصات الأوروبية و التي وصلت إلى غاية 22% بمجرد إعلان دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ في الفاتح من سبتمبر الفارط.

[1] -Ministre du commerce

[1] و كخلاصة يمكن القول أن المؤسسات الجزائرية مازالت بعيدة عن مسار التنافسية و ديناميكية العصرنة، و هذا ربما راجع إلى الأسباب السابقة و يرجع أيضا لفقدان مسيرينا لثقافة إنتاجية حدية و مالية[2] ، و انعدام ثقافة التسويق بمفهومه الحديث، هذه الأسباب جعلت الجزائر في ذيل ترتيب الدول النامية.

المبحث الثالث: الوضعية التنافسية في الجزائر

في إطار سياسات التحولات الاقتصادية التي شرعت الجزائر في تطبيقها لمواكبة ظاهرة العولمة تحسبا لما قد يتمخض عنها من مشاكل ذات الطابع المتميز من شأن استعصاء التكفل بمعالجتها بالوسائل المتوفرة المعتادة نظرا لما تحملها من تعقيدات و مستجدات لا عهد للمؤسسة الجزائرية بها و عدم توفر وسائل تقنية و علمية للتكفل بما تتطلبه طبيعتها من السرعة و النجاعة في معالجتها، و لهذا الغرض أنشأ المشرع الجزائري قانون المنافسة المؤرخ في 25 جانفي 1995 [3] (أمر 09/95) و الذي كان يهدف إلى تنظيم المنافسة الحرة و ترقيتها، و اشتمل على مبادئ المنافسة الحرة و منع الأعمال المنافية للمنافسة الحرة (الغش، التواطؤ، الهيمنة)، و بموجب الأمر رقم 06/95 تم تأسيس هيئة تعرف بمجلس المنافسة[4] ، حيث كلف هذا المجلس بترقية المنافسة و حمايتها عن طريق مراقبة الممارسات التجارية و الاقتصادية في السوق المتعلقة بنشاطات الإنتاج و التوزيع و الخدمات التي تدخل ضمن اختصاصه.

و سنحاول من خلال هذا المبحث توضيح موقع تنافسية المؤسسات الجزائرية و الدولة ضمن مقتضيات التنافسية الدولية و كمؤشر للأداء المتميز للمؤسسات و الدولة الجزائرية، و من أبرز هذه المؤشرات مؤشر المنتدى الاقتصادي العالمي الذي يصدر تقريرين هامين كل سنة في المطلب الأول، تقرير التنافسية العالمي و تقرير التنافسية العربية، أما المؤشر الثاني الذي سنحاول من خلاله دراسة التنافسية الاقتصادية في الجزائر هو مؤشر البنك الدولي.

المطلب الأول: تنافسية الجزائر ضمن تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي

يقدم المنتدى الاقتصادي العالمي الذي مقره دافوس بسويسرا تقريرين مهمين الذي يهدف من خلالهما إلى قياس القدرة التنافسية للدول من خلال تفحص نقاط القوة و الضعف في بيئة الأعمال، كما يهدف إلى تصنيف و مقارنة اقتصاديات الدول المشاركة في إعداد هذين التقريرين، كما أنه يعتبر أداة

---

[2]- ABDELATIF BENACHENHOU, « un pays l'Algérie aujourd'hui qui gagne » , p 116.

[3] – لمزيد من المعلومات اطلع على الجريدة الرسمية (الأمر 06/95)

[4] – سي علي محمد، "مجلس المنافسة و الإجراءات المتبعة أمامه"، الملتقى الوطني حول الاستهلاك و المنافسة في القانون الجزائري، كلية الحقوق، جامعة تلمسان، 2001، ص 85.

لتوجيه السياسات الاقتصادية لبلدانهم على المستوى الكلي و الجزئي بغية النهوض بتنافسية اقتصاداتهم، خاصة في ظل التحديات و التحولات و الأزمات المتعددة التي تعصف بالاقتصاد العالمي، و يشارك في صياغة هذين التقريرين أكثر من 100 هيئة و جامعة متخصصة من مختلف الدول من بينها هيئة "غالوب الدولية، و البروفيسور الرائد في هذا الميدان M. Porter مدير المعهد الاستراتيجي للمنافسة بها رفارد، إضافة إلى العديد من الهيئات الأوروبية المتخصصة.

I- موقع الجزائر ضمن تقرير التنافسية العالمي

يعتمد هذا التقرير في تقييم و إعداد الدول المشاركة فيه على مؤشرين رئيسيين يعني أحدهما بالاقتصاد الكلي، في حين يعني الآخر بالاقتصاد الجزائي.

1- مؤشر تنافسية النمو (GCI) Grouth Competitiveness Index

يقيس هذا المؤشر مدى قدرة الدولة على تحقيق معدل نمو مستدام على المددين المتوسط و الطويل. و يعتمد في تحليله على ثلاثة مؤشرات فرعية متعلقة بالاقتصاد الكلي من خلال إعطاءها نفس الوزن في عملية قياس تنافسيتها و هذه المؤشرات هي:

أ – مؤشر بيئة الاقتصاد الكلي (مؤشر بيئة الأعمال على مستوى الاقتصاد الكلي): بعكس هذا المؤشر مدى تطور بيئة الأعمال على مستوى الاقتصاد الكلي من خلال العوامل الفرعية التالية: مؤشر الاستقرار في الاقتصاد الكلي، مؤشر التصنيف الائتماني للدولة، مؤشر الهدر في الإنفاق الحكومي.

ب – مؤشر المؤسسات العمومية: و يعكس هذا المؤشر مدى تطور المؤسسات العامة من خلال العوامل الفرعية التالية : مؤشر العقود و القانون، مؤشر الفساد.

ج – مؤشر التكنولوجيا: و يدرس هذا المؤشر تطور التكنولوجيا للدول المشاركة من خلال العوامل الفرعية التالية: مؤشر الإبداع التكنولوجي، مؤشر تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات و مؤشر نقل التكنولوجيا.

لقد احتلت الجزائر المرتبة 71 من بين 104 دولة شملها تقرير 2004، ثم تراجعت إلى المرتبة 77 من أصل 117 دولة في تقرير سنة 2005.

و نظرا لعدم إيجاد إحصائيات الرسمية لترتيب الجزائر ضمن تقرير التنافسية العالمي المفصل لسنة 2005-2006، فقد اكتفيت بالتقرير المدرج لسنة 2003، و سيبين من خلال الوضعية التنافسية الحقيقية للاقتصاد الجزائري على حسب هذا المؤشر (مؤشر تنافسية النمو).

و قبل ذلك فلا بأس من تقديم جدول يبين من خلاله موقع الجزائر التنافسي ضمن مجموعة من الدول العربية لعام 2004-2005.

جدول (28-04): ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية النمو لعام 2004-2005.

المؤشر	الجزائر	الإمارات العربية	قطر	الكويت	البحرين	تونس	الأردن	مصر	المغرب
مؤشر تنافسية النمو لعام 2004 (من أصل 104 دولة)	77	18	19	33	37	40	45	53	76
مؤشر تنافسية النمو لعام 2005 (من أصل 117 دولة)	71	16	–	–	28	42	35	62	56

المصدر: تقرير التنافسية العالمي لعام 2005-2006 ص 05 مرصد: فريق التنافسية – الأردن.

جدول (29-04): تحليل البيئة التنافسية للجزائر ضمن مؤشر تنافسية النمو (GCI)

					تونس	مصر	المغرب	الأردن	سنغافورة	إيرلندا	ماليزيا	الجزائر
مؤشر بيئة الاقتصاد الكلي	ضمان القروض			رتبة	45	53	50	59	17	15	35	68
				نتيجة	3.83	3.34	3.51	2.97	6.31	6.4	4.44	26
	مستوى الإنفاق الحكومي			رتبة	11	45	44	18	1	38	25	67
				نتيجة	4.77	3.44	3.46	3.34	6.12	3.58	3.97	2.68
	مؤشر جزئي لاستقرار الاقتصاد	مسح المعطيات		رتبة	29	74	28	41	42	31	35	51
				نتيجة	4.27	3.53	4.27	4.05	4.04	4.25	4.21	3.88
		مسح المعطيات		رتبة	34	59	38	32	2	28	13	3
				نتيجة	4.54	4.21	4.48	4.55	5.61	4.58	4.99	5.32
		الإجمالي		رتبة	31	63	37	39	2	29	11	5
				نتيجة	4.46	4.02	4.42	4.4	5.16	4.49	4.77	4.91
	مؤشر المؤسسات العمومية	القوانين و العقود		رتبة	22	47	55	15	7	31	28	59
				نتيجة	5.2	4.23	3.96	5.44	5.89	4.88	4.95	3.85
		مؤشر الفساد		رتبة	42	67	85	33	5	22	39	72
				نتيجة	5.18	4.14	3.76	5.72	6.68	6.03	5.28	3.98
مؤشر التكنولوجيا	نقل التكنولوجيا			رتبة	31	44	40	28	–	–	1	76
				نتيجة	4.85	4.63	4.69	4.89	–	–	5.69	3.04
	مؤشر ICT	مسح المعطيات		رتبة	21	40	66	25	1	39	11	96
				نتيجة	4.86	4.12	3.61	4.74	5.99	4.2	5.18	2.58
		مسح المعطيات		رتبة	71	76	75	57	12	22	41	85
				نتيجة	2.92	2.63	2.68	3.6	6.21	5.79	4.67	2.04
		الإجمالي		رتبة	59	69	71	46	6	27	32	91
				نتيجة	3.57	3.13	2.99	3.98	6.14	5.26	4.84	2.22
	مؤشر الإبداع التكنولوجي	مسح المعطيات		رتبة	33	56	49	51	6	17	21	88
				نتيجة	4.19	3.62	3.74	3.7	5.51	4.77	4.56	2.86
		مسح المعطيات		رتبة	59	37	74	52	20	28	51	68
				نتيجة	1.77	2.4	1.36	20.3	3.54	3.04	2.03	1.53
		الإجمالي		رتبة	50	39	71	47	15	24	41	74
				نتيجة	2.38	2.71	1.95	2.44	4.04	3.48	2.66	1.86

المصدر: تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي WEF 2003

من خلال الجدول يتضح المراتب الأخيرة التي احتلتها الجزائر ، حيث تدل هذه الأرقام أن مناخ الأعمال في الجزائر غير ملائم وغير مستقر ، وقد احتلت الجزائر المرتبة 74 من أصل 102 دولة مشاركة في هذا التقرير ، ومن أهم المآخذ المسجلة على بيئة الأعمال الجزائرية إنتشار الرشوة ، حيث احتلت المرتبة 72 بنتيجة تقدر ب 3.97 درجة ضمن سلم يحتوي على 7 درجات، وصعوبة الوصول إلى مصادر التمويل بسبب التعقيدات التي يتصف بها الجهاز المصرفي (المرتبة 102/68).

وعند إجراء مقارنة بسيطة بين مجموعة الدول العربية المعنية بتقرير التنافسية الدولية وهي (الجزائر ، تونس ، مصر ، المغرب ، الأردن) نجد أن الجزائر تحتل ذيل الترتيب في كل المؤشرات الجزئية ، ماعدا مؤشر الاقتصاد الكلي ، التي تتفوق فيه على جميع الدول العربية ، بل وتحتل المرتبة الخامسة من بين 102 دولة وهو مؤشر إيجابي ، وهذا ما تم تفسيره عند التطرق لوضعية الاقتصاد الجزائري ، لكن رغم هذا المؤشر الهام الإيجابي فإنه لم يساعد على تحسين وضعية الجزائر التنافسية بسبب تدهور أوضاعها في بقية الميادين الأخرى وقد حدد التقرير الدولي أهم العراقيل والعقبات التي تتصادم مع تدفق رأس المال الأجنبي و أهمها صعوبة وصول رجال الأعمال إلى التمويل، و مشكلة البنوك على قائمة العراقيل، ثم تـــأتي مشاكل الإدارة و البيروقراطية، حيث أن 10% من رجال الأعمال و مسؤولي الشركات يرجعون عدم إقدامهم على الاستثمار في بيئة الأعمال الجزائرية إلى تدهور و عدم استقرار الوضع السياسي و التقلبات المصاحبة له. و هناك عراقيل أخرى تختص بالقوانين و العقود، إذا احتلت الجزائر المرتبة 102/59 دولة، و مشاكل الرشوة.....

كما تحصلت الجزائر على أسوأ الدرجات و المراتب في مجال تقنيات الاتصال و الإعلام، أين تحصلت على المرتبة 96، و مؤشر الإبداع التكنولوجي في الرتبة 74 و هذا يرجع للأسباب المذكورة آنفا، إضافة إلى ذلك فإن الاقتصاد الجزائري بعيدا كل البعد عن مرحلة الاقتصاد المعتمد على المعرفة و الابتكار بسبب ضعف قدرة المؤسسات على تطوير التكنولوجيا و تدني إنفاقها على البحث و التطوير، و ضعف تنافسية المؤسسات المحلية في الأسواق العالمية.

2- مؤشر تنافسية الأعمال Business Competitiveness Index[1] (BCI)

يتناول هذا المؤشر جوانب الاقتصاد الجزئي، إذ يقيس العوامل المؤثرة في مستوى الإنتاجية و يعتمد هذا المؤشر بدوره على عاملين فرعين:

[1]- تقرير التنافسية العالمي2005-2006،ص02.

أ- **نوعية بيئة الأعمال:** يدرس هذا العامل مدى ملائمة بيئة الأعمال من حيث نوعية البنية التحتية و الأنظمة و القوانين التي تعمل بمقتضاها المؤسسات، بالإضافة إلى نوعين مؤسسات البحث و التطوير المحلية المتخصصة و مدى توافر الشروط و المقاييس.

ب- **نوعية بيئة التجارة الوطنية:** و يرتكز هذا العامل على مستوى المعرفة و التكنولوجيا و رأس المال، و مدى تطور عمليات التسويق و التوزيع و مدى أهمية تدريب العاملين في هذه الشركات.

و إليك الجدول الآتي الذي يوضح مكانة الاقتصاد الجزائري ضمن هذا المؤشر

جدول (30-04) تحليل البيئة التنافسية للجزائر ضمن مؤشر تنافسية الأعمال 2003

المؤشرات / الدول	مؤشر BCI	نوعية بيئة الأعمال	نوعية بيئة التجارة الوطنية
	الرتبة	الرتبة	الرتبة
الجزائر	88	93	86
تونس	33	38	29
مصر	58	55	62
المغرب	49	49	49
الأردن	41	47	42
سنغافورة	8	12	4
إيرلندا	21	17	22

المصدر: تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي 2003

نلاحظ من خلال هذا المؤشر أن الوضعية تبدو أكثر تدهورا للاقتصاد الجزائري من المؤشر السابق، فالرتبة 88 للجزائر بالنسبة لـــ BCI تضع الجزائر من بين آخر الدول من حيث التنافسية التجارية. و الأرقام خير دليل على ذلك، فصادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات لسنة 2002 بلغت 748 مليون دولار أمريكي فقط، و هي نتيجة لا تعكس النسيج الصناعي و الإمكانات الاقتصادية المتاحة لدى الجزائر، أما فيما يخص إستراتيجيات و عمليات المؤسسات الجزائرية فالوضعية أكثر تدهورا، إذ احتلت الجزائر ذيل الترتيب في المركز 93 من أصل 102 دولة، مقارنة بالرتبة 38 لتونس و 47 للأردن و بخصوص نوعية بيئة التجارة الوطنية فقد احتلت الجزائر المركز 86 مقارنة بمرتبة 29 لتونس، و 42 للأردن.

إن الأرقام التي بين يدينا في هذا التقرير و التصنيف العالمي ليكشف بكل وضوح مدى تأخر الجزائر في جميع القطاعات باستثناء قطاع المحروقات أو المؤشرات الكلية (الاستقرار الاقتصادي الكلي) الذي يعتبره بعض الخبراء ليس معيار حقيقيا للتنافسية، و عليه فإن أداء مؤسساتنا في تراجع رهيب، و كيف يتسنى لهذه المؤسسات الاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة أو من خلال اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي. و هذا السؤال يبقى ينتظر الإجابة.

و ما يؤكد فعلا تأخر الجزائر في كل القطاعات هو التقرير الذي ستتناوله ،إذ من خلاله يثبت الوضعية الاقتصادية التنافسية الكاريثية للجزائر.

II- موقع الجزائر ضمن تقرير التنافسية العربية

يتناول هذا التقرير الصادر أيضا عن المنتدى الاقتصادي العالمي أسباب بطئ وتيرة النمو في العالم العربي[1] و ضعف الحصص السوقية العربية في التجارة العالمية و ضعف تدفق رأس و مشاكل الانفجار السكاني المتفاقم، و الارتفاع الحاد لمعدلات البطالة، و مشكلة استحواذ الطاقة على الصادرات العربية.....

و لا يختلف هذا التقرير في إعداده على التقرير العالمي، إذ يضم هو الآخر مؤشرات الاقتصاد الكلي (مؤشر بيئة الأعمال على مستوى الاقتصاد الكلي، مؤشر المؤسسات العامة مؤشر التكنولوجيا) ، أما مؤشرات الاقتصاد الجزئي فلم تدرج بعد في أعمال تقرير التنافسية العربية، و يضم تقريبا كل الدول العربية (الجزائر، البحرين، مصر، الأردن، لبنان، المغرب، عمان، قطر، السعودية، الإمارات العربية المتحدة، اليمن).

و كما يقدم هذا التقرير في الأخير النتائج التي توصل إليها و ترتيب الدول العربية حسب كل مؤشر على حدى، و يقدم أيضا توصيات و نصائح من شأنها أن تدفع الاقتصاديات العربية إلى تقوية موقعها التنافسي على المستوى العالمي.

01- موقع تنافسية الجزائر ضمن مؤشر بيئة الأعمال على مستوى الاقتصاد الكلي

جدول (31-04): ترتيب الجزائر حسب مؤشر بيئة الأعمال على المستوى الكلي

الدولة	مؤشر بيئة الأعمال على مستوى الاقتصاد الكلي	عامل الاستقرار على مستوى الاقتصاد الكلي	عامل الهدر في الإنفاق الحكومي	عامل التصنيف الائتماني للدولة
الجزائر	8	4	8	9
البحرين	4	6	5	3
مصر	10	10	7	7
الأردن	7	7	6	8
لبنان	12	11	12	11
المغرب	9	8	9	6

[1] تقرير التنافسية العربية لعام 2005، ص 01.

عمان	3	3	4	–
قطر	1	1	2	1
السعودية	5	2	10	4
تونس	6	9	3	5
الإمارات	2	5	1	2
اليمن	11	12	11	10

المصدر: تقرير التنافسية العربية ص 15 (WEF) لـــ 2005.

حصلت الجزائر على المراتب الأخيرة فيما يخص عامل الهدر في الإنفاق الحكومي (12/8) و هذا راجع إلى عدم وجود سياسة ناجعة للإنفاق الحكومي، و ضعف الثقة العامة لدى المسئولين على أموال الدولة و غياب رشادة استخدام الموارد و وتوزيعها، أما عن عامل التصنيف الائتماني للدولة فقد احتلت الجزائر المرتبة 12/9 و هذا ربما راجع إلى معدلات العالية من الدين، أما عن مؤشر استقرار الاقتصاد الكلي فكأنه يوجد نوعا ما تناقض بين هذا التقرير و التقرير العالمي للتنافسية، فقد احتلت الجزائر على مستوى هذا المؤشر المرتبة الخامسة عالميا، أي من المفروض أن تكون في مقدمة الترتيب حسب هذا التقرير الذي احتلت فيه المرتبة الرابعة و الأسباب مجهولة.

02- موقع تنافسية الجزائر ضمن مؤشر المؤسسات العامة

جدول (32-04): ترتيب الجزائر حسب مؤشر المؤسسات العامة

الدولة	مؤشر المؤسسات العامة	عامل العقود و القانون	عامل الفساد
الجزائر	9	10	9
البحرين	4	6	4
مصر	10	9	10
الأردن	5	4	5
لبنان	11	11	11
المغرب	7	7	8
عمان	2	2	3
قطر	1	1	1
السعودية	8	8	7
تونس	6	5	6

الإمارات	3	3	2
اليمن	12	12	12

المصدر: تقرير التنافسية العربية 2005، ص 14.

يتبين لنا من خلال هذا الجدول أن الجزائر تعرف انهيار كبير حسب هذا المؤشر، إذ احتلت المراتب الأخيرة. حيث حققت المرتبة (12/10) من أداء عامل العقود و القانون، و يعزي هذا إلى ضعف الجزائر في حماية حقوق الملكية بما فيها الأملاك المالية، و التدخل المفرط للحكومة في النشاط الاقتصادي خاصة القرارات السياسية التي تفسد القرارات الاقتصادية، أما من جانب الفساد فحدث و لا حرج، فالمرتبة العاشرة للجزائر حسب هذا المؤشر توحي بتأخر الجهاز الإداري و شيوع الفساد الإداري فيها، و دفع رشاوي كبيرة للحصول على الخدمات العامة و التهرب من الضرائب و الاستفادة من تراخيص الاستراد و التصدير، حيث يصل عدد المصدرين حاليا إلى حوالي 500 مصدر، من بينهم أقل من 100 يصدرون بطريقة منتظمة و البقية بطرق غير مشروعة.

03- موقع تنافسية الجزائر ضمن مؤشر التكنولوجيا

جدول (33-04): ترتيب الجزائر حسب مؤشر التكنولوجيا

الدولة	مؤشر التكنولوجيا	عامل الابتكار (الإبداع التكنولوجي)	عامل تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات	عامل نقل التكنولوجيا
الجزائر	12	9	11	12
البحرين	3	6	2	3
مصر	7	1	8	7
الأردن	4	3	4	4
لبنان	8	2	7	11
المغرب	10	10	10	9
عمان	9	11	9	6
قطر	2	5	3	1
السعودية	6	8	5	8
تونس	5	4	6	5
الإمارات	1	7	1	2
اليمن	11	12	12	10

المصدر: تقرير التنافسية العربية 2005، ص 13.

لا مجال للتعليق عن هذه الوضعية، فالأرقام التي بين أيدينا تفسر نفسها بنفسها، هذا المؤشر يفضح الوضعية التكنولوجية التي تعرفها الجزائر، فكل العوامل تضع الجزائر في مؤخرة الترتيب، فلا عامل الإبداع التكنولوجي، و لا عامل ITC، و لا عامل نقل التكنولوجيا استطاعت الجزائر تحسينهم، و هذا كله راجع إلى ضعف استخدام تقانة الاتصالات و المعلومات الحديثة، و تخلق قطاع الاتصالات، و الانقطاع التام بين الجامعات و مراكز البحث و التطوير (إن وجدت) مع قطاع المؤسسات الإنتاجية، و انعدام رخص الحصول على التكنولوجيات الحديثة، و أيضا عجز الاستثمارات الأجنبية إلا على نقل التكنولوجية الحديثة.

III- إجراء مقارنة بين تنافسية الاقتصاد الجزائري مع تنافسية الاقتصاد التونسي

المقارنة البسيطة بين الاقتصاد الجزائري و الاقتصاد التونسي من خلال النتائج التي توصلنا إليها، تبين تأخر الجزائر في كل المجالات سواء تعلق الأمر بمؤشر التكنولوجيا،أو مؤشر الهيئات العمومية، أو مؤشرات الاقتصاد الجزئي.

الجدول و الشكل التاليين يوضحان هذه الفوارق:

جدول (34-04) : مقارنة نتائج الجزائر مع تونس

الدول	مؤشر تنافسية النمو		مؤشر التكنولوجيا		مؤشر المؤسسات العامة		مؤشر بيئة الأعمال على مستوى الاقتصاد الكلي	
	المرتبة	النقاط	المرتبة	النقاط	المرتبة	النقاط	المرتبة	النقاط
الجزائر	10	3.67	12	2.67	9	4.13	8	4.23
تونس	6	4.51	5	3.87	6	5.14	6	4.53

المصدر: من إعداد الطالب

شكل (03-04) مقارنة نتائج الجزائر مع تونس

المقارنة حسب الرتبة

الفوارق

المجمعات	الجزائر	تونس
الناتج الداخلي الخام PIB	تطور معدل الناتج الداخلي الخام ب 6.4٪ وقد ساهم في هذه النسبة بدرجة كبيرة 33٪ محروقات، بينما معدل النمو التصنيعي فلا يزيد على 1.3٪	بلغ معدل متوسط الناتج الداخلي الخام حوالي 5.5٪ بينما معدل النمو التصنيعي أكثر من 13٪
التضخم	استطاعت الجزائر أن تخفض من معدل التضخم حتى 18٪	تونس معدل التضخم وصل إلى 3.0٪
التوازن الخارجي	ارتفعت نسبة التوازن الخارجي(الحساب الجاري)إلى 15.7٪	بينما حققت تونس 3.0٪
الاستثمارات الأجنبية خارج المحروقات	استقطبت الجزائر حوالي 0.2٪ من(PIB)من الاستثمارات الأجنبية	تونس تتدفق إليها الاستثمارات الأجنبية 1.5٪ من (PIB)

المصدر : إعداد الطالب (إحصائيات 2003)

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن الجزائر حققت في أغلب المجمعات نتائج أحسن من تونس لا من حيث معدل النمو الاقتصادي أو معدل التضخم أو معدل التوازن الخارجي ، و رغم كل هذه النتائج الإيجابية للجزائر ، فتبقى تونس تحتل المراتب الأولى في كل الميادين ،ويبقى السؤال المطروح : لماذا تنافسية الاقتصاد التونسي أفضل من تنافسية الاقتصاد الجزائري ؟ الجواب بكل بساطة هو أن الاقتصاد التونسي يعتمد في تسييره على العوامل التي تحسن وضعيته التنافسية و لا يعتمد على المؤشرات التي تحقق التوازن الكلي للاقتصاد كما هو الحال بالنسبة للاقتصاد الجزائري،فالاقتصاد التونسي يملك قطاع صناعي متطور يساهم بنسبة كبيرة في الناتج الداخلي الخام رغم فقره للموارد الطبيعية ، و من بين العوامل التي ساعدت تونس على تحسين وضعيتها التنافسية ما يلي :

- الاستقرار السياسي و الاجتماعي.
- انضمام تونس إلى المنظمة العالمية للتجارة ،و كانت من الدول الإفريقية و العربية السباقة إلى توقيع اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي.

- التركيز على الإبداع التكنولوجي و التكنولوجيا الحديثة، القدرة على المنافسة و على أهمية المشاركة في الأسواق العالمية.
- حماية الاستثمارات من الازدواج الضريبي و تطبيق قوانين حماية الملكية الفكرية و الصناعية.

الإهتمام الكبير بالعنصر البشري ، حيث تم تخصيص 25٪من الميزانية السنوية للتعليم و التأطير و محاربة الأمية ،و نشر ثقافة المشاركة البشرية في القرارات الاقتصادية.

VI- موقع الجزائر ضمن التقرير العالمي لتكنولوجيا المعلومات

يصدر هذا التقرير عن المنتدى الاقتصادي العالمي، و يعد من أبرز النشاطات البحثية لديه، و يستخدم لقياس مدى قدرة الدول على المشاركة و الاستفادة من التطورات الحاصلة في مجال تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات ، إضافة إلى ذلك يعد أداة هامة لتحليل مواطن الضعف في السياسات التكنولوجية المتبعة في الدول المشاركة في التقرير و مدى فعاليتها ، ووسيلة لحفز التفكير و الحوار حول التدابير اللازمة للنهوض بمرتبة الدول المشاركة في ذلك التقرير .[1]

و يعتمد التقرير في تصنيفه للدول المشاركة فيه و البالغة 102 دولة على :

مؤشر جاهزية الدولة : للمشاركة و الإستفاذة من التطورات الحاصلة في مجال تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات على جميع المستويات : مستوى الأفراد ، مستوى مؤسسات الأعمال ، المستوى الحكومي، وهذا المؤشر بدوره يعتمد على :

1. **مؤشر البيئة التكنولوجية** : يقيس مدى درجة تميز البيئة التي توفرها الدولة لتطوير و استخدام تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات بشكل فعال ، و يعتمد هذا الأخير على مؤشرات فرعية : مؤشر بيئة السوق ، مؤشر البيئة التشريعية و التنظيمية ، مؤشر بيئة البنية التحتية.
2. **مؤشر الجاهزية التكنولوجية** : يقيس هذا المؤشر مدى قدرة الأفراد و مؤسسات الأعمال و الحكومة على تحسين و تطوير الإمكانات الواعدة لتكنولوجيا المعلومات و الاتصالات ، و يعتمد هو الآخر على مؤشرات فرعية : مؤشر جاهزية الأفراد ، مؤشر جاهزية مؤسسات الأعمال ، مؤشر جاهزية الحكومة.
3. **مؤشر الاستخدام التكنولوجي** : يعكس هذا المؤشر درجة استخدام تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات و تطبيقها من قبل الأفراد و مؤسسات الأعمال و الحكومة ؛ و يعتمد في احتسابه على ثلاث مؤشرات فرعية : مؤشر استخدام الأفراد ، مؤشر استخدام مؤسسات الأعمال ، مؤشر استخدام الحكومة.

---

[1]- التقرير العالمي لتكنولوجيا المعلومات 2003 - 2004

الجدول التالي يوضح ترتيب الجزائر حسب هذا التقرير (المؤشرات الرئيسية)

جدول (35-04) : ترتيب الجزائر حسب التقرير العالمي لتكنولوجيا الأعمال

الدولة	أمريكا	تونس	الأردن	تركيا	المغرب	مصر	الجزائر
مؤشر جاهزية الدولة	1	40	46	56	64	65	87
مؤشر البيئة التكنولوجية	1	36	42	58	61	60	94
مؤشر الجاهزية التكنولوجية	3	42	51	61	70	71	80
مؤشر الإستخدام التكنولوجي	1	45	49	56	59	63	89

المصدر : التقرير العالمي لتكنولوجيا المعلومات 2003-2004

إن المراتب الأخيرة التي احتلتها الجزائر في هذا التقرير لدليل آخر على الوضعية التكنولوجية في البلاد ، فعلى مستوى الاستخدام التكنولوجي فقد احتلت المرتبة 102/89 الأمر الذي يفسر قلة المجهودات المبذولة من قبل الحكومة، و خاصة وزارة البريد و تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات من جهة، و من جهة أخرى ضعف انتشار تراخيص التكنولوجيا للحصول على تكنولوجيا جديدة و ضعف قدرة المؤسسات الجزائرية على استيعاب التكنولوجيا ، أما من جانب الأفراد فتزداد الفجوة الرقمية يوما بعد يوم، حيث أن عدد مستخدمي الإنترنيت في الجزائر ضعيف جدا بالمقارنة مع الدول القريبة، أضف إلى ذلك عدم انتشار أجهزة الحاسوب في العائلات لتكلفتها المرتفعة ، أما على مستوى مؤشر الجاهزية التكنولوجية فقد احتلت الجزائر المرتبة 102/80، و هذه المرتبة توضح تأخرها في هذا المجال لعدة أسباب منها:

- صعوبة الحصول على خطوط الهاتف.
- قلة العلماء و المهندسين العاملين في البحث و التطوير داخل المؤسسات.
- قلة مشتريات الحكومة التكنولوجية.

على مستوى مؤشر البيئة التكنولوجية فقد تحصلت الجزائر على المرتبة 94 من أصل 102 دولة ، وهي أسوء رتبة ، وهذا راجع إلى عدم صمود الجزائر أمام المنافسة بين مزودي خدمات الاتصال عبر الانترنيت بشكل يضمن تقديم خدمات ذات جودة عالية و أيضا إلى انعدام ثقافة التجارة الالكترونية و ضعف البنية التحتية الخاصة بتسهيل استخدام التطبيقات المختلفة لتكنولوجيا المعلومات و الاتصالات .

وفي الأخير فقد صنف التقرير الجزائر من بين الدول التي لها عجز كبير في تطبيق تكنولوجيا المعلومات والإتصالات.

المطلب الثاني : تنافسية الجزائر ضمن تقرير البنك الدولي

سنتطرق في هذا المطلب لمعرفة وضعية الجزائر التنافسية في تقرير آخر يستعمل مؤشرات مختلفة قليلا عن المؤشرات المستخدمة لدى تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي، و يدرج البنك الدولي مجموعة من الدول المختارة لدراسة تنافسيتها، حيث يصدر تقرير سنوي حول التنافسية الدولية و يشمل بالدراسة 175 دولة تصنف اعتمادا على مجموعة من المؤشرات الجزئية والتي تشمل :

- **فعالية الحكومة** : نوعية الخدمات العمومية المقدمة ، البيروقراطية ، مهارات الموظفين ، استقلالية التوظيف العمومي ، مصداقية الحكومة.
- **حالة الحقوق** : مكونة من عدة مؤشرات تقيس مدى ثقة الفاعلين و فعالية جهاز القضاء و مدى احترام العقود و الاتفاقيات.
- **حالة الفساد** : قياس درجة الفساد.

نوعية القوانين : و تخص طبيعة القوانين و التشريعات المسنونة التي تتعارض مع اقتصاد السوق مثل مراقبة الأسعار ، القيود المفروضة على التجارة الخارجية ، العوائق التي تقف في وجه تطور الأعمال .

يوضح الجدول التالي المراتب التي احتلتها الجزائر ضمن التقرير الذي شملها:

جدول (36-04) : ترتيب الجزائر التنافسي حسب مؤشرات البنك الدولي

الدول	فعالية الحكومة	نوعية القوانين	حالة الحقوق	الفساد
الجزائر	23	16	14	32
تونس	88	82	77	79
المغرب	54	71	68	70
مصر	69	50	61	58
الأردن	67	80	73	59
ماليزيا	69	56	64	61
البرتغال	83	82	80	88

Source : Confluences Méditerranée,"Algérie –contre performances économiques et fragilité institutionnelle", n°45,2003

ملاحظة :

إن الترتيب الذي يعتمده هذا التقرير هو عكس الترتيب الذي يعتمده تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي ، أي أن أحسن النتائج المحققة تأخذ المراتب الأخيرة.

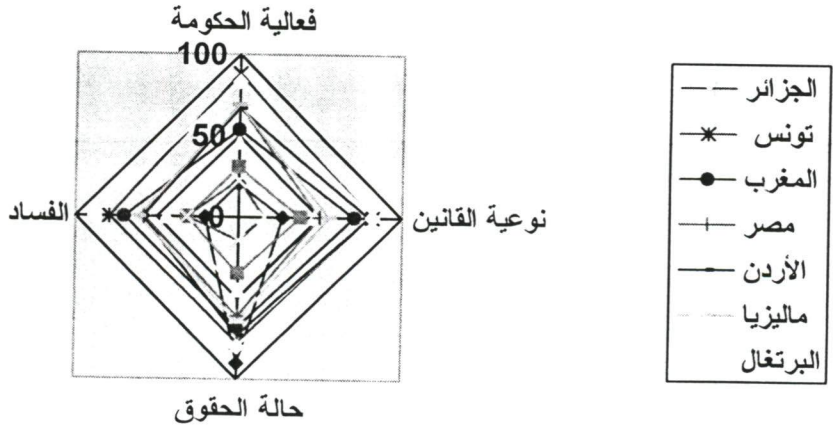
لقد حققت الجزائر المراتب الأولى (نتائج سلبية) في كل المؤشرات الجزئية من هذا التقرير،لأنه أصبح ينظر إليها على أنها دولة غير مستقرة سياسيا و يهيمن عليها الفساد. و المستثمرين يرون أنها تتميز بقوانين معيقة و هيئات اقتصادية عاجزة ، و بيروقراطية و غياب ثقة في النظام القضائي في حالة نزاع تجاري ، وكل هذه العوامل تعتبر بمثابة معوقات و عراقيل في وجه الاستثمار في الجزائر.

فنتائج الدراسة التي يقوم بها البنك الدولي لتقييم الدول من الجوانب الأربعة أعطت الجزائر الرتبة 23 في مجال فعالية الحكومة، و المرتبة 16 في مجال نوعية القوانين و 14 بالنسبة لحالة الحقوق و المرتبة 32 في الفساد.

و عند إجراء مقارنة لوضعية الجزائر مع عينة من الدول يبرز مدى تدهور وضعيتها التنافسية مع الدول مثل تونس و المغرب ، و قد أشار التقرير إلى أن الجزائر تحتل آخر ترتيب الدول المطلة على البحر المتوسط و تتفوق فقط على البوسنة والهرسك و ليبيا ، وهي آخر دولة في هذه المنطقة من حيث حالة الحقوق .

الشكل التالي يوضح مدى ابتعاد الجزائر عن المعدلات المطلوبة للتنافسية و مدى اقترابها من منطقة الخطر المهددة لكيانها التنافسي.

شكل (04-04): وضعية الجزائر التنافسية مقارنة مع الدول الأخرى



المصدر: إعداد الطالب

من خلال الشكل يتضح اقتراب الجزائر من المنطقة الخطرة أين تكون فيها معدلات التنافسية (المؤشرات الجزئية) قريبة من الصفر، والجزائر الممثلة بالخط الأحمر تحتل المراتب الأولى من حيث تدني معدلات التنافسية ، و على العكس من ذلك فنلاحظ كل من تونس و البرتغال بعيدتين كل البعد عن المنطقة الحرجة، فكلتاهما تعملان في مناخ تنافسي جيد.

و يبقى أن نشير في الأخير أن نتائج الجزائر في مجال التنافسية متطابقة سواء تعلق الأمر بتقرير التنافسية الدولية للبنك أو تقرير التنافسية للمنتدى الاقتصادي العالمي ، وهذا يعني أن الجزائر مطالبة ببذل مجهود كبير في مختلف المجالات و على جميع الأصعدة بغية تحسين وضعيتها التنافسية.

المطلب الثالث: مؤشر الحرية الاقتصادية

يعتبر تقرير مؤشر الحرية الاقتصادية من أهم المؤشرات التي تدرس تنافسية الاقتصاديات المشاركة فيه، ويصدر هذا التقرير عن معهد(**HERITAGE FOUNDATION**)

و صحيفة (**Wall Street Journal**) منذ عام 1995 كونه يستخدم كأداة لقياس مدى تدخل الدولة في الاقتصاد .[1]

و يستند هذا التقرير في تحليله لمؤشر الحرية الاقتصادية للدول المشاركة فيه والبالغة 162 دولة إلى عشرة عوامل هي :

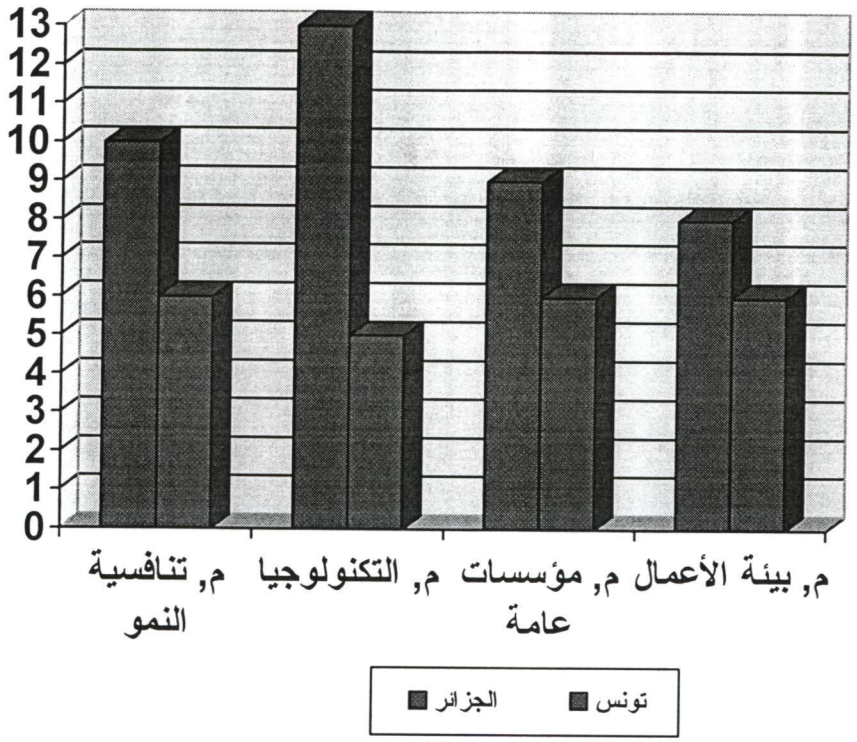
-السياسة التجارية - العبء المالي للحكومة – درجة تدخل الدولة – السياسة النقدية – الاستثمار الأجنبي – وضع القطاع المصرفي و التمويل – مستوى الأجور و الأسعار– حقوق الملكية – التشريعات و الإجراءات – أنشطة السوق السوداء.

و بحسب هذا المؤشر وفق مقياس رقمي يتراوح ما بين 1 إلى 5 حيث تدخل الفئة الرقمية:

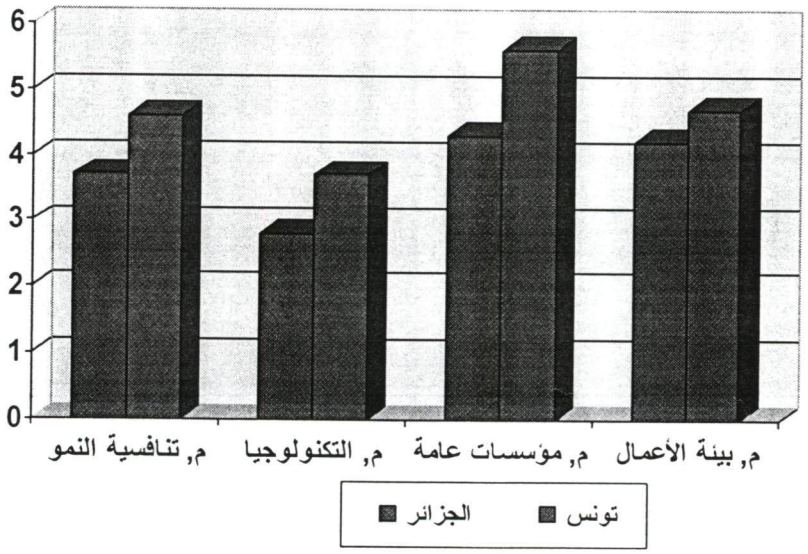
- (**1-1.95**) **حرية اقتصادية كاملة.**
- (**2-2.95**) **حرية اقتصادية شبه كاملة.**
- (**3-3.95**) **حرية اقتصادية ضعيفة.**
- (**4 - 5**) **حرية اقتصادية معدومة.**

الجدول التالي يوضح مؤشر الحرية الاقتصادية لدى الجزائر مع مجموعة من الدول العربية

[1] تقرير مؤشر الحرية الاقتصادية 2003.



المقارنة حسب النقاط



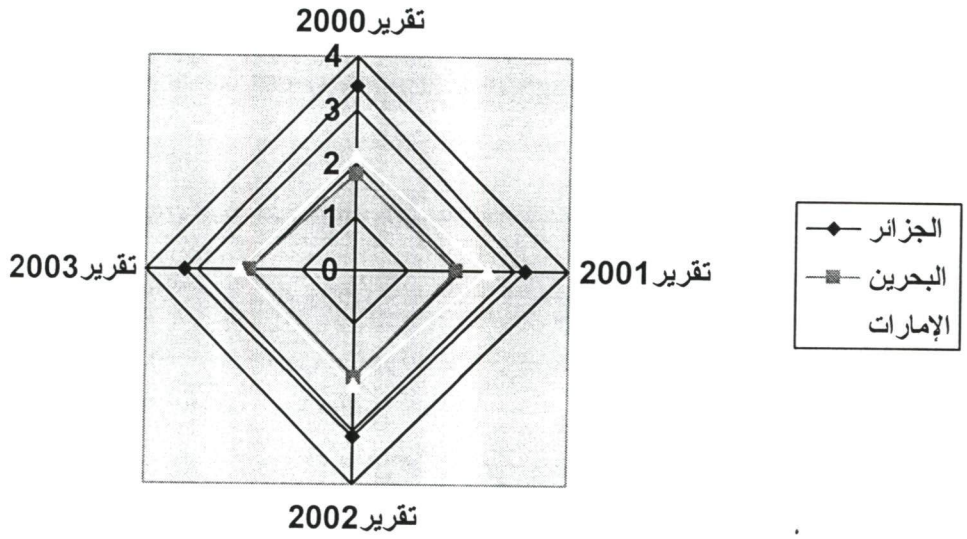
المصدر: من إعداد الطالب

جدول (37-04) ترتيب الجزائر حسب مؤشر الحرية الاقتصادية (2000-2003)

الدولة	المؤشر وفق تقرير 2000	المؤشر وفق تقرير 2001	الترتيب وفق مؤشر 2001	المؤشر وفق تقرير 2002	المؤشر وفق تقرير 2003	الترتيب وفق مؤشر 2003
الجزائر	3.45	3.2	90	3.1	3.25	94
البحرين	1.8	1.9	9	2	2	5
الإمارات	2.15	2.5	14	2.15	2.2	24
الكويت	2.05	2.55	42	2.75	2.55	40
المغرب	2.75	2.7	48	3.05	2.95	68
عمان	2.8	2.7	48	2.9	2.8	56
لبنان	3.2	2.85	59	3.15	3.25	94
تونس	3	2.9	63	2.85	2.95	68
الأردن	2.9	2.9	63	2.7	2.85	62
السعودية	2.95	3	75	3	2.95	68
قطر	3.05	3.15	87	2.95	2.65	44
مصر	3.6	3.6	120	3.55	3.35	104
موريتانيا	3.8	3.7	127	3.3	3.1	85

المصدر : تقرير مؤشر الحرية الاقتصادية 2003.

شكل (06-04): موقع الجزائر ضمن مؤشر الحرية الإقتصادية



المصدر:إعداد طالب

من خلال الجدول و الشكل يتبين أن الجزائر تقع في منطقة الحرية الاقتصادية الضعيفة المرموز لها باللون الأزرق ، وذلك من خلال المرتبة التي احتلتها 90/ 161 ثم المرتبة 94 خلال سنتي 2002 و 2003 على التوالي ، إذ تراوحت درجة الحرية الاقتصادية ما بين (3-3.50) و هذا يدل على أن الجزائر تتمتع بحرية اقتصادية ضعيفة التي تنعكس آثارها على وضعيتها التنافسية و من ثم على أداء مؤسساتها و هذا راجع إلى عدة أسباب منها :

التدخل المفرط للحكومة في النشاط الاقتصادي خاصة من خلال القرارات السياسية و وجود الاستفزازات البيروقراطية و الإدارية و عوائق تجارية كارتفاع معدل التعريفة الجمركية ،

و ضعف السياسة النقدية الناتجة عن تخلف الجهاز المصرفي في المعاملات، و التشريعات المعيقة للاستثمار الأجنبي بالإضافة إلى اتساع رقعة السوق السوداء (انتشار ظاهرة البيع في الطرقات،التهريب. القرصنة في مجال حقوق الملكية الفكرية) ، و غياب سياسة واضحة للأجور و الأسعار.

خلاصـــــــة

يتبين من نتائج التقارير التي مرت معنا خاصة عشر المؤشرات التي احتلت فيها الجزائر المراتب الأخيرة : الرشوة، التقدم التكنولوجي، طريقة إبرام العقود، التسيير و شفافيته، و دور فعالية المؤسسات العمومية و

وضعية المنشآت القاعدية و الإدارية و المحيط الاقتصادي الكلي ، فضلا عن دعم الدولة و آليات القروض و وجهة النفقات العمومية و استقلالية القضاءعن الدوائر والنخب السياسية ،تجعل من الجزائر ومؤسساتها دولة من أقل الدول تنافسية في المنطقة ناهيك عن العالم إذ، أن المؤشر الإيجابي الوحيد الواضح هو مؤشر الاستقرار في مؤشرات الاقتصاد الكلي. حتى هذا المؤشر لا تعتبره بعض المنظمات و الخبراء معيارا لقياس التنافسية ، إذ تتصف الجزائر في الرتبة 88 في مجال الأعمال و الاستثمار بينما تحتل الرتبة 111 في مجال محيط عمل المؤسسات .

و يبقى الدور السلبي الذي تلعبه الهيئات و مؤسسات الدولة في ظل انتشار ظاهرة الرشوة و سوء التسيير و البيروقراطية المنتشرة ، معايير ضعف لبيئة الأعمال و الاستثمار في الجزائر حيث تصنف في المراتب الأخيرة بالنسبة لفعالية المؤسسات و الإدارات و نفس الوضعية تنطبق على ظاهرة الرشوة و الفساد الإداري التي لا تزال تعرف انتشارا في الجزائر .

كما أن التأخر قائم في مجال المنشآت القاعدية و في مجلات تكنولوجية و مجال البحث و الابتكار ، و استنادا إلى أعداد براءات الاختراع و نصيب البحث العلمي في الناتج المحلي الخام، فالجزائر مصنفة في المراتب الأخيرة من مجموع 117 دولة في المجال التكنولوجي و في مجال الابتكار ، أما من حيث الجوانب الاقتصادية فإن المشاكل المرتبطة بدور القطاع البنكي و المصرفي تعكس مدى التأخر الذي تعرفه الجزائر في العديد من القطاعات لاسيما في مجال القروض البنكية و التدابير المرتبطة بالقطاع المصرفي و المالي ، حيث تتحصل الجزائر على أضعف نقطة من مجموع عشر نقاط ، كل هذه المؤشرات و الحقائق تضعف تنافسية الاقتصاد الجزائري و من ثم ينتقل تأثيرها على أداء مؤسساتها، حيث تصبح مهددة في بقائها و استمرار نشاطها ، خاصة و أنها مقبلة على عدة رهانات دولية كترقبها للانضمام إلى منظمة التجارة الدولية و توقعها الشراكة مع الإتحاد الأوربي، و عليه فالحكومة الجزائرية مطالبة اليوم قبل الغد ببناء صرح و كيان مؤسساتي يستطيع مواجهة المؤسسات التي دخلت و التي سوف تدخل للجزائر من أجل الاستثمار ، و وضع آليات يتم بمقتضاها تهيئة المناخ لمختلف المؤسسات المحلية و الأجنبية الخاصة و العمومية حتى يتسنى لها الاندماج في الاقتصاد العالمي ، وعليه فإن كل التقارير الدولية للمنافسة تضع بين أيدي الاقتصاديات الهشة كالجزائر مجموعة من التوصيات و النصائح حتى يتسنى لها دعم قدراتها التنافسية [1].

- إدخال و ترسيخ ثقافة المنافسة في تنظيم قطاع الأعمال و النهوض بقدرات المؤسسات المتخصصة في تسويق المنتجات المحلية و الأسواق الدولية.

[1]- تم تقديم هذه التوجيهات و النصائح من خلال استخلاص و استقراء تقارير التنافسية العالمية و العربية

- توفير مناخ و بيئة أعمال مناسبة ، وذلك من خلال سن القوانين التحفيزية و تعديل التشريعات المعيقة أو إلغاءها ؛ خاصة التشريعات المتعلقة بمعايير الجودة وتحسين البيئة القانونية و التنظيمية و توفير المعلومات و جمعها لفائدة قطاع الأعمال و دعم الصناعات في مجال البحث و التطوير.
- إحداث تغييرات جذرية في مجال البنية التحتية الرقمية التي تهدف إلى إلغاء الأمية الرقمية .بتوسيع استخدام الحاسوب الشخصي(P C) ، خاصة في المدارس بالإضافة إلى تطوير برامج عمل الحكومة و مشاريع الحكومة الالكترونية من أجل تحديث و تحسين أداء هذه الحكومة و مؤسساتها و زيادة فعاليتها و شفافيتها و تقليل البيروقراطية لديها.
- بناء نظام رقابي و قضائي يعمل على متابعة التجاوزات الإدارية و تقسي الرشاوى و كل أشكال الفساد و معاقبة مرتكبيها و إقصائهم من النشاط الاقتصادي.
- تخفيف تدخل الحكومة في وتيرة الاقتصاد و تشجيع و دعم القطاع الخاص.
- تطوير أنظمة ضمان القروض لتشجيع البنوك على منح القروض و إجراء إصلاح ضريبي و تقديم تسهيلات جبائية و خلق المناطق التجارية و المناطق الحرة لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر .
- إعادة هيكلة القطاع الإنتاجي بغرض تنويع إيرادات الصادرات ، و المساهمة في دعم المؤسسات المتوسطة والصغيرة و خلق جو ملائم و مساعد لهذه المؤسسات ، وهذا ما سنراه في المبحث الأخير أين سنقدم السياسات الفعالة لتقوية القدرة التنافسية لمؤسساتنا

المبحث الرابع : السياسات و الإجراءات اللازمة لتنمية و تقوية القدرة التنافسية للمؤسسة الجزائرية

لقد قامت الجزائر بعدة إجراءات عملية لتحسين القدرة التنافسية لمؤسساتها خاصة بعد التحولات الاقتصادية التي شهدتها و التي ما زالت تشهدها ، أشعل لديها روح المنافسة سواء المحلية أو الخارجية إلا أن هذه الإجراءات و الإصلاحات كثيرا ما تشوبها بعض النقائص التنظيمية و القانونية ، وتبعا لذلك نجد 47 ٪ من مؤسسات القطاعين الخاص و العام محفزة و البقية غير ذلك ، حيث أن منتجات كل من القطاعين تضايقها المنافسة ، و على إثر ذلك فالجزائر مطالبة بالسعي نحو الاستجابة لحاجات المؤسسات المتزايدة و المتنامية باستمرار بغية إدماجها في ديناميكية العصرنة وضمن مسار دائم لتحسين التنافسية و ذلك عبر التأثير الإيجابي الفعال على الجانب التسييري و كذا التقني و التكنولوجي.

و بناءا على الدراسة التي مرت معنا حول الوضعية التنافسية المتدنية للاقتصاد الجزائري ، ارتأينا أن نقدم بعض السياسات التي نراها ملائمة للنهوض بمؤسساتنا الوطنية وتحسين وضعيتها التنافسية ، وهذه السياسات

أو الإجراءات أرى في اعتقادي أن إغفالها من قبل الحكومة هو الذي أدى بالوضعية الرديئة لمؤسساتنا، وعليه نقترح بعض السياسات الناجعة :

1. سياسة التوجه نحو تأهيل و دعم المؤسسات الجزائرية .
2. سياسة تنمية القدرات التكنولوجية.
3. سياسة التوجه نحو التحالفات الإستراتيجية لتعزيز التنافسية.

المطلب الأول : سياسة التوجه نحو تأهيل و دعم المؤسسات الجزائرية.

في سياق تحديات النظام الاقتصادي العالمي و ما طبعته من تحولات على أزيد من صعيد أضحت المؤسسات عاملا حقيقيا للتنمية الاقتصادية الدائمة باعتبارها تمثل قطاعا منتجا للثروة و فضاء حيوي يخلق فرص العمل ، وتعتبر أيضا كوسيلة اقتصادية و غاية اجتماعية ينبغي لها أن تأخذ على عاتقها الأعباء الناتجة عن البحث عن موقع جديد ضمن خريطة الاقتصاد العالمي الجديد.[1]

و إذا تكلمنا عن تحسين القدرة التنافسية فإن ذلك يجرنا للكلام عن تأهيل مؤسساتنا ؛ إذ أن عملية التبادلات و التغيرات الحاصلة في الميدان الاقتصادي في ظل هيمنة التجمعات الاقتصادية الكبرى على الأسواق العالمية تفرض علينا إيجاد الطرق الحديثة و الناجعة في عملية تأهيل المؤسسات الجزائرية، و لا نقصد بذلك حل مشاكل المؤسسات فقط و إنما الأمر يتعدى تطهير و تهيئة المحيط الاقتصادي الذي تعمل فيه.

و لتمكين المؤسسات من مواكبة التطورات الحاصلة في الميدان الاقتصادي و لكي تصبح قادرة على المنافسة مع نظيراتها في العالم ، فقد وضعت الحكومة خاصة على مستوى الوزارة برنامجا خاصا يهدف إلى تحسين النوعية و وضع آليات تطوير و توقع و تحليل نقاط ضعف المؤسسة، و بالتالي اقتراح طرق التقوية ، و يركز هذا البرنامج أساسا على استثمار في رؤوس الأموال غير المادية (المرافقة التقنية ، البرمجيات و التكوين ...) و استثمارات مادية في جلب

التكنولوجيا الحديثة ، وقد وضعت الدولة مخططا للوصول إلى أكثر من 600 ألف مؤسسة صغيرة و متوسطة بحلول العام 2010 [1] ، و ذلك بالنظر إلى النمو المتزايد للسوق و القدرات الاقتصادية الجزائرية الواعدة كون هذا القطاع يمتلك مؤهلات تجعله قادرا على امتصاص البطالة و دفع مسيرة التنمية الاقتصادية بصفة عامة.

---

[1] - نظرا لكون المؤسسات الصغيرة و المتوسطة القلب النابض لأي اقتصاد فسوف تتمحور دراستنا عليها.

[2] - مصطفى بن بادة ، وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،ص01.

و كما قلنا سابقا أن عملية التأهيل لا تقتصر فقط على حل المشاكل و إنما إجراء مجموعة من الإصلاحات الهادفة إلى تطهير المناخ الاقتصادي الذي تعمل فيه و عليه يشمل التأهيل :

1) **تأهيل العنصر البشري** : باعتباره محور أساسيا في عملية التغيير من خلال التعليم و التكوين و القيام بدورات تدريبية في مختلف الميادين حسب التخصصات من اجل الاستعمال الأمثل للتكنولوجيا الجديدة و الاستفادة من التطورات الحاصلة الخارجية.

و باعتبار أن التكوين يعد من الاستثمارات غير المادية نتيجة لمكانة اليد العاملة و تطويرها في المؤسسة للرفع من التنافسية، فتكيف نظم التكوين و التعليم مع احتياجات السوق و المستجدات الجديدة ضرورة ملحة لأنها تعد من إحدى الدعائم الأساسية لتطوير القدرة التنافسية و تهيئة المحيط الداخلي و الخارجي للمنافسة ، وعليه فقد خصصت الوزارة المعنية مبالغ ضخمة لهذا الغرض حوالي ثلاثة ملايين مارك ألماني قصد تحسين المستشارين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، و يتولى تكوين ما يقارب 2500 مستشار جزائري من طرف إطارات ألمانية و 10 ملايين دولار كندي لتكوين المسيرين من طرف إطارات كندية، و تهدف هذه السياسة أيضا إلى إصلاح شامل لمنظومة التكوين حتى يصبح قادرا على مرافقة التحولات الإقتصادية الراهنة والمستقبلية وزيادة مرونة سوق العمل والرفع من القدرة التنافسية للمؤسسة الجزائرية و من بين أهم النقاط التي ترمي إليه هذه السياسة ما يلي :

- تحسين نوعية التكوين و فعاليته بحيث يستجيب لمتطلبات المؤسسة من كفاءات من خلال إصلاح البرامج و تكوين العمال.
- تدعيم مؤسسات التكوين التابعة للقطاع الخاص.
- تطوير التكوين المتواصل من خلال تحديد الاحتياجات من التكوين المتواصل و طرق التمويل و أثر ذلك على القدرة التنافسية للمؤسسة.
-

2) **تأهيل المحيط الإداري** : و يقصد بتأهيل المحيط الإداري هو تأهيل كل الهيئات الإدارية ذات الطابع الاقتصادي المتصل بالمؤسسات نحو تبسيط كل الإجراءات وتخفيف الطرق التي تعرقلها أحيانا بعض التطبيقات الميدانية قصد تشجيع وترقية استثمار الأنشطة الإنتاجية، بالإضافة إلى ذلك ينبغي تنمية كل العمليات التي من شأنها تحقيق الفعالية فيما بين القطاعات التي تولي أهمية للاستثمار ، فمثلا نجد أن بعض الاستثمارات المسجلة لا تتجسد في أرض الواقع إلا بعد مرور 30 شهرا على بداية تسجيلها ، وهذا من معوقات الاستثمار الداخلي و الأجنبي و عليه يجب تأهيل المحيط المجاور للمؤسسة سواء تعلق الأمر بالهيئات الإدارية أو غير الإدارية .

3) **تأهيل المؤسسات المالية و البنوك** : إن من المشاكل التي تعيق أداء مؤسساتنا هو ضعف و تخلف الجهاز المالي والمصرفي ، وعليه فلا بد من تكييف النظام المالي و المصرفي و تفعيله عن طريق لا مركزية القرار و تشجيع فتح بنوك خاصة من شأنها خلق منافسة في هذا القطاع و تحسين نوعية الخدمات المقدمة للزبائن بالاستعانة بالقدرات التكنولوجية[1] و الذي سينعكس دوره على بعث و توسيع الاستثمارات المسجلة ،كذلك طلب الاستعانة من الخبرة الأجنبية من خلال الاستثمار في هذا الميدان .

و عموما فقد عرفت المؤسسات الجزائرية تحسنا ملحوظا بفضل الإصلاحات الاقتصادية المدروسة و بفعل الارتفاع المحسوس في أسعار النفط ، و عليه فقد حان الأوان لمؤسساتنا أن تعي حتمية مسار التأهيل و الحصول على المقاييس الدولية و اللجوء إلى الخبرة و الاستشارة و البحث عن الشراكة في معركة البقاء على مستوى الأسواق الدولية و حتى المحلية ، و لن يتأتى ذلك إلا بالاعتماد على التقنيات الحديثة للتسيير و هذا ما سنراه في المطلب التالي .

المطلب الثاني : سياسة تنمية القدرات التكنولوجية

أصبحت التكنولوجيا اليوم أحد الأسس التي تقوم عليها التنافسية المؤسسات و الدول على حد السواء ، فالمؤسسات العالمية الناجحة بفضل امتلاكها التكنولوجيا المتميزة استطاعت أن تكتسب ميزة تنافسية و أن تكون رائدة في المنافسة على اعتبار أن أنشطة البحث و التطوير هي أهم عناصر التنافسية التي تميز الدول و المؤسسات ضمن هذا النطاق.

و إذا نظرنا إلى مرتبة الجزائر في مؤشرات التكنولوجيا و الإبداع التكنولوجي و التي تندرج تحت المؤشرات الرئيسية لمؤشر التنافسية الحالي ، فقد حصلت الجزائر على المراتب الأخيرة سواء على المستوى العالمي أو العربي ، هذه المرتبة ساهمت في تدني مستوى مؤسساتنا الوطنية، و ربما تعود الأسباب إلى تدني مرتبة الجزائر في مؤشرات التكنولوجيا إلى الاستراتيجيات المتبعة في المؤسسات ،حيث ترتكز بالدرجة الأولى على الإنتاج فقط دون تطوير المنتج لأنها لا تركز على البحث و التطوير و الإبداع كعملية مستمرة و مهمة لتطوير منتجات جديدة، بالإضافة إلى العلاقة شبه المنعدمة مع الجامعات و مراكز البحث العلمي و إلى فقر البنية التحتية للبحث و التطوير و إلى عدة أسباب ذكرناها في المباحث السابقة.

و بناء عليه فإن الأمر يدعو إلى ضرورة العمل منذ الآن على استهداف مرحلة الاقتصاد المبني على المعرفة و الابتكار من خلال تهيئة البيئة المناسبة و الممكنة للقيام بالبحث العلمي و التطوير ، فعلى الحكومة أن تفعل كل ما من شأنه أن يؤدي إلى مساعدة و دعم القطاع الخاص باستثناء إعاقة المنافسة ليأخذ دور القيادة ،و بذات الوقت فإن على القطاع الخاص أن يستثمر كل طاقته للوصول إلى مزيد من المعرفة و العلم و الابتكار و كل ما من شأنه أن يرفع من إنتاجيته .

[1] - ABDELLATIF BENACHENEHOU , op . cit,P70.

إن تشجيع روح المبادرة و المنافسة يعزز و يدعم البحث والتطوير و من الأهمية بمكان التأكيد أن أنشطة البحث التكنولوجي و التطوير هي بطبيعتها طويلة المدى و ذات عائد آني محدود ،إلا أن عائدها على المدى الطويل يكون كبيرا و يدعم القدرات الحقيقية لتنمية للمجتمع ، ويجب أن تحصل نقلة ثقافية نوعية لتشجيع قيام المشاريع المغامرة في مجتمع محافظ في طبيعته يتوخى الحذر في الاستثمار ولا يكافئ روح المبادرة ، وحيث الأمان و الاستقرار الوظيفي في مؤسسات القطاع الخاص و العام له أفضلية على العمل مع المؤسسات المبتدئة حيث الاستفادة المادية من الربح تتحقق مستقبلا .

و لتدارك هذه الوضعية أعدت الجزائر برنامج طموح لتطوير البحث العلمي في كافة القطاعات يمتد على فترة خماسية من 1998 - 2002 وجعلته أولوية وطنية بغية تحقيق العديد من الأهداف منها ضمان ترقية البحث العلمي و التطور التكنولوجي ، إضافة إلى رد الاعتبار لوظيفة البحث داخل مؤسسات التعليم العالي و البحث العلمي و المؤسسات المعنية بالبحث ،و تسعى الجزائر من خلال هذا البرنامج إلى تحقيق التنمية الاقتصادية بالدرجة الأولى و النهوض بالمؤسسات الوطنية ، و لذلك حددت هدف أساسي ترمي من خلاله إلى رفع حصة الناتج الداخلي الخام المخصصة لنفقات البحث و التطوير العلمي و التكنولوجي من 0.2 ٪ سنة 1997 إلى حوالي 1 ٪ سنة 2002 (هي نسبة متواضعة إذا ما قورنت بالنسبة للدول المتقدمة حيث تخصص 2 ٪ من ناتجها المحلي لهذا الغرض) ، و قررت أيضا إنشاء و تأسيس مؤسسة عمومية خصوصية ذات طابع علميي و تكنولوجي لتحقيق نشاطات البحث العلمي و التطوير التكنولوجي، وهي ذات صبغة مشتركة بين مختلف القطاعات و تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي ، و تتمثل مهمتها الأساسية في تنفيذ برامج البحث العلمي و التكنولوجي .

و في هذا الصدد أيضا تم إنشاء الوكالة الوطنية لتثمين نتائج البحث و التطوير التكنولوجي [1] ANVREDET و تمثلت أهم أهدافها [2] :

- التعرف و اختيار نتائج البحث الواجب تثمينها .
- المساهمة بفعالية أحسن لاستغلال نتائج البحث و في تنظيم أنظمة و طرائق التثمين بغرض ترقية و تطوير الإبداع التكنولوجي
- تطوير و ترقية التعاون و التبادل بين قطاعات البحث و القطاعات المستعملة لضمان تثمين و نقل التكنولوجيا و التقنيات و المعارف الجديدة ، بالخصوص في اتجاه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- تشجيع و مساندة كل مبادرة تهدف إلى تطوير تكنولوجي و خلق أعمال إبداعية.

---

[1]- ANVERDET : Agence nationale de valorisation des résultats de la recherche et du développement technologique.

[2] - المرسوم التنفيذي رقم 98/137 المؤرخ في 03 ماي 1998 المتعلق بإنشاء هذه الوكالة .

- مساعدة المخترعين بالتكفل بأعباء الخدمات لإنجاز نموذج دراسة السوق و البحث عن شركاء و الحماية ببراءة الاختراع.

- تنظيم اليقظة التكنولوجية خاصة و ضع حيز التنفيذ مرصدا و شبكة لنشر التكنولوجيا ، و من جانب آخر فلا بد من إعادة توزيع الأدوار ليعطي القطاع الخاص دور القيادة دون أن تنسحب الدولة تماما من الساحة ، حيث لا زال على عاتقها أن تدعم القطاع الخاص و أن تفعل كل ما من شأنه أن يؤدي إلى مساعدته، و في نفس الوقت فإن على القطاع الخاص أن يستثمر كل طاقته للوصول إلى مزيد من المعرفة عن حاجات السوق و الزبائن و المنتجات ذات النوعية و الجودة العالية و كل ما هو مطلوب لكي يرفع من إنتاجيته ذلك أن الحقيقة التي لا بيد من إدراكها أن التنافسية هي الإنتاجية ، ولتحقيق ذلك لا بد لمؤسساتنا أن تزيد من معدلات استثماراتها في أنشطة البحث و التطوير و التي تضمن لها معدلات أعلى في الإنتاجية .

و في الأخير يمكن القول أن على المؤسسات الجزائرية الاستفادة من عولمة التعاقد الخارجي و العمل مع الشركات العامية الكبرى لتأمين نصيب أكبر من التعاقدات الفرعية تماشيا مع سياسة نقل الأعمال من البلدان ذات التكلفة المرتفعة إلى البلدان ذات التكلفة المنخفضة و ذات الدرجة العالية من الخبرة و الكفاءة و الاستفادة من نقل التكنولوجيا للمؤسسات الجزائرية ، وهذا ما سنتطرق إليه في المطلب القادم.

المطلب الثالث : سياسة التوجه نحو التحالفات الإستراتيجية لتعزيز التنافسية

أمام هشاشة بنية مؤسساتنا الاقتصادية التي لا تستطيع مواجهة تحديات العولمة و المتغيرات الجديدة مما يحتم عليها استخدام بدائل إستراتيجية سواء كانت هذه البدائل تستهدف سد فجوة معينة أو علاج جوانب الضعف أو استغلال عناصر القوة أو لمواجهة مواقف تنافسية، و من أهم هذه البدائل الدخول في تحالفات إستراتيجية و الذي يعتبر كحل مساعد و يساهم في نمو و تطور المؤسسات الوطنية عموما بدلا من الصراع و المنافسة التي لا تفيد مواجهة تلك التحديات الجسام، الأمر الذي أصبح من الضروري لأي مؤسسة إتباع إستراتيجية تكتل فيما بينها و بين مؤسسات أخرى للتغلب على المنافسة الشرسة التي تزداد شراستها يوما بعد يوم، و كذا للدخول إلى الأسواق الخارجية ليس فقط في صورة موزع للسلع و الخدمات[1].

و قد اختلف الكثير في تعريف التحالف الاستراتيجي و ارتباطه بالتكامل الاقتصادي ، إلا أننا نحصر تعريفه و دراسته من جانب المؤسسات فقط ، و عليه يعرف التحالف الاستراتيجي بأنه سعي مؤسستين أو أكثر نحو تكوين علاقة تكاملية تبادلية[2] ، ويعرف أيضا على أنه اتفاقية أو عدد من الترتيبات المبرمة بين طرفين أو

---

[1]- ناصر دادي عدون، " إقتصاد المؤسسة"، دار المحمدية العامة، الجزائر ، 1998،ص31 .

[2]- فريد النجار،"التحالفات الإستراتيجية"،إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة ،1999،ص14.

مؤسستين أو أكثر تستهدف الربط أو التكامل الأفقي أو الرأسي بين أعمالها ، لغرض رفع فعالية أطراف التحالف أو خلق ميزة تنافسية جديدة[1]. يهدف هذا التعريف إلى تعظيم الإفادة من الموارد المشتركة في بيئة ديناميكية تنافسية لاستيعاب متغيرات بيئة قد حدثت تتمثل في الفرص و التحديات ، كما يهدف التحالف الاستراتيجي إلى إحلال التعاون محل المنافسة ، و بما أن المؤسسات الجزائرية ضعيفة المنافسة فدخولها في تحالفات قد يجعلها في مأمن من المخاطر و التهديدات إضافة إلى تكوينها مجموعة من العلاقات التعاقدية التي تنشأ بينها و بين مؤسسات أخرى في أقطار مختلفة.

و نظرا لتطور الاقتصاد العالمي فقد أصبح التحالف الاستراتيجي يمثل كمجداف لا يمكن للمؤسسات الجزائرية تجاهله ،لأنها لا تستطيع العيش و البقاء في انفرادية أو في استقلالية تامة بنشاطها لأن العزلة كانت في أغلب التجارب سببا لفشل مؤسساتنا ، فارتفاع تكاليف الإنتاج الذي تعرفه المؤسسات الجزائرية و الذي طبعا لا يمكن التحكم فيه و رداءة الجودة كلها عوامل تجعل حتمية الدخول في هذه التكتلات أمرا لا مفر منه ، و إذا أردنا أن نتساءل ما الذي تستفيده المؤسسات الجزائرية من هذه التحالفات ؟ و الإجابة بكل بساطة :

- رفع القدرة التنافسية للمؤسسات الوطنية.
- يسمح باقتحام و دخول أسواق جديدة ، خاصة تلك الأسواق التي تتميز بالمنافسة الشديدة و الاستفادة من وفرات الإنتاج الكبير.
- دعم القدرات التقنية في مجالات البحوث و الابتكار و التطوير و تحقيق تكامل تكنولوجي مريح بالإضافة يتم من خلاله نقل التكنولوجيا بتكاليف منخفضة.
- إضافة قيمة للأنشطة التي تمارسها مؤسساتنا، كتخفيض تكاليف الإنتاج و السرعة في تقديم المنتج .
- المشاركة في اكتشاف فرص جديدة و التعلم من الآخرين و بناء القدرة المالية سواء من خلال تقليص النفقات الإدارية أو تحقيق دخل أكبر أو التقليل من فرص أخطار الاستثمار .
- استخدام التحالف لإحباط الخصوم و عرقلة و صولهم إلى الموارد النادرة .
- خلق عمليات جديدة ومتطورة و استغلال الموارد العاطلة مع المشاركة في مخاطر التطوير و كذلك تطبيق معرفة تقنية قد يملكها الآخرون و تحسين مستوى الكفاءة .

و على العموم فالتحالف الاستراتيجي سلاح ذو حدين بالنسبة للمؤسسات الجزائرية و المؤسسات ككل ، الأول هجومي يستهدف رفع القدرات التنافسية للمؤسسات من خلال غزو الأسواق الدولية واكتساح مناطق التبادل التجاري ذات المستوى التنافسي الرفيع ، و الثاني دفاعي يستهدف منع تدهور هذه القدرات في المستقبل و يبقي على نشاط المؤسسات.

[1]- عبد السلام أبو قحف، " إدارة الأعمال الدولية " ، الدار الجامعية، الإسكندرية ،2001،ص449.

ولكن السؤال المطروح ما هي أشكال التحالفات الإستراتيجية التي بمقدور المؤسسات الجزائرية تكوينها الدخول فيها ؟ أو بمعنى آخر ما هي الخيارات البديلة لتكوين التحالفات ؟

أمام المؤسسات الجزائرية عدة بدائل و خيارات لتكوين تحالفات سواء تكوين تكتلات مؤسسية على المستوى المحلي أو الدخول في تحالفات إستراتيجية أجنبية تتوافق مع طبيعتها و مناخها الاقتصادي و من بين هذه التحالفات :

- تكوين تحالفات بين المؤسسات التي تنتمي إلى صناعة معينة أو التي تمارس نشاطات متكاملة و متشابهة كإمكانية تكوين تحالف بين مؤسسات إنتاج الطاقة .
- تكوين تحالفات بين المؤسسات غير المتنافسة و التي تعمل في مجالات أنشطة مختلفة عن بعضها البعض لكنها قد تكون مترابطة بهدف تحقيق شراكة في ميدان التطوير و التنمية .
- تكوين تحالفات بين المؤسسات التي تعمل في صناعة نشاطات مختلفة و غير مترابطة نسبيا و لا تملك أحد هذه المؤسسات الإمكانات الكاملة من الناحية التكنولوجية.
- إمكانية تكوين تحالفات حتى بين الموردين كالتجربة اليابانية ، أو تكوين تحالفات مع شركات التوزيع قصد الاستفادة من منافع تملك تكنولوجيا الغير .

و في الأخير لا يسعنا إلا أن نقول أن المؤسسات الجزائرية مجبرة اليوم أن تجعل من التحالف الاستراتيجي بديلا و اختيارا لها في مختلف وظائفها قصد الرفع من وضعيتها التنافسية و من ثم تحسين أدائها و الاستفادة من تكنولوجيا الآخرين و التعاون معهم من أجل التوصل إلى أفكار ابتكاريه جديدة و بالتالي الحصول على الخبرة و المهارة في مختلف الوظائف التي تمكن المؤسسة الجزائرية من البقاء و الاستمرار ، ثم الحصول على حصة و مكانة في السوق العالمية

خلاصـــــــــة

تعيش الجزائر اليوم وضعية اجتماعية و اقتصادية جد صعبة ، هذه الوضعية المزرية انعكست آثارها على جميع الأصعدة و المجالات و لكن نبقى متفائلين عل كل حال ؛ حيث أن تبني الجزائر لسياسة الإصلاحات العميقة أدى بها إلى الانتقال إلى اقتصاد السوق خطوات محمودة و الانفتاح على التجارة الخارجية الأمر الذي سيؤدي إلى ظهور منافسة في جميع المجالات الاقتصادية و إلى منافسة خارجية تدفع بالمؤسسات الوطنية أن تقيم إمكاناتها الحقيقية و استغلالها الإسغلال الأمثل و مقارنتها بمنافسيها .

خاتمة

إن اكتساب المزايا التنافسية أصبح من الضروريات لمؤسستنا الوطنية في ظل انفتاح السوق الوطنية للمنافسة الخارجية و خاصة في حالة انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة ، حيث تزول الحواجز بكل أنواعها ، والبقاء للذي يقدم منتجات متنوعة و ذات جودة عالية ، وقد تبين أن التنافسية تتوقف على عدة مصادر منها التحكم في الأساليب الإنتاجية و التكنولوجية و تبعا لذلك فإن مؤسساتنا الوطنية دون المستوى المطلوب، و لكن هذا لا يعني أنها لا تملك قدرات تنافسية على الإطلاق و إنما المحيط البيئي الذي توجد فيه غير مشجع إلى حد ما (الاضطرابات السياسية، فساد الحكم الرشيد) و إلا فإن الجزائر تملك مؤهلات قد لا تتوفر في بلدان أخرى ، كالسوق الشاسعة ، الموقع الاستراتيجي ... ولكنها مطالبة باستغلال هذه المؤهلات استغلالا أمثل .

إن الجزائر قد أنجزت منذ استقلالها نسيجا صناعيا معتبرا إلا أن هذه الصناعة في جانبها العام و الخاص تواجه صعوبات كبيرة كسوء استغلال طاقته الحقيقية و ضعف مساهمته في الناتج الداخلي الخام ، لذا ينبغي على المؤسسات الصناعية بما فيها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التي تشكل اليوم العامل الأساسي للتطوير الصناعي أن تتعاون فيما بينها بانسجام تام حتى تحقق طاقة تنافسية شاملة ، فالتنافسية في الوقت الراهن تعكس الأداء الاقتصادي للمؤسسات كما أصبحت هي المؤثرة في الأداء المتميز لكل دولة و تحديد نجاعة و فعالية خطتها الاقتصادية و بناء عليه فالجزائر مطالبة اليوم بالسعي نحو تحسين تنافسيتها مما يؤدي إلى تحسين أداء مؤسساتها و أداء نشاطها الاقتصادي وذلك من خلال تعظيم مؤشرات التنافسية الدولية المذكورة سالفا و التي أصبحت هي التي تشكل السياسات الاقتصادية الدولية والمحلية و توجيه قرارات الاستثمار عالميا و سواء كانت هذه المؤشرات رئيسية أم فرعية .

الخاتمة العامة

أصحت التنافسية غاية يسعى إلى بلوغها معظم المؤسسات و الدول، ففي ظل العولمة المتميزة برفع الحاجز الجمركية الجبائية و فتح الحدود و حرية انتقال السلع عبر مختلف دول العالم ، أصبح اهتمام المؤسسات منصبا حول تحقيق تنافسية عالية تسمح لها بالولوج إلى الأسواق الدولية لطرح منتجاتها و تحقيق عوائد إضافية، أما الدول تستفيد من التنافسية العالية استقطاب استثمارات أجنبية متمثلة في رؤوس الأموال ذات هوامش ربح اكبر و بيئة مساعدة و مشجعة على الاستثمار و تسمح في نفس الوقت لمؤسساتها بالمنافسة في أسواقها الداخلية و النفاد إلى السواق الدولية ،و كل هده العوامل من شانها رفع الناتج الداخلي الخام (PIB) و الذي بدوره يحسن مستوى المعيشة لأفراد الدولة .

و في ظل المعطيات التي تمليها البيئة على المؤسسة بما فيها تنامي المؤسسة، و نظرا إلى أهمية الدور الذي تلعبه الاستراتجيات التنافسية الأساسية في إنشاء الميزة التنافسية للمؤسسة ، تجد المؤسسة نفسها مجبرة على اختيار و تطبيق استراتجيه تنافسية و إلا فإنها مهددة في وجودها و بقائها و استمرار نشاطها .

تحسين القدرة التنافسية للمؤسسة، الذي يقصد به جعل أداء مؤسسة ما أفضل نسبياً من مؤسسة أخرى مالياً وربحياً، يرتكز على الكثير من العوامل والأسس التجارية والتنافسية، التي لعل من بين أبرزها وأهمها أن تكون منتجات المؤسسة ذات قيمة من وجهة نظر الزبون، بمعنى آخر أن استخدامها أو اقتناءها من وجهة نظر الزبون يحقق له أي الزبون، مستويات إشباع ورضى وارتياح تختلف تماماً عن بقية المنتجات المشابهة، بل إنه يحقق له قيمة مضافة، قد لا تحققها سلعة أو خدمة مماثلة، ومن بين العوامل الأخرى التي يقاس بها مستوى القدرة التنافسية للمؤسسات، هو تمكن المؤسسات من الإبقاء والمحافظة على مستويات ربحية أعلى من ربحية المؤسسات المماثلة المنافسة.

حرص عدد كبير من المؤسسات التجارية على تحسين القدرة التنافسية، حدا بها إلى ابتداع الكثير من أساليب العمل المتطور للتفوق على منافسيها، من خلال مثلاً توظيف ما يعرف باقتصاديات الحجم والاندماج والاستحواذ، التي يستهدف كل أسلوب منها التعزيز من القدرة التنافسية للمؤسسة، من خلال تحقيق وفورات من الإنتاج والتخفيض في التكاليف، والقدرة على النفاذ إلى الأسواق بشكل متكامل ومؤثر يفرض ويعزز من وجودها.

لاشك أن هناك **ترابطاً وثيقاً ووطيداً بين الميزة التنافسية التي تتمتع بها مؤسسة ما ما وبين الميزة التنافسية للدولة التي تعمل فيها المؤسسة**، بمعنى أدق وأوضح في ظل عدم وجود ميزة تنافسية للدولة، ستجد المؤسسات التي تعمل في هذه الدولة صعوبة بالغة في القدرة على تحسين ميزاتها التنافسية، باعتبار أن البيئة المحيطة لا تشجع ولا تحفز على الإبداع، المتمثلة في سهولة الإجراءات ووضوح السياسات التي تحكم التعاملات التجارية والمالية والاستثمارية التي تتم داخل الدولة، والتي تتم بين الدولة وبين دول العالم الأخرى، وبطبيعة الحال أن سهولة الإجراءات ووضوح السياسات، يرتبطان بالفكر الاقتصادي السائد في الدولة، ومدى تفاعل نظامها السياسي

وهيكلها الاجتماعي ومؤسساتها الحكومية مع فكر وثقافة القطاع الخاص والمؤسسات شبه الحكومية، وقد أكدت عدة دراسات وأبحاث، أن التعامل مع المنافسة المحلية ضرورة حتمية لتلقين المبادئ الأساسية للمنافسة في الأسواق الخارجية، بمعنى آخر أن قدرة مؤسسات دولة ما على التنافس ضمن حدود موطنها الأصل شرط يسبق نجاح منافستها الخارجية.

و تشير الميزة التنافسية إلى المجالات التي يمكن للمؤسسة أن تنافس الغير من خلالها بطريقة أكثر فعالية ، و من هنا فإنها تمثل نقطة قوة تتسم بها المؤسسة دون غيرها في أحد أنشطتها الإنتاجية أو التسويقية أو التمويلية ، وهذا ما يفسر تطور أداء هذه المؤسسة إلى الأفضل ؛ فالميزة التنافسية تمنح للمؤسسة بإعادة فحص و تحليل نقاط القوة و الضعف لدى المؤسسة، كما أنها توضح وتكشف المخاطر المحيطة والسائدة في بيئة المؤسسة مقارنة بمنافسيها في السوق.

و لن تتمكن المؤسسة من اختبار أدائها ، هل هو في تحسن أو في تأخر و لا الفهم الجيد للتغيرات و الاضطرابات الحاصلة في نشاطها اليومي ما لم تتوجه إلى فحص و تشريح أدائها في مخبر التنافسية ، فالميزة التنافسية كما خلصنا إليه أنها مؤشر حقيقي لاختبار أداء المؤسسات و نجاعته.

يُمكن للمؤسسات الجزائرية خاصة والدولة عامة أن تكون لها ميزة نسبية من خلال وجود بعض القطاعات ذات التكاليف المتدنية في بعض القطاعات ذات الكثافة العمالية، بالمقابل تستطيع المؤسسات الجزائرية أن تنافس مؤسسات اخرى وتتغلب عليها بسهولة في مجال تدني التكاليف، أما التنافس في الأسواق ذات الأجور العالية فإن مؤسساتنا ستواجه منافسة مختلفة تتلخص أساساً في نموذج استهلاك مُتطور، ففي هذه الأسواق المستهلكين يتوقعون خدمات وسلع متنوعة وكثيرة ومتحسنة باستمرار، تسليم طلبات بسرعة، نوعية جيدة ونسب تكلفة/ جودة منخفضة. في هذا المحيط التنافسي يعتمد المنتجون والموردون على تنوع السلع والخدمات، سرعة الاختراع في الإنتاج والطرق، السرعة وانخفاض التكلفة وارتفاع النوعية.

هنالك تحفظ شديد حول إمكانية القطاع الخاص ليصبح قاعدة النمو ومحركه، فهذا القطاع يمتاز في أكثر الدول بتوجهه نحو النشاطات الربعية ذات العائد السريع. بما أن بناء اقتصاد السوق هو ضرورة حتمية لتعزيز الفعالية والتنافسية، فإن دور القطاع الخاص يصبح مركزياً في عملية التنمية الاقتصادية، وفي هذا السياق فإن برامج الخصخصة في الدول الأخرى التي تهدف إلى رفع كفاءة المؤسسات المملوكة للقطاع العام وكذلك رفع الطاقات ا لتشغيلية لها، لكن برامج الخصخصة في بلادنا تشهد تؤخراً ملحوظاً.

إن الدول النامية بما فيها الجزائر تتجه نحو الخصخصة بخطى متأنية وحذر شديد وذلك لتدنية التكاليف الاجتماعية والسياسية المرتبطة بهذه العملية، إن التحدي الأساسي التي يُواجه بلادنا في هذا المجال هو كيفية تغيير طاقات القطاع الخاص وتحويلها من نشاط ريعي إلى إنتاجية.

الجزائر التي تعتمد أساساً على السوق الأوروبية من المحتمل أن تواجه منافسة شديدة نتيجة توسع أطماع الاتحاد الأوروبي نحو توسيع أسواقه ، زد على ذلك فالجزائر التي تعتمد على أسواق الدول غير الصناعية فإن

الصدمات الخارجية وتقلبات حدود التبادل ستزيد من الصدمات العكسية التي تؤثر سلباً على اقتصادها، أغلب صادرات الجزائر مُكونة من النفط والغاز ومُشتقاتها وكذلك صادرات المواد الأولية الأخرى، فهذه الصادرات ستواجه حدود نمو ضيقة وصدمات عنيفة في الأسعار والطلب الخارجي. مرونة الطلب العالمي على هذه المواد ستنخفض مما قد يؤدي إلى تهميش تجارة هذه السلع في المستقبل، فصادرات النفط والغاز تمثل **97%** من مجمل الصادرات مقارنة بصادرات السلع المصنعة والتي تمثل **03%**، في الواقع الدول المصدرة للنفط والغاز لها قدرة محدودة على تطوير الصادرات المصنعة. أما الدول العربية ذات الاقتصاديات المتنوعة مثل الأردن ولبنان ومصر والمغرب وتونس، فإن حظوظها أكثر في تطوير ورفع وتائر الصادرات المصنعة، كما تدل المؤشرات فإن لهذه الدول إمكانيات تطوير صناعات الغذاء والنسيج في مجال التجارة البينية العربية.

الجزائر أدركت حاليا لأهمية التحسين من قدراتها وقدرات القطاع الخاص التنافسية، من خلال تنويع القاعدة الاقتصادية للاقتصاد الجزائري، بالنسبة إلى التعزيز من قدرات القطاع الخاص، فقد تبنت الحكومة الجزائرية لذلك الأمر، منذ بداية التسعينات فلسفة سياسة الاقتصاد الحر، وجعلت مشاركة القطاع الخاص في تنمية وإدارة دفة الاقتصاد الوطني، ضرورة حتمية، من خلال توليته لأعمال الإنشاء والتشغيل والإدارة والصيانة للمرافق الأصولية الإنتاجية.

ويهدف التحسين من القدرات التنافسية للقطاعين العام والخاص، لا بد لحكومتنا من اجراء سلسلة من الإصلاحات الهيكلية الاقتصادية والسياسية والإدارية الطموحة، بما في ذلك تطوير الكثير من الأنظمة والتشريعات والقوانين والأنظمة، التي تحكم التعاملات التجارية والمالية التي تتم بداخل البلاد وخارجها، والتي من بينها على سبيل المثال لا الحصر إنشاء الكثير من المجالس والهيئات الاقتصادية، كالمجلس الاقتصادي الأعلى وهيئات تشجيع الاستثمار.

و قد توصلنا من خلال هذا البحث المتواضع أن الميزة التنافسية تؤثر على أداء المؤسسات من خلال سلوك الزبائن ، حيث توفر لهم اختيارات متنوعة من المنتجات فيختارون منها ما يوافق ذوقهم و دخلهم ، حيث تعتمد المؤسسة إلى تعبئة مواردها المالية ، المادية ، البشرية والتنظيمية ، فتتخذ قرارات هيكلية قصد احتلال موقع تنافسي مناسب في السوق يؤهلها لأن تتفوق على منافسيها ضمن القطاع الذي تنشط فيه محليا.

أو ضمن الأسواق الدولية على الصعيد العالمي.

من خلال ذلك حاولنا استخلاص بعض النتائج التي تؤكد صحة الفرضيات المقترحة ، و بناءا على ذلك سنورد بعض التوصيات و الاقتراحات .

و يمكن تلخيص أهم ما توصلنا إليه من نتائج في :

- أضحت المنافسة من أحد السمات الرئيسية لاقتصاد السوق ، فأصبح من الضروري على المؤسسات الراغبة في البقاء أن تبحث عن رؤية جديدة و منهج حديث يمكنها من التزود بالمعلومات التي تؤهلها لمواجهة المنافسة بشكل أحسن ، و التقدم نحو الأمام بشرط أن تطبق بكفاءة و جدية.

- إن توجه المؤسسات نحو التنافسية على جميع الأصعدة ، مكنها ذلك من غزو أسواق دولية كان من الصعب ولوجها لما تتسم به هذه الأسواق من درجة المخاطرة و التعقيد ، فبفضل التنافسية فتحت أبواب هذه الأسواق و جعل هذه المؤسسات في صفوة المؤسسات المنافسة ، واحتلالها لمواقع جيدة سواء على الصعيد المحلي أو الدولي كما هو مشاهد لمؤسسات جنوب شرق آسيا .

- إن بروز مؤسسات و دول مسيطرة ما هو إلا نتاج البحث المتواصل من أجل اكتساب عنصر أو عناصر التفرد التي بإمكانها تحقيق الميزة التنافسية.

- إن أداء المؤسسات يتأثر بالتنافسية على مستوى المشروع أو على مستوى قطاع النشاط الاقتصادي من خلال تحكم المؤسسة في تكاليفها و الحرص على أن يكون مؤشر الحصة من السوق معظما (maximum)

- توجه المؤسسات إلى تصدير منتجاتها إلى الأسواق الدولية من شأنه أن يطور أداء هذه المؤسسات ، و الجزائر من الدول النامية فعليها أن تحول الكثير من مزاياها النسبية إلى مزايا تنافسية تعزز بها القدرة التصديرية لصناعتها و هذا من خلال انتهاجها للمسار السليم، و هذا لن يتم إلا ببناء مؤسسات قوية تكون قادرة على مواجهة المنافسة الخارجية ، خاصة و أن الجزائر في طريق انضمامها لاتفاقية التجارة العالمية بالإضافة إلى توقيعها اتفاقية الشراكة مع الإتحاد الأوروبي مما قد يؤدي إلى غلق بعض المؤسسات الجزائرية ذات الأداء الضعيف .

- إن الاستثمار الأجنبي المباشر يعمل على تعزيز القدرة التنافسية للدول النامية ،و ذلك من خلال نفوذ الشركات متعددة الجنسيات في العديد من مناطق العالم بالإضافة إلى ذلك نجد أن وجود المنافسة بين المؤسسات المحلية بالبلد المضيف و نظيراتها من الشركات الأجنبية المستثمرة يعتبر عاملا هاما في تحسين و إدخال الفعالية على منتجات المؤسسة المحلية، و الجزائر جزء من هذا التحدي.

- رغم التوازن الكلي للاقتصاد الجزائري خلال السنوات الأخيرة كانخفاض معدل التضخم ، زيادات احتياطات الصرف ، انخفاض حجم المديونية ، زيادة الناتج الداخلي الخام ، إلا أن كل ذلك لم ينعكس بتاتا على وضعية الجزائر التنافسية ، بل بقية في مؤخرة الترتيب عن دول قد لا تملك الإمكانيات البشرية و المادية التي تتوفر عليها الجزائر ،و هذا راجع إلى عدم مبالاة المسيرين على ما يجري في الساحة الدولية من تغيرات عميقة في المجال الاقتصادي لكون المؤسسة الجزائرية تعمل في بيئة أقل حدة من البيئة التنافسية الدولية .

و بناءا على النتائج السابقة يمكن تقديم الاقتراحات و التوصيات التالية :

- ضرورة الاهتمام الخاص بالبيئة الخارجية للمؤسسة و نعني بذلك الانفتاح على العالم الخارجي سواء على المستوى المحلي أو الدولي ، و ذلك عن طريق مراقبة و متابعة التطورات و التحولات الطائرة عليها بغية التكيف و التعايش معها.

- تقوية و دعم البنيات التحتية الهامة، خاصة في مجال الاتصالات و تقنيات المعلومات للوصول بها إلى المستويات العالمية و التعامل مع هذه المعلومات كمورد استراتيجي لأنها تعتبر من قواعد تحقيق الميزة التنافسية .

- تخصيص موارد مادية و بشرية و تنظيم مناخ مناسب لقيام الميزة التنافسية بأداء عملها بشكل جيد .

- تحديد المجالات التي تستطيع الجزائر التميز فيها ، والتي تجعلها أكثر تنافسية في السوق العالمي، وهذه تشمل صناعة التمور وصناعات المنتجات الإلكترومترلية... .

- دخول الجزائر في تحالفات بين الشركات التنافسية قصد تحقيق قيمة مضافة لأنشطتها ، و تحقيق المزيد من التعلم المتبادل بين الطرفين إلى أقصى درجة و الاستفادة من الخبرات الدولية .....**والله من وراء القصد**

تمت بحمد الله

المراجع

المراجع باللغة العربية

01-أحمد طرطار، "الترشيد الاقتصادي للطاقات الإنتاجية"، ديوان المطبوعات الجامعية ،الجزائر 1993.

02- أحمد فاروق غنيم ،"الديمقراطية واقتصاد السوق"، مركز المشروعات الدولية ، واشنطن، 2005

03-أحمد سيد مصطفى، "تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي" ،الزقازيق،2000

04-أوكيل محمد السعيد، " اقتصاد وتسيير الإبداع التكنولوجي " ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر، 1994.

05-O WILLIAMSON، ANDRI SHLELFER JHONE ELESTER، «المؤسسة و الاقتصاد "، دار الكتاب الحديث، الأردن ، 1996.

06-إسماعيل زغلول و محمد الهزايمة،" القدرة التنافسية للاقتصاديات العربية في الأسواق العالمية" ،صندوق النقد العربي، أبو ظبي،1999.

07-MALCOM RUTHER FORD , " المؤسسات في علم الاقتصاد : المؤسسة القديمة والجديدة " ،دار الكتاب الحديث ،ماي 2003.

08-توفيق محمد عبد المحسن، "التسويق و تدعيم القدرة التنافسية للتصدير "، دار النشر مجهولة، مصر، 1997

09-سعد غالب ياسين، "الإدارة الدولية ، مدخل استراتيجي " ، دار البازوردي العلمية ، الأردن ،1999

10 - طارق نوير، "دور الحكومة الداعم للتنافسية : حالة مصر "، المعهد العربي للتخطيط، الكويت،2002 ، (www.Arab-api.org).

11- عبد القادر، محمود عبد القادر عطية، "اتجاهات حديثة في التنمية «، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000.

12-عقيل جاسم عبد الله، "مدخل في تقييم المشروعات" ،دار الحامد للنشر، عمان، 1999

13- عبد السلام أبو قحف،" إدارة الأعمال الدولية "،الدار الجامعية ،بيروت، 2001

14- عيسى محمد الغزالي، "سياسات التنظيم و المنافسة"، المعهد العربي للتخطيط، الكويت،2002، (www.Arab-api.org)

15- عبد السلام أبو قحف، «التنافسية وتغيير قواعد اللعبة "، الإسكندرية ،1997

16- عمر صقر، "العولمة والقضايا الاقتصادية المعاصرة "، الدار الجامعية ،الإسكندرية،2002-2003

17-عبد الفتاح محمود سليمان، «إدارة الجودة الشاملة في شركات ومشروعات التشييد "، النسر الزئبقي للطباعة ، مصر ،2000

18-فاروق محمد السعيد راشد، "التنظيم الصناعي و الإداري"، الدار الدولية للاستثمارات الثقافية، مصر 2001،

19-فريد النجار،"إدارة الإنتاج و العمليات التكنولوجية" ،الإسكندرية ،1999

20-فريد النجار، "المنافسة والترويج التطبيقي"،مؤسسة شباب الجامعة ،الإسكندرية ،2003

21-فريد التجار، «إدارة الأعمال الاقتصادية و العالمية ،مفاتيح التنافسية و التنمية المتواصلة "، مؤسسة شباب الجامعة ،الإسكندرية،1998

22-لويد دوبيتر ، كلير كراوفورد ماسون، "إدارة الجودة ،التقدم والحكمة و فلسفة ديمنج "، ترجمة حسن عبد الوهاب ،الجمعية المصرية لنشر المعرفة و الثقافة العالمية"،القاهرة ،1997

23-محمد عدنان وديع،"القدرة التنافسية وقياسها"، المعهد العربي للتخطيط،الكويت، 2003، (www.Arab-api.org).

24-محسن أحمد الحضري، "صناعة المزايا التنافسية" ،مجموعة النيل العربية ،مصر،2004.

25-مصطفى محمود حسن " التسويق الدولي "،مجهول دار النشر و البلد والسنة.

26-مصطفى محمود حسن هلال، " التسويق الدولي " ، كلية التجارة ، دار البلد و النشر والسنة مجهولة

27-ناصر دادي عدون،"اقتصاد المؤسسة"، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998

28-نبيل مرسي خليل، "التنافسية في مجال الأعمال "،الإسكندرية ،1998

29-حسن بشير محمد نور، "سياسات التنافسية و أثرها على مناخ الاستثمار لجنة الاستثمار الإفريقي،السودان، 2001.

المجلات

30-A SABRAMANION, DANI RODRIKA" أسبقية المؤسسات: ماذا تعني وماذا لاتعـــني؟"، مجلة التمويل والتنمية، ماي 2003

31-Hali Edison ، "ما مدى قوة الروابط بين نوعية المؤسسات و الأداء الاقتصادي"، مجلة التمويل و التنمية، ماي 2003 ، ص 36.

32- بلحرش عائشة، " إتجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو التجارة الإلكترونية"، دفاتر ، جامعة تلمسان، 2005

33- موساوي خديجة، " الكفاءة وتجديدها مصدر لتحقيق الميزة التنافسية "، دفاتر، جامعة تلمسان ،2005

34- سفيان بوعياد، "مؤسسات غير مؤهلة و لا تتجاوب مع المعايير"، جريدة الخبر اليومية، 2005/08/31

35-عماري عمار، "الإبداع التكنولوجي في الجزائر: واقع و آفاق"، مجلة سطيف، العدد الثالث 2004

الملتقيات الدولية

36-أحمد بلالي، "إستراتيجية التنافس كأساس لميزة تنافسية مستدامة " ،المؤتمر العلمي حول الأداء المتميز ، ورقلة،مارس 2005 ،

37-العربي عطية، "تدنية التكاليف كأداة إستراتيجية لمواجهة المنافسة المحتملة في ظل الاقتصاد الانتقالي "،مؤتمر العلمي حول الأداء المتميز ،ورقلة،مارس،2005

38- زايري بلقاسم ، " تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة"، الملتقى الدولي حول التسيير الجيد للمؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة، الجزائر ، 2002.

39-سي علي محمد، "مجلس المنافسة و الإجراءات المتبعة أمامه"، الملتقى الوطني حول الاستهلاك و المنافسة في القانون الجزائري، كلية الحقوق، جامعة تلمسان، 2001،.

40-عبد المليك مزهودة ،"الأداء المتميز مفهوما و قياسا "، المؤتمر العلمي حول الأداء المتميز ،ورقلة ،مارس 2005.

41-علي عبد الله، "الأداء المتميز"، المؤتمر العلمي حول الأداء المتميز ،ورقلة، مارس2005

42-عزاوي عمر، عجيلة محمد، «الإبداع كأسلوب لتحقيق الميزة التنافسية " ،المؤتمر العلمي حول الأداء 3- كمال رزيق ،وف مسدود،"مفهوم التنافسية"،الملتقى الدولي حول تنافسية المؤسسات الاقتصادية، بسكرة 2002.

44-حاتم عثمان ،محمد خير،"نحو أداء متميز للحكومات" الملتقى العلمي حول الأداء المتميز ،ورقلة،مارس2005.

الرسائل

45-بوشعور رضية ، "تحليل الأداء في الخدمات "،رسالة ماجستير ،جامعة تلمسان ،2002-2003

46- عبد القادر ناصور، "الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر: حوافز و آفاق" ،رسالة ماجستير، جامعة تلمسان 2004-2005.

47-شهيدي محمد، "إدارة الإنتاج في المؤسسات الصناعية "، رسالة ماجستير،جامعة تلمسان ،2004-2005

48- مجهول صاحب المذكرة ، "تاثير الاستثمار الأجنبي المباشر على الميزة التنافسية الصناعية بالدول النامية"، مذكرة ماجستير،جامعة الجزائر، 2003-2004.

49- عمار بوشناف، "الميزة التنافسيـــة في المؤسســـة الاقتصاديـــة :مصادرها، تنميتها و تطويرها"، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر،2002-2003.

المعاهد ومراكز البحث

50-المعهد الوطني الجزائري،الري للملكية الصناعية، موقع WEPO

51- جون هاورد، "حرية التجارة والتنمية الاقتصادية"، مركز المشروعات الدولية الخاصة،واشنطن، 2005 .(www.cipe-arabia.org)

52-مجموعة باحثين، "فريق التنافسية"، مركز التنافسية، الأردن،2005، www.competitiveness.gov.jo/arabic/index.php

المقالات

53- قصاب سعدية ،"الاقتصاد الجزائري بين التأهيل للشراكة الأوروبية و الأداء للاندماج في الاقتصاد العالمي"،جامعة الجزائر.

التقارير الدولية

54-تقرير التنافسية العربية www.competitiveness.govjo:2003 .

55-تقرير التنافسية العربية لعام www.competitiveness.gov.jo:2005

56- تقرير الاستثمار الدولي 2004، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "مجلة ضمان الاستثمار" الكويت، السنة الثانية والعشرين 2004/3.

57- تقرير التنافسية العالنمي www.competitiveness.gov.jo:2006-2005

58-تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي 2003 www.weforum.org:WEF

59- تقرير مؤشر الحرية الاقتصادية www.competitiveness.gov.jo:2003

60-التقرير العالمي لتكنولوجيا المعلومات www.competitiveness.gov.jo:2004-2003

61- التقرير العربي الاقتصادي الموحد 2005، صندوق النقد العربي:www.amf.org.ae

62-المؤسسة العربية لضمان الاستثمار،www.iaigc.org

المراجع باللغة الأجنبية

63-ABDELATIF BENACHENHOU, " un pays l'Algérie aujourd'hui qui gagne ", p 116.

64-ANDRE VIANES, "La raison Economique d'état", Presses Universitaires de Lyon, lyon. 1982.

65- BOURGUIGNON A, "Performance et contrôle de gestion", Economica ,2000
66- BIENAYNE .A, "Principes de concurrence ", Economica, Paris, 1998.
67- DEBONNEUIL MICHELE, FONTAGNE,"Compétitivité «, Conseil D'analyse Economique, Paris, 2003.
68- DENIS MOLHO, DOMINIQUE FERNANDEZ, "La performance globale de l'entreprise ", Edition D'organisation, 2003.
69- DONALD G.MCFEDRIDGE", La competivité, notions et mesures ", Industrie, Canada, document hors série n°05, Avril ,1995.
70 -FREDERIK LEROY, " les stratégies de l'entreprise", Dunod, France, 2005.
71- GILLES BRESSY CHRISTIAN KONKUYT, "Economie d'entreprise" ,7eme Edition, 2004.
72- GREGOIR STEPHANE, MAUREL FRANÇOISE, "Les indices de compétitivité des pays interprétation et limites», INSSE, 2002.
73- Groupe des chercheurs,"Competitiveness Team",2005.
74- JEAN CHRISTIAN FAUVET XAVIER STEFANI,"La socio dynamique : un art de gouverner", les éditions d'organisation, 1983.
75- JEAN-PAUL MARECHAL, "Eléments d'analyse économique de la firme ", Didact. Economic ,1999.
76-JEAN-CHARLES MATHE, " dynamique concurrentielle et valeur de l'entreprise", EMS management et société, France 2004.
77- KHELFAOUI HOCINE," la science en Algérie ", paris, la science en Afrique à l'aube du 21 siècle, 2001
78- MICHEL PORTER, "Choix et stratégie de concurrence", Economica, Paris, 1986
79-MICHEL PORTER, "L'avantage concurrentiel ", Paris, Dumont, 2000
80- MOHAMED SATI," Algérie, Horizon 2020 : Vers une Autonomie Economique minimale,« Imprimerie El-Maareef, 2002.
81-RONDALL UG BERNARD, "Les déterminants économiques de l'innovation ", Canada, 2003.
82- TUGRUL ATAMER ET ROLAND CALORI, « Diagnostic et Décisions Stratégiques », Dunod, Paris, 1998.
83-YOUN PESQUEX ", Le gouvernement de l'entreprise comme idéologique", Ellipses, paris, 2000.

Les revues

84-ABDERREZAK BENHABIB, MUSTAFA DJENASSS, M MILOUD OUAFI, "Perception de l'influence des facteurs de bonne gouvernance sur la performance de l'entreprise Algérienne ", MECAS, Université de Tlemcen, 2005

85-TAOUS HAMDAOUI, " Accord d'association euro méditerranéen : quel impact sur la PME/PMI Algérienne ? ", Revue économie et management, université de Tlemcen, 2005.

Les colloques

86- AUDIA MOULOUD, REZAZI OMAR,"Les cadres de conception des systèmes de mesure de performance (performance measurement system PMS) ", colloque scientifique international sur la bonne performance des entreprises, Ouargla, Mars, 2005.
87-K.BOUTALEB, "Consommation et concurrence, la nécessité de l'application des normes de qualités», Actes du colloque (consommation et concurrence en droit Algérien), Faculté de droit, Université de Tlemcen, 14-15 Avril, 2001.

Les centres de recherches

88- EKKEHARD ERNEST, "La place des institutions dans la théorie de la croissance", Européen Central Bank, Mars, 2003, www.paris1.fr/ID/ID020531.pdf
89- Eléments de réflexion du Forum des chefs, " pour un pacte de stabilisation et de croissance économique en ALGERIE d'entreprises ou pacte économique et social ".
90- confluences méditerranée, " l'Algérie- contre performances économiques et fragilité institutionnelle, n° 45, 2003.
91- DOUGLASS NORTH,"Local Knowledge and Institution Reform", center for International Private Enterprise, 2003,www.cipe.org.
92- FORUM DES CHEFS D'ENTREPRISES", l'impact de l'accord d'association avec l'union européenne sur l'industrie algérienne».
93- NATIONS UNIES, "examen de la politique de l'invertisement, Algérie ", geneve, 2004.
94-profil pays du femise : Algérie, Janvier2006.
95- rapport annuel 2005 FMI, www.imf.org.
96-WORLD ECONOMIC FORUM ,1996

Les articles

97-BRIGITTE SIVAN " ,Les nouvelles théories micro économiques de l'entreprise, www.eleves.ens.fr/home/mlnguyen/eco/entreprise.html
98-OLIVER LEON,"Les industries de réseau, des industries réglementées aux industries mixtes",2003, www.univ-paris8.fr/colloques/SIG/article.php3.

99-PHILIPE BERNARD, "Economie, Institutions et gouvernance, Evolution de gouvernance depuis les années 60", Paris IX ,2003.
100 - BRIGITTE SIVAN, " Pourquoi parler de performance du management", www.insep.com/dossiers/dos_mois.htm
101-ROBERT VAN DER MEULEN, " l'accord euro-mediterraneen entre l'union européenne et L'Algérie, " DOSSIER SPECIAL EUROMED, 2002, www.netalgerie.com/dzue/sansnom2.htm

Les ministères et les conseilles nationaux

102- Banc D'Algérie,www.bankofalgeria.com.
103- bulletin 2005, Ministère de PME,www.pmeart-dz.org.
104-Emploi et Chômage en Algérie2001 - 2003 - 2004 - 2005, ONS, www.ons.dz.
105- la situation économique et financière en 2003, ministre des finances, www.finance-algeria.org.
106-la situation économique et financière en 2003, ministre des finances , www.finance-algeria.org
107-rapport portant ‹évaluation des dispositifs d'emploi, CNES,www.cnes.dz.
108-rapport Pour une politique de développement De la PME en Algérie, CNES,www.cnes.dz.
109- Rapport de la douane algérienne 2006, www.douane.gov.dz.
110- Ministère du commerce,www. Ministre du commerce.dz.org.
111-WWW.ansej.dz.org.
112-WWW.andi.dz.

قائمة الجداول

جدول(01-03): تكوين عوامل مؤشر IMD.....91
جدول (02- 03): تركيبة المؤشر GCI.....92
جدول (01-04): تطور معدل التضخم 1992-2003.....120
جدول(02-04) : تطور عدد السكان النشيطين و العاطلين عن العمل.....122
جدول (03-04): تطورPIB و معدل النمو الاقتصادي (2002-2003) 123
جدول(04-04) : تطور المديونية الخارجية للجزائر2002 -2005.....124
جدول (05-04): تطور سعر الصرف مقارنة مع الدولار الأمريكي و الأورو.....124
جدول (06-04): تطور المبادلات الخارجية للجزائر (2003-2004.....125
جدول (07-04): توزيع مشاريع الاستثمار الأجنبي حسب القطاعات (1993-2003) 127
جدول (08-04) :حجم تدفق الاستثمارات الأجنبية على مجموعة من الدول (PIB%).....128
جدول (09-04) : توزيع هياكل البحث العلمي حسب الوزارات.....131
جدول (10-04) يبين عدد براءات الاختراع المطلوبة المحلية و الأجنبية. 132
جدول (11-04): تطور المبادلات الخارجية للجزائر (2000-2005) 141
جدول (13-04): محتوى الواردات الجزائرية حسب القطاعات ما بين 2004-2005.....142
جدول(14-04): محتوى الصادرات الجزائرية حسب القطاعات 2004-2005.....143
جدول (15-04): تطور التجارة الخارجية (الواردات)حسب المناطق الاقتصادية (سبتمبر 2005) 145
جدول (16-04): تطور التجارة الخارجية (الصادرات)حسب المناطق الاقتصادية (سبتمبر 2005) 145
جدول(17-04): تطور التجارة الخارجية حسب الدول2001-2005.....147
جدول(18-04): تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب معيار عدد العمالة 1999 149
جدول(19-04):تطور حجم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 2002-2003.....150
جدول(20-04):تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 2004-2005.....151
جدول(21-04): تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب النشاطات.....151
جدول(22-04) :تطور القيمة المضافة الصناعية حسب قطاعات النشاط.....152
جدول(23-04):مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الواردات.....153
جدول(24-04) : تطور عدد العمال في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....156
جدول(25-04):التدفقات الاستثمارية الأجنبية المباشرة الواردة في الجزائر (1995-2003.....164
جدول(26-04): توزيع مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر حسب قطاع النشاط.....165
جدول(27-04): تطور إنتاجية القطاعات لسنة 2003-2004..... 166
جدول (28-04): ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية النمو لعام 2004-2005.....172
جدول (29-04): تحليل البيئة التنافسية للجزائر ضمن مؤشر تنافسية النمو (GCI.....173
جدول (30-04) : تحليل البيئة التنافسية للجزائر ضمن مؤشر تنافسية الأعمال 2003.....175

جدول (31-04): ترتيب الجزائر حسب مؤشر بيئة الأعمال على المستوى الكلي.....176
جدول (32-04): ترتيب الجزائر حسب مؤشر المؤسسات العامة.....177
جدول (33-04): ترتيب الجزائر حسب مؤشر التكنولوجيا.....178
جدول (34-04) : مقارنة نتائج الجزائر مع تونس.....179
جدول (35-04) : ترتيب الجزائر حسب التقرير العالمي لتكنولوجيا الأعمال.....183
جدول (36-04) : ترتيب الجزائر التنافسي حسب مؤشرات البنك الدولي.....184
جدول (37-04) ترتيب الجزائر حسب مؤشر الحرية الاقتصادية (2000-2003) 187

قائمة الأشكال

شكل (01-01): الأداء من منظور الكفاءة و الفعالية	20
شكل(02-01): تحسين الخدمة إلى الزبون	28
شكل (03-01): تطور جدول القيادة من الشكل الكلاسيكي إلى الشكل المعاصر	30
شكل(04-01) : مصادر الميزات التنافسية أو القيمة	37
شكل (05-01): أهداف التنافسية	41
شكل (01-02):تأثير مؤشرات التنافسية على أداء المؤسسات	54
شكل (02-02): خصائص استراتيجيات التنافس	56
شكل (03-02):مراحل تحليل الموارد	62
شكل(04-02):تاثير تنافسية القطاع على اداء المؤسسات	68
شكل (05-02): تأثير القوى التنافسية على أداء	73
شكل (06-02):نموذج القوى الخمس لتطبيق إستراتيجية التكلفة	74
شكل (01- 03): محددات الميزة التنافسية لـــ PORTER	102
شكل(02-03):تطور اهتمامات الجودة الشاملة	109
شكل(03-03): تأثير نظام إدارة الجودة الشاملة على أداء المؤسسات	112
شكل(04-03) تأثير التكتلات الإستراتيجية على أداء المؤسسات	114
شكل (01-04) عدد براءات الإختراع المسجلة في الجزائر	133
شكل(02-04): محتوى الواردات الجزائرية حسب القطاعات 2005	142
شكل(03-04): محتوى الصادرات الجزائرية حسب القطاعات 2005	143
شكل (03-04) مقارنة نتائج الجزائر مع تونس	179
شكل (04-04): وضعية الجزائر التنافسية مقارنة مع الدول الأخرى	185
شكل (06-04): موقع الجزائر ضمن مؤشر الحرية الإقتصادية	188

الفهرس

الفهرس

مقدمة عامة.....	01
الفصل الاول:الإطار النظري للمؤسسات و الميزة التنافسية	
مقدمة	06
المبحث الأول:المقاربة الاقتصادية للمؤسسات.....	06
المطلب الأول :المؤسسات مفاهيم و تعاريف.....	07
1-تعريفات رواد علم الاقتصاد المؤسسي.....	07
ا- تعريف المؤسسات عند OLIVER WILLIAMSON.....	07
ب- تعريف المؤسسات عند DOUGLASS NORTH	08
ج- تعريف المؤسسات عند RONALD COASE.....	09
2- النظريات المقاربة للمؤسسات.....	10
ا- المؤسسات و نظرية حقوق الملكية.....	10
ب- المؤسسات و نظرية الوكالة.....	11
ج- المؤسسات و نظرية تكاليف الصفقات.....	12
المطلب الثاني:أنواع المؤسسات.....	12
1- مؤسسات منظمة للسوق	13
2- مؤسسات محققة لاستقرار السوق.....	13
3- مؤسسات مانحة السوق الشرعية.....	13
المطلب الثالث:دور المؤسسات في تحقيق النمو الاقتصادي و الرفاهية.....	14
المطلب الرابع:الإصلاح المؤسسي.....	15
المبحث الثاني:المقاربة الاقتصادية لأداء المؤسسات.....	16
المطلب الأول:تعريف الأداء.....	17
1- الأداء من منظور الكفاءة و الفعالية و الإنتاجية.....	18
ا- الفعالية.....	18
ب- الكفاءة.....	19
ج- الإنتاجية.....	20
2- الأداء من منظور الجودة (النوعية)	21
3- الأداء من منظور الفعلية و الأخلاق.....	21
4- الأداء و الحكم الرشيد.....	22
المطلب الثاني: العوامل المفسرة للأداء.....	23
1- العوامل الخارجية.....	23
ا- تأثير الجغرافيا (التموقع)	23

ب- تدخل الدولة.....	24
ج- تأثير التكنولوجيا.....	24
د- تأثير المنافسة.....	25
2- العوامل الداخلية.....	25
المطلب الثالث:قياس الأداء.....	26
أهداف أولية.....	27
أهداف ثانوية.....	27
جدول القيادة كأداة لقياس الأداء.....	28
المطلب الثالث كالتميز في الأداء.....	32
المبحث الثالث:عموميات حول الميزة التنافسية.....	33
المطلب الأول :مفاهيم حول الميزة التنافسية	34
1- مفهوم الميزة التنافسية.....	34
3- أهمية التنافسية.....	37
4- أهداف الميزة التنافسية.....	39
5- الركائز الأساسية للميزة التنافسية.....	42
ا- القدرة على التقليد.....	42
ب- القدرة على التطوير.....	42
ج- القدرة على الابتكار.....	43
6- الفرق بين الميزة النسبية و الميزة التنافسية.....	43
المطلب الثاني:الأنواع الرئيسية للمزايا التنافسية	45
1- حسب التصنيف التقليدي.....	45
ب- حسب التصنيف الحديث	45
المطلب الثالث:تنمية و تطوير الميزة التنافسية.....	47
1- ظهور تكنولوجيات جديدة	47
2- ظهور حاجات جديدة لدى المستهلك او تغيرها.....	47
3- ظهور قطاع جديد في الصناعة.....	48
خاتمة.....	48
الفصل الثاني: تنافسية المؤسسات و قطاع النشاط الاقتصادي	
مقدمة.....	50
المبحث الأول:تنافسية المؤسسات.....	50
المطلب الأول :تعار يف و مؤشرات قياس تنافسية المؤسسات.....	51

1- تعريف تنافسية المؤسسات.....	51
2- مؤشرات قياس تنافسية المؤسسات.....	52
ا- الربحية	52
ب- تكلفة الصنع.....	52
ج- الإنتاجية الكلية للعوامل.....	53
د- الحصة من السوق.....	53
المطلب الثاني:إستراتيجية التنافس لدىPORTER	55
1- إستراتيجية الهيمنة الشاملة بالتكاليف.....	56
2- إستراتيجية التميز.....	58
3- إستراتيجية التركيز.....	59
المطلب الثالث: تحليل الميزة التنافسية من خلال نظرية الموارد.....	60
1- مبادئ نظرية الموارد.....	60
2- الانتقادات الموجهة لنظرية الموارد.....	62
المبحث الثاني: تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي.....	63
المطلب الأول :تعريف تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي ومؤشرات قياسه.....	64
1- تعريف تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي.....	64
2- مؤشرات قياس النشاط الاقتصادي.....	64
ا- مؤشرات التكاليف الانتاجية.....	65
ب- مؤشرات التجارة و الحصة من السوق الدولية.....	66
ج- الميزة النسبية الظاهرة.....	67
المطلب الثاني:نموذج القوى الخمسة لتنافسية قطاع النشاط الاقتصادي PORTER	68
1- شدة المزاحمة ما بين المتنافسين داخل الصناعة.....	69
2- تهديد دخول متنافسين جدد.....	70
3- تهديد دخول سلعة جديدة.....	71
4- القوة التفاوضية للمشترين.....	71
5- القوة التفاوضية للموردين.....	72
المبحث الثالث:الإبداع التكنولوجي و تنافسية المؤسسات.....	75
المطلب الأول : الإبداع التكنولوجي مفاهيم وتعاريف.....	76
1- تعريف الإبداع التكنولوجي.....	76
2- خصائص الإبداع التكنولوجي.....	77
3- مصادر الإبداع التكنولوجي.....	79

4- الآثار المترتبة على الإبداع التكنولوجي.....	80
المطلب الثالث: الإبداع التكنولوجي و التنافسية.....	80
1- أهمية الإبداع التكنولوجي.....	81
2- المنافسة و الإبداع التكنولوجي.....	81
خاتمة.....	83
الفصل الثالث:المؤسسات و التنافسية الدولية	
مقدمة.....	84
المبحث الأول :التنافسية الدولية مفاهيم و تعاريف.....	85
المطلب الأول :تعريف التنافسية الدولية.....	86
1- تعاريف الاقتصاديين و المنظمات.....	86
1- تعريف بعض الاقتصاديين الخبراء.....	86
2- تعريف منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية.....	87
3- تعريف المجلس الأمريكي للسياسة التنافسية.....	87
4- تعريف معهد التنافسية الدولية.....	88
5- تعريف المجلس الأوروبي لبرشلونة.....	88
6- تعريف تقرير التنافسية العربية.....	88
2- تعاريف حسب معياري التجارة الخارجية و مستويات المعيشة.....	89
1- تعريف التنافسية حسب أوضاع التجارة الخارجية للدول فقط.....	89
2- تعريف التنافسية حسب أوضاع مستويات المعيشة فقط.....	89
3- تعريف التنافسية حسب أوضاع التجارة الخارجية للدول و مستويات المعيشة معا.....	89
المطلب الثاني:مؤشرات قياس تنافسية الدول.....	90
1- مؤشر تقرير المعهد الدولي لتنمية الإدارة.....	90
2- مؤشر تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي.....	91
3- مؤشرات تقرير البنك الدولي	93
4- مؤشرات تقرير صندوق النقد الدولي.....	93
5- مؤشر الحرية الاقتصادية للبلد.....	94
6- مؤشر نمو الدخل الحقيقي للأفراد.....	94
7- رصيد الميزان التجاري.....	94
المطلب الثالث: التصدير كمؤشر لقياس تنافسية الدول.....	95
1- مفهوم التصدير.....	95
2- أنواع التصدير	95

ا- التصدير غير المباشر.....	96
ب- التصدير المباشر.....	96
3- أهمية التصدير في خلق القدرة التنافسية للبلد.....	96
4- تركيبة الصادرات و حصة السوق.....	97
5- الاستثمار الأجنبي المباشر كمؤشر حقيقي لقياس التنافسية الدولية.....	98
المبحث الثاني :دور الدولة الداعمة للتنافسية.....	100
المطلب الأول: الحاجة الماسة لتدخل الدولة في تدعيم التنافسية.....	101
المطلب الثاني: تنفيذ سياسة و دعم التنافسية.....	104
1- وضع التشريعات و الهياكل المؤسسية.....	105
2- وضع البنى التحتية لتنفيذ القانون.....	105
3- دعم قدرات القطاع العام.....	106
المبحث الثالث: تطوير القدرات التنافسية للمؤسسات.....	107
المطلب الأول : تطبيق إستراتيجية نظام إدارة الجودة الشاملة.....	108
1- ماهية إدارة الجودة الشاملة.....	109
2- متطلبات تطبيق نظام إدارة الجودة الشاملة.....	110
3- تأثير نظام إدارة الجودة الشاملة على اداء المؤسسات.....	111
المطلب الثاني : تكوين تحالفات و تكتلات إستراتيجية دولية تنافسية.....	113
أ- الحاجة الماسة لتكوين تحالفات و تكتلات إستراتيجية (الدوافع)	113
2- تأثير التحالفات و التكتلات الإستراتيجية على اداء المؤسسات.....	114
المطلب الثالث : التوجه نحو تبني و تطبيق إستراتيجية البحث و التطوير.....	115
خاتمة.....	117
الفصل الرابع:واقع التنافسية في الجزائر	
مقدمة.....	118
المبحث الأول: تشريح الوضعية الاقتصادية في الجزائر.....	119
المطلب الأول: التوازن الكلي للاقتصاد الجزائري.....	119
01- تطور معدل التضخم و البطالة.....	120
02-تطور الناتج الداخلي الخامPIB	123
03-تطور المديونية.....	123
04-تطور سعر الصرف.....	124
05- تطور الصادرات و الواردات الجزائرية.....	125
المطلب الثاني: الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر.....	126