

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر
ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
الشعبة: علوم اقتصادية
تخصص: اقتصاد وتسيير مؤسسة

تنافسية المؤسسة الاقتصادية في ظل العولمة الاقتصادية

-دراسة حالة: المؤسسات الاقتصادية الجزائرية-

إشراف الاستاذ

من اعداد الطالبات

أ. كحلة بوبكر

- حثروي هدى
- فريفر أسماء

لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الرتبة	الجامعة	الصفة
- طارق قدوري	أستاذ محاضر - أ	جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي	رئيساً
- بوبكر كحلة	أستاذ مساعد - أ	جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي	مشرفاً ومقرراً
- نور الدين جوادي	أستاذ محاضر - أ	جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي	مناقشاً

الإهداء

إلى ينبوع العطاء الذي زرع في نفسي الطموح والثابرة: والدي العزيز

إلى نبع الحنان التي تبث في قلبي الثقة والطمأنينة: أمي الغالية

إلى من يحملون في عيونهم ذكريات طفولتي وشبابي: إخوتي وأخواتي

إلى من ضاقت السطور من ذكرهم فوسعهم قلبي: صديقات الدراسة وخاصة أسماء

إلى كل من ساعدني من قريب أو من بعيد ولو بكلمة

إلى كل محبي العلم والعرفة

هشروني هدى

الإهداء

إلى ينبوع العطاء الذي زرع في نفسي الطموح والثابرة: والدي العزيز

إلى نبع الحنان التي تبث في قلبي الثقة والطمأنينة: أُمِّي الغالية

إلى رفيع، وزيني الذي يدعمني ويقف معي في السراء والضراء: زوجي العزيز وليد

إلى من يحملون في عيونهم ذكريات طفولتي وشبابي: إخوتي {عبد اللطيف، محمد الأمين، صام
مسين} وأخواتي {خديجة، يمينة، عفاف، كلثوم، شيما، هاجر}

إلى من ضاقت السطور من ذكرهم فوسعهم قلبي: صديقاتي: هدى، كريمة، ليمان

إلى كل من ساعدني من قريب أو من بعيد

إلى كل محبي العلم والمعرفة

فريفر أسماء

شكر وتقدير

إلى الهى مالى سواه الرحمن الرحيم الذى عليه توكلنا فى أمور

ديننا و دنيانا

ففتح لنا الأبواب لإتمام هذا العمل و سخر لنا كل مسخر بمنة منهو فضل ال ارجين

ان يتقبل منا وأن يجعل هذا العمل خاصا لوجهه الكريم

الشكر والتقدير إلى من شرف اسمه مذكرتي المتواضعة الى الأستاذ المحترم

كلمة بوبكر

والى كل من قدم لي

يد المساعدة لإنجاز هذه الذكرى من قريب أو من بعيد

الملخص باللغة العربية:

إن نجاح المؤسسة في مواجهة منافسيها لن يكتمل إلا بإدراكها لحجم إمكانياتها والعمل على تعزيزها من خلال تثمين ما هو إيجابي ومعالجة ما هو سلبي. لقد شهدت التنافسية اهتماما كبيرا من طرف المؤسسات الاقتصادية وخاصة وان العالم شهد موجه تحرر التجارة العالمية بكل جوانبها، حيث تحول الاقتصاد العالمي بفعل العولمة الاقتصادية إلى سوقا واحدا تتسع فيه دائرة ومجال المنافسة بين الأعوان الاقتصاديين الفاعلين في هذا السوق وليسوا حكومات أو دول بل منظمات اقتصادية عالمية وشركات متعددة الجنسيات وتكتلات اقتصادية عملاقة. وسنحاول في هذه المذكرة توضيح أهم الجوانب المتعلقة بكل من التنافسية والعولمة الاقتصادية.

abstract:

The success of the institution in the face of its competitors will be completed only by realizing its potential and work To strengthen them by valuing what is positive and addressing what is negative. The global economy has been transformed by economic globalization into a single market in which the circle and field of competition between the economic agents active in this market and not governments or countries but global economic organizations Multinational corporations and giant economic blocs. In this note, we will attempt to clarify the most important aspects of both competitiveness and economic globalization.

فهرس المحتويات

الإهداء

شكر وتقدير

I	الملخص باللغة العربية:
II	الملخص باللغة الأجنبية:
III	فهرس المحتويات
أ	مقدمة:

الجانب النظري

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسة الاقتصادية

6	تمهيد:
7	المبحث الأول: ماهية المؤسسة الاقتصادية
7	المطلب الأول: تعريف ومفهوم المؤسسة الاقتصادية
7	أولا مفهوم المؤسسة الاقتصادية:
8	ثانيا: تعريف المؤسسة الاقتصادية
9	المطلب الثاني: خصائص وأهداف المؤسسة الاقتصادية
9	أولا: خصائص المؤسسة الاقتصادية:
11	ثانيا: أهداف المؤسسة الاقتصادية
13	المطلب الثالث: وظائف المؤسسة الاقتصادية
16	المبحث الثاني: تصنيفات المؤسسة الاقتصادية
16	المطلب الأول: تصنيف المؤسسات الاقتصادية تبعا لمعيار الحجم
16	أولا: المعايير الكمية

17	ثانيا: المعايير النوعية
19	المطلب الثاني: تصنيف المؤسسات الاقتصادية تبعا للمعيار القانوني
22	المطلب الثالث: تصنيف المؤسسات الاقتصادية حسب معيار النشاط
23	المبحث الثالث: تنافسية المؤسسة الاقتصادية
23	المطلب الأول: مفهوم التنافسية
24	المطلب الثاني: اهداف وخصائص تنافسية المؤسسة
24	اولا خصائص تنافسية المؤسسة:
25	ثانيا أهداف تنافسية المؤسسة
25	المطلب الثالث: انواع ومؤشرات تنافسية المؤسسة
25	اولا: أنواع التنافسية
26	ثانيا: مؤشرات قياس تنافسية المؤسسة:
29	خلاصة:

الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي للعملة الاقتصادية

31	تمهيد:
32	المبحث الأول: مفهوم وتعريف العملة
32	المطلب الأول: ماهية العملة
32	اولا: مفهوم العملة
33	ثانيا: تعريف العملة
33	المطلب الثاني: نشأة العملة
35	المطلب الثالث: خصائص ومظاهر العملة الاقتصادية
35	اولا: خصائص العملة الاقتصادية:

36 ثانيا: مظاهر العولمة الاقتصادية:
38 المبحث الثاني: ابعاد واثار العولمة الاقتصادية
38 المطلب الاول: اثار العولمة الاقتصادية
38 أولا: الأثار الإيجابية للعولمة الاقتصادية:
39 ثانيا: الاثار السلبية للعولمة الاقتصادية:
41 المطلب الثاني: أبعاد العولمة الاقتصادية:
43 المطلب الثالث: ادوات العولمة الاقتصادية
43 اولا الشركات متعددة الجنسيات:
44 ثانيا: المنظمات والاتفاقيات:
46 المبحث الثالث: العولمة الاقتصادية وتنافسية المؤسسة الاقتصادية
46 المطلب الاول: الأثر سياسة الحرية التجارية على التنافسية:
47 المطلب الثاني: أثر تكنولوجيا المعلومات والاتصال على تنافسية:
48 المطلب الثالث: آثار العولمة على المنافسة بين المؤسسات الاقتصادية:
49 خلاصة:

دراسة الحالة

الفصل الثالث: المؤسسات الاقتصادية الجزائرية -دراسة حالة-

52 تمهيد:
53 المبحث الأول: مراحل تطور المؤسسة الاقتصادية الجزائرية:
53 المطلب الاول: المرحلة الأولى: من الاستقلال إلى نهاية السبعينات:
54 المطلب الثاني: إحداث المؤسسات العمومية الاقتصادية (1980-1990):
55 المطلب الثالث: اقتصاد السوق من 1990 إلى يومنا هذا:

57	المبحث الثاني: اثار السياسات التجارية العالمية على المؤسسة الاقتصادية الجزائرية.....
57	المطلب الاول: المنظمة العالمية للتجارة والمؤسسة الاقتصادية الجزائرية
57	أولاً: مسار التفاوض.....
58	ثانياً: أسباب تأخر انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية:
59	ثالثاً: انعكاسات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة
62	المطلب الثاني: الشراكة الاوربية والمؤسسات الاقتصادية الجزائرية
62	أولاً: تقديم حول اتفاقية الشراكة
63	ثانياً: مضمون اتفاق الشراكة الأورو جزائرية:
63	ثالثاً: مصالح الاتحاد الأوروبي من الشراكة الأورو-جزائرية
63	رابعاً: انعكاسات اتفاق الشراكة الاورو جزائرية
65	المبحث الثالث: تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية.....
65	المطلب الاول: مفهوم تأهيل المؤسسات
66	المطلب الثاني: أهداف برنامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية
68	المطلب الثالث: استراتيجيات تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية.....
72	خلاصة:.....
74	الخاتمة:.....
78	قائمة المراجع:.....

مقدمة عامة

تزايد الاهتمام بالمؤسسة الاقتصادية في الجزائر كأحد الخيارات الإستراتيجية للاقتصاد باعتبارها مدخلا مهما من مداخل النمو الاقتصادي، ومع انفتاح الحدود وتحرير الاقتصاديات انتقلت هذه المؤسسات من الوضعية الحماائية إلى وضعية التبادل الحر لتجد نفسها أمام سياق متزايد التعقيد يتميز بالمنافسة المتزايدة، في حين أن أغلبية هذه المؤسسات تحت مستوى الأداء وغير تنافسية.

ولقد عرف الاقتصاد العالمي خلال العقد الأخير من القرن العشرين موجة من التغيرات والتطورات العالمية السريعة والمتلاحقة، والتي شملت مختلف المجالات ولعل من أهم هذه التطورات هو التوجه نحو مزيد من التحرير الاقتصادي الذي ساهم في تطوير التجارة العالمية بإزالة القيود والعوائق أمام حركة السلع والخدمات ورأس المال والعمالة، فزالت الحدود الاقتصادية وازدادت معدلات التبادل التجاري بين الدول، وأصبح العالم قرية صغيرة متنافسة الأطراف بفعل الثورة التكنولوجية والمعلوماتية، فنتج عن هذا مفهوم جديد هو مفهوم العولمة، التي انتشرت على كافة المستويات والمجالات الاقتصادية، السياسية، الاجتماعية والثقافية.

ولما كان الاقتصاد الجزائري مرتبنا بالاقتصاد العالمي فإنه لا يمكن الاستغناء عن التبادل الدولي أين أصبح الاندماج أمرا حتميا، فالجزائر كبقية الدول تطمح إلى تحقيق نمو اقتصادي وتنمية اقتصادية مستدامة، ورفع المستوى المعيشي وكسب مقومات وإمكانيات تمكنها من مواجهة المنافسة العالمية، من خلال السعي إلى اكتساب مزايا وقدرات تنافسية، وهذا لا يكون إلا بدعم القطاعات الإنتاجية والتصنيعية المحلية، واعتماد استراتيجيات حديثة لتأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية للقيام بالمنافسة في السوق سواء محليا أو عالميا.

ولقد أصبحت التحولات الاقتصادية الحديثة التي صاحبت ظاهرة العولمة مرتبطة بشكل وثيق بمفهوم التنافسية خاصة مع ظهور التكتلات الاقتصادية، فأى دولة مهما بلغ مستواها الاقتصادي والتكنولوجي لا يمكن أن تبقى لم تحقق الاكتفاء الذاتي من جميع المنتجات، وإنما يقتضي الأمر إنتاج السلع التي منعزلة عن العالم الخارجي لكي تمكنها ظروفها الاقتصادية والطبيعية من إنتاجها محليا.

*الاشكالية الرئيسية

ومما سبق سنقوم بطرح الاشكالية الرئيسية على النحو التالي: ما أثر العولمة الاقتصادية على تنافسية المؤسسة الاقتصادية؟

هذا التساؤل قادنا بدوره الى طرح مجموعة من التساؤلات الفرعية:

- فيما تكمن أهمية المؤسسة الاقتصادية؟
 - ماهي اهداف التنافسية، وأهم مؤشراتهما؟
 - ماهي الاستراتيجيات المتبعة من طرف المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في ظل العولمة الاقتصادية؟
 - كيف تساهم العولمة الاقتصادية في زيادة تنافسية المؤسسة الاقتصادية الجزائرية؟
- *فرضيات الدراسة:**

- تعتبر المؤسسة الاقتصادية الوحدة التي تجمع فيها وتنسق العناصر البشرية والمادية للنشاط الاقتصادي.
- تعتبر تحقيق درجة عالية من الكفاية، والحصول على نمط مفيد من الارباح من الاهداف التنافسية.
- استراتيجية الشراكة من أهم الاستراتيجيات المتبعة من طرف المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في ظل العولمة الاقتصادية.
- تساهم العولمة الاقتصادية في زيادة تنافسية المؤسسة الاقتصادية من خلال زيادة الاعتماد المتبادل بين الدول إلى اتساع حجم السوق.

***أهمية الدراسة:**

يستمد البحث اهميته اساسا من مدى اهمية متغيرات البحث موضوع الدراسة، فمن جانب التنافسية فقد اصبحت تمثل أولى الاوليات بالنسبة للمؤسسة ضمن محيطها الذي اضحى يتمحور حول رفع المستوى التنافسي على الصعيد العالمي، بما يتيح لها تحقيق كل باقي الاهداف الاخرى من ربح، رفع حصة السوقية، كسب ولاء الزبائن... الخ، أما من جانب العولمة الاقتصادية فلا يقل اهمية عن سابقه من ناحية اذ يعتبر متغير له علاقة بالتنافسية، وبالتالي محاولة البحث في صلة واثر التي تربط هذين المتغيرين وما لهما من اهمية كبيرة في المجال الاقتصادي.

***أهداف الدراسة:**

- تقديم مفاهيم مختلفة للمؤسسة الاقتصادية ومختلف وظائفها.
- التعرف على تنافسية المؤسسة الاقتصادية ومؤشرات قياسها.
- محاولة إلقاء الضوء على العولمة الاقتصادية وأثارها.
- معرفة واقع وافاق المؤسسات الاقتصادية الجزائرية في ظل التطورات الاقتصادية الحالية.
- تسليط الضوء على إستراتيجية الحكومة الجزائرية في تأهيل المؤسسات الاقتصادية.

*** حدود الدراسة:**

حتى تتمكن من الإجابة على إشكالية الدراسة المطروحة وتحقيق الأهداف المرجوة منها، فقد توجب علينا ان نقتصر في دراستنا هذه على المستوى الجزئي للتنافسية دون الكلي، وفي الجانب التطبيقي اقتصرنا على دراسة المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، وذلك بالرغم من كون هذا الموضوع كثيرا ما يطرح على مستوى البلدان العربية والنامية بصفة خاصة.

*** أسباب اختيار الموضوع:**

- طبيعة التخصص الدراسي، التحليل الاقتصادي، الذي يتوافق مع طبيعة هذا الموضوع.
- نظرا لأهمية الموضوع، لأن التنافسية أصبحت الوسيلة الأساسية لتقوية المبادلات التجارية وتطوير الاقتصاديات المحلية، في ظل البيئة العالمية التي تتسم بالمنافسة الشديدة والتي أصبح شعارها البقاء للأقوى.

*** منهج الدراسة:**

تم إعداد موضوع الدراسة بالاعتماد على المنهج التاريخي وذلك بالتطرق إلى نشأة العولمة الاقتصادية عبر مراحل زمنية وكذلك مراحل تطور المؤسسة الاقتصادية والمنهج الوصفي التحليلي، وذلك من أجل تحليل ماهية التنافسية بالإضافة إلى عرض ووصف ماهية العولمة الاقتصادية ومنظوماتها، والفرص التي تقدمها وصولا إلى رفع تنافسية المؤسسة الاقتصادية الجزائرية.

• الدراسات السابقة:

حسب ما تم الاطلاع عليه حول المواضيع ذات الصلة يمكن ابراز اهم الدراسات التي تناولت جوانب من هذه الدراسة فيما يلي:

* سرحان سامية: "أثر السياسات البيئية على القدرات التنافسية لصادرات الدول النامية"، مذكرة لنيل شهادة ماجستير سنة 2011، تناولت هذه الدراسة اشكالية أثر السياسات البيئية على تنافسية الصادرات الدول النامية العامة والجزائر خاصة وقد توصلت الى ان الصادرات الدول النامية سوف تتعرض لمنافسة شديدة خلال السنوات القادمة خاصة بعد المزيد من تحرير التجارة الخارجية وظهور توجهات السنوات الاخيرة نحو تحفيز تصدير مع حماية البيئة.

* صونيا بتغة: "رقية التنافسية العربية في ظل المتغيرات العالمية، دراسة حالة الجزائر"، مذكرة لنيل شهادة ماجستير 2008، حيث تطرقت هذه الدراسة الى اسباب وراء الاخفاق الدولة العربية المجتمعة في تحقيق التنافسية، وقد

خلصت الدراسة الى ان هناك سببين وراء ضعف التنافسية العربية الجزائرية على حد سواء، الاول هو غياب استراتيجية فعالة للاهتمام أكثر لتنمية الثروة البشرية المتميزة، من خلال عدم وجود ادراك وعي عربي في جدوى البحث العلمي والتطوير التقني، أما السبب الثاني فهو التشتت العربي وفشل سياسات توحيد الاهداف التنموية العربية وخلق رؤية عربية موحدة شاملة لكل مجالات التنمية.

* ابراهيم عبدالحفيظي "دراسة تنافسية الاقتصاد الجزائري في ظل العولمة الاقتصادية" مذكرة لنيل شهادة ماجستير سنة 2008، حيث تهدف هذه الدراسة الى التعرف على متطلبات تحقيق تعزيز القدرات التنافسية للاقتصاد الوطني بما يسمح باندماجه المتوازن في منظومة الاقتصاد العالمي في ظل العولمة الاقتصادية وتوصلت الى ان العولمة الاقتصادية تعد سببا رئيسيا في اشتداد المنافسة بين الدول، وتستطيع الدول والحكومات من خلال مجموعة من السياسات والآليات التأثير في قدرتها التنافسية.

* نزيهان بوشجيرة "تحليل التنافسية للصادرات الجزائرية في ظل العولمة الاقتصادية" مذكرة لنيل شهادة الماستر أكاديمي سنة 2015، حيث تطرق في هذه الدراسة الى الوضع التنافسي للصادرات الجزائرية في ظل العولمة الاقتصادية، وتوصلت الى ان العولمة ظاهرة مست مختلف الجوانب وأن سياسة تنمية وتنويع الصادرات في الجزائر تأتي كنتيجة حتمية للاختلالات الهيكلية التي عانى منها الاقتصاد الجزائري وانعكست بشكل سلبي على الاداء الاقتصادي.

* تقسيمات الدراسة:

من اجل الفهم الجيد لجوانب الموضوع وبلوغ اهداف الدراسة تم تقسيم هذه المذكرة إلى ثلاثة فصول:

الفصل الاول: جاء هذا الفصل للمذكرة في الإطار النظري للمؤسسة الاقتصادية، تناولنا في المبحث الأول ماهية المؤسسة الاقتصادية والمبحث الثاني معايير تصنيف المؤسسة الاقتصادية اما المبحث الثالث فتطرق إلى تنافسية المؤسسة الاقتصادية.

الفصل الثاني: فقد خصص لدراسة العولمة الاقتصادية، جاء في المبحث الاول ماهية العولمة الاقتصادية، أما المبحث الثاني فتم التطرق فيه الى اثار وادوات العولمة الاقتصادية وتطرقنا في المبحث الثالث الى العولمة وتنافسية المؤسسة الاقتصادية.

الفصل الثالث: تطرقنا في هذا الفصل إلى مراحل تطور المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، اما المبحث الثاني اثار السياسات التجارية العالمية على المؤسسة الاقتصادية، اما المبحث الثالث والأخير تطرقنا لتأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية.

الجانب النظري

الفصل الأول

الإطار المفاهيمي للمؤسسة الاقتصادية

تمهيد:

تعتبر المؤسسة الاقتصادية النواة الأساسية والمحور الأساسي الذي يدور حوله أي اقتصاد حيث تعمل من خلال وظائفها المختلفة إلى بلوغ وتحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية متعددة، ومن اجل ذلك فان التسيير الحسن للمؤسسة يفترض ايجاد التنظيم المناسب من خلال اختيار الهيكلة المناسبة التي تسمح بتحديد المسؤوليات والواجبات لكل فرد داخل المؤسسة، مع تصميم نظام معلوماتي يسمح باتخاذ القرارات الرشيدة والاتصال وتسمح بتحديد سياسة عامة للمؤسسة واستراتيجية مكيعة مع البيئة الداخلية والخارجية، خاصة وان منذ فترة كان العالم الاقتصادي مسرحا للتحويلات العميقة ساهمت في تحويل معطيات المنافسة ومتطلباتها في مجال تنافسية المؤسسات فيما بينها.

المبحث الأول: ماهية المؤسسة الاقتصادية

سنحاول في هذا البحث التطرق الى مفهوم المؤسسة الاقتصادية والتعرف على مستويات تصنيفها الثلاث وتوضيح ماهية تنافسية المؤسسات الاقتصادية.

المطلب الأول: تعريف ومفهوم المؤسسة الاقتصادية

أولا مفهوم المؤسسة الاقتصادية:

يمكن القول بأن تعريف المؤسسة عرف تطور منذ ما يقارب ثلاثة قرون بعد ما كانت المؤسسات تتميز بعمليات السوق إذ عرفت كمؤسسة تسويقية لإنتاج السلع والخدمات، وكانت المؤسسات الأولى تعرف كمنظمات فلاحية صغيرة حيث تتميز بصغر حجمها وبقدرة تكنولوجية بسيطة وبعلاقات مباشرة وشخصية بين صاحب المؤسسة والعمال وتطور هذا الوضع حسب (كوتا) إلى ثلاث اتجاهات وهي:¹

- اتساع الحجم.

- كثرة المنازعات الاجتماعية.

- تعقد أنماط التسيير (أقل تكلفة، تسيير الموارد البشرية، تحليل الأسواق...).

بالإضافة إلى العوامل التالية:²

- التطور المستمر الذي تشهده المؤسسة الاقتصادية في طرق تنظيمها وفي أشكالها القانونية منذ ظهورها وخاصة في القرن 20.

- تشعب واتساع نشاط المؤسسات الاقتصادية، سواء الخدمية منها أو الإنتاجية، وقد ظهرت عدة مؤسسات تقوم بعدة أنواع من النشاطات في نفس الوقت وفي أمكنة مختلفة مثل المؤسسات متعددة الجنسية.

- اختلاف الاتجاهات الاقتصادية والأيدلوجية (اشتراكية، ليبرالية).

وبصفة عامة يمكن اعتبار كل الأعوان الاقتصاديين المساهمين في النشاط الاقتصادي ما عدى المستهلكين كالمؤسسات (البنوك، شركات التأمين، صناعات السيارات، الموزعين....)، كما أنها عبارة عن تجمع الأشخاص مهيكليين ومنظمين ولديهم غايات اقتصادية ويسعون إلى تحقيق أهداف معينة (الربح، النمو، تنمية سمعة المؤسسة...).

¹ د. ناصر دادي عدون، اقتصاد مؤسسة، دار المحمدية العامة الجزائر، الطبعة الثانية 1998، ص 08.

² د. عبد الرزاق بن حبيب، اقتصاد وتسيير مؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000، ص 24.

ثانيا: تعريف المؤسسة الاقتصادية

ومن خلال ما سبق يمكن سرد بعض التعاريف المتعلقة بالمؤسسة الاقتصادية:

* المؤسسة هي مجموعه أشخاص مهيكليين على شكل هرمي، بهدف إنتاج السلع والخدمات القابلة للمتاجرة، بهدف تحقيق أقصى ربح.¹

وعرفت المؤسسة على أنها: الوحدة التي تجمع فيها وتنسق العناصر البشرية والمادية للنشاط الاقتصادي.²

* وعرفت أيضا بأنها "منظمة تجمع أشخاصا ذوي كفاءات متنوعة تستعمل رؤوس الأموال وقدرات من أجل إنتاج سلعه ما، والتي يمكن أن تباع بسعر أعلى من سعر تكلفتها."³

* ويمكن أن تعرف أيضا على أنها "منظمة اقتصادية واجتماعية مستقلة نوعا ما، تؤخذ فيها القرارات حول تركيب الوسائل البشرية، المالية، المادية والإعلامية بغية خلق قيمة مضافة حسب الأهداف في نطاق زمني ومكاني."⁴

كما عرفها شمبتر بأنها: مركز للإبداع ومركز للإنتاج.⁵

نستنتج في نهاية تعريفنا للمؤسسة بانه ليس هناك تعريف موحد ومتفق عليه، وبغية تبسيط وتوضيح مفهوم المؤسسة، سوف نعتمد على ثلاثة محاور للمقاربة، وهي:⁶

- المؤسسة بصفاتها عون اقتصادي - المؤسسة منظمة اجتماعية - المؤسسة كنظام.

أ- المؤسسة بصفاتها عون اقتصادي: حسب هذا الاقتراب يمكن تعريف المؤسسة على انها "تنسق بين عوامل الإنتاج (رأس المال، العمل، الطبيعة) بغية إنتاج سلع او خدمات موجهة للسوق ومنه الوصول إلى تلبية الاحتياجات (الطلب)".

المحور الرئيسي لهذه النظرة يتمثل في الحصول على إنتاج مع تواجد مركز للقرار في المؤسسة متمثلا في سلطة الإدارة وقدراتها التسييرية، من حيث تنظيم عملية الإنتاج بحسب إمكانيات المؤسسة والمتغيرات البيئية الخارجية.

ب- المؤسسة منظمة اجتماعية: حسب هذا الاقتراب يمكن تعريف المؤسسة على انها "مجموعة من الأفراد يشاركون وينسقون جماعيا في منظمة مهيكلة (داخل تنظيم مهيكلي) لإنتاج السلع والخدمات.

¹ د. صمويل عبود، اقتصاد مؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، 1982، ص 58.

² د. ناصر دادي عدون، مرجع سابق، 09.

³ د. عبد الرزاق بن حبيب، مرجع سابق، ص 24.

⁴ د. ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص 10.

⁵ د. عبد الرزاق بن حبيب، مرجع سابق، ص 25.

⁶ د. غول فرحات، الوجيز في اقتصاد مؤسسة، دار الخلدونية، الجزائر، الطبعة الاولى 2008م، ص 08.

ومحور التعريف يركز على منظمة مهيكلية، فالمؤسسة لم يعد ينظر إليها من زاوية ميكانيكية لعملية الإنتاج ولكن كمنظمة اجتماعية، وعليه يتم دراستها من خلال تنظيم السلطات، توزيع المهام، اتخاذ القرار، مواقف وتصرفات الافراد...

ج- المؤسسة كنظام: حيث تسمح لنا هذه النظرة بإثراء الفهم الحقيقي لسير المؤسسة، يركز مفهوم النظام على تواجد عدة عناصر مترابطة فيما بينها عن طريق ارتباطات (علاقات)، مع بقاء الكل منظم ومتساند بغية تحقيق هدف موحد.

وعليه فإن المؤسسة ماهي إلا مجموعه من الانظمة الفرعية المترابطة فيما بينها بالعديد من العلاقات التبادلية (نظام الموارد البشرية، نظام الإنتاج، النظام التسويقي، النظام المالي، نظام المعلومات...)، فضلا عن ضرورة الإلمام بجزء مهم من النظام الكلي للمؤسسة وهو البيئة الخارجية للمؤسسة التي تعتبر مهما من عناصر النظام.¹

المطلب الثاني: خصائص وأهداف المؤسسة الاقتصادية

أولا: خصائص المؤسسة الاقتصادية:²

تتميز المؤسسات الاقتصادية بمجموعة من الخصائص من بينها:

المؤسسة مركز لتحويل: إن المؤسسة هي ذلك المكان التي يتم فيها تحويل الموارد (المدخلات) إلى منتجات تامة الصنع (سلع وخدمات) وتتمثل الموارد في المواد الأولية، رؤوس الأموال، المعلومات، الافراد.

أ- **المؤسسة مركز للتوزيع:** تعتبر المؤسسة المكان الذي يتم فيه تقسيم وتوزيع الأموال المتأتية من بيع السلع والخدمات، وذلك تحت أشكال مختلفة ليستفيد منها مختلف الأعوان الاقتصادية التي ساهمت في العملية الإنتاجية مثل:

- الأجور التي توزع على العمال الأجراء.

- الأرباح ومداخيل أخرى التي توزع على الملاك الذين خاطرو برؤوس أموالهم سابقا.

- مستحقات الإيجار الخاص بالمقرات والمعدات الخاصة بالمؤسسة.

- الفوائد التي تدفعها المؤسسة للبنوك تعويضا لأموال المقرضة.

- دفع مستحقات الموردين.

- تسديد الضرائب والاشتراكات في الضمان الاجتماعي.

¹ د.غول فرحات، مرجع سابق، ص09.

² د.حسين حريم، ادارة المنظمات: منظور كلي، دار الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة الاولى، 2003، عمان الاردن، ص76.

ب- المؤسسة مركز للحياة الاجتماعية: تعتبر المؤسسة مكان يتم فيه العمل جماعيا (رجال ونساء) من أجل الوصول إلى تحقيق أهداف المؤسسة وذلك بالتعاون والتنسيق في إطار احترام القواعد وقيم المؤسسة، حيث يقضي اغلبية العمال ثلث أو أكثر من حياتهم في المؤسسة مما يؤدي إلى ترسيخ العديد من المظاهر بين العمال: صراعات، محبة، خيبة أمل، رضا وعليه فإن المسير في المؤسسة يحاول التكيف مع الاختلافات في اتجاهات العمال وأفكارهم وأيديولوجياتهم وأهداف تواجههم في المؤسسة، وذلك من أجل تحقيق أهداف المؤسسة بأكثر فعالية.

ج- المؤسسة مركز القرارات الاقتصادية: تلعب المؤسسة دورا مهما في الاقتصاد باعتبارها مركزا للقرارات الاقتصادية التي تخص: نوع المنتجات، كمية المنتجات، الأسعار، التوزيع، التصدير، الاتصال، تتمثل هذه القرارات في الاختيارات في استعمال الوسائل المحددة للوصول بأكثر فعالية للأهداف المسطرة، وذلك لأن المؤسسة عند قيامها بمختلف نشاطاتها تجد نفسها مجبورة على اتخاذ قرارات متعددة على مختلف المستويات وفي فترات مختلفة (قصيرة، متوسطة، طويلة) وحسب درجة أهميتها (إستراتيجية، تكتيكية، عملية).

إن اتخاذ القرارات من مسؤوليات الإدارة في المؤسسة ويترب عليها نتائج مختلفة، وعليها لا بد من مراعاة العوامل التي قد تؤثر على عملية اتخاذ القرار (المؤهلات، الأهداف، الموارد، البيئة) حتى تتمكن المؤسسة من اتخاذ القرار السليم الذي يسمح لها التقليل من حالات عدم التأكد ويزيد من فرص النجاح، وذلك في ظل ضغط المنافسة والمساهمين والمستهلكين والأجراء.

د- المؤسسة شبكة المعلومات: إن اتخاذ القرارات الرشيدة يتطلب معلومات من مصادر مختلفة (داخلية وخارجية عن المؤسسة)، وبالتالي يتحتم على المؤسسة إعداد أنظمة قادرة على إنتاج المعلومات أو ما يسمى بنظام المعلومات وتحويلها إلى المقررين (نظام الاتصالات) من أجل إنجاز المهام المنوطة بهم على أكمل وجه، وتعتبر الشبكة المعلوماتية والاتصالية بمثابة العنصر الحيوي للمؤسسة.¹

هـ- المؤسسة مركز للمخاطرة:

إن المؤسسة معرضة للخطر لاستمرار، حيث يمكن أن تخسر جزء أو كل تسيقاتها المالية والمادية في حالة الفشل، وترتبط هذه المخاطرة بصعوبات التسيير وضغط المنافسين ومتطلبات الزبائن، ولهذا تجد بأن رأسمال المؤسسة يشارك فيه عدة أشخاص أو مؤسسات من أجل جمع مبالغ مالية معتبرة من جهة ومن جهة ثانية تقليل المخاطر والخسائر في حالة الفشل.²

¹ د. غول فرحات، مرجع سابق، ص10.

² المرجع نفسه، ص11.

ثانيا: أهداف المؤسسة الاقتصادية

هناك العديد من الأهداف تسعى المؤسسات الاقتصادية الوصول إليها من خلال القيام بنشاطاتها سواء كانت عامة او خاصة وتختلف هذه الأهداف باختلاف نشاط المؤسسة ونوعها وحجمها وتتلخص أهم الأهداف في العناصر التالية:

أ- الأهداف الاقتصادية: وتمثل فيما يلي:¹

* تحقيق الربح: حيث يعتبر من أهم المعايير الدالة على صحة المؤسسة اقتصاديا، نظرا لحاجة المؤسسة إلى الأموال من أجل تحقيق الاستمرارية في النشاط والنمو، حيث ان تحقيق الربح يسمح بتوسيع نشاطات المؤسسة وطبعا تختلف درجة الاهتمام بالأرباح بين المؤسسة العمومية والمؤسسة الخاصة.

* تحقيق متطلبات المجتمع: إن تحقيق المؤسسة للنتائج المسطرة يمر حتما عبر بيع الإنتاج المادي وتغطية تكاليفها فهي بذلك تحقق طلبات المستهلكين.

ويجب أن يحقق الإنتاج مايلي:

- مستوى عالي من المرونة.

- أن يتم الإنتاج في وقته المحدد دون تقديم أو تأخير.

- أن يتم تسليمه لطالبيه في الوقت المحدد.²

* عقلنة الإنتاج: ويتم ذلك من خلال الاستعمال العقلاني لعوامل الإنتاج، ورفع إنتاجها بواسطة التخطيط الجيد والدقيق للإنتاج والتوزيع، بالإضافة إلى مراقبة عملية تنفيذ هذه الخطط والبرامج.

ب- الأهداف الاجتماعية: وتمثل في مايلي:

* ضمان مستوى مقبول من الأجور: يعتبر العمال في المؤسسة من بين المستفيدين الأوائل من نشاطها، حيث يتقاضون أجورا مقابل عملهم بها، ويعتبر هذا المقابل حقا مضمونا قانونا وشرعا وعرفا، إذ يعتبر العمال العنصر الحيوي والحي في المؤسسة إلا أن مستوى وحجم هذه الأجور تتراوح بين الانخفاض والارتفاع حسب طبيعة المؤسسة وطبيعة النظام الاقتصادي ومستوى المعيشي.

¹ د. ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص 19.

² عمار زيتوني، مصادر تمويل المؤسسات مع دراسة للتمويل البنكي، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد 09 مارس 2006، ص: 43

* توفير التأمينات والمرافق للعمال: تعمل المؤسسات على توفير التأمينات للعمال والمتمثلة في: التأمين الصحي والتأمين ضد الحوادث، التقاعد... الخ، فضلا عن المرافق العامة مثل التعاونيات الاستهلاكية والمطاعم...¹

* تأهيل العمال: حيث يتم تدريب وتطوير العاملين ورفع مستويات مهاراتهم المهنية، وهذا عن طريق إخضاع العمال إلى دورات تكوين وتدريب من أجل رفع المستوى المهني، والتخصص حسب القدرة المهنية للعمال.

* تحسين مستوى معيشة العمال: إن التطور السريع الذي شهدته المجتمعات في الميدان التكنولوجي يجعل العمال أكثر حاجة إلى تلبية رغبات تتزايد باستمرار بظهور منتجات جديدة بإضافة إلى التطور الحضاري لهم.²

ج- الأهداف التكنولوجية:

من بين الأهداف التكنولوجية التي تؤديها المؤسسة

* البحث والتنمية: حيث مع تطور المؤسسات عملت على توفير إدارة أو مصلحة خاصة بعملية تطوير الوسائل والطرق الإنتاجية علميا، وترصد لهذه العملية مبالغ قد تزداد أهمية لتصل إلى نسبة عالية من الأرباح، ويمثل هذا البحث نسبة عالية من الدخل الوطني في الدول المتقدمة، وخاصة في السنوات الأخيرة، إذ تتنافس المؤسسات فيما بينها على الوصول إلى أحسن طريقة إنتاجية وأحسن وسيلة، تؤدي إلى التأثير على الإنتاج ورفع المردودية الإنتاجية في المؤسسة.

كما أن المؤسسة الاقتصادية تؤدي دورا مساندا للسياسة القائمة في البلاد في مجال البحث والتطور التكنولوجي نظرا لما تمثله من وزن في مجموعها وخاصة الضخمة منها من خلال الخطة التنموية العامة للدولة المتوسطة الأجل، التي يتم من خلالها التنسيق بين العديد من الجهات ابتداء من مؤسسات البحث العلمي، والجامعات والمؤسسات الاقتصادية.³

بينما صنف الكاتب جريبي: أهداف المؤسسة إلى أربع مجموعات رئيسية:⁴

أ- الأهداف التوجيهية: تتمثل فيما يلي:

قيادة السوق، وتقاس ب: - الوضع التنافسي، درجة الإبداع، التقدم التقني.
الانتشار السوقي، ويقاس ب: عدد الأسواق، عدد الجماعات الاستهلاكية، عدد الصناعات، عدد البلدان.
خدمة المتفاعلين، وتقاس ب: فائدة (قيمة) المنتج، جودة المنتج، موثوقية المنتج .

ب- أهداف أدائية: وتتمثل فيما يلي :

النمو (التوسع) ويقاس ب: عائدات المبيعات، حجم الإنتاج، هامش الربح .

¹ د. ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص 19.

² د. عبد الغفور عبد السلام وآخرون، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الصفاء لنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001، ص: 24

³ د. ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص 21.

⁴ د. حسين حريم، مرجع سابق، ص 79-80.

الربحية: وتقاس ب: العائد على رأس المال، العائد على الموجودات، هامش الربح على عائد البيع، العائد على أموال المساهمين.

ج - الأهداف الداخلية: تتمثل فيما يلي:

* الكفاءة، وتقاس ب: المبيعات على مجموع الموجودات، -دوران المخزون، -فترة الائتمان، -السيولة.

* شؤون العاملين، وتقاس ب: -علاقات العاملين ومعنوياتهم، -النمو الشخصي، معدل راتب العامل، عائدات البيع لكل عامل.

د- أهداف خارجية: تتمثل في لعناصر التالية:

* المسؤولية الاجتماعية، وتقاس ب: صورة المؤسسة، العلاقة بين السعر والربح، استخدام الموارد، النشاط العام، رفاه المجتمع المحلي.

* في الأخير يمكن القول بان هناك تباين بين آراء المفكرين فيما يتعلق بالهدف المؤسسة، فمنهم من يرى بان الهدف الوحيد للمؤسسة هو تعظيم الربح، وهذا طبعا باختلاف النظام الاقتصادي السائد في البلد (اشتراكي، ليبرالي)، كما نجد بعض المؤسسات في حالات معينة تفضل البقاء على تحقيق الربح وذلك من اجل ضمان استمرارها، كما أن الوقت الراهن وفي ظل ازدياد الاهتمام بالبيئة وما يسمى بالتنمية المستدامة، فما على المؤسسة إلا وضع أهداف واضحة تبين اهتمامها بالبيئة وحمايتها لها...

بناء على ما سبق يتحتم على المؤسسة وضع سلم للأهداف أو أوليات حسب إمكانيات المؤسسة الداخلية والعوامل البيئية المؤثرة عليها والعمل على تحقيقها تدريجيا.

المطلب الثالث: وظائف المؤسسة الاقتصادية

للمؤسسة عدة وظائف تمكنها من أداء دورها الاقتصادي والاجتماعي:

أ- الوظيفة المالية¹:

تعتبر الوظيفة المالية من أهم الوظائف في المؤسسة، فالمؤسسة لا تقوم بنشاطها من إنتاج وتسويق.. دون توافر الأموال اللازمة لتمويل أوجه النشاط المختلفة وأوجه الإنفاق.

وتعرف الوظيفة المالية على أنها مجموعة من المهام والعمليات، التي تسعى في مجموعها إلى البحث عن الأموال في مصادرها الممكنة بالنسبة للمؤسسة، بعد تحديد الحاجات التي تريدها من الأموال من خلال برامجها وخططها الاستثمارية.

¹ د. ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص 263.

ب- وظيفة التموين¹:

التموين كمجموعة من مهام والعمليات، يعني العمل على توفير مختلف عناصر المخزون المحصل عليا من خارج المؤسسة، بكميات وتكاليف ونوعيات مناسبة طبقا لبرامج وخطط المؤسسة.

ومن هذا التعريف يتضح لنا أن وظيفة التموين تنقسم إلى مهمتين فرعيتين: مهمة الشراء ومهمة التخزين.

* مهمة الشراء:

هي مجموعة من الأنشطة التي تختص بتوفير مستلزمات النشاط من خارج المؤسسة بالكمية والجودة والأسعار المناسبة، وفي التوقيت والمصدر المناسبين.

* مهمة التخزين:

هي مجموعة من الإجراءات والأعمال التي تقوم بها المؤسسة على أساس أنظمة محكمة، ووفق صيغ معينة وعبر أجهزة مختصة، لتأمين الإمداد المستمر بالمستلزمات السلعية لعمليات التشغيل في الزمن المحدد وبالكمية والنوعية المطلوبتين.

ج - وظيفة الانتاج²:

يعتبر الإنتاج الوظيفة الأساسية للمؤسسات الإنتاجية فهو المبرر لوجودها والحافز على استمرارها وبقاءها كون الإنتاج يرتبط بإشباع الحاجات الإنسانية وبالتالي فإنه يستمر ما دامت الحاجة الإنسانية قائمة.

ويمكن تعريفها بأنها "عملية إنتاج المنفعة أو المنافع التي يقام العمل من أجل خلقها وبيعها كوسيلة لتحقيق الربح"

د- وظيفة التسويق³:

يعد التسويق من المفاهيم التي استقطبت انتباه واهتمام العديد من الاقتصاديين والباحثين خلال العقود الأربعة الأخيرة وتركز هذا الاهتمام حول كيفية تعريف مفهوم التسويق.

ويعرف التسويق على أنه مجموع العمليات والمجهودات التي تبذلها المؤسسة من اجل معرفة أكثر لمتطلبات السوق، وما يجب إنجازه في مجال مواصفات المنتج الشكلية والتقنية حتى تستجيب أكثر لهذه المتطلبات من جهة، وكل ما يبذل من جهود في عملية ترويج وتوفير المنتج للمستهلك في الوقت المناسب وبالطريقة الملائمة حتى تبيع أكبر كمية ممكنة منه وبأسعار ملائمة تحقق أكثر أرباحا لها.

¹ د. علي الشرفاوي، المشتريات وإدارة المخازن، الدار الجامعية، بيروت، 1995، ص 20.

² د. أحمد طرطار، الترشيد الاقتصادي للطاقت الإنتاجية في المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993، ص 75.

³ ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص 327.

و- وظيفة الموارد البشرية:

تحتل وظيفة الموارد البشرية مكانة هامة في المؤسسة، فهذه الأخيرة لها أموال، زبائن، تكنولوجيا، أسواق... ولتشغيل كل هذا فهي بحاجة إلى محرك أساسي وهو الأفراد.

وتعرف وظيفة الموارد البشرية على أنها مجموعة النشاطات المتعلقة بحصول المؤسسة على احتياجاتها من الموارد البشرية، وتطويرها وتحفيزها والحفاظ عليها، بما يمكن من تحقيق الأهداف بأعلى مستويات الكفاءة والفعالية.¹

¹ جمال الدين محمد المرسى، الإدارة الإستراتيجية للموارد البشرية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص 36.

المبحث الثاني: تصنيفات المؤسسة الاقتصادية

المطلب الأول: تصنيف المؤسسات الاقتصادية تبعاً لمعيار الحجم

يتم تقسيم المؤسسات الاقتصادية ووضع الحدود الفاصلة بينها استناداً لحجم المؤسسة حيث تأخذ المؤسسة الاقتصادية وفق هذا المعيار الأشكال التالية:

مؤسسات مصغرة، مؤسسات صغيرة، مؤسسات متوسطة، مؤسسات كبيرة.

ويعتمد في وضع الحدود الفاصلة بين مختلف الأحجام على معيارين رئيسيين: معايير كمية ومعايير نوعية.

أولاً: المعايير الكمية¹

حيث يتم تصنيف المؤسسات الاقتصادية استناداً إلى مؤشرات كمية ذات طابع إحصائي ومن بين أهم المعايير الشائعة الاستخدام هي:

- معيار عدد العمال أي حجم العمالة.

- المعيار المالي أو النقدي والذي يضم معيار رأس المال المستثمر ومعيار حجم المبيعات.

أ- معيار عدد العمال أو حجم العمالة:

يعتبر هذا المعيار الأكثر شيوعاً واعتماداً على الإطلاق في العديد من الدول، حيث يتم تصنيف المؤسسات الاقتصادية ووضع الحدود الفاصلة بين مختلف أحجامها استناداً على حجم اليد العاملة في المؤسسة.

ويتم الأخذ بهذا المعيار في العديد من الدول نظراً للخصائص الذي يتميز بها وهي:

- الثبات النسبي حيث لا يتأثر هذا المعيار بالمتغيرات في قيمة النقود نتيجة عامل التضخم

- كذلك توافر البيانات إلى حد كبير وسهولة الحصول عليها من المؤسسات.

لكن هذا المعيار من جهة أخرى له سلبياته وقد وجهت له عدة انتقادات أهمها:

- أن العمالة المؤقتة تؤدي إلى تغير حجم المؤسسة من وقت لآخر

- كذلك نوعية التكنولوجيا والمعدات المستخدمة ومدى تطورها يؤثر على حجم العمالة.

كذلك يعاب على هذا المعيار أن استخدام العمالة وحدها قد لا يعكس تماماً الوضع الحقيقي لحجم المؤسسة.

¹ صفوت عبد السلام عوض الله، اقتصاديات الصناعات الصغيرة، دار النهضة العربية القاهرة، مصر، 1993، ص 15

ب- المعيار المالي أو نقدي: ويضم كل من

* معيار رأس المال المستثمر:

يتم تصنيف كل نوع من المؤسسات ووضع الحدود الفاصلة فيما بينها على ألا يتجاوز رأس المال المستثمر في كل نوع حد أقصى معين يختلف باختلاف الدول التي توجد بها تلك المؤسسات وذلك تبعاً لدرجة النمو الاقتصادي التي بلغتها الدولة وتبعاً لمدى الوفرة أو الندرة النسبية في عناصر الإنتاج المختلفة ولا يتم الاعتماد على هذا المعيار كثيراً وهذا راجع إلى أنه يتطلب إجراء تعديلات مستمرة تبعاً لمعدلات التضخم، كذلك اختلاف دلالاته من دولة إلى أخرى وفي الدولة الواحدة من قطاع إلى آخر ومن فترة لأخرى.

* المعيار الثنائي أو المزدوج (العمالة ورأس المال):

نظراً لأن العمالة ليست هي العنصر الوحيد في العملية الإنتاجية حيث هناك العديد من العناصر الأخرى مثل رأس المال المستثمر فهناك بعض الدول تستخدم خليطاً من المعيارين "معيار حجم العمالة ومعيار رأس المال" في تصنيف المؤسسات الاقتصادية.

ويعتمد هذا المعيار في تحديد حجم المؤسسات المختلفة على الجمع ما بين المعيارين السابقين أي معيار العمالة ورأس المال معاً في معيار واحد، وذلك عن طريق وضع حد أقصى للعمالة بجانب مبلغ معين لرأس المال المستثمر.¹

* معيار حجم المبيعات أو حجم الإنتاج أو رقم الأعمال:

هناك بعض الدول تستخدم هذا المعيار لتحديد حجم المؤسسة، حيث كلما كبرت نسبة مبيعات المؤسسة كبر حجمها، حيث تستخدم حجم الإنتاج إذا كانت المؤسسة تحصل على إيراداتها من مصدر واحد، وتستخدم رقم الأعمال إذا كانت تحصل على إيراداتها من مصادر مختلفة

كذلك يعاب على هذا المعيار أنه يتطلب تعديلاً مستمراً وفقاً لتغيرات الأسعار ومعدلات التضخم.²

ثانياً: المعايير النوعية

نتيجة لبعض العيوب التي تتصف بها المعايير الكمية في تصنيف المؤسسات الاقتصادية هناك من يعتمد على المعايير النوعية في وضع الحدود الفاصلة بين المؤسسات وهذه المعايير تركز على الخصائص الرئيسية التي تتميز بها المؤسسة.

¹ د . صفوت عبد السلام عوض الله، مرجع سابق، ص16.

² نفس المرجع، ص19.

وأهم هذه المعايير المستعملة هي:

الاستقلالية، الحصة السوقية، طبيعة الصناعة.

أ- الاستقلالية:

والمقصود بها استقلالية الإدارة والعمل، وعدم تدخل هيئات خارجية في عمل المؤسسة، وصاحب أو أصحاب المؤسسة يتحملون المسؤولية الكاملة فيما يخص التزامات المؤسسة تجاه الغير، حيث نجد في المؤسسات الكبيرة أن الوظائف الخاصة بالإنتاج والإدارة توزع وتتجزأ على عدة أشخاص، أما في المؤسسات المصغر والصغيرة والمتوسطة غالباً ما يؤدي صاحب المؤسسة تلك الوظائف وحده وينفرد في اتخاذ القرارات.¹

ب- الحصة السوقية:

يعتبر السوق المال النهائي لإنتاج المؤسسة وعليه فإن حصة المؤسسة من السوق قد تعطي صورة عن قوتها ومدى تحكمها فيه، حيث تعتبر المؤسسة التي تمتلك حصة كبيرة في السوق تعتبر كبيرة وأما تلك التي تنشط في حدود معينة تعتبر صغيرة أو متوسطة ذلك أنه من خصائص هذه الأخيرة صغر حجم إنتاجها وضآلة حجم رأس مالها ومحدودية نشاطها ويكون إنتاجها موجه لأسواق المحلية والتي تتميز بضيقها. ولا تستطيع أن تفرض أي نوع من الاحتكار في السوق عكس المؤسسات الكبرى التي يمكن فرض حالة من الاحتكار لضخامة رأس مالها وكبر حجم إنتاجها وحصتها السوقية.²

ج- طبيعة الصناعة:

يتم كذلك تصنيف المؤسسات اعتماداً على الطبيعة الفنية للصناعة أي مدى استخدام الآلات في العملية الإنتاجية فبعض الصناعات تحتاج في صناعتها إلى وحدات كبيرة نسبياً من العمل ووحدات صغيرة نسبياً من رأس المال كما هو الحال في الصناعات الاستهلاكية الخفيفة، في حين تحتاج بعض الصناعات الأخرى إلى وحدات قليلة نسبياً من العمل ووحدات كبيرة نسبياً من رأس المال، الأمر الذي ينطبق على الصناعات الثقيلة.³

¹ د. يوسف قريشي، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه دولة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004-2005 ص 19.

² يوسف قريشي، مرجع سابق، ص 19.

³ نفس المرجع، ص 20.

المطلب الثاني: تصنيف المؤسسات الاقتصادية تبعاً للمعيار القانوني

أ- المؤسسات العمومية:¹

والمؤسسات التي يعود رأس مالها للقطاع العام، فهي تعتبر مؤسسات الدولة بالإنشاء أو التأميم، هي ويكون التسيير فيها بواسطة شخص أو أشخاص تختارهم الجهة الوصية، ينقسم هذا النوع من المؤسسات إلى قسمين:

* مؤسسات تابعة للوزارات:

وتسمى أيضاً " المؤسسات الوطنية " فهي تخضع للمركز مباشرة أي لإحدى الوزارات وهي صاحبة إنشائها، والتي تقوم بمراقبة تسييرها بواسطة عناصر تعيينها، تقدم إليها تقارير دورية عن نشاطها ونتائجها.

* مؤسسات تابعة للجماعات المحلية:

وتتمثل هذه المؤسسات في الولاية والبلدية أو تجمع بين البلديات أو الولايات أو منهما معاً، وتكون عادة ذات أحجام متوسطة أو صغيرة ويشرف عليها منشيها عن طريق إدارتها، وتجذب عادة مجال النقل والبناء أو الخدمات العامة.

ب- مؤسسات مختلطة:²

وهي تلك المؤسسات التي تترك الدولة أو إحدى هيئتها مع الأفراد أو المؤسسات الأخرى في ملكيتها، مع العلم أن تنظيم هذا النوع من المؤسسات يخضع كذلك لعدة ضوابط تحددها تشريعات وأحكام خاصة.

ج- المؤسسات الخاصة:³

وهي تلك المؤسسات التي تؤول ملكيتها إلى شخص واحد أو مجموعة من الأشخاص، كالمؤسسات الفردية ومؤسسات الشركات على أن كل نوع من هذه المؤسسات يحكمه نخط قانوني معين يحدد طرق وإجراءات تسييرها، ويتم تقسيم المؤسسات الخاصة إلى:

* المؤسسات الفردية:

تنشأ هذه المؤسسات عن جمع شخص يعتبر رب العمل أو صاحب رأس المال لعوامل الإنتاج الأخرى، حيث تختلط فيها شخصيتها القانونية بشخصية صاحب رأس المال الذي يقوم بإنشاء هذه المؤسسة. ويأخذ هذا

¹ د. ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص 59-60.

² أحمد طرطار، تقنيات المحاسبة العامة في المؤسسة، مرجع سابق، ص 17

³ نفس المرجع، ص 17.

النوع من المؤسسات أنواع تتباين من مؤسسات إنتاجية إلى وحدات تجارية أو خدمية... إلخ، وغالبا ما يكون عدد العاملين فيها منخفضا.¹

* مؤسسات الشركات:

يعرف المشرع الجزائري الشركة على أنها عقد بمقتضاه يلتزم شخصان طبيعيان أو اعتباريان أو أكثر على المساهمة في نشاط مشترك بتقديم حصة من عمل أو مال أو نقد، بهدف اقتسام الربح الذي قد ينتج أو تحقيق اقتصاد أو بلوغ هدف اقتصادي ذي منفعة مشتركة كما يتحملون الخسائر التي قد تنجر عن ذلك.² وتنقسم الشركات على ثلاث أقسام رئيسية هي:

شركات الأشخاص، الشركات ذات المسؤولية المحدودة، شركات الأموال. شركات التوصية بالأسهم.

* شركات الأشخاص:

وتعتبر امتداد للمؤسسات الفردية وهي عبارة عن ارتباط بين شخصين أو أكثر على ألا يتجاوز عدد الشركاء 20 شخصا ويتم اقتسام الربح والخسارة.³

وتنقسم بدورها شركات الأشخاص إلى ثلاث أقسام:

شركات التضامن، شركات التوصية البسيطة، شركات المحاصة.

* شركات التضامن:

تعد هذه الشركات من أهم شركات الأشخاص إذ يقدم فيها الشركاء حصصا قد تكون متساوية أو تختلف في القيمة أو في طبيعة الحصة من شريك إلى آخر في حين التزام المؤسسة بواجباتها نحو المتعاملين معها يفوق ما يقدمونه من حصص ليشمل ممتلكاتهم الخاصة غير الحصص المقدمة وتعتبر هذه أهم ميزة في هذه الشركة.

ويكون نشاطها في قطاعات اقتصادية مختلفة وغالبا ما تكون ذات أحجام صغيرة أو متوسطة، ويتقاسم فيها الشركاء الأرباح بنسبة ما قدموه من حصص في رأسمالهم.⁴

* شركة التوصية البسيطة:

وتكون ملكية الشركة لفتتين فئة الشركاء المتضامنين وهم مسئولون عن ديون الشركة مسؤولية شخصية بنسبة ما يملكون، بالإضافة إلى حصصهم في رأس المال.

¹ د. ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص 24.

² نفس المرجع، ص 25.

³ د. عبد الغفور عبد السلام وآخرون، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الصفاء لنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001، ص 24.

⁴ د. ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص 55-56.

وفئة ثانية هم شركاء موصين يساهمون بقسط من رأس مال الشركة وتنحصر مسؤوليتهم المالية في قيمة حصصهم في رأس مال الشركة، ولا يحق لهم إدارة الشركة ولا يظهر اسمهم في اسم الشركة.¹

* شركة المحاصة:

هي شركة مستترة فيما بين الشركاء أنفسهم وهي تفتقد إلى وجود الشخصية المعنوية حيث تتميز عن الشركات التجارية الأخرى بأن كيانها منحصر بين المتعاقدين، وبأنها غير معدة للاطلاع عليها، فشركة المحاصة لا وجود لها إلا فيما بين الشركاء وتقتصر العلاقة فيما بينهم على كيفية اقتسام الأرباح والخسارة.²

* شركة ذات المسؤولية المحدودة:

هي شركة تؤسس من شخص واحد أو عدة أشخاص لا يتحملون الخسائر إلا في حدود ما قدموا من حصص. وقد حدد المشرع الجزائري رأسمال الشركة بأن لا يقل عن 100000 د ج وينقسم إلى حصص ذات قيمة اسمية متساوية تقدر 1000 دج على الأقل 'كما لا يجب أن يتجاوز عدد الشركاء عشرين شريكاً.³

* شركات الأموال:

كذلك تسمى شركات المساهمة وهي تتكون من مجموعة من الأشخاص يساهمون بحصص في رأس مال الشركة، وتكون قيمة الأسهم متساوية وقابلة للتداول، وصاحب الأسهم لا يتحمل الخسارة إن وقعت إلا بقدر قيمة الأسهم التي يشارك بها، كذلك يتقاضى عائدات على أسهمه على شكل أرباح موزعة.

إن مسؤولية الشركاء في شركات المساهمة محدودة بحدود الحصة التي يمتلكونها من أسهم الشركة. وقد حدد المشرع الجزائري عدد الشركاء يجب أن لا يقل على 07 شركاء، رأس مال شركات المساهمة بأن لا يقل عن 05 ملايين دج في حالة لجوء الشركة إلى الاكتتاب العام للأسهم، وأن لا يقل عن 01 مليون دج إذا لجأت الشركة إلى التأسيس المغلق.⁴

* شركات التوصية بالأسهم:

تعتبر كشركة التوصية البسيطة من حيث ضمها فئتين من الشركاء متضامين وموصين، غير أن الشركاء الموصين يمتلكون أسهما بقيمة مساهمتهم في رأسمال الشركة ولهم التصرف فيها بالبيع أو التنازل، دون الرجوع إلى الشركاء المتضامين على عكس شركة التوصية البسيطة.⁵

¹ عبد الغفور عبد السلام وآخرون، مرجع سابق، ص 24.

² د. مصطفى كمال طه، الشركات التجارية، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، القاهرة، 2000، ص 151.

³ د. غول فرحات، مرجع سابق، ص 22.

⁴ د. ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص 57.

⁵ عبد الغفور عبد السلام وآخرون، مرجع سابق، ص 21.

المطلب الثالث: تصنيف المؤسسات الاقتصادية حسب معيار النشاط¹

توزع المؤسسات الاقتصادية استنادا لهذا المعيار إلى ثلاث قطاعات رئيسية:

قطاع الفلاحة، قطاع الصناعة، قطاع الخدمات:

أ- مؤسسات القطاع الأول " الفلاحة":

وتجمع المؤسسات المتخصصة في كل من الزراعة بمختلف أنواعها ومنتجاتها، وتربية المواشي، بالإضافة إلى أنشطة الصيد البحري، وغيره من النشاطات مرتبطة بالأرض والموارد الطبيعية القريبة إلى الاستهلاك، وعادة ما تضاف إليها أنشطة المناجم.

ب- مؤسسات القطاع الثاني " الصناعة":

وتجمع مختلف المؤسسات التي تعمل في تحويل المواد الطبيعية إلى منتجات، وتشمل بعض الصناعات المرتبطة بتحويل المواد الزراعية إلى منتجات غذائية وصناعية مختلفة، وكذلك صناعات تحويل وتكرير للمواد الطبيعية من معادن وطاقات وغيرها، وهي ما تسمى بالصناعات الإستخراجية ومؤسسات الصناعات الاستهلاكية بشكل عام، ومؤسسات صناعة التجهيزات وسائل الإنتاج المختلفة، ونلاحظ أن توزيع هذه المؤسسات يمكن أن تجتمع في فرعين رئيسيين:

*الصناعات الخفيفة:

في أغلبها استهلاكية وغير دافعة للاقتصاد بشكل واضح.²

*الصناعات الثقيلة أو المصنعة:

هي مختلف الأنشطة الصناعية التي تعمل منتجاتها على دفع الاقتصاد أماميا، حيث تعتبر كمستعمل لموارد ومنتجات قطاعات مثل الإستخراجية والطاقات، ومنتج لوسائل إنتاج تستعمل في مختلف القطاعات الاقتصادية وهي بذلك دافعة إلى الأمام.

ج - مؤسسات القطاع الثالث "الخدمات":

هذه المؤسسات تشمل مختلف الأنشطة التي لا توجد في المجموعتين السابقتين وهي ذات أنشطة جد مختلفة وواسعة انطلاقا من المؤسسات الحرفية، النقل، البنوك، المؤسسات المالية، التجارة، الصحة وغيرها.³

¹ د مصطفى كمال طه، نفس المرجع ص 35.

² د.ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص70.

³ د.ناصر دادي عدون، نفس المرجع، ص71.

المبحث الثالث: تنافسية المؤسسة الاقتصادية

نظرا لحداثة المصطلح، لا يوجد إجماع على تعريفه لذلك تعددت التعاريف واختلفت، فمفهوم تنافسية المؤسسة يختلف عن مفهوم تنافسية القطاع وكذلك مفهوم تنافسية الدولة.

المطلب الأول: مفهوم التنافسية

يتميز مفهوم التنافسية بالحدثة، ولا يخضع لنظرية اقتصادية عامة، وأول ظهور له كان خلال فترة 1981-1987 من هذا العجز يرجع إلى تبادلها مع اليابان، إضافة إلى زيادة حجم الديون الخارجية، وظهر الاهتمام مجددا بمفهوم التنافسية مع بداية التسعينات كنتاج للنظام الاقتصادي العالمي الجديد وبرز ظاهرة العولمة، وكذا توجه العام لتطبيق اقتصاد السوق.

بما أن التنافسية هي مفهوم حديث الظهور، فإننا نلاحظ أن هناك اختلافا كبيرا في التعاريف المقدمة وذلك راجع إلى الاختلاف في وجهات النظر وتجربة الممارسين في الميدان، وسنحاول فيما يلي التطرق لبعض التعاريف: عرفها مايكل بورتر بأنها "العنصر الحرج الذي يقدم فرصة جوهرية لكي تحقق المؤسسة ربحية دائمة مقارنة بمنافسيها"¹.

كما عرفت "التنافسية للمؤسسات هي قدرتها على تلبية رغبات المستهلكين المختلفة وذلك بتوفير سلع وخدمات ذات نوعية جيدة تستطيع من خلالها النفاذ إلى الأسواق الدولية"².

فالتعريف البريطاني للتنافسية ينص على أنها "القدرة على إنتاج السلع والخدمات بالنوعية الجيدة والسعر المناسب وفي الوقت المناسب وهذا يعني تلبية حاجات المستهلكين بشكل أكثر كفاءة من المنشآت الأخرى"³.

وعرفت أيضا بأنها "القدرة على تلبية الرغبات المختلفة والمتنوعة للمستهلكين وذلك بتوفير منتجات وخدمات ذات جودة معينة وبسعر معين، بشكل أكثر كفاءة من المنافسين الآخرين في السوق، ويستطيع المشتري شراءها من جميع أنحاء العالم مما يحقق نجاحا مستمرا للشركات على الصعيد العالمي والصعيد المحلي، في ظل غياب الدعم والحماية من قبل الحكومة، وذلك من خلال رفع إنتاجية عوامل الإنتاج المستخدمة، تكاليف التشغيل، التنظيم، الإنتاج، التسويق، تامين تنظيم العمل وكفاءات المؤسسة والتكيف السريع مع تغيرات السوق واليقظة بتجديد نظام مواردها حسب توقعات وتطورات المحيط"⁴.

¹ د. منير نوري، تحليل التنافسية العربية في ظل العولمة الاقتصادية، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، العدد الرابع، جامعة الشلف، الجزائر، ص 24.

² د. كبري فينحة، فعالية تكنولوجيا المعلومات والاتصال في رفع تنافسية المؤسسات، اطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد وتنمية، 2017-2018، ص 17.

³ د. محمد عدنان وديع، محددات القدرة التنافسية للاقطار العربية في الاسواق الدولية، بحوث ومناقشات، تونس 20-19 جوان 2001، ص 59.

⁴ د. فريد النجار، المنافسة والترويج التطبيقي: البات الشركات لتحسين المراكز التنافسية، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، مصر، 2000، ص 11.

التنافسية هي قدرة المؤسسة على تصميم، إنتاج و/أو تسويق منتجات أحسن مما يقدمه المنافسون مع الأخذ بعين الاعتبار السعر والصفات غير السعرية فالعمليات التنافسية هي تلك العمليات التي تساعد في تحديد أهمية العمليات الأساسية وأدائها الحالي مثل: عمليات التسيير الاستراتيجي، عمليات الموارد البشرية، تسيير العمليات، عمليات تسيير التكنولوجيا، وتعزيز قدرة المؤسسة على المنافسة بفعالية. ومصادر التنافسية هي الأصول والعمليات داخل المؤسسة التي توفر الميزة التنافسية، هذه المصادر قد تكون ملموسة اوغير ملموسة¹

التنافسية هي القدرة على إنتاج سلع وخدمات مناسبة بالسعر المناسب وفي الوقت المناسب، بمعنى الاستجابة لحاجات المستهلكين بأكثر كفاءة وفعالية من باقي المنافسين.²

إن التنافسية على مستوى المؤسسة تركز على سلوكات المؤسسة وأدائها، وهي تقترح أفضل توليفة جودة/سعر لمنتجاتها، مما يسمح لها بتموضع أحسن على مستوى الأسواق المرجعية، وهو استنتاج مبني على فكرة حساسية سعر الطلب. فالتنافسية دائما مرتبطة بأثر السعر لكن الوضعية التنافسية لا يمكن ربطها بمتغير واحد. فالتنافسية على مستوى المؤسسة مرتبطة بأداء السوق مع إنتاجية عالية وتكاليف منخفضة لتصبح عوامل نجاح. ويوجد اتفاق على جانبين مهمين في التنافسية على مستوى المؤسسة.³

تنافسية المؤسسات لا يمكن فصلها على تنافسية المنتجات والخدمات المقدمة من قبل المؤسسة والتي تتأثر بالعوامل السعرية والعوامل غير السعرية.

التنافسية هي تجمع لعدد من العوامل لا يتم اختبارها في لحظة معينة وإنما يجب تقييمها بشكل ديناميكي مع التنافسية هي تجمع لعدد من العوامل لا يتم اختبارها في لحظة معينة وإنما يجب تقييمها بشكل ديناميكي مع الأخذ بعين الاعتبار توجهات التغيرات.

المطلب الثاني: اهداف وخصائص تنافسية المؤسسة

اولا خصائص تنافسية المؤسسة:

ومن خلال التعاريف السابقة نستنتج أهم خصوصيات التنافسية والمتمثلة في مايلي:⁴

- تمحور التنافسية حول محورين رئيسيين هما جودة المنتج وسعره.
- سوق المنافسة هي السوق العالمية، الأمر الذي يلغي الحدود الجغرافية للتنافسية.

¹ د. محسن أحمد الخضير، صناعة المزايا التنافسية، الطبعة الاولى، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر، 2004، ص86.

² د. حنان جودي، مرجع سبق ذكره، ص25.

³ علاء فرحان طالب الدعيمي، "دور إدارة الجودة الشاملة في تحقيق الميزة التنافسية المستدامة"، بحث استطلاعي في شركة التأمين العراقية، العامة، مجلة دراسات محاسبية ومالية - المجلد السابع - العدد 64، 2010، ص 11.

⁴ د. محسن احمد الخضير، مرجع سبق ذكره، 72.

- بالمفهوم المعاكس لا يمكن التكلم عن تنافسية مؤسسة دولياً، ما لم تكن تملك تنافسية محلياً.
- بالإضافة إلى الإتاحة المكانية التي تتطلبها تنافسية المؤسسة، هناك مطلب آخر يجب أن توفره في إطار استراتيجياتها التنافسية، وهو الإتاحة الزمانية. فلا يمكن الكلام عن التنافسية بدون إعطاء الأهمية الكافية للبعد الزمني في توفير السلع والخدمات.

ثانياً أهداف تنافسية المؤسسة

تهدف التنافسية الى تحقيق عدة اهداف:¹

- *تحقيق درجة عالية من الكفاية: بمعنى ان تحقق المؤسسة نشاطها واعمالها باقل مستوى ممكن من التكاليف وفي ظل التطور التكنولوجي المسموح به، فالتنافسية تساهم في بقاء المؤسسات الاكثر كفاءة.
- *التطور والتحسين المستمر للأداء: من خلال التركيز على تحقيق الابداعات التكنولوجية والابتكارات والتي تكون تكلفتها مرتفعة نسبياً، الا انها صعبة المحاكاة من قبل المؤسسات المنافسة.
- *الحصول على نمط مفيد للأرباح: إذ تتمكن المؤسسات ذات الكفاءة الأعلى والأكثر تطوراً من تعظيم أرباحها، فالأرباح تعد مكافأة المؤسسة عن تميزها وتفوقها في أدائها.

المطلب الثالث: انواع ومؤشرات تنافسية المؤسسة

اولاً: أنواع التنافسية²

تميز العديد من الكتابات بين عدة أنواع من التنافسية هي:

أ- التنافسية السعرية

يتمكن اقتصاد ما من تحقيق تنافسية سعرية من خلال قدرته على انتاج سلع وخدمات بأقل تكاليف ممكنة، الامر الذي يتيح له اغراق السوق العالمية بمنتجاته، الامر الذي يحصل مع الاقتصاد الصيني حالياً ومنذ وهلة.

ب- التنافسية غير السعرية

وهي التنافسية المقاسة والمستندة على اسس عدا السعر والتكلفة وبدورها تنقسم إلى:

* **التنافسية نوعية:** هي قدرة البلد على انتاج سلعة او خدمة ذات سمعة عالية في السوق، نتيجة للصورة الذهنية التي يستطيع من احتلالها في اذهان المستهلكين. ومثال ذلك مختلف العلامات والماركات العالمية، وايضا سمعة منتجات دولة ما مثل المنتج البياني.

1 . حنان جودي، المرجع السابق، ص34.

2 محمد وديع عدنان، "القدرة التنافسية و قياسها"، سلسلة جسر التنمية، العدد 61، ديسمبر 2016، الكويت، ص49.

* **التنافسية التقنية:** ويكون اقتصاد ما تنافسياً، تنافسية تقنية عند تمتعه بمستوى عالي من الامتلاك، التحكم والتفوق التكنولوجي.

ج- التنافسية الجارية (الظرفية): وتعرف بالتنافسية الأساسية او الانية وهي التي تستند الى مناخ الاعمال وعمليات الشركة واستراتيجياتها.

د- التنافسية الكامنة (المستدامة): وهي التي تركز على استدامة التنافسية والتي تعتمد على الاستثمارات طويلة الاجل، على غرار الاستثمار في راس المال البشري، الابداع والابتكار، والابتكار، البنية.

ثانياً: مؤشرات قياس تنافسية المؤسسة:

إن مفهوم التنافسية الأكثر وضوحاً يبدو على مستوى المؤسسة، فالمؤسسة قليلة الربحية ليست تنافسية، وحسب النموذج النظري للمزاومة الكاملة فإن المؤسسة لا تكون تنافسية عندما تكون تكلفة إنتاجها المتوسطة تتجاوز سعر منتجاتها في السوق، وهذا يعني أن موارد المؤسسة يساء تخصيصها وأن ثروتها تتضاءل أو تتبدد، وضمن فرع نشاط معين ذي منتجات متجانسة يمكن للمؤسسة أن تكون قليلة الربحية لأن تكلفة إنتاجها المتوسطة أعلى من تكلفة منافسيها، وقد يعود ذلك إلى أن إنتاجية منتجات مؤسسة ما، يمكن أن تعكس الفاعلية في استعمال الموارد وعلى الأخص في مجال البحث والتطوير أو الدعاية، لهذا فإن الربحية وتكلفة الصنع والإنتاجية والحصة من السوق تشكل جميعاً مؤشرات للتنافسية على مستوى المؤسسة.

* **الربحية¹:**

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 تنافسيته الحالية لن تكون ضامنة لربحيته المستقبلية، وإذا كانت ربحية المؤسسة التي تريد البقاء في السوق ينبغي أن تمتد إلى فترة من الزمن، فإن القيمة الحالية لأرباح المؤسسة تتعلق بالقيمة السوقية لها تعتمد المنافع المستقبلية للمؤسسة على إنتاجيتها النسبية وتكلفة عوامل إنتاجها وكذلك على الجاذبية النسبية لمنتجاتها على امتداد فترة طويلة وعلى إنفاقها الحالي على البحث والتطوير أو براءات الاختراع التي تتحصل عليها إضافة إلى العديد من العناصر الأخرى، إن النوعية عنصر هام لإكتساب الجاذبية ومن ثم النفاذ إلى الأسواق والمحافظة عليها.

¹ المرجع السابق، ص50.

* تكلفة الصنع¹:

تكون المؤسسة غير تنافسية حسب النموذج النظري للمنافسة الزهية إذا كانت تكلفة الصنع المتوسطة تتجاوز سعر منتجاتها في الأسواق، ويعنى ذلك إما لانخفاض إنتاجيتها أو عوامل الإنتاج مكلفة كثيرا، أو السببين السابقين معاً، وإنتاجية ضعيفة يمكن أن تفسر على أنها تسيير غير فعال، كل هذا في حالة قطاع نشاط ذو منتجات متنوعة، أما إذا كان قطاع النشاط ذو منتجات متجانسة فيمكن أن يعزز ذلك إلى كون تكلفة الصنع المتوسطة ضعيفة مقارنة بالمنافسين.

إن تكلفة الصنع المتوسطة بالقياس إلى تكلفة المنافسين تمثل مؤشراً 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 يتناقض وجودها.

* الإنتاجية الكلية للعوامل²:

الفاعلية التي تقيس الإنتاجية الكلية للعوامل 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.

من الممكن مقارنة الإنتاجية الكلية للعوامل أو نموها لعدة مؤسسات على المستويات المحلية والدولية، ويمكن إرجاع نموها سواء إلى التغيرات التقنية وتحرك دالة التكلفة نحو الأسفل، أو إلى تحقيق وفورات الحجم، كما يتأثر دليل النمو بالفروقات عن الأسعار المستندة إلى التكلفة الحدية، ويمكن تفسير الإنتاجية الضعيفة بإدارة أقل فاعلية، أو بدرجة من الاستثمار غير فاعلة أو بكليهما معاً.

* الحصنة من السوق³:

من الممكن للمؤسسة 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

¹ عائشة عميش وعلي حدادو، مؤشرات قياس التنافسية ووضعيتها في الدول العربية الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، الجزائر، 27 و28 نوفمبر 2007، ص7

² المرجع السابق، ص8.

³ نفس المرجع، ص9.

بسبب أفول السوق، ولتقدير الاحتمال لهذا الحدث يجب مقارنة تكاليف المؤسسة مع تكاليف منافسيها المحتملين. عندما يكون هناك حالة توازن تعظم المنافع ضمن قطاع نشاط ما ذي إنتاج متجانس، فإنه كلما كانت التكلفة الحدية للمؤسسة ضعيفة بالقياس إلى تكاليف منافسيها، كلما كانت حصتها من السوق أكبر وكانت المؤسسة أكثر ربحية مع افتراض تساوي الأمور الأخرى، فالحصة من السوق تترجم المزايا في الإنتاجية أو في تكلفة عوامل الإنتاج.

وفي قطاع نشاط ذي إنتاج غير متجانس، فإن ضعف ربحية المؤسسة يمكن أن يفسر بالأسباب أعلاه ولكن يضاف إليها سبب آخر هو أن المنتجات التي تقدمها قد تكون أقل جاذبية من منتجات المنافسين بافتراض تساوي الأمور الأخرى أيضا، إذ كلما كانت المنتجات التي تقدمها. المؤسسة أقل جاذبية كلما حصتها. من السوق ذات التوازن.

خلاصة:

لقد رأينا من خلال هذا الفصل بان علم الاقتصاد يهتم بالاستغلال الامثل للموارد المتاحة من خلال نشاطات الانتاج والتوزيع الامثل، وهو ما تعسى المؤسسات الوصول اليه بصفقتها الخلية الاول للاقتصاد، من خلال الاستغلال الامثل لقدراتها الداخلية وحسن تكييفها مع البيئة الخارجية، ولهذا اعطينا التعارف المختلفة للمؤسسة حسب وجهات نظر مختلفة وحسب التطور الزمني والأوضاع التي تنشط فيها المؤسسة، كما تعرفنا على اهم خصائص المؤسسة (مركز للتوزيع، مركز للتحويل، مركز للمخاطرة، مركز لاتخاذ القرارات والاهداف التي تسعى الى تحقيقها (ربح، نمو، تكنولوجيا، اجتماعية...))، فضلا عن التصنيفات المختلفة التي يمكن ان تأخذها المؤسسات بالاعتماد على معيار اقتصادي.

الفصل الثاني

الإطار المفاهيمي للعملة الاقتصادية

تمهيد:

شهد الربع الاخير من القرن العشرين، وبشكل اكثر تحديدا عقد التسعينات، العديد من التغيرات العالمية السريعة، والعميقة المتلاحقة في اثارها وتراكماتها وتوجهاتها المستقبلية، فأنشأت هذه التغيرات نظاما دوليا جديدا يستمد اصوله من الفكر الليبرالي الرأسمالي، ويتحقق على مستويين: الأول ومتعلق بالنظام الداخلي لكل دولة، ويهدف الى تغيير الحكم الداخلي للدولة وانشاء اقتصاد قائم على السوق الحرة، ويهدف المستوى الثاني الى ترسيخ واعتماد تغييرات في قواعد واساليب ونظم المجتمع الدولي، بما يتناسب مع اهداف ورؤية القوى الاقتصادية العظمى عالميا، خاصة الولايات المتحدة الامريكية، وتعتبر التغيرات الاقتصادية اهم نتائج العملة بل لا يكاد مفهوم العملة الا على هذه التغيرات الاقتصادية العالمية، من تزايد في نمو الاسواق العالمية وتزايد في حركة رؤوس الاموال الدولية ونمو التجارة العالمية بمعدلات اعلى من نمو الناتج الاجمالي العالمي، بالإضافة الى تغيرات في حجم ونوعية السلع والخدمات، وهو ما جعل العملة تنتشر على كافة المستويات الانتاجية والمالية والتكنولوجية والخدمية.

سنحاول في هذا في هذا الفصل ان نتطرق الى مفاهيم العملة وابعادها ومختلف اشكالها والبناء الفلسفي الذي يشكل الخلفية والقاعدة التي تحكم العملة، واهم العوامل التي من شأنها ان تساعد على انتشارها، وفي الأخير سوف نتحدث عن أهم آثار العملة.

المبحث الأول: مفهوم وتعريف العملة

المطلب الأول: ماهية العملة

أولاً: مفهوم العملة

إن العملة ظاهرة متعددة الأوجه، ورغم أن مفهوم العملة أصبح أحد المفاهيم الشائعة إلا أنه لا يمكننا إعطاء تعريف دقيق للعملة نظراً لتعدد تعريفاتها التي تتأثر بإنجازات واتجاهات الكتاب والباحثين والمفكرين إزاءها رفضاً أو قبولاً¹. ولذلك سنأتي على ذكر بعض التعاريف المختلفة الخاصة بها، ولكي نقوم بصياغة تعريف للعملة فلا بد من أن نضع في الاعتبار ثلاث عمليات تكشف عن جوهرها:²

* العملية الأولى: تتعلق بانتشار المعلومات بحيث تصبح مشاعة لدى الناس جميعاً.

* العملية الثانية: تتعلق بتدوير الحدود بين الدول.

* العملية الثالثة: هي زيادة معدلات التشابه بين الجماعات والمجتمعات والمؤسسات.

فهي متصلة ببعضها في كل أوجه حياتها، ثقافياً واقتصادياً وسياسياً وتقنياً وبيئياً، ويدعم هذا الانسياب

بمختلف

أنواعه شركات متعددة الجنسية وذلك بالاعتماد على ما يلي:

- قوى عمل أرخص في منطقة ما.

- موارد رخيصة من منطقة أخرى.

- أسواق في منطقة ثالثة.

- إمداد مالي من منطقة رابعة.

من خلال ما سبق نخلص إلى أن الشركات العالمية لا تعترف بالحدود معتبرة بذلك العالم كله سوقاً لها دون تمييز سواء تعلق الأمر باليد العاملة أو المواد الأولية أو رؤوس الأموال، فالشركات تعمل وفقاً لمبدأ المناسبة فحيثما تكون الفرصة مناسبة ومرحبة فذلك المكان هو مقر النشاط وهكذا.. وعليه يمكن القول بأن العملة ليست مجرد³.

تلك التطورات التقنية وثورة المعلومات والاتصالات بل لا بد من ارتباطها بامتداد النظام الرأسمالي إلى معظم

أنحاء العالم، وبالانتصار المرحلي لعقيدة السوق ونظام اقتصاد السوق وتيار تحرير التجارة وما إلى ذلك.... الخ

1 د. يوسف حسن يوسف، العملة والاقتصاد الدولي، المركز القومي للإصدارات القانونية، الطبعة الأولى 2010، ص9.

2 د. العملة وأثر على الضرائب مصر، دار الثقافة للنشر والتوزيع، ط1، 2009، ص15.

3 د. أمين الخولي: "العرب والعملة"، بحوث ومناقشات الندوة الفكرية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت 1998، ص62.

ثانيا: تعريف العملة

عرفها Thompson e hirst بأنها "الزيادة في الأحجام ومعدلات التدفقات التجارية وتدفقات رؤوس الأموال المستثمرة فيما بين الدول، كما تتضمن العملة وفقا لهذا التعريف التحركات المتزايدة للأفراد والرسائل والأفكار فيما بين الدول".¹

ويرى M. Waters أن العملة هي "عملية اجتماعية يتراجع بمقتضاها تأثير العامل الجغرافي على ترتيبات النظم الاجتماعية والثقافية وما يصاحب ذلك من تزايد وعي الشعوب بهذا التراجع"².

وعرفت أيضا "إن العملة هي الرأسمالية العالمية فيما بعد مرحلة الامبريالية أو الرأسمالية الكوكبية، أو هي حقبة التحول الرأسمالي العميق للإنسانية جمعاء في ظل هيمنة دول المركز وسيادة نظام عالمي للتبادل غير المتكافئ".³

عرفها الصندوق النقد الدولي بأنها " تلك المبادلات الاقتصادية العالمية المتزايدة بسبب ارتفاع حجم الصفقات الدولية وتنوعها من السلع والخدمات إضافة الى التدفقات الدولية المالية والانتشار التكنولوجي السريع".⁴

المطلب الثاني: نشأة العملة

العملة لم تأت من فراغ، وقد يكون ما حدث لها هو اتساع نطاقها والتركيز عليها ومحاوله فرضها في ظل متغيرات سياسية واقتصادية وعلمية مواتية، بينما في الماضي القريب لم تتوافر هذه المقومات المؤثرة، بالتالي لم تكن العملة في صلب الاهتمام ولم تجد من يضحّمها ويدفعها في كل الاتجاهات خدمة لمصالحها وبالتالي لم تكن لها الأبعاد الكثيرة التي يحاول البعض زيادتها في هذه المرحلة من تاريخ التطور الاقتصادي. فمن الطبيعي أن الاتجاه نحو العملة لم يبدأ إلا بالأمس القريب حيث كان سقوط النظام في الاتحاد السوفيتي إذ ان بالتوجه نحو نظام جديد للعالم يكون بديلا عنه ومتفردا على الساحة، وعلى وجه التحديد الرأسمالية الأوروبية في حركة تناميها على مستوى الأسواق الأوروبية الوطنية ثم خروجها من حدودها الوطنية إلى الأسواق العالمية في المستعمرات والعالم الثالث للسيطرة عليها من خلال الشركات المتعددة الجنسيات.

اما المفكرون الغربيون فيتناولون تطور ظاهرة العملة عبر مراحل، التي تزامنت مع تشكل الإمبراطورات الكبرى منذ فجر التاريخ وما تلتها من الحروب الدولية بين العرب.⁵

¹ د. ممدوح محمود منصور، العملة دراسة في المفهوم والظاهرة والأبعاد، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2003، ص 12.

² د. ممدوح محمود منصور، نفس المرجع، ص 13.

³ د. أسامة أمين الخولي، مرجع سبق ذكره، ص 62.

⁴ د. يوسف حمدي، مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل العملة الاقتصادية، مذكرة لنيل الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، 20016-2017، ص 56.

⁵ يحيى البحاوي، العملة- آية العملة، إفريقيا الشرق، بيروت، 1999، ص 25.

* اهم المراحل التي مرت بها العملة:

بالاعتماد على نموذج رولاندروبرتسون) في كتابه تخطيط الوضع الكوني: العملة باعتبارها المفهوم الرئيسي في الثقافة الكونية، حاول أن يرسم خطا بيانيا لمراحل تطور العملة والذي صاغه بالاعتماد على مجموعة من الاعتبارات أولها تعقبه للبعد الزمني الذي أوصلنا إلى هذه الوضعية الراهنة، والتي تتم بدرجة عالية من الكثافة الكونية والتقييد وقام بتقسيم

النموذج إلى خمس مراحل كما يلي: ¹

- **المرحلة الجينية:** ويمكن القول أن المرحلة الجينية للعملة ترجع جذورها إلى فتوحات الفراعنة القدماء سواء في رحلاتهم إلى بلاد الصومال أو إلى بلاد الفينيقيين...، أما البعض الآخر فيؤكدون أن مصطلح العملة تطور ليت زمن مع تشكل الإمبراطوريات الكبرى، وما أكثرها رعبا التاريخ.
- أما روبرستون فيؤكد أن هذه المرحلة استمرت في أوروبا، بوادر القرن الخامس عشر حتى منتصف القرن الثامن عشر، شهدت هذه المرحلة نمو المجتمعات القومية وضعف القيود التي كانت سائدة في القرون الوسطى، كما تعمقت الأفكار الخاصة بالفرد والإنسانية.
- **مرحلة النشوء:** استمرت في أوروبا من منتصف القرن الثامن عشر حتى عام 1120 وما بعده، وقد حدث تحول حاد في فكرة الدولة المتجانسة الموحدة، وأخذت تتطور المفاهيم الخاصة بالعلاقات الدولية، وبالأفراد باعتبارهم مواطنين لهم أوضاع مقننة في الدولة، ونشأ مفهوم أكثر تحديدا للإنسانية، وازدادت الاتفاقيات الدولية ونشأت المؤسسات المتعلقة بتنظيم العلاقات والاتصالات بين الدول، وبدأت مشكلة قبول المجتمعات غير الأوروبية في المجتمع الدولي وبدأ الاهتمام أكثر فأكثر بموضوع القومية والعالمية.
- **مرحلة الانطلاق:** "الارتقاء: امتدت من عام 1120 وما بعده حتى عشرينيات القرن العشرين، واتسمت بظهور الأفكار الكونية في السياسة والرياضة والاقتصاد، وقد حدث تحول حاد في فكرة الدولة المتجانسة الموحدة، وأخذت تتطور المفاهيم الخاصة بالعلاقات الدولية، ونشأ مفهوم أكثر تحديدا للإنسانية، وزادت الاتفاقيات الدولية ونشأت المؤسسات المتعلقة بتنظيم العلاقات والاتصالات بين الدول، وبدأت مشكلة قبول المجتمعات غير الأوروبية في المجتمع الدولي وبدأ الاهتمام أكثر فأكثر بموضوع القومية العالمي. ²

¹ د. جميلة الجوزي، العملة الاقتصادية تحدياتها والمخاطر التي تحددها مستقبلها، المجلة الجزائرية للعملة والسياسات الاقتصادية، 2010، العدد 01، ص 39.

² د. جميلة الجوزي، مرجع سبق ذكره، ص 39.

المطلب الثالث: خصائص ومظاهر العملة الاقتصادية

اولا: خصائص العملة الاقتصادية:

من اهم الخصائص التي تميز العملة الاقتصادية عن غيرها من الظواهر ما يلي:¹

• سيادة اليات السوق والسعي لاكتساب القدرات التنافسية

ان اهم ما يميز العملة هي سيادة اليات السوق واقتنائها بالديمقراطية بدلا من الشمولية واتخاذ القرارات في اطار من التنافسية والمثلية والجودة الشاملة واكتساب القدرات التنافسية من خلال الاستفادة بالثورة التكنولوجية وثورة الاتصالات والمواصلات والمعلومات وتعميق تلك القدرات المتمثلة في الانتاج باقل تكلفة ممكنة وبأحسن جودة وبأعلى انتاجية والبيع بسعر تنافسي على ان يتم ذلك باقل وقت ممكن حيث اصبح الزمن احد القدرات الهامة التي يجب اكتسابها عند التعامل في ظل العملة.

• ديناميكية مفهوم العملة:

الديناميكية تعني الحركية والتحيز وعدم الثبات، ومفهوم العملة كذلك فهو غير مستقر على مفهوم معين، وهذا ما يفسره الاختلاف الظاهر والموجود في التعريفات المقدمة من قبل المهتمين، والتي تتأكد من خلال احتمال تغير موازين القوى الاقتصادية القائمة حاليا نتيجة التطورات الحاصلة والممكنة الحصول مس تقبلا، كما يمكن التعبير عن ديناميكية العملة من خلال اشتداد المنافسة بين الأطراف الفاعلة في الاقتصاد العالمي وزيادة السعي نحو اكتشاف قدرات تنافسية تمنح فرصة البقاء في السوق العالمية لاقتناص الفرص والمحافظة على مصالحها.

• وجود انماط جديدة من تقسيم العمل الدولي:

وقد كان ذلك واضحا في طبيعة المنتج الصناعي، حيث لم يعد في إمكان دولة واحدة مهما كانت قدرتها الذاتية أن تستقل بمفردها في صناعة هذا المنتج وإنما أصبح من الشائع اليوم أن نجد العديد من المنتجات الصناعية مثل: السيارات والأجهزة الكهربائية والحاسبات الآلية وغيرها يتم تجميع مكوناتها في أكثر من دولة بحيث تقوم كل واحدة بالتخصص في صنع أحد المكونات فقط.

• تعاضد دور الشركات متعددة الجنسيات:

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات أحد السمات الأساسية للعملة الاقتصادية، فهي تؤثر بقوة على الاقتصاد العالمي، من خلال ما يصاحب نشاطها في شكل استثمارات مباشرة من نقل التكنولوجيا والخبرات التسويقية والإدارية، وتأكيد ظاهرة العملة في كافة المستويات الإنتاجية والمالية والتكنولوجية والتسويقية والإدارية، ولعل من

¹ د. لخضر طوير، العملة الاقتصادية دوافعها وأبعادها، الجزائر، ص7.

أهم المؤشرات الدالة على ذلك ما يلي:

- سيطرتها على مصادر التمويل الدولية.

- تستحوذ على نسبة كبيرة من الناتج الاجمالي العالمي، وعلى جزء كبير من حجم التجارة الدولية.

- تسيطر على نسبة كبيرة من الاصول السائلة من الذهب والاحتياطات النقدية الدولية.

- لها دور القيادة في الثورة التكنولوجية والمعلوماتية، اذ تستحوذ على أكثر من 80% من جملة الابتكارات التكنولوجية العالمية.

• تزايد الاتجاه نحو الاعتماد المتبادل:

يظهر هذا من خلال التحولات التي شهدتها فترة التسعينات من اتفاقيات تحرير التجارة العالمية، وتزايد حرية انتقال رؤوس الأموال الدولية مع وجود الثورة التكنولوجية والمعلوماتية، كما ينطوي مفهوم الاعتماد المتبادل على معنى تعاضم التشابك بين الأطراف المتاجرة، وهو عكس التبعية الاقتصادية، حيث أنه يعني وجود تأثير كل من الطرفين على الآخر ويكون كلاهما تابعا ومتبوعا في نفس الوقت.¹

-تزايد اهمية التجارة الدولية كعامل محدد من عوامل النمو.

-زيادة درجة التنافسية في الاقتصاد العالمي.²

ثانيا: مظاهر العولة الاقتصادية:

للعولة عدة مظاهر أهمها:

• تغيير شكل وطبيعة التنمية:

فبعد أن كانت التنمية أساسا على تعبئة الفوائض والتمويل الذاتي تحولت إلى تنمية تعتمد على الاستثمارات الخارجية والشركات المتعددة الجنسيات، وأصبحت التنمية هي تنمية الفوائض والمدخرات (الاستهلاك) كنتاج أساليب الاستهلاك الترفيهي المتزايدة تحت ضغط الآلة الإعلانية الكبيرة، التي إلى عجز مزمن في موازين المدفوعات وتفاقم أزمة الديون في العالم الثالث، وتركيز التنمية على الجانب الاقتصادي فقط، وإهمال الجوانب الاجتماعية والثقافية، مع اعتماد نظام السوق ليكون أساسا للتنمية في مختلف الدول عالم.

¹ د. لخضر طوير، مرجع سبق ذكره، ص 8.

² لخضر طوير، مرجع سبق ذكره، ص 9.

• تزايد التدفقات الاستثمارية المباشرة:

تدفقت رؤوس الأموال الأجنبية بين الدول خلال العقد الماضي بصورة ملحوظة، مما أدى لارتفاع دخول الدول الصناعية الرأسمالية والتسابق لاستقطاب واجتذاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، عن طريق تحسين الضمانات ومناخ الإستثمار وتقديم الحوافز والمزايا والتسهيلات.

• اندماج الأسواق العالمية

تنامت عمليات اندماج أسواق السلع والخدمات ورؤوس الأموال في الآونة الأخيرة الأمر الذي يعدّ من أبرز مظاهر العملة الاقتصادية، حيث يتحقق اندماج أسواق السلع بانخفاض التعريفات الجمركية والحواجز غير الجمركية، وتطورت عملية الإندماج من خلال منظمة التجارة العالمية واتفاقيات الجات، التي تناولت خفض التعريفات الجمركية للسلع الصناعية والزراعية وتنامي تجارة الخدمات والملكية الفردية، بينما اختص البنك الدولي وصندوق النقد الدولي باندماج الأسواق المالية.¹

• الاندماج المالي

تنامت مسيرة العملة في أسواق النقد والرساميل، وتزايدت المعاملات المالية العابرة للحدود، وفرضت العملة المالية نفسها بواسطة اندماج أسواق الأوراق المالية والتأمين وفعاليات المصارف العابرة للحدود والواسطة العالمية للدفع، وتحرير تجارة الخدمات المصرفية وانتشار العمليات المصرفية الإلكترونية، وحرية انتقال الأموال.²

• تقدم مجالي الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات

تعتبر الثورة المعرفية ميزة بارزة للعصر الراهن واحد العوامل المؤدية إلى الانتشار السريع للعملة من خلال التقدم التكنولوجي وتطور وسائل الاتصال، خاصة مع ظهور الأنترنت والأقمار الصناعية، مما أدى إلى سرعة انتقال المعلومات وتخفيض تكاليفها.³

¹ د. ممدوح محمود منصور، مرجع سبق ذكره، ص 67.

² ، نفس المرجع، ص 68.

³ د. ممدوح محمود منصور، مرجع سبق ذكره، ص 68.

المبحث الثاني: ابعاد واثار العولمة الاقتصادية

المطلب الاول: اثار العولمة الاقتصادية

للعولمة آثار عديدة تنقسم الى اثار ايجابية وسلبية

أولاً: الأثار الإيجابية للعملة الاقتصادية:¹

تخلق العولمة الحرية التجارية والمال والاستثمار وخدمات الانتاج وفتح الاسواق ومنافسة الحرة بين الدول الصناعية إذا ترمي مصالح الدولة الكبرى للقضاء على منشآت الصغيرة التقليدية وكذلك الصناعات الناشئة في الدول النامية وان التنافس بين الدول الصناعية الكبرى يسجل لمصلحة الدول النامية لأنها سوق لتصريف هذه المنتجات ويعتقد اصحاب هذا راي ان لتنافس بين الدول الكبرى يوفر البضاعة الاقل سعر ويفتح اسواق العالمية لتقبل اليد العاملة العربية وبتالي تفيد الدول العربية من هاذو التنافس.

تعمل العولمة علا تطبيق القوانين التي تهدف الى حماية الطبقة العاملة في مواجهة الشركات الكبرى بما يضمن لهم الحياة مستقرة امنة ومستقبل معلوما دون ان يكونوا مهددين بالفصل او التشريد من جانب هذه الكيانات دون ضابط او رقيب، بحجة تقليل الايدي العاملة او غيرها من مبررات التي تحملها هذه الكيانات الخاصة. وفي الدول التي تحمل على اكتافها ترسيخ نضام العولمة توجد فيها ترسانة القوانين المختلفة التي تخلق المؤسسات والهيئات الرقابية على نشاط المشروعات الخاصة بما يضمن عدم تعسف هذه الشركات في مواجهة الايدي العاملة بها وبما يضمن حقوقهم بمعنى ضرورة وجود نوع من توازن بين الحماية التي يجب ان يتمتع بها راس المال وتلك التي يجي ان يتمتع بها العمل الانساني.

فالشركات الخاصة في الدولة العربية تفيد من عملية الاقراض التي تحصل عليها من المؤسسات الدولية في وقت الذي تعجز فيه الحكومات عن تقديم مثل هذه القروض.

النزعة الحالية هي نحو التكتلات الاقتصادية التي يمكن ان تساعد على فتح الاسواق، واجتذاب الاستثمار لتطوير تلك الأسواق تقنيا، إذا دلت تجارب المجموعات الاقليمية الاخرى "كالسوق الأوروبية المشتركة" على الفاعلية التعاون الاقتصادي في التصدي للتحديات، وافادة من الفرص التي تقدمها عملية حرية التجارة العالمية، وخاصة في مجال التبادل التجاري بينها. ومن المؤكد ان العولمة ستدفع الدول العربية الى الافادة من تجارب العالمية في التكتلات الدولية وتعمل على تقنية وتنشيط جامعة الدول العربية بما يتلاءم من التطورات الجديدة في عالم.

ان اهمية حرية التجارة العالمية، التي حققها العولمة، تعد مدخلا اساسيا لتعزيز التعاون الاقليمي وتحقيق التكامل الاقتصادي بين الدول. وبنظر لأهمية قطاع التجارة وقدرته على تحقيق المنافع المتبادلة، خاصة ان الدول

¹ د.سهيل حسين الفتلاوي، العولمة واثارها في الوطن العربي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، ط1، 2009، ص 95

العربية جميعها ممثلة في منظمات دولية عديدة، فإنها ستحقق علاقات تجارية متطورة مع الدول اخرى من خلال هذه المنظمات، كما ان اتفاقيات الحجات تعد المعاملات بين أعضاء التكتلات التجارية القائمة امرا داخليا، من غير الالتزام بضرورة تعميم مزاياه التفضيلية على الدول اخرى، وهذا ما يبدوا بوضوح في دولة التي انشأت بينها مجموعات شبه اقليمية "كدول مجلس التعاون لدول الخليج، والمغرب العربي، واسيا، وايكواس، وكوميسا" وان التدرج في التعاون الاقليمي بين تلك الكتل، من شأنه تفعيل مهمة المؤسسات العربية القائمة التي تنضوي تحتها الدولة العربية، كل في مجال تخصصه، لهيئة الجو الملائم لإقامة نوع من التكامل المقبول بين الدول الاعضاء، اخرين في الحسبان ظروفها المتباينة، ومن شان ذلك تطور القدرات المؤسسية والبشرية اللازمة، لإفادة من الفرض التي يتيحها النظام العالمي الجديد، بتكاتف جهود هذه المؤسسات وتعاونها، مع اتخاذ الخطوات العملية لتفعيلها، وتذليل العقبات التي تعترض تقدمها وتطورها.

يؤدي الخفض الجمركي والغاء العوائق غير الجمركية فضلا عن التزام الدولة العربية الاعضاء بتحرير اجراءات الاستثمار الى تهيئة المناخ لجذب المزيد من الاستثمارات الاجنبية اليها استفادة من الميزات النسبية المختلفة لهذه الدول، وما يصاحب هذه الاستثمارات الاجنبية اليها استفادة من الميزات النسبية المختلفة لهذه الدولة، وما يصاحب هذه الاستثمارات بالتبعية من نقل التكنولوجيا التي هي بأمرس الحاجة اليها، ونري ان خفض الدول العربية للرسوم الجمركية والغاء العوائق غير الجمركية ستؤدي الى زيادة تدفق السلع الاجنبية للدول العربية وزيادة النزعة الاستهلاكية دون ان تتمكن الدول العربية من الحد من هذه الظاهرة، كما ان المستهلك العربي يفضل السلع والخدمات الاجنبية علي مثيلاتها الوطنية، وهذا التدفق للسلع والخدمات الاجنبية لا يقابل تدفق سلع وخدمات عربية للدول الاجنبية.¹

ثانيا: الاثار السلبية للعولمة الاقتصادية:

• تأثر صادرات الدولة العربية:

على الرغم من إدراك الدولة العربية بمخاطر العوالمة الا انها وجدت انا المنظمة التجارية العالمية اصبحت تضم الغالبية العظمى من دول العالم. وان عدم انضمامها يعني انها ستتعرض لأخطار المنظمة دون ان تفيد منها، وان اهم صادرات الدول العربية هي مادة النفط والبتروكيماويات كأهم سلعة تصدير والمصدر الرئيسي لمواردها من العملات الحرة والذي يتم على اساس عوائق التخطيط البرنامج التنموية المستقبلية مما يجعل هذا البرامج تتأثر بشكل كبير بالحالات الطارئة على الاسعار العالمية للبترو.²

¹ د. سهيل حسين الفتلاوي، مرجع سبق ذكره، ص 96.

² المرجع نفسه، ص 152

- تنمية النزعة الاستهلاكية:

من الاخطار التي تواجهها الدول العربية من جراء المنافسة بين الدول الصناعية هي اذكاء الثقافة الاستهلاكية الموجه التي تقوم بها الدول الغربية لدفع الشعب العربي الى استهلاك الموارد الصناعية والزراعية

- فرض الشروط على الدول العربية:

تؤدي الحرية التجارية العالمية الى فرض شروط اقتصادية قاسية على الدول النامية ومنها الدولة العربية، وان أبرز تلك الشروط:

فرض الية السوق بلا مؤسسة سوق.

فرض الرأسمالية بلا رأسمالية.

فرض اللاهوية الاقتصادية بدل الهوية الاقتصادية.

فرض نماذج التنمية الكونية بدل نماذج التنمية القومية.¹

- تزايد البطالة:

تعمل العوامة على تزايد البطالة بجميع اشكالها وانواعها لان التحول الى شكل ملكية الوسائل الانتاج لصالح الملكية الخاصة سيؤدي الى جعل الطلب على قوة العمل في ظل الحرية التجارية اقل بكثير من عروض قوة العمل، وارتفاع اسعار الغذاء المستورد للدولة العربية بسبب تحديد التجارة في المواد الغذائية والغاء سياسات الدعم للصادرات في دول المركز.²

- تلوث البيئة:

ان تصدير الصناعات الاكثر تلويثا للبيئة من مراكز الى البلدان العربية والعالم الثالث يتطلب كثافة عالية في اليد العاملة بدلا من كثافة عالية لراس المال وخاصة ان الصناعات الملوثة تعاني ضغوطا قانونيا وشعبية وواسعة في الدول المتقدمة ولا توجد مثل الضغوط في الدول العربية.

¹ المرجع السابق، ص 161.

² نفس المرجع ص 162.

• تراجع عوائد النفط العربي:

باعتبار ان القوة العظمى هي التي تسعر البترول والدولار بما يناسب اقتصادها وما على البقية الا ان ينصاعوا، وكان ما تبتغيه تلك القوى العظمى قد أصبح قضاء وقدرًا، فقد سبب التدهور في اسعار النفط تدني دخول الدولة العربية المنتجة للنفط بحدود 60 مليار دولار على سبيل المثال.¹

المطلب الثاني: أبعاد العملة الاقتصادية:

ان الحديث عن العملة قد يرتبط اساسا بالمفهوم الاقتصادي، خاصة لدى الباحثين الاقتصاديين الا انه لا بد من القول بان هاته الظاهرة لا ترتبط بإحداث المتغيرات الاقتصادية فقط وانما الحياة الاجتماعية والثقافية وسير الاجهزة السياسية في مختلف أنحاء العالم....

أ- البعد الاقتصادي:

تدل العملة الاقتصادية اولا وقبل كل شي على اتجاه مختلف للاقتصاديات الوطنية نحو الاندماج في هيكل اقتصادي موحد وشامل يلتزم بذلك تحرير قطاعات الاقتصادية من عوامل الداخلية للسوق والاسعار، وانما هذا التحرير قد يمس عاملين اساسين للبنية التحتية الاقتصادية وهما تنقل رؤوس الأموال، وتنقل القوى العاملة.

ان الحديث عن العملة تمحور اسا حول العملة الاقتصادية التي سمحت للمؤسسات المتعددة الجنسيات او المجمعات الاقتصادية الكبرى تخطي الحدود الجغرافية للدولة الاصلية من اجل البحث عن قوى عاملة جديدة تناسبها او من اجل البحث عن موارد الطبيعية وموارد الاولية وإزالة الحدود الجغرافية والجمركية سمح بدوره لهاته المؤسسات بالهروب من القيود القانونية والتشريعية، المفروضة في الدولة الاصلية عن طريق ما يسمى بالهجرة ال الدول اخرى جذبتها بسبب مناخها الاستثماري واستقرارها السياسي مزايها الضريبية الممنوحة، وهو ما جعل بعض المؤسسات تتحول الي مؤسسات شاملة

ب- البعد التجاري:

ان سيرورة العملة التجارية كان اساسها الترع التدريجي للقيود الجمركية والتجارية بين الدول قصد التحقيق سوق موحد تنتقل فيه السلع والخدمات بكل حركة، هاته السيرورة تميزت بمرحلتين مهمتين وهما:

• الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية:

هي عبارة عن مجموعة من الاتفاقيات تهدف الي الحذف التدريجي للقيود الجمركية والتجارية، وكانت اول اتفاقية سنة 1947 ودخلت حيز التنفيذ 1948 وسميت بجولة اورقواي وانتهت بالاتفاقية مراكش 1994 والتي تخص عنها ظهور المنظمة العالمية التجارية وكانت محتوى كل اتفاقيات هو الاعتراف بسيادة قوى السوق والاسعار

¹ د. سهيل حسين الفتلاوي، نفس المرجع السابق، ص 163.

في ظل التجارة الدولية. وتغطي هاته الاتفاقيات مختلف الميادين التجارية عن طريق اجهزة خاصة مثل "Gats" و"الخاصة بقطاع الخدمات و"trip" الخاصة بالملكية الفكرية و"trim" والخاصة بحماية الاستثمارات، وكل هاته الاتفاقيات تعتبر فرصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجب اغتنامها.

• المنظمة العالمية للتجارة:

انشأت هاته المنظمة عن اتفاقية مراكش 1994 ودخلت حيز التنفيذ سنة 1995 ومن صلاحياتها اتخاذ كل الاجراءات التأديبية والعقارية ضد كل دولة اخلت بتطبيق القواعد والاتفاقيات ومن جهة اخرى تعتبر كهيئة يعود اليها صلاحية تسوية النزاعات والخلافات التي قد تحدث بين الدول الاعضاء.

ج- البعد التكنولوجي:¹

يمكن القول بان التطور والتقدم التكنولوجي هو احد المركبات والمكونات الاساسية للعولة حسب مبيناه سابقا بان كل مرحلة كان التقدم التكنولوجي هو بمثابة العمود الفقري الدافع لتطورها المهم والسريع، تتطور اجهزة ووسائل النقل مثلا قد لعبت دورا اساسيا محدد في التنمية الشاملة وتكامل الاقتصادي عبر مناطق العالم المختلفة، فحركات اليد العاملة ومؤسسات سمحت بالدخول الي مجال استغلال الموارد الطبيعية والموارد الاولية ومن ثم زيادة الصادرات لاسيما منها الخاصة بالموارد الزراعية والغذائية والصناعية، قد حفزت عامل هجرة اليد العاملة ورؤوس الاموال وخلق الاستثمارات الاجنبية المباشرة.

لكن في الواقع يعتبر قطاع الاتصالات "الهاتف المعلوماتية، طرق السر" من بين اهم العوامل التكنولوجية التي تؤدي الى خرق الحدود الوطنية بدون اي عائق من اجل البحث على المعلومات المختلفة وبطريقة جد سريعة وفي الوقت مثالي، وهو ما يعتبر في نفس الوقت بمثابة عامل منشئ لثروة لدى الدول الصناعية المتقدمة.

إن تحويل التكنولوجيات باستثناء عنصر النقل والمواصلات والاتصالات، وقد يتم عن طريق هجرة الاستثمارات في بلد اي اخر، ومنه يمكن القول بان العولة التكنولوجية لها اثرها الإيجابي على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، باعتبارها تتميز بحجمها الصغير او المتوسط ولا تمتلك سمات خاصة في البحث والابداع وبالتالي يمكن لها ان تغتنم فرصة الدخول معا هاته الاستثمارات عن طريق المناولة او التحالفات... الخ.

د- البعد المالي:²

لقد ذهبت العولة بالقطاع المالي الي ابعد الحدود، من خلال النقاط التالية التي تمثلت في العولة المالية والنقدية.

¹ د. ممدوح محمود منصور، مرجع سبق ذكره، ص 250

² نفس المرجع، ص 251.

— التحرير المالي ونقدي: بدأ التحرير المالي ونقدي في ولايات المتحدة الامريكية نهاية 1970 متبوع باليابان 1983 واخير اوروباسنة 1990، وهو ما جعل وجود سوق مالي موحد على القوانين التي تنظم الحركات المالية والنقدية، وهو ما يجعل المؤسسات "ص وم" تغتنم هاته الفرصة علي غرار المؤسسات الكبيرة في القيام بتحويلات المالية وطلب القروض الخارجية التي اصبحت سهلة التنفيذ بواسطة الدفع الالكتروني دون اللجوء الي الوساطة المالية قد تتولد عنها تكاليف كبيرة.

— تحرير الاسواق المالية الدولية: ان نزع الوساطة المالي، قد انجز عنه فتح اسواق مالية وطنية على عالم الخارجي.

— نزع الوساطة: ان المتدخلين الدوليين في اسواق رؤوس الاموال قد لا يحتاجون الي وسيط من اجل تنفيذ عمليات مالية او صفقات، وذلك لأنهم يتعاملون مباشرة عن طريق مختلف الاسواق المالية والبورصات.

المطلب الثالث: ادوات العوالمة الاقتصادية

إنّ المتتبع لأهم التطورات العالمية والتي كانت وراءها المؤسسات العالمية يدرك تماماً ثقل الجهات المنظمة والدافعة لتلك التغييرات المتلاحقة ومدى تناسقها وتكامل سياساتها بشكل يمنح لها قوة مهيمنة وقدرة أكبر في جعل الاقتصاد العالمي أكثر انفتاحاً وتحرراً وأكثر ترابطاً على النحو الذي يخدم مصالح الدول المتقدمة، وأهم الأدوات المستخدمة في العوالمة الاقتصادية ما يلي:

اولا الشركات متعددة الجنسيات:¹

تعدّ الشركات متعددة الجنسيات من أبرز الأدوات التي تستخدمها الرأسمالية العالمية في جر الاقتصاد العالمي نحو العالمية، ولعبت دوراً كبيراً في تدويل الاستثمار والإنتاج والتجارة والخدمات، مما أدى إلى سيادة أنماط عالمية في أسلوب الإنتاج والتسويق والاستهلاك، وأخذت وسائلها تلعب دوراً هاماً في صياغة ثقافات استهلاكية شبه موحدة على الصعيد العالمي.

وتشمل 25% من الشركات الكبرى في العالم، ويتركز معظم نشاطها في الفروع الصناعية التي تتطلب استخداماً عالياً لنتائج البحوث العلمية والتكنولوجية، والامكانيات المالية الضخمة، وخبرة ادارية وتسويقية متطورة ومدرّبة تدريباً عالمياً.

¹ جاك دا، عوالمة الاقتصاد من التشكل إلى المشكلات ، ترجمة وتعليق د. حبيب مطانيوس، دار طلاس للدراسات والترجمة والنشر ، دمشق ، سوريا ، 1998 ، ص 111.

ثانيا: المنظمات والاتفاقيات:¹

بعد نهاية الحرب العالمية الثانية أنشأت الدول الغربية ثلاث منظمات دولية كبرى تسيطر عليها وتوجهها لتحقيق مصالحها، وعلى رأسها عملة الاقتصاد الدولي، وإضعاف نفوذ الدول النامية في تلك المنظمات لتصبح عاجزة عن تمثيل نفسها تمثيلا جيدا؛ وهذه المنظمات هي:

أ- البنك الدولي:

هو احدى المؤسسات الاقتصادية العالمية وقد انشئ لأجل تلبية الحاجة الماسة الى راس المال لتمويل اعمال اعادة البناء والتعمير لما دمرته الحرب العالمية الثانية وتنمية اقتصاديات الدول المتخلفة، بالإضافة الى عمليات الاقراض وضمان القروض فان البنك يقدم العديد من الوظائف اهمها:

- تقديم المعونة الفنية والتدابير الادارية والتنظيمية للدول الاعضاء التي تعاني من مشاكل اقتصادية تتم هذه المعونة بغرض تهيئة الدول المستفيدة في إطار عمليات الاقراض من اجل تحقيق أكبر كفاءة في استخدام هذه القروض.

- تقديم التمويل الدولي الطويل الاجل لإنجاز مشاريع تنموية كبرى وخاصة في الدول النامية.

- العمل على دعم مشاريع القواعد الهيكلية للدول الاعضاء من خلال توفير التمويل اللازم كأحد ركائز التنمية الاقتصادية.

- تقديم المساعدات المالية الخاصة للدول النامية والتي يقل فيها مستوى الدخل الفردي غير انه مع مرور الوقت في إطار التطورات الاقتصادية العالمية فقد تعددت اهتمامات البنك لتشمل بذلك مشاكل التنمية ومظاهر الفقر واعادة توزيع الدخل الدول المقترضة

وبناء على توسع أنشطة البنك وتعدد مجالاته فقد أصبح يضم مجموعة هياكل يطلق عليها مجموعة البنك الدولي وهي خمس مؤسسات تتمثل فيما يلي:

* **البنك العالمي للإنشاء والتعمير:** انشئ عام 1946، يقوم بمنح قروض طويلة الاجل ويهدف الى تشجيع الاستثمارات الاجنبية والمساهمة في تحقيق النمو المتوازن لأجل طويل في التجارة الدولية، وكذلك تعالج الاختلالات الهيكلية في الدول النامية وتقدم المساعدة في تعمير وتنمية اقاليم الدولة العضو وتحقيق معدلات نمو اقتصادي أعلى.

* **مؤسسة التمويل الدولية:** انشئت عام 1956 لإقراض القطاع الخاص مباشرة دون الحاجة الى ضمان الحكومات، فرغم انها مرتبطة بالبنك الدولي الا انها هيئة مستقلة وتلخص اهدافها فيما يلي:

المساهمة في ايجاد فرص الاستثمار لرؤوس الاموال الخاصة المحلية والاجنبية.

¹ محسن احمد الحضيبي، العملة مقدمة في فكر واقتصاد وإدارة عصر الدولة، الطبعة الاولى، مجموعة النيل العربية ، القاهرة ، مصر 2000 ص 76.

تشجيع الاستثمارات الخاصة بالإنتاج.

مشاركة القطاع الخاص في المشروعات الاستثمارية التي يقوم بها لزيادة معدلات نموه.

* **مؤسسة التنمية الدولية:** انشأت عام 1960 لتقديم قروض بشروط ميسرة وبفائدة بسيطة لمدة اطول وتكمن اهدافها في:

اعطاء دفعه للتنمية الاقتصادية في الدول النامية وبصفة خاصة في الدول الاكثر فقرا.

اعطاء القروض للمشروعات البنية الاساسية والطاقة لتحسين الاداء الاقتصادي.

* **الوكالة المتعددة الاطراف لضمان الاستثمار:** بدأت نشاطها في 1988 تهدف الى تشجيع الاستثمار الخاص في المجالات الاستثمارية المختلفة وذلك عن طريق تقليل الحواجز الغير تجارية التي تعوق الاستثمارات الدولية، وتقدم الوكالة للمستثمرين ضمانات ضد المخاطر غير التجارية اي ضد المخاطر السياسية وكذلك تعمل على تشجيع الاستثمارات الاجنبية بصفة عامة.

ب- صندوق النقد الدولي:

انشئ سنة 1945 وهو عبارة عن مؤسسة نقدية دولية متخصصة تعمل على تقديم المساعدة في حل المشاكل المالية للدول الاعضاء المشتركة فيه وبذلك فلن الصندوق يتمثل البنك المركزي للبنوك المركزية لهذه الدول، حيث يقوم بتمويل العجز المؤقت في ميزان مدفوعات الدول الاعضاء ومحاوله تصحيح هذه الاختلالات دون اللجوء الى اجراءات تقييدية، ويمنح في ذلك قروض، ويتعاون مع البنك الدولي فيما يتعلق بعلاج الاختلالات الهيكلية ويهدف الى المساهمة الفعالة في تسهيل التوسع والنمو المتوازن وتدعيم التعاون النقدي بشكل يكفل تحقيق الاستقرار النقدي وسعر الصرف.

ج- المنظمة العالمية للتجارة:

يكاد يتفق الجميع ان المنظمة العالمية للتجارة اليوم هي من أبرز أدوات العملة الاقتصادية إذ تشكل مع صندوق النقد الدولي مجموعة البنك العالمي ثالثاً متكاملاً لإدارة الاقتصاد العالمي، وتشرف على الإدارة واقامة دعائم النظام التجاري.

المبحث الثالث: العوامة الاقتصادية وتنافسية المؤسسة الاقتصادية

المطلب الاول: الأثر سياسة الحرية التجارية على التنافسية:¹

يتضمن هذا المفهوم تقليل التدخل الحكومي في التجارة الدولية إلى أدنى حد ممكن، حتى تكون التجارة الدولية خالية من القيود والعقبات التي تعيق تدفق السلع والخدمات بالنسبة للصادرات أو الواردات على حد سواء، وأهم آثار هذه السياسة بالنسبة للقدرات التنافسية للاقتصاد المحلي، كما يلي:

• **كبر السوق وكفاءة تخصيص الموارد:** تتيح الحرية التجارية للبلد التمتع بمزايا تقسيم العمل والتخصص في الإنتاج، إذ يتوقف تقسيم العمل على كبر حجم السوق الذي يتم فيه مبادلة مختلف السلع والخدمات، فكلما كانت هذه السوق حرة وتوسع لتشمل أسواق عدد أكبر من الدول، يصبح تقسيم العمل على نطاق دولي، فتتخصص كل دولة في إنتاج سلع وخدمات بما يتناسب وظروفها، وفي الأخير ستؤدي الحرية التجارية إلى تعظيم حجم السوق وزيادة كفاءة تخصيص الموارد لكل بلد.

• **انخفاض تكاليف المدخلات للصناعات محلية:** وذلك بتخفيض أسعار السلع المستوردة التي تستعمل كمدخلات في مجالات إنتاجية محلية، وهو ما سيؤدي إلى انخفاض تكاليف الإنتاج، وبالتالي إلى زيادة أرباح وتطور القطاعات المحلية.

• **تشجيع الإنتاج المحلي على المنافسة الدولية:** وذلك بمواكبة التقدم التكنولوجي الحاصل وتحسين فنون الإنتاج وهو ما يعني محافظة الإنتاج المحلي على حصصه في الأسواق العالمية، بينما في ظل الحماية سوف لا يحرص المنتج المحلي على مواكبة التطورات، ويكون المستهلك المحلي هو المتضرر الوحيد بحرمانها من انخفاض التكاليف، وتحسين الجودة الناجمة عن التقدم في البلدان الأخرى.

• **مكافحة الاحتكارات:** تمنع سياسة الحرية التجارية قيام الاحتكارات، أو على الأقل تصعب قيامها خاصة مع مبدأ المنافسة بين المنتجين، حيث يكون هناك دافع للتجديد والابتكار، وبالتالي تنخفض التكاليف إلى أدنى حد ممكن، والمستهلك في ظل هذه السياسة يدافع عن نفسه ضد استغلال المحتكر باقتنائه للسلع الأجنبية المنافسة.

• **توسيع حجم الإنتاج:** ستؤدي سياسة الحرية إلى وصول المشروعات الإنتاجية إلى حجومها المثلى، (بسبب انخفاض التكاليف وتوسع السوق)، ولا يقف ضعف الطلب المحلي عائقاً أمام تقدم الإنتاج، بل ستواجه المؤسسات طلباً محلياً وطلباً عالمياً، مما سيؤدي بالتدرج إلى وصولها للحجوم المثلى التي ستحقق من ورائها وفورات الحجم.

• **توجه البلدان إلى السياسات التحريرية:** يؤكد الواقع العملي لتجارب الدول، أن الحجج التي أوردناها عن السياسات التحريرية أو السياسات الحماية هي غير مؤكدة دائماً، وهو ما يجعل سياسات الدول في الغالب مزيجاً

¹ محسن احمد الخضيري، مرجع سبق ذكره، ص 94.

بين سياسات التحرير وسياسات الحماية، وهذا بالرغم من موجة الانفتاح التجاري وهيمنة منظمة التجارة العالمية في تسيير شؤون التجارة العالمية، ويؤكد قولنا تصاعد الخلافات الجوهرية والمفاوضات الشاقة فيها، وتصاعد السياسات الحمائية بين الأقطاب، وكذلك سن قوانين عقابية أحادية الجانب بعيدا عن المقررات التنظيمية للمنظمة، كما هو الحال بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية التي شنت أحكاما وقائية لتجارها، تعاقب (ORD) بها كل الدول التي تمس بمصالحها بتطبيق أحكامها الخاصة دون الرجوع إلى هيئة فك النزاعات والإتحاد الأوروبي لا يزال يقوم بتقديم إعانات مالية وسياسات دعم للمنتجات الفلاحية في إطار السياسة ففي سنة 2005 مثلا اكتسحت المنتجات الصينية الأسواق الأوروبية محدثة بذلك ، (PAC) الزراعة الموحدة سلسلة من التوترات، وبالرغم من وجود مقررات متفق عليها حول تحرير التجارة الدولية، إلا أن الدول المتقدمة تغض الطرف عنها حينما لا ترى مصلحة في تطبيقها، حتى تحافظ على تنافسية أنشطتها وحصصها في الأسواق الدولية.

المطلب الثاني: أثر تكنولوجيا المعلومات والاتصال على تنافسية.¹

ويتحدد تأثير تكنولوجيا المعلومات على مستوى المؤسسة من خلال القوى التنافسية التي تواجه المؤسسة متمثلة في مايلي:

تلعب التكنولوجيا المعلومات الاتصال دورا محوريا في تسيير وإدارة شؤون المؤسسة بما يدفعها الى ادراجها ضمن اولياتها الاستراتيجية. ولقد وصل الاقتصاد بشكل عام والمؤسسة بشكل خاص الى هذه المرحلة، نتيجة الثورة الكبيرة التي حدثت في قطاع المعلومات وما ترتب عنها من توليد ابتكارات، اختراعات في مجال التقني. من جهة اخرى ونتيجة الاهمية البالغة، والنمو الكبير الخاص في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصال. دفع مختصين الى تقسيم وتمييز عناصرها الى مجموعتين كبيرتين، تتعلق الاولى بالتكنولوجيا المعلومات وما تتطلبه من معلومات ومعاقه، والثانية ترتبط بشكل توصيل وبث هذا النتائج المعلومات الكبيرة. ومن أمبر الظواهر الناتجة عن تزاوج بين هذين المجالين هو الشبكات بمختلف انواعها واحجامها اضافة الى ظهور عتاد وتجهيزات من نوع خاص وما تتطلب من برمجيات. وتساهم قوة المشتريين في تقليص ارباح الصناعة وباستطاعة مؤسسات الاعمال استخدام تكنولوجيا المعلومات لتقليص القوة التي يمتلكها المشترون من خلال اعتماد اساليب تكاليف التحول وهي عبارة عن التكاليف التي يتحملها المشتري ان هو حاول الانتقال في تعاملاته التجارية من مورد الى اخر.

¹ د. بشير علاق ، التسويق في عصر الانترنت والاقتصاد الرقمي ، منشورات المنطقة العربية للتنمية الادارية ، عمان، الاردن ، 2006 ، ص 39.

المطلب الثالث: آثار العولة على المنافسة بين المؤسسات الاقتصادية:¹

تكمن أهم هذه الآثار فيما يلي:

- أدى التحرير التجاري وزيادة الاعتماد المتبادل بين الدول إلى اتساع حجم السوق وزيادة عدد المنافسين أمام المؤسسات فلم تعد السوق المحلية قيذا امام المؤسسات في توسيع أنشطتها، كما ان المنافسين المحليين لم يعودوا وحدهم يشغلونهم، فالأجانب أصبحوا ينافسون ويذاحمون المؤسسات الوطنية في السوق المحلية وتستولي على مكانها فيها، والمؤسسات المحلية إذا أرادت البقاء في السوق والاستمرار في نشاطها، يجب عليها أيضا أن تبحث عن أنصبة لها في الاسواق الخارجية وتوسع جبهة منافستها.

- الثورة التكنولوجية التي تزامنت مع العولة ساهمت في الانتقال بسرعة من اقتصاد السوق الى اقتصاد قائم على المعرفة يفرض تقنيات جديدة للفوز بالأسواق، وهو ما يحتم على المؤسسات التي تريد المنافسة تطوير ما لديها من وسائل وطرق انتاج ومواكبة المستجدات التي تحصل في الساحة التقنية عن طريق البحث والتطوير والاستثمار في العنصر البشري.

- أصبحت القوة الحقيقية في السوق هي الطلب، وصار المستهلكون هم اصحاب القرار، فالمنافسة أصبحت تحتم على المنتجين عند الاهتمام برضا العملاء التركيز على المعايير الجودة والتسعير أكثر من ذي قبل، فالنموذج الاستهلاكي المتطور ينتظر خدمات و سلع متنوعة وكثيرة، ومحسنة باستمرار.

- أصبحت المؤسسات المتنافسة في ظل العولة تتوجه إلى احلال التعاون بينها محل التنافس والتصارع، وهو ما يطلق عليه اسم "التحالف الاستراتيجي" حيث تسعى الى تكوين علاقات تكاملية تبادلية بهدف الافادة المشتركة في بيئة ديناميكية تنافسية، وهذا من اجل استيعاب المتغيرات المتمثلة في الفرص او التهديدات وتحقيق مجموعة من الاهداف تتمثل في المحافظة على حصصها في الاسواق وغزو الاسواق الاجنبية.

¹ د. كبري فتيحة، فعالية تكنولوجيا المعلومات والاتصال في رفع تنافسية المؤسسات، شهادة لنيل دكتوراه في العلوم الاقتصادية، السنة الجامعية 2017-2018، ص 37.

خلاصة:

لقد حاولنا من خلال هذا الفصل التعرف على مفهوم تنافسية المؤسسة الاقتصادية، باعتبارها مفهوما حديث النشوء وكونه الأساس الذي يعكس لنا قوة أي اقتصاد ومؤشر يبين لنا درجة تطور البلدان ومدى جاذبية أسواقها، إن نجاح المؤسسة في مواجهة منافسيها لن يكتمل إلا بإدراكها لحجم إمكانياتها والعمل على تعزيزها من خلال تمييز ما هو إيجابي ومعالجة ما هو سلبي من هنا تظهر أهمية النجاح الإستراتيجي في تعزيز تنافسية المؤسسة في السوق.

وتزيد ظاهرة العولمة الي تباين ابعادها وتشعب اثارها، إذا لم تقتصر انعكاساتها هذه الظاهرة على مجرد التأثير على واقع العلاقات السياسية والاقتصادية الدولية فحسب، وإنما تجاوزت ذلك لتشمل التأثير على الاوضاع الداخلية في معظم دول العالم مخلفة ورائها اثار ملموسة على مختلف جوانب الاقتصاد

وبالنظر الى ان العولمة حالة موجودة والمفروض علي العالم، وان الشعوب ليس لهاخيار في رفضها كونها تتضمن اثار ايجابية وسلبية، فان الدولة المتقدمة توظف قدراتها وتنسيق مواقفها مع بعض من اجل الافادة من ايجابيات العولمة والتخلص من سلبياتها، لهذا فان الدولة المناظرة لها لتنسيق جهودها لمواجهة الآثار السلبية التي تحملها العولمة

دراسة الحالة

الفصل الثالث

المؤسسات الاقتصادية الجزائرية - دراسة حالة -

تمهيد:

في إطار سلسلة الإصلاحات التي باشرتها الحكومة الجزائرية منذ عقدين بالتقريب، سواء كانت إصلاحات على المستوى الكلي أو إصلاحات على المستوى الجزئي (المؤسسات الاقتصادية)، بادرت الحكومة الجزائرية انطلاقا من سنة 1996 إلى نوع جديد من الإصلاحات محاولة بذلك ترقية تنافسية المؤسسات الاقتصادية ومنه الصناعة بصفة عامة وهو ما اصطلح على تسميته بتأهيل المؤسسات، حيث تسعى عملية التأهيل بصفة عامة إلى تسهيل عملية اندماج الاقتصاد الجزائري في سياق العولمة ومواجهة التحديات الكبيرة التي تفرضها العولمة الاقتصادية، خاصة وان الجزائر على مشارف الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وإنشاء منطقة للتبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي، الأمر الذي يستدعي ترقية تنافسية المؤسسات الجزائرية وعصرنتها، لأن عهد الحماية انتهى والسبيل الوحيد لضمان البقاء والنمو هو التسلح بمزايا تنافسية أخرى مثل الجودة والمواصفات العالمية، الإبداع، الكفاءة البشرية، تقنيات التسيير المعاصرة، التسويق.

المبحث الأول: مراحل تطور المؤسسة الاقتصادية الجزائرية :

لقد مرت المؤسسة بالاقتصادية الجزائرية بمراحل عديدة منذ الاستقلال إلى يومنا هذا، متأثرة بالسياسات المنتهجة من قبل الدولة والنظام الاقتصادي المعتمد، وفيما يلي سنتطرق إلى أهم مراحل تطورها:

المطلب الأول: المرحلة الأولى: من الاستقلال إلى نهاية السبعينات¹:

ولقد مرت المؤسسة الاقتصادية في هذه المرحلة بثلاثة أطوار هي:

أ- الطور الأول: التسيير الذاتي للمؤسسات الاقتصادية:

لقد تم الإقرار بنظام التسيير الذاتي وبدأ العمل به ابتداء من مارس 1963 باسترجاع المؤسسات الاقتصادية التي تركتها الاستعمار الفرنسي، والتي كانت تقدر بـ 400 مؤسسة إنتاجية صغيرة تنشط نسبة (34.2%) منها في مجال إنتاج مواد البناء، نسبة (19.8%) في مجال صناعات الحديد والصلب والميكانيك والمعادن، نسبة (14.5%) منها في مجال الخشب ومشتقاته نسبة (14%) في الصناعات الغذائية، هذا إضافة إلى مجموعة من المزارع الفلاحية . ولم تدم مرحلة التسيير الذاتي فترة طويلة، حيث بدأت عمليات التأميم وتحولت المؤسسات المسيرة ذاتيا إلى شركات وطنية محددة الوظائف (إنتاج، تسويق،...) وتحت الرقابة المباشرة لأجهزة الدولة.

ب- الطور الثاني: إنشاء الشركات الوطنية:

مع بداية سنة 1965 بدأ متخذوا القرار في إنشاء الشركات الوطنية، حيث تم في هذه السنة إنشاء الشركة الوطنية للنفط والغاز " سوناطراك"، الشركة الوطنية للحديد والصلب، الشركة الوطنية للصناعات النسيجية والشركة الوطنية للتأمين، ولقد أنشأت هذه الشركات من خلال عملية التأميم الكلي أو الجزئي للشركات الأجنبية التي بقيت تعمل في الجزائر بعد الاستقلال، وأيضا من خلال تحويل بعض المؤسسات المسيرة ذاتيا إلى شركات وطنية . وفي نهاية هذا الطور أي في سنة 1970 وصل عدد الشركات الوطنية إلى 30 شركة، والتي كانت تستحوذ على نسبة (90%) من المؤسسات (345 من أصل 393 مؤسسة) وحوالي نسبة 95% من العاملين الأجراء (61600 من أصل 65000) عامل.

ولقد كانت الشركات الوطنية بمثابة أداة أساسية للتحكم في الاقتصاد الوطني والانطلاق في المرحلة التنموية، حيث كان تحديد وظائف وأهداف هذه الشركات يتم من طرف الجهاز المركزي للدولة، وذلك في إطار الإستراتيجية العامة للتنمية والشيء الذي ميز الشركات الوطنية في هذه المرحلة هو النقص الكبير في الإطارات الكفؤة واليد العاملة المؤهلة، ولهذا لجت الدولة إلى إجراء إصلاحات جذرية في قطاع التعليم العالي حيث يأخذ على عاتقه مهمة تكوين

¹ عبد اللطيف بلغسة، المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في ظل الإصلاحات المالية والمصرفية-دراسة تحليلية ورؤية مستقبلية- الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، ورقلة، 23/22 أبريل 2003

الإطارات التي تحتاجها عملية التنمية التي شرعت فيها الدولة، هذا إضافة إلى إنشاء العديد من المعاهد التكنولوجية التي أوكلت لها مهمة تكوين الإطارات المتوسطة لصالح الشركات الوطنية، والأهم من هذا هو فتح ورشات داخل الشركات لتكوين العمال الذين كانوا في غالبيتهم أميين، وليس لهم أي تكوين.¹

ج- التطور الثالث، التسيير الاشتراكي للمؤسسات:

مع بداية سنة 1971، كانت الشركات الوطنية تنتج حوالي (85%) من إجمالي المنتجات الصناعية، وتوظف حوالي (80%) من إجمالي القوى العاملة، ونظرا للأهمية التي أصبحت تحتلها هذه الشركات في الاقتصاد الوطني فإن الدولة فكرت بجدية في إيجاد نمط فعال لتسييرها، وبما أن النظام الاقتصادي الذي كانت تتبعه الجزائر هو النظام الاشتراكي، فقد كان نمط التسيير الاشتراكي هو الأنسب، وهذا من خلال إشراك العمال في تسيير ومراقبة المؤسسات التي يعملون فيها عن طريق مجلس العمال المنتخب، الذي يعمل بالاشتراك مع إدارة المؤسسة في رسم السياسة العامة لها، ومراقبة نشاطها، غير أن إشراك العمال في التسيير كان شكليا لأن القرارات الأساسية كانت تتخذ على مستوى الجهاز المركزي للدولة، بدعوى تحقيق التنسيق بين القرارات المتخذة على المستوى المركزي وإنجاز الأهداف المسطرة لتحقيق التنمية الشاملة.

ولقد تميزت المؤسسات في هذه المرحلة بكونها وارتفاع عدد وحداتها وعمالها، ولعل هذا ما صعب من عملية التحكم في التسيير الجيد لها، فظهرت فيها عدة مشاكل كضعف الإنتاجية وانعدام المردودية، إضافة إلى عدم التحكم في التكنولوجيا المستخدمة فيها، وأمام هذا الوضع الصعب لهذه المؤسسات قامت الدولة بإجراء إصلاحات عميقة عليها تمثلت في إعادة هيكلتها مع بداية الثمانينات.²

المطلب الثاني: إحداث المؤسسات العمومية الاقتصادية (1980-1990):

لقد توصلت عملية التشخيص التي قامت بها وزارة التخطيط للفترة ما بين سنتي (1967 و 1980) مجموعة من النتائج، مفادها أن كبر حجم المؤسسات الاشتراكية يعتبر من أهم الأسباب التي صعبت عملية تسييرها، وبالتالي تم اتخاذ قرار يقضي بإعادة هيكلة هذه المؤسسات الكبرى إلى مؤسسات عمومية صغيرة الحجم، حتى يسهل تسييرها والتحكم فيها، وتحسن وضعيتها المالية التي كانت سلبية، ولقد انطلقت عملية إعادة الهيكلة في الميدان بعد صدور مرسوم 04 أكتوبر 1980 ضمن المخطط الخماسي الأول للتنمية (1980-1984) حيث أنشأت على إثرها النخبة الوطنية لإعادة الهيكلة التي أوكلت لها مهمة القيام بهذه العملية، ولقد بدأت هذه العملية بإعادة الهيكلة العضوية والتي مفادها تقسيم كل مؤسسة كبيرة إلى مجموعة من المؤسسات الصغيرة، حتى يسهل تسييرها والتحكم فيها، وكتيجة لهذه العملية ارتفع عدد المؤسسات من 100 مؤسسة اشتراكية إلى 460 مؤسسة عمومية.

¹ عبد اللطيف بالفرسة، المرجع السابق، ص 45

² المرجع نفسه، ص 46

وقد أعقبت عملية إعادة الهيكلة العضوية عملية أخرى سميت بإعادة الهيكلة المالية والتي شملت كل المؤسسات المنبثقة عن إعادة الهيكلة العضوية، وهذا لمساعدتها على الانطلاق في النشاط الاقتصادي من جديد.

المطلب الثالث: اقتصاد السوق من 1990 إلى يومنا هذا:

لم تحقق عملية إعادة هيكلة المؤسسات الاقتصادية العمومية التي تمت في المرحلة السابقة الأهداف المنتظرة منها، وأمام الوضعية الصعبة التي مر بها الاقتصاد الوطني خلال الثمانينيات، أين شهدت أسعار البترول انخفاضا كبيرا، الشيء الذي جعل الدولة في وضع مالي حرج، وللخروج من هذه الوضعية الصعبة جاءت الإصلاحات الاقتصادية التي ترافقت مع الإصلاحات الجذرية في المجال السياسي، والتي انبثقت عن الدستور الجديد لسنة 1989 الذي كرس التعددية السياسية وحرية التعبير، وقد تمثلت الإصلاحات الاقتصادية الجديدة في إعطاء الاستقلالية للمؤسسات العمومية، حيث تغير شكلها القانوني وأصبحت شركات مساهمة أو شركات محدودة المسؤولية تعود ملكية كل أسهمها أو حصصها للدولة، وبهذا أصبحت هذه المؤسسات ذات شخصية معنوية لها رأسمال وتتمتع بالاستقلالية المالية، وتسير طبقا لمبدأ الربحية، وبالتالي تم الفصل بشكل واضح بين حق الملكية من جهة، والإدارة والتسيير من جهة أخرى، فالدولة مالكة رأس المال هذه المؤسسات لكن لا تسييرها.¹

لكن رغم هذه الاستقلالية التي منحت للمؤسسات العمومية إلا أنها لم تستطيع الخروج من وضعية العجز وسوء التسيير التي ميزتها تراكمات ضعف ضبط تنظيم وتسيير المراحل السابقة، مما زاد في تأزم الاقتصاد الوطني وزاد من ثقل العبء المالي للدولة، خاصة أمام الضائقة المالية التي عرفتها البلاد خلال هذه المرحلة جراء انخفاض أسعار البترول، وارتفاع حجم المديونية وخدمتها، مما تسبب في ارتفاع التضخم إلى أكثر من (30%) وارتفاع نسبة البطالة التي تجاوزت (25%) وكذا اختلال في ميزانية الدولة الناتج عن عجز مؤسسات القطاع العام التي أصبحت تمتص 5/4 من إيرادات الصادرات، وهذا كله ادخل الاقتصاد في حالة ركود شامل، وأمام هذه الوضعية الصعبة قامت الدولة بإعادة الهيكلة الاقتصادية والصناعية للمؤسسات العمومية، وذلك وفق ركيزتين أساسيتين:²

* **إعادة الهيكلة للمؤسسات الاقتصادية:** وهي تخص المؤسسات الإستراتيجية والتي ترغب الدولة في الاستغناء عنها وذلك من خلال إتباع برنامج تعديل هيكلي وفق خطة متوسطة الأجل، عن طريق عقد نجاعة بين الجهات المعنية.

* **عملية الخصخصة:** وتمس المؤسسات غير الإستراتيجية التي ترغب الدولة في التنازل عنها للخواص، ويمكن التمييز بين طريقتين للخصخصة هما:

¹ نجار حياة - مليكة زغيب: إشكالية تأهيل المؤسسات الاقتصادية من العصرية إلى العولمة - نظرة مستقبلية - نفس الملتقى السابق.

² بلقاسم زايري - عبد القادر دربال، الآثار المتوقعة لمنطقة التبادل الحر الأورو متوسطية على أداء وتأهيل القطاع الصناعي في الجزائر، Les Cahiers du Cead، N-61/2002، p55-

✓ **الطريقة الأولى:** وهي الخوصصة التي لا تمس ملكية المؤسسة، بل تقتصر على تنازل الدولة في تسيير هذه المؤسسة للقطاع الخاص، وذلك عن طريق تأجيرها أو إبرام عقد تسيير معه أو طلب مساعدته في التسيير.

✓ **الطريقة الثانية:** وهي الخوصصة التي تمس ملكية الدولة للمؤسسة، وذلك من خلال التحويل الجزئي أو الكلي لهذه الملكية للقطاع الخاص بواسطة عدة تقنيات منها: دخول العمال كشركاء في رأس مال المؤسسة العمومية أو بيع أصولها وتصفيته.

وتطبيقا للمرسوم الرئاسي رقم 95/22 والمتعلق بخوصصة بعض المؤسسات الاقتصادية العمومية تم الانطلاق في هذه العملية في أبريل 1996، حيث مست 200 مؤسسة عمومية محلية صغيرة ينشط معظمها في قطاع الخدمات، وبعد إنشاء 03 شركات جهوية قابضة في 1996 تسارعت عملية حل وخوصصة أكثر من 800 مؤسسة محلية إلى غاية أبريل 1998. ولعل أكبر قطاع مسته عملية الخوصصة هو قطاع الصناعة بنسبة 54% من مجموع المؤسسات، يليه قطاع البناء والأشغال العمومية بنسبة 30% من المؤسسات، وقد بلغ عدد العمال المسرحين من عملهم إلى غاية 1998 حوالي 213 ألف عامل. وخلال هذه المرحلة بدأ يبرز دور القطاع الخاص في الاقتصاد الوطني شيئا فشيئا وذلك من خلال شراء المؤسسات العمومية المخوصصة، ومن خلال إنشاء مؤسسات جديدة خاصة بعد إنشاء الوكالة الوطنية للاستثمار الخاص سنة 1994 والقيام بإجراءات تحفيزية على الاستثمار كمنح الأراضي بأسعار رمزية والتخفيف من الضرائب وتقديم القروض البنكية وغيرها. ومن خلال سياسة الإصلاح الاقتصادي التي شرعت فيها الجزائر منذ مطلع التسعينات، حيث أولت الدولة أهمية بالغة لترقية ودعم القطاع لأخذ مكانته في إنجاح عملية الإنعاش الاقتصادي، وإعادة الديناميكية للقطاع الصناعي الذي كان شبه معطل باعتباره من أهم القطاعات القادرة على خلق الاستثمارات، وتوفير مناصب شغل جديدة، إضافة إلى مساهمته الفعالة في إعادة تنشيط المحيط الاقتصادي وتحقيق التنمية. أما فيما يخص التشغيل، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساهم مساهمة فعالة في خلق مناصب عمل جديدة، فقد بلغت نسبة مساهمتها في التشغيل 18% سنة 1997 وهي نسبة جد معتبرة لم تستطع قطاعات هامة تحقيقها. ولقد واصل القطاع الخاص تطوره في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع بداية الألفية الثالثة مقارنة مع القطاع العمومي. وهذا في إطار ما يسمى بالتدعيم للشباب وتشغيله.¹

¹ بلقاسم زايري - عبد القادر دربال، الأثار المتوقعة لمنطقة التبادل الحر الأورو متوسطية على أداء وتأهيل القطاع الصناعي في الجزائر. 56، Les p،N-61/2002،cahiers du Cead

المبحث الثاني: اثار السياسات التجارية العالمية على المؤسسة الاقتصادية الجزائرية

المطلب الاول: المنظمة العالمية للتجارة والمؤسسة الاقتصادية الجزائرية

لقد عرفت الجزائر علاقات متعددة منذ مطلع التسعينات مع صندوق النقد الدولي في إطار برامج الإصلاح الهيكلي، ومع البنك العالمي للإنشاء والتعمير، في إطار التمويل والدعم الفني.

ومنذ سنة 1987، بدأت الجزائر في اتصالات أولية في إطار الاتفاقية قبل أن تتحول إلى منظمة للتجارة العالمية في مراكش المغربية عام 1994، إلى أن جاءت سنة 1996 لتدشن مرحلة الاتصال الرسمي والفعلي للجزائر مع المنظمة، وحتى يومنا هذا ما تزال المفاوضات متواصلة بين الطرفين، وكلما كان الانضمام إلى المنظمة في وقت زمني مناسب كلما كانت نتائج هذا الانضمام إيجابية أكثر، وبأضرار أقل على الاقتصاد الوطني¹.

أولاً: مسار التفاوض

وبالنسبة للجزائر فإن اتصالها الفعلي بالمنظمة، لم يتم إلا سنة 1996 بعد انتهاء جولة الأورغواي وإنشاء² المنظمة العالمية للتجارة، وقد جرت المفاوضات وفق المراحل التالية :

المرحلة الأولى: جرت المفاوضات الأولى متعددة الأطراف سنة 1998، قدمت فيها الجزائر أجوبتها عن

300 سؤال مطروح من طرف الهيئة الدولية، تتعلق بطبيعة هيكلية الاقتصاد الوطني وتطوره.

المرحلة الثانية: بالموازاة مع انعقاد مؤتمر سياتل 1999، انطلقت الجزائر في مفاوضات ثنائية، وقامت بتقديم

مدونة تتضمن قواعد ومبادئ النظام التجاري الجزائري، كما قدمت أجوبة خاصة طرحها أهم الشركاء التجاريين: الولايات المتحدة الأمريكية، والشريك الأوروبي.

وفي هذه الأثناء توقفت المفاوضات متزامنة مع بدأ المفاوضات مع الاتحاد الأوروبي، في إطار اتفاق الشراكة الأوروبية المتوسطية، الذي عقد دون أن يخل بالقواعد التي تفرضها المنظمة.

المرحلة الثالثة: بعد توقيع اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي في: 19 أبريل 2002، بدأت الجزائر في إجراء

مفاوضات ثنائية أخرى دامت لمدة 18 شهرا حاولت فيها الجزائر أن توفق بين عاملين أساسيين هما:

-الالتزام بتحرير الاقتصاد الوطني من جهة.

¹ عبد الحميد عبد المطلب، الجات وآليات المنظمة العالمية للتجارة من لأوروجواي لسياتل وحتى الدوحة، الدار الجامعية، مصر، 2005، ص18.

² محمد براق ومحمد عبيلة، دفع الصادرات الجزائرية خارج المحرقات باستخدام مقاربة التسويق الدولي، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسنية

بن بوعلوي العدد 04، جوان 2006. ص157

- توفير وسائل الحفاظ على المصلحة الوطنية من جهة أخرى.

المرحلة الرابعة: بدأت في: 28 نوفمبر 2003 بجنيف، وكان الوفد الجزائري مكونا من 28 عضوا يمثلون الإدارة والقطاعات الاقتصادية ذات الأهمية، وقد تضمن جدول الأعمال:

- تأهيل الإطار التشريعي المنظم للتجارة الخارجية.

- محادثات متعددة الأطراف مرتبطة بالفلاحة.

- التطرق إلى المستجدات المتعلقة بمنع استيراد الخمور من قبل البرلمان الجزائري.

المرحلة الخامسة: بدأت هذه المفاوضات في أكتوبر 2004 بجنيف، وكان أهم ما يميز هذه المرحلة:

- قدمت الجزائر عروض مفاوضات، هي العروض التعريفية الثالثة المقترحة للمنتجات الفلاحية، والرابعة

للخدمات تطبيقا لخفض الرسوم الجمركية إلى المستوى المسموح به في المنظمة، أي من 0 إلى 20%

للقطاع الصناعي، ومن 0 إلى 25% للقطاع الفلاحي.

- توصلت الجزائر في هذه المفاوضات إلى عروض للتعريفات الجمركية مرضية مع الدول الكبرى، ولكن ليس بنسبة

100%. شاركت الجزائر في شهر فيفري 2005، في اللقاء الثامن للمفاوضات الثنائية بينها وبين مجموعة 22

دولة، هذا ولا تزال المفاوضات جارية إلى يومنا هذا¹.

ثانيا: أسباب تأخر انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية:

عرف مشروع انضمام الجزائر بعض التأخر والتماطل لأسباب كثيرة، نقتصر على ذكر بعضها:²

- التباين الاقتصادي الكبير بين الجزائر ودول المنظمة.

- تفضيل ضم الدول التي كانت تنتج الرأسمالية مسبقا على الدول التي كانت اشتراكية، خصوصا وأنا غيرها.

- قدرة على توفير الشروط المناسبة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

- الظروف السياسية والأمنية التي كانت تعانيها الجزائر، والتي خلقت جوها من عدم الاستقرار.

¹ قويدر عياش وعبد الله براهيم، أثر انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل والتشاؤم، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد: 02،

ماي 2005، جامعة حسينية بن بوعلي، الشلف، ص 64.

² عاشور كتوش وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص: 07

- اتساع الفجوة الرقمية بين الجزائر وبين دول المنظمة، وهو ما يعني تأخرا في تطور التجارة الإلكترونية وعدد الشركات التي تؤسس أعمالا عبر الشبكة العالمية، وضعف في الحكومة الإلكترونية وفي الشبكات التعليمية والبحثية والصحية والسياحية.

ثالثا: انعكاسات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة

إن أهم انعكاسات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة تبرز من خلال العناصر التالية:

* القيود الفنية على التجارة:

وهي ذات طابع أمني أو صحي أو بيئي، وقد حددت المنظمة ذلك في: 15 مادة و 03 ملاحق، والدول المتعاقدة في إطار المنظمة مجبرة على الالتزام بمواصفات قياسية محددة في إطار علاقة المنظمة العالمية للتجارة والجزائر لها (ISO 9000 – ISO 14000) بمنظمة التقييس الدولية، التي تختص في مواصفات السلع والخدمات وتمتلك سوى عدد محدود من الشهادات بالنسبة للنوعين مقارنة بالدول المتقدمة التي تمتلك عشرات الآلاف¹. وفي سبيل سعيها للانضمام ومن أجل تحقيق الجودة للمنتجات الجزائرية قامت الحكومة بإصدار قانون التقييس المؤرخ في: 23 جوان 2004، ويهدف هذا القانون إلى تحديد الإطار العام للتقييس ووضع القانون رقم: 04 أحكام ذات استعمال موحد ومتكرر في مواجهة مشاكل حقيقية أو محتملة، يكون الغرض منها تحقيق الدرجة المثلى من التنظيم في إطار معين، ويقدم وثائق مرجعية تحتوي على حلول لمشاكل تقنية وتجارية تختص بالمنتجات والسلع والخدمات، والتي تطرح بصفة متكررة في العلاقات بين الشركاء الاقتصاديين وبين العلميين والتقنيين والاجتماعيين، ويهدف التقييس إلى:

- تحسين جودة السلع والخدمات .
 - إشراك الأطراف المعنية في التقييس واحترام مبدأ الشفافية .
 - التشجيع على الاعتراف المتبادل باللوائح الفنية والمواصفات وإجراءات التقييم ذات الأثر المطابق .
- هذا ويعتبر المعهد الجزائري للتقييس، الهيئة الوطنية المؤهلة بأن تصبح عضوا وطنيا لدى المنظمات الدولية والجهوية المماثلة، ويصدر المعهد كل ستة أشهر برنامج عمل الذي يبين المواصفات الوطنية الجاري إعدادها والمواصفات المصادق عليها في الفترة السابقة².

¹ قويدر عياش وعبد الله براهيم، مرجع سبق ذكره، ص: 6

² الجريدة الرسمية رقم: 41 ، المرسوم التنفيذي رقم: 04/04 المؤرخ في: 23 جوان 2004 المتضمن إنشاء المعهد الوطني للتقييس، ص: 15

* حقوق الملكية الفكرية:

يتهم هذا الجانب كثيرا الدول الأعضاء للمفاوضة للجزائر، خاصة ما يتعلق من بجانب تقليد المنتجات، وتعد من بين الالتزامات التي يضمن الاستجابة لها الوصول إلى العضوية، ونوقشت هذه القضية بين الجزائر والدول وتقديم المفاوضة بتاريخ: 02 ديسمبر 2003، وطلبت الدول المفاوضة من الجزائر حماية علامتها ضمانات لاحترام هذه الالتزامات، وتطبيق هذه الاتفاقيات الخاصة بحقوق الملكية الفكرية سوف يؤدي إلى ارتفاع برامج التنمية، ويتعلق الأمر بارتفاع النفقات المرتبطة باستخدام العلامات التجارية وحقوق الطبع والنشر. والبرمجيات 4 وفي هذا المجال لا نفى الدور الذي قامت به الجزائر من أجل تحسين حقوق الملكية الفكرية فيها، حيث أوكلت المادة 98 الصادره بالجريدة الرسمية رقم: 11 لسنة 1998، الاختصاصات التالية إلى - الثامنة من المرسوم التنفيذي رقم: 1.68¹.

* المعهد الوطني للملكية الصناعية:

- دراسة طلبات إيداع العلامات والنماذج الصناعية وتسميات المنشأة، ثم نشرها.

- تسهيل العقود الخاصة بحقوق الملكية الصناعية، وعقود التراخيص وعقود بيع الحقوق .

- المشاركة في تطوير الإبداع ودعم عن طريق تنمية نشاط الاختراع.²

07 المؤرخ في: 19 جويلية 2003 المتعلق ببراءات الاختراع - وفي نفس السياق أصدرت الجزائر القانون رقم: 275/03 المؤرخ في: 02 أوت 2005، الذي يحدد كفاءات ونماذج وضع تسليم والعلامات، والمرسوم التنفيذي رقم: 05 براءات الاختراع. وعلى كل فانعكاسات هذا الجانب على الاقتصاد الجزائري ستكون متنوعة " إيجابية وسلبية " فبعض الصناعات ستعرف صعوبات كبيرة تتمثل في ارتفاع الأعباء المالية الإضافية نتيجة ارتفاع أسعار المنتجات المحمية بموجب هذه القوانين وحضر التقليد، خصوصا والجزائر لا تمتلك في الوقت الراهن ميزة تكنولوجية و ابتكارية فيه من الدول المقلدة والمستوردة للتكنولوجيا.³

وتتمثل الجوانب الإيجابية في:

- إمكانية حماية التقنيات الصناعية والخدمية الجزائرية، خصوصا المتواجدة منها بالخارج .

- تحسين قدرة الجزائر على جذب الاستثمارات الأجنبية نتيجة وجود التشريعات التي تحمي الإبداع .

¹ رشيد بوكساني ونسمية أوك.، دور التكامل الاقتصادي الغربي في تجاوز التحديات التي تواجه الدول العربية عند الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، المتلقى الدولي التكامل الاقتصادي العربي الواقع والآفاق، الأغواط 17. 19 أبريل 2007.

² قويدر عياش وعبد الله براهيمي، مرجع سبق ذكره، ص: 72

³ محمد قويدري، انعكاسات منظمة التجارة العالمية على اقتصاديات الدول النامية، مجلة الباحث، العدد 2002، الجزائر، ص: 50

هذا وسيكون القطاع الصيدلاني من أهم المتضررين نتيجة هذه الاتفاقية بحكم أهميته وتناميهِ في الجزائر، إذ تغطي منتجات 60% من السوق المحلي بالإضافة إلى إمكانيات التصدير المتاحة له، فتطبيق حقوق الملكية الفكرية فيما يتعلق ببراءات الاختراع يعني ارتفاع أسعار المنتجات الدوائية وتكليف خزينة الدولة بمبالغ ضخمة.¹

* الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تعتبر الصناعة في الجزائر صناعة وليدة لا تمتلك الآليات التي تسمح لها بالمنافسة الكاملة، خصوصا مع ما مرت به من مراحل إصلاحات متتالية، وبما أن الجزائر بلد أحادي التصدير وضعيف ماليا وتقنيا، ويتميز بارتفاع نسبة البطالة فيه، كما يفتقر إلى إستراتيجية صناعية حقيقية، فإن الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية يشكل خطورة على هذا القطاع، كما يلي:

- في حالة رفع الجزائر الدعم عن مؤسساتها ستواجه هذه الأخيرة منافسة بدون استعداد، وبالتالي ستخسر بعض حصصها في السوق الوطني، ولن تجد لها مكانا في الأسواق الدولية، بسبب ضعف الجودة وارتفاع تكاليف الإنتاج مقارنة بالإنتاج الأجنبي.

- لا يمتلك قانون الجمارك الجزائري قواعد متعلقة بمكافحة الإغراق تهدف إلى حماية المنتج الوطني.²

* إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة

تعتمد هذه الاتفاقية على مبدئين:

* المعاملة الوطنية للمستثمر الأجنبي بمنح نفس امتيازات المستثمر الوطني.

* للمستثمر في هذه الاتفاقية الحق في استيراد مستلزمات الإنتاج، بالإضافة إلى عدم وضع قيود في تصدير منتج أو تحديد حصته في السوق المحلي. وينعكس هذا الاتفاق على الجزائر كما يلي:

- وجود إمكانيات استثمار خصبة في الجزائر.³

- إمكانيات الشراكة مع رأس المال الوطني.

إلا أن قدرة الشركات العالمية على الدعاية وتحمل الخسارة الانتقالية قد يجعلها تفرض نفسها في السوق الوطني.

وتخرج الصناعة الجزائرية منه، ولهذا لا بد من تحديد مسبق مجالات الاستثمار.⁴

¹ عبد الحميد عبد المطلب، مرجع سابق، ص 19.

² عبد الناصر نزال العبادي، المنظمة العالمية للتجارة واقتصاديات الدول النامية، ط 1، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 1999، ص 54.

³ فضل علي مثنى، الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على تجارة الخارجية والدول النامية، ط 1، مكتبة. مدبولي، القاهرة، 2005، ص 16.

⁴ عبد الناصر نزال العبادي، مرجع سابق، ص 16.

* الزراعة والتدابير الصحية:

تهدف هذه الاتفاقية إلى معالجة القضايا التالية:

- الوصول إلى الأسواق بخفض التعريفات الجمركية.

- خفض الدعم وتحويل القيود غير التعريفية إلى قيود تعريفية.

- اتخاذ إجراءات السلامة الصحية.¹

المطلب الثاني: الشراكة الأوروبية والمؤسسات الاقتصادية الجزائرية

أولا: تقديم حول اتفاقية الشراكة

أبرمت الجزائر اتفاق تعاون مع الاتحاد الأوروبي في: 01 جويلية 1976، على مدى عشرين سنة ذو طابع

تجاري، ومدعوم ببروتوكولات مالية تتجدد كل خمس سنوات، ومقرونة بقروض يمنحها البنك الأوروبي للاستثمار.

وقبيل انتهاء هذا الاتفاق عرضت دول أوروبا على البلدان المغاربية إبرام اتفاقيات شراكة سنة 1993 لتتشكل سنة

1994 ست ورشات تتفاوض حول مختلف القضايا بين الجزائر ودول الاتحاد الأوروبي. ولقد تعرقلت تلك

المفاوضات الجزائرية الأوروبية، وتم تجميد عمل الورشات سنة 1997 بسبب مطالب الجزائر التي كانت تؤكد على:

- الانفتاح الاقتصادي التدريجي نظرا لخصوصية الاقتصاد الجزائري.

- توسيع مجالات التعاون مع الطرف الأوروبي، وعدم اقتصرها على المجال التجاري.

- رفض الجزائر إلغاء مبدأ الحماية الصناعية مرة واحدة.²

- رفض الجزائر مبدأ الإلغاء المستمر للحواجز الجمركية، واقترحت مبدأ المراجعة الدورية للتعريفات كل 3 أو 5 سنوات

قصد حماية وتأهيل القطاع الصناعي لديها. ولم تستأنف المفاوضات بين الطرفين إلا في سنة 2001، لتنتهي في

يوم 05 ديسمبر 2001، ويتم بعدها التوقيع على اتفاقية الشراكة بالأحرف الأولى يوم: 19 ديسمبر 2001

بروكسل، ثم التوقيع الرسمي ولايات المتحدة الأمريكية 22 أبريل بفالونسيا، إسبانيا، ودخولها حيز التطبيق في 01

سبتمبر 2005 .

¹ محمد قويدري، مرجع سابق، ص51.

² مراد زايد، انعكاسات التفكير التعريفي على الاقتصاد الوطني في ظل اتفاق الشراكة الأورو جزائرية، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، العدد: 1، 2006، ص: 197.

ثانيا: مضمون اتفاق الشراكة الأورو جزائرية:

يمكن تعريف الشراكة على انها : تجمع واتفاق بين طرفين فاكثر من جنسيات مختلفة للمساهمة في تحقيق اهداف معينة محددة الزمن .فهي تتم بين الاطراف بهدف الاستفادة من مزايا التآزر و التعاون في الموارد والإمكانيات ،وتخفيض حدة المنافسة بينها ، وبالنسبة للطرف الاوربي فإن مفهوم اتفاق الشراكة المبرم مع الدول جنوب المتوسط ، هو اقامة تجارة بلا حدود وبلا حواجز، السعي وراء انشاء منطقة للتبادل الحر تضم اكثر من 40دولة يتراوح عدد سكانها ما بين 600-800مليون نسمة .ستكون في الصالح الاوربي حتما لان عدد الدول المتوسطية الجنوبية قد لا يفوق 15دولة، بينما عدد الدول الاوربية يفوق 25 دولة اغلبها دول متقدمة وهذا ما يجعل الشراكة الاورو متوسطة ذات طابع خاص جدا.¹

ثالثا: مصالح الاتحاد الأوروبي من الشراكة الأورو-جزائرية

من مصالح الاتحاد الأوروبي في شراكته مع الجزائر ما يلي:

- توسيع مناطق نفوذ الاتحاد الأوروبي .
- الرد على المشروع الشرق أوسطي للولايات المتحدة الأمريكية، الذي تريد فرضه على المنطقة .
- تصريف المنتجات الأوروبية حيث تعتبر الدول الأوروبية الشريك الاقتصادي الأول للجزائر، فأكثر من 60% من واردات الجزائر تأتي من دول الاتحاد الأوروبي، في حين تقدر الصادرات الجزائرية الموجهة للدول الأوروبية بنسبة 62 % من مبيعاتها للخارج. التحكم في الهجرة نحو أوروبا، فمن الناحية الاقتصادية تعتبر كل دول أوروبا ذات كثافة سكانية متقدمة في السن، وهي تريد اغتنام فرصة الشراكة للتقليل من الهجرة غير الشرعية الباحثة عن العمل عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول التي تقيم معها اتفاقيات الشراكة.²

رابعا: انعكاسات اتفاق الشراكة الاورو جزائرية

وتتمثل أهم انعكاسات هذا الاتفاق على فيما يلي:

1 - جمال عمورة، منطقة التبادل الحرفي في ظل الشراكة الأورو-متوسطية، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، العدد: 13، 2005، ص: 149.

² سعيد قصاب، الاقتصاد الجزائري بين تأهيل للشراكة الأوربية والأداء للاندماج في الاقتصاد العالمي، نشر على موقع : www.sarabite.com، 2008/01/10.

*** على الإيرادات الجمركية:**

تشكل الإيرادات الجمركية منذ فترة طويلة موارد هامة في ميزانية الدولة، وبدخول اتفاقية الشراكة حيز التطبيق سوف ينتج عن انخفاض كبير في الإيرادات الجمركية خصوصا عند نهاية السنة الثانية عشر من الاتفاق وإنشاء منطقة التبادل الحر، ويقدر هذا الانخفاض ب 50 % من مجموع الإيرادات الجبائية.¹

*** على المبادلات التجارية:**

بما أن الجزائر تستورد أكثر من 60 % من احتياجاتها من دول الاتحاد الأوروبي، وبالمقابل تصدر أكثر من 60% من سلعها للاتحاد الأوروبي، وبدخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ منذ شهر ديسمبر 2005 ، فإن ذلك سيعمل على تدفق المنتجات الأوروبية إلى السوق الجزائرية بصورة متزايدة، وفي ظل عدم قدرة الجزائر حاليا على رفع صادراتها خارج المحروقات، فإن الميزان التجاري سيعاني حتما من بعض الاختلالات والتشوهات.²

*** الانعكاسات على تنافسية المؤسسات الجزائرية:**

يتيح اتفاق الشراكة فرص التصدير بدخول أفضل إلى أسواق البلدان الأوروبية الـ 25 التي يبلغ عدد سكانها 450 مليون نسمة، بسبب إعفاء المنتجات الصناعية من الرسوم الجمركية والدخول التفضيلي الممنوح للمنتجات الفلاحية والمنتجات الصيدية، وعلى المدى المتوسط سيؤدي انخفاض تكلفة الانتاج في الجزائر أثناء اقتناء التجهيزات المستوردة إلى تحسين في التنافسية الداخلية والخارجية للمؤسسات الوطنية، وبالرغم من هذه الإيجابيات النظرية التي يتيحها اتفاق الشراكة للمؤسسات الجزائرية، فالواقع الفعلي يبين أنها ستكون عرضة لمنافسة غير عادلة، لأن، المؤسسات الجزائرية محدودة الفعالية على كافة المستويات السابقة، مما يجعل نتائج المنافسة الاقتصادية في المنطقة الحرة محسومة لصالح الأطراف القوية.³

ويمكن أن نلاحظ اختلاف القدرات التنافسية بين مؤسسات الطرفين في النواحي التالية:

* التباين في مستويات الإنتاجية.

* التباين في العوامل النوعية للقدرات التنافسية للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية والأوروبية.

* إمكانية الوصول إلى الأسواق الدولية وذلك بالاستفادة من الإعفاءات الجمركية.⁴

¹ مراد زايد، مرجع سبق ذكره، ص 214 .

² نفس المرجع، ص 215.

³ صالح صالح، التحديات المستقبلية للاقتصاديات المغربية في مجال الشراكة مع الاتحاد الأوربي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد: 20 2003، ص: 37.

⁴ صالح صالح، نفس المرجع، ص 3.

المبحث الثالث: تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية

المطلب الاول: مفهوم تأهيل المؤسسات

إن المرور من وضعية اقتصادية حمائية إلى اقتصاد السوق والمنافسة، يتطلب تدعيم المؤسسات وإعادة هيكلتها، وذلك من أجل الرفع من أدائها ونجاعتها ومنه ترقية تنافسيتها المحلية والدولية، وهو ما يتطلب بصفة مختصرة، عملية تأهيل للمؤسسات والبيئة التي تنشط فيها، على أنه يجب النظر إلى التأهيل كونه تحديا جوهريا وليس معجزة، بل هي ضرورة من أجل ضمان الاندماج في ديناميكية العولمة الاقتصادية، ولقد باشرت وزارة الصناعة طبقا لبرنامج الحكومة، برنامجا ممولا من مخصصات الميزانية منذ 1996 بمشاركة برنامج الأمم المتحدة للتنمية (PNUD) ووكالة الأمم المتحدة من أجل التنمية الصناعية (ONUDI) وبعض البلدان الأخرى المقرضة، كبرنامج قيادي (Pilote) سمي: "برنامج متكامل للدعم والاستشارة لإعادة هيكلة الصناعة وتقييم المؤسسات الصناعية في الجزائر".¹

من هذا المنطلق يمكن تعريف برنامج تأهيل المؤسسات على أنه: "مجموعة الإجراءات التي تحث على تحسين تنافسية المؤسسة، أي أن البرنامج منفصل عن سياسة ترقية الاستثمارات وحماية المؤسسة التي لها صعوبات". ومنه يمكن اعتبار هذا البرنامج التأهيلي بالنسبة للمؤسسة على أنه مسار تحسين دائم أو إجراء تطويري يسمح بالتنبؤ بأهم النقائص والصعوبات التي قد تواجه المؤسسة، وهو ما يظهر بأن المبادرة تأتي من قبل المؤسسة نفسها للعمل بهذا البرنامج والقيام بالتشخيص الاستراتيجي العام لوضعيتها وليس من قبل الأجهزة الحكومية، طبعاً ستكون هناك مساعدة من قبل الدولة فيما بعد عن طريق الأموال وغيرها من التسهيلات التي من شأنها أن تشجع المؤسسات وتحفزها على السير قدماً نحو تحسين تنافسيتها.

وفق المواصفات العالمية، وضمان الاستعداد وسرعة التفاعل مع المحيط المحلي والعالمي من خلال عملية تأهيل المنتج وأنظمة المعلومات والتسيير والمحيط.

بناء على ما سبق يمكن إعطاء تعريف آخر للتأهيل على النحو التالي: "عبارة عن مجموعة الإجراءات التي تتخذها السلطات بهدف تحسين موقع المؤسسة في إطار الاقتصاد التنافسي ورفع أدائها الاقتصادي والمالي نستنتج بأن عملية التأهيل، ما هي إلا حركة تدعيمية للخصوصية، وذلك في إطار عولمة المبادلات، التي غيرت من محددات ومؤشرات التنافسية المحلية والدولية، حيث لم تعد مصادر الميزة التنافسية مرتبطة فقط بالتكلفة ووفرة المواد الأولية ولكن بصفة كبيرة على جودة الهياكل، المؤسسات (Institutions)، كفاءات وقدرات تنظيمية وتقنية للمؤسسات للتحكم في التكنولوجيا الجديدة والإجابة السريعة على حاجيات وتغيرات الطلب".²

¹ د. كبري فتيحة، مرجع سبق ذكره، ص 95.

² نجار حياة - مليكة زغيب، نفس المرجع. ص 23.

المطلب الثاني: أهداف برنامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية

إن تحسين بيئة المؤسسة يعتبر هدفا من الدرجة الأولى، ولكن المعاينة الأولية تبين بأن البيئة ليست مكيّفة مع آمال ومتطلبات تطوير المؤسسة الجزائرية. وفيما يلي أهم الأهداف الخاصة ببرنامج تأهيل المؤسسات على المستويات الثلاث، الكلي، القطاعي والجزئي أي على مستوى المؤسسات الاقتصادية والتي حددت من خلال التشخيص لوضعية القطاع الصناعي الجزائرية من قبل وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة بالتنسيق مع وكالة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية.(ONUDI)

- **على المستوى الكلي:** تتمثل في عصنة المحيط الصناعي وهيكلته، ذلك أن تأهيل البيئة لا بد أن يبحث عن مصادر التنافسية على مستوى الاقتصاد الكلي، وهذا لأن مؤسساتنا لا تستفيد من بيئة مدعمة لها أو ملائمة ومحفزة وفقا لسياق المنافسة العالمية، وهو ما لم يسمح للجزائر باستغلال المزايا المقارنة التي تحوزها، ويمكن جمعها في النقاط الرئيسية التالية:¹
- إعداد سياسات صناعية تكون أساسا لبرامج الدعم، وهذا طبعا بالتعاون مع الأقسام القطاعية الأخرى مع الأخذ بالحسبان الفرص المتاحة من القدرات الوطنية والدولية.
- وضع قيد التنفيذ لتوجيهات تسمح للمؤسسات والهيئات الحكومية الخوض في الحركات على المستوى القطاعي والجزئي.
- وضع قيد التنفيذ برنامجا لإعادة تأهيل المؤسسات ومحيطها.
- وضع قيد التنفيذ برنامجا تحسيسيا وإتصاليا من أجل جعل حركات السياسة الصناعية مقروءة بالنسبة للمتعاملين الاقتصاديين مع الإشارة بوضوح إلى الممثلين والوسائل المتوفرة للمؤسسات.

• **على المستوى القطاعي:** إن نجاح برنامج تأهيل المؤسسات مرهونا بمدى قوة وقدرات

هياكل الأطراف المشتركة ومساهمتها في تقديم الدعم عند التنفيذ من أجل ضمان ترقية وتطوير صناعة تنافسية من هذا المنطلق نجد بأن برنامج تأهيل المؤسسات يهدف إلى تحديد الهيئات المتعاملة مع المؤسسة، من حيث مهامها وإمكاناتها، وتأكيد مدى كفاءتها في دعم عملية التأهيل للمؤسسات وترقيتها، وبهذا نستنتج بان الهدف الأساسي على المستوى القطاعي يكمن في تدعيم إمكانات الهيئات المساعدة للمؤسسة ومحيطها بما يسمح بتحسين المنافسة بين المؤسسات،

¹ عبد اللطيف بلغرسة، نفس المرجع. ص 16.

إذا علمنا بأن هدف تأهيل بيئة المؤسسة هو تدعيم قدرات هيئات الدعم للمساهمة في تحسين تنافسية المؤسسات، من خلال مجموعة من النشاطات التي تقوم بها والتي يمكن ذكر البعض منها فيما يلي

- منهجية تقييم المشاريع.
- منهجية تقييم ومتابعة مخططات التأهيل.
- المساعدة في التأهيل (لا مركزية، مهام، تنظيم) من أجل إدماجها في عملية إعادة الهيكلة الصناعية.
- فحص، تشخيص وتأهيل الموجود.
- اقتراحات ودراسات لإمكانية الإنجاز للهياكل الجديدة.
- المساعدة في تنفيذ الهياكل الجديدة¹.

على المستوى الجزئي: يعتبر برنامج تأهيل المؤسسات مسارا للتحسين والتطوير الدائم والمستمر

لتنافسية المؤسسة، وليس مفروضا من طرف الدولة، بل المؤسسة لديها الحرية التامة للانخراط والعمل بمقتضيات برنامج التأهيل، لتأتي مساعدة الدولة للمؤسسات التي تستجيب لشروط الاستفادة من برنامج التأهيل.

- الدراسات التشخيصية ومخطط التأهيل.
- الاستثمارات غير المادية.
- الاستثمارات المادية².

هذا ما يعني بأن المؤسسات التي تتوفر فيها الملاءة للاستفادة من برنامج التأهيل، تلجأ إلى دراسات تشخيصية ووضع برنامج لتأهيلها، ومعرفة الاستثمارات اللامادية الضرورية لذلك والتي من بينها، الدراسات بما فيها البحث والتطوير، المساعدة التقنية أي الملكية الصناعية، التكوين، وضع أنظمة للجودة، التقييس، وضع أنظمة معلوماتية وأخرى للتسيير وأي استثمار آخر قد يساهم في تحسين تنافسية المؤسسة، أما فيما يتعلق بالاستثمارات المادية فتتمثل في تجهيزات الانتاج، الشحن والتخزين، تجهيزات المخابر، الإعلام الآلي وغيرها من التجهيزات القادرة على تنمية تنافسية المؤسسة.

¹ نجار حياة - ملكة زغب، نفس المرجع. 42.

² نفس المرجع. ص 41.

المطلب الثالث: استراتيجيات تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية

هناك عدة استراتيجيات يمكن أن يعتمد عليها لتأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، وسوف نركز على ثلاث استراتيجيات أساسية: إعادة التركيز، الشراكة، المرونة.¹

ويتم اعتماد أحد هذه الاستراتيجيات أو التنسيق فيما بينها، بمراعاة خصائص المؤسسات الراغبة في التأهيل، والتي تعاني من عدة نقاط ضعف تواجهها المؤسسة، ومن بينها التنوع في النشاطات المتقاربة أو المتكاملة.

أولاً: استراتيجية إعادة التركيز

أن استراتيجية إعادة التركيز تعتمد عليها العديد من المؤسسات المهددة، والتي تنشط في أسواق في تدهور ولديها تكاليف إنتاج مرتفعة، زيادة عن المشاكل المالية، لأن نقص المارد المالية يفرض على المؤسسة سياسة انتقائية لتخصيص الموارد المالية. كما أن الاعتماد على هذه الاستراتيجية يفرض على المؤسسات توسيع التغطية الجغرافية، وهو ما يحققه اتفاق المنطقة الحرة مع الدول الأوروبية، وفي نفس الوقت التقليل من تشكيلة المنتجات والتخصص في المنتجات التي تتحكم فيها المؤسسة بصورة جيدة سواء من حيث التكنولوجيا أو السوق، فضلاً عن التقليل من تنوع المنتجات من نفس التشكيلة من أجل التخصص في منتجات الامتياز التي تتحكم فيها المؤسسة أحسن من حيث التكاليف، الجودة والسعر.

ثانياً: استراتيجية الشراكة: لقد انتشرت ظاهرة التحالفات الاستراتيجية والإندماجات والشراكة بين مختلف المؤسسات، وبالأخص في الدول المتقدمة، وبين الشركات العملاقة وهذا راجع للمزايا الذي يحققها كل طرف من جراء هذا التحالف أو الشراكة، لأن مثل هذه التحالفات عادة ما تؤدي إلى تحقيق ما يلي:

- تقاسم التكاليف الثابتة المرتفعة المفروضة على المؤسسة من جراء التطوير.
 - توفير التمويلات والظروف الملائمة للعمل على الصعيد العالمي.
 - الوصول إلى تحقيق التعاونية والتكامل بفعل التوفيق بين المعلومات التسويقية، البحث والتكنولوجيا.
- في هذا السياق نجد الحكومة الجزائرية وإيماناً منها بضرورة تكثيف التحالفات الاستراتيجية والشراكة بين المؤسسات المحلية والأجنبية، محتوماً عليها العمل بأكثر شفافية ونزاع الحواجز القانونية والتشريعات المالية و الجبائية، ومن أجل ذلك خصصت الحكومة صندوقاً للشراكة، ومع ذلك تبقى طريقة تسييره وعمله مجهولة، ولكن مع ذلك فهذا لا يمنع المؤسسات من الدخول في اتصالات مع شركاء أجنبى ومحليين من أجل إبرام عقود شراكة، خاصة في

¹ فرحات غول، مؤشرات تنافسية المؤسسة الاقتصادية في ظل العولمة الاقتصادية، اطروحة دكتورا في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2005-2006، ص422.

ظل توسع ظاهرة العولمة الاقتصادية وتوسع الأسواق وعولمة المنافسة، وهو ما يصعب على المؤسسات العمل على انفراد من أجل تحقيق أهدافها العالمية، خاصة المؤسسات التي تعاني من نقص في الموارد المالية والبشرية والتكنولوجية، وعليه أصبح الاعتماد على استراتيجيات التحالف بمثابة بعدا استراتيجيا وقاعدة أو مودة في الوقت الحالي وليست حالة استثنائية.¹

فضلا عن ذلك فإن الشراكة يمكن تطبيقها في ثلاث مجالات رئيسية وهي²:

- أدوات الانتاج المتوفرة، وخاصة المركبات الصناعية.
- قطاعات النشاط التي مازالت فيها فرصا في أسواقها وعليه يتوجب إشباعها.
- قطاعات النشاط غير المغطاة بالصناعة الوطنية.

بالإضافة إلى ما سبق يمكننا الوصول إلى نتيجة أخرى وهي أن هناك مجموعة من المشاكل والمعوقات تعترض

السير الفعال والجيد لعقود الشراكة في الجزائر، والتي يمكن ذكر بعضها:

- صعوبة إيجاد مؤسسات تقدم مساهمات متوازنة بين الطرفين.
- وجود حواجز قانونية وتشريعية، زيادة عن القواعد الجبائية.
- الاختلافات في قوانين الشركات.
- الحواجز البيروقراطية.

نخلص إلى نتيجة مهمة وهي أن ترقية الشراكة بين المؤسسات يعتبر بمثابة خيار استراتيجي ومحور جوهري، يعول عليه الكثير من أجل استقطاب الخبرات والمعارف ورصد التمويلات وتحسين القدرات التسييرية لأصحاب المشاريع، فضلا عن تأهيل المؤسسات وفق ضوابط التنافسية العالمية ومستجدات الساعة، وهو ما تضمنه القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ومن بين الحلول الاستراتيجية التي لجأت إليها هي الشراكة بأشكالها المختلفة (فتح رأس المال، تأسيس فروع مشتركة، توظيف إطارات أجنبية..)، وهذا حتى تضمن أحسن استيعاب لتكنولوجيات وتقنيات التسيير الحديثة، وعليه نصل إلى نتيجة وهي أن المؤسسات الاقتصادية الجزائرية لابد أن تجعل من الشراكة عنصرا جوهريا في سبيل تطبيق أهداف تحسينها وتأهيلها لأن ذلك سيحقق لها عدة مكاسب، نذكر منها.

¹ المرجع السابق، ص 423.

² المرجع نفسه، ص، 425.

- تحسين جودة المنتجات خاصة من حيث التقييم والمواصفات وتكييفها انطلاقا من تأهيل عمليات الإنتاج وفقا لمتطلبات الأسواق المحلية والأجنبية.

- هيكلية تمويل الاستغلال والاستثمار، وذلك بالدخول إلى الموارد الأجنبية المستقرة وغير مسببة للديون والتي تتمثل في انفتاح رأس المال وتأسيس شركات مختلطة جديدة.

- التسيير المرن وبتكلفة أدنى للموارد البشرية والمادية، بالتسويق والترقية للمنتجات، فضلا عن الطرق العصرية في تعبئة وتسيير الموارد المالية.

ثالثا: استراتيجية المرونة: تعتبر هذه الاستراتيجية من بين البدائل الاستراتيجية المعتمد عليها من قبل المؤسسات في الدول الصناعية المتقدمة، حيث تعتمد على المرونة في الموارد البشرية والمادية التي قد تساهم إلى حد بعيد وجوهري في عملية تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية في مجال التكوين وتطوير الموظفين وفي مجال تجديد وعصرنة التجهيزات. يمكننا القول بأن المرونة أصبحت حتمية في الوقت الراهن، حتى تتمكن المؤسسة الاستجابة والتفاعل مع المتغيرات البيئية المختلفة والخصوصية وبصفة سريعة، مع وجود القدرة على الرد من خلال تعبئة الوسائل اللازمة والتي تتميز بالمرونة قدر المستطاع، ومن بين أهم دلائل المرونة التي يمكن أن تعتمد عليها المؤسسة نذكر ما يلي:¹

- قبول وفهم التغيير بقبوده ومستلزماته.
- قبول إعادة النظر في ممارساتها وسلوكياتها، من أجل التكيف مع التغيير المزمع القيام به.
- أن تكون في المستوى فيما يتعلق بإعادة النظر في تنظيم الانتاج الذي يسمح لها بالمرور وبنفس الفعالية من صنع منتج إلى صنع منتج آخر وبنفس أداة الإنتاج.

وفي إطار تأهيل مؤسساتنا الاقتصادية وجعلها أكثر مرونة وقدرة على مواجهة التغيير، بل أكثر من ذلك بجعلها السباقة إلى التغيير المستمر، يمكن لمؤسساتنا الأخذ بالعوامل التالية، التي تزيد من قدرتها على الصمود والتفوق على المنافسين:

- التقليل من عدم التجانس في عملية الصنع، من خلال اللجوء إلى التنميط والمناولة والقابلية للتبديل.
- تدعيم القدرات على المرونة للموظفين، من أجل إعطاء أكثر ضمانا على التعددية، مع أكثر حركية في التكوين، التحفيز (قابلية التنقل من منصب إلى آخر بسهولة وبفعالية وفي فترة قصيرة).
- إعادة التنظيم والتصميم فيما يتعلق بالانتاج بالحصص أو الكميات، أو بطريقة متقطعة وغير مستمرة بالخط، من أجل تدنية المخزونات الوسيطة، المراقبات والنفائيات.

¹ د. كبري فتيحة ، مرجع سبق ذكره ، ص 108.

- إشعار الموظفين بالمسؤولية أكثر، سواء الإطارات أو غيرهم، وذلك بإشراكهم في حلقات الجودة، وفي المجموعات المتعددة التخصصات للتفكير...
- تدعيم تبادل المعلومات، من خلال الاتصال والتعاون بين الوظائف وبين الموظفين، من أجل التوجه نحو نظام لمؤسسة أكثر تكامل وأقل تفكك وانحلال.
- نخلص إلى نتيجة مهمة وهي أن المرونة تركز على الحوار الثابت والدائم ما بين المؤسسة وزبائنها، بالعمل على إجراء التغييرات اللازمة التي تجعله راضيا ووفيا للمؤسسة على حساب المؤسسات المنافسة، وعكس ذلك في حالت ما أدارت المؤسسة الجزائرية ظهرها للتغيير وفضلت ممارسة سياسة انظر وانتظر، بتفضيلها للأوضاع الحالية وما قد ينجر عنه من خسائر للأسواق ومشاكل مالية معتبرة بفعل عدم تكيفها مع تغيرات السوق، ومن أجل تحقيق المرونة اللازمة التي تسمح بمسايرة مؤسساتنا لموجة التغييرات التي تعرفها بيئة الأعمال المحلية والعالمية فلا بد أن تلتزم بمجموعة من الشروط يمكن حصرها فيما يلي:
- التحكم في تقنيات التسويق الاستراتيجي من أجل إبراز متطلبات كل قسم سوقي، بل تسبق معرفة ذلك قبل حدوثه وقبل المنافسين.
- المعرفة بامتياز لتقنيات منتوج المؤسسة وكذلك منتجات المنافسين.
- تحفيز الموظفين على مختلف المستويات ببعده النظر والرهانات التي تنتظر المؤسسة.
- التحكم التقني في أداة الإنتاج الذي يمكن المؤسسة من إدخال الإبداعات والقيام بالتغييرات الضرورية¹.

¹ نجار حياة- مليكة زغبوب، مرجع سبق ذكره

خلاصة:

تعتبر عملية تأهيل المؤسسات الاقتصادية استمرارا للإصلاحات التي باشرتها الحكومة الجزائرية منذ سنوات طويلة في سبيل إعطاء أكثر نجاعة ومردودية للمؤسسات، بفعل فشل الإصلاحات السابقة أو عدم تنفيذها وفقا لمتطلبات البيئة الوطنية الجزائرية. و الهدف الأساسي لبرنامج تأهيل الصناعة بصفة عامة والمؤسسات بصفة خاصة، يتمثل في ترقية تنافسية المؤسسات، سواء كانت عمومية أو خاصة، من أجل إمكانية مواجهة المنافسة الشرسة محليا ودوليا، بل ومن أجل تمكينها من غزو الأسواق الدولية، ولعل التركيز في عملية التأهيل منصبا على الجوانب المالية والمادية، وهو حقيقة لا مفر منها بالنسبة للمؤسسات، ولكن في حالة عدم اصطحابها بتأهيل الموارد البشرية والعقليات أو الذهنيات فإن الأمور ستعود إلى نقطة الصفر وإلى ما آلت إليه الإصلاحات السابقة، وهي الفشل وترك الطريق مفتوح للمؤسسات العالمية للعمل في السوق المحلي.

إن القيام بعملية التشخيص الاستراتيجي الشامل، لا بد أن يكون واقعا وموضوعيا حتى تتمكن حقيقة من معرفة نقاط قوة هذه المؤسسات ونقاط ضعفها في مختلف النشاطات والوظائف، وهو ما يسمح باختيار الاستراتيجية المناسبة لها، والتي حسب ما أرى فعلى المؤسسات الجزائرية الاعتماد على استراتيجية التركيز أو التمييز، مع مراعاة المرونة في تنفيذ الاستراتيجيات، الأمر الذي يسمح لها بالتكيف مع المستجدات والتغيرات التي قد تحدث في البيئة، وهذا راجع إلى نقص الموارد المالية وقلة الخبرة في العمل في ظروف المنافسة التي تفرض العمل وفق الجودة وإسعاد الزبائن لا غير.

4- يمكن القول أنه من إيجابيات هذا البرنامج التأهيلي للمؤسسات، محاولة إنشاء بيئة أو مناخ عمل مناسب، من خلال تدعيمها بمختلف هياكل الدعم والمساندة من حيث الدراسة و الاستشارة والخدمات الأخرى من تحسين المناطق الصناعية والجهاز المصرفي...

5- يمكننا القول كذلك بأن عملية التأهيل المادي (عصرنة الجهاز الانتاجي وتزويد المؤسسات بالتكنولوجيات الجديدة للإنتاج...)، والتأهيل المعنوي والخدمات (دراسة، استشارة، تكوين الموظفين وتدريبهم...)، أمور أساسية لإنجاح عملية التأهي، ولكن تبقى المبالغ المالية المخصصة لذلك غير كافية لمواجهة مختلف احتياجات المؤسسات الراغبة في الاستفادة من المساعدات التي يمنحها صندوق ترقية التنافسية الصناعية، ذلك لأن مؤسساتنا تحتاج إلى تغيير جذري في شتى المجالات، بفعل ما ورثته من النظام السابق.

الخاتمة العامة

من بين أهم إفرزات التحولات الإقليمية والعالمية المعاصرة، ظاهرة العولمة بمختلف تجلياتها وأشكالها، وهو ما يعني سيطرة الرأسمالية العالمية من خلال انفتاح الاقتصاديات والأسواق على بعضها البعض، مما يعني حرية المبادلات والعيش فيما يسمى بالقرية الكونية، ولقد كان وراء هذا الانفتاح الكبير للأسواق عدة عوامل، من بينها المنظمات الدولية بمختلف اتجاهاتها (البنك العالمي، صندوق النقد الدولي والمنظمة العالمية للتجارة)، كل ذلك خدمة لمصلحة الشركات العالمية وضمانا لتوسعها وتسهيلها لعملية غزوها للأسواق الأجنبية الجديدة وبامتيازات كبيرة ومن دون حواجز ومما زاد قوة للعولمة هو التطور التكنولوجي المذهل والسريع في مختلف المجالات وبالأخص في مجال الإعلام والاتصال لقد عرفت بيئة الأعمال تغيرا جذريا، مما فرض على المؤسسات التسليح بأنواع جديدة من المزايا التنافسية القدرة على التكيف مع ظاهرة العولمة وفرض وجودها وتنمية حصصها السوقية على حساب منافسيها، ومن هذا المنطلق ومن خلال معالجة هذا الموضوع الحساس استطعنا التوصل إلى مجموعة من النتائج، نلخصها في العناصر التالية :

- يتميز مجال الأعمال في الوقت الراهن بمنافسة عالمية، بمعنى عولمة الأسواق وهو ما أثر على ربحية المؤسسات بفعل اشتداد المنافسة، وهو ما يستوجب التحكم في القوى الخمس للتنافس التي حصرها بورتر فيما يلي: شدة المنافسة بين المؤسسات الحالية، الداخلين الجدد والمحتملين، المنتجات البديلة، قوة مساومة المشتريين، قوة مساومة المورد. تعتبر التنافسية محصلة لمجموعة من القوى (داخلية وخارجية عن المؤسسة)، تتكامل فيما بينها من أجل إظهار قدرة المؤسسة على مواجهة المنافسين، بل والتفوق عليهم وهذا من أجل الوصول إلى الأهداف المنشودة من ربحية واستقرار ونمو والاستمرارية في تحسين المركز التنافسي، وكل ذلك لا يتأتى إلا عن طريق الأخذ بما يسمى اليقظة البيئية (محليا ودوليا)، حتى تتمكن المؤسسة من الدخول في زمرة الأقوياء.

- رغم كل التغيرات والتحولات التي يعرفها عالم الأعمال إلا أن التكاليف والميزة بالتكاليف بقيت مؤشرا وركيزة أساسية في تنافسية المؤسسة، ولكن لا بد أن تكون مصحوبة بمزايا أخرى في عصر العولمة والمنافسة العالمية، مثل الإنتاجية الناجمة عن حسن استغلال المدخلات والمخرجات، الحفاظ على البيئة وبالأخص في ظل تنامي الحركات الاستهلاكية والإيكولوجية وما صاحبها من توجه نحو المنتجات الخضراء في إطار التنمية المستدامة. لهذا كله تعرضت حلقة القيمة أي عملية تحليل التكاليف والعمل على تغيير حلقة القيمة للمؤسسة حفاظا على الميزة بالتكلفة، فضلا عن اقتصاديات السلم ومنحنى الخبرة.

- إن التنفيذ الناجح والفعال للاستراتيجيات يتطلب شروطا معينة، بحسب الاستراتيجية المزمع تنفيذها، والتي من بينها توفير الهيكل التنظيمي المناسب وثقافة المؤسسة، زيادة عن نظام معلوماتي استراتيجي كفؤ يسمح بإنجاز عملية الاتصال بفعالية بين مديري الاستراتيجية عبر مختلف المستويات حتى يضمن اتساقها بأهداف المؤسسة، ولهذا يفرض تواجد نظام رقابة استراتيجية يضمن تحسين وإعادة توجيه مسار الاستراتيجية بصفة دورية.

— في إطار البحث عن تنمية تنافسية الاقتصاد بصفة عامة والمؤسسات الاقتصادية بصفة خاصة، عمدت الحكومات الجزائرية المتعاقبة إلى سلسلة من الإصلاحات انطلاقاً من نهاية الثمانينات (منها المشروطة ومنها غير المشروطة)، بحثاً عن التكيف مع المتغيرات العالمية المعاصرة والتي على رأسها العولمة الاقتصادية، وتنصب جل الإصلاحات في الانفتاح على الأسواق الخارجية (اقتصاد السوق) وتقلص دور الدولة في الشؤون الاقتصادية، فأتحة المجال أمام المؤسسات لإظهار كفاءتها الإنتاجية والتسييرية...، ومن أهم هذه الإصلاحات: استقلالية المؤسسات، قانون النقد والقرض، تحرير التجارة الخارجية، قوانين ترقية الاستثمار، الخصوصية، فضلاً عن اتفاق الشراكة الأورو متوسطي والمفاوضات من أجل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

— إن نتائج الإصلاحات كانت سلبية وهو ما يلزمه الجميع من خلال عدم تحسن أو ضاع مؤسساتنا واقتصادنا، حيث لم ترقى مؤسساتنا إلى المستوى المطلوب في عصر العولمة الاقتصادية وما تفرضه من أسلحة جديدة للتنافس (تكلفة، إبداع، جودة، تنظيم، موارد بشرية، تسويق، تمويل...)، كل هذا قلل من حظوظ نجاح مؤسساتنا في اقتحام الأسواق العالمية، بل حتى الدفاع عن مكانتها في السوق المحلي، أمام مؤسسات ضخمة وعملاقة تمتلك من الإمكانيات ما يسمح لها من العمل في الأسواق العالمية بفعالية كبيرة.

— من بين المحاولات الجديدة التي لجأت إليها الحكومة الجزائرية في محاولتها تنمية تنافسية المؤسسات الاقتصادية، سعياً منها لمسايرة تيار العولمة والمنافسة العالمية، نجد ما اصطلح على تسميته "برنامج التأهيل"، الذي ينص على حتمية تأهيل البيئة الخارجية للمؤسسة والبيئة القطاعية والمؤسسة ذاتها، أو بعبارة أخرى توفير الظروف والمناخ المناسب لنجاح المؤسسات وتطوير قدراتها التصديرية، وفي سبيل ذلك هناك مجموعة من الاستراتيجيات لا بد أن تعتمد عليها المؤسسة بحسب إمكانياتها وأهدافها وثقافتها (استراتيجية التركيز، إعادة التركيز، الشراكة، المرونة...).

الحلول والاقترحات:

— على المؤسسات الاقتصادية اختيار وتحديد الصناعة التي تعمل فيها بصفة دقيقة مراعية في ذلك إمكانياتها، فالمؤسسة تقوم بتحديد حلبة المنافسة واختيار الصناعة التي تتوفر لديها محددات النجاح اللازمة للمنافسة فيها، ومن أجل ضمان ذلك لا بد من حيازة مزايا تنافسية واضحة تتأكد منها المؤسسة من خلال:

أ — مقارنة قوة المؤسسة مع نقاط قوة مؤسسة رائدة في الصناعة واعتبارها مؤسسة معيارية.

ب — التأكد من أن نقاط القوة تتناسب مع مرحلة التطور التي تمر بها الصناعة، ذلك لأن الصناعات المزدهرة تحتاج لنقاط قوة تختلف عما تحتاجه الصناعات المتدهورة.

– العمل على تنمية وتطوير الجاسوسية الصناعية لدى المؤسسات، وذلك بتوفير الإطارات القادرة على القيام بذلك وتحصيل المعلومات عن المنافسين قدر اهتمامهم بالاستراتيجيات التي تعكسها تلك المعلومات، والتركيز على تتبع المعلومات التي يعرفون بخبرتهم أنها سوف تقودهم إلى اكتشاف الأسواق التي يسعى المنافسون للتركيز عليها والاستراتيجيات التي يسعون لتطبيقها في هذه الأسواق.

– يتحتم على مؤسساتنا توفير مجموعة من القيم والمعتقدات التي تغرسها الإدارة العليا في مختلف مستويات العاملين، فيشاركون فيها وذلك من خلال شعارات ورموز وإجراءات... وكذلك سلوكيات القدوة من القادة، وبذلك تتهيأ للمؤسسة ثقافة بشرية تؤثر إيجاباً على إدراك المديرين والعاملين لمواقف العمل وعلى طرق تفكيرهم وقراراتهم وسلوكياتهم.

– من بين المقومات الأساسية التي يجب ان تزود بها المؤسسة حتى تنمي من تنافسيتها، القدرة على التعلم من التجارب ومن الغير للتكيف مع المتغيرات المتلاحقة في بيئة المؤسسة، وهذا ما يساهم في تهيئة المؤسسة المتعلمة، ومنه العمل على تطوير وتوثيق وتحديث معارفهم ومهاراتهم الإدارية والفنية، ويمتد ذلك ليشمل أيضاً تطوير الأهداف والاستراتيجيات والسياسات وأساليب صنع القرار ومشاركة العاملين.

– يتحتم على المؤسسات الاقتصادية الطموحة لكسب مكانة مرموقة في السوق العالمي، اكتساب قدرات تكنولوجية متطورة بما يتناسب وخصائص العمالة والعمليات والمنافسة ومتطلبات السوق، ويتضمن ذلك حزمة متكاملة من استخدامات تكنولوجيا المعلومات بما يساهم في ترشيد التكاليف وتحسين الجودة والتميز في المنافسة بالوقت، وهنا لا بد أن تتوفر لدى المؤسسة وظيفة بحث وتطوير متطورة، وحتى تثمر هذه الوظيفة ينبغي أن تعمل الإدارة العليا ليس فقط على تهيئة مخصصات وموارد كافية للبحث والتطوير بل أيضاً على زرع وتنمية ثقافة الابتكار وأن تهتم بإعداد وتنمية مصممو المنتجات ونظم العمل الجديدة والمتطورة، فيشجع المديرين رؤوسهم على الابتكار وتؤسس الإدارة برنامجاً لتلقى الاقتراحات والأفكار الجديدة، وتنشئ نظاماً فاعلاً للحوافز ولكافأة المبتكرين وحفزهم على الابتكار المستمر.

– من الأسس الحديثة للتنافس والتي يجب أن تزود بها المؤسسة الجزائرية، إدارة المنافسة داخل المؤسسة وخارجها، داخلها باستعمال المنافسة الإيجابية بين العاملين أفراداً وفرق عمل، وبين الفروع، وبين المديرين حتى وإن استدعى الأمر إثارة محسوبة للصراع. وكذا إدارة المنافسة خارج المؤسسة بالسوق، وذلك ون خلال تقييم القدرة التنافسية وتحديد الفجوة التنافسية وتصميم سبل عبورها إلى النجاح في إدارة المنافسة داخل المؤسسة ضمن ثقافة تنظيمية دافعة، سيساعد على تعزيز تنافسية المؤسسة في السوق، وهو ما يؤدي إلى تحويل العاملين من الصراع الضار إلى الصراع الإيجابي من متصارعين إلى متعاونين منسجمين ومن متواكلين إلى مبتكرين.

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

* المصادر

الجريدة الرسمية رقم: 41 ، المرسوم التنفيذي رقم: 04/04 المؤرخ في: 23 جوان 2004 المتضمن إنشاء المعهد الوطني للتقييس.

* المراجع:

أ- الكتب:

- 1- أحمد طرطار، الترشيد الاقتصادي للطاقت الإنتاجية في المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993.
- 2- بشير علاق، التسويق في عصر الانترنت والاقتصاد الرقمي، منشورات المنطقة العربية للتنمية الادارية، عمان، الاردن، 2006.
- 3- بلقاسم زايري - عبد القادر دربال، الأثار المتوقعة لمنطقة التبادل الحر الأورو متوسطية على اداء وتأهيل القطاع الصناعي في الجزائر، Les cahiers du Cead,N-61/2002,p55
- 4- جلال الشافعي، العولمة وأثر على الضرائب مصر، دار الثقافة للنشر والتوزيع، ط 1، 2009.
- 5- جمال الدين محمد المرسى، الإدارة الإستراتيجية للموارد البشرية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003 - صفوت عبد السلام عوض الله، اقتصاديات الصناعات الصغيرة، دار النهضة العربية القاهرة، مصر، 1993.
- 6- حسين حريم ادارة المنظمات: منظور كلي، دار الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة الاولى، 2003، عمان الاردن.
- 7- سهيل حسين الفتلاوي، العولمة واثارها في الوطن العربي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، ط 1، 2009.
- 8- صمويل عبود، اقتصاد مؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، 1982.
- 9- عبد الحميد عبد المطلب، الجات وآليات المنظمة العالمية للتجارة من لأوروجواي لسياتل وحتى الدوحة، الدار الجامعية، مصر، 2005، ص 18.
- 10- عبد الرزاق بن حبيب، اقتصاد وتسيير مؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000.
- 11- عبد الغفور عبد السلام وآخرون، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الصفاء لنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001.
- 12- عبد الغفور عبد السلام وآخرون، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الصفاء لنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001.

- 13 - عبد الناصر نزال العبادي، المنظمة العالمية للتجارة واقتصاديات الدول النامية، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، طبعة 1، 1999
- 14- علي الشرقاوي، المشتريات وإدارة المخازن، الدار الجامعية، بيروت، 1995.
- 15- غول فرحات، الوجيز في اقتصاد مؤسسة، دار الخلدونية، الجزائر، الطبعة الاولى 2008.
- 16- فريد النجار، المنافسة والترويج التطبيقي: اليات الشركات لتحسين المراكز التنافسية، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، مصر 2000.
- 17- فضل علي مثنى، الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على تجارة الخارجية والدول النامية، ط1، مكتبة. مدبولي، القاهرة، 2005
- 18- لخضر طوير، العولمة الاقتصادية دوافعها وأبعادها، الجزائر.
- 19- محسن أحمد الخضيري، صناعة المزايا التنافسية، الطبعة الاولى، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر، 2004.
- 20- مصطفى كمال طه، الشركات التجارية، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، القاهرة، 2000
- 21- مصطفى كمال طه، الشركات التجارية، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، القاهرة، 2000.
- 22- ممدوح محمود منصور، العولمة دراسة في المفهوم والظاهرة والأبعاد، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2003
- 23- يحيى اليحاوي، العولمة- آية العولمة، إفريقيا الشرق، بيروت، 1999.
- 24- يوسف حسن يوسف، العولمة والإقتصاد الدولي، المركز القومي للإصدارات القانونية، الطبعة الأولى، 2010.
- 25- ناصر دادي عدون، اقتصاد مؤسسة ، دار المحمدية العامة الجزائر، الطبعة الثانية 1998.
- ب- دراسات غير منشورة:**
- 1- فرحات غول، مؤشرات تنافسية المؤسسة الاقتصادية في ظل العولمة الاقتصادية، اطروحة دكتورا في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2005-2006.
- 2- يوسف حميدي، مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل العولمة الاقتصادية، مذكرة لنيل الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، 20016-2017
- 3- يوسف فريشي، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه دولة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004 - 2005.
- 4- كيبيري فتيحة، فعالية تكنولوجيا المعلومات والاتصال في رفع تنافسية المؤسسات، شهادة لنيل دكتوراه في العلوم الاقتصادية، السنة الجامعية 2017-2018.

ج- المجلات:

- 1- أمين الخولي، العرب والعملة، بحوث ومناقشات الندوة الفكرية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت 1998.
- 2- جمال عمورة، منطقة التبادل الحر في ظل الشراكة الأورو-متوسطة، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، العدد: 13، 2005.
- 3- جميلة الجوزي، العملة الاقتصادية تحدياتها والمخاطر التي تهدد مستقبلها، المجلة الجزائرية للعملة والسياسات الاقتصادية، 2010، العدد 04.
- 4- سعيد قصاب، الاقتصاد الجزائري بين تأهيل للشراكة الأوربية والأداء للاندماج في الاقتصاد العالمي، نشر على موقع : www.sarabite.com، 10/01/2008.
- 5- صالح صالح، التحديات المستقبلية للإقتصاديات المغاربية في مجال الشراكة مع الاتحاد الأوربي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد: 20، 2003.
- 6- علاء فرحان طالب الدعيمي، " دور إدارة الجودة الشاملة في تحقيق الميزة التنافسية المستدامة"، بحث استطلاعي في شركة التأمين العراقية، العامة، مجلة دراسات محاسبية ومالية - المجلد السابع - العدد 64، 2010.
- 7- عمار زيتوني، مصادر تمويل المؤسسات مع دراسة للتمويل البنكي، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد 09، مارس 2006.
- 8- قويدر عياش وعبد الله براهيم، أثر انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل والتشاؤم، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد: 02، ماي 2005.
- 9- محمد براق ومحمد عبيلة، دفع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات باستخدام مقاربة التسويق الدولي، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 04، جوان 2006.
- 10- محمد عدنان وديع، محددات القدرة التنافسية للأقطار العربية في الاسواق الدولية، بحوث ومناقشات، تونس 19-20 جوان 2001.
- 11- محمد قويدري، انعكاسات منظمة التجارة العالمية على اقتصاديات الدول النامية، مجلة الباحث، العدد 03، 2002.
- 12- مراد زايد، انعكاسات التفكيك التعريفي على الاقتصاد الوطني في ظل اتفاق الشراكة الأورو جزائرية، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، العدد: 1، 2006.
- 13- منير نوري، تحليل التنافسية العربية في ظل العملة الاقتصادية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الرابع، جامعة الشلف، الجزائر.

د- الملتقيات

- 1- رشيد بوكساني ونسمية أوكث، دور التكامل الاقتصادي الغربي في تجاوز التحديات التي تواجه الدول العربية عند الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، الملتقى الدولي التكامل الاقتصادي العربي الواقع والآفاق، الأغواط 17. 19 أفريل 2007.
- 2- عائشة عميش وعلي حدادو، مؤشرات قياس التنافسية ووضعيتها في الدول العربية الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والإستراتيجيات التنافسية للمؤسسة الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، الجزائر، 27 و28 نوفمبر 2007.
- 3- عبد اللطيف بلغرسة، المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في ظل الإصلاحات المالية والمصرفية-دراسة تحليلية ورؤية مستقبلية- الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، ورقلة، 22/23 أفريل 2003.
- 4- نجار حياة - مليكة زغيب، إشكالية تأهيل المؤسسات الاقتصادية من العصرنة إلى العولمة- نظرة مستقبلية- الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، ورقلة، 22/23 أفريل 2000.

