جامعة جيلالي ليابس - سيدي بلعباس
كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير
قسم العلوم التجارية

أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه، الطور الثالث
فرع علوم تجارية
تخصص مالية و تجارة دولية

بعنوان:

آليات دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل تحديات العولمة

من إعداد الطالب:
بوعقل مصطفى

نوقشت و أجيزت علنا بتاريخ: 2018/12/06
أمام اللجنة المكونة من السادة:

أ.د. بن سعيد محمد	أستاذ التعليم العالي	جامعة سيدي بلعباس	رئيسا
د. مباركي سمرة	أستاذ محاضر "أ"	جامعة سيدي بلعباس	مقررا
أ.د. بشوندة رفيق	أستاذ التعليم العالي	جامعة سيدي بلعباس	مناقشا
د. جديدن لحسن	أستاذ محاضر "أ"	جامعة عين تموشنت	مناقشا
د. غريسي العربي	أستاذ محاضر "أ"	جامعة معسكر	مناقشا
د. يعقوب محمد	أستاذ محاضر "أ"	جامعة معسكر	مناقشا

السنة الجامعية: 2017 – 2018

بسم الله الرحمن الرحيم

الإهداء

إلى الوالدين الكريمين.

إلى الزوجة الفاضلة وقرة عيني إبني إياد.

إلى كل الإخوة والأصدقاء.

إلى كل من لم يسعني المقام لأن أذكر أسماءهم وافتقدت الكلمات لأعبر عن صنيعهم.

الشكرات

الحمد لله فالق الأنوار، وجاعل الليل والنهار على ما يسر لي في إتمام هذا العمل المتواضع والصلاة والسلام على سيدنا محمد المختار صلى الله عليه وسلم.

وعرفانا بالجميل أتقدم بالشكر الجزيل إلى الدكتورة مباركي سمرة لقبولها الإشراف على تأطير هذه الأطروحة، والنصائح والتوجيهات التي استنرت بها، ولجميل صبرها وحسن معاملتها وطيبة نفسها، كما أنها لم تبخل علي بوقتها في تتبع بنيات هذا العمل، فجزاها الله عني كل خير.

كما أتوجه بالشكر والامتنان إلى كل الأساتذة الأجلاء الذين تكبدوا مشقة تقييم ومناقشة هذا العمل، وكذا جميع القامات التي نهلنا من معينها طلية سنوات الدراسة، وأخص بالذكر الأستاذ الدكتور بن سعيد محمد.

كما أتقدم بالشكر والعرفان إلى كل من ساعدوني ومدوا لي يد العون من قريب أو بعيد، دون أن أنسى في هذا المقام الأستاذ الدكتور عدالة العجال والدكتور بوشتة يحي.

فالله نسأل أن يزيدنا علما وأن ينفعنا بما علمنا، إنه ولي ذلك والقادر عليه وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى تحديد الآليات الكفيلة بدعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحديات التي تطرحها العولمة، حيث تم تصميم استبيان شمل 89 مؤسسة تنشط على مستوى ستة ولايات، وتم معالجة البيانات المحصلة بواسطة برنامج SPSS v.24.

وقد توصلت الدراسة إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لا تزال ترتكز في تعزيز تنافسيتها على عوامل الدفع الطبيعية، كما أن بناء نسيج مؤسساتي تنافسي ومتكامل يستدعي التركيز أكثر على الكثافة المعرفية والاستثمار بقوة في مداخل الجودة، الابداع والابتكار، ومن هذا المنطلق فإن تقويم الاستراتيجية الحكومية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا بد لها أن تبنى على المعرفة الدقيقة بظروفها وإمكاناتها، كما ترتكز إلى حد بعيد على فهم وتشخيص المشاكل التي تحول دون تعزيز وتطوير تنافسيتها.

الكلمات المفتاحية: العولمة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، القدرة التنافسية، الدعم والتطوير.

Résumé:

Cette étude s'adresse à identifier les mécanismes du soutien et du développement de la compétitivité des Petites et Moyennes Entreprises (PME) face aux défis de la mondialisation, en utilisant un questionnaire orienté vers 89 PME qui exercent au niveau de six wilayas du territoire national. Les données collectées sont traitées par SPSS v.24. L'étude nous a permis de conclure que les PME en Algérie dépendent encore sur les facteurs naturels pour booster leur compétitivité, ainsi que la construction d'un tissu institutionnel compétitif et intégré nécessite une plus grande concentration sur le savoir-faire et l'investissement dans la qualité, créativité et l'innovation. En ce sens, l'évaluation de la stratégie gouvernementale pour la réhabilitation des PME doit se fonder sur une connaissance précise de sa situation et ses potentiels et repose largement sur la compréhension et le diagnostic des problèmes qui empêchent la promotion et le développement de sa compétitivité.

Mots Clés: Mondialisation, PME, Compétitivité, Soutien Et Développement.

Abstract:

This study aims to determine the mechanisms for supporting and developing of competitiveness of SMEs facing the challenges of globalization. The research is conducted through the use of a survey including 89 SMEs from six wilaya. The data collected were processed by SPSS v.24. The study concluded that SMEs in Algeria still depend on natural factors to boost their competitiveness. Furthermore, the construction of a competitive and integrated institutional framework requires more focus on the know-how and a strong investment in quality, creativity and innovation. Accordingly, adjusting the government's strategy of rehabilitating must be based on accurate knowledge of their circumstances and potentials, and largely on the understanding and diagnosis of problems that deter the promotion and development of their competitiveness.

Keywords: Globalization, SMEs, Competitiveness, Support and Development.

قائمة المحتويات

العنوان	الصفحة
البسملة	أ
الإهداء	ب
التشكرات	ت
الملخص	ث
قائمة المحتويات	ج
قائمة الجداول	ص
قائمة الأشكال	ع
قائمة الملاحق	ف
المقدمة العامة	**1**
1. مدخل الدراسة	2
2. إشكالية الدراسة	4
3. الأسئلة الفرعية	4
4. فرضيات الدراسة	5
5. أهمية الدراسة	6
6. أهداف الدراسة	6
7. حدود الدراسة	7
8. منهج الدراسة	8
9. هيكل الدراسة	8
الباب الأول: إشكالية تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	**9**
تمهيد	10
الفصل الأول: عرض الدراسات السابقة	**12**
1. الدراسات العربية السابقة	12
2. الدراسات الأجنبية السابقة	18
3. المميزات والقيمة العلمية المضافة للدراسة الحالية	29

الفصل الثاني: آليات تطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	**31**
1. العولمة والتحولات الاقتصادية المعاصرة	31
1.1. ماهية العولمة	31
2.1. تعريف العولمة	31
3.1. التوجهات الحديثة للاقتصاد الدولي	35
1.3.1. عولمة الإنتاج	35
2.3.1. العولمة المالية	37
3.3.1. اقتصاد المعرفة والابتكار	38
4.3.1. الثورة الصناعية الرابعة	40
5.3.1. العولمة المحلية	43
6.3.1. الاقتصاد الرقمي	43
7.3.1. تغير الخريطة الجيو-اقتصادية	46
4.1. تشخيص المتغيرات المفرزة في ظل العولمة	47
1.4.1. المتغيرات المتعلقة بأبعاد العولمة	47
2.4.1. المتغيرات المتعلقة بطبيعة العولمة	48
3.4.1. المتغيرات المتعلقة بتركيبة العولمة	48
2. تحليل حركية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل تعقد بيئة الأعمال الدولية	50
1.2. ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	50
1.1.2. مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	50
2.1.2. إشكالية تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	51
3.1.2. معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	51
4.1.2. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	54
2.2. تفاعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع العولمة	55
1.2.2. تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الاقتصاد الدولي الحديث	55
2.2.2. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة	57
3.2. العوامل المؤثرة على عولمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	58
4.2. مفهوم ودوافع تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	61
1.4.2. مفهوم التدويل	61

2.4.2. دوافع تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	62
5.2. أشكال تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	64
1.5.2. التصدير	65
2.5.2 التراخيص	65
3.5.2. حق الامتياز	66
4.5.2. الاستثمار الأجنبي المباشر	66
6.2. العوامل المرتبطة بنجاح أو فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دوليا	66
3. تأثير تطور المتغيرات البيئية على القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	68
1.3. مفهوم القدرة التنافسية	68
1.1.3. تعريف القدرة التنافسية	69
2.3. النظريات المفسرة للتنافسية	71
1.2.3. التنافسية في الفكر المعاصر	72
2.2.3. التنافسية في الفكر الإسلامي	73
3.3. العوامل المؤثرة في التنافسية	74
4.3. محددات القدرة التنافسية	75
1.4.3. عوامل الانتاج	76
2.4.3. الطلب المحلي	77
3.4.3.الصناعات الداعمة والمرتبطة	77
4.4.3. استراتيجية المؤسسة، هيكلها وسيادة المنافسة المحلية	78
5.3. الطبيعة الديناميكية للقدرة التنافسية	79
6.3. مؤشرات قياس تنافسية المؤسسة	80
1.6.3. الربحية	81
2.6.3. تكلفة الصنع	81
3.6.3. الإنتاجية الكلية للعوامل	81
4.6.3. الحصة من السوق	82
7.3. ماهية الميزة التنافسية	83
1.7.3. تعريف الميزة التنافسية	83
2.7.3. اكتساب المزايا التنافسية	84

3.7.3. استدامة الميزة التنافسية	84
4. التوجهات الحديثة لدعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	86
1.4. الانتقال من التنافسية المحلية إلى التنافسية الدولية	86
1.1.4. على مستوى تنافسية مزيج المؤسسة	86
2.1.4. على مستوى الاستراتيجية التنافسية للمؤسسة	86
3.1.4. على مستوى الوضعية التنافسية للمؤسسة	86
2.4. التشخيص الاستراتيجي للمتغيرات البيئية	87
1.2.4. تشخيص المحيط الداخلي	87
2.2.4. تشخيص المحيط الخارجي العام	90
3.2.4. تشخيص المحيط الخارجي الخاص	93
3.4. إشكالية تفاعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل تعقد وديناميكية البيئة	98
4.4. منهجية تحليل فرص وتهديدات محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	100
5.4. الاستراتيجيات المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل بيئة تنافسية	101
1.5.4. استراتيجية المرونة والتكيف	102
2.5.4. استراتيجية الابتكار	102
3.5.4. الاستراتيجيات التعاونية	102
4.5.4. الاستراتيجيات التنافسية	103
6.4. مداخل دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	104
1.6.4. المداخل الأساسية	104
2.6.4. المداخل العامة	106
3.6.4. المداخل المتقدمة	112
4.6.4. المداخل الاستراتيجية	119
5.6.4. مداخل الاستدامة	124
خلاصة	131
الباب الثاني: تحليل تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	**132**
تمهيد	133
الفصل الأول: منهجية الدراسة الميدانية	**134**
1. واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	134

1.1. مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	134
1.1.1. التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	134
2.1.1. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	141
2.1. منهجية دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	141
1.2.1. تأهيل الترسانة القانونية	141
2.2.1. تهيئة المحيط الاقتصادي	142
3.2.1. توفير مصادر التمويل	142
4.2.1. تعزيز النظام الجبائي	143
5.2.1. ترقية المحيط الإداري	143
6.2.1. تثمين رأس المال البشري	143
7.2.1. المنظومة المعلوماتية	144
8.2.1. ترقية المناولة والشراكة	144
9.2.1. التشاور والحوار	144
10.2.1. تأهيل وتدعيم البنية التحتية	144
11.2.1. الاعتبارات البيئية	144
12.2.1. تشجيع الابتكار	144
3.1. هيئات دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	145
1.3.1. الهياكل التنظيمية	145
2.3.1. الهياكل المالية	150
4.1. برامج دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	152
1.4.1.البرنامج الوطني للتأهيل الصناعي	152
2.4.1.برنامج تنمية وتطوير بورصات معالجة المعلومات	153
3.4.1.برنامج ميدا لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التعاون الدولي	153
4.4.1.برنامج الهيئة التقنية الألمانية	154
5.4.1.التعاون مع البنك العالمي	155
6.4.1.التعاون مع البنك الإسلامي للتنمية	155
7.4.1. التعاون مع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية	155
8.4.1.التعاون الثنائي	155

9.4.1. برنامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتحكم بتكنولوجيا المعلومات والاتصال	156
10.4.1.برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	156
5.1. تقييم التدخلات الحكومية في دعم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	159
1.5.1. تقييم إنجازات هيئات دعم برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	159
2.5.1. تقييم نتائج برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	171
6.1. التطور الديمغرافي والاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	176
1.6.1. مبررات اختيار فترة الدراسة 2012-2016	176
2.6.1. التطور العددي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	180
3.6.1. تطور المساهمة الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	185
2. منهجية وأدوات الدراسة الميدانية	190
1.2. أدوات جمع البيانات	190
1.1.2. أدوات جمع البيانات الثانوية	190
2.1.2. أدوات جمع البيانات الأولية	190
2.2. منهجية ومراحل إعداد الاستبيان	190
1.2.2. الدراسات المعتمدة في إعداد الاستبيان	190
2.2.2. مراحل إعداد الاستبيان	191
3.2. محاور الاستبيان	192
1.3.2. عموميات حول المؤسسة والسوق	192
2.3.2. العولمة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	193
3.3.2. تحليل القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	193
4.3.2. العوامل المحددة للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	194
5.3.2. استراتيجيات تأهيل وتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	195
6.3.2. مداخل دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	195
4.2. قياس صدق وثبات أداة الدراسة	196
5.2. طريقة توزيع الاستبيان	197
6.2. صعوبات الدراسة	198
7.2. أدوات وطرق معالجة الاستبيان	198

1.7.2. برامج المعالجة الاحصائية	198
2.7.2. أدوات وأساليب المعالجة الإحصائية	199
8.2. طبيعة وخصائص عينة الدراسة	200
1.8.2. طريقة اختيار عينة الدراسة	200
2.8.2. طبيعة عينة الدراسة	202
3.8.2. خصائص عينة الدراسة	202
الفصل الثاني: عرض ومناقشة نتائج الدراسة	**206**
1. عرض وتحليل نتائج الدراسة	206
1.1. هيكل وخصائص السوق	206
1.1.1. سوق العمل	206
2.1.1. السوق النقدي والمالي	206
3.1.1. سوق السلع والخدمات	207
4.1.1. خصائص السوق	207
2.1. العولمة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	208
1.2.1. تصنيف المؤسسة حسب امتداد النشاط	208
2.2.1. دوافع وأبعاد توجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاقتحام أسواق أجنبية	208
3.2.1. خبرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التعامل مع الأسواق	209
4.2.1. التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار العولمة	210
3.1. مؤشرات قياس القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	210
4.1. العوامل المحددة للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	211
1.4.1. تحليل طبيعة الميزة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	211
2.4.1. مدة حياة الميزة التنافسية للمؤسسة	212
3.4.1. المحافظة على الميزة التنافسية للمؤسسة	212
4.4.1. اختبار الميزة التنافسية للمؤسسة	212
5.4.1. الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	213
6.4.1. تحليل طبيعة المنافسين	214
7.4.1. العوامل المؤثرة في القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	215
5.1. الاستراتيجيات الحكومية لتأهيل محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	217

1.5.1. تقييم الآليات الحكومية المنتهجة لدعم تنافسية عينة الدراسة	217
2.5.1. المشاكل والمعيقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	218
3.5.1. تقييم برامج وهياكل دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	218
4.5.1. الأقطاب التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	219
6.1. مداخل دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	219
1.6.1. المداخل الأساسية	219
2.6.1. المداخل العامة	219
3.6.1. المداخل المتقدمة	220
4.6.1. المداخل الاستراتيجية	221
5.6.1. مداخل الاستدامة	221
2. تفسير ومناقشة نتائج الدراسة	222
1.2. هيكل وخصائص السوق الذي تنشط فيه عينة الدراسة	222
1.1.2. سوق العمل	222
2.1.2. السوق النقدي والمالي	222
3.1.2. سوق السلع والخدمات	223
4.1.2. خصائص السوق	224
2.2. العولمة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	225
1.2.2. دوافع وأبعاد توجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاقتحام أسواق أجنبية	225
2.2.2. التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة	225
3.2. مؤشرات قياس القدرة التنافسية	226
4.2. العوامل المحددة للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	227
1.4.2. أسس التنافس	227
2.4.2. ميدان التنافس	228
3.4.2. طريقة التنافس	228
4.4.2. تحديد المنافسين	229
5.4.2. العوامل المؤثرة في القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	229
5.2. الاستراتيجيات الحكومية لتأهيل محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	232
1.5.2. تقييم الآليات الحكومية المنتهجة لدعم تنافسية عينة الدراسة	232

2.5.2. المشاكل والمعيقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	233
3.5.2. تقييم برامج وهياكل دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	233
6.2. مداخل دعم وتطوير القدرة التنافسية	234
1.6.2. المداخل الأساسية	234
2.6.2. المداخل العامة	234
3.6.2. المداخل المتقدمة	235
4.6.2. المداخل الاستراتيجية	236
5.6.2. مداخل الاستدامة	237
3. اختبار فرضيات الدراسة	238
1.3. اختبار الفرضية الأولى	238
2.3. اختبار الفرضية الثانية	240
3.3. اختبار الفرضية الثالثة	242
4.3. اختبار الفرضية الرابعة	246
5.3. اختبار الفرضية الخامسة	248
خلاصة	251
الخاتمة العامة	**252**
1. خلاصة الدراسة	253
2. نتائج اختبار فرضيات الدراسة	254
3. نتائج الدراسة	255
4. مقترحات الدراسة	261
5. آفاق الدراسة	263
قائمة المصادر والمراجع	264
قائمة الملاحق	288

قائمة الجداول

الرقم	العنوان	الصفحة
01	تطور التجارة والناتج المحلي الخام في بعض أقاليم العالم للفترة 2010-2014	36
02	صافي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في بعض أقاليم العالم للفترة 2013-2015	37
03	خصائص اقتصاد المعرفة بالمقارنة مع الاقتصاد القديم	40
04	تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة	56
05	نقاط التفاعل بين العولمة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	58
06	العناصر الإيجابية والسلبية المؤثرة على تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	64
07	العوامل المساعدة على تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة "الحقيقة والتصور	68
08	تصنيف بورتر للعوامل الدافعة للتنافسية	74
09	معايير تعريف المشرع الجزائري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	141
10	الاستثمارات اللامادية	158
11	الاستثمارات المادية – الإنتاج	158
12	توزع المشاريع الاستثمارية حسب قطاع النشاط لسنة 2016	159
13	توزع المشاريع الاستثمارية حسب الأصل لسنة 2016	160
14	توزع المشاريع الاستثمارية حسب عدد العمال لسنة 2016	161
15	تطور مؤشرات الأداء لمراكز التسهيل خلال الفترة 2015-2016 (س1)	162
16	توزع المشاريع المرافقة حسب قطاع النشاط للسداسي الأول 2016	162
17	تطور أداء مشاتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للفترة 2015 – 2016	163
18	توزع عدد المشاريع المستضافة خلال سنة 2016	163
19	الوضعية الاجمالية للملفات المعالجة للفترة أفريل 2004/ السداسي الأول 2016	164
20	الوضعية الاجمالية للملفات المعالجة حسب نوع المشروع للفترة أفريل 2004/ س1 2016	165
21	الوضعية الاجمالية للضمانات موزعة حسب قطاع النشاط للسداسي الأول 2016	166
22	الوضعية الاجمالية للضمانات موزعة حسب المنطقة للسداسي الأول 2016	166
23	شهادات التأهيل والمطابقة موزعة حسب القطاعات لسنة 2016	167

24	المشاريع الممولة موزعة حسب القطاعات لسنة 2016	168
25	القروض المقدمة حسب نوع التمويل (التراكم حتى 2016/06/30)	168
26	القروض المقدمة حسب قطاع النشاط (التراكم حتى 2016/06/30)	169
27	المشاريع الممولة موزعة حسب القطاعات (التراكم حتى 2016/12/31)	170
28	عرض المجاميع الأساسية (التراكم حتى 2016/12/31)	170
29	توزع ملفات التأهيل خلال سنة 2016	174
30	توزع ملفات التأهيل حسب حجم المؤسسة خلال سنة 2016	175
31	توزع الاتفاقيات حسب قطاع النشاط خلال سنة 2016	175
32	توزع ملفات التأهيل حسب المندوبيات الجهوية خلال سنة 2016	175
33	توزع التقارير المستلمة حسب حجم المؤسسة خلال سنة 2016	176
34	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2012 – 2016	180
35	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب الحجم لسنة 2016	181
36	توزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الشخصية المعنوية في الجزائر حسب الحجم لسنة 2016	181
37	توزع المهن الحرة في الجزائر حسب قطاع النشاط لسنة 2016	182
38	توزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية حسب قطاع النشاط لسنة 2016	182
39	توزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط لسنة 2016	183
40	توزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب المناطق الجغرافية لسنة 2016	183
41	كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المنطقة خلال سنة 2016	184
42	حركية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال 2015 - 2016	185
43	تطور عدد العمال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2012-2016	185
44	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات	186
45	تطور القيمة المضافة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاعات الاقتصاد الجزائري	187
46	تطور الميزان التجاري للاقتصاد الجزائري خلال الفترة 2012-2016	189
47	الدراسات المعتمدة في إعداد الاستبيان	191
48	نتائج اختبار ألفا كرونباخ لمحاور الدراسة	196
49	معايير القياس المستعملة في سلم ليكرت الخماسي	199
50	تركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (شخصية معنوية) حسب الولايات المستهدفة	201

51	نتائج توزيع استمارة الاستبيان	202
52	توزيع عينة الدراسة حسب تاريخ النشأة	203
53	توزيع عينة الدراسة حسب حجم المؤسسة	203
54	توزيع عينة الدراسة حسب طبيعة النشاط	204
55	توزيع عينة الدراسة حسب طبيعة الملكية	205
56	هيكل سوق العمل الذي تنشط فيه عينة الدراسة	206
57	هيكل السوق المالي الذي تنشط فيه عينة الدراسة	207
58	هيكل سوق السلع والخدمات الذي تنشط فيه عينة الدراسة	207
59	خصائص السوق الذي تنشط فيه عينة الدراسة	208
60	دوافع وأبعاد توجه عينة الدراسة للخارج	209
61	خبرة عينة الدراسة في التعامل مع الأسواق	209
62	التحديات التي تواجه عينة الدراسة في ظل العولمة	210
63	مؤشرات القدرة التنافسية لعينة الدراسة	211
64	طبيعة الميزة التنافسية لعينة الدراسة	211
65	إجابات عينة الدراسة حول الاستراتيجيات المنتهجة	214
66	إجابات عينة الدراسة حول طبيعة المنافسين	215
67	آراء عينة الدراسة حول تأثير عوامل البيئة الداخلية على قدرتها التنافسية	215
68	آراء عينة الدراسة حول تأثير عوامل البيئة الخارجية الخاصة على قدرتها التنافسية	216
69	آراء عينة الدراسة حول تأثير عوامل البيئة الخارجية العامة على قدرتها التنافسية	217
70	آراء عينة الدراسة حول مدى الرضا عن الآليات الحكومية المنتهجة لدعم تنافسيتها	217
71	آراء عينة الدراسة حول المشاكل والمعيقات التي تواجهها	218
72	آراء عينة الدراسة حول فعالية برامج وهياكل الدعم الحكومية	218
73	المداخل الأساسية لتعزيز تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	219
74	المداخل العامة لتعزيز تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	220
75	المداخل المتقدمة لتعزيز تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	220
76	المداخل الاستراتيجية لتعزيز تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	221
77	مداخل الاستدامة لتعزيز تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	221
78	تحليل التباين الأحادي للقدرة التنافسية لعينة الدراسة تبعا لهيكل وخصائص السوق	240

79	اختبار T للعلاقة بين القدرة التنافسية لعينة الدراسة وأبعاد توجهها للخارج	241
80	اختبار T لتأثير تحديات العولمة على القدرة التنافسية لعينة الدراسة	241
81	تحليل التباين الأحادي للقدرة التنافسية لعينة الدراسة تبعا لخبرتها في التعامل مع الأسواق	242
82	اختبار استقلالية القدرة التنافسية لعينة الدراسة عن طبيعة ميزتها التنافسية	243
83	اختبار ارتباط القدرة التنافسية لعينة الدراسة بطبيعة ميزتها التنافسية	243
84	اختبار ارتباط القدرة التنافسية لعينة الدراسة بالخيارات الاستراتيجية المنتهجة	244
85	اختبار T لتأثير عوامل البيئة على القدرة التنافسية لعينة الدراسة	245
86	تحليل التباين الأحادي للقدرة التنافسية لعينة الدراسة تبعا آليات التأهيل الحكومية	246
87	اختبار T لتأثير المشاكل التي تواجهها عينة الدراسة على تفاوت قدارتها التنافسية	247
88	اختبار T لمدى فعالية برامج وهياكل الدعم في تعزيز القدرة التنافسية لعينة الدراسة	247
89	اختبار الارتباط بين القدرة التنافسية لعينة الدراسة ومدى توجهها نحو مداخل الدعم والتطوير	250

قائمة الأشكال

الرقم	العنوان	الصفحة
01	تطور حركية المعاملات المالية العالمية نسبة إلى الناتج المحلي الاجمالي	38
02	تطور حركية المنتجات عالية التقنية خلال الفترة 2000-2020	41
03	تطور رقمنة اقتصاديات الدول المتقدمة مقارنة بالدول الأخرى	44
04	تشخيص متغيرات العولمة	49
05	المعايير المختلفة لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	53
06	مختلف أشكال التدويل	64
07	دورة حياة المنتج وفقا لـ Vernon	65
08	تطور عدد الأبحاث الخاصة بموضوع القدرة التنافسية خلال الفترة 2001-2018	69
09	محددات القدرة التنافسية (نموذج الماسة)	76
10	مؤشرات قياس تنافسية المؤسسة	81
11	خصائص الموارد المنشئة للميزة التنافسية المستدامة	85
12	سلسلة القيمة	89
13	بعض العوامل الاقتصادية المركبة للبيئة الخارجية العامة	90
14	بعض العوامل السياسية والقانونية المركبة للبيئة الخارجية العامة	91
15	بعض العوامل التكنولوجية المركبة للبيئة الخارجية العامة	92
16	قوى التنافس الخمس لبورتر	94
17	التفاعل بين حواجز الدخول والخروج	97
18	منهجية معالجة فرص البيئة الخارجية	101
19	مداخل دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	104
20	عدد الأيام المفقودة جراء فشل البنية التحتية	108
21	دور الابتكار والاستثمار المعرفي في تعزيز القدرة التنافسية	126
22	نموذج الدراسة الميدانية	192
23	توزيع عينة الدراسة حسب النشاط الصناعي	204

24	توزيع عينة الدراسة حسب صفة مدير المؤسسة	205
25	تصنيف عينة الدراسة حسب امتدادات نشاطها	208
26	إجابات عينة الدراسة حول مدة حياة ميزاتها التنافسية	212
27	إجابات عينة الدراسة حول طريقة المحافظة على ميزاتها التنافسية	212
28	إجابات عينة الدراسة حول خصائص ميزاتها التنافسية	213
29	إجابات عينة الدراسة حول تحليل طبيعة المنافسين	214
30	آراء عينة الدراسة حول إنشاء أقطاب تنافسية مستقبلية	219
31	واقع عوامل دفع القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	238

قائمة الملاحق

الرقم	العنوان	الصفحة
01	قائمة محكمي الاستبيان	289
02	الاستبيان	290
03	مخرجات برنامج SPSS	298

المقدمة العامة

1. مدخل الدراسة:

لقد أجزم الاقتصاديون على اختلاف توجهاتهم على أن التحولات التي يعيش على وقعها العالم مؤخرا إنما هي ظاهرة اخترقت كل الحدود وتعدت شتى القوميات واكتظت بالتغيرات المعمقة والسريعة، لاسيما الانفجار المعرفي والتكنولوجي الذي أضفى بعدا آخرا جعل الفكر المعاصر عاجزا عن تتبع ومجاراة وفهم مجمل القضايا التي تتدفق خارج سياق أي تحكم بشري، فحسب Jean Claude Paye "إنه من الصعب جدا حاليا التنبؤ بالتغيرات التي ستحدثها التطبيقات العلمية والتكنولوجيات في ميدان الإعلام والاتصال، نظرا للتطور السريع الذي تعرفه ظاهرة العولمة والتطور المذهل للتكنولوجيات والابداعات في حد ذاتها"،[1] وتضاربت المحاولات القائمة لوضع إطار مفاهيمي دقيق لهذه الأحداث، ولم تتعد في الأخير حدود وصفها بأنها ظاهرة العولمة.

وقد تزامن مع هذه الظاهرة بروز معالم عديدة دفعت معظم الشعوب والدول إلى المزيد من الترابط والاعتماد المتبادل، كما طرحت دلالات متباينة من حيث المدخل والاهتمام تجسدت في تزايد حجم المبادلات الدولية وتحرر حركية رؤوس الأموال، فضلا عن كثافة تدفقات السلع والخدمات والنظم المعلوماتية، كما عجلت بظهور أنماط جديدة للتبادل بفضل الثورة التي أحدثها التسارع التكنولوجي والتطور الهائل في مجال الاتصال، حيث قال David Baltimore "لقد غيرت تكنولوجيا المعلومات طريقة خلق الناس للقيمة الاقتصادية"، الأمر الذي خلف آثارا فعلية تمخض عنها ظهور التجارة الالكترونية واستحداث تقنيات جديدة لاختراق الأسواق العالمية، إضافة إلى بروز الشركات المتعددة الجنسيات والتي أضفت بدورها تغييرا جذريا على هيكل التجارة الدولية وجسدت المعنى الحقيقي لتجاوز مفهوم القوميات، إلا أن امتداد ظاهرة العولمة في شقها المؤسساتي أعطى للعالم مجرى آخرا تجلى في إرساء معالم التحرر الاقتصادي والتعاون الدولي، ولم يكن لها أن تأخذ ملامحها المميزة دون تأسيس هيئات ومنظمات عالمية كالمنظمة العالمية للتجارة، صندوق النقد الدولي والبنك العالمي.

إن أهم ما يميز المرحلة الراهنة هو ذلك الانفجار المعرفي الذي تبلور في التراكمات المعلوماتية الهائلة في مختلف الميادين، ففي ظل تكامل الأسواق وتقلص الحواجز وتزايد حدة المنافسة وتنوع أساليب الإبداع والابتكار، أصبح الحديث عن تأسيس ضوابط وآليات للتكيف مع إفرازات العولمة يزداد تعقيدا، لاسيما التفاعلات الاقتصادية في كافة مستوياتها الانتاجية، التمويلية، التسويقية والإدارية، في الوقت الذي أضحت فيه ضرورة البحث عن بدائل وخيارات تتوفر على مقومات التعايش مع المستجدات الحالية مطلبا مهما للوقوف على معطيات ما

[1] رجم نصيب، شايب فاطمة الزهراء، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة، الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب، 25-28 ماي 2003، ص1.

حصل وما سيحصل من ترتيبات تعد هيكلة جديدة للخريطة الاقتصادية الدولية، ويمكن التوصل إلى هذه الخيارات من خلال تعزيز موقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سريعة التأقلم مع المتغيرات الظرفية.

إن الخصائص المميزة لهذا النمط من المؤسسات يجعلها قادرة على الاستجابة للفرص السوقية بفضل مرونة التقنيات المستخدمة في تسيير نشاطاتها، كما أن صغر حجم هياكلها القاعدية يتيح لها التواجد في شتى الأسواق المحلية والدولية، إضافة إلى أنها تتيح فرص استثمارية أكثر استقطابا نظرا لحجم رأس المال المتواضع اللازم لاستغلال المشروعات، فضلا عن فتح المجال واسعا لنقل وتوطين التكنولوجيا وتنمية تقنيات الإبداع والابتكار ما يسمح لها بالتأقلم مع متطلبات العولمة بدون حساسية وبأقل تكلفة ممكنة، ومن منظور آخر يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دعم وتقوية المنشآت الكبرى عن طريق العقود الباطنية لتصبح بذلك حلقة وصل في النسيج الاقتصادي والقائمة على التنسيق مع باقي المؤسسات المحيطة والمتفاعلة معها، كما أن لها وقع مهم في دعم ركائز التنمية يرجع أساسا إلى إسهاماتها الكبيرة في تخفيض نسب البطالة وزيادة حجم العمالة المستقطبة، فضلا عن تأثيرها في الناتج الإجمالي الخام والقيمة المضافة، هذه الميزات تؤهل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتنفرد بمزايا تنافسية تجعلها في طليعة البدائل المتاحة لمواجهة تداعيات العولمة الاقتصادي.

إن فرض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمكانتها في ظل هذه الظروف يستدعي التحكم في الجزئيات التي تؤدي بطريقة أو بأخرى إلى خلق سياسات للرفع من تنافسيتها وتحسين أدائها، وذلك بتكثيف جهودها في البحث عن تقنيات تقلل من خلالها تكاليف الإنتاج، وتطوير أساليب تعظم بواسطتها ربحيتها، مع الأخذ بعين الاعتبار تنافسية أسعار المنتجات الموجهة لإشباع حاجات الزبائن وطرق الاستجابة لطلبياتهم، في حين أن التضارب القائم في آليات دعم وتنمية القدرة التنافسية يستوجب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تغيير مستمر في استراتيجياتها وسرعة أكبر في اتخاذ الإجراءات اللازمة لضمان البقاء في الأسواق المحلية وحتى الدولية، إضافة إلى وجوب تركيز اهتماماتها على دراسة متطلبات ترقية محيطها الداخلي خصوصا في جانب الاستثمار في مجال الابداع والابتكار، وحسن استغلال وتوظيف معطيات الانفتاح التكنولوجي والتطور الرهيب لعالم التقنية والنظم المعلوماتية من جهة، وإدراك سبل التعايش مع ما يحمله العالم الخارجي من قوى التفاوض مع الموردين والزبائن وتحليل حركية البدائل، فضلا عن تتبع سلوكيات المنافسين والبحث عن حصص سوقية أوفر، وهذا من جهة أخرى.

وكباقي الدول تدرك الجزائر أن صياغة آليات لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير قدرتها التنافسية في خضم تعاظم حجم المعاملات التجارية وبروز التكتلات الدولية والإقليمية وتحرير تدفقات رؤوس الأموال وعولمة الأسواق والتسارع العلمي، يستدعي ضرورة الإسراع في تكييف المؤسسات التي تفتقد لأساسيات التنمية وعوامل

النجاح كتراجع برامج الدعم والخدمات الحكومية، وسوء التخطيط الاستراتيجي وغياب وسائل الإنتاج الضرورية كالتجهيزات والمواد الأولية، ووفقا لتقرير التنافسية العالمي للفترة 2015-2016،[1] فقد أكدت البيانات مدى تدهور واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبصفة خاصة على مستوى نظام المعلومات، ناهيك عن خمول مجال الابداع والابتكار، الأمر الذي دفع بالجزائر إلى اتخاذ جملة من التدابير والاجراءات الهادفة إلى تحسين بيئة العمل وتوفير المناخ الملائم لتنمية هذا القطاع، من خلال العمل على تعديل النصوص التشريعية وإنشاء هياكل إدارية وتقنية تشرف على تأطير المشاريع، كما عجلت الشراكة الأورو-جزائرية بتبني الحكومة لسياسات إصلاحية وبرامج لإعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قصد تقوية تنافسيتها وتكييف منظومتها بشكل يقلل من سلبيات الانفتاح الدولي من جهة، وضبط خطط لتعظيم الفرص التي تضمن توازن المصالح الاقتصادية من جهة أخرى، وذلك في ظل تراجع تدخلات الدولة وتشجيع القطاع الخاص.

2. إشكالية الدراسة:

إن الخوض في مسألة دعم وتنمية تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعد أحد الرهانات التي قد تحدد مصير الاقتصاد عامة ومستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة، لاسيما كون الدول التي كانت تتبنى نظما اقتصادية في أحقاب زمنية ماضية، هي اليوم مجبرة على مجاراة وتحدي معطيات وسلوكيات مؤسسات قطعت أشواطا متقدمة في الاقتصاد الرأسمالي، ولها خبرة معتبرة في مجال نشاطاتها، وتحظى بعناية كبيرة من الجهات المشرفة على تسييرها وتنميتها والسهر على إنجاحها.

وعلى إثر التحولات المتسارعة نحو اقتصاد المنافسة والابداع والمعرفة وتنامي تداعيات العولمة على اقتصاديات الدول عموما والجزائر خصوصا تتبلور معالم الإشكالية المصاغة في السؤال الرئيسي التالي:

ماهي أسس ومداخل دعم وتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحولات الاقتصادية المعاصرة؟

3. الأسئلة الفرعية:

و يمكن الإشارة إلى الاهتمامات الأخرى المتعلقة بالموضوع من خلال الأسئلة الفرعية التالية:

- ✓ إلى أي مدى ساهمت التدخلات الحكومية في تكامل نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحسين مساهمتها في الاقتصاد الوطني ؟
- ✓ ما هي عوامل الدفع التي ترتكز عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في تعزيز قدرتها التنافسية ؟

[1] Klaus Schwab, Global Competitiveness Report, 2015-2016, World Economic Forum, Switzerland, P07.

ويقود هذا السؤال بدوره إلى صياغة جملة من الأسئلة الجزئية الأخرى:

- هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (α=0,05) بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهيكل السوق الذي تنشط فيه ؟
- هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (α=0,05) بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودرجة عولمتها ؟
- هل توجد علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (α=0,05) بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وطبيعة محدداتها ؟
- هل توجد علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (α=0,05) بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة واستراتيجيات الدعم والتأهيل الحكومية ؟
- هل توجد علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (α=0,05) بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومداخل دعمها وتطويرها ؟

4. فرضيات الدراسة:

إن إشكالية الدراسة والأسئلة الفرعية المنطوية تحتها تقود إلى طرح الفرضيات التالية:

✓ لقد ساهمت التدخلات الحكومية بدرجة كبيرة في تكامل نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحسين مساهمتها في الاقتصاد الوطني؛

✓ لا تزال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ترتكز في تعزيز تنافسيتها على عوامل الدفع الطبيعية.

وعلى هذا الأساس يمكن صياغة الفرضيات الجزئية التالية:

- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (α=0,05) بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهيكل السوق الذي تنشط فيه.
- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (α=0,05) بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودرجة عولمتها.
- لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (α=0,05) بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وطبيعة محدداتها.
- لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (α=0,05) بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة واستراتيجيات الدعم والتأهيل الحكومية.

- لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (α=0,05) بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودرجة توجهها نحو مداخل دعمها وتطويرها.

5. أهمية الدراسة:

يمكن تحديد الأهمية النسبية للدراسة من المنظور الأكاديمي والتطبيقي على النحو التالي:

- في ظل التباين في نتائج البحوث السابقة وتضارب أساليب التحليل والتقييم تحاول هذه الدراسة بناء نموذج تصوري حديث، شامل ومستدام نسبيا وكذا تأسيس إطار مرجعي بخصوص آليات دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- إن التحولات المتسارعة التي تشهدها البيئة العالمية وصعوبة رصد حركية المتغيرات يستدعي تصميم مداخل مرنة وأكثر حداثة وابتكارا بهدف تعزيز تنافسيتها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزيادة قدرتها على استحداث مقومات للتعايش مع التطورات المعاصرة؛
- إن تعزيز القدرة التنافسية قد أصبح خيارا حتميا لا سيما على ضوء تنامي أثر المخلفات التي طرحتها العولمة من جهة، والخصوصيات التي تنفرد بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة أخرى، وهو ما يدعم بقوة ارتباط مصيرها واستقرار كيانها بمدى قدرتها على المزاحمة في الأسواق المحلية والأجنبية؛
- إن النتائج المحققة في إطار تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال العقدين الماضيين يقتضي إجراء المزيد من الدراسات قصد تقويم الاستراتيجية الوطنية واستحداث آليات أكثر كفاءة وفعالية لدعم وتحسين تنافسية هذا النمط من المؤسسات.

6. أهداف الدراسة:

يسعى البحث لتحقيق جملة من الأهداف نوجز أبرزها فيما يلي:

- تبيان مكانة القدرة التنافسية في تحديد مصير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل التعايش مع المتغيرات البيئية الجديدة؛
- الوقوف على دور التشخيص الاستراتيجي لمحيط المؤسسة في تسطير الاستراتيجيات التنافسية؛
- إبراز المداخل الحديثة لدعم وتنمية القدرة التنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- الاطلاع على مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ودورها في دفع وتيرة الاقتصاد الوطني؛
- تبيان الاجراءات، الوسائل والبرامج المسطرة في إطار تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وتعزيز قدرتها التنافسية؛

- محاولة تقييم برامج الدعم واستعراض انعكاساتها على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

7. حدود الدراسة:

1.7. الإطار النظري: تطلب موضوع البحث الاعتماد على مراجع تباينت بين كتب وأطروحات وتقارير ومقالات وإحصائيات، وقد كان لشبكة الأنترنت دور مهم في دفع عجلة الدراسة خصوصا ما تعلق منها بالأوراق البحثية العلمية حديثة الإصدار من قبل الجامعات ومراكز البحث الغربية كهارفرد، وميشيغان، إضافة إلى الأبحاث المحلية، التقارير وأوراق العمل الصادرة عن الهيئات الحكومية المحلية مثل الديوان الوطني للإحصاء ووزارة الصناعة والمناجم وكذا الوكالات المشرفة على دعم وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما تم الاطلاع على النشريات الدورية كتقرير التنافسية الكونية، تقرير البنك العالمي حول ممارسة أنشطة الأعمال، تقرير المرصد العالمي للمقاولاتية وغيرها.

2.7. الإطار العملي:

- **المجال الجغرافي:** شمل البحث دراسة آليات دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عموما وفي الجزائر خصوصا مع الإشارة إلى بعض النماذج الدولية الرائدة في هذا المجال كإيطاليا وماليزيا بغرض المقارنة، في حين انحصر ذات المجال في إطار إعداد الدراسة الميدانية في ستة ولايات (الجزائر، وهران، تلمسان، سيدي بلعباس، تيارت وغليزان).
- **المجال الزمني:** شمل البحث استعراض تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منذ فترة ما بعد الاستقلال إلى غاية مطلع التسعينات وهي المرحلة التي وافقت تحول الجزائر إلى اقتصاد السوق مع عرض مكانة قطاع المؤسسات من جملة الاصلاحات الهيكلية المسطرة، ومع حلول الألفية الجديدة فقد تم الاعتماد على إحصائيات امتدت إلى غاية 2016 وذلك حسب متطلبات البحث. وفي إطار الدراسة الميدانية فقد تم الاعتماد على استبانة تم توزيعها خلال الفترة الممتدة من 2017/03/01 إلى غاية 2017/12/31.
- **المجال المؤسساتي:** شمل البحث معالجة إشكالية تطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على اختلاف أحجامها، خبرتها، طبيعة نشاطها، طبيعة ملكيتها، ونمط تسييرها، كما عرفت الدراسة الميدانية مشاركة 89 مؤسسة بعدما تم استبعاد 61 منها وذلك لأسباب شكلية وأخرى موضوعية.

8. منهج الدراسة:

قصد الإجابة على الإشكالية موضوع البحث واختبار صحة الفرضيات، تمت الدراسة بناء على مجموعة من المناهج، حيث اعتمد المنهج الوصفي في معالجة الإطار النظري وطرح المفاهيم الأساسية المتعلقة بالعولمة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا القدرة التنافسية. في حين تم استخدام المنهج النقدي في استعراض الدراسات السابقة التي تعرضت لنفس الموضوع وتفسير المبادئ التي قامت عليها ثم مقارنتها والوقوف في الأخير على أهم الجوانب المهملة، المتناقضة أو الخاطئة قصد استدراكها في دراستنا.

أما المنهج التحليلي فقد تم اعتماده في إطار الحديث عن تطور أداء قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل البرامج والسياسات المسطرة لإعادة تأهيله، إضافة إلى تحليل مدى تأثير تطورات بيئة الأعمال المعاصرة على ديناميكية القدرة التنافسية لها. كما تم اعتماد المنهج الإحصائي من خلال تناول الأدوات الإحصائية المخصصة لتحليل ومناقشة البيانات التي تم تجميعها حول عينة الدراسة وتفسير العلاقة بين المتغير المستقل والمتغير التابع.

9. هيكل الدراسة:

بغرض الإحاطة بجوانب الموضوع وتحديد أبعاده بدقة، استهلت الدراسة بعرض مشكلة الدراسة، فرضياتها، أهميتها وأهدافها، وقد تم تصميم خطة تضمنت بابين:

الباب الأول: شمل الإطار النظري للدراسة، حيث تناول الفصل الأول عرض وتحليل الدراسات السابقة لهذا الموضوع وإبراز المميزات والقيمة المضافة لدراستنا الحالية، في حين تم التعريج في الفصل الثاني على العولمة والتحولات الاقتصادية المعاصرة، كما تضمن أيضا تحليل حركية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وديناميكية قدرتها التنافسية في ظل تعقد بيئة الأعمال الدولية.

الباب الثاني: شمل الإطار العملي للدراسة، حيث تم من خلال الفصل الأول معالجة واقع وأداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر والوقوف على المحاور والاستراتيجيات الحكومية لتأهليها ودعم قدرتها التنافسية، إضافة إلى عرض منهجية الدراسة الميدانية، بينما تم الاهتمام في الفصل الثاني بعرض نتائج الدراسة الميدانية وكذا اختبار الفرضيات.

أما الجانب الأخير من الدراسة فقد ركز على الإجابة على إشكالية البحث واستخلاص أهم النتائج العلمية والعملية وتحليلها ومناقشتها، فضلا عن تقديم توصيات وحلول لمختلف الجهات الفاعلة والمهتمة بالموضوع، وتم اختتام هذه الدراسة باقتراح محاور وإشكاليات تمثل آفاق البحوث العلمية مستقبلا.

الباب الأول:

إشكالية تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الباب الأول: إشكالية تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمهيد:

لقد أثارت العولمة انشغالات العديد من الباحثين والخبراء خلال الثلاثين عاما الماضية، وعلى الرغم من اتساع دائرة الأدبيات التي حاولت معالجة هذا الموضوع إلا أنها لم تنجح في سد الفجوة القائمة نتيجة تباين مستوى التعريفات، وتضارب مؤشرات قياسها، الأسباب والآثار والتحولات وغيرها من القضايا.

ويمكن تتبع ديناميكية العولمة بناءً على نظريات ونُهُج وتفسيرات مختلفة تتعلق بالأسباب والآليات، فبالنسبة لبداية الموجة الثالثة للعولمة، كانت السياسات الوطنية المتعلقة بتحرير التجارة والتزايد المطرد في حجم الاستثمارات الأجنبية وتسارع تدفقات رأس المال حاسمة بالنسبة لمشاركة البلدان في هذه العملية، غير أن التحولات الجانبية التي مست الوحدات الاقتصادية الجزئية عجلت بضرورة شمولية تحليل مخلفات هذه الظاهرة ورصد اتجاهاتها على جميع المستويات.[1]

لقد أحدثت العولمة العديد من التحولات العالمية في حركية رأس المال واندماج الأسواق وأساليب العمل والانتاج، وتغير في السياسات الاقتصادية، كما انطوت أيضا هذه الأنماط في التوظيف القطاعي إلى تحولات الطلب، ومرونة العائدات، كما شجعت عمليات الخوصصة ودفعت بالعديد من المؤسسات إلى تجاوز الحدود الوطنية والاقليمية لأسواقها من خلال تدويل أنشطتها ومنتجاتها، مما أدى إلى تغير هيكلي في سلاسل القيمة العالمية.

وقد أصبح يُنظر إلى التقدم التقني على أنه عامل حاسم في عملية التغيير الهيكلي، حيث أنه ينطوي على تطوير التجهيزات والمهارات، وزيادة التقارب الجغرافي والزمني للأقاليم وإحداث تغييرات دائمة في أساليب الإنفاق والإنتاج، كما عجل بتنامي مجال الابداع والابتكار، وهو ما أكسب النظام الاقتصادي الدولي ديناميكية لم يسبق لها مثيل.

إن التأثيرات العريضة للعولمة تستحوذ على قدر كبير من الاهتمام، وبما أن البلدان، ولا سيما البلدان النامية التي تسارع انفتاحها في السنوات الأخيرة، يزداد القلق بشأن العولمة وآثارها المختلفة على النمو الاقتصادي ورفاهية الشعوب ومستقبل البيئة ومخلفات الهيمنة وغيرها، وبدرجة أكبر على استقرار مؤسساتها وديمومة كيانها نتيجة اشتداد حدة المنافسة، وتسارع وديناميكية متغيرات البيئة الاقتصادية الدولية.

[1] Silvia Marginean, Economic Globalization: From Microeconomic Foundation to National Determinants, 22nd International Economic Conference: "Economic Prospects in the Context of Growing Global and Regional Interdependencies", IECS, Procedia Economics and Finance 27, 2015, P731.

وعلى الرغم من أن الظروف البيئية تتباين من حيث تأثيرها في الوحدات الاقتصادية نتيجة اختلاف أنماطها وتركيبتها، غير أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتبر من أكثر الكيانات حساسية تجاه تقلبات المحيط، ويظهر ذلك جليا في سرعة استشعارها للتغيرات الاقتصادية مقارنة بنظيراتها الأكبر منها، وعادة ما يخلق توسع بيئة الأعمال من خلال الاندماج أكثر في الاقتصاد العالمي فرصا تجارية وقنوات جديدة لتنمية نشاطاتها، غير أن التحدي الأكبر الذي أصبح يواجه هذا النمط من المؤسسات هو إشكالية تنمية قدرتها التنافسية في ظل الحضور القوي للشركات المهينة وعالية الخبرة، وتزايد تأثيرات قوى السوق، وهو ما استلزم تسطير آليات أكثر مرونة ونجاعة لتعزيز قدرتها على المزاحمة وتعزيز فرص استدامتها كمدخل لتقوية النسيج المؤسساتي للاقتصاديات الحديثة.

الفصل الأول: عرض الدراسات السابقة

لقد أجريت العديد من الدراسات التي حاولت إيجاد أساليب ونماذج أكثر كفاءة وفعالية في دعم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لا سيما وأن هذا النمط من المؤسسات يتميز بخصوصيات تجعل التدخل لتعزيز مكانتها في الأسواق وتفعيل آليات لدعمها على مزاحمة المنافسين مسألة في غاية التعقيد، إضافة إلى طبيعة المتغيرات التي أصبحت تطرحها البيئة الاقتصادية العالمية والتي شكلت تهديدا حقيقيا لنموها بل وحتى استدامة كيانها، ومن هذا المنطلق سعت الدراسات السابقة إلى معالجة هذه الإشكالية بالاعتماد على خلفيات نظرية ورؤى متباينة وباستخدام أساليب تطبيقية ومستويات تحليل مختلفة، وهو ما سنستعرضه فيما يلي.

1. الدراسات العربية السابقة:

1.1. دراسة لخلف عثمان (2004)[1]، تمحورت الدراسة حول معالجة كيفية إمكان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تلعب الدور الاقتصادي الحقيقي لها وتبرز مكانتها في ظل المتغيرات العالمية، خاصة مع السياسة المتعلقة بالمعاملة التفضيلية والحوافز والتسهيلات والأفضليات الممنوحة. إضافة إلى السعي لفهم كيف تطور هذا النمط من المؤسسات في الجزائر، وكيف انتقلت من القطاع الثانوي في الاستراتيجية التنموية إلى أن تصبح قطاعا حيويا ترتكز عليه أفاق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، والتعرف على وسائل وأساليب الدعم وسياسة تنمية هذا القطاع قصد إدراك مدى فعاليتها وتأثيرها على تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل المنافسة التي تفرضها المتغيرات العالمية الحالية.

وتوصلت الدراسة إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أصبحت تكتسي أهمية كبيرة في الدول النامية، كما أن قدرتها على المنافسة والبقاء في ظل التحولات التي يعرفها الاقتصاد العالمي مستمدة من خصائصها الذاتية، إضافة إلى اعتبارات تتعلق بخصائص الهياكل الاقتصادية والاجتماعية لهذه الدول ونسب ما يتوفر من عوامل الانتاج والتوزيع المكاني للسكان، فضلا عن مدى استخدامها لفنون إنتاجية بسيطة نسبيا تتميز بارتفاع كثافة العمل، الانتشار الجغرافي والقدرة على التكيف وطبيعة الأسواق، والتكامل مع المؤسسات الكبيرة عن طريق التعاقد من الباطن.

كما أكدت الدراسة أن تدخل الدولة في مجال سياسة تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يبقى دون المستوى المنتظر منه نظرا للنقص الواضح في الرؤية الاقتصادية والتغيرات العديدة التي طرأت على المستوى التنظيمي، وغياب سياسة تكوين المسيرين والعاملين في المؤسسات الخاصة، فضلا عن صعوبة الحصول على الملكية

[1] لخلف عثمان، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها – دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004.

العقارية خاصة في المناطق الصناعية والضغط الجبائي والأعباء الاجتماعية، وكذا تعقيد وغموض النصوص ذات الطابع التشريعي والتنظيمي وجهل الآليات البنكية والمالية.

2.1. دراسة فرحات غول (2006)[1]، تمحورت الدراسة حول تحليل مؤشرات تنافسية المؤسسات الاقتصادية وتطور اهتمامات الفكر الاقتصادي في تنظيم المحاور الرئيسية لتعزيز تواجدها في بيئة أعمال دولية تتسم بحدة المنافسة وعدم اليقين، إضافة إلى ديناميكية المتغيرات التي أفرزتها ظاهرة العولمة الاقتصادية.

وتعرض الباحث من خلال دراسته إلى تطور تحديات العولمة في شتى المجالات، كما أقر بضرورة مواجهتها من خلال اكتساب الكفاءات والمهارات الجديدة التي تسمح للمؤسسات بفرض وجودها بالاعتماد على مدخل إعادة الهندسة وتوجيه الاهتمام إلى العنصر البشري من جهة وتثمين دور التشخيص البيئي ومرتكزات التحليل الاستراتيجي لمتطلبات وميكانيزمات التأقلم مع المتغيرات الحديثة من جهة أخرى، كما وقف الباحث على أهم مؤشرات تنافسية المؤسسات بالتعرض لأهمية التحكم في تكاليف الانتاج واعتماد مبدأ الجودة الشاملة والالتزام بمعايير الجودة العالمية، فضلا عن إبراز دور البحث والتطوير كأداة لتنمية تنافسية المؤسسات لاسيما منهجي الابداع والابتكار. كما تطرق الباحث إلى أهم الاصلاحات الهيكلية التي مر بها الاقتصاد الوطني والجهود المبذولة لترقية قطاع المؤسسات الاقتصادية مع استعراض وضعية تنافسيتها وأهم المؤشرات المالية، البشرية والتكنولوجية إضافة إلى مشروع برنامج إعادة التأهيل.

توصل الباحث من خلال الدراسة إلى جملة من النتائج أبرزها أن تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات يستند إلى التحكم في عمليات التشخيص والتنفيذ الفعال للاستراتيجيات فضلا عن حتمية اعتماد مدخل إعادة الهندسة وترقية العنصر البشري والجودة الشاملة ومعايير الجودة والابتكار. وقصد ضمان فعالية هذه الأسس لا بد على المؤسسات تكييف ثقافتها التنظيمية مع تغيرات البيئة المعاصرة من جهة وتأهيل المحيط الذي تنشط فيه هذه الاخيرة، مع التركيز على التنافسية غير المباشرة بالرغم من التعديلات الجذرية التي مست الاقتصاد الوطني وقطاع المؤسسات الاقتصادية إلا أن نتائج الاصلاحات سجلت أرقاما سلبية أكثر منها إيجابية نظرا لافتقار برامج التأهيل للفعالية والصرامة من جهة وتعدد جوانب الضعف في المؤسسات الوطنية من جهة أخرى.

3.1. دراسة لزهر العابد (2013)[1]، وقد تمحورت هذه الدراسة حول معالجة الأسس الفاعلة في تنمية تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تحليل المتغيرات التي تقف عائقا أمام إمكانية صمودها ومواجهتها للأداء

[1] فرحات غول، مؤشرات تنافسية المؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة الاقتصادية (حالة المؤسسات الجزائرية)، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006.

العالي للمؤسسات الأجنبية، والعمل على إيجاد الخيارات الاستراتيجية للتعامل مع المستجدات الدولية ومواكبة التوجهات الاقتصادية المعاصرة قصد ضمان بقائها في ساحة المنافسة.

وقد حاول الباحث معالجة إشكالية تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلى تشخيص المحيط الداخلي للمؤسسة عن طريق مدخلي الموارد والكفاءات وتحليل الأنشطة، إضافة إلى تشخيص المحيط الخارجي الخاص وفقا لنموذج القوى الخمس لبورتر، والمحيط العام الذي يشمل البيئة الاقتصادية والظروف الاجتماعية.

كما تعرض الباحث إلى جهود المؤسسة لتعزيز تنافسيتها بتركيز الاهتمام على تنمية العنصر البشري وتطوير كفاءاتها ومهاراته فضلا عن التحول إلى حلقات الابداع والابتكار كمعيار أساسي لمجاراة مستوى المنافسة الدولية، إضافة إلى الدخول في شراكات استراتيجية قصد تطوير الانشطة والحفاظ على مزايا التخصص واكتساب الخبرة في مجالات التسويق وخفض التكاليف بالتركيز على أسلوب العناقيد الصناعية نظرا لفشل استراتيجية الاستحواذ والاندماج وتنامي تحديات العولمة وتسارع مجال التكنولوجيا والمعلومات.

كما قام الباحث باستعراض اليات الدعم الحكومي لتنمية تنافسية المؤسسات من خلال الدعوة إلى الاستفادة من التجارب الدولية الرائدة في هذا المجال وعلى رأسها الاتحاد الاوربي ممثلا بفرنسا، إضافة إلى وقوفه على تفاصيل برنامج اعادة التأهيل في الجزائر، تحليل مرتكزاته، اجراءات التنفيذ وشروط الاستفادة وأبعاده وأخيرا نظرة تقييمية للبرنامج.

أما الدراسة الميدانية فقد عمل الباحث على بناء نموذج دراسته باقتباس المتغيرات من تقرير التنافسية الكونية لسنة 2012-2013 الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي، وإجراء دراسة قياسية مقارنة مع الوضع الحالي لتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر والوقوف على سبل دعمها وترقيتها.

وأسفرت نتائج الدراسة على أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وفي إطار الشراكة الأورو متوسطية تواجه منافسة حادة من قبل المؤسسات الأوروبية والتي تفوقها عمالة، إنتاجا وتطورا، كما أن ضعف تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية يرجع لجملة من الأسباب تشمل غياب الثقافة المقاولاتية، تراجع الابداع والابتكار ونقص هياكل الدعم المتخصصة، إضافة إلى تدهور محيط المؤسسة وغياب الاستراتيجيات الفعالة التي تقتضي على سبيل المثال انشاء حكومة الكترونية أو تأطير العناقيد الصناعية، وبالرغم من تحسن تنافسية التصدير إلا أن تنامي العوائق سابقة الذكر حال دون تحسن تنافسية الاستيراد والتنافسية العامة، كما أوضحت النتائج أن الجهود المبذولة

[1] لزهر العابد، "إشكالية تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية"، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة قسنطينة، 2013.

على مستوى المؤسسة تعتبر العامل الحاسم لتعزيز تنافسيتها، فيما تبقى آليات الدعم الحكومي واستراتيجيات التحالف عوامل تكميلية.

4.1. دراسة مباركي سمرة (2013)[1]، تمحورت هذه الدراسة حول تحليل أثر الشراكة الأورو متوسطية على تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من خلال التركيز على شق التنافسية وكيفية مواجهتها للمزاحمة الأجنبية، خصوصا بعد تأسيس منطقة التبادل الحر وانطلاق البرنامج الوطني لإعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعمل على تحسين قدراتها التنافسية.

تطرقت الباحثة من خلال محاولتها معالجة إشكالية دور برنامج إعادة التأهيل في دعم وتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة الجزائرية إلى إبراز مختلف مراحل التعاون الدولي والإقليمي الذي عرفته الجزائر، لاسيما الشراكة الأورو جزائرية وما رافقها من تغيرات هيكلية مست الاقتصاد الوطني في ظل التحول الى اقتصاد السوق.

وإقرارا بدور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المحلية فقد وقفت الباحثة على أهم الجهود التي بذلتها الجزائر في سبيل دعم هذا القطاع وتنميته انطلاقا من تشخيص المشاكل والعراقيل التي أعاقت قدرته على تأدية دوره الاقتصادي والاجتماعي مع التركيز على التجارب الدولية الرائدة في هذا المجال.

وقد تكللت هذه الجهود بتأسيس عدة برامج لتأهيل هذا القطاع بالتعاون مع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية والاتحاد الأوروبي، من جهة أخرى فقد عرفت المنظومة الاقتصادية في إطارها التشريعي تحولات جذرية تجسدت في إصدار نصوص تنظيمية وقوانين تسهل سيرورة نشاط هذا القطاع والتحفيز على الاستثمار وإدخال إصلاحات على النظام الجبائي والمصرفي قصد مواكبة المستوى الدولي وخلق المرونة الكافية للتأقلم مع التغيرات البيئية الجديدة وتعزيز تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

وقد توصلت الباحثة من خلال دراستها إلى جملة من النتائج أبرزها أن الجزائر قد استفادت في إطار الشراكة الأورو متوسطية من خبرة الهيئات الأوروبية في التسيير والتنمية الاقتصادية، فضلا عن قدراتها التنموية الهائلة، في المقابل لا يمكن إخفاء التكاليف الانتقالية المرتبة عن إلغاء الحواجز الجمركية وضعف الإيرادات من جهة والمخلفات التي تتركها حدة المنافسة الأجنبية على المنتجات المحلية من جهة أخرى. كما أعادت الجزائر بعث الروح في هذا القطاع من خلال التواصل الاقليمي والدولي، وحققت قفزة نوعية من خلال تسطير برامج لدعم هذا النمط من المؤسسات وتأسيس هياكل للإشراف على تأطير نشاطاتها.

[1] مباركي سمرة، "تطور المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التغيرات البيئية الجديدة"، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة سيدي بلعباس، 2013.

كما توصلت الباحثة من خلال الدراسة الميدانية التي أجرتها على 14 مؤسسة صغيرة ومتوسطة إلى أن المستوى التنافسي لهذه الأخيرة لن يمكنها من الصمود أمام دخول المنتجات الأجنبية. كما توضح أن انخراط المؤسسات الصغيرة المتوسطة الجزائرية في برنامج إعادة التأهيل كان لسبب وجيه وهو ضعف الموارد المالية فضلا على أن هذا البرنامج يعتبر وسيلة فعالة لتحسين القدرات التنافسية للمؤسسات صغيرة الحجم، حديثة النشأة على عكس المؤسسات المتوسطة التي استدعت ضرورة تكيف المحيط الذي تنشط فيه .

5.1. دراسة عامر محمد وجيه خربوطلي (2014)[1]، تمحورت الدراسة حول إبراز مكانة القطاع الخاص في الاقتصاد السوري وأهم العقبات التي تحول دون تنمية قدرته التنافسية والمرتكزة أساسا على محاور التكاليف، الجودة والنوعية ودور الحكومة. كما سعى الباحث الى دراسة درجة توافر هذه المحددات ومدى تأثيرها على قطاع الاعمال عموما وقطاع التصدير خصوصا.

وقصد الإلمام بالبحث فقد تطرق الباحث الى مجموعة من المحاور، تناول في بدايتها دراسة تنافسية السوق السورية من خلال مؤشرات كفاءة أسواق العمل وتطور السوق المالية والحجم وإنتاجية العمل، وذلك بهدف الوقوف على مكانة السوق السورية من السوق العالمية ومدى التزامها بمواكبة المعايير الدولية للتوصل الى إدراك نقاط القوة واستغلالها وتفادي نقاط الضعف واستدراكها.

كما قام بتحليل الصادرات السورية ومنعكسات التنافسية عليها من خلال دراسة تكاليف الإنتاج وإبراز أهم العوامل المؤثرة في تزايدها خصوصا على مستوى النشاطات التي تتمتع بميزة نسبية في الإنتاج، فضلا عن تطرقه الى تقييم عنصر الجودة والنوعية وإظهار واقع المؤسسات السورية في مجاراة معايير الجودة محاولا بذلك ربط عوامل التراجع بجودة التقنية المعتمدة في النشاطات المحلية.

أما من جانب آخر فيرى الباحث أن لتدخل الحكومة في دعم القدرة التنافسية دورا فعالا في دفع وتيرة الاقتصاد السوري، عن طريق القنوات التنظيمية والتشريعية المساهمة في تشجيع قطاع الأعمال، وتشجيع تنافسية المؤسسات وضمان شفافية السياسات المالية والتجارية والعمل على ترقية القطاع المصرفي ومرونة نظام التمويل.

ومن خلال المعلومات والتحاليل التي تقصاها الباحث فقد توصل الى إدراك جملة من النتائج أبرزها أن ضعف التنافسية في السوق السورية يرجع إلى انخفاض سقف القيمة المضافة من جهة وتنامي تحديات العوائق الجمركية والأعباء الضريبية على المؤسسات المحلية، فضلا عن افتقار مناخ الأعمال للتدابير والإجراءات التي تدعم تنمية الكفاءات واستغلال الفرص، إضافة إلى توفر المؤسسات السورية على مزايا تنافسية غير مشغلة (نسبية).

[1] عامر محمد وجيه خربوطلي، العوامل المؤثرة في القدرة التنافسية للصادرات السورية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 30، العدد الأول، 2014.

6.1. دراسة غزيباون علي (2015)[1]، حيث تمحورت هذه الدراسة حول التطورات المتسارعة التي أصبحت تميز البيئة الاقتصادية الدولية لاسيما الإفرازات التي طرحتها ظاهرة العولمة والتي جعلت اقتصاديات الدول عموما وقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على وجه الخصوص، والتي تقف أمام تحديات متعددة تباينت بين شدة المنافسة والتغير التكنولوجي، أين تجلت مسألة البحث عن أساليب جديدة لتحسين تنافسية هذا النمط من المؤسسات أمرا حتميا.

وسعيا من الباحث للإجابة على إشكالية إيجاد آليات فعالة لدعم وتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل ديناميكية البيئة العالمية وتغيراتها السريعة، فقد تطرق إلى أهم تجليات ظاهرة العولمة من تحرير التجارة ورؤوس الأموال، وقيام التكتلات وتسارع ثورة المعلومات والتكنولوجيا، وقد حاول الباحث الوقوف على أهمية ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دفع وتيرة التنمية وسرعة التأقلم مع مستجدات الظاهرة من جهة، وتحليل أهم المشاكل المرتبطة بهذا القطاع واستقراء التجارب الدولية ذات الخبرة المتقدمة في هذا المجال من جهة أخرى، كما أوضح من خلال الدراسة أن الحكومة لها الدور الأكبر والفاعل الحقيقي في توفير المحيط التنافسي الامثل لمؤسساتها، إضافة إلى أنه قام بتحليل الخيارات الاستراتيجية من خلال تشخيص البيئة الداخلية والخارجية للمؤسسة كمدخل فعال لإدراك الفرص والتهديدات، كما ركزت دراسة على إبراز دور التسيير الاستراتيجي واليقظة والابداع والابتكار كأسس وبدائل استراتيجية لتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وأسفرت الدراسة عن جملة من النتائج النظرية والتطبيقية أبرزها توجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو الحلقات التي ترتكز على المعرفة والتكنولوجيا بنسبة أكبر والتي أضحت تشكل رهانا رئيسيا لاستمرارها وبقائها، كما أن الخيارات الاستراتيجية ترتبط بشكل كبير بالموارد المعرفية والتنظيمية لصاحب المؤسسة ويتوقف اختيار الاستراتيجيات على مدى تفاعل المؤسسة مع التغيرات البيئية وسلوكها اتجاه المنافسين.

وأشارت الدراسة إلى أن دعم وتحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يستدعي بذل جهود جبارة في مجالي التخطيط والتنظيم وتوعية مسيريها، كما يعود الدور الأكبر للدولة في تكييف المحيط من جهة، وتعزيز فئة المؤسسات المتوسطة قصد تفادي صعوبة إحداث التكامل بين هذا القطاع والمؤسسات الكبيرة من جهة أخرى.

وأضافت الدراسة أن بقاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يتطلب مستويات عالية من المنافسة في ظل الانفتاح الاقتصادي، إضافة إلى أن المجهودات التي بذلتها الجزائر في سبيل دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد

[1] غزيباون علي، "أساليب تنمية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحديات الاقتصادية العالمية – دراسة حالة الجزائر"، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة بومرداس، 2015.

تركت أثرا إيجابيا، إلا أنها لا تزال بحاجة إلى المزيد من الاهتمام، كما تبقى بعيدة عن تحقيق الاهداف التنموية المنشودة. في حين أكدت الدراسة الميدانية أن عينة الدراسة تعاني من عدم الجاهزية للتكيف مع المتطلبات العالمية سواء مجالي التصدير والاستيراد أو حتى التحالفات الاستراتيجية، فضلا عن غياب معالم التسيير الاستراتيجي واليقظة، ومن جهة أخرى تسعى هذه الأخيرة الى خلق ميزة تنافسية بناء على استراتيجيتي التركيز والقيادة بالتكاليف.

2. الدراسات الأجنبية السابقة:

1.2. دراسة United Nations (2009)[1]، تعمل الصين والهند منذ زمن على إعادة تشكيل الأعمال التجارية الدولية والمساهمة في توجهات الاقتصاد العالمي جزئياً من خلال المشاريع التنافسية الدولية مثل Lenovo وInfoSys. ومع ذلك، فهي تتعايش مع أعداد أكبر بكثير من المؤسسات المحلية متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة الحجم، ويجب على هذه الأخيرة أن تواجه التحديات الدائمة المتمثلة في الحصول على التمويل، والتكنولوجيا، والموارد البشرية الكفؤة، والإحاطة بتقلبات السوق وأن تتكيف أيضا مع الفرص والتهديدات الجديدة التي تفرضها العولمة.

كما تركز هذه الدراسة على ديناميكية رئيسية تعمل على تغيير بيئة الأعمال من خلال عولمة الانتاج التي لها آثار رئيسية على آفاق النمو للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في آسيا والمحيط الهادئ. إن البيئة الاقتصادية العالمية الحالية تتميز بتحرير التجارة وتسارع التغير التكنولوجي وازدياد الطلب على المنتجات والخدمات الوسيطة والنهائية المتميزة وعالية الجودة والتي يجب أن تلبي المعايير الدولية الصارمة على نحو متزايد. وتجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التقليدية صعوبة في الحفاظ على قدرتها التنافسية في مثل هذه الظروف، حتى في أسواقها المحلية. وعلى النقيض، فقوى العولمة ومن خلال تسهيل الروابط مع المشترين الأجانب والشركات الكبيرة متعددة الجنسيات فإنها تخفف القيود المفروضة على الاقتصادات والأسواق المحلية، وتتيح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية إمكانية الوصول إلى الأصول الموزعة عالميا، بما في ذلك المعلومات والتكنولوجيا والمهارات ورؤوس الأموال والأسواق.

وتبحث الدراسة في كيفية إمكان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وصناع السياسات وشركاء التنمية في منطقة آسيا والمحيط الهادئ السعي إلى تخفيف التحديات التي البيئة الاقتصادية الدولية من خلال تحسين الاتجاه المندمج في العولمة.

[1] Globalization of Production and the Competitiveness of Small and Medium-sized Enterprises in Asia and the Pacific:Trends and Prospects, Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, United Nations, New York, 2009.

وشملت الدراسة تقديم بعض التوصيات الموجهة نحو السياسات والمبادرات العملية التي يعتقد المؤلفون أنها ستكون مفيدة. وتشمل هذه الأخيرة: (أ) تنفيذ عدد من التحسينات المركزة على البيئات التمكينية التجارية (الخارجية) للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع التركيز بوجه خاص على أنظمة اللوجستيات؛ (ب) بذل جهود متعددة لتحسين وترقية العمليات (الداخلية) واستراتيجيات الأعمال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ (ج) تطوير ودعم المزيد من عناقيد المؤسسات؛ (د) تشجيع ومتابعة العلاقات التعاونية الإقليمية. إضافة إلى خطة عمل مقترحة تشتمل على عدة مكونات محددة، تهدف إلى مساعدة المجتمع المزدهر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في آسيا والمحيط الهادي على أن تصبح أكثر قدرة على المنافسة، وبالتالي تسخير اتجاه عولمة الإنتاج لتحقيق أفضل النتائج.

2.2. دراسة György Kadocsa وLászló Borbás (2010)[1]، تمحورت هذه الدراسة حول الأهمية التي أصبحت تحظى بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا سيما في ظل الازمة الاقتصادية العالمية نظرا للدور الفعال الذي أدته في إعادة دفع دفة التنمية، الأمر الذي يستدعي تكثيف المزيد من الجهود والإجراءات التي تساهم في خلق بيئة أعمال تشجع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التطور والنمو على المستوى الأوروبي عموما والمجر خصوصا.

وتطرق الباحثان الى طرح فكرة إمكانية تكيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع التحديات الاقتصادية المعاصرة والتعايش معها من خلال العمل على تحقيق أعلى درجة من الثقة والتوازن في العمليات الأساسية في بيئة الأعمال كما أشار إلى انطلاق الأبحاث التي تعنى بدراسة موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والاهتمام بانشغالاتها منذ مطلع التسعينات في المجر "بودابست" تماشيا مع خطة تشتمل على تقديم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمجال للبحث والدراسة، الاعتماد على الدراسات السابقة، العمل على تقديم المشورة، إجراء استقصاء وتجارب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك من منظور أن التنافسية تتطلب أو تستدعي التعمق في مفهوم ضمان استمرارية حياة المؤسسة.

وقصد إجراء الدراسة تم الاعتماد على المصادر التالية: المقابلات مع الطلبة واستعراض أبحاثهم، خبرة المستشارين، فحص سريع حول أساليب الإدارة والتسيير، واشتملت الدراسة الاستطلاعية على 400 طالب و100 مؤسسة صغيرة ومتوسطة، وقد قاما بتقسيم عوامل تحليل القدرة التنافسية الكلية إلى: تدفقات المعلومات، السلع،

[1] György Kadocsa, László Borbás, Possible ways for improving the competitiveness of SMEs. A Central-European approach, MEB 2010 – 8th International Conference on Management, Enterprise and Benchmarking, June 4–5, 2010, Budapest, Hungary.

الخدمات، رأس المال، عنصر العمل، الشراكة، الشبكات والمؤسسات متعددة الجنسيات، كما حصرا آثار العولمة في عدة نقاط نذكر منها: الأسواق، الانتاجية، الأسعار، التنافسية...إلخ.

ويرى الباحثان أن صعوبة قياس القدرة التنافسية يرجع أساسا إلى تكميم (كمية) والنفاذ إلى بعض المؤشرات إلا أن ذلك لم يمنع من اقتراح بعض العناصر التي يرتكز عليها كمرجعية في قياس تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونذكر من بينها: التصدير، الأرباح، الحصة السوقية، الإنتاجية...إلخ. هذه المؤشرات هي الأخرى تتأثر بمجموعة من العوامل الداخلية كالتسويق والابتكار وأسلوب التسيير، وأخرى خارجية كالعولمة والعمل والتحالفات. وقد تناولت الدراسة متابعة وتحليل السياسات المسطرة من طرف الاتحاد الأوروبي بهدف تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمطلع سنة 2008 في إطار "Small Business Act" والذي يعالج عشر أهم مشاكل تعاني منها هذه الأخيرة ويأتي في مقدمتها ضعف العلاقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار البرنامج المفعل مسبقا "Think Small First".

لقد أسفرت نتائج الدراسة التي قام بها الباحثان على 278 مؤسسة صغيرة ومتوسطة على ضعف التنسيق بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومراكز التكوين والتعليم في إطار نقل المعرفة وجاءت في صدد معالجة هذه الظاهرة تأسيس تعاونية بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الجامعية باسم ERENET (تأسست سنة 2004 بسويسرا) تعمل في نظام شبكي تشجيعا منها على توطين الأساليب المعرفية والعلمية الجديدة في تنمية وتحسين وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والرفع من تنافسيتها وإبراز دور الإبداع والابتكار في دفع وتيرة اقتصاد المؤسسات خاصة، والمنافسة الأوروبية عامة، وعملت شبكة ERENET على الربط بين 36 دولة بالتعاون مع الولايات المتحدة الأمريكية وفينزويلا.

3.2. دراسة Singh & Garg & Deshmukh (2010)[1]، تمحورت هذه الدراسة حول تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحولات الحديثة التي أفرزتها ظاهرة العولمة الاقتصادية، وتهدف إلى تحليل مختلف التحديات التي تواجهها هذه الأخيرة، إضافة إلى الإحاطة بواقعها في كل من الهند والصين مع الوقوف على أهم الجهود المبذولة في سبل تنمية وتحسين تنافسية هذا القطاع.

ويعود الفضل في تحقيق هذه النتائج إلى اعتماد سياسة ترقوية تدعم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

[1] Rajesh K. Singh, Suresh K. Garg, S.G. Deshmukh, The competitiveness of SMEs in a globalized economy: Observations from China and India, Management Research Review, Vol. 33 No. 1, 2010.

بالنسبة للهند تم إنشاء عدد من الهياكل المشرفة على تأطير نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثل: SiSts وSsi، تسهيل الحصول على التكنولوجيا الحديثة، العمل وفق معايير الجودة العالمية، التنسيق بين السياسات المالية والجبائية، وتقديم تحفيزات للتصدير، وتسطير خطط إنتاجية وتسويقية.

أما بالنسبة للصين فقد تم تعديل المنظومة القانونية والتشريعية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تحسين جودة الخدمات العمومية، تسهيل عمليات التمويل والجباية، تنمية المجال البحثي والعلمي والحث على الابداع والتكنولوجيا، تطوير الهياكل الصناعية،

أما في خصوص الاستراتيجيات المعتمدة في تطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيمكن تلخيصها فيما يلي:

بالنسبة للهند فقد شملت الاستبانة 241 مؤسسة صغيرة ومتوسطة غلب عليها طابع الصناعات البلاستيكية والإلكترونية مع التركيز على مدى تبني استراتيجيات تخفيض الأعباء، تطوير الكفاءات، رضا العملاء ...إلخ، أما الصين فسخرت مجهودات جبارة للتحول من الاهتمام بالصناعات الثقيلة إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة عن طريق تبني استراتيجيات توزعت على مجال الاستثمار، المسؤولية الاجتماعية، إدارة العلاقات بين المنشآت، تحسين الخدمات وإزالة العقبات ...إلخ.

توصلت نتائج الدراسة إلى أن التحديات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كل من الهند والصين هي: جودة المنتجات، تخفيض الاعباء وتطوير التكنولوجيا، وفي سبيل تخطي هذه العقبات لجأت الدولتين الى عقد شراكات أجنبية في سبيل تحسين الاستفادة من امتيازات خارجية اضافة الى السعي نحو نشر الوعي الاستثماري والثقافة التنظيمية ودراسة الاستجابة للطلب العالمي وزيادة الانتاجية الكلية لعوامل الانتاج، كما أن هناك ارتباط وثيق بين التنافسية وتنمية الموارد البشرية وتطوير الجودة إضافة التسيير الاستراتيجي عن طريق تخفيض الأعباء، كما أضافت الدراسة أن تراجع الاهتمام بمجال البحث والتطوير يترتب عنه ضعف التنافسية بالإبداع والابتكار.

تعتبر الهند أقوى البلدان جاذبية للاستثمار بفضل عدة عوامل كانخفاض التكاليف المحلية وارتفاع معدل العائدات إلا أن الصناعة الصغيرة والمتوسطة في الهند تتميز بالإنتاج السلمي الصغير (الضعيف)، فيما رجحت الدراسة أن تراجع تنافسية الصين من حيث انخفاض التكاليف يتعلق بتراجع تكاليف العمالة، مشيرة كذلك إلى أن الدولتين تواجهان تحديات تنمية الأداء، عوامل الانتاج، الالتزام بمعايير الجودة، وتدني الخدمات.

4.2. دراسة Andrea Némethné Gal (2010)[1]، تمحورت هذه الدراسة حول التأسيس المفاهيمي للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والبحث في العناصر الأساسية الواجب الأخذ بها في تحديد الإطار العام لهذا المفهوم، إضافة إلى الوقوف على مؤشرات قياسها وأهم العوامل المؤثرة فيها، حيث أقرت الدراسة باختلاف أبعاد التنافسية نتيجة اختلاف الرؤية والأساس محل التنافس، بمعنى آخر هو ما إن كانت المؤسسة تستهدف المزاحمة من منظور المنتجات، أو التقنيات المستعملة في الانتاج، أو الجودة والأسعار، إضافة إلى ضرورة الاستناد إلى طبيعة النشاط الذي يؤطر امتداد القدرة التنافسية من جهة، والاعتداد بحجم المؤسسة من جهة أخرى.

كما تطرق الباحث إلى عدة نماذج لتحليل البيئة المحيطة بالمؤسسة من خلال تبويبها إلى عوامل كلية ذات طبيعة اجتماعية، تكنولوجية، اقتصادية، بيئية وسياسية، إضافة إلى عوامل جزئية تتعلق بالقوى الخمس لبورتر، ومن خلال ذلك تم استخلاص علاقة بين القدرة التنافسية، الأداء، الوظائف والقدرة على التكيف.

كما يرى الباحث أن المفهوم الحديث للقدرة التنافسية لا بد له أن يأخذ في الاعتبار نطاق التنافس (محلي أو دولي)، والقدرة على خلق الرفاه دون الاقتصار على المجال الوظيفي فقط، فضلا عن قدرة المؤسسات على تصريف منتجاتها إلى الخارج ومزاحمة المنتجات المستوردة لإشباع السوق المحلية.

وتوصل الباحث إلى بناء نموذج مركب للقدرة التنافسية بالاستناد إلى مستويين، حيث يشمل المستوى الأول على العناصر المؤثرة في المدخلات والمخرجات، بينما يتعلق المستوى المقابل على عوامل البيئة الداخلية والخارجية (المحيط، المشاركون والاستراتيجية التنافسية)، ومن خلال العلاقة التي تربط بين هذه المتغيرات يمكن للمؤسسة تحقيق تنافسية عالية في التوظيف، إشباع السوق والتصدير، البحث والتطوير وزيادة رأس المال.

5.2. دراسة P. Dürr وآخرون (2013)[2]، تمحورت هذه الدراسة حول كون أن استغلال الفرص التي طرحتها تكنولوجيا المعلومات الحديثة لدعم عملية تلبية الطلبيات أحد أهم العوامل التي تساعد على نمو الإنتاجية على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصنعة وتعزيز قدرتها التنافسية. ومع ذلك، فليس من الواضح في كثير من الأحيان مدى كفاءة استخدام أنظمة تكنولوجيا المعلومات المثبتة ومدى أدائها الفعلي، أو على الأقل نادراً ما يتم تقييمها وتطويرها بطريقة منهجية نسبية. والأسباب عديدة، ولكن الأهم على الأرجح هو الافتقار إلى المنهجية

[1] Andrea Némethné Gal, Competitiveness of Small and Medium Sized Enterprises: a Possible Analytical Framework, HEJ-ECO, January 15, 2010.

[2] P. Dürr, A. Brauna, E. Westkämper, T. Bauernhansl, M. Haagb, J. Heilala, F. Grossmann, Improving Manufacturing SMEs' Competitiveness Through Systimatic IT Efficiency Evaluation and Advancement, ScienceDirect, Procedia, CIRP 12 408, 2013.

والأدوات اللازمة لإجراء القياس المنتظم، والتحليل الكفؤ لتحديد معايير تحسين كفاءة تكنولوجيا المعلومات، مع الحفاظ على الجهد والتكاليف. كما أن هذه الدراسة تقترح تصميم أداة برمجية لنمذجة وتحليل وقياس وتحسين كفاءة تكنولوجيا المعلومات بهدف تعزيز تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصنعة.

وبينت الدراسة أن مسألة تطوير كفاءة تكنولوجيا المعلومات يستدعي التركيز على تقييم فوائد هذا المدخل والنظر في المؤشرات متعددة الأبعاد مقارنة بالتكاليف، بما في ذلك العوامل غير النقدية، الكمية والنوعية، من خلال حصر هذه المؤشرات في جودة تكنولوجيات المعلومات، سرعتها، مرونتها، موثوقيتها، والحد من تعقيد مركباتها والقدرة على تخفيض تكاليفها، إضافة إلى النظر في البنية التحتية التقنية المعتمدة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدلاً من التركيز على الاستثمارات الفردية لتكنولوجيا المعلومات التي تساهم بقيمة أقل في دفع وتيرة قدرتها التنافسية.

6.2. دراسة Worwui-Brown & Akaba, Ocloo (2014)[1]، تمحورت هذه الدراسة حول تنامي شدة المنافسة وتزايد وتيرة التسارع التكنولوجي الذي أصبح يميز البيئة الاقتصادية العالمية ، نتيجة لامتداد ظاهرة العولمة وتأثيراتها المباشرة على التبادل الدولي عموما وعلى نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصا، وقد أضحى خيار الولوج إلى الأسواق الدولية قصد المزاحمة ضرورة حتمية أفرزتها عدة عوامل كالتحرر الاقتصادي واندماج الأسواق، الأمر الذي طرح ضرورة تسطير استراتيجيات للتأقلم مع المتغيرات الظرفية والصمود أمام التحديات المعاصرة.

وتطرق الباحث في اطاره النظري إلى الوقوف على أهم وجهات نظر المفكرين الاقتصاديين اتجاه التحديات التي طرحت العولمة والتي تباينت بين أبعاد تحرير التبادلات التجارية وتوحيد الأسواق، إضافة إلى أثر المعلومات التكنولوجية في تغيير منحنى الصناعات الصغيرة والمتوسطة، كما تم إبراز أهم العوامل المؤثرة في ديناميكية نشاط الأسواق وصولا في الأخير إلى أن مدى اغتنام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للفرص وقدرتها على التكيف مع المستجدات البيئية المعاصرة، يتوقف بالدرجة الأولى على اختيارها الاستراتيجية الانسب التي تخلق قدرة أكبر على المنافسة والصمود أمام المنتجات الأجنبية.

ويرى الباحثون أن ضعف تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إفريقيا يرجع أساسا إلى صغر حجم الأسواق وضيق المنافذ واكتظاظها بالمؤسسات الأجنبية عالية التنافسية، إضافة إلى أن صعوبة شروط ممارسة الأعمال

[1] Chosniel Elikem Ocloo, Selorm Akaba, David Kwaku Worwui-Brown, Globalization and Competitiveness: Challenges of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Accra-Ghana, International Journal of Business and Social Science, Vol. 5 No. 4 [Special Issue – March 2014].

التجارية وعدم مرونة الأنظمة وتراجع نظام المعلومات وسوء البنية التحتية هي العوامل الرئيسية التي تقف عائقا أمام نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أما الدراسة الميدانية فقد تطرق الباحثون إلى تقصي الوضعية التنافسية لـ 250 مؤسسة صغيرة ومتوسطة توزعت على خمس نشاطات. وقد أسفرت النتائج في اطار تحديد أهم التحديات المؤثرة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى أن 61.2% من هذه الأخيرة تعاني من عدم مواءمة التشريعات والأنظمة الحكومية، إضافة إلى أن 72% منها تعاني من سوء البنية التحتية وترتيبا لأثر هذه التحديات على مستوى تنافسية العينة يأتي تنامي حدة المنافسة في الطليعة فضلا عن التغير التكنولوجي وسوء البنية التحتية متبوعا بعدم الدراية الكافية بمتغيرات السوق وعدم ملاءمة الأنظمة والتشريعات الحكومية لمتطلبات تنمية تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في غانا.

ويعود السبب الرئيسي لهذه التحديات إلى الانفتاح الكلي للأسواق الغانية ورفع الحواجز عن دخول المؤسسات الأجنبية وضعف العوامل الأساسية لمجاراة التطور التكنولوجي وتوطين التقنيات العالية الجودة إضافة إلى تراجع نظام المعلومات الذي يسمح بمسح شامل لأوضاع السوق وعرض البيانات المتعلقة بنشاطها المالي والتجاري للمؤسسات المحلية والدولية، بالإضافة إلى هذه العوائق تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مشاكل أخرى تتعلق بضعف الكفاءات والمهارات، سوء التسيير والتخطيط، خصوصية اتخاذ القرارات، ضعف الإطار المؤسساتي.

وقد خلصت الدراسة باقتراح مجموعة توصيات شملت ضرورة رسم استراتيجيات تتناسب مع متطلبات البيئة الاقتصادية الحديثة، إجراء نظرة شاملة حول التحالفات الاستراتيجية والعمل ضمن الشبكات ، قصد كسب ميزة تنافسية تقلص من حجم التحديات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في غانا.

7.2. دراسة Daniel Sorin وآخرون (2014)[1]، تقر هذه الدراسة بأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل عاملا اقتصاديا أساسيا ويتأثر نشاطها وأداؤها بالعديد من المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية. وقصد دراسة القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم الاعتماد في التحليل على مجالات إدارة المؤسسة، التسويق، التخطيط الاستراتيجي، منتجات وخدمات المؤسسة، العمالة، النشاط في السوق الدولية. واستند البحث على مقابلات مباشرة أجريت مع مديري المؤسسات من خلال الاستبيانات، وجمعت المعلومات خلال الفترة من فبراير إلى مارس 2012، وكانت العينة تتكون من 348 مؤسسة صغيرة ومتوسطة في مقاطعة Valcea برومانيا. وتوصلت الدراسة إلى أن أغلب مسيري هذا النمط من المؤسسات ذوو مستوى تعليمي جامعي، كما أنهم يتمتعون بخبرة في

[1] Daniel Sorin Manole, Elena Nisipeanu, Răzvan Decuseară, Study on the competitiveness of Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) in Vâlcea County, Theoretical and Applied Economics Volume XXI, No.4(593), 2014.

النشاط تزيد عن عقد من الزمن. في حين يعتبر مجال التسويق أقل الأنشطة اهتماما من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدليل أن أزيد عن نصف عينة الدراسة لا يمتلك قسم خاص بالتسويق، كما أن أزيد عن 60% منها تحتفظ بهذا القسم لمدة تقل عن 5 سنوات، وأن أغلبها لا يقوم بأبحاث تسويقية. من جهة أخرى فإن هذه المؤسسات تعتمد بصفة مباشرة على المراقبة المباشرة للمبيعات قصد تحديد الثغرات في البيئة الخارجية، والتي تسمح لها بتتبع مستوى الطلب وتطور الأسعار وكذا الحصص السوقية.

إضافة إلى أن أغلب هذه المؤسسات تعتمد نظام إدارة الجودة، بعكس مجال البحث والتطوير الذي يعرف عزوفا شبه مطلق لدى هذه الأخيرة. كما أن معظمها يميل للمشاركة في المعارض والتظاهرات قصد البحث عن فرص للتحالفات، وتجدر الإشارة إلى أن هذه النمط من المؤسسات يواجه صوبات تتعلق بتوظيف العمالة المهرة والتي انعكست سلبا على بعض الأنشطة الوظيفية لديها، كما أن هذا العامل هو الدافع الأول لكون أغلبها يبرم دورات تدريبية للعمال بهدف تحسين أدائهم. ومن جهة أخرى فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلجأ إلى التصدير قصد تغطية تكاليف نشاطها.

كما أن الدراسة تقر بضرورة تنصيب هياكل تسهر على توفير المعلومات الدورية عن تطور عناصر السوق، فضلا عن أن نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مرتبط بمدى توفير بيئة أعمال ديناميكية، تنافسية وموائمة لتجسيد المشاريع المبتكرة.

8.2. دراسة Sibel Ahmedova (2015)[1]، تمحورت هذه الدراسة حول الفرص التي أتيحت لبلغاريا بعد انضمامها للاتحاد الأوربي، وضرورة تسطير خطط للتحكم في العوامل التي تسهم في تنمية تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة وسبل تحقيق تنمية مستدامة في ظل التحولات العالمية من جهة أخرى.

وتطرق الباحث من خلال الدراسة إلى إبراز أهم ملامح البيئة الاقتصادية الجديدة والتي تباينت بين التسارع التكنولوجي واندماج الأسواق والمناشدة بالتحول الى اقتصاد المعرفة، الأمر الذي وضع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بلغاريا أمام إشكالية إدراك العوامل المساهمة في تحسين تنافسيتها والتي أجملها الباحث في:

تمثل مسألة التمويل أهم مشكل تعاني منه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بلغاريا، بحيث 86% منها لا تمتلك الموارد المالية لإنجاز استثمارات فردية، وقد تزايدت المساهمة الشخصية لمالكي المؤسسات بنسبة 62% سنة 2014 مقابل 42% مقارنة بسنة 2013 بسبب تراجع دور الحكومة في تغطية هذه النفقات، وقد حصر

[1] Sibel Ahmedova, Factors for Increasing the Competitiveness of Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) In Bulgaria, Procedia - Social and Behavioral Sciences, (195) 2015.

الباحث هذا المشكل في آجال الدفع على المشاريع والافتقار الى مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. أما الابتكار فقد عملت الدولة على استحداث آليات جديدة لخفض التكاليف فقط، فيما سجل ضعف كبير في سياسة التواصل بين المؤسسات العلمية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المندرج في إطار تكوين الكفاءات، والبحث والتطوير. أما في مجال التدويل فاهتمت الدراسات الحديثة على غرار باقي الأبحاث الأخرى على ضرورة تحدي التكنولوجيا الحديثة المعاصرة وسياسات رفع القيود كأحد أهم الشروط الأساسية لنجاح تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقد قامت العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأوربية بمزاولة نشاطات دولية إلا أن القليل منها نجح في تجاوز حدود السوق الأوروبية ،واقتصرت عمليات التدويل على التصدير والاستيراد وبنسبة أقل في شكل عناقيد صناعية.

وفي نفس السياق يرى الباحث أن الملكية الفكرية تساهم في رفع التنافسية من خلال حفظ وتسجيل الأفكار التقنية والمعارف الصناعية لدى منظمة حماية الملكية الفكرية وحرمان المنافس من استغلالها إلا بطلب الإذن من مالكها، إضافة إلى الاستغلال الأمثل لتكنولوجيا الإعلام والاتصال، الموارد البشرية، والتسيير الاستراتيجي، ومن جهة أخرى تؤكد الدراسة على ضرورة ترقية نظام المعلومات وانشاء مراكز التعليم للبحث والتطوير وتدريب العنصر البشري، كحتمية ملحة للنهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي سجل تقدما محسوسا في هذا المجال على غرار ابتكار تقنيات للتسيير وكفاءات في اتخاذ القرارات والتخطيط طويل الأجل ومراكز التدريب وأساليب الإنتاج والتسويق.

وقد توصل الباحث إلى أن آليات دعم وتنمية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بلغاريا لا بد لها أن تركز على الاهتمام بالعنصر البشري، وتوطين التكنولوجيا الحديثة، فضلا عن شفافية الأنظمة ومرونة التشريعات، وتفعيل دور هياكل الدعم والمرافقة المحلية، إضافة إلى تحسين طرق التمويل والعمل في الشبكات، وكذا البحث عن أسواق خارج أروبا وضبط الإجراءات المتعلقة بالاستثمار.

9.2. دراسة Olaf Flaka, Grzegorz Głódb (2015)[1]، يرى الباحثان من خلال هذه الدراسة أن عملية عولمة الاقتصاد التي تم تحقيقها في السنوات الأخيرة تتطلب منظوراً جديداً لتنمية المؤسسات وإدارة أكثر احترافا لهذه الوحدات، لذلك أصبحت مسألة تعزيز القدرة التنافسية تشكل مدخلا مهما يساهم في استقرار كيانها وفي نفس الوقت يتمتع بانتشار كبير واهتمام واسع بين المديرين، رواد ومنظمات الأعمال. وتقدم الدراسة

[1] Olaf Flaka, Grzegorz Głódb, Verification of the relationships between the elements of an integrated model of competitiveness of the company, ScienceDirect, Procedia, Social and Behavioral Sciences 207, 2015.

مجموعة متنوعة من مناهج دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات والتحقق من العلاقات بين عناصر نموذج متكامل باستخدام عينة من 992 مؤسسة من بولندا وجمهورية التشيك وسلوفاكيا.

ويفترض الباحثان أن هذا النموذج مبني على أربع عناصر تشمل المقومات التنافسية، الاستراتيجية التنافسية، الميزة التنافسية والوضع التنافسي. كما أن التفاعل يتم وفق هذا النموذج على أساس أن المنافسة تجري بين الشركات داخل القطاع الذي تعمل فيه، من خلال تأثير كلا من العوامل المستقلة والتابعة، فضلا على أن محيط المنافسة يشمل خصائص كل من البيئة الكلية والجزئية، للإشارة فإن عناصر البيئة الكلية تعتبر ثابتة نسبيا على عكس خصائص البيئة الجزئية التي تختلف باختلاف المؤسسات، ويضيف الباحثان أن تركيبة محيط المنافسة يعتمد على مزيج من المؤسسات. إضافة إلى ضرورة اعتمادها على بعضها البعض، واستقلالية وضعها التنافسي، وتحديد القدرة التنافسية للشركة ممكن من خلال التشخيص المتزامن لجميع عناصر النموذج المتكامل للتنافسية.

وتوصلت الدراسة إلى أن أنواع وخصائص القدرة التنافسية للمؤسسة تؤثر في الاستراتيجية المنتهجة على المدى القصير، والتي تؤثر بدورها أيضا على أنواع وخصائص ميزتها التنافسية، في حين أن الوضع التنافسي للمؤسسة (من خلال التغذية العكسية) يؤثر على أنواع وخصائص مقوماتها التنافسية على المدى الطويل، كما أن منصة المنافسة تؤثر على الإستراتيجية التنافسية والميزة التنافسية، ولكنها لا تؤثر على الإمكانات التنافسية والوضع التنافسي.

10.2. دراسة Michael Porter (2016)[1]، تمحورت هذه الدراسة حول كيفية تأثير القوى الخمس في توجه المؤسسات لتصميم استراتيجيات، ويؤكد بورتر من خلال تحليل العوامل الممكن رصدها في بناء المفهوم التنافسي بأنه يمكن تجميع العديد من الفاعلين كالمصنعين المباشرين، ضغوط المستهلكين والموردين، والمشاركين المحتملين في السوق، بالإضافة إلى مصنعي المنتجات البديلة، للإشارة فإن التفاعل بين هذه العناصر يساهم بقوة في تشكيل القوى التنافسية في مجال نشاط معين وبدرجات متفاوتة.

إن تحليل بورتر للقوى الخمس هو إطار لتحليل مستوى المنافسة المتعلقة بتطوير استراتيجية الأعمال والصناعة، ويستند إلى اقتصاديات المنظمات الصناعية، الهادف أيضا إلى تحديد المؤثرة في حدة المنافسة وبالتالي جاذبية السوق، كما أنه يقتصر على حصر المحددات التي تحدث أكبر أثر على الكيانات الاقتصادية العاملة في سوق تنافسية، ووفقا لبورتر فإن أبعاد الوضع التنافسي في سوق معين يمكن وصفه بأنه أثر تعاوني للقوى التنافسية الخمسة.

[1] Michael E. Porter, The Five Competitive Forces That Shape Strategy, Harvard Business Review, T. Flaesch, 2016.

وتشير الدراسة إلى مفارقات في تبني بعض المداخل التي ينظر على أنها عوامل أساسية في التأثير على التنافسية، غير أنها وبحسب بورتر فهي مجرد عناصر جانبية وليست قوى فاعلة في مجال المنافسة، وقد حصرها في معدل نمو الصناعة، التكنولوجيا والابتكار، التدخل الحكومي، المنتجات الكمالية، ويزداد الأمر تعقيدا في حالة ما إذا اتسم هيكل الصناعة بالديناميكية والتغير السريع.

وتوصلت الدراسة إلى أن التحليل الجيد للقوى الخمس لا بد له أن يتم منفصلا عن بعض العناصر المتعلقة بتحديد إطار الصناعة على نطاق واسع جدا أو ضيق للغاية، وتفادي العمل وفق قوائم مسبقة بدل اجراء تحاليل دقيقة لأوضاع السوق أو داخل الصناعة، وإيلاء نفس القدر من الاهتمام لجميع القوى، إضافة إلى الابتعاد عن ربط تطورات أثر الأسعار بالمتغيرات المتعلقة باقتصاد المشتري، وتفادي استخدام التحليل الثابت الذي يتجاهل اتجاهات الصناعة، فضلا عن تفادي الخلط بين التغيرات المؤقتة والهيكلية، والتركيز على جاذبية الصناعة وليس على توجيه الخيارات الاستراتيجية.

11.2. تقرير Global Competitiveness (2016)[1]، لقد تم إطلاق تقرير التنافسية الكونية 2015-2016 في وقت محوري بالنسبة للاقتصاد العالمي، حيث اتسمت الأوضاع بما أطلق عليه بـ "المعدل الطبيعي الجديد" وهو ما شمل ارتفاع البطالة وانخفاض نمو الإنتاجية، وتراجع النمو الاقتصادي بفعل عوامل خارجة عن المسار وعدم اليقين مثل التوترات الجيوسياسية، والمسار المستقبلي للأسواق الناشئة، وأسعار الطاقة، وتغيرات العملة. ومن ناحية أخرى، فقد تطورت بعض المتغيرات ذات الأثر الإيجابي كالثورة الصناعية الرابعة والطرق الجديدة للاستهلاك، والاقتصاد التشاركي، والتي يمكن أن يؤدي إلى موجة أخرى من الابتكارات الهامة التي تدفع دفة النمو العالمي. وفي نفس الوقت فإن تحقيق الرفاهية أصبح يرتكز على جني فوائد أحدث الابتكارات، وبشكل حاسم على مستويات التنافسية، حيث يتوجب أن يعمل صانعو السياسات ورواد الأعمال وقادة المجتمع المدني معاً لضمان استمرار النمو وتحقيق نتائج أكثر شمولا للتنمية الاقتصادية.

ويعتمد تقرير التنافسية الكونية في تحليله على اثنا عشر مؤشرا رئيسيا تشمل البيئة الاقتصادية الكلية والجزئية معا، ويركز على تقييم المتغيرات التي تساهم بشكل مباشر أو غير مباشر في التأثير على القدرة التنافسية واستهداف محدداتها، كالتمويل، وجودة التعليم العالي، الابتكار والتكنولوجيا، وديناميكية الأسواق وغيرها. إضافة إلى استقصاء مواطن القوة واقتراح الحلول لمعالجة نقاط الضعف التي تكتنفها اقتصاديات الدول.

[1] Klaus Schwab, Global Competitiveness Report 2015-2016, World Economic Forum, Switzerland.

ويؤكد التقرير على أن مسألة تعزيز القدرة التنافسية لا تقتصر فقط على وجود أسواق تعمل بشكل جيد فحسب، حيث أقر بأن مفاتيح النجاح الأخرى لا بد لها أن تشمل مؤسسات قوية تضمن القدرة على التكيف، وتوافر المواهب، وتطوير بيئة الأعمال، وقدرة عالية على الابتكار. وستصبح هذه المكونات الأساسية أكثر أهمية في المستقبل لأن الاقتصادات التي تتسم بالقدرة التنافسية هي أكثر مرونة في مواجهة المخاطر ومجهزة بشكل أفضل للتكيف مع بيئة سريعة التغير.

3. المميزات والإضافة العلمية للدراسة الحالية:

إن استعراض الدراسات السابقة التي تعرضت لنفس الموضوع وكذا المبادئ التي قامت عليها، إضافة إلى تحليل أساليب معالجتها لإشكالية دعم القدرة التنافسية لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومحاولة تفسير ومقارنة نتائجها، يسمح بالوقوف على أهم الجوانب المهملة، المتناقضة أو الخاطئة والتي سيتم تداركها في الدراسة الحالية.

ومن هذا المنطلق سنسعى إلى إبراز أهم الإضافات والميزات التي انفردت بها الدراسة:

حاولت الدراسة الحالية تشخيص المتغيرات المتعلقة بظاهرة العولمة من خلال تبويبها في ثلاث فئات تشمل المتغيرات المشكلة لأبعاد الظاهرة (تسارع عمليات العولمة، اندماج الأسواق)، المتغيرات المشكلة لطبيعة الظاهرة (ديناميكية نشاط العولمة، تعقد البيئة) وكذا المتغيرات المشكلة لتركيبة الظاهرة (التغير التكنولوجي، تدفق المعلومات وتنامي المستوى المعرفي).

ومن جهة أخرى فإن الدراسة الحالية حاولت التعمق في الإطار النظري لمفهوم القدرة التنافسية قصد إدراك دور المتغيرات البيئية في التأثير على تغير طبيعة وأبعاد هذا الأخير، لأنها تحدد معالم الظاهرة ونطاقها وكيفية قياسها ومعوقات تطويرها، وكذلك مغزاها بالنسبة للسياسة الاقتصادية، ولكن هذا التحديد ليس بالأمر السهل بسبب تعقد مفهوم التنافسية مثله مثل المفاهيم الاقتصادية الأخرى ذات الأوجه المتعددة كالعولمة والتنمية، إضافة إلى عدم وجود إطار نظري قوي ونموذج متماسك يسمح بتفسيرها وتحديدها تحديدا علميا دقيقا، بالإضافة إلى محاولة إضفاء مسألة الاستثمار في مداخل استدامة القدرة التنافسية كالابتكار والاهتمام برأس المال البشري وذلك بالنظر إلى طبيعة التحديات التي باتت تطرحها البيئة الاقتصادية المعاصرة.

كما تجدر الإشارة إلى أن الدراسة الحالية حاولت تحليل مفهوم القدرة التنافسية كمتغير مركب يتشكل خلال مختلف مراحل نشاط المؤسسة، أي هو محصلة تفاعل بين ما يتوفر لها من موارد وإمكانيات وما تقوم به من أنشطة تهدف إلى تحويل واستثمار وتوظيف تلك الموارد والإمكانيات، أخذا بعين الاعتبار الظروف والمتغيرات السائدة في البيئة الداخلية والخارجية.

وعلى غرار الدراسات والأبحاث التي اعتمدت في تحليلها لآليات تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على ثلاث مستويات (الدولة، القطاع، المؤسسة)، فقد ارتكزت الدراسة الحالية على مستوى تحليل مغاير يشمل خمس مداخل تم تصميمها بغرض تشخيص تنافسية هذا النمط من المؤسسات كمرحلة أولى، ومن خلال تقييمها يتم في المرحلة الموالية إدراك التوجهات التي تسمح باستهداف آليات دعم وتطوير قدرتها التنافسية.

للإشارة فقد تم استخلاص المتغيرات الفرعية لهذه المداخل (الأساسية، العامة، المتقدمة، الاستراتيجية والمستدامة) بعد دراسة وتنقيح العديد من الأوراق العلمية والأبحاث الميدانية، لا سيما تقرير التنافسية الكونية الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي لسنة 2016، والذي يتضمن مؤشرات تخص مستويات التحليل الكلي وكذا الجزئي.

وفي نفس السياق تؤشر الدراسات السابقة على أنها ركزت على آليات تنمية القدرة التنافسية التي تنشط في المجال الصناعي، وهو ما تم تداركه في الدراسة الحالية وذلك لاعتبارات تتعلق بالتطور السريع الذي تشهده النشاطات الأخرى كالخدمات والأشغال العمومية والتي باتت فيها المنافسة أكثر احتداما، إضافة إلى أنها أصبحت أكثر المجالات المستهدفة من قبل المؤسسات الناشئة.

الفصل الثاني: آليات تطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أدت العولمة إلى انتشار الأنشطة التجارية وتحرير التدفقات المالية، والمزيد من الترابط والاعتماد المتبادل في جميع أنحاء العالم، ويقر الكثيرون بأنها أصبحت ظاهرة تتعدى الحدود الإقليمية والمحلية وتطرح العديد من الرهانات والتحديات. في مقابل هذا التطور تجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبة متزايدة في تكييف نسقها بالشكل الذي يضمن استمرارية كيانها واستقراره أو حتى الحفاظ على مركزها التجاري، وذلك نظرا للأثر الذي خلفته المنافسة الحادة في مجالات التصنيع وجودة الخدمات وتنامي الطفرات الابتكارية. ولم يعد اختيار العزلة عن الاندماج في الحركة الاقتصادية العالمية خيارا أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الأمر الذي استلزم تنمية قدرتها على التوقع والاستجابة والتكيف مع متطلبات البيئة التنافسية، فضلا عن تصميم آليات أكثر مرونة وتكاملا وكفيلة بدعم وتطوير تنافسيتها على المدى القصير والمتوسط.

1. العولمة والتحولات الاقتصادية المعاصرة

1.1. ماهية العولمة

قد يكون من الصعوبة بمكان حصر تعريفات العولمة وتفسيراتها، إذ أنها عمليا ظاهرة مستمرة تكشف كل يوم عن وجه جديد من وجوهها المتعددة، لكن هذا الغموض الذي يكتنف جوهر العولمة وتفاصيلها الدقيقة لم يمنع أدبيات هذا المفهوم من تحديد الخطوط الرئيسية وأهم الملامح المرتبطة بهذا الاصطلاح. وفي هذا الصدد تعتبر العولمة نتيجة طبيعية ناجمة عن التطورات الدافعة بقوة نحو قيام نظام جديد تتغير تبعا لها الخصائص والوظائف التي يقوم عليها هذا النظام. كما تشمل تغيير الاتجاه الذي يسير إليه العالم من المحافظة على النظام والأمن عبر التنظيمات والتحالفات الاقتصادية إلى مهمة تحقيق الرفاه العالمي وتعزيز الاعتماد المتبادل في إطار التكامل الدولي وهيمنة القيم العالمية النمطية على الشعوب.[1]

2.1. تعريف العولمة

إن الباحث تواجهه صعوبات جمة حين محاولته تعريف العولمة. وفي الحقيقة لا يوجد تعريف واحد للعولمة، بل نجد تعريفات متعددة تختلف حسب الخلفية الإيديولوجية للباحثين. وفيما يلي استعراض لبعض هذه التعريفات:

1.2.1. التعريف اللغوي للعولمة:

العولمة هي واحدة من بين عدة كلمات عربية جرى طرحها للكلمة الإنجليزية Globalization والكلمة الفرنسية Mondialisation، وهي الكوكبة، الكونية، الشمولية، التدويل والعالمية، وكلها أسماء لظاهرة واحدة، ولفظ

[1] عبد المطلب عبد الحميد، النظام الاقتصادي العالمي، مكتبة النهضة العصرية. القاهرة، 1998، ص 25.

العولمة هو الأكثر شيوعاً في هذه الفترة.[1]

وبالرجوع إلى قاموس وبسترز "Websters" نجد أن تعريف العولمة Globalization هو إكساب الشيء طابع العالمية وبخاصة جعل نطاق الشيء أو تطبيقه عالميا[2].

العولمة: نظرا لكون مصطلح العولمة من المصطلحات المستخدمة حديثا فإنه بالرجوع إلى كتب وقواميس اللغة العربية ومعاجمها المعتبرة في هذ المجال، مثل كتاب لسان العرب لابن منظور، ومختار الصحاح لأبي بكر الرازي، وتاج العروس للفيروز آبادي، والعين للخليل بن أحمد فإنه لم يرد ما يقابل مصطلح العولمة في هذه الكتب.

ولهذا نجد الدكتور عبد الصبور شاهين، في مقاله "العولمة جريمة تذويب الأصالة" يرى أن أصل الكلمة هو "عالم"، وافترض للكلمة فعلا هو "عولم، يعولم"، وذلك عن طريق التوليد القياسي من المصدر الصناعي، والذي يرجحه وهو كلمة "عولمية"[3].

الكوكبة: فهي تشير إلى "عملية بناء اقتصاد عالمي واحد في كوكب الأرض"، وهو مصطلح فضّل استعماله إسماعيل صبري عبد اللّه مشيرا إلى فعل "كوكب" في اللسان العربي، "فالاسم الإنجليزي مشتق من Globe بمعنى الكرة، والمقصود بها هنا الكرة الأرضية، الكوكب الذي نعيش على سطحه (...) وكلمة العالم تعني البشرية، والنسبة إليها توحي بمشاركة الناس جميعا في انتشار الظاهرة"[4].

التدويل: يرجع التأصيل الفكري للعولمة إلى ظاهرة التدويل القائمة على فكرة التقسيم الدولي للعمل على أساس المزايا، من خلال حرية انتقال السلع والخدمات، وحتى انتقال رؤوس الأموال من مرحلة قطرية أو إقليمية إلى مرحلة التدويل (ليشمل جميع الدول)[5].

العالمية: هي توصيف لمجتمع شديد التعقيد ذي تطور تقني، متعدد الأبعاد، وحركة سريعة في العمل والانتشار، ومنافسة كبيرة على الفرص المتاحة في السوق العالمية[6]، كما يمكننا وصف هذه العملية بكونها "التوسع المتزايد المطرد في تدويل الإنتاج من قبل الشركات متعددة الجنسيات، بالتوازي مع الثورة المستمرة في الاتصالات والمعلومات التي حدت إلى تصور أن العالم قد تحوّل إلى قرية كونية صغيرة.[1]

---

[1] صلاح ياسين محمد الحديثي، معتز خالد عبد العزيز، التأثيرات السلبية والإيجابية للعولمة في القضايا الاجتماعية والثقافية والسياسية والاقتصادية، مجلة أبحاث كلية التربية الأساسية، المجلد 11، العدد 1، 2011، ص509.

[2] https://www.merriam-webster.com/dictionary/globalization 13/01/2016 22:35.

[3] محمد بن أحمد عبده آل يحي الشهري، مدى إسهام معلم المرحلة الثانوية في مواجهة التحديات الثقافية للعولمة، رسالة ماجستير، جامعة أم القرى، المملكة العربية السعودية، 2008 ص 18.

[4] غربي عبد الحليم عمار، العولمة الاقتصادية –رؤى استشرافية في مطلع القرن الواحد والعشرين–، مجموعة دار أبي الفداء العالمية للنشر والتوزيع والترجمة، سوريا، 2013، ص 20.

[5] العقون نادية، العولمة الاقتصادية والأزمات المالية: الوقاية والعلاج، دراسة لأزمة الرهن العقاري، في الولايات المتحدة الأمريكية، أطروحة دكتوره، جامعة باتنة، 2013، ص 47.

[6] كاظم عبد فريح المولى، مفاهيم من وجهة نظر قرآنية (العولمة والعالمية)، مجلة مآب، العدد الثالث، جامعة البصرة، 2007، ص 5.

الكونية: يعتبر العالم الكندي "مارشال ماك لوهان" أول من أطلق مفهوم "الكونية" في نهاية عقد الستينيات من القرن الميلادي المنصرم في معرض صياغته لمفهوم "القرية الكونية" في كتابه المشهور "الحرب والسلام في القرية الكونية"[2]، جاعلاً من العالم مجرّد قرية واحدة لجميع سكان الأرض. ثم عدل العالم "برينجسكي" المصطلح مستخدما "المدينة الكونية".

الشمولية: هذا المصطلح "يجد أصله في الأدبيات المخصصّة للشركات المتعددة الجنسيات" التي تهيمن على حركة الاقتصاد الدولي وتتحرك في أسواق المال والخدمات.[3]

كما عرفها Ritzer على أنها ضرورة حتمية للمؤسسات للتوسع عالمياً وفرض نفسها على المستوى المحلي، كما يرى أن العولمة مصطلح مركب من Grobalization وله دلالة تتعلق بالنمو و Glocalization وله دلالة تتعلق بالمحلية.[4]

2.2.1. التعريف الاصطلاحي للعولمة:

يعرف صندوق النقد الدولي العولمة على أنها تلك المبادلات الاقتصادية العالمية المتزايدة بسبب ارتفاع حجم الصفقات الدولية وتنوعها من السلع والخدمات إصافة إلى التدفقات المالية الدولية والانتشار التكنولوجي السريع[5].

ويعتبر Dicken العولمة بمثابة ملتقى لسلسة من الظواهر الاقتصادية المبنية على التكامل العميق في شبكات الانتاج من خلال مجموعة متنوعة من الآليات، واندماج الأسواق ورفع القيود عنها، وتسارع حركة رؤوس الأموال، وانتشار التقنية، وتوزيع الإنتاج التصنيعي عبر الحدود (من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر)[6].

ويضع Higgot تعريفا أكثر شمولية لظاهرة العولمة التي يعتبرها حقبة زمنية مؤقتة تصف سياقا تاريخيا تقع في إطاره جملة من الأحداث. ويصف العولمة بأنها ثورة تقنية اجتماعية تحمل في طياتها مجموعة جديدة من الأنشطة التي تقود إلى تحول حاسم من الرأسمالية الصناعية إلى مفهوم العلاقات الاقتصادية لما بعد المرحلة الصناعية. وفي ظل هذا النشاط فإن العلاقات الاقتصادية العالمية سوف تستقر في نهاية المطاف على قيام سوق عالمية واحدة تعتمد

---

[1] أسامة المجذوب، العولمة والاقليمية، مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية، القاهرة : الدار المصرية اللبنانية، 1999، ص 36.

[2] ميمون الطاهري، عولمة الاقتصاد–عولمة الأزمات: الوجه الحقيقي للقرية الكونية، المؤتمر العلمي الدولي حول الأزمة الاقتصادية المعاصرة أسبابها وتداعياتها، وعلاجها، جامعة جرش، الأردن، 14– 16 ديسمبر 2010، ص 3.

[3] غربي عبد الحليم عمار، العولمة الاقتصادية –رؤى استشرافية في مطلع القرن الواحد والعشرين–، مجموعة دار أبي الفداء العالمية للنشر والتوزيع والترجمة، سوريا، 2013، ص 20.

[4] Ajai Prakash, V. B. Singh, Glocalization In Food Business: Strategies Of Adaptation To Local Needs And Demands, Asian Journal of Technology & Management Research, Vol. 01, Issue 01 (Jan - Jun 2011), P3.

[5] Marjorie Lacerf, Les Petites et moyennes entreprises face à la mondialisation, Thèse de doctorat, Université Panthéon, Sorbonne, Paris 1, France, 2006, P19.

[6] Wouter Moekotte & Silke Freye, The impact of Globalization on SMEs, An industry analysis of the local industry for travel agencies, Master Thesis, Copenhagen Business School, 2008, PP.54-56.

في آلية عملها على الترابط التقني المتلازم عبر الحدود الوطنية وسيادة الاقتصاد عبر الشبكات وتقودها النخبة التكنوصناعية في العالم[1].

كما تعرف على أنها مجموعة المبادئ والآليات التي ترتكز على ثلاث سلطات[2]:

- **سلطة السوق**: باعتباره الآلية الأساسية للتسيير الفعال والتخصيص الأمثل للموارد المتاحة المحلية والعالمية.
- **سلطة المؤسسة**: هي التنظيم المسؤول عن التحكم في الانتاج وتحقيق الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية.
- **سلطة رأس المال**: باعتباره المحرك الأساسي للثروة وتعظيم الأرباح.

كما تم تعريف العولمة على أنها مجموع العمليات التي تستند إلى بعدين أساسين هما:[3]

- **البعد الأول**: وهو بعد مكاني، ويعني إقامة علاقة بين مستويات متعددة للتحليل تشمل الاقتصاد والسياسة والثقافة والإيديولوجيا، وإعادة تنظيم الإنتاج، وتداخل الصناعات عبر الحدود، وانتشار أسواق التمويل، وتماثل السلع المستهلكة بمختلف الدول.
- **البعد الثاني**: وهو بعد يعكس عمق العمليات الكونية التي تتضمن التزايد المطرد في مستويات التفاعل والاعتماد المتبادل بين الدول والمجتمعات التي بدورها تركب المجتمع العالمي.

ويضيف السيد ياسين بأنه "يمكن القول إن جوهر عملية العولمة يتمثل في سهولة حركة الناس والمعلومات والسلع بين الدول على النطاق الكوني". كما حاول صياغة تعريف شامل للعولمة، آخذاً بعين الاعتبار ثلاث عمليات[4]:

- **العملية الأولى**: تتمثل في انتشار المعلومات بحيث تصبح مشاعة لجميع الناس.
- **العملية الثانية**: تتعلق بتذويب الحدود بين الدول.
- **العملية الثالثة**: تتمثل في زيادة معدلات التشابه بين الجماعات والمجتمعات والمؤسسات.

كما يمكن اعتبار العولمة على أنها مرحلة من مراحل تطور الرأسمالية: "العولمة هي وصول نمط الانتاج الرأسمالي عند منتصف هذا القرن تقريبا إلى نقطة الانتقال من عالمية دائرة التبادل والتوزيع والسوق والتجارة والتداول إلى عالمية دائرة الانتاج وإعادة الانتاج ذاتها" وبهذا المعنى فالعولمة تشير إلى رسملة العالم على مستوى العمق بعدما كانت رسملته على مستوى سطح النمط ومظاهره.[5]

---

[1] حشماوي محمد، الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006، ص70.

[2] عمورة جمال، دراسة تحليلية وتقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الأورو–متوسطية، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006، ص8.

[3] أسامة أمين الخولي، العرب والعولمة، بحوث ومناقشات الندوة الفكرية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1998، ص62.

[4] السيد ياسين، في مفهوم العولمة، مجلة المستقبل العربي، العدد 228، فبراير 1998، ص7.

[5] ميمون الطاهري، مرجع سابق، ص8.

انطلاقا من مجموعة التعريفات السابقة يمكن القول بأن العناصر الأساسية لظاهرة العولمة تتمحور حول الازدياد المطرد في العلاقات المتبادلة في العمليات الاقتصادية، الثقافية والسياسية،[1] وكذلك بين الأمم سواء في تبادل السلع والخدمات أو فيما يتعلق بانتقال رؤوس الأموال أوفي انتشار المعلومات والأفكار والثقافات وتحركات الأشخاص[2]، وما تحمله كل هذه التفاعلات من إمكانية التأثير المتبادل بين الأمم والشعوب بقيم وعادات وسلوكيات بعضها البعض[3].

ويرى Held وآخرون أنه لا يمكن أن يكون هناك صياغة واضحة ومتماسكة لمصطلح العولمة دون الأخذ بعين الاعتبار أربع مؤشرات تشمل النطاق، الشدة، السرعة والتأثير[4]. كما يمكن اختصار المدى الأبعد لمفهوم العولمة بالاندماج الكلي لأسواق العالم في حقول التجارة والاستثمارات المباشرة وانتقال الأموال والأيدي العاملة والثقافات ومن ثم خضوع العالم برمته لقوة وميكانيكية سوق عالمية واحدة تخترق الحدود القومية وتضعف سيادة الدولة القومية على مواردها وأولوياتها ورعاياها.

يبدو جليا إذن أن البعد الاقتصادي هو الجانب الأهم والأكثر تحديا في مفاهيم العولمة وتطبيقاتها الجديدة رغم تنوعها وتفاوت تعريفها. من المرجح جدا أن تلعب اقتصاديات العولمة الدور الأكبر في رسم معالم العلاقات الدولية خلال السنوات القادمة على أقل التقديرات. وبناء على ذلك يمكن تحديد تضاريس خارطة العولمة الاقتصادية من خلال زاويتين رئيسيتين هما شكل النظام الاقتصادي العالمي والعناصر الفاعلة في إدارته[5].

2.1. التوجهات الحديثة للاقتصاد الدولي:

عند وصف الاقتصاد العالمي المعاصر يتكرر استخدام عدة مصطلحات كالعولمة واقتصاد المعرفة والثورة الصناعية الرابعة وغيرها، ولقد ظل العالم يشهد عولمة الشؤون الاقتصادية وذلك بسبب عدة عوامل من أهمها ثورة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وكذلك التخفيف من اللوائح على المستويين الوطني والدولي، وتتجسد أبعاد العولمة في:

1.2.1. عولمة الإنتاج: بما أن عولمة الإنتاج تنطوي على تقسيم سلسلة القيمة العالمية إلى مكونات مختلفة، يعتمد النجاح بشكل حاسم على عدة شروط، بما في ذلك القدرة التقنية لمنتجي المكونات وشركات التجميع، وتوافر

[1] Jim Sheffield. Andrey Korotayev and Leonid Grinin, Globalization: Yesterday, Today, and Tomorrow, Emergent Publications, USA, 2013, P xxiii.

[2] العولمة الاقتصادية، فرص أم تحديات، إدارة الدراسات الاقتصادية والمالية، دائرة المالية، حكومة دبي، 2007، ص 7.

[3] Pakinee Kunkongkaphan, Impact of Globalisation on Thai Small and Medium Enterprises: A Study of the Clothing and Textile Industry, Ph.D Dissertation, College of Business, Victoria University, Melbourne, April 2014, P 11.

[4] Sandu Cuterela, Globalization: Definition, Processes and Concepts, Revista România de Statistica – Supliment Trim IV, 2012, P138.

[5] حشماوي محمد، مرجع سابق، ص 71.

العمال ذوي المهارات العالية، والقدرة على الإدارة وفقا لجداول زمنية صارمة،[1] وتتبلور عولمة الإنتاج في اتجاهين[2]:

1.1.2.1. عولمة التجارة الدولية:

يلاحظ أن التجارة الدولية زادت بدرجة كبيرة خلال عقد التسعينيات حيث بلغ معدل التجارة الدولية ضعفي نمو الناتج المحلي الإجمالي العالمي، فعلى سبيل المثال زاد معدل التجارة العالمية بحوالي 9% عام 1995م، بينما زاد الناتج العالمي بنسبة 5%، وبالطبع زاد نصيب التجارة العالمية، ويلاحظ أن الشركات المتعددة الجنسيات هي التي تقف وراء زيادة معدل نمو التجارة العالمية بقوة، بالإضافة إلى مشاركتها في زيادة الناتج العالمي ويضاف إلى ذلك أن 90% من التجارة العالمية تدخل في مجال التحرير.

وقد سجلت صادرات التجارة الخارجية في آسيا أعلى مستوياتها بمعدل نمو يقارب 23% سنة 2010 نظرا لنشاط حركية اقتصاديات اليابان والصين والنمور الآسيوية، تليها أمريكا بمعدل نمو بلغ 15% ثم أوروبا بـ11.5% وهو ما يعكس قوة القاعدة الاقتصادية لهذه الدول واندماجها الفعال في المنظومة الدولية، في حين عرف التبادل التجاري تراجعا ملحوظا خلال سنة 2014 وذلك بسبب تباطؤ وتيرة اقتصاديات الدول المتقدمة والتي تعتبر الدافع الرئيسي لشتى المعاملات الدولية خصوصا الصين والولايات المتحدة الأمريكية، إضافة إلى الاضرابات الحادة التي تعرفها أسعار المواد الطاقوية في الفترة الأخيرة، حيث سجلت منطقة آسيا انخفاضا حادا في معدل نمو الواردات من 18.3% إلى 3.4% وكذا أمريكا من 15.8% إلى 4.6%، في حين عرف الناتج المحلي الخام تراجعا نسبيا خلال الفترة 2010-2014 نظرا لارتباطه بحركية التجارة الخارجية إضافة إلى قدرة هذه الأخيرة على التحكم في الطاقة الانتاجية الخاصة بها.[3]

الجدول (1): تطور التجارة والناتج المحلي الخام في بعض أقاليم العالم للفترة 2010-2014

الأقاليم	الصادرات%		الواردات%		الناتج المحلي الخام %	
	2010	2014	2010	2014	2010	2014
أمريكا	14. 9	4.2	15.8	4.6	2.7	2.4
أوروبا	11.5	1.6	9.9	2.3	2.3	1.4
افريقيا	6.5	-3.3	8.0	4.2	5.4	3.4
آسيا	22.8	4.7	18.3	3.4	7.2	4.0

Source: Speeding up trade: benefits and challenges of implementing the WTO Trade Facilitation Agreement, World Trade Report 2015, P21.

[1] Rizwanul Islam, Globalization of Production, Work and Human Development: Is a Race to the Bottom Inevitable?, UNDP Human Development Report Office, New York, USA, 2015, P3.

[2] هودة عبو، انعكاسات العولمة المالية على الاستثمارات العربية البينية – دراسة قياسية، أطروحة دكتوراه، جامعة الشلف، 2016، ص28.

[3] Speeding up trade: benefits and challenges of implementing the WTO Trade Facilitation Agreement, World Trade Report 2015, P21.

2.1.2.1. الاستثمار الأجنبي المباشر:

يلاحظ أن معدل نمو الاستثمار الأجنبي المباشر زاد بمعدل أسرع وأكبر من زيادة معدل نمو التجارة العالمية، حيث كان معدل نمو الاستثمار المباشر يميل في المتوسط إلى حوالي 12% خلال عقد التسعينيات، ويرجع ذلك بالدرجة الأولى إلى دور الشركات المتعددة الجنسيات في إحداث المزيد من العولمة والتي تعمل بدورها على خوض المزيد من التحالفات الاستراتيجية فيما بينها لإحداث المزيد من عولمة العمليات في مجال التكنولوجيا والأسواق.

وعرفت الساحة الاقتصادية الدولية تزايدا ملحوظا في صافي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى جميع مناطق العالم خلال سنة 2015، بحيث سجلت الدول المتقدمة قفزة استثمارية من 680 مليار دولار سنة 2013 إلى 962 مليار دولار سنة 2015 بمعدل نمو يساوي 41.47% في حين سجلت الدول النامية معدل نمو التدفقات الوافدة يقدر بـ 15.56% تستقبل دول شرق وجنوب شرق آسيا 83% منها، كما عرفت الدول المتقدمة صافي تدفق للاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادة منها أوجه سنة 2015 بمبلغ يقدر بـ 1065 مليار دولار يسيطر الاتحاد الأوروبي على 54% منها على غرار الدول النامية التي عرفت تراجعا طفيفا يقدر بـ 7.57% نتيجة تباطؤ النمو في كل من الصين واليابان والنمور الآسيوية.

الجدول (2): صافي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في بعض أقاليم العالم للفترة 2013-2015

الوحدة : مليار دولار أمريكي

المنطقة	التدفقات الواردة			التدفقات الصادرة		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
الدول المتقدمة	**680**	**522**	**962**	**826**	**801**	**1065**
الاتحاد الأوروبي	323	306	504	320	311	576
أمريكا الشمالية	283	165	429	363	372	367
الدول النامية	**662**	**698**	**765**	**409**	**446**	**378**
افريقيا	52	58	54	16	15	11
آسيا	431	468	541	359	398	332
شرق وجنوب شرق آسيا	350	383	448	312	365	293
جنوب آسيا	36	41	50	2	12	8
غرب آسيا	46	43	42	45	20	31
أمريكا اللاتينية والكاريبي	176	170	168	32	31	33
الدول المتحولة	**85**	**56**	**35**	**76**	**72**	**31**
العالم	**1.427**	**1.277**	**1.762**	**1.311**	**1.318**	**1.474**

المصدر: تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، مؤشر ضمان جاذبية الاستثمار، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، الكويت، 2016، ص70.

2.2.1. العولمة المالية:

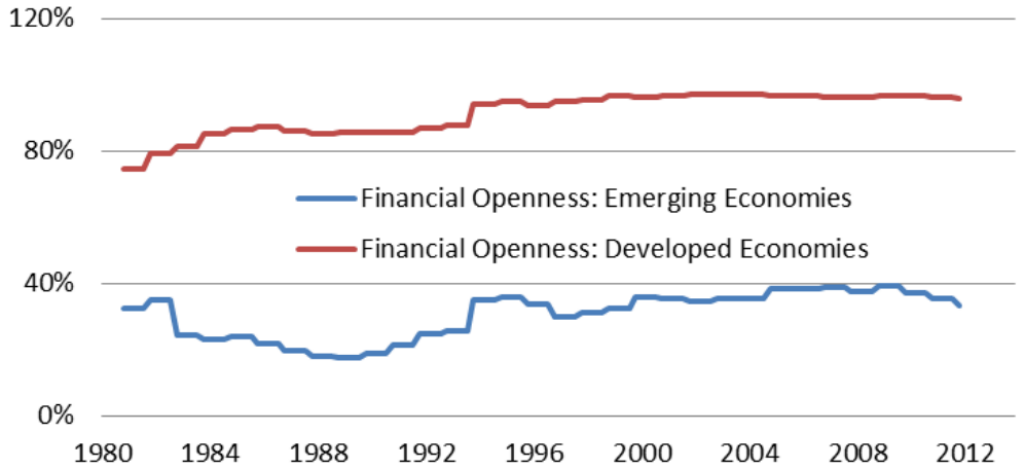
تفهم العولمة المالية كجزء من العولمة الاقتصادية على أنها تكامل النظام المالي المحلي للبلد مع الأسواق والمؤسسات

المالية الدولية والتحول إلى ما يسمى بالانفتاح المالي، يتطلب هذا التكامل عادة أن تقوم الحكومات بتحرير القطاع المالي المحلي وحساب رأس المال.[1] ويمكن الاستدلال عن العولمة المالية بمؤشرين هما:[2]

- **المؤشر الأول** : والخاص بتطور حجم المعاملات عبر الحدود في الأسهم، والسندات في الدول الصناعية؛
- **المؤشر الثاني** : والخاص بدور تداول النقد الأجنبي على الصعيد العالمي.

وعموما فقد انتقل حجم المعاملات المالية من 857 مليار دولار سنة 1992 إلى 3981 مليار دولار سنة 2010 بمعدل زيادة تجاوز 365%.[3]

الشكل (1): تطور حركية المعاملات المالية العالمية (نسبة إلى الناتج المحلي الاجمالي)



Source: Tomasz Orpiszewski, Le Marché des Dettes Souveraines dans la Globalisation Financière, Thèses de Doctorat, Université Paris-Dauphine, 2015, P32.

خلال العقدين الماضيين نجحت العديد من الاقتصادات الناشئة في تطوير أسواق السندات بالعملة المحلية. ومع تقدم استقرار الاقتصاد الكلي والانفتاح على تدفقات رأس المال، بدأ المستثمرون الدوليون في استعادة الثقة، حيث ارتفعت مشاركة المستثمرين الأجانب في أسواق الدين بالعملة المحلية من 5٪ إلى 21٪ في المتوسط خلال الفترة الممتدة ما بين 1996 و 2013.[4]

3.2.1. اقتصاد المعرفة والابتكار:

لقد تحول الاقتصاد العالمي بعد الثورة الصناعية من اقتصاد ذي كثافة عمالية إلى اقتصاد ذي كثافة رأسمالية، ثم جاءت الثورة التكنولوجية لتنقل الاقتصاد إلى مرحلة اقتصاد المعرفة، وبالتالي أصبحت الغلبة لمن يعرف، لا لمن

[1] Vesna Georgieva Svrtinov, Krume Nikolovski and Vlatko Paceskovski, Positive and negative effects of financial globalization on developing and emerging economies, eprints, Macedonia, 2013, P2.

[2] يحي سعاد، مخاطر عولمة الأسواق المالية: دراسة حالة سوق المال الكويتي (1997-2016)، أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 22، ديسمبر 2017، ص 24.

[3] Michael R. King, Carol Osler and Dagfinn Rime, Foreign exchange market structure, players and evolution, Working papers, Norges Bank, August 14, 2011, P7.

[4] Tomasz Orpiszewski, Le Marché des Dettes Souveraines dans la Globalisation Financière, Thèse de Doctorat, Université Paris-Dauphine, 2015, P30.

يملك. يتيح الابتكار للشركات إنتاج سلع وخدمات أكثر جودة مع استهلاك موارد طبيعية أقل والتمكين من استخدام الموارد البشرية بشكل أكثر كفاءة.[1] وأصبحت المعرفة هي المادة الخام، وعاملاً من عوامل الإنتاج، والناتج نفسه. فكل المنظمات اليوم تعتمد بدرجة كبيرة على المعرفة في استمرارها ونجاحها، وأصبح من المحتم عليها أن تتطور وتتحسن وإلا كان مصيرها الزوال. ويمتاز اقتصاد المعرفة بأمور عديدة من أهمها[2]:

- امتلاك القدرة على الابتكار وإيجاد وتوليد منتوجات فكرية معرفية وغير معرفية جديدة تماما، لم تكن تعرفها الأسواق من قبل، والمساهمة في خلق منتوجات أكثر إشباعاً وإقناعاً للعميل.
- المنافسة في ظل اقتصاد المعرفة ترتكز على المعرفة، فهي التي تصنع القوة، وتوفر المال، وتوجد المواد الخام، وتفتح الأسواق.
- يتضمن اقتصاد المعرفة قوى اقتصادية جديدة، تدفع إلى الابتكار، والتحسين الدائم المستمر، وإيجاد منتوجات جديدة، نظم إنتاج جديدة، نظم تسويق ابتكارية جديدة، طرق إشباع فعالة للعميل، أسواق ومناطق تسويقية جديدة.
- في ظل اقتصاد المعرفة لا يؤخذ كل عنصر بشري على أنه رأسمال بشري يعتد به وإنما يراد برأس المال البشري العناصر المفكرة والقادرة على الابتكار المستمر الذي يكون الميزة التنافسية الوحيدة للمنظمات في صراعها من أجل البقاء ويطلق على مثل هذه النوعية من العنصر البشري عمالة المعرفة.

لقد استخلصت دراسة أجريت على 192 دولة أن رأس المال البشري والاجتماعي يمثل نسبة لا تقل عن 64 % من أداء النمو، في حين يمثل رأس المال المادي نسبة ضئيلة قدرها 16%، ويمثل رأس المال الطبيعي النسبة الباقية. لقد شهد الإنتاج تكثيفاً معرفياً أسِّياً، وظلت الكثافة المعرفية في صادرات العالم المصنعة ثابتةً عموما في الفترة من 1970إلى1977، ولكنها ازدادت منذ ذلك الحين بشكل مطرد، وفي فترة مبكرة، منذ عام 1996، أشارت التقديرات إلى أن أكثر من50% من إجمالي الناتج المحلي في اقتصاديات دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية يعتمد على قاعدة بيانات مؤشرات التنمية العالمية[3].

[1] Knowledge Economy and Innovation, European Bank for Reconstruction and Development, London, United Kingdom, Without publication year, P1.

[2] مخلوفي عبد السلام، شريفي مسعودة، التغيير في منظمات الأعمال ضرورة حتمية لمواجهة المتغيرات العالمية، ملتقى دولي حول الإبداع والتغيير التنظيمي في المنظمات الحديثة: دراسة وتحليل تجارب وطنية ودولية، جامعة سعد دحلب- البليدة 18و 19 ماي 2011، ص 3-4.

[3] يوسف حميدي، مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل العولمة، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2008، ص ص 24-26.

الجدول (3): خصائص اقتصاد المعرفة بالمقارنة مع الاقتصاد القديم

		الاقتصاد القديم	اقتصاد المعرفة
الخصائص التنظيمية	**مجال المنافسة**	وطنية	عالمية
	الأسواق	مستقرة	متقلبة
	حركة الأعمال	منخفض/متوسط	مرتفع
	دور القطاع العام	تجهيزي: البنية التحتية، السياسات التجارية، الصناعات المفيدة	توجيهي: الخصخصة، التكتلات الإقليمية، الشراكة مع القطاع الخاص
خصائص العمالة والتوظيف	**علاقات سوق العمل**	تنافسية	تضامنية / مشتركة
	المهارات المطلوبة	مهارات محددة حسب الوظائف	تعلم شامل
	التنظيم اللازم	محدد حسب المهام	تعلم مستمر وبالممارسة مدى الحياة
	أهداف السياسات	إحداث فرص التوظيف	الأجور/ الدخول المرتفعة
خصائص الإنتاج	**العلاقة مع المنشآت الأخرى**	مغامرات/ مخاطر مستقلة	الاتحاد والتعاون
	مصادر الميزة التنافسية	الكتل الاقتصادية	التجديد، الجودة، النوعية
	المصدر الرئيسي للإنتاجية	الميكنة	الرقمية
	موجهات النمو	مدخلات العوامل(العمل، رأس المال)	الإبتكار، التجديد، الإختراع، والمعرفة

المصدر: محمد عبد العالي صالح، موجهات التنمية الصناعية في الاقتصاد الجديد، ورقة مقدمة إلى: المؤتمر السنوي الأول للجمعية الاقتصادية العمانية، مسقط 2 – 3 اكتوبر 2005

4.2.1. الثورة الصناعية الرابعة (4^{th}IR):

في الوقت الذي كان يجب أن يحقق فيه الاقتصاد العالمي دفعة بفضل التكنولوجيا الرقمية – من 2004 إلى 2014 – تباطأ نمو إنتاجية العمالة بشكل كبير. وفي 30 من أصل 31 اقتصادا متقدما ، انخفض معدل النمو السنوي من 2% في الفترة من 1994 إلى معدل 1% سنة 2004.[1]

ويرتبط مفهوم الثورة الصناعية الرابعة، الذي كانت ألمانيا المبادرة إلى إطلاقه، بأتمتة الصناعة (Automation of Industry)، والتقليل من عدد الأيدي العاملة فيها، بحيث يقتصر الدور البشري في الصناعة على المراقبة والتدقيق، الأمر الذي يستدعي وجود قدرات علمية عالية توظف في امتلاك بنية تقنية ورقمية متطورة.

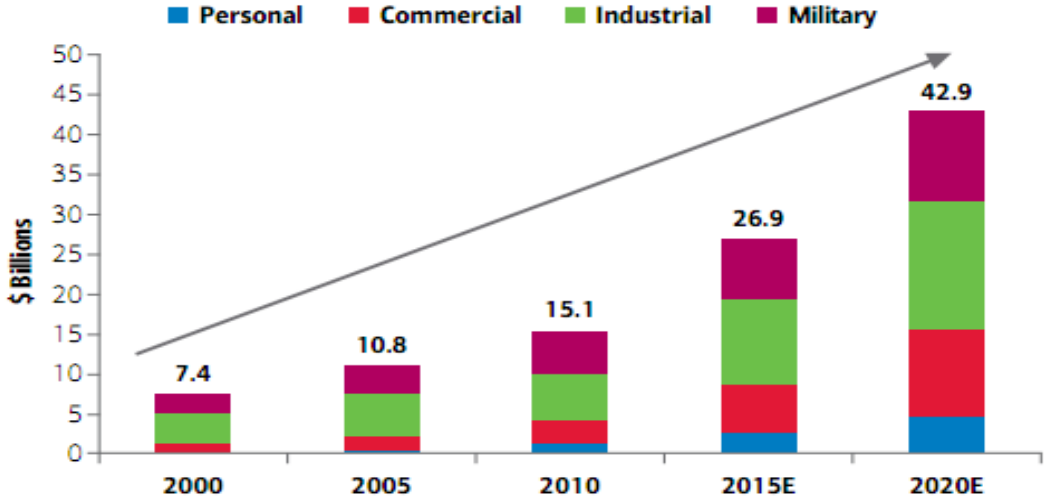
إن انتشار الأجهزة المحمولة وأجهزة الاستشعار عبر الإنترنت وغيرها من وسائل جمع المعلومات رقميا جعل من الممكن الحصول على بيانات مفصلة ودقيقة عن المشتريات وتطور الأسواق. وتتيح المنصات الرقمية، بما في ذلك تطبيقات مشاركة الاقتصاد مثل Uber وخدمات مطابقة العرض والطلب مثل Airbnb، التفاعل الفوري وتبادل المعلومات والتعاون الأوثق والأوسع.[1]

[1] Ellyn Shook. Mark Knickrehm, Harnessing Revolution: Creating the future workforce, Accenture Strategy, 2017, P3.

وقد تمخض عن هذه الظاهرة أنماط جديدة من العلاقات وأساليب التصنيع والابتكارات والتي تجسدت في المركبات ذاتية الحركة والطباعة ثلاثية الأبعاد وتكنولوجيا النانو والتكنولوجيا الحيوية وعلوم المواد، وتخزين الطاقة، والحوسبة الكمية وغيرها، وذلك من خلال مزج النظم اللاسلكية، والتجهيزات الإلكتروميكانيكية متناهية الصغر.

وقد أشار مؤشر Bofa Merrill Lynch إلى هناك تزايد ملحوظ لحركية المنتجات عالية التقنية عبر الاسواق العالمية، حيث يتوقع أن ترتفع هذه الأخيرة من 7.4 مليار دولار عام 2000 إلى 42.9 مليار دولار بحلول عام 2020.[2]

الشكل (2): تطور حركية المنتجات عالية التقنية خلال الفترة 2000-2020.



Source: Emmanuel Dimitrios Hatzakis, The Fourth Industrial Revolution, Research Gate, 23 May 2017, P2.

هناك ثلاثة عوامل للاعتقاد بأن التحولات المعاصرة لا تمثل مجرد امتداد للعولمة، بل دخول في الثورة الصناعية الرابعة، وتتجلى هذه التطورات بصورة واضحة في مجال الزمن والنطاق ونظم التأثير.

وقد توصل Prisecaru (2016) إلى أن الثورة الصناعية الرابعة تؤثر على المجتمع والاقتصاد بطرق متنوعة:[3]

- الاعتماد بشكل كبير على منصات وسائط التواصل الاجتماعي للاتصال والتعلم وتغيير المعلومات؛
- سيكون بإمكان مجموعة متنوعة من المنتجين والمنافسة المبتكرين الوصول بسهولة إلى المنصات الرقمية للتسويق والمبيعات والتوزيع، وبالتالي تحسين جودة السلع والخدمات وأسعارها؛

[1] Mastering the Fourth Industrial Revolution, Global Agenda, World Economic Forum, Annual Meeting, Davos-Klosters, Switzerland 20-23 January 2016, P8.

[2] Emmanuel Dimitrios Hatzakis, The Fourth Industrial Revolution, ResearchGate, 23 May 2017, P2.

[3] Min Xu. Jeanne M. David and Suk Hi Kim, The Fourth Industrial Revolution: Opportunities and Challenges, International Journal of Financial Research, Vol. 9, No. 2, 2018, P94.

- سيشارك المستهلكون أكثر فأكثر في سلاسل الإنتاج والتوزيع، كون أن التأثيرات الرئيسية لهذه الثورة على بيئة الأعمال تشمل التأثير الذي ستتركه على توقعات المستهلك، وجودة المنتج، والتحرك نحو الابتكار التعاوني، والابتكارات في الأشكال التنظيمية.

وفقا لبحث المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF) تشير التقديرات إلى أن التغييرات التي ستتسبب بها الثورة الصناعية الرابعة بين عامي 2015 و 2020 ستعني خسارة 7.1 مليون وظيفة في جميع أنحاء العالم (أكثر من 60% منها في الإدارة) كما ستؤدي إلى إنشاء 2 مليون وظيفة جديدة في مجالات الرياضيات وعلوم الكمبيوتر والهندسة المعمارية والهندسة. وللتحقق من تأثير الثورة الصناعية الرابعة على الموارد البشرية، قام المنتدى الاقتصادي العالمي بمسح على مديري الموارد البشرية في 371 شركة كبيرة تستخدم ما مجموعه 13 مليون شخصا في 9 صناعات من 15 دولة متقدمة وناشئة، ومن أهم التحديات التي تطرحها هذه الظاهرة ما يلي:[1]

- يتمثل التحدي الأول الذي يواجه إدارة الموارد البشرية في كيفية استغلال الأدوار الوظيفية الجديدة التي أحدثتها الثورة الصناعية الرابعة؛
- أما التحدي الرئيسي الثاني الذي تواجهه إدارة الموارد البشرية فيتعلق بكيفية جذب أفضل المواهب المهنية والاحتفاظ بها؛
- في حين يتمحور التحدي الثالث بإشكالية إبقاء الفرق محفزًا وراغبًا في تعلم مهارات جديدة لتحمل مسؤوليات جديدة.

على رغم التحديات المتوقعة إلا أن الثورة الصناعية الرابعة سيكون لها أثر كبير وتغييرات ملموسة في المجتمعات والاقتصادات، حيث أن التغيير غير المسبوق الذي ستحدثه هذه الأخيرة في القطاعات ونماذج الأعمال المدعومة بالذكاء الاصطناعي وفعالية تعلم الآلات، سيضاعف حجم النمو السنوي لاقتصاد الدول ويرفع من كفاءة القوى العاملة 40% بحلول عام 2035، ويتوقع أن يبلغ اقتصاد التنقل الذاتي 7 تريليونات دولار، وأن تساهم إنترنت الأشياء بـ 10%، أي 15 تريليون دولار، في الناتج المحلي الإجمالي العالمي على مدى السنوات الـ20 المقبلة، كما سيساهم التغيير في زيادة كفاءة الطاقة عالميا، ويتوقع ظهور قوى اقتصادية جديدة وارتفاع المنافسة التجارية العالمية التي تحددها القدرة التنافسية المبنية على التطور التكنولوجي والقدرة على الابتكار.

[1] Executive Summary: The Future of Jobs Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution, World Economic Forum, January 2016, P1.

5.2.1. العولمة المحلية (Glocalization)

يعتبر Robertson أول من أطلق هذا المصطلح سنة 1995 وقد لخص إطاره في العبارة التالية "العالمية المعبر عنها في المحلي، والمحلي كتخصص عالمي".[1] كما يشير إلى دمج المنظورات العالمية والمحلية في التأثير الاجتماعي والاقتصادي والسياسي لجميع الظواهر التي تؤثر على المجتمعات المحلية والعالمية.[2]

يعبر مصطلح "Glocalization" عن فكرة أن نفس المنتج أو الخدمة الدولية مصممة لتلبية الاحتياجات وخدمة مصالح مختلف السكان المحليين، وأن الثقافات المتميزة تصبح على دراية بتفضيلاتها وضروراتها الخاصة عند التفاعل مع المنتج أو الخدمة الدولية. كما أن هذا المفهوم تم تصميمه من أجل التأكيد على أن عولمة منتج أو خدمة أكثر نجاحا يرتبط إلى حد بعيد بمدى تكييف المنتج أو الخدمة على وجه التحديد مع الثقافة التي يتم تسويقها بها. كما يجب على المنظمات الدولية أن تأخذ بعين الاعتبار مسألة الهوية الوطنية عند دخول الأسواق العالمية، لأن النجاح الاقتصادي والسمعة التي تتمتع بها المنظمات الدولية يعتمد على درجة "التجاوب الوطني" لمنتجاتها وخدماتها.[3]

وبسبب تطور أنظمة الاتصالات والنقل، تتجاوز المنظمات الحدود الطبيعية والمجتمعية، وتنشر أنشطتها في جميع أنحاء العالم. وتتعامل المنتجات والخدمات الدولية مع جمهور غير متجانس مع احتياجات وتفضيلات محددة.[4]

يتعين على المنظمات الدولية أن تتعامل مع هذا التنوع الخارجي لتحقيق النجاح الاقتصادي والسمعة، وبعبارة أخرى، يتوجب الاندماج في هذه الظواهر إذا أرادوا فهم البيئات المعقدة، وجمع المعرفة والتصرف وفقاً لخصوصية الأسواق المحلية. باختصار، يجب أن تضع في الاعتبار أنه يتم تحديد قوة الارتباط حسب كمية ونوعية القيم المشتركة.

6.2.1. الاقتصاد الرقمي (Digital Economics):

إن أبرز ما يميز اقتصاد اليوم هو التوجه نحو الارتكاز أكثر فأكثر على الرقمنة، ويبدو ذلك جليا سواء في مجال المعاملات المالية أو التجارة الالكترونية وحتى الإنتاج والتسويق وغيرها، حيث ورد في التقرير الصادر عن "أبحاث البنك الألماني" أن موجة التكنولوجيا المتقدمة ستفتح آفاقا تمكن من تفادي سلبيات التوسع الاقتصادي الماضي، من خلال مداخل الطاقة النظيفة وتقنيات النانو والتكنولوجيا الحيوية، كما أشارت مجلة Accenture (2017)

[1] Peter Beyer, Globalization and Glocalization,P98. available on https://www.researchgate.net 23/12/2016 13:45.

[2] Fay Patel, Hayley Lynch, Glocalization as an Alternative to Internationalization in Higher Education: Embedding Positive Glocal Learning Perspectives, International Journal of Teaching and Learning in Higher Education, Volume 25, Number 2, 2013, P223.

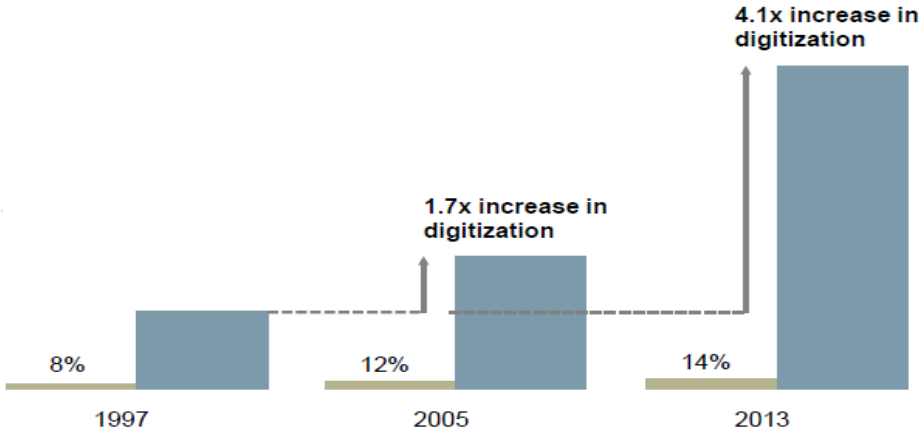
[3] Rusu Carmen Ramona, Glocalization Links Markets That Are Georgraphically Dispersed And Culturally Distinct, P183. ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/bbu/wpaper/183-188.pdf 24/12/2016 14:20.

[4] Ajai Prakash, V. B. Singh, op. cit, P19.

أن الناتج المحلي الخام الأمريكي سيبلغ 4.6% بحلول سنة 2035، كما توقع Mckisney (2017) أن الأتمتة ستضاعف النمو الاقتصادي العالمي عن طريق أرباح سنوية تتراوح بين 0.8 و1.4pp بحلول سنة 2065.[1]

وفي نفس السياق أشارت دراسة Bukht وHeeks (2017) أن الأنترنت تساهم في الناتج الإجمالي العالمي بـ 20%، كما قدر البنك العالمي زيادة التوظيف بـ 2.5% خلال سنة 2016.[2] كما أوضح أن الرقمنة تزيد من تعميق العولمة وحل مشكل الحواجز الجغرافية للتجارة.[3]

الشكل (3): تطور رقمنة اقتصاديات الدول المتقدمة مقارنة بالدول الأخرى



Source: James Manyika, Digital Economy: Trends, Opportunities and Challenges, McKisney Global Institute, Celebrating 25 Years of Insight, May 2016, P6.

من خلال الشكل السابق يتبين أن الاقتصاديات المتقدمة تبذل مجهودات ضخمة للتوجه نحو الرقمنة، بحيث تضاعفت مستواها بـ 1.7 مرة خلال الفترة 1997-2005 ثم 4.1 مرة للفترة 2005-2013، كما يظهر جليا الفارق الشاسع مقارنة مع الاقتصاديات الأخرى.

ومن جهة أخرى، تعتبر سلسلة الكتل (Blockchain) طريقة لإنشاء سجل رقمي قوي وموثوق، شفاف وموزع قصد حفظ البيانات، كما تعتبر بمثابة بروتوكولات برمجية تعتمد على تشفير قواعد البيانات والتي يمكن اعتبارها تكنولوجيا مؤسسية أو اجتماعية للربط بين الأفراد ونقل البيانات بطريقة لامركزية عبر المنصات الرقمية.[1] ويجري

[1] Kevin Körner, Marc Schattenberg, Eric Heymann, Digital economics: How AI and robotics are changing our work and our lives, EU Monitor: Digital economy and structural change, Deutsche Bank Research, May 14, 2018, PP.7-8.

[2] Rumana Bukht, Richard Heeks, Defining, Conceptualising and Measuring the Digital Economy, Working Paper No. 68, Centre for Development Informatics, Global Development Institute, SEED, University of Manchester, United of Kingdom, 2017, P18.

[3] Measuring The Digital Economy, Staff Report, International Monetary Fund, Washington, USA, February 2018, P15.

إيلاء المزيد من الاهتمام لإمكانيات Blockchain لمعالجة التحديات الطويلة الأمد المتعلقة بالتنمية الاقتصادية. ويجادل مؤيدو Blockchain أنها ستوسع فرص التبادل والتعاون من خلال تقليل الاعتماد على الوسطاء والاحتكاكات المرتبطة بهم،[2] وفي نفس السياق تطرح هذه التقنية عدة رهانات أمام الشركات خصوصا وأن بعض الدراسات أثبتت محدوديتها وعدم موثوقيتها.[3] ويرتبط تبني هذه التقنية بتكلفة التحقق، وتكلفة الربط الشبكي. ولكي تزدهر الأسواق، يتعين على المشاركين أن يكونوا قادرين على التحقق من خصائص المعاملات وتدقيقها بكفاءة، كما أن العمل على أرضية أكثر انفتاحا سيزيد من شدة المنافسة.[4]

كما تتسارع العديد من الجهات لإطلاق عملات رقمية مبتكرة كأحد نواتج الابتكار المعاصر، وإقبال عدة مؤسسات على اختلاف طبيعتها ونشاطاتها على التعامل بها، ولعل أبرز هذه العملات هي البيتكوين (BTC)، الإيثيريوم (ETH)، والريبل (XRP) وغيرها والتي تندرج في إطار تقنية سلسلة الكتل ويتم تشفيرها ويطلق عليها في بعض المراجع مصطلح العملات المشفرة (Cryptocurrencies).[5] وكان صندوق النقد الدولي قد أقر أن تداول مثل هذه العملات لا يدعو للقلق ولا يشكل أي تهديد بالنسبة للعملات التقليدية على المدى المتوسط والقريب، كما أوضح عدة أوجه للقصور في النظام النقدي الرقمي كالتخوف من الفقاعات والارتياب المفرط في تقلبات هذه الأخيرة.[6]

من جهة أخرى فقد ساهمت الرقمنة في ظهور أنماط جديدة من التعاملات لا سيما في ظل الاقتصاد التشاركي، مثل شركة "AirBnB" والتي تمتلك أكبر منصة رقمية لتقديم خدمات حجز الإقامة في الفنادق والمرافق المخصصة للسياحة وكذا كراء العقارات.[7] وتعتبر نشاطات الشركة جزءا من اقتصاد المشاركة حيث يختار المتعاملون مشاركة أصولهم مع مؤسسي الشركة عبر المنصات الرقمية.[8] إضافة إلى شركة "Uber" لسيارات الأجرة.

---

[1] Sinclair Davidson, Primavera De Filippi, Jason Potts, Economics of Blockchain, Archive HAL, Oct 2016, P1.

[2] Michael Pisa and Matt Juden, Blockchain and Economic Development: Hype vs. Reality, CGD Policy Paper 107, Center for Global Development, Washington, USA, July 2017, Front Page.

[3] Eric Budish, The Economic Limits of Bitcoin and the Blockchain, Chicago Booth and the MIT Digital Currency Initiative, USA, June 5, 2018, PP. 15-16.

[4] Christian Catalini, Joshua S. Gans, Some Simple Economics Of The Blockchain, Work Paper No. 22952, National Bureau Of Economic Research, Cambridge, December 2016, P27.

[5] What is a Blockchain, Deloitte, 2016, P4. deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/Innovation/deloitte-uk-what-is-blockchain-2016.pdf 25/02/2018.

[6] Øystein Olsen, Central bank digital currencies, NORGES BANK PAPERS, No. 1, Norway, 2018, P21.

[7] Tohmatsu, Economic effects of Airbnb in Australia, Deloitte Access Economics, Sydney, Australia, 2017, P11.

[8] Giovanni Quattrone. Davide Proserpio. Daniele Quercia. Licia Capra & Mirco Musolesi, Who Benefits from the "Sharing" Economy of Airbnb?, International World Wide Web Conference Committee (IW3C2), Montréal, Québec, Canada, 2016, P1.

كما تم استحداث تقنيات متنوعة وفعالة كتقنية اختراق النمو والتي تعتبر أسلوبا جديدا في التسويق الالكتروني يعتمد على التفاعل بين مداخل الابتكار والتقنية وتحليل البيانات، والتي تخدم استراتيجيات الاحتفاظ الذكي بالمستخدم، والترابط الفعال مع منصات الطرف الثالث مثل وسائل التواصل الاجتماعي وذلك من أجل زيادة نمو أعمال المؤسسات الناشئة بشكل سريع وتعزيز تنافسيتها في ظل تعقد البيئة الاقتصادية

7.2.1. تغير الخريطة الجيو–اقتصادية:

يشهد العالم حاليا لا سيما بعد الأزمة الاقتصادية العالمية لسنة 2008 توترات فريدة من نوعها عجلت بنشوب صراعات تجارية بين الدول الأكثر حركية اقتصاديا، فعلى سبيل المثال فرضت أمريكا نسبة ضرائب على الصادرات الألمانية من السيارات تقدر بـ 20% في حين فرضت أوروبا عقوبة على شركة غوغل الأمريكية تقدر بـ 4.3 مليار يورو بتهمة احتكار استخدام نظام أندرويد، فضلا عن العقوبات المتبادلة بين الولايات المتحدة الأمريكية وروسيا والصين وإيران وتركيا وغيرها، وفي هذا الصدد حذرت منظمة التجارة العالمية من تراجع النمو بـ 0.5% ما يعادل 460 مليار يورو على مستوى الاتحاد الأوروبي لسنة 2018، كما صرحت المفوضية الأوروبية بأن خسائر ألمانيا ستبلغ 20 مليار يورو سنويا ما يعني تهديد بفقدان 15 مليون وظيفة.[1]

من جهة أخرى يعتبر مشروع طريق الحرير (Silk Road) أو "حزام واحد، طريق واحد" One Belt, One Road (OBOR) مبادرة لإقامة تكتل إقليمي جديد تم إطلاقها من قبل الرئيس الصيني Xi Jinping سنة 2013، يهدف إلى تعزيز فرص التنمية وزيادة الرفاهية وتثمين الاعتماد المتبادل بين الدول الأعضاء،[2] ويشمل اتجاه بري وآخر بحري يمر بـ 65 دولة يسكنها 4.4 مليار نسمة أي ما يعادل 63% من إجمالي السكان في العالم، وتنتج 30% من الناتج المحلي الخام العالمي وتحوي 65% من التجارة الدولية ويتوقع أن يصل حجم المبادلات في ظل هذا المشروع إلى حوالي 3 تريليون دولار،[3] وإلى غاية 06 جويلية 2017 تم توقيع أزيد عن 40 دولة على هذا المشروع الذي يرتكز على خمسة محاور رئيسية تشمل تعزيز الارتباط السياسي، البنية التحتية، الاندماج المالي، التدفق التجاري، التواصل الاجتماعي، وقد تم توقيع 8158 عقد من قبل مؤسسات صينية في 61 دولة وتم إنفاق 953 مليار دولار في سنة 2016 أي ما يعادل 25.7% من الناتج المحلي الخام للصين.[4]

[1] The world is on the verge of impasse. Look at the figures about the potential losses of the Trump commercial war, if it erupts, DW Arabic TV Share, July 25, 2018, 14:06.

[2] Ivan Diaz Campos, One Belt & One Road: Between Cooperation and Geopolitics in the Silk Road, Contacto Global, Vol. 6, Dec 2015, The Autonomous University of Central America UACA, P20

[3] Silk Road .. New Promotion of Trade Globalization, TV Share on CNBC, July 17, 2018, 12:44.

[4] Alvin C. Chua, One Belt One Road and Opportunities, Center for Financial Stability, Guangzhou, China, July 6, 2017, P4.

تتضمن الخريطة الجديدة مشاريع عديدة على مستوى البنية التحتية للدول، حيث تشمل مرافق الموانئ ومرافق النقل الجوي وشبكة البيع بالتجزئة والتوزيع وشبكة الهاتف وشبكة الطرق وشبكة الطاقة وشبكة السكك الحديدية والبنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات.[1]

وتستخدم الصين "OBOR" لتأكيد زعامتها الإقليمية من خلال برنامج ضخم للتكامل الاقتصادي. وهدفها هو إنشاء سلسلة إنتاج إقليمية، حيث ستكون الصين مركزًا للتصنيع والابتكار المتطور، والمصدر الرئيسي لصياغة القرارات الاقتصادية العالمية.[2]

ومن جهة أخرى تتوجه الأنظار إلى أقوى الاقتصاديات الناشئة والتي أطلق عليها سنة 2013 مصطلح BRICS وتشمل كلا من البرازيل، روسيا، الهند، الصين وجنوب إفريقيا، فهي تتميز باتساعها الجغرافي وتموقعها الاستراتيجي وكثافتها السكانية المقدرة بـ 2.93 مليار نسمة،[3] كما تضاعفت قيمة الاستثمار في هذه الأخيرة بـ 3.5 مرة قبل أزمة 2008، و2.6 مرة بعدها، كما بلغت نسبة الاستثمار الأجنبي الخارج من البلدان الناشئة 10% سنة 2013، تسيطر دول BRICS على 6% من هذه الاستثمارات.[4]

3.1. تشخيص المتغيرات المفرزة في ظل العولمة

1.3.1. المتغيرات المتعلقة بأبعاد العولمة:

- **اندماج الأسواق**: وهو متغير يعكس البعد المكاني للظاهرة ويعني إمكانية الانتقال عبر كافة أنماط السوق دون قيود، فوفقاً لـ "أدريان" (2005)[5] فإن العولمة تؤثر في تحرير الأسواق من خلال التدفق الحر لعوامل الإنتاج عبر الحدود مما يجعل الأسواق أكثر تقاربا وأكثر تكاملا.
  - ✓ **المستوى الداخلي**: ويعني إمكانية الانتقال من السوق المالي قصيرة الأجل إلى السوق المالي طويل الأجل، من البنوك التجارية إلى بنوك الأعمال، من خدمات التأمين إلى الخدمات البنكية، ومن أسواق الصرف إلى الأسواق المالية ...إلخ[1].

[1] One Belt, One Road: An Economic Roadmap, The Economist Intelligence Unit (EIU), London, March 2016, P4.

[2] Peter Cai, Understanding China's Belt and Road Initiative, Lowy Institute, Australia, March 2017, P5.

[3] paul sindic, Les BRICS et leur idéologie ébauche d'une nouvelle gouvernance planétaire ou Habillage de nouvelles stratégies de domination?, Recherches internationales, n° 91, juillet-septembre 2011, P38.

[4] Wladimir Andreff, BRICs et émergents : les nouveaux investisseurs internationaux, La Vie des Idées, Mars 2016, P2.

[5] Chosniel Elikem Ocloo, Selorm Akaba, David Kwaku Worwui-Brown, Globalization and Competitiveness: Challenges of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Accra-Ghana, International Journal of Business and Social Science, Vol. 5 No. 4 [Special Issue – March 2014], P 290.

- ✓ **المستوى الخارجي**: ويعني فتح الأسواق المالية الوطنية أمام المتعاملين الأجانب، بحيث يتسنى للمتعاملين الأجانب شراء جزء من الأصول المالية لكبرى الشركات الوطنية، بالإضافة للأصول المالية الحكومية.

- **تسارع عمليات العولمة**: وهو متغير يعكس البعد الزمني للظاهرة، ويعني أنه مقارنة بالعقود القليلة الأخيرة تضاعفت النشاطات الوظيفية للمؤسسات في مجال الانتاج، التسويق وتعددت استراتيجيات التحالف والشراكة كالمناولة والإنشاء، فضلا عن التزايد المفرط في معدلات الاستثمار الأجنبي وحركية التجارة الخارجية، إضافة إلى تنامي درجة التكامل الاقتصادي بين الدول وتكثيف عمليات التعاقد والتفاوض وارتفاع مستويات التبادل، وتنوع نشاط الشركات وأساليب التنافس وتباين وظائف الأسواق ...إلخ.

2.3.1. المتغيرات المتعلقة بطبيعة العولمة:

- **ديناميكية نشاط العولمة**: وهو متغير يعكس ثبات واستقرار الظاهرة، وتشير هذه الخاصية إلى أن النظام الاقتصادي العالمي الحالي –منذ النصف الثاني من عقد التسعينات– في طور التكوين والتشكيل بالمقارنة بترتيبات الأوضاع الاقتصادية العالمية السابقة له قبل هذا التاريخ. وتتعمق ديناميكية العولمة في سعيها إلى إلغاء القيود والتأثير بقوة على دور الدولة في النشاط الاقتصادي، فالخاصية الديناميكية للنظام الاقتصادي العالمي الجديد تتأكد يوما بعد يوم، بدليل احتمالات تبدل موازين القوى الاقتصادية القائم على أساسها في المستقبل[2].

- **تعقد البيئة**: وهو متغير يعكس بنية الظاهرة، ويعني تداخل وتشابك عناصر المحيط الدولي نظرا لتعدد الأطراف الفاعلة في سير المتغيرات الاقتصادية، وظهور قوى وسيطية تؤثر في أبعاد الاستراتيجية للعلاقات على كافة مستوياتها السياسية، الاقتصادية، والاجتماعية[3].

3.3.1. المتغيرات المتعلقة بتركيبة العولمة:

- **التغير التكنولوجي**: وهو متغير يعكس محرك الظاهرة، بحيث ساهمت الطفرات الابتكارية في عالم التكنولوجيا على انخفاض تكاليف النقل والاتصالات جعل من الأوفر اقتصاديا إجراء تكامل بين العمليات المتباعدة جغرافياً ونقل المنتجات والمكونات عبر أرجاء العالم بحثا عن الكفاءة، كذلك تؤدي التغيرات التكنولوجية إلى خلق تخصصات جديدة ،وتغيير الطلب على المهارات القائمة، وإلى زيادة أهمية بعض الأقسام، وانخفاض بعضها الأخر أو الوظائف، وتغيير طبيعة الأعمال والمهام[1].

---

[1] http://bairak.yoo7.com/t3850-topic 20/07/2016 22:10.

[2] حشماوي محمد، مرجع سابق، ص 82.

[3] عرباني عمار، أثر المحيط الدولي على استراتيجية السويق في المؤسسة الجزائرية: حالة مؤسستي حمود بوعلام وموبيليس، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2009، ص 5.

- **تدفق المعلومات**: هو متغير يعكس امتداد الظاهرة، بحيث اجتاحت الثورة المعلوماتية شتى المجتمعات نظرا:[2]
  - حجم المعلومات الكبير والمتنامي بشكل سريع جدا على الانترنت وطبيعة التعامل معه.
  - الطفرة العلمية الكبيرة والتقدم في علميات الاكتشاف بدرجة تفوق كثيراً كل مراحل التطور السالفة وظهور التخصصات المختلفة الدقيقة في جميع مجالات العلوم، وتعدد أشكال نشر المعلومات وأوعيتها، وتعدد لغات النشر.
  - التقدم الهائل والسريع في وسائل وتكنولوجيا الاتصالات والمواصلات ونظم نقل المعلومات الإلكترونية.
- **تنامي المستوى المعرفي**: وهو يعكس عمق الظاهرة، بحيث تتجسد إحدى السمات الأساسية في اقتصاد العولمة الجديد في التزايد الأسي لتركيز القيمة المضافة على الحلقات المعتمدة على الكثافة التكنولوجية والمعرفية في سلسلة القيمة. وبناء على ذلك، حينما يتعلق الأمر بتحديد موقع مشروع أو اقتصاد كامل من الاقتصاد العالمي، ترتبط العائدات الاقتصادية بالارتقاء من خلال البحث والتطوير والابتكار، والتطور التكنولوجي، والتحسين المستمر في المنتجات، ووجود قاعدة موارد بشرية تتمتع بدرجة عالية من المهارات المتعددة وتدعمها الإمكانيات الفنية والتكنولوجية الضرورية[3].

الشكل (4): تشخيص متغيرات العولمة

المصدر: من إعداد الباحث

[1] حسين عبدالمطلب الأسرج، آليات دعم القدرة التنافسية للصناعة العربية في ظل اقتصاد المعرفة، مجلة علوم انسانية، السنة 5، العدد 35، خريف 2007، هولندا، ص 5.

[2] عبد الله آل فرحان، الثورة المعلوماتية، متاح على الرابط:

http://af4phd.blogspot.com/p/blog-page_2717.html 24/10/2016 13:55

[3] حسين عبد المطلب الأسرج، مرجع سابق، ص 5.

2. تحليل حركية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل تعقد بيئة الأعمال الدولية

1.2. ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

ساد مصطلح المؤسسات الكبرى على الفكر الاقتصادي خلال فترة طويلة من الزمن، حيث أعطيت لها مكانة هامة في أغلب القرارات السياسية لغاية نهاية السبعينات، حيث اعتبرت بمثابة القاطرة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، مما أعطاها مكانة متميزة، وساد القول "الأكبر هو الأفضل" والذي يرتكز على ثلاثة عوامل أساسية[1].

- **أثر الحجم**: حيث كان ينظر إليه كعامل أساسي لتخفيض معدل التكلفة في الإنتاج على المدى الطويل، وهذا مع توسع المؤسسة وارتفاع طاقتها الإنتاجية.
- **أثر التجربة**: هذا العامل يقوم على منطق أن بمرور الوقت تكتسب المؤسسة الكبيرة تجربة وخبرة أكثر، وهذا ما يساعدها على رفع إنتاجيتها، وفاعليتها بارتفاع سيطرتها وتحكمها في استخدام عوامل الإنتاج المختلفة، مما يرفع في قدرتها التنافسية.
- **أثر التخصص**: فالمؤسسة الكبيرة والتي تسيطر على جزء كبير من السوق، يمكنها الرفع من طاقتها التنافسية، وبالتالي الحصول على ميزات، وتتخصص في مجال معين، وهذا نتيجة المجهودات المبذولة من أجل الإبتكار، والإبداع في مجال طرق الإنتاج، أوفي نوعية السلع المنتجة.

غير أن تغير الظروف الاقتصادية في العقود الأخيرة كتنامي أثر الأزمات الاقتصادية وارتفاع تكاليف الانتاج الداخلي في المؤسسات الكبرى، إضافة إلى إقبال العديد من الدول على تطبيق برامج التعديل الهيكلي عجل بضرورة التحول نحو الاهتمام بتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1.1.2. مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن الدراسات الحديثة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمقاولاتية لم تستقطب اهتمام الباحثين إلا بعد سنوات السبعينات من القرن الماضي، فقد أحصت London Business School عدد الدراسات والأبحاث الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة قبل 1970 حوالي 2592 بحث وارتفعت إلى 4356 بحث في سنة 1980، وقدرت هذه الهيئة عدد الأبحاث سنة 1989 بحوالي 13000 بحث[2].

---

[1] مباركي سمرة، تطور المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التحولات البيئية الجديدة، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة جيلالي ليابس، سيدي بلعباس، الجزائر، 2013، ص 55.

[2] Pierre André Julien, Trente ans de théorie en PME : de l'approche économique à la complexité, Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, vol. 21, n° 2, 2008, P.121.

2.1.2. إشكالية تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يعد تحديد تعريف شامل وموحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مسألة في غاية التعقيد وهو ما يُلمس من خلال الأبحاث الأكاديمية ومنشورات الهيئات الدولية، ويعود ذلك إلى صعوبة تحديد مؤشر واحد لتصنيف وقياس حجم وحتى درجة نمو المؤسسات،[1] إضافة إلى تباين المقومات والأوضاع الاقتصادية، الاجتماعية والتقنية لكل بلد، واختلاف اهتماماتها بهذا القطاع، وعموما يمكن حصر أهم هذه القيود فيما يلي:

1.2.1.2. اختلاف درجة النمو:

يعكس اختلاف درجة النمو بين الدول الصناعية والمتقدمة والدول النامية التطور في كل دولة وأيضا على وزن الهياكل الاقتصادية (مؤسسات ووحدات اقتصادية)، واختلاف وضعيتها الاقتصادية والنقدية والاجتماعية.[2] فانطلاقا من هذه النظرة يتبين غياب تعريف موحد صالح في جميع الدول.[3]

2.2.1.2. اختلاف النشاط الاقتصادي:

تصنف المؤسسات حسب طبيعة النشاط الذي تمارسه إلى ثلاثة قطاعات رئيسية:[4]

- **قطاع أولي**: يضم مجموع المؤسسات التي تستخدم كعنصر أساسي أحد عوامل الطبيعة، كالزراعة والصيد
- **قطاع ثان**: يشمل المؤسسات التي تعمل في ميدان تحويل وإنتاج السلع.
- **قطاع ثالث**: يمثل قطاع الخدمات، كالنقل والتوزيع.

3.2.1.2. اختلاف فروع النشاط الاقتصادي.

يتفرع كل نشاط اقتصادي حسب طبيعته إلى عدد كبير من الفروع الاقتصادية، مما يؤدي إلى اختلاف المؤسسات حسب النشاط والفرع الذي تنتمي إليه من حيث كثافة اليد العاملة وحجم الاستثمارات الذي يتطلبه نشاطها.[5]

3.1.2. معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

1.3.1.2. المعايير الكمية:

إن صغر أو كبر المؤسسة يتحدد بالاستناد إلى جملة من المؤشرات المحددة للحجم[1]، كما أن هذه المعايير تتناول

---

[1] Arbiana Govori, Factors Affecting the Growth and Development of SMEs: Experiences from Kosovo, Mediterranean Journal of Social Sciences MCSER Publishing Rome-Italy, Vol 4, No 9, October 2013, P702.

[2] مراكشي محمد لمين، بوشلاغم عثمان، بن شهيدة سارة، دور مراقبة التسيير في تفعيل أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ملتقى وطني حول مراقبة التسيير كآلية لحوكمة المؤسسات وتفعيل الإبداع، جامعة علي لونيسي، البليدة 2، 25 أفريل 2017، ص7.

[3] حمزة العرابي، رحمي عبد الرحيم، الامتيازات الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ملتقى وطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة حمة لخضر، الوادي، 06 و07 ديسمبر 2017، ص7.

[4] سامية عزيز، مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مجلة العلوم الانسانية والاجتماعية، العدد الثاني، ورقلة، 2011، ص 75.

[5] سماح طلحي، دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: مع الإشارة لحالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة أم بواقي، 2014، ص25.

الجوانب الكمية التي تصلح للأغراض الاحصائية والتنظيمية، إضافة إلى أنها ذات صبغة محلية كونها توضع في تماشيا مع ظروف الدولة[2]، وتخص مجموعة من الترتيبات التقنية والاقتصادية[3]. ويمكن تقسيمها إلى مجموعتين هما[4]:

المجموعة الأولى: تتضمن مؤشرات تقنية واقتصادية، ونجد من ضمنها عدد العمال، التركيب العضوي لرأس المال، حجم الانتاج، القيمة المضافة، حجم الطاقة المستعملة.

المجموعة الثانية: تتضمن مؤشرات نقدية وتشمل رأس مال المستثمر، رقم الأعمال.

- **معيار عدد العمال**: يعتبر من أحد المعايير الكمية للتفرقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، وهذا نتيجة لسهولة البيانات المتعلقة بالمؤسسة[5].
- **معيار رأس المال**: يعتمد على هذا المعيار في تسقيف رأس المال المستثمر استناد لظروف الدولة ودرجة النمو الاقتصادي[6].
- **معيار الجمع بين العمالة ورأس المال**: يتم المزج بين المعياريين السابقين نظرا لنسبيتهما في دقة وشمولية الفصل في حجم المؤسسة[7].
- **معيار رقم الأعمال**: لهذا المعيار علاقة بسيطرة المؤسسة على جزء من السوق، كما يعتبر معيارا مضللا في حالات التضخم أو الركود[8].
- **معيار درجة الانتشار**: يعكس هذا المعيار الكثافة العددية للمؤسسات ونسبة انتشارها ونمط تمركزها وتوزعها الجغرافي[9].
- **معيار حجم الانتاج والطاقة**: تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإنتاج قليل وطاقة استغلالية متواضعة مقارنة بالمؤسسات الكبرى[10].

2.3.1.2. المعايير النوعية:

---

[1] سعد عبد الرسول محمد، الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي، المكتب العلمي للنشر والتوزيع، الاسكندرية، 1998، ص 16.

[2] هالة محمد لبيب عنبه، إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي: دليل عملي لكيفية البدء بمشروع صغير وإدارته في ظل التحديات المعاصرة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2004، ص 16.

[3] فتحي السيد عبده السيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية المحلية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2005، ص 48.

[4] بن سعيد محمد، ضرورة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمواجهة تحديات العولمة، الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين الرهانات والفعالية، جامعة سعيدة، نوفمبر 2004، ص ص 2-3.

[5] مباركي سمرة، مرجع سابق، ص 73.

[6] برودي نعيمة، التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ومتطلبات التكيف مع المستجدات العالمية، الملتقى الدولي "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، المنظم من طرف جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف يومي 17و18 أفريل 2006، ص 116.

[7] فتحي السيد عبده السيد أحمد، مرجع سابق، ص 54.

[8] عثمان لخلف، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها: دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، ص 9.

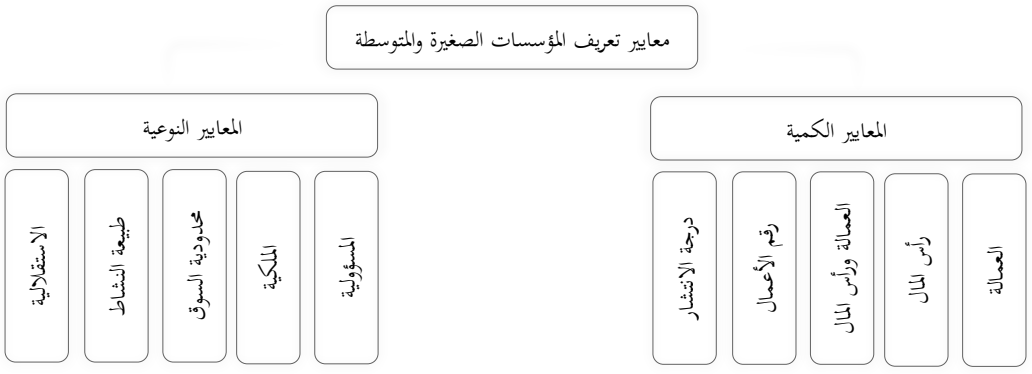
[9] فتحي السيد عبده السيد أحمد، مرجع سابق، ص 51.

[10] لخلف عثمان، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها – دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2004، ص 6.

إن العجز النسبي للمعايير الكمية في تحديد حجم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة دفع بالعديد من الاقتصاديين للتفكير في اعتماد معايير نوعية أكثر مرونة وتناسقا مع المتغيرات البيئية التي تحيط بالمؤسسة، ومن أبرزها[1]:

- **معيار المسؤولية**: من حيث مدى تنوعها أو تحديدها فالمسؤولية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مباشرة ونهائية للمالك، بحيث هو صاحب القرارات داخل المؤسسة له دور في التأثير على طبيعة التنظيم وأسلوب الإدارة، يجمع بين عدة وظائف في آن واحد؛
- **معيار الملكية**: ملكية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعود في مجملها إلى القطاع الخاص في شكل شركات (أشخاص أو أموال)، حيث أن النسبة الكبيرة منها عبارة عن مشروعات فردية وعائلية؛
- **معيار محدودية السوق**: إذا لم تستطع المؤسسة زيادة تصريف منتجاتها مهما فعلت فالأفضل أن يبقى حجم المؤسسة في حدود السوق وغالبا ما تتميز المؤسسات التي لها أسواق صغيرة بالحجم الصغير والتي لها أسواق كبيرة بالحجم الكبير، وعموما نجد أن حجم المؤسسة يتوقف على طبيعة الطلب، فإذا كان كبيرا وثابتا ويتوقع أن يرتفع في المستقبل أو ينخفض فإن حجم المؤسسة له ما يبرره؛
- **معيار طبيعة النشاط**: يتوقف حجم المؤسسة على استخدام الآلات في الإنتاج فنجد بعض الصناعات تحتاج في سبيل إنتاج سلعها إلى وحدات كبيرة نسبيا من العمل ووحدات صغيرة نسبيا من رأس المال، كما هو الحال في الصناعات الخفيفة، وهذا عكس ما يحدث في الصناعات الثقيلة تماما؛
- **معيار الاستقلالية**: لنسبة الاستقلال المالي أثر في تحديد حجم المؤسسة، فالمؤسسة المستقلة هي مؤسسة لا تكون نسبة 25% أو أكثر من رأسمالها أو حقوق الانتخاب في حوزة مؤسسة أخرى أو مشتركة بين عدة مؤسسات لا تتطابق في حد ذاتها مع التعريف الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالفروع التي تتكون من أقل من 500 عامل للمؤسسات الكبيرة لا تؤخذ بعين الاعتبار.

الشكل (5): المعايير المختلفة لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على المعلومات السابقة

[1] أشرف محمد دوابه، دراسات في التمويل الإسلامي، الطبعة الأولى، مصر: دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، 2007، ص 13.

4.1.2. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يتحدد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تماشيا مع الأهداف التي وضعت من أجلها، فقد يكون الغرض تنظيميا أو إحصائيا أو تخطيطيا، ونظرا لصعوبة طرح تعريف موحد ومتفق عليه على الصعيد العالمي فقد اتجهت بعض الدول إلى وضع تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتناسق ومنظومتها المحلية:

1.4.1.2. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدى بعض الدول:

أ. التعريف الأمريكي: "هي كل مؤسسة يعمل بها 250 عاملا، ويمكن أن يصل العدد إلى 1500 عاملا، ولا تزيد قيمة الأموال المستثمرة فيها 9 ملايين دولار"[1].

ب. التعريف البريطاني: "هي كل مشروع لا يتجاوز حجم التداول السنوي 14 مليون دولار أمريكي، وأن لا تزيد قيمة رأس المال المستثمر عن 65,5 مليون دولار أمريكي، وأن لا يفوق عدد العمال 250 فردا"[2].

ج. التعريف الياباني: "هي كل مؤسسة لا يتعدى فيها رأس المال المستثمر 50 مليون ين، وعدد العمال أقل من 300 عامل"[3].

د. التعريف الهندي: "هي المنشآت التي توظف أقل من 50 عاملا في حالة استعمال آلات، وأقل من 100 عامل شريطة عدم استخدام آلات وأن لا يتجاوز رأس المال المستثمر 500 ألف روبية"[4].

هـ. التعريف الجزائري: "كل مؤسسة إنتاج سلع و/أو خدمات تشغل من 1 إلى 250 عامل، ولا يتجاوز رقم أعمالها ملياري دينار جزائري أولا يتعدى مجموع حصيلتها السنوية 500 مليون دينار جزائري، وهي تحترم معايير الاستقلالية"[5].

2.4.1.2. تعريف الهيئات الدولية والاقليمية:

أ. تعريف الاتحاد الأوروبي: تعرف المؤسسة المصغرة على أنها المنشأة التي تضم أقل من 10 عمال، وأن يكون رقم أعمالها أقل من 2 مليون أورو أو حصيلتها السنوية أقل من 2 مليون أورو، أما المؤسسة الصغيرة فهي المنشأة التي يتراوح فيها عدد العمال ما بين 10 و50 عاملا، وأن يكون رقم أعمالها أقل من 10 مليون أورو أو حصيلتها السنوية أقل من 10 مليون أورو، أما المؤسسة المتوسطة فهي المنشأة التي يتراوح فيها عدد العمال ما بين

---

[1] فتحي السيد عبده السيد أحمد، مرجع سابق، ص 54.

[2] نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات للنشر والتوزيع، لبنان 2007، ص 25.

[3] مباركي سمرة، مرجع سابق، ص 75.

[4] برودي نعيمة، مرجع سابق، ص 116.

[5] Loi n° 01-18 du 27 Ramadan 1422 correspondant au 12 Décembre 2001 portant la loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME).

50 و250 عاملا، وأن يكون رقم أعمالها أقل من 50 مليون أورو أو حصيلتها السنوية أقل من 43 مليون أورو، إضافة إلى معيار الاستقلالية.[1]

ب. تعريف لجنة الأمم المتحد للتنمية الصناعية: تعرف هذه اللجنة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية على أنها كل مؤسسة يعمل بها أقل من 90 عاملا، أما بالنسبة للدول المتقدمة، فهي كل مؤسسة تشغل أقل من 500 عاملا[2].

ج. تعريف لجنة التنمية الاقتصادية الأمريكية: إن هذه المشروعات هي التي تعتمد على إستقلالية الإدارة وأن يكون المدير هو مالك المشروع وتتشكل من مجموعة من الأفراد ومحلية النشأة ، بحيث يكون أصحاب المشروع قاطنين في منطقة المشروع"[3].

د. تعريف منظمة العمل الدولية : تعرف منظمة العمل الدولية المشروعات الصغيرة بأنها "وحدات صغيرة الحجم جدا تنتج وتوزع سلعا وخدمات، وتتألف من منتجين مستقلين يعملون لحسابهم الخاص في المناطق الحضرية في الدول النامية، وبعضها يعتمد على العمل من داخل العائلة وبعضها قد يستأجر عمالا أو حرفيين، ومعظمهم يعمل برأس مال ثابت صغير جدا وتستخدم كفاءات ذات مستوى منخفض، وعادة ما تكون مداخيله غير منتظمة وتوفر فرص عمل غير مستقرة وتدخل ضمن القطاع غير الرسمي وهي غير مسجلة ولا تتوافر عنها بيانات في الإحصائيات الرسمية".[4]

2.2. تفاعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع العولمة

1.2.2. تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الاقتصاد الدولي الحديث:

إن من الباحثين الأوائل الذين اهتموا بدراسة السلوكيات المباشرة وغير المباشرة التي تسلكها أو تعتمدها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجاه العولمة الاقتصادية، هو تحليل (1986) Fuguet، و(1994) Pièrre A.J، و (1998) Olivier Torres، وقد حصر مختلف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مستوى درجة العولمة، والتي اعتمد فيها على محورين[5]:

---

[1] La nouvelle définition des PME Guide de l'utilisateur et modèle de déclaration, Entreprises Et Industrie Publications, Commission européenne, 2005, P14.

[2] مباركي سمرة، مرجع سابق، ص 76.

[3] محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، المشروعات الصغيرة : ماهيتها والتحديات الذاتية فيها (مع إشارة خاصة لدورها في التنمية في الأردن)، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، يومي 17و18 أفريل 2006، ص 71.

[4] شوقي جباري، فعالية مخطط الأعمال التفاعلي في مرافقة مسيري المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ملتقى وطني حول استراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، 18-19 أفريل 2012، ص6.

[5] يوسف حميدي، مرجع سابق، ص ص 24-26.

- **المحور الأول**: يبين نوعية الأسواق (محلية، جهوية، وطنية أو دولية) وهو يشمل محور السينات؛
- **المحور الثاني**: يبين مصدر الموارد الأساسية لوظائفها المحلية حتى الدولية وهو يشمل محور العينات.

ويطلق على المحور الأول "**فضاء السوق**" وعلى المحور الثاني "**الفضاء الوظيفي**"، وقد بين "Pierre A.J" خصائص ومميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب درجة العولمة، وفرق بين أربع مجموعات:

الجدول (4): تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة

	دولي	**محلي**	
دولي	مؤسسات صغيرة ومتوسطة مصدرة ومستوردة من عدة أسواق دولية	مؤسسات صغيرة ومتوسطة تعتمد على الواردات دون التصدير	**الفضاء الوظيفي**
محلي	مؤسسات صغيرة ومتوسطة مصدرة	مؤسسات صغيرة ومتوسطة تعتمد على مواد أولية محلية	
	فضاء السوق		

المصدر: يوسف حميدي، مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل العولمة، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008، ص25.

- **المجموعة الأولى: مؤسسات خارج فضاء العولمة**: تتعلق بالمؤسسات التي تعتمد على موارد محلية في عملياتها الانتاجية وتقوم بالبيع والتوزيع في إقليم محلي ضيق وتنشط في أسواق محمية.
- **المجموعة الثانية: مؤسسات ذات تنافسية محلية**: وتتعلق بالمؤسسات التي تنشط على مستوى محلي، لكن يتم تمويلها جزئيا أو كليا من السوق الدولي، وقد أطلق عليها "Olivier" مصطلح "Globales"، وهي تهدف إلى تعزيز قدرتها التنافسية أمام الاحتكاك المتزايد جراء الحرية والانفتاح الاقتصادي.
- **المجموعة الثالثة: مؤسسات مصدرة**: هي تلك المؤسسات المعتمدة على تصدير منتجاتها إلى الخارج.
- **المجموعة الرابعة: مؤسسات مستوردة ومصدرة**: يتعلق الأمر بتلك المؤسسات التي تعتمد على الاستيراد من أجل إنتاج منتج يوجه إلى التصدير، بحيث أنها تبدأ بالاستيراد ثم بالتصدير من وإلى بعض الدول القريبة جغرافيا كي تستطيع أن توسع مجال نشاطها على مستوى دول أخرى.

وبحسب Volpe (2017) يمكن تقسيم المؤسسات في ظل العولمة إلى 4 فئات:[1]

- **الشركات الناشطة**: تتواجد في الأسواق الناشئة وتواجه المنافسين تبعا لخبرتها المكتسبة في أسواقها المحلية؛

[1] Andrea Volpe, The key factors for a successful SME internationalization process, Conference Financial and corporate management: a strategic asset for SMEs, Belgrade, May 30th, 2017, P9.

- **الشركات المخفية**: تتعرض بشدة لمخاطر المنافسة خصوصا في الدول الناشئة؛
- **الشركات المحمية**: العمل في الأسواق المحمية، يمكن أن تتعرض لخطر المنافسة متوسط الأجل في حالة تغير ظروف السوق؛
- **الشركات الحيوية**: تكتسب السلوك التنافسي في وقت مبكر. وتتواجد في الدول الناشئة. وهي الأكثر حظا في التطور إذا ما اتخذت الاجراءات والأساليب في الوقت اللازم.

2.2.2. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة

يمكن اعتبار ظاهرة العولمة على أساس أنها مجموعة من العمليات التي توالت على مر الزمان بشكل غير منتظم، وتعتبر أبعاد هذه الظاهرة متعددة وجد معقدة ومحتواة في نظام مركب، ولهذا لا يمكن حصر معالمها وتحدياتها في التوجه الاقتصادي فقط، كون أن هناك عدة عوامل سياسية، اجتماعية، ثقافية وتكنولوجية ساهمت في تشكل الظاهرة. وبحسب Lecerf (2006) فإن اختلاف وتمايز الظروف البيئية لكل إقليم، وتخوفا من المخاطر التي قد تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في طريق توجهها للاندماج في المنظومة الاقتصادية العالمية، شرعت هذه الأخيرة في تبني مناهج حمائية من خلال انعزالها عن التعامل مع العالم الخارجي، إلا أن الفرص التي أصبحت تطرحها العلاقات التجارية المعاصرة من جهة، والمركبات الحديثة للبيئة الدولية من تنامي حجم الاستثمارات وإزالة الحواجز، تأسيس المنظمات الدولية، وظهور التحالفات والتكتلات الاقتصادية وتزايد الاهتمام بالجانب المعرفي والابتكار ...إلخ، دفعت هذه المؤسسات للخروج من عزلتها لأنها أدركت أن الاندماج العالمي ضرورة حتمية لا مفر منها[1]. في حين رجح Lasserre (2003) أن هناك أربع عوامل تحفيزية لعولمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تشمل تخفيض التكاليف، مزايا التوقيت، الحصول على المعرفة، والاستفادة من التشريعات الدولية.[2]

وبهذا ظهرت أنماط جديدة للإنتاج نتيجة التخصص وتقسيم العمل ولجأت المؤسسات إلى تدويل أنشطتها في ظل عولمة الانتاج متجاوزة الحدود الوطنية والاقليمية بحثا عن اليد العاملة المؤهلة والرخيصة والاستفادة من انخفاض أسعار المواد الأولية، إضافة إلى تجنب التكاليف الملحقة للنقل والتخزين واستغلال الفوارق والامتيازات في مختلف الدول كالضرائب وحقوق الملكية، كما ساهمت عولمة الأسواق واندماجها في تسريع حجم المبادلات التجارية وتنامي حركية الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وكذا ظهور أشكال جديدة كالتراخيص وحق الامتياز.

ويرى Nguyen (2015) أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تشرع في اتخاذ الخطوة الأولى في الأسواق الخارجية

[1] Marjorie Lecerf, Op. cit, P86.

[2] Wouter Moekotte & Silke Freye, op. cit, P29.

بدءًا من التصدير، تكييف نسقها للعولمة بعد ذلك. وعادة ما تكمن القرارات التي تتخذها المؤسسات في ما يتجاوز التصدير، في عوامل السوق، والحواجز أمام التجارة، وعوامل التكلفة، ومناخ الاستثمار. ويرى كل من Czinkota و Ronkainen (2011) أن المنافسة في السوق الجديدة أو حتى في الأسواق المحلية قد أصبحت أكثر حدة من أي وقت مضى نتيجة العولمة، وفي نفس السياق كان قد أشار Czinkota إلى أربعة عوامل أكثر تأثرا بالعولمة تشمل الأسواق، البيئة، التكاليف والمنافسة.[1]

وقد كان لتكنولوجيا المعلومات دورا هاما في نشأة التجارة الالكترونية وإجراء التحويلات المالية وتسوية معاملات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن بعد، كما ساهم الاحتكاك بين الأخيرة في خلق أساليب جديدة في التسيير والإدارة مما أدى إلى تغيير البنى الوظيفية والهيكلية لها وكذا تغير مراكز اتخاذ القرار.[2] والجدول التالي يوضح أهم نقاط التفاعل بين العولمة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الجدول (5): نقاط التفاعل بين العولمة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

عمليات العولمة	التفاعل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
ارتفاع حجم المعرفة وتنامي الأبحاث العلمية والتقنية	ارتفاع المنافسة الابتكارية وزيادة الحاجة إلى البحث وتطوير المؤسسات
زيادة الحاجة إلى العمل الآلي في مجال تخزين المعلومات	زيادة الحاجة إلى تكنولوجيا المعلومات وتقنيات تسيير المعرفة
زيادة الحاجة إلى تأهيل اليد العاملة	زيادة الحاجة إلى الخبرة في إدارة وتسيير أنشطة المؤسسة
ارتفاع حجم الانتاج	زيادة الحاجة إلى منافذ جديدة لتفريغ الفائض
عولمة الانتاج والأسواق المالية	زيادة الاعتماد المتبادل وزيادة شدة المنافسة
تنامي عمليات التوطين بهدف زيادة الأرباح	ضرورة اللجوء إلى تدويل أنشطة المؤسسة

Source: Marjorie Lecerf., Les petites et moyennes entreprises face à la mondialisation, Université Panthéon, Sorbonne, Paris 1, France, 2006, P86.

3.2. العوامل المؤثرة على عولمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يرى Hutchinson وQuinn (2006) أن عولمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تواجه عوائق استراتيجية وتشغيلية وإعلامية وعملية، وعادة ما ترتبط بالموارد الشحيحة لدى المؤسسة كالموارد المالية والمعرفية وغيرها. أما العوامل المتعلقة بالكفاءة فهي ترتبط إلى حد كبير بالمهارات الإدارية والتنظيمية، والنقص في الطلب على عروض المنتجات، والاختلافات الثقافية والمهارات اللغوية، وأشار Achtenhagen (2011) إلى أنه يمكن التغلب على

[1] Nguyen Doan Hoai An, How SMEs In Vietnamese Market Adapt To The Globalization, Thesis Centria University Of Applied Sciences, Degree Program in Business Management, December 2015, P5.

[2] Marjorie Lecerf, op. cit, P99-100.

هذه العقبات من خلال العمل في الشبكات وتوسيع الرؤية والتعرف أكثر على المنافسين.[1]

ويرى Kubíãková و Procházková (2014) أن القدرة على الترابط غير الكافية هي العيب الذي يتم ذكره في كثير من الأحيان بالإضافة إلى تعقد مسألة الحصول على التمويل، لأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل قطاعًا أكثر خطورة وغير جذاب للبنوك. ومن ثم، فإن الوصول (بالمقارنة بالمؤسسات الأكبر) إلى رأس المال المقترض يظهر في عدم القدرة على المشاركة في الأعمال التي تتطلب استثمارات كبيرة، إضافة إلى اكتشاف واستبقاء الموظفين المؤهلين هو معضلة مستمرة. كما أن اختراقها إلى السوق الأجنبية يعتبر أكثر تعقيدا لأنها تفتقر إلى المعلومات الكافية عن التشريعات الأجنبية والشركاء المحتملين أو السوق، وتظل إمكانية وصولهم إلى خدمات المشورة على مستوى أدنى.[2]

وقد قام Hee Song (2012) بتلخيص أهم عوامل النجاح الملموسة وغير الملموسة للتنبؤ بالنجاح المستقبلي للمؤسسات في: الأداء، القدرة المالية، القدرة على الإدارة والإنتاج، القدرة التقنية ونظام الجودة والابتكار، القدرة التنافسية، الاستثمار في المعرفة، نظام التكوين، إرضاء الزبائن، الثقافة التنظيمية، العناقيد الصناعية وغيرها.[3]

وقد أشار Pietila (2007) إلى أنه يمكن تقسيم العوامل المؤثرة في عولمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى:[4]

- **العوامل الاستباقية (Proactive)**: يعتبر العامل الأكثر استهدافا من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو تحقيق مستوى أعلى من الأرباح، لا سيما إذا كانت تتمتع بميزة تنافسية تكنولوجية ومنتج وحيد وكذا قدر عالي من المعرفة ومعلومات موسعة حول تطور الأسواق وحتى انخفاض الأعباء الضريبية. كما تعتبر ثقافة المسير وقدرته على اتخاذ القرارات الصائبة المحدد الأقوى لمدى عولمة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.
- **العوامل التفاعلية (Reactive)**: تأخذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أبعاد أخرى تتعلق بامتداد المنافسة إلى الأسواق المحلية وكذا الرغبة في تمديد دورة حياة منتوجاتها، إضافة إلى البحث عن استغلال طاقاتها الانتاجية المعطلة.

[1] Leona Achtenhagen, Internationalization competence of SMEs, Jönköping International Business School, 2011, PP.12-13.

[2] Lea Kubíãková, Lenka Procházková, Success Evaluation Of Small And Medium-Sized Enterprises In Terms Of Their Participation In The Internationalization Process, Business Administration and Management, 2, XVII, 2014, P132.

[3] Hee Song Ng, Development of Intangible Factors for SME Success in a Developing Country, International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, Vol. 2, No. 12, December 2012, PP.202-204.

[4] Kreetta-Maria Pietila, Internationalization of SMEs - Case KymenYrittajat ry, Bachelor's Thesis, Jyvaskylan Ammattikorkeakoulu, School Business Administration, Finland, November 2007, PP.12-15.

في حين يرى Merrilees وآخرون (2011) أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تميل أكثر إلى عولمة أنشطتها تفتقر إلى الموارد التسويقية خصوصا ما يتعلق بأبحاث السوق وقلة التواجد في الأسواق الكبيرة التي يسهل الولوج إليها، فضلا عن عدم تمتع علامتها التجارية بالشهرة اللازمة، كما قد حصر العوامل المحددة لعولمة هذه الأخيرة في الموارد المالية، وكفاءة تنظيم المشاريع، وقدرات التسويق، واستخدام التكنولوجيا، وتبادل المعرفة.[1]

يتطلب نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الساحة العالمية إتقان عدد من الممارسات التجارية أو تبني أنماط معينة من العمليات أو التنظيم، وإلا فقد يتم تهديد بقاءها. إلى جانب القدرة على ابتكار مداخل تسمح لها ببناء ميزة تنافسية، وقد أدركت أبحاث وشهادات العديد من رواد الأعمال أهمية إتقان القدرات الاستراتيجية الأخرى مثل القدرات الشبكية للعمل مع الآخرين، والقدرة على الاستجابة للعملاء، والقدرة على الاستجابة لبيئة معادية والقدرة على التكيف مع التغيرات في نفس البيئة. سيتم ترجمة هذه القدرات من خلال توافر الموارد الرئيسية وكذلك المهارات المحددة التي تمكن المؤسسة من فرض تواجدها في الأسواق العالمية.[2]

من بين أهم العوامل الداخلية للمؤسسة والتي تساهم في تسارع عولمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إمكانية زيادة المبيعات، نوعية المنتوج المعروض، والابداع ونوعية البحث والتطوير، أما العوامل الخارجية فتشمل تفكيك ونزع القيود الجمركية لصالح حرية المبادلات، الاستعمال الموسع لنظام المعلومات والتكنولوجيا الحديثة. هناك من العوامل التي قد تحرك سيرورة عولمة إن وجدت وقد تكبحها في حالة غيابها، وهذه العوامل بدورها قد تكون عوامل داخلية أو خارجية، وتشمل:[3]

- **ثقافة أو سلوك المؤسسة الصغيرة والمتوسطة:** يعتبر سلوك المؤسسة عامل مهم من بين العوامل التي تساهم في دفع عجلة العولمة أو كبحها، ومن سلوكياتها هذه المتمثلة في اتخاذ القرارات، المعرفة والدراية، التجربة والقدرة على التنظيم، الموارد المتاحة وخاصة ما يتعلق منها بالموارد البشرية، التمويل، المرونة، والقدرة على التكيف.
- **ثقافة وتجربة المالك أو المسير:** إن وضعية المؤسسة في السوق الدولي تعتمد أساسا تجربة وسلوك المالك أو المسير، وقد يفصل بعامل التجربة على أنها المرور بمراحل سوقية تبدأ من السوق المحلي إلى الجهوي ثم الوطني وأخيرا الدولي.

[1] Khadijah Mohamad Radzi, Mohammad Nazri Mohd Nor, and Suhana Mohezar Ali, The Impact Of Internal Factors On Small Business Success: A Case Of Small Enterprises Under The Felda Scheme, Asian Academy of Management Journal, Vol. 22, No. 1, 2017, P33.

[2] Josée St-Pierre, Jean-Louis Perrault, Mondialisation et PME: l'Internationalisation des Activités Comme Solution, Document de réflexion et compte rendu de discussions avec des dirigeants de PME manufacturières, Laboratoire de recherche sur la performance des entreprises, 2009, P15.

[3] يوسف حميدي، مرجع سابق، ص28 ص-31.

وفي دراسة ألمانية-بريطانية أجريت سنة 2001 حول المؤسسات الناشئة في مجال التكنولوجيا العالية[1] أثبتت أن خبرة المسير أو المالك تلعب دورا رئيسيا في سرعة وفعالية الولوج إلى الأسواق الأجنبية، كما أكدت دراسة أيسلندية[2] أن اتساع علاقات المسير بالعالم الخارجي واتساع معرفته لظروف البيئة الخارجية يمنح تصور أفضل في تبني استراتيجية التدويل.[3]

- **التنظيم**: إن ما يميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو قدرتها على التكيف السريع في محيطها الداخلي والخارجي وهو الأمر الذي قد يعوض ويغطي ضعفها في المجالات الأخرى.

كما تشمل المعيقات الداخلية أيضا كلا من أسعار وجودة المنتجات، غياب مصادر التمويل، عدم التحكم في تسيير الأنشطة وتذبذب العلاقات الداخلية للمؤسسة، أما الخارجية فتتعدى إلى غياب مصادر التمويل، الحواجز الجمركية، تكاليف النقل والتوريد، الدعم الحكومي، الاختلافات الثقافية، وصعوبة الحصول على المعلومات.[4]

4.2. مفهوم ودوافع تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

1.4.2. مفهوم التدويل:

هناك اختلاف واضح بين الباحثين حول تحديد تعريف موحد لمصطلح التدويل، باعتباره مفهوما اقتصاديا متعدد الأبعاد بين مختلف جوانبه، وعموما يوجد توضيح عالمي يعتمد على التنمية الاقتصادية، التركيز على الاندماج الدولي التدريجي. وفي الآونة الأخيرة تم تثمين عضوية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الشبكات،[5] فبعض الباحثين كـ Ruzzier يرى بأن التدويل هو عملية التوسع الجغرافي للأنشطة الاقتصادية خارج الحدود الوطنية.[6] ووفقا لأدبيات ريادة الأعمال يرى Sapienza (2006) أن التدويل هو خيار استراتيجي لرائد الأعمال الذي يقود احتياجات المعلومات وتوزيعها من أجل التحليل التنافسي وتخصيص الموارد وتطوير الاستراتيجية. وكان

[1] More Details: Bürgel, O., Fier, Licht and Murray, Timing of International Market Entry of the UK and German High-Tech Start-ups (Planification de la pénétration du marché international des start-ups de haute technologie anglaises et allemandes) in: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) (ed.): ZEW Discussion Papers, No. 01-51, Mannheim, 2001.

[2] More Details: Sigfusson, T., The mindset of managers in geocentric and ethnocentric firms (L'état d'esprit des dirigeants dans les entreprises géocentriques et ethnocentriques), in « Rannsóknir í Félagsvísindum IV », collection de documents de conférences de l'Université d'Islande organisées en février 2003, Reykjavik, 2003.

[3] L'internationalisation des PME, Commission Européenne, Observatoire des PME européennes, n°4, Luxemburg, 2003, P49.

[4] Florence Pinot et Humberto López Rizzo, L'internationalisation des PME françaises en Amérique latine: regards sur le Mexique, TEC de Monterrey, 2012, P18.

[5] Soulaimane Laghzaoui, SMEs' internationalization: an analysis with the concept of resources and competencies, Journal of Innovation Economics & Management, n° 07, 2011, P2.

[6] شوقي جباري، تدويل أعمال الشركات المتعددة الجنسيات: بين المكاسب والمخاطر على الدول النامية، مجلة دراسات اقتصادية، العدد الأول، جامعة أم البواقي، 2014 ص 65.

McDougall و Oviatt (2000) قد حددا تعريف نشاط التدويل في البداية على أنه مزيج من السلوك المبتكر والفاعل والباحث عن المخاطرة والذي يعبر الحدود الوطنية ويهدف إلى خلق قيمة في المؤسسات.[1]

أما تدويل المؤسسة فيعرف على أنه عملية أو مراحل متتابعة تسمح للمؤسسة بإنجاز تمهين تدريجي مع الأسواق الأجنبية، كما يرى Schweizer (2010) أن التدويل هو السعي للحصول على وضع أفضل بين الشبكات.

2.4.2. دوافع تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

1.2.4.2. العوامل التجارية: تتمثل العوامل التجارية في عوامل داخلية بالمؤسسة تدفع بها للبحث عن الأسواق الخارجية وذلك لأسباب تجارية بحتة كأن يحدث في كثير من الأحيان أن يتم تشبع السوق لمنتج ما أو لخدمة ما نتيجة كثرة المنتجين والمستوردين مما يدفع بالمؤسسة بالتفكير إلى خلق حصة لها في الأسواق الأجنبية مما يسمح لها من جهة بتطور المؤسسة من خلال زيادة المبيعات ومن جهة أخرى تعويض الحصص المفقودة في السوق المحلي أو التي سيتم فقدها مع مرور الوقت، إضافة إلى أن السوق المحلية قد تركد أو تكون موسمية ومحدودة في بعض الحالات، فضلا عن البحث خدمة فجوات سوقية وتمديد دورة حياة المنتوج دوليا[2].

2.2.4.2. العوامل المالية:

تتمايز العوامل المالية التي تدفع بالمؤسسة في التفكير لاقتحام الأسواق الدولية، وفي هذا السياق فقد بينت دراسة Abu H Ayob (2015) أن الحصول على التمويل الخارجي أمر حتمي ولكنه صعب بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم. ولذلك فإنها تحتاج إلى أصول داخلية كافية على الأقل في مراحل التصدير المبكر. كما أن التصور الواقعي للتكاليف سيساعد في إعدادها لمواجهة التحديات غير المتوقعة في جميع المراحل.[3]

كما أضاف Richard (2013) عناصر أخرى شملت ما يلي:[4]

- **الرغبة في زيادة المبيعات:** من خلال توسيع الحصة السوقية وتباين تكاليف عوامل الانتاج.
- **تحسين الأرباح:** تستهدف المؤسسات الفجوات السوقية رغبة منها في تحقيق عائدات إضافية.
- **تنويع مصادر التمويل:** من خلال الحلفاء الذين يتيحون فرص تمويل مشاريعها الانتاجية والبحثية.

---

[1] Lori Petrill Radulovich, An Empirical Examination Of The Factors Affecting The Internationalization Of Professional Service SMEs: The Case Of India, PhD Thesis, Cleveland State University, USA, December 2008, P33.

[2] حمزة العوادي، شوقي جباري، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بين فرص النجاح ومخاطر الفشل، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد الرابع، 2013، ص 101.

[3] Abu H Ayob, Shamshubaridah Ramlee, Aisyah Abdul-Rahman, Financial Factors and Export Behavior of SMEs in an Emerging Economy, Journal of International Entrepreneurship, Springer Science + Business Media, New York, 2015, P15.

[4] Richard P. Biggs, 10 Reasons to go International, Atlantric International Growth Consultants, Portland, OR, USA, 2013, PP.2-3.

- **الاستفادة من اقتصاديات الحجم**: مما يسمح بتخفيض تكاليف الانتاج بالنسبة للمؤسسة المحلية.

3.2.4.2. العوامل الإستراتيجية: يندرج في هذا الإطار العوامل التالية[1]:

- **تقسيم المخاطر بين الدول**: تزداد شدة المنافسة في السوق المحلية في حين قد تكون في السوق الأجنبية أقل حدة، والعمل على التقليل من مخاطر التبعية سواء من ناحية التموين أو في قنوات التوزيع.
- **الميزة التنافسية**: يكون ذلك في إقامة وحدات إنتاج في الدول التي تتميز بانخفاض مستوى الأجور، توفر الموارد الأساسية في عملية الإنتاج، وانعدام الحواجز الجمركية والغير جمركية.
- **اكتساب الخبرة في التعامل مع الأسواق الأجنبية**: يرى Uppsala أن عملية التدويل تمر عبر مراحل تدريجية للولوج إلى الأسواق الأجنبية، بحث تسمح للمسير اكتساب قدرة أكبر على اتخاذ القرارات ومرونة أكبر لتكييف المؤسسة مع العوامل البيئية الخارجية، مما ينعكس مستقبلا على مراقبة الأنشطة وتسيير مخاطر السوق.[2] فيما لخصها Hansson وHedin في خمسة دوافع تشمل البحث عن الحصص السوقية، الموارد، الكفاءة، الاستراتيجيات والشبكات.[3]

4.2.4.2. العوامل البيئية:

تدويل المؤسسة يمكن أن يكون أحيانا دون اتخاذ قرار استراتيجي مدروس مسبقا بل يكون استغلالا لفرص عارضة في البيئة، ومن بين هذه الفرص يمكن ذكر:[4]

- **الطلب التلقائي**: هناك الكثير من المؤسسات خاصة الصغيرة والمتوسطة منها تبدأ التعامل مع السوق الدولية صدفة وقد يكون هذا من خلال لقاء مع ممثل لمؤسسة أجنبية أو المشاركة في ظاهرة اقتصادية. لذلك حسب Corinne هذه العملية تحث المؤسسة على إتباع طريقة أكثر عقلانية للحصول على عملاء في الخارج.
- **تغير المحيط الدولي**: تحرر التجارة العالمية مع انخفاض الحواجز والتطور التكنولوجي سهل الاتصال بين الأسواق الدولية خاصة عن طريق شبكة الانترنت كذلك التكتلات الاقتصادية التي تسمح بالتبادل الحر اقليميا.
- **رغبة المسيرين في تدويل المؤسسة**: يتوقف قرار مسير المؤسسة بالتدويل على مدى قدرته على التعامل مع الأسواق الدولية وتحمل المخاطر والقدرة على الابتكار والتجديد.

---

[1] عبد الله بلوناس، دوار إبراهيم، دور الهيئات الحكومية في تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دراسة حالة الجزائر–فرنسا، الملتقى الوطني حول استراتيجية التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة ورقلة، يومي 18 و 19 أفريل 2012 ، ص 2

[2] Florence Pinot et Humberto López Rizzo, op. cit, P9.

[3] Anders Hansson, Kim Hedin, Motives for internationalization: Small companies in Swedish incubators and science parks, Master Thesis, Department of business studies Uppsala University, 2007, PP.6-9.

[4] بن حمو عبدالله، بن زيدان ياسين، التحكم في المتغيرات البيئية كمدخل لتدويل المؤسسات، مجلة رماح للبحوث والدراسات، العدد 16، 2015، ص 214.

الجدول (6): العناصر الإيجابية والسلبية المؤثرة على تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

العناصر الإيجابية	العناصر السلبية
• الخبرة المهنية للمالك أو المسير (في نفس المجال أو في مجالات مختلفة) • قدرة المؤسسة على التكيف مع الثقافة الدولية (التكوين والتربصات في الخارج) • شبكة العلاقات مع العالم الخارجي (الشركاء، العملاء، المراسلين، المكونين) • العضوية في جمعيات تنشط في البلد الأصل والبلد المستهدف • التعاون مع الهيئات الداعمة والمؤطرة على المستوى الاقليمي والدولي	• الأخطاء المهنية والشخصية في فريق العمل • ضعف الممارسات اللغوية والتفتح الثقافي والعوائق النفسية • تراجع مستوى الاندماج والتحكم في مجال المعلوماتية والتواصل عن بعد • الاقبال على اتخاذ قرارات بشأن أبعاد مستقبلية مجهولة وخطيرة • التخوف من فقدان تقنيات وأسرار مهنية ذات قيمة • عوائق المغامرة برأس المال في بيئة أعمال دولية معقدة

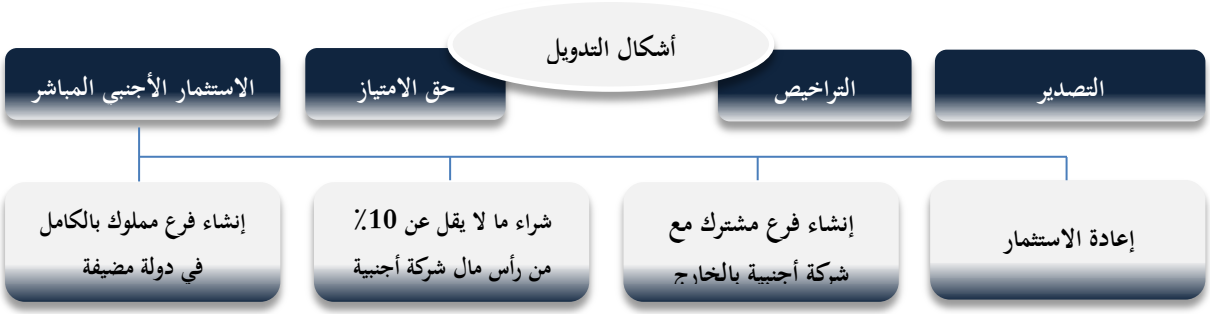
Source: Gérard CAZABAT, Internationalisation de la petite entreprise (PE): Une nouvelle représentation organisationnelle: La facilitation d'internationalisation, Thèses de Doctorat, École Doctorale, Conservatoire national des arts et métiers – CNAM, France, 2014, P68.

5.2. أشكال تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تتعدد مداخل الانتقال إلى الأسواق الدولية، و يثار التساؤل حول أفضل الاستراتيجيات لإدخال أبعاد عالمية في الاستراتيجية الكلية للمؤسسة، إلا أن اختيار المؤسسات لأي مدخل يتوقف على مجموعة من العوامل منها مزايا الملكية، ومزايا المكان، مزايا التدويل .

لقد أشار Kotler إلى وجود خمسة آليات يمكن للمؤسسة اقتحام الأسواق الدولية هي موضحة كما يلي:

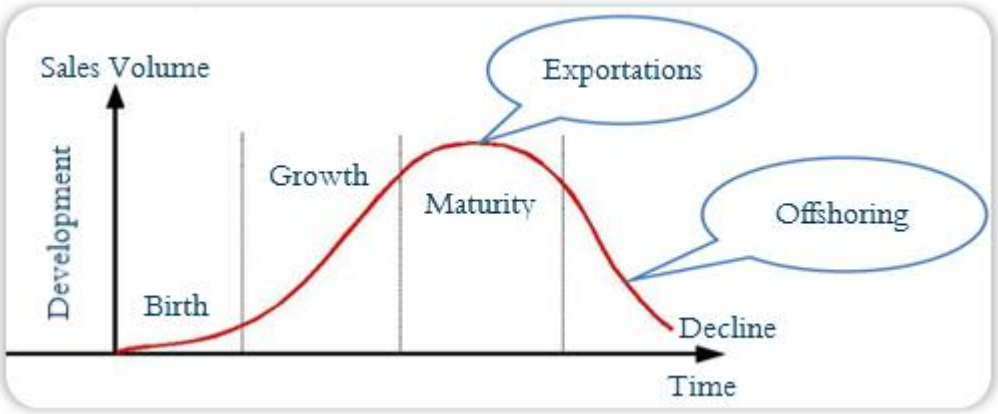
الشكل (6) : مختلف أشكال التدويل



Source: Les Strategies Des Acteurs Face A La Mondialisation
Disponible sur le lien: doc.beechannels.com 03/09/2016

1.5.2. التصدير "Exportation": بحسب Kogut و Chang (1996) يعتبر التصدير بمثابة الخطوة الأولى لدخول الأسواق الدولية، حيث يعمل كمنصة للتوسعات الدولية المستقبلية، كما يعتبر بحسب Dalli (1996) الاستراتيجية المفضلة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لافتقارها للموارد والمعرفة بالأسواق، ويشير Hill (2007) إلى أن إحدى مزايا التصدير هي تجنب تكاليف التصنيع في البلد المضيف، وتوسيع خبرتها، غير أنه يعاب عليه بخصوص تكاليف النقل والتوزيع وكذا السياسات الحمائية في بعض الدول.[1] وفي نفس السياق يرى Rovio و Vähälä سنة 2005، أن عملية التصدير تتم توازيا مع دورة حياة المنتج[2]

الشكل (7): دورة حياة المنتج وفقا لـ "Vernon"



Source: Niina Rovio and Marja Uusi-Vähälä, Life cycle and internationalization of Finnish software product companies, Graduate thesis, University of Jyväskylä, Finland, 2005, P27.

2.5.2. التراخيص "Licensing": هي عقد بمقتضاه تمنح المؤسسة الترخيص لمتعامل بالدولة المضيفة لاستخدام براءة الاختراع أو الخبرة الفنية ونتائج الأبحاث في مقابل عائد مادي معين. وتساعد التراخيص على توفير الوقت لاستغلال مخرجات البحوث وتجنب انتهاك حقوق الملكية الفكرية.[3] وأفادت دراسة Wilcox (2012) أن الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تفوت الفرص لزيادة العائد المحتمل على استثماراتهم في الابتكار نتيجة عدم حماية أفكارهم بطرق من مجاراة المنافسين أو تحقيق الأرباح الإضافية من خلال التراخيص.[4]

[1] Mohibul Islam Masum, Alejandra Fernandez, Internationalization Process of SMEs: Strategies and Methods, School of Sustainable Development of Society and Technology, Västerås, Mälardalen University Sweden, June 2008, P8.

[2] Niina Rovio and Marja Uusi-Vähälä, Life cycle and internationalization of Finnish software product companies, Graduate thesis, University of Jyväskylä, Finland, 2005, P27.

[3] Ralph Heinrich, Valuing IP Licenses for SMEs, UNECE Team of Specialists on Intellectual Property, Bishkek, 11 October 2011, P6.

[4] Baroness Wilcox, From ideas to growth: Helping SMEs get value from their intellectual property, Intellectual Property Office, April 2012, P8.

3.5.2. حق الامتياز "Franchise": هو نوع من ترتيبات الأعمال تتولى بموجبها شركة ما بمنح حق الامتياز في ممارسة نشاط معين لصالح مؤسسة محلية تحت اسمها وعلامتها التجارية، خلال مدة زمنية محددة ومقابل عوائد مالية معينة.[1] ويمنح حق الامتياز إمكانية إدارة أعماله الخاصة لأولئك الذين قد لا يملكون الخبرة المناسبة أو قدرا كبيرا من التمويل. وعلاوة على ذلك ينبغي التأكيد على أن التشغيل في شبكة امتياز لفترة زمنية أطول يمكن أن يصبح الأساس للشروع في مبادرات جديدة بالكامل بمستوى عالٍ وتطوير الأعمال التجارية الخاصة.[2]

4.5.2. الاستثمار الأجنبي المباشر (Foreign Direct Investment): يتم التحكم في الاستثمار بالخارج عبر عدة أشكال نذكر منها[3]:

- إنشاء فرع مملوك بالكامل في دولة مضيفة (GreenField)
- شراء ما لا يقل عن 10٪ من رأس مال شركة أجنبية (BrownFeild)
- إنشاء فرع مشترك مع شركة أجنبية بالخارج (JointVenture)
- إعادة الاستثمار (Reinvestment)

6.2. العوامل المرتبطة بنجاح أو فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دوليا:

وتشمل العوامل المرتبطة بنجاح أو فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دوليا على عوامل داخلية وأخرى خارجية:[4]

- **العوامل الداخلية**: ويمكن حصرها في درجة التحكم في حجم المبيعات، جودة المنتوجات ومستوى الإبداع والبحث والتطوير، كفاءة الموارد البشرية، ثقافة المؤسسة وخبرة المسير، الخصائص الريادية للمسير ونمط التنظيم.
- **العوامل الخارجية**: وتشتمل على تفكيك ونزع القيود الجمركية لصالح حريات المبادلات الاقتصادية والاندماج في نظام المعلومات والتكنولوجيا العالمية الحديثة، وفرة الموارد الطبيعية والمالية، البرامج والسياسات العامة للحكومة.

كما تشير مختلف الدراسات والأبحاث إلى تعدد العوامل المرتبطة بنجاح أو فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دوليا، ونوجز أهما فيما يلي:

---

[1] Abu Bakar A Hamid, Rohaizat Baharun, Franchising As A Tool For Small Medium Enterprises: A Study On Critical Success Factors, P265, Electronic Publication: http://www.ums.edu.my/fpep/files/26_ENT_2003.pdf 25/03/2017 23:05.

[2] Karolina Grzelak, Marek Matejun, Franchising as a Concept of Entrepreneurship Development in the SME Sector, In M. Matejun & A. Walecka (Eds.), Modern Entrepreneurship in Business Practice: Selected Issues, University of Technology Press, 2013, P51.

[3] Les Stratégies Des Acteurs Face A La Mondialisation Disponible sur: doc.beechannels.com 03/09/2016

[4] يوسف حميدي، مرجع سابق، ص ص 27-31.

- ✓ طبيعة الميزة التنافسية التي تتمتع بها المؤسسة؛
- ✓ تخطيط استراتيجيات التدويل؛
- ✓ إمكانات الانتاج؛
- ✓ الخبرة في مجال التدويل؛
- ✓ كفاءات سياسات المزيج التسويقي
- ✓ المشاركة في شبكات الدعم والاتصال

أما بالنسبة للمعوقات أو المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للدخول للأسواق الأجنبية فيمكن اختصارها كما يلي[1]:

- **المعوقات المرتبطة بالمنافسة:** وتتمثل أساسا في درجة جودة المنتجات، المهارات الادارية والتسويقية، شهرة العلامات التجارية، قنوات التوزيع والتحكم فيه وحجم المنظمات والمنافسة.
- **المعوقات السياسية والقانونية:** مثل التأميم، المصادرة والتصفية للمشاريع، القيود المفروضة على الملكية الأجنبية والتعامل في النقد الأجنبي واتجاهات النقابات، والتعريفة الجمركية...وغيرها).
- **المعوقات الثقافية:** مثل التباين في الدين واللغة والعادات.

ترتبط أخطر المشاكل التي تواجهها المؤسسات جراء التدويل الإلمام بالتشريعات المالية، يتبعها ضغط المنافسة والمشاكل المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية والصناعية والتداول الحر للقوى العاملة.[2] كما أضافت دراسة Yener وآخرون (2014) نقص المعرفة حول التسويق، وتعزيز الشبكات على الساحة الدولية، وانعدام الثقة وضعف البنية التحتية[3] ومن هذا المنطلق تتجلى ضرورة الدعم الحكومي ليس فقط في التمويل المباشر والقروض والإعانات ذات الفائدة المتدنية، ولكن أيضًا بناء البنية التحتية وصيانتها ونشر وتطبيق التكنولوجيات المواتية.[4]

وفي دراسة أجراها مخبر البحث حول أداء المؤسسات بفرنسا توصل إلى أنه تمت هناك عوامل حقيقية وأخرى تصورية تنتاب متخذي القرار في إطار تدويل أنشطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والجدول (7) يلخص أهم نقاط الاختلاف في وجهات نظر المسيرين.

[1] غزيباون علي، أساليب تنمية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحديات الاقتصادية العالمية – دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة بومرداس، 2015 ص ص 117- 118.

[2] Livia Oltean, The Internationalization Of Smes. A Synthetic Analysis Of The Decisional Factors And Process, Annals of the Constantin Brâncuşi, University of Târgu Jiu, Economy Series, Issue 3, 2013, P142.

[3] Müjdelen Yener, Barış Doğruoğlu, Sinem Ergun, Challenges of Internationalization for SMEs and Overcoming these Challenges: A Case Study from Turkey, Procedia - Social and Behavioral Sciences, Volume 150, 15 September 2014, P10.

[4] Shouchao He, The Influential Factors on Internationalization of the SMEs in China: on Wenzhou's Shoe Industry and Policy Implications, Research in World Economy, Vol. 2, No. 1, April 2011, P51.

الجدول (7): العوامل المساعدة على تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة "الحقيقة والتصور"

العوامل التصورية للتدويل	التعليقات
خبرة سابقة للمدير في الأنشطة الدولية	ليست مهمة، لأنه يمكن الاعتماد على فريق عمل أو شبكة تواصل ذات خبرة في هذا المجال
الحدود الحرجة لحجم المؤسسة	تتعلق بعملية التدويل والقدرة على التعلم، واتساع شبكة المتعاملين
التحكم في لغات عديدة	يجب اتقان لغة المنطقة المستهدفة بالإضافة إلى اللغة الانجليزية
معدل مرتفع من أنشطة البحث والتطوير والابداع	من الضروري اكتساب منتجات مميزة وذات جودة وتلبي رغبات العملاء
مادي من أجل تحقيق النجاح	يوفر مجموعة من الفرص، إلا أن النفاذ إلى سوق أجنبي معين أحيانا يفرض مجهودات كبيرة مما يدفع بالبحث عن أسواق أخرى
التصدير والاستيراد عملية مزدوجة	ليس دائما، فعندما يتطلب المنتج المصدر مجال عمل ضيق فلابد من اللجوء إلى موردين محليين ذو قدرة على توفير الابداع في هذا المنتج
تكنولوجيا راقية	ليس دائما، لأن لها علاقة بنوع المنتج
تنمية معزولة	ينجح التدويل بفضل الاندماج في العمل مع شراء معينين
تحمل أخطار مجهولة	مجمل العمليات تتطلب في غالب الأمر أوقاتا طويلة من التفكير والتخطيط قصد التقليل من حجم الأخطار المجهولة

Source: Josée St-Pierre, Jean-Louis Perrault, Op. Cit, P31.

3. تأثير تطور المتغيرات البيئية على القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1.3. مفهوم القدرة التنافسية:

إن تحديد مفهوم التنافسية يساعد على تحديد معالم الظاهرة ونطاقها وكيفية قياسها وتفسيرها ومعوقات تطويرها، وكذلك مغزاها بالنسبة للسياسة الاقتصادية، ولكن هذا التحديد ليس بالأمر السهل بسبب تعقد مفهوم التنافسية مثله مثل المفاهيم الاقتصادية الأخرى ذات الأوجه المتعددة كالعولمة والتنمية، إضافة إلى عدم وجود إطار نظري قوي ونموذج متماسك يسمح بتفسيرها وتحديدها تحديدا علميا دقيقا، ونتيجة لذلك لا يزال مفهوم التنافسية وقياسها خاضعا لمناظرات بين الباحثين والأكاديميين تمخض عنها العديد من التعاريف والمعايير، بحيث يرى بعض الاقتصاديين أن التنافسية على المستوى الوطني تمثل فكرة عريضة تضم الانتاجية الكلية ومستويات المعيشة والنمو الاقتصادي، بينما يرى آخرون أن لها مفهوما ضيقا يرتكز على تنافسية السعر والتجارة.[1]

وبالتالي يمكن القول أن مفهوم القدرة التنافسية مسألة في غاية التعقيد، وذلك نظرا لاختلاف مستويات التحليل وتعدد المتغيرات المؤثرة في فيها، وهو ما يؤدي كنتيجة حتمية إلى تباين أساليب دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات تبعا لأحجامها ودرجة تكاثفها (جزئيا وقطاعيا).[2] ويصعب إيجاد تعريف موحد للتنافسية، ويصعب

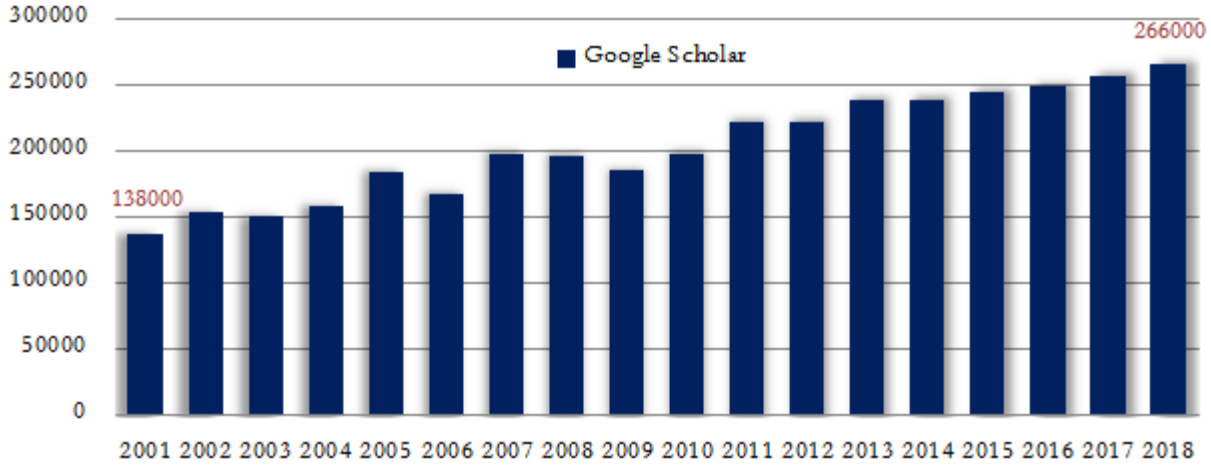
[1] منير نوري، تحليل التنافسية العربية في ظل العولمة الاقتصادية، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، العدد الرابع، جامعة الشلف، جوان 2006، ص 22.

[2] Andrea Némethné Gal, Competitiveness of Small and Medium Sized Enterprises: a Possible Analytical Framework, HEJ-ECO, January 15, 2010, P9.

أكثر تطويع هذا التعريف لخصائص بلد معين أو منطقة محددة.

لقد أصبح الاهتمام بالقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة موضوعا كثير التداول لا سيما أمام التحديات التي أصبحت تطرحها البيئة الاقتصادية الراهنة، بحيث يمكن التماس هذا التركيز من خلال ارتفاع عدد الأبحاث الأكاديمية والدراسات الميدانية من 138 ألف بحث سنة 2001 إلى 266 ألف بحث سنة 2018 على أكبر موقع بحث عالمي Google Scholar وهو ما يظهره الشكل الموالي:

الشكل (8): تطور عدد الأبحاث الخاصة بموضوع القدرة التنافسية خلال الفترة 2001-2018.



* البيانات موقوفة إلى غاية 2018/01/15.

المصدر: من إعداد الباحث

1.1.3. تعريف القدرة التنافسية:

- **التعريف اللغوي:**

التنافس : أصله من الشيء النفيس الذي تحرص عليه نفوس الناس فيرغبه كل واحد لنفسه، ويقال تنافسنا بمعنى تحاسدنا وتسابقنا، والمنافسة هي الرغبة في الشيء والانفراد به[1].

- **التعريف الاصطلاحي:**

إن مفهوم القدرة التنافسية يستخدم على نطاق واسع ومستويات متعددة ويخضع لمعايير مختلفة وغير محددة.

1.1.1.3. على مستوى الدولة:

أ. تعريف المنتدى الاقتصادي العالمي: التنافسية هي القدرة على توفير البيئة الملائمة لتحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستدامة.

ب. تعريف المعهد الدولي للتنمية الإدارية: التنافسية هي مقدرة البلد على توليد القيم المضافة، ومن ثم زيادة

[1] صالح العلي صالح، أمينة الشيخ سليمان الأحمد، المعجم الصافي في اللغة العربية، بدون دار النشر، الرياض، السعودية، 1980، ص682.

الثروة الوطنية عن طريق إدارة الأصول والعمليات بالجاذبية والهجومية، وبالعولمة والاقتراب، وبرط هذه العلاقات في نموذج اقتصادي اجتماعي قادر على تحقيق هذه الأهداف.

ج. تعريف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية: التنافسية هي القدرة على إنتاج السلع والخدمات التي تواجه اختبار المزاحمة (المنافسة) الخارجية في الوقت الذي تحافظ فيه على توسيع الدخل المحلي الحقيقي[1].

2.1.1.3. على مستوى القطاع:

التنافسية هي قدرة القطاع الانتاجي السلعي أو الخدمي على تحقيق قيمة مضافة عالية، ضمن بيئة أعمال ذات تشريعات مرنة وناظمة لها، تتماشى مع التطورات الاقتصادية، وضمن آليات فعالة لقوى السوق، من ناحية الموردين والمستهلكين، فضلا عن حرية الدخول إلى سوق العمل والخروج منها[2].

وعرف مصطفى أحمد حامد رضوان التنافسية على صعيد القطاع في أي نشاط اقتصادي بأنها قدرة شركات قطاع صناعي معين في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية، دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية، وبالتالي تميز تلك الدولة في هذه الصناعة.[3]

3.1.1.3. على مستوى المؤسسة:

يرى الاقتصادي "Porter" 1990 أن التنافسية هي قدرة المؤسسة على جذب ودعم النشاطات التي تحقق التفوق والتميز على الآخرين[4].

ويعتبر الاقتصادي "Vilev" 2007 أن التنافسية هي قدرة المؤسسة على توفير تجديدات وتحسينات مستمرة تعمل على خلق وتدعيم ميزة تنافسية مستدامة بناء على التفوق في الأداء الاقتصادي"[5].

في حين يعرفها الاقتصادي "Li" 2011، بأنها قدرة المؤسسة على تحقيق الأهداف المنشودة (العائدات، الحصة السوقية ...) فضلا عن ضمان التنمية والاستمرارية على المدى البعيد[6].

كما يعرفها البعض على أنها "الكيفية التي تستطيع بها المنظمة أو الدولة أن تستخدم تدابير وإجراءات معينة تؤدي إلى تميزها عن منافسيها وتحقق لنفسها التفوق والتميز عليهم"[1]، كما تعرف القدرة التنافسية للمنظمة على أنها

---

[1] محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية وقياسها، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد 24، ديسمبر 2003، ص 5.

[2] حسين عبدالمطلب الأسرج، مرجع سابق، ص 11.

[3] رضوان مصطفى أحمد حامد، التنافسية كآلية من آليات العولمة الاقتصادية ودورها في دعم جهود النمو والتنمية في العالم، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2011.ص 20.

[4] Chosniel Elikem Ocloo, et al, Op. cit, P 290.

[5] Sibel Ahmedova, Factors for Increasing the Competitiveness of Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) In Bulgaria, Procedia - Social and Behavioral Sciences, (195) 2015, P 1105.

[6] Ramadhilla Maghfira Utami, Donald Crestofel Lantu, Development Competitiveness Model for Small-Medium Enterprises among the Creative Industry in Bandung, Procedia - Social and Behavioral Sciences (115) 2014, P 309.

"قوة دافعة أو قيمة أساسية تتمتع بها المنظمة وتؤثر على سلوك العملاء في إطار تعاملهم مع المنظمة"[2].

وتدفع الأبعاد الأساسية في التنافسية إلى الاهتمام بجوانب عديدة منها[3]:

- **مستوى التحليل** إما التحليل على مستوى المنتج أو المشروع أو القطاع أو البلد.
- **الشمول** : هي تحقيق الأهداف بأقل التكاليف، والفعالية و الاختيار الصحيح للغايات.
- **النسبية** : حيث أن التنافسية في جوهرها تعني مقارنة نسبية بين الاقتصاديات سواء كانت بلدانا أو مؤسسات أو أقسام في المؤسسة الواحدة، أو بين فترتين زمنيتين وهو ما يثير مسألة فقدان التنافسية والديناميكية، كما يفسر اهتمام تقرير WEF بجانب نمو التنافسية مقابل التنافسية، أو تعني المقارنة النسبية بالقياس إلى وضعية افتراضية مستهدفة وتكون معرفة جيداً.

وتنعكس هذه القضايا على المؤشرات المنتقاة أو المتغيرات وعلى تركيب أدلة التنافسية.

وعلى أساس ما سبق يمكن تعريف القدرة التنافسية بأنها تتمثل في تمكن المؤسسة من استغلال الأسس والآليات التي تؤدي إلى تميزها عن منافسيها، وتحقق لنفسها التفوق والمقدرة على المزاحمة في الأسواق المحلية والدولية، وهي محصلة لعدة عوامل متداخلة ومتباينة في أنماطها وتأثيراتها.

2.3. النظريات المفسرة للتنافسية:

تعتبر التنافسية من المفاهيم الحديثة التي لم تخضع لنظريات اقتصادية محددة، بحيث ظهر لأول مرة في سنوات الثمانينات، ومع ظهور العولمة والتوجه إلى اقتصاد السوق ارتبط مفهوم التنافسية بعدة مفاهيم أخرى كالتنمية الاقتصادية وازدهار الدول وغيرها، وهذا ما أدى إلى صعوبة إعطاء تعريف محدد ودقيق لا سيما في ظل الحركية المستمرة التي يشهدها هذا المصطلح.

وتشير الدراسات إلى أن التنافسية قد ارتبط في سنوات السبعينات بالتجارة الخارجية، ثم بالسياسة الصناعية في سنوات الثمانينات، أما مع مطلع التسعينات فقد تحول للارتباط بالتطور التكنولوجي، غير أن التنافسية في الألفية الجديدة عرفت تركيزا على القدرة على الاستدامة والابتكار.[4]

ومع ذلك لم يمنع ذلك من ظهور بعض التوجهات المهمة والتي يمكن إيجازها فيما يلي:

---

[1] عازب الشيخ أحمد، غربي العيد، دعم القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفق مدخل إدارة الجودة الشاملة، الملتقى الوطني حول "واقع وآفاق النظام المحاسبي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، يومي 5و6 ماي 2013، جامعة الوادي، ص 14.

[2] كمال رزيق، مسدور فارس، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، الملتقى الدولي الأول حول "المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد"، جامعة ورقلة، الجزائر، يومي 22 و23 أفريل 2003، ص 5.

[3] محمد هاني محمد، إدارة وتنظيم وتطوير الأعمال: قياس الأداء المتوازن، دار المعتز للنشر والتوزيع، الأردن، 2014، ص202..

[4] مباركي سمرة، مرجع سابق، ص 109.

1.2.3. المنافسة في الفكر المعاصر:

1.1.2.3. ويليام بومول William Baumol (1922 إلى 2017):

ركزت دراسات "بومول" على المنافسة الاحتكارية، حيث أشار في ظل تحرير حواجز الدخول والخروج من الأسواق أن المحتكرين يتأثرون بالتوجهات الإيجابية للمنافسين الآخرين مما يدفعهم للتأقلم معهم،[1] كما اعتبر المنافسة الكاملة عاملا رئيسيا لعد توازن العوائد على المدى الطويل.[2] بالإضافة إلى أنه دعا إلى التخلي عن سعي المؤسسات إلى تحقيق أقصى الأرباح ويرجع ذلك إلى ثلاث أسباب هي:

- الاعتبارات الوقائية: يعني تدخل الدولة عن طريق الضرائب؛
- الرغبة في تحقيق مقدار ثابت من الأرباح، وذلك تخوفا من دخول مؤسسات منافسة جديدة؛
- المحافظة على السياسات من قبل المؤسسات الاتحادية التي تستقل فيها الإدارة عن الملكية.

وتوصل في النهاية إلى أن هدف كل مؤسسة تحقيق التوازن بين الايراد الحدي والتكلفة الحدية، ومن ثم زيادة المبيعات والتضحية بالأرباح القصوى.

2.1.2.3. مايكل بورتر Michael Porter (1947 إلى غاية اليوم):

قام "بورتر" بوضع نموذج متكامل تناول فيه التحليل الاستراتيجي القطاعي والجزئي، وقد حدد خمسة عوامل تؤثر على شدة المنافسة بين الصناعات ومن ثم استراتيجيات المؤسسة لمواجهتها وهي:[3]

- شدة المزاحمة بين المتنافسين في الصناعة؛
- الداخلون الجدد المحتملون؛
- تهديدات المنتجات البديلة؛
- قوة المساومة مع الموردين؛
- قوة المساومة مع الزبائن.

ثم قام بوضع الاستراتيجيات الخاصة بوضعيات المنافسة المرتكزة أساسا على استراتيجية القيادة بالتكاليف، استراتيجية التمايز واستراتيجية التركيز.

---

[1] William J. Baumol, Contestable Markets: An Uprising In The Theory Of Industry Structure, The American Economic Review, March 1982, P14.

[2] Voxi Heinrich Amavilah, Baumol, Panzar, and Willig's Theory of Contestable Markets and Industry Structure: A Summary of Reactions, Resource & Engineering Economics Publications Services, The Shameless Knowledge Peddlers, USA, September 16, 2012, P2.

[3] Michael E. Porter, The Five Competitive Forces That Shape Strategy, Harvard Business Review, T. Flaesch, 2016.

3.1.2.3. بول روبن كروغمان Paul Robin Krugman (1953 إلى غاية اليوم):

لقد اشار "كروغمان" إلى أن الهوس بالتنافسية يعتبر هاجسا خطيرا يهدد استقرار المؤسسات وحتى الدول، بالنظر إلى أن نجاح الأول يقتضي فشل الآخرين، كما يرى أن التنافسية ترتكز بدرجة أعمق على الاستحواذ على حصة أكبر في سوق مشتركة ومحدودة. تظهر صورة مماثلة في البلدان التي يرتبط فيها النقاش حول القدرة التنافسية بـ "اختيار الفائزين". وحسب كروغمان، فإن الحفاظ على القدرة التنافسية وتطويرها يتطلب اعتماد المبادئ والقواعد المتعلقة بتشجيع الابتكار، وزيادة الإنتاجية، والاستقرار في الإطار القانوني والضريبي، وتحسين البنية التحتية وجذب الاستثمار.[1] ومع ذلك فإن الأبحاث الحديثة في مجال المنافسة، وبشكل أكثر تحديدًا أعمال Paul Krugman، تنفي نظرية المنافسة السوقية "المثالية"، ويتمثل النقد في حقيقة أن السوق لا يستطيع السيطرة على نفسه بشكل تلقائي، وبعبارة أخرى، لا يمكن الحديث عن أي قواعد قياسية للكيانات الاقتصادية في السوق. وبناءً على ذلك، يتم وضع أولوية على المشكلة التي يواجهها كل مدير تنفيذي على كل مستوى من مستويات الإدارة الاقتصادية (على مستوى الدولة ، والصناعة ، والشركة)، وانتهاج مختلف الأساليب قصد الفوز في المنافسة، أي التحلي بشتى الخصائص التي تجعل المؤسسة منافسة في السوق كأولى الاعتبارات، حتى ولو كان ذلك على حساب المحالفين، الشركاء والمنافسين.[2]

2.2.3. المنافسة في الفكر الإسلامي:

لقد كانت المنافسة في الفكر الاقتصادي الاسلامي كموقف سلوكي حاضرة في أدبيات الدمشقي وابن خلدون وابن تيمية، ومن خلال العديد من الشواهد التاريخية ذات الصلة بالموضوع، فالمنافسة من وجهة النظر الاسلامية هي جزء لا يتجزأ من نشاط الشركة والسوق محل التعامل، كما تعتبر أيضا عملية مستمرة مبنية على مفهوم السلوك والأداء[3]، فالإسلام يدعو إلى المنافسة، لكن تماشيا مع ضوابط ذات صفات خاصة، إذ يجب أن تكون منافسة بناءة، تنصب على التسابق في إجادة العمل، وإجادة المنتجات وتفوقها، كما يوجب أن تكون منافسة خيرة، فلا يترتب عليها الإضرار بالغير لقول الله تعالى: ﴿وفي ذلك فليتنافس المتنافسون﴾[4]، ويتضمن فقه

[1] Psofogiorgos N. Alexandros, Theodore Metaxas, Porter vs Krugman": History, Analysis and Critique of Regional Competitiveness, Journal of Economics and Political Economy, Volume 3, Issue 1, March 2016, PP.74-76

[2] Alexander Chursin, Yury Makarov, Management of Competitiveness: Theory and Practice, Springer Revue, Switzerland, 2015, P6.

[3] أحمد فراس العوران، اقتصاديات الأمن الاجتماعي: التحدي والاستجابة، المعهد العالمي للفكر الاسلامي، هرندن، فرجينيا، الولايات المتحدة الأمريكية، الطبعة الأولى، 2014، ص 279-284.

[4] سورة المطففين، الآية 26.

المعاملات مجموعة من الضوابط التي ترتكز عليها المنافسة الحرة المنضبطة، من أهمها ما يلي:

حرية السوق، تحريم الاحتكار، عدم إلحاق الضرر بالغير والتعامل في الحلال وأن تكون سوق حرة طاهرة ونظيفة من الغش والغرر والجهالة والتدليس والمقامرة والربا والكذب وكافة صيغ أكل أموال الناس بالباطل، حيث تتحقق الحرية للمتعاملين بالبيع والشراء في ضوء قواعد وأحكام الشريعة الإسلامية[1].

وقد أباح الاسلام المنافسة، فالتنافس المشروع بين المتعاملين في الأسواق المالية والسلعية جائزا في الإسلام؛ لأن الأصل في الإسلام عدم التدخل بفرض سعرٍ معين للسلع المتداولة في الأسواق حيث إن التعامل مبني على الحرية، وصحة ما يتراضى عليه المتعاقدان، وفي هذا منع للضرر الذي يعوق حركة التعامل في الأسواق فضلاً عن الضرر الذي يتعرض له أصحاب السلع والمنتجات[2]، لقول الله تعالى: ﴿يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم﴾[3].

3.3. العوامل المؤثرة في التنافسية:

لقد أحدثت التطورات المبينة أعلاه تغيرات مهمة في ماهية القدرة التنافسية سواء كان ذلك على مستوى الدولة، أو المؤسسة أو الفرد، إذ تعني العولمة الجارفة أن القضية الأساسية لا تدور حول المشاركة في الأسواق العالمية أو عدم المشاركة فيها، بل تدور حول كيفية القيام بذلك بطريقة تضمن نمواً مستداماً في الدخل، وفي تصنيف مايكل بورتر "Porter" للعوامل، حسب ما يوضحه لنا الجدول رقم (8)، لا تؤدي العوامل الأساسية والعامة إلى استدامة القدرة التنافسية[4]، ويمكن أن تتآكل المزايا التنافسية في هذه العوامل بسرعة خاصة مع التقدم الفني والتكنولوجي مقارنة بالعوامل المتقدمة والمتخصصة.

الجدول (8): تصنيف بورتر للعوامل الدافعة للتنافسية

العوامل الأساسية	العوامل المتقدمة
هي عوامل ترثها الدولة ولا تحتاج إلى تطويرها من خلال السياسات، وتتضمن: الموارد الطبيعية، الموقع، المناخ، العمال غير المهرة، ومتوسطو المهارة.	هي عوامل يجب أن يتم بناؤها على مراحل وتتضمن: • بنية أساسية للاتصالات معتمدة على البيانات الرقمية، • قوة عاملة على درجة عالية من التعليم، بحوث جامعية في فروع متطورة.
العوامل العامة	**العوامل المتخصصة**

[1] حسين حسين شحاتة، معالم المنافسة المشروعة في الاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، ورقة بحثية متاحة على الرابط:
www.darelmashora.com 31/12/2016 10:05.

[2] أمل أحمد محمود الحاج حسن، المنافسة التجارية في الفقه الاسلامي وأثرها على السوق، رسالة ماجستير، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2012، ص17-18.

[3] سورة النساء، الآية 29.

[4] محمد فايز العباسي، تنافسية الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية الاقتصادية في الأردن، رسالة ماجستير في الاقتصاد، جامعة الأردن 2003. ص17-19.

يمكن أن تستخدم في نطاق واسع من الصناعات وتتضمن: • نظم الطرق العامة، • نظام الإمداد برأس المال المقترض، • مجموعة من الموظفين المثقفين الحاصلين على شهادات جامعية.	تقتصر على صناعات معينة، من أمثلتها: • موانئ متخصصة في مناولة كميات كبيرة من المواد الكيميائية، • معاهد عالية على درجة عالية من التخصص، • إطار من الأفراد على درجة عالية من المهارة والتخصص.

المصدر: محمد فايز العباسي، تنافسية الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية الاقتصادية في الأردن، رسالة ماجستير، جامعة الأردن، 2003، ص21-23.

ومن خلال التطورات التي سبق شرحها أعلاه، يمكن التمييز بين أسلوبين موصلين إلى القدرة التنافسية، الأسلوب الأول هو الطريق التقليدي أو القدرة التنافسية في الأسعار؛ حيث يدخل المشاركون في منافسة سعرية حادة، ويتطلب هذا الأسلوب إنتاج منتجات تعتمد على كثافة العمالة والموارد الطبيعية، أو على عمالة وبنية أساسية رخيصتين لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، ولكن التقدم التكنولوجي يؤدي إلى انخفاض حاد في الطلب على العمالة غير الماهرة والكثير من الموارد الطبيعية.

ومن جهة أخرى، يدخل المشاركون من خلال الطريق الحديث في الاقتصاد العالمي كي يتخذوا لأنفسهم موقعاً في الحلقات العالية من سلسلة القيمة، أو كي يرتقوا بأنفسهم إلى تلك الحلقات، ويتطلب هذا الأسلوب المنافسة في الابتكار، والبحث والتطوير، والتقدم التكنولوجي، والتحسين المستمر في المنتجات، وكذلك تطوير القاعدة اللازمة من المهارات والطاقات التكنولوجية، وعلى الرغم من أن الطريق التقليدي لزيادة القدرة التنافسية المعتمدة على عاملي التكلفة والسعر ما زالت موجودة، فقد أخذت تحل محلها وبشكل متزايد عوامل الجودة، والمرونة، والتصميم، وإمكانية التعويل على المنتج، وإقامة الشبكات.[1]

4.3. محددات القدرة التنافسية

تتشكل محددات القدرة التنافسية للمؤسسة من توليفة كبيرة من العوامل، حيث ركز Syverson (2010) على إنتاجية المؤسسة، كما قام Capon وآخرون (1990) بنشر عدد كبير من الدراسات التي تركز على الأداء المالي، في حين ذهبت توجهات كل من Nwachukwu و Oseghale (2010) إلى ربحية المؤسسة، من جهة أخرى فقد اعتمد كل من Nazar و Saleem (2009) في دراستهما على الأداء التصديري للمؤسسة.[2] كما توصلت دراسة Elizabeth وآخرون (2015) أن المحددات تتوقف على طريقة تنفيذ الأنشطة بطرق فريدة

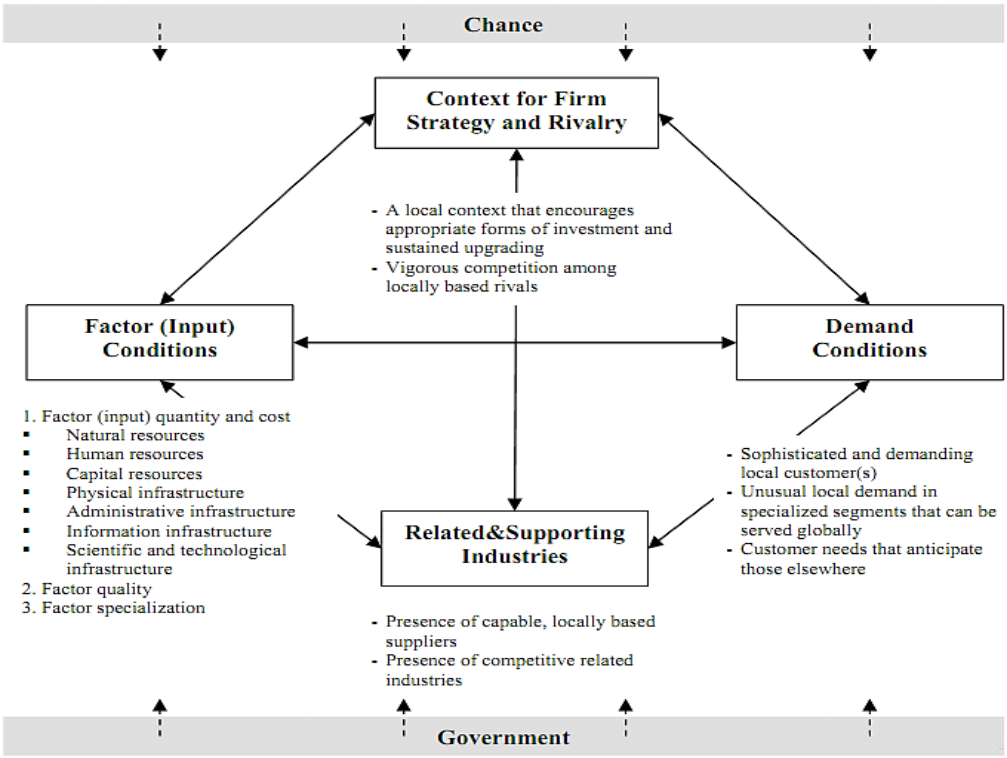
[1] حسين عبد المطلب الأسرج، مرجع سابق، ص 14.

[2] Tibor Lalinsky, Firm competitiveness determinants: results of a panel data analysis, Working paper NBS, National Bank of Slovakia, December 2013, P4.

لإنشاء قيمة للزبون.[1] وفي نفس السياق توصلت دراسة Karabag وآخرون (2016) إلى أن المحددات ترتكز على تمايز المنتجات بالإضافة إلى الابتكار واستراتيجيات البحث والتطوير.[2] أما Lall فقد حصر المحددات في شكل ثلاث أسواق تتعامل معها المؤسسة وهي: سوق عوامل الانتاج، سوق المؤسسات التي تتعامل معا، سوق الحوافز التي تشمل كلا من السياسات الاقتصادية الكلية والنظام التجاري والصناعي الذي تتبناه الدولة.[3]

أما Porter فقد حصر المحددات في أربعة عناصر اصطلح عليها "الماسة-Diaman" وهي:[4]

الشكل (9): محددات القدرة التنافسية (نموذج الماسة)



Source: Alexander Eickelpasch, et al, op. cit, P34.

1.4.3. عوامل الانتاج: تتمثل عوامل الانتاج في المدخلات الضرورية اللازمة لدعم القدرة التنافسية، غير أن تحقيق الميزة التنافسية لا يتوقف على مجرد توفيرها بكلفة منخفضة وجودة عالية، بل على كفاءة استخدام هذه العوامل (العمل، الموارد الطبيعية والبشرية، رأس المال، التقنيات، البنية التحتية، مصادر المعرفة، المناخ، الموقع

[1] Elizabeth M. Ojo, Charles Mbohwa, Esther T. Akinlabi, Sustainability- Competitive advantage?, Proceedings of the 2015 International Conference on Operations Excellence and Service Engineering, Orlando, Florida, USA, September 10-11, 2015, P595.

[2] Solmaz Filiz Karabag, Chi Keung Marco Lau, Farrukh Suvankulov, Determinants of firm competitiveness: case of the Turkish textile and apparel industry, Journal of the Textile Institute, June 2013, P23.

[3] بلوناس عبد الله، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والقدرة التنافسية في ظل اقتصاد السوق بالإسقاط على الحالة الجزائرية، الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، المنظم من طرف جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف يومي 17و18 أفريل 2006، ص 132.

[4] Tayebeh Nikraftar, The Competitiveness Of Small And Medium Sized Enterprises Of Stone Industry, Journal Of Engineering Management And Competitiveness (JEMC), VOL. 6, No. 2, 2016, P93.

الجغرافي)،[1] وبما أن بعض عوامل الانتاج تتصف بالمرونة والتجدد بسبب التقدم التكنولوجي والعلمي، فإن المحافظة على القدرة التنافسية تتطلب تطوير عوامل الانتاج[2].

2.4.3. الطلب المحلي: ترتبط أحوال الطلب المحلي بكل من هيكل الطلب المحلي أي احتياجات المستهلكين، و معدل النمو في الطلب المحلي، فإذا كان هيكل الطلب المحلي يتميز بارتفاع الأهمية النسبية للسلع مرتفعة التكنولوجيا فهذا يعمل على تطوير المنتجات ورفع مستوى جودتها، مع تحقيق ميزة تنافسية في السوق الدولي، كما أن الارتفاع التدريجي في الطلب المحلي سيجعل المؤسسات ترتكز على السوق المحلي، بينما في حالة التشبع السريع في الطلب المحلي، غالبا ما يدفع المؤسسات للبحث عن أسواق جديدة[3]. وبحسب لبورتر فإن ظروف الطلب تؤثر على التنافسية وفق ثلاث آليات: اتساع وأولوية القطاع السوقي، طبيعة الطلبيات من حيث الجودة والابتكار، وضرورة إشباع احتياجات السوق المحلي قبل الدولي.[4]

3.4.3.الصناعات الداعمة والمرتبطة: تعني الصناعات التي تشترك في التقنيات والمدخلات وقنوات التوزيع وغيرها، كما ترتكز على بعضها البعض، وبحسب بورتر فإن هذا المدخل يعتبر فرصة لتنمية الإبداع والابتكار، التعلم والتشغيل، كما أشار Krugman و Obstfeld (2003) إلى أن التجمعات المحلية (التركيزات الجغرافية للصناعة) هي من بين أهم المؤثرات على المصدر النهائي للكثير من موارد وقدرات المؤسسات الأكثر ندرة، فضلا على أن Marshall أشار إلى أنه يمكن تفسيرها بالرغبة في استغلال الموارد الطبيعية وعمليات التوريد المتخصصة، والسماح بتجميع سوق العمل واتساع حلقات المعرفة[5].

---

[1] Ash Genaidy, Waldemar Karwowski, Paul Succop, Young-Guk Kwon, Ahmed Alhemoud, Dev Goyal, A Classification System for Characterization of Physical and Non-Physical Work Factors, International Journal Of Occupational Safety And Ergonomics, Vol. 6, No. 4, 2000, P538.

[2] PHILIPPE Gugler, compétitivité: un concept complexe de nature microéconomique, la vie économique, revue de politique économique, 2008, P36.

[3] شوقي جبار، بوديار زهية، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال استراتيجيات العناقيد الصناعية، قراءات في التجربة الإيطالية، الملتقى الدولي الرابع حول: المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، ص 13.

[4] Alexander Eickelpasch, Anna Lejpras, Andreas Stephan, Locational and Internal Sources of Firm Competitive Advantage: Applying Porter's Diamond Model at the Firm Level, JIBS Working Papers No. 2010-6 Jönköping International Business School, Jönköping University, July 2010, P6.

[5] A.J. Smit, The competitive advantage of nations: is Porter's Diamond Framework a new theory that explains the international competitiveness of countries?, Southern African Business Review, Volume 14, Number 1, 2010, PP. 117-118.

4.4.3. استراتيجية المؤسسة، هيكلها وسيادة المنافسة المحلية: تعتبر هذه العناصر لب المحددات السابقة،[1] يعكس هذا المحدد التأثير القوي والإيجابي الذي تتمتع به المنافسة المحلية على القدرة على الاستمرار في السوق العالمية. وعلاوة على ذلك، فإن التنافس يرتبط إلى حد بعيد بجودة التكنولوجيات والمنتجات وممارسات الإدارة، فعندما تكون المنافسة المحلية قوية، تضطر المؤسسات إلى أن تصبح أكثر كفاءة، وأن تعتمد تكنولوجيات جديدة لتوفير التكاليف، وتقلل من وقت تطوير المنتجات، وتتعلم كيف تحفز العمال وتسيطر عليهم بصورة أكثر فعالية. وبالتالي نجاح المؤسسة في التنافس محليا قد يؤهلها للنفاذ إلى أسواق دولية[2].

يضيف "Porter" إلى هذه المحددات الأربعة السابقة محددات أخرى ثانوية هي[3]:

- **عامل الصدفة:** المتمثلة في الظروف والأحداث الخارجة عن نطاق سيطرة المؤسسة والحكومة مثل: تغير أسواق المال، أسعار الصرف ...إلخ، فهذه العناصر تعمل على خلق ميزات تنافسية جديدة، كما تساهم في إنجاح صناعات وإفلاس صناعات أخرى.
- **سياسة الحكومة:** لدور الدولة أثر كبير على الميزة التنافسية، فقد يكون المحفز أو المعرقل، إذ أن الدور المحفز لها هو السبيل الوحيد للحصول على مزايا تنافسية.

فيما يرى البعض أن القدرة التنافسية للمنتجات السلعية والخدمية هي محصلة لعوامل عديدة متداخلة ومتباينة في أنماطها وتأثيراتها، ويمكن إيجاز أبرز محدداتها فيما يلي[4]:

- **دور الحكومة:** تلعب الحكومة دورا هاما في توفير خدمات البنية التحية واستقرار السياسات الاقتصادية الكلية وتسهيل الاجراءات الادارية فضلا عن وضوح وشفافية القوانين المنظمة للبيئة الاستثمارية.
- **تكاليف الانتاج:** ترتبط القدرة التنافسية ارتباطا عكسيا مع تكاليف الانتاج، بمعنى أن القدرة التنافسية للمؤسسة تزداد كلما تمكنت هذه الأخيرة من تخفيض تكاليف إنتاجها.
- **الجودة والنوعية:** تتعزز القدرة التنافسية للمؤسسة من خلال رفع وتحسين جودة ونوعية منتجاتها، وذلك عن طريق الاهتمام بنوعية وجودة مدخلات الانتاج ومستوى مهارات العاملين ومدى استيعابهم للتكنولوجيا الحديثة.

---

[1] Marianne Helvik, Maria Luisa Garrido Harnecker, The Competitive Advantage Of Nations And Choice Of Entry Strategies: A Three Scenario Case Study, NORGES HANDELSHØYSKOLE, Bergen, autumn 2005, P44.

[2] Dumitrescu Luigi, Development Of The Firm's International Competitiveness, Studies in Business and Economics, Research Paper in Economics RePEc, without year publication , P11.

[3] طارق نوير، دور الحكومة الداعم للتنافسية: حالة مصر، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2002، ص 8.

[4] عازب الشيخ أحمد، غربي العيد، مرجع سابق، ص 14.

5.3. الطبيعة الديناميكية للقدرة التنافسية:

يرى Renata و Luiz (2014) أن أهم المسائل الجديرة بالدراسة في الآونة الأخيرة هي كيفية تمكن المؤسسات الرائدة عالميا من تحقيق هذه القفزات وكذا العثور على الوضع التنافسي الأكثر ملاءمة، وفي هذا السياق كان D'aveni (1994) قد طرح هذا الموضوع تحت ما يسمى الديناميكيات التنافسية في مجال استراتيجية الأعمال. لقد واجهت المؤسسات طويلة العمر والرائدة تحديات بيئية، والتي استجابت لها بشكل مرن ومختلف مع مرور الوقت. من المحتمل أن تكون جميع الشركات قد مرت بقرارات تجارية ناجحة ومؤسفة، ومع ذلك فإن الهدف الحقيقي هو تسطير الاستراتيجيات التي يمكن أن تزيد من قدرتها التنافسية على المدى الطويل.

لقد شكك Powell (2001) و D'aveni (2010) في إمكانية الحفاظ على الأداء المتفوق على مر الزمن، كما أشار Wiggins (2005) إلى أن الأسواق عالية السرعة والمضطربة من شأنها أن تعرقل قدرة الحفاظ على المركز التنافسي وأن سياق السوق لن يوفر إلا فرصاً للمزايا المؤقتة.[1] ومن جهة أخرى أشار Olszewska وPiwoni (2004) أن البعد الديناميكي للتنافسية يتعلق بقدرة المؤسسة على استخدام إمكاناتها والظروف الخارجية وكذا تحسين وضعها تجاه المنافسين الآخرين.[2]

تسعى المؤسسات حاليا لاسيما في إطار الإدارة الاستراتيجية إلى فهم كيفية تعزيز القدرة التنافسية والحفاظ عليها في ظل ظروف التغيير وعدم اليقين في بيئتها التنافسية. ويركز بشكل خاص على فشل البعض منها في تكييف أو إعادة تكوين الموارد والقدرات التشغيلية للاستجابة واستحداث طفرات للتغيير المبتكر. وبحسب Teece (2014) تكمن معالم هذا الطرح في سبب تغير البيئات التنافسية بطرق تتميز بالابتكار السريع وعدم اليقين، وأسرار تطوير بعض المؤسسات لقدرتها بمرور الوقت لإعادة تكوين الموارد والقدرات بشكل أكثر فعالية لمعالجة هذا التغيير، فضلا عن مشكلة تحديد "المؤسسات الصغيرة" التي يرى المدراء والمنظمات بأنها مفتاح التغيير والريادة.[3]

وتتجسد إحدى السمات الأساسية للاقتصاد العالمي الجديد في التزايد لتركيز القيمة المضافة بعيداً عن حلقات الإنتاج المعتمد على كثافة العمالة، لصالح الحلقات أو المراحل التكنولوجية المعتمدة على الكثافة المعرفية في سلسلة القيمة، وبناء على ذلك، حينما يتعلق الأمر بتحديد موقع مشروع أو اقتصاد كامل من الاقتصاد العالمي، ترتبط

[1] Renata Peregrino de Brito, Luiz Artur Ledur Brito, Dynamics of Competition and Survival, BAR, Rio de Janeiro, Vol. 11, No. 1, Art. 4, 2014, PP.66-68.

[2] Olaf Flak, Grzegorz Głód, Verification of the relationships between the elements of an integrated model of competitiveness of the company, Procedia - Social and Behavioral Sciences (207), 2015, P610.

[3] R. Daniel Wadhwani, Geoffrey Jones, Historical Change and the Competitive Advantage of Firms: Explicating the "Dynamics" in the Dynamic Capabilities Framework, Working Paper 17-052, Harvard Business School, 2016, P4.

العائدات الاقتصادية بالارتقاء من خلال البحث والتطوير والتجديد، والتطور التكنولوجي، والتحسين المستمر في المنتجات، وقاعدة موارد بشرية تتمتع بدرجة عالية من المهارات المتعددة وتدعمها الإمكانيات الفنية والتكنولوجية الضرورية، من ضمن عوامل أخرى، وقد أصبحت هذه العوامل تشكل الطريق الحديث لزيادة القدرة التنافسية، المصحوبة بزيادة القيمة،[1] ومن جهة أخرى، نجد أن الأساليب التقليدية لزيادة القدرة التنافسية المستندة إلى عوامل مثل العمالة غير الماهرة، والموارد الطبيعية، والتكنولوجيات البسيطة بدأت تفقد أهميتها بشكل سريع، وقد أصبحت هذه العوامل التي يمكن من خلالها فقدان الميزة التنافسية بسهولة تمثل الطريق التقليدي لزيادة القدرة التنافسية، الذي يكشف عن نفسه في المنافسة في الأسعار التي تؤدي في نهاية الأمر إلى سباق نحو القاع.[2]

وتتمثل إحدى الدعائم الأساسية للأسلوب الحديث لزيادة القدرة التنافسية في وجود بنية أساسية تعليمية، وعلمية، وتكنولوجية حديثة وحيوية تشبع قدرا مناسباً من احتياجات الأعمال من الموارد البشرية والبحث والتطوير اللذين يتطوران بخطى سريعة، وبدون هذا الأساس، لن تتطور الإمكانيات التجديدية للمؤسسات، وقدرة قاعدة مواردها البشرية على استيعاب، وتبني، وتطوير التكنولوجيات الجديدة؛ وفي هذه الحالة لن يتسنى تحقيق قدرة تنافسية طويلة الأجل لاقتصاديات مختلف الدول النامية بما فيها الاقتصاد الجزائري والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن جهة أخرى، بمجرد أن تتوفر هذه الدعائم أو المعتقدات، يمكن البدء بسهولة في البرامج والإجراءات التي تستهدف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمحافظة عليها، ويجدر التنبيه إلى أن بناء القدرة التنافسية وفقاً للمنهج الفكري الموضح أعلاه ليس مهمة يسيرة قصيرة الأجل؛ بل على العكس، يجب النظر إلى هذه المهمة في ضوء طبيعة التغيرات العلمية، والتكنولوجية، والاقتصادية وسرعة تقدمها، بوصفها عملية مستمرة، وبالإضافة إلى ذلك، فإن بناء مثل هذا الأساس يحتاج إلى استثمارات وتكاليف ضخمة.[3]

6.3. مؤشرات قياس تنافسية المؤسسة:

وضع الاقتصادي Porter نموذجا لقياس القدرة التنافسية على المستوى الجزئي يستند إلى أربع مؤشرات كما يبينها الشكل (10) وهي[4]:

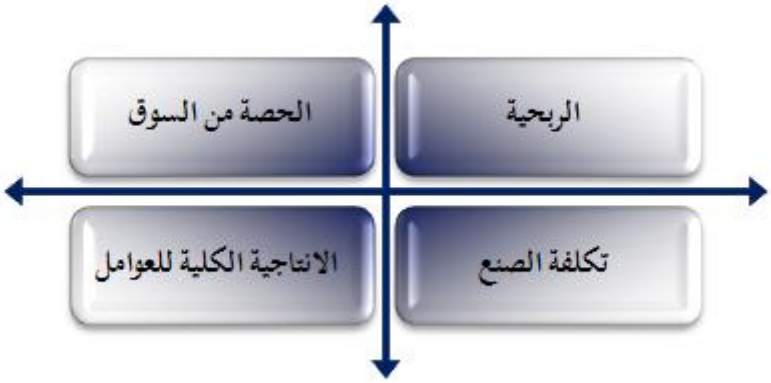
[1] عيسى محمد الغزالي، القدرة التنافسية وقياسها، جسر التنمية سلسلة دورية تعني بقضايا التنمية في الأقطار العربية، العدد الرابع والعشرون، ديسمبر2003، ص ص 9-10.

[2] حسين عبد المطلب الأسرج، مرجع سابق، ص 11.

[3] برنامج الأمم المتحدة للتنمية، الصندوق العربي للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، تقرير التنمية الإنسانية العربية، نحو إقامة مجتمع المعرفة سنة 2003، ص77

[4] محمد عدنان وديع، مرجع سابق، ص 11-12.

الشكل (10): مؤشرات قياس تنافسية المؤسسة



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على المعلومات السابقة

1.6.3. الربحية:

تشكل الربحية مؤشراً كافياً على التنافسية الحالية، وكذلك تشكل الحصة من السوق مؤشراً على التنافسية إذا كانت المؤسسة تعظم أرباحها أي أنها لا تتنازل عن الربح لمجرد غرض رفع حصتها من السوق، ولكن يمكن أن تكون تنافسية في سوق يتجه هو ذاته نحو التراجع، وبذلك فإن تنافسيتها الحالية لن تكون ضامنة لربحيتها المستقبلية، كما يمكن قياس تنافسية المشروع بواسطة مؤشر "Tobin's" المعبر عنه بـ:

مؤشر "Tobin's" = النسبة السوقية للدين ورؤوس الأموال الخاصة بالمؤسسة/تكلفة استبدال الأصول.

2.6.3. تكلفة الصنع:

إن تكلفة الصنع المتوسطة بالقياس إلى تكلفة المنافسين تمثل مؤشرًا كافياً عن التنافسية في فرع نشاط ذي إنتاج متجانس ما لم يكن ضعف التكلفة على حساب الربحية المستقبلية للمشروع، ويمكن لتكلفة وحدة العمل أن تمثل بديلاً جيداً عن تكلفة الصنع المتوسطة عندما تكون تكلفة اليد العاملة تشكل النسبة الأكبر من التكلفة الإجمالية، ولكن هذه الوضعية يتناقص وجودها.

3.6.3. الإنتاجية الكلية للعوامل:

تقيس الإنتاجية الكلية للعوامل (PTF: Productivité Totale des Facteurs) الفاعلية التي تحول المؤسسة فيها مجموعة عوامل الإنتاج إلى منتجات، ولكن هذا المفهوم لا يوضح مزايا ومساوئ تكلفة عناصر الإنتاج، كما أنه إذا كان الإنتاج يقاس بالوحدات الفيزيائية مثل أطنان من الورق أو أعداد من السيارات، فإن الإنتاجية الإجمالية للعوامل لا توضح شيئاً حول جاذبية المنتجات المعروضة من جانب المؤسسة.

4.6.3. الحصة من السوق:

من الممكن لمؤسسة ما أن تكون مربحة وتستحوذ على جزء هام من السوق الداخلية بدون أن تكون تنافسية على المستوى الدولي، ويحصل هذا عندما تكون السوق المحلي محمية بعوائق تجاه التجارة الدولية، كما يمكن للمؤسسات الوطنية أن تكون ذات ربحية آنية ولكنها غير قادرة على الاحتفاظ بالمنافسة عند تحرير التجارة أو بسبب أفول السوق، ولتقدير الاحتمال لهذا الحدث يجب مقارنة تكاليف المؤسسة مع تكاليف منافسيها الدوليين المحتملين.

كما أضاف Wint (2003) و Porter (1998) على أنها:[1]

- قدرة الشركات على التصدير إلى مجموعة من الدول دون المعاملة التفضيلية؛
- قدرة الشركات على الدخول في الاستثمار الأجنبي المباشر باستخدام الأصول والمهارات؛
- قدرة الشركات على العمل في المعايير المقبولة دوليا من حيث التكلفة، وجودة الخدمة، والعمليات التجارية، وما إلى ذلك؛
- قدرة الشركات على كسب فوق متوسط العائدات في سوق تنافسية.

إلا أن المتغيرات التي أصبحت تعرفها بيئة الأعمال الراهنة، من قدرات ديناميكية، والمرونة، وخفة الحركة، والسرعة، والقدرة على التكيف أصبحت أكثر المصادر تأثيرا على القدرة التنافسية.

لقد بينت دراسات عدة مؤسسات وجود حزمة واسعة من المؤشرات على تنافسية المشروع، ومن هذه النتائج :[2]

- في معظم الأنشطة الاقتصادية وفروع النشاط فإن التنافسية لا تتمركز ببساطة على الأسعار وتكلفة عوامل الإنتاج.
- ثمة عوامل عديدة ليست مرتبطة بالأسعار تعطي اختلافات عن مستوى إنتاجية اليد العاملة، رأس المال (وفورات الحجم، سلسلة العمليات، حجم المخزون، الإدارة، علاقات العمل،... الخ).
- يمكن للمشروعات أن تحسن أدائها من خلال التقليد والإبداع التكنولوجي و أن الوصفة الحسنة للمشروع يمكن أن تعطي نتائج حسنة لدى مشروعات ذات مدخل على عوامل إنتاج أكثر رخصاً.
- من الأهمية بمكان معرفة أن التركيز على تنافسية المشروع تعني دوراً محدوداً للدولة وتتطلب استعمال تقنيات إنتاج مرنة ورقابة مستمرة على النوعية والتكاليف والتطلع إلى الأمد الطويل أكثر من القصير.
- ضرورة إعطاء أهمية أكبر إلى تكوين وإعادة التأهيل والنظر إلى العامل كشريك وليس عامل إنتاج.
- إذا كانت تنافسية البلد تقاس بتنافسية مشروعاته فإن تنافسية المشروع تعتمد على نوعية إدارته والدولة

[1] Sigita Balzaravien, Vaida Pilinkien, Comparison And Review Of Competitiveness Indexes: Towards The EU Policy, Economics And Management, N° 17, 2012, P103.

[2] وديع محمد عدنان، مرجع سابق، ص13.

مدير غير ناجح للمشروعات وخصوصاً في مجالات القطاع الخاص.

- يمكن للدولة مع ذلك أن تسهم في أيجاد مناخ موات لممارسة إدارة جيدة من خلال: توفير استقرار الاقتصاد الوطني، خلق مناخ تنافسي وعلى الخصوص بإزالة العقبات أمام التجارة الوطنية والدولية، إزالة الحواجز أما التعاون بين المشروعات، تحسين ثلاثة أنماط من عوامل الإنتاج هي رأس المال البشري باعتبار الدولة المكون الأساسي له، التمويل لناحية التنظيم وحجم القروض، والخدمات العمومية.

7.3. ماهية الميزة التنافسية:

1.7.3. تعريف الميزة التنافسية:

يعرف Porter الميزة التنافسية بأنها تنشأ بمجرد توصل المؤسسة إلى اكتشاف طرق جديدة أكثر فعالية من تلك المستعملة من قبل المنافسين، حيث يكون بمقدورها تجسيد هذا الاكتشاف ميدانياً، وبمعنى آخر بمجرد إحداث عملية إبداع بمفهومه الواسع.[1]

ويعرف Barney أن الميزة التنافسية هي كل الأصول، الكفاءات خصائص المؤسسة، المعلومات والمعرفة ...إلخ، المراقبة من طرف المؤسسة والمستغلة قصد خلق استراتيجيات تدعم كفاءة المؤسسة وفعاليتها. وأضاف Kunlu (2014) و Soh (2005) أن الميزة التنافسية لا ترتبط فقط بالخصائص الهيكلية للصناعة والسوق، وإنما تتوقف على المصادر الداخلية العليا.[2]

ويعرف علي السلمي الميزة التنافسية على أنها المهارة أو التقنية أو المورد المتميز الذي يتيح للمنظمة إنتاج قيم ومنافع للعملاء تزيد عما يقدمه لهم المنافسون، ويؤكد تميزها واختلافها عن هؤلاء المنافسين،[3] ويضيف Dingler أنها القدرة أو المورد الذي يعطي المؤسسة ميزة على المنافسة وبالتالي تحقيق أداء أعلى يسمح باختراق السوق.[4]

فيما يرى نبيل مرسي خليل أن الميزة التنافسية هي قدرة المؤسسة على صياغة وتطبيق استراتيجية للتنافس، تمكنها من الحصول على مركز تنافسي أفضل مقارنة بمنافسيها، ومن أجل ذلك يجب توفر معيارين هما: عدم تطبيق هذه الاستراتيجية من جانب أي من المنافسين سواء الحاليين المحتملين قدرة المؤسسات المنافسة الأخرى على تحقيق نفس مزايا تلك الاستراتيجية.[5] وتتمتع الميزة التنافسية بما يلي:[1]

---

[1] M. Porter, "Avantage concurrentiel des Nations", Inter Edition, 1993, P48.

[2] Nurul Nadia Abd Aziz, Sarminah Samad, Innovation and Competitive Advantage: Moderating Effects of Firm Age in Foods Manufacturing SMEs in Malaysia, Procedia Economics and Finance, No 35, 2016, P285.

[3] علي السلمي، إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية، دار غريب للنشر والطباعة، القاهرة، 2001، ص104.

[4] Ulf Dingler, Approaches of data mining: characterization and assessment, Diploma thesis, University of Hamburg, Without Year, P42.

[5] نبيل مرسي خليل، "الميزة التنافسية في مجال الأعمال"، مركز الاسكندرية، مصر، 1998، ص 37.

- تبنى الميزة التنافسية على الاختلافات والتباين بين الشركة ومنافسيها وليس على أساس التشابه؛
- يتم بناؤها على المدى الطويل باعتبارها تختص بالفرص المستقبلية؛
- عادة ما تكون مركزة على نطاق جغرافي محدود.

إنّ التعريف الأول يركز على جوهر الميزة التنافسية ألا وهو الإبداع، أما التعريف الثاني فيركز على خلق القيمة للعميل والقدرة على اقتحام الأسواق، في حين التعريف الثالث يركز على أحد مصادر الميزة التنافسية والمتمثل في استراتيجية التنافس، أما التعريف الأخير فيركز على خصائص الميزة التنافسية.

2.7.3. اكتساب المزايا التنافسية:

إن صناعة المزايا التنافسية هي "صناعة وإيجاد أوضاع تفوق مختلفة ومصنوعة يملكها مشروع يتفوق في مجالات الإنتاج، التسويق، التمويل والكوادر البشرية وبشكل دائم ومستمر ..." فبحسب Claudio (2001) يمكن أن اكتساب المزايا من خلال تعزيز الملكية الخاصة، طاقة الاستيعاب وحسن التموقع[2]. أما بالنسبة لـ Sprongl (2013) تمكّن تحليلات أعمال الشركات من استخدام التطبيقات والتقنيات ومخازن البيانات من أجل تحليل مشاكل العمل وتطوير المداخل ذات الصلة بتحسين أداء العمليات التجارية والتي تؤدي إلى اكتساب مزايا تنافسية.[3] في حين يقترح Ohmae نموذج "3C" والذي ينص على تحديد الاستراتيجية المثلى للتفاعل مع الزبائن، المنافسين والمنظمات، إضافة إلى نموذج VRIO الذي يركز على لب الميزة التنافسية كالقيمة، الندرة، التقليد والتنظيم.[4] ويجب أن تكون المؤسسات على دراية بإمكانيات تكنولوجيا المعلومات في تطوير المزيد من عمليات الكفاءة، وتحسين روابط الاتصال، وتسهيل التغييرات الداخلية، وتمكين المعرفة لبناء الكفاءات والقدرات.[5]

3.7.3. استدامة الميزة التنافسية:

كشفت أبحاث الاقتصادي Barney (1986 و1991) أن الميزة التنافسية المستدامة ترتكز أساسا على الاستثمار في الموارد البشرية، في حين ذهبت دراسات كل من Grant (1991) وTeece, Pisano & Shuen (1997) إلى الاهتمام أكثر بعلاقة الميزة التنافسية بالكفاءات وآليات تسيير الأصول.

---

[1] M. Porter, Op. Cit, P48.

[2] Claudio D. Milman, James P. D'Mello, Bülent Aybar, Harvey Arbeláez, A note using mergers and acquisitions to gain competitive advantage in the United States in the case of Latin American MNCs, Aggregating the world's open access research papers, Ukraine, 2001, P3.

[3] Peter Sprongl, Gaining Competitive Advantage Through Business Analytics, ACTA Universitatis Agriculturae Et Silviculturae Mendelianae Brunensis, Volume LXI, No. 07, 2013, P2780.

[4] Paul Newton, 5 Tools to Gain Competitive Advantage, Free Management eBooks, Free-management-ebooks.com 16/05/2017, PP.5-6.

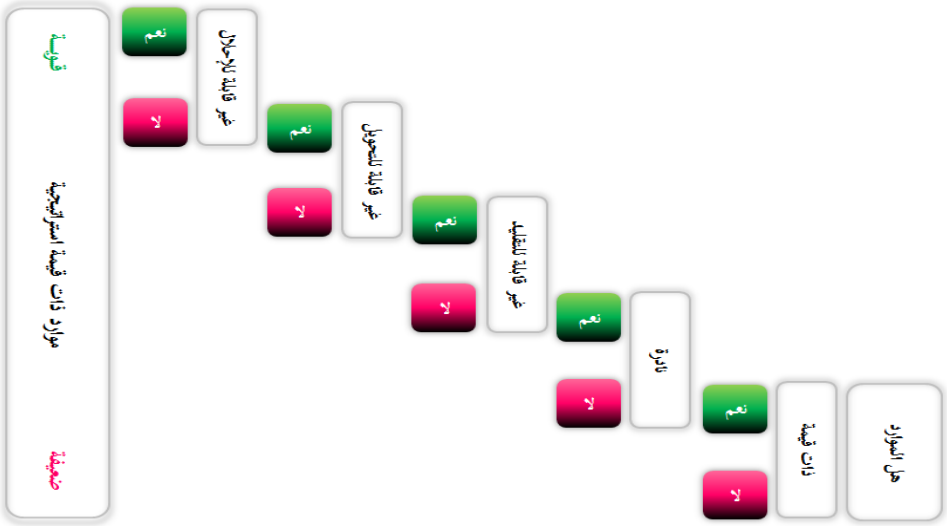
[5] Jorge Gomes, Mário Romão, Gaining competitive advantage through the Balanced Scorecard, book of Encyclopedia of Information Science and Technology, Third Edition, Hershey, PA July 2014, P6.

إن مفهوم الميزة التنافسية المستدامة لا تتعلق مباشرة بالمنتج أو بالخدمة وإنما ترتكز على الموارد والكفاءات التي تكاثفت لإيصال المخرجات إلى صورتها النهائية، كما أن آلية دعم الميزة التنافسية بهدف الاستدامة يتوقف على مدى احتفاظ المؤسسة بخصوصيات مواردها والكفاءات التي تتمتع بها وعدم القدرة على تقليد هذه المزايا.[1]

ويرى كل من Schoemoker وAit أن المؤسسة الناجحة أن المؤسسة الناجحة هي مجموعة متماسكة من الموارد النادرة والفريدة وذات المقاومة الكبيرة التي يصعب تقليدها، ومن ثم فإنها ستشكل القاعدة الأساسية للتميز التنافسي المتواصل والأرباح المستمرة في الأجل الطويل، وبالتالي لابد من الاختبارات التالية لمعرفة ما إن كان المورد مصدرا استراتيجيا لتحقيق ميزة تنافسية مستدامة:[2]

- **الندرة**: يفصل هذا الاختبار بين الموارد الشاملة والموارد النادرة التي لا يملكها إلا عدد قليل من المنافسين.
- **التقليد**: يشير إلى صعوبة انتقال المورد إلى المنافسين إما عن طريق التكلفة العالية أو المعوقات الاقتصادية.
- **الإحلال**: يفصل هذا الاختبار بين الموارد التي يمكن تعويضها بأخرى تؤدي نفس الدور.
- **الملاءمة**: يحدد ما إذا كان المورد يسمح باستغلال فرصة أو بتجنب تهديد.
- **التحويل**: يبين درجة الرقابة التي تمارسها المؤسسة على الموارد الاستراتيجية التي تمتلكها.

الشكل (11): خصائص الموارد المنشئة للميزة التنافسية المستدامة



المصدر: علي غزيباون، أساليب تنمية القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحديات الاقتصادية العالمية- دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة بومرداس، 2015، ص57.

[1] Leonora C. Hamilton Coplin, Competitive Advantages and the SMEs: the role of distinctive competences as determinants of success , are there differences across gender, sector and size?, Doctoral Thesis, European Doctoral Program in Entrepreneurship and Small Business Management, Universitat Autonoma de Barcelona, Spain, November 2002, P74-75.

[2] غزيباون علي، مرجع سابق، ص 56.

4. التوجهات الحديثة لدعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن الفرص التي تتيحها البيئة الاقتصادية الدولية المعاصرة تفرض على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدم الاكتفاء بالنشاط في السوق المحلي لا سيما في ظل عولمة الأسواق، وهو ما يطرح إشكالية تكييف نسقها التنافسي من المحلي نحو العالمي.

1.4. الانتقال من التنافسية المحلية إلى التنافسية الدولية

إن تنافسية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في سوقها المحلي لا يضمن بقائها تنافسية في السوق الأجنبي، وبالتالي فإن الانتقال من التنافسية المحلية إلى الدولية، سيكون له انعكاس يغير من تنافسية المؤسسة على ثلاث مستويات:[1]

1.1.4. على مستوى تنافسية مزيج المؤسسة:

إن تحويل المؤسسة لمنتجاتها أو خدماتها إلى الأسواق الدولية يتطلب منها ميزات تنافسية إضافية أو مغايرة لتلك التي كانت تتمتع بها المؤسسة في السوق المحلي، وهذا بسبب تدخل مفهومين أساسين هما:

- مفهوم التحويل المادي "Physical Transferability"
- أثر عبور الحدود "Border Crossing Effect"

ومن الملاحظ أن الميزات التنافسية الأكثر عرضة للتشويه والتغير هي تلك الخارجة عن مواصفات المنتج، مثل صورة المؤسسة، خدمات ما بعد البيع، قنوات التوزيع ...إلخ، إضافة إلى التحويل المادي فإن أثر عبور الحدود ينطوي على رهانات كبيرة تستغل من تخفيض تكاليف النقل عن طريق الاستثمار في الهياكل الأساسية للنقل عبر الحدود وما يرتبط بها من تكامل إقليمي،[2] إضافة إلى العمل على تخفيض الحواجز الحدودية.[3]

2.1.4. على مستوى الاستراتيجية التنافسية للمؤسسة:

يتحتم على المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ترجيح مزاياها التنافسية حسب شكل المنافسة في السوق الذي تستهدفه والعناصر التي تعتمد عليها في التنافس كالتميز في الجودة والخدمة أو التركيز على الأسعار.

3.1.4. على مستوى الوضعية التنافسية للمؤسسة:

تواجه المؤسسة نوعين من المنافسين، منافسين محليين وآخرين أجانب، وبالتالي فإن وضعيتها التنافسية قد تتعرض للتشويهات مقارنة بالسوق المحلي، وعليه تصبح المزايا التنافسية التي كانت تعتمد عليها في السوق المحلي غير كافية

[1] فرحات غول، مؤشرات تنافسية المؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة الاقتصادية حالة المؤسسات الجزائرية، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2006، ص ص 92-96.

[2] Manabu Fujimura, Cross-Border Transport Infrastructure, Regional Integration and Development, Discussion Paper No.16, ADB Institute, November 2004, P18.

[3] Kei-Mu Yi, A Simple Explanation for the Border Effect, Research Paper, International Research, Federal Reserve Bank of New York, November 2003, P5.

لمواجهة عرض المنافسين الآخرين ما يستدعي تعديل العروض التنافسية حتى تتلاءم مع متطلبات السوق الجديد.

2.4. التشخيص الاستراتيجي للمتغيرات البيئية:

المقصود بتشخيص البيئة هو رصد ما يحدث من تغيرات إيجابية أي فرص يمكن استغلالها لصالح المؤسسة، ورصد التغيرات السلبية التي تمثل تهديدا للمؤسسة[1].

وتولي المؤسسات في مسألة تفاعلها مع بيئتها اعتبارات تتعلق بنقاط القوة والضعف على المستوى الداخلي وأخرى تتعلق بالفرص و التهديدات وذلك على المستوى الخارجي:[2]

- **نقاط القوة والضعف**: ويتم تشخيصها على مستوى البيئة الداخلية للمؤسسة التي من خلالها يمكن أن توظف نقاط قوتها من أجل استغلال الفرص المتاحة في السوق، كما يجب على المؤسسة تحليل نقاط الضعف قصد معالجتها وتجنب استهدافها من قبل المنافسين.
- **الفرصة والتهديد**: يمكن أن تحدث الفرص لمجموعة متنوعة من الأسباب وقد تنتج عن تغييرات في السوق، وتغيير نمط حياة العملاء، والتقدم في التكنولوجيا، وطرق الإنتاج الجديدة، ...إلخ. في حين أن التهديد هو كل أمر غير مرغوب فيه يشكل خطرا للمؤسسة أو يحدث أثرا سلبيا بالنسبة لها.[3]

وحسب نموذج SWOT فإن نقاط القوة والضعف تعبر عما **يمكن** للمؤسسة فعله، أما الفرص والتهديدات فتعبر عما **يجب** على المؤسسة فعله. يتم استخدام تحليل SWOT بشكل متكرر في الإدارة البيئية كطريقة لتشخيص وتحديد العوامل الرئيسية التي تؤثر على نجاح أو فشل مشروع المؤسسة.[4]

ويتوقف نجاح المؤسسة إلى حد كبير على مدى دراستها للعوامل البيئية المؤثرة، والاستفادة من اتجاهات هذه العوامل وبدرجة وتأثير كل منها، ويمكن تقسيم البيئة المحيطة بالمؤسسة إلى ثلاثة أنواع أساسية هي:

1.2.4. تشخيص المحيط الداخلي:

تشمل سلسلة القيمة مجموعة كاملة من الأنشطة والخدمات المطلوبة لتقديم منتجات أو خدمات من مرحلة تصميمها إلى بيعها في سوقها النهائي، كالتخزين، والإنتاج، والتسويق، والتوزيع، وتدعيم منتجاتها،[5] حيث كل نشاط تقوم به، سيسهم في تحسين وضعيتها من حيث التكاليف وخلق قاعدة تمييزية. ويتضح من ذلك، أن قيمة

[1] محمد أحمد عوض، الإدارة الاستراتيجية: الأصول والأسس العلمية، الدار الجامعية، طبع ونشر وتوزيع، الاسكندرية، مصر، 2000.

[2] Ahmad Reza Ommani, Strengths, weaknesses, opportunities and threats (SWOT) analysis for farming system businesses management: Case of wheat farmers of Shadervan District, Shoushtar Township, Iran, African Journal of Business Management Vol. 5(22), 30 September 2011, P9449.

[3] SWOT Analysis: Strategy Skills, Team Free Management eBooks (FME), 2013, PP. 17-19.

[4] Tasos Hovardas, Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats (SWOT) Analysis: A template for addressing the social dimension in the study of socio-scientific issues, AEJES, 2015, P3.

[5] Dilip Kumar, Rajeev P. V, Value Chain: A Conceptual Framework, International Journal of Engineering and Management Sciences, Vol. 07, 2016, P74.

المنتوج هي المبلغ الأقصى الذي يستطيع الزبون دفعه للحصول عليه لتلبية حاجاته.[1] وإنها تتحدد من خلال مجموعة من الأنشطة، تتفاعل فيما بينها، تسمى بسلسلة القيمة (Value Chain) كما يطلق عليها أيضا Value Stream, Global Commodity Chains, Thread.[2] إن هذه الأخيرة، عرفها Porter على النحو التالي: "إن فكرة سلسلة القيمة، هي أشمل من نظام القيمة، حيث أنها ترمي إلى التوضيح الجيد للآليات الأساسية الخاصة بتحضير الاستراتيجية، إلا أنها تطرح بعض المشاكل في حالة تطبيقها"[3]. وتجدر الإشارة إلى أن سلسلة القيمة لها أبعاد ثلاثة:[4]

- تلازم تدفقات المدخلات والمخرجات وطبيعتها (مواد، تقنيات، معرفة ...إلخ)؛
- الانتشار الجغرافي من حيث توزع الأنشطة الفرعية محليا أو دوليا؛
- تسلسل مستويات التحكم في الأنشطة الفرعية.

إن سلسلة القيمة تعتبر أداة للتحليل الاستراتيجي، حيث تستطيع المؤسسات من خلالها تحقيق ما يلي:[5]

- التجزئة الاستراتيجية لأنشطة المؤسسة؛
- تحديد وتوضيح مكونات التكاليف؛
- تحديد المصادر الممكنة للتميز.

إن كل نشاط تقوم به المؤسسة، يساهم بخلق القيمة ولكن بدرجات متفاوتة. انطلاقا من التصنيف الخاص بالخدمات والفرق بينها وبين السلع المادية، يمكن أن نقول هناك أنشطة أساسية والأخرى ثانوية، أما Porter فيعتبر الأنشطة الخالقة للقيمة، تتمثل في:[6]

1.1.2.4. الأنشطة الرئيسية:

تتمثل في الأنشطة التي تكون لها علاقة مباشرة بخلق المنتوج الجديد، انطلاقا من المراحل الأولى لسيرورة عملية الإبداع حتى المراحل النهائية. قد قام Porter بتصنيفها إلى خمسة أنشطة هي:[1]

---

[1] Robert J. Dolan, John T. Gourville, Principles For Pricing, Work Paper no. 9-506-021, Harvard Business School, April 3, 2009, P2.

[2] Raphael Kaplinsky and Mike Morris, A Handbook For Value Chain Research, Bellagio Workshop, Italy, September 2000, PP. 7-8.

[3] كربالي بغداد، تنافسية المؤسسات الوطنية في ظل التحولات الإقتصادية، الملتقى الوطني الاول حول الاقتصاد الجزائري في الالفية الثالثة، البليدة، 22 ماي 2002، ص7-8.

[4] McCormick, D and Schmitz, H, Manual for Value Chain Research on Homeworkers in the Garment Industry, Institute for Development Studies, 2001, PP. 17-19

[5] M. Porter, Avantage Concurrentiel, Inter-Edition, Paris, 1986, P8.

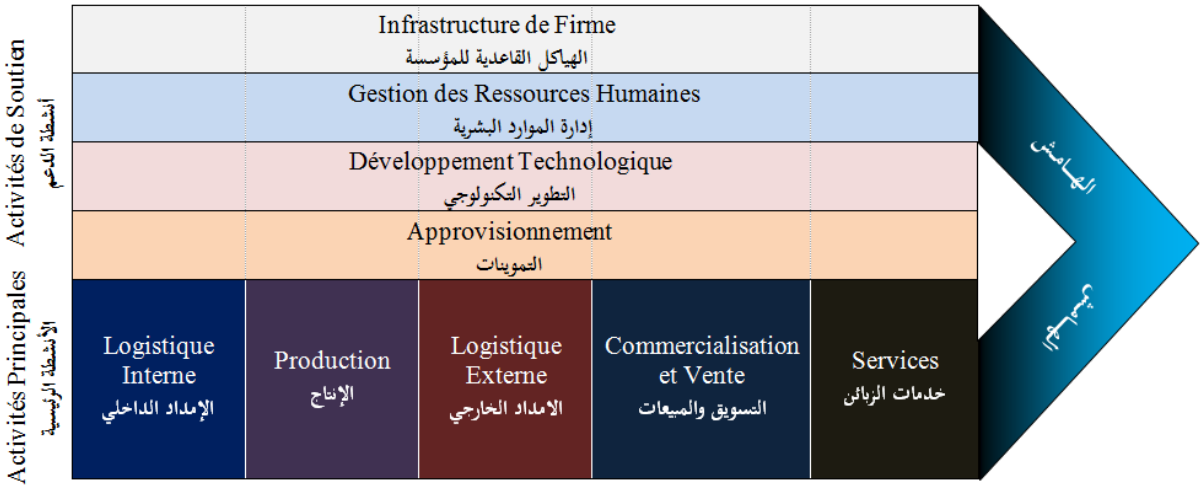
[6] Ramadhilla Maghfira Utami and Donald Crestofel Lantu, Development Competitiveness Model for Small-Medium Enterprises among the Creative Industry in Bandung, Procedia - Social and Behavioral Sciences, No.115, 2014, P311.

- **الإمداد الداخلي**: تتمثل في أنشطة الاستقبال، والمناولة، والتخزين ومراقبته،...إلخ.
- **الإنتاج**: تتعلق بالأنشطة المرتبطة بعملية تحويل المدخلات إلى مخرجات، وما يرافقها من أنشطة مثل صيانة الأجهزة، ومراقبة النوعية،...إلخ.
- **الإمداد الخارجي**: يخص الأنشطة التي تتكلف بالتجميع المخرجات، التخزين، المناولة، النقل،...إلخ.
- **التسويق والبيع**: يتمثل في الأنشطة التسويقية المادية والغير مادية (إختيار القنوات التوزيعية، والإشهار، والقوة البيعية، والعلاقات العامة، وترقية المبيعات، وتحديد السعر.
- **الخدمات**: الأنشطة المرتبطة بتقديم الخدمة لتعزيز أو الحفاظ على قيمة المنتج مثل التركيب، الإصلاح، التدريب، توريد القطع، وتسوية المنتج.

2.1.2.4. الأنشطة المدعمة:

تكمن أهمية أنشطة الدعم في مساندة الأنشطة الرئيسية، حيث بدونها لا تستطيع الأنشطة الرئيسية من القيام بمهامها كما ينبغي. إن هذه الأنشطة حسب Porter تتمثل في التموين، التطور التكنولوجي، وتسيير الموارد البشرية، والبنية القاعدية للمؤسسة.[2]

الشكل (12): سلسلة القيمة



Source: The Value Chain, Recklies Management Project GmbH, 2001, P1

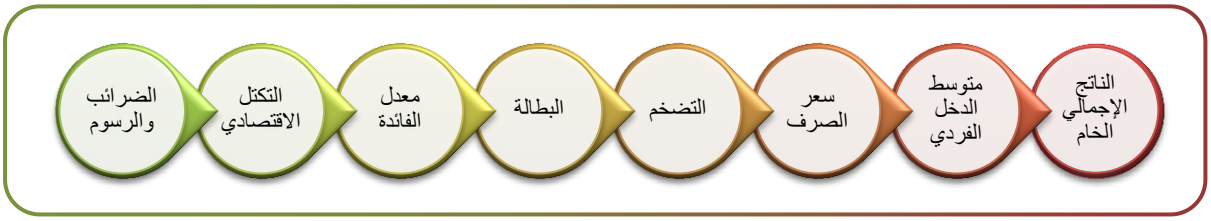
[1] Michael Porter, Competitive Advantage, people.tamu.edu/~v-buenger/466/Value_Chain.pdf, P2.

[2] Nazim U. Ahmed and Sushil K. Sharma, Porter's value chain model for assessing the impact of the internet for environmental gains, International Journal of Management and Enterprise Development, Vol. 3, No. 3, 2006, P284.

2.2.4. تشخيص المحيط الخارجي العام:

1.2.2.4. العوامل الإقتصادية: تشمل معدل النمو الإقتصادي، معدل الدخل القومي والناتج القومي الإجمالي، والميزان التجاري، ميزان المدفوعات، هيكل الإستثمارات المحلية والأجنبية، السياسة المالية والنقدية، إدارة النقد الأجنبي، فوائد الإقتراض والإدخار، بالإضافة إلى السياسات الخاصة بمعالجة معدل التضخم والبطالة.[1]

الشكل (13): بعض العوامل الاقتصادية المركبة للبيئة الخارجية العامة



المصدر: فرحات غول، مرجع سابق، ص 447.

2.2.2.4. العوامل الإجتماعية والثقافية: وتتمثل فيما يلي:[2]

- **العوامل الاجتماعية:** أي القيم الاجتماعية السائدة ومنها التقاليد والأعراف، مشاكل التغير الإجتماعي (دوافع وحوافز السلوك الإجتماعي).
- **العوامل الديموغرافية:** يشمل الهيكل السكاني من حيث الجنس، الأعمار، التوزيع السكاني في الأقاليم، درجة النمو السكاني ومعدل الولادات والوفيات...إلخ.
- **العوامل الثقافية والعلمية:** من أهمها مستوى الأمية، نظام التعليم الرسمي، أجهزة التدريب الخارجية، أجهزة الإعلام ودورها في نشر المعلومات.

وفيما يلي بعض العوامل الاجتماعية والثقافية المركبة للبيئة الخارجية العامة

- عدد المواليد والوفيات
- القيم الدينية السائدة
- أهمية الصحة والنظافة
- النقابات والجمعيات
- معدل الزواج والطلاق
- العادات والتقاليد
- المسؤولية الاجتماعية
- عدد دور العبادة
- مستوى الثقافة والتعليم
- توزيع السكان
- طرق قضاء أوقات الفراغ
- عدد مراكز التعليم
- دور المرأة في المجتمع
- حرية الإعلام
- الولاء للوطن
- الأعراق والأجناس

3.2.2.4. العوامل السياسية والقانونية:

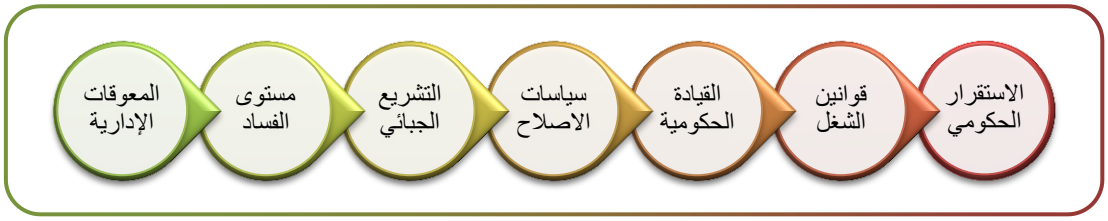
يرى Doyle (2007) أن للعوامل السياسية والقانونية تأثير مباشر على المؤسسات، ونتيجة لتسارع التغيرات في هذا المجال فهذه الأخيرة مطالبة بالتأقلم معها والتمتع بمرونة كافية للاستجابة لها، وفي هذا الصدد يؤكد Nga

[1] David Pollack, STEEP Analysis Cheat Sheet, Cheatography, Readability-Score, May, 2016, P1.

[2] Hadrien Szigeti, Mourad Messaadia, Anirban Majumdar, Benoit Eynard, STEEP analysis as a tool for building technology roadmaps, Conference: eChallenges e-2011, At Florence, Italy, October 2011, P2.

(2009) أن مشاركة واحترام المؤسسة للأحكام المتعلقة بالتقييس على سبيل المثال يزيد من فرصها في الاندماج في المنظومة الدولية، كما يرى Ehikioya (2009) أن التشريع في العقود الأخيرة قد لفت الانتباه إلى تزايد الاهتمام بمفاهيم الحوكمة والمسؤولية الاجتماعية والمعايير الدولية للجودة وبرامج التنمية[1]، لذا يجب الحفاظ على مرونة القرارات السياسية لتفادي مخاطر تطبيق الاستراتيجيات وكما أن عدم الاستقرار قد يضع قرارات الإدارة الخاصة بالإنتاج أو الاستثمار في ظل مخاطرة كبيرة قد تؤدي بها إلى الفشل والزوال.[2]

الشكل (14): بعض العوامل السياسية والقانونية المركبة للبيئة الخارجية العامة



Source: PESTLE Analysis: Strategy Skills, op. cit, P12.

4.2.2.4. العوامل والمتغيرات التكنولوجية:

لقد أكد Kozak (2011) أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنمو بمعدل أسرع بمرتين إلى ثلاث مرات عندما تتبنى التكنولوجيا. كما اعتبر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات عامل تمكين كبير للمؤسسات، سواء كان ذلك عبارة عن تقنية جديدة أو مزودًا لمنتجات أو خدمات تقليدية، وذلك بفضل استخدام الشبكات الاجتماعية والخدمات المستندة إلى السحاب وتحليلات البيانات، يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة توسيع نطاق أعمالها للوصول إلى أسواق وعملاء جدد.[3] وقد بينت عدة دراسات أن تبني المؤسسة الصغيرة والمتوسطة للتكنولوجيا يخضع لعدة عوامل، حيث وجد Dholakia وآخرون (1995) أن الحجم (عدد العمال) مهم بشكل خاص لمزايا البريد الإلكتروني والاتصالات المتنقلة، كما وجد Kean وآخرون (1998) أن حيازة المتاجر الالكترونية لها تأثير مهم على اختيار الإستراتيجية الخاصة بأعمال التجزئة الريفية. إضافة إلى أن الأنترنت تعد عاملا حاسما لمضاعفة التجارة الالكترونية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما تبنيها لهذا المدخل يأتي نتيجة للضغوط التنافسية من الموردين والعملاء.[4] وقد أشار Gathogo وRagui (2014) إلى أنه إذا تم بلوغ مستويات الكفاءة في

[1] Pakinee Kunkongkaphan, Impact of Globalisation on Thai Small and Medium Enterprises: A Study of the Clothing and Textile Industry, Ph.D Thesis, College of Business, Victoria University, Melbourne Australia, April 2014, P71.

[2] PESTLE Analysis: Strategy Skills, Team Free Management eBooks (FME), 2013, P12.

[3] Diabate Ardjouman, Factors Influencing Small and Medium Enterprises (SMEs) in Adoption and Use of Technology in Cote d'Ivoire, International Journal of Business and Management Vol. 9, No. 8; Canadian Center of Science and Education, 2014, P180.

[4] Ruby Roy Dholakia, Nir Kshetri, Factors Impacting the Adoption of the Internet among SMEs, Small Business Economics, 23(4), 2004, P3.

تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، سيتم تمكين تنفيذ استراتيجيات المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بنجاح، ولمواصلة المنافسة وضمان النمو المستقبلي، يجب أن تتواكب البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات مع احتياجات الأعمال وأن تتمتع بالمرونة في اعتمادها على الأسواق المتغيرة.[1] كما وجد Daniel وآخرون (2015) أن الضغط التنافسي يؤدي إلى تغير المؤسسات بسرعة من تقنية لأخرى، دون أن يتوفر لها الوقت الكافي لنقل التكنولوجيا.[2]

إن بقاء المؤسسة مرهون بمدى قدرتها على استعمال التكنولوجيا المتطورة والابتكار والتجديد وحسب Porter فالتكنولوجيا تعتبر من أهم العوامل المحددة للكفاءة التنافسية، وذلك لما لها من آثار على التكاليف وعلى السعر وعلى صورة المؤسسة. تؤثر العوامل التكنولوجية على[3]:

- **الوضعية التنافسية للمؤسسة**: إذ أن التقدم التكنولوجي غالبا ما يؤدي إلى تخفيض في التكاليف، وبالتالي يجعل المؤسسة في وضعية تنافسية جيدة بأسعارها وجودة منتجاتها (كفاءة تنافسية).
- **تركيبة قطاع النشاط**: إن تخلف بعض المؤسسات عن اكتساب تكنولوجيا جديدة قد يخرجها من السوق وبالتالي تغيير بنية القطاع نفسها.
- **الرصيد التكنولوجي**: كل مؤسسة تملك رصيدا تكنولوجيا موظفا بكل الأنشطة وتمثل مهمة المؤسسة أولا في حصر مختلف أنواع التكنولوجيا الموظفة.

الشكل (15): بعض العوامل التكنولوجية المركبة للبيئة الخارجية العامة

المصدر: فرحات غول، مؤشرات مرجع سابق، ص 447.

5.2.2.4. العوامل والمغيرات البيئية:

تتجه المؤسسات مؤخرا نحو أكثر تلاؤما مع البيئة، وفي هذا الصدد ظهرت اجتهادات كثيرة تجسدت في تركيب صناديق إعادة التدوير والرسكلة، الحملات البيئية المناهضة للتلوث، حوافز لتوفير المياه وابتكار مصادر لتوليد

[1] George Gathogo, Mary Ragui, Effects of Capital and Technology on the Performance of SMEs in the Manufacturing Sector in Kenya - Case of selected firms in Thika Municipality, European Journal of Business and Management, Vol.6, No.7, 2014, P309.

[2] Daniel Palacios-Marqués, Pedro Soto-Acosta, José M. Merigó, Analyzing the effects of technological, organizational and competition factors on Web knowledge exchange in SMEs, Telematics and Informatics Journal, Vol. 32, 2015, P25.

[3] https://hrdiscussion.com/hr49388.html تاريخ الاطلاع: 2017/01/10

الكهرباء،[1] الاهتمام بالطاقات المتجددة والتحول نحو انشغالات التنمية المستدامة. وعلاوة على ذلك، فالمؤسسات المعاصرة تدرك أبعاد المنتجات الصديقة للبيئة، فضلا على أن العملاء على يقظة تامة اتجاه عناصر البيئة المادية (تلوث الماء والهواء والتربة)؛ البنية التحتية للنقل، العواقب الإيكولوجية (الكوارث الطبيعية، وتغير المناخ؛ انبعاث غازات الاحتباس الحراري). وقد زادت مسألة احترام المعايير البيئية من حدة المنافسة بين المؤسسات بشكل كبير على الصعيد الدولي خصوصا في ظل استحداث منظمة التقييس الدولية لشهادة نظام الإدارة البيئية آيزو 14000.[2] وفي نفس السياق توصل Nazim وSushil (2006) أنه ازداد استخدام الأنترنت لمساعدة المؤسسات لحل المشاكل البيئية وتحسيس المتعاملين بضرورة احترام المعايير البيئية وتمكينهم من التحول إلى فاعلين داعمين للاقتصاد الأخضر.[3]

3.2.4. تشخيص المحيط الخارجي الخاص:

تؤثر القوى الموجودة في البيئة الخاصة سلبا أو إيجابا على حصة المؤسسة في السوق وعلى أرباحها ونموها ومركزها التنافسي على جذب العملاء على قدرتها على المحافظة على العمالة الجديدة.

1.3.2.4. تحليل القوى التنافسية:

إن تحليل القوى التنافسية في قطاع صناعي كما يشير إليه Porter في معظم مراجعه، تهدف إلى تحديد ومعرفة جاذبية القطاع الذي يتوفق على التأثير الذي تحدثه القوى التنافسية، حيث أشملها Porter في خمسة قوى.

إن الضغط الذي تحدثه هذه القوى، هو الذي يحدد جاذبية القطاع نظرا للعلاقات التي تنتج عن ذلك. ومن أجل أن تتكيف المؤسسة مع القواعد الجديدة، عليها أن تأخذ بعين الإعتبار عدة إجراءات منها ما يلي:[4]

- تحديد ومعرفة أصل تلك التهديدات والضغوطات بدقة؛
- ترتيبها حسب تأثيرها؛
- توقع الإستراتيجيات الممكن إتباعها لمواجهة هذه القوى.

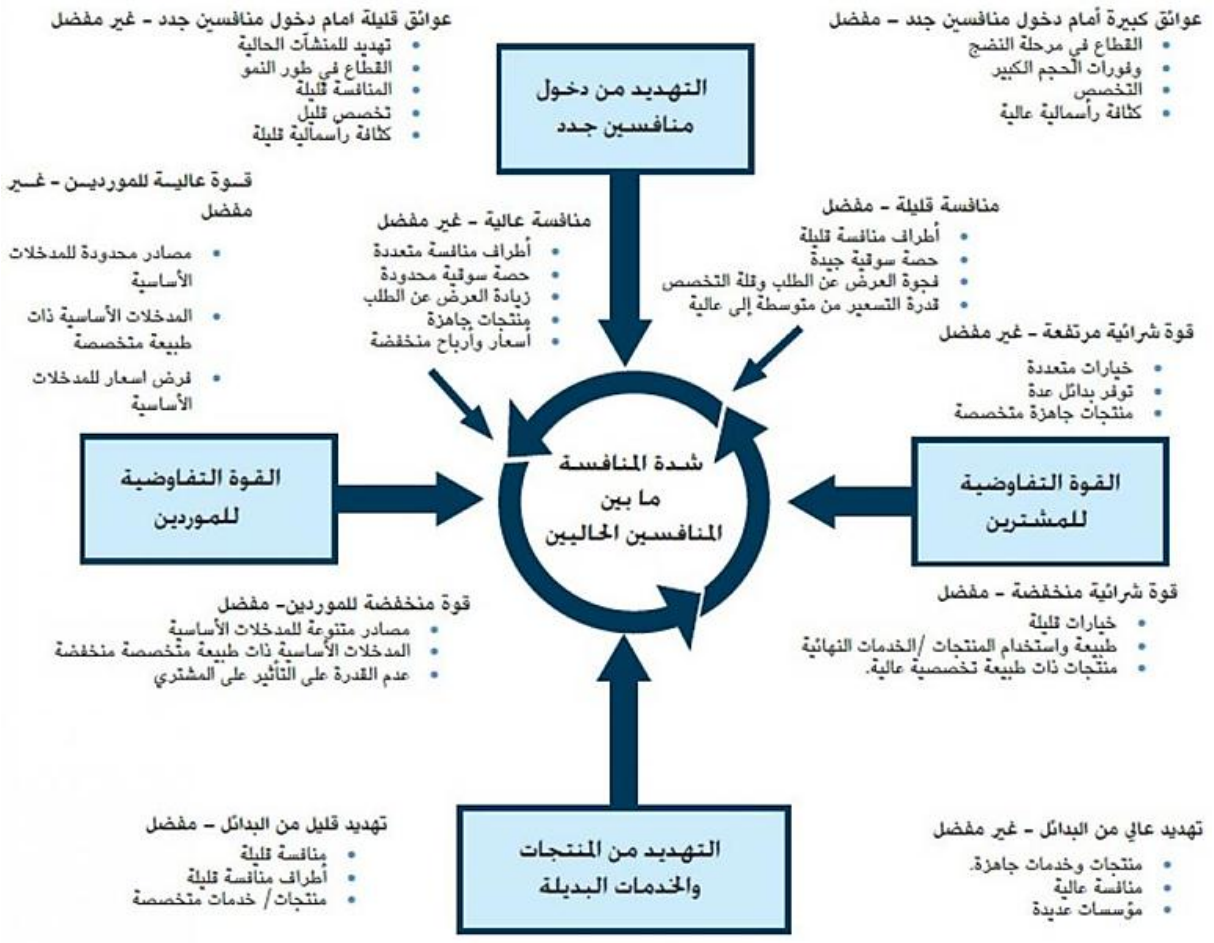
[1] MELBOUCI Leila, L'environnement de l'entreprise et son analyse, Cours en Economie d'entreprise, Université de Tizi Ouzou, 2015, P8.

[2] www.iso.org/iso/fr/iso14000 تاريخ الاطلاع:2017/02/03

[3] Nazim U. Ahmed, Sushil K. Sharma, op. cit, 292.

[4] حدة بوتبينة، حياة قمري، نجاة صغيرة، دور الحكومة في دعم التنافسية الصناعية، ورقة بحثية، السنة الأولى، مدرسة دكتوراه، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2008، ص6-8.

الشكل (16): قوى التنافس الخمس لبورتر



Source: Micheal Porter, The Five Competitive Forces That Shape Strategy, Harvard Business Review, 2016, P4.

أ. تهديدات الداخلين الجدد:

إن الأسواق المربحة التي تحقق عوائد عالية تعمل على اجتذاب العديد من المؤسسات الجديدة، مما يؤدي إلى انخفاض الربحية وتهديد بفقدان الحصص السوقية، وتتوقف قوة هذا التهديد على حواجز الدخول والخروج. وهناك عدة متغيرات يمكن مراقبتها لتقييم تهديد الدخول منها: الوفرات الاقتصادية، أثر التجربة، مستوى الاستثمارات، امتلاك التكنولوجية، التميز في المنتوجات، القنوات التوزيعية، تكاليف التحويل، سياسة الحكومة ...إلخ.[1]

ويوضح Porter أن قوة الداخلين الجدد تزداد وفقا للظروف الآتية:[2]

- اكتساب استجابة مسبقة وقوية اتجاه المنافسين وأوضاع السوق؛

[1] Micheal Porter, Five Forces Model Based Upon Michael E. Porter's Work, cdn2.hubspot.net/hubfs/125770/Michael_E._Porters_Five_Forces_Model_E-Book, PP. 5-6.

[2] Micheal Porter, The Five Competitive Forces That Shape Strategy, Harvard Business Review, 2016, P6.

- امتلاك موارد مالية ومادية ضخمة تسمح باختراق السوق؛
- اللجوء إلى خفض الأسعار على حساب المحافظة على الحصة السوقية؛
- نمو بطيء للصناعة.

ب. تهديدات المنتوجات الإحلالية:

بالإضافة إلى تهديدات الداخلين الجدد تعتبر المنتجات البديلة إحدى المصادر لاشتداد المنافسة بين المؤسسات، نظرا لما لها من تأثير على سياسة المنتج من ناحية الجودة، والسعر، والتكلفة، وهامش الربح. ويزداد هذا الأثر حسب طبيعة سلوك الزبائن ومدى توجههم لتغطية حاجياتهم على حساب المنتجات الإحلالية،[1] ويتم تحليل ذلك من خلال القيام بما يلي:[2]

- معرفة المنتوجات التي تقوم بإشباع نفس الحاجات ولكن تتطلب استعمال تكنولوجيات مغايرة
- تحليل العلاقات من خلال النسب الملائمة بين السعر والتكاليف بالنسبة لمنتوجات القطاع السوقي
- القيام بتقدير تطور نسب الملائمة على تحسن المنتوجات الإحلالية.

ج. قدرة التفاوض مع الزبائن:

إذا كانت القدرة على المساومة لدى العملاء مرتفعة، فإنهم يؤثرون على ربحية السوق من خلال فرض متطلباتهم من حيث السعر، الخدمة، الجودة ..إلخ. ويكون لهذا العامل أثرا سلبيا على المؤسسة في حالة:[3]

- تجمع المشترين في عملية الشراء (توحيد مشترياتهم)؛
- أهمية المنتوج بالنسبة للمشترين؛
- توفر الزبائن على المعلومات الكافية؛
- سهولة الحصول على المنتوجات المطلوبة وخاصة التي تتسم بالنمطية؛
- ارتباطهم بالمستهلكين مباشرة يجعلهم في مركز قوة.

د. قدرة تفاوض الموردين:

إن توفر الموردين يؤدي دورا حاسما في تحديد تكاليف المدخلات (طبيعة المواد، جودتها، خدماتها...) من خلال تحكم في الأسعار، وفرضهم لشروط بيع معينة، وتزداد قدرة الموردين على التأثير في حالة ندرة الموارد وتركز العرض،

[1] Ramadhilla Maghfira Utami and Donald Crestofel Lantu, Op. Cit, P309.

[2] كربالي بغداد، مرجع سابق، ص 20.

[3] Porter's 5 Forces Analysis = Suppliers, Customers, New Entrants, Substitute Products, Competitors, National Agency For Innovation and Research, Lux Innovation, without publication year, P2.

السياسات الحكومية، ارتفاع تكاليف التحول في التعامل مع موردين آخرين، الولاء للعلامات التجارية الكبرى.[1]

هـ. درجة حدة المنافسة بين المنافسين:

يتمثل أحد مفاتيح نجاح المؤسسات في قدرتها على فهم إجراءات المنافسين، طبيعتهم وعددهم ومدى الفروق بينهم واستراتيجياتهم. تعتبر هذه المعرفة ضرورية ويمكن تحقيقها من خلال استخدام مؤشرين هما حجم المنظمة والحصة السوقية، أو إيرادات المبيعات والقيمة السوقية.[2] ويؤكد Porter أن المنافسة تزداد عندما يحدث ما يلي[3]:

- إذا كان هناك عدة مؤسسات متنافسة، أو أن هذه المؤسسات تتساوى نسبيا في الحجم، أو الموارد.
- عندما ينمو ذلك المجال ببطء.
- تحمل المؤسسات لتكاليف ثابتة مرتفعة.
- وجود مخزون يحمل المؤسسات تكاليف عالية.
- عندما يجب أن تلتزم المؤسسات بوقف محدد لبيع المنتوج.
- وجود بدائل كثير للمنتوج وتكاليف تحويل منخفضة.
- عندما تكون عوائق الخروج كثيرة، نجد أن الشركات تستمر في التنافس، حتى ولو كانت تعتقد أن ذلك لا يدر عليها الكثير من الربح.

إن الحواجز التي تعترض الخروج هي الأنشطة والظروف التي ترتكز المؤسسة على مكانتها وصناعتها داخلها. قد تأخذ حواجز الخروج النموذجية شكل أصول متخصصة، أو تكامل رأسي، أو عقود طويلة الأجل مع مشتري الموردين، أو علاقات متداخلة وأوجه تعاون مع مؤسسات أخرى. وكلما كانت حواجز الخروج أعلى، كلما ازدادت تكلفة التخلي عن السوق، إذا اشتدت المنافسة ولم يسمح الوضع للمؤسسة بالخروج دون تحمل خسائر كبيرة عند التصفية فعندئذ تلجأ إلى مسايرة استراتيجيات المنافسين.[4] ومن أمثلة الحواجز على الخروج ما يلي:[5]

- القوانين الخاصة بتسريح العمال وإغلاق المصنع.
- اتفاقيات العمل التي تكلف الكثير عند نقضها.

---

[1] Brent Spilkin, Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors, Growing Pains: Business Coaching, 2014, PP. 6-7.

[2] Porter's Five Forces, Strategy Skills, Free Management eBooks (FME), 2013, P11.

[3] عماري عمار، بن واضح الهاشمي، تقييم البيئة الخارجية وأثرها على فعالية تسيير المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، الملتقى العلمي الدولي حول التسيير الفعال للمؤسسة الاقتصادية، جامعة المسيلة، 2-4 ماي 2005، ص6.

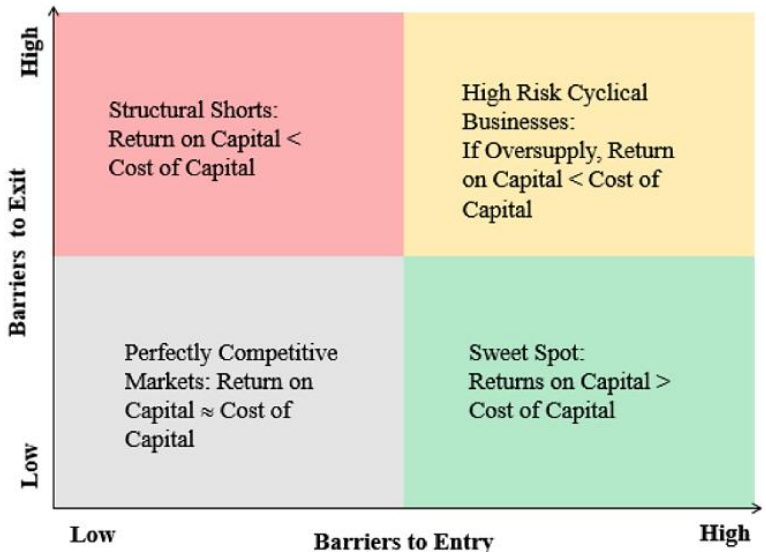
[4] John McGee, Tanta Sammut Bonnici, Wiley Encyclopedia of Management, 3rd Edition, Vol 12, John Wiley & Sons Publisher, January 2014, P3.

[5] غزيباون علي، نرجع سابق، ص 131.

- الارتباط الروحي والعاطفي الذي يشعر به الملاك والمدراء.

ووفقا Ramraika وTrivedi (2015) ينبثق عن تفاعل حواجز الدخول والخروج أربعة أشكال هي كالتالي:[1]

الشكل (17): التفاعل بين حواجز الدخول والخروج



Source: Baijnath Ramraika, Prashant Trivedi, op. cit, P5.

2.3.2.4. الانتقادات الموجهة لنموذج القوى الخمس لـ Porter:

يرى Dälken (2014) أن التطورات التي يشهدها الاقتصاد المعاصر جعلت نموذج القوى الخمس يتأثر أكثر ثلاث متغيرات جديدة شملت العولمة، الرقمنة وإزالة القيود، وقد اقترح Bang وMarkese (2012) أن العولمة تؤثر على نموذج القوى الخمس عبر ثلاث أبعاد تشمل:[2]

- **الحجم**: اتساع الأسواق ما يعني عدد أكبر من المنتجات، الزبائن، الموردين، المنافسين، الشركاء؛
- **الموقع**: يتعلق بسلاسل القيمة والتوريد المتفرقة، ونشاطات التعاقد من الباطن والتخريج؛
- **الضغط**: يرتبط بالأسعار، التكاليف، معدل التغير، مستوى التنوع، غموض الرؤية.

تعرض نموذج بورتر للتحدي والانتقادات من قبل العديد من الأكاديميين والخبراء الاستراتيجيين أمثال "ستيوارت نيبل" و"كيفين كوين" و"سومو سوبرامانيام" الذين ذكروا أن النموذج التحليلي بني على فرضيات متخلخلة، وهي:

- أن المشترين، المنافسين، والموردين لا يتفاعلون مع بعضهم البعض ولا يتواطؤون؛

[1] Baijnath Ramraika, Prashant Trivedi, Evaluating Sustainable Competitive Advantages: Entry and Exit Barriers, Advisor Perspectives, October 2015, P5.

[2] Fabian Dälken, Are Porter's Five Competitive Forces still Applicable? A Critical Examination concerning the Relevance for Today's Business, 3rd IBA Bachelor Thesis Conference, University of Twente, Enschede, Netherlands, July 3rd, 2014, P4.

- أن مصدر القيمة المضافة هيكلي وتنظيمي (خلق حواجز أمام دخول)؛
- أن الغموض المنخفض للسوق يسمح للمشاركين بالتخطيط والاستجابة للسلوك التنافسي فيه.

وكان Hill (2013) قد أشاد بتدخل Andrew Grove الرئيس التنفيذي لشركة Intel من خلال إضافته القوة السادسة والتي اصطلح عليها مفهوم "المكلمون" حيث أكد على أهمية المنتجات التكميلية في معرفة الطلب والربحية في العديد من الصناعات ذات التقنية العالية، فطالما أن عدد المكملات يزيد هذا يدل على زيادة في الطلب.[1] ومن الامتدادات المهمة لأعمال بورتر وجدت في أعمال "براندنبورغ" و"نالبوف" في منتصف 1990. فباستخدام نظرية اللعبة، أضافوا مفهوم المكملين واعتبروها القوة السادسة، ووفقا لكثير من المراجع، القوة السادسة هي الحكومة أو الجمهور. ففي أثناء وجود "مارتن "ريتشارد جومز" في منصبه كمستشار لمجموعة "بول" طور نموذج لقوى خمس إضافية، وذلك بالاعتماد على نموذج بورتر. فكان يعتبر نموذج "جونز" الحكومة المحلية والعالمية بالإضافة إلى المجموعات الضاغطة القوى السادسة. فكان هذا النموذج نتيجة العمل الذي قام به "جونز" كجزء من المجموعة المبادرة لتنظيم إدارة المعلومات[2]. ومن جهة أخرى تم انتقاد نموذج القوى الخمس على أساس أنه يقدم نظرة ستاتيكية حول الصناعة، ويركز على النظرة المستندة إلى الموارد فقط، إضافة إلى أن التحليل يقتصر على المستوى القطاعي، كما أنه يمكن إهمال حواجز الدخول والخروج في ظل التجارة الالكترونية.[3] وأضاف Dulčić وآخرون (2012) أن النموذج لم يأخذ في الحسبان العلاقات التعاونية بين المؤسسات.[4] كما يرى Pervan وآخرون (2018) أن ربط تقييمات القوى الخمس بالفرص والتهديدات يمكن أن يساعد المفكرين الاستراتيجيين على تطوير استجابات قوية لضغوط الصناعة من أجل تحسين القدرة التنافسية وزيادة الأرباح.[5]

3.4. إشكالية تفاعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل تعقد وديناميكية البيئة:

يعتبر تحليل البيئة المحيطة بالمؤسسة وفقا لـ Indris وPrimiana (2015) عملية ضرورية لاعتبارين هما:[6]

[1] Oguz Ural, Uncovering Porter's Five Forces Framework's status in today's disruptive business context, 3rd IBA Bachelor Thesis Conference, University of Twente, Enschede, Netherlands, July 3rd, 2014, P5.

[2] http://www.aoua.com/vb/showthread.php?t=353829 09/09/2016 15:25.

[3] A.P. De Man, A Porter Exegesis, Scandinavian Journal of Management Vol. 10, No. 4, 1994, P1. berg-marketing.dk/GIF/porterrev.pdf.

[4] Želimir Dulčić, Vladimir Gnjidié, Niksa Alfirevié, From five competitive forces to five collaborative forces: revised view on industry structure-firm interrelationship, Procedia - Social and Behavioral Sciences (58), 2012, P1078.

[5] Maja Pervan, Marijana Curak, Tomislava Pavic Kramaric, The Influence of Industry Characteristics and Dynamic Capabilities on Firms' Profitability, International Journal of Financial Studies 6(4), 2018, P3.

[6] Sofyan Indris, Ina Primiana, Internal And External Environment Analysis On The Performance Of Small And Medium Industries (SMEs) In Indonesia, International Journal Of Scientific & Technology Research Volume 4, Issue 04, April 2015, P192.

- أن الشركة لا تنشط وحدها بل تتفاعل مع جزء من البيئة دائمة التغير؛
- البيئة المعقدة يمكن أن تؤثر على عناصر عديدة في المؤسسة بما في ذلك الأداء.

يعتمد نجاح المؤسسة على القدرة على إدارة العوامل البيئية الخارجية والداخلية، وعلى أساسها يتم تحليل المتغيرات وكذلك وضع وتنفيذ استراتيجيات الأعمال. وقد انصب اهتمام نظرية استراتيجية المؤسسة منذ ظهورها سنة 1960على تحليل المنافسة داخل القطاع، وقد ارتكزت نظرتها الستاتيكية على تحليل طبيعة المتغيرات وليس على حركيتها، إلا أنه وبمطلع سنة 1980 ظهرت مقاربات جديدة شملت مفهوم الديناميكية التنافسية، وقد أثبتت بعض الدراسات أن تأثر المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تجاه البيئة يكون بدرجات متفاوتة، وذلك تبعا لطبيعة قطاع النشاط الذي تنتمي إليه، درجة تعقد المتغيرات البيئية، وأخيرا الحجم. فحسب تعبير "Chappaz" إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتعرض بشكل قوي لتأثيرات البيئة دون التمكن من استغلال الفرص المتاحة لها"، وفي نفس الاتجاه يرى كل من"Paché" و"Birley" و"Westhead" أن المؤسسات الصغيرة الحجم والفتية أكثر عرضة للصدمات البيئية.[1]

يرى Milliken (1987) أن عدم اليقين البيئي يحدث عندما يكون القادة غير قادرين على التنبؤ بالتغيرات المستقبلية في مكونات البيئة أو عجزهم عن الفهم الكامل للعلاقات بين مكونات البيئة، وأشار Gorzen (2015) أنه لا يمكن إزالة مشكل التعقيد ومع ذلك بالإمكان التخفيض من مستوياته إلى درجة تسمح بالتحكم فيه،[2] وعلى هذا الأساس حصر Kwane (2017) محددات اختيار السلوك الاستراتيجي في:[3]

- **ديناميكية البيئة**: عالجت مختلف الدراسات الحالة الديناميكية للبيئة على أنها عدم استقرار السوق (Mintzberg 1979)، معدل تغير مكونات المحيط (Bourgeois 1985)، وتغير الهيكل التنافسي (Gueguen 2001)، وعموما يتوجب على المؤسسات إدراك بعدين للديناميكية يشملان طبيعة التغير ودرجته.
- **تعقد البيئة**: يتعلق بعدم التجانس وتشتت الأنشطة، كما ربطها Marchesney (2002) بعدم القدرة على فهم الظواهر أو التحكم فيها.

وكان Gueguen (2001) قد أضاف بعدين آخرين للبيئة، شملا عدم اليقين (نقص المعلومات من البيئة وصعوبة التنبؤ)، والاضطراب (السرعة، التداخل، والتجديد ودرجة تأثير التغيرات البيئية). كما اقترح أربع

[1] G.Gueguen, op. cit,P 88.

[2] Małgorzata Okręglicka, Iwona Gorzeń-Mitka, Claudia Ogrean, Management challenges in the context of a complex view – SMEs perspective, Procedia Economics and Finance 34, 2015, P451.

[3] KWANE BEBEY Giscard Léon, Le Comportement Stratégique Des Pme Dans Un Environnement Incertain, These De Doctorat, Université d'Artois, 2017, PP. 90-93.

استراتيجيات يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تبنيها في ظل تعقد وديناميكية بيئتها:[1]

- استراتيجية الاستدامة الجماعية التي تهدف إلى التنظيم البيئي من خلال الإجراءات العلائقية؛
- استراتيجية ريادة الأعمال التي تتوافق مع موقف استباقي قائم على الابتكار والمخاطرة؛
- استراتيجية التموقع التي تهدف لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة استنادا على مواردها الثابتة؛
- استراتيجية المرونة التنظيمية المتوخاة كمراقبة منتظمة للبيئة من خلال استخدام قدراتها المرنة.

ومن جهة أخرى يرى "Marchesnay" أن هذا النمط من المؤسسات تعمل كفضاء من التعاملات المنفتح على البيئة وأن بمقدورها التأثير في المحيط واستغلاله لصالحها، بحيث أن الاتجاه المتنامي لتخلي المؤسسات الكبيرة عن نشاطات ثانوية يتيح الفرصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل تبني استراتيجية التخصص والتي يرى "Julien" بأنها تخلق الاستقرار والاستمرارية ومن ثم يبقى عليها سوى إيجاد شروط وقواعد جديدة للتأقلم مع البيئة المحيطة بها، عن طريق توظيف قدراتها الإبداعية بشكل يتيح لها بلوغ أهدافها الاستراتيجية في الأمد البعيد.[2]

4.4. منهجية تحليل فرص وتهديدات محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن التحليل بمفهومه الواسع يتعلق بتتبع العلاقات بين الأسباب والنتائج، إلا أنه يفترض أن يتضمن عملية التنبؤ ووضع التوقعات، وتزداد أهمية التنبؤ بالفرص والتحديات بازدياد التغيرات التي تطرأ على عوامل البيئة المحيطة بتلك المؤسسة، كما يقيم التحليل موازنة بين ثلاث جوانب أساسية على الأقل وهي التكاليف، العوائد والمخاطرة التي تنتج عن تلك الفرص مما يسمح باتخاذ قرار كيفية التعامل معها. وعموما فإن أي منهجية لتحليل ودراسة الفرص والتحديات الاستراتيجية تمر بثلاث مراحل متسلسلة كما يلي[3]:

- يجب التعرف بدقة على طبيعة الفرص المتاحة وتوصيفها، قصد معرفة مدى ملاءمتها مع إمكانيات المؤسسة الداخلية؛
- تقييم الفرص المتاحة وتقدير جدواها، ومقارنة نسبة العائد بالمخاطرة التي تكتنفها؛
- إيجاد الحلول للمشاكل المتوقعة وتوفر الموارد المادية والبشرية اللازمة لاستغلال الفرص المستهدفة.

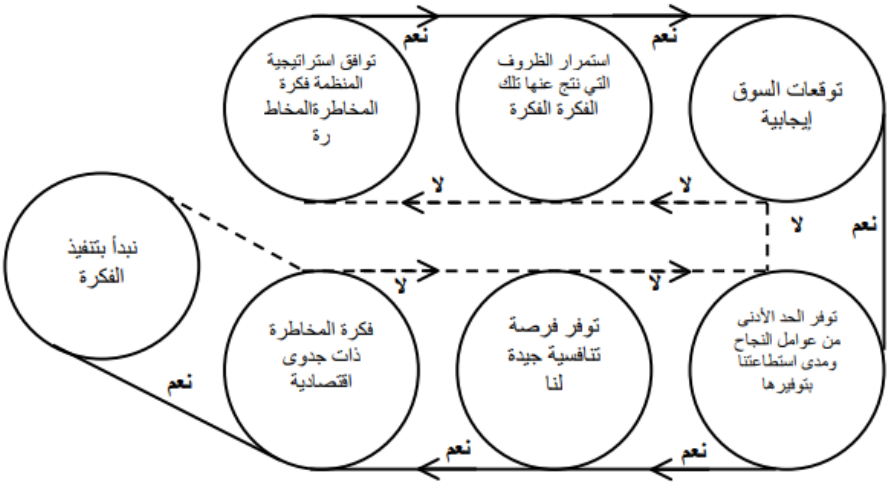
---

[1] Gaël GUEGUEN, Environnement et management stratégique des PME : le cas du secteur Internet, Résumé de la thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Montpellier 1, 2001, P4.

[2] غزيباون علي، مرجع سابق، ص 141-145.

[3] عبد الوهاب الزغبي، تحليل الفرص والتحديات التسويقية، الملتقى العربي الثاني حول التسويق في الوطن العربي: الفرص والتحديات، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، أيام 06-08 أكتوبر 2003، ص11.

الشكل (18): منهجية معالجة فرص البيئة الخارجية



المصدر: عبد الوهاب الزغبي، مرجع سابق، ص12.

يسمح تحليل بيئة المؤسسة القيام بعمليات اقتصادية بكفاءة، وتقييم المنافسين والمزايا الخاصة بها، ومراقبة مواردها، وتقييم عوامل البيئة الخارجية بفاعلية من أجل الاستجابة السريعة لها، وتنفيذ عمليات مبتكرة، وبالتالي فإن تطبيق الأداة المنهجية المثلى لتحليل النشاط الاقتصادي الخارجي يسمح بتشكيل الخيار الأمثل لاستراتيجية المؤسسة.[1]

وتجدر الإشارة إلى أن عوامل البيئة الخارجية يصعب التأثير فيها لكونها خارج نطاق المؤسسة على عكس عوامل البيئة الداخلية، كما أن هذه العوامل لا يمكن حصرها في قائمة محدودة ومعيارية، ذلك أن عوامل التنافس تختلف باختلاف حجم ونشاط المؤسسة وطبيعة السوق، والوضعية الاستراتيجية للمؤسسة، لذا يستوجب اختيار عوامل النجاح المحورية التي بمقدور المؤسسة قيادتها وتحقيق أعلى درجات التنافس من خلال توظيفها.[2]

وأظهرت دراسة Gasparotti (2009) أن تفاعل المؤسسة مع البيئة لا بد أن يستجيب لثلاث معايير هي:[3]

- التمتع بالمرونة الكافية للتكيف مع ضغوط البيئة التنافسية؛
- تسطير استراتيجيات تخدم جميع المساهمين؛
- القدرة على توليد الاستجابة الاستراتيجية.

5.4. الاستراتيجيات المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل بيئة تنافسية:

طرح الباحث Kwane (2017) عدة استراتيجيات يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة انتهاجها قصد مجاراة

[1] Tatyana V. Shtal, Mykhailo M. Buriak, Yerzhan Amirbekuly, Galiya S. Ukubassova, Tlegen, T. Kaskin, Zukhra G. Toiboldinova, Methods of analysis of the external environment of business activities, Revista Espacios, Gerencia, Gestao, management, Vol. 39, No. 12, 2018, P8.

[2] غزيباون علي، مرجع سابق، ص 139-141.

[3] Carmen Gasparotti, The Internal And External Environment Analysis Of Romanian Naval Industry With SWOT Model, Management & Marketing, Vol. 4, No. 3, 2009, P97.

التغيرات البيئية التي تؤثر بصفة مباشرة أو غير مباشرة على قدرتها التنافسية، ومن أهمها ما يلي:[1]

1.5.4. استراتيجية المرونة والتكيف:

تعتمد بشكل كبير على استباق الأحداث والتفاعل معها على المدى القصير، كما أنها تعتبر عاملا حاسما في حالات عدم الاستقرار، كون أن المرونة هي المرحلة الوسطى بين الصلابة والإفراط في رد الفعل، كما أشار Volberda وCheah (1993) إلى أن المرونة هي التفاعل بين إمكانية المراقبة والقدرة على المراقبة، وترتكز هذه الاستراتيجية على قدرات المسير وتوجهاته خصوصا عامل مركزية اتخاذ القرار.

2.5.4. استراتيجية الابتكار:

تمكن هذه الاستراتيجية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من كسر حاجز الاحتكار والمنافسة، والتغلب على محدودية مواردها، وبذلك تضمن وضعا أكثر تنافسية في السوق، وغابا ما تلجأ عند تبنيها لهذا الخيار إلى جهات تدعمها بالموارد العلمية والتكنولوجية كحاضنات الأعمال، ويمكن للنشاط الابتكاري أن يتجلى في عدة نقاط كطرح منتوج جديد، تقديم نمط عمل جديد (إنتاج، تسويق..)، اختراق مجال جديد (صناعة، سوق..)، واكتساب تكاملات خلفية جديدة (توريد، لوجستيك..).

3.5.4. الاستراتيجيات التعاونية:

بحسب Lima (2002) فإن الروابط بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساعد على اندماج الابتكارات، أما Djuatio (2011) فقد أشار إلى أنه يمكن لها أن تعدل بنيتها وتخلق وظائف جديدة وتغيير أنماط الانتاج. من جهة أخرى يرى Reverdy (2009) أن الشراكة بين هذه المؤسسات تعزز أيضا الاستجابة للفرص الخارجية وامتصاص تعقيد وغموض البيئة المحيطة بها وبناء منظومة معلوماتية حول سلوك الزبائن والموردين.

ووفقا لتقرير منظمة الأمم المتحدة (2000) فإن الروابط تُنشِئ أربعة أبعاد تشمل رفع الانتاجية، تخفيض تكاليف الانتاج، والمرونة الكمية والوظيفية، إضافة إلى أنها تمكن من التعرف على شركاء تكنولوجيين جدد وتطوير فرص النمو وتوسيع الحقل المعرفي، وكذا استكشاف الفجوات السوقية والاطلاع على أساليب التسيير الحديثة.[2]

وتمثل العناقيد الصناعية أهم أشكال التعاون بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا سيما التعاقد من الباطن والتحالف الاستراتيجي، حيث يسمح بالتقليل من تكاليف التبادل أثناء المراحل الانتاجية وتحسين فرص التصدير،

[1] KWANE BEBEY Giscard Léon, op. cit, P38.

[2] Amélioration De La Compétitivité Des PME Par L'établissement De Liens, Réunion d'experts sur les relations entre les PME et les sociétés transnationales en vue de promouvoir la compétitivité des PME, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Nations Unies, Genève, 27-29 novembre 2000, PP. 7-10.

إضافة إلى تركز الخبرات الفنية والبشرية وزيادة التخصص وتقسيم العمل وتحقيق وفرات خارجية كتلك المتعلقة بظهور وكلاء تسويق جدد أو موردين متخصصين.[1]

4.5.4. الاستراتيجيات التنافسية:

1.4.5.4. استراتيجية السيطرة بالتكاليف: تقوم هذه الاستراتيجية على أساس أن المؤسسة الأكثر تنافسية هي التي تستطيع تحقيق تكلفة أقل مقارنة بمنافسيها، ومن بين أهم العوامل المساعدة على تخفيض التكلفة وفرات الحجم حيث أنه كلما زاد حجم الانتاج انخفضت بذلك التكاليف، ووفرات التعلم حيث أن التعليم المستمر وذو الجودة يكسب مهارات جديدة تسمح بتقليص تكاليف الانتاج، إضافة إلى الاستثمار في تكنولوجيات الانتاج الجديدة التي تمكن المؤسسة من تحسين كفاءة العملية الانتاجية واختصار زمن الانتاج وتقليل تكلفة العمالة واستخدام الطاقة وغيرها، فضلا عن أن تصميم العمل يساعد على استغلال الفاقد من الوقت، وكذا مراجعة تكاليف المواد الأولية مرتبات العمال وأعباء قنوات التوزيع والخدمات المقدمة للزبائن.[2]

2.4.5.4. استراتيجية التميز: تتعلق هذه الاستراتيجية بقدرة المؤسسة على اكتساب خاصية فريدة يصعب تقليدها أو محاكاتها وتدفع الزبون للإقبال على المنتج في جميع الظروف. ويتم تفعيل هذه الاستراتيجية من خلال التصاميم والعلامات التجارية والتكنولوجيا والخصائص التي يتضمنها المنتج كالتعليب والتغليف وحتى الخدمات المقدمة بعد البيع، مما يسمح بالتحكم في حساسية الزبائن تجاه الأسعار، ونقل إشكالية ارتفاع التكاليف على حسابهم، إضافة إلى كسب ولائهم والذي يعتبر أحد أهم حواجز دخول مؤسسات جديدة وكذا تعزيز تنافسية المؤسسة. كما تجدر الإشارة إلى أن التوجه إلى هذه الاستراتيجية يستهدف بالدرجة الأولى تحقيق عوائد مرتفعة.[3]

3.4.5.4. استراتيجية التركيز: تهدف هذه الاستراتيجية إلى بناء ميزة تنافسية والوصول إلى موقع أفضل في السوق، من خلال التركيز على خدمة فئة معينة من الزبائن أو التركيز على قطاعات سوقية محددة، والافتراض الأساسي هو إمكانية خدمة السوق الضيق بشكل أكثر كفاءة وفعالية مقارنة بالقيام بخدمة السوق ككل.[4] وتتحقق إما عن طريق التميز في المنتج أو تقديمه بأسعار منخفضة.[5]

---

[1] عبود زرقين، تواتية الطاهر، العناقيد الصناعية كاستراتيجية لتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد 41، 2014، العراق، ص 164.

[2] داودي الطيب، محبوب مراد، تعزيز تنافسية المؤسسة من خلال تحقيق النجاح الاستراتيجي، مجلة العلوم الانسانية، العدد 12، بسكرة، نوفمبر 2007، ص ص 50-51.

[3] Ritika Tanwar, Porter's Generic Competitive Strategies, IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM), Volume 15, Issue 1, Nov. - Dec. 2013, P13.

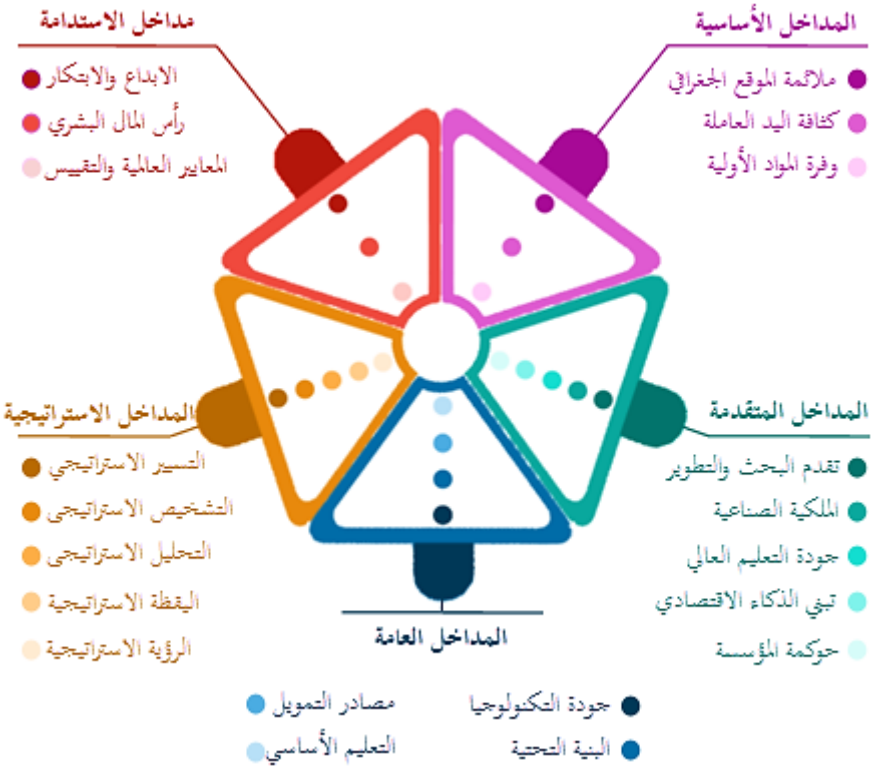
[4] داودي الطيب، محبوب مراد، مرجع سابق، ص 54.

[5] Ritika Tanwar, op. cit, P15.

6.4. مداخل دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

لقد حاولت الدراسة بناء نموذج تصوري مبتكر ومستدام نسبيا يشمل خمسة مداخل لدعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يمكن توضيحه من خلال الشكل الموالي:

الشكل (19): مداخل دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: من إعداد الباحث

1.6.4. المداخل الأساسية:

1.1.6.4. ملائمة الموقع الجغرافي:

يعتبر تموقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أحد أهم العوامل المؤثرة في قدرتها التنافسية، على الرغم من أن العديد من الدراسات ركزت على الحيز المكاني لممارسة الأعمال التجارية، كما اهتمت أخرى باختيار تموقع المؤسسات الناشطة في قطاع الخدمات بصفة خاصة. وفي هذا الصدد فقد أشارت دراسة Noort و Reijmer (1999) إلى مجموعة من المحددات التي يمكن الاعتداد بها عند اختيار موقع تنافسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث شملت عامل العقار والقرب من المناطق الحيوية، شبكة النقل ونقاط البيع بالجملة، التشريعات البيئية ورأس المال البشري.[1] إن قرار الموقع الذي تتخذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو بشكل رئيسي قرار قصير الأجل وليس

[1] E.A. van Noort. I.J.T. Reijmer, Strategic Study: Location choice of SMEs - The most important determinants, EIM / Small Business Research and Consultancy, Zoetermeer, Netherlands, 1999, PP. 53-54.

جزءًا من سياسة استراتيجية، بعكس الشركات الكبيرة. وقد توصلت دراسة كل من Yang Li و Jin-Li Hu (2002) إلى أن اللغة والثقافة عاملين حاسمين لنجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دوليا.[1]

وتوصلت دراسة Marcin (2012) إلى أن العمليات التي تجري في البيئة الجزئية والكلية للمؤسسة تعتبر كجزء من عمليات تنظيم المشاريع، حيث يقوم صاحب المشروع بصياغة نطاق التنافسية والقدرات التنظيمية التي تؤثر على الإنجازات النهائية للمؤسسة. كما أن العوامل الرئيسية التي لها تأثير مباشر على خلق المركز التنافسي وتطوير المؤسسات ترتكز على نوعية المنتجات المعروضة (الخدمات) وسياسة الأسعار إضافة إلى جودة خدمة العملاء. كما أن العناصر المؤثرة في تموقع المؤسسة تتعلق بالقدرة على خلق ميزة تنافسية، صورة الشركة وتصورها من جانب البيئة والحاجة إلى جمع المعرفة حول احتياجات العملاء وحول المنافسين ومكانة السوق الخاصة في هذا القطاع وكذا بالنظام الضريبي والإجراءات الإدارية.[2]

2.1.6.4. كثافة اليد العاملة:

لقد حاول Adeleke وآخرون (2017) ربط عوامل اختيار الموقع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بخمسة عناصر شملت تكلفة ممارسة الأنشطة، البنية التحتية، رأس المال البشري، رأس المال، الحصول على التمويل.[3]

إن مستوى الكفاءة الفنية وكذلك معدل الأجور وتكلفة الإعداد، هما أمران مهمان في تحديد ربحية المؤسسة وزيادة تنافسيتها. كما أن الكفاءة الإقليمية العالية في مجال التقنية تجذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتعوض تأثيرات ارتفاع معدل الأجور وتكلفة الإعداد. كما أقرت دراسة Chosniel (2014) وآخرون أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستهدف تشغيل العمالة بدرجة عالية.[4]

وفي نفس السياق أشارت دراسة Morrison (2006) إلى أن العمالة الرخيصة والوفيرة تساعد على خلق ميزة نسبية مركزة في الصناعات ذات التكلفة المنخفضة والعمالة الكثيفة،[5] كما توصلت دراسة أجراها البنك العالمي سنة 2004 إلى أن كثافة العمالة تزيد من التباين بين الصناعات.[1]

---

[1] Yang Li. Jin-Li Hu, Technical Efficiency and Location Choice of Small and Medium-Sized Enterprises, Small Business Economics 19(1), August 2002, P10.

[2] Marcin Piatkowski, Factors Strengthening the Competitive Position of SME Sector Enterprises. An Example for Poland, Procedia - Social and Behavioral Sciences 58, 2012, PP.277-278.

[3] Adeleke Oladapo Banwo, Jianguo Du and Uchechi Onokala, The determinants of location specific choice: small and medium-sized enterprises in developing countries, Journal of Global Entrepreneurship Research, 2017, P2.

[4] Chosniel Elikem Ocloo. Et al, Op. cit, P289.

[5] Rajesh Kumar Singh. S G Deshmukh, The competitiveness of SMEs in a globalized economy: Observations from China and India, Management Research Review 33(1), December 2009, P62.

لقد أشارت دراسة Rachna و Gurpal (2010) إلى تخفيض تكاليف الحصول على المواد الأولية، وسرعة الوصول إليها يعتبر عاملا مهما في دفع تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،[2] كما أشارت دراسة Sibel (2015) أن هذا المدخل يعتمد بشكل كبير على قدرة المالك أو المسير على ابتكار أساليب مثلى للحصول على المواد الخام أو التي تشكل جوهر العملية الانتاجية.[3]

2.6.4. المداخل العامة:

1.2.6.4. جودة التكنولوجيا:

إن تحسين القدرة التنافسية يستدعي تبني التكنولوجيات التي تضمن الترتيب المناسب للأنشطة الرئيسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تبسيط العمليات، تقليل استخدام الموارد (مثل الوقت والموارد البشرية)، وتحليل المعلومات والصيانة لاعتماد قرارات مهمة، فإذا كانت التقنيات المستخدمة لا تؤدي مثل هذه المهام فإنها لا تحسن من فعالية الشركة.

تلعب تكنولوجيا المعلومات أحد الأدوار ذات الأولوية في تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث ينبغي اعتبارها بمثابة تكنولوجيات تساعد على إدارة عمليات المؤسسة وتحسين أعمالها، وضمان أتمتة أنشطة الموظفين بشكل جزئي أو كامل، وترتيب إدارة الموارد بطريقة صحيحة، وتحسين جودة الأنشطة التشغيلية والاستراتيجية وضمان إدارة المعلومات الهامة لاتخاذ القرارات.[4]

وتعتبر تكنولوجيا المعلومات أهم فروع التكنولوجيا الأكثر استهدافا من طرف المؤسسات في الوقت الحالي، حيث أنها تشمل مجموعة من الأساليب والأدوات المخصصة لاكتساب البيانات ومعالجتها والحفاظ عليها وحمايتها وتوزيعها، وترتكز على:

- البرامج: نظم المعلومات الإدارية، التطبيقات، بيئات التطوير، المرافق، أنظمة إدارة قواعد البيانات.
- البنية التحتية: أجهزة الكمبيوتر، حلول الشبكات، معدات المكاتب، الخوادم.

من ناحية أخرى يرى Piscitello و Sgobbi (2004) أن أكبر حاجز عند اعتماد تكنولوجيا المعلومات لا يتأثر بحجم المؤسسة بقدر ما يتأثر بمعرفة العمليات اللازمة لتنفيذها داخل المؤسسة والقيمة التي تضفيها شبكة

[1] Kristin Hallberg, A Market-Oriented Strategy For Small and Medium-Scale Enterprises, International Finance Corporation, The World Bank, Washington, D.C., 2004, P3.

[2] Rachna Nath. Gurpal Singh, Creating Competitive SMEs, Confederation of Indian Industry, Price water house Coopers, 2010, P33.

[3] Sibel Ahmedova, Op. cit, P1109.

[4] Kristina Puksta & Alexandru Nedelea, Using Information Technologies To Raise The Competitiveness Of SMES, The USV Annals of Economics and Public Administration, Volume 12, Issue 1(15), 2012, P80.

الإنترنت على نشاطها. كما خلصت الدراسة أيضا إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحتاج إلى إجراء تغييرات كبيرة من أجل تنفيذ تكنولوجيا المعلومات. بالإضافة إلى ذلك، يرى كل من Duncombe و Heeks (2003)، Southwood (2004) و Matthews (2007) أنه يجب أن تعمل هذه التغييرات على تحسين نموذج الأعمال وتحسين القدرة التنافسية، من خلال خفض التكاليف وزيادة الفوائد التنظيمية.[1]

ويرى Rogers (2011) أن إحدى التقنيات التي تؤدي إلى القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي أنظمة إدارة المعلومات (MIS) وذكاء الأعمال (BI)، حيث أن أنظمة إدارة المعلومات هي أداة لإدارة الأعمال تضمن أنظمة الدعم لإدارة المحاسبة، والموارد المالية، وإدارة المشاريع، وإدارة شؤون الموظفين، وإدارة خدمة العملاء، وإدارة الموارد، وتداول الوثائق، والتخطيط الاستراتيجي وعمليات صنع القرار. ويهدف ذكاء الأعمال بحسب Howson (2007) إلى جمع المعلومات المتداولة داخل المؤسسة وخارجها واعتماد قرارات مهمة بناءً على نتائج التحليل.[2]

ويؤكد كل من Qureshi (2005) و Matthews (2007) أنه من خلال تبني تكنولوجيا متقدمة يزداد معدل القدرة التنافسية عن طريق زيادة الإنتاجية والمبيعات، فضلا عن إمكانية الوصول إلى أسواق جديدة وزيادة كفاءة المؤسسة. وبالمثل خلصت شركة Duncombe & Heeks (2003) إلى أن تكنولوجيا المعلومات قد تعمل كوسيط بين احتياجات معلومات السوق والعملاء والموردين، مما قد يحسِّن بشكل كبير من أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.[3]

2.2.6.4. مستوى البنية التحتية:

إن للاستثمارات في البنية التحتية كالنقل، الاتصالات، الطاقة، المياه أو الصرف الصحي، أن تساعد في تعزيز نشاط قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصا القطاع الخاص، وتسهيل وصولهم إلى الأسواق المحلية والإقليمية والعالمية. بالإضافة إلى ذلك، فإن جودة البنية التحتية لها تأثير كبير على القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا سيما بسبب تكاليف فشل البنية التحتية (كما هو موضح في الشكل أدناه) لعدد من الاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية.

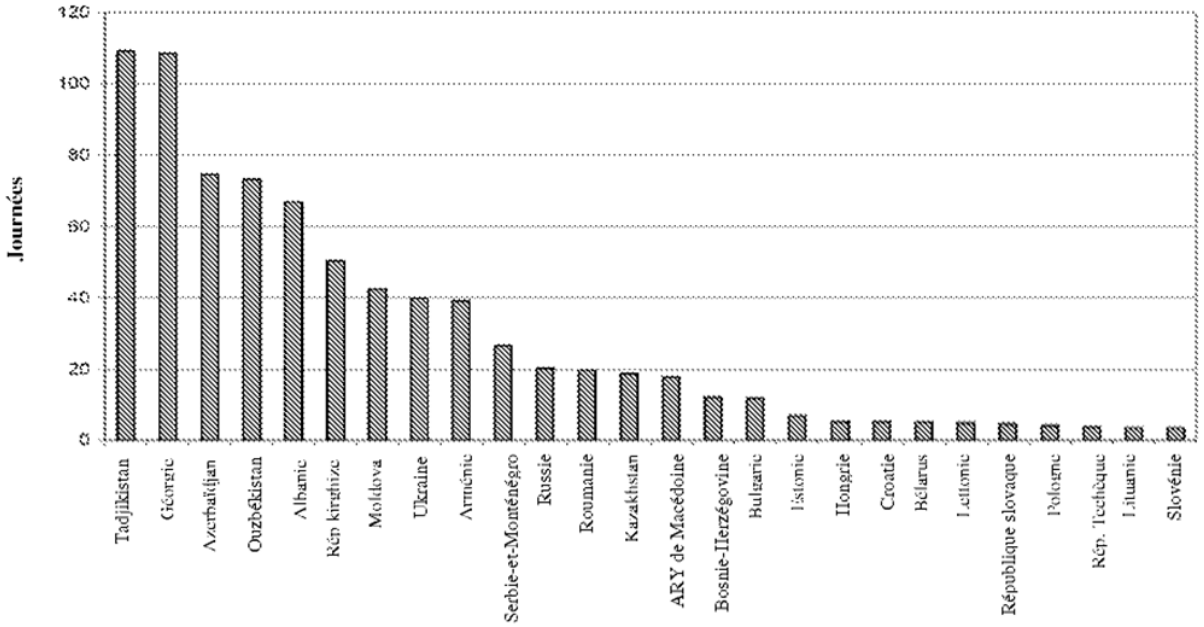
[1] Gonzalo Maldonado Guzman. Gabriela Citlalli Lopez Torres. Maria del Carmen Martinez Serna & Salomon Montejano Garcia, Information Technology and Competitiveness: The Mexico's SMEs Context, Proceedings of the International Symposium on Emerging Trends in Social Science Research, Chennai-India, 3-5 April 2015, P2.

[2] Kristina PUKSTA et al, Op. cit, P80.

[3] Gonzalo Maldonado Guzman et al, Op. cit, P3.

ويؤدي ضعف صيانة الهياكل الأساسية، وحتى الافتقار إلى بنية تحتية متينة، إلى تأثير خطير بشكل خاص على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في المناطق الريفية، كقطاع الزراعة أو تربية الدواجن أو مصائد الأسماك وغيرها، ويؤدي ضعف البنية التحتية إلى تقويض تسويق المنتجات المطورة إلى المناطق الريفية.[1]

الشكل (20): عدد الأيام المفقودة جراء فشل البنية التحتية



Source: Renforcer la compétitivité des PME des pays en transition et en développement, Revue de l'OCDE sur le développement, Vol 2, No. 5, 2004.

إن مستوى البنية التحتية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يزيد من تأثير العوامل الخارجية، مع ارتفاع تكلفة الإنتاج، كما أن نتائج دراسة Hulten وآخرون (2006)[2] تكشف عن تأثيرات خارجية كبيرة تمارسها مرافق البنية التحتية على إنتاجية التصنيع. فصلت الدراسة التأثيرات المباشرة للطرقات والكهرباء، على الصناعات التحويلية إلى جانب المدخلات الوسيطة الأخرى، وتوصلت إلى أن ترقية الطرقات وتوليد الطاقة الكهربائية تساهم تقريبا بـ 50% من نمو إنتاجية الصناعات التحويلية.

وقد وجدت دراسة كل من Geoff وLawrence (2016)[3] أن انقطاع التيار الكهربائي فرض تكلفة ضخمة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصا الناشئة، نتيجة توقف النشاط، فساد المواد، والناتج المفقود والمعدات

[1] Renforcer la compétitivité des PME des pays en transition et en développement, Revue de l'OCDE sur le développement, Vol 2 (no 5), 2004.

[2] Hulten, C.R., Bennathan, E. & Srinivasan, S., 'Infrastructure, externalities, and economic development: A study of the Indian manufacturing industry', The World Bank Economic Review 20(2), 2006.

[3] Lawrence O. Obokoh, Geoff Goldman, Infrastructure deficiency and the performance of small- and medium-sized enterprises in Nigeria's Liberalised Economy, ACTA COMMERCII, Vol 16, No 01, South Africa, 2016.

المتضررة وتكاليف توفير الكهرباء الخاصة. وبالتالي فإن التأثير العام هو الزيادة في عدم اليقين في العمل، وزيادة تكاليف التشغيل، وانخفاض التنافسية وانخفاض العائد على الاستثمار.[1] وقد ضعفت بشدة إمكانات نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحتى الشركات الكبيرة بسبب الافتقار إلى البنية التحتية الوظيفية[2]، وأصبحت مشكلة البنية التحتية مشكلا عويصا لدرجة أن بعض الشركات متعددة الجنسيات تغلق مصانعها وتغير عملياتها إلى دول أخرى.

3.2.6.4. وفرة وتنوع مصادر التمويل:

يعد التقييم الدقيق والسليم للمخاطر بهدف الاستثمار في الأعمال التجارية عنصراً أساسياً لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لذلك تتطلب الاقتصادات أسواق مالية متطورة يمكنها توفير رأس المال لاستثمارات القطاع الخاص من مصادر مثل القروض من قطاع مصرفي سليم ، وبورصات مالية جيدة التنظيم، ورؤوس أموال مجازفة، ومنتجات مالية متنوعة. من أجل تحقيق جميع هذه الوظائف، يجب أن يكون القطاع المصرفي جديراً بالثقة والشفافية، وكما هو واضح مؤخراً، تحتاج الأسواق المالية إلى تنظيم ملائم لحماية المستثمرين والجهات الفاعلة الأخرى.

إن التحدي الذي تفرضه الحاجة إلى مكاسب الإنتاجية، القدرة التنافسية والابتكار يستدعي توفير تمويل الأعمال بطريقة سريعة وعالمية، مع حلول متنوعة وبتكلفة معتدلة، وبالنظر إلى تأثير التغييرات التنظيمية التي تطبقها البنوك، فقد أصبح من المهم التأكد من أن التمويل يخدم أفضل الاستراتيجيات الناجحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك من خلال:[3]

- **التمويل الذي يعزز المخاطرة والابتكار**: إن وجود العوامل الخارجية الإيجابية لنشر المعرفة والشروع في أعمال البحث والتطوير يبرر التدخل الحكومي من خلال الإعانات والإعفاءات الضريبية والتي يطلق عليها الائتمان الضريبي للبحوث.

[1] For more details: Nwankwo S, Assessing the marketing environment in sub-Saharan Africa: Opportunities and threats analysis, Marketing Intelligence & Planning 18(3), 2000.

[2] For more details: Cissokho, L. & Seck, A., Electric power outages and the productivity of small and medium enterprises in Senegal, Investment Climate and Business Environment Research Fund Report No. 77/13. TrustAfrica, Dakar, 2013.

[3] Nicolas Dufourcq, Le Financement Des Pme : Un Enjeu De Compétitivité, Revue D'économie Financière, n°114, June 2014, P48.

- **التمويل الذي يساهم في نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونشرها على الصعيد الدولي**: إن تنمية استراتيجيات المؤسسات بالشكل الذي يكفل تحقيق مكاسب في القدرة التنافسية يمكن أن يعوقه صعوبات في تمويل الحاجة إلى رأس المال العامل أو رأس المال غير المادي.

لقد سعت العديد من البنوك إلى تحسين علاقتها مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال:[1]

- الحد من عدم التماثل في المعلومات بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمخاطر المرتفعة عن طريق استخدام نظم تقييم الائتمان؛ استخدام مزودي المعلومات الخارجيين؛ التقييم الذاتي للمخاطر لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة؛ تسعير لمستوى المخاطر. تقاسم المخاطر مع طرف ثالث. استخدام العهود كبديل لضمانات القروض؛ وإنشاء وحدات دعم خاصة للعملاء ذوي المخاطر العالية مثل المؤسسات الناشئة؛
- خفض تكاليف الإقراض من خلال تطبيق أحدث تقنيات المعلومات؛ تبسيط التنظيم وكذا عملية الإقراض، وتطوير منتجات تتكيف بشكل أفضل مع احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تحسين الخدمات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تدريب موظفي المصارف وتجزئة عملاء المشاريع الصغيرة والمتوسطة؛
- التعاون مع منظمات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومقدمي تطوير الأعمال الآخرين من أجل تقليل المخاطر والتكاليف والجمع بين الخدمات المالية والخدمات غير المالية.

لقد أجمعت العديد من الدراسات[2] على أن هيكل رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا بد له أن يأخذ بعين الاعتبار فوائد الاقتراض، توفير المأوى الضريبي، تخفيض تكاليف المعاملات، والتأثير على سياسة الاستثمار. إن منهجية اقتراض المؤسسات أو طريقة استخدام الرافعة المالية يؤثر بشكل كبير على قيمة المؤسسة، درجة نموها وكذا تنافسيتها واستدامتها.

وتوصلت نتائج الدراسة التي أجراها Carpenter & Petersen (2002) إلى أنه من الصعب للغاية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحصول على مصادر خارجية للتمويل بشروط مقبولة، مما يضطرها لاستخدام مصادر داخلية في الغالب (التمويل الذاتي، والأرباح المحتجزة ، والمؤونات طويلة الأجل).

[1] Improving The Competitiveness Of SMEs In Developing Countries, The Role of Finance To Enhance Enterprise Development, United Nations, New York and Geneva, 2001, P5.

[2] Agency costs theory (Jensen and Meckling, 1976; Fama and Miller, 1972), theory of asymmetric information (Ross, 1977; Leland and Payle, 1977), corporate control theory (Harris and Raviv, 1991; Stulz, 1988 and Israel, 1991) and theories based on market interactions of products and inputs (Brander and Lewis, 1986; Maksimovic, 1988; Glazer, 1989).

وتجمع الدراسات الحديثة Baker (1990)، Uzzi (1999)، Mizruchi & Stearns (2001)، Day وآخرون (2006) بين نتائج جميع الأبحاث السابقة من خلال الاعتداد بأهمية هيكل رأس المال لزيادة النمو والتنمية والقدرة التنافسية للمؤسسات، سواء في الأسواق المحلية أو الخارجية، مع خصائص أصحاب المشاريع في تسيير مالية المؤسسة، وكذلك مع البيئة التي تعمل فيها هذه الأخيرة، كما تدعو دراسة إلى ضرورة إدراك مزايا وعيوب المصادر الفردية للتمويل من أجل تنمية القدرة التنافسية للمؤسسات.[1]

من جهة أخرى أكد كل من Kollmann و Kuckertz (2010) أن هناك تأثير قوي لجودة فريق الإدارة على الأداء الاستثماري لدى أصحاب رؤوس الأموال المغامرة. كما أشار Capasso وآخرون (2014) أن إنهاء الاستثمار بنجاح يقتضي من المؤسسة أن تكون متحمسة لقبول مستثمر خارجي في الأسهم، مما يدل على ما يسمى بالاستعداد لرأس المال.[2]

وفي تقرير حديث أصدرته منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية يعالج المداخل الجديدة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وريادة الأعمال والذي عملت من خلاله على توسيع نطاق الأدوات المستخدمة لتفعيل هذه المداخل، حيث طرحت عدة آليات مختلفة شملت الإقراض القائم على الأصول، التخصيم، التأجير، التمويل الجماعي، وغيرها، والتي يمكن من خلالها حل مشكلة التمويل والقدرة على دفع الجوانب الأخرى للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما في ذلك قدرتها التنافسية.[3]

4.2.6.4. التعليم الأساسي:

يرتكز هذا المدخل على كمية ونوعية التعليم الأساسي الذي يتلقاه السكان، وهو أمر يتزايد أهميته في الاقتصاد المعاصر. يزيد التعليم الأساسي من كفاءة كل عامل على حدى. وعلاوة على ذلك، غالبا ما لا يستطيع العمال الذين تلقوا تعليما رسميا سوى القيام بمهام يدوية بسيطة فقط ويجدون صعوبة أكبر في التكيف مع عمليات وتقنيات الإنتاج الأكثر تقدما، وبالتالي فإنهم يساهمون بدرجة أقل في ابتكار أو تنفيذ الابتكارات. وبعبارة أخرى، يمكن أن يصبح الافتقار إلى التعليم الأساسي عائقا أمام تنمية الأعمال التجارية، حيث تجد المؤسسات صعوبة في

[1] Anamarija Delić, Sunčica Oberman Peterka, Ivan Kurtović, Is there a relationship between financial literacy, capital structure and competitiveness of SMEs?, Ekonomski Vjesnik, ECONVIEWS, God. XXIX, BR. 1/2016, PP 41-42.

[2] Marija Šimić Šarić, SMEs Perspective On Venture Capital Investment Criteria – A Study Of Croatian SMEs, Management, Vol. 22, 2017, P121.

[3] New Approaches To Sme And Entrepreneurship Financing: Broadening The Range Of Instruments, OECD, Meeting in Istanbul, 9-10 February 2015.

الارتقاء بسلسلة القيمة عن طريق إنتاج منتجات أكثر تطورا أو ذات قيمة عالية،[1] ويؤدي مشكل تدني حجم وجودة التعليم الأساسي لا سيما في الدول الأقل نموا إلى تنامي الفجوة في المهارات وتصلب الأجور، إضافة إلى تدهور وسكون سوق العمل.[2]

إن القوى العاملة المتعلمة تسهل تبني ونشر التكنولوجيا، وتساهم في نظام ابتكار مؤسساتي ووطني أكثر تطورا، وتساهم في ترقية القدرات اللازمة للبحث والتطوير وتطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وعلى الرغم من أن المواقف والقدرات الإدارية تعد من العوامل الحاسمة لإدخال تكنولوجيات وعمليات جديدة، وأثبتت الدراسات أن العمالة غير المهرة في مؤسسة معصرنة تحتاج عادة إلى معرفة القراءة والكتابة والحساب والانضباط المطلوب في المدارس الابتدائية والمتوسطة. ولكي تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ناجحة وتتمكن من الوصول إلى التكنولوجيا والتقنيات الجديدة واستغلالها، فإنها تحتاج إلى قوة عاملة متعلمة وماهرة وقدرات فكرية ملائمة.

ومن هذا المنطلق لا بد من أن يكون نظام التعليم في العديد من الاقتصادات يلبي احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يتعلق بتنمية ثقافة تنظيم المشاريع وتزويد الداخلين الجدد في القوى العاملة بالمهارات المعرفية والفنية اللازمة، وبشكل عام كلما ارتفع مستوى التعليم للقوى العاملة ارتفعت الإنتاجية الكلية لرأس المال.[3]

وتؤكد تقديرات خبراء الاقتصاد أن أتمتة الصناعة من شأنها أن تقلص فرص العمل إلى 50%، تمس الفئات الوسطى والدنيا من الأيدي العاملة، أي أصحاب "الوظائف اليدوية والبسيطة" التي لا تحتاج إلى خبرات علمية وتقنية عالية.

3.6.4. المداخل المتقدمة:

1.3.6.4. درجة تقدم البحث والتطوير:

إن نشاط البحث والتطوير عبارة عن عملية منظمة بشكل جيد لإنشاء المعرفة وإنتاجها ونشرها وتطبيقها، كما أن تأثير كثافة البحث والتطوير على نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتبر مسألة في غاية الأهمية والتعقيد، وقد وجدت العديد من الدراسات أن كثافة البحث والتطوير لها تأثير إيجابي على نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يرى Deloof (2003)، Karaoz و Baptista (2011) أن نفقات البحث والتطوير تساهم في زيادة تنويع الأنشطة، مما يجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر قدرة على المنافسة. كما وجد كل من Beise-Zee

[1] Klaus Schwab, The Global Competitiveness Report, World Economic Forum, 2015.

[2] Klaus Schwab, The Global Competitiveness Report, World Economic Forum, 2017, P18.

[3] Rajiv Kumar. Doren Chadee, International Competitiveness Of Asian Firms: An Analytical Framework, ERD Working Paper No. 4, Asian Development Bank, February 2002, P11.

و Rammer (2006) أن الإنفاق على البحث والتطوير يسمح بزيادة القدرة التصديرية، مما قد يسهم بشكل حاسم في خفض مستوى مخاطر انحصار الحصة السوقية. وقد أكد Gilsing (2008) أن الاستثمار في البحث والتطوير يزيد من القدرة الاستيعابية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كالقدرة على استيعاب المعرفة الناشئة عن العلاقات التي تكونت مع وكلاء خارج الشركة، فضلاً عن القدرة على استخدام تلك المعرفة لزيادة الأداء، في حين توصلت عدة دراسات نظرية وميدانية إلى أن البحث والتطوير يمكن أن يؤدي إلى تحسين تكنولوجيا الإنتاج، ورفع الإنتاجية ومعدلات العائد على الاستثمار في كل من المؤسسات ومستوى الصناعة.[1]

تشير أدلة حديثة إلى أن الشركات الصغيرة والمتوسطة تلعب دوراً هاماً في نشاط البحث والتطوير، حيث أن الاستثمار في الأنشطة المبتكرة يتزايد بشكل محسوس، وتظهر National Science Foundation (1999) أن إجمالي الإنفاق على البحث والتطوير الصناعي من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد ازداد بما يقرب من ثلاث مرات بين عامي 1985 و 1995 في الولايات المتحدة، بينما في أكبر الشركات بلغت الزيادة حوالي 20٪ فقط. كما ارتفعت نسبة المبيعات من البحث والتطوير من 3.4٪ في عام 1985 إلى 3.9٪ في عام 1995 بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في حين تراجعت هذه النسبة في الشركات الكبرى من 3.5٪ إلى 3.1٪.[2]

ومع ذلك، يرى Yasuda (2005)، Muller و Zimmermann (2009) أن كثافة البحث والتطوير يمكن أن تقلل النمو في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يرتبط الاستثمار في هذا المدخل بمستوى عال من المخاطر، تضاف إليه مساهمته في إنشاء أصول غير ملموسة في المؤسسة، الأمر الذي قد يجعل مستوى المخاطر التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أعلى من ذلك حين تواجه صعوبات في الحصول على التمويل الخارجي، مما يعيق الجهود الرامية إلى النمو والتنوع.

وتعتمد قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تلبية توقعات المستهلكين المتزايدة إلى حد كبير على قدرتها على البحث والتطوير وتقديم منتجات جديدة بأسعار تنافسية، ومن هنا يصبح المحرك الرئيسي للميزة التنافسية، وفي

[1] Siti NorbayaYahaya ,Mohd Hafiz Bakar, Role of Technology Transfer through Research and Development to Increase Competitiveness. Do SME's in Malaysia Take Advantages on It?, International Journal of Business and Management Invention (IJBMI), Volume 6 Issue 12, December. 2017, P54.

[2] Enhancing The Competitiveness Of Smes In The Global Economy: Strategies And Policies, Conference for Ministers responsible for SMEs and Industry Ministers, Bologna, Italy, 14-15 June 2000, P6.

السياق فقد ظهرت فرق تنشط في البيئة الافتراضية (Virtual Teams) تعمل بشكل دائم على إيجاد حلول مبتكرة واستحداث تقنيات ومهارات تسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تطوير قدرتها التنافسية.[1]

يتمتع البحث والتطوير بآثار مستقلة ومماثلة على قاعدة المعرفة الخاصة بالمؤسسة، وتفترض دراسة Siti وMohd (2017) وجود نوعين من النشاط الابتكاري المرتبطة على أساس بدائل، حيث أن نقل التكنولوجيا سيحل محل جهد البحث والتطوير الداخلي للشركة. هذا الاعتقاد في تأثير ازدحام التكنولوجيا الأجنبية على جهود البحث والتطوير المحلية حفز الجهود السابقة من قبل العديد من الحكومات للحد من شراء التكنولوجيا الأجنبية، في حين أن البحث والتطوير يعمل على تعزيز القدرة الاستيعابية للمؤسسة، مما يعزز بدوره فعالية نقل التكنولوجيا. بالاعتماد على التجربة الحديثة لاقتصاديات شرق آسيا، اقترح كل من Kim و Nelson (2000) أن التقليد من خلال تبني التقنيات الموجودة بمثابة تجربة تعليمية فعالة تمهد طريق التطوير أمام التكنولوجيا المحلية.[2]

2.3.6.4. حقوق الملكية الفكرية والصناعية:

في اقتصاد قائم على المعرفة، يتحرك عدد متزايد من مصادر المزايا التنافسية بشكل تدريجي نحو أصول المعرفة، مما يستلزم حدوث تغيير في استراتيجيات الأعمال، فبالنسبة لـ Porter، يعتبر هذ التغيير حركية من السعي لتكون "أفضل من المنافسين" نحو "اختيار مجموعة مختلفة من الأنشطة بشكل متعمد لتقديم مزيج فريد من القيمة"، ولإنشاء مثل هذه القيمة يجب أن تمتلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قدرات علمية ومعرفية فريدة من نوعها.[3]

وتواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مخاطر كبيرة بدون حماية الملكية الفكرية في إطار الاستثمار في مجال البحث والتطوير، تمايز منتجاتها فرص تسويقها، كما تمكن الملكية الفكرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من التفرد في استغلال منتجاتها المبتكرة، وتصميماتها الإبداعية وعلاماتها التجارية، وبالتالي خلق حافز مناسب للاستثمار بقوة في تحسين قدرتها التنافسية. ويتجلى دور حماية الملكية الفكرية في تعزيز التنافسية فيما يلي:[4]

- إنشاء هوية مؤسسية / تجارية من خلال استراتيجية العلامة التجارية؛
- حماية الابتكار من خلال براءات الاختراع ونماذج المنفعة والأسرار التجارية؛
- حماية الإبداع عن طريق التصاميم وحقوق المؤلفين؛

[1] Nader Ale Ebrahim. Shamsuddin Ahmed & Zahari Taha, Virtual R&D teams and SMEs growth: A comparative study between Iranian and Malaysian SMEs, African Journal of Business Management, Vol. 4(11), September 2010, P2373.

[2] Siti NorbayaYahaya ,Mohd Hafiz Bakar, Op Cit, P53.

[3] Sibel Ahmedova, Op. cit, P1108.

[4] Guriqbal Singh Jaiya, The Importance of Intellectual Property for the Competitiveness of SMEs, WIPO, 2003, P10.

- منع المنافسين من تقليد المنتجات أو الخدمات؛
- الوصول إلى التكنولوجيا المفيدة من خلال معلومات الملكية الفكرية وترتيبات الترخيص وتجنب الإسراف في الاستثمار في البحث والتطوير؛
- تعزيز قيمة الشركة من خلال التقييم الفعال لأصول الملكية الفكرية وإدارتها؛
- تعزيز الوصول إلى رأس المال الاستثماري ومصادر التمويل الأخرى؛

وينشأ جزء كبير من دخل مؤسسات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والالكترونيات في الوقت الحاضر من الترخيص الخارجي إلى جهات التصنيع الأخرى وبدرجة أقل من إيرادات البيع المباشرة لحقوق الملكية الفكرية والصناعية.[1]

إن القضايا المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية في صناعة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات تؤثر على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر من الشركات الكبيرة، بسبب ضعفها المتأصل في رأس المال الأدنى وقلة الموظفين المتخصصين القادرين على التعامل مع هذه المسائل.

وتتمثل المعوقات الأساسية في تكاليف حماية الملكية الفكرية، والصعوبات المتعلقة بتقوية واستغلال الحقوق التي تم الحصول عليها، والوقت اللازم لإنجاح العملية، ويعقبها القليل من الوعي من جانب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشأن قضايا حقوق الملكية الفكرية، والتحيز (المتصوَّر و/أو الحقيقي). من فاحصي البراءات تجاه طلبات براءات الاختراع مقارنة بالشركات الكبيرة.[2]

3.3.6.4. جودة التعليم العالي:

تعتبر المعرفة أهم عامل أدى إلى توسع نطاق العولمة، حيث أصبحت قوة دافعة في عملية إنشاء التكنولوجيا وتحقيق التنمية المستدامة، وتوفير ميزة تنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفي هذا الصدد يرى كل من Sala-iMartin وآخرون (2014) أن التعليم العالي له أهمية حاسمة في تطوير نظم الإنتاج، وتطبيق تكنولوجيات ونظم إدارة جديدة، علاوة على أن تدريب القوى العاملة المتخصصة القادرة على التكيف مع الاحتياجات المتغيرة لنظام الإنتاج من خلال تلقي التعليم العالي والمهني هو أمر مهم لزيادة القدرة التنافسية للمؤسسات. ومن جهة أخرى تبرز دراسة Güner (2010) و Altuntepe & Güner (2013) أن كمية ونوعية التعليم العالي تقود

[1] Radauer A., Streicher J., Ohler F, Benchmarking National and Regional Support Services for SMEs in the Field of Intellectual and Industrial Property, on behalf of the European Commission, DG Enterprise and Industry, 2007.

[2] Intellectual Property Rights and Competitiveness: Challenges for ICT-Producing SMEs, European Commission, DG Enterprise and Industry, e-Business Watch, Study report, No. 08/2008, P34.

أنشطة البحث والتطوير، ودعم تنفيذ نظم الإنتاج والإدارة التي تتوافق مع التكنولوجيا على المدى الطويل، كما تؤثر في إنتاجية الأفراد والشركات والمؤسسات وهو ما يتسبب في تسارع المنافسة الحالية.[1]

وتعتبر القوة العاملة ذات الكفاءة العلمية عاملا مركزيا بالنسبة لقدرة المؤسسات على مواكبة التغيير أو التكيف معه، حيث يرى Woessman (2011)، Cadot و Carrère (2011) أن المهارات تعد محدداً لقدرة الأفراد على ابتكار حلول تتواءم مع الأوضاع الجديدة التي تفرضها العولمة الاقتصادية، كما وجد أنها عنصر هام في دفع النمو أن التعليم يزيد من تنويع الصادرات.

في الاقتصادات النامية، تحتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى عمالة تتمتع بدرجة عالية من التعليم والتدريب لاستيعاب التكنولوجيات الأجنبية، وزيادة القدرة على الابتكار وتهيئتها للدخول في أنشطة أكثر كثافة في المعرفة. كما وجد كل من Jansen و Lanz (2013) أنه يمكن للقوى العاملة الماهرة تحديد قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التعامل مع معايير الجودة والاستجابة لتوجهات العملاء الأجانب، علاوة على ذلك يمكن أن يتطلب التدويل مزيج من الكفاءات العلمية والمهارات مثل مهارات العرض والاتصال والمهارات اللغوية.[2]

وفي دراسة لـ Khalifa و Mengova (2012) بينت أن المؤسسات ذات العمالة المتعلمة تكون قادرة على ممارسة أنشطة أكثر تقدما وتعقيدا لا سيما التي ترتكز على المعرفة والتقنيات الحديثة، وتكون مؤهلة للتعامل مع مستويات مرتفعة من المنافسة.

كما أشارت دراسة أجرتها منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية سنة 2007 إلى أن التعليم العالي يزيد من قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الاستثمار سواء في المناطق المحلية وحتى الخارجية وإتاحة الفرص لإقامة روابط مع الأعمال التجارية المختلفة بفضل السعة المعرفية والفنية التي يتمتع بها فريقها، كما اعتبرت مؤسسات التعليم العالي أهم الوسائل التي تساعد هذا النمط من المؤسسات على امتصاص تحولات المحيط الخارجي والقدرة على مجاراة التسارع التكنولوجي، وهو ما أكدته التجربة النرويجية التي تعد "Europe's Search Capital" من خلال تهيئة المناخ لإقامة مراكز بحث لأكبر الشركات العالمية مثل Google وYahoo وعقد اتفاقيات لاستغلال

[1] Hilal Yildirir Keser, Effects of Higher Education on Global Competitiveness: Reviews In Relation With European Countries and the Middle East Countries, Annals of the Constantin Brâncuşi, University of Târgu Jiu, Economy Series, Issue 1, volume I/2015, P59.

[2] Connect, compete and change for inclusive growth, SME Competitiveness Outlook, International Trade Centre, Geneva, Switzerland, 2015, P43.

المخرجات العلمية في تطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إضافة إلى تجربة كل من انجلترا وجورجيا والتي تؤسس أكثر من 1000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة ذات كفاءات بحثية عالية في 13 منطقة سنويا.[1]

4.3.6.4. تبني الذكاء الاقتصادي:

لقد أدركت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تبنت نظام الذكاء الاقتصادي بسرعة أنها تستطيع المنافسة بشكل أكثر فعالية في السوق، مع قدرة على استقصاء وفهم المعلومات الإضافية التي تخص عملاءها، والتحول في أنماط ومتطلبات الأعمال التجارية في ظل إدارة مالية أكثر كفاءة.

يرى Guarda وآخرون (2013) أن التطبيقات والبرمجيات تزيد من تمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمواجهة التغيير الجذري في بيئة الأعمال، حيث يتعرض هذا النمط من المؤسسات لضغوط متزايدة بسبب تطور الأسواق والتقنيات ونظم الانتاج، مما يستدعي تبني أنظمة جد متقدمة للذكاء الاقتصادي قصد الاستغلال الجيد للتطورات التي توفرها تكنولوجيا المعلومات، وخلق مرونة أكبر في الاستجابة للمتغيرات الخارجية، كما يسمح أيضا بدمج تدفقات المعلومات من العملاء والموردين، وإعادة تصميم العمليات التجارية. وحتى تزيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من نجاعة الذكاء الاقتصادي فلا بد أن يكون هذا الأخير ملائما ومتكاملا مع طبيعة نشاطاتها، وقادر على خلق الميزة التنافسية، وبمجرد تحديد العمليات التجارية يجب تحديد أصحاب المصلحة الرئيسيين ويجب تحديد أدوارهم والمتطلبات الوظيفية والمعلومات المطلوبة للإبلاغ والتحليل وتقديم العروض.[2]

يمكن للمؤسسات التي تتبنى الذكاء الاقتصادي دمج أدوات قوية لرصد تحولات البيئة وتحليل تقارير التشخيص، وتنصيب نظام مراقبة بمقاييس مختلفة، وتكامل البيانات بما يخدم البنية الهيكلية للمؤسسة. وبالتالي فهو ضروري لإدارة الأعمال وتوجيه المديرين في الإطار الاستراتيجي. ويمكن أن تكشف تقنيات التحليل والاستقصاء عن البيانات التطورية التي تم تجاهلها سابقا، علاوة على أنه يمكن للتدابير الإستراتيجية أن تكون اتساقا مع المبادرات التكتيكية في إطار الذكاء الاقتصادي، من خلال وضع أهداف وغايات صارمة يجب تحقيقها في كل لحظة، والسماح بمراجعة تقنيات التحكم وزيادة فعالية تصحيح الانحرافات، كما أضاف Marilex (2017) أن الذكاء

[1] Higher Education and Regions: Globally Competitive, Locally Engaged, OECD Publication, Paris, France, 2007, P132.

[2] Teresa Guarda, Manuel Santos, Filipe Pinto, Maria Augusto, and Carlos Silva, Business Intelligence as a Competitive Advantage for SMEs, International Journal of Trade, Economics and Finance, Vol. 4, No. 4, August 2013, P188.

الاقتصادي يساعد على الوصول الأسرع والأسهل إلى المعلومات، وفورات في تكلفة البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات، ورضا أكبر للزبون.[1]

كما تشير الدراسة التي أجراها Schwab (2016) على مديري الموارد البشرية في 371 مؤسسة تستخدم ما مجموعه 13 مليون شخصا في 9 صناعات من 15 دولة متقدمة وناشئة، إلى أن الثورة الصناعية الرابعة سيكون لها أثر كبير وتغييرات ملموسة في المجتمعات والاقتصادات، حيث أن التغيير غير المسبوق الذي ستحدثه هذه الأخيرة في القطاعات ونماذج الأعمال المدعومة بالذكاء الاصطناعي وفعالية تعلم الآلات، سيضاعف حجم النمو السنوي لاقتصاد الدول ويرفع من كفاءة القوى العاملة 40% بحلول عام 2035، ويتوقع أن يبلغ اقتصاد التنقل الذاتي 7 تريليونات دولار، وأن تساهم إنترنت الأشياء بـ 10%، أي 15 تريليون دولار، في الناتج المحلي الإجمالي العالمي على مدى السنوات الـ 20 المقبلة.[2]

5.3.6.4. حوكمة المؤسسات:

لقد أصبحت حوكمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحظى باهتمام بالغ قصد فهم كيفية تأثير طبيعة الملكية وأساليب اتخاذ القرارات على القدرة التنافسية لها، إضافة إلى ممارسات المساءلة التي تستخدمها المؤسسات الحديثة على قدرتها على تطوير واستغلال الموارد من أجل خلق قيمة للمساهمين الذين يعملون بها، وبصفة عامة إشكالية التوفيق بين حوكمة المؤسسات وإمكانية تنمية تنافسيتها في برنامج استراتيجي يأخذ في الحسبان تطور المتغيرات الدولية.

حتى عام 2008 وفي الفترة التي سبقت صدور "King Report III"، فإن حوكمة الشركات بحسب Abor وBiekpe (2007) هي قضية تم فصلها بالكامل عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بسبب غياب مشكلة الوكالة لأن أصحاب هذه المؤسسات هم المديرون والمسيرون ويتولون العديد من المهام الأخرى داخل المؤسسة، ومع ذلك يرى Willan (2016) أن المنظمات سواء كانت كبيرة أو صغيرة لها نفس الفوائد والتأثيرات والتحديات عندما يتعلق الأمر بتطبيق حوكمة الشركات، كما أكد ذلك بعبارة أخرى "يمكن لحوكمة الشركات أن

[1] Marilex Rea Llave, Business Intelligence and Analytics in Small and Medium-sized Enterprises: A Systematic Literature Review, Procedia Computer Science 121, 2017, P201.

[2] Klaus Schwab, The Fourth Industrial Revolution, World Economic Forum, 2016.

تحول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من كيان قائم على البقاء غير قادر على تجاوز قدرات أصحابه، إلى مؤسسة ذات نمو واقعي ومستدام من خلال تحسين القدرة التنافسية والأداء ودفع القيمة".[1]

وتعمل الحوكمة على تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تحديد المسار الأمثل لاستراتيجياتها وتقوية أساليب الرقابة على أنشطتها، وترشيد اتخاذ القرارات في ظل إدارة كفؤة، كما يتعين على المؤسسات أن تدرك حقوق أصحاب المصالح وتساعد على تعزيز المسؤولية الاجتماعية والتآزر من أجل تعزيز خلق الثروة وفرص العمل واستقطاب المستثمرين بما يقوي قدرتها التنافسية، إضافة إلى التنسيق بين المعطيات المتواجدة على المستويين الداخلي والخارجي، وضمان التسيير للكفاءات والاستغلال الأمثل للموارد مما يؤدي إلى تثمين ميزاتها التنافسية، إضافة إلى تجنيبها الصراع بين أهداف المالك والمساهمين وتفادي المخاطر الانتهازية. وفي هذا الإطار سعت العديد من المبادرات بما فيها مبادرة Eugenio Marulanda Gómez إلى وضع دليل إرشادي يشمل الأطر الأساسية للممارسات الرشيدة لحوكمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.[2]

ويعود ضعف تأثير الحوكمة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعدة اعتبارات تتعلق بتطبيق الحوكمة على المؤسسات المدرجة في البورصات، في المقابل فإن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتميز بطابعها العائلي والمهني والتي تنشط في غالب الأحيان خارج هذا الإطار، في حين تناولت الأبحاث على نطاق واسع نتائج الأداء والقيمة لمجموعة واسعة من ممارسات الحوكمة، لذا فإن فهم كيفية تأثير هذه الأخيرة على عمليات التجديد الاستراتيجي في هذه المؤسسات لم يتم فهمها بالكامل بعد وبالتالي يمثل مجالا قويا للدراسة الأكاديمية، كما أن نتائج الأبحاث الحديثة مستنبطة من دراسات كثيرة أجريت على مؤسسات أوروبية وأمريكية وهو ما يجعل موضوع تأثير الحوكمة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يعكس الأبعاد بشكل شامل وواضح.[3]

4.6.4. المداخل الاستراتيجية:

1.4.6.4. التسيير الاستراتيجي:

ذكر Synek و Kislingerová (2010) أن فوائد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتم استغلالها من خلال مساوئ المؤسسات الكبيرة في مجال التسيير الاستراتيجي، حيث أشار كل من Analoui و Karami (2003)

[1] Progress Hove-Sibanda. Kin Sibanda & David Pooe, The impact of corporate governance on firm competitiveness and performance of small and medium enterprises in South Africa: A case of small and medium enterprises in Vanderbijlpark, Acta CommercII, South Africa, Oct. 2017, P1.

[2] Eugenio Marulanda Gómez, Framework Code of Good Corporate Governance for Small and Medium-Size Enterprises, CIPE – CONFECAMARAS Corporate Governance Program Message, Colombia.

[3] Corporate Governance and Competitiveness, Research Institute of Rotterdam, School of Management, 2017.

إلى أن تبني التسيير الاستراتيجي الجيد في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يسهل فهم الوضع الحالي الذي تمر به المؤسسة، ويعطي رؤية واضحة لرؤيتها ورسالتها، كما أنه يسمح بتحديد نقاط القوة والضعف، والاستغلال الأمثل لأنشطتها، من جهة أخرى فإنه يساعد على تصميم الأهداف الصحيحة ويجعل الأعمال أكثر حيوية وانتظاما، علاوة على أنه يساعد المؤسسة لتكون قادرة على التعامل مع المشاكل المتوقعة وغير المتوقعة، وخلق مساحة لإدارة الاتصالات داخل المؤسسة، كما ينفذ القضايا البيئية ويسعى لاحترام الأخلاق والمسؤولية الاجتماعية. غير أنه في الواقع لا يتم تطبيق التسيير الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة لأسباب زمنية وأخرى فنية.[1]

تمتلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرصة لمزيد من التطوير للتسيير الاستراتيجي وتأمين السير الفعال للإدارة بفضل الخصائص التي تتمتع بها. ويعتبر التسيير الاستراتيجي في الواقع إحدى الأدوات لزيادة القدرة التنافسية، فوفقا لـ Charvát (2006)، من المهم إدراك أن ضمان التغيير السليم لتوجهات المؤسسة يستدعي مشاركة كل الإدارة العليا للمؤسسة.

وقد ذكر كل من Hučka وآخرون (2011) أن التسيير الاستراتيجي يسمح للمؤسسة بزيادة قدرتها التنافسية والحفاظ على حصتها السوقية بشكل أفضل. كما توصل Ruth (2013) إلى أن التسيير الاستراتيجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يأخذ في الحسبان الوضع الاقتصادي والعوامل الاجتماعية، التطور التكنولوجي والبيئة التنافسية غير المؤكدة، كما يتأثر بقدرة المديرين على تطوير استراتيجيات فعالة، الموارد والعمليات الداخلية، سلوكيات المؤسسة وخصائصها.[2]

إن ارتفاع نسبة المؤسسات المصغرة واعتمادها على شخص واحد لإدارتها هو ما يثير العديد من المشاكل، حيث أن هذا الشخص قد لا تكون لديه المهارات والكفاءات اللازمة لإدارة النشاط، كما قد لا يكون مدركا لأهمية تنظيم بيانات محاسبية وأنظمة الرقابة المالية، وانشغاله بالعمليات اليومية للنشاط قد يمنعه من التخطيط للمستقبل، وقد لا تتوافر لديه الدرجة العالية من التدريب الإداري والخبرة وبالتالي إدارته تكون شخصية لا منهجية، بل قد تصل إلى الارتجالية بالإضافة إلى تداخل الذمم المالية أحيانا ما بين المؤسسة ومالكها أو مديرها، وبالتالي تفشل المؤسسة في التسيير واتخاذ قرارات تسمح بتعزيز قدرتها تنافسية.

[1] Monika Švárová. Jaroslav Vrchota, Strategic Management In Micro, Small And Medium-Sized Businesses In Relation To Financial Success Of The Enterprise, Acta Universitatis Agriculturae Et Silviculturae Mendelianae Brunensis, Volume LXI, Number 7, 2013, P2860.

[2] Ruth Nyanchoka Nyariki, Strategic Management Practices As a Competitive Tool In Enhancing Performance Of Small And Medium Enterprises In Kenya, Master Of Business Administration, School Of Business, University Of Nairobi, Kenya, November, 2013, PP 35-36.

2.4.6.4. التشخيص الاستراتيجي:

يعتبر التشخيص الاستراتيجي عملية دائمة ودورية تسمح بتتبع ودراسة تطورات بيئة المؤسسة والتي من شأنها أن تساعد أو تحول دون مقدرتها على النمو والمنافسة.

يسمح التشخيص الاستراتيجي في إطار تعزيز تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتفعيل مدخل المرجعية "Benchmarking" من خلال مقارنة مؤسسة ما وأعمالها ومؤشرات الأداء الخاصة بها بمؤسسة منافسة أخرى تعد الأفضل بنفس الصناعة أو بالمؤشرات والممارسات الأفضل في الصناعة.

عادة ما تكون المؤشرات الرئيسية الثلاثة هي الجودة والوقت والتكلفة، وفي هذه العملية تعرف المؤسسة ما هو الأفضل في الصناعة أو في صناعة أخرى تقوم على نفس العمليات وتقارن النتائج والعمليات مع الأهداف.

ويستخدم هذا المدخل في الادارة الاستراتيجية، حيث تقيّم المؤسسات مختلف أشكال عملياتها وعلاقتها مع أفضل الممارسات في المؤسسات الأخرى. وهذا ما يسمح لها لاحقاً بتصميم خطط لتطوير ممارسات معينة فيها بعض القصور. إضافة إلى أن التشخيص الاستراتيجي يعد مرحلة أساسية ومهمة للتخطيط وصنع القرارات على مستوى المؤسسة. وفي هذا الصدد تجدر الإشارة إلى أن استخدام وتطبيق عملية التخطيط في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يزال موضوع نقاش مستمر، حيث يرى Pushpakumari و Athula (2008) أن هذا النمط من المؤسسات لا يملك في كثير من الأحيان الوسائل لضمان استمرار التنفيذ الناجح للتخطيط الاستراتيجي لأنها تحافظ على مستويات أقل من الموارد، ولديها قدرة محدودة على الوصول إلى الموارد البشرية والمالية وتوسيع قاعدة العملاء. ويرى Gerber (2001) أن المشاكل الإدارية الظاهرة بعدة طرق كنقص القدرات، عدم وجود رؤية واضحة، عدم وجود خطط وبدائل الأعمال وضعف تنفيذ استراتيجية الأعمال أمر بالغ الأهمية لتطوير أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واستدامة تنافسيتها.[1]

3.4.6.4. التحليل الاستراتيجي:

يهدف التحليل الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى إدراك العلاقة بين المتغيرات البيئية التي تم تحصيلها عن طريق عملية تشخيص المحيط الداخلي والخارجي، بهدف تحديد البدائل الاستراتيجية الملائمة، فكل مؤسسة يمكن لها عمل توليفة من هذه الاستراتيجيات التي تتوافق مع رسالتها وأهدافها، وكذلك بما تتناسب مع نتائج تحليل محيطها خاصة التنافسي والوظيفي، ويكون على المسيرين أن يقوموا بالمفاضلة بين هذه الأخيرة، والواقع

[1] Zachary B. Awino, Strategic Planning and Competitive Advantage of ICT Small and Medium Enterprises in Kenya, Business and Management Horizons, MacroThink Institute, 2013, Vol. 1, No. 1, P193.

أن عملية الاختيار للتوليفة الممكنة من الاستراتيجيات أو الإستراتيجية المثلى تحتاج إلى الكثير من التفكير والتحليل، ويتطلب هذا الاختيار التحكم في أدوات التحليل الاستراتيجي والتي عددها Isoherranen (2012) في ستة أنواع شملت تحليل SWOT، تحليل PEST، تحليل القوى الخمسة، تحليل الزوايا الأربع، تحليل سلسلة القيمة وتحليل المحيط الأزرق. إن التحليل الاستراتيجي لبيئة المؤسسة يعد الأكثر إثارة للاهتمام في المناطق ذات تنافسية قوية في مجال التقنية العالية، حيث تكون التحولات في التنافسية سريعة كما أن حجز مكانة رائدة في السوق تبقى مسألة صعبة أو مستحيلة في بعض الأحيان. ويسمح هذا المدخل بتوليد معلومات جديدة وأكثر وضوحًا ودلالة عن عوامل النجاح الرئيسية للاستراتيجية التنافسية في أسواق ديناميكية وسريعة التغير، علاوة على أنه يتم تحليل الاعتمادية المتبادلة للتوجهات الإستراتيجية المختلفة، خاصة تحول التركيز من موقف استراتيجي أو اتجاه إلى آخر.[1]

ويرى Jurevicius (2015) أن التحليل الاستراتيجي يسمح للمؤسسة بإدراك العوامل الأكثر سلبية والتي تؤثر في السوق بشكل قوي، مما يزيد من خطر المنافسة ويجعلها تبتعد عن ممارسة أنشطتها فيه، كما الصعوبات التي يتعين عليها التعامل معها تقلل إلى حد كبير من إمكانية الربح وزيادة قدرتها التنافسية.[2] وفي نفس السياق كان قد ذكر Wang وآخرون (2011) أن التحليل الاستراتيجي يساعد على تعديل سياسات الموارد البشرية والتدريب والتطوير لدعم الابتكار واكتساب مرونة أكثر وميزة تنافسية أطول.[3] من جهة أخرى اعتبر Thuong (2017) أنه ينبغي تسهيل استخبارات التحليل الاستراتيجي وإخضاعها لمزيد من الاهتمام بما يمكّن صانعي القرار الرئيسيين للمؤسسة استغلاله للتأثير الإيجابي على إدارتها وبناء وتنفيذ وتقييم استراتيجية الأعمال لتعزيز قدرتها التنافسية وابتكاراتها.[4]

4.4.6.4. اليقظة الاستراتيجية:

تعتبر اليقظة الاستراتيجية نظاما يسمح لمدير المؤسسة الصغيرة والمتوسطة من استقصاء وترصد التغيرات في البيئة التجارية، التنافسية، والتكنولوجية، والتي تسمح بالتنبؤ بالتحولات وتتبع حركية بيئة الأعمال وكذا المنافسين،

[1] Ville Isoherranen, Strategy Analysis Frameworks For Strategy Orientation and Focus, Doctorate Dissertation, University Of Oulu, Finland, 2012, P18.

[2] Genoveva, Rachael Liu, The Business Strategy Analysis To Gain Competitive Advantage In Logistics Industry, International Journal of Management and Applied Science, Volume 3, Issue 5, May 2017, P52.

[3] Wang, Wen-Cheng. Lin, Chien-Hung and Chu, Ying-Chien, Types of Competitive Advantage and Analysis, International Journal of Business and Management, Vol. 6, No. 5, May 2011, P103.

[4] Thuong Nguyen, Applying Strategic Analysis in Business strategy to enhance competition and Innovation A case study in a small construction company, Arcada Degree Thesis, International Business, 2017, P38.

واستكشاف الفرص المتاحة لتوسيع الحصة السوقية أو استغلال طفرات للنمو السريع، إضافة إلى التعلم من خلال تصحيح الأخطاء وتعميق تجربتها في ترقية تنافسيتها وتعزيز كيانها.

يعتبر Josée (2001) شبكة الاتصال لفريق الإدارة هي واحدة من أكثر المجالات الواعدة للبحث في إطار اليقظة الاستراتيجية، كما يعتقد أنه سيكون من المثير للاهتمام معرفة الميزات الفريدة لهذه الشبكة والتي تجعلها أداة استخبارات تجارية قيمة. كما اعتبر أن اليقظة الاستراتيجية تعكس إلى حد بعيد نموذج المنظمة المتعلمة. وتشير البيانات التي تم جمعها من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى أن ممارسات استقصاء المعلومات قد تكون واحدة من العوامل التي تسهم في التعلم التنظيمي وأن هذه الهيئة التدريسية في المؤسسة سيكون لها تأثيرات إيجابية. وقد توصل الباحث إلى أن اليقظة الاستراتيجية تساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تحسين ممارساتها في مجال الأعمال التجارية ومن ثم زيادة قدرتها التنافسية وآفاق البقاء على المدى الطويل.[1]

كما تشير توصيات Ricquier (2014) إلى أن اليقظة في وقتنا الحالي تعتمد بدرجة كبيرة على شبكة الأنترنت والمخرجات العلمية.[2] في حين كانت توجهات Kouidri (2012) قد ذهبت نحو ضرورة تكاثف الجهود على المستوى الإقليمي بهدف دعم مجال اليقظة الاستراتيجية من خلال تنصيب منصات الاستخبارات الاقتصادية التي توفر معلومات حديثة وتسمح بالوصول إلى مصادر المعلومات بطريقة آلية.[3]

5.4.6.4. الرؤية الاستراتيجية:

الرؤية الاستراتيجية هي عنصر أساسي في إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وعلى هذا المستوى يتم تحديد الأهداف الإستراتيجية التي ترغب المنظمة في تحقيقها. إذا لم يتم تحديد الرؤية والرسالة التنظيمية بوضوح، فسيصبح التطبيق السليم للاستراتيجية نفسها مستحيلاً.[4]

إن الرؤية الاستراتيجية تعتمد على التوضيح المستمر وتعميق الرؤية الشخصية للمدير، تركيز طاقاته ، تطوير المهارات والتعامل مع الواقع بشكل موضوعي، حيث تبدأ الرؤية المشتركة برؤية فردية، والرؤية الفردية هي معرفة ضمنية بأن الشخص يحمل الحقيقة. ومن هنا لا ينبغي أن تكون الرؤية الاستراتيجية من صنع القائد فحسب، بل

[1] Josée Audet, La veille stratégique chez les PME de haute technologie: une étude de cas par comparaisons inter-sites, Xième Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique, Faculté des Sciences de l'administration, Université Laval, Québec, 13-14-15 juin 2001, PP.19-20.

[2] Daniel RICQUIER, Veille, innovation et compétitivité scientifiques et technologiques, Institut de France, 15 Janvier 2014, P2.

[3] Mohamed Kouidri, Intelligence économique et PME Enjeux, expériences et perspectives, Colloque National sur Stratégies d'organisation et d'accompagnement des PME en Algérie, Ouargla, 18 et 19 Avril 2012, P12.

[4] Katya Antonova, Organizational Competitiveness Through Strategic Knowledge Management, IZVESTIA – Journal of University of Economics – Varna, Econ Lit – M-530, 2015, P83.

يجب أن تكون الهدف الواجب خلقه من خلال التفاعل مع الأفراد في المؤسسة أو المنظمة. ومن ثم الانتقال إلى التفكير المنظوماتي الذي هو إطار مفاهيمي، ومجموعة من المعرفة والأدوات التي تم تطويرها تتناقض ضد التفكير الخطي والميكانيكي حيث لا يتم تطوير هذه المهارة إلا من خلال الالتزام.[1]

يرى Wilson (1992) أن عدم اليقين والتذبذب في بيئة الأعمال الحالية هو الذي يؤدي إلى عدم الاستمرارية في اتجاه المؤسسات، كما أن هناك حاجة أيضا للرؤيّة، باعتبارها حجر الزاوية وآلية لدمج عناصر التخطيط الاستراتيجي، الأهداف والغايات، الاستراتيجية وخطط العمل، الهيكل التنظيمي والثقافة، ويلخص كل هذه العناصر في صورة كاملة عن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة المستقبلية، ويساعد على التحقق من التماسك والاتساق الداخلي لها.[2]

يرى كل من Walt وآخرون (2004) أن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لديها رؤية قصيرة لا تتجاوز عمومًا خمس سنوات ، إضافة إلى أنه ليس لديها رؤية مكتوبة إضافة إلى الخلط والتداخل بين الرؤية الاستراتيجية ومهامها، وهو ما يدفعها إلى التجديد المستمر ضمن إطار زمني من سنة إلى خمس سنوات. تقضي المؤسسات الصغيرة وقتا أقل من المؤسسات المتوسطة والكبيرة في صياغة رؤيتها ورسالتها ولا تقضي وقتا مستمرا في هذا النشاط، كما أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تدرك أن التغيير في الرؤية الاستراتيجية ينجم عن التغير في البيئة الخارجية.[3]

5.6.4. مداخل الاستدامة:

1.5.6.4. درجة الابتكار:

يقترح بعض الباحثين بما فيهم Saunila (2014) أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن أن تحقق منافع أكثر إذا ما طورت توجهها نحو الابتكار، من خلال عدة مداخل يذكر من بينها كل من AbouMoghli Abdallah, & Muala (2012) ابتكار المنتجات (المتعلقة بالسلع والخدمات والأفكار)؛ الابتكار التنظيمي (على أساس التسويق والشراء والمبيعات والإدارة والتنظيم وسياسة الموظفين)؛ والابتكار في السوق (كما يتعلق بتوسيع المناطق الإقليمية واختراق قطاعات السوق). في حين يرى Dottore وآخرون (2010) أن تنفيذ

[1] Sujata Rao. K. J. Soumya, Strategies for Enhancing Competitiveness of Firms, Industry Sectors and Country, Conference on Global Competition & Competitiveness of Indian Corporate, 06 January 2015, P490.

[2] Ian Wilson, Realizing the Power of Strategic Vision, Long Range Planning, Vol. 25, No.5, Great Britain, 1992, P20.

[3] J L van der Walt, J Kroon & B J Fourie, The Importance of a Vision and Mission for Small, Medium-Sized and Large Businesses, SAJEMS, Vol 7 No 2, 2004, PP.217-218.

الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غالباً ما يتم تبنيه عن طريق عمليات البحث غير الرسمية والمعرفة المستمدة من القطاعات الموازية وتستهدف الأصول غير الملموسة.[1]

وتحاول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار الابتكار التأثير على عوامل النجاح والتميز من خلال ما تبتكره من منتجات أو تكنولوجيات أو طرق إنتاجية وتنظيمية سواء لتحسين الجودة أو تقليل التكاليف أو خلق صورة وموقع متميز أو إيجاد تخصص فعال واستحداث قنوات توزيع سريعة وما يؤدي بدوره إلى تطوير قدرتها التنافسية.

وقد توصل Brown (1994) توصل إلى نتائج مماثلة، حيث يعتقد أنه يجب على المؤسسات أن تبتكر لثلاثة أسباب رئيسية تشمل الرغبة في الحصول على ميزة من خلال اتخاذ موقف هجومي وقيادة الصناعة في استخدام التقنيات الجديدة؛ أو استجابة للضغوط التي تفرضها المنافسة؛ أو إحباط تفوق المؤسسات الأخرى المنافسة لأعمالهم الخاصة.[2]

تعتبر الابتكارات عوامل حاسمة للنجاح الاقتصادي على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يمكنها من خلال الاستثمار باستمرار في تطوير المنتجات الجديدة وتحديث عمليات إنتاجها الحصول على ميزة تنافسية على منافسيها وزيادة حصتها في السوق. كما أن المؤسسات المبتكرة تنمو بشكل أسرع بكثير سواء من حيث العمالة أو معدل الدوران وهي أكثر ربحية من نظيراتها غير المبتكرة والتي ستعاني من انخفاض تدريجي في إنتاجيتها وتخاطر بفقدان مركزها في السوق.[3]

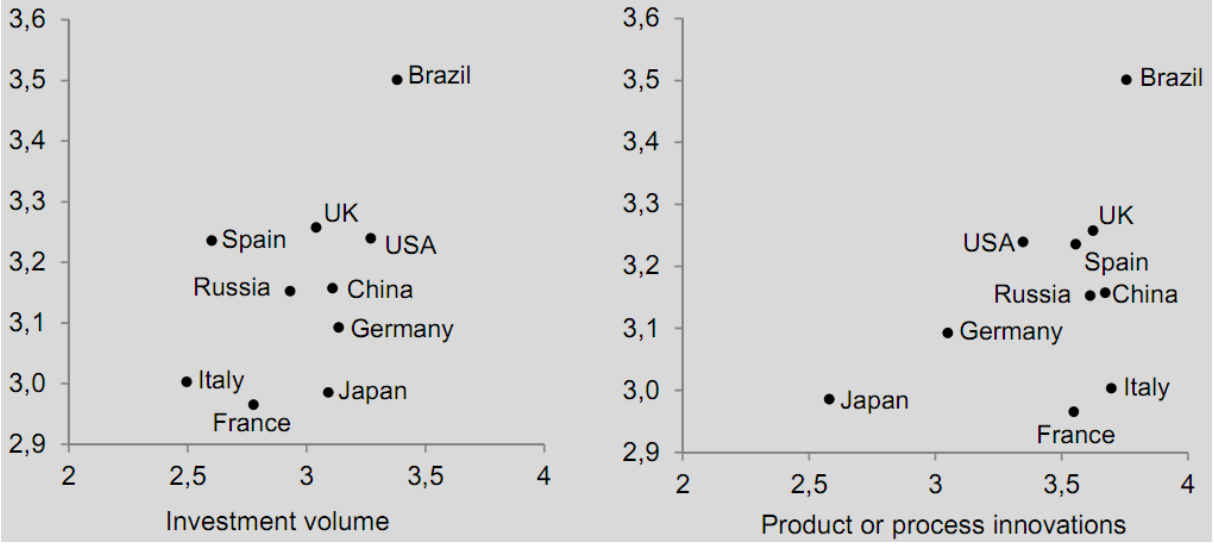
والشكل الموالي يوضح دور الابتكار والاستثمار المعرفي في تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عدد من الدول المتباينة في النمو الاقتصادي خلال سنة 2014.

[1] Nurul Nadia Abd Aziza, Sarminah Samadb, Innovation and Competitive Advantage: Moderating Effects of Firm Age in Foods Manufacturing SMEs in Malaysia, Procedia Economics and Finance 35, 2016, P258.

[2] Rodney McAdam. Peter Stevenson and Gren Armstrong, Innovative change management in SMEs: beyond continuous improvement, Logistics Information Management, Volume 13, No 3, 2000, P141.

[3] Jennifer A. Gino d. Miguel F. Juliane G. Vivien L. Blanca N & Baptiste T, SME Investment and Innovation: France, Germany, Italy and Spain, KfW Bankengruppe, Oct 2015, P6.

الشكل (21): دور الابتكار والاستثمار المعرفي في تعزيز القدرة التنافسية



Source: Jennifer A. et al, op cit, P8.[1]

يتبن من خلال الشكل أن الدول التي لها توجهات عالية للاستثمار في مجال المعرفة والابتكار تتميز مؤسساتها الصغيرة والمتوسطة بقدرة تنافسية عالية مثلما هو الحال بالنسبة للبرازيل والمملكة المتحدة، وهو ما يؤشر على أن هناك علاقة طردية بين الابتكار وتنافسية المؤسسات.

ومن هذا المنطلق تدعو العديد من الدراسات لتفعيل برامج الدعم المباشر لأنشطة الابتكار على أن يكون أفضل وأكثر توافقاً مع البرامج التعليمية، وبالتحديد ينبغي تنظيم دورات تدريبية للابتكار خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تفتقر عادة إلى المعرفة والمهارات في مجال الابتكار. كما يستوجب رفع الوعي بالابتكار كشرط مسبق لضمان مستوى عال من التنافسية.[2]

2.5.6.4. مستوى التكوين المتخصص (رأس المال البشري):

يرتبط نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تعزيز قدرتها التنافسية في كثير من الحالات بإدارة فعالة لرأس المال البشري، على اعتبار أنه العامل المحوري القادر على جعل المؤسسة مختلفة عن غيرها من المنافسين، وقد أكدت الأدبيات على أهمية الموارد غير الملموسة كمحددات أساسية للتنافسية التجارية. فوفقا Martin (1993) يجب على الشركة الاستثمار بقوة في رأس المال البشري، رأس المال التكنولوجي، السمعة والتنظيم.

[1] ملاحظة: المحور العمودي: التطور المتوقع للموقف التنافسي بالنسبة للمنافسين الدوليين الرئيسيين في الأشهر الـ 12 المقبلة، والقيم تتراوح من 1 (تدهور كبير) إلى 5 (تحسن كبير). المحور الأفقي: متوسط تطور حجم الاستثمار في الأشهر الـ 12 الماضية، تتراوح القيم من 1 (تخفيض حاد) إلى 5 (زيادة كبيرة)، وإدخال ابتكارات المنتج أو العملية في الأشهر الـ 12 الماضية، تتراوح القيم من 2 (لا) إلى 4 (نعم). الأرقام هي جميع المتوسطات المرجحة لجميع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي شملتها الدراسة.

[2] Jurgen Henke, Assessment Of Innovation And Competitiveness Support Programmes, Serbia – Recommendations and Proposed Corresponding Actions –, The European Union's IPA Programme for the Republic of Serbia, 2010, P35.

ويزيد دور رأس المال البشري في تثمين الميزة التنافسية إذا أدركت المؤسسة أن موظفيها يضيفون قيمة فعلية لعمليات الإنتاج وتحويلها إلى مورد يصعب تكراره واستبداله. وفي هذا السياق يشير Cantillo وDaza (2011) إلى أن أهمية رأس المال البشري تتزايد على الموارد الأخرى للمنظمة كونه غير متاح بشكل يمكن تقليده وهو ما يجعل نجاح أو فشل المؤسسة مرتبط إلى حد كبير بهذا العامل.[1]

تؤكد بعض الدراسات أن الأصول غير الملموسة التي تشمل في مهارات الموارد البشرية، والمعرفة التنظيمية، والدراية، والمعرفة التقنية، والعلاقة مع الموردين والعملاء وغيرها، تشمل أساس الإمكانات الابتكارية للمؤسسة. وهو ما أكدته منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (2010) تؤكد حقيقة أن الاستثمار في الأصول غير الملموسة أدى إلى زيادة إنتاجية العمل في العديد من المؤسسات، كما أن هناك دراسات عدة تظهر وجود صلة قوية بين هذه العاملين مما يثبت الأهمية الكبرى الأصول غير الملموسة كمحفز قوي للنمو الاقتصادي.[2]

ويظهر تركيز الاتجاهات الحديثة للاستثمار في الأصول المعرفية بدرجة كبيرة على العناصر التالية:

- أصبح الاستثمار في الحلول المعرفية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاتحاد الأوروبي يمثل أكثر من 40٪، يليها تخفيض تكاليف الإنتاج (33٪)؛
- عادة ما تكون المؤسسات أكثر اهتماما بالاستثمارات التي تستخدم مصادر التمويل الداخلية، بدلا من استخدام الموارد الخارجية لسلسلة من الأصول غير الملموسة.

لقد أشارت المفوضية الأوروبية (2006) إلى أن الموارد البشرية هي أحد الجوانب الرئيسية للتشغيل والتنمية المستدامين، في حين اعتبرت التعاون المعيار الحيوي للفعالية المستدامة والأساس لتطوير الموارد البشرية للمؤسسات، إضافة إلى المعرفة والكفاءة والتحفيزات.[3]

ويرتبط الاستثمار في الموارد البشرية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالممارسة والسياسة اللازمة لتنفيذ جميع المهام الإدارية المتعلقة بقضايا الموظفين، وخاصة التوظيف والتعليم والتقييم ومكافأة موظفي وتوفير بيئة آمنة ومقبولة أخلاقيا ومهنيا وعادلة لهم، كما أن هذه السياسات يمكن أن تشمل:[1]

[1] Maria Elena Camarena Adame and Maria Luisa Garcia Saavedra, The Relationship between Human Capital and the Competitiveness of SMEs in Mexico City, Mexico, British Journal of Economics, Management & Trade, 14(1): 1-13, 2016, P4.

[2] Ramona Todericiua. Alexandra Stnit, Intellectual Capital – The Key for Sustainable Competitive Advantage for the SME's Sector, Procedia Economics and Finance 27, 2015, P679.

[3] Tamás MOLNÁR. , János VANCSIK, Sustainable Competitiveness Of The Sme Sector Formed By Collaboration: The Prominent Role Of HR, DETUROPE – The Central European Journal Of Regional Development And Tourism, Vol. 8 Issue 1, 2016, P120.

- تحليل العمل (تحديد طبيعة عمل كل موظف)
- تخطيط أماكن العمل وتعيين المرشحين لهذا المنصب
- اختيار المرشحين لهذا المنصب
- اتجاه وتعليم الموظفين الجدد
- تقييم الكفاءة / الإخراج
- إدارة رواتب الموظفين
- توفير الحوافز والفوائد للموظفين
- التواصل مع الموظفين
- التعليم وتحسين الموظفين
- خلق روح التفاني في الموظفين

يمكن أن يؤدي الوصول إلى المهارات دوراً هاماً في مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التكيف مع التغيرات في البيئة التنافسية، لا سيما التغييرات التي تتخذ شكل نوبات مستمرة. وقد تم تحديد تحسين المهارات بشكل ملحوظ كاستراتيجية تستخدمها هذه المؤسسات للتكيف مع زيادة حصص السوق، تنويع الصادرات من وترقية جودة المنتجات.[2]

3.5.6.4. الالتزام بالمعايير العالمية والتقييس:

تلعب المعايير دورا هاما في دعم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السوق العالمية، من خلال المساعدة في تحسين المنتجات والخدمات التي تقدمها، ومن خلال تمكين الوصول إلى الأسواق والشركات الأجنبية. تعتبر المعايير الدولية وسيلة قوية لتعزيز القدرة التنافسية لهذا النمط من المؤسسات لأنها تقلل الحواجز الفنية أمام التجارة عبر الحدود وتقلل من عدم تناسق المعلومات بين جانبي العرض والطلب.

وقد حققت المعايير فوائد كبيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال توفير ميزة تنافسية والوصول إلى أحدث التقنيات، وتعزيز القدرة على الابتكار، والمساعدة في تحقيق التخصيص الأكثر فعالية للموارد.

تسمح المعايير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتطبيق أفضل الممارسات المجربة والمختبرة على أعمالها. فهي تشجع على التركيز على المنتجات التي يتم تسليمها، والعمليات التي يتم اتباعها والطريقة التي تدار بها الشركة بشكل عام. فهي توفر إطارًا عمليًا للمراجعة والتحسين المستمر، ويمكن أن تجعل النشاط التجاري أكثر كفاءة، وتحسين جودة منتجاتها وخدماتها، والمساعدة في الحصول على عملاء جدد. وتظهر أهمية المعايير الدولية والتقييس في دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال:[3]

[1] Slobodan Ceranic´ and Blaženka Popovic, Human resources management in small and medium enterprises, Applied Studies in Agribusiness and Commerce – APSTRACT, Agroinform Publishing House, Budapest, (Without Year), P73.

[2] Marion Jansen and Rainer Lanz, Skills and Export Competitiveness for Small and Medium-Sized Enterprises, World Trade Organization, P4.

[3] Antonio Tajani. Johannes Hahn, Using standards to support growth, competitiveness and innovation, Guidebook Series: How to support SME Policy from Structural Funds, European Commission, 2012, PP 25-27

- **تحسين جودة المنتج أو الخدمة المقدمة:** يمكن أن تساعد المعايير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تحسين ومراقبة جودة منتجاتها أو خدماتها، مما يزيد من رضا العملاء وتكرار الأعمال، فضلاً عن جذب عملاء جدد والحفاظ على العملاء الحاليين.
- **زيادة القدرة على إثبات جودة المنتجات أو الخدمات:** من خلال إثبات التزامها بالمعايير، يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تثبت بوضوح جودة منتجاتها وخدماتها عن طريق التأكيد المستقل (أي طرف ثالث) من هيئة إصدار الشهادات المعترف بها.
- **زيادة الثقة في الأعمال التجارية ومنتجاتها أو خدماتها:** توفر المعايير الطمأنينة وتضفي قدرا من المصداقية والثقة لعملائها بأن منتجاتها أو خدماتها تحترم الجودة والسلامة والعالمية.
- **تحسين صورة المؤسسة:** يمكن أن تساعد المعايير الشركات الصغيرة والمتوسطة في تسويق منتجاتها وخدماتها دوليا، كما تعد علامات الاعتماد المرتبطة بها ميزة معروفة ومحترمة على نطاق واسع.
- **القدرة على التعاون باستخدام لغة مشتركة:** تقدم معظم المعايير تعاريف ومصطلحات مشتركة للاستخدام داخل الصناعة، يمكن أن يساعد هذا التدوين المعرفي المؤسسات على التعاون وإنشاء تحالفات استراتيجية، وتوفر الوضوح والشفافية، وتبسط التواصل عبر مجالات الخبرة وعبر الحدود الدولية.
- **قابلية التشغيل البيني بين النظم المختلفة:** توفر المعايير مجموعة من القواعد المتسقة والأساليب القياسية التي تسمح بخلق مستوى عالٍ من الوظائف والتشغيل البيني والتوافق.
- **تحسين القدرة على التجارة عبر الحدود والتصدير:** يساعد استخدام المعايير على الدخول إلى أسواق دولية أوسع نطاقا وخلق فرص أعمال جديدة وزيادة المبيعات، مع خفض تكاليف التداول.
- **تحسين الوصول إلى أحدث المعارف:** يسمح التوحيد القياسي بالوصول إلى أحدث المعلومات والمعرفة وأفضل الممارسات التجارية وأحدث التقنيات. ويقلل من الموارد المهدورة ويعزز الابتكار، ويساعد في تطوير منتجات وخدمات جديدة ويمكنها من التنافس في السوق العالمية.
- **تحسين إدارة المخاطر الداخلية والتخطيط:** الأعمال التي تعتمد المعايير أكثر استعدادًا للتعامل مع المشكلات، مثل فشل تكنولوجيا المعلومات أو فشل في سلسلة التوريد. وذلك لأن المعايير ساعدتهم على تحسين عملياتهم التجارية وتنفيذ أفضل الممارسات ومراقبة تقدمهم ونتائجهم بطريقة منظمة.
- **خفض التكاليف:** تؤدي المعايير إلى خفض التكاليف من خلال تمكين الإنتاج الضخم والشراء العالمي وترشيد العمليات وخفض تكاليف المعاملات والمعلومات وتقليل تكاليف التكيف وتقليص مدة التطوير، والتي تعتبر عاملا هاما للربحية والتنافسية.

- **زيادة القدرة التنافسية**: تساعد المعايير على فتح الأسواق من خلال السماح للعملاء بمقارنة العروض من الموردين المختلفين، مما يمنح ميزة تنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويسمح لها بالتنافس مع الشركات الأكبر حجماً والأطول عمرًا على مستوى متكافئ.

وكخلاصة القول فقد أصبحت معالم البيئة الاقتصادية العالمية أكثر تعقيدا وغموضا مما كانت عليه في العقود القليلة السابقة، وذلك نظرا لتوجه جل الدول نحو تحرير المعاملات التجارية والمالية وظهور عدة عوامل ساهمت في ديناميكية البيئة المعاصرة كالتسارع التكنولوجي وتنامي علاقات الشراكة والتحالف بين المؤسسات. وأمام هذه التطورات تدرك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأن استقرار كيانها واستدامته يتطلب قدرة تنافسية عالية تسمح بتوسيع حصصها السوقية، وزيادة ربحيتها، وبالتالي الحفاظ على مكانتها على أقل تقدير في الأمد القصير والمتوسط.

وعلى هذا الأساس تتجه المؤسسات المعاصرة إلى السعي نحو تبني آليات أكثر مرونة وتكاملا، من خلال التركيز على ضمان المداخل الأساسية التي تكفل تعزيز تنافسيتها على مستوى استراتيجية الموقع الجغرافي والمفاضلة بين العمالة ووفرة وتنوع المدخلات الأولية، إضافة إلى تقوية المداخل العامة كالبنية التحتية وتغطية مشاكل التمويل، وفي نفس السياق يتوجب عليها الاهتمام أكثر بمجال البحث والتطوير بهدف إيجاد أساليب وأنماط جديدة تقلل بواسطتها تكاليف الانتاج وترفع أداءها التنافسي، علاوة على ضرورة تبني الذكاء الاقتصادي والسعي لتوطيد العلاقات بين الأطراف المؤثرة في منحى المؤسسة. من جهة أخرى فإن الإمكانات الفردية للمسير كقدرته على رصد تحولات المحيط وتتبع سلوكيات المنافسين والزبائن، وتنصيب خلايا لليقظة، تعتبر عاملا محوريا في نجاح الجانب الاستراتيجي، كما أن قدرته على اتخاذ القرارات الصائبة وتوليد الأفكار وتصور الحلول وكذا اتساع رؤيته تمكن من نقل المؤسسة إلى أفضل الأوضاع التنافسية. وبالنظر إلى تسارع تقلبات البيئة الخارجية وديناميكيتها تصبح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حاجة ملحة لضبط أسس تكفل استدامة تنافسيتها عن طريق تثمين رأس المال البشري والتركيز على الابتكار مع إيلاء الاهتمام لاعتبارات الجودة والبيئة. ويتوقف نجاح المؤسسة في دعم وتطوير قدرتها التنافسية إلى حد بعيد على مرونة هذه المداخل وعلى درجة التكامل بينها، إضافة إلى مستوى تنسيق السياسات بين الدولة، القطاع والمؤسسة.

خلاصة:

إن القراءة الأولية في مخلفات العولمة توحي بتعدد الفرص ذات العلاقة باندماج الأسواق وتحرير المبادلات التجارية، واستغلال التقنيات والتطبيقات الحديثة في أنشطة المؤسسات، كما تفتح الأفق لعقد شراكات والدخول في تحالفات استراتيجية تقوي من خلالها قدرتها على المزاحمة في الأسواق المحلية والدولية. إلا أن التحليل المعمق لهذه الظاهرة يؤشر بقوة على طبيعة التهديدات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومستوى التأثير فيها، لا سيما إدراك مداخل دعم وتطوير تنافسيتها والقدرة على مجاراة المتغيرات البيئية المعاصرة كالثورة الصناعية الرابعة وتنامي الطفرات الابتكارية للاقتصاد الرقمي وغيرها، وهو ما يجعل مسألة اندماج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المنظومة الاقتصادية العالمية أمرا معقدا وحتميا، كما أن تقلب تنافسيتها يعود لاعتبارات تتعلق بتقدير تأثير تحديات المحيط الدولي فضلا عن الجمع بين المنظور الستاتيكي والديناميكي من خلال تحليل طبيعة وحركية المتغيرات ودرجة عولمة المؤسسة.

وبالنظر إلى مرونة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقدرتها على التكيف مع تحولات المحيط من جهة وتسارع المتغيرات من جهة أخرى، يظهر جليا ضرورة استخدام التكتيك الذي يكفل الاستجابة والتفوق على المدى القصير بدل الاستراتيجية التنافسية، وفي نفس السياق أيضا تقترح الدراسة المراجعة المستمرة للنماذج ومخرجات الأبحاث السابقة وهذا تماشيا مع ديناميكية بيئة الأعمال المعاصرة كإعادة النظر في تركيبة سلاسل القيمة (إدراج الابتكار والحوكمة وغيرها).

إن التشخيص الدقيق للبيئة الداخلية والخارجية يسمح بإدراك الفرص والتهديدات التي تواجه المؤسسة إضافة إلى تقييم نقاط القوة والضعف، الأمر الذي يساعد على التحكم في الوضع التنافسي للمؤسسة والقدرة على تتبع وفهم تطور المتغيرات والتنبؤ بسلوكها المستقبلي.

إضافة إلى أن معظم التوجهات أقرت بأن صعوبة التحكم في القدرة التنافسية لهذا النمط من المؤسسات يكمن في طبيعتها الديناميكية وحركيتها المستمرة، وعلى هذا الأساس توجهت هذه الدراسة نحو بناء نموذج يجمع عدة أبعاد كالتكامل والاستدامة والمرونة، كما يسمح بتحديد الأسس الواجب تعزيزها.

وتجدر الإشارة إلى أن محدودية النموذج ترتبط بتعدد مستويات التحليل وتجانس نشاط المؤسسات وهو ما يصعب تصميم مداخل شاملة تتواءم مع طبيعة النشاط الاقتصادي لمختلف أصناف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتصلح لجميع الظروف والتطورات البيئية على المستوى المتوسط أو الطويل.

الباب الثاني:

تحليل تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

الباب الثاني: تحليل تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تمهيد:

لقد عرف الاقتصاد الجزائري في أواخر الثمانيات مرحلة انتقالية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، حيث اتسمت هذه المرحلة بتغير جذري في الترسانة القانونية واضطرابات واسعة في مختلف المجالات السياسة، الاقتصادية والاجتماعية، وهو ما عقد مسألة الاندماج في الاقتصاد الدولي والتكيف مع متطلباته من جهة، إضافة إلى صعوبة دفع عجلة التنمية المحلية والتأخر في إرساء منظومة اقتصادية قوية ومعصرنة.

كما عرفت هذه المرحلة أيضا بداية الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والاعتراف بدورها الفعال في تكامل النسيج المؤسساتي للاقتصاد الوطني، وفي هذا السياق فقد بدأت الجزائر بتفعيل عدة إجراءات تصب بالدرجة الأولى في تأهيل هذا القطاع والاستجابة لاحتياجاته، من خلال تأسيس هياكل للدعم والمرافقة وتسخير الموارد المحلية والأجنبية في إطار الشراكة قصد الاستفادة من تجارب الدول الرائدة في هذا المجال.

وقصد الإلمام بواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، سيتم في هذا الفصل التطرق إلى التطور التاريخي لهذا النمط من المؤسسات واستعراض المنهجية التي اعتمدتها الجزائر لدعم وتأهيلها وكذا أهم الهيئات والبرامج المسخرة لإنجاح هذه الاستراتيجية. كما تم تقييم حصيلة نتائج برامج التأهيل وتحليل تطور المؤشرات الديمغرافية والاقتصادية لها. وقصد الوقوف على مداخل تعزيز وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تم تصميم استبيان وجه لـ 150 مؤسسة تنشط على مستوى ستة ولايات (الجزائر، وهران، تلمسان، سيدي بلعباس، غليزان وتيارت)، حيث تم معالجة البيانات المستقصاة بواسطة برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الاجتماعية "SPSS"، والذي سمح في الأخير باختبار الفرضيات واستخراج نتائج الدراسة.

الفصل الأول: منهجية الدراسة الميدانية

تؤدي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في تكامل النسيج الاقتصادي الوطني، حيث تمثل أكثر من 94% من مجموع المؤسسات، وتساهم بفعالية في إطار التشغيل وترقية الصادرات وتعزيز الناتج المحلي الاجمالي، وعلى هذا الأساس هذا قامت الجزائر بتفعيل استراتيجية وطنية لتأهيل هذا النمط من المؤسسات بهدف تعزيز قدرتها التنافسية ومجاراة تطور المؤسسات الأجنبية وتهيئة نسقها للتكيف مع تحولات البيئة العالمية.

1. واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

حاولت العديد من الدراسات الوقوف على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، لكن من زوايا مختلفة، ويحاول هذا الجزء تقييم أثر التدخلات الحكومية في تكامل النسيج المؤسساتي وتعزيز مساهمته في الاقتصاد الوطني.

1.1. مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

1.1.1. التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

عرف تطور الإطار القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خمسة مراحل أساسية يمكن تلخيصها فيما يلي:[1]

1.1.1.1. مرحلة تهميش القطاع الخاص 1962-1979: لقد كانت حوالي 98% من منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ممولة للمستوطنين الفرنسيين قبل الاستقلال وكانت تلك التي تعود إلى الجزائريين محدودة على المستوى العددي وعلى المستوى الاقتصادي من حيث مساهمتها في العمالة والقيمة المضافة وبعد الاستقلال مباشرة ونتيجة للهجرة الجماعية للفرنسيين أصبحت معظم تلك المؤسسات متوقفة عن الحركة الاقتصادية ما جعل الدولة تصدر الأمر رقم 20/62 الصادر في تاريخ 21 سبتمبر 1962 المتعلق بتسيير وحماية الأملاك الشاغرة والمرسوم رقم 02/62 الصادر في تاريخ 22 أكتوبر 1962 المتعلق بلجان التسيير في المؤسسات الزراعية الشاغرة والمرسوم رقم 38/62 الصادر بتاريخ 22 نوفمبر 1962 المتعلق بلجان التسيير في المؤسسات الصناعية الشاغرة. وفي ظل تبني الخيار الاشتراكي وإعطاء القطاع العام الدور الأساسي على حساب القطاع الخاص واعتماد سياسات الصناعات المصنعة وما يرتبط بها من مؤسسات كبرى مرافقة في القطاعات الاقتصادية، فقد شهدت هذه المرحلة ضعفا كبيرا لمنظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع العام ومحدودية المؤسسات المملوكة للقطاع الخاص، وقد أصبحت ثغرات عدم تطورها واضحة من خلال هذه الفترة التي شهدت محاولات تطبيق السياسات الاشتراكية في الجزائر، وقد بقي القطاع الخاص طيلة هذه الفترة مراقبا بصرامة خاصة بجباية تحد من أي تمويل ذاتي وقوانين عمل قاسية تحرم المؤسسات الخاصة من التجارة الخارجية.

[1] برنو نور الهدى، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر مراحل تطورها ودورها في التنمية، المركز العربي الديمقراطي للدراسات الاستراتيجية والسياسية والاقتصادية، 2016.

2.1.1.1. وضع إطار تشريعي وتنظيمي للاستثمار الوطني الخاص 1980–1989 : اتسمت هذه المرحلة بتسطير المخططين الخماسيين الأول (1980-1984) والثاني (1985-1989) وصدور النصوص المتعلقة بإعادة الهيكلة العضوية والمالية للمؤسسات الاقتصادية (المرسوم 242/80 المؤرخ في 04 أكتوبر 1980)، قانون الاستثمار الاقتصادي الخاص الوطني (القانون رقم 82/11 المؤرخ في 21 أوت 1982) والذي يهدف إلى تحديد الأدوار المنوطة بالاستثمارات الاقتصادية للقطاع الخاص الوطني وكذا إطار ممارسة النشاطات الناجمة عنها ومجالها وشروطها. بالإضافة إلى توسيع القدرات الإنتاجية الوطنية وفي إنشاء مناصب للعمل وتعبئة الادخار وتحقيق التكامل مع القطاع الاشتراكي من خلال المساهمة في أنشطة المرحلة الأخيرة من التحويل الصناعي والمقاولة من الباطن والمشاركة في تحقيق سياسة التنمية الجهوية المتوازنة.

وفي عام 1983 تم إنشاء ديوان للتوجيه ومتابعة الاستثمار الخاص (OSCIP)، كما تم إصدار القانون المتعلق بتأسيس الشركات المختلطة في سنة 1986 (القانون رقم 13/86 المؤرخ في 19 أوت 1986)، والقانون المتعلق بتوجيه الاستثمار في سنة 1988 (القانون رقم 25/88 المؤرخ في 12 جويلية 1988) إضافة إلى جملة من الاجراءات المتعلقة باستقلالية المؤسسات (المرسوم 192/88 المؤرخ في 04 أكتوبر 1988).

غير أن القيود التي ظلت تحكم سير ونمو القطاع الخاص كتحديد سقف الاستثمار الخاص وتحديد مجال تدخله ظلت مانعا قويا يحول دون تحقيق مستويات نمو عالية أو على الأقل متوسطة.

3.1.1.1. الإصلاحات الاقتصادية 1989–2000 : شهدت الجزائر بدءا من سنة 1989 تحولا جذريا نتيجة لانخفاض أسعار البترول سنة 1986 في ظل اعتماد الاقتصاد الجزائري بنسبة كبيرة على قطاع المحروقات ومع تفاقم الأزمة تبنت الجزائر خيار اقتصاد السوق كبديل عن النهج الاشتراكي المتبع، وقد أصدرت جملة من القوانين أهمها:

أ. **قانون النقد و القرض رقم 90–10 المؤرخ في تاريخ 14 أفريل 1990**:[1] جاء هذا القانون لإرساء مبدأ توحيد العملة بين المؤسسات الخاصة والعامة، بالنسبة لإمكانيات الحصول على الائتمان وإعادة التمويل من البنك المركزي وأسعار الفائدة بينما أصبحت الأوراق المالية بين القطاعين تخضع لنفس معايير الأهلية، وقد تمخض هذا القانون عن جملة من التغيرات التي ما فتئت تحصل على المستوى الدولي والوطني.

[1] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 16، الصادرة في 18 أفريل 1990.

ب. قانون الاستثمار رقم 93-12 المؤرخ بتاريخ 5 أكتوبر 1993:[1] يعتبر هذا القانون البنية الأساسية في مجال الاستثمار الوطني الخاص والأجنبي في الجزائر بفتحه آفاقا واسعة ومنحه امتيازات مالية وجبائية وتقديمه التسهيلات والحوافز والضمانات الضرورية في كل القطاعات خاصة تلك التي تعمل ضمنها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع إمكانية الحصول على التمويلات اللازمة من طرف البنوك، وعلى إثره تم تأسيس وكالة وطنية تهدف إلى تسهيل عمليات الاستثمار حيث تم تجميع كل المصالح في شباك واحد سمي بوكالة ترقية الاستثمارات.

ج. مرحلة تحرير التجارة الخارجية منذ 1994: من خلال "اتفاقية Stand-by" مع صندوق النقد الدولي تم إعادة جدولة الديون وتحرير التجارة إضافة إلى سعي الجزائر إلى الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، وهذا ما شكل دافعا لإزالة العقبات وتسريع عملية الانفتاح التجاري، من خلال القيام بالعديد من الاصلاحات المتضمنة تحرير نظام الصرف الأجنبي، ترشيد وتقليص الرسوم الجمركية على الواردات، بالإضافة إلى إنشاء عديد المؤسسات الوطنية المكلفة بترقية قطاع التجارة الخارجية (CAGEX, SAFEX, CASI, PROMEX).[2]

4.1.1.1. شفافية المنافسة وتشجيع الاستثمار الخاص وتطويره 2001-2014:

أ. قانون المنافسة:

لقد عملت الجزائر على تأسيس ترسانة قانونية قوية اشتملت على الأحكام التشريعية والقانونية في ميدان الممارسات التجارية والمضادة للمنافسة، وتتلخص في النصوص الأساسية التالية:

- الأمر رقم 03-03 المؤرخ في 15 جويلية 2003 المعدل والمتمم المتعلق بالمنافسة؛
- القانون رقم 04-02 المؤرخ في 23 جوان 2004 المعدل والمتمم والمحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية؛
- القانون رقم 04-08 المؤرخ في 14 أوت 2004 المعدل والمتمم المتعلق بقواعد ممارسة الأنشطة التجارية؛
- القانون رقم 08-12 المؤرخ في 25 جوان 2004 المعدل والمتمم المتعلق بالمنافسة؛
- القانون رقم 10-05 المؤرخ في 15 أوت 2010 المعدل والمتمم المتعلق بالمنافسة.

يتكفل أعوان الرقابة المتدخلين في مجال مراقبة الممارسات التجارية والممارسات المضادة للمنافسة بالبحث والمعاينة لكل مخالفة للأحكام التشريعية والتنظيمية المعمول بها واتخاذ، عند الاقتضاء، كل الإجراءات التحفظية المنصوص

[1] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 64، الصادرة في 10 أكتوبر 1993.

[2] عبد الغفار غطاس، محمد زوزي، عبد الوهاب دادن، أثر تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1980-2011)، مجلة الباحث، العدد 15، 2015، ص 286.

عليها في هذا الشأن. وعلى هذا فهم مكلفون بـ:[1]

- تطبيق الأحكام التشريعية والتنظيمية المتعلقة بالممارسات التجارية، وشروط ممارسة الأنشطة التجارية والمنافسة؛
- متابعة السوق، من خلال وفرة المنتوج والأسعار المطبقة، وجمع واستغلال المعطيات الإحصائية الواردة؛
- إجراء جميع التحقيقات المتعلقة بالاقتصاد.

كما تجدر الاشارة أيضا إلى زيادة تأثير التزوير على جميع المنتجات والعلامات التجارية الأجنبية والمحلية، فعدد قليل من العلامات التجارية الأجنبية القوية مسجلة في المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية (INAPI)، وهذا يدل على سياسة التراخي ضد التزوير، فوفقا لبيانات البنك العالمي لسنة 2017 فقد عرفت طلبات تسجيل العلامات التجارية لغير المقيمين في الجزائر تذبذبا ملحوظا، حيث تم إحصاء 7159 طلب تسجيل في سنة 2012 لتنخفض خلال سنتي 2013 و2014 إلى حوالي 3.662 و 3.676 طلب على التوالي، على غرار سنة 2015 التي شهدت ارتفاعا قويا لعدد طلبات تسجيل العلامات التجارية، لتعود للانخفاض في سنة 2016 إلى حوالي 7.059 طلب تسجيل.[2]

هناك عوامل أخرى تكبح المنافسة ولكن بطريقة غير مباشرة، هي بالخصوص اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي ونظرا للمزايا النسبية للمؤسسات الأوربية، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية سوف تواجه المزيد من الصعوبات، حيث أكد Naceri Ali Bey، عضو بالمجلس الاستشاري الوطني لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منتدى المجاهد بتاريخ 19يناير 2008 على تسجيل عجز مالي قدره 600 مليون دولار سنويا، وحسبه، فإن هذا العجز سوف يصل إلى 3 مليارات دولار في عام 2017.[3]

ب. القانون الخاص بتطوير الاستثمار رقم 01-03 الصادر في 20 أوت 2001:[4] وهو الأمر الذي جاء ليعدل ويتمم قانون 93-12 وهو القانون المتعلق بتطوير الاستثمار مناخه وآلية عمله، وهذا بغرض الوصول إلى استحداث نشاطات جديدة وتوسيع القدرات الإنتاجية أو إعادة هيكلة رأس المال للمؤسسات العمومية والمساهمة فيه، كما شمل المفهوم الجديد الخصخصة الكلية والجزئية والاستثمارات المدرجة في منح الامتيازات أو الرخصة في

[1] بيانات محصلة من الموقع الرسمي لوزارة التجارة، متاح على الرابط: www.commerce.org.dz، تاريخ الاطلاع: 2018/03/05.

[2] World Bank Indicators 2017, available on: www.worldbank.org, 23/02/2018.

[3] قوجيل محمد، دراسة وتحليل سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر – دراسة ميدانية، أطروحة دكتوراه، جامعة ورقلة، 2016، ص188.

[4] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47، الصادرة في 22 أوت 2001.

هذا القانون، وشمل القانون على ما يلي : المساواة بين المستثمرين المحليين والأجانب وإلغاء التمييز ما بين القطاع العام والخاص، و إنشاء شباك موحد لا مركزي على شكل وكالة وطنية لتطوير الاستثمارات (ANDI) تضم كل الهيئات ذات العلاقة بالاستثمار، وإصدار التراخيص وفتحت لهم فروع عبر كامل ولايات الوطن، بالإضافة لإنشاء المجلس الوطني للاستثمار وهو تحت سلطة رئيس الحكومة يكلف بإعداد إستراتيجية تطوير الاستثمار ويقترح تدابير تحفيزية للاستثمار ومسايرة التطورات الملحوظة.

ج. القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 01-18 الصادر في 12 ديسمبر 2001:[1] وهو القانون الذي يعطي الشرعية للاستراتيجية المتخذة لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث حددت أحكامه المفهوم الدقيق للمؤسسات وعلى أساسه يتم دعم هذه المؤسسات وترقيتها من قبل مختلف السلطات العمومية عن طريق اتخاذ عدة تدابير أهمها: تحسين نوعية المعلومات الصناعية التجارية الاقتصادية والمهنية المتعلقة بالقطاع، تسهيل الوصول إليها وتشجيع بروز مؤسسات جديدة والحث على تنافسيتها والمساعدة على تحسين آرائها بتوفير المناخ الاستثماري الملائم ومساعدة المؤسسات بتكوين الموارد البشرية الملائمة، وتشجيع روح المقاولة و الإبداع فيها ولتحقيق هذا تم إبرام بروتوكول تعاون بين وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ووزارة التعليم العالي والبحث العلمي بغرض ربط المؤسسة بالبحث العلمي بتسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الخدمات المالية اللازمة لاحتياجاتها عن طريق تحسين أداء البنوك في معالجة ملفات تمويلها، وتسويق وتصدير السلع والخدمات التي تنتهجها المؤسسات بترقية نوعية منتجاتها لتحسين معايير الإنتاج الدولية.

د. الأمر رقم 06-08 المعدل و المتمم للأمر 01-03 المؤرخ في 15 جويلية 2006:[2]

يهدف هذا القانون إلى زيادة تحرير المشاريع الاستثمارية وقد نصت المادة الرابعة من القانون: "تنجز الاستثمارات في حرية تامة مع مراعاة التشريع والتنظيمات المتعلقة بالنشاطات المقننة وحماية البيئة ..."، كما قدم القانون جملة من الامتيازات والتسهيلات الممنوحة في طوري الانجاز والاستغلال والمتعلقة بالإعفاء من الحقوق الجمركية والرسم على القيمة المضافة ودفع حقوق نقل الملكية وغيرها. كما تم إنشاء المجلس الوطني للاستثمار يشرف على المسائل المتصلة باستراتيجية الاستثمارات، سياسة الدعم والموافقة على الاتفاقيات المنصوص عليها في المادة 12 من نفس القانون.

[1] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 77، الصادرة في 15 ديسمبر 2001.

[2] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47، الصادرة في 19 جويلية 2006.

5.1.1.1. ضرورة التنويع الاقتصادي والتركيز على إنعاش قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة – من 2014 إلى يومنا هذا:

عرفت هذه المرحلة خصوصا بعد السداسي الثاني من سنة 2014 انخفاضا حادا في أسعار البترول، مما خلف بدوره آثارا سلبية على منحنى التنمية الاقتصادية، الأمر الذي استدعى تفعيل قطاعات النشاط الأخرى كالفلاحة والسياحة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقد تجسدت هذه الانشغالات من خلال:

أ. قانون ترقية الاستثمار 16–09 المؤرخ في 03 أوت 2016:[1]

استهدف القانون إعادة تنظيم الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار وكذا تحديد القوائم السلبية والمبالغ الدنيا للاستفادة من المزايا وكيفيات تطبيق هذه المزايا على مختلف أنواع الاستثمارات وأيضا المزايا التكميلية الأخرى التي تخصص للمستثمرين الذين يستحدثون أكثر من 100 منصب شغل.

وتضمنت النصوص الجديدة التي تعتبر ضرورية جدا للشروع في تطبيق قانون الاستثمار الجديد، تلك التي تحدد كيفيات متابعة الاستثمارات والعقوبات التي ستطبق في حال الإخلال بالشروط المنصوص عليها والالتزامات المحددة وأيضا تحديد كيفيات تسجيل الاستثمارات وأيضا مبلغ الإتاوة نظير معالجة ملفات الاستثمار.

وأوكلت للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار أيضا مهمة تسيير المزايا وتسهيل المهام أمام المستثمرين وتبسيط الإجراءات بالتعاون مع الإدارات المعنية ما يسمح للوكالة بالمساهمة في ترقية مناخ الاستثمار في مختلف أبعاده.

ومن ضمن المهام الأساسية الموكلة لمدير الشباك الوحيد اللامركزي استقبال المستثمر غير المقيم واستلام ملف تسجيله. وفي إطار التنظيم الجديد للوكالة يحوز الشباك الوحيد اللامركزي المنصب على مستوى كل ولاية أربعة مراكز مخصصة: مركز لتسيير المزايا، استيفاء الإجراءات، دعم إنشاء المؤسسات، والترقية الإقليمية.

وسيتكفل مركز تسيير المزايا بقائمة السلع والخدمات المعنية بالمزايا في ظرف لا يتجاوز 48 ساعة كما سيضمن معالجة طلبات تعديل القوائم المذكورة والترخيص لمختلف الامتيازات وتحويل الاستثمارات وإعداد الإعفاءات الخاصة من الضريبة على القيمة المضافة في مجال اقتناء السلع والخدمات المدرجة ضمن قائمة السلع والخدمات والتي تستفيد من مزايا جبائية.

ويسهر مركز الدعم المكلف بإنشاء المؤسسات على مساعدة ودعم وتطوير المؤسسات وذلك بتوفير مختلف المعلومات حول المشروع المزمع و وضعها تحت تصرف المستثمر كما يتكفل بتنظيم دورات تكوينية لفائدة حملة المشاريع ومرافقتهم من مرحلة فكرة المشروع إلى غاية انجازه.[1]

[1] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 46، الصادرة في 03 أوت 2001.

ب. قانون تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المؤرخ في 10 جانفي 2017:[2] اشتمل على مجموعة من الاجراءات والترتيبات المستحدثة لتقوية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية تنافسيتها وتحفيزها على التصدير والمناولة، بالشكل الذي يكفل تعزيز أدائها وإسهامها في الاقتصاد الوطني.

ويستهدف هذا القانون زيادة إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتسطير ميكانيزمات لمرافقتها في مجال البحث والتطوير والابتكار، كما يطرح هذا الأخير حصة من الصفقات العمومية للتنافس بين المؤسسات الصغيرة المتوسطة، ويعزز صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير وعصرنة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تكليفها بتنفيذ استراتيجية تطوير هذه المؤسسات، كما تولى مهام تحسين النوعية وترقية الابتكار وتعزيز المؤهلات والقدرات الإدارية، لهياكل محلية تابعة للوكالة من بينها مراكز دعم واستشارة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فضلا عن مشاتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المكلفة بدورها بدعم المؤسسات الناشئة واحتضانها.

كما يثمن هذا القانون المجلس الوطني الاستشاري لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، باعتباره هيئة للتشاور تضم منظمات وجمعيات مختصة ممثلة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا ممثلين عن القطاعات والهيئات المعنية بإنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

كما نص القانون على تأسيس صندوق الإطلاق من أجل تشجيع المؤسسات المصغرة المبتكرة، يعمل على تغطية مصاريف البحث والتطوير والتصميم ومخطط الأعمال وغيرها بهدف تجاوز العقبات الخاصة بنقص التمويل خلال المراحل الأولى من إطلاق المشاريع وإنشاء المؤسسة والتي لا يغطيها رأس مال الاستثمار.

كما يبرز القانون دور الدولة في تقوية وتكامل القدرات الوطنية للمناولة، لتنويع الاقتصاد الوطني وإشباع الأسواق المحلية، وإدراج المصالح العمومية المتعاقدة لبند يلزم الشركاء الأجانب باللجوء إلى المناولة الوطنية، ضمن عقود توفير الخدمات والدراسات ومتابعة وإنشاء التجهيزات العمومية، مع إدراج بند تفضيلي ضمن دفاتر شروط يخص المناقصات والاستشارات المتعلقة بالصفقات العمومية الوطنية لفائدة المتعهدين الذين يلجؤون للمناولة المقدمة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما ينص القانون في نفس الصدد على دور الوكالة الوطنية لتطوير وعصرنة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تقديم الدعم التقني والمادي لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المناولة لمطابقة منتوجاتها، وذلك في إطار سياسة تطوير المناولة الوطنية. ويستثني القانون من المؤسسات المعنية بآليات وتدابير الدعم المذكورة، البنوك والمؤسسات المالية وشركات التأمين والوكالات العقارية وشركات الاستيراد.[3]

---

[1] ريم بن محمد، صدور النصوص التطبيقية لقانون الاستثمار الجديد، مقال منشور على جريدة الجزائر اليوم، تاريخ الاطلاع: 2017/01/29.

[2] الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 02، الصادرة في 11 جانفي2017.

[3] محمد. ب، آليات جديدة لإطلاق المؤسسات وتنمية التنافسية، مقال منشور على جريدة المساء بتاريخ 2017/01/24، تاريخ الاطلاع: 2017/03/17.

2.1.1. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

بالرغم من أن وجود المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر منذ الاستقلال إلا أن تحديد محتواها ومضمونها لم يتم الفصل فيه إلا بظهور القانون 01-18 المتعلق بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي تم تعديله من خلال القانون 17-02.

بحيث حسب المادة 05 من القانون رقم 17-02 المؤرخ في 10 جانفي سنة 2017 "تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع أو الخدمات":[1]

- تشغل من 01 إلى 250 عاملا؛
- لا يتجاوز رقم أعمالها 4 مليار دج أو لا يتعدى مجموع حصيلتها السنوية 1 مليار دج؛
- تستوفي معايير الاستقلالية ويقصد في مفهوم هذا القانون ما يلي:

✓ **الأشخاص المستخدمون:** عدد الأشخاص الموافق لعدد وحدات العمل السنوية بمعنى عدد العاملين الأجراء بصفة دائمة خلال سنة واحدة، أما العمل المؤقت والعمل الموسمي فيعتبران أجزاء من وحدات العمل السنوي.

✓ **الحدود المعتبرة لتحديد رقم الأعمال أو مجموع الحصيلة** :هي تلك المتعلقة بآخر نشاط مقفل مدة اثني عشر (12) شهرا.

✓ **المؤسسة المستقلة** :هي كل مؤسسة لا يمتلك رأسمالها بمقدار 25% فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الجدول (9): معايير تعريف المشرع الجزائري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

	عدد العمال	رقم الأعمال	الحصيلة السنوية
المؤسسات المصغرة	1 - 9	أقل من 40 مليون دج	أقل من 20 مليون دج
المؤسسات الصغيرة	10 - 49	أقل من 400 مليون دج	أقل من 200 مليون دج
المؤسسات المتوسطة	50 - 250	400 مليون – 4 مليار دج	200 مليون – 1 مليار دج

المصدر: قانون رقم 17-02 مؤرخ في 10 جانفي 2017 الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 2017/02، ص6.

2.1. منهجية دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

1.2.1. تأهيل الترسانة القانونية: بدأ الاهتمام بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال:[2]

[1] قانون تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 17-02 المؤرخ في 2017/01/10، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 02، الصادرة في 2017/01/11، ص05.

[2] قوريش نصيرة، آليات وإجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، المنظم من طرف جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف يومي 17و18 أفريل 2006، ص 1052.

1.1.2.1. قوانين ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يهدف القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 01-18 إلى تحديد سياسات وتدابير المساعدة والدعم الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إضافة إلى العمل على ترقية أدائها وتنافسيتها وتسخير جميع الوسائل الضرورية لتأهيل هذا القطاع.[1]

كما يهدف قانون تطوير المؤسسة الصغيرة والمتوسطة 17-02 إلى بعث النمو الاقتصادي من خلال تحسين بيئة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة وتهيئة ظروف إنشائها وكذا تطوير أدائها وتحسين تنافسيتها، بالإضافة إلى ترقية الفكر المقاولاتي وتحسين معدل الاندماج الاقتصادي وتنمية نشاطات المناولة.[2]

3.1.2.1. قوانين الاستثمار: كرس الأمر المؤرخ في 20 أوت 2001 بموجب الأمر رقم 01-03 الحرية التامة للاستثمار حسب المادة الرابعة منه، كما تم من خلاله تقديم تصحيحات مهمة لبعث الروح في الاستثمار المحلي وتحسين المحيط الاداري والقانوني، وقد حل محل القانون 93-12.[3] كما تم توسيع مجال الضمانات من خلال الأمر 06-08[4]، ومن جهة أخرى فقد استهدف المشرع الجزائري من خلال قانون الاستثمار 16-09 تحسين الامتيازات المتعلقة بالإعفاءات الضريبية خلال مرحلتي الانجاز والاستغلال مع تعديل التحفيزات الإضافية.[5]

2.2.1. تهيئة المحيط الاقتصادي: قامت وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة بإعادة برنامج خاص لإعادة تأهيل المناطق الصناعية ومناطق النشاط، وقد بدأ هذا المشروع في تنفيذه شهر أوت 2005، وتم تخصيص لهذه العملية غلاف مالي بحجم 27 مليار دينار جزائري. كما تناولت المادة 15 من القانون التوجيهي 17-02 مختلف مداخل مساعدة ودعم ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3.2.1. توفير مصادر التمويل: لم يرق إلى كونه تصور لآليات مالية في انتظار إصلاح المنظومة البنكية، ومن بين آليات الدعم هو مشروع إنشاء صندوق ضمان القروض الاستثمارية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وإبرام اتفاق شراكة مع البنوك العمومية والإسلامية لترقية القطاع الخاص وتسهيل الوساطة المالية، والبحث على التمويل الخارجي. كما تم انشاء صندوقين جديدين في جانفي 2004 هما:[6]

- **صندوق ضمان القروض:** أنشئ بموجب المرسوم رقم 02/273 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002 لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، برأس مال قدره 30 مليار دينار جزائري.

[1] المادة 02 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 01-18 المؤرخ في 2001/12/15، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 2001/77، ص05.

[2] المادة 02 من قانون تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 17-02، ص05.

[3] الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 22 أوت 2001، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 2001/47، ص05.

[4] الأمر رقم 06-08 المؤرخ في 15 جويلية 2006، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 2006/47، ص17.

[5] القانون رقم 16-09 المؤرخ في 03 أوت 2016، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 2016/46، ص19.

[6] كساب علي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية وتأهيلها، الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب، 25-28 ماي 2003، ص18.

- **صندوق ضمان أخطار الاستثمار**: تأسس سنة 2004، برأس مال قدره 3.5 مليار دينار جزائري. إضافة الى التمويل بالقرض الايجاري، كما تم إقامة شركة للقرض الإيجاري مغرب قرض إيجار الجزائر، ذات راس مال مشترك تونسي-أوروبي، اعتمدها مجلس النقد والقرض في أكتوبر 2005.

4.2.1. تعزيز النظام الجبائي: زيادة على الحوافز الضريبية وشبه الجمركية المنصوص عليها في قانون الاستثمار 16-09 المؤرخ في 2016/08/03، يمكن أن يستفيد المستثمر خلال مرحلتي الانجاز والاستغلال من المزايا التالية:[1]

- الاعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار؛
- الاعفاء من الرسم على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات الداخلة مباشرة في إنجاز الاستثمار؛
- إعفاءات تتعلق بدفع حق نقل الملكية، حق التسجيل، الرسم على الاشهار والرسم العقاري؛
- تخفيضات تتعلق بمبلغ الاتاوة الايجارية وإعفاءات خاصة بالضريبة على أرباح الشركات والنشاط المهني؛
- تحسين الامتيازات الموجهة للمناطق المستهدفة قصد التوسع وكذا المناطق الاستثنائية؛

5.2.1. ترقية المحيط الإداري: ركزت الدولة على تبسيط الإجراءات وتخفيف الطرق التي تعرقل بعض التطبيقات الميدانية، وقد تم إنشاء مراكز التسهيلات التي تساعد على القيام بإجراءات التأسيس، الإعلام، التوجيه، المرافقة ودعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إضافة إلى خلية مرافقة المستثمرين. كما تم إنشاء الشباك الوحيد قصد تسهيل عملية إنشاء المؤسسات، وقد استفاد هذا القطاع من غلاف مالي قدره 04 مليار دينار في إطار البرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي 2005-2009.[2] ووفقا لقانون الاستثمار 16-09 سيتكفل مركز تسيير المزايا بقائمة السلع والخدمات المعنية بالمزايا في ظرف لا يتجاوز 48 ساعة.

6.2.1. تثمين رأس المال البشري: باعتبار العنصر البشري المحور الأساسي في عملية التغيير، تم رصد 10 ملايين دولار كندي قصد تكوين مسيرين في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث تم انجاز 72 عملية، منها 60 عملية خصصت لمسيري المؤسسات العمومية. وخصصت الوزارة من خلال برنامج التعاون الجزائري الألماني "Pme/Conform" ما يقارب 3 ملايين مارك ألماني، قصد تحسين اعمال المستثمرين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتطوير فرع الاستشارة. وتتعلق هذه العملية التي انطلقت في أفريل 1992 بتكوين 90 مكونا المانيا،

[1] المادة 12 من القانون رقم 16-09 المؤرخ في 3 أوت 2016، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 2016/46، ص 20.
[2] كساب علي، مرجع سابق، ص18.

والذين يتولون بدورهم تأطير ما يقارب 2500 عونا مستثمرا.[1]

7.2.1. المنظومة المعلوماتية: تضع الوكالة نظاما معلوماتيا يشكل على وجه الخصوص أداة للاستشراف والمساعدة على اتخاذ القرار، كما استهدفت المادة 35 من القانون 17-02 مختلف الهيئات المكلفة بتزويد منظومة الاعلام الاقتصادي بالمعلومات المحينة المتضمنة في البطاقيات التي بحوزتها.

8.2.1. ترقية المناولة والشراكة: تقوم الوزارة بعملية تحسيس بأهمية توسيع رقعة بورصات المناولة وتعكف على تنفيذ مرسوم لتأسيس مجلس وطني للمناولة والشراكة. كما تم بموجب المادة 17 من قانون 17-02 تأسيس وكالة لتطوير المناولة وتقوية تكامل القدرات الوطنية من خلال المهام المنوطة في المادتين 31 و32 من نفس القانون.[2]

9.2.1. التشاور والحوار: شرعت الوزارة بإجراء لقاءات مع الجمعيات المهنية ومنظمات أرباب العمل لمناقشة المشاكل التي تعيق تنمية وترقية القطاع، كما تم بموجب المادة 24 من قانون 17-02 إنشاء المجلس الوطني للتشاور من أجل تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

10.2.1. تأهيل وتدعيم البنية التحتية: تم اعتماد مخطط وطني للصيانة المستمرة للطرق والموانئ والمطارات، وتجديد الحضيرة الوطنية لسكك الحديدية، بالإضافة الى فتح مجال أمام القطاع الخاص لفتح ورشات لقطع الغيار ومؤسسات الاشهار وزيادة كفاءاتها.

11.2.1. الاعتبارات البيئية: اهتم هذا المحور بإعداد مشروع متعلق بالبيئة واستراتيجيات حمايتها، مع الالتزام باحترام المعايير الدولية المنظمة لهذا المجال.

12.2.1. تشجيع الابتكار: إدراكا للأهمية الحاسمة في دعم الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أطلقت وزارة الصناعة والمناجم طبعتها الأولى للجائزة الوطنية للابتكار لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2009. تهدف الجائزة الوطنية للابتكار لدعم الابتكار واستخدام البحث والتطوير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحسين قدرتها التنافسية. كما تكافئ وتشجع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في قطاع الصناعة، الخدمات وتكنولوجيا الاعلام والاتصال التي حققت ابتكارا في المنتوج أو في عمليات الانتاج أو في التسيير لتقودها نحو التميز.[3]

[1] منى مسغوني، نحو أداء تنافسي متميز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الباحث، العدد 10، 2012، ص 129.

[2] قانون تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 17-02، مرجع سابق، ص8.

[3] منشورات الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة.

3.1. هيئات دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

1.3.1. الهياكل التنظيمية:

قامت الجزائر بإنشاء عدة هياكل تسهر على تقديم المساعدات والدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهمها:

1.1.3.1. وزارة الصناعة والمناجم (MIM):

لقد تم إنشاء وزارة منتدبة مكلفة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة سنة 1991 وفي سنة 1993 أصبحت وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة والتي من مهامها :

- حماية طاقات المؤسسات والصناعات الصغيرة و المتوسطة الموجودة.
- ترقية الدعائم لتمويل المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة.
- تسهيل الحصول على العقار الموجه إلى نشاطات الإنتاج والخدمات.

كما بادرت أيضا بوضع مشروع إستراتيجية تنمية المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة على المدى المتوسط والبعيد اشتملت على أربع محاور أساسية:[1]

- **المحور الأول**: تم فيه تشخيص وضعية القطاع بمختلف أبعاده مع إعداد دراسة تحليلي.
- **المحور الثاني**: تسطير الأهداف ووضع الآليات التي من شأنها أن توسع سوق العمل مع الأخذ بعين الاعتبار عامل النوعية والإنتاجية.
- **المحور الثالث**: لتحقيق الأهداف المسطرة لابد من وضع الوسائل الكفيلة في مختلف المجالات.
- **المحور الرابع**: ترقية الشراكة و التعاون الدولي للاستفادة من جميع الاتفاقيات المبرمجة في مجال التعاون واستغلال الموارد الخارجية.

2.1.3.1. المديرية العامة لإعادة الهيكلة (DGRI): مكلفة بتسيير برنامج التأهيل، وتتمثل مهامها في تحديد الإجراءات والشروط التقنية والمالية والتنظيمية لبرنامج التأهيل، وضع برنامج اعلامي تحسسي للمؤسسات والهيئات المعنية بالبرنامج، بالإضافة دراسة الملفات المقدمة من طرف المؤسسات الراغبة في الاستفادة من برنامج التأهيل[2].

3.1.3.1. اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية (CNCI): يرأسها وزير الصناعة وإعادة الهيكلة، وتضم ممثلي بعض الوزارات أهمها ممثل عن وزارة المالية، وممثل عن وزارة المساهمة وتنسيق الإصلاحات، وممثل عن وزارة التجارة،

[1] الجريدة الرسمية العدد 42 ،المرسوم التنفيذي رقم 2000 – 190، المادة 02- 03، المؤرخ في 11 جويلية 2000 ،الصادر في 16 جويلية 2000، ص06- 14.

[2] عروبة رتيبة، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، المنظم من طرف جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف يومي 17و18 أفريل 2006، ص ص 724-725.

وممثل عن وزارة الخارجية. زيادة على ذلك ممثلي النقابات وأرباب العمل، وتهتم بإصدار القرار النهائي المتعلق بملفات التأهيل المقدمة من طرف المؤسسات بعد دراستها.[1]

4.1.3.1. الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ): الوكالة أنشئت على شكل هيئة وطنية تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي، تعمل على إنشاء مؤسسات مصغرة لإنتاج السلع والخدمات سواء كإنشاء المؤسسات مصغرة جديدة أو توسيع في النشاط وضعت تحت سلطة رئيس الحكومة ويتولى الوزير المكلف بالتشغيل والعمل والضمان الاجتماعي ولها فروع جهوية ومن أهم مهامها:[2]

- متابعة الاستثمارات المنجزة من طرف الشباب المستفيد، مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تم التوقيع عليها.
- تقيم العلاقات مع البنوك والمؤسسات المالية في إطار التركيب المالي للمشاريع وتطبيق خطة التمويل.
- تقوم مخصصات الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب ومنها الأمانات، التخفيضات في نسب الفائدة.

5.1.3.1. الوكالة الوطنية لترقية ودعم الاستثمار (APSI): أنشئت الوكالة تحت وصاية الوزير المكلف بالصناعات الصغيرة والمتوسطة، وتتكفل بهمة ترقية وتطوير الصناعات الصغيرة والمتوسطة ومساعدتها بالاتصال مع الإدارة والمؤسسات والمتعاملين المعنيين، وتوكل إليها عدة مهام منها:[3]

- القيام بدراسات لترقية مشاريع التفاعل الصناعي.
- ترقية التعاون في إطار الصناعات الوطنية و الدولية عن طريق تشجيع الاستثمارات الأجنبية
- تقديم مساعدات متنوعة ولاسيما في الميدان التكنولوجي والمالي للمتعاهدين دوي القوى الكامنة والخبرة العالمية.

6.1.3.1. الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI): قبل سنة 2001 أنشأت الحكومة الجزائرية وكالة ترقية ودعم ومتابعة الاستثمار (APSI)، وبموجب بمقتضى الأمر الرئاسي رقم 01- 03 المؤرخ في 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار تم استبدال وكالة (APSI) بوكالة (ANDI) والتي هي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري في خدمة المستثمرين المحليين والأجانب، يتواجد مقرها في الجزائر العاصمة ولها هياكل لامركزية على المستوى المحلي، يمكنها من إنشاء مكاتب تمثيل في الخارج و من أهم مهامها:[1]

---

[1] AIT Sisaid, Les Dispositifs De Mise A Niveau De La Pme Maghrebin "Tunisie, Maroc Et L'algerie", Article disponible sur le site d'Université Mouloud Maameri Tizi Ouzou. ummto.dz/IMG/pdf/Ait_sisaid.pdf,Date de consultation: 25/02/2017.

[2] Site Officiel du Ministère: http://www.mdipi.gov.dz /302,الوكالة-الوطنية , 18/05/2017

[3] قايد حفيظة، الإطار القانوني لتمويل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشريع الجزائري، مجلة جيل الأبحاث القانونية المعمقة، العدد 17، 2017، ص 127.

- تشجيع وتطوير الاستثمارات في مختلف القطاعات من خلال الخدمات التي تقدمها، مع منح مزايا ضريبة معتبرة لها، وهذا كله من أجل المساهمة في تخفيض نسبة البطالة.
- تحقيق وتبسيط إجراءات تأسيس المؤسسات والمشاريع.

تحفيزات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:[2]

- تطبيق النسبة المخفضة في مجال الحقوق الجمركية للتجهيزات المستوردة التي تدخل في إنجاز المشروع.
- الاعفاء من الرسم على القيمة المضافة للسلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع.
- الاعفاء من الرسم على نقل الملكية للأصول العقارية التي تدخل في إنجاز المشروع.
- التكفل بكل أو بجزء من تكاليف الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية بالنسبة للمناطق الخاصة.
- الاعفاء من الضريبة على الدخل الاجمالي، الضريبة على أرباح الشركات، الدفع الجزافي والرسم على النشاط المهني لمدة عشر سنوات من انطلاق المشروع بالنسبة للمناطق الخاصة.

7.1.3.1. الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM): وهي هيئة ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية ولها فروع محلية مكلفة بعدة مهام منها:[3]

- تسيير جهاز القرض المصغر وفق للتشريع و التنظيم المعمول بها.
- تدعم المستفيدين و تقدم لهم الاستشارة و ترافقهم .
- منح قروض بدون فوائد.
- تقييم علاقة متواصلة مع البنوك والمؤسسات المالية في إطار التركيب المالي للمشاريع وتنفيذ خطة التمويل ومتابعة إنجاز المشاريع واستغلالها.

8.1.3.1. الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ANDPME):

أنشأت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 165/05 المؤرخ في 2005/05/03 هي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، توضع تحت وصاية وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار.

مهام الوكالة: تتلخص أهم مهام الوكالة في النقاط الآتية:[4]

---

[1] منشورات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات أوت 2002.

[2] المادة 09- 11 من الأمر 01-03، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47، الصادرة في 22 أوت 2001.

[3] Site Officiel de l'Agence: https://www.angem.dz/ar/article/objectifs-et-missions, 18/05/2017

[4] منشورات الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- القيام بإعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومتابعتها.
- تقديم الخبرة والاستشارة لأصحاب المؤسسات.
- تقييم نجاعة تنفيذ البرامج الإقليمية و اقتراح التصحيحات الضرورية.
- متابعة ديمغرافية المؤسسات (إنشاء-توقف-تغيير النشاط).
- القيام بدراسات متعلقة بالمؤسسات.
- التنسيق مع الهيئات المعنية لتطوير الابتكار التكنولوجي.
- جمع واستغلال وإيصال المعلومة الخاصة بكل فروع نشاط المؤسسة.
- التنسيق مع مختلف الهيئات بخصوص البرامج المتعلقة بإعادة التأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

9.1.3.1. مشاتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

مشتلة المؤسسة أو الحاضنة أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 78/03 المؤرخ في 25 فيفري 2003، وهي هيكل عمومي، للدعم والاستقبال والمرافقة ومساعدة أصحاب المشاريع، أنشأتها وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سابقا. وتتخذ المشاتل الأشكال التالية:

- **المحضنة**: هي هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الخدمات.
- **ورشة الربط**: هي هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الصناعة والمهن الحرفية.
- **نزل المؤسسات**: هي هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع المنتمين إلى ميدان البحث.

وتقوم المشاتل بالمهام التالية:[1]

- استقبال واحتضان ومرافقة المشاريع حديثة النشأة.
- فحص مخططات الأعمال للمستأجرين المحتملين الحاملين للمشاريع داخل المؤسسة.
- دراسة مختلف أشكال المساعدة والمتابعة وإعداد مخطط توجيه لشتى القطاعات.
- توفير التجهيزات واقتراح الأساليب الهادفة لدعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

10.1.3.1. مراكز تسهيل خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أنشئ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 79/03 المؤرخ في 25 فيفري 2003 وهو مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، توضع تحت وصاية وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، وتقوم بالمهام التالية:[1]

[1] المادة 04 من المرسوم 03-78، الصادر بتاريخ 25 فيفري 2003، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 13، الصادرة في2003/02/26، ص14.

- مرافقة أصحاب المشاريع والمقاولين في ميداني التكوين والتسيير.
- تشجيع نشر المعلومة بمختلف وسائل الاتصال المتعلقة بفرص الاستثمار والدراسات القطاعية والاستراتيجية والدراسات الخاصة بالفروع.
- تقديم خدمات في مجال الاستشارة في وظائف التسيير والتسويق واستهداف الأسواق وتسيير الموارد البشرية وكل الأشكال الأخرى المحددة في سياسة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- دعم تطوير القدرة التنافسية والمساعدة على نشر التكنولوجيات الجديدة.

11.1.3.1. المجلس الوطني المكلف بترقية المناولة:

تم تأسيسه بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03-188 المؤرخ في 22 أفريل 2003 الذي يتناول بيان تكوين وتنظيم وسير هذا المجلس، مع توضيح للمهام المنوطة به والمتمثلة في:[2]

- اقتراح كل التدابير التي من شأنها تحقيق اندماج احسن للاقتصاد الوطني.
- تشجيع التحاق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الوطنية بالتيار العالمي للمناولة.
- ترقية عمليات الشراكة مع كبار أرباب العمل سواء كانوا وطنيين أو أجانب.
- تنسيق نشاطات بورصات المناولة و الشراكة الجزائرية فيما بينهما.

12.1.3.1. المجلس الوطني للتشاور من أجل تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يشكل هذا المجلس فضاء للتشاور ويتكون من المنظمات والجمعيات المهنية المتخصصة الممثلة للمؤسسات وممثلي القطاعات والهيئات المعنية بإنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.[3]

13.1.3.1. المجلس الوطني للاستثمار CNI:

المجلس الوطني للاستثمار تم تأسيسه بموجب المرسوم التنفيذي رقم 01-281 المؤرخ في 24 سبتمبر 2001، وهو هيئة أنشأت من طرف الوزير المسؤول عن ترقية الإستثمار ووضعت تحت سلطة رئيس الحكومة الذي يتولى رئاسته. ويقوم بوظيفة الإقتراح والدراسة ويمنح له سلطة فعلية في إتخاذ القرار.

مهامه الرئيسية:[4]

بعنوان وظائف الإقتراح والدراسة يمكن ان نلاحظ أن المجلس:

[1] المادة 04 من المرسوم 03-79، نفس المرجع السابق، ص19.

[2] المادة 03 من المرسوم 03-188، الصادر بتاريخ 22 أفريل 2003، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 29، الصادرة في: 2003/04/23، ص9 .

[3] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 02، الصادرة في 11 جانفي 2017، ص 7.

[4] منشورات وزارة الصناعة والمناجم.

- يقترح الإستراتيجيات والأولويات لتنمية الإستثمار.
- يقترح التكيف مع التغيرات المسجلة من خلال الإجراءات المحفزة للإستثمار.
- يقترح على الحكومة كل القرارات والمعايير الضرورية لتنفيذ جهاز الدعم وتشجيع المستثمر.
- النظر في المقترحات التي تخص وضع مزايا جديدة.

بعنوان المقترحات المتخذة بموجب الصلاحيات الجديدة الممنوحة للمجلس تطبيقا للقانون التكميلي تتمثل في:

- الموافقة على قائمة النشاطات والسلع المستثناة من المزايا وكذا التعديلات وكل التحديثات.
- الموافقة على المعايير لتحديد المشاريع التي تهم الاقتصاد الوطني.
- تحديد قائمة النفقات.
- يحدد المناطق القابلة للإستفادة من الإستثناء المنصوص عليه في مرسوم 15 يوليو 2006.

إضافة إلى أن المجلس الوطني للإستثمار يقدر الأموال الضرورية لتغطية البرنامج الوطني لترقية الإستثمار ويشجع على إنشاء المؤسسات والآليات المالية المتبناة.

2.3.1. الهياكل المالية:

1.2.3.1. صندوق ترقية التنافسية الصناعية (FPCI): تم انشاء هذا الصندوق بموجب المادة 92 من قانون المالية لسنة 2000،[1] قصد تمويل جزء من عمليات برنامج التأهيل في شكل مساعدات مالية للمؤسسات ولهيئات الدعم كالتي تهدف الى تحسين الجودة.

ووفقا للمادة 04 من القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 9 مارس 2013 فإن مساهمة الصندوق تخصص للنشاطات المرتبطة بمحيط المؤسسات الصناعية التي تبادر بها وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، ويساهم الصندوق في تمويل نفقات ذات العلاقة بـ:[2]

- تحسين نجاعة المؤسسات الصناعية وتأهيل محيطها؛
- تطوير الذكاء الاقتصادي واليقظة الاستراتيجية لدى المؤسسات؛
- تهيئة المناطق الصناعية ومناطق الأنشطة؛
- تمويل النظام الوطني للابتكار؛
- تسيير نشاط اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية؛

[1] المادة 92 من قانون المالية لسنة 2000، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 92، الصادرة في 1999/12/25، ص 74.

[2] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 33، الصادرة في 26 جوان 2013، ص 26.

- القيام بالدراسات والمساعدة التقنية الخاصة بالاستراتيجية الصناعية؛
- تطوير استعمال وإدماج تكنولوجيا الإعلام والاتصال.

2.2.3.1. صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR): هي مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي تأسست بموجب المرسوم 02-373 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002، وتهدف إلى ضمان قروض الاستثمارات الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن أهم مهامه:[1]

- التدخل في منح الضمانات لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنجز استثمارات في المجالات
- إنشاء المؤسسات، تجديد التجهيزات، توسيع المؤسسة وأخد مساهمات.
- تسيير المورد الموضوعة تحت تصرفه وإقرار أهلية المشاريع و الضمانات المطلوبة.

وقد رفعت نسبة ضمان مشاريع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من 25 مليون دينار إلى 50 مليون دينار بقرار من مجلس إدارة الصندوق.[2]

كما تم إبرام اتفاق بروتوكول تعاون لترقية الوسطية المالية المشتركة بين قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبنوك العالمية في 2001/12/23 للعمل أكثر على انفتاح محيط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هذا الاتفاق يسمح للطرفين بالعمل على:[3]

- ترقية شروط العلاقة بين قطاع الصغيرة والمتوسطة والبنوك العمومية.
- توجيه القروض البنكية لصالح النشاطات المنتجة ذات قدرة كبيرة وقيمة مضافة ومنشأة لمناصب عمل.
- محاولة توحيد سبل تطوير موحدة وتشاورية بالتعاون مع وزارة المالية والشؤون الخارجية
- مرافقة ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة عن طريق تمويل ملائم وفعال.

3.2.3.1. صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (CGCI):

تم إنشاء صندوق ضمان قروض الاستثمارات بمبادرة السلطات العامة لدعم إنشاء ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم الرئاسي 04-134 الصادر في 19 أفريل 2004 من خلال تسهيل الحصول على القروض البنكية. تكمن مهام الصندوق في تغطية المخاطر المرتبطة بالقروض الاستثمارية الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. هو يغطي مخاطر الإعسار ويكمّل أجهزة المساعدة الأخرى للتمويل البنكي والمتوسطة. الحد

[1] المادة 5، المرسوم 02-373، المؤرخ في 2002/11/11، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 74، الصادرة في 2002/11/13، ص ص 13-14.

[2] قايد حفيظة، الإطار القانوني لتمويل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشريع الجزائري، مجلة جيل الأبحاث القانونية المعمقة، العدد 17، 2017، ص 127.

[3] نفس المرجع السابق.

الأقصى للضمان هو 250 مليون دج على أن لا تتجاوز قيمة القرض 350 مليون دج. لا يمنح الضمان إلا بعد تحليل المشروع من قبل الصندوق. لا يمنح الضمان النهائي إلا بعد إخطار الموافقة على تمويل المشروع من البنك.[1]

- يندرج الصندوق ضمن استراتيجية أو خطة السلطات العامة لتحفيز إنشاء و نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.
- يغطي مخاطر العجز التي يتعرض لها البنك المانح للقروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- يدعم نوعيا القطاع البنكي الجزائري بصفته حلقة هامة في سلسلة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تم تدعيم الصندوق برأس مال اجتماعي قيمته 30مليار دينار جزائري وخاضع للاكتتاب بمبلغ 20 مليار دينار جزائري، ويسير 60بالمائة منه من طرف الخزينة العمومية و 40 بالمائة من طرف البنك الوطني الجزائري، بنك الجزائر الخارجي، القرض الشعبي الجزائري، بنك التنمية المحلية وصندوق التوفير والاحتياط. ويحدد الصندوق المبلغ الأقصى للضمان بـ 250 مليون دينار على أن لا تتجاوز قيمة القرض 350 مليون دينار. ولا يمنح الضمان إلا بعد تحليل المشروع من قبل الصندوق. كما أن الضمان متعلق بإخطار الموافقة على تمويل المشروع من البنك.[2]

4.2.3.1. صندوق الانطلاق:

بموجب المادة 21 من القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 17-02، ويهدف الصندوق إلى تشجيع المؤسسات المصغرة المبتكرة، حيث يوجه هذا الصندوق لتمويل مصاريف تصميم المنتوج الأولي، من خلال تغطية مصاريف البحث والتطوير والتصميم ومخطط الأعمال وغيرها بهدف تجاوز العقبات الخاصة بنقص التمويل خلال المراحل الأولى من إطلاق المشاريع وإنشاء المؤسسة والتي لا يغطيها رأس مال الاستثمار.[3]

4.1. برامج دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

1.4.1.البرنامج الوطني للتأهيل الصناعي: انطلق تنفيذ هذا البرنامج في سنة 2001، تحت إشراف وزارة الصناعة، ويسعى إلى دعم ومرافقة المؤسسات الصناعية العمومية منها والخاصة لترقية أدائها الصناعي وذلك بتحسين كفاءات المؤسسات الصناعية وتهيئة محيطها بتكييف جميع مكوناته من أنشطة مالية، مصرفية، إدارية، جبائية واجتماعية.[4]

[1] منشورات وزارة الصناعة والمناجم.

[2] نفس المرجع السابق.

[3] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 02، الصادرة في 11 جانفي 2017، ص 7.

[4] رايس حدة، نوي فطيمة الزهرة، دور تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطبيق نظام الحوكمة – دراسة حالة الجزائر، الملتقى الوطني حول استراتيجيات المنظمات المرافقة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة ورقلة، يومي 18-19 أفريل 2012، ص 10.

أهداف البرنامج: تتجلى الأهداف الأساسية للبرنامج في النقاط التالية:[1]

- عصرنة المحيط الصناعي بما يتناسب مع الظروف الدولية.
- تطوير وترقية الصناعات الأكثر قدرة على المنافسة.
- تدعيم قدرات هيئة الدعم.
- تحسين القدرة التنافسية وتطوير المؤسسات الصناعية.

2.4.1.برنامج تنمية وتطوير بورصات معالجة المعلومات: تم إنشاء 04 بورصات لمعالجة المعلومات على مستوى التراب الوطني، مهمتها توفير المعلومات اللازمة حول وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب اتفاقية التعاون المبرمة بين الجزائر واللجنة الأوروبية حتى تستفيد كامل بلدان من مشروع هذا البرنامج (EUMEDIS).[2] وقد تم إنشاء هذه البورصات على شكل تعاونيات طبقا لما نص عليه القانون رقم 90-31 الصادر في 4 ديسمبر1990،[3] تمثل بورصات معالجة المعطيات والتعاون (BSTP) فضاءات وسيطية للمعلومات ومؤشرا هاما لتنمية نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تؤدي المهام التالية:

- إحصاء الطاقة الحقيقية للمؤسسات الجزائرية للمناولة، وإجراء العلاقات بين العروض طلبات المناولة والإشراك على المستوى الوطني والدولي.
- تشجيع الاستعمال الأمثل للقدرات الإنتاجية التي تمتاز بها الصناعات الموجودة حاليا والتي سيتم إنشاءها
- معاينة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوعية مختلف المتعاملين الاقتصاديين.
- إحصاء الصناعات المتوفرة.
- تكوين بنك للمعلومات الاقتصادية من خلال معالجة مختلف المعلومات المتحصل عليها من عند المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

3.4.1.برنامج ميدا (MEDA) لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التعاون الدولي: تم تخصيص ما لا يقل عن 62.9 مليون أورو كغلاف مالي، والذي بدأ تطبيقه منذ جويلية 2002 حتى أكتوبر 2007، أي مدة صلاحية تقدر بـ 5 سنوات[4].

[1] عناني ساسية، سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وأثرها على تنافسيتها – دراسة تقييمية، مجلة الاستراتيجية والتنمية، العدد 10، 2015، ص 233.

[2] دادن عبد الغني، غربي هشام، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية : من المرافقة الدولية إلى المرافقة الوطنية، ملتقى وطني حول استراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة ورقلة، يومي 19 و20 أفريل 2012، ص 11.

[3] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 53، الصادرة في 1990/12/04، ص1686.

[4] AZOUAOU Lamia, la politique de mise à niveau des PME Algériennes: Enlisement ou nouveau départ ?, VIème colloque international, 21-23 juin 2010, Tunisie, P8.

أهداف برنامج ميدا (MEDA):[1]

- ترقية أداء التسيير الاستراتيجي والعلمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: وذلك من خلال تقديم الدعم والتكوين لتحسين مستوى الكفاءات وتأهيل رؤساء وعمال المؤسسات عبر دورات تدريبية والتكوينية لتمكينهم من التحكم في كل التقنيات النوعية ونظم المعلومات، لتقوية مستواهم التنافسي.
- دعم الابتكار التكنولوجي، من أجل اكتساب الميزات التنافسية.
- دعم محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال مرافقة الهيئات الحكومية التي تشرف على دعم وتمويل المؤسسات وتوفير محيط مناسب من أجل نمو وتحقيق استمرارية متصاعدة لمسيرة حياة المؤسسة.
- تحسين قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في مجال التكوين والاستشارة والمعلومات... الخ من أجل تحقيق أفضل اندماج لها في اقتصاد السوق.
- تحسين طريقة الحصول على المعلومات الخاصة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأصحاب المؤسسات ومختلف المتعاملين الاقتصاديين في القطاع العام والخاص.

4.4.1.برنامج الهيئة التقنية الألمانية (GTZ): تم تسخير غلاف مالي قدره 3 ملايين مارك من طرف ألمانيا، بهدف ترقية الجانب التقني والتكنولوجي بالإضافة إلى 2.3 مليون مارك يخص ترقية نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والرفع من أدائها، وقد امتد من 2003 إلى 2006.[2]

ويعتبر هذا المشروع بمثابة مشروع يخص مجال الاستشارة والتكوين حيث سجل ضمن برنامج التعاون الجزائري الألماني التقني والتكنولوجي الذي هو الآن في مرحلته الثانية، ويهدف هذا المشروع أساسا إلى وضع شبكة مؤهلة للاستشارة ومجموعة من المكونين للمصالح المشرفة على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

أهداف البرنامج: يهدف المشروع إلى تحقيق الأهداف التالية:

- تدعيم وتقوية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة من أجل تحسين فرص استغلال الطاقات العمالية ومنافسة المنتج المستورد ودخول الأسواق الخارجية.
- خلق إطار تكويني مؤهل من أجل الاستشارة والتكوين في مجال إدارة الأعمال والتسيير.
- دفع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للجوء إلى خدمات مراكز الدعم ويخص مشروع إعادة التأهيل.

[1] دادن عبد الغني، غربي هشام، مرجع سابق، ص 06.
[2] نفس المرجع، ص 09.

5.4.1.التعاون مع البنك العالمي: وذلك من خلال البرنامج "شمال إفريقيا لتنمية المؤسسات" (NAED) والذي تسيره المؤسسة المالية الدولية (SFI) وقد خصص في إطار هذا البرنامج 20 مليار دولار خلال 5 سنوات.[1]

6.4.1.التعاون مع البنك الإسلامي للتنمية: تم منح المساعدة المالية لتعزيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[2]، وإنشاء ورشة ترقية التمويلات بالاشتراك مع كل من ماليزيا، اندونيسيا وتركيا، بغطاء مالي قدره 1.5 مليون دولار.

7.4.1. التعاون مع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (ONUDI): بدأت العمل في الجزائر في 1999 ضمن برنامج تطوير التنافسية وإعادة الهيكلة الصناعية، الذي خصص 8 مؤسسات عمومية و40 مؤسسة صغيرة ومتوسطة. وتعمل على تقديم مساعدات فنية لتأهيل هذه المؤسسات في فرع الصناعة الغذائية، بإحداث وحدة لتسيير البرنامج واختيار مكتب دراسات لإعداد التشخيص.[3]

8.4.1.التعاون الثنائي[4]:

- **التعاون الجزائري الألماني**: يضمن هذا التعاون مشروع إرشاد بتكلفة إجمالية تقدر بـ 3 ملايين أورو، تم تكوين 50 متخصص و 250 عونا مرشدا، إضافة إلى غلاف مالي يقدر بـ 2.3 مليون أورو هدفه ترقية الحركة الجمعوية بالمؤسسات.
- **التعاون الجزائري الكندي**: قصد تحسين القطاع الإنتاجي تم توقيع اتفاق بين ممثل الخارجية الجزائري والوكالة الكندية للتنمية الدولية بتكلفة إجمالية تقدر بـ 7.4 مليون دولار لمدة سنتين.
- **التعاون الجزائري الإيطالي**: تم التوقيع بين وزير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية والوزير الإيطالي للنشاطات الإنتاجية في أفريل 2002 من أجل إقامة علاقات بين رجال الأعمال الجزائريين ونظرائهم الإيطاليون.
- **التعاون الجزائري النمساوي**: تم الاتفاق بين البنك الوطني الجزائري والبنك المركزي النمساوي في إطار الاستفادة من قرض بقيمة 30 مليون أورو موضوع تحت تصرف المتعاملين الاقتصاديين والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتمويل الواردات.

---

[1] عبد الحق بوعتروس، محمد دهان، مصادر وآليات تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة الاقتصاد والمجتمع، العدد 5، 2008، ص 78.

[2] قوريش نصيرة، مرجع سابق، ص 1056-1057.

[3] منى مسغوني، مرجع سابق، ص 131.

[4] قدي عبد المجيد، دادن عبد الوهاب، محاولة تقييم برامج وسياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات – دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة بسكرة، يومي 21 /22 نوفمبر2006، ص 8-9.

- **التعاون الجزائري الكوري:** تم توقيعه 22 ماي 2011، ويهدف إلى تكثيف شبكة المناولة والتأهيل التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و ترقية الإبداع وأساليب الابتكار .

9.4.1. برنامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتحكم بتكنولوجيا المعلومات والاتصال (PME2): في مارس 2008 تم التوقيع على تطبيق برنامج آخر بالتعاون مع الاتحاد الأوروبي، والذي جاء تكملة لبرنامج "EDPME" تضمن تقديم دعم مباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال مساعدتها لتكثيف استعمال تكنولوجيا المعلومات والاتصال وإرساء نظام للجودة على مستوى تلك المؤسسات[1]. وقد قدر المبلغ المخصص لهذا البرنامج بـ 44 مليون أورو (40 مليون أورو ممولة من قبل المفوضية الأوروبية و4 مليون أورو من قبل الجزائر) ويقوم الاتفاق على تأهيل 200 مؤسسة، وقد تم انطلاقه فعليا في ماي 2009.[2]

أهداف البرنامج: يهدف هذا البرنامج إلى تحقيق جملة من الاهداف من بينها:[3]

- إدماج تكنولوجيا الاعلام والاتصال في تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قصد تحسين تنافسيتها.
- تعزيز البرامج والمؤسسات الوطنية المعنية بتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- دعم إنشاء الجودة والمعايير الدولية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تعزيز سوق الخدمات وإنشا المراكز التقنية والصناعية وتشجيع نقل الممارسات الجيدة.

10.4.1.برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تم المصادقة على البرنامج في 08 مارس 2004، وانطلقت أولى مراحله سنة 2007 ويمتد إلى غاية 2013، وقد تم تمويله بغلاف مالي يقدر بـ 6 مليار دينار جزائري. ويسعى البرنامج لتحقيق تطوير نظام الإنتاج، تطوير وتحسين كفاءات الافراد، والعمل على تحسين النوعية وتسييرها إضافة إلى الاهتمام بالبحوث التسويقية وتطوير الشراكة.[4]

أهداف البرنامج: تتجلى الأهداف الأساسية للبرنامج في النقاط التالية:[5]

- تحليل فروع النشاط وضبط إجراءات التأهيل للولايات بحسب الأولوية وتثمين الامكانات المحلية.
- تأهيل المحيط المجاور للمؤسسة.
- إعداد تشخيص استراتيجي عام للمؤسسة ومخطط تأهيلها.

---

1 عبد الكريم سهام، سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر مع التركيز على برنامج "PME2"، مجلة الباحث، العدد 09، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، ص 12.

[2] Ministère de l'industrie de la pme et de la promotion de l'investissement, Programme d'appui aux pme/pmi et à la maîtrise des tic ,Dossier de presse, atelier de visibilité, Algérie, Le 24 février 2010, P2.

[3] عناني ساسية، مرجع سابق، ص 238.

[4] منى مسغوني، مرجع سابق، ص 131.

[5] عناني ساسية، مرجع سابق، ص 235.

- تحسين القدرات التقنية وسائل الانتاج واستراتيجيات التسويق وكذا الكفاءات والمهارات البشرية.

وقد اعتمد برنامج وطني جديد لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل مجلس الوزراء في 11 جويلية 2010، حيث تم تحديد أساسيات هذا البرنامج، ومستوى المساعدات الممنوحة، والقطاعات المؤهلة ومعايير الأهلية. ويجب التأكيد على أن تعكس هذه الضوابط توقعات واحتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وقد خصص لهذا البرنامج حوالي 386 مليار دج في المسابقات النهائية، وأكثر من 1000 مليار دج في العلاوات على أسعار الفائدة من القروض المصرفية قصد تأهيل 20.000 مؤسسة خلال الفترة 2010-2014، ويتم تمويل البرنامج عن طريق حساب التخصيص الخاص رقم 302-124 المعنون بالصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتجدر الإشارة إلى تركيز اهتمام الحكومة على هذا البرنامج من خلال مقارنة الغلاف المالي للبرنامج السابق الذي قدر بحوالي 1 مليار دج/سنة مقابل الغلاف المالي للبرنامج الحالي المستهدف.

وقد اعتبرت الوكالة الوطنية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ANDPME) هي المسؤولة عن تنفيذ هذا البرنامج.[1] وركزت أنشطته على ثلاث مراحل أساسية هي:[2]

المرحلة الأولى: التشخيص الأولي والتشخيص الشامل

- التكلفة القصوى للتشخيص الأولي تقدر بـ 500.000 دج، تكون فيها مساهمة الدولة 400.000دج ومساهمة المؤسسة 100.000 دج.
- التكلفة القصوى للتشخيص الشامل تقدر بـ 2.500.000 دج، تكون فيها مساهمة الدولة 2000.000 دج، أما مساهمة المؤسسة فتقدر بـ 500.000 دج.

المرحلة الثانية: يتم خلالها تنفيذ أربعة إجراءات من برنامج التأهيل وتتمثل في:

- **الاستثمارات اللامادية** : الجدول الموالي يوضح تفاصيل هذه الاستثمارات

[1] mdipi.gov.dz/IMG/pdf/mise_a_niveau_des_pme.pdf, date de consultation: 28/02/2017

[2] غدير أحمد سليمة، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية الخاصة في الجزائر، دراسة حالة الجنوب الشرقي (ورقلة، الوادي، غرداية)، أطروحة دكتوراه، جامعة ورقلة، 2017، ص147.

الجدول (10): الاستثمارات اللامادية

التكلفة القصوى	مساهمة الدولة	مساهمة المؤسسة	تخفيضات الاقتراض
3.000.000 دج	80% للمؤسسات التي رقم أعمالها أقل من 100 مليون دج	1.5 مليون دج	رقم الأعمال 500 مليون، 6%
	50% التي رقم أعمالها بين 100 – 500 مليون دج	2.4 مليون دج	رقم الأعمال بين 500 – 1000 م.دج، 4%
	---	---	رقم الأعمال بين 1000 – 2000 م.دج ، 2%

المصدر: غدير أحمد سليمة، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية الخاصة في الجزائر، دراسة حالة الجنوب الشرقي (ورقلة، الوادي، غرداية)، أطروحة دكتوراه، جامعة ورقلة، 2017، ص147.

- **الاستثمارات المادية – الإنتاج**: الجدول الموالي يوضح تفاصيل هذه الاستثمارات.

الجدول (11): الاستثمارات المادية – الإنتاج

التكلفة القصوى	مساهمة الدولة	مساهمة المؤسسة	تخفيضات الاقتراض
15.000.000 دج	10% للمؤسسات التي رقم أعمالها أقل من 100 مليون دج	13.5 مليون دج	رقم الأعمال 100 مليون، 3,5%
			رقم الأعمال بين 100 – 500 م.دج، 3%
			رقم الأعمال بين 500 – 1000 م.دج، 2%
			رقم الأعمال بين 1000 – 2000 م.دج،1%

المصدر: غدير أحمد سليمة، مرجع سبق ذكره، ص147.

- **الاستمارات المادية ذات الأولوية**: تكون التكلفة القصوى فيها 30 مليون دج، وتكون التكلفة على عاتق المؤسسة 100%، أما تخفيضات الاقتراض فتقدر بـ 2.5%.
- **الاستثمارات التكنولوجية ونظام المعلومات**: تكون التكلفة القصوى فيها 15 مليون دج، وتكون فيها مساهمة الدولة بـ 6 مليون دج، والمؤسسة 9 مليون دج، أما تخفيضات الاقتراض فتقدر بـ 4%.

المرحلة الثالثة: التكوين والمساعدات الخاصة وتتمثل في النقاط التالية:

- **التأطير**: وتكون التكلفة القصوى فيه 500.000 دج، وتكون فيها مساهمة الدولة بـ 400.000 دج والمؤسسة 100.000دج.

- **المرافقة والمساعدة في ميدان تكنولوجيات الاعلام والاتصال**: تكون التكلفة القصوى فيها مليون دج، وتكون فيها مساهمة الدولة بـ 800.000 دج، والمؤسسة 200.000 دج.
- **شهادات المطابقة**: تكون التكلفة القصوى فيها 5 مليون دج، وتكون فيها مساهمة الدولة مليون دج والمؤسسة 4 مليون دج.

5.1. تقييم التدخلات الحكومية في دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

1.5.1. تقييم إنجازات هيئات دعم برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تقوم وزارة الصناعة والمناجم دوريا بتقييم أشغال الهيئات المكلفة بدعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تبويبها في ثلاث فئات كالتالي:

1.1.5.1. الهيئات ذات الطابع الوطني لدعم الاستثمار:

أ. المشاريع الاستثمارية حسب قطاع النشاط:

تم استخراج المعلومات من قواعد البيانات الخاصة بالوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار موقوفة إلى غاية 2016/12/31. وتجدر الاشارة إلى أن هذا التقييم يأخذ في الحسبان المشاريع الاستثمارية في نشاطات إنتاج السلع والخدمات المسيرة بالأمر 16-09 المتعلق بتطوير الاستثمار.

الجدول (12): توزع المشاريع الاستثمارية حسب قطاع النشاط لسنة 2016

قطاع النشاط	عدد المشاريع	القيمة (مليون دج)	التشغيل
النقل	2.061	119.162	13.683
البناء والأشغال	912	92.621	15.204
الصناعة	2.509	1.116.955	94.134
الخدمات	1.054	191.691	18.119
السياحة	298	203.560	15.647
الصحة	142	47.525	3.981
الفلاحة	209	67.530	3.646
مجموع 2016	**7.185**	**1.839.044**	**164.414**
مجموع 2015	**7.950**	**1.473.414**	**150.641**
الفرق	-765	365.630	13.773
النسبة	-9,62	24,81	9,14

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n n°30, 2017, P10.

تصدرت الصناعة قائمة القطاعات الأكثر استقطابا للمشاريع الاستثمارية بعدد بلغ 2.509 مشروع بقيمة قدرت بـ 1.116.955 مليون دج بإجمالي استحداث 94.134 منصب عمل، متبوعا بقطاعي النقل والخدمات بـ 2.061 و 1.054 مشروع استثماري على التوالي.

وبلغ إجمالي المشاريع الاستثمارية 7.185 مشروعا خلال سنة 2016 بمعدل تراجع قدر بـ 9.62% مقارنة بسنة 2015، وعلى الرغم من هذا الانخفاض إلا أن التكلفة ارتفعت إلى 1.839.044 مليون دج بمعدل يزيد عن 24%، كما ساهمت هذه المشاريع في استحداث 164.414 منصب عمل أي بما يعادل 9.14% مقارنة بسنة 2015.

ب. المشاريع الاستثمارية حسب الأصل:

خلال سنة 2016 بلغ عدد المشاريع الاستثمارية المصرح بها من طرف الأجانب إلى الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 170 مشروعا بما يعادل 2.37%، في حين بلغت المشاريع الاستثمارية المحلية 7.015 مشروعا بنسبة بلغت 97.63%. وهو ما يعني ضعف الجزائر في استقطاب الاستثمار الأجنبي نتيجة تدهور مناخ بيئة الأعمال وتداخل العديد من المشاكل المالية، التقنية والادارية.

الجدول (13): توزع المشاريع الاستثمارية حسب الأصل لسنة 2016

	المشاريع		القيمة		التشغيل	
	العدد	%	مليون دج	%	العدد	%
استثمار محلي	7.015	97,63	1.509.264	82,07	147.752	89,87
استثمار أجنبي	170	2,37	329.781	17,93	16.662	10,13
المجموع	**7.185**	**100,00**	**1.839.045**	**100,00**	**164.414**	**100,00**

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n n°30, 2017, P10.

ج. المشاريع الاستثمارية حسب عدد العمال:

استهدفت معظم المشاريع الاستثمارية لسنة 2016 إنشاء مؤسسات مصغرة بعدد بلغ 3814 مؤسسة أي بما يعادل 53.08% من إجمالي المشاريع، يلي ذلك 2520 مشروع إنشاء مؤسسة صغيرة بنسبة تجاوزت 35%، متبوعا بـ 787 مشروع إنشاء مؤسسة متوسطة بما يعادل 10.95%.

وقد بلغت تكلفة إنشاء المؤسسات المصغرة حوالي 139600 مليون دج بمتوسط تكلفة 36.60 مليون دج/مشروع، بينما راوحت تكلفة إنشاء المؤسسات الصغيرة 512715 مليون دج بمتوسط تكلفة 203.45

مليون دج/مشروع، في حين قدرت تكلفة إنشاء المؤسسات المتوسطة حوالي 503074 مليون دج بمتوسط تكلفة 639.23 مليون دج/مشروع.

ولقد ساهمت المؤسسات المتوسطة بنسبة أكبر في خلق فرص العمل بعدد بلغ 69.504 منصب (42.27%)، بمعدل 88 منصب/مشروع، ثم المؤسسات الصغيرة بـ 53.555 منصب (32.57%) بمعدل 21 منصب/مشروع. فيما بلغت مساهمة المؤسسات المصغرة في التشغيل حولي 13335 منصب (8.11%) بمعدل استحداث 3 مناصب/مشروع.

الجدول (14): توزع المشاريع الاستثمارية حسب عدد العمال لسنة 2016

نمط المؤسسة	المشاريع		القيمة		التشغيل	
	العدد	%	مليون دج	%	العدد	%
مؤسسة مصغرة	3.814	53,08	139.600	7,59	13.335	8,11
مؤسسة صغيرة	2.520	35,07	512.715	27,88	53.555	32,57
مؤسسة متوسطة	787	10,95	683.656	37,17	69.504	42,27
مؤسسة كبيرة	64	0,90	503.074	27,36	28.020	17,05
المجموع	**7.185**	**100,00**	**1.839.045**	**100,00**	**164.414**	**100,00**

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n n°30, 2017, P10.

وهو ما يؤكد البيانات المتعلقة بكون 98% من النسيج المؤسساتي الوطني عبارة عن مؤسسات مصغرة، وتعود دوافع الاقبال على إنشاء هذا النمط من المؤسسات إلى بساطة متطلبات إنجاح المشروع كرأس المال والخبرة وطبيعة العمالة وغيرها.

2.1.5.1. الهيئات ذات الطابع المحلي لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أ. تقرير نشاط مراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

لقد سجلت مراكز التسهيل استقبال 1144 حامل مشروع خلال السداسي الأول من 2016، تركزت النسب الأعلى منها في ولاية النعامة (18%)، بسكرة (13%)، الجلفة (12%)، وهي حركة محسوسة لتفعيل مجال المقاولاتية على مستوى شمال الصحراء، في حين قدرت مراكز التسهيل عدد حاملي المشاريع المتعلقة بالمرافقة بـ 533، تركزت أعلى النسب في ولاية النعامة (18%)، برج بوعريريج (16%).

كما تعمل مراكز التسهيل جاهدة على تيسير إجراءات إنشاء المؤسسات وتفعيل نشاطاتها من خلال إعداد مخططات الأعمال، وفي هذا الصدد فقد أحصت هذه الهيئة حوالي 146 مخطط، قدم ما يزيد عن 29% منها في ولاية وهران.

الجدول (15): تطور مؤشرات الأداء لمراكز التسهيل خلال الفترة 2015-2016 (س1)

مؤشرات الأداء	2015	2016
عدد حاملي المشاريع المستقبلة	3.158	1.144
عدد حاملي المشاريع المرافقة	1.550	533
عدد مخططات الأعمال المعدة	301	146
عدد المؤسسات المستحدثة	957	101
عدد مناصب العمل المستحدثة	3.418	2.207

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n n°30, 2017, P10.

ولقد أسفرت هذه المجهودات عن إنشاء 101 مؤسسة مما ساهم بشكل فعال في توفير فرص العمل والتي قدرت بـ 2207 منصب، بمتوسط راوح 22 منصب/مؤسسة.

أما فيما يخص توزع المشاريع المرافقة حسب قطاع النشاط للسداسي الأول 2016 فقد احتل قطاع الصناعة المرتبة الأولى بـ 152 مشروعا وبنسبة 28.52%، متبوعا بقطاع الخدمات بعدد بلغ 137 مشروعا أي ما يعادل 25.7% من إجمالي المشاريع، ثم يلي ذلك قطاع الفلاحة بـ 120 مشروعا ونسبة راوحت 22.51%، كأقوى القطاعات استقطابا للمشاريع الاستثمارية.

الجدول (16): توزع المشاريع المرافقة حسب قطاع النشاط للسداسي الأول 2016

قطاع النشاط	العدد	النسبة
الصناعة	152	28,52
الخدمات	137	25,70
الأشغال العمومية	66	12,38
الفلاحة	120	22,51
التجارة	7	1,31
الحرف التقليدية	43	8,07
أخرى	8	1,51
المجموع	**533**	**100,00**

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n n°30, 2017, P10.

ومن الجدول نلاحظ أن هذه النتائج تتوافق مع بيانات الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يمكن تفسير زيادة حركية المشاريع الصناعية بالمخطط الذي تم تسطيره في إطار إعادة إحياء القطاع الصناعي إضافة إلى والتسهيلات والامتيازات التي شملها قانون الاستثمار 16-09، وكذا القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 17-02 بصفته أهم القطاعات المولدة للثروة.

ب. تقرير نشاط مشاتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

من البيانات التي تم تجميعها من خلال 16 مشتلة عبر التراب الوطني، فقد عرفت مشاتل المؤسسات تطورا ملحوظا حيث سجلت خلال سنة 2016 استضافة 158 مشروعا مقارنة بـ 135 مشروعا في سنة 2015 أي بمعدل زيادة قدر بـ 17%، وتركزت أكبر نسبة منها في ولاية بسكرة بـ 18%.

على غرار عملية استحداث المؤسسات التي شهدت تراجعا من 84 مؤسسة خلال سنة 2015 إلى 70 مؤسسة في سنة 2016 بنسبة انخفاض راوحت 16%، وسجلت ولاية البيض أعلى نسبة إنشاء مؤسسات بـ 10 مؤسسات بما يعادل 14.28% من إجمالي المؤسسات المستحدثة.

الجدول (17): تطور أداء مشاتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للفترة 2015 – 2016

السنة	2015	2016	نسبة التطور
عدد المشاريع المستضافة	135	158	17
عدد المؤسسات المستحدثة	84	70	-16

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n°30, 2017, P23.

وسجلت المؤسسات المستحدثة 44.30% من مجموع المشاريع المستضافة ما ساهم في خلق 576 منصب عمل. ومن جهة أخرى فقد تصدر مجال الخدمات قائمة المشاريع المستضافة بنسبة 44%، يليها قطاع الصناعة بـ 22%، ثم كلا من الصناعات الغذائية والبناء والأشغال العمومية بـ 12% و 8% على التوالي. في حين تذيلت القائمة كل من قطاع الفلاحة والصيد البحري والطاقة بنسب جد منخفضة (2% و1%).

الجدول (18): توزع عدد المشاريع المستضافة خلال سنة 2016

قطاع النشاط	عدد المشاريع	النسبة
الخدمات	70	44,30
الصناعة	35	22,15
الصناعة الغذائية	30	12,65
البناء والأشغال العمومية	13	8,22
السياحة	7	4,43
الطاقة	2	1,27
البيئة	7	4,43
الفلاحة والصيد البحري	4	2,53
المجموع	**158**	**100**

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n n°30, 2017, P10.

وعموما تعتبر هذه المؤشرات ضعيفة إذا ما قورنت بالمجهودات التي تبذلها الهيئات الحكومية وبحجم الاستثمارات المسخرة لتنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ج. تقرير نشاط صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

منح الصندوق خلال السداسي الأول لسنة 2016 عدة ضمانات غطت مبلغا ماليا يقدر بـ 4031.86 مليار دج على شكل قروض خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن حيث شهادة الضمان فقد وافق الصندوق على ما يعادل 1219.76 مليار دج. وتمثل هذه متوسطات هذه المبالغ 20.22 مليون دج لكل ضمان ممنوح إضافة إلى 32.54 مليون دج لكل شهادة ضمان.

ومن جهة أخرى بلغ متوسط تمويل الصندوق للمشاريع جديدة حوالي 44%، كما دعم إنشاء 49مؤسسة صغيرة ومتوسطة بقيمة بلغت 31.64 مليار دج وكذا المساهمة في توسيع 74 مؤسسة أخرى بقيمة راوحت 33.53 مليار دج، وخلال السداسي الأول من سنة 2016 ارتفعت التعهدات المتراكمة إلى 74% من الضمانات الممنوحة و75% من شهادات الضمان.[1]

الجدول (19): الوضعية الاجمالية للملفات المعالجة للفترة أفريل 2004/ السداسي الأول 2016

	منح الضمان	شهادة الضمان
عدد الضمانات الممنوحة	1.672	891
التكلفة الكلية للمشاريع	144.080.836.166	63.025.393.273
قيمة القرض المطلوب	93.853.170.843	40.066.295.088
متوسط التمويل المطلوب	65%	64%
قيمة الضمانات الممنوحة	46.109.733.540	21.421.148.016
متوسط الضمانات الممنوحة	49%	53%
القيمة المتوسطة للضمان الممنوح	27.577.592	24.041.692
عدد المناصب المستحدثة	57.015	28.344
أثر مناصب العمل المستحدثة	2.527.069	2.223.589
الاستثمار بواسطة مناصب العمل	1.646.114	1.413.572
القروض بواسطة مناصب العمل	808.730	755.756
الضمان بواسطة مناصب العمل	1.672	891

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n n°30, 2017, P10.

[1] Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n°29, 2016, P25.

ومنذ أفريل 2004 بلغ عدد الضمانات الممنوحة 1672 ضمان بمبلغ تجاوز 46 مليار دج وبمتوسط يزيد عن 27 مليون دج، في المقابل سجل الصندوق تقديم 891 شهادة ضمان بمبلغ تجاوز 21 مليار دج وبمتوسط يزيد عن 24 مليون دج. وقد بلغت عدد مناصب العمل المستحدثة 57015 منصب بالنسبة للضمانات الممنوحة و28344 بالنسبة لشهادات الضمان.

وتوزعت الضمانات الممنوحة (1672) على 674 ضمان (40%) خاص بإنشاء مؤسسة و998 ضمان (60%) خاص بتوسيع مؤسسة. وقد بلغ تمويل الصندوق بالنسبة للإنشاء 40% من قيمة القرض المطلوب أي ما يزيد عن 13.62 مليار دج وبمتوسط تجاوز 20.22 مليون دج/ضمان، بينما بلغ تمويل الصندوق بالنسبة للتوسيع 54% من قيمة القرض المطلوب أي ما يزيد عن 32.48 مليار دج وبمتوسط تجاوز 32.54 مليون دج/ضمان.

الجدول (20): الوضعية الاجمالية للملفات المعالجة حسب نوع المشروع للفترة أفريل 2004/ السداسي الأول 2016

	إنشاء	توسيع	منح الضمان
عدد الضمانات الممنوحة	674	998	1.672
التكلفة الكلية للمشاريع	58.622.437.341	85.458.398.825	144.080.836.166
قيمة القرض المطلوب	33.977.807.626	59.875.363.217	93.853.170.843
متوسط التمويل المطلوب	58%	70%	65%
قيمة الضمانات الممنوحة	13.628.556.178	32.481.177.362	46.109.733.540
متوسط الضمانات الممنوحة	40%	54%	49%
القيمة المتوسطة للضمان الممنوح	20.220.410	32.546.270	27.577.592
عدد المناصب المستحدثة	13.767	43.248	57.015
أثر مناصب العمل المستحدثة	4.258.185	1.976.008	2.527.069
الاستثمار بواسطة مناصب العمل	2.468.062	1.384.465	1.646.114
القروض بواسطة مناصب العمل	989.944	751.045	808.730
الضمان بواسطة مناصب العمل	674	998	1.672

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n n°30, 2017, P10.

وقد ساهمت مشاريع الانشاء استحداث 13.767 منصب عمل أي ما يعادل 22% من إجمالي المناصب الموفرة، فيما قدرت مساهمة مشاريع التوسيع بـ 43.248 منصب بنسبة تعادل 82%.

د. تقرير نشاط صندوق ضمان قروض الاستثمار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

عرف الصندوق نشاطا محسوسا خلال السداسي الأول من سنة 2016 في مختلف القطاعات، بإجمالي بلغ 811 مشروعا استثماريا تعدت قيمته 38.3 مليار دج، وساهم في خلق 13231 منصب عمل.

وتصدر نشاط الصناعة قائمة القطاعات بعدد بلغ 347 مشروعا (43%)، وبقيمة تجاوزت 22.63 مليار دج، متبوعا بقطاع الأشغال العمومية بعدد بلغ 246 مشروعا (30%)، وبقيمة راوحت 8.67 مليار دج. كما ساهم هذان القطاعين باستحداث 6303 و4308 منصب عمل على الترتيب.

ومن جهة أخرى نلاحظ أن نشاط الصندوق ركز بصفة صريحة على قطاعي الصناعة والأشغال العمومية أي أن:

- 73% من المشاريع: 43% للصناعة و30 للأشغال العمومية؛
- 82% من التمويل: 59% للصناعة و23 للأشغال العمومية؛
- 82% من مناصب العمل: 48% للصناعة و33% للأشغال العمومية.

الجدول (21): الوضعية الاجمالية للضمانات موزعة حسب قطاع النشاط للسداسي الأول 2016

قطاع النشاط	المشاريع		القيمة		التشغيل	
	العدد	%	دج	%	العدد	%
الأشغال العمومية	246	30	8.675.138.181	23	4.308	33
النقل	83	10	1.326.846.311	3	814	6
الصناعة	347	43	22.636.651.944	59	6.303	48
الصحة	56	7	2.869.929.843	7	823	6
الخدمات	79	10	2.799.163.505	7	983	7
المجموع	**811**	**100**	**38.307.729.784**	**100**	**13.231**	**100**

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n n°29, 2016, P27.

أما بالنسبة لتوزيع الضمانات بحسب المنطقة فقد سجلت منطقة الوسط أكبر إقبال على الصندوق بعدد بلغ 330 ملف (41%)، مع تركيز مهم على مستوى ولاية تيبازة والجزائر العاصمة، يلي ذلك منطقة الشرق بعدد قدر بـ 281 ملف (35%) شمل الجزء الأكبر منها ولايتي سطيف وقسنطينة. فيما احتلت منطقة الغرب المركز الثالث بـ 120 ملف (15%) والمركز الأخير لمنطقة الجنوب ب. 80 ملف (10%).

الجدول (22): الوضعية الاجمالية للضمانات موزعة حسب المنطقة للسداسي الأول 2016

المنطقة	عدد الملفات	النسبة
الوسط	330	41
الشرق	281	35
الغرب	120	15
الجنوب	80	10
المجموع	**811**	**100**

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n n°29, 2016, P27.

3.1.5.1. الهيئات ذات الطابع الاجتماعي لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أ. تقييم نشاط الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب:

بلغ عدد شهادات التأهيل والمطابقة المقدمة من طرف الوكالة 695606 شهادة مع نهاية سنة 2016، تركزت 33.05% منها كأعلى نسبة في قطاع الخدمات بعدد بلغ 229906 شهادة من بينها 228475 مؤسسة في إطار الإنشاء و1431 مؤسسة في إطار التوسيع، يليها بعد ذلك قطاع الفلاحة بنسبة 18.71%، كما سجل كل من قطاع الحرف التقليدية ونقل السلع نسبة 11.35% و 10.56% على التوالي كأحسن القطاعات النشطة على المستوى الوطني. فيما سجلت الصناعة والأشغال العمومية نسبا متدنية لم تتجاوز 8.76% و6.79% على الترتيب.

الجدول (23): شهادات التأهيل والمطابقة موزعة حسب القطاعات لسنة 2016

القطاعات	عدد شهادات التأهيل والمطابقة المقدمة	عدد شهادات المطابقة		النسبة المئوية
		مرحلة الإنشاء	مرحلة التوسيع	
الفلاحة	130124	129900	224	18.71
الحرف التقليدية	78956	78712	224	11.35
البناء والأشغال العمومية	47213	46500	713	6.79
الموارد المائية	1495	1469	26	0.21
الصناعة	60908	60401	507	8.76
الصيانة	7020	6987	33	1.01
الصيد البحري	2259	2254	5	0.31
الحرف الحرة	11799	11387	412	1.70
الخدمات	229906	228475	1431	33.05
النقل والتبريد	23295	23160	135	3.35
نقل السلع	73432	72872	560	10.56
نقل المسافرين	29199	27838	1361	4.20
الإجمالي	**695606**	**689955**	**5631**	**100**

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n n°29, 2016, P29.

وخلال نفس الفترة سجلت الوكالة تمويل 368080 مشروع من بينها 105754 مشروع في قطاع الخدمات وبنسبة تقدر بـ 28.70%، كما ساهمت هذه المشاريع في خلق 878264 منصب شغل وبمعدل استحداث منصبين لكل مشروع، وهي من الناحية العملية نتائج ضعيفة خصوصا إذا ما قورنت بالاستثمارات التي تجاوز حجمها ألف ومائة مليار دينار جزائري، في الوقت الذي قدر فيه متوسط كلفة إنشاء أو توسيع المؤسسة المصغرة بـ 3.54 مليون دج.

الجدول (24): المشاريع الممولة موزعة حسب القطاعات لسنة 2016 – **الوحدة :** مليون دج

القطاعات	المشاريع الممولة	النسبة	التشغيل	النسبة النسوية	مبلغ الاستثمار	الكلفة المتوسطة للتشغيل	الكلفة المتوسطة للمؤسسة المصغرة
الفلاحة	53488	14.50	126478	5	193249.46	1.52	3.61
الحرف التقليدية	42621	11.60	125520	17	109526.10	0.87	2.56
أشغال عمومية	32284	8.80	94457	2	127727.70	1.28	3.77
الموارد المائية	544	0.10	2020	4	3190.80	1.57	5.86
الصناعة	24547	6.70	71442	14	111185.15	1.55	4.52
الصيانة	9359	2.50	21474	2	23650.77	1.10	2.55
الصيد البحري	1127	0.30	5536	1	7467.97	1.34	6.62
الحرف الحرة	9456	2.60	21330	44	22214.71	1.04	2.34
الخدمات	105754	28.70	245959	16	338511.31	1.37	3.20
النقل والتبريد	13385	3.60	24132	3	33760.56	1.39	2.52
نقل السلع	56530	15.40	96237	1	145557.15	1.51	2.57
نقل المسافرين	18985	5.20	43679	3	46624.69	1.06	2.45
الإجمالي	**368080**	**100**	**878264**	**10**	**1162666,37**	**1,31**	**3,54**

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n°30, 2017, P25.

سجلت الوكالة مع نهاية سنة 2016 في إطار مرافقة المشاريع الاستثمارية 330.791 مقاول مقابل 37.189 مقاولة، وقد قدرت المشاركة النسوية الإجمالية بـ 10%، حيث ارتفع تركيز هذه الأخيرة في النشاطات الحرة بنسبة 44%.

ب. تقييم نشاط الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر:

سجلت الوكالة منذ نشأتها وإلى غاية نهاية السداسي الأول من سنة 2016 تمويل 769648 عملية منها 695999 عملية تمويل لشراء المواد الأولية أي ما يعادل 90.43% من إجمالي عمليات التمويل، إضافة إلى 73649 عملية تدخل ضمن التمويل الثلاثي (الوكالة–البنك–صاحب المشروع) بنسبة تعادل 9.57%.

وقد ساهمت الوكالة في استحداث أكثر من مليون ومائة منصب عمل منها 90.43% خاصة بشراء المواد الولية و9.57% تتعلق بالتمويل الثلاثي.

الجدول (25): القروض المقدمة حسب نوع التمويل (التراكم حتى 2016/06/30)

نوع التمويل	العدد	النسبة	المناصب المستحدثة
تمويل لشراء المواد الأولية	695999	90.43	1043998
التمويل الثلاثي	73649	9.57	110473
المجموع	**769648**	**100**	**1154472**

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n n°29, 2016, P31.

وفي نفس السياق فقد تصدر نشاط الصناعة المصغرة قائمة القطاعات الأحسن حركية واحتياجا للتمويل، وقد استفاد من 295703 قرضا ممنوحا بنسبة تجاوزت 38%، كما استفاد قطاع الخدمات أيضا من 161382 قرضا ممنوحا أي ما يعادل 20.97% من إجمالي عدد القروض الممنوحة.

ثم يلي ذلك كل من قطاع الحرف التقليدية والفلاحة والأشغال العمومية بـ 17.44% و 14.26% و8.46% على التوالي، بينما لم تسجل الوكالة إقبالا مهما بالنسبة لقطاع التجارة والصيد البحري.

الجدول (26): القروض المقدمة حسب قطاع النشاط (التراكم حتى 2016/06/30)

قطاع النشاط	القروض الممنوحة	النسبة	القيمة – مليون دج
الفلاحة	109779	14.26	6473.59
الصناعة المصغرة	295703	38.42	13807.00
الأشغال العمومية	65146	8.46	4872.05
الخدمات	161382	20.97	14354.67
الحرف التقليدية	134195	17.44	6946.88
التجارة	2741	0.36	667.60
الصيد البحري	702	0.09	77.86
المجموع	**769648**	**100**	**47199.66**

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n n°29, 2016, P31.

وتوزعت حوالي 60% من قيمة العمليات التمويلية على قطاعي الخدمات والصناعة المصغرة (30.41% و29.25% على الترتيب)، بينما تراوحت نسب تمويل كل من قطاع الحرف التقليدية والفلاحة والأشغال العمومية بـ 14.71% و 13.71% و10.32% على التوالي.

ج. تقييم نشاط الوكالة الوطنية للتأمين عن البطالة:

سجلت الوكالة تمويل 8902 مشروعا خلال سنة 2016، منها 3325 مشروعا فلاحيا و2016 مشروعا يندرج ضمن الحرف التقليدية و1859 مشروعا خدماتيا. وقد ارتفعت نسبة مشاركة المرأة بـ 16.01% مقارنة بالمتوسط المسجل في تراكمات المبينة في الجدول (9.81%)، حيث ارتكزت 42.50% منها في الحف الحرة و21.70% في الصناعة و20.93% في الحرف التقليدية.

ومن جهة أخرى فقد ساهمت المشاريع الممولة من طر الوكالة في استحداث 21850 منصب عمل، منها 7800 منصب (35.7%) في قطاع الفلاحة، و5144 منص ب (23.5%) في الحرف التقليدية، بينما سجل قطاع الخدمات استحداث 4114 منصب عمل أي ما يعادل 18.8%.

الجدول (27): المشاريع الممولة موزعة حسب القطاعات (التراكم حتى 2016/12/31) – **الوحدة** : مليون دج

قطاع النشاط	2016			التراكم حتى 2016/12/31			
	عدد المشاريع الممولة	نسبة مشاركة المرأة	التشغيل	عدد المشاريع الممولة	نسبة مشاركة المرأة	التشغيل	قيمة التمويل الاجمالية
الفلاحة	3325	12.21	7800	17513	11.92	42322	68610.87
الحرف التقليدية	2016	20.93	5144	11886	22.12	31222	37029.45
أشغال عمومية	481	3.53	1424	8080	2.33	25992	32164.07
الموارد المائية	14	0.00	43	321	4.67	1108	2261.61
الصناعة	919	21.70	2664	10740	21.67	31317	47963.17
الصيانة	58	0.00	131	795	2.26	1910	2249.56
الصيد البحري	49	0.00	169	404	0.50	1462	2784.59
الحرف الحرة	120	42.50	272	831	43.68	1813	2970.57
الخدمات	1859	17.70	4114	30111	17.05	63430	106551.90
نقل السلع	51	0.00	65	45844	1.52	69662	118366.73
نقل المسافرين	10	0.00	24	12191	1.23	18483	28844.08
الإجمالي	**8902**	**16.01**	**21850**	**138716**	**9.81**	**288721**	**449796.60**

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n°30, 2017, P25.

وكنتيجة لتراكمات عمليات التمويل لمختلف قطاعات الاقتصاد الوطني فقد أحصت الوكالة 138716 عملية، 33% منها خاصة بنشاط نقل السلع و12% خاصة بقطاع الفلاحة. إضافة إلى استحداث 288721 منصب عمل، 24% منها بواسطة نشاط نقل السلع و22% من خلال قطاع الخدمات. كما تجاوزت قيمة المشاريع الممولة 449.79 مليار دج. منها 26% تتعلق بنشاط نقل السلع و24% بقطاع الخدمات.

وفي نفس الصدد فقد سجلت الوكالة جراء التراكمات الموقوفة إلى غاية 2016/12/31 إيداع 380997 ملفا منها 3981 ملفا خلال سنة 2016، بينما قدرت عدد شهادات التأهيل والتمويل المقدمة حوالي 250348 شهادة منها 3469 شهادة قدمت خلال سنة 2016.

الجدول (28): عرض المجاميع الأساسية (التراكم حتى 2016/12/31)

المجاميع الأساسية	نتائج سنة 2016	نتائج التراكم إلى غاية 2016/12/31
عدد الملفات المودعة	3981	380997
عدد شهادات التأهيل والتمويل المقدمة	3469	250348
عدد الموافقات البنكية	6776	158469
عدد الرفض البنكي	74	8525
عدد المشاريع الممولة	8902	138716
التشغيل	21850	288721

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n°30, 2017, P25.

كما بلغت عدد المشاريع الممولة من طرف الوكالة 138716 مشروعا منها 8902 مشروعا خلال سنة 2016. فضلا عن استحداث 288721 منصب عمل منه 21850 منصب خلال سنة 2016.

2.5.1. تقييم نتائج برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تبنت الجزائر منذ سنة 2000 العديد من برامج التأهيل الخاصة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، والتي تهدف كلها إلى مساعدة المؤسسات للرفع من تنافسية هذا النوع من المؤسسات، وذلك لتتمكن من مواجهة المنافسة الحادة المرتقبة جراء رفع الجمركية، والانفتاح الاقتصادي المرتقب، ولهذا سوف نتناول حصيلة أهم برامج التأهيل المتبناة، انطلاقا من برنامج التأهيل الصناعي، ثم البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي نفذ عبر مرحلتين: (2007-2010)، ثم (2010-2014). لننتقل إلى برنامج ميدا لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية (2002-2007)، ليتمم ببرنامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتحكم في تكنولوجيات الإعلام والاتصال (2009-2012).

1.2.5.1. حصيلة برنامج التأهيل الصناعي:

حسب وزارة الصناعة و إعادة الهيكلة ومنذ الانطلاق الفعلي للبرنامج جانفي 2002 إلى غاية ديسمبر 2006، كانت الأعمال المنجزة والتي هي قيد الإنجاز حسب مراحل التأهيل كالآتي:[1]

- تقدمت 406 مؤسسة (منها 235 عمومية و171 خاصة) بطلبات الانضمام إلى البرنامج.
- 290 مؤسسة (منها 155 عمومية و135 خاصة) تم قبولها من طرف اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية.

يتبين أن الملفات المودعة لدى اللجنة، 58% مؤسسات صناعية تابعة للقطاع العام، و42% منها تابعة للقطاع الخاص، وهو ما يفسر نية الدولة في تطوير وعصرنة مؤسسات القطاع العام لتتوافق ومتطلبات اقتصاد السوق.

وقد وقعت 137 مؤسسة اتفاقيات مع وزارة الصناعة منها:

- 117 مؤسسة استفادت من الإعانات المرصودة للدراسة التشخيصية وتنفيذ مختلف عمليات التأهيل المادية و غير المادية، بعدد إجمالي يبلغ 1844 عملية بمعدل يناهز 16 عملية لكل مؤسسة.
- 20 مؤسسة استفادت من إعانة اقتصرت فقط على الدراسة التشخيصية.
- يبلغ العدد الإجمالي لعمليات التأهيل 1864 عملية منها 1102 عملية غير مادية.
- وقد كان إجمالي الاستثمارات الكلية 40 مليار دج، منها 11 % كانت الاستثمارات غير مادية.

[1] غدير أحمد سليمة، مرجع سابق، ص148.

2.2.5.1. حصيلة برنامج ميدا:[1]

- بتاريخ 10 ماي 2007 تقدمت 716 مؤسسة صغيرة ومتوسطة بطلب الانضمام إلى برنامج التأهيل ميدا من مجموع 2150 مؤسسة صغيرة و متوسطة أي بنسبة 33.3%، بعدما كان عدد المؤسسات التي طلبت الاستفادة من البرنامج في سنة 2006 هو 668 مؤسسة صغيرة ومتوسطة بنسبة 31% من مجموع 2147 مؤسسة.
- 256 مؤسسة صغيرة ومتوسطة تخلت عن البرنامج بعد القيام بالتشخيص (قد يكون أوليا في بعض الأحيان).
- 442 مؤسسة (61.7%) أتمت على الأقل المرحلة الأولى من برنامج التأهيل.
- 2008 هو عدد العمليات التي أنجزها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منذ سبتمبر 2002، شملت: 552 مؤسسة قامت بالتشخيص الأولي، 470 شخصت بصفة نهائية، 847 عملية للتأهيل، 7 عمليات أخرى متفرقة، 133 عملية ملغاة.

3.2.5.1. حصيلة البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:[2]

أ. المرحلة الأولى (2007 – 2010):

منذ بداية البرنامج وإلى غاية ماي 2010 فقط تم تسجيل النتائج التالية :

- أبدت 1700 مؤسسة صغيرة ومتوسطة رغبتها في الانخراط في البرنامج، وتقدمت منها 529 مؤسسة بطلب الانخراط، ومن بين هذه المؤسسات نجد 206 ملف جاهز للدراسة، أما 351 فقد انطلقت في التأهيل، فنجد منها 279 مؤسسة استفادت من عمليات التشخيص القبلي أو الاستراتيجي، بينما استفادت 32 مؤسسة من كافة أعمال التأهيل.
- كما قام البرنامج بـ 20 عملية تكوين، وتنظيم 13 يوم إعلامي وتحسيسي حول البرنامج، بالإضافة إلى إنجاز فيلم تحسيسي لمدة 8 دقائق.
- إعداد دليل لمخطط الأعمال، موجه للبنوك و المؤسسات تنظيم العديد من الملتقيات حول : الجودة، الإبداع، الموارد البشرية، الاستثمار اللامادي و الإنتاجية.
- التعاون مع إيطاليا لإعداد دراسة حول قطاع الصناعات الغذائية.

[1] غدير أحمد سليمة، مرجع سابق، ص148.
[2] نفس المرجع السابق، ص149.

- شراكة مع الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ANDPME وهيئة التعاون التقني الألماني GTZ لإنجاز عمليات مرتبطة بالتسيير الاستراتيجي.

ب. المرحلة الثانية (2010 – 2014):

لقد نص البرنامج الخماسي 2010-2014 على ترقية حوالي 20.000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة، أي بأقل من 3% من الحظيرة الإجمالية للمؤسسات، وتم تخصيص حوالي 3.5 مليار يورو لهذا البرنامج في شكل مساعدات مباشرة وإعانات أسعار الفائدة. وقامت وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير الاستثمار بتشكيل لجنة وطنية للسهر على التنفيذ الجيد لهذه العملية. كما سمح دمج وزارة الصناعة مع وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحل مشاكل التنسيق التي واجهتها في السابق وضبط مختلف البرامج ووضع حد للصلاحيات المتداخلة بين الوزارتين.

وتقوم حاليا الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالسهر على تطبيق برنامج التأهيل الوطني بالتنسيق مع عشرة هياكل دعم حكومية.

وقد صرحت الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنه بالإمكان الاهتمام بـ 4.000 مؤسسة كمتوسط سنوي لإنجاح هذا البرنامج. ونظرا للتأخر في صدور النصوص التشريعية والتنظيمية الخاصة بهذا الأخير فيمكن اعتبار سنتي 2010 و2011 ضائعتين تماما.

ويستهدف هذا البرنامج بشكل رئيسي قطاع الصناعة، البناء والأشغال العمومية، الصيد البحري، السياحة والفندقة، الخدمات والنقل وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات. كما أن هذا الأخير يستهدف أيضا تحديث المعدات وتحسين مستوى التنظيم والإدارة والإنتاج، التدريب والتطوير، الجودة والشهادات، التسويق وأبحاث السوق، وأخيرا التحالف والشراكة.[1]

المعلومات المتوفرة حول حصيلة البرنامج إلى غاية تاريخ 2012/02/29، و الموجودة على موقع الوكالة كانت كما يلي:

- 747 مؤسسة صغيرة و متوسطة / مؤسسة جد صغيرة أعربوا عن رغبتهم في الانضمام إلى البرنامج.
- 422 مؤسسة صغيرة و متوسطة / مؤسسة جد صغيرة قدمت طلبات للحصول على العضوية في البرنامج.

[1] Amine Mokhefi, Ali Khaldi et Mohamed Lazreg, La mise à niveau des PME algériennes : Un levier de compétitivité des entreprises, Revue du Performance des Entreprises Algériennes, N°6, Ouargla, 2014, P72.

- 341 طلبا تم معالجتها إما عن طريق عمليات التشخيص الأولي، أو إجراءات التأهيل.

ج. المرحلة الثالثة (2014 – 2017):

سيتم التركيز في الخطة الموالية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا يتعدى عدد عمالها العشرين (20) والتي تمثل أزيد عن 97% من نسيج هذه الأخيرة، إضافة إلى توسيع حيز التأهيل ليشمل مختلف المؤسسات المنتجة وهذا بحلول عام 2017.

وقال مدير الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي أرسل تقريرا في 15 أكتوبر 2014 أن عدد الملفات التي تم استلامها كان 4023 ملفًا. احتل قطاع البناء والأشغال العمومية المرتبة الأولى بـ 2475 ملفا، أي 62٪ من إجمالي العضوية، فيما احتلت الصناعة المرتبة الثانية بـ 16٪ فقط، تليها الخدمات بنسبة 10٪.

ومن القيود التي أثارها مدير الوكالة هي المعونة المالية التي لا تزال متواضعة، والتي لا تشجع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الانضمام إلى البرنامج. كما دعا إلى مراجعة النظام الأساسي للوكالة والذي يعد اليوم أحد عناصر فشل هذا البرنامج الذي يهدف إلى ترقية 1000 شركة سنويا أي 4000 مؤسسة بحلول 2017.[1]

وقد تم إحصاء 4927 مؤسسة صغيرة والمتوسطة قامت بعملية التسجيل في البرنامج الوطني للتأهيل خلال سنة 2016، وقد قدرت المؤسسات المؤهلة بـ 2700 مؤسسة أي ما يعادل 54.80% فيما بلغ عدد المؤسسات غير المؤهلة 1583 مؤسسة وبنسبة تعادل 32.13%، أما المؤسسات التي تم تأجيل النظر في ملفها فقد قدر بـ 644 مؤسسة بنسبة بلغت 13.07%.

الجدول (29): توزع ملفات التأهيل خلال سنة 2016

	العدد	النسبة
المؤهلة	2700	54.80
غير المؤهلة	1583	32.13
المؤجلة	644	13.07
القرارات	2680	---
إجمالي الانخراط	**4927**	**100**

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n°30, 2017, P25.

ومن جهة أخرى فقد تم إحصاء تسجيل 1850 مؤسسة مصغرة (38%) ضمن البرنامج الوطني للتأهيل مقابل 2072 مؤسسة صغيرة (42%) و1005 مؤسسة متوسطة (20%).

[1] Nassima Benarab, Programme national de mise à niveau: 2008 entreprises adhérées depuis 2010, L'ECOnews, Article publié le 21 Oct 2014, sur leconews.com.

الجدول (30): توزع ملفات التأهيل حسب حجم المؤسسة خلال سنة 2016

نمط المؤسسة	العدد
المؤسسات المصغرة	1850
المؤسسات الصغيرة	2072
المؤسسات المتوسطة	1005
المجموع	**4927**

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n°30, 2017, P25.

أ. توزيع ملفات التأهيل:

احتل قطاع الأشغال العمومية المركز الأول ضمن قطاعات النشاط المسجلة في البرنامج الوطني للتأهيل خلال سنة 2016 بعدد بلغ 787 اتفاقية، متبوعا بقطاع الصناعة والخدمات والصناعة الغذائية بعدد بلغ 202، 128 و100 اتفاقية على الترتيب، على غرار باقي القطاعات التي سجلت نسبا جد متدنية.

الجدول (31): توزع الاتفاقيات حسب قطاع النشاط خلال سنة 2016

قطاع النشاط	العدد
الأشغال العمومية	787
الصناعة	202
الصناعة الغذائية	100
الخدمات	128
السياحة	22
النقل	34
الصيد البحري	04
المجموع	**1277**

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n°30, 2017, P25.

احتلت المنطقة الجهوية التابعة لسطيف المركز الأول من حيث ديناميكية طلب الانخراط في البرنامج الوطني للتأهيل بعدد راوح 1693 ملف (34%)، متبوعة بالمنطقة الجهوية الخاصة بعنابة بعدد بلغ 1215 ملفا (25%)، ثم الجزائر العاصمة بـ 1137 ملفا (23%). وتجدر الإشارة إلى أكثر من 82% من عمليات التسجيل اقتصرت على شمال وشرق الجزائر خلال سنة 2016.

الجدول (32): توزع ملفات التأهيل حسب المندوبيات الجهوية خلال سنة 2016

المندوبية	العدد
سطيف	1693
عنابة	1215
الجزائر	1137
وهران	617

غرداية	265
المجموع	**4927**

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n°30, 2017, P25.

ب. تقارير التشخيص المستلمة:

استقبلت الأقسام المكلفة بالدراسات والتقييم 868 تقريرا تشخيصيا منها 859 تقريرا تم تقييمه من قبل لجنة التقييم والمصادقة على التقارير، و9 تقارير هي في طور الدراسة.

وتوزعت الـ 859 تقرير كما يلي:[1]

- 734 تقريرا تم المصادقة عليه.
- 125 تقريرا لم تتم المصادقة عليه: 9 تقارير مقبولة مع التعديل، 108 تقريرا غير مكتمل، 8 تقارير مرفوضة.

الجدول (33): توزع التقارير المستلمة حسب حجم المؤسسة خلال سنة 2016

المندوبية	العدد	النسبة
المؤسسة المصغرة	511	58.87
المؤسسة الصغيرة	225	25.92
المؤسسة المتوسطة	132	15.21
المجموع	**868**	**100**

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n°30, 2017, P29.

6.1. التطور الديمغرافي والاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

1.6.1. مبررات اختيار فترة الدراسة 2012-2016:

تعود مبررات اختيار الفترة الممتدة من 2012 إلى غاية 2016 لتقييم التطور الديمغرافي والاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر إلى عدة عوامل نذكر منها:

1.1.6.1. التزامن مع آخر مخططين خماسيين (2010-2014) و (2015-2019):

أ. برنامج التنمية الخماسي 2010-2014:[2] أطلق على هذا البرنامج اسم "برنامج الاستثمارات العمومية"، يندرج هذا البرنامج ضمن ديناميكية إعادة الإعمار الوطني التي انطلقت قبل عشر سنوات ببرنامج دعم الإنعاش

[1] Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n°30, 2017, P29.

[2] برنامج التنمية الخماسي للجمهورية الجزائرية 2010-2014.

الاقتصادي الذي تمت مباشرته سنة 2001 على قدر الموارد التي كانت متاحة آنذاك، ورصدت له الحكومة غلافا ماليا 21.214 مليار دينار، ويشمل هذا البرنامج قسمين أساسيين:

- استكمال المشاريع الكبرى الجاري إنجازها على الخصوص في قطاعات السكة الحديدية والطرق والمياه بمبلغ 9.700 مليار دج ما يعادل 130 مليار دولار.
- وإطلاق مشاريع جديدة بمبلغ 11.534 مليار دينار؛ أي ما يعادل حوالي 156 مليار دولار.

وخصص هذا البرنامج مبلغ يزيد عن 1.500 مليار دينار لدعم التنمية الاقتصادية من خلال:

- 1.000 مليار دينار تم رصدُها لدعم التنمية الفلاحية والريفية الذي تم الشروع فيه منذ البرامج السابقة؛
- 150 مليار لدعم المؤسّسات الصغيرة والمتوسطة؛ من خلال إنشاء مناطقَ صناعية وتأهيل وتسيير القروض البنكية التي قد تصل إلى 300 مليار للغرض نفسه؛
- 350 مليار دينار لتشجيع توفير مناصب العمل؛ من خلال دعم إنشاء المؤسسات المصغرة وتمويل آليات إنشاء المرافقة للإدماج المهني لخريجي الجامعات ومراكز التكوين المهني؛
- 250 مليار دينار لتطوير اقتصاد المعرفة؛ من خلال (دعم البحث العلمي، واستعمال وسيلة الإعلام الآليّ) داخل المنظومة الوطنية للتعلم والمرافق العمومية.

ب. البرنامج الخماسي 2015-2019:

تشجع الخطة الخماسية الجديدة التي أقرتها الحكومة الجزائرية خلال 2015-2019 لزيادة دعم مسيرة (النمو والتنمية) التي بدأت منذ العشرية التي سبقت على الاستثمار في القطاعات الرئيسة، والتي ترمي بشكل خاص إلى تنويع الاقتصاد، وتحسين مناخ الأعمال، وتعزيز الأمن الطاقوي، وحماية البيئة، وتطوير فروع الاقتصاد الأخضر، والنهوض بالمجالات الترابية. وخصص لهذا البرنامج الخماسي ميزانية تقدر بـ 22.100 مليار دينار؛ أي 280 مليار دولار، كما شملت أيضا تنمية الصناعات الغذائية من خلال تعزيز الإنتاج الزراعي وإيجاد مجال جديد لتصدير المنتجات ذات القيمة المضافة، كما سيتم تنفيذ مخطط خاص بتهيئة 172.000 هكتار من المساحات الغابية، وتخصيص برنامج لسقي 340.000 هكتار من الأشجار منها 100.000 شجرة فاكهة.[1]

[1] مشري محمد الناصر، بقة الشريف، تقييم حصيلة برامج ومخططات التنمية في الجزائر: دراسة اقتصادية خلال الفترة 2005-2015، مجلة الاقتصاد الاسلامي العالمية، عدد أوت 2018.

2.1.6.1. تعزيز المشاريع التنموية: [1]

خصص برنامج 2010-2014 أكثر من 40% من موارده المالية لتحسين التنمية البشرية من خلال إنشاء ما يقارب 5000 منشأة للتربية الوطنية، وأكثر من 1.500 منشأة قاعدية صحية، و02 مليون وحدة سكنية، وتوصيل 02 مليون بيت بشبكة الغاز الطبيعي وتزويد 220.000 منزل بالطاقة الكهربائية، إضافة إلى إنشاء 35 سدا و25 منظومة لتحويل المياه بجميع المحطات الخاصة بتحلية المياه، وأكثر من 5.000 منشأة قاعدية موجهة للشبيبة والرياضة، وكذا تخصيص 40% من الموارد لمواصلة تطوير المنشآت القاعدية الأساسية وتحسين الخدمة العمومية، وتخصيص 3.100 مليار للأشغال العمومية

في حين شمل المخطط الخماسي 2015-2019 مجموعة من المجالات وعلى العموم يمكن تلخيصها في:[2]

تم اقتراح استكمال المشاريع التي هي في طور الإنجاز والتي ستستكمل قبل نهاية 2014، بمبلغ 15 ألف و100 مليار دينار، يصب مجملها في دعم مشاريع الاستثمار الخاصة بإنجاز أكثر من 2,2 مليون سكن

ومن أجل أن تضمن الحكومة موقعها في السوق العالمي وأمنها الطاقوي طويل المدى، قررت تزويد كل من تمنراست وجانات بـ 14 خط أنبوب لنقل النفط والغاز، بالإضافة إلى إطلاق برنامج لتحقيق 06 مصاف جديدة، وهذا بغية زيادة طاقة تخزين الوقود بـ 60 مليون طن وهذا بحلول 2018. فضلا عن تزويد 1,5 مليون مشترك جديد بالكهرباء و02 مليون مشترك بالغاز الطبيعي، بالإضافة إلى 23 محطة ضوئية ومحطة لطاقة الرياح وإنشاء 50.000 سرير و15 منتجع سياحي. وتواصل الحكومة من خلال هذا البرنامج مشاريعها فيما يخص توسيع شبكة النقل البري والبحري، كما تعتزم الحكومة تعزيز استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وتعزيز التكامل بين المجتمع في اقتصاد قائم على المعرفة والخبرة، بالإضافة إلى تراخيص الجيل الثالث والرابع الممنوحة لشركات الاتصالات.

3.1.6.1. النهوض بالمناولة الصناعية:

لقد أطلقت الجزائر العديد من المشاريع الصناعية شمل أبرزها إنشاء مركب للنسيج بولاية غليزان والذي بلغت تكلفة إنشائه 155 مليار دج، وينتظر أن تحقق الشركة التي تحمل اسم الجزائرية للملابس "تايال"، رقم أعمال يقدر بـ 23,3 مليار دينار سنويا.[3]

---

[1] برنامج التنمية الخماسي للجمهورية الجزائرية 2010-2014.

[2] مشري محمد الناصر، بقة الشريف، مرجع سابق.

[3] ليندة بلجيلالي، مشروع مركب مهن النسيج بالمنطقة الصناعية لسيدي خطاب بغليزان، مقال صحفي نشر في الجمهورية يوم 2016/04/03 على الموقع: http://www.djazairess.com/eldjoumhouria/68706 تاريخ الاطلاع: 2017/06/01.

ومن جهة أخرى يعتزم مصنع سوفاك الألماني بنقل التكنولوجيا وصناعة ما يقرب 100 ألف سيارة سنويا باستثمار يفوق 20 مليار دينار جزائري (170 مليون أورو)، حيث من المرتقب أن يقوم بإنتاج مختلف أصناف السيارات السياحية والنفعية وكذا العلامات التابعة للمجمع الالماني على غرار علامة "سكودا " و "سيات".[1]

كما تم إطلاق مشروع آخر TMC (شركة طحكوت للتصنيع) لتجميع المركبات بالشراكة مع العملاق الكوري الجنوبي هيونداي، حيث تم تأسيس المصنع بولاية تيارت، وسينتج في السنة الأولى 60 ألف سيارة من ثمانية أنواع مختلفة منها 4 رباعية الدفع ليرتفع إنتاج الشركة في السنة المقبلة إلى 100 ألف سيارة، حيث تصل الآن الطاقة الإنتاجية إلى 15% لترتفع إلى حدود 42% في السنة الخامسة، كما أن الأسعار ستكون تنافسية منخفضة بنسبة 30% على تلك المستوردة.[2]

علاوة على إطلاق مشروع تصنيع سيارات "رونو" بوادي تليلات ولاية وهران، والذي يندرج في إطار شراكة جزائرية–فرنسية ترمي إلى إنشاء شعبة لصناعة السيارات بالجزائر وتحقيق نسبة إدماج وطني تقدر بـ 42 بالمائة، كما أن المشروع يتضمن مرحلتين، حيث تتعلق الأولى بإنجاز مصنع التركيب بطاقة إنتاج تقدر بـ 25000 سيارة سنويا مع توفير 350 منصب شغل مباشر. وسيتم في هذه المرحلة اللجوء إلى مناولين وطنيين للمساهمة في خلق شعبة محلية لصناعة السيارات. وستنطلق المرحلة الثانية سنة 2019، ويتعلق الأمر باستكمال المصنع وتوسيع أنشطته لضمان بعين المكان أعمال الهيكل المعدني والطلاء، كما سيتم بلوغ إنتاج 75000 مركبة في السنة.[3]

4.1.6.1. إطلاق المشاريع المقاولاتية:

في نهاية 2010، وجهت حوالي 41% من التمويل الإجمالي للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب للقطاعات الحية التي تعتبر محركا للتنمية المستدامة و مصدرا لتوفير الثروات، لاسيما في مجالات الزراعة والصيد البحري والبناء و الأشغال العمومية والري والصناعة والصيانة، بالإضافة إلى الصناعة التقليدية. خلال السنة الجارية انتقلت هذه النسبة إلى 74%.

ومن أصل 363.577 مشروع ممول من قبل الوكالة تم تمويل 216.215 خلال فترة 2011- 2015 أي نسبة 59%. وحسب مسؤولي الوكالة تم تسجيل الذروة سنة 2012 اثر تطبيق الإجراءات الجديدة المقررة من

[1] مصنع فولكس فاجن في غليزان يرتقب أن يوظف 1400 منصب شغل مباشر، مقال نشر في مدونة التوظيف يوم 2016/11/25 على الموقع: http://www.dzemploi.org/2016/11/volkswagen-relizane.html تاريخ الاطلاع: 2017/06/02.

[2] http://www.radioalgerie.dz/news/ar/article/20161030/92445.html, Date de consultation: 08/07/2017

[3] حميد عباسن، مصنع رونو الجزائر للسيارات، مقال منشور بتاريخ 2013/09/25 على الموقع: auto-utilitaire.com، تاريخ الاطلاع: 2017/07/04

قبل المجلس الوزاري المشترك في 22 فبراير 2011 وتعديل المرسوم التنفيذي المحدد لشروط ومستوى الدعم المقدم للشباب المقاولين.[1]

5.1.6.1. الاضطرابات الاقتصادية الناجمة عن انخفاض أسعار البترول:

خلال الفترة من عام 2002 إلى 2012 شهدت الصادرات النفطية الجزائرية ارتفاعاً كبيراً، فتضاعفت من 18.1 مليار دولار عام 2002 إلى 70.57 مليار دولار عام 2012، نتيجة للارتفاع والتطور المستمر في أسعار النفط، حيث انتقل السعر من 24.36 دولار للبرميل عام 2002 إلى 45.109 دولار عام 2012.

وخلال عام 2014 انخفضت قيمة صادرات الجزائر من المحروقات حيث قدرت بـ 58.45 مليار دولار، وانخفضت تبعاً لذلك قيمة الصادرات الإجمالية من 65.49 مليار دولار عام 2013 إلى 61.26 مليار دولار عام 2014، وهذا بسبب انخفاض متوسط أسعار النفط من 105.87 دولار للبرميل عام 2013 إلى 96.2 دولار للبرميل عام 2014 وهو ما شكل اضطرابات اقتصادية كبيرة أدت إلى تراجع وتيرة التنمية في الجزائر كما عجلت بضرورة البحث عن آليات جديدة لتمويل الاقتصاد الوطني.[2]

2.6.1. التطور العددي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

عرف عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة مع نهاية سنة 2016 تطورا ملحوظا، حيث تم إحصاء أكثر من 786 989 مؤسسة، بمعدل نمو يقدر بـ 43% مقارنة بالعدد المسجل سنة 2012 والبالغ 550 511 مؤسسة، وخلاف ذلك فقد شهد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية انخفاضا من 557 مؤسسة سنة 2012 إلى 390 مؤسسة سنة 2016 بفارق يقدر بـ 167 مؤسسة أي ما يعادل 23%، أما المؤسسات الحرفية فقد ارتفع عددها من 160 764 مؤسسة خلال سنة 2012 ليصل إلى 235242 مؤسسة في نهاية 2016 بمعدل يزيد عن 43% وهو ما يوضحه الجدول الآتي:

الجدول (34): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2012 – 2016

مؤسسات	2012	2013	2014	2015	2016
خاصة	550 511	578 586	656 949	716 895	786 989
عمومية	557	547	542	532	390
حرفية	160 764	168 801	194 562	217 142	235 242
المجموع	**711 832**	**747 934**	**852 053**	**934 569**	**1 022 621**

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n°30,28,26,23,22

[1] http://www.radioalgerie.dz/news/ar/article/20160708/82865.html, Date de consultation: 09/07/2017

[2] علة مراد، دراسة تقلبات أسعار النفط وأثرها في التنمية الاقتصادية: قراءة نظرية تحليلية في حالة الجزائر للفترة 2000-2014، رؤى استراتيجية، جانفي 2017، ص106.

1.2.6.1. توزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أ. حسب الحجم:

تركبت الحصيلة النهائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في 2016/12/31 من 993.170 مؤسسة مصغرة (أقل من 10 عمال) ما يعادل 97,12%، متبوعة بـ 26.281 مؤسسة صغيرة (من 10 إلى 49 عمال) ما يعادل 2,57%، في حين سجلت المؤسسات المتوسطة (من 50 إلى 250 عامل) نسبة ضعيفة جدا قدرت بـ 3.170 مؤسسة أي ما يعادل 0,31%.

الجدول (35): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب الحجم لسنة 2016

حجم المؤسسة	عدد المؤسسات	النسبة المئوية
مؤسسات مصغرة	993.170	97,12
مؤسسات صغيرة	26.281	2,57
مؤسسات متوسطة	3.170	0,31
المجموع	**1.022.621**	**100,00**

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n°30, 2017, P9.

ب. حسب الطبيعة القانونية:

سجلت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الشخصية المعنوية حضورا قويا في قطاعي الخدمات والبناء والأشغال العمومية بنسبة تقدر بـ 52,52% و 30,34% على التوالي. كما سجل قطاع الصناعة نسبة معتبرة بلغت 15,56%، في حين عرفت قطاعات الفلاحة، الطاقة، المحروقات، المناجم مستويات متدنية جدا لم تتعدى 1,10% و 0,48% على التوالي.

الجدول (36): توزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الشخصية المعنوية في الجزائر حسب الحجم لسنة 2016

قطاع النشاط	مؤسسات خاصة	مؤسسات عمومية	المجموع	النسبة
الفلاحة	6.130	181	6.311	1,10
الطاقة، المحروقات، المناجم...	2.767	3	2.770	0,48
البناء والأشغال العمومية	174.848	28	174.876	30,34
الصناعة	89.597	97	89.694	15,56
الخدمات	302.564	81	302.645	52,52
المجموع	**575.906**	**390**	**576.296**	**100,00**

SOURCE: Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n n°30, 2017, P10.

مع نهاية سنة 2016بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الشخصية الطبيعية 452.325 مؤسسة، منها 211.083 مهن حرة و235.242 مؤسسة صناعات تقليدية.

ومن جهة أخرى بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الشخصية الطبيعية في قطاع الفلاحة (الفلاحون) 144.722 مؤسسة بسنبة تعادل 68,56%، متبوعا بقطاع الصحة (الأطباء، العيادات) بـ 43.086 مؤسسة أي ما يعادل 20,41%، في حين سجل قطاع العدالة (المحامون، الكتاب العموميين، محضرو القضاء) 23.275 مؤسسة بنسبة قدرت بـ 11,03%.

وخلال نفس السنة سجلت صندوق الضمان الاجتماعي للعمال غير الأجراء استحداث 18.100 مؤسسة، مدرجة في العدد الاجمالي المقدر بـ 235.242 مؤسسة.

الجدول (37): توزع المهن الحرة في الجزائر حسب قطاع النشاط لسنة 2016

	الصحة	القضاء	الفلاحة	المجموع
عدد المؤسسات	43.086	23.275	144.722	211.083
النسبة المئوية	20,41	11,03	68,56	100

SOURCE: **SOURCE**: Bulletin d'information n°30, op. cit, p10.

ج. حسب قطاع النشاط:

بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية 390 مؤسسة خلال سنة 2016 مقابل 352 مؤسسة سجلت خلال سنة 2015، بمعدل انخفاض قدر بـ 26,69%، وقد شمل هذا التراجع خصوصا قطاع الصناعة. كما انخفض عدد العمال بهذه المؤسسات من 43.727 عاملا سنة 2015 إلى 290.24 عاملا سنة 2016.

الجدول (38): توزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية حسب قطاع النشاط لسنة 2016

القطاع	المؤسسة المصغرة		المؤسسة الصغيرة		المؤسسة المتوسطة		العدد الاجمالي	النسبة	عدد العمال	النسبة
	العدد	العمال	العدد	العمال	العدد	العمال				
الصناعة	---	---	15	428	82	10.144	97	25	10.572	36
الخدمات	4	28	23	513	54	7.190	81	21	7.731	27
الفلاحة	34	123	115	3.203	32	2.878	181	46	6.204	21
البناء	---	---	4	123	24	4.046	28	7	4.169	14
المناجم	---	---	1	43	2	305	3	1	348	1
المجموع	**38**	**151**	**158**	**4.310**	**194**	**24.563**	**390**	**100**	**29.024**	**100**

SOURCE: Bulletin d'information n°30, op. cit, p11.

وتتواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية في مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني، بحيث سجلت في قطاع الفلاحة نسبة تجاوزت 46%، وفي قطاع الصناعة بنسبة قاربت 25%، في حين مثلت في قطاع الخدمات أزيد عن 20%. أما بالنسبة للعمالة فالمؤسسات الصناعية تغل أكبر نسبة من استقطاب اليد العاملة تعدت 36% متبوعة قطاعي الخدمات والفلاحة بسنبة 27% و 21% على التوالي.

بلغ إجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نهاية سنة 2016 حوالي 1.022.231 مؤسسة، منها 513.647 مؤسسة في قطاع الخدمات (خصوصا النقل) بما يعادل 50,25%، متبوعا بقطاع الحرف التقليدية الذي سجل بدوره 235.242 مؤسسة أي بنسبة تقدر بـ 23,01%، ثم قطاع البناء والأشغال العمومية (خصوصا تشييد العمارات) بعدد بلغ 174.848 مؤسسة بما يعادل 17,10%.

الجدول (39): توزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط لسنة 2016

القطاع	العدد الاجمالي	النسبة
الفلاحة	6.130	0,60
الطاقة، المحروقات، المناجم...	2.767	0,27
البناء والأشغال العمومية	174.848	17,10
الصناعة	89.597	8,76
الخدمات	513.647	50,25
الحرف التقليدية	235.242	23,01
المجموع	**1.022.231**	**100,00**

SOURCE: Bulletin d'information n°30, op. cit, p12.

د. حسب المناطق الجغرافية:

وفقا للتوزيع المكاني للمخطط الوطني لصيانة الاقليم (SNAT) فإن أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتركز في الشمال بعدد بلغ 400.615 مؤسسة وبنسبة تقدر بـ 69,56%، وإلى حد أقل في المرتفعات بعدد بلغ 125.696 مؤسسة وبنسبة تقدر بـ 21,83% ، وبنسبة أضعف في الجنوب بعدد بلغ 49.595 مؤسسة وبنسبة تقدر بـ 8,61%.

الجدول (40): توزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب المناطق الجغرافية لسنة 2016

المنطقة	عدد م.ص.م (شخصية معنوية)	نسبة التركيز %
شمال	400.615	69,56
هضاب عليا	125.696	21,83
جنوب	49.595	8,61
المجموع	**575.906**	**100,00**

SOURCE: Bulletin d'information n°30, op. cit, p12.

هـ. الكثافة العددية:

بلغ إجمالي عدد سكان الجزائر بحسب إحصائيات الديوان الوطني للإحصاء 40.4 مليون نسمة خلال سنة 2016، وبهذا أصبح المعدل الوطني الاجمالي يمثل 25 مؤسسة لكل 1000 نسمة مع العلم أن المعدل المتعلق بالمؤسسات الخاصة ذات الشخصية المعنوية بلغ 17 مؤسسة لكل 1000 نسمة متباين في التوزيع على المناطق الجغرافية للوطن على النحو التالي:[1]

- 19 مؤسسة خاصة لكل 1000 نسمة في شمال البلاد؛
- 13 مؤسسة خاصة لكل 1000 نسمة في الهضاب العليا؛
- 15 مؤسسة خاصة لكل 1000 نسمة في الجنوب.

الجدول (41): كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المنطقة خلال سنة 2016

المنطقة	عدد م.ص.م	السكان حسب الولايات	الكثافة
شمال	400.615	21.075.874	19
هضاب عليا	125.696	9.765.202	13
جنوب	49.595	3.238.954	15
المجموع	**575.906**	**34.080.030**	**17**

SOURCE: Bulletin d'information n°30, op. cit, p14.

2.2.6.1. تطور حركية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

من خلال تحليل حركية تعداد هذا النمط من المؤسسات خلال سنة 2016 يمكن تسجيل التطورات التالية:[2]

- **عدد المؤسسات النامية:** بلغ معدل نمو المؤسسات الخاصة 7.92% أي ما يعادل 88194 مؤسسة مستحدثة، وهو ما ساهم في ارتفاع العدد الاجمالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة إلى 1022231 مؤسسة.
- **عدد المؤسسات المستحدثة:** بلغ عددها 108538 مؤسسة خاصة منها 41635 مؤسسة ذات شخصية معنوية و66903 مؤسسة ذات شخصية طبيعية.
- **عدد المؤسسات المعاد تفعيلها:** بلغ عددها 14127 مؤسسة خاصة موزعة على 8056 مؤسسة مصرح عنها من قبل الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية وكذا 6071 مؤسسة خاصة مصرح بها من قبل الصندوق الوطني للعمال غير الأجراء.

1 Bulletin d'information Statistique n°30, Ministère de l'Industrie et des Mines, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information, Mai 2017, P12.

2 Ibid, P14.

- **عدد المؤسسات المتوقفة عن النشاط**: بلغ عددها 34471 مؤسسة خاصة منها:

✓ **11686 مؤسسة ذات شخصية معنوية**: شملت تراجع قطاع الخدمات بـ 55% (منها 31% خدمات مقدمة إلى المؤسسات و 30% خدمات التجارة)، وكذا قطاع الصناعة بـ 48% (منها 34% صناعات غذائية و 18% صناعة الخشب والورق)، إضافة إلى قطاعي البناء والأشغال العمومية والفلاحة بـ 30% و 28% على التوالي.

✓ **22785 مؤسسة ذات شخصية طبيعية**: شملت على تراجع قطاع الصناعات التقليدية بـ 58%، متبوعا بقطاع الفلاحة بـ 29%، ثم قطاعي الصحة والعدالة بـ 10% و 2% على التوالي.

الجدول (42): حركية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال 2015 - 2016

النمط	2015	حركية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال سنة 2016				2016
		إنشاء	وفاة	تنشيط	نمو	
أشخاص معنويين	537.901	41.623	11.686	8.056	38.005	575.906
أشخاص طبيعيين	396.136	66.903	22.785	6.071	50.189	446.325
المجموع	**934.037**	**108.538**	**34.471**	**14.127**	**88.194**	**1.022.231**

SOURCE: Bulletin d'information n°30, op. cit, p14.

3.6.1. تطور المساهمة الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

1.3.6.1. تطور مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل:

يتضح أن تطور عدد العمال الذي يشغل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الموضح في الجدول (43)، أن تشغيل اليد العاملة في القطاع الخاص في ارتفاع مستمر، ففي سنة 2016 سجل 2511674 عامل بزيادة تقدر بـ 710932 عاملا عن العدد المسجل سنة 2012، بينما انخفضت اليد العاملة في القطاع العام من 47375 عاملا سنة 2012 إلى 29024 سنة 2016، في المقابل ارتفعت نسبة المساهمة الاجمالية في التشغيل من 16,18% سنة 2012 إلى 23,43% سنة 2016.

الجدول (43): تطور عدد العمال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2012-2016

السنوات	عدد السكان المشتغلين	القطاع الخاص	القطاع العام	المجموع	نسبة مساهمة م.ص.م في التشغيل
2012	11423000	1800742	47375	**1848117**	% 16,18
2013	10788000	1953636	48256	**2001892**	% 18,56
2014	10239000	2110665	46567	**2157232**	% 21,07
2015	10594000	2327293	43727	**2371020**	% 22,38
2016	10845000	2511674	29024	**2540698**	% 23,43

Source : Bulletin des PME, n°22,23,26,28,30. ONS, Activité, Emploi & Chômage n°653,683.

ويعود ارتفاع نسبة المساهمة في التشغيل إلى زيادة معدل استحداث المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2012-2016 وتحسن ظروف استقطاب العمالة، وعلى الرغم من ذلك تشير الدراسات إلى أن هناك خلل في عدد العمال المصرح بهم، نظرا لاعتماد هذا النمط من المؤسسات بدرجة ملحوظة على العمالة غير الأجرية، حيث يزاول صاحب المنشأة العمل بنفسه مع الاستعانة بأفراد أسرته وبعض الأقارب. ويبرز ذلك بوضوح في مجال تجارة التجزئة والخدمات البسيطة المتنوّعة، كما يكثر الاعتماد على العمالة الموسمية والمؤقتة، وكذا تشغيل الصبية وصغار السن. وكثيراً ما يجرى تشغيل العمالة دون ارتباطات تعاقدية ملزمة للطرفين ودون الالتزام بإبلا غ المؤسسات الحكومية المعنية كصندوق التأمينات الاجتماعية.

2.3.6.1. تطور مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام:

بلغت نسبة المساهمة خارج المحروقات 5.89% من الناتج المحلي الاجمالي،[1] كما يتضح من خلال الجدول (44) أن مساهمة القطاع الخاص في تزايد مستمر حيث سجل 5813 مليار دج سنة 2012، ليرتفع إلى 7925 مليار دج سنة 2015، أما مساهمة القطاع العام فقد عرف أيضا ارتفاعا محسوسا حيث سجل 793 مليار دج سنة 2012 ليصل بعدها إلى 1313 مليار دج مع نهاية عام 2015. وانعكست حصيلة هذه التغيرات بارتفاع في المساهمة الاجمالية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الخام تعدى إلى 9552 مليار دج خلال 5 سنوات الأخيرة، الأمر الذي يكشف لنا مدى الأهمية التي اكتسبها القطاع الخاص في تحقيق النمو الاقتصادي وذلك في ظل تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والدور الحيوي الذي تلعبه، كما إن توسيع عدد الاستثمارات الخاصة يعد أمرا ضروريا من أجل تحقيق النمو الاقتصادي بتوفير الدعم اللازم والتمويل.

الجدول (44): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات

خلال الفترة 2012-2016 --- الوحدة: مليار دينار جزائري

سنوات/قطاع	2012		2013		2014		2015		2016 (ث2)	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
القطاع العام	793	12,01	893	11,70	1188	13,90	1313	14,21	---	---
القطاع الخاص	5813	87,99	6741	88,30	7338	86,10	7925	85,79	---	---
المجموع	**6606**	**100**	**7634**	**100**	**8526**	**100**	**9238**	**100**	**9552**	**100**

Source: Bulletins d'information statistique des PME, n°30, Mai 2017, P42.

[1] Statistique Du Commerce Extérieur De L'Algérie, Ministère des Finances, Direction Générale des Douanes, Centre National de l'Informatique et des Statistiques, Janvier 2017, P7.

ومن منظور نسب المساهمة في الناتج الداخلي الخام، فنلاحظ ارتفاع نسبة مساهمة القطاع العام من 12.01% سنة 2012 إلى 14.21% نهاية 2015 مقابل انخفاض نسبة مساهمة القطاع الخاص خلال نفس الفترة من 87.99% إلى 85.79%، وتعود أسباب التغير إلى المخلفات التي تركتها الاضرابات الحادة في الإيرادات النفطية منذ بداية السداسي الثاني لسنة 2014، حيث لجأت الجزائر إلى تخفيض نسبة النشاط لمعظم المشاريع التنموية وتوقيف تمويل بعضها مؤقتا، وذلك توازيا مع إطلاق حملة استعجالية لتدارك الوضع من خلال تفعيل بدائل استراتيجية أخرى وترشيد النفقات الحكومية.

3.3.6.1. تطور مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة:

يوضح لنا الجدول (45) حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من القيمة المضافة. ويتبين من معطيات هذا الجدول أن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع العام قد ارتفعت من 588 مليار دج سنة 2012 إلى 893 مليار دج مع نهاية سنة 2015 بمعدل نمو تجاوز 51%، كما أن القطاع الخاص يساهم بنسبة كبيرة في تحقيق القيمة المضافة وصلت إلى 7598 مليار دج سنة 2015 مقارنة بسنة 2012 حيث سجلت 5553 مليار دج بما يعادل نسبة نمو تقدر بـ 36.83%، وهذا يعود إلى خصخصة المؤسسات العمومية، ودخول القطاع الخاص بشكل عام ليجعل منه المتعامل الأكبر في الاقتصاد الوطني في ظل تعميم سياسات اقتصاد السوق. وبشكل عام تطورت مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة من 6142 مليار دج سنة 2012 إلى 8491 مليار دج سنة 2015.

الجدول (45): تطور القيمة المضافة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاعات الاقتصاد الجزائري

خلال الفترة 2012-2015 --- **الوحدة**: مليار دينار جزائري

سنوات/قطاع	2012		2013		2014		2015	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
القطاع العمومي	588	9,52	675	9,46	804	10,25	893	10,52
القطاع الخاص	5553	90,48	6463	90,54	7042	89,75	7598	89,48
المجموع	**6142**	**100**	**7138**	**100**	**7846**	**100**	**8491**	**100**

Source: Bulletin d'information statistique des PME, n°30, Mai 2017, P 43.

ومن خلال البيانات السابقة نلاحظ أيضا استقرار في نسبة مساهمة القطاعين العام والخاص في القيمة المضافة خلال الفترة 2012-2015، ومن خلال تتبع تطور القيمة المضافة في القطاعات الاقتصادية المختلفة يلاحظ أن القطاع الخاص بدأ يكون قاعدة اقتصادية مهمة يجب دعمها بشكل ملموس، خاصة فيما يتعلق بتطوير الأسواق ومجالات التسويق، وغلق الأبواب تدريجيا على الاقتصاد الموازي الذي يمثل القوة المهمة التي تدمر

القطاعات الاقتصادية الناشئة، لذا فإن الجزائر بحاجة ماسة لتقوية القطاع الخاص ووضع قواعد حماية دقيقة بهدف امتصاص الفراغات التي تركها القطاع العمومي خلال العقود الماضية.

4.3.6.1. دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الميزان التجاري:

من خلال قراءة بيانات تطور الميزان التجاري للاقتصاد الجزائري للفترة 2012-2016 يمكن تسجيل ما يلي:

- **بالنسبة للصادرات:** تراجع إجمالي الصادرات من 71866 مليون دولار سنة 2012 إلى 28883 مليون دولار سنة 2016، بمعدل انخفاض يقدر بـ 60%، متأثرا بتقلبات أسعار البترول الأمر الذي تسبب في تراجع صادرات المحروقات من 69804 مليون دولار إلى 27102 مليون دولار نهاية 2016، وبنفس السياق فقد انخفضت الصادرات خارج قطاع المحروقات من 2062 مليون دولار سنة 2012 إلى 1781 مليون دولار نهاية 2016، بما في ذلك قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وتعود أسباب هذا الانخفاض إلى التذبذب في وتيرة النشاط الاقتصادي وخمول القطاعات الانتاجية الحساسة.
- **بالنسبة للواردات:** سجلت الواردات ارتفاعا خلال الفترة 2012-2014 من 50376 مليون دولار إلى 58580 مليون دولار بزيادة قدرها 8204 مليون دولار أي بمعدل نمو يقدر بـ 16.29% وذلك توازيا مع تحسن الظروف المعيشية للأفراد والطلب المتزايد لتحريك نشاط المشاريع الاستثمارية، إلا أنه ومع تدهور أسعار النفط فقد عملت الجزائر جاهدة على تخفيض مستوى الاستيراد من خلال زيادة القيود الجمركية والجبائية على بعض المنتجات المستوردة، إضافة إلى ترشيد سلوك المستهلكين بما يتوافق مع القدرات المحلية. ومن جهة أخرى فقد ساهم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحسين الانتاج المحلي نوعا وكما والذي كان له الفضل في إحلال بعض المنتجات الأجنبية بالمنتجات المحلية خصوصا على مستوى الصناعات الغذائية والنسيجية.
- **رصيد الميزان التجاري:** سجل رصيد الميزان التجاري تراجعا محسوسا خلال الفترة 2012-2016، حيث سجل سنة 2012 رصيدا موجبا بلغ 21490 مليون دولار لينخفض بعدها إلى 4306 سنة 2014 ثم سجل رصيدا سالبا يقدر بـ 17034 مليون دولار و17844 مليون دولار خلال سنتي 2015 و2016 على التوالي، بمعدل انخفاض يقدر بـ 183%، وهي المرة الأولى منذ أكثر من 15 سنة، وتعود الأسباب إلى انهيار أسعار النفط علما أن الميزان التجاري يرتبط بنسبة 94.11% من مساهمة الإيرادات النفطية في حين تمثل الايرادات غير النفطية سوى 5.89%

- **معدل التغطية**: بلغ معدل تغطية الصادرات للواردات 143% سنة 2012 واستمر في الهبوط إلى 107% سنة 2014، إلى أن وصل إلى 62% مع نهاية سنة 2016 مسجلا أقوى انهيار له خلال 5 سنوات بنسبة بلغت 56%، للعلم أن معدل التغطية المعبر عنه في الجدول يشمل الصادرات من المحروقات، أما معدل التغطية الحقيقي خارج قطاع المحروقات فهو لا يتعدى 4% خلال الفترة 2012-2016.

الجدول (46): تطور الميزان التجاري للاقتصاد الجزائري خلال الفترة 2012-2016 **الوحدة**: مليون دولار

سنوات/قطاع	2012	2013	2014	2015	2016
الصادرات خارج المحروقات	2062	2165	2582	1969	1781
صادرات المحروقات	69804	63752	60304	32699	27102
إجمالي الصادرات	71866	65917	62886	34668	28883
إجمالي الواردات	50376	54852	58580	51702	46727
الميزان التجاري	**21490**	**11065**	**4306**	**-17034**	**-17844**
معدل التغطية %	143	120	107	67	62

المصدر: إحصائيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

2. منهجية وأدوات الدراسة

1.2. أدوات جمع البيانات

تعتبر أدوات جمع البيانات من أكثر العوامل المؤثرة في دلالة النتائج المحصل عليها، الأمر الذي يقتضي إيلاء أهمية بالغة لانتقاء الأداة المناسبة لبلوغ أهداف الدراسة والإلمام بجوانبها. وفي هذا الصدد يمكن تقسيم أدوات جمع البيانات إلى نوعين:

1.1.2. أدوات جمع البيانات الثانوية:

تتشكل البيانات الثانوية في هذا الجزء من الإحصائيات التي تم استقصاؤها من خلال التقارير الدورية الصادرة عن وزارة الصناعة والمناجم ومختلف الهيئات والأجهزة الحكومية، والتي توفر معلومات محيّنة ومفصلة حول وضعية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقد ساهمت هذه البيانات في توضيح الإطار العام للدراسة الميدانية.

2.1.2. أدوات جمع البيانات الأولية:

قصد جمع المعلومات الأولية الخاصة تحليل آليات دعم وتطوير القدرة التنافسية لعينة الدراسة، وتماشيا مع متطلبات وطبيعة الموضوع فقد تم الاعتماد في الدراسة الميدانية بشكل أساسي على ما يلي:

- **الاستبيان:** يعتبر الأداة الرئيسية لجمع المعلومات، لا سيما في ظل تنوع مركبات عينة الدراسة وتفاوت نشاطها، مما يؤدي إلى تباين في نمط وأسلوب تعاملها مع الظاهرة.
- **المقابلة:** تم اللجوء في بعض الحالات إلى مقابلة مسؤولين وإطارات ذوي خبرة في مجال تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومناقشتهم قصد تحليل وجهة نظرهم لموضوع الدراسة ومدى تعايشهم مع إشكالية الظاهرة.

2.2. منهجية ومراحل إعداد الاستبيان:

1.2.2. الدراسات المعتمدة في إعداد الاستبيان: في إطار إعداد استبيان الدراسة تم الاعتماد على مجموعة من الدراسات السابقة التي تنوعت بين أطروحات دكتوراه ومقالات علمية وتقارير سنوية للهيئات الدولية المختصة في مجال التنافسية، كما أن تباين منهجية إعداد تلك الاستبيانات أعطى فكرة موسعة حول العناصر الممكن استهدافها. وهو ما يوضحه الجدول الآتي:

الجدول (47): الدراسات المعتمدة في إعداد الاستبيان

الباحث	عنوان الدراسة	طبيعة الدراسة	السنة
Klaus Schwab	The Global Competitiveness Report 2015–2016	تقرير سنوي	2016
قوجيل محمد	دراسة وتحليل سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر – دراسة ميدانية	أطروحة دكتوراه	2016
غزيباون علي	أساليب تنمية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحديات الاقتصادية العالمية–دراسة حالة الجزائر	أطروحة دكتوراه	2015
Chosniel Elikem Ocloo, Et al.	Globalization and Competitiveness: Challenges of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Accra, Ghana	مقال علمي	2014
مباركي سمرة	تطور المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التغيرات البيئية الجديدة	أطروحة دكتوراه	2013
Andrea Némethné Gal	Competitiveness of small and medium sized enterprises - a possible analytical framework	دراسة مقدمة في مؤتمر دولي	2010

المصدر: من إعداد الباحث

2.2.2. مراحل إعداد الاستبيان:

- بعد التعمق في موضوع الدراسة وتصميم المنحنى العام لها تم صياغة استبيان مبدئي من خلال وضع المحاور الكبرى التي تشمل متغيرات الدراسة؛
- تم اللجوء في المرحلة الموالية إلى مقارنة استبيان الدراسة بنماذج أخرى لاستبيانات الأبحاث سابقة الذكر قصد تدارك مواطن الخلل أو إضافة بعض الجزئيات؛
- عرض الاستبيان على بعض المحكمين الأكاديميين وتنقيحه بحكم خبرتهم في مجال التخصص إضافة إلى أساتذة الاقتصاد القياسي بهدف دراسة الاستبيان من حيث شموله كافة المتطلبات التي تسمح بمعالجته عبر برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الاجتماعية؛
- كما تم تمرير الاستبيان أيضا على بعض الإطارات السامية في المؤسسات العمومية كمديرية الصناعة والمناجم وغرفتي التجارة والصناعة قصد إبداء وجهة نظرهم وإعطاء مضمون الاستبيان بعدا ميدانيا دقيقا؛
- تم صياغة الاستبيان في شكله الأخير، وتحريره على لغتين (العربية والفرنسية)، إضافة إلى عرضه على مدقق لغوي قصد تفادي تداخل التصورات التي تغير منحى الإجابة؛
- طبع الاستبيان على عدة نسخ ورقية بالإضافة إلى إعداد نسخة رقمية تم نشرها عبر تطبيق Google Forms قصد تسريع الإجابة عنها عبر شبكة الأنترنت.

3.2. محاور الاستبيان:

يضم القسم الأول من الاستبيان مقدمة مختصرة تتضمن التعريف بالباحث، والجهة المشرفة على الاستبيان، وكذا وصف إشكالية البحث، أهميته وأهدافه، مع الإشارة إلى معلومات التواصل (رقم الهاتف والإيميل) وأن المعلومات سوف تكون سرية ومخصصة فقط لغرض البحث العلمي، كما تضمن بعض الإرشادات والتوجيهات المتعلقة بطريقة الإجابة على الأسئلة.

وبهدف معالجة إشكالية الدراسة واختبار صحة فرضياتها، ووفقا لمتطلبات الموضوع فقد صمم الاستبيان على خمسة محاور أساسية اشتملت على 123 سؤالا موزعة كالآتي:

- 01 سؤالا مفتوحا؛
- 07 سؤالا متعدد الخيارات.
- 05 سؤالا منطقيا (نعم-لا)؛
- 110 سؤالا تقييميا وفق تدرج سلم ليكرت الخماسي؛

وقد تم بناء نموذج الدراسة بناء على نوعين من المتغيرات، حيث يختص المتغير الأول (التابع) بتحليل القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في حين يختص المتغير الثاني (المستقل) بتحديد مداخل دعم وتطوير تنافسية هذه الأخيرة. ويمكن توضيح نموذج الدراسة من خلال الشكل الموالي:

الشكل (22): نموذج الدراسة الميدانية

المصدر: من إعداد الباحث

1.3.2. المحور الأول: عموميات حول المؤسسة والسوق

يتعلق الفرع الأول لهذا المحور بخصائص المؤسسة ذات الصلة بتاريخ نشأتها، عدد العمال، طبيعة النشاط، طبيعة

الملكية وصفة مدير المؤسسة. أما الفرع الثاني من المحور فقد تناول هيكل السوق وخصائصه، والذي تضمن بدوره:

- **سوق العمل**: وقد تضمن تحليل المركبات الأساسية المتعلقة بعلاقة التعاون بين العامل والرئيس، مرونة قوانين العمل وأجور العمال بالنسبة للإنتاجية.
- **السوق المالية**: اشتمل هذا الفرع على توافر الخدمات المالية، القدرة على تحمل تكاليف الخدمات المالية، نسبة التمويل الذاتي إلى التمويل الخارجي، سهولة الحصول على القروض، توفر رأس المال المخاطر، مرونة النظام المصرفي.
- **سوق السلع والخدمات**: تم التطرق إلى استقصاء آراء المبحوثين بخصوص التحكم بالسوق، تأثير المعدلات الضريبية ورخص التصدير والاستيراد، فضلا عن درجة تلبية طلبيات العملاء.
- **خصائص السوق**: تم التركيز من خلال هذا الفرع على حجم الاسواق المحلية، درجة استقرار السوق الذي تنشط فيه المؤسسة، ومعدل نموه، بالإضافة إلى حجم المنافسة وتأثير الأسواق الموازية على نشاطاتها.

2.3.2. المحور الثاني: العولمة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تم التطرق في هذا المحور إلى تدويل المؤسسات عن طريق معالجة عناصر ترتبط بتصنيف المؤسسات في ظل العولمة، كما تم البحث في دوافع وأبعاد التوجه إلى الخارج في حالة إذا ما رغبت في اقتحام أسواق أجنبية، وذلك من خلال عدة نقاط مرتبطة بعدم ملائمة السوق المحلي، تصريف الطاقة الانتاجية المعطلة، الحصول على المعرفة والتكنولوجيا، الحصول على التمويل، البحث على يد عاملة مؤهلة.

تلى ذلك معالجة مدى خبرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التعامل مع تحولات الأسواق لا يسما ما يتعلق بالخبرة في الاستيراد والتصدير، الخبرة في القيام بالتحالفات والشراكات، وكذا الخبرة في إنشاء وحدة إنتاجية أو توزيع بالخارج.

كما تناول هذا المحور أيضا تحليل وجهة نظر المبحوثين تجاه التحديات التي تطرحها العولمة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تم التعبير عنها في شدة التغير التكنولوجي، الحصول على المعلومات وتنامي مستوى المعرفة، إضافة إلى تسارع نشاط المؤسسات، تعقد بيئة الأعمال، تزايد حركية المتغيرات الدولية واندماج الأسواق.

3.3.2. المحور الثالث: تحليل القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتبر مؤشرات قياس القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل جدل الكثير من المفكرين والخبراء الاقتصاديين، ونظرا لتعدد معايير القياس الكمية والكيفية فقد تم التركيز في هذا المحور على استقصاء آراء المسيرين

بخصوص تقييم الوضعية التنافسية لعينة الدراسة كمؤشر كيفي، كما تم حصر المؤشرات الكمية في العناصر التالية:

- ربحية المؤسسة؛
- الإنتاجية الكلية؛
- الحصة السوقية؛
- تكاليف النشاط.

4.3.2. المحور الرابع: العوامل المحددة للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

استهدف هذا المحور تحليل طبيعة الميزة التنافسية لعينة الدراسة باعتبارها أحد المحددات الأساسية لتطوير قدرتها التنافسية والتي تبلورت عموما في:

- جودة المنتوج أو/ والخدمة؛
- التحكم في التكاليف والأسعار؛
- مستوى الإبداع والابتكار؛
- المرونة في التكيف مع تغيرات السوق؛
- سرعة الاستجابة لطلبيات العملاء.

كما تم استجواب عينة الدراسة حول أساليب المحافظة على الميزة التنافسية من خلال اقتراح 3 خيارات، حيث تمحور الخيار الأول حول اعتماد طريقة التجديد الدوري، على غرار الخيار الثاني الذي شمل طريقة التحسين المستمر، في حين تم خيار مفتوح للتعبير عن أي أسلوب آخر.

كما تم التعريج أيضا على الاختبارات الأساسية لاستدامة الميزة التنافسية من خلال التعرف على خصائصها المرتبطة بمدى قيمتها، ندرتها، قابليتها للتقليد، التحويل والاحلال.

كما شمل المحور الثالث الاستراتيجيات التنافسية بغية فهم الدوافع الحقيقة لانتهاج أساليب التعاون أو النزاع من خلال تحليل طبيعة المنافسين (محلين، أجانب ..)، تعدادهم، حصصهم السوقية وكذا درجة تطورهم.

كما تضمن هذا المحور استقصاء آراء المبحوثين حول العوامل المؤثرة في القدرة التنافسية، حيث تم توزيع عوامل البيئة الداخلية للمؤسسة على مجال الإدارة والتنظيم، مجال الإنتاج والعمليات، مجال الموارد البشرية، مجال المالية والمجال الاستراتيجي الذي ركز على ثقافة المسير ومستواه التعليمي، البحث عن الريادة، درجة المخاطرة والقدرة على توليد الأفكار، في حين توزعت عوامل البيئة الخارجية الخاصة وفقا لنموذج القوى الخمس لبورتر، والمعبر عنها في القوة التفاوضية للموردين، القوة التفاوضية للعملاء، تهديدات الداخليين الجدد، إضافة إلى تهديدات المنتجات

البديلة وحدة المنافسة في السوق، على غرار العوامل العامة التي تباينت بين القوى السياسية، الاقتصادية، الاجتماعية والتكنولوجية.

5.3.2. المحور الخامس: استراتيجيات تأهيل وتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

استهدف هذا المحور تحليل رؤية المبحوثين بخصوص الآليات الحكومية لدعم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي توافقت مع استراتيجية الحكومة في تأهيل محيط هذه الأخيرة عن طريق قياس مدى رضا المسيرين حول:

- ملائمة التشريعات والقوانين؛
- تحفيزات النظام الجبائي؛
- رفع كفاءة النظام المصرفي؛
- تحسين مستوى المعرفة لدى الموارد البشرية؛
- نزاهة وبساطة الاجراءات الادارية؛
- استقرار البيئة الاقتصادية؛
- تحديث وتدعيم البنية التحتية.

وقد تم الوقوف أيضا على أهم المشاكل والمعيقات التي تقف حجر عثرة أمام نموها وتعزيز قدرتها على المزاحمة، فضلا عن التطرق إلى محاولة تقييم فعالية برامج وهياكل الدعم الحكومية، وقد خلص هذا المحور باستجواب مسيري عينة الدراسة حول إمكانية تأسيس أقطاب تنافسية في المستقبل.

6.3.2. المحور السادس: مداخل دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يشكل هذا المحور الركيزة الأساسية لموضوع البحث، كونه يعنى بتحليل مقومات دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب خمس مداخل:

- **المداخل الأساسية**: اشتملت على مدى ملائمة الموقع الجغرافي، كثافة اليد العاملة ووفرة المواد الأولية؛
- **المداخل العامة**: احتوت على متغيرات تتعلق بجودة التكنولوجيا، مستوى البنية التحتية، وفرة وتنوع مصادر التمويل وكذا حجم التعليم الأساسي؛
- **المداخل المتقدمة**: تضمنت متغيرات تتعلق بدرجة تقدم البحث والتطوير، حقوق الملكية الصناعية وجودة التعليم العالي، بالإضافة إلى تبني الذكاء الاقتصادي وحوكمة نشاطات المؤسسة؛
- **المداخل الاستراتيجية**: شملت متغيرات تتعلق بمستوى التسيير، التشخيص والتحليل الاستراتيجي، فضلا عن درجة توسع رؤية المسير وتنصيب خلايا لليقظة الاستراتيجية؛

- **مداخل الاستدامة**: تم التطرق حجم الابداع والابتكار، مستوى التكوين المتخصص، مع الأخذ بعين الاعتبار مدى الالتزام بمعايير الجودة والبيئة.

وذلك بهدف تحديد الأسس الواجب استهدافها لترقية وتعزيز تنافسية عينة الدراسة على مختلف المستويات.

4.2. قياس صدق وثبات أداة الدراسة:

تعد مرحلة اختبار الثقة من أهم المراحل التي تظهر أبعاد ودلالات الاستبانة محل التصميم، نظرا لما لها من تأثير على قياس متغيرات الدراسة، وبهدف التأكد من موثوقية هذه الأداة من حيث الشكل والثبات تم اللجوء إلى:

- **الصدق الظاهري**:

تم التأكد من الصدق الظاهري لأداة الدراسة عن طريق توزيع الاستبيان على مجموعة من الخبراء والأكاديميين المتخصصين في موضوع البحث عبر جامعات مختلفة، إضافة إلى بعض الإطارات السامية في المؤسسات العمومية، وهذا بغية اختبار اتساق عناصر الأداة ومدى تناسبها مع أهداف الدراسة (أنظر الملحق رقم 01).

كما تم توزيع الاستبيان على عينة استطلاعية شملت 17 مؤسسات صغيرة ومتوسطة متباينة الخصائص لمعرفة مدى وضوح الأسئلة، دقتها وشمولها، إضافة إلى قدرة المستجوبين على استيعابها.

- **الصدق الذاتي: (الثبات)**

تم اللجوء إلى مقياس "ألفا كرونباخ" للتأكد من ثبات أداة الدراسة عبر برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الاجتماعية SPSS إصدار 24، وبعد التحليل سجلت النتائج معدلا عاليا لثبات الأداة بالنسبة لكل محور على حدى، حيث تراوحت قيمته بين (0,51) كأدنى حد و(0,85) كأعلى حد، كما قدرت القيمة الكلية للثبات بـ 0,92 وهي قيمة مقبولة وجد مطمئنة لإجراء الدراسة، كما بلغت قيمة صدق الاستبيان 0,96.

الجدول (48): نتائج اختبار ألفا كرونباخ لمحاور الدراسة

محاور الدراسة	عدد الأسئلة	الثبات	الصدق
هيكل وخصائص السوق	23	0,73	0,85
تحديات العولمة	17	0,70	0,84
تحليل القدرة التنافسية	05	0,78	0,88
العوامل المحددة للقدرة التنافسية	42	0,83	0,91
استراتيجيات التأهيل الحكومية	16	0,51	0,71
مداخل تعزيز وتطوير التنافسية	20	0,85	0,92
المجموع	**123**	**0,92**	**0,96**

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

5.2. طريقة توزيع الاستبيان:

يعتبر توزيع الاستبيان من أصعب مراحل إجراء الدراسة الميدانية، حيث يتطلب الكثير من الجهد والوقت، كما يستدعي تعدد الوسائط اللازمة للوصول إلى الشريحة المستهدفة، فضلا عن التمتع بالأساليب والمهارات التي تمكن من استقطاب المبحوثين للتجاوب والتفاعل مع الأسئلة.

وقصد ضبط هذه المرحلة تم تصميم خطة شملت تحديد فترة توزيع الاستبيان، التقنيات، الوسائل والهياكل المساعدة، وخريطة المحطات الواجب استهدافها، وطريقة استرجاع الاستبيان.

- **فترة توزيع الاستبيان:**

إن تحديد فترة توزيع الاستبيان بدقة هو أحد مقومات نجاح استقصاء البيانات، بحيث يتم تفادي أيام العطل (عطل رأس السنة، عطلة الصيف ...)، الأعياد والمناسبات، وفترات انخفاض أو ارتفاع مستوى النشاط (أعمال نهاية السنة...). وفي هذا الصدد فقد تم توزيع استبيان الدراسة خلال الفترة الممتدة من 2017/03/01 إلى غاية 2017/12/31، وتم توسيع هذه الفترة رغبة في الحصول على أعلى قدر من الردود.

- **التقنيات، الوسائل والهياكل المسخرة:**

قبل الشروع في توزيع الاستبيان تم اللجوء إلى مديرية الصناعة والمناجم لولاية غليزان لإجراء تربص ميداني لمدة شهر، حيث سمحت هذه الفرصة من التعرف أكثر على الجوانب الميدانية ذات الصلة بموضوع البحث، كما تم الحصول على مختلف بيانات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط على مستوى الولاية. كما ساهمت غرف التجارة، الصناعة والفلاحة وكذا الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب في تذليل عقبات الوصول إلى عينة الدراسة.

ومن جهة أخرى فقد أسهم مخبر تسيير المؤسسات لجامعة جيلالي ليابس بسيدي بلعباس بشكل واضح في توجيه الاستبيان نحو مناطق النشاط الأكثر تلاؤما مع خصوصيات الدراسة.

وبحكم تجربتي كموظف في الإدارات العمومية فقد تمكنت من خلال العلاقات الوظيفية والاجتماعية من إيصال الاستبيان إلى أكبر عدد ممكن من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا سيما على مستوى ولاية غليزان.

وقد استهلت فترة توزيع الاستبيان عن طريق الهاتف وإرسال الاستبيان عبر الفاكس وكذا البريد الالكتروني للمؤسسات، إلا أن النتائج الأولية لم تسجل تجاوبا مع العملية إطلاقا، الأمر الذي اقتضى التواصل المباشر مع مجتمع الدراسة عبر المواقع الاجتماعية (LinkedIn, Twitter, Facebook)، إضافة إلى تحرير نسخة الكترونية من الاستبيان على موقع Google Forms، كونه يتمتع بسهولة الإجابة وتنوع خيارات إدارتها، غير أن هذه التقنيات لم تخلف أثرا إيجابيا للدراسة، مما استلزم الانتقال إلى مواقع نشاط كل مؤسسة.

كما تجدر الإشارة إلى أنه تم في أغلب الحالات الاتصال بالمبحوثين بشكل غير رسمي من خلال استغلال فرص التواجد في التظاهرات العلمية والأيام التحسيسية، وكذا هيئات الدعم الحكومية.

- **محطات الدراسة الميدانية:**

لقد سهل عامل الإقامة في ولاية غليزان إجراء سلسلة من الزيارات الميدانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط على مستوى الولاية مع التركيز على المناطق الصناعية ومناطق النشاط، ثم تم الانتقال في المحطة الموالية إلى الجزائر العاصمة ثم باقي الولايات المجاورة كتيارت، وهران، تلمسان وأخيرا سيدي بلعباس.

- **طريقة استرجاع الاستبيان:**

لقد تم تسخير جميع الوسائل المادية والبشرية قصد تفعيل عملية استرجاع الاستبيانات، حيث أن بعضها كان يسترجع أثناء المقابلة مباشرة، كما تم استلام البعض الآخر بعد تركه فترة زمنية معينة لدى المبحوثين، أو عن طريق إيداعه لدى المؤسسات العمومية وهيئات الدعم، أو إرساله عبر مختلف الوسائط.

6.2. صعوبات الدراسة:

لقد واجهتنا عدة معوقات وعراقيل أثناء إجراء الدراسة الميدانية نوجز أهمها فيما يلي:

- عدم تجاوب العديد من المبحوثين مع الاستبيان والتهرب من الإجابة على الأسئلة، وذلك لاعتبارات تتعلق بالتخوف من الإدلاء بمعلومات سرية عن المؤسسة وكشف استراتيجياتها؛
- تم رفض عدد كبير من الاستبيانات نظرا لعد مصداقية تصريحات المبحوثين، وترك عدد من الفقرات دون إجابة، كما أن بعضها لم يتوافق مع خصوصيات وأهداف الدراسة؛
- عدم استرجاع الكثير من الاستبيانات بالرغم من الاتصالات والزيارات المتكررة للمؤسسات المستهدفة، بحجة انشغال مسيريها، أو عدم تواجدهم بالمقر (السفر، تكليف بأداء مهمة، العطل المرضية)؛
- تعقد مضمون الدراسة وتعدد محاور الاستبيان دفع ببعض المبحوثين للتخلي عن الإجابة، مما استلزم التدخل لتوضيح المغزى من الأسئلة وتحديد توجهاتهم وتصوراتهم، وكذا تبيان إسهامهم في تقدم الدراسة؛
- إن التوزع الجغرافي المتشتت لعينة الدراسة استنزف الكثير من الوقت، الجهد والتكلفة.

7.2. أدوات وطرق معالجة الاستبيان:

1.7.2. برامج المعالجة الاحصائية:

من أجل تحقيق أهداف البحث وتحليل البيانات المجمعة عن طريق الاستبيان، تم الاعتماد على البرامج التالية:

برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الاجتماعية SPSS v.24، كما تم اللجوء في بعض الحالات إلى برنامج المجدول Microsoft EXCEL 2013 قصد معالجة واستخراج بعض البيانات.

2.7.2. أدوات وأساليب المعالجة الإحصائية:

للإجابة على إشكالية البحث واختبار صحة الفرضيات، وبغية تحديد العلاقة بين متغيرات البحث، فقد تم الاعتماد على جملة من الأدوات الإحصائية التي تتوافق مع متطلبات الدراسة، والتي نوجزها فيما يلي:

1.2.7.2. معايير القياس:

بغرض التحليل الجيد لتوجهات المستجوبين تم استخدام مقياس ليكرت الخماسي الذي يشمل خمس اختيارات موزعة من 1 إلى 5 وفقا لصيغ مختلفة، كما تم حساب المدى لكل فئة من خلال قسمة عدد المسافات أي 4 على عدد الخيارات أي 5، وبالتالي نحصل على حاصل قسمة يساوي 0,80 وهو ما يمثل طول الفئة، وعليه أصبح توزيع الترجيحات معادلا للقيم الموضحة في الجدول الموالي:

الجدول (49): معايير القياس المستعملة في سلم ليكرت الخماسي

المدى	الدرجة
1,79 – 1,00	منخفض جدا – ضعيف جدا – صغير جدا – قصير جدا – غير موافق إطلاقا – غير موجود إطلاقا – غير مرتبط إطلاقا – غير مطبق إطلاقا – غير راض إطلاقا – غير فعال إطلاقا
2,59 – 1,80	منخفض – ضعيف – صغير – قصير – غير موافق نسبيا – غير موجود غالبا – غير مرتبط نسبيا – غير مطبق غالبا – غير راض غالبا– غير فعال نسبيا
3,39 – 2,60	متوسط – محايد – مطبق أحيانا – موجود أحيانا – راض أحيانا
4,19 – 3,40	عالي – جيد – قوي – كبير – طويل – موافق نسبيا – موجود غالبا – مرتبط نسبيا – مطبق غالبا – مؤثر نسبيا – راض غالبا – فعال نسبيا
5,00 – 4,20	عالي جدا – جيد جدا – قوي جدا – كبير جدا – طويل جدا – موافق تماما – موجود تماما – مرتبط تماما – مطبق تماما – راض تماما – فعال تماما

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

2.2.7.2. أدوات الإحصاء الوصفي:

- **التكرارات**: التكرار لحادثة (i) هو عدد المرات (n_i) التي وقعت فيها الحادثة قيد التجربة أو الدراسة.
- **النسب المئوية**: وهي تمثل قيمة عنصر معين بالنسبة للقيمة الكلية للعناصر المكونة لفئة الدراسة إلى مئة.

وقد تم اللجوء إلى هاتين الأداتين بغية التعرف على خصائص المؤسسة كمدة حياتها، عدد عمالها، طبيعة نشاطها، طبيعة ملكيتها ...إلخ.

- **المتوسط الحسابي**: يمثل مركز الثقل لأي مجموعة من البيانات، والغرض من استخدامه هو الاستغناء عن استقراء مفردات المجموعة كلها. ويحسب بإيجاد مجموع قيم المفردات أو الحالات وقسمته على عددها. ويعبر عنه بالعلاقة:

$$\bar{X} = \frac{\sum_{i=1}^{n} x_i}{n}$$

$\bar{X}$: المتوسط الحسابي، $\sum x_i$: مجموع قيم المشاهدات.

- **الانحراف المعياري**: يتعلق بتشتت القيم عن متوسطها الحسابي، ويمثل أيضا الجذر التربيعي للتباين. وقد تم اللجوء إلى هذه الأداة لقياس درجة تقارب وجهات نظر المبحوثين. ويعبر عنه بالعلاقة:

$$\delta = \sqrt{\delta^2} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{n} (x_i - \bar{X})^2}{n-1}}$$

δ: الانحراف المعياري، δ^2: التباين.

3.2.7.2. أدوات الاحصاء الاستدلالي:

- **اختبار مربع كاي للاستقلالية Chi-Square**: تم استخدام هذه الأداة قصد اختبار استقلالية بعض المتغيرات المدرجة في الدراسة.
- **اختبار (T) للعينة الواحدة One sample T-test**: يستخدم اختبار (T) لعينة واحدة في حالة إجراء مقارنة بين متوسط عينة ومتوسط المجتمع.
- **تحليل التباين الأحادي One way ANOVA**: يهدف إلى بيان ما إذا كانت متوسطات المجتمعات متساوية تقريباً وأن أية اختلافات بينهما تعزى للصدفة ويمكن توقعها أم أن المتوسطات مختلفة (غير متساوية) والفروق بينها جوهرية أو ذات دلالة.
- **معامل الارتباط الخطي بيرسون Pearson**: يستخدم لقياس التغير الذي يطرأ على المتغير التابع عندما تتغير قيم المتغير المستقل.

8.2. طبيعة وخصائص عينة الدراسة

1.8.2. طريقة اختيار عينة الدراسة:

لقد تم اختيار عينة الدراسة وفقا لمعايير ومؤشرات تمكن من تحديد الإطار العام للدراسة الميدانية نذكر منها:

- تم الاعتماد على عنصر عدد العمال في تحديد عينة الدراسة وحجم المؤسسة نظرا لما يمتاز به من ثبات نسبي وسهولة في توفير المعلومات؛
- شملت الدراسة مجموعة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنشط على مستوى ستة ولايات قصد تكوين عينة أكثر تباينا من حيث الخصائص، مقومات النشاط، هيكل السوق ...إلخ؛
- تأثير العوامل الاستراتيجية واللوجيستيكية مثل الموانئ والسكك الحديدية والطريق السيار على القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- أبعاد وآفاق الاستراتيجيات الاقتصادية لعينة الدراسة خصوصا وأنها تنشط في مناطق النشاط الأكثر حركية وأكبر المناطق الصناعية على المستوى الوطني؛
- تم اختيار الولايات المستهدفة بناء على ارتفاع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بها وكذا معدل التركيز لكل ألف نسمة، إضافة إلى اعتبارات تتعلق بالتموقع الجغرافي وتوفر الوسائل المساعدة على الوصول إليها.
- تم استهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرائدة وذات الخبرة بحسب المناطق مع تجنب المؤسسات التي تنشط في ميادين منخفضة أو منعدمة التنافسية؛
- ركزت الدراسة على جميع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بغرض محاولة تشخيص القدرة التنافسية لعينة الدراسة حسب حجمها، خبرتها، طبيعة نشاطها وطبيعة ملكيتها وتحليل أهم العوامل المؤثرة فيها؛

الجدول (50): تركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (شخصية معنوية) حسب الولايات المستهدفة

الولاية	عدد م.ص.م (سنة **2016**)	عدد السكان (إحصائيات **2008**)	معدل التركيز (لكل ألف نسمة)
الجزائر	64.678	2.988.145	22
وهران	26.688	1.454.078	18
تلمسان	13.486	604.744	22
سيدي بلعباس	9.678	949.135	10
تيارت	7.870	846.823	9
غليزان	7.648	371.239	21

Source: Bulletin d'information statistique PME n°30, Mai 2017, P56.

2.8.2. طبيعة عينة الدراسة:

عرفت الدراسة الميدانية توزيع 150 استمارة على ستة ولايات هي الجزائر العاصمة، وهران، تلمسان، سيدي بلعباس، غليزان وتيارت، وقد أسفرت العملية على استرجاع 113 استمارة بمعدل تجاوز 75%، غير أنه تم استبعاد منها 24 استمارة لأسباب شكلية وأخرى موضوعية، وبذلك أصبحت عينة الدراسة تتركب من 89 مؤسسة صغيرة ومتوسطة. والجدول الموالي يوضح نتائج توزيع استمارة الاستبيان على عينة الدراسة.

الجدول (51): نتائج توزيع استمارة الاستبيان

التوزع الجغرافي	عدد الاستمارات الموزعة	عدد الاستمارات المسترجعة	عدد الاستمارات الملغاة	عدد الاستمارات المقبولة
الجزائر	10	8	1	7
وهران	20	8	2	6
تلمسان	12	10	2	8
سيدي بلعباس	15	14	1	13
غليزان	83	69	18	51
تيارت	10	4	0	4
المجموع	**150**	**113**	**24**	**89**

المصدر: من إعداد الباحث

3.8.2. خصائص عينة الدراسة:

1.3.8.2. توزيع عينة الدراسة حسب تاريخ النشأة:

من خلال الجدول (52)، نلاحظ أن المؤسسات التي تتعدى مدة نشأتها 10 سنوات هي الأكثر حضورا بعدد بلغ 48 مؤسسة أي ما يعادل 53,9% من إجمالي عينة الدراسة، مقارنة بالمؤسسات متوسطة الخبرة (5-10 سنوات) التي راوح عدد 29 مؤسسة وبنسبة تقدر بـ 32,6%، في حين بلغ عدد المؤسسات الناشئة (أقل من 5 سنوات) 12 مؤسسة وهو ما يعادل 13,5%.

وتوحي هذه النتائج إلى أن معظم المؤسسات المكونة لعينة الدراسة تتمتع برؤية موسعة حول هيكل السوق ودرجة نموه أو استقراره، إضافة إلى أنها عايشت ظروف وعوامل تسمح لها بضبط حركية المنافسين وكذا إدراك محددات تنافسيتها ومدى تأثير تحولات البيئة الداخلية والخارجية على استراتيجياتها التنافسية.

الجدول (52): توزيع عينة الدراسة حسب تاريخ النشأة

	أقل من 5 سنوات		5–10 سنوات		أكثر من 10 سنوات		المجموع	
	العدد	النسبة	العدد	النسبة	العدد	النسبة	**العدد**	**النسبة**
عينة الدراسة	12	%13,5	29	%32,6	48	%53,9	**89**	**%100**

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

2.3.8.2. توزيع عينة الدراسة حسب عدد العمال:

بلغ عدد المؤسسات المصغرة التي يتراوح عدد عمالها من 1 إلى 9 عمال 30 مؤسسة بنسبة تعادل 33,7%، أما في ما يخص المؤسسات الصغيرة التي يتراوح عدد عمالها من 10 إلى 49 عامل فقد بلغ عددها 31 مؤسسة أي ما يعادل 34,8%، بينما بلغ عدد المؤسسات المتوسطة التي يتراوح عدد عمالها من 50 إلى 250 عامل 28 مؤسسة وبنسبة تقدر بـ 31,5% من إجمالي عينة الدراسة.

وتؤشر هذه النتائج على أن العينة المختارة متوازنة من حيث حجم المؤسسات، وهو ما يساعد على إجراء تحليل متكافئ لتأثير تحديات البيئة الاقتصادية الراهنة على تنمية القدرة التنافسية لعينة الدراسة، وإعطاء تشخيص أكثر دقة وواقعية للوضعية التنافسية لهذه الأخيرة، على الرغم من أن نسبة المؤسسات المصغرة تتجاوز 97% من إجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

الجدول (53): توزيع عينة الدراسة حسب حجم المؤسسة

	1–9 عامل		10–49 عامل		50–250 عامل		المجموع	
	العدد	النسبة	العدد	النسبة	العدد	النسبة	**العدد**	**النسبة**
عينة الدراسة	30	%33,7	31	%34,8	28	%31,5	**89**	**%100**

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

3.3.8.2. توزيع عينة الدراسة حسب طبيعة النشاط:

اشتملت عينة الدراسة على 47 مؤسسة صناعية (52,8%)، و28 مؤسسة خدماتية (31,5%)، إضافة إلى 10 مؤسسات تنشط في قطاع الأشغال العمومية (11,3%)، فيما سجلت المؤسسات الناشطة في مجال الفلاحة والطاقة والمناجم نسبا ضعيفة قدرت بـ 2,2% لكل منهما. وهو ما يوضحه الجدول التالي:

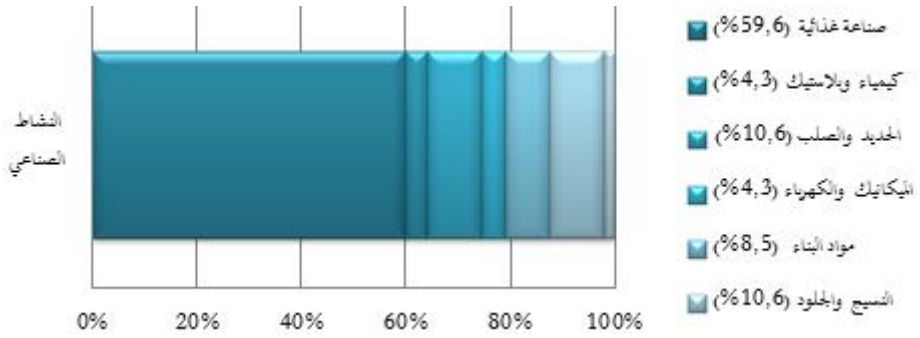
الجدول (54): توزيع عينة الدراسة حسب طبيعة النشاط

طبيعة النشاط	العدد	النسبة
الفلاحة	2	% 2,2
الصناعة	47	%52,8
الخدمات	28	%31,5
الأشغال العمومية	10	%11,3
الطاقة والمناجم	2	% 2,2
المجموع	**89**	**%100**

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

ومن حيث توزيع المؤسسات الصناعية المركبة لعينة الدراسة حسب نمط نشاطها، فإن بيانات الشكل (23) تظهر أن المؤسسات الناشطة في مجال الصناعات الغذائية قد احتلت المركز الأول بعدد بلغ 28 مؤسسة وبنسبة قدرت بـ 59,6%، تليها في المركز الثاني كل من صناعة الحديد والصلب وصناعة النسيج والجلود بعدد راوح 5 مؤسسات لكل منهما، وبسنبة عادلت 10,6% على الترتيب، في حين جاءت صناعة مواد البناء في المركز الثالث بـ 4 مؤسسات أي ما يعادل 8,5%، بينما احتلت كل من الصناعات الكيميائية والبلاستيكية، الصناعات الميكانيكية والكهربائية وكذا صناعة الورق والخشب مراكز متأخرة بنسب تراوحت بين 4,3% و2,1% من إجمالي المؤسسات الصناعية على الترتيب.

الشكل (23): توزيع عينة الدراسة حسب النشاط الصناعي



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

4.3.8.2. توزيع عينة الدراسة حسب طبيعة الملكية:

بلغ عدد المؤسسات الخاصة 75 مؤسسة أي ما يعادل 84%، في حين بلغ عدد المؤسسات العمومية 14 مؤسسة بنسبة تقدر بـ 16%، على غرار الحرف التقليدية التي لم تسجل أي مشاركة.

وتتوافق هذه النتائج مع زيادة الاهتمام بالقطاع الخاص والذي عرف نموا محسوسا منذ اقتحام الجزائر لاقتصاد السوق وتسخير جملة من الهياكل لتسهيل عمليات تمويل ومرافقة المؤسسات الناشئة لا سيما ذات الملكية الخاصة، فضلا عن أن الإحصائيات المصرح بها في التقارير الأخيرة الصادرة عن وزارة الصناعة والمناجم تبين مدى التراجع المسجل في عدد المؤسسات العمومية، حيث راوحت نسبتها مع نهاية سنة 2016 حوالي 4%.

الجدول (55): توزيع عينة الدراسة حسب طبيعة الملكية

	عمومية		خاصة		حرف تقليدية		المجموع	
	العدد	النسبة	العدد	النسبة	العدد	النسبة	**العدد**	**النسبة**
عينة الدراسة	14	%16	75	%84	0	%0	**88**	**%100**

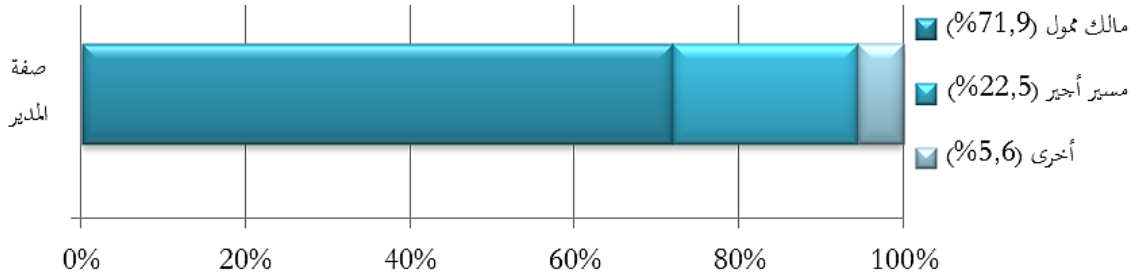
المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

5.3.8.2. توزيع عينة الدراسة حسب صفة مدير المؤسسة:

تظهر نتائج الشكل (24) أن أغلب المؤسسات المركبة لعينة الدراسة يتم إدارتها من طرف مالكيها وهو ما يمثل نسبة 71,9%، بينما قدرت نسبة المؤسسات المدارة من طرف أجراء حوالي 22,5%، في حين عبرت ما نسبته 5,6% من إجمالي عينة الدراسة أنها تدار بطرق أخرى اشتملت على تدخل المساهمين.

وتؤشر هذه البيانات على أن كل المؤسسات العمومية يتم تعيين مسير أجير قصد إدارتها، كما أن معظم المؤسسات الخاصة يشرف مالكوها على إدارتها شخصيا، وذلك لاعتبارات تتعلق بالتخوف على مصالحها ورعايتها، إضافة إلى السهر على تطبيق الاستراتيجيات التي تتوافق مع رؤى وتصورات وثقافة مالكها هذا من جهة، وتجنب المصاريف الإضافية المترتبة عن توظيف مسير أجير وتأمينه من جهة أخرى.

الشكل (24): توزيع عينة الدراسة حسب صفة مدير المؤسسة



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

الفصل الثاني: عرض ومناقشة نتائج الدراسة

سنحاول من خلال هذا الفصل استعراض مخرجات برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الاجتماعية الخاصة بالبيانات المجمعة حول عينة الدراسة، والتي تسمح بالوقوف في الأخير على واقع تنافسية عينة الدراسة وتفسير العوامل المؤثرة فيها، إضافة إلى تقييم المداخل المعتمدة في دعمها وتطويرها.

1. عرض وتحليل نتائج الدراسة

سمحت الأدوات الإحصائية من خلال برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الاجتماعية من الوصول إلى النتائج التالية:

1.1. هيكل وخصائص السوق:

1.1.1. سوق العمل:

لقد عبرت عينة الدراسة من خلال الجدول (56) على أن علاقة التعاون بين العامل والرئيس تصدرت مركبات سوق العمل بمتوسط حسابي راوح 3,78، يليها في المركز الثاني مرونة قوانين العمل بمتوسط حسابي راوح 3,75، للعلم فإن هاذين العنصرين حققا درجة تقييم عالية، على غرار أجور العمال إلى الانتاجية التي سجلت متوسطا حسابيا بلغ 3,31 وبدرجة متوسطة، كما نلاحظ التوافق بين إجابات عينة الدراسة نظرا للقيم المتدنية التي سجلها الانحراف المعياري لمركبات هذا السوق.

الجدول (56): هيكل سوق العمل الذي تنشط فيه عينة الدراسة

مركبات سوق العمل	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الدرجة
علاقة التعاون بين العامل والرئيس	3,78	0,88	عالي
مرونة قوانين العمل	3,75	0,91	عالي
أجور العمال إلى الانتاجية	3,31	0,76	متوسطة

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

2.1.1. السوق النقدي والمالي:

نلاحظ من خلال الجدول (57) أن نسبة التمويل الذاتي إلى التمويل الخارجي احتلت المرتبة الأولى ضمن عناصر السوق المالي بمتوسط حسابي قدر بـ 3,47 وبدرجة عالية، في حين سجلت كل من العناصر المرتبطة بتوافر الخدمات المالية، القدرة على تحمل تكاليف الخدمات المالية، سهولة الحصول على القروض ومرونة النظام المصرفي درجات تقييم متوسطة حيث تراوحت متوسطاتها الحسابية بين 2,73 و3,35. بينما جاء عنصر توفر الخدمات المالية في المركز الأخير بمتوسط حسابي بلغ 2,17 وبدرجة ضعيف.

الجدول (57): هيكل السوق المالي الذي تنشط فيه عينة الدراسة

مركبات السوق المالي	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الدرجة
توافر الخدمات المالية	3,35	0,97	متوسط
القدرة على تحمل تكاليف الخدمات المالية	3,31	0,91	متوسط
نسبة التمويل الذاتي إلى التمويل الخارجي	3,47	1,16	عالي
سهولة الحصول على القروض	2,80	1,16	متوسط
توفر رأس المال المخاطر	2,17	1,24	ضعيف
مرونة النظام المصرفي	2,73	1,05	متوسط

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

3.1.1. سوق السلع والخدمات:

يتبين من خلال الجدول الموالي أن مركبات سوق السلع والخدمات قد سجلت درجات متوسطة إلى عالية، حيث تصدرت درجة تلبية طلبيات العملاء المرتبة الأولى بمتوسط حسابي قدر بـ 3,90 يليها أثر المعدلات الضريبية بمتوسط حسابي 3,51، على غرار عنصر التحكم في السوق ورخص التصدير والاستيراد الذين حققا متوسطين حسابيين بلغا 3,35 و3,29 على التوالي.

الجدول (58):هيكل سوق السلع والخدمات الذي تنشط فيه عينة الدراسة

سوق السلع والخدمات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الدرجة
مدى التحكم بالسوق	3,35	0,93	متوسط
أثر المعدلات الضريبية	3,51	1,00	عالي
رخص التصدير والاستيراد	3,29	1,17	متوسط
درجة تلبية طلبيات العملاء	3,90	0,91	عالي

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

4.1.1. خصائص السوق:

من الجدول الموالي نلاحظ أن اشتداد حدة المنافسة هي الخاصية الأكثر تمييزا للأسواق التي تنشط فيها عينة الدراسة بحيث احتلت المركز الأول بمتوسط حسابي يقدر بـ 4,09، يليها اتساع حجم الأسواق المحلية بمتوسط حسابي يقدر بـ 3,66، بينما اعتبرت عينة الدراسة أن نمو السوق الذي تنشط فيه ودرجة استقراره متوسطة إلى حد ما وذلك بمتوسط حسابي بلغ 3,29 و 3,07 على التوالي، بالإضافة إلى درجة تأثير الأسواق الموازية على نشاطها والذي عبرت عنه بمستوى منخفض وبمتوسط حسابي يقدر بـ 2,64. كما نلاحظ أن الانحرافات المعيارية قد سجلت قيما ضعيفة وهو ما يعكس التقارب في وجهة نظر مسيري المؤسسات محل الدراسة.

الجدول (59):خصائص السوق الذي تنشط فيه عينة الدراسة

خصائص السوق	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الدرجة
حجم الاسواق المحلية	3,66	0,99	عالي
درجة استقرار السوق الذي تنشط فيه المؤسسة	3,07	0,92	متوسط
درجة نمو السوق الذي تنشط فيه المؤسسة	3,29	0,86	متوسط
حجم المنافسة	4,09	0,86	عالي
تأثير الأسواق الموازية	2,64	1,13	منخفض

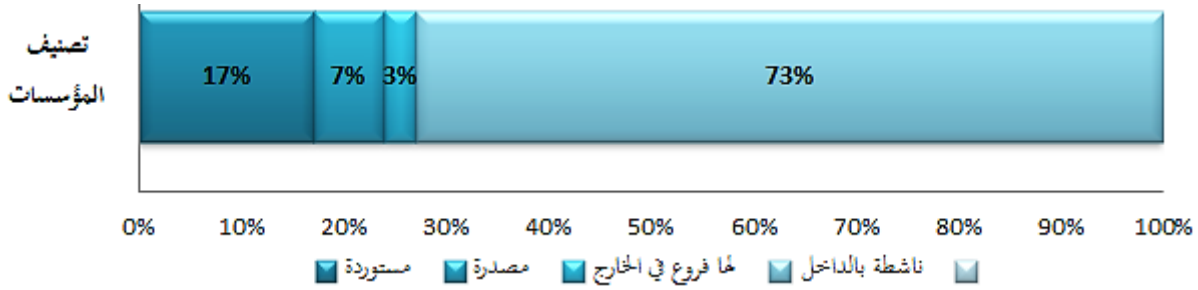
المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

2.1. العولمة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1.2.1. تصنيف المؤسسة حسب امتداد النشاط:

من الشكل الموالي نلاحظ أن عينة الدراسة تتركب من 65 مؤسسة ناشطة بداخل الوطن بنسبة تقدر بـ 73%، وكذا 15 مؤسسة مستوردة من الخارج بنسبة تقدر بـ 17%، بالإضافة إلى 6 مؤسسات مصدرة إلى الأسواق الأجنبية و3 مؤسسات لها فروع بالخارج أي ما يعادل 7% و 3% على التوالي.

الشكل (25): تصنيف عينة الدراسة حسب امتدادات نشاطها



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

2.2.1. دوافع وأبعاد توجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاقتحام أسواق أجنبية:

من خلال الجدول الموالي نلاحظ أن الحصول على التمويل هو أول عامل يدفع عينة الدراسة للتوجه نحو الخارج حيث بلغ متوسطه الحسابي 3,76 وبدرجة موافق نسبيا، متبوعا بالرغبة في الحصول على يد عاملة مؤهلة بمتوسط حسابي يقدر بـ 3,43 وبدرجة موافق نسبيا أيضا، يلي ذلك كل من الرغبة في الحصول على المعرفة والتكنولوجيا وعامل تصريف الطاقة الانتاجية المعطلة بمتوسطين حسابيين بلغا 3,31 و2,97 على الترتيب وبدرجة محايد، في حين احتل عامل عدم ملائمة السوق المحلي المركز الأخير بمتوسط حسابي 2,53 وبدرجة غير موافق نسبيا.

الجدول (60):دوافع وأبعاد توجه عينة الدراسة للخارج

دوافع وأبعاد التوجه للخارج	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الدرجة
عدم ملائمة السوق المحلي	2,53	1,09	غير موافق نسبيا
تصريف الطاقة الانتاجية المعطلة	2,97	1,25	محايد
الحصول على المعرفة والتكنولوجيا	3,31	1,22	محايد
الحصول على التمويل	3,76	1,19	موافق نسبيا
الحصول على يد عاملة مؤهلة	3,43	1,25	موافق نسبيا

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

3.2.1. خبرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التعامل مع الأسواق:

الجدول الموالي يوضح المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لإجابات مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة على العبارات المتعلقة الخبرة في التعامل مع الأسواق الأجنبية.

الجدول (61): خبرة عينة الدراسة في التعامل مع الأسواق

الخبرة في التعامل مع الأسواق	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الدرجة
الخبرة في مجال الاستيراد	1,81	1,29	غير موجودة غالبا
الخبرة في مجال التصدير	1,44	1,01	غير موجودة إطلاقا
الخبرة في القيام بالتحالفات والشراكات	1,80	1,25	غير موجودة غالبا
الخبرة في إنشاء وحدة إنتاجية أو توزيع بالخارج	1,52	1,05	غير موجودة إطلاقا

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

ومن البيانات السابقة نلاحظ أن الخبرة في الاستيراد قد جاءت في المركز الأول بمتوسط حسابي قدر بـ 1,81 وانحراف معياري 1,29 وهو ما يؤشر على أن مجال الاستيراد هو أول خطوة للمؤسسة للتعرف على العالم الخارجي، تليها الخبرة في القيام بالتحالفات والشراكات، حيث احتلت المركز الثاني بمتوسط حسابي قدر بـ 1,80 وانحراف معياري 1,25، وهو ما يفسر الرغبة بالاستعانة بمؤسسة شريكة تمتلك مقومات المنافسة واستراتيجيات التموقع في السوق الأجنبي والسعي للاستفادة من مواردها المالية والتكنولوجية والخبرة في التعامل مع متغيرات بيئة الأعمال.

في حين تأتي الخبرة في إنشاء وحدة إنتاجية أو توزيع بالخارج في المركز الثالث بمتوسط حسابي بلغ 1,52 وانحراف معياري 1,05 للدلالة على أن عينة الدراسة لم يسبق لها أن خاضت مثل هذه التجربة من قبل، كما يمكن اعتبار هذا الهدف خارج عن اهتمامات 96% من إجمالي المؤسسات محل الدراسة.

واحتلت الخبرة في مجال التصدير المركز الأخير بمتوسط حسابي بلغ 1,44 وانحراف معياري 1,01، وهو ما يدل على أن اقتحام هذا المجال يتطلب مقومات تتعلق بالامتثال لمعايير الجودة العالمية وتنافسية سعرية وتقنية عالية، بالإضافة إلى إمكانات استراتيجية وفنية قوية وهو ما تفتقر إليه عينة الدراسة.

كما تجدر الإشارة إلى أن جميع المتوسطات الحسابية أقل من 1,81 وهو ما يعني أن عينة الدراسة لا تتمتع بالخبرة الكافية للدخول إلى الأسواق الأجنبية، ويمكن اعتبار ذلك تدعيما للنتيجة السابقة المتعلقة بعدم استعدادها لتدويل منتجاتها أو أنشطتها.

4.2.1. التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار العولمة:

من خلال الجدول الموالي نلاحظ أن كل الفقرات الخاصة بتأثير إفرازات العولمة على القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد سجلت وجود علاقة تأثير لكن بنسب متفاوتة، حيث احتل عامل اندماج الأسواق المركز الأول بمتوسط حسابي يقدر بـ 3,80 ثم يلي ذلك عامل تعقد بيئة الأعمال في المركز الثاني بمتوسط حسابي يقدر بـ 3,74 متبوعا بعامل شدة التغير التكنولوجي بمتوسط حسابي يقدر بـ 3,52، إضافة إلى عامل تسارع نشاط المؤسسات بمتوسط حسابي يقدر بـ 3,46، وتجدر الإشارة إلى أن هذه العوامل قد تحصلت على درجة تأثير قوي وهو ما تؤكده الانحرافات المعيارية التي سجلت قيما ضعيفة تعكس التقارب في وجهة نظر مسيري المؤسسات محل الدراسة. في حين انحصرت المتوسطات الحسابية للعوامل الأخرى بين 3,10 و 3,22 وبدرجة تأثير متوسط.

الجدول (62): التحديات التي تواجه عينة الدراسة في ظل العولمة

تحديات العولمة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	التأثير
شدة التغير التكنولوجي	3,52	1,09	قوي
الحصول على المعلومات	3,18	1,08	متوسط
تنامي مستوى المعرفة	3,22	1,15	متوسط
تسارع نشاط المؤسسات	3,46	1,19	قوي
تعقد بيئة الأعمال	3,74	1,07	قوي
تزايد حركية المتغيرات الدولية	3,10	1,15	متوسط
اندماج الأسواق	3,80	1,22	قوي

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

3.1. مؤشرات قياس القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

بغية قياس القدرة التنافسية لعينة الدراسة تم الاعتماد على المؤشرات المبينة في الجدول أدناه، حيث جاء مؤشر رؤية المسير للوضعية التنافسية للمؤسسة في المرتبة الأولى بمتوسط حسابي قدر بـ 3,44 وبدرجة جيدة، متبوعا بمؤشر

ربحية المؤسسة بمتوسط حسابي قدر بـ 3,29 وبدرجة متوسطة، في حين انحصرت باقي المؤشرات بين 2,90 و3,09. كما تظهر البيانات أيضا تدني قيم الانحراف المعياري مما يدل على مدى تقارب آراء المستجوبين بخصوص قياس القدرة التنافسية للمؤسسات محل الدراسة.

الجدول (63): مؤشرات القدرة التنافسية لعينة الدراسة

المؤشرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الدرجة
الوضعية التنافسية	3,44	1,01	جيدة
ربحية المؤسسة	3,29	1,05	متوسطة
تكاليف النشاط	2,90	1,02	متوسطة
الحصة السوقية	3,09	1,04	متوسطة
الانتاجية الكلية	3,02	1,08	متوسطة

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

4.1. العوامل المحددة للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

1.4.1. تحليل طبيعة الميزة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

من خلال الجدول الموالي نلاحظ أن أغلبية عينة الدراسة تستهدف مجال سرعة الاستجابة لطلبيات العملاء في تعزيز ميزتها التنافسية بمتوسط حسابي يقدر بـ 4,09 وهو ما يثبته الانحراف المعياري (1,10) حول توافق توجهات عينة الدراسة في اختيار مجال التنافس، كما احتل مجال الجودة المركز الثاني بمتوسط حسابي يقدر بـ 4,00 وانحراف معياري 1,02، متبوعا بمجال التحكم في التكاليف والأسعار في المركز الثالث بمتوسط حسابي 3,56، في حين يبقى مجال الإبداع والابتكار والتكيف مع تغيرات السوق أقل المجالات استهدافا بمتوسطين حسابيين يقدران بـ 3,38 و3,02 على التوالي.

الجدول (64): طبيعة الميزة التنافسية لعينة الدراسة

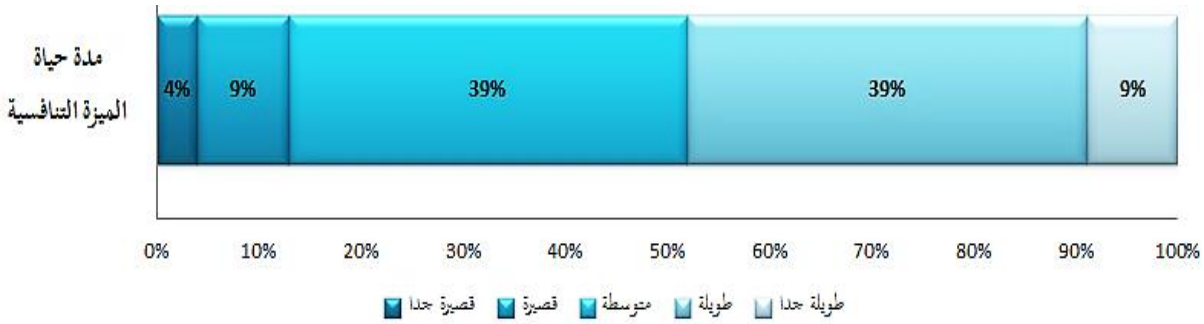
طبيعة الميزة التنافسية	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الدرجة
جودة المنتوج أو/ والخدمة	4,00	1,02	مرتبطة نسبيا
التحكم في التكاليف والأسعار	3,56	1,07	مرتبطة نسبيا
مستوى الإبداع والابتكار	3,38	1,09	محايد
المرونة في التكيف مع تغيرات السوق	3,02	1,05	محايد
سرعة الاستجابة لطلبيات العملاء	4,09	1,10	مرتبطة نسبيا

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

2.4.1. مدة حياة الميزة التنافسية للمؤسسة:

أما فيما يخص وجهة نظر مسيري مؤسسات الدراسة حول مدة حياة ميزتها التنافسية، فقد اعتبر 39% منهم أنها طويلة وكذا بنفس النسبة عبر آخرون على أنها متوسطة، في حين توزعت باقي الآراء على العبارات "طويلة جدا"، "قصيرة" و"قصيرة جدا" بنسب 9%، 9% و4% على الترتيب.

الشكل (26):إجابات عينة الدراسة حول مدة حياة ميزاتها التنافسية



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج Excel

3.4.1. المحافظة على الميزة التنافسية للمؤسسة:

من خلال الشكل الموالي نلاحظ أن 62% من عينة الدراسة تعتمد على أسلوب التحسين المستمر لميزتها التنافسية، في حين عبرت 38% منها على أنها تقوم بالتجديد الدوري لها.

وتؤشر هذه النتائج على أن عينة الدراسة لا تمتلك القدرات المالية والفنية اللازمة لابتكار منتجات أو خدمات جديدة تخلق دفعة قوية أو تزيد من توسعة الحصة السوقية للمؤسسة.

الشكل (27): إجابات عينة الدراسة حول طريقة المحافظة على ميزاتها التنافسية

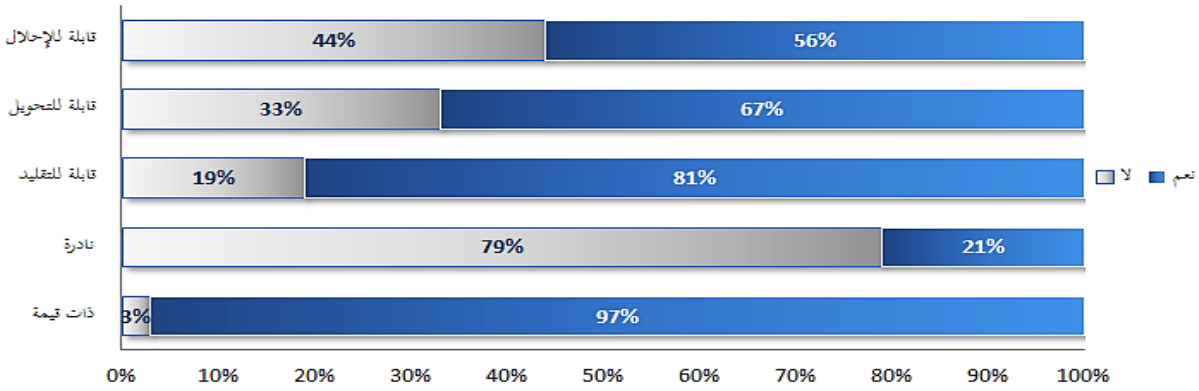
المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج Excel

4.4.1. اختبار الميزة التنافسية للمؤسسة:

من خلال الجدول الموالي نلاحظ أن 97% من عينة الدراسة اعتبرت أن ميزتها التنافسية ذات قيمة، كما عبرت 21% منها فقط على أن ميزتها التنافسية نادرة، في حين بلغت نسبة المؤسسات التي ترى أن ميزتها التنافسية قابلة

للتقليد 81%، فيما قدرت نسبة الإجابات المتعلقة بقابلية الميزة التنافسية للتحويل والإحلال بـ 67% و 56% على التوالي.

الجدول (28): إجابات عينة الدراسة حول خصائص ميزاتها التنافسية



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

5.4.1. الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تظهر بيانات الجدول الموالي أن استراتيجية الروابط بين المؤسسات احتلت المركز الأول ضمن الاستراتيجيات التعاونية بمتوسط حسابي يقدر بـ 2,72 وانحراف معياري 1,28 وبدرجة "مطبقة أحيانا"، على غرار باقي الاستراتيجيات التي لا تطبق بشكل واسع حيث انحصرت متوسطاتها الحسابية بين 1,90 و2,40 وبدرجة "غير مطبقة غالبا".

ومن جهة أخرى نلاحظ أن الفقرات الخاصة بالاستراتيجيات النزاعية قد سجلت جميعها وجود تطبيق لكن بنسب متفاوتة، حيث احتلت استراتيجية التمييز في جودة وخصائص المنتج المركز الأول بمتوسط حسابي يقدر بـ 3,94 متبوعا بالتركيز على البناء والمحافظة على المنتج في المركز الثاني بمتوسط حسابي يقدر بـ 3,93، بالإضافة إلى التمييز في طرق وتقنيات العمل بمتوسط حسابي بلغ 3,43.

وتجدر الإشارة إلى أن هاته الاستراتيجيات قد تحصلت على درجة "مطبقة غالبا"، ثم يلي ذلك القيادة من خلال الضغط على التكاليف، والتركيز على قطاع سوقي بمتوسطات حسابية تقدر بـ 3,26 و3,20 على الترتيب، وبدرجة "مطبقة أحيانا".

الجدول (65): إجابات عينة الدراسة حول الاستراتيجيات المنتهجة

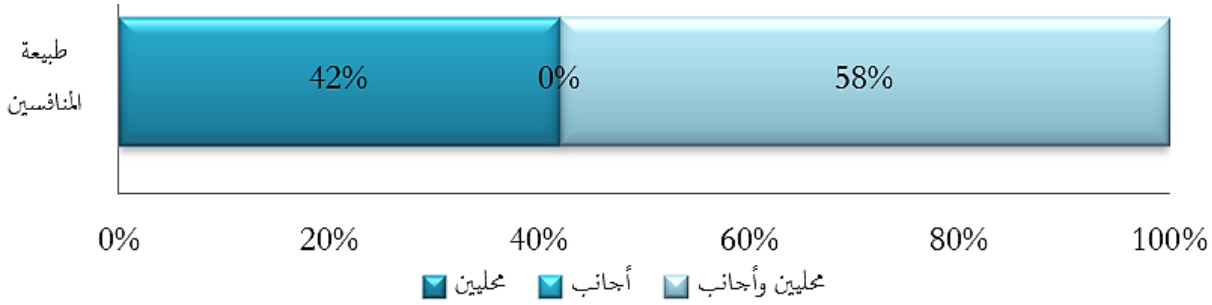
الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	مستوى التطبيق
الاستراتيجيات التعاونية	**2,24**	**1,28**	---
التحالف الاستراتيجي	1,90	1,16	غير مطبقة غالبا
الشراكة مع مؤسسات أخرى	2,40	1,35	غير مطبقة غالبا
الروابط بين المؤسسات	2,72	1,28	مطبقة أحيانا
العناقيد الصناعية	1,93	1,13	غير مطبقة غالبا
الاستراتيجيات النزاعية	**3,55**	**1,15**	---
التميز في جودة وخصائص المنتج	3,94	1,00	مطبقة غالبا
التميز في طرق وتقنيات العمل	3,43	1,19	مطبقة غالبا
التركيز على قطاع سوقي	3,20	1,11	مطبقة أحيانا
التركيز على البناء والمحافظة على المنتج	3,93	1,10	مطبقة غالبا
القيادة من خلال الضغط على التكاليف	3,26	1,15	مطبقة أحيانا

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

6.4.1. تحليل طبيعة المنافسين:

من خلال الشكل الموالي نلاحظ أن 58% من عينة الدراسة تواجه منافسين محلين وأجانب، بينما 42% منها تواجه منافسين محليين فقط، مما يدل على أغلب منتجات عينة الدراسة تواجه منافسة حادة من طرف المؤسسات الأجنبية وذلك نتيجة انفتاح الأسواق المحلية على العالم الخارجي.

الشكل (29):إجابات عينة الدراسة حول تحليل طبيعة المنافسين



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج Excel

وفي نفس السياق الخاص بإجابات عينة الدراسة حول الوضعية التنافسية، فإن مختلف العناصر المساعدة على تشخيص المنافسين وإدراك تموقعهم وتوجهاتهم، قد سجلت مستوى تنافس عالي، حيث انحصرت المتوسطات الحسابية بين 3,34 و 3,88، إضافة إلى ما يؤكده تدني قيمة الانحرافات المعيارية دلالة على توافق إجابات

مسيري المؤسسات المكونة لعينة الدراسة حول ارتفاع عدد المنافسين وحصصهم السوقية، فضلا عن مستوى التقدم والتطور الذي يتمتعون به.

الجدول (66): إجابات عينة الدراسة حول طبيعة المنافسين

الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الدرجة
عدد منافسيكم	3,88	0,93	عالي
الحصة السوقية لمنافسيكم	3,34	0,89	متوسط
درجة تطور منافسيكم	3,51	0,95	عالي

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

7.4.1. العوامل المؤثرة في القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

من خلال الجدول الموالي نلاحظ أن مجال الانتاج قد احتل المركز الأول كأكثر عوامل البيئة الداخلية تأثيرا في القدرة التنافسية لعينة الدراسة بمتوسط حسابي يقدر بـ 4,28، متبوعا بمجالي المالية والموارد البشرية بمتوسطين حسابيين بلغا 4,12 و3,62 على الترتيب، وتجدر الإشارة إلى أن هذه العوامل قد تحصلت على درجة تأثير عالية وعالية جدا، وهو ما تؤكده الانحرافات المعيارية التي سجلت قيما ضعيفة تعكس التقارب في وجهة نظر مسيري المؤسسات محل الدراسة.

وفي نفس السياق فقد سجل المجال الاستراتيجي تأثيرا متوسطا بمتوسط حسابي عام قدر بـ 3,48، وقد تصدرت عناصر هذا المجال والمتعلقة بقدرة المسير على توليد الأفكار وكذا ثقافته ومستواه التعليمي بمتوسطين حسابيين يقدران بـ 3,88 و3,66. وبدرجة تأثير عالية، غير أن الانحراف المعياري عرف قيما مرتفعة نسبيا نتيجة تشتت إجابات المبحوثين. في حين احتل مجال الإدارة والتنظيم المركز الأخير بمتوسط حسابي يقدر بـ 2,94 ومستوى تأثير متوسط.

الجدول (67): آراء عينة الدراسة حول تأثير عوامل البيئة الداخلية على قدرتها التنافسية

الفقـــــرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	التأثير
مجال الادارة والتنظيم: التخطيط، الرقابة، القرارات، المعلومات	2,94	1,18	متوسط
مجال الانتاج والعمليات: التوريد والانتاج، التوزيع، التسويق	4,28	0,87	عالي جدا
مجال الموارد البشرية: الكفاءات، المهارات، التكوين، التحفيز	3,62	1,11	عالي
مجال المالية: الهيكل المالي، الأرباح، التكاليف، الاستدانة	4,12	0,86	عالي
المجال الاستراتيجي :	3,48	1,37	
• ثقافة المسير ومستواه التعليمي	3,66	1,38	عالي

• البحث عن الريادة	3,39	1,43	متوسط
• درجة المخاطرة	3,00	1,25	متوسط
• القدرة على توليد الأفكار	3,88	1,28	عالي

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

من خلال الجدول رقم (68) يتبين أن عينة الدراسة تعتبر حدة المنافسة في السوق أكثر عوامل البيئة الخارجية الخاصة تأثيرا في قدرتها التنافسية بمتوسط حسابي قدر بـ 4,36، متبوعا بقوة تهديدات المنتجات البديلة بمتوسط حسابي 3,83 وبدرجة تأثير عالية، في حين احتلت تهديدات الداخلين الجدد والقوة التفاوضية للعملاء المركز المواليين بمتوسطين حسابيين متقاربين بلغا 3,72 و3,56 على التوالي. بينما اعتبرت عينة الدراسة القوة التفاوضية للموردين كأقل هذه العوامل تأثيرا بمتوسط حسابي 3,39 وبدرجة متوسطة. للإشارة فإن معظم الانحرافات المعيارية سجلت قيما ضعيفة وهي دلالة على مدى توافق وجهات نظر مسيري عينة الدراسة حول مدى تأثير عوامل البيئة الخارجية الخاصة على قدرتها التنافسية.

الجدول (68): آراء عينة الدراسة حول تأثير عوامل البيئة الخارجية الخاصة على قدرتها التنافسية

الفقـــــرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	التأثير
القوة التفاوضية للموردين	3,39	1,32	متوسط
القوة التفاوضية للعملاء	3,56	1,06	عالي
تهديدات الداخليين الجدد	3,72	1,09	عالي
تهديدات المنتجات البديلة	3,83	1,05	عالي
حدة المنافسة في السوق	4,36	0,71	عالي جدا

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

من خلال الجدول الموالي نلاحظ أن أغلب الفقرات سجلت تأثيرا عاليا على القدرة التنافسية لعينة الدراسة، حيث تصدرت القوى التكنولوجية مختلف عوامل البيئة الخارجية العامة بمتوسط حسابي يقدر بـ 4,26 وانحراف معياري 0,80، تليها العوامل الاقتصادية والاجتماعية بمتوسطين حسابيين بلغا 4,15 و3,79 على التوالي، على غرار العوامل السياسية التي سجلت أضعف قيمة للمتوسط الحسابي بـ 3,83 وانحراف معياري بلغ 1,10، كأقل العوامل تأثيرا في تنافسية المؤسسات المكونة لعينة الدراسة.

الجدول (69): آراء عينة الدراسة حول تأثير عوامل البيئة الخارجية العامة على قدرتها التنافسية

الفقـــــرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	التأثير
العوامل السياسية: الاستقرار، التحالفات، العلاقات الدولية	2,83	1,10	متوسط
العوامل الاقتصادية: القوة الشرائية، سعر الصرف، التضخم	4,15	0,82	عالي
العوامل الاجتماعية: مستوى الوعي، الثقافة، سلوك المستهلك	3,79	0,95	عالي
العوامل التكنولوجية: مستوى التكنولوجيا، التغير التكنولوجي	4,26	0,80	عالي جدا

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

5.1. الاستراتيجيات الحكومية لتأهيل محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1.5.1. تقييم الآليات الحكومية المنتهجة لدعم تنافسية عينة الدراسة:

تظهر بيانات الجدول (70) أن عينة الدراسة قد عبرت عن مستوى رضا متوسط (راض أحيانا) عن الآليات الحكومية المنتهجة لدعم تنافسيتها، وهو ما تؤشر عليه عبارات تحسين مستوى المعرفة لدى الموارد البشرية، ملائمة التشريعات والقوانين، رفع كفاءة النظام المصرفي، تحفيزات النظام الجبائي واستقرار البيئة الاقتصادية من خلال متوسطاتها الحسابية التي انحصرت بين 2,65 و3,21. على غرار عاملي نزاهة وبساطة الاجراءات الادارية وتحديث وتدعيم البنية التحتية الذين سجلا مستوى رضا منخفض نسبيا (غير راض غالبا) وبمتوسطين حسابيين بلغا 2,16 و1,97 على التوالي.

الجدول (70): آراء عينة الدراسة حول مدى الرضا عن الآليات الحكومية المنتهجة لدعم تنافسيتها

الفقـــــرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	مستوى الرضا
ملائمة التشريعات والقوانين	3,17	1,09	راض أحيانا
تحفيزات النظام الجبائي	3,06	1,11	راض أحيانا
رفع كفاءة النظام المصرفي	3,12	1,14	راض أحيانا
تحسين مستوى المعرفة لدى الموارد البشرية	3,21	1,12	راض أحيانا
نزاهة وبساطة الاجراءات الادارية	1,97	1,25	غير راض غالبا
استقرار البيئة الاقتصادية	2,65	1,01	راض أحيانا
تحديث وتدعيم البنية التحتية	2,16	1,26	غير راض غالبا

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

2.5.1. المشاكل والمعيقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

من خلال الجدول الموالي نلاحظ أن كل الفقرات الخاصة بالمشاكل والمعيقات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد سجلت تواجدا لكن بنسب متفاوتة، حيث احتل عامل تعقد الإجراءات الإدارية المركز الأول بمتوسط حسابي يقدر بـ 4,15 ثم يلي ذلك عامل ضعف البنية التحتية في المركز الثاني بمتوسط حسابي يقدر بـ 3,96 متبوعا بمشكل نقص مصادر التمويل بمتوسط حسابي يقدر بـ 3,83، إضافة إلى مشكل ضعف الخدمات الحكومية ومشكل العقار بمتوسطين حسابيين يقدران بـ 3,53 و3,42 على التوالي، في حين احتل مشكل صعوبة الحصول على التكنولوجيا المركز الأخير بمتوسط حسابي بلغ 3,02 وانحراف معياري 1,07.

الجدول (71): آراء عينة الدراسة حول المشاكل والمعيقات التي تواجهها

الفقـــــرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الإدراك
نقص مصادر التمويل	3,83	1,20	موجودة غالبا
ضعف البنية التحتية	3,96	1,06	موجودة غالبا
صعوبة الحصول على التكنولوجيا	3,03	1,07	موجودة أحيانا
مشاكل العقار	3,42	1,26	موجودة غالبا
ضعف الخدمات الحكومية	3,53	1,02	موجودة غالبا
تعقد الإجراءات الإدارية	4,15	1,13	موجودة غالبا

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

3.5.1. تقييم برامج وهياكل دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

نلاحظ من خلال الجدول الموالي أن عينة الدراسة قد اعتبرت هياكل الدعم التي سخرتها الحكومة في سبيل دعم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فعالة نسبيا حيث سجلت متوسطا حسابيا قدر بـ 3,40 في حين عبرت عن برامج الدعم الحكومية برآي محايد وبتوافق كبير بين الإجابات (80% من عينة الدراسة) وهو ما يظهره الانحراف المعياري المقدر بـ 0,56.

الجدول (72): آراء عينة الدراسة حول فعالية برامج وهياكل الدعم الحكومية

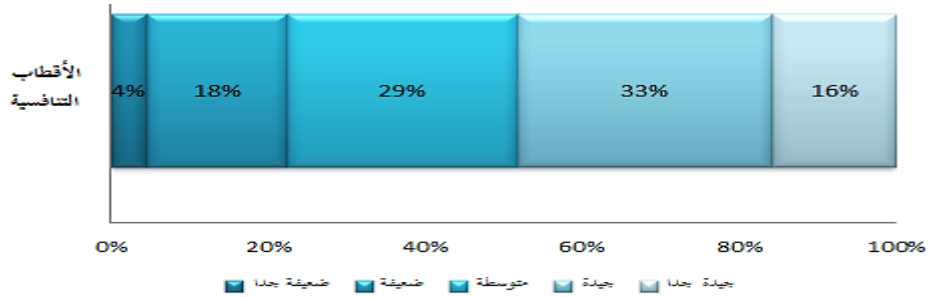
الفقـــــرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الفعالية
برامج الدعم: برنامج التأهيل الصناعي، برنامج ميدا (MEDA)، برنامج الهيئة التقنية الألمانية (GTZ)...	2,87	0,56	محايد
هياكل الدعم: ANSEJ- ANJEM-ANDI – APSI –CALPI –FGAR ...	3,40	1,10	فعالة نسبيا

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

4.5.1. الأقطاب التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يظهر الشكل الموالي رغبة عالية إلى عالية جدا من قبل عينة الدراسة في إنشاء أقطاب تنافسية مستقبلية بنسبة راوحت 49%، مقابل 29% التي عبرت برغبة متوسطة، في حين بلغت نسبة المؤسسات التي عبرت برغبة ضعيفة إلى ضعيفة جدا بإجمالي 22%.

الشكل (30): آراء عينة الدراسة حول إنشاء أقطاب تنافسية مستقبلية



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج Excel

6.1. مداخل دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1.6.1. المداخل الأساسية:

تشتمل هذه المداخل على العناصر الأساسية التي تؤثر على القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن بين أهم هذه العوامل الموقع الجغرافي، اليد العاملة والمواد الأولية.

الجدول (73): المداخل الأساسية لتعزيز تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المداخل الأساسية	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	التقييم
ملائمة الموقع الجغرافي	4,11	0,89	جيد
كثافة اليد العاملة	3,99	0,99	جيد
وفرة الموارد الأولية	3,97	0,98	جيد

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج SPSS

من خلال الجدول (73) يتضح أن عينة الدراسة تتمتع بمستوى عالي للعوامل التي تندرج في إطار المداخل الأساسية بحيث تجاوزت كل المتوسطات الحسابية قيمة 3,97، واحتل عامل ملائمة الموقع الجغرافي المرتبة الأولى بمتوسط حسابي يقدر بـ 4,11 وانحراف معياري قدره 0,89 وبدرجة جيد، ثم يلي ذلك عامل كثافة اليد العاملة بمتوسط حسابي يقدر بـ 3.99 وانحراف معياري قدره 0,99 وبدرجة عالي، أما عامل وفرة المواد الأولية فقد احتل المرتبة الثالثة بمتوسط حسابي يقدر بـ 3.97 وانحراف معياري قدره 0,98 وبدرجة عالية.

2.6.1. المداخل العامة:

من خلال الجدول (74) يتضح أن عينة الدراسة تتمتع بمستوى يتأرجح بين ضعيف، متوسط وجيد للعوامل التي تندرج في إطار المداخل العامة، بحيث عبرت المؤسسات عن حجم التعليم الأساسي في المرتبة الأولى بمتوسط حسابي يقدر بـ 3,43 وانحراف معياري قدره 1,01 وبدرجة جيد، يليها في المرتبة الثانية كل من توفر وتنوع مصادر التمويل وكذا جودة التكنولوجيا بمتوسط حسابي (2,80 و2,64) وانحراف معياري (0,96 و0,88) وبدرجة متوسط على التوالي، في حين احتل مستوى البنية التحتية مركزا متأخرا بمتوسط حسابي بلغ 2,38 وبدرجة ضعيف.

الجدول (74): المداخل العامة لتعزيز تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المداخل العامة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	التقييم
توفر وتنوع مصادر التمويل	2,80	0,96	متوسط
جودة التكنولوجيا	2,64	0,88	متوسط
مستوى البنية التحتية	2,38	0,95	ضعيف
حجم التعليم الأساسي	3,43	1,01	جيد

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج SPSS

3.6.1. المداخل المتقدمة:

من خلال الجدول (75) يتضح أن عينة الدراسة تتمتع بمستوى ضعيف إلى متوسط للعوامل التي تندرج في إطار المداخل المتقدمة، بحيث عبرت في المرتبة الأولى عن جودة التعليم العالي بمتوسط حسابي (2,99) وانحراف معياري (1,05)، يلي ذلك حوكمة نشاطات المؤسسة بمتوسط حسابي (2,81) وانحراف معياري (1,04)، في حين احتلت درجة تقدم البحث والتطوير المركز الثالث بمتوسط حسابي (2,60) وانحراف معياري (1,05)، وقد سجلت هذه العناصر تقييما متوسطا، بينما جاءت العناصر المتعلقة بحقوق الملكية الصناعية وتبني الذكاء الاقتصادي في مؤخرة الترتيب بمتوسطين حسابين قدرا بـ 2,43 و2,36 وبدرجة ضعيف.

الجدول (75): المداخل المتقدمة لتعزيز تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المداخل المتقدمة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	التقييم
درجة تقدم البحث والتطوير	2,60	1,05	متوسط
حقوق الملكية الصناعية	2,43	1,07	ضعيف
جودة التعليم العالي	2,99	1,05	متوسط
تبني الذكاء الاقتصادي	2,36	1,14	ضعيف
حوكمة نشاطات المؤسسة	2,81	1,04	متوسط

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

4.6.1. المداخل الاستراتيجية:

اختلف الدراسات حول مسألة السلوك الاستراتيجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن خلال الجدول (76) فإن المداخل الاستراتيجية تعرف مستويات ضعيفة، وقد سجل التسيير الاستراتيجي متوسطا حسابيا يقدر بـ 2,56 وانحرافا معياريا قدره 0,94 ، ثم يلي ذلك التشخيص الاستراتيجي بمتوسط حسابي يقدر بـ 2,37 وانحراف معياري قدره 1,05 وفي نفس السياق فقد احتل التحليل الاستراتيجي المركز الثالث بمتوسط حسابي بلغ 2,18 وانحراف معياري 1,00، بينما اعتبر المستجوبون مدخلي الرؤية الاستراتيجية واليقظة الاستراتيجية كأضعف المداخل تطورا على مستوى عينة الدراسة.

الجدول (76): المداخل الاستراتيجية لتعزيز تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المداخل الاستراتيجية	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	التقييم
التسيير الاستراتيجي	2,56	0,94	ضعيف
التشخيص الاستراتيجي	2,37	1,05	ضعيف
التحليل الاستراتيجي	2,18	1,00	ضعيف
الرؤية الاستراتيجية	2,02	1,09	ضعيف
اليقظة الاستراتيجية	2,01	1,22	ضعيف

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

5.6.1. مداخل الاستدامة:

يتبين من خلال الجدول (77) وبحسب آراء مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المكونة لعينة الدراسة فإن كل العوامل المندرجة في إطار مداخل الاستدامة قد سجلت مستويات ضعيفة، بوفي هذا الصدد فقد تصدر كل من عامل الالتزام بمعايير الجودة والبيئة وكذا مستوى التكوين المتخصص المرتبة الأولى بمتوسط حسابي (2,31) وانحراف معياري (1,31 و1,12) على التوالي، أما حجم الابداع والابتكار فقط احتل المركز الأخير كأضعف هذه العوامل بمتوسط حسابي (2,04) وانحراف معياري (1,21).

الجدول (77): مداخل الاستدامة لتعزيز تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مداخل الاستدامة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	التقييم
حجم الإبداع والإبتكار	2,04	1,21	ضعيف
مستوى التكوين المتخصص	2,31	1,12	ضعيف
الالتزام بمعايير الجودة والبيئة	2,31	1,31	ضعيف

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

2. تفسير ومناقشة نتائج الدراسة:

1.2. هيكل وخصائص السوق الذي تنشط فيه عينة الدراسة:

1.1.2. سوق العمل:

إن تداخل المحددات المتعلقة بسوق العمل كزيادة الضغط على الوظيفة العمومية من أجل استيعاب الكتلة العمالية الفائضة، واختلال التوازن بين عرض العمل والطلب عليه، إضافة إلى تزايد فرص التشغيل بالسوق الموازي، قد صعب مسألة تحديد إطار دقيق لمفهوم سوق العمل في الجزائر، ومن جهة أخرى فإن عينة الدراسة ومن خلال المقابلة مع بعض مسؤوليها، تبين أنها تعتمد بدرجة ملحوظة على العمالة غير الأجرية، حيث يزاول صاحب المؤسسة العمل بنفسه مع الاستعانة بأفراد أسرته وبعض الأقارب. ويبرز ذلك بوضوح في مجال تجارة التجزئة والخدمات البسيطة المتنوّعة، كما يكثر الاعتماد على العمالة الموسمية والمؤقتة، وكذا تشغيل الصبية وصغار السن. وكثيراً ما يجرى تشغيل العمالة دون ارتباطات تعاقدية ملزمة للطرفين ودون الالتزام بإبلاغ المؤسسات الحكومية المعنية كصندوق التأمينات الاجتماعية.

كما يتبين أيضا أن عينة الدراسة اعتبرت أن كلا من علاقة التعاون بين الرئيس والعامل وكذا مرونة قوانين العمل جيدة، وقد تؤشر هذه النتائج مبدئيا على عاملين، أولهما هو أن الممارسات المعتمدة من قِبَل عينة الدراسة تأخذ في الحسبان البعد القانوني أكثر منه تحفيزي، أما العامل الثاني فيرتبط بطبيعة علاقة القرابة التي تجمع بين العامل والرئيس. إلا أن التحليل الحقيقي لهذا الجانب من خلال استقصاء المعلومات من شريحة العمال العاديين، فيتضح أن ظروف العمل في بعض المؤسسات قاسية ولا تراعي في أغلب الحالات الظروف النفسية أو الصحية للعامل، إضافة إلى غياب الحوافز المادية والمعنوية وكذا الابتزاز الذي يتعرضون له من طرف أرباب العمل.

كما توضح البيانات أن أجور العمال إلى الانتاجية تعتبر متوسطة وهو ما يفسر ضعف عينة الدراسة في تحمل التكاليف المالية المترتبة عن النشاط الوظيفي العادي لها، ومن المفترض أن تغلب هذه الظاهرة لدى المؤسسات التي هي في مرحلة الانطلاق أو مصغرة الحجم، إلا أنه وبالنظر إلى المعطيات السابقة فإن حوالي 87% من عينة الدراسة تفوق مدة حياتها الخمس سنوات، و66% منها صغيرة ومتوسطة الحجم، وهو ما يؤشر على أن هذا المشكل ينتشر عبر المؤسسات على اختلاف أحجامها ومدة حياتها، الأمر الذي لا يعتبر محفزا قويا لتعزيز قدرتها التنافسية.

2.1.2. السوق النقدي والمالي:

إن ضعف بنية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في جانبها المالي يدفعها بقوة للبحث عن مصادر تمويل

خارجية، وتعتبر البنوك السبيل الوحيد لحل هذا الإشكال وقدرتها على تغطية متطلبات عينة الدراسة على الأمد البعيد، إلا أنها سرعان ما تصطدم بعدة عوائق كتعقد إجراءات الاستفادة من القروض، مستوى الضمانات المطلوبة وارتفاع معدلات الفائدة، وهو ما يفسر توجه المسؤولين إلى تمويل عينة الدراسة بالمدخرات الشخصية، أو البحث عن مصادر أخرى غير رسمية، إضافة إلى أن معظم هيئات الدعم تركز على جانب المرافقة والاستشارة وكذا تمويل المؤسسات في مرحلة الانطلاق، وهو ما تبين من خلال المقابلة أن معظم عينة الدراسة نشأت بدفعة من الأجهزة الحكومية كالوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب والوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

كما أن هناك دلالة واضحة عن سوء العلاقة بين المؤسسات المالية وعينة الدراسة (كما صرح مسؤولوها)، حيث أنها تميل لتمويل العمليات التجارية المرتبطة بالتصدير والاستيراد، فضلا عن تمييزها للقطاع العام على حساب القطاع الخاص، كما تعزف في الكثير من الأحيان عن تقديم القروض لاعتبارات تتعلق بإمكانياتها المالية المحدودة، وبارتفاع نسبة المخاطر المحتملة وضعف التأمينات المقدمة من طرف عينة الدراسة، كما تشير في نفس السياق إلى غياب لشركات تمويل رأس المال المخاطر وحتى النقص في تخصيص داخل البنوك أقساما خاصة بالتعامل مع هذا الصنف من المؤسسات.

ومن جهة أخرى فإن محدودية مؤهلات أرباب العمل تساهم بشكل سلبي في دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع، وهو ما يمليه الطابع العائلي للملكية والمركزية في التسيير، علاوة أيضا على محدودية قدرتها على تحمل تكاليف الخدمات المالية كتأمين الممتلكات والعمال، وخدمات المشورة المالية، والإدخار، وضعف الثقة في الدفع الالكتروني ونقص واضح في خدمة الائتمان.

3.1.2. سوق السلع والخدمات:

إن المرونة التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا سيما في مجال استقبال الطلبيات والسرعة في إعداد المنتجات وطرق الاستجابة لتغيرات السوق، جعلتها تعبر عن درجة عالية بخصوص مدى تلبية طلبيات العملاء، كما يتعلق هذا العامل أيضا بطبيعة نشاط المؤسسة حيث أن عينة الدراسة تتركب من 59,6% من المؤسسات الناشطة في مجال الصناعات الغذائية وكذا 31,5% أيضا تنشط في مجال الخدمات، وهو ما يفسر ارتفاع حجم الطلب على المنتجات أو الخدمات ذات الاستهلاك الواسع، كما أن تعدد فرص العرض بالنسبة للعملاء تدفع عينة الدراسة للعمل بقوة قصد الوفاء بمتطلبات الزبائن في أدنى مدة وبأعلى جودة ممكنة.

ومن جهة أخرى فإن ارتفاع معدل الضرائب والرسوم المطبقة على أنشطة عينة الدراسة وما صاحبه من ضغوطات جبائية ساهم بشكل سلبي في تزايد الأعباء المالية عليها، وفي هذا الصدد فإن أغلبها تحاول معالجة هذا الإشكال

من خلال تسريح العمال، أو تضييق خطوط الانتاج أو حتى الإفلاس في بعض الحالات، كما أن الحوافز الضريبية المقدمة لتشجيع التنمية المحلية، والتي تتضمن الإعفاء الضريبي لفترات عادة ما تكون معقدة، وتخدم الكيانات الكبيرة خصوصا، الأمر الذي أدى إلى تزايد إقبال عينة الدراسة على ممارسة أنشطتها التجارية في الأسواق الموازية وتفاقم ظاهرة التهرب الضريبي.

كما تجدر الإشارة في هذا المقام أيضا إلى الضغط الحكومي على عمليات التجارة الخارجية من خلال إصدار رخص التصدير والاستيراد والتي تحد من حرية التبادل وتحصر تعاملات عينة الدراسة مع العالم الخارجي، إضافة إلى تضييق الخناق على توريد بعض المواد والمنتجات نصف المصنعة التي تدخل في العملية الانتاجية للمؤسسة، زيادة على ذلك، وجود عراقيل جمركية نتيجة الإجراءات المتخذة من طرف الإدارة الجمركية التي لم تتكيف بعد مع القوانين والآليات الجمركية والبعد عن التطبيقات والأعراف الدولية، فضلا عن انتشار الفساد، المحسوبية والبيروقراطية التي زادت من تدهور القدرة التنافسية للمؤسسات محل الدراسة.

وفي نفس السياق فإن عينة الدراسة تعرف محدودية في التحكم في السوق نظرا لتعدد المتغيرات المؤثرة فيه، وكذا الطبيعة الديناميكية التي تفرضها العولمة الاقتصادية وعمليات اندماج الأسواق وهو ما يفسر الحضور القوي للمنتجات البديلة، ارتفاع عدد المنافسين وتذبذب الحصص السوقية، فضلا عن تسارع المبادلات التجارية والتغير المستمر في سلوكيات الزبائن.

4.1.2. خصائص السوق:

من خلال النتائج السابقة يتضح أن عينة الدراسة تنشط في أسواق شديدة المنافسة نتيجة تواجد عدد كبير من المتعاملين المحليين والأجانب، إلا أن ذلك لا يعتبر تهديدا من منظور انحصار فرص توسيع الحصة السوقية كون أن عينة الدراسة تدرك مدى اتساع حجم رقعة المعاملات المحلية.

ومن جهة أخرى فقد عبرت عينة الدراسة على أن السوق الذي تنشط فيه مستقر نوعا ما كما أنه يعرف وتيرة نمو متوسطة، وذلك لاعتبارات تعود إلى حركية حواجز الدخول والخروج وهو ما يؤثر في تطور عدد المنافسين، الموردين وحتى استراتيجيات استقطاب العملاء مما يؤدي إلى تذبذب الحصص السوقية نتيجة المزاحمة على قنوات التوزيع، بالإضافة إلى ديناميكية خطوط الانتاج واختلاف تشكيلة وتركيبة الأسعار.

كما تجدر الإشارة إلى أن هناك تأثير نسبي للأسواق الموازية على نشاط المؤسسات محل الدراسة لا سيما في ظل تسارع ظاهرة تزوير العلامات التجارية، والتنامي المطرد في مساحات النشاط الفوضوي، بالإضافة إلى انحصار تنافسية عينة الدراسة بسبب إغراق الأسواق نتيجة ارتفاع الواردات الآسيوية.

2.2. العولمة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1.2.2. دوافع وأبعاد توجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاقتحام أسواق أجنبية:

إن أهم الدلالات التي يمكن استقصاؤها من خلال تحليل البيانات السابقة والمتعلقة بدوافع وأبعاد التوجه لاقتحام أسواق أجنبية هي أن المؤسسات محل الدراسة تعاني بالدرجة الأولى من غياب مصادر التمويل التي تغطي تكاليف انطلاق النشاط، إضافة إلى ضعف علاقتها بالبنوك والصناديق المحلية نتيجة ارتفاع مخاطرها وهشاشة هيكلها المالي، إضافة إلى أنها تواجه ضعف في مهارات اليد العاملة نتيجة نقص التكوين الأساسي للمورد البشري والافتقار إلى الخبرة والفكر الاستراتيجي لتسيير المشاريع.

كما أن مسيرو المؤسسات محل الدراسة لا يدركون قيمة وطبيعة المعلومات المكتسبة جراء التوجه إلى الأسواق الخارجية والتي تتعلق بتتبع حركية المنافسين ورصد تطورات المحيط والاطلاع على التقنيات التكنولوجية الحديثة في الانتاج والتسويق والتي تخلق ميزات تنافسية نادرة، وتخفض أعباء النشاط، وكذا البحث عن الشركاء المناسبين في ظل التحول التدريجي نحو اقتصاد المعرفة، وهو ما جعلهم يعبرون بموقف محايد تجاه الرغبة في اقتحام أسواق أجنبية بغرض الحصول على التكنولوجيا والمعرفة.

ومن جهة أخرى فإن تذبذب الطاقة الانتاجية لعينة الدراسة نتيجة ضعف التكامل الخلفي في تموين أنشطتها ونقص الخبرة في رصد متطلبات السوق جعلها تعبر عن موقف محايد تجاه التفكير في اقتحام أسواق أجنبية، فضلا عن أن اتساع الأسواق المحلية يسمح بتعدد الفرص وخلق قنوات توزيع مختلفة بالإضافة إلى أن التعامل مع شريحة كبيرة من الموردين والعملاء لا يولد دافعا لدى عينة الدراسة للبحث عن اختراق أسواق خارجية من منظور حجم رقعة المعاملات، وهو ما يفسر التباين النسبي في إجابات عينة الدراسة وعدم استعدادها للخوض في استراتيجيات تدويل منتجاتها، كما يدل أيضا على محدودية مواردها ومحلية مزاولة أنشطتها.

وعموما تبقى توجهات عينة الدراسة نحو تدويل منتجاتها أو أنشطتها بعيدة نسبيا عن الأهداف والانشغالات الأولية لها وهو ما عبرت عنه من خلال عزوفها عن استهداف بعض الأسواق الأجنبية، ويمكن تفسير هذه النتيجة بعدم امتلاك هذه المؤسسات للمقومات الأساسية للتدويل، كما أن ضعف بنيتها وحساسيتها تجاه تقلبات بيئة الأعمال الدولية يجعلها تفضل البحث عن استقرار واستدامة كيانها عوض تحمل المخاطرة لاغتنام الامتيازات التي تنتج جراء تدويل منتجاتها أو أنشطتها.

2.2.2. التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة:

تؤشر البيانات المتعلقة بالتحديات التي تطرحها العولمة بأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي من أكثر التركيبات

تأثرا بحركية المتغيرات البيئية نظرا لحساسية هيكلها التنظيمي وهشاشة رأسمالها وافتقارها لمقومات مواجهة تحولات المحيط، كما تجدر الإشارة إلى أن عينة الدراسة تواجه في ظل اندماج الأسواق حتمية انتقال آثار المنافسة نتيجة التدفق الحر لعوامل الإنتاج عبر الحدود مما يجعل مسألة صياغة استراتيجية لمواجهة آثار التدويل وحجز حصص سوقية أمرا صعبا، لا سيما في ظل تعدد المتعاملين واحتدام الاستراتيجيات التنافسية، ناهيك عن الحضور القوي للشركات المتعددة الجنسيات والمؤسسات ذات الخبرة في مختلف المجالات.

ومن خلال إجابات المسؤولين فقد تبين أن عينة الدراسة تتأثر بدرجة كبيرة تجاه تعقد بيئة الأعمال وتداخل عناصر المحيط الدولي وتشابكها نظرا لتعدد الأطراف الفاعلة في سير المتغيرات الاقتصادية، وظهور قوى وسيطية تؤثر في النشاط الوظيفي للمؤسسة، مما يفرض عليها كفاءة أكبر في تشخيص ورصد تقلبات البيئة ومن ثم اختيار السلوك الأمثل الذي يكفل لها نجاح تدويل المنتجات والأنشطة وفرض كيانها وقدرتها على المنافسة لأطول مدة ممكنة.

وفي نفس السياق فإن عينة الدراسة تتأثر بشدة تسارع التغير التكنولوجي خصوصا وأنها تستخدم تكنولوجيا متقادمة نسبيا، كما أن ضعف هيكلها المالي يجعلها غير قادرة على مجاراة التقنيات الحديثة والطلب عليها، ومن جهة أخرى فإن زيادة مضاعفات هذا العامل تعود إلى ضعف عينة الدراسة في تنصيب خلايا لليقظة التكنولوجية، مما يؤدي إلى عجز في تغيير طبيعة خلق القيمة وإجراء التكامل بين عملياتها، فضلا عن استحداث تخصصات جديدة، وتغيير الطلب على المدخلات والمخرجات المستهدفة للتوجيه إلى الأسواق الخارجية.

3.2. مؤشرات قياس القدرة التنافسية

يعتبر تحديد مؤشرات مثلى لقياس القدرة التنافسية للمؤسسات لصغيرة والمتوسطة مسألة في غاية الصعوبة، وذلك لاعتبارات تتعلق باختلاف مفهوم التنافسية من جهة وتعدد مستوياتها من جهة أخرى، حيث تظهر البيانات المستقاة من إجابات المبحوثين أن الوضعية التنافسية لعينة الدراسة تعتبر جيدة، على غرار المؤشرات المتعلقة بربحية المؤسسة، تكاليف نشاطها، حصتها السوقية والانتاجية الكلية والتي سجلت كلها درجات متوسطة، وهو ما يطرح مفارقة في وجهة نظر مسؤولي عينة الدراسة حول المؤشرات الكيفية التي تعطي دلالات استراتيجية نسبية والمؤشرات الكمية التي غالبا ما تعطي قيما أكثر دقة وواقعية.

الكثير من الدراسات تعتبر الربحية والحصة السوقية مؤشران معبران عن تنافسية المؤسسات، شريطة ألا يكون توسيع الحصة السوقية على حساب التنازل عن تعظيم الأرباح، كما أن درجة نمو السوق ومدى استقراره يمكن أن يؤشر على تحسن تنافسية المؤسسة على المدى القصير والمتوسط.

وترتكز العوائد المستقبلية للمؤسسة على مستوى إنتاجيتها، وعلى الرغم من أن عينة الدراسة قد عبرت عن درجة عالية في تلبية طلبيات العملاء إلا أن انحصار الحصة السوقية ومستوى نشاط السوق أدى إلى محدودية إنتاج هذه الأخيرة. إضافة إلى اعتبارات ترتبط بمدى كفاءة وفعالية تحويل المدخلات إلى مخرجات.

ومن جهة أخرى فإن تكلفة النشاط هي الأخرى مؤشر يتأثر بعدة عوامل، حيث ومن خلال البيانات السابقة فإن اعتدال تكلفة نشاط عينة الدراسة تعود لارتفاع نسبة التمويل الذاتي إلى التمويل الخارجي وهو ما يجعلها تساير أنشطتها وفقا لقدراتها المالية، كما تجدر الإشارة إلى أن بساطة تركيبة هذا النمط من المؤسسات يؤدي إلى انخفاض وحدة تكلفة العمل، وكذا تكاليف جودة التكنولوجيا، على الرغم مما أكدته العديد من الأبحاث الحديثة بخصوص تغير العناصر المركبة لعوامل الانتاج ومدى انفصال العلاقة بين تكلفتها والعوائد التي تدريها، ويظهر هذا الأثر في المؤسسات التي تنشط على وجه الخصوص في مجال التقنية والمعلوماتية.

4.2. العوامل المحددة للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن أهم الدلالات التي يمكن استقصاؤها من خلال تحليل البيانات السابقة والمتعلقة بالعوامل المحددة للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة هي:

1.4.2. أسس التنافس:

إن تنامي مستوى المعرفة وانتشار المعلومات لم يمكن عينة الدراسة من السيطرة على ندرة خصائص ميزتها التنافسية، كما أن الحضور القوي للشركات الكبرى ومتعددة الجنسيات في الأسواق سمح بتجاوز عقبة التكلفة العالية لتوفير ظروف التقليد، إضافة إلى تعدد أساليب البحث والتطوير كالهندسة العكسية التي خلقت نقلة نوعية في تجاوز حقوق الملكية الصناعية،

كما أن الأثر الذي خلفته العولمة في إطار تحرير انتقال عوامل الانتاج لم يسمح لعينة الدراسة من الحفاظ على خاصية عدم قابلية تحويل ميزتها التنافسية نتيجة ضعف درجة الرقابة التي تمارسها هاته الأخيرة على الموارد التي تمتلكها، فضلا عن أن تباين أساليب التنافس واندماج الأسواق أدى إلى تعدد الخيارات والبدائل المطروحة للعملاء، مما سهل لهم عملية المفاضلة على أساس الأسعار أو النوعية، الأمر الذي جعل الميزة التنافسية لعينة الدراسة تواجه خطر الإحلال بدرجات مرتفعة،

وفي نفس السياق فإن شدة المنافسة وتعدد مداخل الإبداع وتطور مجال الابتكار والضعف الذي يميز معظم عينة الدراسة يجعلها تنتهج الاستراتيجيات التي تجنبها خطر زوال مكانتها في الأسواق بالدرجة الأولى، وهو ما يؤدي بها

إلى التركيز على ميزة تنافسية واحدة دون محاولة البحث لاكتشاف مزايا أخرى أو المخاطرة بهدف تعزيز عائداتها أو توسيع حصتها السوقية.

2.4.2. ميدان التنافس:

أصبحت متطلبات الجودة في ظل الاحتكاك العاملي أكبر العوائق أمام حجز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لحصة سوقية وفرض ميزتها التنافسية، وهو الأمر الذي دفع بعينة الدراسة للتواجد في هذه الحلقات وتركيز كامل انشغالاتها على تقديم أفضل المنتجات من حيث القيمة، الخصائص وخدمات ما بعد البيع، لا سيما في ظل موجة التحول في سلوكيات العملاء والمنافسة الحادة التي تفرضها المؤسسات العملاقة.

إن استهداف عينة الدراسة التنافس في مجال الاستجابة للطلب الخارجي يتوقف على أبعاد ذات علاقة بتركيبتها الوظيفية (السرعة والمرونة)، والتي تؤثر على مدة الاستجابة للعميل وكذا تحديد أفضل الطرق للاستقطاب ثم تفعيل الطلبيات من خلال اختصار مدة تحويل العمليات، والالتزام بجداول زمنية لتسليم المنتجات والخدمات، للإشارة فقد أصبح للزبون تأثير واضح وأكيد على القرارات والسياسات التي تنتهجها عينة الدراسة، وذلك نتيجة ارتفاع مستويات التعليم وزيادة الوعي، لذا تسعى هذه الأخيرة إلى تطوير علاقاتها مع العملاء وتحسيسهم وتقريب الصورة الذهنية لهم حول تمايز منتجاتها مقارنة بمنافسيها.

ومن جهة أخرى فإن التموقع الاستراتيجي لعينة الدراسة جعلها تكتسب أسبقية في عمليات التموين والخدمات اللوجيستية وهو ما انعكس على خلق سيطرة أكبر في خفض التكاليف وبالتالي استهداف مجال الأسعار لا سيما وأنها تنشط في الأسواق المحلية وأكثر دراية بوضعية المستهلكين وسلوكهم، كما عبرت عينة الدراسة عن موقف محايد تجاه توجهها للتنافس في مجال الابداع والابتكار، بالرغم من أن هذا المدخل يوفر ميزات تتعلق بصعوبة الاستحواذ على المعارف الفنية واحتكار التقنيات المتطورة والخبرات التكنولوجية باعتبارها أهم العوامل المفتاحية في استدامة الميزة التنافسية.

وعموما فإن مواجهة عينة الدراسة لتحديات التقليد، التحويل والاحلال يستدعي الاستثمار بقوة في مجال البحث والتطوير قصد استحداث طفرات ابتكارية تحقق لها التفوق على منافسيها وتساهم في استغلال ميزتها التنافسية لأطول مدة ممكنة.

3.4.2. طريقة التنافس:

على الرغم من التركيز الجغرافي للمؤسسات المركبة لعينة الدراسة ووجود مقومات الاستقطاب بينها إلا أن عدم إدراكها لمزايا الخوض في استراتيجيات تعاونية كتخفيض التكاليف واستغلال الخبرة والتكنولوجيا وكذا معالجة

حساسية تركيبتها هو أكبر عامل لضعف التنسيق والترابط بينها، كما أن تفعيل أنشطتها على أشكال منفردة يرجع إلى عزلتها عن محيطها الصناعي والعلمي، فضلا عن أن أغلب المحاولات تبوء بالفشل نظرا لتعقد عمليات التفاوض وصعوبة التوفيق بين الأهداف، وكذا تفكك روابط الثقة بينها.

وتجدر الإشارة إلى المخلفات التي تترتب عن افتقار عينة الدراسة لهذا النمط من الاستراتيجيات كشدة التأثر بحركية المتغيرات البيئية، وصعوبة تحقيق التوازن بين مقومات دعم تنافسيتها، فضلا عن فشل الاستراتيجيات المستهدفة ما يعني بعبارة أو أخرى تفاقم تهديدات فقدان مكانتها السوقية أو زوال ميزتها التنافسية.

ومن جهة أخرى نجد أن عينة الدراسة تركز كثيرا على خلق التمايز بينها من منظور التنافس السلبي الذي يحقق مصلحة على حساب أخرى، كما أن طبيعة المنافسة السائدة في السوق تستهدف الخصائص الشكلية والفنية للمنتجات، وبدرجة أقل المنافسة السعرية، ومن جهة أخرى فإن ضعف عينة الدراسة في تغطية كامل السوق يجعلها تركز مجهوداتها على أقسام سوقية معينة قصد خدمتها بأقصى فعالية.

4.4.2. تحديد المنافسين:

إن تحرير حركية المتعاملين الاقتصاديين واندماج الأسواق سمح بتواجد عدد هائل من المنافسين في الأسواق، وهو ما يطرح متغيرات متباينة من حيث أساليب التنافس، زيادة تهديدات الداخلين الجدد، تعدد المنتوجات الإحلالية، وتساهم هذه العوامل بدرجة كبيرة في ارتفاع حدة المنافسة وتقلب الحصص السوقية للمؤسسات المكونة لعينة الدراسة، ومن جهة أخرى فإن هذه الأخيرة تفتقر إلى عدة مقومات لتعزيز خطوط الانتاج، وتمويل نشاطاتها، بالإضافة إلى ضعف قدرة مسيريها على توليد الأفكار وتأهيل فريق العمل وغيرها، وهو ما يجعل عينة الدراسة أقل حضورا وتنافسية مقارنة بالمؤسسات المتواجدة بالسوق.

وتجدر الاشارة إلى أن عملية تحديد المنافسين تسمح برصد حركيتهم واستباق التحولات التي تفرضها عولمة الأسواق، كما أن هذه المبادرات تتطلب يقظة استراتيجية متلازمة مع رؤية تسمح بخلق أفضل التصورات للوضعية التنافسية لعينة الدراسة على أبعد الحدود.

5.4.2. العوامل المؤثرة في القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يعتبر إدراك وتحليل عوامل المحيط الداخلي والخارجي من أهم المداخل التي تعطي فكرة أوسع عن القدرة التنافسية لعينة الدراسة، ومن خلال البيانات السابقة يمكن تفسير أبعاد وخلفيات تأثير هذه العوامل على النحو التالي:

1.5.4.2. تأثير عوامل البيئة الداخلية:

تتأثر تنافسية عينة الدراسة بالدرجة الأولى بتباين مستوى العمليات المتعلقة بسرعة وحجم التوريد، إضافة إلى درجة التكامل الرأسي وكذا إجراءات الرقابة على عمليات التشغيل، كما تعود دوافع استهداف هذا المدخل إلى محاولة استغلال مرونتها الوظيفية لرفع معدل الانتاجية وتحسين خصائص المنتج وقيمته، إضافة إلى مضاعفة قنوات التوزيع وتفعيل تقنيات التسويق.

وتتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بضعف هيكلها المالي، فضلا عن ارتفاع تكلفة الخدمة المالية وزيادة التمويل الذاتي نسبة إلى التمويل الخارجي، وهو ما جعل عينة الدراسة أكثر تأثرا بهذا المجال لاسيما ما تعلق بالقدرة على زيادة رأس المال، والاعتبارات الخاصة بالضريبة، كما أن ضعف درجة رقابتها على التكاليف يخلق أوضاعا متأزمة في إطار المنافسة السعرية والتي غالبا ما يتم معالجتها بطرق تقليدية تكون على حساب تدنية جودة المنتجات.

كما أن عينة الدراسة تدرك أهمية تثمين الموارد البشرية وتنمية كفاءاتها نظرا لدورها الفعال في خلق أفضل التصورات لمواجهة تغيرات المحيط، غير أن تركيبتها الوظيفية تفرض بقوة واقعا أكثر تعقيدا، وذلك لأسباب وجيهة تتعلق بارتكاز هذا النمط من المؤسسات بدرجة كبيرة على العمالة المؤقتة والموسمية وذات القرابة، فضلا عن العمل في ظروف بعيدة عن الضوابط القانونية كالعقود، ودون الالتزام بإبلاغ المؤسسات الحكومية المعنية كصندوق التأمينات الاجتماعية، كما أن المسير يلجأ في كثير من الأحيان إلى التدخل قصد مزاولة الأنشطة الحساسة وهو ما يؤدي إلى تراجع تنافسيتها.

وتجدر الإشارة إلى أن عينة الدراسة تعاني من ضعف مؤشرات المجال الاستراتيجي نظرا لتدني ثقافة المسير وعجزه عن تتبع تحقق الأهداف والعمل على تحديد البدائل المستقبلية، إضافة إلى اعتماده على خبرته الماضية والحدس والتجربة في التسيير وضعف القدرة على توليد الأفكار في ظل البحث عن الاستقرار والابتعاد عن المخاطرة.

فضلا عن أنها تتميز ببساطة هيكلها التنظيمي ومرونة نظام الاتصال وكذا تمركز مصدر القرارات لدى مالكها، كما أن ضعف الرؤية المستقبلية يرجع إلى محدوديتها في التخطيط والرقابة على نشاطاتها، وهو ما يفسر التأثر النسبي لعينة الدراسة بمجال الإدارة.

2.5.4.2. تأثير عوامل البيئة الخارجية الخاصة:

يعود تأثر عينة الدراسة بحدة المنافسة في السوق إلى عدة اعتبارات تتعلق بالحضور القوي للمؤسسات العملاقة، تعدد المزاحمين، وعدم إمكانية تغطيتها لأجزاء معتبرة من السوق نظرا لمحدودية مواردها، وهذا ما يزيد من شدة الصراع حول تغطية الفجوات السوقية غير المستغلة وارتفاع معدل تقلب الحصص السوقية وتراجع هوامش الأرباح.

تطرح عينة الدراسة منتجات متجانسة تحقق نفس الأغراض على الرغم من اختلاف قيمتها وخصائصها، وهو ما يؤدي إلى زيادة قوة المفاضلة بين هذه المنتجات، ويغلب تركيز هذا التجانس بين المؤسسات الناشطة في الصناعات الغذائية والتحويلية بدرجة كبيرة، كما تجدر الإشارة إلى أن عينة الدراسة تنشط في أسواق كثيفة العملاء (ذوي مستوى معيشي محدود) تؤثر بشكل سلبي على ارتفاع الطلب المقيد، كما أن الانتشار النسبي للمعلومات وتشتت توجهات الزبائن نتيجة تعدد البدائل تزيد من تأثير الضغط على تدنية الأسعار وإحلال شروط المساومة.

تختلف درجة تأثر تنافسية عينة الدراسة باختلاف تهديدات الداخلين الجدد، كما أن مرونة حركيتهم ترتبط بقلة حواجز الدخول والخروج من السوق، فضلا عن تباين المزايا التنافسية وتأثرها بوفرات الحجم، وغالبا ما تلجأ المؤسسات إلى تبني استراتيجية العناقيد لمواجهة مثل هذه التهديدات.

للإشارة فإن عينة الدراسة تعرف تعدد فرص التنويع في السوق الخلفي، إضافة إلى وفرة المواد الأولية والخدمات اللوجستية، مما يجعل عمليات التموين تتوزع بين فئات متنوعة من الموردين وهو ما يؤدي إلى انخفاض تأثير قوتهم التفاوضية حول الأسعار، الجودة، مواعيد التوريد وغيرها.

3.5.4.2. تأثير عوامل البيئة الخارجية العامة:

تدرك عينة الدراسة أن التفوق في المجال التكنولوجي هو أحد العوامل المفتاحية لتعزيز تنافسيتها، لا سيما وأن أغلبها يستخدم تكنولوجيا متقادمة (تجهيزية وبرمجية) وأنماط تصنيع بطيئة وغير فعالة مقارنة بمنافسيها الأجانب، وهو ما يؤدي إلى خلق فوارق في نشاطات الانتاج والتسويق، فضلا عن تسارع معدل التغير التكنولوجي والذي يتطلب اليقظة ورأس مال ضخم قصد مجاراته.

وتزداد درجة تأثر عينة الدراسة بازدياد تغير العوامل الاقتصادية كتقلب معدلات الفائدة في السوق المحلي، وتعقد إجراءات الحصول على رخص التصدير والاستيراد، فضلا عن ارتفاع المعدلات الضريبية وضعف سعر صرف الدينار مقابل العملات الأجنبية، إضافة إلى تدخلات الدولة في تحديد أسعار بعض المنتجات، وكذا ارتفاع معدل التضخم، وبالتالي فتنافسية عينة الدراسة تتوقف على مدى التفاعل مع حركية هذه المتغيرات وديناميكيتها.

ومن جهة أخرى فإن تنافسية عينة الدراسة تتأثر بشدة تأثير العوامل الاجتماعية خصوصا وأنها تنشط في بيئة ذات كثافة سكانية عالية نسبيا، وهو ما يؤدي إلى صعوبة رصد تطور سلوكيات العملاء وإدراك الأذواق نظرا لتعددها وتمايزها، إضافة إلى مواجهة عراقيل تتعلق باستراتيجيات الاستقطاب والاستهداف، فضلا عن تدني مستوى الدخل الفردي وارتفاع نسبة البطالة وما يترتب على ذلك من تراجع الطلب وضعف القدرة الشرائية.

إضافة إلى أن عينة الدراسة لا تتأثر كثيرا بالعوامل السياسية نظرا للاستقرار العام الذي تتمتع به الجزائر عموما والولايات المستهدفة خصوصا، لا سيما وأن أغلبية عينة الدراسة تنشط على مستوى الأسواق المحلية، إضافة إلى خمول نشاط جماعات الضغط كالنقابات والأحزاب السياسية.

5.2. الاستراتيجيات الحكومية لتأهيل محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

1.5.2. تقييم الآليات الحكومية المنتهجة لدعم تنافسية عينة الدراسة:

من خلال البيانات السابقة يظهر مسؤولي المؤسسات محل الدراسة أن المجهودات التي بذلتها الحكومة في سبيل تأهيل المحيط الإداري لم تجد نفعا بخصوص دفع وتيرة القدرة التنافسية بالرغم من التعديلات التي أضفتها بعض الهياكل كالوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب من خلال تقليص حجم الوثائق المطلوبة وكذا لجان دراسة الملفات وإجراءات معالجتها، وتتوافق هذه الحقائق مع المعطيات الواردة في تقرير ممارسة أنشطة الأعمال الصادر عن البنك العالمي خلال الخمس سنوات الأخيرة، حيث يكشف أن الجزائر أقل تميزا بالنسبة لغالبية الإجراءات المتعلقة بدعم ومرافقة المؤسسات، حيث بلغ عدد الإجراءات الإدارية لتسجيل مؤسسة جديدة 13 إجراء، أما معالجة الملفات فتدوم تقريبا 25 يوما، في حين بلغت تكلفة تسجيل الأعمال التجارية بالنسبة إلى الناتج الوطني الإجمالي للفرد (PBN / للفرد) 12%. علاوة على الاستغلال السيء للمناصب وظاهرة الفساد التي تكتنف الإدارة الجزائرية.

وعلى الرغم من حجم الاستثمارات المحققة في مجال البنية التحتية إلا أن ذلك لم يسمح لعينة الدراسة بالاستفادة من المزايا التي يوفرها هذا المدخل، ويجمع معظم المبحوثين على أن القصور يكمن في جودة المشاريع ومدة تجسيدها كالطريق سيار شرق-غرب، ومشروع الترامواي، وخط السكة الحديدية الجديد، إلى جانب تدني الخدمات الحكومية.

فيما عبرت عينة الدراسة عن درجة رضا متوسطة بخصوص ملائمة التشريعات والقوانين وذلك توافقا مع سلسلة التحديثات الدورية التي تطلقها السلطات الوصية كالقانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، قوانين الاستثمار، والمنافسة، وقد أجمعت على أن العلة تكمن في تجسيد مضامين هذه الأخيرة، أما فيما يخص تحفيزات النظام الجبائي ففي إطار الحوافز الضريبية وشبه الجمركية المنصوص عليها في قانون الاستثمار 16-09 المؤرخ في 2016/08/03، يمكن أن يستفيد المستثمر خلال مرحلتي الانجاز والاستغلال من عدة مزايا تشمل الإعفاء من الرسوم الجمركية والرسم على القيمة المضافة وحق نقل الملكية وغيرها، في المقابل فقد تم رفع معدل الضريبة بموجب قانون المالية لسنة 2017 من 7% إلى 9% وكذا من 17% إلى 19%، وهو ما اعتبره المبحوثون زيادة في تسرب التدفقات المالية لخدمة الأعباء الخارجية.

كما عملت أيضا التدخلات الحكومية على تشجيع عمليات المناولة في المجال الصناعي على وجه الخصوص من خلال إطلاق مشاريع تصنيع وتركيب السيارات في العديد من المناطق الصناعية كغليزان، تيارت ووهران، في المقابل ساهمت إجراءات أخرى في تقويض نشاط عينة الدراسة من خلال إصدار تعليمة بمنع استيراد 900 منتج أجنبي بداية من سنة 2018.

2.5.2. المشاكل والمعيقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يتبين من خلال البيانات السابقة أن عينة الدراسة تواجه بشدة عدد من المعوقات والعراقيل التي حالت دون نموها وتعزيز قدرتها على المنافسة في الأسواق المحلية، وبغية معالجة هذه الأخيرة فلابد من الأخذ بعين الاعتبار المشاكل التي هي وليدة المؤسسات، يعني تلك الخصائص والمميزات الهشة التي تصاحب المؤسسة أثناء انطلاقها من جهة، وكذا المشاكل والتحديات التي تطرحها البيئة الخارجية في مراحل معينة من نشاطها، ومن هذا المنطلق يمكن اعتبار أن ميكانيزمات ترقية هذا النمط من المؤسسات يعتمد إلى حد ما على تشخيص طبيعة المشاكل.

وفي نفس السياق فإن عينة الدراسة تعاني بقوة من تعقد الإجراءات الإدارية، ضعف البنية التحتية، ونقص مصادر التمويل بالدرجة الأولى، إضافة إلى ضعف الخدمات الحكومية ومشاكل العقار وذلك بدرجة أقل.

3.5.2. تقييم برامج وهياكل دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

لقد عبرت ما نسبته 80% من عينة الدراسة عن موقف محايد تجاه فعالية برامج الدعم الحكومية، ويمكن تفسير هذه النتائج إما بعدم ترشحها للاستفادة من المزايا التي يوفرها مثلا برنامج التأهيل الصناعي أو برنامج GTZ أو نظرا لرفض ملفها نتيجة ضعف في التشخيص وضعف الأبعاد المستهدفة، وتتوافق هذه المعطيات مع النتائج الضعيفة التي سجلها البرنامج الوطني للتأهيل استنادا إلى ما تم تخطيطه مسبقا، حيث برمج لتأهيل ما لا يزيد عن 20 ألف مؤسسة أي ما يعادل 3% من الحظيرة الوطنية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للفترة 2010-2014، فيما تم استلام 4023 ملفا فقط أي ما يعادل 20% من العدد المستهدف، ومهما تعددت الزوايا التي ينظر من خلالها إلى هذه الأرقام فهي تبقى في الأخير مجرد نتائج جد ضعيفة، وذلك لاعتبارين مهمين، يشمل أولهما ضعف ثقة المؤسسات في برامج التأهيل، أما الثاني فيشمل تعقد إجراءات الاستفادة من هذه الأخيرة، كما قد كشفت أغلب الدراسات السابقة أن الغرض الأساسي من الاندماج في هذه البرامج هو الحصول على التمويل مع تجاهل باقي الأهداف الأخرى كإدارة الجودة، الانتاج والتسيير مثلا.

أما بخصوص هياكل الدعم فتبقى الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب الجهاز الأكثر استقطابا لحاملي المشاريع، نظرا للامتيازات التي تمنحها إضافة إلى عمليات التكوين، الإشراف والمرافقة أثناء تجسيد المشروع، وفي الأساس فإن

أغلب هذه الهياكل ذات أولويات تتعلق بدرجة كبيرة بانطلاق (إنشاء) المؤسسات في مرحلة الميلاد، كما أنها تعنى بالاهتمام بانشغالات المؤسسات المصغرة على وجه الخصوص، ما يعني أنها لا تستهدف تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما تبين من خلال المقابلة الشفوية مع مسؤولي عينة الدراسة أن معظمهم لا يدركون الأجهزة المخصصة لدعم وتطوير القضايا المرتبطة بهذا النمط من المؤسسات.

6.2. مداخل دعم وتطوير القدرة التنافسية:

1.6.2. المداخل الأساسية:

بما أن المؤسسات محل الدراسة تنشط في سوق عمل ممتاز من حيث الكثافة فإن ذلك يمنحها فيما بعد سيطرة أكبر على معايير انتقاء كفاءة العمالة المراد توظيفها والتحكم أكثر في ظروف العمل، مع ذلك تبقى الإشكالية مطروحة بخصوص جودة العمالة وقدرتها على خلق القيمة المضافة في المؤسسة مقارنة بتعدادها.

تنشط عينة الدراسة في ظروف جد ملائمة تتعلق بالقرب من الأسواق المستهدفة، وتتباين من حيث الخصائص، مقومات النشاط والموارد الطبيعية التي تتوفر عليها كل ولاية على حدى، إضافة إلى قربها من شبكات النقل والخدمات اللوجيستيكية مثل الموانئ والسكك الحديدية والطريق السيار، كما أنها تنشط في مناطق النشاط الأكثر حركية وأكبر المناطق الصناعية على المستوى الوطني، مما يسمح لها بالتحكم أكثر في ظروف المنافسة ومراقبة المنافسين ورصد سلوكيات العملاء، كما يساعد ذلك على تجنيب عينة الدراسة المشاكل المتعلقة بالتموين، لا سيما وأن وفرة المواد الأولية تسمح بالضغط أكثر على تكاليف المدخلات، وهو ما يكسب المؤسسات ميزة تنافسية خصوصا على مستوى الأسعار.

2.6.2. المداخل العامة:

تستخدم المؤسسات محل الدراسة تكنولوجيا متقادمة نسبيا نظرا لارتفاع تكلفة التقنيات المتقدمة وأساليب التصنيع الحديثة من جهة، واحتكارها لدى المؤسسات الأجنبية الكبرى من خلال حماية حقوق الملكية الفكرية والصناعية من جهة أخرى، وهو ما يطرح إلزامية انتهاج آليات أكثر مرونة ترتكز على البحث والتطوير، الابتكار والهندسة العكسية، كما أنها تتميز بانخفاض معامل رأس المال/العمل نسبيا مما يؤدي بها إلى زيادة قدرتها على استيعاب فائض العمالة.

من حيث مستويات التعليم فإن عينة الدراسة تنشط في بيئة اجتماعية ذات مكتسبات علمية قاعدية مما يجعلها مستعدة لتلقي دورات تدريبية وتكوينات متخصصة حسب المجال المستهدف من قبل المؤسسة، إضافة إلى أن

طبيعة نشاطها تستلزم في بعض الحالات كثافة عمالية أكثر منها معرفية. للإشارة فإن أغلبية هذه الشريحة تتابع تكوينا مهنيا في المراكز والمعاهد المخصصة لتسهيل الاندماج في سوق العمل.

أن المؤسسات تعاني بشدة من ضعف مصادر التمويل اللازمة لتنشيط حركية المشاريع الاستثمارية نظرا لغياب شركات رأس المال المخاطر وارتفاع معدلات الفائدة، ويظهر ذلك جليا من خلال تصريح مسؤوليها بخصوص ارتفاع التمويل الذاتي وضعف القدرة على تحمل التكاليف، وكذا اعتبار هذا المدخل من أكبر معوقات نموها واستدامتها. إضافة إلى صعوبة الشروط الموضوعة للاستفادة من التمويل ومشاكل البيروقراطية وكذا ارتفاع المخاطر هذا النمط من المؤسسات وغياب ميكانيزمات تغطيتها يحد من مسألة الوصول إلى مصادر تمويل فعالة ومستدامة.

كما يمكن تفسير ذلك أيضا من خلال الإقبال المتزايد على هياكل دعم ومرافقة إنشاء المؤسسات ما يعني بعبارة أو أخرى فإن موارد انطلاق النشاط تعتبر من التحدي الأكثر تأثيرا بالدرجة الأولى على عينة الدراسة، وفي السياق فإن البيانات السابقة تتوافق مع المعطيات المدلى بها في تقارير البنك العالمي وكذا المرصد العالمي للمقاولاتية بشأن تزايد نسبة الوفيات، تقطع نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما كان المنتدى الاقتصادي العالمي قد عبر عن هذا المدخل ضمن المؤشرات الأسوء أداءً في الجزائر خلال السنة الماضية.

إضافة إلى تدهور هيكل البنية التحتية كشبكة النقل، الصرف الصحي، الاتصالات والطاقة، وهو ما يصعب عمليات التموين والتوزيع، وكذا الوصول إلى الأسواق الأجنبية والمحلية، مع ارتفاع مخاطر التأخر في التسليم، الضياع أو فساد السلع، إضافة إلى ارتفاع تكاليف التخزين، وقد تسببت هذه الجزئيات في تدهور القدرة التنافسية للمؤسسات محل الدراسة، كما يمكن الإشارة أيضا إلى أن ضعف صيانة الهياكل الأساسية يؤدي إلى إعاقة تطور نشاط تنظيم المشاريع في المناطق الريفية، وتقويض تسويق المنتجات المطورة إليها، فضلا عن نقص في الخدمات الحكومية كالخدمات المصرفية المعاصرة، وتفاقم مشكل العقار الذي يؤثر مباشرة في استقرار وديمومة عينة الدراسة لا سيما منها الصناعية، ومن جهة أخرى فإن تدني جودة البنية التحتية تؤدي إلى هروب استثمارات المؤسسات الأجنبية وعدم الاستفادة من مواردها، وهو ما يزيد من معضلة الاندماج في الاقتصاد العالمي.

3.6.2. المداخل المتقدمة:

أن هذه المؤسسات قد استفادت نسبيا من مخرجات التعليم العالي من خلال توظيف خريجي الجامعات وإبرام عدة عقود ما قبل العمل بالتعاون مع أجهزة مساعدة الإدماج كالوكالة الوطنية للشغل، كما تسعى في هذا الإطار إلى استغلال هذه الشريحة نظرا لمؤهلاتها العلمية والفنية وقدرتها على تصميم الخطط ومواكبة المستجدات وكذا تقديم حلول للمشكلات التي تعترض عينة الدراسة، وعلى الرغم من ذلك فإن المبحوثين يرون أن مجال التعليم العالي لا

يزال يكتنفه العديد من النقائص، خصوصا إذا ما تم الاعتداد بالتقارير الدولية المفصلة لهذا المدخل، إضافة إلى المفارقة القائمة بين التكوين النظري للطلبة والتأسيس الميداني القائم على كيفية التعايش مع متطلبات بيئة الأعمال المعاصرة.

كما تبرز عينة الدراسة من خلال البيانات السابقة أنها لا تتمتع بالقدرة الكافية على مواجهة التحديات التي تدفع بالاجتهاد أكثر لضبط القرارات السليمة التي تأخذ في الحسبان الأبعاد الاجتماعية والبيئية بغض النظر عن تحقيق الأرباح فقط، فضلا عن صعوبة المشاركة في تحديد الاستراتيجية لاعتبارات تتعلق بتمركز عملية صنع القرار لدى مالك المؤسسة فقط، علاوة على ذلك فإن عينة الدراسة تتحكم نسبيا في عوامل الإفصاح بالقوائم المالية والالتزام بضوابط المسؤولية، وذلك نظرا لصغر حجمها وبساطة تركيبتها، كما يصعب ضبط العلاقة بين مجالس الإدارة والمساهمين كون أن 95% من عينة الدراسة تسير عن طريق مالكيها أو أجراء.

ومن جهة أخرى فإن المؤسسات لا تبذل مجهودات في إطار البحث العلمي وتطوير أساليب الانتاج والتصنيع والتوسع في دراسة الأسواق والتي تتطلب مواردا مالية ضخمة، كما تبين من خلال المقابلة الشفوية مع المبحوثين أن معظم عينة الدراسة لا تمتلك أقسام خاصة بالبحث والتطوير، الأمر الذي يدفع بها إلى تقليد نماذج متقادمة من الذكاء الاقتصادي لتفعيل أنشطة الانتاج، التوزيع وحتى التسويق.

كما عجل الانتشار الواسع للأسواق الموازية بتفاقم التزوير في العلامات التجارية، خصوصا المنتجات القادمة من جنوب وشرق آسيا في ظل تراجع نشاط أجهزة المراقبة وعدم التطبيق الصارم للإجراءات الردعية وهو ما زاد من انحصار تنافسية عينة الدراسة، وإقبالها للمتاجرة في الأسواق الموازية، للإشارة فإن عدد براءات الاختراع والعلامات التجارية المسجلة في المعهد الوطني للملكية الصناعية يعتبر ضعيفا جدا نظرا لاستيراد أغلب التقنيات من الخارج وخمول الابتكار الصناعي المحلي.

4.6.2. المداخل الاستراتيجية:

إن ضعف عينة الدراسة على تتبع تحقق أهدافها الاستراتيجية والعمل على تحديد البدائل المستقبلية، يرجع إما لاعتماد المؤسسة على خبرتها الماضية والحدس والتجربة في التسيير أو لعدم وجود نظام معلومات متكامل وضعف الموارد المالية ونقص الكفاءات، ويصعب الحديث أكثر عن المفهوم الاستراتيجي وتطويعه في هذا النمط من المؤسسات نظرا لغياب مجال الإدارة والتخطيط، وكذا انفراد المالك بسلطة اتخاذ القرار.

من جهة أخرى فإن هذه المؤسسات عاجزة عن خلق تصور جديد لحالتها المستقبلية التي تسعى لبلوغها، وبالتالي القدرة على تجاوز الأنماط التقليدية للتراكيب والأنشطة التي لا تخدم مصلحتها، كما أنها تعتمد في المقابل على الأساليب التقليدية في التنظيم والتحليل والتي تتطلب مرونة أكبر لمجاراة التطورات البيئية الحديثة.

إضافة إلى أنها لا تتمتع بالقدرة على رصد تغيرات البيئة الداخلية والخارجية المحيطة بها ولا حتى التنبؤ بالتحولات ذات العلاقة بدرجة استقرار أو نمو الأسواق، ضبط سلوكيات العملاء وتحديد حركية المنافسين وحصصهم السوقية. كما تجدر الإشارة إلى غياب خلايا اليقظة الاستراتيجية بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وضعف أنظمة المعلومات وكذا افتقار العمال للكفاءات والمهارات اللازمة، ما يعني بعبارة أو أخرى افتقار عينة الدراسة للفكر الاستراتيجي.

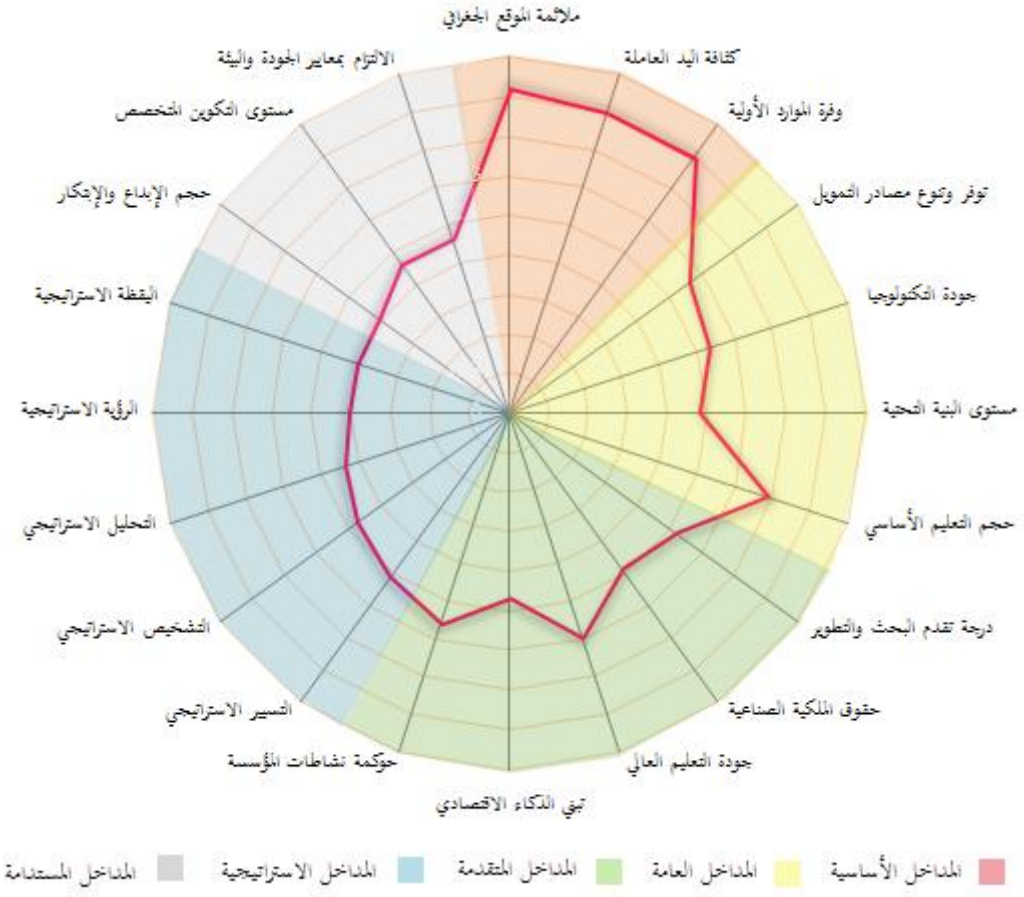
5.6.2. مداخل الاستدامة:

إن عدم تخصيص عينة الدراسة لأقسام البحث والتطوير نتيجة هشاشة هيكلها، تقادم التكنولوجيا المستخدمة والتكاليف المرتفعة، والعديد من المتغيرات التي جعلتها لا تهتم بجودة المنتج سوى وفقا للمعايير المحلية، وهي المفارقة التي تطرح نفسها خصوصا وأنها صرحت باعتمادها على هذا المدخل في تعزيز ميزتها التنافسية، للعلم أيضا فإن أغلب عينة الدراسة من خلال المقابلة لا تمتلك شهادة الجودة العالمية إلا قلة من المؤسسات المتوسطة، كما أنها تنشط على مستوى الأسواق المحلية فقط وبالتالي فهي تجاري سلوكيات المستهلكين (الاهتمام بالكمية والأسعار). غير أن الجدير بالانتباه هو أنه في حالة امتداد نشاطها خارج النطاق المحلي فإنها إشكالية مراعاتها لمعايير الجودة العالمية ستكون أول أسباب فشلها في تدويل أنشطتها أو منتجاتها.

وفي نفس السياق فقد عبر المبحوثون عن غياب مراكز التدريب والتكوين ذات الاختصاصات العالية والتي تسمح للعمال باكتساب مهارات وظيفية وتسييرية تزيد من أداء المؤسسة وتقوي مكانتها في السوق، فضلا عن تدهور العلاقة بين المؤسسات ومراكز البحث قصد استغلال مخرجات البحث العلمي وانعزال المؤسسات الجامعية عن الاندماج في ميادين التجارة والصناعة والمقاولاتية. ومن جهة أخرى فإن ارتفاع تكاليف الدورات التكوينية بالخارج أو حتى المنظمة من قبل القطاع الخاص تحول دون مغامرة عينة الدراسة بالتعاقد قصد تحسين كفاءة وجودة المورد البشري وترقية مهاراته المهنية والعلمية. زيادة عن افتقارها لعدة مقومات كثقافة الابداع وضعف القدرة على توليد الأفكار الجديدة وعدم تثمين رأس المال البشري الذي يعتبر أساس ابتكار التقنيات والأساليب التصنيعية التي تساهم في تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة واستدامة ميزاتها التنافسية.

ومما سبق يمكن استخلاص الشكل التالي المعبر عن واقع تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

الشكل (31): واقع عوامل دفع القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر



المصدر: من إعداد الباحث

3. اختبار فرضيات الدراسة:

1.3. اختبار الفرضية الأولى: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha = 0,05$) بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهيكل السوق الذي تنشط فيه.

وقصد إجراء اختبار دقيق لهذه الفرضية فقد تم تحليلها إلى أربع فرضيات جزئية وهي كالآتي:

الفرضية الجزئية الأولى:

H_0: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسوق العمل الذي تنشط فيه.

الفرضية الجزئية الثانية:

H_0: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والسوق النقدي والمالي الذي تنشط فيه.

الفرضية الجزئية الثالثة:

H_0: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسوق السلع والخدمات الذي تنشط فيه.

الفرضية الجزئية الرابعة:

H_0: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخصائص السوق الذي تنشط فيه.

الفرضية الجزئية الأولى:

بما أن مستوى الدلالة (sig=0,039) وقيمة F المحسوبة (2,103) أكبر من قيمة F الجدولية (2,040)، إذن نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة التي تنص على أنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسوق العمل الذي تنشط فيه.

الفرضية الجزئية الثانية:

بما أن مستوى الدلالة (sig=0,000) وقيمة F المحسوبة (3,960) أكبر من قيمة F الجدولية (1,836)، إذن نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة التي تنص على أنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والسوق المالي والنقدي الذي تنشط فيه.

الفرضية الجزئية الثالثة:

بما أن مستوى الدلالة (sig=0,006) وقيمة F المحسوبة (2,646) أكبر من قيمة F الجدولية (1,992)، إذن نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة التي تنص على أنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسوق السلع والخدمات الذي تنشط فيه.

الفرضية الجزئية الرابعة:

بما أن مستوى الدلالة (sig=0,005) وقيمة F المحسوبة (2,809) أكبر من قيمة F الجدولية (1,992)، إذن نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة التي تنص على أنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخصائص السوق الذي تنشط فيه.

الجدول (78): تحليل التباين الأحادي للقدرة التنافسية لعينة الدراسة تبعا لهيكل وخصائص السوق

المتغير	تحليل التباين لسوق العمل		
	درجة الحرية	F	Sig
القدرة التنافسية	(9---79)	2,103	0,039

تحليل التباين للسوق المالي		
درجة الحرية	F	Sig
(17---71)	3,960	0,000

المتغير	تحليل التباين لسوق السلع		
	درجة الحرية	F	Sig
القدرة التنافسية	(11---77)	2.646	0,006

تحليل التباين لمميزات السوق		
درجة الحرية	F	Sig
(10---78)	2.809	0,005

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

2.3. اختبار الفرضية الثانية: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha = 0,05$) بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودرجة عولمتها.

الفرضية الجزئية الأولى:

H_0: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأبعاد توجهها لاقتحام الأسواق الخارجية.

الفرضية الجزئية الثانية:

H_0: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتحديات التي تطرحها العولمة.

الفرضية الجزئية الثالثة:

H_0: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخبرتها في التعامل مع الأسواق.

ولاختبار صحة هذه الفرضيات تم الاعتماد على برنامج SPSS v.24 من خلال استخدام كلا من اختبار T-test للعينة الواحدة ومقياس تحليل التباين الأحادي، حيث تم الحصول على النتائج التالية:

الفرضية الجزئية الأولى:

نلاحظ من خلال الجدول الموالي أن أبعاد توجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الخارج تؤثر على القدرة التنافسية لها كون أن أغلب عناصر هذه الفقرة سجلت مستوى معنوية أقل من 0,05، وهو ما يقود لرفض الفرضية الصفرية وقبول الفرضية البديلة والتي تنص على أنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأبعاد توجهها إلى اقتحام الأسواق الخارجية، باستثناء تصريف الطاقة الانتاجية المعطلة التي سجلت (sig=0.799).

الجدول (79): اختبار T للعلاقة بين القدرة التنافسية لعينة الدراسة وأبعاد توجهها للخارج

أبعاد التوجه للخارج	قيمة الاختبار T=3					
	T المحسوبة	درجة الحرية	مستوى الدلالة sig	المتوسط الحسابي العام	الفرق بين المتوسطين	النتيجة
عدم ملائمة السوق المحلي	-4,092	88	0,000	2,53	-0,472	رفض
تصريف الطاقة الانتاجية المعطلة	-0,255	88	0,799	2,97	-0,034	قبول
الحصول على المعرفة والتكنولوجيا	2,431	88	0,017	3,31	0,315	رفض
الحصول على التمويل	6,023	88	0,000	3,76	0,764	رفض
الحصول على عمالة مؤهلة	3,219	88	0,002	3,43	0,427	رفض

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

الفرضية الجزئية الثانية:

نلاحظ من خلال الجدول الموالي أن تحديات العولمة تؤثر فعلا على القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كون أن أغلب عناصر هذه الفقرة سجلت مستوى معنوية أقل من 0,05، وهو ما يقود لرفض الفرضية الصفرية وقبول الفرضية البديلة والتي تنص على أنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتحديات التي تطرحها العولمة، باستثناء صعوبة الحصول على المعلومات وتزايد حركية المتغيرات الدولية الذين سجلا مستوى معنوية قدر بـ 0,121 و0,408 على الترتيب.

الجدول (80): اختبار T لتأثير تحديات العولمة على القدرة التنافسية لعينة الدراسة

تحديات العولمة	قيمة الاختبار T=3					
	T المحسوبة	درجة الحرية	مستوى الدلالة sig	المتوسط الحسابي العام	الفرق بين المتوسطين	النتيجة
شدة التغير التكنولوجي	4,480	88	0,000	3,52	0,52	رفض
الحصول على المعلومات	1,567	88	0,121	3,18	0,18	قبول
تنامي مستوى المعرفة	1,850	88	0,068	3,22	0,22	رفض
تسارع نشاط المؤسسات	3,660	88	0,000	3,46	0,46	رفض
تعقد بيئة الأعمال	6,528	88	0,000	3,74	0,74	رفض
تزايد حركية المتغيرات الدولية	0,831	88	0,408	3,10	0,10	قبول
اندماج الأسواق	6,183	88	0,000	3,80	0,80	رفض

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

الفرضية الجزئية الثالثة:

بما أن مستوى الدلالة أقل من 0,05 كل العناصر المتعلقة بالخبرة في مجال الاستيراد، التصدير، القيام بالتحالفات والشراكات وكذا الخبرة في إنشاء وحدة إنتاج أو توزيع بالخارج، ومن خلال مقارنة قيمة F المحسوبة بـ F الجدولية، نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة التي تنص على أنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والخبرة في التعامل مع الأسواق.

الجدول (81): تحليل التباين الأحادي للقدرة التنافسية لعينة الدراسة تبعا لخبرتها في التعامل مع الأسواق

المتغير	الخبرة في مجال الاستيراد		
	درجة الحرية	F	Sig
القدرة التنافسية	(4---84)	11,123	0,000

الخبرة في مجال التصدير		
درجة الحرية	F	Sig
(4---84)	4,185	0,004

المتغير	الخبرة في القيام بالتحالف والشراكة		
	درجة الحرية	F	Sig
القدرة التنافسية	(4---84)	6,897	0,000

الخبرة في إنشاء وحدة بالخارج		
درجة الحرية	F	Sig
(4---84)	5.599	0,000

المتغير	درجة الحرية	F	Sig
القدرة التنافسية	(26---62)	3,459	0,000

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

3.3. اختبار الفرضية الثالثة: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha = 0,05$) بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وطبيعة محدداتها.

الفرضية الجزئية الأولى:

H_0: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وطبيعة ميزتها التنافسية.

الفرضية الجزئية الثانية:

H_0: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وطبيعة الاستراتيجيات التي تنتهجها.

الفرضية الجزئية الثالثة:

H_0: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعوامل البيئة المحيطة بها.

لاختبار الفرضية الجزئية الأولى تم اللجوء إلى استخدام مقياس كاي مربع لاستقلالية المتغيرات المرتبطة بطبيعة الميزة التنافسية عن القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الجدول (82): اختبار استقلالية القدرة التنافسية لعينة الدراسة عن طبيعة ميزتها التنافسية

القدرة التنافسية		جودة المنتج أو الخدمة	التحكم في التكاليف والأسعار	مستوى الإبداع والابتكار	مرونة التكيف مع تغيرات السوق	سرعة الاستجابة لطلبيات العملاء
khi-deux de Pearson	القيمة	62,570[a]	61,839[a]	56,830[a]	71,138[a]	83,575[a]
	المعنوية	0.527	0.553	0,726	0,252	0,051

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

ومن نتائج الجدول السابق يتبين أن جميع العناصر المركبة للميزة التنافسية لعينة الدراسة سجلت مستوى معنوية أعلى من 0,05، ما يعني عدم تحقق استقلاليتها عن القدرة التنافسية لها، مما يقودنا لرفض فرضية العدم وقبول الفرضية البديلة التي مفادها أنه توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وطبيعة ميزتها التنافسية.

ولقياس مدى الارتباط بين القدرة التنافسية والميزة التنافسية لعينة الدراسة تم الاعتماد على معامل الارتباط لـ "بيرسون"، حيث تحصلنا على النتائج المبينة في الجدول الموالي:

الجدول (83): اختبار ارتباط القدرة التنافسية لعينة الدراسة بطبيعة ميزتها التنافسية

طبيعة الميزة التنافسية	معامل ارتباط	المتوسط الحسابي للقدرة التنافسية
جودة المنتج أو الخدمة	معامل ارتباط بيرسون	0,412**
	مستوى المعنوية	0,000
التحكم في التكاليف والأسعار	معامل ارتباط بيرسون	0,189
	مستوى المعنوية	0,077
مستوى الإبداع والابتكار	معامل ارتباط بيرسون	0,360**
	مستوى المعنوية	0,001
مرونة التكيف مع تغيرات السوق	معامل ارتباط بيرسون	0,497**
	مستوى المعنوية	0,000
سرعة الاستجابة لطلبيات العملاء	معامل ارتباط بيرسون	0,447**
	مستوى المعنوية	0,000

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

لاختبار الفرضية الجزئية الثانية تم اللجوء إلى استخدام معامل الارتباط لـ "بيرسون" لقياس مدى تأثير الاستراتيجيات التنافسية المنتهجة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تعزيز قدرتها التنافسية، وقد أسفر هذا الاختبار على النتائج المبينة في الجدول (84):

الجدول (84): اختبار ارتباط القدرة التنافسية لعينة الدراسة بالخيارات الاستراتيجية المنتهجة

استراتيجيات تعاونية	معامل ارتباط	المتوسط الحسابي للقدرة التنافسية	استراتيجيات نزاعية	معامل ارتباط	المتوسط الحسابي للقدرة التنافسية
التحالف الاستراتيجي	معامل ارتباط بيرسون	0,257*	التميز في جودة وخصائص المنتج	معامل ارتباط بيرسون	0,478**
	مستوى المعنوية	0,015		مستوى المعنوية	0,000
الشراكة مع مؤسسات أخرى	معامل ارتباط بيرسون	0,429**	التميز في طرق وتقنيات العمل	معامل ارتباط بيرسون	0,414**
	مستوى المعنوية	0,000		مستوى المعنوية	0,000
الروابط بين المؤسسات	معامل ارتباط بيرسون	0,389**	التركيز على قطاع سوقي معين	معامل ارتباط بيرسون	0,002
	مستوى المعنوية	0,000		مستوى المعنوية	0,987
العناقيد الصناعية	معامل ارتباط بيرسون	0,425**	التركيز على البناء والمحافظة على المنتج	معامل ارتباط بيرسون	0,358**
	مستوى المعنوية	0,000		مستوى المعنوية	0,001
			الضغط على التكاليف	معامل ارتباط بيرسون	0,106
				مستوى المعنوية	0,323

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

فيما يخص الفرضية الجزئية الثانية تظهر نتائج الجدول السابق أن هناك ارتباط متفاوت بين القدرة التنافسية للعينة الدراسة ونمط الخيارات التي تندرج في إطار الاستراتيجيات التعاونية، حيث تصدرت كل من الشراكة مع مؤسسات أخرى والعناقيد الصناعية بمعامل ارتباط قوي تجاوز نسبة 42%، متبوعتين باستراتيجية الروابط بين المؤسسات بنسبة تقارب 39%، في حين لم يسجل التحالف الاستراتيجي سوى 25,7%.

أما فيما يخص الخيارات التي تنطوي في إطار الاستراتيجيات النزاعية، فقد حققت استراتيجية التميز سواء في جودة وخصائص المنتج أو طرق وتقنيات العمل معامل ارتباط قوي بلغ 47,8% و 41,4% على التوالي، يلي ذلك التركيز على البناء والمحافظة على المنتج بنسبة ارتباط تقدر بـ 35,8%، على غرار استراتيجية التركيز على قطاع سوقي معين وكذا القيادة من خلال الضغط على التكاليف اللتين لم تسجلا أي ارتباط مع القدرة التنافسية لعينة الدراسة.

أما بخصوص اختبار الفرضية الجزئية الثالثة فقد تم الاعتماد على مقياس T-test للعينة الواحدة، والذي جاءت نتائجه على النحو التالي:

الجدول (85): اختبار T لتأثير عوامل البيئة على القدرة التنافسية لعينة الدراسة

عوامل البيئة	قيمة الاختبار T=3					
	T المحسوبة	درجة الحرية	مستوى الدلالة sig	المتوسط الحسابي العام	الفرق بين المتوسطين	النتيجة
عوامل البيئة الداخلية	**10,418**	**88**	**0,000**	**3,74**	**0,74**	**رفض**
مجال الادارة والتنظيم والاتصال	-0,449	88	0,655	2,94	-0,06	قبول
مجال الانتاج والعمليات	13,749	88	0,000	4,28	1,28	رفض
مجال الموارد البشرية	5,238	88	0,000	3,62	0,62	رفض
مجال المالية	12,273	88	0,000	4,12	1,12	رفض
عوامل البيئة الاستراتيجية	**3,789**	**88**	**0,000**	**3,48**	**0,48**	**رفض**
ثقافة المسير ومستواه التعليمي	4,501	88	0,000	3,66	0,66	رفض
البحث عن الريادة	2,585	88	0,011	3,39	0,39	رفض
درجة المخاطرة	0,000	88	1,000	3,00	0,00	قبول
القدرة على توليد الأفكار	6,427	88	0,000	3,88	0,87	رفض
عوامل البيئة الخاصة	**10,534**	**88**	**0,000**	**3,77**	**0,77**	**رفض**
القوة التفاوضية للموردين	2,793	88	0,006	3,39	0,39	رفض
القوة التفاوضية للعملاء	4,974	88	0,000	3,56	0,56	رفض
تهديدات الداخليين الجدد	6,182	88	0,000	3,72	0,71	رفض
تهديدات المنتجات البديلة	7,415	88	0,000	3,83	0,83	رفض
حدة المنافسة في السوق	18,038	88	0,000	4,36	1,36	رفض
عوامل البيئة العامة	**13,982**	**88**	**0,000**	**3,75**	**0,75**	**رفض**
القوى السياسية	-1,446	88	0,152	2,83	-0,17	قبول
القوى الاقتصادية	13,193	88	0,000	4,15	1,14	رفض
القوى الاجتماعية	7,737	88	0,000	3,79	0,78	رفض
القوى التكنولوجية	14,744	88	0,000	4,26	1,25	رفض

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

بحسب نتائج الجدول (85) فإن القدرة التنافسية لعينة الدراسة تتأثر فعلا بشدة تأثير عوامل البيئة المحيطة بها، وذلك نظرا لكون أن أغلب المؤشرات سجلت مستوى معنوية أقل من 5% إضافة إلى كون قيمة T المحسوبة أكبر من قيمة T الجدولية باستثناء مجال الإدارة والتنظيم الخاص بعينة الدراسة ومدى تأثير وجهة نظر المسيرين لتحمل المخاطر، وكذا تأثير القوى السياسية على القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي سجلت مستوى معنوية يفوق 5%.

كما تجدر الإشارة إلى أن جميع العوامل المركبة للبيئة الخارجية الخاصة والتي تشمل القوة التفاوضية للموردين، القوة التفاوضية للعملاء، تهديدات الداخليين الجدد، تهديدات المنتجات البديلة وحدة المنافسة في السوق فقد سجلت جميعها تأثيرا على تنافسية عينة الدراسة.

ومن جهة أخرى ووفقا لقيمة المتوسطات الحسابية لعوامل البيئة فقد سجلت كل من حدة المنافسة في السوق، مجال الانتاج والعمليات والقوى التكنولوجية تأثيرا عاليا جدا على تنافسية عينة الدراسة.

4.3. اختبار الفرضية الرابعة: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha = 0,05$) بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة واستراتيجيات الدعم والتأهيل الحكومية.

الفرضية الجزئية الأولى:

H_0: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وآليات التأهيل الحكومية.

الفرضية الجزئية الثانية:

H_0: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وطبيعة المشاكل التي تواجهها.

الفرضية الجزئية الثالثة:

H_0: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفعالية هياكل وبرامج الدعم الحكومية.

سعيا لاختبار الفرضية الجزئية الأولى تم اللجوء إلى تحليل التباين الأحادي لمعرفة مدى تباين القدرة التنافسية لعينة الدراسة تبعا لتباين آليات التأهيل الحكومية، حيث جاءت نتائج هذا الاختبار على النحو التالي:

الجدول (86):تحليل التباين الأحادي للقدرة التنافسية لعينة الدراسة تبعا آليات التأهيل الحكومية

المتغير	آليات التأهيل الحكومية		
	درجة الحرية	F	Sig
القدرة التنافسية	(18---70)	2,199	0,010

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

تؤشر نتائج الجدول (86) على أن مستوى الدلالة (sig=0,010) وقيمة F المحسوبة (2,199) أكبر من قيمة F الجدولية (1,836) عند درجة حرية (18---70)، إذن نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة التي

تفيد بأنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وآليات التأهيل الحكومية.

أما بخصوص الفرضية الجزئية الثانية فقد تم الاعتماد على اختبار T للعينة الواحدة لمعرفة مدى انعكاس المشاكل التي تواجهها عينة الدراسة على تفاوت القدرة التنافسية بينها، وقد أسفرت نتائج هذا الاختبار على ما يلي:

الجدول (87):اختبار T لتأثير المشاكل التي تواجهها عينة الدراسة على تفاوت قدارتها التنافسية

المشاكل والمعيقات	قيمة الاختبار T=3					
	T المحسوبة	درجة الحرية	مستوى الدلالة sig	المتوسط الحسابي العام	الفرق بين المتوسطين	النتيجة
نقص مصادر التمويل	6,492	88	0,000	3,83	0,831	رفض
ضعف البنية التحتية	8,460	88	0,000	3,96	0,955	رفض
صعوبة الحصول على التكنولوجيا	0,297	88	0,767	3,03	0,034	قبول
مشاكل العقار	3,114	88	0,002	3,42	0,416	رفض
ضعف الخدمات الحكومية	4,868	88	0,000	3,53	0,528	رفض
تعقد الإجراءات الإدارية	9,537	88	0,000	4,15	1,146	رفض

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

من خلال نتائج الجدول السابق يتضح أن معظم المعوقات سجلت مستوى دلالة أقل من 0,05، كما أن قيمة T المحسوبة أكبر من قيمة T الجدولية (1,990) والمتوسط الحسابي العام أكبر من المتوسط الفرضي للاختبار باستثناء المشكل المتعلق بصعوبة الحصول على التكنولوجيا، إذن نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة التي تنص على أنه توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وطبيعة المشاكل التي تواجهها.

كما تم اللجوء أيضا إلى مقياس T للعينة الواحدة قصد اختبار صحة الفرضية الجزئية الثالثة، والتعرف على مدى فعالية برامج وهياكل الدعم في تعزيز القدرة التنافسية لعينة الدراسة، والجدول الموالي يوضح نتائج هذا الاختبار:

الجدول (88): اختبار T لمدى فعالية برامج وهياكل الدعم في تعزيز القدرة التنافسية لعينة الدراسة

برامج وهياكل الدعم	قيمة الاختبار T=3					
	T المحسوبة	درجة الحرية	مستوى الدلالة sig	المتوسط الحسابي العام	الفرق بين المتوسطين	النتيجة
برامج الدعم	-2,240	88	0,028	2,87	-0,135	قبول
هياكل الدعم	3,454	88	0,001	3,40	0,404	رفض

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

بالنسبة لفعالية برامج دعم القدرة التنافسية، تؤشر نتائج الجدول (88) على أن قيمة T المحسوبة أقل من قيمة T الجدولية عند درجة حرية (88)، كما أن المتوسط الحسابي العام أقل من المتوسط الفرضي للاختبار، وبذلك نقبل الفرضية الصفرية التي مفادها أنه لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين برامج الدعم الحكومية والقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أما فيما يخص فعالية هياكل دعم القدرة التنافسية، فنتائج الجدول السابق تؤشر على أن قيمة T المحسوبة أكبر من قيمة T الجدولية عند درجة حرية (88)، كما أن المتوسط الحسابي العام أكبر من المتوسط الفرضي للاختبار، وبذلك نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة التي تنص على أنه لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين هياكل الدعم الحكومية والقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

5.3. اختبار الفرضية الخامسة: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha = 0,05$) بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومداخل دعمها وتطويرها.

الفرضية الجزئية الأولى:

H_0: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومداخل الدعم الأساسية.

الفرضية الجزئية الثانية:

H_0: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومداخل الدعم العامة.

الفرضية الجزئية الثالثة:

H_0: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومداخل الدعم المتقدمة.

الفرضية الجزئية الرابعة:

H_0: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومداخل الدعم الاستراتيجية.

الفرضية الجزئية الخامسة:

H_0: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومداخل الدعم المستدامة.

قصد اختبار صحة هذه الفرضيات تم اللجوء إلى معامل الارتباط لـ "بيرسون" بغية معرفة مدى الارتباط بين توجه عينة الدراسة نحو مداخل الدعم والتطوير المختلفة ومستوى قدرتها التنافسية. بمعنى آخر محاولة تشخيص القدرة التنافسية لعينة الدراسة من خلال تحليل توجهها نحو مداخل الدعم والتطوير.

بالنسبة للفرضية الجزئية الأولى، تظهر نتائج الجدول (89) عدم وجود ارتباط بين القدرة التنافسية لعينة الدراسة ومدى توجهها نحو مداخل الدعم الأساسية، حيث انحصرت معاملات الارتباط بين 0,077 و0,172 كما أن مستوى الدلالة سجل قيما تتعدى 0,05، وبذلك نقبل الفرضية الصفرية التي تفيد بعدم وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومداخل الدعم الأساسية.

بالنسبة للفرضية الجزئية الثانية، تظهر نتائج الجدول (89) وجود ارتباط متفاوت بين القدرة التنافسية لعينة الدراسة ومدى توجهها نحو مداخل الدعم العامة، لا سيما ما يتعلق بالتمويل والبنية التحية وكذا جودة التكنولوجيا، حيث انحصرت معاملات الارتباط هذا المدخل بين 0,242 و0,339 كما أن مستوى الدلالة سجل قيما أقل من 0,05، وبذلك نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة التي تفيد بوجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومداخل الدعم العامة.

بالنسبة للفرضية الجزئية الثالث، تظهر نتائج الجدول (89) وجود ارتباط متفاوت أيضا بين القدرة التنافسية لعينة الدراسة ومدى توجهها نحو مداخل الدعم المتقدمة، لا سيما ما يتعلق جودة التعليم العالي، تبني الذكاء الاقتصادي، حماية حقوق الملكية الصناعية وكذا درجة تقدم البحث والتطوير، حيث انحصرت معاملات الارتباط هذه المداخل بين 0,275 و0,341 كما أن مستوى الدلالة سجل قيما أقل من 0,05 باستثناء حوكمة نشاطات المؤسسة، وبذلك نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة التي تفيد بوجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومداخل الدعم المتقدمة.

بالنسبة للفرضية الجزئية الرابعة، تظهر نتائج الجدول (89) وجود ارتباط قوي بين القدرة التنافسية لعينة الدراسة ومدى توجهها نحو مداخل الدعم الاستراتيجية، حيث انحصرت معاملات الارتباط هذا المدخل بين 0,294 و0,464 كما أن مستوى الدلالة سجل قيما أقل من 0,05، وبذلك نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة التي تفيد بوجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين القدرة التنافسية ومداخل الدعم الاستراتيجية.

بالنسبة للفرضية الجزئية الخامسة، تظهر نتائج الجدول (89) وجود ارتباط متفاوت بين القدرة التنافسية لعينة الدراسة ومدى توجهها نحو مداخل الاستدامة، حيث انحصرت معاملات الارتباط هذا المدخل بين 0,247 و0,344 كما أن مستوى الدلالة سجل قيما أقل من 0,05، وبذلك نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية

البديلة التي تفيد بوجود علاقة إحصائية بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومداخل الاستدامة.

الجدول (89): اختبار الارتباط بين القدرة التنافسية لعينة الدراسة ومدى توجهها نحو مداخل الدعم والتطوير

المداخل الأساسية	معامل ارتباط	المتوسط الحسابي للقدرة التنافسية	**المداخل العامة**	معامل ارتباط	المتوسط الحسابي للقدرة التنافسية
ملائمة الموقع الجغرافي	معامل ارتباط بيرسون	0,172	جودة التكنولوجيا	معامل ارتباط بيرسون	0,273**
	مستوى المعنوية	0,108		مستوى المعنوية	0,010
كثافة اليد العاملة	معامل ارتباط بيرسون	0,077	مستوى البنية التحتية	معامل ارتباط بيرسون	0,311**
	مستوى المعنوية	0,471		مستوى المعنوية	0,003
وفرة الموارد الأولية	معامل ارتباط بيرسون	0,077	وفرة وتنوع مصادر التمويل	معامل ارتباط بيرسون	0,339**
	مستوى المعنوية	0,475		مستوى المعنوية	0,001
---	---	---	حجم التعليم الأساسي	معامل ارتباط بيرسون	0,242*
	---	---		مستوى المعنوية	0,022

المداخل المتقدمة	معامل ارتباط	المتوسط الحسابي للقدرة التنافسية	**المداخل الاستراتيجية**	معامل ارتباط	المتوسط الحسابي للقدرة التنافسية
درجة تقدم البحث والتطوير	معامل ارتباط بيرسون	0,275**	التسيير الاستراتيجي	معامل ارتباط بيرسون	0,374**
	مستوى المعنوية	0,009		مستوى المعنوية	0,000
حقوق الملكية الصناعية	معامل ارتباط بيرسون	0,308**	التشخيص الاستراتيجي	معامل ارتباط بيرسون	0,464**
	مستوى المعنوية	0,003		مستوى المعنوية	0,000
جودة التعليم العالي	معامل ارتباط بيرسون	0,341**	التحليل الاستراتيجي	معامل ارتباط بيرسون	0,294**
	مستوى المعنوية	0,001		مستوى المعنوية	0,005
تبني الذكاء الاقتصادي	معامل ارتباط بيرسون	0,323**	الرؤية الاستراتيجية	معامل ارتباط بيرسون	0,451**
	مستوى المعنوية	0,002		مستوى المعنوية	0,000
حوكمة نشاطات المؤسسة	معامل ارتباط بيرسون	0,171	اليقظة الاستراتيجية	معامل ارتباط بيرسون	0,392**
	مستوى المعنوية	0,110		مستوى المعنوية	0,000

مداخل الاستدامة	معامل ارتباط	المتوسط الحسابي للقدرة التنافسية
حجم الإبداع والإبتكار	معامل ارتباط بيرسون	0,344**
	مستوى المعنوية	0,001
مستوى التكوين المتخصص	معامل ارتباط بيرسون	0,320**
	مستوى المعنوية	,0020
الالتزام بمعايير الجودة والبيئة	معامل ارتباط بيرسون	0,247*
	مستوى المعنوية	0,020

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج SPSS

خلاصة:

على الرغم من أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لم تشهد اهتماما بالغا في مراحل مبكرة بعد الاستقلال، غير أنها تحولت بالتدريج إلى عامل دفع قوي في التنمية الاقتصادية، خصوصا وأن الحكومة قد سطرت عددا من برامج التأهيل ودعم تنافسية هذا القطاع، وترقيته بهدف مواكبة التطورات وضمان أحسن استجابة للفرص التي تتيحها البيئة المحلية والدولية، كما عملت على تأسيس عدة هياكل دعم وتطوير أسندت إليها مهام تغطية مشاكل التمويل، والمرافقة وتهيئة الظروف التي تشجع على تنمية النشاط المقاولاتي وتعزيز تكامل النسيج المؤسساتي الوطني، إضافة إلى استغلال المقومات المسخرة في إطار التعاون الثنائي والشراكات مع هيئات دولية، قصد الاحتكاك واقتباس الخبرة في مجالات التسيير، الجودة، الانتاج والتسويق وكذا البحث والتطوير.

للإشارة فإن هذه الجهود لم تحرز تقدما محسوسا في شق تنافسية هذا النمط من المؤسسات، وبات معظمها مهددا بالزوال بعدما اتسعت مستويات المقارنة مع المؤسسات الأجنبية التي تتجه للارتكاز أكثر فأكثر على الحلقات ذات الكثافة المعرفية والمهارات الفنية والتقنية على حساب المؤسسات المحلية المرتكزة على الأنماط التقليدية كوفرة اليد العاملة والمواد الأولية والموقع الجغرافي.

وسمحت النتائج المحصلة حول عينة الدراسة بالاطلاع أكثر حول الاختلال الذي يمس هيكل السوق الذي تنشط فيه، ومدى تأثرها بإفرازات العولمة لاسيما عامل اندماج الأسواق الذي خلف أثرا قويا لانتقال المنافسة الأجنبية، وغموض وتعقد بيئة الأعمال الدولية وشدة التغير التكنولوجي، كما تم الوقوف على طبيعة محددات القدرة التنافسية من خلال تحليل أسس التنافس، الاستراتيجيات المعتمدة، المجالات الأكثر استهدافا، حيث اتضح شدة التأثر بعوامل البيئة الخارجية الخاصة، ونطاق الانتاج، المالية والمقومات الاستراتيجية. علاوة على ذلك تعاني عينة الدراسة من عدد كبير من المعوقات التي حالت دون استقرارها كغياب مصادر التمويل وانتشار الفساد والبيروقراطية، وضعف الخدمات الحكومية وغيرها، غير أنها أقرت بالفعالية النسبية لدور هياكل الدعم المحلية في دفع عمليات انطلاق المؤسسات في مرحلة النشأة. كما تبين أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تعاني من تدهور في المداخل المشكلة لعوامل الدفع العامة، المتقدمة وبالأخص الاستراتيجية والمستدامة.

الخاتمة العامة

1. خلاصة الدراسة:

إن السمات التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على اختلاف درجة نموها جعلتها قادرة على التكيف مع المستجدات التي تطرحها الاتجاهات الحديثة للاقتصاد الدولي، وتتعلق هذه الخاصية بدرجة كبيرة ببساطة هيكلها ومرونة أنشطتها والتي تتيح لها فرص الاستجابة لمتطلبات السوق والتحكم الأمثل في قدراتها الانتاجية والقدرة على مجاراة التحولات في بيئة الأعمال وهو ما يجعلها أكثر مقاومة لفترات الرواج أو الاضرابات الاقتصادية، كما أصبح تكامل الاقتصاديات الحديثة يقاس بدرجة تركيبة هذا النمط من المؤسسات للنسيج المؤسساتي للدول.

لقد أصبح دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الأمور المعترف بها حاليا على امتداد العالم في الدول الصناعية المتقدمة، وكذلك في الاقتصاديات النامية لتشكل مصدرا رئيسيا للديناميكية الاقتصادية، وتبرز أهيمتها بشكل واضح في دورها الفعال في النمو الاقتصادي في مراحل مختلفة من التطور، حيث تساهم في التكامل وتلبي الأهداف الاجتماعية وتوفر فرص العمل، كما يمكن لها أن تستثمر في نقاط عدة من سلاسل القيمة الدولية والتي تسمح لها بالتواجد عبر كامل الأقطار المحلية، الاقليمية والدولية. وبغض النظر عن مساهمتها في الناتج الداخلي الخام والقيمة المضافة فهي تؤدي دورا أساسيا في سد الثغرات السوقية نتيجة التباين في الطلبات والتمايز في الاعتبارات، والتي لا يمكن للمؤسسات الكبرى الاستجابة لها وتغطيتها بفاعلية.

غير أن هذه الأخيرة ومع تزايد إفرازات ظاهرة العولمة أصبحت تواجه العديد من التحديات كاشتداد حدة المنافسة وتسارع التطور التكنولوجي وتنامي دور المعرفة، لا سيما وأنها تعاني ذاتيا من ضعف مصادر تمويلها وارتباط درجة استقرارها بالتوجهات الاستراتيجية لمالكها وقدرته على توليد الأفكار. كما أن هذه المضاعفات لا سيما في ظل التركيز على الفرص السوقية الحالية يولد انحصار مخرجاتها وجوارية أنشطتها ومحدودية قدرتها على تجاوز الحدود الوطنية لاعتبارات تتعلق بتفضيلها للاستقرار على المخاطرة لاغتنام الفرص المتاحة في الأسواق الخارجية أو حتى تبني استراتيجيات هيكلية لخلق أنماط إنتاجية جديد ومبتكرة.

إن تشابك وتداخل عناصر البيئة المحيطة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يسمح ببلورة فكرة موضوعية حول درجة تأثرها بمتغيرات المستوى الداخلي كالمجال الإداري العملياتي وبدرجة أقوى بالمجال المالي والاستراتيجي، إضافة إلى عناصر البيئة الخارجية الخاصة والتي تشمل تهديدات المنتجات البديلة والقوى التفاوضية للموردين والعملاء وغيرها، فضلا عن المداخل التكنولوجية كأكثر عوامل البيئة الخارجية العامة تأثيرا في هذا النمط من المؤسسات.

إن النتائج الفعلية لمخلفات العولمة وبغض النظر عن تباين أساليب تحليلها وتفسيرها، فهي تؤشر بقوة على أن اشتداد حدة المنافسة أصبح يمثل التحدي الأكثر تهديدا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويزداد هذا الأخير قوة

بازدياد معوقات نموها واستقرارها، كما تجدر الإشارة إلى أن افتقار هذه المؤسسات لخلايا يقظة قد جعل مهمة رصد وتتبع تطورات المتغيرات البيئية المعاصرة مسألة في غاية التعقيد، كمل عجل من جهة أخرى بتفاقم إشكالية التداخل بين مفهومي التموقع والسلوك الاستراتيجي تجاه تقلبات البيئة الاقتصادية.

وفي نفس السياق فإن المعالم الجديدة للاقتصاد العالمي استوجبت على مختلف الدول تسطير استراتيجيات تتمايز بتمايز خصوصيات اقتصاداتها، وتستجيب لمتطلبات دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبالنظر إلى تعقد هذه الأخيرة واختلاف مستويات تحليلها وتعدد العوامل المؤثرة فيها فقد سعت الدراسة إلى اقتراح خمسة مداخل متكاملة يمكن تبنيها بهدف تشخيص واستهداف آليات تعزيزها بأكثر دقة ونجاعة، على أن يتم تفعيل هذه المداخل بالتنسيق والتعاون بين جميع العناصر الفاعلة على المستوى الكلي، القطاعي والجزئي.

وقد انتهجت الجزائر كغيرها من الدول عددا من الإجراءات الهيكلية التي شملت تأهيل المحيط القانوني والإداري وإنشاء هيئات تشرف على دعم وتأطير المشاريع وتسخير الأجهزة المصرفية والجبائية بهدف تفعيل التمويل وزيادة التحفيزات فضلا عن عقد جملة من اتفاقيات الشراكة التي تصب بالدرجة الأولى في تعزيز تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والرفع من أدائها. وبالرغم من أن هذه المجهودات خلفت أثرا إيجابيا نسبيا من حيث مساهماتها في الناتج الداخلي الخام، القيمة المضافة وتوفير مناصب الشغل، وكذا دورها في تنشيط التجارة الخارجية إلا أنها تبقى بعيدة عن تحقيق الأهداف التنموية المنشودة.

وقد سمحت الدراسة الميدانية التي شملت 89 مؤسسة صغيرة ومتوسطة تنشط على مستوى ستة ولايات بخلق تصور أكثر تعبيرا وشمولا عن واقع هذا القطاع في الجزائر، كما أعطت دلالات واضحة عن توجهاتها الاستراتيجية، ودرجة تأثرها بتحديات البيئة المعاصرة وحركية متغيراتها، كما سمحت الدراسة من جهة أخرى بتقييم التدخلات الحكومية في إطار تأهيل ودعم الجانب التنافسي لهذه المؤسسات، وإدراك العوامل المفسرة لتدني قدرتها التنافسية وهشاشة تركيبتها، وخلق تصور نسبي حول عوامل الدفع والتوجهات العامة اللازمة لدعمها وتطويرها.

2. نتائج اختبار الفرضيات:

بناء على النتائج السابقة للدراسة وبعد اختبار الفرضيات الرئيسية والجزئية فقد تبين ما يلي:

- ✓ لقد ساهمت التدخلات الحكومية في تكامل نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحسين مساهمتها في الاقتصاد الوطني مقارنة بالسنوات الماضية، غير أنها تبقى ضعيفة إذا ما قورنت بحجم المجهودات المبذولة في هذا المجال، وبالتالي يمكن إثبات صحة الفرضية الأولى للدراسة لكن بشكل نسبي.

✓ لا تزال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ترتكز في تعزيز تنافسيتها على عوامل الدفع الطبيعية والمرتكزة أساسا على وفرة المواد الأولية، كثافة اليد العاملة والموقع الجغرافي.

كما جاءت نتائج اختبار الفرضيات الجزئية على النحو التالي:

- توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha = 0,05$) بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهيكل السوق الذي تنشط فيه، وبالتالي ننفي صحة الفرضية الأولى للدراسة.
- توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha = 0,05$) بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودرجة عولمتها، وبالتالي ننفي صحة الفرضية الثانية للدراسة.
- توجد علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha = 0,05$) بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وطبيعة محدداتها، وبالتالي ننفي صحة الفرضية الثالثة للدراسة.
- توجد علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha = 0,05$) بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة واستراتيجيات الدعم والتأهيل الحكومية، وبالتالي ننفي صحة الفرضية الرابعة للدراسة.
- توجد علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha = 0,05$) بين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومداخل دعمها وتطويرها، وبالتالي ننفي صحة الفرضية الخامسة للدراسة.

3. نتائج الدراسة:

إن الدراسة النظرية والميدانية لآليات دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل تحديات العولمة أسفرت على جملة من النتائج ذات الأبعاد النظرية وأخرى تطبيقية، ويمكن تلخيص هذه النتائج فيما يلي:

- تعتبر العولمة ظاهرة معقدة تتشابك فيها متغيرات البيئة الاقتصادية الكلية والجزئية، مشكلة بذلك إطارا عالميا يتجاوز كل الحدود الوطنية والإقليمية، من خلال تحرير حركة عوامل الانتاج، العمالة، المعلومات، والتكنولوجيا، وترتكز في أساسها على الاعتماد المتبادل بين الأمم والشركات وذلك من خلال تدخل عدة عناصر فاعلة تعتبر بمثابة المحرك الرئيسي لهذه الظاهرة؛
- تتشكل العولمة من ثلاث أنماط من المتغيرات، يرتكز أولها على أبعاد الظاهرة ويشمل البعد الزمني المعبر عنه بتسارع عمليات العولمة، وكذا البعد المكاني والمعبر عنه باندماج الأسواق، بينما يرتكز النمط الثاني على طبيعة الظاهرة حيث يسعى إلى تحليل ثبات واستقرار نشاط العولمة، فضلا عن تعقد البيئة الاقتصادية الدولية كمتغير يعكس بنية الظاهرة، في حين يرتكز النمط الثالث على تركيبة العولمة حيث

يشمل التغير التكنولوجي كمحرك للظاهرة علاوة على تدفق المعلومات باعتباره متغير يعكس امتداد الظاهرة وأخيرا تنامي مستوى المعرفة كمتغير يعكس عمق الظاهرة؛

- تتميز التوجهات الاقتصادية الحديثة بتضاعف النشاط التجاري وكذا حجم التدفقات المالية في إطار الاستثمار، وتزايد الاتجاه نحو تدويل الأنشطة والمنتجات، إضافة إلى التحول للارتكاز بدرجة عالية على الحلقات ذات الكثافة المعرفية في خلق القيمة على غرار الحلقات المعتمدة على الكثافة العمالية أو الرأسمالية، وبالتالي أصبحت المنافسة تأخذ اعتبارات أكثر للاستثمار في مجال البحث والتطوير، وتشجيع الابداع والابتكار، إضافة إلى استغلال وتطوير مهارات رأس المال البشري ودعم الإمكانيات الفنية والتكنولوجية، وعلى هذا الأساس أضحت هذه العوامل تشكل مقياسا جديدا للتنافسية المعاصرة.
- إن معالم البيئة العالمية الحالية غيرت معايير النظر إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعوامل التي كانت ترتكز عليها في خلق القيمة، كما أنها أصبحت ملزمة أكثر بضبط آليات أكثر مرونة وتقدما للتكيف مع متطلبات التنافسية الحديثة والقدرة على مجاراة المتغيرات من حيث التسارع ومستوى التعقيد ونطاق الانتشار. فتموقع المؤسسة وتحديد سلوكياتها لم يعد يقتصر فقط على فهم التغير في البيئة وشكل الصناعات وطرق الانتاج، بل امتد إلى تنامي ضرورة المشاركة والاعتماد المتبادل وتعزيز المنظور المعرفي للمؤسسة.
- لقد حاولت النظريات الاقتصادية طرح عدة مقاربات يمكن من خلالها تفسير ظروف قيام المنافسة ودوافع التباين في الأسواق، حيث ارتكزت المعتقدات في الفكر الكلاسيكي والنيوكلاسيكي على سيادة المنافسة التامة بين المتعاملين، غير أن هذا التحليل بدأ في الزوال مع ظهور الفكر الاشتراكي والكلاسيكي الحديث، حيث اتسم بظهور مقاربات تؤشر على إمكانية انتشار المنافسة الاحتكارية في الأسواق، ومع تنامي أثر العولمة في المجال الاقتصادي فقد برزت توجهات حديثة لتفسير المعاملات في إطار المنافسة المحدودة والتي اعتبرت أن الأسواق هي تركيبات تجمع بين المنافسة والاحتكار، وكنتيجة لتضارب القوى المؤثرة في المعاملات وديناميكيتها فإنه لا يمكن تصور وجود سوق مثالية.
- تعتبر القدرة التنافسية للمؤسسة مفهوما معقدا يتشكل بتداخل عدة تنافسيات جزئية على مستوى كامل أنشطتها وهو ما يجعل السعي للبحث عن آليات لدعمها وتطويرها يستدعي الإلمام والفهم الجيد للعوامل المؤثرة في مركبات المؤسسة، غير أن المفارقات المطروحة في هذا المجال هي تلك التي ترتبط بالعوامل الممكن التحكم فيها لا سيما الداخلية منها كمجال الإدارة والتنظيم والمجال العملياتي، ومن جهة أخرى القدرة

على التكيف ومجاراة العوامل المستقلة كقوى السوق والظروف الاجتماعية والتكنولوجية وغيرها، ويتوقف نجاح تعزيز القدرة التنافسية على درجة التكامل والتنسيق بين العناصر الفاعلة على مستوى الدولة، القطاع والمؤسسة.

- تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتمركز سلطة اتخاذ القرار لدى مالكها، كما أن إدارتها ترتكز في المقام الأول على أفكار واجتهادات مالكها وتتأثر بالطابع العائلي، ومن هذا المنطلق تبرز إشكالية محدودية الخيارات الاستراتيجية للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة لا سيما على ضوء افتقار مالكها للكفاءات والمهارات اللازمة لإدارة النشاط وعدم إدراكه لتنظيم البيانات المالية والمحاسبية وانحصار رؤيته وقدرته على خلق الأفكار، وهو ما يؤدي إلى ضعف استغلال مزايا المرونة، التخصص وتقسيم العمل والظفر بالفرص السوقية المتاحة.
- إن سعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتدويل منتجاتها أو أنشطتها يتطلب بنية مالية، وظيفية واستراتيجية قوية تسمح بتصميم مداخل كفيلة باستغلال الفرص التي تطرحها بيئة الأعمال الخارجية، كما تضمن أداء متميز في توظيف الموارد، ومرونة أكبر في التعامل مع المخاطر التي تهدد استقرار واستدامة كيانها، ومن هذا المنطلق كان لابد عليها تنصيب خلايا لليقظة تعمل على رصد تحولات المحيط، وتتبع وتحليل حركية مركبات الأسواق المستهدفة (المنافسين، المنتجات، العملاء، الموردين ...).
- أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة جزءا لا يتجزأ من المنظومة الاقتصادية الدولية، لا سيما في ظل تحرير المعاملات واندماج الأسواق، وزيادة تفاعل عناصر المحيط وديناميكية المتغيرات وهو ما أدى إلى إقبال هذه الأخيرة على تصميم منهجيات مرتكزة أساسا على اختبار أسس التنافس، مجالاته، أساليبه وطبيعة المنافسين بهدف تفعيل استراتيجيات تضمن استدامة الميزة التنافسية على أطول فترة ممكنة.
- إن التحولات التي طرحتها البيئة المعاصرة فرضت على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تصميم منهجية دقيقة لتتبع ورصد حركية عناصر المحيط، والتي تسمح بإدراك نقاط القوة والضعف وكذا الفرص والتهديدات ومن ثم تحديد درجة الاستجابة، شكل التفاعل، والسلوك الأمثل الذي يضمن تعزيز القدرة التنافسية وخلق أفضل التصورات للوضعية المستقبلية للمؤسسة.
- يعتبر الاستيراد أول خطوة تنتهجها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتعرف على الأسواق الخارجية، كون أن هذه العملية لا تتطلب استنزاف جهود ضخمة ومكلفة في إطار التنافس على طلب المواد الخام أو المنتجات نصف المصنعة التي تدخل في نشاطها اليومي، بعكس ما تفرضه عمليات التصدير التي

تستدعي الأخذ في الحسبان جميع القوى المؤثرة في المنتجات كالجودة والأسعار وقنوات التوزيع وحتى استراتيجيات وإجراءات النفاذ إلى الأسواق الأجنبية؛

- إن بناء نسيج مؤسساتي تنافسي ومتكامل في الجزائر في ظل التحديات التي تطرحها البيئة الاقتصادية الدولية يستدعي التركيز أكثر على تنمية روح المقاولاتية، تشجيع المناولة والتكامل بين الأجهزة والقطاعات، إضافة إلى الاستثمار بقوة في مداخل الجودة، الابداع والابتكار، ومن هذا المنطلق فإن تقويم المنهجية الحكومية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا بد لها أن تبنى على المعرفة الدقيقة بظروف هذا القطاع وإمكاناته، كما ترتكز إلى حد بعيد على فهم وتشخيص المشاكل التي تحول دون تعزيز وتطوير تنافسية هذا الأخير؛
- سجلت برامج التأهيل في الجزائر نتائج جد ضعيفة، وذلك لاعتبارين مهمين، يشمل أولهما ضعف ثقة المؤسسات في برامج التأهيل، أما الثاني فيشمل تعقد إجراءات الاستفادة من هذه الأخيرة كما أن أغلب هياكل الدعم ذات أولويات تتعلق بدرجة كبيرة بانطلاق (إنشاء) المؤسسات في مرحلة الميلاد، كما أنها تعنى بالاهتمام بانشغالات المؤسسات المصغرة على وجه الخصوص، ما يعني أنها لا تستهدف تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع ضعف احتضان المؤسسات المبتكرة؛
- تعتبر الجزائر أقل تميزا من حيث الإجراءات اللازمة لإنشاء مؤسسة وطول فترة المعالجة وارتفاع تكاليف تسجيل الأعمال التجارية بالنسبة إلى الناتج الوطني الإجمالي للفرد، وهو ما يفسر ببطء الإصلاحات الاقتصادية وتعقد بيئة الأعمال في الجزائر مقارنة بالدول الأخرى، وعلى الرغم من ارتفاع نسبة الإقبال على إنشاء مؤسسات إلا أن تواجد معظمها في مرحلة الانطلاق وتقطع النشاط المقاولاتي جعل استمرارية واستدامة هذا النمط من المؤسسات مسألة في غاية التعقيد؛
- إن توجه الهياكل الحكومية لدعم إنشاء المؤسسات المصغرة والصغيرة في الجزائر يستهدف بالدرجة الأولى الأبعاد الاجتماعية ذات العلاقة بخلق فرص العمل وامتصاص البطالة، وهو ما يطرح مفارقات واضحة بين الأهداف المعلن عنها والبعد الفعلي للموضوع من حيث أن هذه السياسات تعتبر آلية للتشغيل أم منهجية مدروسة لتنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما أن النقطة السلبية الثانية التي تضعف هذه السياسة هي عدم دقة ووضوح أهداف المجهودات الحكومية لإنشاء المؤسسات، فالمصالح الحكومية المعنية لا تذكر العدد المرجو خلقه من المؤسسات بواسطة دعم الدولة، ولا تعطي جدولا زمنيا، ولا تبين حتى أي القطاعات المستهدفة لتدعيمها بمؤسسات جديدة.

ومن خلال الدراسة الميدانية التي أجريت على عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بهدف تحديد آليات دعم وتطوير قدرتها التنافسية تم التوصل إلى جملة من النتائج نوجزها فيما يلي:

- يعاني سوق السلع والخدمات في الجزائر من تشوهات تتعلق بتصويب سياسات الدعم الحكومي للأسعار، وزيادة الضغط على حركية التجارة من خلال رخص التصدير والاستيراد؛
- يعرف سوق العمل اختلالات بنيوية تتعلق بتوزيع اليد العاملة في النشاطات الأقل توليدا للثروة إضافة إلى انحراف الاتجاه العام للطلب على العمل نحو القطاع الموازي؛
- تفتقر تركيبة السوق النقدي إلى الأجهزة المختصة في التعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما أن تعقد بيئته التمكينية عجل بمحدودية فرص الاستفادة من مصادر التمويل؛
- يعتبر خمول النشاط المالي وعدم جاهزية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهم المؤشرات المفسرة للتأخر النسبي في اندماجها في السوق المالي؛
- تعود أسباب انحصار تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى تنامي تأثير ظاهرة إغراق السوق، تزوير المنتجات وتوسع دائرة النشاطات الموازية.
- إن عدم امتلاك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر للمقومات المالية، الوظيفية والاستراتيجية جعلها غير مستعدة للخوض في عملية تدويل منتجاتها أو أنشطتها، كما أن سعيها لاستدامة واستقرار كيانها نتيجة ضعف بنيتها وجوارية نشاطها جعل مسألة التدويل تبقى خارج اهتماماتها الرئيسية؛
- تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من غياب خلايا يقظة لرصد تحولات بيئة الأعمال الدولية، إضافة إلى افتقارها للخبرة في التعامل مع الأسواق الأجنبية، علاوة على أن نقص الموارد المالية يعتبر من أهم العوامل التي تدفعها للتفكير في التوجه للخارج؛
- تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تحديات تتعلق بتعقد بيئة الأعمال، اندماج الأسواق وشدة التغير التكنولوجي، كما أن تحليل نتائج اختبار الاستدامة يشكل عاملا محوريا في تحديد نقاط قوة وضعف الميزة التنافسية واستهداف المغزى التنافسي الأمثل للتموقع في الأسواق؛
- إن استدامة الميزة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتطلب موارد ذات حلقات عالية غير قابلة للتقليد، التحويل أو الإحلال؛
- تتميز مجالات التنافس الحديث بالتركيز أكثر على مداخل الابداع والابتكار والجودة، إضافة إلى اعتبارات أخرى تتعلق بسرعة الاستجابة لطلبيات العملاء والتحكم في الأسعار؛

- تساهم الاستراتيجيات التعاونية بدرجة كبيرة في خلق مقومات استدامة الميزة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كتخفيض التكاليف، استغلال الموارد والكفاءات وتقليل المخاطر؛
- تسمح عملية تحديد المنافسين برصد حركيتهم واستباق التحولات التي تفرضها عولمة الأسواق، كما أن هذه المبادرات تتطلب يقظة استراتيجية متلازمة مع رؤية تسمح بخلق أفضل التصورات للوضعية التنافسية للمؤسسة على أبعد الحدود.
- ترتبط القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمدى إدراكها لحركية المتغيرات البيئية وشكل التفاعل معها، فضلا عن درجة الاستجابة، سلوك المؤسسة وتموقعها في السوق؛
- تختلف درجة تأثر تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باختلاف شدة تأثير عوامل الانتاج وظروف سير الأنشطة الوظيفية إضافة إلى المركبات المتعلقة بمجال المالية؛
- تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حساسية قوية تجاه تقلبات المحيط نتيجة لضعف هيكلها التنظيمي، محدودية مصادر التمويل، وافتقارها للفكر الاستراتيجي؛
- تسمح عملية رصد تغيرات عوامل البيئة الخارجية الخاصة من تصميم استراتيجيات تساعد على امتصاص حدة المنافسة وتجنب الاضطرابات الناجمة عن دخول منافسين جدد والتهديدات المتعلقة بطرح منتجات بديلة وما يترتب عن ذلك من تعزيز قوة مساومة العملاء؛
- تتأثر تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشدة تطور المجال التكنولوجي ومعدل تنامي الابتكارات التقنية، إضافة إلى مدى اندماجها في المنظومة الاقتصادية وكذا طبيعة وخصائص المجتمع المستهدف؛
- لا تزال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ترتكز على عوامل الدفع التقليدية ككثافة اليد العاملة والموارد الطبيعية بدرجة عالية وهو ما جعلها تعجز عن منافسة المنتجات الأجنبية المعتمدة على كثافة المعرفة وعالية التقنية؛
- تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر المداخل الأساسية لتعزيز تنافسيتها ذات درجة عالية من حيث ملائمة الموقع الجغرافي، كثافة اليد العاملة ووفرة المواد الأولية.
- تعاني المؤسسات من ضعف المداخل العامة كتقادم تكنولوجيا التصنيع نتيجة قلة مصادر التمويل إضافة إلى تدهور البنية التحتية كشبكات النقل، شبكات الصرف الصحي، خدمات الاتصالات والكهرباء وتفاقم مشاكل العقار.

- تعرف المؤسسات تذبذبا محسوسا في العوامل المتقدمة حيث أبدت تحكما نسبيا في حوكمة العلاقات والاستفادة من مخرجات التعليم العالي، بينما تبقى عوامل الذكاء الصناعي ودرجة تقدم البحث والتطوير دون المستوى الأمثل.
- تواجه المؤسسات مشكلا عويصا يتعلق بضعف الفكر الاستراتيجي وانحصار رؤية المسير وعدم قدرته على توليد الأفكار والحلول، إضافة إلى الاعتماد على الأنماط التقليدية في التسيير وغياب خلايا لليقظة الاستراتيجية والتي تسمح برصد تطورات المحيط والتنبؤ بسلوك المنافسين.
- تفتقر المؤسسات لعدة مقومات استدامة قدرتها التنافسية كثقافة الابداع وضعف القدرة على توليد الأفكار الجديدة وعدم تثمين رأس المال البشري، فضلا عن عدم الالتزام بمعايير الجودة وغياب نظام تكوين متخصص.

4. مقترحات الدراسة:

على ضوء النتائج المتوصل إليها نطرح جملة من المقترحات والتي يمكن تلخيصها فيما يلي:

- تعزيز عمليات الرقابة على الممارسات التجارية وكذا الممارسات المنافية للمنافسة، بما في ذلك تزوير العلامات التجارية والاحتكار والعمل على تأسيس لجان مختصة في ضبط بيانات القطاع الموازي؛
- توجيه القطاع المصرفي للاهتمام بتمويل القطاع الخاص، واستحداث مؤسسات خاصة للتعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وترقية السياسات، الأجهزة والتطبيقات الوطنية بما يتوافق مع متطلبات البيئة الاقتصادية المعاصرة؛
- تصويب السياسات الحكومية لدعم الأسعار وتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال استثناءات تخص نشاط التصدير والاستيراد، إضافة إلى العمل على زيادة التحفيزات لاستقطاب هذا النمط من المؤسسات للاندماج في السوق المالي.
- تسطير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاستراتيجيات تستقطب اهتمام المنافسين قصد الدخول في تحالفات وشراكات تغطي بالدرجة الأولى جوانب النقص لديها؛
- دعم وتعزيز مقومات المدخل المالي، الوظيفي والاستراتيجي قصد ضمان مستويات عليا من التنافسية في الأسواق الأجنبية؛
- غرس ثقافة التسويق الدولي لدى مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قصد تحفيزهم على اقتحام العالم الخارجي؛

- تنصيب خلايا يقظة لرصد التطورات التكنولوجية والتجارية لبيئة الأعمال الدولية وتحليل سلوك الأسواق وتوجهات المنافسين؛
- رفع أداء الإدارة بما يسمح بتصميم سياسات تكفل أحسن تموقع وأفضل استجابة لمتطلبات تدويل منتجات وأنشطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تعزيز الامتثال للمعايير الدولية قصد زيادة تنافسيتها واكتساب مصداقية لدى شريحة واسعة من العملاء؛
- تفعيل دور الرقابة في إدراك وقياس حجم المنافع وكذا المخاطر المحتملة جراء تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- ضرورة تكاثف الجهود على المستوى الجزئي، القطاعي والكلي قصد خلق مناخ يسمح بدعم وتطوير الميزة التنافسية من منظور الاستدامة؛
- لابد عند تصميم المزايا التنافسية الأخذ بعين الاعتبار ترتيب وتناسق أبعاد الجودة، الاعتمادية، الابتكار، التكاليف والمرونة لضمان مدى تنافسي مستدام؛
- ضرورة استغلال التركيز الجغرافي للوحدات الصناعية وتشكيل العناقيد والعمل ضمن الشبكات وتدعيم الروابط بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بهدف تقوية بنيتها الهيكلية والوظيفية؛
- ضرورة الاستثمار في الحلقات المعتمدة على الكثافة المعرفية وتثمين رأس المال البشري بصفته مصدرا لإحداث الطفرات الابتكارية سواء عن طريق التحسين المستمر أو التجديد الدوري؛
- ضرورة بناء أنظمة لليقظة وترقية الجانب الاستراتيجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة قصد تنمية القدرة على توليد أفضل مرونة وفعالية في مجاراة تطورات البيئة الاقتصادية الدولية.
- ضرورة تركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على العمل ضمن التجمعات قصد ضمان أحسن استجابة لمتطلبات البيئة والقدرة على امتصاص تقلبات مركبات المحيط؛
- تنصيب خلايا لرصد تحولات المحيط على ثلاث مستويات (المستوى الداخلي، المستوى الخارجي العام والمستوى الخارجي الخاص)، وكذا استغلال المرونة التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تنمية القدرات الداخلية في مجال اليقظة الاستراتيجية ورفع كفاءة العمال وتطوير مهاراتهم على تتبع وفهم تشابك العلاقات وقياس درجة تأثيرها على تنافسية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة وكذا تفسير سلوكيات وتوجهات المنافسين؛

- التشخيص الجيد لتطورات المحيط يسمح بالاستهداف الدقيق للموارد والكفاءات التي تساعد على رفع القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما يسمح أيضا بتحديد السلوك الاستراتيجي وأنماط التكيف الإيجابي مع عناصر البيئة؛
- إن إرساء منهجية فعالة لتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يستدعي تسطير استراتيجية تتضمن تكامل عوامل الدعم والتطوير على مستوى التمويل، التكنولوجيا وتحسين البنية التحتية كأهم المداخل العامة، وكذا العمل على رفع جودة التعليم العالي وتشجيع البحث العلمي، بالإضافة إلى ضمان حوكمة علاقات المؤسسة والقدرة على توليد أساليب تصنيع أكثر نجاعة في إطار المداخل المتقدمة.
- قصد ضمان استدامة القدرة التنافسية للمؤسسة في ظل ارتفاع حدة التغيرات البيئية، فلابد من تنمية الاستثمار في الحلقات المعتمدة على الابداع والابتكار فضلا عن الالتزام بمعايير الجودة وترسيخ نظام تكوين متخصص، كما أن رصد تحولات المحيط وتتبع حركية المؤسسة هما من أهم العوامل المؤثرة على خلق تصور جديد لوضعيتها الاستراتيجية في المستقبل، على ضوء تفاعل مجموعة واسعة من الشرائح والجهات الفاعلة في تجسيد هذه المنهجية.

5. آفاق البحث:

من خلال التعمق في الأبحاث النظرية والتطبيقية لموضوع القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتجلى العديد من الصعوبات التي حالت دون القدرة على تصميم إطار متكامل ودقيق لآليات دعم وتطوير هذه الأخيرة، وتعود أسباب محدودية الدراسة إلى التعقيد والغموض الذي لا يزال يكتنف الإطار التصوري لمركبات الدراسة من جهة وإلى تشابك وديناميكية المتغيرات المعتمدة من جهة أخرى، وعلى هذا الأساس يمكن طرح مجموعة من الأبحاث التي تزيد من نجاعة هذه الدراسة وتعطي قدرة أكبر على تفعيل النتائج المتوصل إليها سابقا، ويمكن إيجاز هذه الأبحاث فيما يلي:

- إشكالية استدامة القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحولات الاقتصادية المعاصرة؛
- الإطار التصوري الجديد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الثورة الصناعية الرابعة.

قائمة المراجع

قائمة المصادر والمراجع

1. باللغة العربية

مصادر الشريعة الإسلامية:

- القرآن الكريم.

الكتب والمؤلفات:

- أحمد فراس العوران، اقتصاديات الأمن الاجتماعي: التحدي والاستجابة، المعهد العالمي للفكر الاسلامي، هرندن، فرجينيا، الولايات المتحدة الأمريكية، الطبعة الأولى، 2014.
- أسامة المجذوب، العولمة والاقليمية، مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية، القاهرة : الدار المصرية اللبنانية، 1999.
- أسامة أمين الخولي، العرب والعولمة، بحوث ومناقشات الندوة الفكرية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1998.
- أشرف محمد دوابه، دراسات في التمويل الإسلامي، الطبعة الأولى، مصر: دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، 2007.
- رضوان مصطفى أحمد حامد، التنافسية كآلية من آليات العولمة الاقتصادية ودورها في دعم جهود النمو والتنمية في العالم، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2011.
- سعد عبد الرسول محمد، الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي، المكتب العلمي للنشر والتوزيع، الاسكندرية، 1998.
- صالح العلي صالح، أمينة الشيخ سليمان الأحمد، المعجم الصافي في اللغة العربية، بدون دار النشر، الرياض، السعودية، 1980.
- عبد المطلب عبد الحميد، النظام الاقتصادي العالمي، مكتبة النهضة العصرية. القاهرة، 1998.
- علي السلمي، إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية، دار غريب للنشر والطباعة، القاهرة، 2001.
- غربي عبد الحليم عمار، العولمة الاقتصادية –رؤى استشرافية في مطلع القرن الواحد والعشرين–، مجموعة دار أبي الفداء العالمية للنشر والتوزيع والترجمة، سوريا، 2013.
- فتحي السيد عبده السيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية المحلية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2005.
- محمد أحمد عوض، الإدارة الاستراتيجية: الأصول والأسس العلمية، الدار الجامعية، طبع ونشر وتوزيع، الاسكندرية، مصر، 2000.
- محمد هاني محمد، إدارة وتنظيم وتطوير الأعمال: قياس الأداء المتوازن، دار المعتز للنشر والتوزيع، الأردن، 2014.
- نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات للنشر والتوزيع، لبنان 2007.
- نبيل مرسي خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 1998.

- هالة محمد لبيب عنبه، إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي: دليل عملي لكيفية البدء بمشروع صغير وإدارته في ظل التحديات المعاصرة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2004.

الأطروحات والرسائل:

- أمل أحمد محمود الحاج حسن، المنافسة التجارية في الفقه الاسلامي وأثرها على السوق، رسالة ماجستير، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2012.
- حسين يحي، قياس فعالية برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول المغرب العربي، أطروحة دكتوراه، جامعة تلمسان، 2013.
- حشماوي محمد، الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2006.
- سماح طلحي، دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: مع الإشارة لحالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة أم بواقي، 2014.
- عثمان لخلف، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها: دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2004.
- عرباني عمار، أثر المحيط الدولي على استراتيجية السويق في المؤسسة الجزائرية: حالة مؤسستي حمود بوعلام وموبيليس، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2009.
- العقون نادية، العولمة الاقتصادية والأزمات المالية: الوقاية والعلاج، دراسة لأزمة الرهن العقاري في الولايات المتحدة الأمريكية، أطروحة دكتوراه، جامعة باتنة، 2013.
- عمورة جمال، دراسة تحليلية وتقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الأورو–متوسطية، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2006.
- غدير أحمد سليمة، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية الخاصة في الجزائر، دراسة حالة الجنوب الشرقي (ورقلة، الوادي، غرداية)، أطروحة دكتوراه، جامعة ورقلة، 2017.
- غزيباون علي، أساليب تنمية القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحديات الاقتصادية العالمية – دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة بومرداس، 2015.
- فرحات غول، مؤشرات تنافسية المؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة الاقتصادية حالة المؤسسات الجزائرية، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2006.
- لزهر العابد، إشكالية تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، أطروحة دكتوراه، جامعة قسنطينة، 2013.
- مباركي سمرة، تطور المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التحولات البيئية الجديدة، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة جيلالي ليابس، سيدي بلعباس، الجزائر، 2013.
- محمد بن أحمد عبده آل يحي الشهري، مدى إسهام معلم المرحلة الثانوية في مواجهة التحديات الثقافية للعولمة، رسالة ماجستير، جامعة أم القرى، المملكة العربية السعودية، 2008.
- محمد فايز العباسي، تنافسية الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية الاقتصادية في الأردن، رسالة ماجستير في الاقتصاد، جامعة الأردن 2003.

- هودة عبو، انعكاسات العولمة المالية على الاستثمارات العربية البينية – دراسة قياسية، أطروحة دكتوراه، جامعة الشلف، 2016.
- يوسف حميدي، مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل العولمة، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008.

المقالات والأوراق العلمية:

- برنو نور الهدى، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر مراحل تطورها ودورها في التنمية، المركز العربي الديمقراطي للدراسات الاستراتيجية والسياسية والاقتصادية، 2016.
- بن حمو عبدالله، بن زيدان ياسين، التحكم في المتغيرات البيئية كمدخل لتدويل المؤسسات، مجلة رماح للبحوث والدراسات، العدد 16، 2015.
- حسين عبدالمطلب الأسرج، آليات دعم القدرة التنافسية للصناعة العربية في ظل اقتصاد المعرفة، مجلة علوم انسانية، السنة 5، العدد 35، خريف 2007، هولندا.
- حمزة العوادي، شوقي جباري، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بين فرص النجاح ومخاطر الفشل، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد الرابع، 2013.
- داودي الطيب، محبوب مراد، تعزيز تنافسية المؤسسة من خلال تحقيق النجاح الاستراتيجي، مجلة العلوم الانسانية، العدد 12، بسكرة، نوفمبر 2007.
- سامية عزيز، مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مجلة العلوم الانسانية والاجتماعية، العدد الثاني، ورقلة، 2011.
- السيد ياسين، في مفهوم العولمة، مجلة المستقبل العربي، العدد 228، فبراير 1998.
- شوقي جباري، تدويل أعمال الشركات المتعددة الجنسيات: بين المكاسب والمخاطر على الدول النامية، مجلة دراسات اقتصادية، العدد الأول، جامعة أم البواقي، 2014.
- صلاح ياسين محمد الحديثي، معتز خالد عبد العزيز، التأثيرات السلبية والإيجابية للعولمة في القضايا الاجتماعية والثقافية والسياسية والاقتصادية، مجلة أبحاث كلية التربية الأساسية، المجلد 11، العدد الأول، 2011.
- عامر محمد وجيه خربوطلي، العوامل المؤثرة في القدرة التنافسية للصادرات السورية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 30، العدد الأول، 2014.
- عبد الحق بوعتروس، محمد دهان، مصادر وآليات تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة الاقتصاد والمجتمع، العدد 5، 2008.
- عبد الغفار غطاس، محمد زوزي، عبد الوهاب دادن، أثر تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1980-2011)، مجلة الباحث، العدد 15، 2015.
- عبد الكريم سهام، سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر مع التركيز على برنامج "PME2"، مجلة الباحث، العدد 09، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر.
- عبود زرقين، تواتية الطاهر، العناقيد الصناعية كاستراتيجية لتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد 41، العراق، 2014.

- علة مراد، دراسة تقلبات أسعار النفط وأثرها في التنمية الاقتصادية: قراءة نظرية تحليلية في حالة الجزائر للفترة 2000-2014، رؤى استراتيجية، جانفي 2017.
- عناني ساسية، سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وأثرها على تنافسيتها – دراسة تقييمية، مجلة الاستراتيجية والتنمية، العدد 10، 2015.
- عيسى محمد الغزالي، القدرة التنافسية وقياسها، جسر التنمية سلسلة دورية تعني بقضايا التنمية في الأقطار العربية، العدد الرابع والعشرون، ديسمبر2003.
- فرحات غول، التنافسية في ظل المتغيرات الجديدة لعالم الأعمال، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، العدد 18، 2008.
- قايد حفيظة، الإطار القانوني لتمويل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشريع الجزائري، مجلة جيل الأبحاث القانونية المعمقة، العدد 17، 2017.
- كاظم عبد فريح المولى، مفاهيم من وجهة نظر قرآنية (العولمة والعالمية)، مجلة مآب، العدد الثالث، جامعة البصرة، 2007.
- محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية وقياسها، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد 24، ديسمبر 2003.
- طارق نوير، دور الحكومة الداعم للتنافسية: حالة مصر، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2002.
- مشري محمد الناصر، بقة الشريف، تقييم حصيلة برامج ومخططات التنمية في الجزائر: دراسة اقتصادية خلال الفترة 2005-2015، مجلة الاقتصاد الاسلامي العالمية، عدد أوت 2018.
- منى مسغوني، نحو أداء تنافسي متميز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الباحث، العدد 10، 2012.
- منير نوري، تحليل التنافسية العربية في ظل العولمة الاقتصادية، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، العدد الرابع، جامعة الشلف، جوان 2006.
- يحي سعاد، مخاطر عولمة الأسواق المالية: دراسة حالة سوق المال الكويتي (1997-2016)، أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 22، ديسمبر 2017.

التظاهرات العلمية:

- برودي نعيمة، التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ومتطلبات التكيف مع المستجدات العالمية، الملتقى الدولي "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، المنظم من طرف جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف يومي 17و18 أفريل 2006.
- بلوناس عبد الله، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والقدرة التنافسية في ظل اقتصاد السوق بالإسقاط على الحالة الجزائرية، الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، المنظم من طرف جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف يومي 17و18 أفريل 2006.
- بن سعيد محمد، ضرورة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمواجهة تحديات العولمة، الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين الرهانات والفعالية، جامعة سعيدة، نوفمبر 2004.
- حمزة العرابي، رحمي عبد الرحيم، الامتيازات الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ملتقى وطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة حمة لخضر، الوادي، 06 و07 ديسمبر 2017.

- دادن عبد الغني، غربي هشام، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية : من المرافقة الدولية إلى المرافقة الوطنية، ملتقى وطني حول استراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة ورقلة، يومي 19 و20 أفريل 2012.
- رايس حدة، نوي فطيمة الزهرة، دور تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطبيق نظام الحوكمة – دراسة حالة الجزائر، الملتقى الوطني حول استراتيجيات المنظمات المرافقة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة ورقلة، يومي 18-19 أفريل 2012.
- رجم نصيب، شايب فاطمة الزهراء، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة، الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب، 25-28 ماي 2003.
- شوقي جبار، بوديار زهية، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال استراتيجيات العناقيد الصناعية، قراءات في التجربة الإيطالية، الملتقى الدولي الرابع حول: المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية.
- شوقي جباري، فعالية مخطط الأعمال التفاعلي في مرافقة مسيري المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ملتقى وطني حول استراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، 18-19 أفريل 2012.
- عازب الشيخ أحمد، غربي العيد، دعم القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفق مدخل إدارة الجودة الشاملة، الملتقى الوطني حول "واقع وآفاق النظام المحاسبي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، يومي 5و6 ماي 2013، جامعة الوادي.
- عبد الله بلوناس، دوار إبراهيم، دور الهيئات الحكومية في تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دراسة حالة الجزائر-فرنسا، الملتقى الوطني حول استراتيجية التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة ورقلة، يومي 18 و 19 أفريل 2012.
- عبد الوهاب الزغبي، تحليل الفرص والتحديات التسويقية، الملتقى العربي الثاني حول التسويق في الوطن العربي: الفرص والتحديات، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، أيام 06-08 أكتوبر 2003، ص11.
- عجيلة محمد، بن نوي مصطفى، دور الإبداع التكنولوجي في تحقيق الميزة التنافسية: أفكار ومناهج، الملتقى الدولي: الإبداع والتغيير التنظيمي في المنظمات الحديثة، جامعة البليدة، يومي 12 و 13 ماي 2010.
- عروبة رتيبة، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، المنظم من طرف جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف يومي 17و18 أفريل 2006.
- عماري عمار، بن واضح الهاشمي، تقييم البيئة الخارجية وأثرها على فعالية تسيير المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، الملتقى العلمي الدولي حول التسيير الفعال للمؤسسة الاقتصادية، جامعة المسيلة، 2-4 ماي 2005.
- قدي عبد المجيد، دادن عبد الوهاب، محاولة تقييم برامج وسياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات – دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة بسكرة، يومي 21-22 نوفمبر 2006.

- قوريش نصيرة، آليات وإجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، المنظم من طرف جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف يومي 17-18 أفريل 2006.
- كربالي بغداد، تنافسية المؤسسات الوطنية في ظل التحولات الإقتصادية، الملتقى الوطني الاول حول الاقتصاد الجزائري في الالفية الثالثة، البليدة، 22 ماي 2002.
- كساب علي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية وتأهيلها، الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب، 25-28 ماي 2003.
- كمال رزيق، مسدور فارس، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، الملتقى الدولي الأول حول "المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد"، جامعة ورقلة، الجزائر، يومي 22 و23 أفريل 2003.
- محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، المشروعات الصغيرة : ماهيتها والتحديات الذاتية فيها (مع إشارة خاصة لدورها في التنمية في الأردن)، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، يومي 17و18 أفريل 2006.
- مخلوفي عبد السلام، شريفي مسعودة، التغيير في منظمات الأعمال ضرورة حتمية لمواجهة المتغيرات العالمية، ملتقى دولي حول الإبداع والتغيير التنظيمي في المنظمات الحديثة: دراسة وتحليل تجارب وطنية ودولية، جامعة سعد دحلب-البليدة 18و 19 ماي 2011.
- مراكشي محمد لمين، بوشلاغم عثمان، بن شهيدة سارة، دور مراقبة التسيير في تفعيل أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ملتقى وطني حول مراقبة التسيير كآلية لحوكمة المؤسسات وتفعيل الإبداع، جامعة علي لونيسي، البليدة 2، 25 أفريل 2017.
- ميمون الطاهري، عولمة الاقتصاد-عولمة الأزمات: الوجه الحقيقي للقرية الكونية، المؤتمر العلمي الدولي حول الأزمة الاقتصادية المعاصرة أسبابها وتداعياتها، وعلاجها، جامعة جرش، الأردن، 14- 16 ديسمبر 2010.

التقارير والمنشورات:

- برنامج الأمم المتحدة للتنمية، الصندوق العربي للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، تقرير التنمية الإنسانية العربية، نحو إقامة مجتمع المعرفة سنة 2003.
- برنامج التنمية الخماسي للجمهورية الجزائرية 2010-2014.
- منشورات الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة.
- منشورات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات.
- منشورات الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- منشورات وزارة الصناعة والمناجم.

الجرائد الرسمية:

- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 53، الصادرة في 04 ديسمبر 1990،
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 16، الصادرة في 18 أفريل 1990.
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 64، الصادرة في 10 أكتوبر 1993.

- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 92، الصادرة في 25 ديسمبر 1999
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 42، الصادرة في 16 جويلية 2000.
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 46، الصادرة في 03 أوت 2001.
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47، الصادرة في 22 أوت 2001.
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 77، الصادرة في 15 ديسمبر 2001.
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 74، الصادرة في 13 نوفمبر 2002
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47، الصادرة في 19 جويلية 2006.
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 33، الصادرة في 26 جوان 2013.
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 46، الصادرة في 03 أوت 2016
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 02، الصادرة في 11 جانفي 2017.

مراجع أخرى:

- تطورات مهمة في التجارة الدولية، موسوعة التجارة الدولية و التسويق العالمي، الأكاديمية البريطانية العربية، متاح على الرابط: abahe.co.uk/b/international-marketing/international-marketing-021.pdf
- حدة بوتبينة، حياة قمري، نجاة صغيرة، دور الحكومة في دعم التنافسية الصناعية، ورقة بحثية، السنة الأولى، مدرسة دكتوراه، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2008.
- حسين حسين شحاتة، معالم المنافسة المشروعة في الاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، ورقة بحثية متاحة على الرابط: www.darelmashora.com
- حميد عباسن، مصنع رونو الجزائر للسيارات، مقال منشور بتاريخ 2013/09/25 على الموقع: auto-utilitaire.com،
- ريم بن محمد، صدور النصوص التطبيقية لقانون الاستثمار الجديد، مقال منشور على جريدة الجزائر اليوم.
- عبد الله آل فرحان، الثورة المعلوماتية، متاح على الرابط:-http://af4phd.blogspot.com/p/blog page_2717.html
- العولمة الاقتصادية، فرص أم تحديات، إدارة الدراسات الاقتصادية والمالية، دائرة المالية، حكومة دبي، 2007.
- ليندة بلجيلالي، مشروع مركب مهن النسيج بالمنطقة الصناعية لسيدي خطاب بغليزان، مقال صحفي نشر في الجمهورية يوم 2016/04/03 على الموقع: http://www.djazairess.com/eldjoumhouria/68706
- محمد. ب، آليات جديدة لإطلاق المؤسسات وتنمية التنافسية، مقال منشور على جريدة المساء، بتاريخ 2017/01/24.
- مصنع فولكس فاجن في غليزان يرتقب أن يوظف 1400 منصب شغل مباشر، مقال نشر في مدونة التوظيف يوم 2016/11/25 على الموقع: http://www.dzemploi.org/2016/11/volkswagen-relizane.html

2. باللغة الفرنسية:

Ouvrages:

- M. Porter, Avantage concurrentiel des Nations, Inter Edition, 1993.
- M. Porter, Avantage Concurrentiel, Inter-Edition, Paris, 1986.

Thèses et Mémoires:

- Gaël Gueguen, Environnement et management stratégique des PME : le cas du secteur Internet, Résumé de la thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Montpellier 1, 2001.
- Gérard Cazabat, Internationalisation de la petite entreprise (PE): Une nouvelle représentation organisationnelle: La facilitation d'internationalisation, Thèses du Doctorat, École Doctorale, Abbé Grégoire (ED 546), Conservatoire national des arts et métiers – CNAM, France, 2014.
- Kwane Bebey Giscard Léon, Le Comportement Stratégique Des Pme Dans Un Environnement Incertain, These De Doctorat, Université d'Artois, 2017.
- Marjorie Lecerf., Les petites et moyennes entreprises face à la mondialisation, Thèse de doctorat, Université Panthéon, Sorbonne, Paris 1, France, 2006.
- Tomasz Orpiszewski, Le Marché des Dettes Souveraines dans la Globalisation Financière, Thèse de Doctorat, Université Paris-Dauphine, 2015.

Revues:

- Amine Mokhefi, Ali Khaldi et Mohamed Lazreg, La mise à niveau des PME algériennes: Un levier de compétitivité des entreprises, Revue du Performance des Entreprises Algériennes, N°6, Ouargla, 2014,
- compétitivité des entreprises, Revue du Performance des Entreprises Algériennes, N°6, Ouargla, 2014.
- Denis Carré, Nadine Levratto, Politique industrielle et PME : nouvelle politique et nouveaux outils?, Revue d'économie industrielle, n° 126, Varia, 2ème Trimestre 2009.
- Philippe Gugler, compétitivité: un concept complexe de nature microéconomique, la vie économique, revue de politique économique, 2008.
- Nicolas Dufourcq, Le Financement Des Pme : Un Enjeu De Compétitivité, Revue D'économie Financière, n°114, June 2014.
- Pierre André Julien, Trente ans de théorie en PME : de l'approche économique à la complexité, Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, vol. 21, n° 2, 2008.

Conférences:

- Amélioration De La Compétitivité Des PME Par L'établissement De Liens, Réunion d'experts sur les relations entre les PME et les sociétés transnationales en vue de promouvoir la compétitivité des PME, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Nations Unies, Genève, 27-29 novembre 2000.
- Azouaou Lamia, la politique de mise à niveau des PME Algériennes: Enlisement ou nouveau départ ?, VIème colloque international, 21-23 juin 2010, Tunisie.
- Josée Audet, La veille stratégique chez les PME de haute technologie: une étude de cas par comparaisons inter-sites, Xième Conférence de l'Association Internationale de

Management Stratégique, Faculté des Sciences de l'administration, Université Laval, Québec, 13-15 juin 2001.

- Mohamed Kouidri, Intelligence économique et PME Enjeux, expériences et perspectives, Colloque National sur Stratégies d'organisation et d'accompagnement des PME en Algérie, Ouargla, 18 et 19 Avril 2012.

Rapports:

- Bulletin d'information Statistique n°30, Ministère de l'Industrie et des Mines, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information, Mai 2017.
- Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Bulletin d'information n°29, 2016.
- Josée St-Pierre, Jean-Louis Perrault, Mondialisation et PME: l'Internationalisation des Activités Comme Solution, Document de réflexion et compte rendu de discussions avec des dirigeants de PME manufacturières, Laboratoire de recherche sur la performance des entreprises, 2009.
- L'internationalisation des PME, Commission Européenne, Observatoire des PME européennes, n°4, Luxemburg, 2003.
- La nouvelle définition des PME Guide de l'utilisateur et modèle de déclaration, Entreprises Et Industrie Publications, Commission européenne, 2005.
- Ministère de l'industrie de la pme et de la promotion de l'investissement, Programme d'appui aux pme/pmi et à la maîtrise des tic ,Dossier de presse, atelier de visibilité, Algérie, Le 24 février 2010.
- Statistique Du Commerce Extérieur De L'Algérie, Ministère des Finances, Direction Générale des Douanes, Centre National de l'Informatique et des Statistiques, Janvier 2017.

Textes Législatifs:

- Cf. Charte européenne des petites entreprises. Site http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/charter/docs/charter_fr.pdf 28/11/2016
- Loi n° 01-18 du 27 Ramadan 1422 correspondant au 12 Décembre 2001 portant la loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME).

Autres:

- AIT Sisaid, Les Dispositifs De Mise A Niveau De La Pme Maghrebin "Tunisie, Maroc Et L'algerie", Article disponible sur le site d'Université Mouloud Maameri Tizi Ouzou. ummto.dz/IMG/pdf/Ait_sisaid.pdf.
- Arnaud Diemer, Jérôme Lallement, De Auguste à Léon Walras: Retour sur les origines du marché et de la concurrence, Partie d'une recherche sur "L'équilibre général comme savoir, de Walras à nos jour", financée par le CNRS dans le cadre du programme

interdisciplinaire "Histoire des savoirs", Université de Paris V, sans l'année de publication.

- Florence Pinot et Humberto López Rizzo, L'internationalisation des PME françaises en Amérique latine: regards sur le Mexique, TEC de Monterrey, 2012.
- Les Stratégies Des Acteurs Face A La Mondialisation, Publié sur: doc.beechannels.com
- Melbouci Leila, L'environnement de l'entreprise et son analyse, Cours en Economie d'entreprise, Université de Tizi Ouzou, 2015.
- Nassima Benarab, Programme national de mise à niveau: 2008 entreprises adhérées depuis 2010, L'ECOnews, Article publié le 21 Oct 2014, sur leconews.com.
- paul sindic, Les BRICS et leur idéologie ébauche d'une nouvelle gouvernance planétaire ou Habillage de nouvelles stratégies de domination?, Recherches internationales, n° 91, juillet-septembre 2011.
- Wladimir Andreff, BRICs et émergents : les nouveaux investisseurs internationaux, La Vie des Idées, Mars 2016.

3. باللغة الانجليزية:

Books:

- Alexander Chursin, Yury Makarov, Management of Competitiveness: Theory and Practice, Springer, Switzerland, 2015.
- John McGee, Tanta Sammut Bonnici, Wiley Encyclopedia of Management, 3rd Edition, Vol 12, John Wiley & Sons Publisher, January 2014.
- Jorge Gomes, Mário Romão, Gaining competitive advantage through the Balanced Scorecard, book of Encyclopedia of Information Science and Technology, Third Edition, Hershey, PA July 2014.

Theses:

- Anders Hansson, Kim Hedin, Motives for internationalization: Small companies in Swedish incubators and science parks, Master Thesis, Department of business studies Uppsala University, 2007.
- Fabian Dälken, Are Porter's Five Competitive Forces still Applicable? A Critical Examination concerning the Relevance for Today's Business, 3rd IBA Bachelor Thesis Conference, University of Twente, Enschede, Netherlands, July 3rd, 2014.
- Kreetta-Maria Pietila, Internationalization of SMEs - Case KymenYrittajat ry, Bachelor's Thesis, Jyvaskylan Ammattikorkeakoulu, School Business Administration, Finland, November 2007.
- Leonora C. Hamilton Coplin, Competitive Advantages and the SMEs: the role of distinctive competences as determinants of success , are there differences across gender, sector and size?, Doctoral Thesis, European Doctoral Program in Entrepreneurship and Small Business Management, Universitat Autonoma de Barcelona, Spain, November 2002.

- Lori Petrill Radulovich, An Empirical Examination Of The Factors Affecting The Internationalization Of Professional Service SMEs: The Case Of India, PhD Thesis, Cleveland State University, USA, December 2008.
- Mohibul Islam Masum, Alejandra Fernandez, Internationalization Process of SMEs: Strategies and Methods, Master Thesis, School of Sustainable Development of Society and Technology, Västerås, Mälardalen University Sweden, June 2008.
- Nguyen Doan Hoai An, How SMEs In Vietnamese Market Adapt To The Globalization, Thesis Centria University Of Applied Sciences, Degree Program in Business Management, December 2015.
- Pakinee Kunkongkaphan, Impact of Globalisation on Thai Small and Medium Enterprises: A Study of the Clothing and Textile Industry, Doctorate Thesis, College of Business, Victoria University, Melbourne Australia, April 2014.
- Ruth Nyanchoka Nyariki, Strategic Management Practices As a Competitive Tool In Enhancing Performance Of Small And Medium Enterprises In Kenya, Master Of Business Administration, School Of Business, University Of Nairobi, Kenya, November, 2013.
- Thuong Nguyen, Applying Strategic Analysis in Business strategy to enhance competition and Innovation A case study in a small construction company, Arcada Degree Thesis, International Business, 2017.
- Ulf Dingler, Approaches of data mining: characterization and assessment, Diploma thesis, University of Hamburg, Without Year.
- Ville Isoherranen, Strategy Analysis Frameworks For Strategy Orientation and Focus, Doctorate Thesis, University Of Oulu, Finland, 2012.
- Wouter Moekotte & Silke Freye, The impact of Globalization on SMEs, An industry analysis of the local industry for travel agencies, Master Thesis, Copenhagen Business School, 2008.

Journals:

- A.J. Smit, The competitive advantage of nations: is Porter's Diamond Framework a new theory that explains the international competitiveness of countries?, Southern African Business Review, Volume 14, Number 1, 2010.
- A.P. De Man, A Porter Exegesis, Scandinavian Journal of Management Vol. 10, No. 4, 1994.
- Abu Bakar A Hamid, Rohaizat Baharun, Franchising As A Tool For Small Medium Enterprises: A Study On Critical Success Factors, P265, Electronic Publication: http://www.ums.edu.my/fpep/files/26_ENT_2003.pdf .
- Abu H Ayob, Shamshubaridah Ramlee, Aisyah Abdul-Rahman, Financial Factors and Export Behavior of SMEs in an Emerging Economy, Journal of International Entrepreneurship, Springer Science + Business Media, New York, 2015.

- Adeleke Oladapo Banwo, Jianguo Du and Uchechi Onokala, The determinants of location specific choice: small and medium-sized enterprises in developing countries, Journal of Global Entrepreneurship Research, 2017.
- Ahmad Reza Ommani, Strengths, weaknesses, opportunities and threats (SWOT) analysis for farming system businesses management: Case of wheat farmers of Shadervan District, Shoushtar Township, Iran, African Journal of Business Management Vol. 5(22), 30 September 2011,
- Ajai Prakash, V. B. Singh, Glocalization In Food Business: Strategies Of Adaptation To Local Needs And Demands, Asian Journal of Technology & Management Research, Vol. 01, Issue 01 (Jan - Jun 2011).
- Anamarija Delić, Sunčica Oberman Peterka, Ivan Kurtović, Is there a relationship between financial literacy, capital structure and competitiveness of SMEs?, Ekonomski Vjesnik, ECONVIEWS, God. XXIX, BR. 1/2016.
- Andrea Némethné Gal, Competitiveness of Small and Medium Sized Enterprises: a Possible Analytical Framework, HEJ-ECO, January 15, 2010.
- Arbiana Govori, Factors Affecting the Growth and Development of SMEs: Experiences from Kosovo, Mediterranean Journal of Social Sciences MCSER Publishing Rome-Italy, Vol 4, No 9, October 2013.
- Ash Genaidy, Waldemar Karwowski, Paul Succop, Young-Guk Kwon, Ahmed Alhemoud, Dev Goyal, A Classification System for Characterization of Physical and Non-Physical Work Factors, International Journal Of Occupational Safety And Ergonomics, Vol. 6, No. 4, 2000.
- Ashish Hajela, M. Akbar, Impact of internationalization on SME Performance: A study of Indian software firms, Semantic Scholar, pdfs.semanticscholar.org/e9d1/510fe5d629c4086883c47513445a30a46d25.pdf.
- George Gathogo, Mary Ragui, Effects of Capital and Technology on the Performance of SMEs in the Manufacturing Sector in Kenya - Case of selected firms in Thika Municipality, European Journal of Business and Management, Vol.6, No.7, 2014.
- Genoveva, Rachael Liu, The Business Strategy Analysis To Gain Competitive Advantage In Logistics Industry, International Journal of Management and Applied Science, Volume 3, Issue 5, May 2017.
- Fay Patel, Hayley Lynch, Glocalization as an Alternative to Internationalization in Higher Education: Embedding Positive Glocal Learning Perspectives, International Journal of Teaching and Learning in Higher Education, Volume 25, Number 2, 2013.
- Diabate Ardjouman, Factors Influencing Small and Medium Enterprises (SMEs) in Adoption and Use of Technology in Cote d'Ivoire, International Journal of Business and Management Vol. 9, No. 8; Canadian Center of Science and Education, 2014.

- Dilip Kumar, Rajeev P. V, Value Chain: A Conceptual Framework, International Journal of Engineering and Management Sciences, Vol. 07, 2016.
- Daniel Sorin Manole, Elena Nisipeanu, Răzvan Decuseară, Study on the competitiveness of Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) in Vâlcea County, Theoretical and Applied Economics Volume XXI, No.4(593), 2014.
- Daniel Palacios-Marqués, Pedro Soto-Acosta, José M. Merigó, Analyzing the effects of technological, organizational and competition factors on Web knowledge exchange in SMEs, Telematics and Informatics Journal, Vol. 32, 2015.
- Chosniel Elikem Ocloo, Selorm Akaba, David Kwaku Worwui-Brown, Globalization and Competitiveness: Challenges of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Accra-Ghana, International Journal of Business and Social Science, Vol. 5 No. 4 [Special Issue – March 2014].
- Carmen Gasparotti, The Internal And External Environment Analysis Of Romanian Naval Industry With SWOT Model, Management & Marketing, Vol. 4, No. 3, 2009.
- Balkytė, A. & Tvaronavičienė, M, Perception of Competitiveness in the Context of Sustainable Competitiveness. Journal of Business Economics and Management, 11(2), 2011.
- Hee Song Ng, Development of Intangible Factors for SME Success in a Developing Country, International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, Vol. 2, No. 12, December 2012.
- Hilal Yildirir Keser, Effects of Higher Education on Global Competitiveness: Reviews In Relation With European Countries and the Middle East Countries, Annals of the Constantin Brâncuşi, University of Târgu Jiu, Economy Series, Issue 1, volume I/2015.
- Hulten, C.R., Bennathan, E. & Srinivasan, S., 'Infrastructure, externalities, and economic development: A study of the Indian manufacturing industry', The World Bank Economic Review 20(2), 2006.
- Ian Wilson, Realizing the Power of Strategic Vision, Long Range Planning, Vol. 25, No.5, Great Britain, 1992.
- Ivan Diaz Campos, One Belt & One Road: Between Cooperation and Geopolitics in the Silk Road, Contacto Global, Vol. 6, Dec 2015, The Autonomous University of Central America UACA.
- J L van der Walt, J Kroon & B J Fourie, The Importance of a Vision and Mission for Small, Medium-Sized and Large Businesses, SAJEMS, Vol 7 No 2, 2004.
- Karolina Grzelak, Marek Matejun, Franchising as a Concept of Entrepreneurship Development in the SME Sector, In M. Matejun & A. Walecka (Eds.), Modern Entrepreneurship in Business Practice: Selected Issues, University of Technology Press, 2013.

- Katya Antonova, Organizational Competitiveness Through Strategic Knowledge Management, IZVESTIA – Journal of University of Economics – Varna, Econ Lit – M-530, 2015.
- Khadijah Mohamad Radzi, Mohammad Nazri Mohd Nor, and Suhana Mohezar Ali, The Impact Of Internal Factors On Small Business Success: A Case Of Small Enterprises Under The Felda Scheme, Asian Academy of Management Journal, Vol. 22, No. 1, 2017.
- Kristina Puksta & Alexandru Nedelea, Using Information Technologies To Raise The Competitiveness Of SMES, The USV Annals of Economics and Public Administration, Volume 12, Issue 1(15), 2012.
- Lawrence O. Obokoh, Geoff Goldman, Infrastructure deficiency and the performance of small- and medium-sized enterprises in Nigeria's Liberalised Economy, ACTA CommercII, Vol 16, No 01, South Africa, 2016.
- Lea Kubíãková, Lenka Procházková, Success Evaluation Of Small And Medium-Sized Enterprises In Terms Of Their Participation In The Internationalization Process, Business Administration and Management, 2, XVII, 2014.
- Livia Oltean, The Internationalization Of Smes. A Synthetic Analysis Of The Decisional Factors And Process, Annals of the Constantin Brâncuşi, University of Târgu Jiu, Economy Series, Issue 3, 2013.
- Maja Pervan, Marijana Curak, Tomislava Pavic Kramaric, The Influence of Industry Characteristics and Dynamic Capabilities on Firms' Profitability, International Journal of Financial Studies 6(4), 2018.
- Małgorzata Okręglicka, Iwona Gorzeń-Mitka, Claudia Ogrean, Management challenges in the context of a complex view - SMEs perspective, Procedia Economics and Finance 34, 2015.
- Marcin Piatkowski, Factors Strengthening the Competitive Position of SME Sector Enterprises. An Example for Poland, Procedia - Social and Behavioral Sciences 58, 2012.
- Maria Elena Camarena Adame and Maria Luisa Garcia Saavedra, The Relationship between Human Capital and the Competitiveness of SMEs in Mexico City, Mexico, British Journal of Economics, Management & Trade, 14(1): 1-13, 2016.
- Marilex Rea Llave, Business Intelligence and Analytics in Small and Medium-sized Enterprises: A Systematic Literature Review, Procedia Computer Science 121, 2017.
- Min Xu. Jeanne M. David and Suk Hi Kim, The Fourth Industrial Revolution: Opportunities and Challenges, International Journal of Financial Research, Vol. 9, No. 2, 2018.
- Monika Švárová. Jaroslav Vrchota, Strategic Management In Micro, Small And Medium-Sized Businesses In Relation To Financial Success Of The Enterprise, Acta

Universitatis Agriculturae Et Silviculturae Mendelianae Brunensis, Volume LXI, Number 7, 2013.

- Müjdelen Yener, Barış Doğruoğlu, Sinem Ergun, Challenges of Internationalization for SMEs and Overcoming these Challenges: A Case Study from Turkey, Procedia - Social and Behavioral Sciences, Volume 150, 15 September 2014.
- Nader Ale Ebrahim. Shamsuddin Ahmed & Zahari Taha, Virtual R&D teams and SMEs growth: A comparative study between Iranian and Malaysian SMEs, African Journal of Business Management, Vol. 4(11), September 2010.
- Nazim U. Ahmed and Sushil K. Sharma, Porter's value chain model for assessing the impact of the internet for environmental gains, International Journal of Management and Enterprise Development, Vol. 3, No. 3, 2006.
- Nurul Nadia Abd Aziz, Sarminah Samad, Innovation and Competitive Advantage: Moderating Effects of Firm Age in Foods Manufacturing SMEs in Malaysia, Procedia Economics and Finance, No 35, 2016.
- Nurul Nadia Abd Aziza, Sarminah Samadb, Innovation and Competitive Advantage: Moderating Effects of Firm Age in Foods Manufacturing SMEs in Malaysia, Procedia Economics and Finance 35, 2016.
- Olaf Flaka, Grzegorz Głódb, Verification of the relationships between the elements of an integrated model of competitiveness of the company, ScienceDirect, Procedia, Social and Behavioral Sciences 207, 2015.
- P. Dürr, A. Brauna, E. Westkämper, T. Bauernhansl, M. Haagb, J. Heilala, F. Grossmann, Improving Manufacturing SMEs' Competitiveness Through Systimatic IT Efficiency Evaluation and Advancement, ScienceDirect, Procedia, CIRP 12 408, 2013.
- Peter Sprongl, Gaining Competitive Advantage Through Business Analytics, ACTA Universitatis Agriculturae Et Silviculturae Mendelianae Brunensis, Volume LXI, No. 07, 2013.
- Rajesh Kumar Singh. S G Deshmukh, The competitiveness of SMEs in a globalized economy: Observations from China and India, Management Research Review, Vol. 33 No. 1, 2010.
- Ramadhilla Maghfira Utami and Donald Crestofel Lantu, Development Competitiveness Model for Small-Medium Enterprises among the Creative Industry in Bandung, Procedia - Social and Behavioral Sciences, No.115, 2014.
- Ramadhilla Maghfira Utami, Donald Crestofel Lantu, Development Competitiveness Model for Small-Medium Enterprises among the Creative Industry in Bandung, Procedia - Social and Behavioral Sciences (115) 2014.
- Ramona Todericiua. Alexandra Stnit, Intellectual Capital – The Key for Sustainable Competitive Advantage for the SME's Sector, Procedia Economics and Finance 27, 2015.

- Renata Peregrino de Brito, Luiz Artur Ledur Brito, Dynamics of Competition and Survival, BAR, Rio de Janeiro, Vol. 11, No. 1, Art. 4, 2014.
- Renforcer la compétitivité des PME des pays en transition et en développement, Revue de l'OCDE sur le développement, Vol 2 (no 5), 2004.
- Ritika Tanwar, Porter's Generic Competitive Strategies, IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM), Volume 15, Issue 1, Nov. - Dec. 2013.
- Rodney McAdam. Peter Stevenson and Gren Armstrong, Innovative change management in SMEs: beyond continuous improvement, Logistics Information Management, Volume 13, No 3, 2000.
- Ruby Roy Dholakia, Nir Kshetri, Factors Impacting the Adoption of the Internet among SMEs, Small Business Economics, 23(4), 2004.
- Shouchao He, The Influential Factors on Internationalization of the SMEs in China: on Wenzhou's Shoe Industry and Policy Implications, Research in World Economy, Vol. 2, No. 1, April 2011.
- Sibel Ahmedova, Factors for Increasing the Competitiveness of Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) In Bulgaria, Procedia - Social and Behavioral Sciences, (195) 2015.
- Sigita Balzaravien, Vaida Pilinkien, Comparison And Review Of Competitiveness Indexes: Towards The EU Policy, Economics And Management, N° 17, 2012.
- Siti Norbaya Yahaya, Mohd Hafiz Bakar, Role of Technology Transfer through Research and Development to Increase Competitiveness. Do SME's in Malaysia Take Advantages on It?, International Journal of Business and Management Invention (IJBMI), Volume 6 Issue 12, December. 2017.
- Sofyan Indris, Ina Primiana, Internal And External Environment Analysis On The Performance Of Small And Medium Industries (SMEs) In Indonesia, International Journal Of Scientific & Technology Research Volume 4, Issue 04, April 2015.
- Solmaz Filiz Karabag, Chi Keung Marco Lau, Farrukh Suvankulov, Determinants of firm competitiveness: case of the Turkish textile and apparel industry, Journal of the Textile Institute, June 2013.
- Soulaimane Laghzaoui, SMEs' internationalization: an analysis with the concept of resources and competencies, Journal of Innovation Economics & Management, n° 07, 2011.
- Tamás Molnár. , János VANCSIK, Sustainable Competitiveness Of The Sme Sector Formed By Collaboration: The Prominent Role Of HR, DETUROPE – The Central European Journal Of Regional Development And Tourism, Vol. 8 Issue 1, 2016, P120.
- Tasos Hovardas, Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats (SWOT) Analysis: A template for addressing the social dimension in the study of socio-scientific issues, AEJES, 2015.

- Tatyana V. Shtal, Mykhailo M. Buriak, Yerzhan Amirbekuly, Galiya S. Ukubassova, Tlegen, T. Kaskin, Zukhra G. Toiboldinova, Methods of analysis of the external environment of business activities, Revista Espacios, Gerencia, Gestao, management, Vol. 39, No. 12, 2018.
- Tayebeh Nikraftar, The Competitiveness Of Small And Medium Sized Enterprises Of Stone Industry, Journal Of Engineering Management And Competitiveness (JEMC), VOL. 6, No. 2, 2016.
- Teresa Guarda, Manuel Santos, Filipe Pinto, Maria Augusto, and Carlos Silva, Business Intelligence as a Competitive Advantage for SMEs, International Journal of Trade, Economics and Finance, Vol. 4, No. 4, August 2013.
- Wang, Wen-Cheng. Lin, Chien-Hung and Chu, Ying-Chien, Types of Competitive Advantage and Analysis, International Journal of Business and Management, Vol. 6, No. 5, May 2011.
- William J. Baumol, Contestable Markets: An Uprising In The Theory Of Industry Structure, The American Economic Review, March 1982.
- Yang Li. Jin-Li Hu, Technical Efficiency and Location Choice of Small and Medium-Sized Enterprises, Small Business Economics 19(1), August 2002.
- Zachary B. Awino, Strategic Planning and Competitive Advantage of ICT Small and Medium Enterprises in Kenya, Business and Management Horizons, MacroThink Institute, 2013, Vol. 1, No. 1.
- Želimir Dulčić, Vladimir Gnjidié, Niksa Alfirevié, From five competitive forces to five collaborative forces: revised view on industry structure-firm interrelationship, Procedia - Social and Behavioral Sciences (58), 2012.

Conferences:

- Andrea Volpe, The key factors for a successful SME internationalization process, Conference Financial and corporate management: a strategic asset for SMEs, Belgrade, May 30th, 2017.
- Elizabeth M. Ojo, Charles Mbohwa, Esther T. Akinlabi, Sustainability- Competitive advantage?, Proceedings of the 2015 International Conference on Operations Excellence and Service Engineering, Orlando, Florida, USA, September 10-11, 2015.
- Enhancing The Competitiveness Of SMEs In The Global Economy: Strategies And Policies, Conference for Ministers responsible for SMEs and Industry Ministers, Bologna, Italy, 14-15 June 2000.
- Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy, Meeting of the OECD Council at Ministerial Level, Paris, 7-8 June 2017.
- Giovanni Quattrone. Davide Proserpio. Daniele Quercia. Licia Capra & Mirco Musolesi, Who Benefits from the "Sharing" Economy of Airbnb?, International World Wide Web Conference Committee (IW3C2), Montréal, Québec, Canada, 2016.

- Gonzalo Maldonado Guzman. Gabriela Citlalli Lopez Torres. Maria del Carmen Martinez Serna & Salomon Montejano Garcia, Information Technology and Competitiveness: The Mexico's SMEs Context, Proceedings of the International Symposium on Emerging Trends in Social Science Research, Chennai-India, 3-5 April 2015.
- György Kadocsa, László Borbás, Possible ways for improving the competitiveness of SMEs. A Central-European approach, MEB 2010 – 8th International Conference on Management, Enterprise and Benchmarking, June 4–5, 2010, Budapest, Hungary.
- Hadrien Szigeti, Mourad Messaadia, Anirban Majumdar, Benoit Eynard, STEEP analysis as a tool for building technology roadmaps, Conference: eChallenges e-2011, Florence, Italy, October 2011.
- Mastering the Fourth Industrial Revolution, Global Agenda, World Economic Forum, Annual Meeting, Davos-Klosters, Switzerland 20-23 January 2016, P8.
- New Approaches To Sme And Entrepreneurship Financing: Broadening The Range Of Instruments, OECD, Meeting in Istanbul, 9-10 February 2015.
- Oguz Ural, Uncovering Porter's Five Forces Framework's status in today's disruptive business context, 3rd IBA Bachelor Thesis Conference, University of Twente, Enschede, Netherlands, July 3rd, 2014.
- Pedro Cavalcanti Ferreira, Samuel Pessoa, Globalization and the Industrial Revolution, 32nd Meeting of the Brazilian Econometric Society, Insper Institute of Education and Research, 2010.
- Silvia Marginean, Economic Globalization: From Microeconomic Foundation to National Determinants, 22nd International Economic Conference: "Economic Prospects in the Context of Growing Global and Regional Interdependencies", IECS, Procedia Economics and Finance 27, 2015.
- Sujata Rao. K. J. Soumya, Strategies for Enhancing Competitiveness of Firms, Industry Sectors and Country, Conference on Global Competition & Competitiveness of Indian Corporate, 06 January 2015.

Reports & Work Papers:

- Alexander Eickelpasch, Anna Lejpras, Andreas Stephan, Locational and Internal Sources of Firm Competitive Advantage: Applying Porter's Diamond Model at the Firm Level, JIBS Working Papers No. 2010-6 Jönköping International Business School, Jönköping University, July 2010.
- Alvin C. Chua, One Belt One Road and Opportunities, Center for Financial Stability, Guangzhou, China, July 6, 2017.
- Annual Report on European SMEs 2016-2017: Focus on self-employment, European Commission, November 2017.

- Antonio Tajani. Johannes Hahn, Using standards to support growth, competitiveness and innovation, Guidebook Series: How to support SME Policy from Structural Funds, European Commission, 2012.
- Baijnath Ramraika, Prashant Trivedi, Evaluating Sustainable Competitive Advantages: Entry and Exit Barriers, Advisor Perspectives, October 2015.
- Baroness Wilcox, From ideas to growth: Helping SMEs get value from their intellectual property, Intellectual Property Office, April 2012.
- Brent Spilkin, Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors, Growing Pains: Business Coaching, 2014.
- Christian Catalini, Joshua S. Gans, Some Simple Economics Of The Blockchain, Work Paper No. 22952, National Bureau Of Economic Research, Cambridge, December 2016.
- Claudio D. Milman, James P. D'Mello, Bülent Aybar, Harvey Arbeláez, A note using mergers and acquisitions to gain competitive advantage in the United States in the case of Latin American MNCs, Aggregating the world's open access research papers, Ukraine, 2001.
- Connect, compete and change for inclusive growth, SME Competitiveness Outlook, International Trade Centre, Geneva, Switzerland, 2015.
- Corporate Governance and Competitiveness, Research Institute of Rotterdam, School of Management, 2017.
- Daniel Ricquier, Veille, innovation et compétitivité scientifiques et technologiques, Institut de France, 15 Janvier 2014.
- Danny Leung, Césaire Meh, Yaz Terajima, Are There Canada-U.S. Differences in SME Financing?, Working Paper/Document de travail 2008-41, Bank of Canada, October 2008.
- David Pollack, STEEP Analysis Cheat Sheet, Cheatography, Readability-Score, May, 2016.
- Dumitrescu Luigi, Development Of The Firm's International Competitiveness, Studies in Business and Economics, Research Paper in Economics RePEc, without year publication.
- E.A. van Noort. I.J.T. Reijmer, Strategic Study: Location choice of SMEs - The most important determinants, EIM / Small Business Research and Consultancy, Zoetermeer, Netherlands, 1999.
- Ellyn Shook. Mark Knickrehm, Harnessing Revolution: Creating the future workforce, Accenture Strategy, 2017.
- Emmanuel Dimitrios Hatzakis, The Fourth Industrial Revolution, ResearchGate, 23 May 2017.

- Eric Budish, The Economic Limits of Bitcoin and the Blockchain, Chicago Booth and the MIT Digital Currency Initiative, USA, June 5, 2018.
- Eugenio Marulanda Gómez, Framework Code of Good Corporate Governance for Small and Medium-Size Enterprises, CIPE – CONFECAMARAS Corporate Governance Program Message, Colombia.
- Executive Summary: The Future of Jobs Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution, World Economic Forum, January 2016.
- Globalization of Production and the Competitiveness of Small and Medium-sized Enterprises in Asia and the Pacific: Trends and Prospects, Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP), United Nations, New York, 2009.
- Guriqbal Singh Jaiya, The Importance of Intellectual Property for the Competitiveness of SMEs, WIPO, 2003.
- Improving The Competitiveness Of SMEs In Developing Countries, The Role of Finance To Enhance Enterprise Development, United Nations, New York and Geneva, 2001.
- Intellectual Property Rights and Competitiveness: Challenges for ICT-Producing SMEs, European Commission, DG Enterprise and Industry, e-Business Watch, Study report, No. 08/2008.
- Higher Education and Regions: Globally Competitive, Locally Engaged, OECD Publication, Paris, France, 2007.
- Jennifer A. Gino d. Miguel F. Juliane G. Vivien L. Blanca N & Baptiste T, SME Investment and Innovation: France, Germany, Italy and Spain, KfW Bankengruppe, Oct 2015.
- Jim Sheffield. Andrey Korotayev and Leonid Grinin, Globalization: Yesterday, Today, and Tomorrow, Emergent Publications, USA, 2013.
- Jurgen Henke, Assessment Of Innovation And Competitiveness Support Programmes, Serbia - Recommendations and Proposed Corresponding Actions -, The European Union's IPA Programme for the Republic of Serbia, 2010.
- Kei-Mu Yi, A Simple Explanation for the Border Effect, Research Paper, International Research, Federal Reserve Bank of New York, November 2003.
- Kevin Körner, Marc Schattenberg, Eric Heymann, Digital economics: How AI and robotics are changing our work and our lives, EU Monitor: Digital economy and structural change, Deutsche Bank Research, May 14, 2018.
- Klaus Schwab, World Competitiveness Report, World Economic Forum, 2015.
- Klaus Schwab, World Competitiveness Report, World Economic Forum, 2016.
- Klaus Schwab, World Competitiveness Report, World Economic Forum, 2017.
- Knowledge Economy and Innovation, European Bank for Reconstruction and Development, London, United Kingdom, Without publication year.

- Kristin Hallberg, A Market-Oriented Strategy For Small and Medium-Scale Enterprises, International Finance Corporation, The World Bank, Washington, D.C., USA, 2004.
- Leona Achtenhagen, Internationalization competence of SMEs, Jönköping International Business School, 2011.
- Manabu Fujimura, Cross-Border Transport Infrastructure, Regional Integration and Development, Discussion Paper No.16, ADB Institute, November 2004.
- Marianne Helvik, Maria Luisa Garrido Harnecker, The Competitive Advantage Of Nations And Choice Of Entry Strategies: A Three Scenario Case Study, Norges Handelshøyskole, Bergen, autumn 2005.
- Marija Šimić Šarić, SMEs Perspective On Venture Capital Investment Criteria – A Study Of Croatian SMEs, Management, Vol. 22, 2017.
- Marion Jansen and Rainer Lanz, Skills and Export Competitiveness for Small and Medium-Sized Enterprises, World Trade Organization.
- McCormick, D and Schmitz, H, Manual for Value Chain Research on Homeworkers in the Garment Industry, Institute for Development Studies, 2001.
- Measuring The Digital Economy, Staff Report, International Monetary Fund, Washington, USA, February 2018.
- Michael Pisa and Matt Juden, Blockchain and Economic Development: Hype vs. Reality, CGD Policy Paper 107, Center for Global Development, Washington, USA, July 2017.
- Michael Porter, Competitive Advantage, people.tamu.edu/~v-buenger/466/Value_Chain.pdf.
- Michael R. King, Carol Osler and Dagfinn Rime, Foreign exchange market structure, players and evolution, Working papers, Norges Bank, August 14, 2011.
- Micheal Porter, Five Forces Model Based Upon Michael E. Porter's Work, cdn2.hubspot.net/hubfs/125770/Michael_E._Porters_Five_Forces_Model_E-Book.
- Micheal Porter, The Five Competitive Forces That Shape Strategy, Harvard Business Review, 2016.
- One Belt, One Road: An Economic Roadmap, The Economist Intelligence Unit (EIU), London, March 2016.
- Øystein Olsen, Central bank digital currencies, NORGES BANK PAPERS, No. 1, Norway, 2018.
- Paul Newton, 5 Tools to Gain Competitive Advantage, Free Management eBooks, Free-management-ebooks.com.
- PESTLE Analysis: Strategy Skills, Team Free Management eBooks (FME), 2013.
- Peter Beyer, Globalization and Glocalization. available on https://www.researchgate.net.
- Peter Cai, Understanding China's Belt and Road Initiative, Lowy Institute, Australia, March 2017.

- Porter's 5 Forces Analysis = Suppliers, Customers, New Entrants, Substitute Products, Competitors, National Agency For Innovation and Research, Lux Innovation, without publication year.
- Porter's Five Forces, Strategy Skills, Free Management eBooks (FME), 2013.
- Progress Hove-Sibanda. Kin Sibanda & David Pooe, The impact of corporate governance on firm competitiveness and performance of small and medium enterprises in South Africa: A case of small and medium enterprises in Vanderbijlpark, Acta CommercII, South Africa, Oct. 2017.
- R. Daniel Wadhwani, Geoffrey Jones, Historical Change and the Competitive Advantage of Firms: Explicating the "Dynamics" in the Dynamic Capabilities Framework, Working Paper 17-052, Harvard Business School, 2016.
- Rachna Nath. Gurpal Singh, Creating Competitive SMEs, Confederation of Indian Industry, Price water house Coopers, 2010.
- Radauer A., Streicher J., Ohler F, Benchmarking National and Regional Support Services for SMEs in the Field of Intellectual and Industrial Property, on behalf of the European Commission, DG Enterprise and Industry, 2007.
- Rajiv Kumar. Doren Chadee, International Competitiveness Of Asian Firms: An Analytical Framework, ERD Working Paper No. 4, Asian Development Bank, February 2002.
- Ralph Heinrich, Valuing IP Licenses for SMEs, UNECE Team of Specialists on Intellectual Property, Bishkek, 11 October 2011.
- Raphael Kaplinsky and Mike Morris, A Handbook For Value Chain Research, Bellagio Workshop, Italy, September 2000.
- Richard P. Biggs, 10 Reasons to go International, Atlantric International Growth Consultants, Portland, OR, USA, 2013.
- Rizwanul Islam, Globalization of Production, Work and Human Development: Is a Race to the Bottom Inevitable?, UNDP Human Development Report Office, New York, USA, 2015.
- Robert J. Dolan, John T. Gourville, Principles For Pricing, Work Paper no. 9-506-021, Harvard Business School, April 3, 2009.
- Rumana Bukht, Richard Heeks, Defining, Conceptualising and Measuring the Digital Economy, Working Paper No. 68, Centre for Development Informatics, Global Development Institute, SEED, University of Manchester, United of Kingdom, 2017.
- Rusu Carmen Ramona, Glocalization Links Markets That Are Georgraphically Dispersed And Culturally Distinct, ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/bbu/wpaper/183-188.pdf.
- Sandu Cuterela, Globalization: Definition, Processes and Concepts, Revista România de Statistica – Supliment Trim IV, 2012.

- Sinclair Davidson, Primavera De Filippi, Jason Potts, Economics of Blockchain, Archive HAL, Oct 2016.
- Slobodan Ceranic´ and Blaženka Popovic, Human resources management in small and medium enterprises, Applied Studies in Agribusiness and Commerce – APSTRACT, Agroinform Publishing House, Budapest, Without Publication Year.
- Small Business Act, Support initiatives for micro, small and medium enterprises in Italy, Report 2011, Ministry of Economic Development, Italy, 2011.
- Speeding up trade: benefits and challenges of implementing the WTO Trade Facilitation Agreement, World Trade Report 2015.
- SWOT Analysis: Strategy Skills, Team Free Management eBooks (FME), 2013.
- Tibor Lalinsky, Firm competitiveness determinants: results of a panel data analysis, Working paper NBS, National Bank of Slovakia, December 2013.
- Tohmatsu, Economic effects of Airbnb in Australia, Deloitte Access Economics, Sydney, Australia, 2017.
- Vesna Georgieva Svrtinov, Krume Nikolovski and Vlatko Paceskovski, Positive and negative effects of financial globalization on developing and emerging economies, eprints, Macedonia, 2013.
- Voxi Heinrich Amavilah, Baumol, Panzar, and Willig's Theory of Contestable Markets and Industry Structure: A Summary of Reactions, Resource & Engineering Economics Publications Services, The Shameless Knowledge Peddlers, USA, September 16, 2012.
- What is a Blockchain, Deloitte, 2016, P4.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/ Documents/Innovation/deloitte-uk-what-is-blockchain-2016.pdf .

Others:

- Silk Road .. New Promotion of Trade Globalization, TV Share on CNBC, July 17, 2018, 12:44.
- The world is on the verge of impasse. Look at the figures about the potential losses of the Trump commercial war, if it erupts, DW Arabic TV Share, July 25, 2018, 14:06.

Sites:

- http://www.aoua.com/vb/showthread.php?t=353829
- http://www.radioalgerie.dz/news/ar/article/20160708/82865.html
- https://www.hrdiscussion.com/hr49388.html
- https://www.merriam-webster.com/dictionary/globalization
- https://www mdipi.gov.dz/img/pdf/mise_a_niveau_des_pme.pdf
- https://www.angem.dz/ar/article/objectifs-et-missions
- http://www.mdipi.gov.dz/302,الوكالة-الوطنية
- http://www.iso.org/iso/fr/iso14000
- http://www.worldbank.org
- http://www.bairak.yoo7.com/t3850-topic

قائمة الملاحق

الملحق (01):

قائمة محكمي الاستبيان

الاسم واللقب	الرتبة	المؤسسة
أ.د. كرزابي عبد اللطيف	أستاذ التعليم العالي	جامعة تلمسان
أ.د. عدالة العجال	أستاذ التعليم العالي	جامعة مستغانم
د. بن يمينة كمال	أستاذ محاضر "أ"	جامعة مستغانم
د. سحنون سمير	أستاذ محاضر "أ"	جامعة سيدي بلعباس
د. بوشتة يحي	أستاذ محاضر "أ"	جامعة سيدي بلعباس
د. فلاق محمد	أستاذ محاضر "أ"	جامعة الشلف
عوايشية زكرياء	رئيس مصلحة الإحصائيات	مديرية الصناعة والمناجم – غليزان

جامعة جيلالي ليابس – سيدي بلعباس
كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية

استبيان موجه لمجموعة من مديري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من إعداد الباحث: بوعقل مصطفى

لإنجاز أطروحة دكتوراه

آليات دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل تحديات العولمة

السادة: مديرو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المشاركون في الاستبيان

تحية طيبة وبعد،

إن الغرض من تصميم هذا الاستبيان هو وضع أداة لقياس المتغيرات الخاصة بموضوع الأطروحة الموسومة: آليات دعم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل تحديات العولمة.

لذا أرجو من سيادتكم أن تقدموا جزءا من وقتكم الثمين للإجابة على فقرات هذا الاستبيان الذي بين أيديكم، شاكرا لكم حسن تعاونكم، وكلي ثقة بدقة الإجابة وموضوعيتها حول جميع الفقرات الواردة فيها.

يرجى التفضل بملء فقرات الاستبيان نظرا لما تتمتعون به من خبرة ودراية في عملكم مع اعتبار ثلاث سنوات الأخيرة كقاعدة للإجابة، ويكفي في أغلب الحالات وضع علامة (X) أمام الجواب المناسب، علما أنه سيتم التعامل مع إجاباتكم ومعلوماتكم بسرية تامة بغرض البحث العلمي.

تفضلوا بقبول فائق عبارات التقدير والاحترام.

الباحث: بوعقل مصطفى
طالب دكتوراه السنة الثالثة
تخصص مالية وتجارة دولية
+213 .....
Bouakel .....

عموميات حول المؤسسة والسوق

الفقرة 1

أولا: خصائص المؤسسة

1.تاريخ النشأة: متى تم إنشاء مؤسستكم ؟

O أقل من 5 سنوات

O 5 – 10 سنوات

O أكثر من 10 سنوات

2.عدد العمال: كم يبلغ عدد العمال في مؤسستكم ؟

O من 1-9 عمال

O من 10-49 عامل

O من 50-250 عامل

3.طبيعة نشاط المؤسسة: .....

4.طبيعة الملكية: هل مؤسستكم ؟

O عمومية

O خاصة

O صناعة تقليدية

5.صفة مدير المؤسسة: بصفتكم مديرا للمؤسسة هل أنتم ؟

O مالك ممول

O مسير أجير

O أخرى: .....

ثانيا: هيكل السوق وخصائصه

1.سوق العمل: تمثل العناصر التالية بعض مركبات سوق العمل. ما هو تقييمكم لهذه العوامل ؟

	منخفضة جدا	منخفضة	متوسطة	عالية	عالية جدا
علاقة التعاون بين العامل والرئيس	O	O	O	O	O
صرامة قوانين العمل	O	O	O	O	O
أجور العمال	O	O	O	O	O

2.السوق المالية: تمثل العناصر التالية بعض المركبات المتعلقة بتمويل المؤسسة. ما هو تقييمكم لهذه العوامل ؟

	منخفضة جدا	منخفضة	متوسطة	عالية	عالية جدا
توافر الخدمات المالية	O	O	O	O	O
القدرة على تحمل تكاليف الخدمات المالية	O	O	O	O	O
نسبة التمويل الذاتي إلى التمويل الخارجي	O	O	O	O	O
سهولة الحصول على القروض	O	O	O	O	O
توفر رأس المال المخاطر	O	O	O	O	O
مرونة النظام المصرفي	O	O	O	O	O

3.سوق السلع والخدمات: تمثل العناصر التالية بعض مركبات سوق السلع والخدمات. ما هو تقييمكم لهذه العوامل ؟

	منخفضة جدا	منخفضة	متوسطة	عالية	عالية جدا
مدى التحكم بالسوق	O	O	O	O	O
أثر المعدلات الضريبية	O	O	O	O	O
رخص التصدير والاستيراد	O	O	O	O	O
درجة تلبية طلبيات العملاء	O	O	O	O	O

4.خصائص السوق: تمثل العناصر التالية بعض خصائص السوق الذي تنشط فيه مؤسستكم. ما هو تقييمكم لهذه العوامل ؟

	صغير جدا	صغير	متوسط	كبير	كبير جدا
حجم الاسواق المحلية	O	O	O	O	O
درجة استقرار السوق الذي تنشط فيه المؤسسة	O	O	O	O	O
درجة نمو السوق الذي تنشط فيه المؤسسة	O	O	O	O	O
حجم المنافسة	O	O	O	O	O
تأثير الأسواق الموازية	O	O	O	O	O

العولمة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفقرة 2

أولا: تدويل المؤسسات

1.تصنيف المؤسسة: هل مؤسستكم ؟

O مستوردة من الخارج

O مصدرة الى الخارج

O لها فروع في الخارج

O تنشط في الداخل

2.أسباب التوجه الى الخارج: إذا رغبت المؤسسة اقتحام أسواق أجنبية، فما هي العوامل التي تدفعكم للتوجه نحو الخارج ؟

	غير موافق تماما	غير موافق نسبيا	محايد	موافق نسبيا	موافق تماما
عدم ملائمة السوق المحلي	O	O	O	O	O
تصريف الطاقة الانتاجية المعطلة	O	O	O	O	O
الحصول على المعرفة والتكنولوجيا	O	O	O	O	O
الحصول على التمويل	O	O	O	O	O
الحصول على يد عاملة مؤهلة	O	O	O	O	O

3.الخبرة في التعامل مع الأسواق العالمية: في أي مجال تتمتع مؤسستكم بالخبرة ؟

	غير موجودة إطلاقا	غير موجودة غالبا	موجودة أحيانا	موجودة غالبا	موجودة تماما
الخبرة في مجال الاستيراد	O	O	O	O	O
الخبرة في مجال التصدير	O	O	O	O	O
الخبرة في القيام بالتحالفات والشراكات	O	O	O	O	O
الخبرة في إنشاء وحدة إنتاجية أو توزيع بالخارج	O	O	O	O	O

ثانيا: التحديات التي تواجه المؤسسة: كيف يمكنكم اعتبار التحديات التي تواجه مؤسستكم ؟

	ضعيف جدا	ضعيف	متوسط	قوي	قوي جدا
شدة التغير التكنولوجي	O	O	O	O	O
الحصول على المعلومات	O	O	O	O	O
تنامي مستوى المعرفة	O	O	O	O	O
تسارع نشاط المؤسسات	O	O	O	O	O
تعقد بيئة الأعمال	O	O	O	O	O
تزايد حركية المتغيرات الدولية	O	O	O	O	O
اندماج الأسواق	O	O	O	O	O

تحليل القدرة التنافسية

الفقرة 3

1.الوضعية التنافسية للمؤسسة: كيف يمكنكم اعتبار الوضعية التنافسية لمؤسستكم ؟

	ضعيفة جدا	ضعيفة	متوسطة	جيدة	جيدة جدا
الوضعية التنافسية للمؤسسة	O	O	O	O	O

2.المؤشرات: تمثل العناصر التالية بعض مؤشرات قياس تنافسية مؤسستكم. ما هو تقييمكم لهذ المؤشرات ؟

	منخفضة جدا	منخفضة	متوسطة	عالية	عالية جدا
ربحية المؤسسة	O	O	O	O	O
تكاليف النشاط	O	O	O	O	O
الحصة السوقية	O	O	O	O	O
الانتاجية الكلية	O	O	O	O	O

العوامل المحددة للقدرة التنافسية

الفقرة 4

3.الميزة التنافسية:

تتعلق طبيعة الميزة التنافسية لمؤسستكم بـ:

	غير مرتبطة إطلاقا	غير مرتبطة نسبيا	محايد	مرتبطة نسبيا	مرتبطة تماما
جودة المنتوج أو/ والخدمة	O	O	O	O	O
التحكم في التكاليف والأسعار	O	O	O	O	O
مستوى الإبداع والابتكار	O	O	O	O	O
المرونة في التكيف مع تغيرات السوق	O	O	O	O	O
سرعة الاستجابة لطلبيات العملاء	O	O	O	O	O
عوامل أخرى:	O	O	O	O	O

	قصيرة جدا	قصيرة	متوسطة	طويلة	طويلة جدا
ما هي مدة حياة الميزة التنافسية لمؤسستكم ؟	O	O	O	O	O

كيف تحافظون على الميزة التنافسية لمؤسستكم ؟

O عن طريق التجديد الدوري O عن طريق التحسين المستمر O أخرى: .....

	ذات قيمة	نادرة	قابلة للتقليد	قابلة للتحويل	قابلة للإحلال
هل الميزة التنافسية لمؤسستكم ؟	O نعم	O نعم	O نعم	O نعم	O نعم
	O لا	O لا	O لا	O لا	O لا

4.الاستراتيجيات التنافسية:

الاستراتيجيات التعاونية: ماهي الاستراتيجيات المطبقة في مؤسستكم ؟

	غير مطبقة إطلاقا	غير مطبقة غالبا	مطبقة أحيانا	مطبقة غالبا	مطبقة تماما
التحالف الاستراتيجي	O	O	O	O	O
الشراكة مع مؤسسات أخرى	O	O	O	O	O
الروابط بين المؤسسات	O	O	O	O	O
العناقيد الصناعية	O	O	O	O	O

الاستراتيجيات النزاعية: ماهي الاستراتيجيات المطبقة في مؤسستكم ؟

	غير مطبقة إطلاقا	غير مطبقة غالبا	مطبقة أحيانا	مطبقة غالبا	مطبقة تماما
التميز في جودة وخصائص المنتج	O	O	O	O	O
التميز في طرق وتقنيات العمل	O	O	O	O	O
التركيز على قطاع سوقي	O	O	O	O	O
التركيز على البناء والمحافظة على المنتج	O	O	O	O	O
القيادة من خلال الضغط على التكاليف	O	O	O	O	O

5.تحليل طبيعة المنافسين: هل منافسيكم ؟

O محليين O أجانب O محليين وأجانب

	منخفض جدا	منخفض	متوسط	عالي	عالي جدا
عدد منافسيكم	O	O	O	O	O
الحصة السوقية لمنافسيكم	O	O	O	O	O
درجة تطور منافسيكم	O	O	O	O	O

6.العوامل المؤثرة في القدرة التنافسية

أولا: البيئة الداخلية: إلى أي مدى تؤثر العوامل التالية على القدرة التنافسية لمؤسستكم ؟

	منخفض جدا	منخفض	متوسط	عالي	عالي جدا
1.مجال الادارة والتنظيم: التخطيط، الرقابة القرارات، نظام المعلومات والاتصال	O	O	O	O	O
2.مجال الانتاج والعمليات: التوريد والانتاج التوزيع والتسويق	O	O	O	O	O
3.مجال الموارد البشرية: الكفاءات والمهارات، التكوين والتدريب والتحفيزات	O	O	O	O	O
4.مجال المالية: الهيكل المالي، الأرباح والعوائد، التكاليف، الاستدانة والرفع المالي	O	O	O	O	O

5.المجال الاستراتيجي:

ثقافة المسير ومستواه التعليمي	O	O	O	O	O
البحث عن الريادة	O	O	O	O	O
درجة المخاطرة	O	O	O	O	O
القدرة على توليد الأفكار	O	O	O	O	O

ثانيا: **البيئة الخارجية الخاصة**: إلى أي مدى تؤثر العوامل التالية على القدرة التنافسية لمؤسستكم ؟

	منخفض جدا	منخفض	متوسط	عالي	عالي جدا
القوة التفاوضية للموردين	O	O	O	O	O
القوة التفاوضية للعملاء	O	O	O	O	O
تهديدات الداخليين الجدد	O	O	O	O	O
تهديدات المنتجات البديلة	O	O	O	O	O
حدة المنافسة في السوق	O	O	O	O	O

ثالثا: **البيئة الخارجية العامة**: إلى أي مدى تؤثر العوامل التالية على القدرة التنافسية لمؤسستكم ؟

	منخفض جدا	منخفض	متوسط	عالي	عالي جدا
1.**القوى السياسية**: الاستقرار، التحالفات، العلاقات الدولية والقرارات السياسية	O	O	O	O	O
2.**القوى الاقتصادية**: القوة الشرائية، سعر الصرف، التضخم ومعدل الفائدة	O	O	O	O	O
3.**القوى الاجتماعية**: المسؤولية الاجتماعية، مستوى الوعي والثقافة وسلوك المستهلك	O	O	O	O	O
4.**القوى التكنولوجية**: مستوى التكنولوجيا لدى المنافسين، معدل التغير التكنولوجي	O	O	O	O	O

متطلبات دعم القدرة التنافسية

الفقرة 5

1. **تقييم الآليات الحكومية لدعم التنافسية**: هل أنتم راضين عن البرامج والسياسات الحكومية المنتهجة في إطار تأهيل المحيط ؟

	غير راض إطلاقا	غير راض غالبا	راض أحيانا	راض غالبا	راض تماما
ملائمة التشريعات والقوانين	O	O	O	O	O
تحفيزات النظام الجبائي	O	O	O	O	O
رفع كفاءة النظام المصرفي	O	O	O	O	O
تحسين مستوى المعرفة لدى الموارد البشرية	O	O	O	O	O
نزاهة وبساطة الاجراءات الادارية	O	O	O	O	O
استقرار البيئة الاقتصادية	O	O	O	O	O
تحديث وتدعيم البنية التحتية	O	O	O	O	O

2. المشاكل والمعيقات: ماهي العقبات التي تحول دون قدرة مؤسستكم على تنمية وتعزيز تنافسيتها ؟

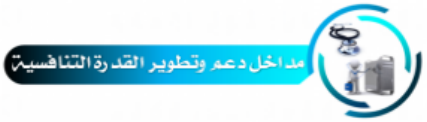
	غير موجودة إطلاقا	غير موجودة غالبا	موجودة أحيانا	موجودة غالبا	موجودة تماما
نقص مصادر التمويل	O	O	O	O	O
ضعف البنية التحتية	O	O	O	O	O
صعوبة الحصول على التكنولوجيا	O	O	O	O	O
مشاكل العقار	O	O	O	O	O
ضعف الخدمات الحكومية	O	O	O	O	O
تعقد الإجراءات الإدارية	O	O	O	O	O

4. فعالية برامج وهياكل الدعم: إلى أي مدى يمكنكم تقييم فعالية برامج وهياكل الدعم الحكومي لمؤسستكم ؟

	غير فعالة إطلاقا	غير فعالة نسبيا	محايد	فعالة نسبيا	فعالة تماما
برامج الدعم: برنامج التأهيل الصناعي، برنامج ميدا (MEDA)، برنامج الهيئة التقنية الألمانية (GTZ)، التعاون مع البنك العالمي	O	O	O	O	O
هياكل الدعم: ANSEJ- ANJEM- ANDI – APSI –CALPI –FGAR	O	O	O	O	O

5. الآفاق المستقبلية:

	ضعيفة جدا	ضعيفة	متوسطة	جيدة	جيدة جدا
هل تسعون لتكوين أقطابا تنافسية في المستقبل؟	O	O	O	O	O



المفترة 6

1. المداخل الأساسية: قصد دعم وتطوير القدرة التنافسية لمؤسستكم، ما هو تقييمكم للمداخل التالية ؟

	ضعيفة جدا	ضعيفة	متوسطة	جيدة	جيدة جدا
ملائمة الموقع الجغرافي	O	O	O	O	O
كثافة اليد العاملة	O	O	O	O	O
وفرة الموارد الأولية	O	O	O	O	O

2. المداخل العامة: قصد دعم وتطوير القدرة التنافسية لمؤسستكم، ما هو تقييمكم للمداخل التالية ؟

	ضعيفة جدا	ضعيفة	متوسطة	جيدة	جيدة جدا
جودة التكنولوجيا	O	O	O	O	O
مستوى البنية التحتية	O	O	O	O	O
وفرة وتنوع مصادر التمويل	O	O	O	O	O
حجم التعليم الأساسي	O	O	O	O	O

3. المداخل المتقدمة: قصد دعم وتطوير القدرة التنافسية لمؤسستكم، ما هو تقييمكم للمداخل التالية ؟

	ضعيفة جدا	ضعيفة	متوسطة	جيدة	جيدة جدا
درجة تقدم البحث والتطوير	O	O	O	O	O
حقوق الملكية الصناعية	O	O	O	O	O
جودة التعليم العالي	O	O	O	O	O

تبني الذكاء الاقتصادي	O	O	O	O	O
حوكمة نشاطات المؤسسة	O	O	O	O	O

4. المداخل الاستراتيجية: قصد دعم وتطوير القدرة التنافسية لمؤسستكم، ما هو تقييمكم للمداخل التالية ؟

	ضعيفة جدا	ضعيفة	متوسطة	جيدة	جيدة جدا
التسيير الاستراتيجي	O	O	O	O	O
التشخيص الاستراتيجي	O	O	O	O	O
التحليل الاستراتيجي	O	O	O	O	O
الرؤية الاستراتيجية	O	O	O	O	O
اليقظة الاستراتيجية	O	O	O	O	O

5. مداخل الاستدامة (المتخصصة): قصد دعم وتطوير القدرة التنافسية لمؤسستكم، ما هو تقييمكم للمداخل التالية ؟

	ضعيفة جدا	ضعيفة	متوسطة	جيدة	جيدة جدا
حجم الإبداع والإبتكار	O	O	O	O	O
مستوى التكوين المتخصص	O	O	O	O	O
الالتزام بمعايير الجودة والبيئة	O	O	O	O	O

شكرا على حسن تعاونكم

1. معامل ثبات أداة القياس

Echelle : ALL VARIABLES

Récapitulatif de traitement des observations

		N	%
Observations	Valide	89	100,0
	Exclu[a]	0	,0
	Total	89	100,0

a. Suppression par liste basée sur toutes les variables de la procédure.

Statistiques de fiabilité Globales

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,918	123

Axe 1

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,732	23

Axe 2

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,702	17

Axe 3

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,783	5

Axe 4

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,828	42

Axe 5

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,511	16

Axe 6

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,845	20

2. تحليل التباين لسوق العمل

ANOVA

متوسط_التنافسية

	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Inter-groupes	9,842	9	1,094	2,103	,039
Intragroupes	41,081	79	,520		
Total	50,922	88			

3. تحليل التباين للسوق المالي

ANOVA

متوسط_التنافسية

	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Inter-groupes	24,785	17	1,458	3,960	,000
Intragroupes	26,137	71	,368		
Total	50,922	88			

4. تحليل التباين لسوق السلع والخدمات

ANOVA

متوسط_التنافسية

	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Inter-groupes	13,967	11	1,270	2,646	,006
Intragroupes	36,955	77	,480		
Total	50,922	88			

5. تحليل التباين لخصائص السوق

ANOVA

متوسط_التنافسية

	Somme des carrés	Ddl	Carré moyen	F	Sig.
Inter-groupes	13,481	10	1,348	2,809	,005
Intragroupes	37,441	78	,480		
Total	50,922	88			

6. اختبار T للعلاقة بين القدرة التنافسية لعينة الدراسة وأبعاد توجهها للخارج

Test sur échantillon unique

Valeur de test = 3

	t	ddl	Sig. (bilatéral)	Différence moyenne	Intervalle de confiance de la différence à 95 %	
					Inférieur	Supérieur
عدم_ملائمة_السوق_المحلي	-4,092	88	,000	-,472	-,70	-,24
تصريف_الطاقة_الانتاجية_المعطلة	-,255	88	,799	-,034	-,30	,23
الحصول_على_المعرفة_والتكنولوجيا	2,431	88	,017	,315	,06	,57
الحصول_على_التمويل	6,023	88	,000	,764	,51	1,02
الحصول_على_يد_عاملة_مؤهلة	3,219	88	,002	,427	,16	,69

7. اختبار T لتأثير تحديات العولمة على القدرة التنافسية لعينة الدراسة

Test sur échantillon unique

Valeur de test = 3

	t	ddl	Sig. (bilatéral)	Différence moyenne	Intervalle de confiance de la différence à 95 %	
					Inférieur	Supérieur
شدة_التغير_التكنولوجي	4,480	88	,000	,517	,29	,75
الحصول_على_المعلومات	1,567	88	,121	,180	-,05	,41
تنامي_مستوى_المعرفة	1,850	88	,068	,225	-,02	,47
تسارع_نشاط_المؤسسات	3,660	88	,000	,461	,21	,71
تعقد_بيئة_الأعمال	6,528	88	,000	,742	,52	,97
تزايد_حركية_المتغيرات_الدولية	,831	88	,408	,101	-,14	,34
اندماج_الأسواق	6,183	88	,000	,798	,54	1,05

8. تحليل التباين للخبرة في مجال الاستيراد

ANOVA

متوسط_التنافسية

	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Inter-groupes	17,633	4	4,408	11,123	,000
Intragroupes	33,289	84	,396		
Total	50,922	88			

9. تحليل التباين للخبرة في مجال التصدير

ANOVA

متوسط_التنافسية

	Somme des carrés	Ddl	Carré moyen	F	Sig.
Inter-groupes	8,462	4	2,116	4,185	,004
Intragroupes	42,460	84	,505		
Total	50,922	88			

10. تحليل التباين للخبرة في مجال القيام بالتحالف والشراكة

ANOVA

متوسط_التنافسية

	Somme des carrés	Ddl	Carré moyen	F	Sig.
Inter-groupes	12,590	4	3,147	6,897	,000
Intragroupes	38,333	84	,456		
Total	50,922	88			

11. تحليل التباين للخبرة في إنشاء وحدة بالخارج

ANOVA

متوسط_التنافسية

	Somme des carrés	Ddl	Carré moyen	F	Sig.
Inter-groupes	10,719	4	2,680	5,599	,000
Intragroupes	40,203	84	,479		
Total	50,922	88			

12. اختبار استقلالية القدرة التنافسية عن جودة المنتوج

Tests du khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-deux de Pearson	62,570[a]	64	,527
Rapport de vraisemblance	59,090	64	,650
Association linéaire par linéaire	14,938	1	,000
N d'observations valides	89		

a. 84 cellules (98,8%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,03.

13. اختبار استقلالية القدرة التنافسية عن التحكم في الأسعار

Tests du khi-deux

	Valeur	Ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-deux de Pearson	61,839[a]	64	,553
Rapport de vraisemblance	67,260	64	,366
Association linéaire par linéaire	3,129	1	,077
N d'observations valides	89		

a. 84 cellules (98,8%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,04.

14. اختبار استقلالية القدرة التنافسية عن مستوى الابداع والابتكار

Tests du khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-deux de Pearson	56,830[a]	64	,726
Rapport de vraisemblance	62,267	64	,538
Association linéaire par linéaire	11,433	1	,001
N d'observations valides	89		

a. 85 cellules (100,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,03.

15. اختبار استقلالية القدرة التنافسية عن مرونة التكيف عن متغيرات السوق

Tests du khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-deux de Pearson	71,138[a]	64	,252
Rapport de vraisemblance	72,278	64	,223
Association linéaire par linéaire	21,739	1	,000
N d'observations valides	89		

a. 85 cellules (100,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,06.

16. اختبار استقلالية القدرة التنافسية عن سرعة الاستجابة لطلبيات العملاء

Tests du khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-deux de Pearson	83,575[a]	64	,051
Rapport de vraisemblance	67,754	64	,350
Association linéaire par linéaire	17,556	1	,000
N d'observations valides	89		

a. 84 cellules (98,8%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,04.

17. اختبار ارتباط القدرة التنافسية لعينة الدراسة بالاستراتيجيات المنتهجة

		متوسط التنافسية	التحالف الاستراتيجي	الشراكة مع المؤسسات	الروابط بين المؤسسات	العناقيد الصناعية	تم خصائص المنتج	التميز في تقنيات العمل	التركيز على قطاع سوقي	التركيز على بناء المنتج	الضغط على التكاليف
متوسط_التنافسية	Corrélation de Pearson	1	,257*	,429**	,389**	,425**	,478**	,414**	,002	,358**	,106
	Sig. (bilatérale)		,015	,000	,000	,000	,000	,000	,987	,001	,323
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
التحالف_الاستراتيجي	Corrélation de Pearson	,257*	1	,443**	,494**	,269*	-,121	,194	-,054	-,102	,036
	Sig. (bilatérale)	,015		,000	,000	,011	,258	,069	,614	,341	,734
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
الشراكة_مع_مؤسسات_أخرى	Corrélation de Pearson	,429**	,443**	1	,502**	,439**	,126	,061	-,032	-,035	,056
	Sig. (bilatérale)	,000	,000		,000	,000	,241	,573	,763	,747	,602
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
الروابط_بين_المؤسسات	Corrélation de Pearson	,389**	,494**	,502**	1	,538**	,102	,337**	,247*	,066	,065
	Sig. (bilatérale)	,000	,000	,000		,000	,342	,001	,020	,537	,547
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
العناقيد_الصناعية	Corrélation de Pearson	,425**	,269*	,439**	,538**	1	,166	,456**	,119	,114	,118
	Sig. (bilatérale)	,000	,011	,000	,000		,120	,000	,266	,288	,273
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
التميز_في_جودة_وخصائص_المنتج	Corrélation de Pearson	,478**	-,121	,126	,102	,166	1	,323**	,112	,549**	-,066
	Sig. (bilatérale)	,000	,258	,241	,342	,120		,002	,295	,000	,540
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
التميز_في_طرق_وتقنيات_العمل	Corrélation de Pearson	,414**	,194	,061	,337**	,456**	,323**	1	,294**	,297**	,109
	Sig. (bilatérale)	,000	,069	,573	,001	,000	,002		,005	,005	,311
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
التركيز_على_قطاع_سوقي	Corrélation de Pearson	,002	-,054	-,032	,247*	,119	,112	,294**	1	,058	,225*
	Sig. (bilatérale)	,987	,614	,763	,020	,266	,295	,005		,592	,034
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
التركيز_على_بناء_المنتج	Corrélation de Pearson	,358**	-,102	-,035	,066	,114	,549**	,297**	,058	1	,076
	Sig. (bilatérale)	,001	,341	,747	,537	,288	,000	,005	,592		,478
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
القيادة_من_خلال_الضغط_على_التكاليف	Corrélation de Pearson	,106	,036	,056	,065	,118	-,066	,109	,225*	,076	1
	Sig. (bilatérale)	,323	,734	,602	,547	,273	,540	,311	,034	,478	
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89

18. اختبار ارتباط القدرة التنافسية لعينة الدراسة بطبيعة ميزتها التنافسية

		التنافسية	الجودة	التكاليف	الإبداع	التكيف	السرعة
متوسط_التنافسية	Corrélation de Pearson	1	,412**	,189	,360**	,497**	,447**
	Sig. (bilatérale)		,000	,077	,001	,000	,000
	N	89	89	89	89	89	89
جودة_المنتوج_والخدمة	Corrélation de Pearson	,412**	1	,248*	,326**	,274**	,262*
	Sig. (bilatérale)	,000		,019	,002	,009	,013
	N	89	89	89	89	89	89
التحكم_في_التكاليف_والأسعار	Corrélation de Pearson	,189	,248*	1	,299**	,469**	,234*
	Sig. (bilatérale)	,077	,019		,004	,000	,027
	N	89	89	89	89	89	89
مستوى_الإبداع_والابتكار	Corrélation de Pearson	,360**	,326**	,299**	1	,347**	,113
	Sig. (bilatérale)	,001	,002	,004		,001	,294
	N	89	89	89	89	89	89
التكيف_مع_تغيرات_السوق	Corrélation de Pearson	,497**	,274**	,469**	,347**	1	,437**
	Sig. (bilatérale)	,000	,009	,000	,001		,000
	N	89	89	89	89	89	89
سرعة_الاستجابة_للطلبيات	Corrélation de Pearson	,447**	,262*	,234*	,113	,437**	1
	Sig. (bilatérale)	,000	,013	,027	,294	,000	
	N	89	89	89	89	89	89

19. اختبار T لتأثير عوامل البيئة الداخلية والخارجية على القدرة التنافسية لعينة الدراسة

Test sur échantillon unique

Valeur de test = 3

	t	ddl	Sig. (bilatéral)	Différence moyenne	Intervalle de confiance de la différence à 95 % Inférieur	Supérieur
مجال_الادارة_والتنظيمت_والاتصال	-,449	88	,655	-,056	-,30	,19
مجال_الانتاج_والعمليات	13,749	88	,000	1,281	1,10	1,47
مجال_الموارد_البشرية	5,238	88	,000	,618	,38	,85
مجال_المالية	12,273	88	,000	1,124	,94	1,31
ثقافة_المسير_ومستواه_التعليمي	4,501	88	,000	,663	,37	,96
البحث_عن_الريادة	2,585	88	,011	,393	,09	,70
درجة_المخاطرة	,000	88	1,000	,000	-,26	,26
القدرة_على_توليد_الأفكار	6,427	88	,000	,876	,61	1,15
القوة_التفاوضية_للموردين	2,793	88	,006	,393	,11	,67
القوة_التفاوضية_للعملاء	4,974	88	,000	,562	,34	,79
تهديدات_الداخليين_الجدد	6,182	88	,000	,719	,49	,95
تهديدات_المنتجات_البديلة	7,415	88	,000	,831	,61	1,05
حدة_المنافسة_في_السوق	18,038	88	,000	1,360	1,21	1,51
القوى_السياسية	-1,446	88	,152	-,169	-,40	,06
القوى_الاقتصادية	13,193	88	,000	1,146	,97	1,32
القوى_الاجتماعية	7,737	88	,000	,787	,58	,99
القوى_التكنولوجية	14,744	88	,000	1,258	1,09	1,43

20. تحليل التباين الأحادي للقدرة التنافسية لعينة الدراسة تبعا لآليات التأهيل الحكومية

ANOVA

متوسط_التنافسية

	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Inter-groupes	18,392	18	1,022	2,199	,010
Intragroupes	32,530	70	,465		
Total	50,922	88			

21. اختبار T لتأثير المشاكل التي تواجهها عينة الدراسة على تفاوت قدارتها التنافسية

Test sur échantillon unique

Valeur de test = 3

	t	ddl	Sig. (bilatéral)	Différence moyenne	Intervalle de confiance de la différence à 95 %	
					Inférieur	Supérieur
نقص_مصادر_التمويل	6,492	88	,000	,831	,58	1,09
ضعف_البنية_التحتية	8,460	88	,000	,955	,73	1,18
صعوبة_الحصول_على_التكنولوجيا	,297	88	,767	,034	-,19	,26
مشاكل_العقار	3,114	88	,002	,416	,15	,68
ضعف_الخدمات_الحكومية	4,868	88	,000	,528	,31	,74
تعقد_الإجراءات_الإدارية	9,537	88	,000	1,146	,91	1,38

22. اختبار T لمدى فعالية برامج وهياكل الدعم في تعزيز القدرة التنافسية لعينة الدراسة

Test sur échantillon unique

Valeur de test = 3

	t	ddl	Sig. (bilatéral)	Différence moyenne	Intervalle de confiance de la différence à 95 %	
					Inférieur	Supérieur
برامج_الدعم	-2,240	88	,028	-,135	-,25	-,02
هياكل_الدعم	3,454	88	,001	,404	,17	,64

23. اختبار الارتباط بين القدرة التنافسية لعينة الدراسة ومدى توجهها نحو مداخل الدعم والتطوير

		متوسط التنافسية	ملائمة الموقع الجغرافي	كثافة اليد العاملة	وفرة الموارد الأولية	جودة التكنولوجيا	مستوى البنية التحتية	وفرة مصادر التمويل	حجم التعليم الأساسي	درجة البحث والتطوير	حقوق الملكية الصناعية
متوسط_التنافسية	Co Pearson	1	,172	,077	,077	,273**	,311**	,339**	,242*	,275**	,308**
	Sig. (bila)		,108	,471	,475	,010	,003	,001	,022	,009	,003
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
ملائمة_الموقع_الجغرافي	Co Pearson	,172	1	,409**	,507**	,210*	-,035	,121	,210*	-,084	-,003
	Sig. (bila)	,108		,000	,000	,049	,748	,258	,049	,436	,976
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
كثافة_اليد_العاملة	Co Pearson	,077	,409**	1	,291**	-,050	-,121	,314**	,322**	-,146	-,091
	Sig. (bila)	,471	,000		,006	,644	,258	,003	,002	,173	,396
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
وفرة_الموارد_الأولية	Co Pearson	,077	,507**	,291**	1	,112	-,080	,062	,209*	-,167	-,148
	Sig. (bila)	,475	,000	,006		,295	,458	,563	,049	,117	,168
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
جودة_التكنولوجيا	Co Pearson	,273**	,210*	-,050	,112	1	,153	,317**	,159	,354**	,259*
	Sig. (bila)	,010	,049	,644	,295		,151	,002	,136	,001	,014
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
مستوى_البنية_التحتية	Co Pearson	,311**	-,035	-,121	-,080	,153	1	,110	,085	,209*	,032
	Sig. (bila)	,003	,748	,258	,458	,151		,303	,429	,050	,767
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
وفرة_وتنوع_مصادر_التمويل	Co Pearson	,339**	,121	,314**	,062	,317**	,110	1	,228*	,200	,171
	Sig. (bila)	,001	,258	,003	,563	,002	,303		,031	,060	,110
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
حجم_التعليم_الأساسي	Co Pearson	,242*	,210*	,322**	,209*	,159	,085	,228*	1	,015	-,002
	Sig. (bila)	,022	,049	,002	,049	,136	,429	,031		,892	,983
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
درجة_تقدم_البحث_والتطوير	Co Pearson	,275**	-,084	-,146	-,167	,354**	,209*	,200	,015	1	,305**
	Sig. (bila)	,009	,436	,173	,117	,001	,050	,060	,892		,004
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
حقوق_الملكية_الصناعية	Co Pearson	,308**	-,003	-,091	-,148	,259*	,032	,171	-,002	,305**	1
	Sig. (bila)	,003	,976	,396	,168	,014	,767	,110	,983	,004	
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
جودة_التعليم_العالي	Co Pearson	,341**	,267*	,207	,275**	,255*	,180	,422**	,401**	,191	,165
	Sig. (bila)	,001	,012	,052	,009	,016	,092	,000	,000	,073	,122

تبني_الذكاء_الاقتصادي	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
	Co Pearson	,323**	,004	-,167	,112	,242*	,254*	,039	-,016	,274**	,429**
	Sig. (bila)	,002	,967	,118	,294	,022	,016	,715	,879	,009	,000
حوكمة_نشاطات_المؤسسة	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
	Co Pearson	,171	-,062	,097	-,084	,018	,048	,142	,132	,312**	,286**
	Sig. (bila)	,110	,565	,368	,434	,870	,655	,185	,217	,003	,007
التسيير_الاستراتيجي	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
	Co Pearson	,374**	-,143	-,151	-,201	,401**	,246*	,288**	,020	,393**	,311**
	Sig. (bila)	,000	,182	,158	,059	,000	,020	,006	,854	,000	,003
التشخيص_الاستراتيجي	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
	Co Pearson	,464**	-,020	-,093	,012	,418**	,193	,362**	,233*	,442**	,308**
	Sig. (bila)	,000	,849	,386	,910	,000	,070	,000	,028	,000	,003
التحليل_الاستراتيجي	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
	Co Pearson	,294**	-,060	-,202	-,051	,400**	,163	,140	,192	,413**	,390**
	Sig. (bila)	,005	,574	,057	,633	,000	,126	,191	,072	,000	,000
الرؤية_الاستراتيجية	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
	Co Pearson	,451**	-,153	-,239*	-,231*	,347**	,361**	,229*	,032	,392**	,444**
	Sig. (bila)	,000	,153	,024	,029	,001	,001	,031	,764	,000	,000
اليقظة_الاستراتيجية	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
	Co Pearson	,392**	-,271*	-,234*	-,170	,300**	,321**	,074	,042	,411**	,377**
	Sig. (bila)	,000	,010	,027	,110	,004	,002	,491	,695	,000	,000
حجم_الإبداع_والإبتكار	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
	Co Pearson	,344**	-,359**	-,216*	-,313**	,250*	,270*	,190	-,081	,379**	,377**
	Sig. (bila)	,001	,001	,042	,003	,018	,011	,075	,452	,000	,000
مستوى_التكوين_المتخصص	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
	Co Pearson	,320**	-,283**	-,119	-,206	,258*	,150	,098	-,040	,416**	,358**
	Sig. (bila)	,002	,007	,267	,052	,015	,161	,361	,713	,000	,001
الالتزام_بمعايير_الجودة_والبيئة	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
	Co Pearson	,247*	-,224*	-,250*	-,301**	,212*	,256*	-,115	-,111	,390**	,315**
	Sig. (bila)	,020	,035	,018	,004	,046	,015	,284	,300	,000	,003
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89

		جودة التعليم العالي	تبني الذكاء الاقتصادي	حوكمة نشاطات المؤسسة	التسيير الاستراتيجي	التشخيص الاستراتيجي	التحليل الاستراتيجي	الرؤية الاستراتيجية	اليقظة الاستراتيجية	حجم الإبداع والإبتكار	التكوين المتخصص
متوسط_التنافسية	Co Pearson	,341**	,323**	,171	,374**	,464**	,294**	,451**	,392**	,344**	,320**
	Sig. (bila)	,001	,002	,110	,000	,000	,005	,000	,000	,001	,002
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89

ملائمة_الموقع_الجغرافي	Co Pearson	,267*	,004	-,062	-,143	-,020	-,060	-,153	-,271*	-,359**	-,283**
	Sig. (bila)	,012	,967	,565	,182	,849	,574	,153	,010	,001	,007
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
كثافة_اليد_العاملة	Co Pearson	,207	-,167	,097	-,151	-,093	-,202	-,239*	-,234*	-,216*	-,119
	Sig. (bila)	,052	,118	,368	,158	,386	,057	,024	,027	,042	,267
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
وفرة_الموارد_الأولية	Co Pearson	,275**	,112	-,084	-,201	,012	-,051	-,231*	-,170	-,313**	-,206
	Sig. (bila)	,009	,294	,434	,059	,910	,633	,029	,110	,003	,052
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
جودة_التكنولوجيا	Co Pearson	,255*	,242*	,018	,401**	,418**	,400**	,347**	,300**	,250*	,258*
	Sig. (bila)	,016	,022	,870	,000	,000	,000	,001	,004	,018	,015
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
مستوى_البنية_التحتية	Co Pearson	,180	,254*	,048	,246*	,193	,163	,361**	,321**	,270*	,150
	Sig. (bila)	,092	,016	,655	,020	,070	,126	,001	,002	,011	,161
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
وفرة_وتنوع_مصادر_التمويل	Co Pearson	,422**	,039	,142	,288**	,362**	,140	,229*	,074	,190	,098
	Sig. (bila)	,000	,715	,185	,006	,000	,191	,031	,491	,075	,361
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
حجم_التعليم_الأساسي	Co Pearson	,401**	-,016	,132	,020	,233*	,192	,032	,042	-,081	-,040
	Sig. (bila)	,000	,879	,217	,854	,028	,072	,764	,695	,452	,713
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
درجة_تقدم_البحث_والتطوير	Co Pearson	,191	,274**	,312**	,393**	,442**	,413**	,392**	,411**	,379**	,416**
	Sig. (bila)	,073	,009	,003	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
حقوق_الملكية_الصناعية	Co Pearson	,165	,429**	,286**	,311**	,308**	,390**	,444**	,377**	,377**	,358**
	Sig. (bila)	,122	,000	,007	,003	,003	,000	,000	,000	,000	,001
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
جودة_التعليم_العالي	Co Pearson	1	,193	,071	-,040	,300**	,217*	,247*	,089	,152	,080
	Sig. (bila)		,070	,511	,713	,004	,041	,020	,408	,155	,456
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
تبني_الذكاء_الاقتصادي	Co Pearson	,193	1	,326**	,371**	,302**	,299**	,438**	,512**	,324**	,389**
	Sig. (bila)	,070		,002	,000	,004	,004	,000	,000	,002	,000
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
حوكمة_نشاطات_المؤسسة	Co Pearson	,071	,326**	1	,296**	,229*	,174	,133	,279**	,132	,188
	Sig. (bila)	,511	,002		,005	,031	,103	,215	,008	,216	,078

	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
التسيير_الاستراتيجي	Co Pearson	-,040	,371**	,296**	1	,564**	,624**	,582**	,588**	,455**	,486**
	Sig. (bila)	,713	,000	,005		,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
التشخيص_الاستراتيجي	Co Pearson	,300**	,302**	,229*	,564**	1	,640**	,560**	,586**	,349**	,464**
	Sig. (bila)	,004	,004	,031	,000		,000	,000	,000	,001	,000
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
التحليل_الاستراتيجي	Co Pearson	,217*	,299**	,174	,624**	,640**	1	,706**	,637**	,467**	,542**
	Sig. (bila)	,041	,004	,103	,000	,000		,000	,000	,000	,000
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
الرؤية_الاستراتيجية	Co Pearson	,247*	,438**	,133	,582**	,560**	,706**	1	,670**	,639**	,584**
	Sig. (bila)	,020	,000	,215	,000	,000	,000		,000	,000	,000
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
اليقظة_الاستراتيجية	Co Pearson	,089	,512**	,279**	,588**	,586**	,637**	,670**	1	,667**	,718**
	Sig. (bila)	,408	,000	,008	,000	,000	,000	,000		,000	,000
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
حجم_الإبداع_والإبتكار	Co Pearson	,152	,324**	,132	,455**	,349**	,467**	,639**	,667**	1	,597**
	Sig. (bila)	,155	,002	,216	,000	,001	,000	,000	,000		,000
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
مستوى_التكوين_المتخصص	Co Pearson	,080	,389**	,188	,486**	,464**	,542**	,584**	,718**	,597**	1
	Sig. (bila)	,456	,000	,078	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89

الالتزام_بمعايير_الجودة_والبيئة	Co Pearson	,102	,448**	,219*	,436**	,332**	,430**	,548**	,644**	,583**	,665**
	Sig. (bila)	,343	,000	,039	,000	,001	,000	,000	,000	,000	,000
	N	89	89	89	89	89	89	89	89	89	89

التشخيص_الاستراتيجي	Co Pearson	,300**	حجم_التعليم_الأساسي	Co Pearson	,401**	متوسط_التنافسية	Co Pearson	,341**
	Sig. (bila)	,004		Sig. (bila)	,000		Sig. (bila)	,001
	N	89		N	89		N	89
التحليل_الاستراتيجي	Co Pearson	,217*	درجة_تقدم_البحث_والتطوير	Co Pearson	,191	ملائمة_الموقع_الجغرافي	Co Pearson	,267*
	Sig. (bila)	,041		Sig. (bila)	,073		Sig. (bila)	,012
	N	89		N	89		N	89
الرؤية_الاستراتيجية	Co Pearson	,247*	حقوق_الملكية_الصناعية	Co Pearson	,165	كثافة_اليد_العاملة	Co Pearson	,207
	Sig. (bila)	,020		Sig. (bila)	,122		Sig. (bila)	,052
	N	89		N	89		N	89
اليقظة_الاستراتيجية	Co Pearson	,089	جودة_التعليم_العالي	Co Pearson	1	وفرة_الموارد_الأولية	Co Pearson	,275**
	Sig. (bila)	,408		Sig. (bila)			Sig. (bila)	,009
	N	89		N	89		N	89
حجم_الإبداع_والإبتكار	Co Pearson	,152	تبني_الذكاء_الاقتصادي	Co Pearson	,193	جودة_التكنولوجيا	Co Pearson	,255*
	Sig. (bila)	,155		Sig. (bila)	,070		Sig. (bila)	,016
	N	89		N	89		N	89
مستوى_التكوين_المتخصص	Co Pearson	,080	حوكمة_نشاطات_المؤسسة	Co Pearson	,071	مستوى_البنية_التحتية	Co Pearson	,180
	Sig. (bila)	,456		Sig. (bila)	,511		Sig. (bila)	,092
	N	89		N	89		N	89
الالتزام_بمعايير_الجودة_والبيئة	Co Pearson	,102	التسيير_الاستراتيجي	Co Pearson	-,040	وفرة_وتنوع_مصادر_التمويل	Co Pearson	,422**
	Sig. (bila)	,343		Sig. (bila)	,713		Sig. (bila)	,000
	N	89		N	89		N	89