وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة الجزائر 3

كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير

عنوان البحث

دور الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة - حالة الجزائر-

رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير

قسم: العلوم الاقتصادية فرع: التخطيط

إعداد المترشح :

منصور دياب

الأستاذ المشرف :

د. لخلف عثمان

لجنة المناقشة:

- د/غول فرحات..... رئيسا
- د/لخلف عثمان.....مقررا
- د/العيني عمر .....عضوا
- د/قويقح نادية.....عضوا
- د/لرقام جميلة .....عضوا

السنة الجامعية 2012/2011

شكر وتقدير

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

وأتوجه بالشكر الجزيل و الامتنان و التقدير إلى الأستاذ المشرف الدكتور لخلف عثمان الذي لم يبخل علي بتوجيهاته السديدة و نصائحه القيمة.

كما أتقدم بالشكر و التقدير لكل أساتذتي ، من التعليم الابتدائي إلى الجامعي، بلغهم الله منازل الشهداء و مراتب السعداء و مرافقة الأنبياء ."اللهم ربي اجعلهم ممن قلت فيهم: "أدخلوا الجنة بما كنتم تعملون" آمين.

كما أتوجه بخالص الشكر و الاعتراف لكل من ساعدني على انجاز هذا العمل .

الإهداء

إلى من قال فيهما الرحمان :

"واخفض لهما جناح الذّل من الرحمة، وقل ربّ ارحمهما كما ربّياني صغيرا"

- رمز الأمل أعزّ ما أملك" أمي أطال الله في عمرها ورعاها لمن تحب"
- إلى الذي ربّاني حتى أصل إلى هذا المستوى" أبي رحمه الله"
- إلى دعمي في الحياة وأعز ما أملك إلى أسرتي الزوجة و الأولاد (أحمد و سلمى)، إلى كل أفراد العائلة، خاصة أخي سليمان.
- إلى جميع الأهل والأقارب .
- إلى جميع الأصدقاء خاصة (رضوان، فرحات، أحمد، محمد، ...).
- إلى كل من ذكرهم القلب ونساهم القلم.....

أهدي ثمرة جهدي هذا.

ديابي

الفهرس

خطة البحث

الفصل الأول : الاستثمار الأجنبي المباشر (مفهومه، أهميته، بيئة عمله، اتجاهاته الحديثة).	
المقدمة العامة	
المبحث الأول : ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر	2
المطلب الأول : مفاهيم أساسية عن الاستثمار	2
المطلب الثاني : مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر و مميزاته	6
المطلب الثالث : أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر	8
المطلب الرابع : الفرق بين الاستثمار الأجنبي المباشر و غير المباشر	12
المبحث الثاني : أسباب قيام الاستثمار الأجنبي المباشر، أهمية و بيئة عمله	15
المطلب الأول : أسباب قيام الاستثمار الأجنبي المباشر	15
المطلب الثاني : أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر	17
المطلب الثالث : بيئة عمل الاستثمار الأجنبي المباشر و عوامل جلبه	19
المطلب الرابع : عرض تجارب بعض الدول تهيئة المناخ لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية	22
المبحث الثالث : الاتجاهات الحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر	24
المطلب الأول : مصادر التمويل الأجنبية	24
المطلب الثاني : تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر	25
المطلب الثالث : الاتجاهات الحديثة لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم	30
المطلب الرابع : نصيب الدول النامية و العربية من تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر بين 2000-2011	32
خلاصة	34
الفصل الثاني : المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل التحولات الاقتصادية العالمية الراهنة	35
مقدمة	36
المبحث الأول : ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	37
المطلب الأول : تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	37
المطلب الثاني : أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مميزاتها	50

المطلب الثالث : صعوبات و المعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	54
المبحث الثاني : الأوضاع الاقتصادية العالمية الراهنة و تداعياتها على الدول النامية	57
المطلب الأول : مفاهيم حول العولمة و أثرها على الدول النامية	57
المطلب الثاني : الهيئات الاقتصادية الدولية و علاقتها بالعولمة	62
المطلب الثالث : تكوين و اتساع التكتلات الاقتصادية الإقليمية	69
المطلب الرابع : آثار العولمة على اقتصاديات الدول النامية	81
المبحث الثالث : تداعيات العولمة على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	82
المطلب الأول: تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المنافسة	83
المطلب الثاني: أهم النماذج لاكتساب ميزة تنافسية للمؤسسات (ص و م) وعولمة إنتاجها	84
المطلب الثالث: تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل العولمة	89
المطلب الرابع: البدائل المتاحة لحياة و تطور المؤسسات (ص و م) في ظل العولمة	91
خلاصة	94
الفصل الثالث : واقع و آفاق قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل الانفتاح على الاستثمار الأجنبي المباشر – حالة الجزائر –	95
مقدمة	96
المبحث الأول : تشخيص المناخ الاستثماري في لجزائر	97
المطلب الأول : عرض الواقع الاقتصادي للجزائر و أهم مقوماته	97
المطلب الثاني : الإطار القانوني و التنظيمي للاستثمار الأجنبي في الجزائر	99
المطلب الثالث : تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر	105
المطلب الرابع : تقييم وضعية مناخ الاستثمارات الأجنبية في الجزائر	110
المبحث الثاني : واقع قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	114
المطلب الأول : نظرة عن تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر	114
المطلب الثاني : دور و أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر	117
المطلب الثالث : معيقات و مشاكل قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	124
المبحث الثالث : ترقية قطاع الم ص و م في ظل الانفتاح على الاستثمار الأجنبي المباشر	131
المطلب الأول: الإطار القانوني لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	131
المطلب الثاني: مجالات ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	134
المطلب الثالث: تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	137
المطلب الرابع: التعاون الدولي في مجال ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	141

المطلب الخامس : آثار المستجدات أقليمية و العالمية على المؤسسات الجزائرية	149
خلاصة	153
الخاتمة العامة	154
الملاحق	

الجداول و الأشكال

فهـرس الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	رقم الصفحة
01	مزايا و عيوب إنشاء مؤسسات جديدة	9
02	مزايا و عيوب اقتناء وحدات (مؤسسات) قائمة	10
03	مزايا و عيوب الاستثمار المشترك	11
04	تطور هيكل التدفقات الرأسمالية للدول النامية خلال الفترة (1990-2000)	29
05	تدفقات الداخلة و الخارجة من الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم 2000-2010	30
06	المعايير الكمية المستخدمة في تعريف م ص و م في ألمانيا	47
07	تعريف اليابان للمؤسسات ص و م	48
08	تعريف كوريا للمؤسسات ص و م	48
09	تصنيف المؤسسات ص و م في الجزائر	49
10	مزايا التبادل التجاري داخل التكتل الأوروبي	70
11	المؤشرات الاقتصادية للجزائر فترة (2006-2010)	98
12	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر خلال الفترة (1997-2010)	105
13	أهم العقود المبرمة بين شركة سونطراك و بعض الشركات الأجنبية خلال الفترة 1990-1999	106
14	أهم عشر دول مستثمرة غي الجزائر خارج قطاع المحروقات فترة (2002-2005)	107
15	عدد المشاريع المعلنة للفترة 2002-2010 لدى ANDI	108
16	عدد المشاريع الإجمالي و الأجنبية و توزيعها حسب القطاعات للفترة 2002-2010	109
17	يبين مؤشر تقويم المخاطر القطرية لفترة (2002-2006)	111
18	تطور عدد م ص و م في الجزائر لفترة (2001 – 2010)	115
19	مساهمة المؤسسات ص و م في الناتج الوطني الخام (2002-2006)	118
20	تطور الواردات الجزائرية بين عامي 2006 - 2007	119
21	مساهمة المؤسسات ص و م في القيمة المضافة حسب القطاعات	121
22	نصيب المؤسسات ص و م في التشغيل خلال فترة 2003-3007	122
23	ترتيب الولايات العشر حسب عدد المؤسسات ص و م لسنة 2004	123

فهـرس الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	رقم الصفحة
01	تدفقات العالمية من الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل و الخارج (2000-2010)	31
02	يبين نصيب الدول النامية و المتقدمة من إجمالي تدفقات إ أ م (2008-2010)	33
03	توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في USA	51
04	توزيع النشاطات الاقتصادية في ألمانيا	51
05	تطور حجم التجارة العالمية من السلع و الخدمات لفترة 1990-2010	59
06	تطور حجم التجارة العالمية من السلع و الخدمات حسب بعض المجموعات لفترة 1990-2010	60
07	تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل العولمة	90
08	تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للجزائر خلال الفترة 1997-2010	105
09	مساهمة الإستثمار الأجنبي المباشر في توفير مناصب شغل فترة 2000-2010	108
10	نسبة مساهمة الاستثمارات الأجنبية في المشاريع حسب طبيعة النشاط	109
11	تطور المؤسسات ص و م في الجزائر الفترة (2001-2010)	116
12	تطور الواردات الجزائرية بين عامي 2006-2007	120
13	أهم المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات سنة 2007	120
14	نصيب المؤسسات ص و م في التشغيل خلال الفترة 2003-2007	122
15	برنامج تأهيل المؤسسات	139
16	البيان العام لبرنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	140

المقدمة العامة

اتسمت فترة الثمانينات من القرن الماضي بندرة القروض البنكية في العالم، و تفاقم مشكلة المديونية و عجز الاقتصاد المركزي، فحفّزت هذه الظروف على تبني معظم الدول النامية إجراءات اقتصادية تصب في انتهاج الانفتاح الاقتصادي من خلال الشروع في تطبيق برامج الإصلاحات الاقتصادية تمهيدا للدخول في اقتصاد السوق و الاستفادة من فعالية و تجربة النظام الحرّ المدعّم من طرف العديد من التنظيمات الدولية و على رأسها صندوق النقد الدولي FMI، البنك الدولي، و منظمة التجارة العالمية OMC.

و استمر هذا التفاعل على مدى العشريات السابقة متأثرا بتطورات كبيرة في شتى المجالات، لاسيما ميادين الاتصالات و التكنولوجيا و ما صاحبها من ثورات معلوماتية، انسجمت مع بروز العولمة و تجلّيها على الساحة الدولية خاصة في المجال الاقتصادي، حيث تحمل في طيّاتها مفاهيم تدعو إلى زوال الحدود و موت المسافات وكذا تدفق السلع و الخدمات و الأفكار و رؤوس الأموال و الأشخاص وغير ذلك ممّا يمكن تداوله، بين جميع الدول بحريّة مخترقة أنسجة الحدود الجغرافية و الإقليمية.

و في خضم هذه التحوّلات، وجد كثير من الدول النامية بصفة عامة و الجزائر بصفة خاصة أنّ الاندماج في هذه المنظومة الجديدة الكاسحة ينطلق من تبني سياسات و استراتيجيات تنموية تستغل من خلالها فرصة تحرك رؤوس الأموال و العمل على تهيئة المناخ المناسب لجلب أقصى قدر ممكن من الاستثمارات الأجنبية إليها لتمويل التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، و هي تستشف معدلات النمو المرتفعة لدى الدول المتقدمة جراء ذلك. و التركيز على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر من طرف الدول النامية لا يقتصر على الحصول على الأموال السائلة فحسب بل يتعداه إلى جلب التكنولوجيا و الطرق الحديثة في التسيير والتسويق و تقنيات الإنتاج التي يتميز بها، و التي تكاد تنعدم في المؤسسات الاقتصادية المحلية للدول الناميـة، و يساء استغلالها في حالة وجودها.

إنّ مسيرة هذه المؤسسات (الشركات المحلية، المؤسسات الاقتصادية العمومية) عرفت مشاكل عديدة (عجز مالي، عجز في التسيير،...) خلال فترات زمنية طويلة نابعة من تبني سياسات تهدف إلى إشباع حاجيات اجتماعية و سياسية أكثر منها اقتصادية، رغم الدعم و العناية الكبيرة التي حظيت بها، فلم يبق لها اليوم إلا إتباع سبيل الإصلاحات و الخوصصة لرّد الاعتبار لدورها الاقتصادي و تهيئتها للدخول في اقتصاد السوق.

إنّ الدور الفعّال الذي تقوم به المؤسسات بشكليها الصغير و المتوسط في الدول المتقدمة و في بعض الدول النامية يتجلى من خلال توفير منتجات وخدمات لا يمكن الاستغناء عنها

ناهيك عن تحقيق نسب معتبرة من الناتج الوطني و امتصاص البطالة، و من ثم المساهمة في عملية التنمية، كل هذا عمل على تشجيع باقي الدول النامية ومن بينها الجزائر على سلوك مناهج مقاربة مستلهمة من تجارب تلك الاقتصاديات السبّاقة في هذا المجال و ذلك بإعطاء اهتمام أكبر لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الذي يستحق العناية الكافية لتحقيق أهداف اقتصادية و اجتماعية، إلا أنّ العراقيل البيروقراطية و التمويلية و كذا صعوبات الحصول على العقار تحدّ من نموها و تطورها بل تعترضها حتى عند إنشائها، بالإضافة إلى تحدّيات العولمة و الانضمام إلى منظمة التجارة الدولية التي تنادي برفع جميع أنواع الحواجز و النشاط في بيئة تمتاز بالمنافسة الحادة، و هذا ما يستدعي إذا إلى البحث عن أنسب الطرق لترقيته بالإمكانيات المحلية و تأهيله عبر الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تتيحه الشراكة الأورومتوسطية بين الاتحاد الأوروبـي و الجزائر، قبل الانضمام إلى منظمة التجارة الدوليـة و قبل الدخول في منطقة التبادل الحرّ مع الدول الأورومتوسطية. و بمعنى آخر كيف يمكن تصور دور الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لحالة الجزائر؟

و من أجل معالجة هذا الموضوع، تتبادر الأسئلة التالية :

- ما هي دوافع و أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر، و ما هي العوامل الأساسية المكونة لبيئة الأعمال الملائمة لجلبه إلى الدول النامية ؟
- ما هو دور قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول النامية في ظل المستجدات الاقتصادية الراهنة (العولمة) و سلوكه تجاه هذه الرهانات ؟
- ما هي التدابير التي يجب أن تتخذها الدولة الجزائرية من أجل توجيه الاستثمار الأجنبي المباشر نحو قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؟ و ما هي أفضل الطرق لمساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ؟

1- أهميـة الموضوع:

تظهر أهمية الموضوع في النقاط التالية:

- تدل تقارير المنظمات الدولية على أهمية و فعالية الاستثمار الأجنبي المباشر في اقتصاديات الدول المتقدمة و ما تحققه من نسب نمو معتبرة.

- تراهن الدول النامية على تهيئة المناخ الملائم و اعتماد إجراءات هامة لجلب القدر الكافي من الاستثمارات الأجنبية المباشرة لتحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية.
- أهمية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد.
- تسريع الإصلاحات الاقتصادية و إعطاء الدعم و الاهتمام الكافي لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من أجل مزاولة نشاطها بفعالية و حتى منافسة غيرها في الأسواق المحلية والأجنبية في ظل الانفتاح الاقتصادي .

2- أسباب اختيار الموضوع:

- إن اعتماد سياسة جلب الاستثمار الأجنبي المباشر، يعتبر موضوع الساعة بالنسبة للعديد من الدول النامية بما فيها الجزائر.
- احتمال تحقيق استثمارات مشتركة بين المؤسسات الأجنبية و المؤسسات المحلية خاصة الصغيرة و المتوسطة منها بعد دعمها وتهيئتها لذلك.
- المساهمة في إثراء المكتبة لتعويض النقص الملموس في دراسة هذا الموضوع المهم.

3- أهداف البحث:

تتلخص أهم أهداف دراسة هذا الموضوع فيما يلي:

- إظهار أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية.
- إبراز دور قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الوطني.
- تبيان مدى الاهتمامات و الإجراءات الداعمة لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول النامية.
- كيفية تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و من ثم ترقيتها.

4- المنهج المتبع :

يَعتمد معظم البحث على المنهج الوصفي والمنهج التحليلي، اللذان يعتبران الأنسب في معالجة في مثل هذا المواضيع.

كما تستعمل أدوات التحليل والقوانين والتشريعات المتعلقة بمجال الاستثمارات و الإحصاءات والتقارير والدوريات والنشريات المتعلقة بموضوع البحث الصادرة عن التنظيمات المحلية و الدولية، بالإضافة إلى مراجع متنوعة و كذلك بعض مواقع الانترنيت المتخصصة.

5- صعوبات البحث:

يمكن تلخيص صعوبات البحث في عدم الوصول إلى المراجع الكافية، و كذا صعوبة الحصول على المعطيات و كذا التضارب المتباين لبعضها أحيانا المعلن من قبل الهيئات سواء الوطنية أو الدولية، و عدم تحيّين بعض المواقع الإلكترونية الرسمية.

إلى جانب ذلك عرف هذا البحث تقطعات مرحلية متعددة نظرا لظروف خاصة بالباحث.

6- فرضيات البحث:

تتلخص فرضيات البحث أساسا فيما يلي:

- استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم الوسائل المساهمة في تمويل التنمية الاقتصادية و جلبه إلى الدول النامية يستدعي توفير بيئة ملائمة و محفزة.
- المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يجب أن تحظى بعناية فائقة من طرف السلطات كونه قطاعا مهما في الاقتصاد الوطني، بل السهر على تنميته و تهيأته للتأقلم مع الأوضاع العالمية المستقبيلية .
- مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حتى يتسنى لها الاستعداد لخوض معركة المنافسة في ظل المعطيات العالمية الجديدة.

7- خطة وهيكل البحث:

الفصل الأول : الاستثمار الأجنبي المباشر

(مفهومه، أشكاله، بيئة عمله، مراحل تطوره، اتجاهاته الحديثة)

<u>الفصل الثاني :</u> دور و مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل التحولات الاقتصادية العالمية الراهنة

- **العولمة و مختلف مظاهرها**
- **التكتلات الإقليمية**
- **تجاوب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مع هذه التحولات العالمية**

<u>الفصل الثالث:</u> واقع قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال الانفتاح على الاستثمار الأجنبي المباشر– دراسة حالة الجزائر-

- **نظرة شاملة عن مراحل تطور الاقتصاد الجزائري**
- **سياسات تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر – تشريعات و هيئات.**
- **ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (التأهيل، الحاضنات، المناولة...)**

الفصل الأول :

الاستثمار الأجنبي المباشر

(مفهومه، أهميته، بيئة عمله، اتجاهاته الحديثة).

مقدمة

يهتم الخبراء الاقتصاديون كثيرا بعنصر الاستثمار في العملية الاقتصادية، إذ يعتبر من أهم وسائل تحريك النشاط الاقتصادي و به يتم دفع عجلة التنمية الاقتصادية. و غالبا ما تحتاج الدول النامية إلى وسائل تمويلية بديلة للقروض البنكية الأجنبية التي تؤثر عليها سلبا لتسديد الديون و خدمة المديونية، فرغبة اعتمادها مؤخرا على سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر ليس من أجل جلب رؤوس الأموال فحسب بل كذلك لما يوفره من وسائل أخرى كالتقنيات الحديثة و التأطير التكنولوجي، و طرق الإنتاج الجديدة و الخدمات و التسيير، و كذا التقنيات المستحدثة في ميدان التسويق و التي تكاد تنعدم في هذه الدول، إلا أن جلب هذا النمط من الاستثمار يستدعي توفير ظروف ملائمة، منها ما يعتمد على طبيعة النظام السياسي و الاقتصادي المتبع و منها ما يرجع إلى مدى التحفيزات و التسهيلات التي توفرها الدولة.

بناءا على هذا نحاول أن ندرس في هذا الفصل مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر و مدى أهميته الاقتصادية من خلال النظريات الداعمة له و الأخرى المعارضة. و تحليل تدفقاته عبر المراحل التاريخية و أسباب تطوراته بأحجام مذهلة في السنوات الأخيرة عبر مختلف بلدان وقارّات العالم.

المبحث الأول : ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر

إن انتهاج إستراتيجية تنموية ما، مهما كان شكل الاقتصاد المتبع ،سواء الحرّ أو الموّجه،يستدعي تسخير إمكانيات مادية، و مالية و بشرية معتبرة من طرف الدولة وكذا رسم سياسات رشيدة حتى يستطيع البلد المحافظة على سلامة اقتصاده و تحقيق مستويات معقولة من النموّ.
و ممّا لا شك فيه أنّ أحد أبرز الوسائل التي ينبغي توفيرها هي رؤوس الأموال و استعمالها بطرق عقلانية و فعّالة من أجل تحقيق مردود لأصحابها و جلب النفع للاقتصاد مهما كان شكل الاستخدام سواء على المستوى الجزئي (المؤسسة) أو على المستوى الكلي (قطاعات، مخططات تنموية).

المطلب الأول : مفاهيم أساسية حول الاستثمار

ليس من السهل تحديد تعريف للاستثمار، إذ أنّه يتخذ معاني عدّة و ذلك حسب ميدان تواجده فهو يتباين في المجال المحاسبي عنه في المجال المالي و كذا في المجال الاقتصادي، إلا أن التعاريف تتشابه في نقاط معينة، يمكن الاطلاع عليها لاحقا.

كما أنّ مفهوم الاستثمار قد يتخّذ صفة العموم أو الخصوص و يصاغ له معنى واسع تارة و معنى ضيق تارة أخرى حين نتكلم عن الشكل أو الحجم، بينما يتصف الاستثمار بصبغة الأجنبي أو المحلي حسب جنسية المستثمرين أو مصدر رأس المال.

و في سياق هذه المدلولات يمكن الرجوع إلى سرد بعض تعاريف الاستثمار، ثم محاولة وضع تعريف شامل له.

1. تعريف الاستثمار :

- هو تضحية بقيم (مبالغ) حالية مؤكدة في سبيل الحصول على قيم أكبر غير مؤكدة في المستقبل.[1]
- هو تلك المساهمة المادية أو العينية من طرف شخصية طبيعية أو معنوية من أجل الحصول على عائد بعد انقضاء فترة زمنية[2] .
- يقوم الاستثمار على التضحية بإشباع رغبة استهلاكية حاضرة و ذلك أملا في الحصول على إشباع أكبر في المستقبل[3].
- حسب لامبرت (LAMBERT): " يتمثل الاستثمار في اقتناء و تكوين أدوات الإنتاج و السلع الوسيطية"[4] .

---

[1]- سعيد توفيق عبيد – الاستثمار في الأوراق المالية – مكتبة عين الشمس – القاهرة ص 23

[2]- د. قادري عبد العزيز: الاستثمارات الدولية التحكيم التجاري الدولي – دار هومة - 2004 - ص 11

[3]- د/محمد مطر – إدارة الاستثمارات ، الإطار النظري و التطبيقات العملية – دار وائل للنشر و التوزيع الأردن –2004 ص 20

[4] - MILOUDI BOUBAKER – Investissement et Stratégies de Développement – OPU 19.. – page 16

- حسب برادل (PRADEL) : " هو عملية، عادة ما يقوم بها عون هدفه هو تكوين رأسمال أو متاع ذو استمرارية (طويل المدى) من أجل إشباعات متنوعة[1].

يتميز الاستثمار عن الادخار بكون هذا الأخير مندرجا ضمن سياق استهلاك مؤجل يتخلى صاحبه عن إشباع رغبة استهلاكية حاضرة بقصد تأمين الأموال اللازمة لإشباع رغبة استهلاكية مستقبلية و أنّ المدّخر لا يتحمل قسطا من المخاطرة مثل المستثمر الذي يضحي بإشباع حاجته الآنية.

2. التصنيفات المتداولة للاستثمار :

يطلق مصطلح الاستثمار في مجلات شتى و منه يصنف تعريفه حسب المجلات التالية :

2 . 1 . حسب نوعية النشاط الاستثماري :

2 . 1 . 1 . الاستثمار الحقيقي :

"يعتبر الاستثمار حقيقيا أو اقتصاديا متى وفر للمستثمر الحق في حيازة أصل حقيقي كالعقار، و السلع ، و الذهب....إلخ"[2] و يقصد بالأصل الحقيقي كل أصل له قيمة اقتصادية في حد ذاته و يترتب على استخدامه منفعة إضافية تظهر في شكل سلعة أو خدمة.

2 . 1. 2 . الاستثمار المالي:

يقصد به الاستثمار في سوق الأوراق المالية حيث يترتب على عملية الاستثمار فيها حيازة المستثمر لأصل مالي غير حقيقي في شكل سهم أو سند أو شهادة إيداع...إلخ[3]. و الأصل المالي يمثل حقا ماليا يخول لحامله المطالبة بأصل حقيقي و يكون عادة مرفقا بمستند قانوني، كما يرتب لحامله الحق في الحصول على جزء من عائد الأصول الحقيقية للشركة المصدرة الورقة المالية.

2 . 2 . حسب القائم به :

2 . 2 . 1 – الاستثمار الخاص : Investissement Privé

هو الذي يقوم به فرد طبيعي أو معنوي[4] من أجل زيادة و تحسين العوامل المستعملة في إنتاج السلع و الخدمات.

2 . 2 . 2 – الاستثمار العام : Investissement Public

هو الذي تقوم به الدولة أو أحد أجهزتها العامة أو جهاز ذي كيان دولي.

1- MILOUDI BOUBAKER – Investissement et Stratégies de Développement – OPU 19.. – page 16

[2] - د/محمد مطر – نفس المرجع – ص 77

[3] - د/محمد مطر – نفس المرجع – ص 79

[4] – د/صفوت أحمد عبد الحفيظ – دور الاستثمار الأجنبي في تطوير أحكام القانون الدولي الخاص– دار المطبوعات الجامعية الاسكندرية 2005 – ص 32

2 . 3 . حسب المدة الزمنية[1] :

2 . 3 . 1 . إستثمار قصير الأجل : و مدته تقل عن سنة.

2 . 3 . 2 . إستثمار متوسط الأجل : و مدته تتراوح بين سنة و خمس سنوات.

2 . 3 . 3 . إستثمار طويل الأجل : و مدته تزيد عن خمس سنوات.

2 . 4 . مفهوم الاستثمار بمعيار الجنسية :

2 . 4 . 1 – الاستثمار المحلّي: يشمل جميع الفرص المتاحة للاستثمار في السوق المحلي بمعنى مساهمة رأس المال المحلي المقيم سواء خاصا أو عاما في حدود الدولة المعنية[2].

2 . 4 . 2 – الاستثمار الوطني : هو جميع المدخرات الموجهة لتكوين رأس المال جديد داخل الدولة و يتضمن الاستثمار الوطني الكلي مشتريات المؤسسات من عتاد و آلات و مباني....إلخ.

2 . 4 . 3 . الاستثمار الأجنبي : لقد عالجت عدة تعاريف لهذا المصطلح نذكر منها:

– يعرف بأنه " امتلاك أصل (أصل مادي أو مالي) من الأصول في الخارج على أمل أن يتحقق من وراءه عائدا في المستقبل[3] . و بصورة أوسع "هو انتقال لرأس المال عبر الدول بقصد التوظيف في عمليات اقتصادية مختلفة، كإنشاء مشروعات إنتاجية أو المساهمة فيها، أو الاكتتاب في الأسهم و السندات أو القروض، بهدف الحصول على عوائد مجزية. بشرط أن يتم ذلك خارج النظام القانوني و النقدي و المالي و الاقتصادي للدولة المستثمرة"[4].

– " تشمل جميع الفرص المتاحة من استثمار في الأسواق الخارجية و تتم من قبل الأفراد و المؤسسات المالية إما بشكل مباشر أو غير مباشر" .

– " كل استخدام يجري في الخارج لموارد مالية يملكها بلد ما من البلدان"[5] .

من خلال التعاريف الثلاثة السابقة يمكن ملاحظة مايلي :

أن الاستثمار الأجنبي هو استغلال فرصة الاستثمار في بلد خارج الحدود القطرية للمستثمر الذي قد يكون شخص أو مؤسسة (هيئة) أو دولة و من ثم امتلاك أصل ما من أجل الحصول على عائد مادي أو معنوي.

---

[1] - د/صفوت أحمد عبد الحفيظ – نفس المرجع – ص 32

[2] - د/محمد مطر – نفس المرجع – ص 76

[3] - د/محمد مطر – نفس المرجع – ص 76

[4] - د/ دريد محمود السامرائي:"الاستثمار الأجنبي المعوقات و الضمانات القانونية" – مركز الدراسات العربية – بيروت – 2006 – ص 50

[5] - د/صفوت أحمد عبد الحفيظ – نفس المرجع – ص 21

في الحقيقة يمكن اعتبار الاستثمار الدولي الذي يتحدث عنه الاقتصاديون، آخذا صفة الشمولية و العموم و هو عادة يظهر بشكلين متمايزين، استثمار أجنبي مباشر و آخر غير مباشر.

و سيأتي الحديث عن كل عنصر على حدى مع تبيان جوهر الفرق بينهما.

3. أدوات الاستثمار[1] :

و يقصد بالأدوات تلك الأصول التي يملكها المستثمر من جراء القيام بعملية الاستثمار و هي كثيرة نذكر أكثرها شهرة و منها:

3 . 1 . الأوراق المالية : تعتبر من اشهر الأدوات المستعملة في عملية الاستثمار في وقتنا الحالي لما توفره من مزايا للمستثمر. فالأسهم بأنواعها (العادية و الممتازة) التي تعبر على أنها أداة ملكية، و العائد يتغير من سنة لأخرى وفقا توزيعات الأرباح. بينما السندات و شهادات الايداع تعتبر أداة دين اتجاه حامله و السند له دخل ثابت و نسبته تحسب على أساس قيمته الاسمية.

3 . 2 . العقارات : و يقصد بالعقارات الأراضي و المباني، فهي قابلة لأن تكون أداة للاستثمار بصورة جيدة لما توفره من أمان لصاحبها، و عملية الاستثمار في العقارات تأخذ شكلين، الشكل المباشر أين يحوز المستثمر على العقار حقيقي مبنى أو أرض بينما الشكل غير المباشر هو اقتناء سند عقاري صادر عن بنك عقاري مثلا.

و العائد هنا يكون وفق تصرف المستثمر إذ له مطلق الحرية في إما بيع العقار أو تأجيره، أو استلام دخل عن ملكية السند المضمون بعقار و يمكن الاستيلاء على الضمان في حالة توقف المدين عن سداد قيمة السند.

3 . 3 . السلع : نظرا لاكتساب بعض السلع الاقتصادية صفات تجعلها كثيرة الطلب عبر العالم فقد خصصت لها بورصات و من أمثلة ذلك بورصة البُن، بورصة القطن، بورصة الشاي...إلخ. و يتم التعامل في هذه الأسواق بين المستثمرين عن طريق عقود خاصة تعرف باسم العقود المستقبلية و هي عقد يتم بين طرفين هما المنتج و وكيل أو سمسار، حيث يتعهد المنتج للسمسار بتسليمه كمية معينة من سلعة معينة بتاريخ محدد مقابل حصوله على تأمين أو تغطية تحدد بنسبة معينة من قيمة العقد، و أن المتاجرة بالسلع تشبه كثيرا المتاجرة بالأوراق المالية .

3 . 4 . المشروعات الاقتصادية : تعتبر من أهم أدوات الاستثمار الحقيقي انتشارا فهي تضم الأراضي و المباني و الآلات و المعدات و وسائل النقل و الأفراد العاملين مما ينتج عن تشغيل هذه الأصول منفعة في شكل سلع أو خدمات حسب ميدان نشاط هذه المشروعات الاقتصادية. و من ثم يؤدي ذلك إلى إنتاج قيمة مضافة تزيد من ثروة المالك.

[1]- د/محمد مطر –مرجع ذكر سابقا ص 80

3 . 5 . العملات الأجنبية: تنتشر أسواق العملات الأجنبية في الكثير من بقاع و عواصم العالم كباريس، و لندن، و طوكيو و نيويورك... فالمتاجرة في هذه العملات الأجنبية من قبل المستثمرين تحقق لهم عوائد إلا أنها تتسم بدرجة عالية من المخاطرة ذات العلاقة بأسعار الفائدة، السيولـة و الائتمان. و يجب الإشارة هنا إلى أن العملات الأجنبية تتأثر بمجموعة من العوامل الاقتصادية و السياسية (الحالة الاقتصادية و السياسية للدولة، ميزان المدفوعات، السياسات الضريبية و أسعار الفائدة، ظروف التضخم و الانكماش) هذا من جهة و العوامل تقنية من جهة أخرى ظروف السوق النقدي و كذا العرض و الطلب على العملات الأجنبية.

3 . 6 . المعادن النفيسة: تعتبر المعادن النفيسة مثل الذهب و الفضة و البلاتين مجالا مهما للاستثمار الحقيقي و ذلك في أسواق منظمة و تأخذ المعاملات فيها أشكالا منها الشراء و البيع، و كذا ودائع الذهب لدى بنوك ما بفائدة و المقايضة بالذهب.

4 – أهمية الاستثمار :

إن وفرة رؤوس الأموال و استثمارها في المشاريع المختلفة سواءً كان ذلك على المستوى الجزئي (المؤسسة)، أو على المستوى الكلي أي الاقتصاد الوطني، فإنه يرجى منه تحقيق أهدافا في آجال مختلفة تتلخص في النقاط التالية :

1/ – زيادة في الناتج الوطني الإجمالي.

2/ – وفرة مناصب الشغل و بالتالي التقليل من حدة البطالة.

3/ – زيادة الإنتاج و تنوعه و من ثم المساهمة في إشباع حاجيات المجتمع.

4/ – توفير العملة الصعبة عن طريق التصدير.

5/ – أثر إيجابي على ميزان المدفوعات.

6/ – جلب تكنولوجيا جديدة .

المطلب الثاني : مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر:

ليس من السهل العثور على تعريف موحد للاستثمار الأجنبي المباشر، مثله مثل الاستثمار، إلا أن كلمة أجنبي تعطي شكلا من التحديد و التوضيح، إذ يقصد به أصله (جنسيته) كما سبق ذكره، وكلمة مباشر المرفقة تبين مدى إشراف و سيطرة صاحب الاستثمار على المشروع بصورة كلية أو جزئية مهما كان شكله ماديا أو معنويا.

1 – تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر :

هناك عدة تعاريف أعطيت للاستثمار الأجنبي المباشر و هي تتباين من مفكر اقتصادي لآخر، إذ يستعمل البعض كلمة استثمار دولي عوضا عن أجنبي و تارة تستعمل كلمة استثمار أجنبي دون تحديد مباشر أو غير مباشر، من هنا نحاول قدر الإمكان التركيز على تبيان التعريف الدقيق و الشامل

لهذا المصطلح الاقتصادي على غرار محولات بعض الباحثين السابقين في علاج هذا الموضوع. و قبل ذلك نقوم بسرد بعض التعاريف المستعملة و المتقاربة منها :

1/ – " هي الأموال الأجنبية (حكومات، أو أفراد، أو شركات) التي تنساب إلى داخل الدولة المضيفة بقصد إقامة مشاريع تملكها الجهة الأجنبية و تأخذ عوائدها بعد دفع نسبة من هذه العوائد، و ضمن شروط يتفق عليها إلى الدولة المضيفة"[1].

2/ – هو "ممارسة المال الأجنبي لنشاط في بلد آخر سواء كان ذلك في مجال الصناعة الإستخراجية أو التحويلية بحيث يرافق هذا النوع من الاستثمار انتقال التكنولوجيا و الخبرات التقنية إلى البلد الآخر، من خلال ممارسته لسيطرة و إشراف مباشرين على النشاط في المشروع المعني"[2]

3/ – حسب صندوق النقد الدولي (FMI): الاستثمار الذي يتم للحصول على مصالح مستمرة في مشروع التي تقوم بنشاطاتها في ميدان اقتصادي، خارج ميدان المستثمر من أجل أن تكون له القدرة على اتخاذ القرارات الفعلية في تسيير المشروع"[3] .

4/– " قيام شخص طبيعي أو معنوي في بلد غير بلده باستخدام جهوده و أمواله في إنشاء مشروع اقتصادي بمفرده أو بالاشتراك في مشروع محلي أو أجنبي قائم فعلا أو في صورة الاشتراك مع الدولة أو مواطنيها في إنشاء مشروع مشترك[4].

5/–"الاستثمارات الأجنبية المباشرة هي تلك الشركات التجارية أو فروعها التي يملكها غير الوطنيين في الدولة و يقومون بإدارتها، سواء كانت هذه الملكية كاملة أم بنصيب يكفل السيطرة على إدارة المشروع و توجيهه[5].

2– مميزات الاستثمار الأجنبي المباشر :

من خلال التعاريف السالفة الذكر يمكن أن نصف مميزات هذا النوع من الاستثمار الأجنبي و هي كالتالي :

- جنسية المستثمر سواء كان شخصا طبيعيا أو معنويا، غالبا ما تكون أجنبية أو غير مقيمة في البلد المراد إقامة المشروع فيه.

[1]ـ محمد عبد العزيز عبد الله عبد:"الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي"ـ دار النفائس ،الأردن– ص18

[2] ـ محمد عبد العزيز عبد الله عبد : نفس الرجع – ص 18.

[3]- د/صفوت أحمد عبد الحفيظ – مرجع ذكر سابقا – ص 33

[4]- د/صفوت أحمد عبد الحفيظ – مرجع ذكر سابقا – ص 34

[5]ـ د/ دريد محمود السامرائي ـ مرجع ذكر سابقا – ص 63

- الاستثمار قد يكون مادي كالآلات و الهياكل، أو مالي، أو قد يكون غير مادي كالتكنولوجيا، و البرامج الإدارية و التنظيمية، و طرق التسيير، و العلامة التجارية....إلخ.
- أن يكون المستثمر مالكا لجزء أو لكل المشروع القائم (رأسمال) مما يخوله الحق في السلطة و الرقابة و بالتالي في الإدارة بشكل جزئي أو كلي و ذلك حسب القوانين المعمول بها في البلد المضيف.

المطلب الثالث : أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر :

تعتبر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر محرك أساسي لدفع عجلة النمو الاقتصادي من خلال مساهمته في النشاط الاقتصادي للدول المستقطبة له و فق إحدى الأنماط التالية :

- إنشاء هياكل (مؤسسات) جديدة.
- اقتناء هياكل إنتاجية أو خدمية قائمة.
- إقامة مشاريع مشتركة.
- الإندماج و التملك.

أولا: إنشاء هياكل (مؤسسات) جديدة :

إن هذا الشكل من الاستثمار الأجنبي المباشر يعتمد أساسا على إنشاء مشروع إنتاجي أو خدمي جديد، عادة ما يكون فرعا لشركة عالمية (شركة متعددة الجنسيات)،
و يستغرق إنجاز هذا المشروع و تجهيزه مدة زمنية عادة ما تتراوح بين 3 إلى 4 سنوات، و أن الشركة الأم هي التي تكون مسؤولة عن الإنجاز و التمويل، و من ثم الإشراف و اختيار التكنولوجيا المناسبة دون تقديمها للبلد المضيف.

يوجه لهذا الشكل من الاستثمار عيب حيث تعتبر مدة الإنجاز هي طويلة نظرا للتطور السريع الذي يعرفه قطاع التكنولوجيا حيث قد تظهر آلات و برامج أكثر تطورا بعد نهاية مدة الإنجاز. بالإضافة إلى تزايد حدّة المنافسين الذين قد يستغلون شراء منشآت قائمة و بالتالي فهم قد يستفيدون من عامل الزمن وتقادم التكنولوجيا المستعملة من طرف الغير.
كما أن الشركات متعددة الجنسيات تفضل هذا الشكل من الاستثمار لأنها تتملك المنشأة بصورة كاملة و منذ الإنجاز إلى الإنتاج مع التصرّف بكل حرية فيها.

- **مزايا و عيوب إنشاء وحدات جديدة:**

يمكن تلخيص مزايا و عيوب الاستثمار الأجنبي المباشر في حالة إنشاء وحدات جديدة في الجدول التالي :

جدول رقم (1) ملخص مزايا وعيوب إنشاء وحدات جديدة.

بالنسبة للدول المضيفة	**بالنسبة للمستثمر الأجنبي**
المزايـــا	
* توفير رؤوس الأموال لاستثمارها في مجالات قد يعجز الاقتصاد المحلي من توفيرها. * وفرة منتجات و خدمات جديدة أو زيادتها إن وجدت من أجل إشباع حاجات السوق المحلي. * امتصاص البطالة و خلق مناصب شغل جديدة. * جلب التكنولوجيا. * زيادة القدرة التنافسية للاقتصاد. * اكتساب الخبرة و المهارات للصناعة المحلية. * تبنى استراتيجية تصدير فوائض الإنتاج و الحد من الاستيراد الذي يعمل على تحسين ميزان المدفوعات.	* سيطرة بصورة كاملة على ملكية و إدارة المؤسسات و تسيير شؤونها. * تحقيق أرباح معتبرة نتيجة اغتنام فرصة انخفاض عوامل الإنتاج في الدول المضيفة.
العيـوب	
* احتمال زيادة شدة تبعية البلد المضيف للدول المتقدمة.	* خطر التأميم و المصادرة أو التصفية الجبرية أو التدمير الناجمة عن عدم الاستقرار السياسي و الاجتماعي[1]

ثانيا: اقتناء هياكل إنتاجية أو خدمية قائمة :

يتم هذا الاقتناء عن طريق شراء أسهم مشروع محلي قائم و منه يحدث تحويل ملكية رأس المال إلى المستثمر الأجنبي و بالتالي تصبح السيطرة و الإدارة بصورة كلية لهذا الأخير.

فيظهر هذا الشكل من الاستثمار في الدول التي اقتصادها يحتوي على مؤسسات قائمة مستعدة للتنازل عن ملكية رأس مالها وفق ما تقتضيه القوانين السائدة في هذه الدول المضيفة.

ففي هذه الحالة يتجنب المستثمر الأجنبي مصاريف إنشاء هياكل المشروع و بعض نفقات التجهيزات، كما أنه يربح الوقت الذي عادة ما يستغرق في عملية الإنجاز.

[1]- د/عبد السلام أبو قحف: " إدارة الأعمال الدولية" الدار الجامعية – مصر ، سنة 2001 ، ص 305

- **مزايا و عيوب اقتناء وحدات قائمة :**

جدول رقم (2) يلخص مزايا وعيوب اقتناء وحدات قائمة.

بالنسبة للدول المضيفة	بالنسبة للمستثمر الأجنبي
المزايـــا	
* الحفاظ على اليد العاملة أو جزء منها على الأقل. * الحصول على رؤوس الأموال سواء مادية أو معنوية	* ربح وقت إنجاز هياكل المؤسسات و يمكن الشروع في النشاط في أقرب وقت. * اجتناب نفقات الإنشاء.
العيـوب	
* احتمال تسريح عددا من العمال، زيادة في مشكلة البطالة .	* قد لا توافق بنية المؤسسة و قدم وسائل الإنتاج و كذا مهارات اليد العاملة، مما يضطر إلى التغيير و التجديد و هو ما يكلف نفقات أخرى.

ثالثا: الاستثمار المشترك :

" هو اتفاق بين مشروعين أو وحدتين إنتاجيتين أو أكثر على إقامة تعاون فيما بينهما يتعلق بنشاط إنتاجي أو خدمي و على أساس ثابت و دائم و ملكية مشتركة"[1] .

إن المساهمة في هذا النمط من الاستثمار لا يقتصر في رأس المال فقط بل يتعدى ذلك فهي تمس جوانب متنوعة منها التكنولوجيا، تقنيات الإنتاج، براءات الاختراع و العلامات التجارية و طرق التسويق .

و يتم هذا الاتفاق بين طرف وطني و طرف أجنبي مشكلان شركة مشتركة Joint-Venture أو شركة مختلطة Société Mixte ، حيث تتميز هذه الأخيرة عن الأولى بأنها تأخذ شخصية قانونية مستقلة عن الأطراف المكونة لها بينما الشركة المشتركة تتم عن طريق صيغة دقيقة بدون انتحال شخصية قانونية خاصة بالمنظمة المعنية"[2].

يجب أن نشير هنا إلى أن توزيع الأرباح المحققة يكون وفق نسب المساهمة المالية و الفنية لكل طرف.
و يلاحظ أن الاستثمار المشترك يعد من الأشكال أكثر قبولا في الدول النامية راجعا لاعتبارات سياسية و اجتماعية، إذ يجعلها تشعر باستقلالية إقتصادية أكثر، كما أن احتكاك الطرف المحلي به يجعله يستفيد من خبرته و تقنياته الحديثة في ميادين مختلفة.

- **مزايا و عيوب الاستثمار المشترك :**

يمكن تلخيص مزايا و عيوب الاستثمار الأجنبي المباشر في حالة إنشاء شركات مشتركة في الجدول التالي :

[1]- د/ زينب حسين عوض الله – الاقتصاد الدولي، نظرة عامة على بعض القضايا–الدار الجامعية 1998 – ص426

[2]- فارس فضيل : " أهمية الاستثمار المباشر الأجنبي في الدول العربية" – رسالة دكتوراه – كلية العلوم الاقتصادية و ع ت و ت– 2004– ص 26

جدول رقم (3) يلخص مزايا وعيوب الاستثمار المشترك.

بالنسبة للدول المضيفة	**بالنسبة للمستثمر الأجنبي**
المزايـــا	
* توفير رؤوس الأموال سواء من مصادر دولية أو محلية لاستثمارها في مشاريع شتى. * جلب التكنولوجيا و المعرفة الإدارية و أساليب تسويق حديثة. * خلق مناصب شغل جديدة و امتصاص البطالة. * تنمية قدرات المشرفين و العمالة داخل المؤسسات. * تحقيق مزايا سياسية و اجتماعية حيث ينظر له و يتعامل معه كأنه مؤسسة محلية و ليست أجنبية. * تحسين ميزان المدفوعات من خلال رفع الصادرات و التقليل من الواردات، و أيضا نظرا لمحدودية تحويل الأرباح إلى الخارج بالمقارنة مع إنشاء الوحدات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي الذي يؤثر سلبا.	* الحصول على الخبرة بأحوال السوق المحلي مما يسمح له بالانتشار فيه بسرعة. * أحيانا يستفاد من التكنولوجيا المحلية و يتم استغلالها في المشروع و ربما نقلها إلى الشركة الأم إذا كانت طرفا في الاستثمار المشترك. * تجنب القيود المفروضة على المؤسسات المملوكة بصورة كاملة من طرف الدولة. * تجنب الأخطار الناجمة عن التأميم و المصادرة. * تجنب الصعوبات البيروقراطية التي عادة تواجه الأطراف الأجنبية . * تجنب الحواجز التجارية و الجمركية المفروضة عن طريق التصدير أو الوكلاء.
العيـوب	
* في حالة رفض الطرف الأجنبي المشاركة مع الطرف الوطني فإن المزايا السابقة الذكر كلها تفقد، نظرا لعدم توفر القدرة الفنية، الادارية و المالية لدى الطرف الوطني . * الدولة المضيفة يصعب عليها بلوغ أهداف التنمية لمحدودية الإسهامات المالية من قبل الطرف الوطني الذي يسبب في صغر حجم المشروع المشترك.	* نشوء نزاعات حول نسبة المشاركة بين طرفي الاستثمار إذ قد لا يقبل الطرف الأجنبي امتلاك الطرف الوطني نسبا معينة في المشاركة. * نظرا لضعف القدرات الفنية و المالية للطرف الوطني قد يؤثر سلبا على فعالية المشروع خاصة في المدى الطويل. * إذا كان الطرف الوطني يتمثل في الحكومة فمن المحتمل جدا أن تضع قيودا صارمة على التوظيف، التصدير و تحويل الأرباح إلى الخارج

رابعا : الاندماج و التملك[1]:

يظهر هذا الشكل من الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال قيام بعمليات اندماج الشركات الوطنية مع الشركات العالمية حيث تسمح العملية من امتلاك حصة من رأس المال الشركات الوطنية من طرف المستثمرين الأجانب.

[1]- فارس فضيل : – مرجع ذكر سابقا – ص 28

فمن خلال امتلاك هذه الحصة التي قد تكون كبيرة في رأس المال (أكثر من 50%) تكون الرقابة و التحكم في إدارة المشروع بالأغلبية.

يعتبر هذا الشكل حديث الظهور فهو انتشر في السنوات القليلة الماضية و ذلك من أجل تحقيق إحدى الأهداف التالية :

- البحث عن أسواق جديدة و تعزيز الوضعية التنافسية فيها.
- إختراق الأسواق و من ثم الاستحواذ على موارد المؤسسات الأخرى.
- تقاسم المخاطر و الحصول على حوافز مالية و شخصية.

المطلب الرابع : الفرق بين الاستثمار الأجنبي المباشر و غير المباشر

1- مفهوم الاستثمار الأجنبي غير المباشر :

في تطرقنا لتعريف الاستثمار الأجنبي المباشر لاحظنا أن أهم ميزتين لهذا النمط من الاستثمار هما : جنسية المستثمر و التي تكون أجنبية و مدى مساهمته في إدارة و رقابة المشروع بصورة مباشرة حسب حصته في أصول (مادية أو معنوية) .

بينما في حالة الاستثمار الأجنبي غير المباشر الطرف الأجنبي لا تكون لدية مشاركة في الإدارة و اتخاذ القرارات، فهو يكون بعيدا عن الرقابة المباشرة. و على سبيل المثال يمكن سرد تعاريف للاستثمار الأجنبي غير المباشر على أنه:

1.1/- " هو ذلك الاستثمار الذي يتخذ شكل قروض مقدمة من الأفراد أو الهيئات أو الشركات الأجنبية، أو يكون في شكل اكتتاب في الأسهم و السندات الصادرة من قبل الدولة المستقطبة لرأس المال أو هيئاتها العامة أو الشركات التي تنشأ فيها، على أن لا يكون للمستثمر الأجنبي من الأسهم ما يخوله حق إدارة الشركة و السيطرة عليها[1].

2.1/ - " يقتصر دور المستثمر الأجنبي غير المباشر على مجرد تقديم راس المال إلى جهة معينة لتقوم بهذا الاستثمار دون أن يكون للمستثمر أي نوع من الرقابة أو المشاركة في تنظيم إدارة المشروع الاستثماري"[2].

3.1/ - "تملك أجنبي عددا من السندات و الأسهم في إحدى الشركات المحلية بصورة لا تمكنه من السيطرة أو الرقابة على أعمالها"[3].

---

[1]- د/ دريد محمود السامرائي - مرجع ذكر سابقا - ص 66

[2]- د/صفوت أحمد عبد الحفيظ - مرجع ذكر سابقا - ص 46

[3]- محمد عبد العزيز عبد الله عبد : مرجع ذكر سابقا - ص 20.

يرى الكثير من الاقتصاديين حسب هذه التعاريف أن الاستثمار الأجنبي غير المباشر لا يسمح لصاحبه الإشراف و الرقابة على المشروع رغم تملكه على نسبة من الأسهم أو السندات إذ تعتبر حصة ضئيلة، و هو طبعا له الحق في العائد حسب الحصص المقدمة. و هناك من يعتبر أن الاستثمار في الأوراق المالية (المحفظة) هو استثمار أجنبي غير مباشر و ما دونه هو استثمار أجنبي مباشر، و عليه إذا تمكن المستثمر الأجنبي من الحصول على نسبة عالية من الأسهم أو السندات تسمح له بتملك أغلبية الحصص يصبح له الحق في الإشراف و الإدارة و منه يمكن أن نقول في هذه الحالة أن الاستثمار الأجنبي غير المباشر أن يتحول مباشرا.

2 – أشكال الاستثمار الأجنبي غير المباشر:

يظهر بأشكال متعددة، نذكر أهمها و أكثرها شيوعا في العالم:

1.2 – عقود التراخيص :

يتم هذا النوع من الاستثمار وفق اتفاق طرفان أحدهما مؤسسة أجنبية تكون بمثابة المُتَنَازِل للمؤسسة المحلية بمثابة المُتَنَازَل له بحيث تستلم هذه الأخيرة رخصة على شكل تكنولوجيا، براءات الاختراع، علامات تجارية، معرفة فنية، طرق تسيير و غيرها من أدوات و عمليات الإنتاج مقابل اتاواة أو رسوم مقابلة، و ذلك خلال فترة زمنية[1].

فبمجرد انتهاء مدة الاتفاق ترجع ملكية الأصل إلى مانح الترخيص أي المؤسسة الأجنبية.

2.2 – عقود الامتياز[2] :

هو شكل من أشكال عقود الترخيص حيث تقوم الشركة الأجنبية بمنح حق أو امتياز أداء عمل معين وفق طريقة محددة لفترة زمنية، و هذا الأداء يتم تحت الاسم التجاري للشركة صاحبة الامتياز نظير الحصول على مقابل مالي.

2.3 – عمليات تسليم المفتاح :

يتفق طرفان الأول أجنبي والطرف الثاني وطني بحيث يقوم الطرف الأجنبي بإقامة المشروع الاستثماري حتى انتهاءه في الدولة المضيفة مع تحمل مسؤوليته بصفة كلية إلى غاية تسليم المفتاح إلى الطرف الوطني لاستغلال هذا المشروع.

و يتحمله الطرف الوطني مختلف تكاليف المشروع من تجهيزات، تصاميم هندسية و تدريب العمال...إلخ.

---

[1]- زينب حسين عوض – مرجع ذكر سابقا – ص43

[2]- د/عمرو خير الدين – التسويق الدولي – 1996 ، ص 57

4 /- عقود التصنيع و عقود الإدارة :

فيما يخص بعقود التصنيع فهي تشمل جميع الاتفاقيات التي تبرم بين شركة أجنبية و إحدى الشركات الوطنية سواء كانت عامة أم خاصة بحيث تعمل على إنتاج سلعة معينة نيابة عن الشركة الأجنبية داخل الدولة المضيفة، أي أنها اتفاقيات إنتاج بالوكالة خلال فترة زمنية عادة ما تنتهي في المدى البعيد.

أما في عقود الإدارة تقوم الشركة الأجنبية بإدارة الأنشطة الوظيفية الخاصة بمشروع استثماري معين في الدولة المضيفة لقاء عائد مادي معين. و ينتشر هذا الصنف في إدارة الفنادق و المركز السياحية و الصحية.

و تجدر الإشارة هنا أن المشروع يبقى ملك للطرف الوطني الذي يقوم بتوكيل شركة أجنبية لإدارة هذا المشروع بشكل كلي أو جزئي مع احتفاظها بحق اتخاذ القرارات الإدارية المختلفة.

5 /- عقود التسيير Accord de Gestion[1] :

نظرا لقلة نجاعة تسيير المشاريع الاقتصادية في الدول النامية، قد تلجأ هذه الأخيرة إلى إبرام عقود التسيير مع طرف (شركة) أجنبي يتعهد بتسيير المشروع لفترة زمنية معينة، مع قيامه بتكوين العمال المحليين ثم تسليم السلطة للطرف المحلي.

6 / - عقود اقتسام المنتوج Les Accords de Partage de Produit:

و هي عقود ظهرت في مجال النفط و المناجم إذ تتكفل الشركة الأجنبية بعملية البحث و التنقيب ثم استغلال المشروع مع شركة محلية خلال مدة زمنية، مقابل نسبة معينة من المنتوج بعد تغطية تكاليف الطرف الأجنبي الذي تحملها.

7 / - المقاولة من الباطن La Sous-Traitance :

و هي تبرم بين طرف أجنبي رئيسي و أحد المقاولين من الباطن المتواجدين في البلد المضيف للاستثمار، بحيث يقوم هذا الأخير بإنتاج أجزاء من المنتوج أو تجميع منتوج ما بواسطة وسائل إنتاج يمتلكها، و يتم تسويق هذا المنتوج من طرف الشريك الرئيسي سواء في أسواقه أو في أسواق بلدان أخرى.

8 / - أشكال أخرى للاستثمار غير المباشر:

و هي تظهر في مجالات التسويق و التصدير و تأخذ شكل الوكلاء أو الموزعون.

[1]- د/قادري عبد العزيز – مرجع ذكر سابقا ص 45

8 . 1 – الوكلاء : يتم عبر إبرام اتفاق بينهم (الوكلاء) و بين الطرف الأجنبي (الأصيل) إذ يوظف هذا الأخير الوكلاء لبيع أو إبرام اتفاقات بيع منتوجاتهم للطرف الثالث هو المستهلك النهائي داخل القطر المضيف.

ففي هذه الحالة الوكيل يعتبر وسيط بين الأصيل و المستهلك النهائي، مع الإشارة إلى أن كلا من البضاعة و العلامة التجارية تبقى كما هي ملكا للأصيل[1].

8 . 2 – الموزعون: هم عملاء يقومون بشراء مباشرة من المصدر (الشركة الأجنبية) بغرض إعادة البيع لحسابهم الخاص. ويمكن لبعض الموزعين إحراز امتياز من طرف الشركة الأجنبية و يظهر ذلك في حالة وجود موزع وحيد في البلد المضيف هنا يكتسب هذه الامتيازات التي تتمثل في حريته في اتخاذ كافة القرارات و ممارسة الأنشطة و السياسات التسويقية المختلفة كالتسعير و الترويج و التوزيع...إلخ[2].

إذا يتضح من خلال ما تقدم من أشكال الاستثمار الأجنبي غير المباشر أنه يتركز على جنسية المستثمر التي هي أجنبية عن البلد المضيف و لا يتحمل مسؤولية الإشراف و المراقبة فغالبا ما تكون للغير و أنه كذلك يتميز بمحدودية المدة الزمنية (استثمار قصير المدة).

المبحث الثاني : أسباب قيام الاستثمار الأجنبي المباشر، أهميته و بيئته

إن توفر رؤوس الأموال بأشكالها السائلة و العينية و التكنولوجية لدى الشركات الأجنبية خاصة الكبرى منها و متعددة الجنسيات وإلحاحها على غزو أسواق جديدة من أجل استغلال المواد الأولية المتوفرة و بتكاليف منخفضة، زيادة الأرباح و تراكم رأس مال...الخ. كل ذلك ساهم في تبلور فكرة توسيع نشاطها الاقتصادي في العالم بما فيه الدول النامية و التي كانت متحفظة منذ زمن قريب من الاستثمار الأجنبي المباشر، نظرا لاعتبارات سياسية تمس سيادتها.

لكن في الفترة الأخيرة و مع انتشار نظام اقتصاد السوق أصبحت هذه الدول النامية تتنافس على استقطاب هذا النمط من الاستثمار كي تحقق أهدافها التنموية الاقتصادية و الاجتماعية.

المطلب الأول : أسباب قيام الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية :

قبل الحديث عن دوافع و أسباب بروز الاستثمار الأجنبي المباشر، يجب أن نشير إلى أن الطرف الأساسي الذي يقوم به هو شركات كبيرة أغلبها تكتسي صبغة العالمية و هي شركات متعددة الجنسيات و التي توجد معظمها في الدول الرأسمالية المتقدمة.

[1]- د/عبد السلام أبو قحف: مرجع ذكر سابقا ، ص 318

[2]- د/عبد السلام أبو قحف: نفس المرجع ، ص 324

1- تعريف شركات متعددة الجنسيات:

يعرفها فرنون Vernon "بأنها منظمات يزيد رقم أعمالها عن 100 مليون دولار و التي تمتلك تسهيلات أو فروعا إنتاجية في ست دول أجنبية أو أكثر"[1] .

أو هي "تلك الشركة التي تزاول نشاطها في دوليتين أو أكثر و لكن إستراتيجية الإنتاج توضع في المركز الرئيسي للشركة و الذي يقع عادة في دولة رأسمالية متقدمة"[2].

2- أهدافها:

و قد تعارضت الآراء حول أهداف شركات متعددة الجنسيات، إذ هناك من يمدحها (النظرية الحديثة) كونها تعمل على تنمية الدول المضيفة ، بينما لقيت انتقادات شديدة من طرف أصحاب النظرية التقليدية على رأسها بليجا Baliga و فرانك Frank.

2-1 /- النظرية التقليدية[3] :

يرى أصحاب هذه النظرية أن الشركات متعددة الجنسيات هي الوحيدة التي تستفيد من عملية الاستثمار حيث تسعى أساسا لتحقيق مصالحها الخاصة و مصالح الدولة الأم، دون إعطاء اهتمام لمصالح البلدان المضيفة (الدول النامية) فهي تستغل موارد هذه الدول بدلا من تنميتها، كما تسمح لها إمكانياتها المالية و التكنولوجية و المعرفية بأن تفرض مفاوضات و آراء على الدول المستقبلة و تجعلها تخدم مصالحها المتمثلة في تعظيم الأرباح. و مع جلب هذه الشركات متعددة الجنسيات لتجهيزات و وسائل مادية و غير مادية ذات التكاليف الباهظة، مما قد تتسبب في عجز ميزان المدفوعات للدول المضيفة التي تتوقع عكس ذلك بجلب هذه الشركات أموال جديدة لضمان استثمارات إضافية و من ثم التأثير إيجابيا على اقتصاد الدول المضيفة.

كما تتميز هذه الشركات بتدني الجانب الأخلاقي في المعاملات، حيث كثيرا ما تلجأ هذه الشركات إلى تقديم الرشاوى للسياسيين و للمسؤولين لتسهيل نشاطها و توسعها و هذا ما يساعد على تفشي الفساد.

2-2 /- النظرية الحديثة[4]:

يدافع أصحاب هذه النظرية على دور الشركات متعددة الجنسيات في عملية تنمية الدول المستقبلة للاستثمار الأجنبي المباشر فهي تقوم بدور إيجابي و ذلك من خلال توفير رؤوس الأموال الأجنبية من أجل تمويل المشاريع داخل الدول المضيفة بالإضافة إلى جلب طرق الحديثة في الإدارة و

[1]- أبو قحف عبد السلام : مرجع ذكر سابقا – ص 130.

[2] - محمد عبد العزيز عبد الله عبد: مرجع ذكر سابقا – ص 48.

[3]- أبو قحف عبد السلام : مرجع ذكر سابقا – ص 28.

[4]- أبو قحف عبد السلام : مرجع ذكر سابقا – ص 37.

التنظيم و كذا التقنيات في التسويق و التكنولوجيا كما تساعد على خلق فرص عمل جديدة بإنشاء مؤسسات و تدريب و تنمية الموارد البشرية، دون إهمال الفرص في خلق أسواق جديدة للتصدير و من ثم تحسين ميزان المدفوعات.

3 – دوافع قيام الاستثمار الأجنبي بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات :

يتمثل هدف الشركات متعددة الجنسيات أساسا في عمليات الإنتاج و التوزيع و الخدمات المتنوعة التي تولد دخولا و أرباحا في العديد من الأسواق تحت رقابة المركز الرئيسي، فهي تسعى لأسلوب الاستثمار المباشر بدوافع مختلفة أهمها :

3 – 1 – دافع تاريخي : لكون أن الدولة المضيفة كانت تعتبر منطقة مستعمرة من طرف بلد يمتلك مؤسسات كبيرة كانت تستحوذ على خيراتها إذ تستغل الموارد الطبيعية في قطاعات المناجم و البترول و القطاع الزراعي، فهي الآن تسعى إلى الاستثمار في هذه الدول نظرا لعلاقاتها التاريخية و هي تنشط في هذه القطاعات لتموين نفسها و تموين السوق العالمي و بتكاليف منخفضة.

3 – 2 – انخفاض تكاليف عوامل الإنتاج : في هذه الحالة يقوم الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول التي تتميز بانخفاض عوامل الإنتاج (الإيجار، النقل، اليد العاملة و بإنتاجية مرتفعة) مقارنة بالمستويات العالية السائدة في الدول الأخرى[1].

3 – 3 – غزو أسواق جديدة[2] : تعتبر الدول النامية سوقا واعدا للمستثمرين الأجانب إذ كل ما يعرض فيه من سلع و خدمات يوجد إقبالا و طلبا هاما عليها، في ظل غياب المنافسة المحلية من طرف المؤسسات المحلية، و التي تتسم بعجزها في تلبية الطلب المتزايد على السلع و الخدمات، و كمثال على ذلك هو ما حدث في سوق الاتصالات والهاتف النقال في سنوات الأخيرة في الجزائر.

3 – 4 – الاستفادة من التسهيلات و الحوافز التي توفرها الدول النامية من خلال التعديلات القانونية و الإجراءات الإدارية[3] التي تعمل على تشجيع قدوم الاستثمار الأجنبي المباشر، و هو انتهاج الذي تتبعه معظم الدول النامية في الفترة الأخيرة.

المطلب الثاني: أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر :

كثير ما يتردد على أن للاستثمار الأجنبي المباشر أهمية كبيرة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية، نظرا للاعتبارات التالية:

[1]- فرحي كريمة – أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية (الجزائر تونس) رسالة ماجستير 2001 ص43

[2]- فارس فضيل – : مرجع ذكر سابقا – ص 45.

[3]- فرحي كريمة – : مرجع ذكر سابقا – ص 43

1/- مصدر للأموال : يعتبر مصدرا أساسيا لتوفير رؤوس الأموال و استثمارها في الدول المضيفة التي هي بحاجة إليها نظرا لمحدودية الموارد المحلية و التي قد تكون نتيجة لقلة مدخرات العائلات و المؤسسات و الذي يسبب في نقص تراكم رأس المال و ربما يرجع ذلك إلى عدم الثقة في الأجهزة المصرفية و المؤسسات المالية في معظم الدول النامية، كما قد يرجع إلى عدم الاستقرار السياسي و الاقتصادي فيها مما يجعل الشعوب تفضل المعاملة بالسيولة و بشكل مباشر.

2/- مناصب للتشغيل : يعمل على خلق فرص عمل جديدة و تدريب القوى العاملة و تنميتها و اكتسابها قدرة إنتاجية و تحصيلها أجور جد مرتفعة مقارنة بالأجور المتداولة في المؤسسات المحلية.

3/- مصدر للتكنولوجيا : له دور فعال في جلب التكنولوجيا و المعرفة الإدارية[1]، حيث كثيرا ما تفضل الدول النامية حيازتها على التكنولوجيا و تدريب التقنيين و المهندسين و العمال من طرف الشركات الأجنبية و التعامل في هذا المستوى، و كذلك اكتساب الخبرة في مجال التسويق و الإنتاج و التمويل...الخ، كل ذلك يؤدي إلى انتشار هذه المعرفة و الخبرة إلى الشركات المحلية الأخرى، مما قد تنمي قدرتها على منافسة غيرها الأجنبية مستقبلا.

4/- غزو أسواق خارجية : يعمل على خلق أسواق جديدة للتصدير، و ذلك بما يكتسبه المستثمر الأجنبي من خبرة في الإعلان و قنوات الاتصال مما يسهل تسويق المنتجات المحلية.

5/ - ميزان المدفوعات : يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر في الفترة الأولى بصورة إيجابية نظرا للموارد التي يجلبها للبلد المضيف خاصة إذا كانت على شكل رؤوس الأموال، إلا أنه سرعان ما يسجل ميزان المدفوعات نتائج سلبية بعد تحويل أرباح المؤسسات الأجنبية إلى بلدها الأصلي أو عند تحويل أجور العمال الأجانب إلى بلدانهم. و لكن يمكن تفادي ذلك بمنح الدولة المضيفة امتيازات إضافية تعمل على استثمار تلك الأرباح في مشاريع داخل البلد.

6/- تنمية الناتج المحلي: بعد تجسيد المشاريع على أرض الواقع يساهم في تنمية الناتج المحلي الذي يأخذ في الاعتبار الإنتاج من السلع و الخدمات و خلق القيمة المضافة.

7/- المساهمة في الإنتاج : يساهم في وفرة إنتاج السلع و الخدمات لسد حاجيات السوق المحلية، نظرا لانعدام إنتاجها محليا أو لقلة إنتاجها في البلد المضيف.

[1]- عمرو حسين خير الدين – التسويق الدولي – 1996 – ص 42

المطلب الثالث : بيئة عمل الاستثمار الأجنبي المباشر و عوامل جلبه

يساعد النظام الدولي الجديد على توسيع نشاط الشركات الأجنبية و خرقها لأسواق جديدة عبر دخولها لدول حديثة الانفتاح من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر رغبة في تحقيق أهدافها المتعددة. و لكن هل هذه الشركات الأجنبية تغامر بأصولها في أي دولة؟ طبعا لا، في الحقيقة أن هذه الشركات لا تحابي و لا تتعاطف مع الدول النامية بل قد تفضل الاستثمار في الدول المتقدمة و هي صاحبة النسبة العالية في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر حسب تقارير المتوالية لمنظمة أونكتاد، بينما تتدخل حين تتوفر الظروف الملائمة لذلك. إذا للمناخ الاستثماري الملائم دور رئيسي في عملية جلب الاستثمار الأجنبي المباشر، و الذي يعرّف " بمجمل الظروف و الأوضاع السياسية و الأمنية و الاقتصادية و الاجتماعية و القانونية و الإدارية و المؤسسية السائدة في بلد و التي تؤثر على نجاح المشروع الاستثماري"[1] .

1 – عوامل سياسية و أمنية :

من البديهي أن ينظر المستثمر الأجنبي قبل دخوله البلد المضيف لغرض الاستثمار إلى الأوضاع السياسية و الأمنية السائدة. فكلما اتسمت هذه الأوضاع بالأمن و الاستقرار و سيادة القانون كلما تشكل ارتياح نفسي لدى صاحب الاستثمار الأجنبي مما يشجعه في اتخاذ القرار بإقامة مشروعه في هذا القطر. بينما يحدث عكس ذلك إذا سادت أوضاع متوترة و عدم الاستقرار كالذي يحدث في بعض الدول الأفريقية حيث تنتشر فيها حروب أهلية أو طائفية.

كما يحتاط المستثمر الأجنبي من مصادرة أو تأميم مشروعه نظرا لسياسات النظام القائم. لذلك تعمل بعض الدول النامية على حفظ الأمن على مستوى القطر و محاولتها الوصول إلى الاستقرار السياسي و الأمني.

2 – عوامل اقتصادية و مالية :

تعد العوامل الاقتصادية من الظروف الأساسية لقيام الاستثمار الأجنبي المباشر في البلد المضيف، فعلى غرار سيادة اقتصاد السوق بما يحمله من تواجد القطاع الخاص، و خضوع الأسعار لقانون العرض و الطلب و سيادة قواعد المنافسة و حرية التجارة الخارجية ...إلخ. فلا بد من توافر عوامل اقتصادية تشير إلى مدى الاستقرار الاقتصادي من خلال عناصر الاقتصاد الكلي منها : "توازن الميزانية، توازن ميزان المدفوعات، معدل التضخم، معدل المديونية الخارجية، استقرار أسعار الصرف"[2]. لذلك قامت عدة دول نامية بتبني برامج الإصلاحات الاقتصادية الكلية مستعينة بالهيئات

[1]- د/عبد الحميد زعباط :- تحسين مناخ الاستثمار الخاص – حالة الجزائر– الملتقى الوطني حول الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر – بشار

[2]- فارس فضيل – مرجع ذكر سابقا – ص 174

الاقتصادية الدولية (البنك الدولي، و صندوق النقد الدولي)، و تهيئة الأجواء لاستقطاب الشركات الأجنبية.

كما أن هذه الأخيرة أي الشركات الأجنبية تأخذ في الحسبان حجم و طبيعة السوق، و مستويات الدخل و كذا الميزة النسبية لعوامل الإنتاج، ومدى عدالة النظام الضريبي و الجمركي، وحداثة الجهاز المصرفي و المالي و ضمان تحويل الأرباح و تقديم القروض و توفير العملات الأجنبية.

3 – عوامل إدارية و تنظيمية:

كثيرا ما تتسبب المعاملات الإدارية الصلبة و البيروقراطية في استنفار الاستثمارات الأجنبية خاصة المباشرة منها. إذ ليس من المعقول أن يغامر أصحاب رؤوس الأموال بأصولهم في بيئة تسودها الضبابية و سوء المعاملة و ثقل الإجراءات الإدارية و القانونية. ففي ظل التطورات العالمية في مجال المعلوماتية و الاتصالات، يجب على الدول النامية المضيفة للشركاء الأجانب، تسخير و تحسين هذه الوسائل من أجل تقديم المعلومات في حينها و تسهيل الإجراءات الإدارية، و تكوين أجهزة خاصة لذلك.

4 – عوامل اجتماعية و ثقافية:

تبرز العوامل الاجتماعية و الثقافية المؤثرة على بيئة الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال تفهم و وعي أفراد المجتمع في تقبل المشاريع الأجنبية و التعاون معها لتحقيق الغايات الاقتصادية و الاجتماعية. و كذا من خلال السياسة التعليمية و التكوينية المتعددة و درجة الوعي الصحي و مقدار التأمينات الاجتماعية المتبعة. بالإضافة إلى دور الجمعيات و النقابات في تنظيم و تحسين القوى العاملة[1].

5 – عوامل قانونية و تحفيزية :

إن ما يزيد في تحفيز الشركات الأجنبية على الاستثمار في الدول النامية هي الإصلاحات القانونية في مختلف المجالات و مدى شفافيتها و وضوحها و جعلها مسايرة للمستجدات الاقتصادية العالمية الراهنة و مدى تقديم هذه الدول من تحفيزات لاستقطاب أكثر قدر من الشركات الأجنبية.

و تتلخص الإجراءات القانونية و التحفيزية في النقاط التالية:

* إصدار قانون الاستثمارات أو إصلاحه وجعله يتأقلم مع المعطيات الجديدة.
* إنشاء هيئات تتولى الإشراف على الاستثمارات الأجنبية و ترقيتها.
* تبيين مختلف الحوافز التي تقدمها الدولة المضيفة للشركاء الأجانب.

[1] ـ مداخلة عبد المجيد قدي "في الملتقى الوطني الأول حول " المؤسسة الاقتصادية و تحديات المناخ الاقتصادي الجديد" 22-23 أفريل 2003 – تحت عنوان " الاقتصاد الجزائري و الشراكة الأجنبية خارج المحروقات في ظل المناخ الاستثماري الجديد"

6 – مؤشرات تحليل الاستثمار الأجنبي المباشر : يجب الإشارة إلى أن هناك بعض المؤشرات تعتبر حديثة يعتمد عليها المستثمر قبل الإقدام على الاستثمار في بلد ما التي تصدر من بعض الجهات المختصة و على سبيل الذكر :

6 –1– مؤشر الأداء ومؤشر الإمكانات للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد

أطلقت أمانة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD لأول مرة في تقرير الاستثمار العالمية لعام 2001 مؤشر الاستثمار الأجنبي الوارد لاستشفاف مدى نجاح جهود البلد في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر من منظور يحاول مقارنة قوة الدولة الاقتصادية ومدى توافق ذلك مع درجة مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في نشاطها المحلى والخارجي وخلق وظائف في سوق العمل. وقد طورت الأونكتاد هذا المؤشر في تقاريرها التالية، حيث أعتمد تقرير الأمم المتحدة في قياس أداء الدول في مجال جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة علي مؤشرين.

الأول: هو مؤشر الأداء و يشير إلي مدى نجاح اقتصادها في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ويقيس مؤشر أداء البلد حصة البلد من الاستثمار الأجنبي الوارد عالميا إلى حصة البلد من الناتج المحلي الإجمالي للعالم ويتم أخذ متوسط آخر ثلاث سنوات للحد من تأثير العوامل الموسمية.

أما المؤشر **الثاني** فهو مؤشر إمكانات جذب الاستثمار ويقيس إمكانات اقتصادها في جذب الاستثمارات الأجنبية، ويستند هذا المؤشر إلى 13 مكون لقياس إمكانات البلد وتشمل معدل نمو الناتج المحلى الإجمالي، متوسط دخل الفرد، نسبة الصادرات إلى الناتج، انتشار خطوط الهاتف الثابت، انتشار خطوط الهاتف المحمول، متوسط استهلاك الطاقة للفرد، نسبة الإنفاق على البحوث والتطوير إلى الناتج المحلى الإجمالي، نسبة الملتحقين بالدراسات العليا لإجمالي السكان، التصنيف السيادي للبلد، نسبة صادرات الموارد الطبيعية للعالم، نسبة استيراد قطع الغيار للأجهزة الكهربائية والسيارات للعالم، نسبة صادرات البلد من الخدمات للعالم، نسبة البلد من الرصيد التراكمي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للعالم. ويقسم الأونكتاد الدول وفق تقاطع مؤشري الأداء والإمكانات كالآتي:

– مجموعة الدول السباقة، أي الدول ذات أداء مرتفع و إمكانات مرتفعة.

– مجموعة الدول دون الإمكانات، أي الدول ذات أداء منخفض و إمكانات مرتفعة.

– مجموعة الدول أعلى من الإمكانات، أي الدول ذات أداء مرتفع وإمكانات منخفضة.

– مجموعة الدول ذات الأداء المنخفضة، وهى تلك الدول التي تتصف بأداء منخفض وإمكانات منخفضة.

6 – 2– مؤشر المخاطر القطرية:

أصبحت مؤسسة Political Risk Services من أشهر هذه الجهات حيث تقوم بإصدار تقارير عن مختلف الدول وتقوم بترتيب هذه الدول فيما يتعلق بدرجة المخاطر التي تحصل عليها. و يستند نظام تقييم المخاطر على إعطاء قيم عددية (تسمى نقاط مخاطر) لعدد من مكونات المخاطر يتم

تحديدها سلفا، حيث تعطى أرقاما أعلى للمخاطر المتدنية. وقد جمعت مختلف مكونات المخاطر القطرية تحت ثلاث مجموعات هي: المخاطر السياسية، المخاطر الاقتصادية، المخاطر التمويلية. ويمثل مجموع نقاط المخاطر الفرعية للمجموعة مؤشر المخاطر الإجمالية للمجموعة

6 – 3- المؤشر الثلاثي المركب لقياس ثروة الأمم للاقتصاديات الناهضة

يصدر هذا المؤشر عن مركز الشئون المالية الذي أسسته مجموعة جريدة الأحداث العالمية الأمريكية منذ عام 1996 بمعدل مرتين في السنة لغرض قياس مدى قدرة الاقتصاديات الصاعدة على تحقيق التنمية المتوازنة وكذلك مدى قدرتها على توفير بيئة استثمارية مستقرة وجاذبة. ويستند المؤشر المركب إلى ثلاثة مؤشرات فرعية تتضمن 63 مكونا هي:

أ- مؤشر البيئة الاقتصادية (21 عنصرا تغطى المؤشرات الاقتصادية الرئيسية،مؤشرات الاندماج في الاقتصاد العالمي، مؤشرات بيئة أداء الأعمال).

ب- مؤشر البنية التحتية للمعلوماتية (21 عنصرا تغطى مؤشرات نوعية التعليم ،مؤشرات البنية التحتية للمعلوماتية،مؤشرات انتشار المعلوماتية).

ت- مؤشر البيئة الاجتماعية (21 عنصرا تغطى مؤشرات التنمية والاستقرار الاجتماعي، مؤشرات الصحة، العالمي، مؤشرات حماية البيئة الطبيعية).

المطلب الرابع : عرض تجارب بعض الدول في تهيئة المناخ لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية:

قد تمكنت بعض الدول من بلوغ نسب متفاوتة من التنمية الاقتصادية بعد استغلالها الفرص المتاحة من تدفق رأس المال الأجنبي و استخدامه بصورة عقلانية بعد ما استطاعت تهيئة المناخ لاستقطابه، و لعل أشهر هذه الدول، دول شرق آسيا منها كوريا و تايلاندا و سنغافورة و الصين ...الخ.

تجربة كوريا[1]:

في سنة 1960 قامت كوريا بتبني سياسة اقتصادية تعتمد على فتح و تحفيز الاستثمارات الأجنبية و ذلك من خلال تفضيلات ضريبية، ضمانات تحويلات الأرباح، عدم التميز في المعاملة بين الشركات المحلية و الأجنبية مع عدم تحديد حد أدنى للمشاركة المحلية، إلا أنه سنة 1973 حدث بعض التراجع عن مرونة هذه السياسة بعدما شككت في هذه الاستثمارات و أنها غير مرحب بها و بالتالي إحداث نوع من الصرامة حيث تضمنت قواعد جديدة ملخصها :

- أن هذه الاستثمارات تؤدي إلى تشوهات في أنماط العرض و الطلب المحلي للمواد الخام و السلع الوسيطية.

[1]– د/ محمود عبد الفضيل :"العرب و التجربة الآسيوية الدروس المستفادة"– مركز دراسات الوحدة العربية– لبنان سنة 2000– ص 65

- تنافس الشركات المحلية في الأسواق الدولية بالنسبة لنفس المنتجات.
- هدفها هو الربحية من استغلال الأرض في المضاربة في العقارات.

و منه قامت الحكومة الكورية بتحديد دور هذه الاستثمارات بوضع حد أقصى للمشاركة الأجنبية و التي تقدر بـ 20% من رأس المال المستثمر إلا بعض المشاريع التي تقوم بتصدير منتجاتها أو التي تستخدم الكثافة التقنية العالية. بالإضافة إلى إلزام المشاركة المحلية بنسبة تفوق 50 % في المشروعات كثيفة العمالة، أو تلك التي تستغل الخامات و السلع الأولية بصورة محدودة، أو تلك التي تعتمد أصلا على الموارد المحلية أو المنتوج الموجه للسوق المحلي.

و استمر الوضع في وضع قيود ذات طابع آخر و هو تحديد قيمة المبالغ المستثمرة في المشاريع حيث لا يمكن لها أن تزيد عن 50 ألف دولار في الفترة الأولى ، ثم ارتفعت إلى 100 ألف دولار سنة 1974، ثم تمت زيادته إلى 200 ألف دولار عام 1975، ثم استقر عند نصف مليون دولار سنة 1979[1].

و بعدما أصبح الاقتصاد الكوري يمتاز بالثقة في الأداء، قامت الحكومة بوضع بعض من السهولة و المرونة تجاه الاستثمار الأجنبي المباشر و ذلك بتعديل قانون تحفيز رؤوس الأموال الأجنبية سنة 1984، الذي خفف من القيود على نسبة الملكية الأجنبية، و تبني نظاما جديدا لاختصار الوقت للموافقة على مشروعات الاستثمار الأجنبي.

لوحظ أن تدفقات الأموال إلى كوريا في فترة الثمانينات غلب عليه شكل القروض الأجنبية حيث بلغت حوالي 29.5 مليار دولار بينما الاستثمار الأجنبي المباشر قدر بـ 2.1 مليار دولار سنة 1980 و استمر في الزيادة إلى أن وصل مقدار 5.05 مليار دولار سنة 1989 و رغم هذا فكانت الأفضلية لكوريا هو الميل نحو القروض التي بلغت 33.1 مليار دولار لنفس السنة أي سنة 1989[2]. أما فيما يخص فترة التسعينيات من القرن الماضي كان الجانب الأكبر في تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية الوافدة إلى كوريا هي استثمارات المحفظة المالية التي بلغت نحو 29 مليون دولار فقط سنة 1989 ثم ازدادت إلى أن وصلت 3.2 مليار دولار أمريكي في 1991، ثم قفز إلى 11 مليار دولار عام 1993.

و رغم أن الاستثمار الأجنبي المباشر كان المصدر الرئيسي للتدفقات الوافدة في الثمانينيات فإنه خلال النصف الأول من التسعينيات أصبحت كوريا أقل جاذبية نسبيا للاستثمار الأجنبي المباشر سببه زيادة في نفقات الإنتاج، بينما سجلت القروض الأجنبية طويلة الأجل رصيدا سالبا.

تجربة تايلاندا[3] :

شهدت تايلاندا زيادة كبيرة في تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية الوافدة منذ عام 1988، حيث زاد صافي تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية الوافدة من مليار دولار عام 1987 إلى 14 مليار دولار

[1] و[2] - د/ محمود عبد الفضيل : نفس المرجع – ص66

[3]- د/ محمود عبد الفضيل : مرجع سبق ذكره – ص79

عام 1993، و تمكن تايلاندا من استقطاب حوالي 66 مليار دولار خلال الفترة 1988-1994 و هي قيمة معتبرة تقدر بـ 8 أضعاف ما كانت عليه في حقبة الثمانينيات (1980-1987).

في ما يخص حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى تايلاندا كان محدودا نسبيا في النصف الأول من الثمانينيات، نظرا للأوضاع الاقتصادية على المستوى المحلي و الدولي، ثم بدأ بالتزايد بخطوات متسارعة منذ عام 1987 نظرا لارتفاع تكاليف عنصر العمل و ارتفاع سعر الصرف في كل من اليابان و البلدان الآسيوية المصنعة حديثا. و هكذا زادت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نحو تايلاندا خلال عامي 1987 و 1988 ثم وصلت إلى الذروة سنة 1990 عند مستوى 8 مليارت دولار، ثم بعد ذلك أصبح يغلب عليه صفة التقلب صعودا و نزولا خلال العقد الموالي حيث بلغ سنة 1995 حوالي 16.5 مليار دولار و سجل انخفاضا سنة 1997 حيث سجل مبلغه ما يقدر 10.6 مليار دولار.

و توجهت النسبة الكبرى من هذه الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين مختلف فروع النشاط الصناعي منها الثلث استغلت في صناعة الأدوات الكهربائية ثم تلتها الصناعات الكمياوية، و الآلات و وسائل النقل و الصناعات المعدنية و صناعة المنسوجات.

إن هذه التحسنات في مبالغ الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة ، مرجعها إلى إلغاء تايلاندا للعديد من القيود التي كانت تحد من تدفقها و تبني قانون تشجيع الاستثمار سنة 1977، ثم انتهجت سياسة التحرر الاقتصادي خلال منتصف الثمانينيات لجلب الرؤوس الأموال الأجنبية و توجيهها للصناعات التصديرية كثيفة العمل و خفض عجز الحساب الجاري لميزان المدفوعات، الذي ساعد على تسارع النمو الاقتصادي آنذاك.

و بحلول عام 1991، تم السماح للمستثمرين الأجانب بتملك 100% من المؤسسات التي تقوم بتصدير إنتاجها بالكامل، بالإضافة إلى منح حوافز قصد تشجيع التصدير خاصة من خلال الإعفاءات الضريبية، و تزيد حجم هذه الإعفاءات إذا تم الاستثمار في مناطق خارج العاصمة بانكوك قد تصل هذه الإعفاءات (مثلا التعريفة على الواردات من المواد الخام للشركات الأجنبية) إلى 5 سنوات و التي تصدر أكثر من 30% من جملة إنتاجها.

تجربة البرازيل [1]:

لعب الاستثمار الأجنبي المباشر دورا هاما في الاقتصاد البرازيلي خلال العقدين الماضيين، لاسيما في تطوير القاعدة الصناعية و جاء ذلك نتيجة سياسة الاستقرار و الانفتاح و التحرير الاقتصادي، حيث شهدت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى البرازيل ارتفاعا كبيرا من حوالي 3 مليار دولار في 1994 إلى أكثر من 22 مليار دولار عام 2001، أي ما يعادل حوالي 26% من الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتوجهة إلى أمريكا اللاتينية. و بذلك تعتبر البرازيل أكبر متلق

[1]- " الاستثمار الأجنبي المباشر ، تعاريف و قضايا"- دورية قضايا التنمية في الدول العربية- العدد 2004 – المعهد العربي للتخطيط – الكويت – ص 21

للاستثمارات الأجنبية المباشرة في أمريكا اللاتينية و منطقة الكاريبي. من أجل بلوغ غايات ثلاث هي تمويل عجز ميزان المدفوعات، تمويل عجز الميزانية العامة من خلال خوصصة شركات القطاع العام و تحديث قطاعي الإنتاج و الخدمات لتطوير الإنتاجية و تعزيز القدرات التنافسية.

و في الواقع حدث ما كان مسطرا و سمح ذلك ملاحظة توسعا كبيرا في الدمج و التملك، تمديد و تعميق برامج الخوصصة، و الاستثمارات الجديدة الموجهة لتنظيم وهيكلة عمليات الشركات عبر الحدود الموجودة في البرازيل.

و رغم حساسية القطاعات التي مستها الخوصصة، أولا (التعدين، صناعة الحديد و الصلب، الكمياويات و البتروكمياويات و الأسمدة) ، انتقلت إلى ميدان الخدمات العامة ثانيا (الطاقة و توزيعها، خطوط السكك الحديدية، المياه، الغاز، المجاري، الاتصالات و المؤسسات المالية).

و من بين الشركات العالمية الكبرى التي دخلت السوق البرازيلي جنرال موتورز، دايملر بنز شركة فورد شركة فيات و شركة فولسفاكن.

و يمكن القول أن حجم الإصلاحات الاقتصادية التي طبقتها السلطات البرازيلية، و كبر السوق البرازيلي، و الدرجة العالية من الانفتاح و التحرر الاقتصادي و التجاري، و برامج الخوصصة، و لإزالة العقبات أمام الصادرات و الواردات، و التسهيلات التي واكبت جذب الاستثمارات الأجنبية و المناخ المواتي لعمل و استمرار تلك الاستثمارات، فضلا عن الاستقرار السياسي، كانت جميعها عوامل أدت إلى جعل الاقتصاد البرازيلي من أكبر الاقتصاديات المتلقية للاستثمارات الأجنبية المباشرة و التي كان لها أثرها المباشر على أداء و نمو هذا الاقتصاد.

المبحث الثالث : الإتجاهات الحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر

نظرا لمساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق نسب نمو معتبرة في الدول المتقدمة، و ما يشكله في تمويل التنمية على المدى البعيد بالنسبة للدول النامية و هو بمثابة المكمل أو البديل للقروض البنكية الدولية و للاستثمار الأجنبي غير المباشر (حافظة الأوراق) الذي قد يُحدث اهتزازات أو أزمات مالية كالتي أصابت دول شرق آسيا سنة 1997 و 1998.

إن الارتفاع في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق عبر العالم و بصفة خاصة ذلك المتجه نحو الدول المتقدمة خلال فترة التسعينيات من القرن الماضي و كذا خلال السنوات القليلة الماضية، كل هذا جعل الدول النامية تبذل جهودا جبارة لاستقطاب هذا النوع من الاستثمارات، إلا أنه وحسب العديد من الخبراء الاقتصاديين ما يزال الكثير من العمل لتحقيق المناخ الجذاب لهذه الدول.

فما هي حصة الدول النامية من التدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي؟ و ما هي نسبته تجاه الأنواع الأخرى من وسائل التمويل؟

المطلب الأول : مصادر التمويل الأجنبية

غالبا ما تعتمد الدول النامية في تمويل خططها التنموية على المصادر الخارجية و هي متعددة و ذلك بسبب النقص الكبير في المتاحات المحلية، أهمها :

1 /- الهبات و الإعانات : هي مبالغ نقدية أو عينية تقدمها دولة عادة ما تكون غنية لدولة أخرى نامية أو فقيرة لغرض استغلالها في العملية الاقتصادية. و على سبيل المثال ما تقدمه الولايات المتحدة الأمريكية إلى كل من مصر و الأردن نتيجة لعلاقاتها السياسية معها.

2 / القروض البنكية الخارجية : تلجأ العديد من الدول خاصة النامية منها إلى الاقتراض من الدول الأجنبية أو عن طريق بنوكها لتغطية العجز في ميزان مدفوعاتها أو لتمويل مشاريعها التنموية نتيجة لقلة حصيلتها من النقد الأجنبي، و قد تكون هذه القروض قصيرة، متوسطة أو طويلة الأجل.

تتميز هذه القروض بكونها مضمونة من طرف الحكومات (الدول المقترضة) و رغم أنها تقدم بأسعار الفائدة المعمول بها في الأسواق العالمية، إلا أنها تتصف بذات التكلفة العالية نظرا لتحملها تكاليف التأمين على القرض و تقدم تحت شروط نوعا ما خاصة[1].

3 / الاستثمار الأجنبي : منه المباشر و غير المباشر و الذي يدرجه الكثير من الاقتصاديين و الماليين في حافظة الأوراق، و لقد تكلمنا عن هذه الأنماط بما فيه الكفاية إلا أنه يجب أن نشير إلى ازدياد أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر و ازدياد تطوراته في السنوات الأخيرة بشكل مذهل مما يستدعي الى دراسة هذا التطور عبر المراحل الزمنية .

المطلب الثاني : تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر

لقد مرّ الاستثمار الأجنبي المباشر بمراحل عدّة متباينة عبر السنين منذ ظهور الثورة الصناعية في القرن التاسع عشر، فسمح التطور الصناعي في العالم الغربي آنذاك زيادة في حجم و نوعية المنتجات مما ساعد على رواج التجارة الخارجية و من ثم فتح أبواب لتدفق الاستثمارات خارج أوربا وبالتحديد في مستعمراتها و عملت على تهيئة البنى التحتية هناك كالمرافئ و مد خطوط السكك الحديدية...إلخ

و يمكن سرد مراحل التي مرّ بها الاستثمار الأجنبي المباشر في المراحل التالية :

المرحلة الأولى : 1800- 1914:

عرف تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر ازدهارا كبيرا نظرا للبيئة السياسية و الاقتصادية التي ســـادت في هذه المرحـــلة فكل من الإنتاج الوفير و زيادة الموارد جراء الثروة الصناعية نبه

[1]- د/صفوت أحمد عبد الحفيظ – مرجع ذكر سابقا – ص 47

الاقتصاديين و رجال الأعمال إلى ضرورة الادخار و الاستثمار في الداخل ثم في الخارج تلبية لمتطلبات الصناعة و التجارة خاصة في الدول الغربية من القارة الأوربية على رأسها بريطانيا و التي اعتبرت أكبر دولة المصدرة لرأس المال[1] كما تميزت هذه المرحلة بمايلي[2]:

- انخفاض الأخطار المصاحبة لهذه التدفقات.
- توافر الفرص الاستثمارية في المستعمرات.
- ثبات أسعار الصرف في ظل قاعدة الذهب.
- حرية حركة رأس المال و التجارة.
- حماية أكيدة من جانب الدول المستعمرة لاستثماراتها الأجنبية.

و كانت تقوم بهذه الاستثمارات شركات كبرى تابعة للدول الاستعمارية تهدف لتوسيع أسواق لمنتجاتها من خلال استغلال الثروات الطبيعية المتواجدة في الدول المستعمرة.

و قد توجهت الاستثمارات الدولية أولا إلى القارة الأوربية لاستغلال ما منحته الثورة الصناعية من فرص ثم توجهت حصة منها في أواخر القرن التاسع عشر إلى الدول المنتجة للمواد الأولية كالولايات المتحدة الأمريكية و كندا و الأرجنتين و استراليا و الهند. بينما لم تستقطب الدول النامية الأخرى إلا قدرا ضئيل من مجمل الاستثمارات الدولية.

و تركزت هذه الاستثمارات على قطاع النقل في السكك الحديدية و في المواد الأولية و الصناعة و التجارة.

المرحلة الثانية (1914-1944) : و هي فترة مابين الحربين العالميتين:

تميزت بتراجع الاستثمار الأجنبي المباشر نظرا لظروف الحرب السائدة آنذاك، وعدم الاستقرار السياسي و الاقتصادي، بالإضافة إلى انهيار قاعدة الذهب و ما نتج عنه من انكماش في حجم الإقراض الخاص، حيث سببت الأوضاع النقدية في أوربا السيئة و التضخم التي أصابها في العشرينيات من القرن الماضي إلى جانب الكساد الاقتصادي الذي ضرب النظام الرأسمالي حتى سنة 1933م.

و كان الاستثمار الأجنبي متركزا أساسا على الاستثمارات النفطية و المواد الأولية، كما يجب الذكر أن في هذه المرحلة برزت الولايات المتحدة الأمريكية كقوة سياسية و اقتصادية سيطرة على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر و تراجع سيطرة المملكة المتحدة في هذا الشأن.

المرحلة الثالثة (1945-1989):

و هي الفترة التي تمتد بعد الحرب العالمية الثانية إلى نهاية الثمانينيات و شهد الاستثمار الأجنبي المباشر توسعا كبيرا و بالأخص بعد منتصف الخمسينيات مع ازدهار و نمو التجارة العالميـــة

[1]- د/ دريد محمود السامرائي – مرجع ذكر سابقا – ص 71

[2]-أ. منور أوسرير + د.عليان نذير: "حوافز الاستثمار الأجنبي المباشر " – مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا – عدد 2 - ص 102

و حصول الدول الصناعية على إمدادات جديدة من المواد الخام و النفط من البلدان النامية فضلا عن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الصناعة التحويلية[1]. إلا أنه لم يلقى ازدهارا حيث ظلت القيود على تحركات رؤوس الأموال العالمية قوية عمليا في بعض الدول الصناعية حتى الثمانينيات هذا من جهة و من جهة أخرى هناك حواجز وضعت من قبل الدول النامية حديثة العهد بالاستقلال و التي كانت تنظر للاستثمار الأجنبي المباشر كأنه عملية تنقص من سيادتها السياسية و الاقتصادية و فضلت القروض البنكية التي اعتبرتها أقل تكلفة من الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يصعب تحمل أعباؤه و تحويل أرباحه.

كما تميزت هذه المرحلة بضعف تدفق الاستثمارات الخاصة في الاقتصاد الدولي و بالذّات في الخمسينيات مقارنة بالفترات ما قبلها إلا أنها استطاعت أن ترجع مكانتها في الستينيات و من ثم أصبحت تسيطر على الاستثمارات الأجنبية في الثمانينيات.

إن تراكم العوائد للدول المصدرة للنفط خلال فترة السبعينيات، وجدت تلك الأموال طريقا لإيداعها في البنوك الأجنبية، ساعد هذه الأخيرة على تقديم قروضا للدول و الهيئات الخارجية، و لأول مرة احتلت القروض البنكية الصدارة منذ نهاية الحرب العالمية الثانية.

المرحلة الرابعة : فترة التسعينيات (1990 –1999):

تميزت هذه الفترة بتغير كبير في هيكل مصادر التمويل للدول النامية، حيث تقلصت مساعدات التنمية الرسمية بسبب قيود البنك الدولي و صندوق النقد الدولي، في حين أخذ التمويل من المصادر الخاصة أهمية بالغة خلال هذه المدة و عوض ذلك كل من المعونة الرسمية و الاقتراض من مؤسسات التمويل الدولية، و اتخذت هذه التدفقات شكل الاستثمار الأجنبي المباشر أو أسهم و سندات عوضا عن القروض البنكية التجارية بسبب آثار المديونية.

و من خلال الجدول التالي يمكن ملاحظة مايلي :

[1]ـ أ. منور أوسرير + د.عليان نذير: المرجع سبق ذكره – ص 104

جدول رقم (4) يمثل تطور هيكل التدفقات الرأسمالية للدول النامية خلال الفترة (1992 – 2000)[1] –القيمة بالمليار دولار–

السنة	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
إجمالي التدفقات									
القيمة	155.8	220.4	223.7	261.2	311.2	342.6	334.9	264.5	295.8
التدفقات الرسمية									
القيمة	56.5	53.6	48	55.1	31.9	42.8	54.6	45.3	38.6
التدفقات الخاصة									
القيمة	99.3	166.8	175.7	206.1	279.3	299.8	280.3	219.2	257.2
استثمار أجنبي مباشر									
القيمة	47.1	66.6	90	107	131.5	172.6	176.8	185.4	177
نسبة الاستثمار أجنبي مباشر إلى إجمالي التدفقات %									
النسبة	30.2	30.2	40.2	50	42.3	50.4	52.8	70.1	60.2
نسبة الاستثمار أجنبي مباشر إلى إجمالي التدفقات الخاصة %									
النسبة	47.4	39.9	51.2	51.9	43.9	57.6	63	84.6	69.2
التمويل بالسندات									
القيمة	11.1	36.6	38.2	30.8	62.5	49	40.9	25.4	30.3
التمويل بالأسهم									
القيمة	14.1	51	35.2	36.1	49.2	30.2	15.6	34.5	47.9
تدفقات المحفظة (أسهم و سندات)									
القيمة	25.2	87.6	73.4	66.9	111.7	79.2	56.5	59.9	78.0
نسبة تدفقات الأسهم و السندات إلى إجمالي التدفقات %									
النسبة	16.2	39.7	32.8	25.6	35.9	23.1	16.9	22.6	26.4
نسبة تدفقات المحفظة إلى إجمالي التدفقات الخاصة %									
النسبة	25.4	52.5	41.8	32.5	40	26.4	20.2	27.3	30.4
أخرى*									
النسبة	37	12.6	12.3	32.2	36.1	48	47	26.1	-

المصدر : أ. منور أوسرير + د.عليان نذير:"حوافز الاستثمار الخاص المباشر" – مجلة اقتصاديات شمال افريقيا –العدد 2 – ص 106

* تتضمن الديون و القروض البنكية و الصور الأخرى من التدفقات الخاصة غير المذكورة

بالنظر إلى الجدول رقم (4)، نلاحظ زيادة معتبرة في قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر حيث انتقل من 47.1 مليار دولار سنة 1992 إلى حوالي 185.4 مليار دولار سنة 1999 أي بمعدل نمو 393.6% و مثل ما نسبته 70.1% من إجمالي التدفقات الرأسمالية للدول النامية في عام 1999. أما نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى إجمالي التدفقات الخاصة فقد بلغت 57.5% سنة 1991، و انخفضت في عامي 1992 و 1993، حيث بلغت 39.9% عام 1993 و ذلك نتيجة حالة الركود النسبي الذي عانت منه الدول المتقدمة المصدرة لهذه الاستثمارات، إلا أنها عاودت الارتفاع مرة أخرى و بلغت 84.6% سنة 1999 و هي تعتبر بمثابة المصدر الأكبر للتمويل في الدول النامية.

[1]- أ. منور أوسرير + د.عليان نذير: مرجع سبق ذكره – ص 106

و يمكن تفسير هذا التزايد في الاستثمار الأجنبي المباشر بمايلي :

* قيام عدد كبير من الدول النامية خلال عقد التسعينيات بتطبيق برامج الإصلاح و التحرر الاقتصادي، من خلال تحرير التجارة الخارجية و الاستثمارات و إعطاء مكانة أكثر للقطاع الخاص في الاقتصاد بما فيه القطاع الخاص الأجنبي.

* اعتماد الدول النامية على الاستثمار الأجنبي المباشر ليس من أجل تمويل اقتصادياتها فحسب بل يعتبر كوسيلة لتفعيل العملية الإنتاجية عكس القروض التجارية التي غالبا ما تستخدم في تمويل الإنفاق الاستهلاكي، زيادة على ذلك أن تحويل الإرباح الناتج عن الاستثمار الأجنبي المباشر يرتبط بمدى النجاح الذي تحققه المشروعات الممولة بهذا الصنف من الاستثمار، بينما لا يوجد أي ارتباط بين أعباء خدمة الدين و مدى نجاح المشروعات التي تستخدم فيه.

* سمح استخدام الاستثمار الأجنبي المباشر و أخذ في الاتساع بعد إزالة القيود الجمركية سواء كانت مباشرة أو غير مباشرة و بصورة خاصة داخل التكتلات الاقتصادية.

* اتساع نطاق العولمة و التوسع في الأنشطة الدولية للشركات متعددة الجنسيات.

المطلب الثالث : الاتجاهات الحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر خلال فترة 2000-2011

بالرجوع إلى الجدول رقم 5 الذي نلاحظ فيه تسجيل الاستثمار أ. م الداخل قيمة تقدر بحوالي 1409.6 مليار $ سنة 2000 و هو مبلغ هام جدا مقارنة بفترة التسعينيات، مال إلى الانخفاض في السنوات الموالية مباشرة خاصة السنة التي تليها بحوالي 577.9 مليار أي بنسبة كبيرة 69.4% إلى أن وصل أدنى قيمة سنة 2003 و هي 557.9 مليار دولار حسب الشكل رقم 1. ثم أخذ يميل إلى الارتفاع تدريجيا انطلاقا من السنة الموالية مباشرة أي في السنتين 2004 و 2005 إلى أن وصل ذروته سنة 2007 بملغ 2100 مليار $ و هي بمثابة أعلى قيمة لم يشهدها التاريخ الاقتصادي عبر الزمن الماضي. و هذا كذلك ينطبق على مبلغ إ أ م الخارج الذي وصل إلى 2268 مليار $ لنفس السنة.

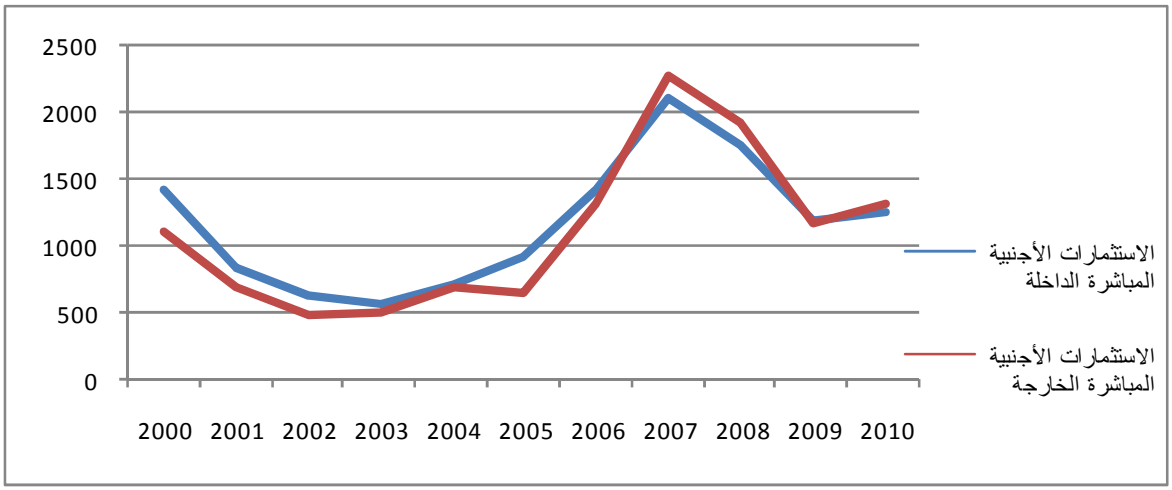
جدول رقم (5) : يبين تدفقات الداخلة و الخارجة من الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم من سنة 2000 – 2010 بمليار الدولار

السنة	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الاستثمارات أ م الداخلة	1409.6	832.2	617.7	557.9	710.8	916.3	1411	2100	1744	1185	1244
الاستثمارات أ م الخارجة	1097.5	684.8	485.1	514.8	686.3	646.2	1323.2	2268	1911	1171	1323

المصدر : تقارير منظمة الأونتكاد لسنة 2006 + 2009 + 2011

و لتوضيح أكثر حجم التدفقات من الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي الداخل و الخارج و المنحنى الذي أخذه، قمنا بإعداد الشكل رقم (1) الذي من خلاله يبين مباشرة القيم و الذروة التي وصلت إليها سنة 2007. ثم التناقص الواضح للسنوات الموالية و التي كما سبق و قلنا راجعة للأزمة العالمية الراهنة.

الشكل رقم (1) : يبين التدفقات العالمية من الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة و الخارجة فترة 2000-2010 (بمليار$)



المصدر: من إعداد المترشح استنادا إلى معطيات الجدول رقم 5

و بالنسبة لفترة ما بعد 2007 نلاحظ من خلال الجدول رقم (5)، أن مبالغ إ.أ.م بدأت تتناقص سواء الداخلة منه أو الخارجة إلى ما يقارب 50 % سنة 2010.

و حسب الخبراء و الاقتصاديين أن هذا الارتقاء في قيم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من 2000 إلى 2007 مرده إلى عوامل عدّة ، أهمها :

* تراكم الأموال و إتاحتها لدى كل من الدول الصناعية الكبرى و الدول النامية خاصة المصدرة للبترول و ارتفاع الطلب على هذه المادة من قبل الدول الانتقالية سبّب في زيادة استهلاكه و ارتفاع أسعاره.

* الإصلاحات الاقتصادية التي اعتمدتها الدول المتخلية عن النظام المركزي، و سلوك سبيل اقتصاد السوق و اتخاذ الإجراءات و نجاحها في تهيئة المناخ الاستثماري.

* بروز شركات قارية جديدة إلى جانب المتواجدة سواءا في الدول المتقدمة و الدول السائرة في طريق النمو و التي استطاعت دخول إلى الأسواق وفق سياسة جنوب-جنوب، أو التعاون أو عبر الأسواق المالية و ما يمنحه التطور في مجال المعلومات و الاتصالات و المواصلات.

* زيادة ظاهرة التحالفات و الاستحواذ بين المؤسسات في ظل الانفتاح الاقتصادي و المنافسة.

بينما الانخفاض المسجل في إ أ م مباشرة بعد سنة 2007 يرجع في عمومه إلى الأزمة المالية و الاقتصادية العالمية التي بدأت تبرز في الولايات المتحدة الأمريكية بسبب ما يعرف بالرهن العقاري التي تطورت ثم أصابت المتعاملين الآخرين خاصة المؤسسات المالية و البنوك و امتد تأثيرها إلى المتعاملين في الدول الأوربية، و الذي لا يزال تأثيرها ليومنا هذا و مما زاد تأزم الأوضاع الاقتصادية في العالم هو بروز مشكل الديون السيادية الأمريكية التي تفوق 14 تريليون دولار، و معانات منطقة اليورو.

و رغم التراجع المسجل في صفقات الاندماج و التملك عبر الحدود الدولية و تدني مستوى تدفق إ أ م في سائر الأقاليم الدولية، فبقيت الولايات المتحدة الأمريكية كأكبر دولة اجتذابا له في عام 2009 تليها كل من الصين، ثم فرنسا، فهونغ كونغ، المملكة المتحدة، ثم روسيا، ألمانيا ثم المملكة العربية السعودية التي حلت الترتيب الثامن عالميا و الأول عربيا[1].

المطلب الرابع : نصيب الدول النامية من الاستثمار الأجنبي المباشر خلال فترة 2000-2011

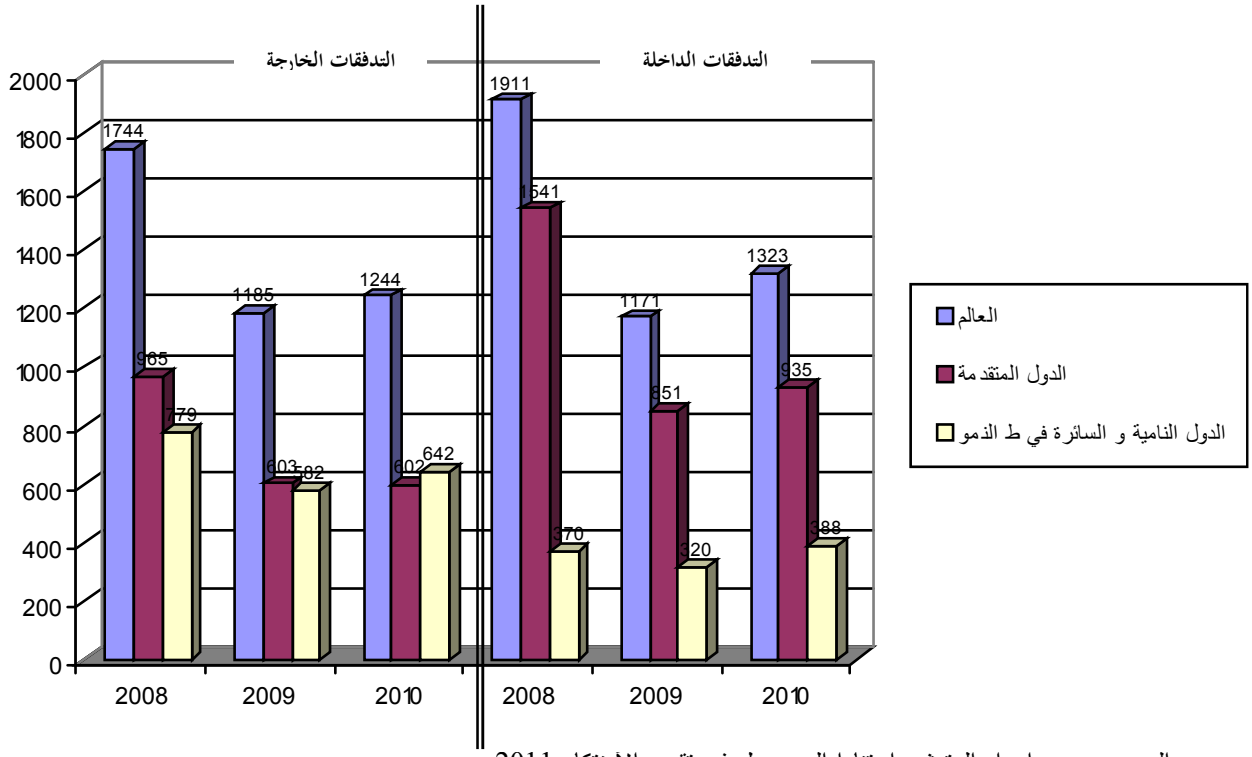
حتى و إن بقيت الدول المتقدمة التقليدية (الولايات المتحدة الأمريكية و أوروبا و اليابان) تترأس استضافة الاستثمار الأجنبي المباشر خلال عقود من الزمن إلا أنه هناك نوع من التطور لصالح الدول النامية في هذا المجال، خاصة في هذه الحقبة (2000-2010).

و بالرجوع إلى تقرير الأونتكاد لسنة 2006 أهم ما ميّز هذه الفترة هو الإجراءات الإصلاحية و زيادة الانفتاح على الاستثمار أ م من قبل الهند و الصين خاصة في مجال الخدمات و عمليات الاندماج و الاستحواذ و الاتفاقات التي أخذت الحيز الكبير. بالإضافة إلى بلوغ قيمة معتبرة من الاستثمار في إفريقيا لسنة 2005 حيث توجه إلى قطاع المحروقات في الجزائر مصر نيجيريا السودان ليبيا...

ومن خلال تقرير الصادر عن الأونتكاد لسنة 2011، فقد تمكنت الدول النامية و الاقتصاديات الانتقالية معا، أن تحقق طفرة في اجتذاب أكثر من النصف من الاستثمار الأجنبي المباشر (642 مليار دولار) لسنة 2010، و ينطبق نفس الكلام على إ أ م الصادر منها أي وصلت إلى نسب قياسية تقارب الثلث من إجمالي إ أ م العالمي الخارج. و اتجهت معظم هذه الاستثمارات إلى دول في الجنوب و أنها ستظل الوجهة الرئيسية للاستثمارات الأجنبية المباشرة حسب ما جاء في هذا التقرير، بينما لوحظ تناقص في تدفقات الداخلة من إ أ م بالنسبة للدول المتقدمة.

[1]- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات – تقرير : مناخ الاستثمار في الدول العربية 2010 – ص 68

الشكل رقم (2) : يبين نصيب الدول النامية و المتقدمة من إجمالي تدفقات إ أ م الداخل و الخارج بين (2008-2010)



المصدر : من إعداد المترشح استنادا إلى جدول في تقرير الاونتكاد 2011

و في الأخير و حسب المحللين في منظمة الأونتكاد، تبقى الاقتصاديات النامية جد واعدة في المستقبل فيما يخص استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، منها بعض الدول العربية التي قامت بتمهيد الأرضية لجلبه خاصة السعودية و قطر و الإمارات العربية إذا استمرت على الاستقرار السياسي و الاقتصادي بالدرجة الأولى.

خلاصة :

من خلال ما عرض في هذا الفصل يتضح جليا أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعد من أفضل مصادر تمويل الاقتصاد، حيث تعتبر عواقبه أقل خطرا من حافظة الأوراق و من القروض البنكية العالمية التي سببت شبح المديونية للعديد من الدول النامية.

فرغم الاحتياجات الملموسة لهذا النمط من الاستثمار من قبل الدول النامية و الفقيرة، فهو يتوجه إلى مناطق أكثر ثراء (الدول المتقدمة) التي تستحوذ على معظم تدفقاته عبر شركات متعددة الجنسيات التي تهتم بالمردودية و بالتالي تعظيم الأرباح، دون مراعاة اهتمامات الدول المضيفة في بعض الأحيان.

و لقد سارعت الدول النامية في إجراء تغييرات هيكلية و إجراءات تشريعية و تحفيزية من أجل خلق بيئة تعمل على استقطاب أكبر قدر ممكن من الاستثمار الأجنبي المباشر، و خلق نوع من المزاحمة في هذا الشأن.

و ما يلاحظ في السنوات القليلة الماضية هو ارتفاع مذهل في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على المستوى العالمي حيث بلغ أحجام قياسية تقدر بالتريليونات بعدما كانت تعد بالملايين الدولارات. ويرجعه المحللين الاقتصاديين إلى أسباب عدة منها توسع نطاق التجارة العالمية و تحريرها و إلى ارتفاع الاستهلاك العالمي و بروز فوائض مالية لدى الصناعية و الدول المصدرة للنفط، و انضمام معظم الدول المتخلية عن النظام المركز إلى انتهاج اقتصاد السوق و تغيير استراتيجيات التنمية المعتمدة على هذا النوع من الاستثمارات التي تفضل في إنشاء مشاريع و مؤسسات صغيرة الحجم و متوسطة تتجاوب و احتياجات الاقتصاد من أجل امتصاص مشكلة البطالة و خلق الثروة في ظل التحولات الاقتصادية العالمية الحالية.

الفصل الثاني :

المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
في ظل التحولات الاقتصادية العالمية الراهنة

مقدمة :

إن التحوّلات الاقتصادية العالمية التي تتجه نحو عولمة الإنتاج والسوق تعمل على خلق بيئة تعتبر جديدة على المؤسسات الاقتصادية في العالم بأسره ناهيك عن تلك المتواجدة في الدول النامية. فبغض النظر عن المؤسسات العالمية الضخمة المعروفة بشركات متعددة الجنسيات التي تعمل على تطوير هذه البيئة من أجل الظفر بحصص جديدة من الأسواق و من ثم تعظيم الأرباح، فإن هناك مؤسسات ذات حجم صغير و متوسط في كل بلدان العالم، تلبي حاجيات اقتصادية و اجتماعية لا يمكن الاستغناء عنها إلى جانب مؤسسات أخرى.

و هكذا، يمكن القول أنّ دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة اليوم أصبح أكثر أهمية من ذي قبل إذ تنشط في جميع القطاعات الاقتصادية و تمتص يدا عاملة هائلة سواء في البلدان المتقدمة أو في البلدان النامية، كما تتميز بمرونتها و قربها من الأسواق التي تتمكن من الاطلاع على حاجيات المستهلكين و تلبيتها بسرعة. إلا أن هذه المؤسسات تعترضها مشاكل تكاد تكون نفسها في كل الدول، منها ما يتعلق بالتمويل و العقار و التسويق التي تزيحها من الاستمرارية في النشاط أو حتى تلك التي تعرقل نموها و تطورها، لذلك تتبنى الحكومات إجراءات و سياسات تدعيمية لهذا القطاع من أجل المحافظة عليه و تنميته و تأهيله لإعداده لخوض معركة المنافسة العالمية، نظرا لإلحاح النظام الدولي الجديد (العولمة) عن طريق المنظمات الاقتصادية الدولية و على رأسها منظمة التجارة الدولية على فرض مبادئ حرية حركة السلع و الخدمات و رؤوس الأموال و الأشخاص....الخ، و كذا منح امتيازات للدول الأعضاء المنتمين لها. بالإضافة إلى بروز تكتلات اقتصادية إقليمية جديدة و توسع بعضها الآخر، كل ذلك سيترتب عنه قيام المؤسسات باختيار إحدى الاستراتيجيات المتاحة و المتعددة (الشراكة، المناولة، التحالفات، المنافسة). فما هي الوسيلة (الإستراتيجية) الأنجع للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول النامية من أجل البقاء ، و لما لا النمو و التصدير و ربح حصة في سلسلة الإنتاج العالمية (les Chaines de Valeur Mondiale) ؟.

و من هذا المنطلق يمكن بحث النقاط المذكورة لهذا الفصل وفق التتبع التالي: ماهية و خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و سرد مختلف تعاريفها و أهم المشاكل و العراقيل التي تعترضها. و في نقطة موالية مفهوم العولمة و تحديات المحيط العالمي الجديد و العوامل التي تساعد على توسع هذه الظاهرة، ثم مدى آثارها على اقتصاديات الدول النامية خاصة في مجالي الاستثمار الأجنبي المباشر و المؤسسات الاقتصادية. ثم نختم بكيفية تأقلم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للدول النامية في ظل هذا المحيط المتميز بشراسة المنافسة.

المبحث الأول : ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

إن بروز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في بعض الدول و إعطائها اهتماما أكبرا في دول أخرى خلال السنوات القليلة الماضية، يرجع أساسا إلى دورها الايجابي الذي تقدمه على الصعيد الاقتصادي و الاجتماعي، فبالإضافة إلى كونها تتيح فرص عمل جديدة (امتصاص البطالة)، فإنها تساهم أيضا في توفير السلع و الخدمات لسد حاجيات الأسواق المحلية و الأجنبية نسبيا و المساهمة في الناتج الوطني الإجمالي.

إنّ اعتماد أسس و معايير متباينة و مختلفة في تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من طرف المفكرين الاقتصاديين و بين دول العالم بل حتى داخل الدولة الواحدة صعّب في الاتفاق على تعريف شامل و موحد. و نظرا لهشاشة هذه المؤسسات و سهولة تأثرها بمحيطها الاقتصادي المعرقل لنموها و تطورها، تعمد الحكومات إلى دعمها وفق برامج و سياسات تدعم القدرة على التأسيس و الاستمرار و تتعدى إلى النمو و المنافسة المحلية و الدولية.

المطلب الأول : تعريف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة :

نحاول في هذه النقطة إيجاد تعريف مقبول يشمل جميع الخصائص المشتركة للتعاريف المحددة من طرف دول عديدة في العالم، إذ يختلف تعريفها لدى دولة متقدمة عنه في دولة نامية، كما يختلف من قطاع اقتصادي إلى قطاع آخر، ومن مرحلة من النمو الاقتصادي إلى أخرى إذ يمكن أن تكون مؤسسة كبيرة في مرحلة اقتصادية تمتاز بمعدل نمو معين و تصبح مؤسسة متوسطة في مرحلة اقتصادية أخرى.

و قبل هذا كله تستوقفنا الضوابط المنهجية إلى توضيح مفهوم المؤسسة بصفة عامة و كذا الأشكال التي تظهر بها.

فخلال بحثنا نقول هل هناك تباين كبير و جذري في تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ؟ و هل الأسس و المعايير المعتمدة في تحديده من دولة إلى أخرى تشكل تقاربا أو تباعدا ؟ و هو ما يتطرق إليه المبحث الموالي.

1 : أساسيات حول المؤسسة الاقتصادية:

1.1 – تعريف المؤسسة :

رغم تطور مفهوم المؤسسة عبر الزمن و تباينها حسب المدارس الفكرية الاقتصادية و الاجتماعية فهي تضم مجموعة من الموارد المادية، المالية و البشرية الغرض منها استغلال هذه الموارد لتحقيق أهداف، غالبا ما تكون اقتصادية و اجتماعية.

" تعرّف المؤسسة كمنظمة اقتصادية و اجتماعية مستقلة نوعا ما، تؤخذ فيها القرارات حول تركيب الوسائل البشرية، المالية و المادية و الإعلامية بغية خلق قيمة مضافة حسب الأهداف في نطاق –زماني مكاني–"[1] .

فتعتبر المؤسسة الاقتصادية وحدة للإنتاج و التوزيع بحيث أنها تقوم بعملية إنتاج السلع و الخدمات قصد تبادلها في السوق. فهي بذلك تحتاج إلى عناصر الإنتاج كالمواد الأوّلية و العمل و الآلات و الطاقة و الموارد المالية و المعلومات....الخ، التي تمثل المدخلات و بعملية تحويلية في حالة مؤسسة صناعية أو تحويلية أو دون ذلك في حالة المؤسسة التجارية تتحصل المؤسسة على المخرجات من منتجات أو سلع أو خدمات في شكلها القابل للعرض في السوق و من جرّاء ذلك تتحصل المؤسسة على مداخيل توزع بدورها إلى المتعاملين سواء كانوا مباشرين أو غير مباشرين، و تشمل رواتب العمال، فوائد الدائنين توزيع الأرباح على أصحاب المؤسسة، تسديد الضرائب للدولة، تسديد الاشتراكات للضمان الاجتماعي و التأمين، اهتلاكات لتغطية تناقص و تقادم في الأجهزة، جزء من الربح يحول كاحتياطات للتمويل الذاتي.

و هناك تعريف آخر للمؤسسة يعتبر أكثر شمولية من الأول و هو أنّ " المؤسسة هي كل تنظيم اقتصادي مستقل ماليا في إطار قانوني و اجتماعي معين، هدفه دمج عوامل النتاج من أجل الإنتاج أو/و تبادل سلع أو/و خدمات مع أعوان اقتصاديين آخرين، بغرض تحقيق نتيجة ملائمة، و هذا ضمن شروط اقتصادية تختلف باختلاف الحيز المكاني و الزماني الذي يوجد فيه، وتبعا لحجم و نوع نشاطه"[2].

فيمكن القول أنّ هذا التعريف يشمل كل أنواع المؤسسات سواء من حيث الأهداف أو النشاط من جهة أو استقلاليتها المالية من جهة أخرى.

و تجدر الإشارة إلى أنه هناك تعاريف أخرى لمفهوم المؤسسة الاقتصادية و التي يمكن سردها دون تعمق فيما يلي:

أ/– فيرى "Bruyne" أنّ المؤسسة هي منظمة تضم مجموعة من العناصر المكونة لها، و تعمل على تحقيق أهدافها منذ تأسيسها و الحرص على استمرارها من طرف المساهمين الذين هم مجموعة المساهمين أو المالكين، الإدارة، العمال، الدائنين و السلطات العمومية، و كل يشارك فيها و يرجو مقابلا ما.

ب/– توصف المؤسسة بأنها نظام تقني اقتصادي، إذ أنها تحتوي على مجموعة من الوسائل التقنية المادية و التجهيزات و الأدوات بهدف استعمالها لإنتاج و تحقيق منتوجات و خدمات. فالجانب التقني منه يتمثل في تنسيق المواد و الوسائل و المعلومات التقنية و غيرها في إطار تكنولوجي و قانوني

[1]- د/ عبد الرزاق بن حبيب –" اقتصاد و تسيير المؤسسة" – ديوان المطبوعات الجزائرية سنة 2000، ص 25

[2]– ناصر دادي عدون –" اقتصاد المؤسسة " – الطبعة الأولى ، دار المحمدية العامة، الجزائر، سنة 1998 ، ص11

محدد. و الجانب الاقتصادي يضم استعمال عوامل الإنتاج بشكل يسمح بتغطية تكاليفها و تحقيق فائض يستغل في استمرارية المؤسسة و توسيعها. كما يشمل هذا الجانب السياسات التجارية[1].

جـ/- المؤسسة كنظام اجتماعي-سياسي يدخل من ضمن عمل إدارة المؤسسة تنظيم و تنشيط أعمال مختلف الأفراد في أقسام المؤسسة من أعلى الهرم الإداري إلى القاعدة.

2.1 - أهداف المؤسسة الاقتصادية :

إن الغرض من إنشاء المؤسسات الاقتصادية و بعد ممارسة أنشطتها المتنوعة هو الوصول إلى الأهداف المحددة مسبقا، التي تختلف حسب طبيعة و ميدان نشاط المؤسسة، و يمكن ذكر أهم الأهداف الرئيسية[2] فيما يلي:

1.2.1 - الأهداف الاقتصادية : في مجملها تتلخص في تحقيق نسب معينة من الأرباح لضمان استمرارية نشاط المؤسسة و ربما توسعها و تطورها. كما أنها تعمل على تلبية طلبات المجتمع من السلع و الخدمات باستغلال أحسن لوسائل الإنتاج إذ كلما كانت هناك رشادة في الإنتاج كلما تفادت المؤسسة الوقوع في المشاكل الاقتصادية و المالية .

2.2.1 - الأهداف الاجتماعية : من أبرز هذه الأهداف ما يتحصل عليه العمال من أجور مقابل بذل جهدهم العضلي و الفكري و هم يزاولون أعمالهم في المؤسسة، فالأجور تتراوح قيمتها حسب طبيعة المؤسسات، و طبيعة النمط الاقتصادي و كذا مستوى المعيشة في البلد و حركة سوق العمل إلا أنّ هناك ما يعرف بالأجر الأدنى المضمون الذي تحدده الدولة لضمان المستلزمات الأدنى من حاجيات مواطنيها.

و بالموازاة مع هذا تسعى المؤسسات إلى تحسين مستوى معيشة العمال عن طريق سلوك يوازي تطور المجتمعات و زيادة تنوع أذواق المستهلكين و ظهور أنماط جديدة من السلع و الخدمات، في هذا تساعد التكنولوجيا التي غزت ميادين متعددة من جهة و اعتماد الدعاية و الإشهار لترويج منتجـــــــــات هذه المؤسسات.

3.2.1 - الأهداف الثقافية و الرياضية : تتجلى في الجانب الترفيهي و التثقيفي التي تقدمه المؤسسة لعمالها و لأولادهم من خلال تقديم العروض المسرحية و زيارة المكتبات و الرحالات من جهة، و من جهة أخرى حصول العمال الجدد على تدريبات لتشغيل الآلات بأحسن الطرق مع إعادة تأهيل العمال القدامى على الأنماط الحديثة الممارسة في المؤسسة، إلى جانب ذلك التفتح على النشاطات الرياضية المقترحة للعمال ، ممّا يرجى منه الترويح عليهم بغرض تنشيطهم و زيادة مردوديتهم ممّا يترتب عنه تحسن في أدائهم وفي مستوى إنتاجيتهم .

[1]- ناصر دادي عدون - نفس المرجع ، ص 14

[2]- ناصر دادي عدون - نفس المرجع ، ص 19

4.2.1 – الأهداف التكنولوجية : من أجل تحقيق أرباح عالية ، تعتمد المؤسسة على البحث و تطوير وسائل و طرق إنتاج حديثة تضمن مردودية إنتاجية بأقل التكاليف، و هذا لا يحصل إلا بتخصيص مبالغ مالية و تمويلها في الميدان التكنولوجي أي في البحث و التنمية.

3.1 – تصنيف المؤسسات الاقتصادية :

تُعتمد عند تصنيف المؤسسات عدة معايير، كأن نأخذ مثلا مؤسسات إنتاجية و أخرى غير إنتاجية، و منها مؤسسات حسب القطاعات التقليدية : زراعية، صناعية، أو خدمية، و من الناحية القانونية ينظر للمؤسسات بأنها خاصة أو عمومية، أما حسب الحجم حيث يؤخذ بعين الاعتبار عدد العمال و حجم رأس المال ... إلخ.

1.3.1 – المؤسسات الاقتصادية من المنظور القانوني :

يندرج تحت هذا المعيار شكلان أساسيان من المؤسسات، فهناك مؤسسات خاصة تخضع للقانون الخاص و مؤسسات عامة أو عمومية تابعة للقطاع الحكومي و تخضع للقانون العام و تارة تخضع لخليط من القانون الخاص و القانون العام.

1.1.3.1 – المؤسسات الخاصة : تضم نوعين من المؤسسات، مؤسسات فردية و شركات.

أولا/ – المؤسسات الفردية : غالبا ما تنشأ من طرف شخص واحد هو صاحب رأس المال و يقوم بالأعمال الإدارية و التنظيمية و كذا بعض الأشغال الأخرى داخل المؤسسة. كما يحدث نوع من المزج بين الشخصية القانونية و شخصية صاحب رأس المال. و هو الشكل الذي كان منتشرا في القرن 19 و عالجته المدرسة الكلاسيكية (نظرية الفائدة و الربح) حيث يتحصل ربُّ العمل في نفس الوقت على الفائدة و الربح إلا أن التطورات الحديثة ساهمت في توسع المؤسسة في الحجم و النشاط ممّا أصبح يستدعي جلب رؤوس الأموال من الغير أو البنوك فتتحصل بالتالي هذه الأخيرة على الفائدة بينما الربح يرجع لرب العمل و هو مقابل جمع عوامل الإنتاج و تنظيم المؤسسة.

ثانيا/ – مؤسسات الشركات : منذ مدة ظهرت الشركات على هيئتها البدائية في بابل (قانون حامو رابي) و لدى العرب مرورا باليونانيين و الرومان و تطورت مع تطور النشاط الاقتصادي الرأسمال بعد القرن 15. و فيها يتقاسم الأشخاص كلا من التنظيم و التسيير و رأس المال و تتأسس هذه الأخيرة وفقا لمجموعة من الشروط كالرضا بين الشركاء و الذي بدوره يتحدد فيه قيمة كل واحد من رأس المال، موضوع نشاط الشركة و محلها و كذا السبب (تحقيق الأرباح) وفقا للقوانين و الآداب المعمول بها. و تظهر الشركات بثلاثة أوجه هي :

أ/– **شركات الأشخاص** : تعتبر بمثابة مجموعة من المؤسسات الفردية التي تهدف إلى توسيع رأس المال و توسيع مجال النشاط الاقتصادي و نميز فيها :

* **شركة التضامن:** هي أهم شركات الأشخاص إذ يقدم الشركاء حصص قد تكون متساوية أو متفاوتة مع اختلاف طبيعة هذه الحصص (نقدية، عينية، حصص عمل)و أن التزامات الشركاء بواجبات المؤسسة تجاه الغير جدّ مهمة إذ تشمل ممتلكاتهم الخاصة.

تتمتع شركة التضامن بشخصية قانونية مستقلة، تسييرها يكون من طرف أحد الشركاء أو مجموعة منهم أو شخص أجنبي عنهم، كما قد تحمل إسما تجاريا معينا أو اسم أحد الشركاء و يضاف له عبارة "و شركائه".

- **شركة التوصية** : هي شركة تتكون من طرفين، شركاء متضامنين ، و هم مسؤولون عن ديون الشركة مسؤولية شخصية بمقدار ما يملكون، و شركاء موصين أي تتحدد مسؤوليتهم بقدر حصصهم. و يمكن التمييز بين نوعين من شركة التوصية، شركة توصية عادية، حيث لا يمكن للشركاء تداول حصصهم، بينما في الثانية أي شركة توصية بالأسهم، تتخذ فيها حصص الموصين طبيعة الأسهم قابلة للتداول.
- **شركة المحاصة** : هي شركة من طبيعة خاصة، فرغم توفرها على شروط الشركة إلا أنها لا تتمتع بشخصية اعتبارية، و لا رأسمال، و لا عنوان، أي أنها عقد بمقتضاه يلتزم شخصان أو أكثر بأن يساهم في مشروع اقتصادي بحصة مالية أو عمل من أجل تحقيق نتيجة (ربح أو خسارة) دون إشهارها.

ب/-الشركة ذات المسؤولية المحدودة EURL :

يعتبر هذا الصنف من الشركات حديث الظهور نوعا ما، مقارنة بالأصناف السابقة حيث ظهرت في ألمانيا في نهاية القرن التاسع عشر ثم في فرنسا سنة 1925، و هناك من يصنفها ضمن شركات الأشخاص و منهم من يضعها ضمن شركات الأموال. بينما في القانون التجاري الجزائري ينص على أنّ مسؤولية كل شريك تتوقف حسب الحصص المقدّمة من طرفه، و نفس الشيء ينطبق على تحمل النتائج و التصويت، و أن الحصص فيها تكون عادة غير قابلة للتداول، و بالنسبة للرأس المال لا ينبغي فيها أن يقل عن مبلغ محدد، والاكتتاب لا يتم بشكل عام. أما الإدارة فيشرف عليها شريك واحد أو أكثر أو من طرف خارجي إذ يخوّل له رئاسة جمعية الشركاء التي تناقش فيها الميزانية و المصادقة عليها[1].

و تكمن أهمية هذه الشركة في مزاياها التي تجمع بين شركات الأشخاص و شركات المساهمة، حيث عدد الأشخاص فيها محدود و تبادل الحصص فيها شبه ممنوع هذا من جهة و من جهة أخرى تحدد المسؤولية حسب حصة كل شريك و عدم انحلالها وفقا للاعتبارات الشخصية. و نذكر هنا أن هناك إمكانية تحويلها إلى شركة مساهمة التي سوف نتطرق إليها في حالة وجود رغبة في زيادة رأسمالها.

[1]- ناصر دادي عدون – نفس المرجع ، ص 19

جـ – شركات الأموال (المساهمة) SPA :

في هذا النوع من الشركات يتكون رأسمالها من حصص يقدمها الشركاء عند التأسيس تدعى الأسهم التي تكون متساوية في قيمتها و قابلة للتداول. و يتحصل الشركاء أو المساهمين على قدر معين من النتائج (ربح أو خسارة) حسب عدد الأسهم التي يملكونها، أي أن المسؤولية تكون محدودة بقدر الأسهم المملوكة.

و تضمن هذه الأسهم للشريك المساهمة في إدارة المؤسسة و الحق في التصويت و الحضور في الجمعية العامة للمساهمين. كما قد يعين أحد الشركات مديرا على الشركة أو أن يجلب من خارجها.

و من مميزات شركة المساهمة هو كبر حجم رأسمالها بحيث يتم تعبئته بسهولة من طرف المؤسسين و كذا من خلال طرح جزء منه للاكتتاب العام. بالإضافة إلى طرح عدد من السندات و هي تعتبر بمثابة قروض لها مقابل منح فوائد ثابتة بغض النظر عن نتيجة الشركة.

انتشرت هذه الشركات بصورة خاصة في الدول الرأسمالية حيث بلغت نسبة 70% من مجموع المؤسسات الصناعية أساسا و من المؤسسات التجارية بالجملة و عملت على تحقيق نسب معينة من النمو الاقتصادي منذ نهاية القرن 19 إلى يومنا هذا .

2.1.3.1 – المؤسسات العمومية :

تنتشر بكثرة في الدول ذات الاقتصاد المخطط و بدرجة أقل تظهر في الاقتصاد الرأسمالي حيث لا يمكن الاستغناء عنها هنا، و هي تنتمي إلى القطاع العمومي التابع للدولة، و يكون إنشاؤها إمّا عن طريق التأسيس أو التأميم، وأنّ رأسمالها يكون ملكا للدولة و تسييرها فيكون من قبل شخص أو أشخاص تعيّنهم الجهة الوصية عادة ما تكون الوزارة التي تتابع و تراقب نشاطها عبر تقارير دورية تصلها من هذه المؤسسات الضخمة و قد يكون توزيعها عبر التراب الوطني، و قد تكون الجهة الوصية ذات طابع محلي حيث تتكون في البلدية أو الولاية أو منهما معا و تأخذ أشكالا صغيرة أو متوسطة وتعمل في مجال النقل و البناء و الخدمات العامة. أما فيما يخص المؤسسات المختلطة التي يتوزع فيها رأس المال بين القطاع الخاص و الدولة فقد تم التطرّق إليها في الفقرة المتعلّقة بأشكال الاستثمار الأجنبي المباشر.

و يرجع ظهور هذه المؤسسات لأسباب قد تكون إمّا سياسية أو أمنية فتقوم الدولة بتأميمها عند الضرورة حين تشتبه في وجود تواطؤ بين هذه المؤسسات و أطراف داخلية أو أجنبية تعمل على غير مصلحة البلاد أو الخوف من فقدان نسبة من استقلالية الدولة و سيادتها جراء ذلك، و مثال ذلك ما حدث في فرنسا سنة 1945 حيث تم تأميم شركة رونو RENAULT لصناعة السيارات، و كذا عدة بنوك[1]. و قد تكون هناك أسباب اجتماعية من أجلها تسعى الدولة إلى توفير منتجات أو خدمات لمصلحة المواطنين بالتدعيم أو بدون مقابل و منه يغيب هنا مبدأ الربحية. و أخير قد تكون هناك

[1]- ناصر دادي عدون – نفس المرجع ، ص 64

أسباب اقتصادية حيث تؤمم الدولة بعض المؤسسات الخاصة التي تعاني من خسائر، أو تنشئ مؤسسات يعجز عن تأسيسها القطاع الخاص كشركات توزيع المياه، و الطاقة النووية التي تتطلب مبالغ نوعا ما كبيرة و صرامة في المتابعة.

2.3.1 – المؤسسات الاقتصادية من المنظور الاقتصادي :

تصنف المؤسسات حسب هذا المعيار إلى قطاعات ثلاثة، هي : الزراعة، الصناعة و الخدمات بحيث تنتمي على التوالي إلى القطاع الأول أو الثاني أو الثالث.

1.2.3.1 – مؤسسات زراعية : تشمل جميع المؤسسات المتخصصة في الزراعة و تربية المواشي و الصيد البحري و كل نشاط له علاقة بالأرض و الموارد الطبيعية و يضاف إليها أنشطة المناجم مشكلة مؤسسات تنتمي إلى القطاع الأول.

و كان هذا القطاع، و خاصة الفلاحي منه محط اهتمام الاقتصاديين منهم فرانسوا كيني Quesnay . F الذي يترأس الفكر الفيزيوقراطي (الطبيعي)، حيث قام بوضع جدول اقتصادي يظهر العلاقات الاجتماعية بين مختلف أعوان الاقتصاد من أجل إنتاج الثروة و يبيّن مصدرها في المجتمع و من ثم توزيعها على طبقاته التي هي بدورها تنقسم إلى طبقة الفلاحين المستغلين للأرض، طبقة ملاك الأراضي و تمويلها و الطبقة العقيمة التي تتمثل في الصناعيين و التجار.

يحصر كيني الطبقة المنتجة للثروة في الفلاحين فقط الذين يستعملون عوامل الإنتاج أما باقي الطبقتين فيعتبرهما غير منتجتين. لكنّه تلقّى انتقادات من طرف رواد الفكر الكلاسيكي الذين جاؤوا بعده حيث اعتبروا أن الصناعة و التجارة هي الأخرى قطاعات منتجة للثروة.

2.2.3.1 – مؤسسات صناعية : و تشمل جميع المؤسسات التي تقوم بتحويل المواد الأولية و الطبيعية إلى منتجات قابلة للاستعمال الوسطي أو للاستهلاك النهائي في شكلَيْها كمنتجات وسطية و منتجات نهائية، كما تشمل مؤسسات يرتكز نشاطها على الصناعات الاستخراجية، و صناعات وسائل الإنتاج و التجهيزات...الخ.

و يتم تصنيف المؤسسات في هذا الباب إلى فرعين رئيسيين هما الصناعات الخفيفة وهي في أغلبها استهلاكية كقطاع الإلكترونيك، و الصناعات الثقيلة أو المصنّعة و التي يكون لها وزن كبير في دفع الاقتصاد بشكل واضح من خلال إنتاج و استعمال المواد الأولية و الطاقة و وسائل النتاج التي تستغل في جميع ميادين الاقتصاد.

3.2.3.1 – مؤسسات القطاع الثالث : تجمع العديد من المؤسسات التي لا تنتمي إلى المجموعتين سالفتي الذكر، فهي تحتوي على المؤسسات الحرفية، النقل، البنوك و المؤسسات المالية، التجارة، و كذا الصحة و غيرها.

3.3.1 – المؤسسات الاقتصادية من منظور الحجم :

فبعد إلقاء نظرة عن أشكال المؤسسات سواء حسب نشاطها ثم حسب شكلها القانوني، لم يبق لنا إلاّ أن ندرسها حسب حجمها و هو ما نركز عليه في الفقرة الموالية.

فالمؤسسات الكبيرة تتصف بكبر حجمها و هي تحوي عددا من العمال أكثر من 250 فرد و يستدعي تأسيسها رؤوس أموال نوعا ما معتبرة، و قد تحتوي على فروع منتشرة في مناطق مختلفة إلى غير ذلك...

1.3.3.1- تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

من الصعب إيجاد تعريف محدد للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة فيظهر تباين في تحديد مفهومها منذ الوهلة الأولى، فالاختلاف وارد من منطقة إلى أخرى، و من بلد إلى آخر (يختلف التعريف في الدول النامية عنة في الدول المتقدمة) و من مفكر اقتصادي إلى أخر وذلك بالاستناد إلى معايير متباينة، منها معايير كمية (وصفية) Descriptifs و منها معايير نوعية (نظرية أو تحليلية).

أ - تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب المعايير النوعية :

يعتمد أصحاب هذا الرأي على عدّة جوانب أهمها :

أ. 1 - الجانب الإنساني : حيث تعرف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة كما يلي :" هي وحدة إنتاج أو توزيع، وحدة إدارية و تسييرية، تحت قيادة مشرف يكون مسؤولا مسؤولية كاملة عنها، و في غالب الأحيان يكون هو مالكها، يسهر على حياتها و استمراريتها"[1].

فحسب هذا البعد :

- المؤسسة تظهر بشكل شخصي إنساني.
- دور صاحب المؤسسة يعتبر أساسيا و محددا Determinant.
- يكون التسيير ذو صبغة خاصة " تسيير شخصي "، فمثلا منذ سنة 1953 اعتمدت الولايات المتحدة الأمريكية في تحديد ما يسمى بـ Small Bussines Act معيار التسيير المستقل للمقاول دون كسب وضعية مسيطرة (احتكارية) في السوق[2].

أ.2 – علاقة بولطن BOLTON:

عينت السلطات البريطانية خلال الستينيات لجنة يترأسها الأستاذ "بولطن" من أجل دراسة إشكالية اضمحلال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في بريطانية. و بعد ذلك تم إصدار تقرير رسمي يوضح تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الذي يرتكز على ثلاثة معايير هي :

- تسيير المؤسسة يكون من طرف مالكها بصورة خاصة.
- المؤسسة لها حصة سوقية ضيقة.
- استقلالية الشركة، أي المؤسسة التي تنتمي إلى مجموعة (Groupe) أو أي فرع (Filiale) تابع لمؤسسة كبيرة لا تدخل في دائرة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

[1]- Robert Wtterwulghe – " LA PME Une Entreprise Humaine" –De Boeck Université – Belgique 1998 – p15

[2] - Robert Wtterwulghe – OPCIT –P16

أ.3 – تعاريف ذات المعايير المتعددة (معايير الفروق الوظيفية)[1]:

أشرف المفكر واترين M. WOITRIN في تحليله للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الصناعية سنة 1966 داخل السوق الأوربية المشتركة CEE مع التركيز على العنصر البشري أي تحديد تعريف المقاول بالإضافة إلى أخذ في الحسبان خصائص وصفية أخرى من أجل الوصول إلى تحديد تعريف نوعي، و التي تظهر كما يلي :

– قلة التخصص في الوظيفة الإدارية.

– تربط علاقات شخصية قوية بين عناصر الإدارة و العمال، و اتصالات بينها وبين كل من الزبائن و الموردين.

– مفاوضات الشراء و البيع تكون محدودة.

– ارتباط ملموس للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالبيئة المحلية.

– صعوبة أو استحالة الحصول على رؤوس الأموال من الأسواق النقدية و القروض البنكية حتى و إن كانت على المدى القصير، حيث غالبا ما يعتمد أصحاب هذه المؤسسات على التمويل الذاتي.

يظهر من خلال هذا الطرح أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تتسم بالضعف أمام بيئتها حيث لا تستطيع التأثير فيها بسهولة، فهي تفقد وسائل و استراتيجيات التي تعتمدها المؤسسات الكبيرة تسمح لها بالتأقلم مع البيئة ثم التأثير فيها.

و في محاولة أخرى يعتمد كل من WYNACZYK et Al[2] في تعريفهم للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة على معايير من طبيعة أخرى تندرج ضمن المعايير النوعية كذلك، بحيث تعمل هذه المعايير على إحداث تغيرات نحو نمو و تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، و التي تتلخص في ثلاثة خصائص أساسية تجعلها تتباين عن المؤسسات الكبيرة هي:

* –عدم التأكد l'incertitude

*– الابتكار (الاكتشاف) l'innovation

*–التطور و النمو l'evolution

فبالنسبة للمعيار الأول أي عدم التأكد، فهو ينطبق على الجانب المالي الذي لا يعتبر راسخا لديها و كذا التحكم في مجريات السوق و الدراية بطبيعة و نوع المنافسين.

ومن حيث الابتكار فإنّ للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة قدرة على كسب هذه الميزة كونها قريبة جدا من السوق و معرفتها لحاجياته، و نظرا للإمكانيات المتوفرة لديها و التي تعتبر ميسورة بالنسبة لها

[1] - Robert Wtterwulghe – OPCIT –P18

[2] - Robert Wtterwulghe – OPCIT –P19

سواء استلزم ذلك إحداث تغيرات في المنتجات أو في الخدمات عكس ما يحدث في المؤسسات الكبيرة فرغم امتلاكها على متاحات مالية و بشرية هائلة إلا أن الاستحداثات تكلفها كثيرا.
إنّ فرضية تطور و نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يصحبها تغير في تنظيم و تسيير هذه الأخيرة وفق كل مرحلة من مراحل النموّ إلا أن هذا التحوّل يعرضها إلى بعض التذبذبات و الاضطرابات و ربما حتى إلى حدّ الزوال.

كما ينبغي الاشارة إلى أن هناك معايير أخرى تعتمد في التعريف النوعي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة كما يراها G. HIRIGOYEN فهي لديه مثلا تتلخص في مسؤولية المشرف، و ملكية المؤسسة، و الهدف الخاص للمردودية Objectif Particulier de Rentabilite، هذا من جهة و من جهة أخرى يركز HOLLANDER بالإضافة إلى بعض هذه المعاييرإلى معيار التمويل الذاتي.
إذا أن المشرفين في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بصفة عامة لا يرغبون إشراك الغير في الملكية فحسب بل أيضا في المراقبة و الأرباح المحققة و القرارات الخاصة بتوزيع هذه الأرباح، كما أن لهذه المؤسسات استقلالية حيث أنها لا تنتمي إلى مجموعة اقتصادية (Groupe) أو وصاية و المقاولون فيها هم الملّاك و لهم مطلق الحرية في المراقبة الخارجية من أجل اتخاذ القرارات الاستراتيجية.

ب – تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب المعايير الكمّية :

تعد أكثرها انتشارا و قبولا و التي تعتمدها أكثر الدول في يومنا هذا، فهي تركز على عدد العمال و رقم الأعمال و الميزانية ...إلخ، أي أنّها باختصار تهتم بالدرجة الأولى على الحجم أي الكم، و يمكن سرد بعض التعاريف حسب مناطق العالم و الدول ثم حسب بعض المنظمات و الهيئات الدولية المختصة.

ب.1 – تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب المناطق:

ب.1.1 – منطقة أوروبا :

* في **أنجلترا** فيشترط ألا يزيد حجم رأس المال عن 2.2 مليون جنيه أسترليني و عدد العمال لا يتجاوز 50 عاملا.

* **ألمانيا :** "المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي التي لا تعتمد في تمويلها على السوق المالي، و تتم إدارتها من قبل مستثمرين مستقلين يعملون بصفة شخصية و يتحملون كل الأخطار"[1].
يلاحظ أن ألمانيا حسب هذا التعريف تعتمد على بعض المعايير النوعية إضافة إلى المعايير الكمية في تحديد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الظاهرة في الجدول الموالي :

[1]- رابح خوني و رقية حساني:"المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مشكلات تمويلها"- إيتراك للطباعة و النشر- مصر 2008: ص26

جدول رقم (6) :يبين المعايير الكمية المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ألمانيا[1]

القطاعات	حجم المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال
الصناعة	مؤسسة صغيرة	أقل من 50	اقل من 2 مليون مارك ألماني
//	مؤسسة متوسطة	50 – 499	من 2 إلى 25 مليون
تجارة الجملة	مؤسسة صغيرة	10	أقل من 1 مليون مارك
//	مؤسسة متوسطة	10-199	من 1 – 5 مليون مارك
تجارة التجزئة	مؤسسة صغيرة	أقل من 3	5 مليون مارك
//	مؤسسة متوسطة	3 – 99	من 5 – 10 مليون مارك
الخدمات	مؤسسة صغيرة	أقل من 3	أقل من 100 ألف مارك
//	مؤسسة متوسطة	3 – 49	من 100 ألف–2 مليون مارك أ

المصدر : رابح خوني و رقية حساني: مرجع سبق ذكره – ص 27

ب.2.1 – في منطقة أمريكا :

ب.1.2.1 – تعتمد لجنة التنمية الأمريكية على أربع معايير في تحديد ما إن كانت المؤسسات تأخذ صفة المؤسسات صغيرة و متوسطة، تتمثل فيمايلي[2]:

* أن رأس المال يملكه شخص واحد أو عدد محدود جدا من الأشخاص.
* الإدارة عادة ما يديرها مالك رأس المال.
* المجال الجغرافي لعمل هذه المؤسسات يتم في منطقة محلية واحدة.
* حجم المؤسسة يعتبر صغيرا بالنسبة للصناعة التي تعمل فيها.

هناك مجموعة أخرى تستخدم معايير متعددة في تعريفها للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة منها حجم رأس المال، المبيعات، حجم الأرباح الصافية المحققة، عدد العمال و القيمة المضافة...إلخ.

ب.2.2.1– بالموازاة مع ذلك تكتفي بعض الدول على معيارين فقط في تعريف هذه المؤسسات، هما رأس المال و عدد العمال. فمثلا في **الولايات المتحدة الأمريكية** تحدد حجم رأس مال لمؤسسات الصغيرة بـ 9 ملايين دولار كحد أقصى و عدد العمال لا يزيد عن 250 عامل.

ب.3.2.1– في كندا مثلا المؤسسات التي تنتمي لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا ينبغي لها أن يتعدى عدد عمالها 500 شخص، و لا يتجاوز رأسمالها 25 مليون دولار بالإضافة إلى أن 25% منه لا ينبغي أن تملكه مؤسسة ذات أهمية[3].

و حسب الكونفدرالية العامة لمؤسسات الصغيرة و المتوسطة فهي تصنف هذه المؤسسات إلى مؤسسات صغيرة التي تشغل من 5 إلى 50 عامل بينما المؤسسات المتوسطة فيتغير تعريفها حسب الدول و حسب قطاع كل نشاط إلا أنها تشغل حوالي 500 عامل كحد أقصى.

[1]- رابح خوني و رقية حساني: نفس المرجع – ص 27

[2] - Site Internet : Scadplus: Définition des petites et moyennes entreprises (PME)

[3] - Site Internet : Scadplus: Définition des petites et moyennes entreprises (PME)

ب. 3.1 – في منطقة آسيا :

ب.1.3.1– في اليابان : حسب القانون الأساسي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الذي ينظم هذا القطاع و يحث على إزالة العقبات التي تواجهه، و عرف تعديل في ديسمبر 1999 الذي ينص على أن المؤسسات لا تعتبر صغيرة أو متوسطة إلا إذا ظهرت وفق هذه الأشكال:

جدول رقم (7) : تعريف اليابان للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة[1]

القطاع	رأس المال (مليون ين)	عدد العمال
الصناعة و القطاعات الأخرى	300 أو أقل	300 عامل أو أقل
مبيعات بالجملة	100 أو أقل	100 عامل أو أقل
مبيعات التجزئة	50 أو أقل	50 عامل أو أقل
الخدمات	50 أو أقل	100 عامل أو أقل

المصدر : لخلف عثمان : "واقع المؤسسات ص و م و سبل دعمها و تنميتها – دراسة حالة الجزائر"- أطروحة دكتوراه – جامعة الجزائر 2004، ص 16

ب.2.3.1– في كوريا الجنوبية : يمكن تلخيص تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في هذا القطر باعتماده على عدد العمال و المتمثل في الجدول التالي :

جدول رقم (8) : تعريف كوريا للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة[2]

القطاع	المؤسسات الصغيرة	المؤسسات المتوسطة
التعدين – التصنيع – النقل	حتى 50 عامل	من 51 إلى 300 عامل
الإنشاءات	حتى 30 عامل	من 31 إلى 200 عامل
التجارة و الخدمات	حتى 10 عمال	من 11 إلى 20 عامل

المصدر : لخلف عثمان : "واقع المؤسسات ص و م و سبل دعمها و تنميتها – دراسة حالة الجزائر"- أطروحة دكتوراه – جامعة الجزائر 2004، ص 20

4.1.2 – في بعض الدول العربية :

1.4.1.2 – في الكويت : تعتمد الكويت على المعيار العددي في تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بحيث "المؤسسات الصغيرة التي لا يتعدى عدد العمال فيها عشرة عمال، بينما في المتوسطة منها يتراوح عدد العمال من عشرة إلى أربعة مائة و تسعة و تسعون"[3].

2.4.1.2 - في مصر: رغم أنه لا يوجد تعريف رسمي شامل فيعتمد التعريف التالي على الأغراض الإحصائية و الإدارية : "المؤسسات الصغيرة التي يعمل بها من 10 إلى 50 عامل ، و لا يزيد رأسمالها عن 100000 جنيه مصري"[4]. و بالنسبة لوزارة التخطيط فإنها تضيف معيار آخر و هو الأخذ في الاعتبار أسلوب الإنتاج المستخدم.

[1]- لخلف عثمان : "واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و سبل دعمها و تنميتها – دراسة حالة الجزائر"- أطروحة دكتوراه – جامعة الجزائر 2004، ص 16
[2]- لخلف عثمان : نفس المرجع ، ص 20
[3]- رابح خوني و رقية حساني:مرجع سبق ذكره - ص30
[4]- د/هاني فاروق الزيني : "الاقتصاديات المشروعات الصغيرة " – مطبعة دار السلام – مصر –2006/2005- ص 10

3.4.1.2- في الإمارات العربية المتحدة: يستند تعريف المؤسسات الصغيرة على العنصر البشري كذلك بحيث تحدده بخمسين عاملا أو أقل[1].

التعريف المعتمد في الجزائر :

لقد سبق و أن سجلت عدة محاولات لوضع تعريف للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر عبر السنين إلا أنه و بعد تكوين وزارة خاصة تهتم بكل ما يتعلق بهذا القطاع سنة 1993 سميت بوزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التي حددت التعريف التالي :

تنص المادة 4 من القانون التوجيهي رقم 18/01 الصادر بتاريخ 2001/12/15 المتعلق بترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على أن " المؤسسة الصغيرة و المتوسطة، مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/ أو الخدمات، تشغل من واحد إلى مائتان و خمسين شخصا، و أن لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي ملياري دج، و لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمسمائة مليون دج، و تستوفي معايير الاستقلالية "[2]

و من خلال ما تنص عليه المادة 5 من نفس القانون فإن المؤسسات المتوسطة هي :" أنها مؤسسة تشغل من 50 إلى 250 شخص، و يكون رقم أعمالها السنوي ملياري و مائتي مليون دج، أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين مائة و خمس مائة مليون دج"[3]

و تحدد المادة 6 من نفس القانون تعريف المؤسسة الصغيرة كمايلي :" هي مؤسسة تشغل ما بين عشرة و تسعة و أربعين شخص و لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مائتي مليون دج، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مائة مليون دج"[4]

و يمكن تلخيص ما سلف ذكره في الجدول التالي :

جدول رقم (9) تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

نوع المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال	مجموع الحصيلة السنوية
المؤسسة المصغرة	09 -01	01 – 20 مليون دج	10 – 01
المؤسسة الصغيرة	49 – 10	20 – 200 مليون دج	100 -10
المؤسسة المتوسطة	250 – 50	200 – ملياري دج	500 – 100

المصدر : موقع أنترنيت وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

ب . 2 – حسب بعض المنظمات الدولية و الإقليمية :

ب . 2 . 1 – الاتحاد الأوربي : حسب اللجنة الأوروبية التي حثت أعضاء البنك الأوروبي للاستثمار و أعضاء صناديق الأوروبية للاستثمار إلى اعتماد تعريفا موحدا للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

[1]- رابح خوني و رقية حساني: نفس المرجع – ص 3

[2]- المادة 4 من القانون رقم 18-01 المؤرخ في 2001/12/12 و المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الصادر بالجريدة الرسمية العدد 77، الصادرة بتاريخ 2001/12/15، ص 5

[3]- المادة 5 من نفس القانون

[4]- المادة 6 من نفس القانون

يتلخص في ما تحدده التعليمة **(96/280/CE)** الصادرة في أفريل 1996 و التي تنص على مايلي[1]:
– المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تشغل أقل من 250 عامل، رقم أعمالها يقل عن 40 مليون أورو أو ميزانيتها تقل عن 27 مليون أورو سنويا.
– المؤسسات الصغيرة يتراوح عدد عمالها بين 10 إلى 49، رقم أعمالها يقل عن 7 ملايين أورو سنويا أو ميزانيتها لا تتجاوز 5 ملايين أورو.
– المؤسسات المصغرة (Micro-entreprise) هي المؤسسات التي تشغل أقل من 10 عمال.

بينما طرأ تعديل في تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من طرف اللجنة الأوروبية في 6 ماي 2003 و أصدرت تعليمة جديدة **(2003/361/CE)** و أصبحت قابلة التنفيذ منذ 01 جانفي 2005 [2]، من أجل خلق نوع من التناسق و التجانس في تعريف هذا النوع من المؤسسات داخل الاتحاد الأوربي، فهي تعتبر أن:
أ – المؤسسة المتوسطة تشغل أقل من 250 عامل، رقم أعمالها لا يتجاوز 50 مليون أورو أو ميزانيتها السنوية لا تزيد عن 43 مليون أورو.
ب– المؤسسة الصغيرة يقل عدد عمالها عن 50، و رقم أعمالها السنوي أو ميزانيتها لا تتجاوز 10 ملايين أورو.
جـ – المؤسسة المصغرة (Micro-entreprise) هي المؤسسة التي تشغل أقل من 10 عمال، و أن رقم أعمالها أو ميزانياتها لا تتجاوز 2 مليون أورو .

و بعد كل هذا و ذاك نرى أن التعريف المناسب للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة هو ذلك التي يأخذ في الاعتبار بعض الصفات الكمية دون إهمال المعايير النوعية و التي تميّز هذا النوع من المؤسسات عن المؤسسات الكبيرة كالذي ورد في كتاب "إدارة المشروعات الصغيرة" حيث ينص على أن ***" المشروع الصغير على أنه عبارة عن شركة أو منشأة أو مؤسسة أو أي كيان اقتصادي يمول و يدار و يراقب من قبل أصحابه و يتصف بقلة حجم العمالة فيه، و يشمل على وحدات إدارية محددة، و يشغل حيزا صغيرا ضمن قطاع الأعمال و يقدم خدماته أو منتجاته إلى منطقة جغرافية محددة، و يمثل القاعدة أو الأساس الذي تؤسس عليه المشروعات الكبيرة و العملاقة فيما بعد"*** [3].

المطلب الثاني : أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مميزاتها

1– أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

إن اهتمام مختلف دول العالم سواء المتقدم منه أو النامي بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السنوات الأخيرة ازداد بشكل ملحوظ، ويرجع ذلك إلى الدور الاقتصادي و الاجتماعي المهم الذي يؤديه هذا النوع من المؤسسات.

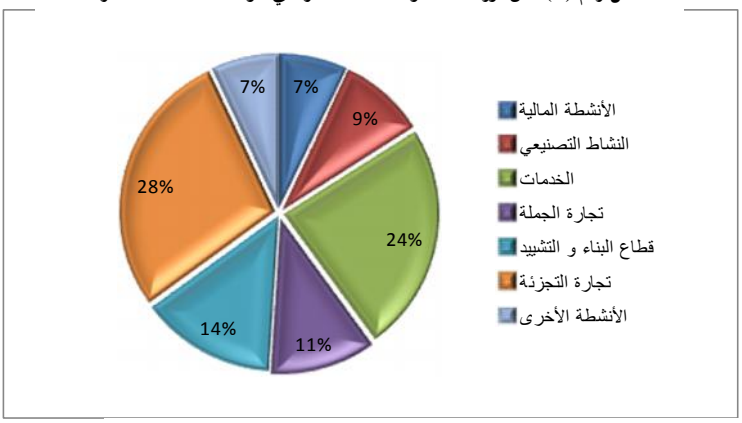
[1] -Site Internet : Scadplus: Définition des petites et moyennes entreprises (PME)
[2] - Site Internet : Scadplus: Définition des petites et moyennes entreprises (PME)
[3]- د/ فلاح حسن الحسيني : " إدارة المشروعات الصغيرة، مدخل استراتيجي للمنافسة و التميز" – دار الشروق – الأردن – ص 22

1.1 – أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول المتقدمة:

تتجلى أهمية هذه المؤسسات في تطوير النسيج الاقتصادي ففي الولايات م. الأمريكية مثلا، إن تطور عدد المؤسسات الصغيرة بشكل بالغ حيث وصل عددها حوالي 20,5 مليون مؤسسة أي حوالي 98%، وأن هذه المؤسسات موزعة على جميع الأنشطة الاقتصادية، إلا أن العدد الأوفر يتواجد في مجال الخدمات و تجارة التجزئة، و الشكل الموالي يبين توزيع المؤسسات الصغيرة في الو. م . أ[1] :

- الأنشطة المالية و التحويلية 7 %
- النشاط التصنيعي 9%
- الخدمات 24%
- تجارة الجملة 11%
- قطاع البناء و التشييد 14%
- تجارة التجزئة 28%
- الأنشطة الأخرى 7%

شكل رقم (3) يبين توزيعات المؤسسات الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية



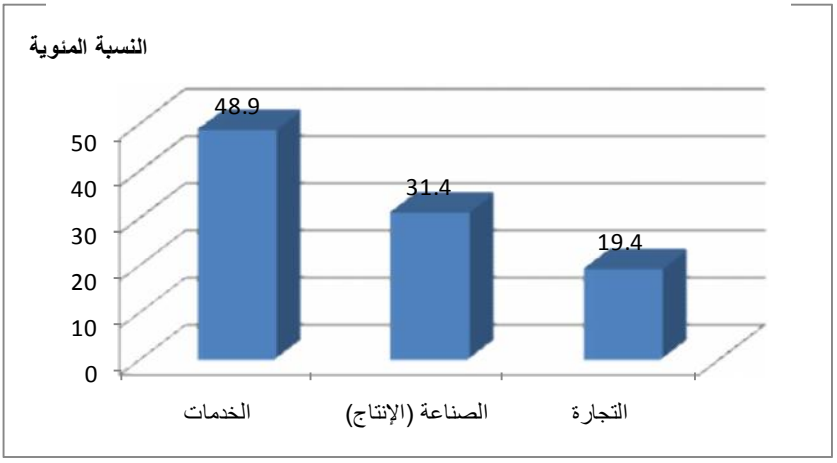
المصدر: د/ فلاح حسن الحسيني: مرجع ذكر سابقا ص 28

بالإضافة إلى ذلك فإن المؤسسات الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية تستخدم أكثر من 50% من قطاع القوى العاملة الخاصة.

يتكون اقتصاد ألمانيا من عدد هائل من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يبلغ عددها حوالي 3.6 مليون (م ص و م) و مهنيين أحرار، 70% من الأجراء يعملون في هذا الصنف من المؤسسات التي لا يتعدى فيها 500 عامل[2].

و الشكل التالي يبين توزيع النشاطات الاقتصادية في ألمانيا بصفة عامة.

شكل رقم (4) يبين توزيع المؤسسات ص و م في ألمانيا حسب الأنشطة الاقتصادية



المصدر: من إعداد المترشح وفقا للمعطيات المتاحة في الموقع الأنترنيت المذكور في الأسفل

[1] ـ د/ فلاح حسن الحسيني: مرجع سبق ذكره – ص 28

[2] www.tatsachen-verber-deutschland.de

تتميز أغلبية م ص و م في ألمانيا بتسييرها من قبل الأشخاص التي يملكونها (أكبر حصة من رأس المال). و أن هناك نسبة عالية من المؤسسات العائلية التي تتوارثها الأجيال التي تشكل حوالي 95% من مجمل المؤسسات. و من مميزاتها كذلك هو سرعة تحويل الأفكار إلى منتوج (الإبداع) ذو الجودة العالية و تأقلمه مع احتياجات السوق الداخلي أو توجيهه إلى السوق العالمي باعتبار ألمانيا رائدة في التصدير إذ تعتبر (1/4) واحد من أربعة من (م ص و م) مفتوحة على السوق العالمي[1].

1. 2 – أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول النامية :

لو رجعنا إلى إحصاءات بعض الدول لوجدنا أن عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الصين مثلا تضم 99% من إجمالي عدد مؤسسات البلاد و تحقق أكثر من 60% من إجمالي الناتج المحلي للصين[2]. و حسب تصريح مسؤول لجنة التنمية والإصلاح الوطنية الصينية إن 60% من إجمالي قيمة الصادرات والواردات و75% من فرص العمل تأتى من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصينية ، مؤكدة أن هذه المؤسسات قد أصبحت أساسا هاما لنمو الاقتصاد وازدهار السوق والإبداع التكنولوجي وتوسيع التوظيف بالصين .

أما عن تجربة الاقتصاد الهندي الذي يتميز بوفرة كبيرة في اليد العاملة و رخصها، أجريت دراسة علمية عن قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، حيث بينت أن هذا القطاع استغل بشكل جيد و بصفة مكثفة لليد العاملة المتاحة و بشكل لا يتطلب رؤوس أموال ضخمة، و أن هذه المؤسسات بلغت نسبتها في نسيج الاقتصاد الهندي عام 2005، حوالى 3,2 مليون مؤسسة، تشكل صادراتها الصناعية من منتجات تامة الصنع و نصف مصنعة ما نسبته 45%، أي تغطي 95% من مؤسسات القطاع الصناعي في الهند، أو بالأحرى أخرى 40 %من الناتج الصناعي الهندي.

1–3– دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد :

لا يمكن تجاهل الدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في دفع عجلة التنمية في مختلف الاقتصاديات الذي يظهر في النقاط التالية :

أ . توفر فرص عمل كثيرة وتساهم بأكبر نسبة في توظيف الأيدي العاملة وتمتص البطالة التي لا تستطيع الصناعات الكبيرة امتصاصها.

ب . أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي البنية التحتية للاقتصاد الوطني والمحرك الأساسي لنموه والنواة لإنشاء الصناعات الكبيرة.

[1]- www.tatsachen-verber-deutschland.de
[2] - www.china.org.cn

جـ. توسيع القاعدة الإنتاجية وإنتاج الخدمات الصناعية والحرفية والسلع الغذائية والاستهلاكية الصغيرة بما يساهم في تغطية احتياجات السوق المحلية من هذه السلع أي أنّها تعمل في كل الأنشطة الاقتصادية والأساسية في الاقتصاد

د. من الاعتبارات الواردة هي إرادة بعض الاقتصاديات النفطية تنويع نشاطها الاقتصادي لا سيما الصناعي منه و إعطاء فرصة للقطاع الخاص عبر استحداث أو الاهتمام بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تنويع إنتاج السلع و الخدمات التي يحتاجها السوق المحلي و ربما الأجنبي و أيضا التخلي نسبيا عن القطاع العام في هذا المجال.

و مما يساعد على ذلك هو وجود يد عاملة مؤهلة (و المتخرجة حديثا) و لكن تحتاج إلى توجيه من طرف السلطات المحلية و منحها الوسائل اللازمة للاندماج في هذا القطاع.

هـ. تحقيق التوازن بين المناطق المختلفة داخل الدولة أو ما يعرف بالتوازن الجهوي عن طريق إعطاء فرص لانتشار المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عبر هذه المناطق من أجل استغلال المواد الأولية المتاحة و إنشاء صناعات وخدمات محلية و الأعمال الحرفية التي تساهم في اشباع احتياجات هذه المناطق.

و. تدعيم موقف الميزان التجاري وميزان المدفوعات عبر إنتاج الكثير من السلع والخدمات التي يتم استيرادها من الخارج.

لا يعتبر حجم المؤسسة معيارا أساسيا للتفرقة بين هذا القطاع و المؤسسات الكبيرة، بل هناك معايير أخرى قد ذكرناها في المطلب الأول من هذا المبحث.

2 – مميزات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

و أن للمؤسسات التي تنتمي لهذا القطاع خصائص مشتركة تكاد تكون نفسها في أغلب الدول نذكر منها :

2-1- سهولة التأسيس: مهما كان حجمها و طبيعة نشاطها فهي لا تتطلب رؤوس أموال ضخمة عند إنشائها كالتي تتطلبها المؤسسات الكبيرة، بل بعض المؤسسات الصغيرة قد لا تحتاج إلى آلات و تكنولوجيا متطورة فهي تعتمد على كثافة العمل أكثر من رأس المال و هي سياسة تنتهجها بعض الدول النامية من أجل محاربة ظاهرة البطالة.

2-2- سهولة التكيف مع المحيط: فلها القدرة على العمل في الأوضاع والظروف المحلية التي قد لا تتوافر فيها بعض الأحيان مرافق متطورة للبنية الأساسية.

2-3- محدودية المنتوجات: أن المؤسسات الصغيرة يرتكز إنتاجها على عدد قليل من السلع و الخدمات وهي أكثر قدرة على الاستجابة السريعة لمتطلبات السوق وأذواق المستهلكين.

2-4- قد تؤدي دور المكمل للمؤسسات الصناعية الكبيرة إذ تستطيع إنجاز منتجات أو خدمات تستغني عن إنتاجها المؤسسات الكبيرة أو تقوم بتوفير مستلزمات الإنتاج التي تحتاجها المؤسسات الصناعية الكبيرة بطرق تعاقدية أم لا و قد تنجز ذلك عن طريق ما يعرف بالمقاولة بالباطن (Sous Traitance).

2-5- نظرا لقربها من السوق فالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة تكون على الإطلاع بمدى حجم و نوع الطلب فيه.

2-6- نظام المعلومات السائد فيها يتسم بالبساطة فبالنسبة للنظام المعلومات الداخلي هناك اتصال مباشر بين الإدارة و العمال من جهة و من جهة أخرى و نظرا لقربها من المتعاملين (المنافسين ، السوق، ...) كذلك نظام معلوماتها لا يتسم بالتعقيد كالذي تستخدمه المؤسسات الكبيرة.

2-7- الإدارة غالبا ما يشرف عليها مالكها سواء فرد واحد أو عدد قليل منهم، فالمدير يجمع بين الإدارة و التنفيذ.

المطلب الثالث : الصعوبات و المعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول النامية، بعض المشاكل و الصعوبات التي تحد من قدرتها على العمل و الاستمرارية في النشاط ناهيك عن نموها و دفع عجلة النمو الاقتصادي. فبالرغم من الأهمية الاقتصادية لهذا القطاع فإنه يتصف بصعوبة انطلاق وحداته الاقتصادية، و بسرعة و كثرة حالات زوالها، نظرا لتنوع المشاكل و المعيقات التي تعترضها أثناء الإنشاء و خلال مزاولة النشاط و من أهم هذه الصعوبات نذكر ما يلي :

1 – صعوبات في التمويل :

نظرا لأهمية التمويل في الحياة الاقتصادية للمؤسسة لغرض الاستثمار أو توسيع الإنتاج و الخدمات أو لسبب آخر فهي تسعى إلى مصادره المتعددة إلا أنها لا تتحصل عليه بسهولة و بالقدر الكافي بل و قد تمتنع عن اقتنائه و يرجع ذلك إلى :

* تتصف هذه المؤسسات بمحدودية الإمكانيات المالية المتاحة لديها إذ أنّها أصلا تعتمد على التمويل الذاتي سواء عند تأسيسها أو خلال ممارسة نشاطها الاقتصادي.

* بحسب طبيعة هذه المؤسسات التي يغلب عليها الشكل الفردي أو العدد القليل المؤسسين فإنه يصعب عليها زيادة رؤوس أموالها عن طريق طرح أسهم في الأسواق المالية أو إصدار سندات للاقتراض.

* عدم حصولها على قروض ائتمانية قصيرة أو طويلة الأجل من طرف البنوك التجارية كون العديد من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا تملك ضمانات أو شهرة تجارية أي أنّها تفتقد إلى الثقة الكافية لدى المؤسسات المالية.

* في حالة قيام هذه المؤسسات بتوفير الضمانات المطلوبة للتمويل فإنها تتحمل تكلفة مرتفعة في سبيل حصولها على التمويل نتيجة لارتفاع أسعار الفائدة مما يرهق ميزانيات هذه المؤسسات و يستقطع جزء هاما من أرباحها، مما يتسبب على المدى المتوسط في الحد من قدرة هذه المؤسسات على توسيع طاقتها الإنتاجية و تحسين نوعية التكنولوجيا المستخدمة.
* قد لا يتلاءم تمويل بعض المؤسسات في بعض الأحيان مع احتياجاتها التمويلية لقصر مدة الائتمان أو عدم كفايته.

2 – صعوبات في التسويق :

تظهر بعض المشاكل في الوظيفة التسويقية لكثير من مؤسسات هذا القطاع فرغم تباينها و ذلك حسب نوعية المؤسسات و طبيعة نشاطها إلا أنها تبدو تؤثر سلبيا عليها و من هذه الصعوبات:

أ – انخفاض الإمكانيات المالية لهذه المؤسسات مما يؤدي إلى ضعف الكفاءة التسويقية نتيجة لعدم قدرتها لتوفير معلومات عن السوق المحلي والخارجي وأذواق المستهلكين بالإضافة إلى مشاكل ارتفاع تكاليف النقل وتأخر العملاء في تسديد قيمة المبيعات وعدم دعم المنتج الوطني بالدرجة الكافية.

ب– عدم وجود منافذ تسويقية منتظمة لتعريف المستهلك المحلي والخارجي بمنتجات وخدمات هذه المؤسسات فضلاً عن ضيق نطاق السوق المحلي، وعدم اتباع الأسلوب العلمي الحديث في مجال التسويق ونقص الكفاءات التسويقية وعدم الاهتمام بإجراء البحوث التسويقية خاصة في مجال دراسة الأسواق وأساليب النقل والتوزيع والتعبئة والتغليف وأذواق المستهلكين .... الخ. الأمر الذي يحد من قدرة هذه المؤسسات على تسويق منتجاتها.

ج– تفضيل المستهلك المحلي للمنتجات الأجنبية المماثلة في بعض الأحيان بدافع التقليد أو المحاكاة أو لاعتياده على استخدام هذه السلع الأجنبية ممّا يحد من حجم الطلب على المنتجات المحلية.

د– عدم توفر الحوافز الكافية للمنتجات المحلية مما يؤدي إلى منافسة المنتجات مستوردة لمثيلاتها من المنتجات المحلية وقيام بعض المؤسسات الأجنبية باتباع سياسات اغرائية لتوفير منتجاتها للأسواق المحلية بأسعار تقل عن أسعار المنتج المحلي ، مما يؤدي إلى ضعف الموقف التنافسي للمؤسسات الوطنية العاملة في هذه الصناعات.

هـ–اتجاه نسبة كبيرة من هذه المؤسسات إلى القيام بالبيع المباشر للمستهلك النهائي أو المستخدم الصناعي أو بالبيع لتجار التجزئة الصغار مما يؤدي إلى زيادة الأعباء التسويقية لهذه المنشآت وعدم قيامها بأداء هذه المهمة بكفاءة.

و- عدم اتباع الأساليب الحديثة في **الإدارة** حيث يسود في إدارة هذه المؤسسات نمط المدير المالك الذي يجمع عادة بين وظائف الإدارة والتمويل والتسويق وغيرها بالإضافة الى عدم وجود التخصص الوظيفي بالمعنى المعروف في مجال ترتيب الوظائف والمحاسبة والاقتصاد وغيرها، وعدم وجود تنظيم إداري واضح المعالم لسير العمل في اقسام وإدارات المنشأة.

ز- تعاني معظم هذه المؤسسات من عدم معرفتها بقواعد وأساليب التعامل مع الجهات الإدارية الرسمية في الدولة كالسجلات التجارية والصناعية مما يؤدي إلى طول الوقت اللازم لانجاز معاملاتها.
ح- نقص المعلومات والإحصاءات المتاحة لدى هذه المؤسسات خاصة فيما يتعلق بالمؤسسات المنافسة وشروط ومواصفات السلع المنتجة وأنظمة ولوائح العمل والتأمينات الاجتماعية وغير ذلك من البيانات والإحصاءات اللازمة لتسيير أعمالها على الوجه المستهدف.

3 – صعوبات عقارية :

تعتبر قضية العقارات من أهم الصعوبات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة فتأتي مباشرة بعد المشاكل التمويلية مباشرة من ناحية الأهمية، فنظرا لمحدودية رؤوس الأموال التي تتطلبها لإنشاء هذه المؤسسات فهي لا تسمح لها بامتلاك أو إيجار العقار نظرا لضخامة تكاليفه في معظم الدول.

4- صعوبات فنية:

تعتمد هذه المؤسسات عادة كما سبق ذكره، على قدرات وخبرات أصحابها في العمل بصفة رئيسية، كما أنها تلجأ عادة إلى استخدام أجهزة ومعدات قد تكون بدائية أو أقل تطوراً عن تلك المستخدمة في المؤسسات الكبيرة، أو لا تتبع أساليب الصيانة أو الأساليب الإنتاجية المتطورة التي تساعدها على تحسين جودة منتجاتها بما يتماشى مع المواصفات العالمية في الأسواق الدولية. كما أن اختيار المواد الخام ومستلزمات الإنتاج اللازمة لأعمال هذه المؤسسات قد لا يخضع لمعايير فنية وهندسية مدروسة ولكنها تعتمد في أغلب الأحوال على خبرة أصحاب هذه المؤسسات التي قد تكون محدودة في بعض المجالات الأمر الذي قد يؤدي إلى عدم تحقيق هذه المؤسسات لأهدافها في بعض الأحيان. مما يحد من قدرتها على التصدير إلى الأسواق الخارجية خاصة إلى أسواق الدول الصناعية المتقدمة.

المبحث الثاني : الأوضاع الاقتصادية العالمية الراهنة و تداعياتها على الدول النامية

بعد انهيار النظام الاشتراكي في نهاية الثمانينيات من القرن الماضي، اتصف العالم بأحادية القطب بزعامة الدول الرأسمالية الكبرى على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية، التي تعمل جاهدة في فرض نمط الاقتصاد الحر كمنهاج لسائر دول العالم، و العمل على بلوغ هذه الغاية لا يتأتى إلا من خلال آليات و منظمات دولية (صندوق النقد الدولي، البنك العالمي،...). و تطورت الأحداث حتى أصبح الكل يتحدث عن مصير العالم الذي سيصبح قرية واحدة نظرا لتمكن معظم الدول من استغلال التطورات العلمية و التقنية و التكنولوجية من وسائل الاتصالات و الانترنيت و سائل المواصلات الحديثة مما يسمح بتيسير تنقل الأشخاص و السلع و الخدمات و رؤوس الأموال. إلا أنه بدت بعض التخوفات من أطراف عدة تسبب في تشكيل تكتلات (جيو– سياسية) تتعاون اقتصاديا لمواجهة ظاهرة العولمة و ما تحمله من مصير مجهول لمنظومة الدول ككل. و مما يساعد على بروز هذه الظاهرة و انتشارها بسرعة هي منظمات دولية مهيمنة على رأسها المنظمة العالمية للتجارة.

المطلب الأول : مفاهيم حول العولمة و أثرها على الدول النامية

1 – مفهوم العولمة :

للعولمة كثير من التسميات و المفاهيم (الشمولية، الكونية، التدويل...) Globalisation, Mondialisation, Internationalisation إلاّ أنّها تنصب في قالب واحد يتسم بتلك التغيرّات السريعة و العميقة التي يشهدها العالم في شتى المجالات السياسية، الاجتماعية، الاقتصادية، الثقافية، العلمية و التكنولوجية، متخطيتا في ذلك كل الحدود الجغرافية مكونةً تفاعلات و علاقات بين المجتمعات في المجالات السالفة الذكر لاسيما في المجال الاقتصادي بالدرجة الأولى.

ففي المجال الاجتماعي مثلا تعبر العولمة على التغيير الاجتماعي، وهو زيادة الترابط بين المجتمعات وعناصرها بسبب ازدياد التبادل الثقافي نتيجة للتطور الهائل في المواصلات والاتصالات وتقنياتهما اللذان ارتبطا بالتبادل الثقافي والاقتصادي. و ترتكز ملامحها على الديمقراطية في المجال السياسي، و على الحرية المطلقة في الجانب الاقتصادي إذ تلّح على حرية انتقال السلع و الأموال و الأشخاص و المعلومات كما تتركز على الحرية و المساواة المطلقة في البعد الاجتماعي و الثقافي. فهي نظام عالمي يشمل المجالات السالفة الذكر. و خلال دراستنا لهذا الموضوع نحاول التركيز قدر الإمكان على المجال الاقتصادي.

1.1– تعريف العولمة :

تعرّف العولمة بـ "**الانتشار العالمي للتكنولوجيات الحديثة في الإنتاج الصناعي و الاتصالات من كل الأنواع عبر الحدود، في التجارة و رؤوس الأموال و الإنتاج و المعلومات** "[1]. كما يعتبر

[1] ـ مداخلة د/غربي محمد :"تحديات العولمة و آثارها على العالم العربي" – مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا- العدد 6 – السداسي الأول 2009 – ص 22

البعض أنها لا تمس سوى الجانب الاقتصادي فحسب و بصورة أدق تهتم بميدان التجارة الخارجية، بينما يوصفها البعض الآخر بسرعة وكثافة انفتاح الأسواق و توسيع دور الشركات متعددة الجنسيات، "**فالعولمة هي وصول نمط الإنتاج الرأسمالي عند منتصف هذا القرن إلى نقطة من عالمية دائرة التبادل و التوزيع و السوق و التجارة و التبادل، إلى عالمية دائرة الإنتاج و إعادة الإنتاج ذاتها، أي أن ظاهرة العولمة التي نشهدها هي بداية عولمة الإنتاج و رأس المال الإنتاجي، و قوى النتاج الرأسمالي، و بالتالي علاقات الإنتاج الرأسمالية أيضا، و نشرها في كل مكان مناسب و ملائم خارج اقتصاديات المركز الأصلي و دوله**"[1]. و يرفض بعض المحللين الاقتصاديين ربط ظاهرة العولمة بازدياد التجارة الخارجية و حركة الاستثمارات الخارجية و حرية انتقال الأشخاص فقط، بل يركزون على مدى أهمية بروزها كنتيجة لظهور ثورة في مجال المعلومات و الاتصالات.

2.1 – نشأتها و تطورها :

يمكن التمييز بين رأيين أساسيين حول ظهور ظاهرة العولمة، إذ يرى الفريق الأول أنها ظاهرة جديدة وليدة التطورات الاقتصادية و السياسية و التقنية السريعة التي شهدها العالم خلال عقد التسعينيات من القرن الماضي، بينما يرى الفريق الآخر أن لهذه الظاهرة جذور تاريخية تعود إلى منتصف القرن الثامن عشر، و هي نتيجة طبيعية لتطور الرأسمالية الصناعية التي ظهرت آنذاك.

و بصورة أدق فان الاقتصاد العالمي يصبح مندمجا بعد إعطاء الحرية التامة للأسواق العالمية و تقليص دور الحدود الوطنية من خلال السياسات و الأهداف الوطنية بما فيها السياسية و الاقتصادية.

إذا حسب هذا المفهوم، تعتمد العولمة على انتشار علاقات السوق و هي بمثابة ركنها الأساسي إلا أنه يجب توفر عوامل لا تقل أهمية بل ضرورية لترسيخ هذه الظاهرة تتمثل في حرية حركة رأس المال لما له من أهمية في ربط الأسواق و الإنتاج بصورة مباشرة و بالتالي تحقيق اندماج الاقتصاد العالمي. كما حظيت العولمة بمنظومة جديدة من التشريعات الاقتصادية التي تنص على فتح الحدود و حرية التجارة و إضعاف الحماية الجمركية و كل ما يسمح للدولة ما ببسط سيادتها و كذلك باستثمار ثورة المعلومات و التقنيات للسيطرة على معطيات الحدث.

فالعولمة مستمرة بالتطور منذ نهاية الحرب العالمية الثانية بحيث مؤشراتها تدل على ذلك من خلال مستوى عوامل الإنتاج بزيادة تدفق رأس المال و العمل و على مستوى الإنتاج بارتفاع معدلات نمو التجارة الدولية أكثر من نمو الإنتاج العالمي.

و بالتحديد اعتبر المهتمون بموضوع العولمة أن أولى موجات العولمة بدأت في منتصف الثمانينات من القرن الماضي و الثانية في أوائل التسعينيات و يمكن اعتبارهما استمرارا لتطور ظاهرة الاندماج الاقتصادي العالمي، و هذا يعود إلى برامج الإصلاح الاقتصادي و تحرير التجارة الخارجية التي طبقتها العديد من الدول النامية و التي تتمثل في تحول فعال في إستراتيجية التنمية من إستراتيجية

[1] - مداخلة أ/ياسين طيب "العولمة و موقع الاقتصاديات النامية منها –مجلة العلوم الاقتصاد و التسيير و التجارة "–العدد 10 – 2004 – ص173

منغلقة إلى الداخل إلى استراتيجيات منفتحة على الخارج مما ساعد على بروز تكامل بين دول العالم بما فيها الدول النامية.

3.1 – ملامحها و مظاهرها :

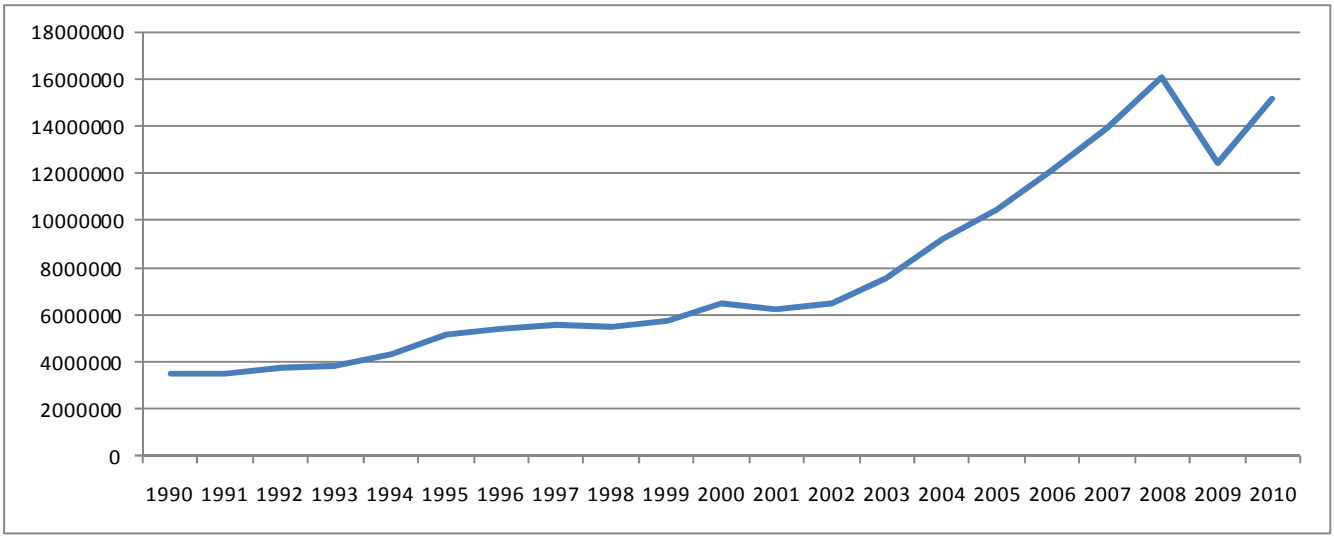
بالرغم من أن العولمة ظاهرة شمولية تمس جميع المجالات السياسية، الاقتصادية، الثقافية و الاجتماعية، فنركز على جانبها الاقتصادي الذي يأخذ مظاهر العولمة و يمكن تلمسه من خلال :

- نمو حجم التجارة الدولية وتنوعها .
- انتقال رؤوس الأموال عبر الحدود (الاستثمار الأجنبي المباشر) .
- زيادة الشركات متعددة الجنسيات في عددها ونشاطها .

1.3.1 : ارتفاع حجم التجارة الدولية :

لقد ازداد حجم التبادلات التجارية بين دول العالم بشكل ملحوظ في الآونة الأخيرة، ففي مرحلة التسعينيات من القرن الماضي عرفت التجارة نموا كبيرا وبقيت في تزايد مستمر وهو ما يلاحظ من خلال المنحنى المبين في الشكل رقم (5) الذي يأخذ شكل متصاعد حيث بلغت قيمة المبادلات الدولية سنة 1990م 3479968.32 مليون دولار أمريكي و هو مبلغا ضخما بطبيعة الحال و أنه تضاعف و أصبح يقارب الضعف بوصوله قيمة 6448519.314 مليون دولار سنة 2000م أي بنسبة تقدر بـ85 %، حتى وصل إلى ذروته سنة 2008م ببلوغه قيمة 16120138.21 مليون دولار أي ازداد بمرتين و نصف مقارنة بسنة 2000م و بأكثر من أربع مرات و نصف سنة 2008م.

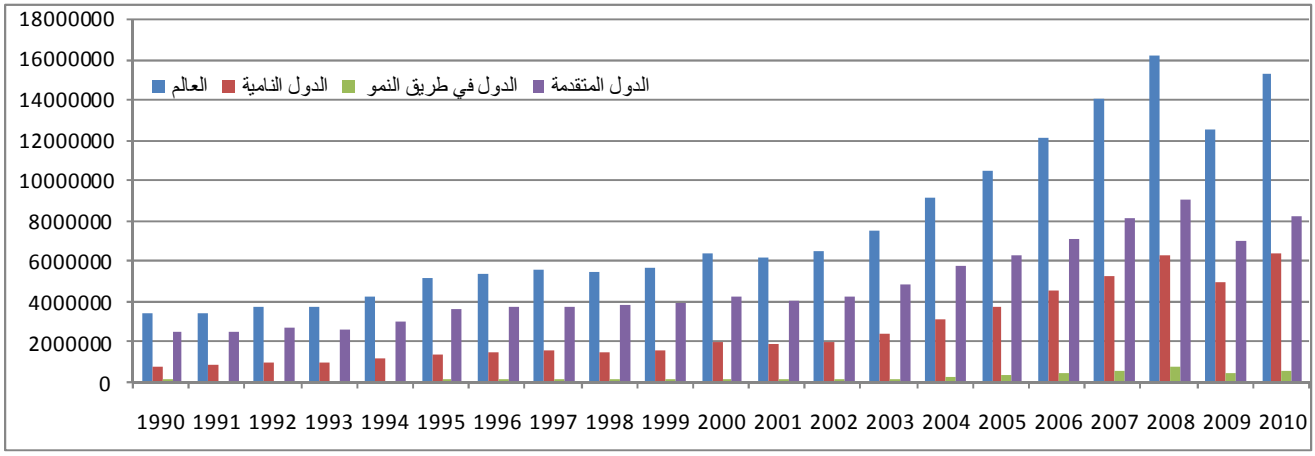
الشكل رقم (5) : يبين تطور حجم التجارة العالمية (في العالم) من السلع و الخدمات في الفترة (1990 – 2010) – بالمليون دولار



المصدر : من إعداد المترشح استنادا على معطيات الأونكتاد (www.unctadstats.org)

و حسب الشكل رقم (6) يمكن أخذ صورة واضحة عن حجم هذه المبادلات في العالم بأسره و قدرت بـ 16120 مليار دولارا مع تبيان حصة كل مجموعة (الدول المتقدمة، الدول التي هي في طريق النمو، و الدول النامية). و تبقى الدول المتقدمة هي صاحبة أكبر مساهمة في التبادلات العالمية بـ 9092.5 مليار $ لسنة 2008 أي بنسبة 56.4 % ، ثم تليها الدول النامية بقيمة 6288 مليار $ أي بنسبة 39 % و في المرتبة الأخيرة فإن قيمة مساهمة الدول السائرة في طريق النمو تبقى ضئيلة بحيث بلغت قيمة المبادلات فيها لسنة 2008 حوالي 739.5 مليار $ أي بنسبة 4.6 %.

الشكل رقم (6) : يبين تطور حجم التجارة العالمية من السلع و الخدمات حسب بعض المجموعات في الفترة (1990 – 2010) – بالمليون دولار



المصدر : من إعداد المترشح استنادا على معطيات الأونكتاد (www.unctadstats.org)

2.3.1 :تطور تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر

نظرا للتطور الملحوظ في تدفقات رؤوس الأموال العالمية خاصة في فترة التسعينيات من القرن الماضي و الذي فاق معدّلها معدلات كل من التجارة الدولية و الدخل العالميين، حتى أطلق على ظاهرة العولمة بالعولمة المالية، و قد زاد حجم الاستثمار الأجنبي العالمي خلال العقدين الماضيين زيادة مدهشة حيث بلغت تدفقاته الصادرة سنة 1970 ما قيمته 14141 مليون دولار و ارتفعت إلى نحو 180510 مليون دولار كمتوسط سنوي للفترة (1986–1991) لتحقق أكبر قيمة سنة 2000 بـ 1379493 مليون دولار[1]، أما في سنة 2008 وصل المبلغ إلى 1911000 مليون دولار[2] رغم أنها انخفضت سنة 2010 إلى 1323000 مليون دولار و هي قيمة ضخمة جدا ممّا يعبر عن زيادة فائقة في تغلغل الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية التي سلكت سبيل الانفتاح الاقتصادي و العمل و السعي نحو المنافسة لاستقطابه و أيضا زيادة حجم الإنتاج العالمي لاسيما في الدول المتقدمة التي تكسب مناخا جذابا و محفزا لاستغلال فرص عروض الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي.

[1] ـ مداخلة د/فارس فضيل:"هل يشكل الاستثمار الأجنبي المباشر مظهرا للعولمة الاقتصادية" – مجلة علوم الاقتصاد و التسيير و التجارة –العدد 10 – سنة 2004 – ص 212

[2] ـ تقرير الأونتكاد سنة 2011

3.3.1 : زيادة دور الشركات متعددة الجنسيات :

قد سبق و أن عرّفنا هذه الشركات في الفصل الأول و نركز هنا على مدى علاقتها بالتحولات العالمية الحديثة بشكل مختصر، كون لوحظ ازدياد عددها و انتشارها في شتى بقاع العالم في الآونة الأخيرة، إذ تعتبر أهم رموز الاقتصاد العالمي، وقد سمحت لها خصائصها من بلوغ هذا الحجم من التوسع أهمها :

أ- تملك حجم كبير يسمح لها بإنتاج وتسويق كميات معتبر من السلع و الخدمات عبر أسواق متعددة تنتمي إلى جنسيات ومناطق جغرافية مختلفة.

ب- أنها أخذت أنماطاً مختلفة منها ما هو تجاري أو خدمي أو صناعي أو كلي تتكامل فيما بينها رأسياً وأفقياً، و خير مثال على ذلك شركة "ميتسوبيشي" التي لديها سبع نشاطات متفاوتة المكانة (ميتسوبيشي للسيارات، ميتسوبيشي الكهرباء، بنك ميتسوبيشي - ميتسوبيشي للصناعات الثقيلة، ميتسوبيشي للكمياويات، ميتسوبيشي المصرفية، ميتسوبيشي للمواد). أو شركة "تايم وارنر" تشتغل بعدد كبير من شركات النشر والملاهي والإعلام إلى استديوهات هوليود والشبكة الإخباريةCNN في الولايات المتحدة الأمريكية[1]، وعلى هذا الأساس فإن في هذه الشركات اندماج للرأسمال المصرفي مع الرأسمال الصناعي على شكل رأسمال مالي، أي بدمج العمليات الثلاثة الصناعية والتجارية والمالية بكل الاتجاهات وكل أنواع الاستثمارات.

ج- كما تتميز هذه الشركات بتفوقها التكنولوجي وانتمائها إلى الدول المتقدمة صناعيا و تسمح لها إمكانياتها المالية بإنفاق مبالغ ضخمة على البحث و التطوير. و تعتبر أهم طرف في الاستثمار الأجنبي المباشر. وقد ازداد دورها هذا مع تعاظم الثورة التكنولوجية المعاصرة، ذلك أن تطور مجال المعلومات قد سهلت حركة كل من الاستثمار والصناعة إلى حد كبير، بحيث صار بإمكان أية شركة كبيرة أن تمارس وتراقب عدة نشاطات في أجزاء عديدة من العالم دون أن يتعين إنشاء نظام أعمال كامل في كل دولة تتواجد فيها.

د – يشير تقرير الاستثمار العالمي لعام 2002 الصادر عن برنامج الأمم المتحدة الإنمائي إلى أن دور الشركات متعددة الجنسيات أخذ في التعاظم في الاقتصاد العالمي السائر في طريق العولمة، و أن عدد هذه الشركات بلغ عام 2001 حوالي 65000 شركة تضم نحو 850000 شركة أجنبية تابعة لها في شتى بقاع العالم، و يقدر عدد العاملين بها حوالي 54 مليون شخص مقارنة بنحو 24 مليون شخص سنة 1990. و قد بلغ رقم مبيعاتها حوالي 19 تريليون دولار في سنة 2001 أي ضعف قيمة الصادرات العالمية في سنة 1990[2].

---

[1] – الجماهير – جريدة سياسية – حلب – 2006/03/08 سوريا – اقتصاد

[2] – د/عيسى محمد الغزال :" الاستثمار الأجنبي المباشر – تعاريف و قضايا – دورية التنمية في الدول العربية – 2004 – ص24

4.1 – أهداف العولمة :

يمكن التركيز على الأهداف الاقتصادية الرئيسية لظاهرة العولمة و التي تظهر في النقاط التالية:

أ/– تصبو إلى تحقيق نظام دولي جديد يتمثل في سيطرة النظام الرأسمالي بزعامة القوى الكبرى و على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية.

ب/– تكوين ما يصطلح عليه بالقرية العالمية أي تحويل العالم بما فيه كل الأجناس و اللغات إلى ما يشبه قرية كونية لتقارب الصلات بينها مع سهولة انتقال الأفراد و خلق التفاهم و التبادل بينهم.

ج/– تحقيق اندماج الاقتصاد العالمي من خلال فتح الأسواق و التبادل الحر و تقليل سلطة الدولة على حركة الاقتصاد[1].

و يمكن استنتاج أن هدف الدول المتقدمة من بروز ظاهرة العولمة هو محاولة الوصول إلى نشاط اقتصادي عالمي من خلال اندماج الأسواق العالمية للسلع و الخدمات و رؤوس الأموال إلى جانب تدفق المعلومات و التكنولوجيا متجاوزة في ذلك الحدود الجغرافية و السياسات الاقتصادية المحلية، و السماح للشركات القارية أن تنشط بدون قيود عبر العالم كله، بينما من المفروض أن تعتبر الدول النامية هذا الهدف مجرد وسيلة حتى و إن ألزمها الحال ركب قطار العولمة و أن تحسن استغلال الفرص المتاحة لبلوغ مستويات عالية من النمو و تحقيق التنمية المستدامة.

المطلب الثاني : الهيئات الاقتصادية الدولية و علاقتها بالعولمة:

بعدما تطرقنا إلى أهم مظاهر العولمة خاصة الاقتصادية منها، يرى بعض المتتبعين الاقتصاديين أنّه لولا وجود وسائل عملت على اتساع رقعة هذه الظاهرة لما أخذت هذا الكم من الانتشار، و يرجع هؤلاء المتتبعين إلى المنظمات الدولية الاقتصادية (صندوق النقد الدولي، البنك العالمي، و منظمة التجارة العالمية "الغات" سابقا) التي تعمل وفق برامج متكاملة و سياسات مدروسة من أجل ترسيخ النظام الدولي الجديد (العولمة) يقوم على أساس اقتصاد السوق و توسيع رقعة المبادلات التجارية العالمية و حرية حركة رؤوس الأموال و التطور العلمي و التكنولوجي.

1 – المنظمات الاقتصادية الدولية و العولمة:

لعل أكبر و أشهر المنظمات الاقتصادية الدولية الموجودة على الساحة الاقتصادية و المالية العالمية و أكثرها تأثيرا على مختلف بلدان العالم النامي هي صندوق النقد الدولي و توأمُهُ البنك العالمي و مؤخرا منظمة التجارة العالمية، دون إهمال دور الهيئات الاقتصادية الدولية الأخرى التي ساهمت و لا تزال تساهم بإرشاداتها و بحوثهـا و دراساتـها و في بعض الأحيان شروطهـا في توسيع دائـرة العولمة

[1] – تعريف منظمة UNTCAD

القائمة أساسا على بنية الاقتصاد السوق و تحرير التجارة و الأسعار و حرية حركة الاستثمار الأجنبي على المستوى الدولي .

1.1 – صندوق النقد الدولي (FMI) :

هو مؤسسة نقدية عالمية، أُنشئت سنة 1944 م خلال انعقاد مؤتمر بريتون وودز بحضور 44 دولة، مقرها يقع في واشنطن بالولايات المتحدة الأمريكية، بدأت نشاطها بصفة رسمية في سنة 1946م.

1 – 1 – 1 – وظائف صندوق النقد الدولي:

- تمويل العجز المؤقت في موازين مدفوعات الدول الأعضاء في الصندوق.
- تقديم تسهيلات (قروض) للدول الأعضاء حتى يتسنى لها المحافظة على ثبات أسعار صرف عملاتها.
- مساعدة الدول النامية التي تعاني من المديونية عن طريق تقديم قروض أو كوسيط بين الدائنين و المدينين أو حتى كضامن، و ذلك بشروط تتمثل في تطبيق برامج التثبيت الهيكلي الهادفة إلى إحداث إصلاحات اقتصادية في الدول النامية المدينة الأعضاء في الصندوق[1].

1 – 1 – 2 – أهدافه : تتمثل الأهداف التي أوكلت للصندوق في النقاط التالية:

- تحقيق استقرار في أسعار الصرف دون التلاعب في تخفيض هذه الأسعار بين الدول كونه يراقب هذه المعاملات.
- تشجيع التعاون الدولي في مجال العلاقات النقدية الدولية عن طريق مؤسسة دائمة توفّر للدول إطاراً للتشاور والتفاوض فيما بينها لحل المشاكل النقدية الدولية.
- زيادة الثقة في هذا الصندوق كونه يضع تحت تصرف الدول الأعضاء الموارد المتاحة من أجل إصلاح الاختلال الذي قد تتعرض له موازين مدفوعاتها وتجنيبها نتائج سلبية إثر اللجوء إلى إجراءات من شأنها الحدّ من انتشار الرخاء على المستوى الداخلي أو الدولي.
- إقامة نظام متعدد الأطراف للمدفوعات التجارية الجارية بين الدول الأعضاء في الصندوق وإلغاء القيود على الصرف التي تعيق نمو التجارة العالمية.

1 – 1 – 3 – منهج صندوق النقد الدولي في مواكبة العولمة :

إن مشكلة العجز في العمليات الجارية و التي تؤدي إلى تفاقم مشكلة المديونية و الممثلة بعدم القدرة على الدفع التي لازالت تعاني منها العديد من الدول النامية، و التي هي نتاج التغيرات في شروط التبـــادل الدولي و تغيرات الأسعـــار في السوق الدولية، ينظر إليها صندوق النقد الدولي على أنها

[1]– نور الدين أعراب:"دور مجموعة البنك العالمي في التعاون المالي و النقدي الدوليين و علاقتهما بالدول النامية (حالة الجزائر)" – أطروحة دكتوراه – كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير –سنة 2003– ص 12

ناتجة عن اختلالات هيكلية في الاقتصاد الكلي، أي كل من العرض و الطلب الكلي، وعليه يقترح صندوق النقد الدولي وفقا لذلك، القيام بكبح الطلب الكلي حتى يتسنى للبلد القيام بسداد ديونه الخارجية، و بالموازاة مع ذلك و في إطار برنامج التثبيت يدعو صندوق النقد الدولي بالإضافة إلى التقشف في الطلب الداخلي من أجل تعديل الخلل في ميزان المدفوعات، الرفع من أسعار الفائدة الدائنة و المدينة مع فرض شروط على النظام المصرفي فيما يخص تسقيف العمليات الائتمانية، ومن جهة أخرى فان صندوق النقد الدولي يدعو من خلال برنامج التثبيت الدول إلى تخفيض سعر صرف عملتها و المضي قدما نحو تعويم العملة الوطنية أي دمجها في سوق الصرف الدولية، أما فيما يخص العجز في الموازنة العامة فيقترح صندوق النقد الدولي في إطار سعيه الدءوب نحو تحقيق التوازن في الموازنة العامة الرفع من الإيرادات العامة للدولة ففضلا عن كونها تعد أداة لمحاربة التضخم في إطار السياسة المالية للدولة الهادفة إلى مكافحة التضخم بالتنسيق بين الجباية العامة و أسعار الفائدة السائدة في السوق، فهي مورد جبائي كفيل بمعالجة الخلل في ميزانية الدولة هذا من جهة، ومن جهة أخرى التخفيض من حجم النفقات العامة خصوصا في إطار فلسفة ترشيد الإنفاق العمومي إلغاء الدعم المقدم من قبل الدولة.

إن البرنامج الإصلاحي التثبيتي المقدم من قبل صندوق النقد الدولي يهدف إلى محاربة هروب رؤوس الأموال إلى الخارج، ففضلا عن ارتفاع أسعار الفائدة بالنسبة للقطاع المصرفي، هنالك تخفيض في قيمة العملة الوطنية، كل هذا سوف يؤدي حسب صندوق النقد الدولي إلى تعبئة الموارد المحليـــة و ضخها في استثمارات التنمية خصوصا بالنسبة للقطاعات التصديرية و التي تساهم في حل مشكل ميزان المدفوعات خصوصا مشكلة المديونية الخارجية.

إنّ عملية البرنامج الإصلاحي التثبيتي أو الاستقرار الاقتصادي، قد طبق في العديد من الدول النامية، فمثلا تعرضت هذه الدول لاختلالات في هيكلها الاقتصادي خاصة تلك التي تعتمد على تصدير المواد الأولية التي تارة تعرف انخفاضا في الأسعار أو تلك الدول التي تعتمد بصورة كبيرة على استيراد المواد الغذائية الإستراتيجية كالحبوب الجافة التي غالبا ما ترتفع أسعارها العالمية نتيجة للظروف المناخية أو لأسباب أخرى.

ففي سنة 1974 أنشأ صندوق النقد الدولي ما يعرف بـ " التسهيلات الموسّعة " ووجهت هذه التسهيلات من أجل منح فرصة لمعالجة تلك الاختلالات الهيكلية بانتهاج سياسات تصحيحية و تتصف هذه التسهيلات بمدة متوسطة وطويلة[1].

و في سنة 1973م إثر ارتفاع سعر النفط الذي أحدث عجزا كبيرا في الحسابات الجارية للكثير من الدول المستوردة لهذه المادة، سجل تدخل صندوق النقد الدولي أيضـا البحث عن وسيلة ملائمة تسمـح بالتخفيف عن الآثـــار الاقتصـاديـــة و الاجتمـاعيـــة المترتبة على هذا الارتفاع و ذلك بتقديم

[1]- نور الدين أعراب: مرجع سبق ذكره – ص13

جزء من موارده و التي أخذت شكـل قروض للدول المعنية لتمويـل الزيادة في تكلفة الواردات من النفط.

أما في سنة 1986م قام بتقديم قروضا في إطار ما يعرف بـ" تسهيلة التعديل الهيكلي، و هي قروض ميسرة بمعدل فائدة ضعيف حوالي (0,5%) لمدة 10 سنوات بغرض إجراء إصلاحات هيكلية في الدول النامية الأقل تقدما. ثم في سنة 1987 قدم قروض أخرى تحت تسمية "تسهيلة التعديل الهيكلي المدعمة" و التي مصدرها الهبات و القروض الميسرة التي تمنحها الدول المتقدمة، لكن تلتزم الدول النامية المتحصلة على هذا النمط من التسهيلات أن تقوم بإجراءات التعديل الهيكلي خلال فترة لا تتعدى 3 سنوات [1].

1 – 2 – البنك الدولي (B.M):

هو أحد الوكالات المتخصصة في الأمم المتحدة التي تعنى بالتنمية. وقد بدأ نشاطه أساسا في إعمار أوروبا بعد الحرب العالمية الثانية وهي الفكرة التي تبلورت خلال الحرب العالمية الثانية في "بريتون وودز"، و يعتبر المؤسسة الاقتصادية العالمية المسؤولة عن إدارة النظام المالي الدولي، و الاهتمام بتطبيق السياسات الاقتصادية الكفيلة بتحقيق التنمية الاقتصادية للدول الأعضاء. ولكن البنك اليوم زاد من تركيزه على تخفيف حدة الفقر كهدف موسع لجميع أعماله. ويركز جهوده على تحقيق الأهداف الإنمائية للألفية التي تمت الموافقة عليها من جانب أعضاء الأمم المتحدة عام 2000، والتي تستهدف تحقيق تخفيف مستدام لحدة الفقر.

1 – 2 – 1 – هيكل البنك الدولي: غالبا ما يطلق عليه ما يعرف بمجموعة البنك الدولي و يتشكل من خمسة منظمات عالمية، مسؤولة عن تمويل البلدان بغرض التطوير وتقليل الفاقة، بالإضافة إلى تشجيع وحماية الاستثمار العالمي. وقد انشأ مع صندوق النقد الدولي حسب مقررات مؤتمر بريتون وودز، ويشار لهما معا كمؤسسات بريتون وودز. وقد بدأ في ممارسة أعمالة في 1946م.

إن" البنك الدولي" هو الاسم الشائع الذي يستخدم لوصف البنك الدولي للإنشاء والتعمير والمؤسسة الدولية للتنمية.

مجموعة البنك الدولي: تضم مجموعة البنك الدولي ثلاثة منظمات أخرى بالإضافة إلى **البنك الدولي للإنشاء والتعمير** و**المؤسسة الدولية للتنمية :**

* **مؤسسة التمويل الدولية** التي تشجع استثمارات القطاع الخاص عن طريق مساندة البلدان والقطاعات عالية الخطورة.

[1]- نور الدين أعراب: نفس المرجع – ص13

*** وكالة ضمان الاستثمارات المتعددة الأطراف[1] MIGA** التي تقدم تأمينات (ضمانات) ضد المخاطر السياسية للمستثمرين في البلدان النامية والمقرضين لها.

يتمثل دورها في تشجيع تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى بلدان الأسواق الصاعدة لمساندة النمو الاقتصادي و خفض عدد الفقراء و تحسين أحوال الناس.

– التأمين ضد المخاطر السياسية المتعلقة بتقلبات العملة والقيود على نقل الأرباح ونزع الملكية والحروب والإرهاب والاضطرابات الأهلية وانتهاك العقود وعدم احترام الالتزامات المالية السيادية.

– كما تساعد الوكالة على تسوية النزاعات بين المستثمرين والحكومات المضيفة كي تحافظ على المشاريع التي تساندها الوكالة ومنافعها على المسار الصحيح.

– و من الأعمال التي قامت بها مثلا، قدمت الوكالة منذ إنشائها أكثر من 22 مليار دولار في شكل ضمانات (تأمين ضد المخاطر السياسية) لأكثر من 600 مشروع في أكثر من 100 بلد نام. وتتوفر لدى الوكالة حالياً حافظة ضمانات قائمة بقيمة 8.4 مليار دولار[2].

– تعمل على تطبيق برنامج دعم الاستثمارات خاصة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة يعرف بـ (SIP) و هو برنامج ضمان أنشئ من طرف MIGA يساعد الدول النامية في قطاع م ص و م وفق محورين، الأول وهو محور مباشر تقدم ضمانات للمستثمرين الأجانب الراغبين في الاستثمار في قطاع م ص و م للدول النامية ضد المخاطر السياسية و المحور الثاني يأخذ شكل غير مباشر حيث تضمن تغطية المخاطر السياسية ضد الهيئات المالية التي تمنح القروض للمؤسسات ص و م عن طريق فروعها المحلية[3].

*** المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار** الذي يسعى إلى تسوية الخلافات المتعلقة بالاستثمار بين المستثمرين الأجانب والبلدان المستضيفة.

1 – 2 – 2 – منهج البنك الدولي في مواكبة العولمة للدول النامية :

ترى هذه المنظمة من خلال برامج التكييف الهيكلي الطويلة الأجل بأن سبب الركود الاقتصادي، و الاختلالات المسجلة في ميزان المدفوعات و التي أفرزت مشاكل المديونية، كنتاج لعمل جهاز العرض الكلي، هي في الواقع حسب تحليلات البنك العالمي معزاة إلى الدور الذي لعبته الدولة في الحياة الاقتصادية، من خلال كونها محور النشاط الاقتصادي، ومن خلال برامج التكييف يدعو البنك العالمي إلى التأسيس لاقتصاديات الأسواق الحرة مع التراجع من قبل الدولة في كينونتها و تأثيرها على النشاط الاقتصادي، أي وفقا لذلك تتم عملية توزيع الثروات و الدخول في إطار المنافسة بين جهاز العرض الكلي، مما يؤدي إلى ارتفاع معدلات الاستثمار و التدفق رؤوس الأموال الأجنبية إلى الداخل، وهو بذلك أي البنك العالمي يدعو إلى خوصصة القطاع العام و تحرير الأسعار، أي

[1]– مداخلة د/بلوج بولعيد :" المنظمة العالمية للتجارة و الاستثمارات" – خلال الملتقى الوطني حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية و تحديات المناخ الاقتصادي الجديد – أفريل 2003 – ص44

[2] - www.worldbank.org

[3] - www.miga.org

إرساء قواعد السوق الحرة الكفيلة بالتخصيص الأمثل للموارد الإنتاجية المتاحة. كما أن البنك العالمي و في إطار برامج التكييف دائما، فهو يسلك نفس اتجاه صندوق النقد الدولي أي العمل على زيادة موارد الجباية العامة و التخفيض من النفقات العامة للدولة، من أجل تحقيق التوازن الميزاني و تفادي التمويل بالعجز المسبب للتضخم، أما فيما يخص التجارة الخارجية ومن خلال القروض التي يقوم بتقديمها، ومن الناحية النظرية، فهي تدخل في تشجيع الميزات التفاضلية نحو الأسواق الدولية، شريطة تحرير التجارة الخارجية للدولة، ومن أجل تحسين وضع ميزان المدفوعات لا بد من تحرير الموازين الجارية للدول متبوعة بموازين رأس المال مع المضي قدما نحو التعويم التدريجي لسعر صرف العملة الوطنية. و الجدير بالذكر أن للبنك العالمي دور كبير في تحرير التجارة الخارجية للدول من خلال دعوته إلى الاعتماد على الرسوم الجمركية بدل القيود الكمية، التخلي عن دور الدولة في التجارة الخارجية سواء تعلق الأمر بالواردات أو الصادرات، إلغاء دعم الصناعات الناشئة ...الخ من العوامل المؤدية إلى تحرير التجارة الخارجية و حرية حركة رؤوس الأموال الدولية.

3.1 – منظمة التجارة العالمية (OMC) :

تأسست هذه المنظمة في أفريل من سنة 1994م، خلال قمة مراكش بالمغرب. و تضم حوالي 125 دولة معوضة في ذلك الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة "الغات" GATT.

1.3.1 – الغات GATT :

تعرف بالاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة و التي نشأت سنة 1947م بتوقيع حوالـي 23 دولة و بدأ نشاطها فعلا سنة 1948م، مقرها في جنيف (سويسرا)، و كان مهامها منصبـا أساسا على التفاوض حول حصص التعريفات بين الدول و إزالة الحصص و عوائق التجارة غير المتعلقة بالتعريفات.

و الهدف الأساسي التي كانت تصبو إليه هذه المنظمة هو تحرير المبادلات التجارية بين دول الأعضاء، و منه محاولة إقامة نظام تجاري عالمي يقوم على أسس اقتصاد السوق أي رفع الحواجز التجارية. و يمكن تلخيص أهدافها في النقاط التالية :

* السعي إلى تحقيق مستوى التشغيل الكامل للدول الأعضاء و رفع مستويـات معيشة مواطنيها.
* تنشيط الطلب الفعال بين الدول الأعضاء و رفع مستوى الدخل الحقيقي.
* الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية العالمية و هذا في الإنتاج و المبادلات التجارية الدولية السلعية.
* تشجيع حركة رؤوس الأموال و هذا بزيادة الاستثمارات العالمية.
* تسهيل الوصول إلى الأسواق و مصادر المواد الأولية.
* زيادة حجم التجارة الدولية و هذا بإزالة القيود المحلية و ذلك بتخفيض الكمية الجمركية.

* انتهاج المفاوضات كطريق لحل الخلافات المتعلقة بالتجارة الدولية.

إن منهاج الغات كان يسير وفق برنامج الالتقاء أو ما يعرف بالجولات "Round" خلال سنوات عديدة و التي فيها حققت هدف المنظمة المتمثل في تحرير التجارة و هذا بتخفيض الرسوم الجمركية أو على الأقل تثبيتها التي كانت حوالي 40% في المتوسط سنة 1947 بين الدول الصناعية و أصبحت أقل من 10% بعد جولة طوكيو سنة 1979[1] بالإضافة إلى حل الكثير من المنازعات التجارية الدولية.

و كان أخر لقاء هي جولة أورغواي التي امتدت من 1986-1993 و التي انتهت بمراكش (المغرب)، حيث تم فيها بروز منظمة التجارة العالمية.

فمنظمة التجارة العالمية هي منظمة دولية كاملة الأهلية تهدف أساسا إلى زيادة الإنتـاج و التجارة و الاستثمار و تشجيع المشاركة النشطة للبلدان النامية في التجارة العالمية[2]، و توسع مجال تخصصها الذي كان ينحصر في السلع المصنعة، ثم أدرجت المنتجات الزراعية و المنسوجات ثم أضيفت المبادلات في الخدمات و حقوق الملكية الفردية.

2.3.1 – علاقة منظمة التجارة العالمية بالاستثمار الأجنبي المباشر:

انطلاقا من تضارب رأي المدرسة الأنجليزية بقيادة آدم سميث و دافيد ريكاردو التي تنادي بحرية التجارة من خلال تعظيم الإنتاج و المرتكزة على نظرية النفقات النسبية من جهة و من جهة مقابلة رأي المدرسة الألمانية بقيادة فريديريك ليست التي تهدف إلى وضع قوانين لحماية الأسواق المحلية من المنتوجات الأجنبية من خلال الرسوم الجمركية. و بالنظر إلى الفرضيتين نجد أن كلاهما تستوجب الانتباه بحيث يمكن أن تكون التجارة هي محرك النمو و كذلك أن تكون الحماية أيضا محركا للتنمية، لذلك فيمكن القول أن التجارة الخارجية قد تكون في بعض الحالات مساعدة على حركة التصنيع و تنميته عبر التصدير و لكن من جهة أخرى قد تكون عاملا يؤثر سلبا على الصناعة الوطنية في حالة فتح الأسواق بطريقة عشوائية. وكل هذا الكلام ينطبق على الاستثمارات الأجنبية المباشرة و تأثيرها على التنمية.

و رغم أن منظمة التجارة العالمية ليس من مهامها الأولية الاهتمام بالاستثمارات الأجنبية المباشرة إلاّ أنّ علاقتها تظهر من خلال :

* أهمية تنقّل رأس المال الذي يعمل على زيادة صناعة الخدمات المالية في شكلها المصرفي و غير المصرفي و هذا ما يؤدي إلى نقل الثروة العينية من مستثمر إلى أخر دون عوائق سواء داخل البلد أو خارجه.

[1]- د/بلوج بولعيد : مرجع ذكر سابقا – ص 44

[2]- نفس المرجع السابق – ص 36

* يعتبر رأس المال كسلعة يتم تداولها و فق مبادئ تحرير التجارة في النقود استيرادا و تصديرا، و أنّ حرية التجارة تتطلب حرية انتقال الأموال بين دول الأعضاء، لذا في هذه الحالة يعتبر رأس المال كسلعة متداولة و ليست كعنصر من عناصر الإنتاج.

* عملت هذه المنظمة على تطبيق عدة اتفاقيات متعددة الأطراف بشأن التجارة في السلع أهمها :

– الاتفاق بشأن الزراعة و يقضي تحرير التجارة الدولية في المنتجات الزراعية و تخفيض الرسوم الجمركية تدريجيا و تخفيض الدعم المحلي للمنتجات الزراعية إلا فيما يخص عمليات البحث و التطوير و الإرشاد الفلاحي.

– الاتفاق بشأن المنسوجات و الملابس.

– الاتفاق حول الجوانب التجارية لإجراءات الاستثمار (TRIMs) ومن خلاله تم الاتفاق على إزالة كافة الضوابط و الإجراءات السيادية للسياسة الاقتصادية المتعلقة بالاقتصاد الوطني، وتقليص سلطة الدولة و دورها لصالح حرية المستثمر الأجنبي في التوطن الاستثماري على المستوى المكاني و الزماني، و التصرف في العوائد. و منح المساواة بين المشروعات المحلية و الاستثمارات الأجنبية، كما يقضي الاتفاق بتطبيق مبدأ الشفافية الذي يلزم الدول الأعضاء بالإعلان عن كافة تدابير الاستثمار ذات الصلة بالتجارة[1].

المطلب الثالث : تكوين و اتساع التكتلات الاقتصادية الإقليمية

إن تشكيل التكتلات الاقتصادية سواء للتعاون بين دول الأعضاء أو تكوين نوع من الحماية التي تحدثها المنافسة الخارجية أصبح من سمات ما يعرف بالنظام الدولي الجديد (العولمة) في العصر الحديث، حيث برزت إلى الوجود مباشرة بعد الحرب العالمية الثانية. و ممّا ساعد على ظهورها تشابه بعض النظم السياسية و الاقتصادية و التشريعات المعمول بها في الكثير من البلدان. و التساؤل الذي ينبغي طرحه هو هل هذه التكتلات هي من نتائج ظاهرة العولمة أو وسيلة من وسائل انتشارها أم هي وسيلة للحماية من أخطارها؟

1 – أنواع التكتلات الاقتصادية الإقليمية :

2.1 – منطقة التجارة الحرة: و فيها تلغى كافة أنواع التعريفة الجمركية بين الدول الأعضاء.

2.2 – الاتحاد الجمركي: بجانب إلغاء كل أنواع التعريفة الجمركية بين دول الأعضاء وجود سياسة واحدة للتعريفة الجمركية تطبق تجاه الدول من خارج الاتحاد، أي ليس هناك معاملات تفضيلية لدول من داخل الاتحاد مع دولة من خارجه.

[1]–بلعور سليمان :"التكامل الاقتصادي العربي و تحديات المنظمة العالمية للتجارة" – مجلة الباحث عدد 2008/06 – ص56

3.1 – السوق المشتركة: بالإضافة إلى إلغاء جميع أنواع التعريفة الجمركية بين أعضاء السوق و توحيد السياسة الجمركية تجاه الدول خارج السوق فهناك حرية انتقال السلع و العمالة و رأس المال بين دول أعضاء السوق بكل حرية دون اصطحاب رخص و تقديمها إلى الدول المضيفة.

4.1 – الاتحاد الاقتصادي: بالإضافة إلى خصائص السوق المشتركة فالتنسيق بين السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء سيما في السياسات النقدية و المالية، و من ثم توحيد السياسات الضريبية و تنظيم عرض النقود و سعر الفائدة و تنظيم عمل البورصة.

5.1 – الاتحاد السياسي: و يعتبر أعلى درجات التكتل بين الدول و هو يشمل بالإضافة إلى خصائص الاتحاد الاقتصادي توحيد التوجهات السياسية و بالتالي اندماج الدول الأعضاء مع بعضها البعض لتكوين دولة جديدة، و هو ما يصبو إليه الاتحاد الأوربي بزيادة سلطة برلمانه.

2 – دوافع قيام التكتلات الاقتصادية :

توقع تحقيق عوائد اقتصادية تفي بالمصالح المشتركة بين الدول الأعضاء، ويمكن ذكر بعضها :

- **انخفاض أسعار الواردات:** إن فرض تعريفة جمركية على سلعة مستوردة من خارج التكتل قد يجبر الدولة المصدرة إلى الانحناء و تخفيض السعر لما للتكتل من قوة في المفاوضات مع الغير و التهديد بعدم الاقتناء و التقليل من الطلب عليها أو الرضوخ إلى السعر الذي يوافق التكتل.
- **تحويل المبادلات من خارج التكتل إلى داخله:** يمكننا من خلال المثال التالي فهم هذه النقطة، حيث اعتمد الاتحاد الأوربي تحويل استيراد القمح من الولايات المتحدة الأمريكية الأقل سعرا و الأكثر كلفة إلى اسبانيا بعد دخولها إلى التكتل و الذي يتميز بأعلى سعرا و الأقل كلفة و من خلال هذا الجدول يتضح ذلك :

جدول رقم (10) : مزايا التبادل التجاري داخل التكتل الأوروبي

	تكلفة 1 طن من القمح دون التعريفة الجمركية	تكلفة 1 طن من القمح بعد التعريفة الجمركية (20%)
الولايات المتحدة الأمريكية	$ 300	$ 360
إسبانيا قبل الانضمام إلى إ.أوربي	$ 320	$ 384
إسبانيا بعد الانضمام إلى إ.أوربي	$ 320	$ 320

المصدر: د/هاني أحمد الضمور "التسويق الدولي" ص رقم 38

- **زيادة درجة المنافسة و اتساع السوق، وفرات الحجم:** كلما انضم إلى التكتل عدد من الدول كلما ازداد حجم السوق و ارتفاع الطلب كل هذا يعمل على زيادة عدد الشركات و يخلق نوع من المنافسة يؤثر ذلك على وفرات في الإنتاج و انخفاض الأسعار.
- **زيادة إنتاجية عناصر الإنتاج:** إن حرية حركة عناصر الإنتاج (اليد العاملة و رأس المال) داخل التكتل عادة ما تنتقل من دول أقل إنتاجية إلى أكثر إنتاجية و ربحية مما يعود بزيادة الثروة على دول التكتل.

3 – أشهر التكتلات الاقتصادية الإقليمية :

1.3– الإتحاد الأوروبي : كانت تدعى بالسوق الأوروبية المشتركة و التي تكونت سنة 1958 بعضوية 6 دول هي ألمانيا، فرنسا، إيطاليا، بلجيكا، هولندا و لوكسمبورغ، ثم انضمت كل من المملكة المتحدة، الدانمارك و ايرلندا سنة 1973، وبعدها انضمت اليونان سنة 1981، و لم يتوقف الحال هكذا حتى انضمت كل من اسبانيا و البرتغال سنة 1986 ليصل عدد الأعضاء إلى 12 دولة و تطورت الأحداث و مع سقوط المعسكر الشرقي الاشتراكي حتى سمح للعديد من الدول المنتمية له سابقا بالانضمام إليه و يرتقب أن يتوسع أكثر مستقبلا.

من الأسباب الرئيسية لقيام هذا التكتل يعود بالدرجة الأولى إلى الحالة السياسية و الاقتصادية المزرية التي ظهرت بها أوروبا جراء الحرب العالمية الثانية، ففقدان الدول الأوربية للعديد من أسواقها و مستعمراتها، و ما أصابها في القطاعين المدني و العسكري و توالي العجز في ميزان المدفوعات و منافسة القوتين العظيمتين روسيا و أمريكا في مجال الإنتاج و اكتساب الأسواق الحديثة و ظهور العملاق الياباني حديثا و الذي أثر على أوربا لسنوات عديدة[1] .

و لمواجهة هذه الأوضاع إنشاء السوق الأوربية المشتركة كان له أهداف أهمها :

أ/– وضع تعريفة جمركية موحدة لحماية المنتجات الزراعية و الصناعية المحلية من المنافسة الخارجية.

ب/– حاجة السوق إلى توفير المواد الخام غير المتاحة في التكتل عبر استيرادها من الدول التي ستكون سوقا بدوره للمنتجات الأوروبية.

أما فيما يخص بكيفية تنفيذ بنود الاتفاق، كانت كمايلي[2] :

- إلغاء الحواجز الجمركية على حركة السلع و الخدمات بشكل تدريجي بين الدول الأعضاء.
- توحيد التعريفة الجمركية للدول الأعضاء تدريجيا على الواردات من الخارج مع فرض تعريفة منخفضة على المواد الخام و المنتجات نصف المصنعة.
- محاولة الوصول إلى أعلى مرتبة من التكامل بتطبيق سياسات اقتصادية و تجارية مشتركة بين الأعضاء.
- إلغاء الحواجز و العقبات على انتقال عنصر العمل و رأس المال.
- إنشاء بنك استثمارات أوربي.
- تبني سياسة زراعية مشتركة.

أمّا اليوم فإن وضعية الاتحاد الأوربي قد تطورت إلى أقصى مدى، فبعد تحرير التبادل التجاري داخل الاتحاد و تنقل عوامل الإنتاج فقد استطاع من توحيد السياسات الاقتصادية، النقدية و الضريبية بين

[1] – د/هاني أحمد الضمور – التسويق الدولي – عمان 1994– ص 74

[2] – د/هاني أحمد الضمور – نفس المرجع – ص 75

دول أعضائه، رغم تزايد أعضائه بشكل مستمر كما تمكن من اكتمال مؤسساته بإنشاء البنك المركزي الأوربي و بداية التعامل بالعملة الموحدة (اليورو) سنة 1999.

و مازال يطمح إلى التوسع و رغبة عدة دول أوربية أخرى الانضمام إليه لتفادي الانعزال و الصعوبات المتوقعة عن عدم الاندماج في الاقتصاد العالمي و الاستفادة من المزايا الاقتصادية و السياسية المقترحة من هذا الاتحاد. إلا أنه في الآونة الأخيرة و مع تفاقم الأزمة المالية العالمية التي ضربت الولايات المتحدة الأمريكية سنة 2009 نتيجة مشكل القروض العقارية بالإضافة إلى أزمة الديون السيادية في أعظم اقتصاد عالمي و تراكم الديون العمومية الأمريكية التي وصلت إلى حوالي 14000 مليار دولار حسب التصريحات في مختلف وسائل الإعلام الدولية و تمادي آثار هذه الأزمات عبر دول في العالم لاسيما الأوروبية منها خاصة.

2.3 – تكتل النافتا NAFTA:

تأسس هذا التجمع الاقتصادي سنة 1994 من طرف ثلاثة دول هي الولايات المتحدة الأمريكية و كندا و المكسيك، فرغم التباين الواضح بين اقتصادياتها إلا أن كل عضو في هذا التجمع له أهداف مختلفة عن الآخر رغم أنهم يشتركون في تحرير التبادل، فبالنسبة للمكسيك كبلد نامي يسعى من خلال هذا الانضمام إلى تحقيق أهداف سياسية و اقتصادية تتمثل في جلب الاستثمارات و التكنولوجيا لتحسين معدل النمو الاقتصادي.

أما بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية فهي تطمح من وراء هذا الاتفاق إلى مواصلة سياساتها التجارية الدولية و الاستفادة من اليد العاملة الزهيدة في المكسيك خاصة بالإضافة إلى مواجهة التكتلات الأخرى لاسيما الإتحاد الأوروبي.

و أخيرا تسعى كندا ألا تبقى معزولة في محيطها و ترغب في الاستفادة من ميزاتها النسبية في بعض المجالات كالاتصالات و النقل و التكنولوجيات الحديثة.

يتميز هذا التكتل بحداثته مقارنة بالتكتلات الاقتصادية الأخرى و أنه يهتم بنسبة أكثر على الجانب التجاري فهو يهمش نوعا ما توحيد السياسات النقدية و المالية بعكس الاتحاد الأوربي مثلا الذي يسعى إلى توحيد السياسات الاقتصادية على جميع الأصعدة[1].

3.3 – تكتل شرق جنوب آسيا ASEAN:

تعتبر كمنظمة سياسية، اقتصادية و ثقافية تضم حوالي 10 دول من جنوب شرق قارة آسيا. تأسست سنة 1967 ببانكوك عاصمة تايلانـــدا من طرف 5 دول (الفليبين، أندونيسيا، ماليزيا، سنغافورة، تايلاندا)، ثم انضمت كل من دولة بريناي سنة 1984، ثم فيتنام 1995، ثم تبعتها كل من لاوس و بيرمانيا في جويلية 1997 و أخيرا كمبوديا سنة 1999. تتمثل أهدافها في التصدي للحركات

[1]- www.aljazeera.net/in-depht/international_com

الشيوعية آنذاك، تحقيق معدلات نمو و التنمية الاقتصادية و ضمان نوع من الاستقرار في المنطقة. أما حاليا فهي تطمح إلى توطيد التعاون و الشراكة بين دول الأعضاء و المساهمة في البحث عن حلول للمشاكل الإقليمية و الاتحاد في المفاوضات الدولية. تنعقد قمة كل سنة في شهر نوفمبر. مقرها جاكرتا عاصمة أندونيسيا.

عرفت الدول الأعضاء نمو اقتصاديا مزدهرا نتيجة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من اليابان الذي سمحت له بإنشاء مؤسسات صناعية ثم تبعتها دولا أخرى لمنافسة اليابان في هذا الشأن منها كوريا الجنوبية، تايوان، الولايات المتحدة الأمريكية، ألمانيا و المملكة المتحدة. فالدول المتقدمة اعتبرت أن مجموعة دول الـ **ASEAN** كشركاء تجاريين. حتى أصبحت كنموذج اقتصادي تنموي تقتدي بها دول افريقية و بعض الدول أمريكا اللاتينية.

انبثق عن هذا التعاون تكوين منطقة للتبادل الحر AFTA بين دول الآسيان التي دخلت حيز التنفيذ فعليا سنة 1991 التي ناشدت بشكل أساسي زيادة حجم الاستثمارات في المنطقة و العمل على تحرير اقتصاديات الدول الأعضاء، و استمرت المفاوضات و نتيجة الأزمة المالية التي أصابت قارة آسيا سنة 1997 لم يتم الإمضاء على الاتفاق إلا في سنة 2002 الذي بموجبه تم إزالة جميع الحواجز الجمركية.

مرّ أعضاء هذا التكتل بأزمة اقتصادية حادّة سنة 1997، إذ بدأت بأزمة نقدية نتيجة تخفيض العملة التايلاندية (البات) في جويلية 1997 التي أثرت على كل من اندونيسيا و ماليزيا و بشكل أقل حدّة باقي دول التكتل حتى تحولت إلى أزمة مالية هيكلية أثرت سلبا على جميع دول قارة آسيا، مما استدعى تدخل صندوق النقد الدولي كون مدى الأزمة تجاوز إمكانيات تكتل آسيان، و أصبح تضافر الجهود ضروريا من أجل تعاون أكثر في السياسات النقدية و المالية لتجنب أزمات مستقبلية.

و يعتبر هذا التجمع ناجحا لما حققه من بناء اقتصادي متكامل و قوي يرتكز أساسا على الصادرات و زيادة التبادل التجاري بين دول المنطقة، و يكتسب مناخا جذاب ساعد على جلب استثمارات أجنبية التي بلغت حوالي 26 مليار دولار سنة 2005 و حقق 862 مليار دولار من الناتج المحلي الإجمالي (PIB) و يضم حوالي 558 مليون نسمة أي نسبة 10% من سكان العالم[1].

و بهذا تسعى بعض الدول المجاورة (اليابان، الصين، كوريا الجنوبية) للآسيان الانضمام إليها مكونة ما يدعى بـ ASEAN+3 من أجل التفاوض جنبا إلى جنب و اتخاذ مواقف مشتركة اتجاه الاتحاد الأوربي خلال ما يعرف باجتماعات **آسيا–أوربا** (ASEM).

و هناك مشاريع مستقبلية لهذا التجمع تتمثل في تكوين منطقة التبادل الحر بين آسيان و الصين في آفاق 2015، ثم مع اليابان و كوريا الجنوبية، و تعمل هذه الدول على تحقيق مشاريع متنوعة تتمثل في تنمية منطقة حوض ميكونغ، تكوين في التكنولوجيات حماية البيئة، و ترقية

[1] - www.ASEAN.ORG

السياحة، و تكوين قوة في المفاوضات الدولية لاسيما مع منظمة التجارة العالمية لحقيق بعض التوازن بين التكتلات الاقتصادية الأخرى.

4.3 – تكتلات أخرى: نشير إلى أن هناك العديد من التكتلات الإقليمية الاقتصادية الأخرى ذات الاهتمام بالدراسة في مجال التعاون الاقتصادي التي تتشارك في الحدود الجغرافية مثل تكتل المركسور (MERCOSUR) لدول أمريكا اللاتينية و مجلس التعاون الخليجي إلى غير ذلك من هذه التجمعات التي نكتفي بذكرها هنا فقط. لكن هناك تكتلات تأخذ أشكال منظمات تجمعها مصالح لا تتعلق بالحدود الجغرافية و لا باللغة و لا حتى بالاديولوجيات، و أحسن مثـــال على ذلك منظمة التعـــاون الاقتصادي و التنمية.

5.3 – منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (O.C.D.E)

تأسست منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية في سبتمبر 1961م، وهي امتداد للمنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي (O.E.C.E)، التي تأسست في باريس سنة 1948م، والتي أوكلت لها مهمة توزيع المسـاعدات الماليـة المقدمة من طرف الولايات المتحدة الأمريكية في إطار مشروع مارشال، بالإضافة إلى مهمة توطيد التعاون بين الدول الأعضاء لإعادة بناء ما خرّبته الحرب العالمية الثانية في أوروبا.

وبعدما حققت المنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي أهدافها من جهة، وانقسام أوروبا إلى كتلتين دول "المجموعـة الاقتصادية الأوروبية" (C.E.E) و"الجمعية الأوروبية للتبادل الحر" (A.E.L.E) من جهة أخرى، إقتنعت هاتان المجموعتان بضرورة التعاون الدائم بينهما، بل أنه يجب أن يتعدى التعاون حدود القارة الأوروبية ليشمل الولايات المتحدة الأمريكية.

وتجسيداً لهذا التعاون، تم إنشاء "منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية" (OCDE) بين أعضاء المنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي (OECE) والولايات المتحدة الأمريكيـة وكنـدا، وسرعان ما انضم إلى منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية كلّ من اليـابـان سنة (1964م)، فنلندا (1969م)، أستراليا (1971م) و زيلاندا الجديدة (1973م).

وتتميز البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ببنيان اقتصادي قوي ومتجانس، إذ لا يُقبل بلد كعضو في المنظمة ما لم يحقق مستوى مقبول من التطور الاقتصادي.

أهداف المنظمة

إن منهاج هذه المنظمة التي قامت عليه تلح على أنه : "ينبغي على الدول المتقدّمة اقتصادياً أن تتعامل بأفضل الطرق التي تسمح بها إمكانياتـهـا لمساعدة البلدان السائرة في طريق النمو الاقتصادي "، من جهة، و من جهة أخرى " تعتقد بأن المزيد من التوســع في التجارة الخارجية يعتبر من العوامل الأساسية في تشجيع تنمية البلدان اقتصادياً، وفي تحسين العلاقات الاقتصادية الدولية ".

وعلى ضوء هذه الاعتبارات العامة تحدد المادة الأولى من الاتفاق أهداف المنظمة فيما يلي:

أ- تحقيق أعلى نسبة مدعمة من النمو الاقتصادي والتشغيل، ورفع مستوى المعيشة في البلدان الأعضاء.

ب- المساهمة في تحقيق توسّع اقتصادي سليم في البلدان الأعضاء وغير الأعضاء التي هي في طريق النمو الاقتصادي.

ج- المساهمة في توسيع نطاق التجارة العالمية على أساس متعدد الأطراف ودون تمييز، طبقاً للالتزامات الدولية.

أهم برامج منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية

نشاطات المنظمة واسعة ومتنوعة، ويمكن تصنيفها في أحد المجالات التالية :

1- الإعلام (L' Information)

تقدم منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية خدمات جليلة في مجال الإعلام للبلدان الأعضاء، إذ تزود هذه البلدان بإحصائيات وتحاليل وتنبؤات اقتصادية جدّ هامة فيما يخص الاقتصاد الجزئي و الكلي. كما تعمل على إعداد دراسات تنبؤية بخصوص التغيّرات الأساسية التي قد تطرأ على الاقتصاد الكلي لكل بلد عضو.

2- تنسيق السياسات الاقتصادية

تتفق منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية وتتشاور مع البلدان الأعضاء على عمل مشترك، هذا العمل يسمح بتحديد السياسات المشتركة الخاصة بالمسائل الدولية الهامة. كما يسمح هذا العمل بتبني سياسات منسقة وموحدة في مجالات اقتصادية عديدة.

3- التعاون من أجل التنمية

ينصبّ نشاط المنظمة في مجال التنمية الاقتصادية على تطوير اقتصاديات دول الغرب (مشكل الطاقة، تسيير الموارد النووية...إلخ)، كما تهتم المنظمة بدعم التنمية الاقتصادية في البلدان النامية.

4 – اتساع نطاق التكتلات و التحالفات :

لم يكتف تزايد عدد التكتلات الاقتصادية في السنوات القليلة الماضية بل تفاقمت ظاهرة التوسع و التحالف و مبادرة البلدان الانضمام إلى المجموعات الاقتصادية و منه ما أدى إلى تكوين ما يعرف باتفاقيات الشراكة سواء بين الدول أو بين المجموعات حتى وصلت هذه العلاقة إلى المستوى الجزئي أي بين المؤسسات الاقتصادية، طمعا في تعظيم المصالح الاقتصادية البينية المتبادلة سواء بين الدول المتقدمة فيما بينها أو بينها و بين الدول النامية، لغرض الاستفادة من المزايا النسبية المتاحة. فمن خلال هذا نلتمس رأيان في هذه التحالفات، الأول يرى أن هذا التوسع هو تطور عادي و أنه يؤول إلى تدويل الاقتصاد بشكل تدريجي و يصبح العالم قرية واحدة، بينما هناك رأي آخر يرى أن التحالف

و الشراكة يعتبران نوع من الحواجز الحمائية لاقتصادها و مؤسساتها أي تسير عكس تيار العولمة. فماذا يمكن أن تجتني الدول النامية و العربية من اتفاق الشراكة و خاصة الشراكة "الأورومتوسطية" باعتبارها تمثل أغلبية الدول الضفة الجنوبية من البحر المتوسط؟.

4 – 1 – تعريف الشراكة :

يختلف مفهوم الشراكة باختلاف القطاعات التي يمكن أن تكون محلا للتعاون بين المؤسسات و باختلاف الأهداف التي تسعى إليها الشراكة.

و يمكن تعريف "الشراكة بأنها شكل من أشكال التعاون و التقارب بين المؤسسات الاقتصادية باختلاف جنسياتها قصد القيام بمشروع معين حيث يحفظ لكلا الطرفين مصلحتهما في ذلك"[1].

أو هي "اتفاقية يلتزم بمقتضاها شخصان طبيعيان أو معنويان أو أكثر على المساهمة في مشروع مشترك بتقديم حصة من عمل أو مال بهدف اقتسام الربح الذي ينتج عنها أو بلوغ هدف اقتصادي ذي منفعة مشتركة كاحتكار السوق أو رفع مستوى المبيعات".

ومن خلال هذين التعريفين يمكن ملاحظة ما يلي:

- إنّ الشراكة هي اتفاق بين طرفين لهما إما الشخصية الطبيعية أو المعنوية.
- تكوين مشروع أو مؤسسة، كل بحصة معينة، مالية أو عينية.
- ترقّب تحقيق نتائج ايجابية و تقاسمها وفق الحصص المتفق عليها في العقد.

4 – 2 – أنماط الشراكة:

وتتخذ الشراكة أنماطا متنوعة منها :

أ – الشراكة التعاقدية: هذا النوع من الشراكة له خصوصياته، فالشراكة التعاقدية مبدئيا هي خلق محدد في موضوعه، لكن يمكن أن تتطور إلى خلق مالي وتجاري معطية بذلك حرية أكبر لحياة الشركة. إن الشراكة التعاقدية كثيرة الاستعمال في الاستغلال المشترك للمواد المنجمية والتعاون في مجال الطاقة.

ب – الشراكة المالية: إنّ الشكل الثاني يخص الجانب المالي، إضافة إلى الشراكة التعاقدية هناك الشراكة المالية أي أنها تتخذ طابعا ماليا في مجال الاستثمار، و هذا النوع يختلف عن باقي الإشكال الأخرى من خلال:

- وزن كل شريك.
- مدة أو عمر الشراكة.
- تطور المصالح لكل شريك.

[1]– مداخلة أ.د/محمد يعقوبي و أ. لخضر عزي تحت عنوان :"الشراكة الأورومتوسطية و آثارها على المؤسسة الاقتصادية" – جامعة محمد بوضياف – المسيلة – ص 2

جـ . الشراكة التقنية: تتمثل الشراكة التقنية في تبادل المعارف من خلال تحويل التكنولوجيا والخبرات حيث يتم جلب معارف جديدة وتقنيات حديثة في مختلف مجالات الإنتاج.

د – الشراكة التجارية: لشراكة التجارية طابع خاص حيث أنها ترتكز على تقوية وتعزيز مكانة المؤسسة في السوق التجارية من خلال استغلال العلامات التجارية أو ضمان تسويق المنتوج وهذا الشكل يعني التخلص من حالة عدم توازن في السوق ويخص جانب التسويق بشكل كبير.

هـ – الشراكة في البحث و التطور: تهدف هذه الشراكة عموما إلى تطوير المنتوجات وتحسينها مع التقليص من التكاليف الإنتاجية والدخول إلى أسواق جديدة تعطي للمؤسسة الأفضلية عن باقي المؤسسات المنافسة لها.

4 – 3 – دوافع الشراكة :

غالبا ما تلجأ الدول إلى تبني خيار الشراكة إما لمعالجة مشاكل موجودة على المستوى مؤسساتها الاقتصادية عموما و التي يستحيل معالجتها على المدى القصير أو المتوسط نظرا لفقدان الوسائل و الكيفيات اللازمة أو الخبرات الكافية، أو لتسحين مردوديتها و تقوية تنافسيتها لمواجهة مستقبل يشوبه الغموض في ظل محيط متغير باستمرار، و يمكن التركيز على النقاط التالية كدوافع لقيام الشراكة.

أ- دولية الأسواق:

شهدت تكاليف النقل و الاتصال انخفاضا وتقلصا بارزا نتيجة وسائل الإعلام الآلي وأجهزة المواصلات خاصة مع ظهور شبكة الانترنيت ، والذي يعد قفزة في عالم الاتصال ووسيلة لتسهيل مهام المبادلات التجارية والتقنية بين الدول في إطار التعامل الدولي ، علاوة على الدور الذي تلعبه في إحاطة المؤسسة الاقتصادية بكل المستجدات العالمية التي قد تؤثر فيها أو تتأثر بها.

إن نظام دولية الأسواق في ظل هذا التطور اللامحدود للتكنولوجيا يفرض على المؤسسة من جهة الاهتمام الدائم بهذا التطور ومحاولة التجاوب معه، ومن جهة ثانية انفتاحا اكبر على جميع الأسواق بغرض تسويق منتجاتها وترويجها، و تطوير كفاءاتها بكل ما أتيت من إمكانات .

إن المشكلة الدولية المعاصرة تؤثر بدون أدنى شك على الأولويات الإستراتيجية المختلفة للمؤسسات الاقتصادية، لذلك فمن الواجب إيجاد وسيلة فعالة للمراقبة الدقيقة للتكاليف الخاصة بالإنتاج، و هذا يخلق محيطا مشجعا و دافعا للاستثمار على المدى الطويل لذلك فان الشراكة تعد وسيلة للرد على هذه المتطلبات المتطورة لهذا المحيط المعقد والتنافسي، وهذا كله يرجع للمؤسسة الاقتصادية التي تبادر بسرعة لإبرام عقود الشراكة ضمانا لنجاحها، وفي هذا الإطار لكي يتم إنعاش المؤسسة الاقتصادية فانه يلزم تحقيق تنظيم تسييري استراتيجي وضروري للوصول للأهداف المسطرة و التي يمكن إجمالها فيما يأتي :

– معرفة السوق أو إدماج نشاطات جديدة في السوق ووضع الكفاءات والمصادر الضرورية المؤهلة للاستغلال الأمثل.

- الحصول على التكنولوجيا الخارجية و ممارسة النشاطات التجارية بكل فعالية.
- الاستثمار في نشاطات جديدة و التحكم في استثمارات المؤسسة الخارجية.
- العمل على ضمان وجود شبكة توزيع منظمة و مستقرة بغرض استغلال جميع المنتوجات على المستوى العالمي.
- وضع برامج إستراتيجية دائمة لتقليص التكاليف الإنتاجية و الحصول على مكانة استراتيجية تنافسية.
- تطوير الإمكانيات الإعلامية.

ب- التطور التكنولوجي L'évolution de la technologie:

إنّ التطور التكنولوجي عاملا أساسيا في تطور المؤسسة الاقتصادية وفي رواج منتوجاتها و تفتحها على الأسواق الخارجية، ونظرا لكون التطور التكنولوجي عامل مستمر يوما بعد يوم فمن الصعب على المؤسسة الاقتصادية أن تواكبه دوما نظرا لتكاليفه التي قد تشكل عائقا أمام المؤسسة مما يستدعي اللجوء إلى سياسة الشراكة الإستراتيجية لتقليص تكاليف الأبحاث التكنولوجية.

ج- التغييرات المتواترة للمحيط أو نمط التغيير:

إنّ أنماط التغيير تشهد تطورا كبيرا نتيجة للتغييرات المستجدة على المستويين الدولي و المحلي، ونظرا لكون الوقت عاملا أساسيا في سير المؤسسة وفي ديناميكيتها فإن هذا الأمر يستدعي أن تعمل المؤسسة ما في وسعها لتدارك النقص أو العجز الذي تعاني منه، إن الثلاثية المتكونة من الولايات المتحدة الأمريكية و المجموعة الأوربية واليابان تشكل ليس فقط نصف السوق العالمية للمواد المصنعة بل تشكل كذلك نصف نشاطات البحث والتطوير خاصة في إطار التكنولوجيا و البحث العلمي.

فالتغييرات المتواترة للمحيط الدولي على كافة المستويات تستدعي اهتماما بالغا من المؤسسات الاقتصادية وحافزا للدخول في مجال الشراكة والتعاون مع المؤسسات الأخرى لتفادي كل ما من شانه أن يؤثر سلبا على مستقبل المؤسسة الاقتصادية.

د- المنافسة بين المؤسسات الاقتصادية:

إن نظام السوق يدفع المؤسسات الاقتصادية إلى استخدام كل طاقاتها في مواجهة المنافسة محلّيا ودولّيا والشراكة باعتبارها وسيلة للتعاون والإتحاد بين المؤسسات الاقتصادية بإمكانها مواجهة ظاهرة المنافسة باستغلال المؤسسة لإمكانياتها و التي تشكل ثقلا لا باس به، ومن أهم هذه الإمكانيات نجد:

- التقدم و الابتكارات التكنولوجية.
- اقتحام السوق.
- السيطرة أو التحكم بواسطة التكاليف.

5 – الشراكة الأورومتوسطية:

بمناسبة انعقاد ندوة برشلونة(نوفمبر 1995) تمت صياغة إعلان مكمل ببرنامج عمل يجسد روح الندوة، القائم أساسا على فكرة الأمن والتعاون في حوض المتوسط. إذن الأمر يتعلق بإطار متعدد الأطراف، يجمع بشكل واسع المعطيات الاقتصادية والاجتماعية والأمنية، بهدف إنشاء فضاء أورومتوسطي متعدد الأبعاد:

5 – 1 – البعد السياسي والأمني:

لقد أعطت وثيقة برشلونة أولوية أمنية للتعاون السياسي، تتضمن تبادل المعلومات الأمنية، والتعاون لمكافحة الإرهاب ووضع إجراءات ثقة للأمن المشترك، وتشترط الوثيقة على موقعيها الالتزام بالتعددية السياسية، واحترام حقوق الإنسان والحريات الأساسية، وتنمية دولة القانون والديمقراطية في أنظمتها السياسية، وهذا لتحقيق هدفين أساسيين :

* إنشاء فضاء مشترك للسلم والأمن: انطلاقا من مبدأ السلم، فإن استقرار أمن حوض المتوسط هو غاية مشتركة، وضع لها إعلان برشلونة الحوار السياسي الشامل والمنتظم كآلية لتحقيقها، والتزم الجميع في إطار إعلان المبادئ باحترام المبادئ الأساسية للقانون الدولي، والمساهمة في الحفاظ على الأمن الإقليمي، مع الاعتراف في هذا الإطار بحق"كل طرف في اختيار وتطوير بكل حرية نظامه السياسي والسوسيوثقافي والاقتصادي والقانوني"، هذه العبارة الأخيرة التي أدخلت في الإعلان بعد طلب دول جنوب حوض المتوسط، تعكس مخاوف هذه الأخيرة ومحاولة للدفاع عن السيادة.

* ترقية الأمن الإقليمي: تم وضع مجموعة من الإجراءات في ميدان ترقية الأمن الإقليمي مكملة للآليات التي جاء بها إعلان برشلونة، والهدف هو منع انتشار الأسلحة النووية والكيماوية والبيولوجية، وجعل منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا منطقة خالية من أسلحة الدمار الشامل، وبناء نظام أمني إقليمي يقوم على مفهوم الأمن الشامل.

5 – 2 – البعد الاقتصادي:

نشير أولا إلى ارتباط الشق الاقتصادي بالقضايا السياسية في المنطقة، والتي يمكننا فهمها بشكل أعمق لدى تحليلنا لمجريات الحوار خلال مؤتمر برشلونة، والتي سيطرت على أجوائه قضية السلام والصراع العربي الإسرائيلي على حساب مناقشة الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية للشراكة الأورومتوسطية. ويقوم البعد الاقتصادي على :

* إنشاء منطقة أورومتوسطية للتبادل الحر: إنّ مسار تحرير المبادلات المقترح من قبل الاتحاد الأوربي في ندوة برشلونة يدخل في سياق مضاعف، فهو من جهة تكفل إقليمي، ومن جهة أخرى يندرج ضمن ظاهرة العولمة.

لذلك فاعلان برشلونة يقترح من هنا إلى سنة 2010 إنشاء منطقة للتبادل الحر، تجمع 9 دول من جنوب الحوض مع الاتحاد الأوربـــي، ولتسهيل عملية إنشاء هذه المنطقة أبرمت اتفاقيات الشراكة

مع كل دولة على حدى مستوحاة من نموذج وحيد تعوض الاتفاقيات المبرمة في السابق، تم توقيعها مع دول جنوب الحوض (وقعت اتفاقيات مع كل من تونس في جويلية 95 ، إسرائيل في جانفي96، المغرب في فيفري 96...).

والملاحظ أن وثيقة برشلونة تفرد اهتماما كبيرا لإنشاء منطقة للتبادل الحر، وإلغاء الحواجز الجمركية بين شركاء هذه المنطقة تدريجيا، وتحدد الوثيقة أن إنشاء مثل هذه المنطقة يتطلب من الدول المتوسطية القيام بالإجراءات التالية :

– اعتماد إجراءات ضرورية في مجال شهادة المنشأ، وشهادة الأصل وحماية الملكية.

– تطوير وتكييف الهياكل الاقتصادية والاجتماعية، عبر إعطاء الأولوية لتحديث القطاع الخاص وإطاره القانوني والتنظيمي.

– تطوير السياسة المعتمدة على اقتصاد السوق، واندماج اقتصاديات هذه الدول.

* الرفع من المساعدات وترقية الاستثمار:

تؤكد وثيقة برشلونة على ضرورة زيادة المساعدات، خصوصا تلك الموجهة للبنيات التحتية خلال السنوات الخمسة التالية للمؤتمر وفيما يتعلق بالجانب الاستثماري تطالب الوثيقة بتوفير المناخ والتشريع الإيجابي للاستثمارات، الذي يسمح بعبارات إعلان برشلونة بـ نقل التكنولوجيا ورفع إنتاج الصادرات، وكذلك إرسال برنامج لدعم فني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

كما أن الوثيقة اعترفت بالمصاعب التي تطرحها مشكلة المديونية، وبضرورة بذل مزيد من الجهود لمعالجة هذه المشكلة.

5 – 3 – البعد الاجتماعي والثقافي والإنساني: تعترف الوثيقة بالتقاليد الثقافية والحضارية للضفتين، وترى أن الحوار بين هذه الثقافات والتبادلات الإنسانية هي مكونات أساسية للتقارب والتفاهم بين الشعوب.

ضمن هذا السياق تقترح الوثيقة إنشاء شراكة في المجالات الاجتماعية والثقافية تقوم أساسا على :

* الحوار والاحترام المتبادل بين الثقافات والأديان شرط أساسي للتقارب بين شعوب المنطقة.
* تطوير الموارد البشرية بواسطة التعاون وتبادل الخبرات في مجال التربية والتكوين.
* اشتراك المجتمع المدني في مسار التنمية والتفاهم بين الشعوب.

وضمن البعد الاجتماعي دائما تطرح الوثيقة المشكل الديمغرافي في شكله الحالي يطرح تحدي، يجب مواجهته عن طريق سياسات تضمن تسريع الانطلاق الاقتصادي، كما تطالب الوثيقة بضرورة تدعيم التعاون في مجال مكافحة الإرهاب والجريمة المنظمة وكذا العنصرية.

ومن اجل تحقيق الأبعاد الثلاثة، تم الاتفاق على خلق إطار متعدد الأطراف دائم يكون مكملا للعلاقات الثنائية، يتضمن هذا الإطار اجتماعا لوزراء الخارجية من أجل تقييم الوضع وتقييم مسار برشلونة.

المطلب الرابع : آثار العولمة على اقتصاديات الدول النامية :

ممّا تقدم و من بين المفاهيم السالفة الذكر حول العولمة حتى و لو وصفها بعض المفكرين أنها كالقطار قد سبق و انطلق و الذي لا يمكن توقيفه و على جميع الدول مسايرته بل ركوبه و إلا سيفوت الأوان، فإنها لا تخلو من انتقادات جمّة يتم التطرق إليها لاحقا. إلاّ أن السؤال الذي ينبغي طرحه هنا هو ما هو موقف الدول النامية تجاه هذه الظاهرة؟. هل هي مستعدة لمواكبة هذه الظاهرة أم عليها أن تختار العزلة أم ثمة إستراتيجية أو إجراءات لمواجهة أثار هذه التحولات العالمية الهامة؟

فإذا كانت الدول المتقدمة تعتبر أن العولمة نتيجة عادية للتطورات التي يشهدها العالم لاسيما في المجال الاقتصادي و التقني، فإن معظم الدول النامية تفاجأت بها و لم تكن مستعدة لمسايرتها لذلك تعتبر بمثابة معطية يصعب التعامل معها.

1 – مزايا و مساوئ العولمة :

1 – 1 – مساوئ العولمة:

لا شك أن هذه الظاهرة لا تزال حديثة و لا يمكن سرد كل المساوئ إلاّ أن أبرزها يظهر كمايلي:

– يترتب عن تحرير التجارة و فتح أسواق للدول النامية بصورة مفاجأة مخاطر اقتصادية جمة منها عدم قدرة منافسة المؤسسات المحلية للمنتجات و الخدمات الأجنبية.

– انقسام المجتمعات إلى طبقات الأغنياء و الفقراء، و أن الآثار السيئة لتكدس الأموال في أيدي قلة من الناس.

– 30% من سكان العالم دخلهم اليومي يقل عن دولارين، و 20% من سكان العالم هم يقل دخلهم اليومي عن دولار واحد، و كلهم من الدول النامية.

– 20% من سكان العالم يملكون 80% من ثروته، والباقي من السكان يملكون الباقي من الثروة.

– خمس دول غربية فيها 172 شركة كبرى من أصل 200 شركة كبرى في العالم، و هي أمريكا، اليابان، فرنسا، ألمانيا و بريطانيا.

– هناك توقعات بازدياد البطالة و الفقر مستقبلا، خاصة بعد إدخال تقنيات الكترونية حديثة في الإدارة و في سوق العمل.

– حركة المال العالمي اليومي تزيد عن 10 تريليون دولار يملك معظمه عدد محدود من الشركات و الأشخاص في العالم، معظمهم في العالم الغربي.

– قد تغير من أنماط الاستهلاك الاقتصادي و الثقافي للدول النامية من جراء التأثير الإعلامي القوي التي تملكه الدول المتقدمة، و من ثم بث قيم النموذج الاجتماعي الغربي عبر المؤتمرات الدولية و الإقليمية.

– تقليص السيادة الوطنية و منه تضييق دور الدولة في وضع السياسات الاقتصادية. مع العلم أنه الاندفاع إلى الاندماج في العولمة دون دراسة أو شروط قد يكلف للدول النامية مشاكل بل أزمات كالتي أصابت المكسيك سنة 1994، و البرازيل سنة 1999.

– ظهور بوادر إخفاق وعود العولمة في مجال تقليص الفجوة بين الشمال و الجنوب على المستوى العالمي[1].

1 – 2 – مزايا العولمة :

يتبادر إلى الذهن التساؤل التالي :ماذا تستطيع أن تستفيد الدول النامية من العولمة و كيف؟

حقيقة أن العولمة قد فرضت وجودها في الواقع المعاش و لا يمكن تجاهلها و لا مقاومتها بشكل انفرادي أو رفضها بمجملها، بل من العقلنة محاولة دراسة و استغلال الفرص و الآليات التي تتيحها.

- تسمح حرية حركة رؤوس الأموال من استغلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة و استثمارات الحافظة المالية و تجنب القروض المصرفية التجارية التي تسبب عادة مشكلة المديونية.
- الحصول على التكنولوجيا جراء جلب الاستثمارات الأجنبية التي تفتقدها الدول النامية.
- توفير فرص جديدة لرفع مستويات النمو الاقتصادي عبر الانفتاح في شتى المجالات (التصدير، الاستثمار) و الاستفادة من مزايا التوطن و التخصص.
- تحسين جودة السلع و الخدمات جراء المنافسة لمثيلتها الأجنبية من خلال فتح الأسواق و تحرير التجارة.

تعمل العولمة على ارتفاع مستوى إشباع المستهلكين من خلال تنوّع السلع و الخدمات المتدفقة بأقل تكلفة.

المبحث الثالث : تداعيات العولمة على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

قد سبق و أن تحدثنا في المبحث السابق عن معالم المستجدات و التغيرات الاقتصادية التي حدثت و لازالت تحدث على المستوى العالمي و الإقليمي، فمن وجهة نظر المؤسسات يعتبر الانفتاح على الأسواق العالمية توسعا لبيئة أعمالها تؤثر فيها و تتأثر بها و الاستعداد لتوقع و تحمل نتائج مخاطر المنافسة الدولية. فكيف يكون مصير م ص و م الناشطة في الدول النامية؟ ما مدى تجاوب م ص و م مع هذه التغيرات، ما هي الاستراتيجيات المتاحة لضمان بقائها و نموها و ما هي السبل

[1] - Site Internet : www.aljazeera.net/in-depth/international_com/2001/10/10-27-7.htm

(نماذج نظريات) لكسب قدرة تنافسية ؟ ما هي الأشكال الممكنة و المتوقعة التي تأخذها م ص و م في ظل العولمة ؟

المطلب الأول : تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المنافسة:

إن ضمان بقاء و استمرارية و نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الظروف الاقتصادية العالمية الجديدة يتطلب توفير فكر استراتيجي و القدرة على تقييم البدائل المتاحة لخوض معركة المنافسة.

و رغم أن معظم المؤسسات ص و م تعتمد خطة إستراتيجية بسيطة هذا إن وجدت قبل الانفتاح على الأسواق و العولمة، أما اليوم أصبح من الضروري بمكان على اعتمادها و تعزيزها و تطويرها حتى يتسنى لها كسب ميزة تنافسية لضمان مركز تنافسي في محيط شديد التغير و التقلب، و من الممكن تلخيص أهم العوامل التي تساعد على كسب هذه الميزة لهذا النمط من المؤسسات هي محدودية الخطوط الإنتاجية، قدرتها على تحديد بدقة زبائنها، تعمل في حيز جغرافي محدود، بالإضافة إلى قربها إلى السوق مما يسمح لمالكي (مسيري) هذه المؤسسات معرفة حاجيات السوق و سلوكيات زبائنهم و رغباتهم.

يساعد هذا كله على بلورة التفكير الاستراتيجي من أجل تحديد إمكانيات المؤسسة الحالية و المستقبلية و كيفية بناء الدفاعات التنافسية تجاه المنافسين، فضلا عن التحليل و التنبؤ التمييزي للمؤسسة و بالتالي تحقيق النجاح[1].

و لقد تكونت بحوث و دراسات في مجال استراتيجيات المؤسسات تولدت عنها مفاهيم عديدة و ذلك حسب وجهة نظر المفكرين الاقتصاديين و تياراتهم . لكن يمكن الاعتماد على أشهرها حتى يتسنى لنا فهم الميزة التنافسية.

يعرف كل من (Dess & Mille, 1993) الإستراتيجية على أنها "قدرة المنظمة في التكيف مع بيئتها في ظل محددات مواردها، فهي عبارة عن أهداف و خطط و سياسات تتعلق بتحقيق التناسب بين موارد المنظمة الداخلية و ظروف البيئة الخارجية المحيطة بها و أن تحقيق التناسب يؤدي إلى تحقيق الأهداف الإستراتيجية بكفاءة و فاعلية"[2].

يعرف (Porter,1996) الإستراتيجية هي "الموائمة بين أنشطة المنظمة و التكيف مع البيئة، و أن نجاح الإستراتيجية إنما يقوم على أداء أشياء متعددة و بشكل جيد و ليس فقط تحقيق التكامل بينها، و لا تعمل الموائمة بين الأنشطة على إيجاد إستراتيجية متميزة فحسب بل على ديمومتها وأنها تخلق ميزة تنافسية دائمة، يصعب تقليدها من طرف المنافسين"[3].

[1]- د/فلاح حسين الحسيني : مرجع سبق ذكره – ص 130
[2]- د/فلاح حسين الحسيني : مرجع سبق ذكره – ص 134
[3]- نفس المرجع ص 137

المطلب الثاني : أهم النماذج لاكتساب ميزة تنافسية للمؤسسات (ص و م) و عولمة إنتاجها:

1- النماذج الأساسية لاكتساب الميزة التنافسية :

باستطاعة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كسب ميزة تنافسية تجعلها تفرض تواجدها في محيط شديد التغير و المنافسة، و يتم تحقيق ذلك من خلال تحـديد الإستراتيجية المناسبة و هي في الواقع متعـددة و لكن نركز عموما على الاستراتيجـيـات العامة لبورتـر (Porter) إما التحكم في التكـاليـف، أو التميز (الإبداع و الابتكار) أو استراتيجية التركيز (جودة المنتوجـات و الخدمـــــات و خصوصيتها).

1 -1 - التحكم في التكاليف : قد تكتسب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ميزة تنافسية من خلال رسم إستراتيجية معينة بالإضافة إلى توافر ميزة نسبية من خلال التحكم في التكاليف مثلا كتلك الموجودة في منطقة آسيا (الصين) على سبيل المثال التي تعتمد على كثافة العمالة و أن اليد العاملة فيها رخيصة جدا، مما يسمح لها توفير السلع و الخدمات في الأسواق المحلية و الدولية بأسعار منخفضة.

1 - 2 - الإبداع و الابتكار : من مميزات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي قدرتها على ابتكار السلع و الخدمات الجديدة نظرا لقربها من السوق و الاطلاع على رغبات الزبائن. لكن في بعض الأحيان مواردها المحدودة تقف عائقا لتحقيق ميزة في هذا المجال خاصة عندما يتعلق بالمؤسسات المتواجدة في الدول النامية التي تفتقد إلى الإمكانيـــات المادية و المالية لمسايرة المستجدات و التطورات العلمـــية و التقنية.

1 - 3 - جودة المنتوجات و الخدمات : ليس من السهل تحقيق ميزة تنافسية بالاعتماد على تقديم منتجات و خدمات من نوع خاص و ذات جودة عالية التي لا يمكن الاستغنـاء عنها في الأسواق المحلية أو الدولية، فإذا تعلق الأمر مثلا بإنتاج قطع غيار للطائرات تتطلب جودة و تقنيات و مواد دقيقة ليست متاحة لكل المؤسسات، هنا تلجأ المؤسسات الطالبة لهذه القطع الغيار إلى المؤسسات قد تكون صغيـرة و متوسطة تمتاز بميزة نسبية و تنافسية في نفس الوقت. إلا أن الوصول إلى هذه الغاية يتطلب توفير إمكانيات معتبرة ليس على مستوى المؤسسة فحسب بل على مستوى الدولة المتواجدة فيها التي تمتلك نظام تعليمي و تكويني و تكنولوجي من الطراز العالي كألمانيا مثلا المعروفة بجودة منتوجات مؤسساتها و المستوى العلمي الراقي.

2 – نظريات عولمة إنتاج المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عبر الاستثمارات :

بعدما أدركنا أن الاستثمار الأجنبي المباشر يتم بين طرفين طرف مصدر له و آخر مستقبـل، و أنه لا يتم إلا بتوافق مصالح هؤلاء الطـرفان في ظل ظروف محفزة و مشجعة بصفة عامة، و إذا

أردنا أن نرى تجسيد ذلك على مستوى المؤسسات الاقتصادية لاسيما الصغيرة و المتوسطة أو بمعنى آخر كيف تؤثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ؟

نلجأ إلى أهم النماذج المفسرة لذلك :

2 – 1– نموذج تحليل منحنى التعلم[1] :

يبين هذا النموذج العلاقة بين ارتفاع مستوى مهارات العمال و التحسين في الفن الإنتاجي و بين إجمالي عدد المنتوجات التي يتم إنتاجها من نوع معين خلال فترة زمنية معينة، و ليس بين حجم الاستثمارات في التعليم و البحوث، و فيما يتعلق بقدرة العمال على التعلم لوحظ أن عدد الساعات التي يقضيها العامل في صناعة منتوج معين يميل للانخفاض بنسبة منتظمة كلما تضاعف الإنتاج، ويتجلى هذا أكثر في المؤسسات الكبيرة الحجم، في حين لا يظهر بوضوح في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ذات الإنتاج المحدود، ذلك أن المهارة العمالية فيها تكون بسيطة لا تتطلب تقانة تكنولوجية كبيرة، كالصناعات التقليدية و الحرف و الصيد البحري... و أنه ليست لديها إمكانيات أكبر للاستثمار في تكوين العمال و تدريبهم على مهارات و تقنيات جديدة.

و بإسقاط هذا النموذج التحليلي، يمكن القول أن نفقات الإنتاج جميعها تنخفض مع تراكم تجارب الإنتاج و امتداد هذا التحليل إلى التحليل الاقتصادي الدولي تنجر عنه نتائج جديرة بالاهتمام.

فإذا ما افترضنا وجود دولتان، الأولى رائدة في صناعة منتوج العمالة مثلا و أن الثانية دخلت إلى هذا المجال في مرحلة لاحقة، فإنه يلاحظ نظرا لافتقار الدولة الثانية إلى التجربة و هو ما نجده خاصة لدى البلدان الصناعية الجديدة و البلدان النامية، و رغم ما تتمتع به من ميزة نسبية لإنتاجها كثيفة العمالة، فإن المؤسسات المتواجدة بها و خاصة الصغيرة و المتوسطة منها لا تستطيع في بادئ الأمر منافسة الدولة الرائدة، و انه باستطاعة هذه الأخيرة الإبقاء إذا على الفجوة في التنمية و التطور بينها و بين البلدان اللاحقة.

إلا أنه و حسب هذا النموذج التحليلي دائما فإن المؤسسات اللاحقة و بعد ما أن تبدأ في التحكم في تقنيات و مهارات الإنتاج بها، فإنها تبدأ في مضاعفة الإنتاج بنفس سرعة المؤسسات الرائدة في ذلك ثم بمستوى أكبر فيما بعد ذلك أن نفقات الإنتاج تكون فيها أقل، و هنا تعود المزايا النسبية و نسب عناصر الإنتاج إلى الظهور بوضوح ما دام قد تم التخلص من عبأ التفوق التكنولوجي.

2 – 2 – نموذج ليندر " الأسواق و الاختراعات"[2]:

حسب "ليندر" فيما يخص السلع المصنعة التي تشكل الجزء الأكبر من الهيكل السلعي للتجارة العالمية إلى طبيعة نماذج الطلب المحددة الاتجاه و حجم التجارة فيها، فاختراع منتجات جديدة و تقديمها مرتبطا ارتباطا وثيقا بالأسواق المحلية، ولهذا حسب "ليندر فإن العامل الأساسي في إنتاج

[1]- د/ زينب حسين عوض الله – مرجع ذكر سابقا – ص 69

[2]- د/ زينب حسين عوض الله - نفس المرجع السابق ص - 71

السلعة ليس نفقة إنتاجها، بل هو السوق الذي يتم تداولها فيه، كوجود أسواق واسعة التي تعتبر من أهم سمات المراحل الأولى لنمو المنتوج المطروح من طرف المؤسسة، و إذا كانت المرحلة الأولى مرتبطة بنفقات المنتوج هي المحدد الأساسي للمنافسة، فإن المراحل اللاحقة تظهر دور المستهلكين و حاجة الأسواق لمنتجات جديدة، هنا فقط تبرز المكانة الهامة للاختراعات التي تقوم بها المؤسسات لضمان نموها، و يظهر هذا الدور الذي تقوم به الاستثمارات الأجنبية المباشرة تأثيرات سلبية على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي لا تتوافر على إمكانيات مالية لتوظيفها في مجال البحوث و الاختراعات كما هو الشأن بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر، و هنا تظهر الأسواق المتماثلة و المتشابهة من حيث مستويات التطور الاقتصادي خاصة البلدان المتقدمة و البلدان الصناعية الجديدة، أين تظهر أسواقها (مستهلكيها) لديهم نفس الحاجات الذين سرعان ما يكتشفون المنتوج، و من هنا تنشأ الصادرات مع اكتشاف أسواق مماثلة في الخارج، و هذا ما يفسر فكرة ثانية أتى بها "ليندر" ألا و هي أن التجارة تبدأ بين دول تتشابه في هياكل أسواقها و احتياجاتها، و غالبا ما تكون العمالة في هذه الدول مرتفعة النفقات بينما لا تكون نفقة رأس المال كذلك، لهذا يميل المستهلكون فيها أكثر إلى طلب السلع ذات المستوى التكنولوجي المرتفع أو المعقد، و إلى طلب السلع الرأسمالية التي تقتصد في استخدام العمالة، و قد لاحظ "ليندر" أن البلد المستورد من الناحية المنطقية أول من يدخل بعد ذلك في سوق التصدير، فما دام يتوفر لديه سوق كبيرة لاستيراد سلعة فإنه يتوافر لديه أيضا الظروف الملائمة لإنتاج أنواع متعددة من السلع المستوردة، فمن الأمور المعتادة بالنسبة للسلع التي تنتج للسوق أن يبدأ الإنتاج المحلي عقب الاستيراد و غالبا ما يبدأ التصدير بعد الإنتاج المحلي.

2 – 3 – دورة حياة المنتوج[1] :

يمكن توافر ميزة نسبية في بلد ما تجعله يشد انتباه الاستثمار الأجنبي المباشر دون الدول الأخرى، قد يكون التجديد (innovation) مثلا هو هذه الميزة النسبية التي يمكن أن تظهر في بلد معين.

يرى "فرنون" أن السلع الاستهلاكية المطلوبة من ذوي الدخول العالية، أو السلع الإنتاجية التي تسمح بإحلال العمل محل رأس المـال، و يفرق "فرنون" بين ثلاثة مراحل لتطور شروط أو أماكن إنتاج المنتوج.

* **المرحلة الأولى :** و هي مرحلة الإنتاج حيث يبدأ صنع المنتوج في بلد منشأه، لأن ارتفاع مستوى الدخل و ارتفاع تكلفة الأيدي العاملة يحفزان على تجديد هذا النوع من المنتوج، فعدم التأكد الذي يصاحب الإنتاج الجديد يدفع بتسويقه أولا في السوق المحلية و الأسواق القريبة لأنه في الغالب ما تكون التكاليف عالية و يصعب تحديدها بدقة في العمليات الأولى للإنتاج.

* **المرحلة الثانية :** يبدأ المنتوج يتنوع و يصبـــح كل نوع من هذه الأنواع يتجه نحو مستوى معين من النمطية (standarisation) و عندئذ يزيد الطلب على هذا المنتوج خاصة في البلدان الصناعية

[1]- د/ زينب حسين عوض الله - نفس المرجع السابق ص - 74

الكبرى، و بالتالي تنتشر تقنيات و فنون إنتاج المنتوج الجديد بهذه البلدان، و هنا تفضل شركة المنشأ شركة أن تستثمر في إنتاج هذا المنتوج بالبلدان الصناعية، و لا تتردد في استيراده منها إذا كانت وفرات الحجم تفوق تكاليف النقل.

*** المرحلة الثالثة :** في هذه المرحلة يصبح فيها المنتوج نمطيا بدرجة كبيرة و السوق الخاصة به جد معروفة، و عندئذ تكون اعتبارات التكاليف محددة، و من هنا يبدأ التفكير في إقامة المشروعات في بعض البلدان النامية بسبب انخفاض مستويات الأجور فيها رغم ارتفاع تكاليف الصيانة و قطع الغيار...

إذا تشكل هذه المرحلة بمثابة تهديد مباشر للاستثمار الأجنبي المباشر على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في البلدان النامية التي لا تستطيع مواجهة منافستها في البداية، إلا أن هذه المؤسسات نجدها في فترات زمنية لاحقة تبدأ تدريجيا الأخذ بهذه الميزة النسبية تتوافر عليها "انخفاض الأجور في البلدان النامية" إنتاج هذا المنتوج و حتى تصديره فيما بعد.

إذا تعتبر الاستثمارات الأجنبية المباشرة عامل جيد لنقل التكنولوجيا في النشاطات الإنتاجية و الخدماتية، و على أنها تنقل المهارات و القدرات و الابتكارات و الأساليب التنظيمية و الإدارية.

و بهذا يمكن القول أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتيح فرصة للبلدان النامية الدخول لشبكات التسويق الدولية، عن طريق فروع هذه الشركات، مما سوف يساعد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التوغل في السوق الدولية عن طريق المساهمة من الباطن على الخصوص (Sous-traitance) .

إن تزايد شبكة العلاقات التداخلية و صلات الإمداد و التوزيع بين الشركات الفرعية الأجنبية و المؤسسات المحلية تعطي الثقة و تزيد في قدرات المؤسسات المحلية خصوصا الصغيرة و المتوسطة منها، للسيطرة و التحكم في بعض الآثار الغير مباشرة الناشئة عن تنافس الشركات الأجنبية، كما تحفز الاستثمارات الأجنبية المباشرة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على توسيع و انتشار الإنتاجية و تدعيم قدراتها التنافسية.

3- تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول النامية[1] :

إن التحول من المحلية إلى العالمية بالنسبة لكثير من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للدول النامية و الناتج أساسا إلى التفتح العالمي على الاستثمارات و انحصار كثير من القيود الجمركية و القانونية.

و مما يلفت الانتباه و يستدعي البحث هو أن هذا التحول في عمومه (أفقي- أفقي) بين الدول النامية، حيث يلقي هذا النوع رواجا أكثر من (العمودي – الأفقي) بين الدول المتقدمة و النامية.

[1] - Etude Cnuced : « Relation Interentreprises, Chaines de valeur et investissements extérieurs : Mode d'internationalisation des PME des Pays en Développement » - TD/B/COM.3/69 du 4 Janvier 2005.

يمكن حصر هذا النوع من التحول إلى العالمية لدى بعض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في موجتين:

1)- موجة سنوات (60 و 70) و ترأستها مؤسسات أسيوية (كوريا، هونك كونغ، سنغافورة، ماليزيا، الهند) و أخرى أمريكية لاتينية (الأرجنتين، المكسيك و البرازيل). و تميزت هذه الموجة بالبحث عن الفعالية و النّجاعة السوقية لدى دول مماثلة هي في عمومها في الجوار الإقليمي.

و آلت هذه الموجة إلى تثبيت دور دول جوار الصين و انحصار دور الهند و دول أمريكا اللاتينية.

2)- **الموجة الثانية (80 و 90)** : و قادتها الدول السالفة الذكر إضافة إلى الصين نفسها و تميزت باقتحام أسواق بعيدة إضافة إلى ولوجها أسواق الدول المتقدمة وذلك طبقا لرؤية إستراتيجية متوسطة و بعيدة المدى بدأت ثمارها تتجلى في سنوات التسعينات، حيث ترسخت المؤسسات المتحركة و أثبتت قدرتها في التحكم و تحسين المنتوج و القدرة على المنافسة، و يجدر القول أن الدول التي قادت هذه الموجة الثانية اعتمدت على نماذج التطور الصناعي المصحوب بنمو اقتصادي و إعادة هيكلة ناجعة و سريعة.

و هكذا و في إطار هذه الموجة التي يمكن حصرها في دول مثل الصين ذات الريادة في ميدان الاستثمار الخارجي و كذا الأرجنتين و البراز يل و الهند و جنوب إفريقيا و تركيا.

و تجدر الإشارة إلى أن هذا النوع من الاستثمارات (أفقي- أفقي) أو (جنوب- جنوب) أبدى نجاعة و حيوية لدى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للدول النامية المستقبلة أكثر مما هو عليه الحال تجاه الاستثمارات (شمال- جنوب)، ويمكن تلخيص ذلك فيما يلي:

* إن هيكلة و قوة الاستثمارات الخارجية المباشرة القادمة من دول نامية أخرى ليست بمستوى نظيراتها من الدول المصنعة مما يستوجب عليها التفاعل ايجابيا مع مؤسسات الدول المستقبلة بحثا عن أدوار تكاملية عالمية و تدعيمية على عكس حال الاستثمارات القادمة من الدول المصنعة و التي تتميز بانضباط مالي و تنظيمي يصعب معه للمؤسسات المحلية في الحصول على صفقات شراكة.

* إضافة إلى أن التقنيات و الحلول التكنولوجية المقترحة من الدول النامية أكثر ملائمة لوضع الدول النامية المستقبلة، لما توفره من يد عاملة ولما تتيحه للمؤسسات المحلية في الوصول إلى مفاتيح هذا النوع من التقنيات المتاحة و التي يمكن تداركها و الاستلهام منها، خاصة فيما يتعلق بعمليات الصيانة و المتابعة، على عكس نظيراتها في الدول المتقدمة التي تعتمد على تقنيات جدّ متطورة و صعبة الولوج و مكلفة و تستدعي دوما اللجوء إلى الخبراء الأجانب مما يشلُّ من دور المؤسسات المحلية و يجمّدها.

* إن هذا كلّه يدفع إلى تقوية العلاقات الاقتصادية (جنوب- جنوب) و يحث على تأطير هذه العلاقات بحيث ترتقي في مجملها بالمردود العام و تعود بالفائدة على الطرفين المستثمر و المستقبل.

* إن مجمل الدراسات في هذا الميدان تتوجه إلى إقرار أن دور الاستثمارات الأجنبية للدول النامية أصبح يشكل دورا تكامليا مع المؤسسات العالمية الضخمة التي لم تصبح تستحوذ على كل شيء، لكنها

تقبل هذه الشراكة التكاملية ضمن الشبكة السلّمية للاقتصاد العالمي. خاصة أن الشركات الكبرى لا تتوفر على المرونة اللازمة في التدخل في بعض العمليات و الخدمات المحصورة في الزمان و المكان، لاسيما تلك التي تخضع لظروف قانونية و اجتماعية خاصة يصعب على الشركات الكبرى التفاعل معها فتوكل هذه المهمة طوعا للمؤسسات المحلية أو إلى الاستثمارات الأجنبية لبعض الدول النامية، و هي في ذلك مضطرة لتشجيع التعامل (جنوب– جنوب) الذي لا يضر بمصالحها الكبرى ولا يفقدها السيطرة على الأسواق الخارجية.

المطلب الثالث : تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل العولمة:

إن السلوكات المباشرة وغير المباشرة التي تسلكها أو تعتمدها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تجاه العولمة و بالذات الاقتصادية تسمح لنا بتصنيفها (تصنيفا سلوكيا) تجاه الأسواق الخارجية.
ونضيف إلى تلك التي تستفيد من الحدة المتنامية للتنافس عن طريق تعزيز صادراتها، تلك التي تعتمد على الاستيراد و مجموعة من المؤسسات الصغيرة التي تهتم بالتبادل الدولي و التجارة الخارجية عن طريق الشراكة فيما بينها أو عن طريق العمل لحساب مؤسسات كبيرة.

ومن الباحثين الأوائل حول هذا التصنيف، هو تحليل Fuguet (1986) و Pièrre A.J (1994) Olivier Torres (1998). و قصد حصر مختلف المؤسسات حسب مستوى درجة العولمة، والتي اعتمدا فيها على محورين[1]:

- **المحور الأول:** يبين نوعية الأسواق (أسواق محلية جهوية، وطنية أو دولية) وهو بمثابة محور السينات.
- **المحور الثاني:** يبين مصدر الموارد الأساسية و الضرورية لوظائفها، و يمكن أن تكون من مصادر محلية إلى مصادر دولية، وهو بمثابة محور العينات.

ويطلق على المحور الأول اسم "فضاء السوق" وعلى الثاني "الفضاء الوظيفي"، وبين Pierre A.J خصائص و مميزات (م ص و م) حسب مستوى درجة العولمة، و فرق ما بين أربعة مجموعات:
1 – المجموعة الأولى:وتتعلق بالمؤسسات المحلية، الجهوية و الوطنية، و التي تعتمد على موارد محلية في عملياتها الإنتاجية، وتقوم ببيع و توزيع منتجاتها في إقليم ضيق (محلي أو جهوي).
2– المجموعة الثانية: وتتعلق بالمؤسسات (ص و م) التي تنشط على مستوى محلي، لكن تمويلها يتم جزئيا أو كليا من السوق الدولي، والتي أطلق عليها Olivier اسم "Globales".

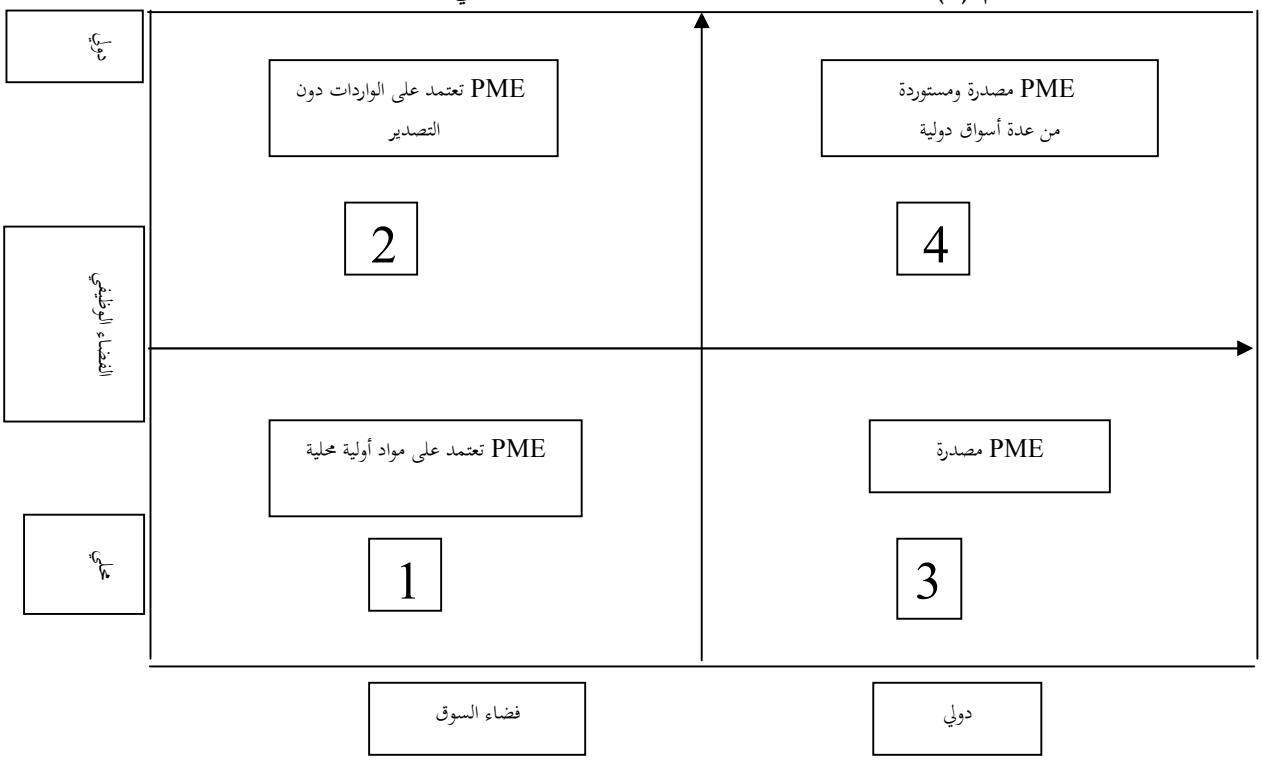
[1]– يوسف حميدي – "مستقبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية في ظل العولمة"– أطروحة دكتوراه – كلية العلوم الاقتصادية الجزائر – سنة 2008/2007 – ص 23

3 – المجموعة الثالثة:وتتعلق بالمؤسسات (ص و م) الدولية، وهي تلك التي تعتمد على التصدير ولا تعتمد على الاستيراد.

4 – المجموعة الرابعة: و تتعلق بالمؤسسات (ص و م) التي تعتمد على التصدير والاستيراد معا وفي أسواق دولية مختلفة.

وبما أن هدفنا لا يتمحور في تشخيص المؤسسات (ص و م) من حيث درجة ارتباطها بالنسبة إلى العولمة (أي قدرتها على الدخول إلى الأسواق العالمية)، بقدر ما هو محاولة معرفة سلوكها الدفاعي و الهجومي في مواجهة العولمة.

الشكل رقم (7) : تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل العولمة



المصدر : يوسف حميدي : مستقبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية في ظل العولمة"، أطروحة دكتوراه

المؤسسات (ص و م) خارج فضاء العولمة:(النوع الأول–المربع الأول)

ونقصد هنا المؤسسات (ص و م) الخاصة بالمجموعة الأولى، ونعلم أن هناك بعض المؤسسات الصغيرة التي تنشط في أسواق محمية Protégés، وقد يتعلق الأمر غالبا بالمؤسسات المصغرة (Micro Entreprise) التي أنشأت بهدف تلبية حاجيات محلية أو خاصة.

مثل:المؤسسات المصغرة التي تتحصل على برامج عمل لفائدة بعض القطاعات العمومية أو الجماعات المحلية وهي بالتالي تعمل خارج المنافسة الدولية، أو من جهة أخرى نجد بعض المؤسسات المصغرة متواجدة في مناطق بعيدة تعمل كذلك خارج المنافسة، وهناك منها ما تخصص في إنتاج بعض الأدوات الخشبية و الحديدية ذات الطابع التقليدي، فهي إذن تعمل بناءا على طلبات مسبقة ووفقا لمقاييس معينة.

المؤسسات (ص و م) ذات التنافسية المحلية:(النوع الثاني–المربع الثاني)

هي تلك المؤسسات التي لا تقوم بالتصدير، وإنما تحاول تعزيز قدرتها التنافسية بهدف المقاومة أمام التنافس المتزايد و الناتج عن حرية دخول السلع جراء الانفتاح الاقتصادي على العالم الخارجي.

المؤسسات (ص و م) المصدرة: (النوع الثالث–المربع الثالث)

هي تلك المؤسسات التي تعتمد على تصدير منتجاتها إلى العالم الخارجي، ويتعلق الأمر بتلك التي تستعمل تكنولوجيا المعلوماتية من أجل إنتاج يحتوي على معظم المقاييس العالمية، وفي هذا الشأن نذكر بعض المؤسسات التي تنتج لحساب مؤسسات موجودة في الخارج وفقا لطلبيات محددة ومسبقة، على أن تستفيد هذه الأخيرة من تكاليف اليد العاملة المنخفضة.

المؤسسات (ص و م) المصدرة والمستوردة: (النوع الرابع–المربع الرابع)

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

المطلب الرابع : البدائل المتاحة لحياة و تطور المؤسسات (ص و م) في ظل العولمة:

إلى جانب ذلك أدركت م ص و م أهمية الاستراتجيات الأخرى المتعلقة بالتعاون و الأشكال الجديدة للشراكة بين المؤسسات من أجل نموها. كما تولدت لديها قناعة مفادها أن الصادرات لا تشكل الاهتمام الوحيد لتدويل نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، بينما هناك أنماط أخرى لتوغل و استغلال الأسواق العالمية عبر الاستثمار الأجنبي المباشر، التحالفات الإستراتيجية، الرخص، الشراكة، و أشكال أخرى من التعاون[1].

و يمكن التركيز على الاستراتيجيات المتبنية من طرف م ص و م و لمواجهة أو مواكبة ظاهرة التدويل، وذلك حسب كل من (Fernandez et Noel 1993) احتمالات عديدة لمسيري م ص و م، عندما تكون ش م ج متواجدة كمؤسسة منافسة في محيطها، ففي هذه الحالة المؤسسات المحلية يحتمل جدا مواجهة ش م ج ذات أبعاد دولية، أو مؤسسات صغيرة و متوسطة شمولية أو تسير نحو التدويل. إذا حسب موقع هذه م ص و م، يمكن أن تصادف 3 خيارات: إما أن تكون م ص و م ممونة لـ ش م ج، أو موزعة لها، أو منافسة مباشرة[2].

[1] - OCDE – rapport 2001 – P5

[2] - Foued Cheriet : Analyse des alliances stratégiques entre FMN et PME : cas de l'accord Danone Djurdjura en Algérie – thèse Master – CIHEAM IAMM France – 2006 – P22

إذا يمكن أن تستفيد المؤسسات (ص و م) من انتهاج استراتيجيات بديلة عن تلك التي تحدثها المنافسة، و التي تختصر في التحالف أو الشراكة أو المناولة عن طريق ما يعرف سلاسل الإنتاج العالمية (Les Chaines de Valeur Mondiale).

1- التحالف الاستراتيجي:

يمكن تعريف التحالف على أنه "عبارة عن شراكة تبرم على الأقل بين طرفين لهما أهداف متماثلة في مجال عمل معين يتقاسمان الأرباح ويتحملان الأخطار و يستفيدان من نفس المزايا" و في تعريف آخر، فبالنسبة مونت (Mount) "التحالف هو اتفاقيات بين شركات بغرض تحقيق النفع من الابتكارات والاختراعات الحديثة المتحققة في قطاع من قطاعات النشاط الاقتصادي"[1].

نلاحظ أن هذا التعريف الضيق قد ركز على التحالف التكنولوجي الذي تسعى إليه المؤسسات بغرض تطوير قدرتها التنافسية.

من جهته يرى تومسون (Thompson) أن التحالف هو اتفاق تعاوني ما بين شركات تعمل في نفس القطاع. هذا الاتفاق يخص جانب البحوث المتعلقة بتطوير التكنولوجيا، الاستخدام المشترك للتسهيلات في مجالات الإنتاج، كتصنيع مكونات منتجات أو تجميع منتجات مشتركة، التسويق.

الملاحظ أن هذا التعريف يخص مجال واسع من نشاط المؤسسات، بحيث يتبين من خلاله أن المعاملات التي تتم ما بين المؤسسات المتحالفة تختلف في طبيعتها عن المعاملات التي تتم ما بين مؤسسات لا تربط بينها علاقة تحالف، حيث نجد أن نوع العلاقات بين الشركات المتحالفة تقوم على التعاون الاستثمار الأجنبي المباشر كشكل من أشكال دعم التحالفات الإستراتيجية لمواجهة المنافسة وتبادل الخبرات قصد الاستفادة أكثر من مزايا هذا التعاون.

و في هذا الإطار تجسد اتفاق على شكل تحالف بين شركة متعددة الجنسيات ذات أصل فرنسي تنشط في مجال الصناعة الغذائية مشتقات الحليب و الألبان و هي مشهورة "دانون DANONE " و مؤسسة على شكل مجمع جرجرة الجزائرية، تحت مظلة الشراكة الأورومتوسطية.

2- المناولة (التعاقد من الباطن) :

يمكن للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة أن تنشط باعتماد سبيل المناولة التي يمكن تعريفها بأنّها: "جميع العلاقات التعاونية التكاملية، التي تنشأ بين مؤسستين أو أكثر من خلال مراحل العملية الإنتاجية، بموجبها تقوم منشأة مقدمة للأعمال بتكليف منشأة أو أكثر (تسمّى منفّذة للأعمال أو مناولة أو مجهّزة) متخصّصة لإنجاز مرحلة أو أكثر من عمليات الإنتاج طبقا لعقد محدّد مسبقا وملزم للطرفين" .

و حتى تتجسد بشكل أحسن يجب إنشاء و تطوير بورصة المناولة التي تيسر و توفر الربط بين المؤسسات الآمرة و المؤسسات المناولة و المتشكلة أساسا من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي

[1]- د/أحمد زغدار - الاستثمار الأجنبي المباشر كشكل من أشكال دعم التحالفات الاستراتيجية لمواجهة المنافسة – ص 159

تلعب دورا هاما في مجال التنشيط و ترقية وتطوير المناولة و الشراكة و أيضا المرافقة في ربط علاقات أعمال.

و قد تتعدى المناولة الأداء المحلي بل تستطيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أن تستفيد من تدويل نشاطها عبر بورصات مناولة إقليمية أو دولية و تساهم في إنتاج جزء أو قطعة من منتوج نهائي الذي قد يجمع في بلد الذي بدوره يجمع قطع أخرى من دول عديدة. و تكون ما يعرف بسلسلة التركيب الدولية.

خلاصة :

تَبيَّن دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاديات المتقدمة و النامية على حد سواء حيث تكمن أهميتها في توفير مناصب شغل، و خلق القيمة المضافة، رغم تباين حجمها و تطورها في كلا من العالمين(المتقدم و النامي). و نظرا لحساسيتها بالمحيط و هشاشتها فإنها لازالت تحت رعاية الحكومات من خلال الدعم الحكومي المستمر سواء بطرق مباشرة أو غير مباشرة للحفاظ على استمرارية نشاطها و لتنميتها و تطويرها، خاصة في الظروف الحالية التي تشهد تحولات اقتصادية على المستوى العالمي من حرية تنقلات السلع و الخدمات و نمو تدفقات رؤوس الأموال و المعلومات، و بالتالي بروز ما يعرف بالعولمة التي تسعى إلى كونية الأسواق و النشاط الإنتاجي و رفع الحواجز و الحدود الجغرافية.

و من بين العوامل التي ساعدت في اتساع رقعة العولمة منظمات اقتصادية عالمية (صندوق النقد الدولي، البنك الدولي، و منظمة التجارة العالمية)، عبر برامجها في دعم تبني النظام الليبرالي وما ينطوي عليه من التحرير و الانفتاح و رفع الحواجز، مما ترتب عنه تخوفات مجهولة العواقب جعلت الدول تنشأ تكتلات اقتصادية جديدة و انضمام إلى أخرى كانت موجودة للحفاظ على النسيج المؤسساتي من جهة و ضمان جوانب من التعاون و الاستفادة من مزايا الشراكة و التحالفات.

إن المحيط الاقتصادي الجديد، و رغم تميزه بالمنافسة الشرسة التي تعرقل حياة (م ص و م)، سواء من قبل شركات متعددة الجنسيات، أو المؤسسات الكبيرة، أو حتى (م ص و م) التي أصبحت تصدر و تستورد و تستثمر خارج الحدود، فإنّ هناك فرصا إذا أحسن استغلالها من قبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول النامية من حيث مزاولةُ النشاط و النمو و فق الأشكال المطروحة من قبل العولمة (الاستثمار الأجنبي المباشر، الشراكة و التحالفات، المناولة، ...)، و لا ينبغي النظر إلى العولمة بنظرة تشاؤمية محضة، بل البحث عن الوسائل المناسبة مع الاعتماد على التعليم و التنمية و تطوير الأبعاد المختلفة لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حتى تضمن الاستمرارية و ما تفرزه من منافع اقتصادية و اجتماعية بصفة عامة.

الفصل الثالث :

واقع و آفاق قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل الانفتاح على الاستثمار الأجنبي المباشر - حالة الجزائر -

مقدمة

لقد أدركت الجزائر على غرار الدول النامية الأخرى حتمية مواكبة التحولات الاقتصادية العالمية الراهنة و ذلك من خلال اتخاذ إجراءات اقتصادية إصلاحية تعمل على تهيئة المناخ الملائم لجلب الاستثمار الأجنبي المباشر، و إدراجه كعنصر ارتكازي لبلوغ أهداف تنموية من خلال إتاحته فرصا للتشغيل و تعزيزا للنسيج الاقتصادي لاسيما في القطاع الخاص و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها، استعدادا للاستحقاقات الإقليمية و الدولية (الدخول إلى منطقة التبادل الحر مع الشريك الأورومتوسطي، الانضمام إلىOMC).

إن إعطاء دفعة جديدة للاقتصاد الوطني في ظل هذه التحولات الاقتصادية الحالية يفترض التعامل مع بدائل عديدة من الاستراتيجيات الاقتصادية التي تستند على الشراكة والاستثمار و توطيد العلاقات الثنائية و متعددة الأطراف بين الدول باعتبار أن هذا التعاون نوع من أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر.

و من خلال ذلك يمكن التساؤل عن مختلف التدابير المتخذة لتحسين المناخ الاقتصادي لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر؟ و ما هي سبل توجيه هذا النمط من الاستثمار نحو دعم و ترقية قطاع م ص و م؟ هل تعتبر الإجراءات الوطنية المتخذة إلى حدّ الآن كافية أم يتطلب المزيد من الجهود؟

نعالج النقاط التالية : مميزات المناخ الاستثماري في الجزائر و الإجراءات الجديدة، ثم واقع و أهمية قطاع م ص و م في الجزائر، سياسات و الأطر و الهيئات الحكومية في دعم م ص و م، التعاون الدولي لترقية هذا القطاع – تأهيل المؤسسات ص و م عبر الشراكة الاورومتوسطية، آفاق قطاع المؤسسات ص و م في الجزائر

المبحث الأول : تشخيص المناخ الاستثماري في الجزائر

اتخذت الجزائر إجراءات تشريعية و تحفيزية من أجل تهيئة المناخ الاستثماري لاستقبال الاستثمار الأجنبي و الوطني الخاص لدعم العجلة التنموية، بعدما كان محتكرا على الدولة خلال عقود من الزمن بصفتها الوحيدة المخولة لتنفيذه في إطار النظام السياسي و الاقتصادي السائد آنذاك.

المطلب الأول : عرض الواقع الاقتصادي الجزائري و أهم مقوماته

1 – المقومات (المؤهلات) الأساسية للاقتصاد الجزائري :

يسمح موقع الجغرافي للجزائر في شمال إفريقيا أن يكون استراتيجيا مهما، فهي تطل شمالا على البحر الأبيض المتوسط على ساحل يقدر بحوالي 1200 كم تعدّ قريبة من أوربا و مكونة مع الدول المجاورة كتونس و المغرب و ليبيا و موريتانية تكتلا يعرف بالمغرب العربي و هو بحدّ ذاته ينتمي إلى الدول العربية كتكتل أكثر توسعا. تمتلك ثروات طبيعية هائلة من بترول و غاز و ذهب و معادن أخرى، كما أن شساعة مساحتها و تنوع مناخها يؤهلها لان تصبح ورشة نشاطات اقتصادية متعددة تهم أنظار المستثمرين المحليين و الأجانب.

و لتغطية العجز في البنى التحتية الأساسية و تهيئة الظروف للانطلاقة الحقيقية للاقتصاد، قامت الدولة الجزائرية بتسخير مبالغ طائلة على شكل استثمارات لتوسيع شبكة الطرقات البرية، و السكك الحديدية و المطارات و الموانئ و الكهرباء و الغاز و المياه و الاتصالات السلكية و اللاسلكية و فضاءات الانترنيت.

و يمكن تلخيص أهم مقومات الاقتصادية الجزائرية في النقاط التالية :

مساحتها = 2.382 مليون كم²

عدد السكان = 36.6 مليون نسمة سنة 2010[1]

ن د خ PIB الفردي = 6504 دولار 2005

أمل الحياة = 71 (2000–2005)

معدل الأمية = 27.9%

و في الجانب الاقتصادي طرأ تطور ايجابي في السنوات الأخيرة، و يظهر ذلك من خلال تحسن أهم المؤشرات التالية:

* تراجع معدل التضخم و أصبح يساوي 3.7% خلال السداسي الأول من سنة 2011.

* ارتفاع في احتياطي الصرف الذي بلغ حوالي 33 مليار دولار سنة 2003 ثم أكثر من 173 مليار دولار سنة 2011[2].

[1] -WWW.ONS.org

[2]- تصريحات محافظ بنك الجزائر في جريدة الخبر بتاريخ 2011/09/13

* تراجع المديونية الخارجية التي كانت 33.3 مليار دولار سنة 1996 لتصبح حوالي 22 مليار دولار سنة 2003 [1]، ثم انتقلت إلى 5.8 مليار دولار سنة 2006 حسب الجدول رقم (11) و تم تقليصه إلى 4.5 مليار دولار سنة 2010.

و يمكن ملاحظة بعض المؤشرات الاقتصادية في الجدول رقم (11) .

جدول رقم (11) : يبين بعض المؤشرات الاقتصادية للجزائر فترة (2006-2010)

المؤشرات / السنة	2006	2007	2008	2009	2010
عدد السكان (بالمليون نسمة)	33.8	34.4	34.5	35.6	36.1
سعر الصرف (متوسط الفترة)	72.65	69.29	64.58	72.52	74.39
معدل التضخم	2.30	3.60	4.90	5.70	4.30
الناتج المحلي الإجمالي(مليون دولار)	117.300	134.300	170.200	139.800	160.300
معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (%)	2.00	3.00	2.40	2.40	3.30
الصادرات من السلع و الخدمات (مليون دولار)	57.300	63.500	82.100	48.200	63.800
الواردات من السلع و الخدمات (مليون دولار)	25.500	33.300	49.100	49.100	50.500
الاحتياطات الرسمية (الذهب – بمليون دولار)	77.800	110.200	143.100	148.900	165.300
الدين الخارجي (مليون دولار)	5.865	5.641	5.957	5.312	4.488

المصدر : المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات

2 – أثر البيئة الاقتصادية على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر:

قد سبق و أن قدمنا تعريفا للمناخ الاستثماري في الفصل الأول الذي يشمل مجمل الظروف السياسية و الاقتصادية و الاجتماعية و الثقافية لتحفيز توطين الاستثمار الأجنبي المباشر في البلد المضيف، فان تتبع و مراقبة المؤشرات الكلية الاقتصادية للجزائر و تحسنها، و الشعور بالاستقرار النسبي على المستوى السياسي و الأمني خاصة بعد السنوات التي مرّت بها الجزائر، فإن هناك عوامل أخرى يأخذها المستثمر الأجنبي في الحسبان قبل أخذ القرار النهائي في الاستثمار، و التي تسعى الجزائر في تحقيقها، و قد قطعت منها شوطا لا بأس به خلال الفترة (2004–2009)، ثم تحاول إتمام المسار في الفترة القادمة (2010–2014) التي سخرت له غلاف مالي يقدر بحوالي 285 مليار دولار، و أهم هذه العوامل:

2 – 1 – حجم السوق : الذي يعتبر واعدا في الجزائر من خلال كبر الطلب الذي يتميز به، سواء من قبل قطاع العائلات التي بدأت تعرف تحسنات في المداخيل، أو من قبل الاستهلاكات الوسطية لقطاع المؤسسات، و هو في مجمله يؤول إلى الديناميكية.

[1]– د/عبد الحميد زعباط : "تحسين مناخ الاستثمار الخاص – حالة الجزائر–" الملتقى الوطني حول الاصلاحات الاقتصادية في الجزائر –2003

2 – 2 – توفر الموارد البشرية المؤهلة[1]: تستعمل الشركات العالمية تقنيات إنتاج عالية و متطورة و ذات قيمة مضافة عالية، و بالتالي فتوفير عروض عمل منخفضة التكلفة و بتأهيل ضعيف لا يعتبر عنصرا جاذبا للاستثمار كما كان عليه الحال في الستينيات من القرن الماضي في المناطق الحرة كهونغ كونغ، فحاليا إن البحث عن تدنية التكاليف عن طريق عنصر العمل لا يحتل إلا مكانة ثانوية في تحديد توجهات الاستثمار.

2 – 3 – تطور وسائل الاتصال و المواصلات: تبذل الجزائر جهودا كبيرة في تحقيق هذه الوسائل (الهاتف، الأنترنيت،.. نظرا لأهميتها في الحياة الاقتصادية و الاجتماعية، و لمسايرة التطورات العالمية تعمل على تحقيق أدنى حد من المعايير الدولية في هذا المجال.

2 – 4 – توفر نسيج من المؤسسات الناجحة: تستطيع هذه المؤسسات من إتاحة فرص للشركات العالمية بعملية الاندماج و التملك و التي أصبحت ظاهرة منتشرة في ربوع العالم، كما أن عملية الخوصصة تجذب العديد من المستثمرين الأجانب، كما نشير هنا إلى مزايا المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تسمح القيام بدور المورد عن طريق عملية الإسناد و المقاولة من الباطن و التي تسمح بتخفيض تكاليف الثابتة للمؤسسات الكبرى.

المطلب الثاني : الإطار القانوني والتنظيمي للاستثمار الأجنبي في الجزائر

ولعل أفضل مؤشر على حسن نية استقطاب الاستثمار أجنبي هو مدى تجاوب القوانين و التشريعات المنظمة له و مدى الحوافز المقدمة للنيل من مزاياه، بالإضافة إلى تقديم الضمانات اللازمة للمستثمرين الأجانب لزرع الثقة و الارتياح من خلال الانضمام إلى اتفاقيات متعددة في حالة نشوب نزاعات أو خلافات.

1 – دور قانون الاستثمار الجديد في دفع وترقية الاستثمار الأجنبي.

إن القانون الجديد للاستثمار والمتعلق بترقية الاستثمار لعام 1993، جاء وهو يحمل عدة تجديدات من فائدتها تشجيع الاستثمار الخاص عامة، وكذا الأجنبي خاصة، ويقضي على التناقضات التي وجدت في قوانين 1982 و 1986، والتي جمدت المشاريع الاستثمارية الخاصة والأجنبية على وجه الخصوص، بحيث ما نجده في قانون 1982 هو أنه يحدد نسبة المشاركة للمستثمر الأجنبي ويسمح بتحويل فوائد رؤوس الأموال لبقعة جغرافية محدودة، ويعطي الأفضلية لدول معينة، كذلك كان الاستثمار خارج المحروقات جد محدود.

وعليه فإن قوانين 1982 و 1986 أدت إلى عدة سلبيات منها:

أ-نقل البيروقراطية وتفشي التبذير الناتج عن اللامسؤولية والعشوائية في اتخاذ القرار.

ب-معطيات اقتصادية لا تشجع المستثمر الأجنبي للمشاركة والاستثمار في الوطن، ويظهر ذلك من خلال مشاركة الشريك الوطني في نسب كبيرة في المشاريع، وبذلك السيطرة الكاملة على المشروع.

[1]- د/ناجي بن حسين: مداخلة تحت عنوان : " دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر" – جامعة قسنطينة - ص 3

ج-العودة إلى القوانين الوطنية في حالة الصراعات والذي يحمي بذلك المصالح الوطنية، ويهمل مصالح المستثمر الأجنبي.

د-عدم توفير ضمانات للمستثمر الأجنبي، بحيث يمثل قانون الاستثمار الجديد الإرادة الحقيقية للانفتاح الاقتصادي والسياسة الجديدة لترقية وامتصاص الاستثمار الأجنبي للجزائر.

1 – 1- إنشاء وكالة دعم وترقية الاستثمار (APSI) ثم الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI):

يستطيع أن يستثمر في الجزائر كل شخص طبيعي أو معنوي، خاص أو عام، مقيم أو غير مقيم، في كل النشاطات سواء تعلق الأمر بإنتاج المنتجات، الخدمات، السياحة... الخ، كل هذا جاء عن طريق الوكالة الوطنية لترقية الاستثمارات ومتابعتها ودعمها، ومن أجل وضع قانون استثمار جيد يخدم المستثمرين، عملت الحكومة على وضع هذه الوكالة سنة 1993 بموجب قانون تطوير الاستثمارات في الجزائر، وهي جهاز حكومي له طابع إداري، أنشئ لخدمة المستثمرين والمروجين، وقبل مضي أكثر من سنتين أصبحت الوكالة مرجعا أساسيا لكل ما يتعلق بالاستثمار المحلي والأجنبي في الجزائر، وذلك بفضل القوانين الخاصة بالاستثمار، وبفضل أسلوب عملها البعيد عن الروتين الإداري.

أ -أهداف وكالة دعم وترقية الاستثمار

تتمثل أهدافها فيما يلي:

-دعم ومساعدة المستثمرين لإنجاز مشاريعهم.

-العمل على تطوير الاستثمارات المحلية والأجنبية.

-منح الحوافز المرتبطة بالاستثمار تطبيقا للسياسة الوطنية في هذا المجال.

-السهر على احترام المستثمرين التي تعهدوا بها مع الإدارات المعنية.

ب - آلية عمل الوكالة وطرق تدخلها:

وتتمثل آلية العمل والتدخل فيما يلي:

-تضع الوكالة تحت تصرف المستثمرين كل المعلومات ذات الطابع الاقتصادي والتقني، التشريعي والتنظيمي المتعلقة بممارسة أنشطتهم وكيفية منح المزايا المرتبطة بها.

-تضمن توزيع كل المعطيات حول فرص الاستثمار.

-تحدد المشاريع التي تمثل أهمية خاصة للاقتصاد الوطني.

-التنسيق بين الوكلاء في المناطق الحرة.

-تسهر على جعل أي قرار تتخذه إلزاميا للإدارات والهيئات الأخرى المعنية بالاستثمار.

ج - مجالات نشاط وكالة ترقية ودعم الاستثمار:

تتمثل في مجالات أنشطتها فيما يلي:

1-المساعدة والمتابعة وذلك من خلال:

-خدمات الشباك الموحد لتسهيل الإجراءات وتسليم الوثائق المطلوبة.

-تقوم الوكالة بأعمال الاستشارة والتوجيه في عملية إعداد الملفات والبحث عن التمويل والشراء.

-تساعد المستثمر على الحصول على الامتيازات المتاحة لإنجاز المشروع وموقعه الجغرافي ونتائج الوكالة هي تنفيذ الالتزامات المتبادلة بين الدولة والمستثمر.

2-التطوير والتوثيق:

إن أهم دور للوكالة هو تطوير الاستثمارات والترويج لمناخ الاستثمار في الجزائر، وتؤدي هذا الدور من خلال:

-تنظيم مؤتمرات ولقاءات مهنية وندوات وأيام دراسية وإعلامية.

-هي مركز التوثيق المتخصص وبنك معلومات أساسي يوضع في خدمة المستثمرين.

-نشر ملفات متخصصة لدراسات خاصة حول الاستثمارات بأنواعها.

3-الأبحاث والدراسات:

– تدرج هذه الخدمة في مجال تطوير الاستثمارات وتوفر الفرص الجديدة وتتم من خلال:

* قانون عصري يستفيد من تجارب البلدان الأخرى.

* إعفاءات عامة وإضافة إلى حوافز أخرى خاصة.

– دور الوكالة في تحديد المناطـــق الحرة وتجهيزها، وكذلك المناطق الخاصة لإقامة المشـــاريع الاستثمارية.

– تطوير المناطق المعدة للمشاريع وتجهيز المنشآت التحتية، إضافة إلى ترقية ومتابعة آخر التطورات التكنولوجية والاقتصادية.

– البحث عن فرص التعاون مع جهات أخرى في المجالات المالية والتقنية.

1 – 2 – الامتيازات والحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي في الجزائر.

يمكن اعتبار أن قانون الاستثمار لسنة 1993 شكل نقطة تحول أساسيـــة في مسيرة انفتاح الاقتصاد الجزائري، حيث تضمن هذا القانون مجموعة من الحوافز والإعفاءات الجبائية، الضريبية والجمركية التي تجعل المستثمر الأجنبي يميل للاستثمار في الجزائر بسبب الحماية والحرية التي قدمها له هذا القانون.

1 – 2 –1 – الضمانات الخاصة بحماية الاستثمار الأجنبي في الجزائر:

لقد أكدت الحكومة الجزائرية على عزمها لتشجيع الاستثمـــارات وحمايته لتمكنه من المشاركة في بنـــاء وتطوير ونمو الاقتصاد الوطني، وهذا من خلال الضمانات الممنوحة المذكورة والمنصوص عليها قانونا، وكذا من خلال اتفاقيـــات مبرمة بين الجزائر والدول على مستوى ثنـــائي ومتعدد الأطراف باللجوء إلى التحكيم الدولي.

إن عزم الجزائر على جلب المستثمرين الأجانب للمساعدة في تنمية الاقتصاد الوطني، جاء من خلال النصوص القانونية التي ذكرت في كل من قانون النقد و القرض رقم 10-90 و المرسوم التشريعي 12-93 المتعلق بترقية الاستثمار والذي ينص على:

أ – **الحرية الكاملة للمستثمر والاستثمار:** هذا المبدأ يضمن الحرية الكاملة للمتعاملين الأجانب للاستثمار في الجزائر مع مراعاة التشريع المعمول به لإقامة استثمارات في شتى النشاطات الاقتصادية المختلفة ما عدا التي هي مخصصة للدولة، كالصحة العمومية، التربية، التعليم، وكذا بعده أنماط وصيغ كتنمية القدرات والطاقات أو تلك التي تعيد التأهيل أو الهيكلة والتي تنجز في شكل حصص من رأسمال أو حصص عينية يقدمها أي شخص طبيعي أو معنوي.

كما أن هذا المبدأ يضمن حرية كبيرة بإقامة استثمارات إما عن طريق المساهمة بإجمالي رأس المال أو عن طريق الشراكة، كما يسمح أو في شكل شركة (SNC) أو في شكل شركة باسم جماعي (SARL) بإنشاء الاستثمار في شكل شركة ذات مسؤولية محدودة (SPA) ذات أسهم على أن تكون هذه الاستثمارات قبل إنجازها موضوع تصريح الاستثمار لدى الوكالة من طرف المستثمر مرفوقا بالوثائق التي تشرطها التشريعات والتنظيمات.

ب – مبدأ إلغاء التمييزات المتعلقة بالمستثمرين والاستثمار: جاء ذلك حسب المادة 38 من المرسوم التشريعي93 –12 و التي ورد فيها: " يحظى الأشخاص الطبيعيين والمعنويين الأجانب بنفس المعاملة التي يحظى بها الأشخاص الطبيعيين والمعنويين الجزائريين من حيث الحقوق والالتزامات فيما يتعلق بالاستثمار".

ومنه تقر هذه المادة عدم التمييز فيما يخص المستثمرين والاستثمارات، ومن ثمة الحفاظ والحرص على تطبيق الاتفاقيات الدولية المبرمة والمتعلقة بضمان حماية الاستثمارات في إطار متبادل.

ج – ثبات القانون المطبق على الاستثمار: جاء في المادة 39 من المرسوم التشريعي 93-12 وبدافع طمأنة المستثمر الأجنبي نص قانون الاستثمارات الجزائري في هذه المادة:

"لا تطبيق المراجعات أو الإلغاءات التي قد تطرأ في المستقبل على الاستثمارات المنجزة في إطار هذا المرسوم التشريعي إلا إذا طلب المستثمر ذلك بصراحة".

كما أبدت الجزائر نيتها بإبرام عدة اتفاقيات دولية في إطار ترقية وتشجيع الاستثمار الأجنبي وضمان حق ملكيته في حالة التأميم وعدم الحجز على أموالها أو مصادرتها أو فرض الحراسة عليها.

د – ضمان حرية التمويل: للمستثمر الأجنبي الحق الكامل في تحويل رؤوس الأموال والنتائج و المداخيل والفوائد وغيرها من الأموال المتصلة بالتحويل سواء كان التحويل في شكل نقدي عيني) أي تحويل الآلات والمعدات (والذي نصت عليه المادة 12 من المرسوم 93-12 : "تستفيد الحصص التي تنجز بتقديم حصص من رأس المال بعمله قابلة للتحويل الحر، ومقرة رسميا من البنك المركزي الجزائري الذي يؤكد قانونا من استيرادها من ضمان تحويل رأس المال المستثمر، والعوائد الناجمة عنه، ويخص

هذا الضمان الناتج الصافي للتنازل أو للتصفية حتى ولو كان هذا المبلغ يفوق رأس المال الأصلي المستثمر" كما تنفذ طلبات التحويل التي يقدمها المستثمر في أجل لا يتجاوز ستين (60) يوما.

ب -الالتزامات الدولية الناجمة عن فعل الاتفاقيات المبرمة:

إن الاتفاقيات التي أبرمتها الجزائر ثنائية كانت أو متعددة الأطراف أثرها في منح الارتياح للمستثمر الأجنبي، وهذا لكونها إلتزامات دولية لها قوة القانون الدولي من حيث التطبيق والأولوية، كما أن التشريع الجزائري أقر ذلك بنص تصريح مفاده المساواة بين المستثمر الأجنبي والمحلي.

فالجزائر وإيمانا منها بضرورة توفير كافة الشروط الضرورية لتشجيع وضمان الاستثمار على إقليمها وفي جميع الميادين الاقتصادية، أبرمت عدة اتفاقيات مع العديد من الدول المتباينة النظم والتوجهات.

1-2-2 : <u>الامتيازات الممنوحة للمستثمرين حسب النظام العام والأنظمة الخاصة:</u>

أ-الامتيازات الممنوحة للمستثمر حسب النظام العام:

النظام العام عبارة عن مجموعة من الامتيازات يتحصل عليها كل مستثمر سواء كان شخص طبيعي أو معنوي، خاص أو عام يهدف إلى تحقيق عن طريق أسهمه استثمارا إنتاجيا، على أن تكون هذه الاستثمارات المتعلقة بالنظام العام محددة في فترة لا تتجاوز ثلاث سنوات، وهي كما يلي:

1 – الإعفاء من ضريبة نقل الملكية بمقابل بالنسبة لكل المشتريات العقارية المنجزة في إطار الاستثمار

2 – تطبيق رسم ثابت في مجال التسجيل بنسبة منخفضة تقدر ب 5% تخص العقود التأسيسية والزيادات في رأس المال.

3 – إعفاء الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار في الرسم العقاري ابتداء من تاريخ الحصول عليه.

4 – الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة والخدمات التي توظف مباشرة في إنجاز الاستثمار سواء كانت مستوردة أو محصلا عليها من السوق المحلية إذا كانت هذه السلع والخدمات موجهة لإنجاز عمليات خاضعة للرسم على القيمة المضافة.

5 – تطبيق نسبة منخفضة تقدر ب 3% في مجال الرسوم الجمركية على السلع المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، ويمكن للسلع المستوردة أن تكون محل تناول أو تحويل طبقا للتشريع المعمول به بعد موافقة الوكالة.

6 – بناء على قرار الوكالة، يمكن أن يستفيد الاستثمار من الامتيازات ابتداء من تاريخ الشروع في الاستغلال. الإعفاء طيلة فترة أدناها سنتين وأقصاها خمس سنوات من الضريبة على الأرباح للشركات، والدفع الجزافي للرسم على النشاط الصناعي ابتداء من دخول المشروع حيز التنفيذ.

7 – تطبيق نسبة منخفضة مقدرة ب % 33 على الأرباح التي يعاد استثمارها بعد انقضاء فترة الإعفاء المحددة.

8 – الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات والدفع الجزافي والرسوم على الدفع الجزافي وعلى النشاط الصناعي والتجاري في حالة التصدير، وذلك حسب رقم أعمال الصادرات بعد فترة النشاط.

9 – الاستفادة من نسبة اشتراكات أرباب العمل المقدرة ب7% برسم الأجور المدفوعة لجميع العمال، طيلة ففترة الإعفاء المحددة مع تحمل الدولة لفارق الاشتراكات المذكورة، وكذلك تعويضات للنسب المئوية التي حددها التشريع والضمان في مجال الضمان الاجتماعي.

ب-الامتيازات الممنوحة حسب الأنظمة الخاصة:حسب هذه الأنظمة يمكن التطرق إلى نوعين من الامتيازات، وهي:

ب –1 – الامتيازات الخاصة بالاستثمارات المنجزة في المناطق الخاصة: فكما هو الشأن بالنسبة للنظام العام هناك امتيازات لا تتجاوز ثلاث سنوات تستفيد منها ابتداء من تاريخ تبلغ الوكالة:

1 – الإعفاء من ضريبة نقل الملكية بمقابل بنسبة منخفضة قدرها 5% فيما يخص العقود التأسيسية والزيادات في رأس المال.

2– تتكفل الدولة جزئيا أو كليا بالنفقات المترتبة على أشغال الهياكل القاعدية اللازمة لإنجاز الاستثمار بعد تقويمها من طرف الوكالة.

3 – إعفاء السلع والخدمات التي توظف مباشرة في إنجاز الاستثمار عليها من السوق المحلية، إذا كانت هذه السلع والخدمات محددة لإنجاز عمليات خاضعة للرسم على القيمة المضافة.

4 – تطبيق نسبة منخفضة تقدر ب 3% في مجال الرسوم الجمركية على السلع المستوردة، التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.

5 – بناء على قرار الوكالة، يمكن للامتيازات التي يستفيد منها المستثمر في أن تستغل ابتداء من تاريخ المشروع، وهذه الامتيازات هي:

-الإعفاء من الضربة على أرباح الشركات والدفع الجزافي والرسم على النشاط الصناعي والتجاري طيلة فترة أدناها من 01 إلى05 سنوات من النشاط الفعلي.

-اعتماد الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار من الرسم العقاري ابتداء من تاريخ الحصول عليها.

-تخفيض % 05 من النسبة المنخفضة للأرباح التي يعاد استثمارها في منطقة خاصة بعد فترة النشاط.

-في حالة التصدير الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات والدفع الجزافي والرسم على النشاط الصناعي و التجاري حسب رقم الأعمال الخاص بالصادرات بعد فترة النشاط.

ب – 2 – الامتيازات المتعلقة بالاستثمارات المنجزة في المناطق الحرة: يمكن إدراج هذه الامتيازات في نقاط عدة أهمها:

– تكسب الامتيازات في المناطق الحرة لتفي الاستثمارات التي تقام فيها بسبب نشاطها من جميع الضرائب والرسوم والاقتطاعات ذات الطابع الجبائي والجمركي، ولكن باستثناء :

– مساهمات الاشتراك في النظام القانوني وفي الضمان الاجتماعي.

– تعفى عائدات رأس المال الموزع الناتج عن نشاطات اقتصادية في المناطق الحرة من الضرائب.
– يخضع العمال الأجانب لنظام الضريبة على الدخل الإجمالي بنسبة % 02 من مبلغ أجورهم.

المطلب الثالث : تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر

بعد انتشار الوعي لدى المسؤولين الجزائريين و اقتناعهم بحتمية التفاعل مع المستجدات التي تجري على الساحة العالمية و ضرورة توطيد العلاقات مع الدول الأجنبية عن طريق فتح الأبواب للاستثمار الأجنبي المباشر و إسهامه في العملية الاقتصادية ابتغاء الوصول إلى التنمية الاقتصادية، كان لابد من تهيئة الأجواء برفع كل الحواجز المفروضة في السابق على الاستثمار الأجنبي، مع أخذ التدابير اللازمة لتشجيعه.

و يمكن الوقوف على أهم المراحل التي مرّ بها الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر:

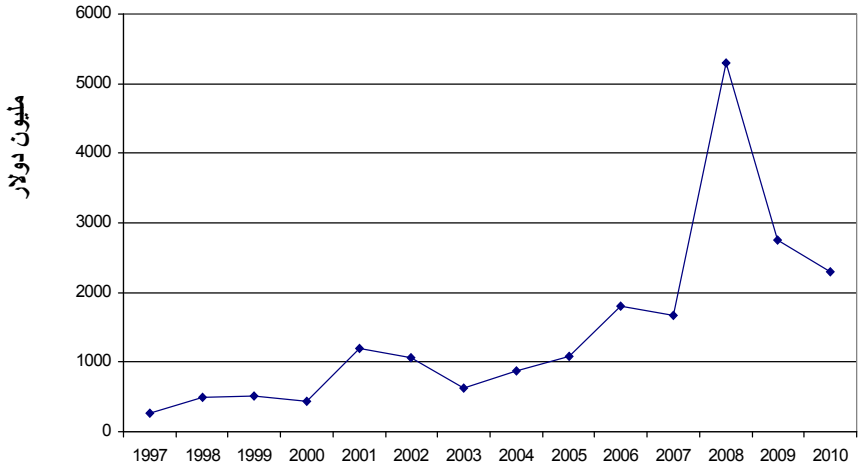
جدول رقم (12) : تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر خلال الفترة (1997–2010) بالمليون دولار

السنة	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
إ.أ.م*	260	501	507	438	1196	1065	634	882	1081	1795	1662	5294	2761	2291

* إ.أ.م : الاستثمار الأجنبي المباشر

المصدر : تقرير اونتكاد + تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات

الشكل رقم (8) : يبين تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة 1997–2010



المصدر : تم إعداد الشكل من طرفنا وفق معطيات الجدول رقم (12)

1 – المرحلة الأولى (1990–1995):

تميزت هذه المرحلة بصدور قانون رقم 90–10 المؤرخ في 14 أفريل 1990 المتعلق بالنقد والقرض، والذي يرسخ في مادته رقم 183 مبدأ حرية الاستثمار الأجنبي، وفتح الطريق دون استثناء إلى كل أشكال مساهمة رأس المال الأجنبي والشراكة، بما في ذلك الاستثمار المباشر في أي نشاط اقتصادي غير مخصص للدولة.

كما سمح هذا القانون بحرية إنشاء البنوك الأجنبية بالجزائر لتمكين الشراكة المالية، وتجلت إرادة الدولة، في الانفتاح على رأس المال الأجنبي وإنشاء علاقة بينها وبين المستثمر الأجنبي من خلال المرسوم التشريعي رقم 93–12 المتعلق بترقية الاستثمار. بحيث كرست حرية الاستثمار والمعاملة المماثلة، لكل مستثمر مقيم أو غير مقيم دون تميز أو قيد وعلى الشكل الذي يرغب فيه.

لكن فيما يخص تجسيد الاستثمار الأجنبي المباشر كان شبه غائب و السبب يرجع إلى الوضعية السياسية و الاقتصادية و الاجتماعية السيئة السائدة آنذاك، حيث شهدت تفاقم أزمة المديونية الخارجية مما تسبب في اللجوء إلى إعادة الجدولة و الآثار السلبية التي نتجت عن برنامج التعديل الهيكلي التي فرضها صندوق النقد الدولي، هذا من جهة و من جهة أخرى المشاكل السياسية و الأمنية التي رفعت من درجة المخاطرة التي تنفر الاستثمار الأجنبي المباشر. رغم ذلك فقد سجل قدوم بعض الشركات الأجنبية و إقامة شراكة مع شركة سونطراك النفطية و أمضت عدة عقود معها، أهمها :

جدول رقم (13) : يبين أهم العقود المبرمة بين شركة سونطراك و بعض الشركات الأجنبية خلال الفترة 1990–1999

التاريخ	الشركة الأجنبية	البلد
ديسمبر 1990	**REPSOL**	اسبانيا
فيفيري 1991	**AGIP**	ايطاليا
أوت 1991	**INOC**	اليابان
ديسمبر 1991	**AGIP**	ايطاليا
ماي 1992	**ARCO**	و م أمريكية
ماي 1992	**CEPSA**	اسبانيا
جوان 1992	**MOBIL**	و م أمريكية
جويلية 1992	**PHILIPS**	و م أمريكية
نوفمبر 1992	**LOUISIANA**	و م أمريكية
جانفي 1993	**RONSOL VEGDWINTEN JAIL**	ألمانيا
جانفي 1993	**KONSALB**	ألمانيا
جانفي 1993	**BP**	بريطانيا
جانفي 1993	**PETROL CANADA**	كندا
جانفي 1993	**LOUISIANA**	و م أمريكية
فيفري 1994	**MOBIL**	و م أمريكية
ماي 1994	**REPSOL**	اسبانيا
جوان 1994	**PLUSPETROL**	الأرجنتين
نوفمبر 1994	**PEDCO**	كوريا الجنوبية
ماي 1995	**AGIP**	ايطاليا
ديسمبر 1995	**BP**	بريطانيا
جانفي 1996	**TOTAL REPSOL**	فرنسا-ايطاليا
فيفري 1996	**ARCO**	و.م.أمريكية
جوان 1996	**AGIP**	ايطاليا
ديسمبر 1996	**PETRONAS**	ماليزيا
ديسمبر 1996	**NESTEOY**	فنلندا
ديسمبر 1996	**MOBIL**	و.م.أمريكية
ماي 1997	**AGIP**	ايطاليا
ماي 1997	**BHP**	استراليا
جانفي 1998	**ORYX**	و.م.أمريكية
جوان 1998	**AMOCO**	و.م.أمريكية
أكتوبر 1998	**ARCO**	و.م.أمريكية
أفريل 1999	**SAYRAM-ENIV**	ايطاليا
ماي 1999	**AGIP**	ايطاليا

المصدر : Revue SONATRACH 1999

2- المرحلة الثانية الممتدة بين (1996-2000):

تميزت هذه المرحلة بعودة الاستثمارات الأجنبية المباشرة للجزائر و تراوحت قيمتها حوالي 260 مليون دولار أمريكي و 507 مليون دولار توجهت أغلبها إلى قطاع المحروقات، و رغم أن هذا يعتبر تطور ايجابي نوعا ما إلا أنه يبقى دون المستوى المرغوب من حيث مستوى حجمه و توجهه إلى القطاعات الأخرى، خاصة القطاع الصناعي الذي رغب في تحسين هياكله عن طريق الخوصصة و الشراكة. فبالمقابل هناك دول أخرى استفادت من حصص أكبر منه و على سبيل المثال المغرب استقبلت سنة 1997 من الاستثمار الأجنبي المباشر ما قيمته 1188 مليون دولار و هو مبلغ يفوق 4 مرّات ما استقبلته الجزائر خلال نفس السنة (260 مليون دولار).

3 - المرحلة الممتدة بين (2001 – 2010):

تميزت هذه المرحلة بارتفاع ملحوظ في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر، ومن خلال الشكل رقم (6) يظهر أن هذا الأخير قد تجاوز عتبة المليار دولار خلال السنوات 2001، 2002، و 2005، و حسب التقرير العالمي للاستثمار الصادر عن منظمة أونتكاد أن الجزائر قد احتلت المرتبة الثالثة إفريقيا في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر سنة 2002، وهذا الانتعاش يرجع إلى تحسن مناخ الاستثمار و الذي سمح بـ[1]:

- الاستثمار الكبير في قطاع المحروقات و الذي تهيمن عليه شركات متعددة الجنسيات الأمريكية و الفرنسية و البريطانية المعروفة في هذا القطاع.

- بيع الرخصة الثانية و الثالثة للهاتف النقال لشركة أوراسكوم المصرية و الوطنية للاتصالات الكويتية سنة 2001 و 2004 على التوالي، إلى جانب كل من جنوب إفريقيا وفرنسا و الولايات المتحدة الأمريكية، المترتبة وفق حجم المبالغ في الجدول رقم (14). ونتيجة لخوصصة شركة الصناعات الحديدية بالحجار لشركة اسبات الهندية.

و يمكن ملاحظة أهم الدول المستثمرة في الجزائر في القطاعات غير قطاع المحروقات كمايلي:

جدول رقم (14) يبين أهم عشر دول مستثمرة غي الجزائر خارج قطاع المحروقات فترة (2002-2005) مليون دولار

الترتيب	البلد	2000	2001	2002	2003	2004	2005	المجموع
1	مصر	245.128	1274.52	22.425	8.424	208.52	1143.233	2902.25
2	الكويت	0	0	0	0	1150.825	0	1150.825
3	ج. افريقيا	0	0	0	426.4	0	0	426.4
4	فرنسا	139.984	9.36	92.768	26.143	47.892	23.306	339.183
5	ليبيا	179.283	0	55.809	2.483	14.846	0.364	252.785
6	الو م ا	12.571	0.728	0	1.118	218.933	3.016	236.366
7	السعودية	0	0	0	0	214.903	0	214.903
8	الصين	11.414	0.598	0.117	194.48	2.067	1.872	210.548
9	الهند	0	176.8	0.159	0.299	0	0	177.294
10	هولندا	1.677	0	172.38	0	0	0	174.057

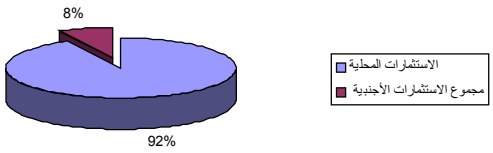
Source: ANDI, Bilan statistique des déclarations d'investissement 2006

[1]- د/ناجي بن حسين : "دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر" – جامعة منتوري قسنطينة – ص5

و لكن تبقى حصة الأسد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتجه نحو قطاع المحروقات، والذي يتميز بمحدودية مساهمته في خلق مناصب الشغل و أنه قليل التأثير على بقية القطاعات الاقتصادية الأخرى، إذ أن الاستثمارات الأجنبية الأخرى خارج هذا القطاع لم تمثل سوى 0,2% من الناتج الداخلي الخام خلال الفترة 1999-2001[1].

* كما تبقى هذه المرحلة تتميز بسيطرة الاستثمارات المحلية حيث سجل حوالي 67.280 مشروع استثماري من ضمن جميع المشاريع المسجلة لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات بـ 67808 مشروع و هو ما يمثل 99,22 **%**، بينما قدر عدد المشاريع الأجنبية 528 أي بنسبة 0,78 **%** من مجمل المشاريع و هي نسبة ضئيلة جدا. كما أن المبلغ الإجمالي للاستثمارات الأجنبية يقدر بـ 1.693.748 مليون دج (22 مليار دولار) أي بمتوسط 2,7 مليار دولار سنويا، و بنسبة 25% من مجمل الاستثمارات الكلية. و أما في ما يخص بالتشغيل فإن مساهمة الاستثمارات الأجنبية قد وفرت 74.269 منصب شغل طيلة هذه الفترة أي بنسبة 7,89 % و هي نسبة ضعيفة جدا مقارنة بالاستثمارات المحلية التي تفوق 92 %.

الشكل رقم (9) : يبين مساهمة إ أجنبي في توفير مناصب شغل فترة 2000-2010



المصدر : من إعداد المترشح بالاعتماد على الجدول رقم 15

عموما فان هذه الملاحظات في مجملها تعكس عزف قدوم الاستثمارات الأجنبية المباشر و يرجع إلى المناخ الاستثماري غير الملائم لحد الآن، و الذي سندرسه في نقطة موالية عند دراسة مؤشرات مخاطر الاستثمار المتعلقة بوضع الجزائر .

جدول رقم (15) يبين عدد المشاريع المعلنة للفترة 2002-2010

مشاريع الاستثمار	عدد المشاريع	%	المبلغ (مليون دينار)	%	عدد مناصب عمل	%
الإستثمارات المحلية	67.280	99,22	5.035.015	74,83	866.563	92,11
الشراكة	245	0,36	843.135	12,53	27.717	2,95
الإستثمارات الأجنبية المباشرة	283	0,42	850.613	12,64	46.552	4,95
مجموع الاستثمارات الأجنبية	528	0,78	1.693.748	25,17	74.269	7,89
المجموع	**67.808**	**100**	**6.728.763**	**100**	**940.832**	**100**

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات ANDI

[1]-- د/ناجي بن حسين – نفس المداخلة

و توزعت الاستثمارات الأجنبية على مشاريع عدة كما هي مبينة في الجدول التالي:

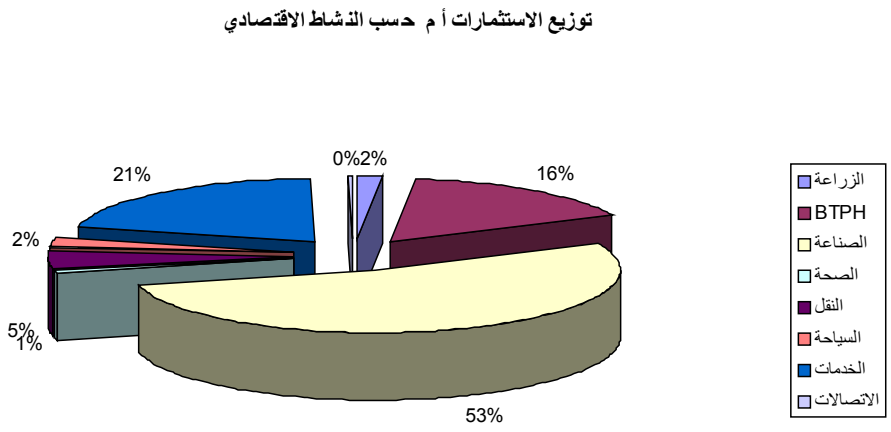
جدول رقم (16) يبين عدد المشاريع الإجمالي و الأجنبية و توزيعها حسب القطاعات للفترة 2002-2010

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	المبلغ (مليون دج)	%
الزراعة	9	1,70	6854	0,40
BTBH	86	16,29	46107	2,72
الصناعة	281	53,22	526295	54,63
الصحة	3	0,57	8589	0,51
النقل	24	4,55	10319	0,61
السياحة	13	2,46	102295	6,04
الخدمات	111	21,02	505789	29,86
الاتصالات	1	0,19	88500	5,23
المجموع	**528**	**100**	**1693748**	**100**

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات ANDI

و لتوضيح توزيع هذه الاستثمارات الأجنبية على مختلف القطاعات حسب الأنشطة الاقتصادية ندرج هذا الشكل البياني:

الشكل رقم (10) يبين نسبة مساهمة الاستثمارات الأجنبية في المشاريع حسب طبيعة النشاط



المصدر: من إعداد المترشح حسب معطيات الجدول السابق رقم (16).

استنادا إلى الجدول رقم (16) و الشكل رقم (10) يتضح أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر تتوزع على قطاعات الاقتصاد الوطني، حيث يحتل قطاع الصناعة و الخدمات مكانة الصدارة سواء من حيث عدد المشاريع المسجلة و التي تبلغ نسبتها 53,22% و 21,02% على التوالي و من حيث المبالغ المالية فهي تصل نسبتها إلى في قطاع الصناعة بنحو 54,63% أما في قطاع الخدمـــات فتقارب 29,86%. إن هذين القطاعـــان يتميزان بمردودية عالية للشركات الأجنبيـــة، و التي تقدمت للاستثمار في مجال المنتجـــات الصيدلانية في شكل شراكة بين شركة "صيدال " المختصة

في صناعة الأدوية مع شركات أمريكية منها "فايزر" PFIZER، و باكستار، وليلي. كما شهد نفس القطاع استثمار في مجال الصناعة الغذائية (Agro-Alimentaire) شراكة بين شركة جرجرة و الشركة الفرنسية دانون لصناعة مشتقات الحليب...

لكن يبقى قطاع الزراعة و الأشغال العمومية و الصحة و التجارة و السياحة بمستويات متدنية رغم أهميتها في الاقتصاد الوطني، فالزراعة مثلا لم يسجل سوى 0,40% من القيمة الإجمالية للاستثمارات المقررة، و أن قطاع البناء و الأشغال العمومية لم يستقطب سوى 86 مشروعا بما نسبته 16,29% من عدد المشروعات المقررة، وتعتبر هذه النسبة ضئيلة مقارنة بسياسة الجزائر الرامية إلى استقطاب رأس المال الأجنبي و إشراكه في ترقية الهياكل القاعدية، و القضاء على مشكلة السكن و لو بشكل نسبي.

وبصفة عامة فان الاستثمارات الموجهة للقطاعات خارج المحروقات محتشمة و دون طموحات الاقتصاد الجزائري بالنظر إلى الفرص المتاحة فيه، و لعل ذلك راجع إلى :

- عدم تهيئة المناخ الاستثماري و عدم ملائمة الظروف الحالية لبيئة الأعمال.

المطلب الرابع : تقييم وضعية مناخ الاستثمارات الأجنبية في الجزائر

لقد تزايد اعتماد المؤشرات الدولية و الإقليمية في قياس مدى ملائمة المناخ الاستثماري في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر و توجهاته و أحجامه، كما أصبحت تصنف الدول و ترتب حسب هذه المؤشرات و التي قد سبق الحديث عن بعضها في الفصل الأول. و نظرا لتأثيرها على المستثمرين الأجانب مهما كانت طبيعتهم فإن الدول تسعى لتحسين العوامل المحددة لهذه المؤشرات من أجل النيل من القسط الوافي من هذا الصنف من الاستثمار. فما هي وضعية الجزائر من ضمن أهم هذه المؤشرات؟

1 – مؤشرات تقويم المخاطر القطرية :

كما عرفناه سابق فإنه يتركب من 3 مؤشرات (المؤشر المركب للمخاطر القطرية، مؤشر اليوريميني، الأنسيتيوشنال أنفوستر للتقويم القطري).

فبالنسبة للأول أي المؤشر المركب للمخاطر القطرية و الذي يقيس المخاطر القطرية المتعلقة بالاستثمار فهو يتفرع إلى 3 مؤشرات و فق نسب مختلفة هي كالتالي : (مؤشر المخاطر السياسية 50% ، مؤشر المخاطر الاقتصادية 25%، مؤشر المخاطر المالية 25%). و يقسم الدول حسب درجة المخاطرة إلى المجموعات التالية:

- من 0 إلى 49.4 نقطة درجة مخاطرة مرتفعة جدا
- من 50 الى 59.5 نقطة درجة مخاطرة مرتفعة
- من 60 الى 69.5 نقطة درجة مخاطرة معتدلة
- من 70 الى 79.5 نقطة درجة مخاطرة منخفضة
- من 80 الى 100 نقطة درجة مخاطرة منخفضة جدا

من خلال هذا يتضح أنه كلما ارتفع رصيد المؤشر المركب قلّت درجة المخاطرة.

و فيما يتعلق بالجزائر فإنها صنفت سنة 2003 في الرتبة 85 دوليا من أصل 140 دولة، بقيمة 65.8 نقطة أي بدرجة مخاطرة معتدلة.

بينما سنة 2006 تحسنت رتبتها و بقيمة 77.3 نقطة أي بدرجة مخاطرة منخفضة. و فيما يلي جدول يلخص مؤشرات تقويم المخاطر القطرية.

جدول رقم (17) : يبين مؤشر تقويم المخاطر القطرية لفترة (2002-2006)[1]

البلد	المؤشر المركب للمخاطر القطرية						المؤشر المركب للمخاطر القطرية						مؤشر أنستيتيسيونال أنفستور للتقويم القطري						مؤشر الكوفاس		
	2002		2003			2006	2002		2003			2006	2002		2003			2006	2002	2003	2006
	ت	ر	ت	ر		ر	ت	ر	ت	ر		ر	ت	ر	ت	ر		ر	الترتيب		
الجزائر	87	63,8	85	65,8		77,3	86	40,79	88	41,21		41,8	84	31,5	81	33,4		47,5	B	B	A4
تونس	56	71,0	57	73,5		72,2	57	57,17	49	53,7		55,78	49	53,7	54	50,7		57,2	A4	A4	A4
المغرب	53	72,8	49	75,3		73	62	53,71	62	53,76		48,2	58	48,2	59	46,1		51,8	A4	A4	A4

ت : ترتيب القطلا حسب المؤشر

ر: رصيد البلد ضمن حسابات المؤشر.

المصدر : تقارير البنك الدولي و تقرير مناخ الاستثمار في البلدان العربية (سنة 2002، 2004، 2006).

و يشير الجدول إلى أن ترتيب الجزائر فيما يتعلق بمؤشر اليوروميني للمخاطر القطرية في نهاية سنة 2003 برصيد 41.21 نقطة أي ترتيب 88 من أصل 185 دولة. و هي درجة مخاطرة مرتفعة، كذلك بالنسبة لسنة 2006.

بالنسبة لمؤشر أنستتيوشنال أنفوستر للتقويم القطري، و الذي يعتمد على تصريحات رجال الأعمال و المحللين في بنوك عالمية، و شركات مالية كبرى و تصنف الدول وفق تدرج من صفر إلى 100، وكلما ارتفع رصيد الدولة، دل ذلك على انخفاض درجة المخاطرة.

فخلال سنة 2003 دخلت الجزائر ضمن مجموعة المخاطر المرتفعة، حيث حصلت على الرتبة 81 دوليا من بين 151 دولة.

2 – مؤشر الأداء و مؤشر الإمكانات للاستثمار الأجنبي المباشر :

قد سبق و عرفناه و كيفية حسابه في الفصل الأول وهو يتكون من مؤشرين مؤشر الأداء و مؤشر الإمكانات، و بمقارنة وضع البلد وفق مؤشر الأداء و مؤشر الإمكانات يكون ضمن إحدى المجموعات الأربعة التالية :

* مجموعة الدول السباقة : و هي التي تحظى بمؤشر أداء مرتفع و مؤشرات إمكانيات مرتفع.
* **مجموعة الدول المتجاوزة إمكاناتها:** و هي التي تحظى بمؤشر أداء مرتفع، و مؤشر إمكانات منخفض.

[1]- د/ناجي بن حسين – مرجع ذكر سابقا - ص 13

* **مجموعة الدول ما دون إمكاناتها:** و هي التي تحظى بمؤشر أداء منخفض، و مؤشر إمكانات مرتفع.
* **مجموعة الدول المتدنية الأداء:** و هي التي تحظى بمؤشر أداء منخفض، و مؤشر إمكانات منخفض أيضا.

و فيما يتعلق بالجزائر، فقد بلغ رصيدها بالنسبة لمؤشر الأداء 0.3 نقطة، فقد دخلت الجزائر في الرتبة 111 من أصل 140 دولة. أما بالنسبة لرصيد مؤشر الإمكانات للفترة 1998–2000 فقد صنفت الجزائر ضمن الدول متدنية الأداء.

3 – مؤشر الثلاثي المركب لقياس ثروة الأمم للاقتصاديات الناهضة :

بصورة مختصرة يقيس هذا المؤشر قدرة الدول الناهضة على تحقيق التنمية المتوازنة بين النمو الاقتصادي و تحسين الأوضاع الاجتماعيـــة و كذلك مدى قدرتها على توفير بيئة استثمارية مستقـــرة و جاذبة و يتكون من ثلاثة مكونات فرعية تضم 63 مكونا:

* مؤشر البيئة الاقتصادية و تشمل المؤشرات الاقتصادية الرئيسية و مؤشرات الاندماج في الاقتصاد العالمي و مؤشرات بيئة أداء الأعمال.
* مؤشر البنية التحتية للمعلوماتية و مدى انتشار استخدمها.
* مؤشر البيئة الاجتماعية : و تشمل مؤشـــرات التنمية و الاستقرار الاجتماعي و مؤشرات الصحـــة و مؤشرات حماية البيئة الطبيعية.

وفق هذا المؤشر، تحصلت الجزائـــر على 1063 نقطة و احتلت بذلك المرتبة 54 من بين 70 دولـــة و هي تعتبر من بين بلدان المؤخرة فيما يتعلق بثروة الأمم الناهضة مقارنة بغيرها من البلدان التي تتمتع بإمكانيات متقاربة.

4 – مؤشرات أخرى :

بالإضافة إلى هذه المؤشرات، هناك مؤشرات أخرى متعددة تصدر من قبل منظمات و مجلات متخصصة في متابعة و مراقبة تطورات تدفق الاستثمارات في العالم، و تعمل على إبداء الآراء حول قضية بيئة الأعمال في الأقاليم و الدول و دراسة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر و الاستناد إلى العوامل المتعددة و المتنوعة التي تدخل ضمن عناصر المؤشرات سالفة الذكر، و من بينها :

– **مؤشر كوفاس (Coface) للمخاطر القطرية**[1]: الذي يصدر عن المؤسسة الفرنسية لضمان التجارة الخارجية ، و الذي يقيس مخاطر قدرة الدول على السداد، و يغطي هذا المؤشر حوالي 141 دولة من بينها 20 دولة عربية. و يحتوى على مؤشرات فرعية تعتمد على المؤشرات السياسية، مخاطر نقص العملة الصعبة قدرة الدولة على إيفاء بالتزاماتها...إلخ.

– **مؤشر الحرية الاقتصادية** : يقيس درجة تدخل السلطة الحكومية في الاقتصاد و تأثير ذلك على الحرية الاقتصادية لأفراد المجتمع.

[1]- د/محمد قويدري : مداخلة تحت عنوان :"أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية المؤسسات ص و م "- الملتقى الدولي –متطلبات تأهيل م ص و م في الدول العربية 17-18-2006/04

– **مؤشر التنمية البشرية :** وهو مؤشر يصدر عن برنامج الأمم المتحدة الإنمائي بصفة دورية سنويا منذ عام 1990 و يتم احتساب هذا المؤشر على أساس متوسط ثلاث مكونات هي :

* طول العمر يقاس بمتوسط العمر المتوقع عند الولادة و يتراوح بين 25 و 75 سنة.

* المعرفة و يقاس بمعدل محو الأمية بين البالغين و نسب الالتحاق في المراحل التعليمية المختلفة و يتراوح بين صفر % و 100%.

* مستوى المعيشة و يقاس بمعدل دخل الفرد للناتج المحلي الإجمالي الحقيقي و يتراوح ما بين 100 دولار و 40000 دولار.

و ترتب الدول حسب ثلاث مجموعات وفق قيمة المؤشر :

– مؤشر تنمية بشرية عال 80% أو أكثر.

– مؤشر تنمية بشرية متوسط من 50% إلى 79%.

– مؤشر تنمية بشرية منخفض أقل من 50% .

فمهما تعددت هذه المؤشرات و تنوعت فهي تعتبر حلقة ضمن سلسلة من العوامل المساعدة على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، فهي غير كافية بل يجب استغلال ميكانزمات مكملة ترتكز على تعريف بالمجالات المتوفر و المحفزة للاستثمار عن طريق ما يعرف بترويج الفرص الاستثمارية، من خلال المصالح المختصة لدى السفارات الجزائرية بالخارج و المشاركة في المعارض خارج القطر الوطني بالإضافة إلى الاستعانة بخدمات الترويج الدولية و العربية، التي تمتلك خبرة كافية في هذا المجال، و من خلال مكاتب خدمة الترويج لدى : (منظمة ONUDI)، الوكالة الدولية لضمان الاستثمار (MIGA)، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار و ائتمان الصادرات، المنظمة العربية للتنمية الصناعية و التعدين[1].

فما هو أثر هذه الجهود الوطنية لتهيئة المناخ الاستثماري و تحسينه على أداء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؟ لماذا بقي هذا القطاع ذو نصيب متواضع من حجم الاستثمار الأجنبي المباشر؟

[1]- د/محمد قويدري: مرجع سبق ذكره .

المبحث الثاني : واقع قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

في الفصل السابق تحدنا عن تعريف المؤسسات ص و م المعتمد في الجزائر و قلنا أنه يأخذ بالمعيار الكمي للعاملة بالإضافة إلى صفة استقلالية المؤسسة و ذلك مهما كان شكلها القانوني،

المطلب الأول : نظرة عن تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر :

1 – لمحة عن ظهور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

حتى و إن كانت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة متواجدة في الجزائر فجر الاستقلال و خلال فترة السبعينيات و الثمانينيات من القرن الماضي فعددها و دورها كان جدّ محدودا، نظرا لاعتماد الجزائر على استراتيجيات التصنيع التي تتطلب مؤسسات ضخمة و مركبات عملاقة، من خلال استثمارات كانت على كاهل الدولة باعتبارها صاحبة القرار وفق النظام الاقتصادي المنتهج في تلك المرحلة.

و رغم حسن النية في رسم السياسات العامة للمؤسسات الاقتصادية تحت تسمية الشركات الوطنية إلا أن بلوغ الأهداف المرجوة كان بعيدا، خاصة بعد ما أصبحت تلبي أهداف اجتماعية أكثر منها اقتصادية عن طريق ما يسمى بالبطالة المقنعة بالإضافة إلى بروز مشاكل أدت إلى انسداد الطريق، منها العجز المالي باعتبارها تمول عن طريق خزينة الدولة، و عجز على مستوى التسيير بعدما أصبحت ضخمة جدا إلى غير ذلك من المشاكل الذاتية و بالنسبة للمشاكل على المستوى الكلي التي ازدادت في تأزم الأوضاع هو مشكل الديون الخارجية للجزائر و مشكل نقص الإيرادات نتيجة انخفاض سعر البترول سنة 1986.

و من هنا بدأت الضغوطات الاجتماعية مما أدى في التفكير في التخلي عن السياسات الاقتصادية السابقة و تبني سياسات إصلاحية منها إعادة الهيكلة العضوية والمالية للمؤسسات الاقتصادية بمنحها الاستقلالية المعنوية والمالية في إطار قانون استقلالية المؤسسات الاقتصادية سنة 1988 كخطوة مبدئية للدخول في اقتصاد السوق. و بعد صدور قانون خوصصة مؤسسات القطاع العام الذي صدر بموجب الأمر رقم 22–95 المؤرخ في 26 أوت 1995، حيث كان هذا الأخير محفزا أساسيا لإنشاء العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوسّعها لامتصاص الأعداد الهائلة من العمال المسرحين نتيجة هذه العملية مما زاد في حدّة البطالة و كذا تفتيت العديد من المؤسسات الاقتصادية إلى أحجام أقل أصبحت تنتمي إلى قطاع المؤسسات ص و م. ثم تولدت قناعة لدى السلطات المعنية بالدور و الأهمية الاقتصادية و الاجتماعية الذي يلعبه هذا القطاع و بعد الإطلاع على النتائج الايجابية و المرضية التي وصلت إليه في الدول المتقدمة و النامية الأخرى.

و بعد تطور الخطوات نحو اهتمام أكثر بالمؤسســـات الصغيرة و المتوسطة و تعبيرا على منحها أفضلية من قبل السلطات الجزائرية أنشأت الجزائر وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و

الصناعة التقليدية سنة 1994 بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94/211 المؤرخ في 09 صفر 1415 الموافق لـ 18 جويلية 1994، تشرف عليه و توليه الاهتمام و الدعم الكلي.

2 – تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

إن المتتبع لتطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يلاحظ تغيرا واضحا منذ تبني قانون الاستثمار سنة 1993 باعتباره الحجر الأساسي للانطلاق نحو اقتصاد السوق من خلال وضع سياسة لترقية الاستثمارات، فشهد هذا القطاع نمو معتبرا في عدد المؤسسات حيث الإحصاءات بينت أن حوالي 50% من م ص و م المحصاة نشأت بعد قانون 2001، و أن أكثر من 50% منها نشأت خلال الفترة (2001–2007)[1]. بعد بروز القانون الصادر في 2001 و الخاص بترقية قطاع م ص و م الذي سمح بإنشاء أعداد كبيرة من المؤسسات أي ما يقدر بـ 212120 مؤسسة.

و في نهاية 2010 عدد المؤسسات التابعة للقطاع الخاص عرف تطورا بحوالي 398788 مؤسسة، بينما في سنة 2003 مثلا كانت تقدر المؤسسات ق خ بـ 207949 مؤسسة أي بحوالي 191% و بمعدل سنوي يقدر بـ 27 %، و بالعكس حدث للقطاع العمومي الذي سجل انخفاضا في عدده و التي تقدر بـ 228 مؤسسة خلال سبعة سنوات (2003–2010). و أما بالنسبة للحرفيين فقد عرف خلال مدة 7 سنوات زيادة واضحة حيث انتقل من 7980مؤسسة حرفية سنة 2003 إلى 162085 في نهاية 2009.

جدول رقم (18) يبين تطور عدد م ص و م في الجزائر لفترة (2001 – 2010)

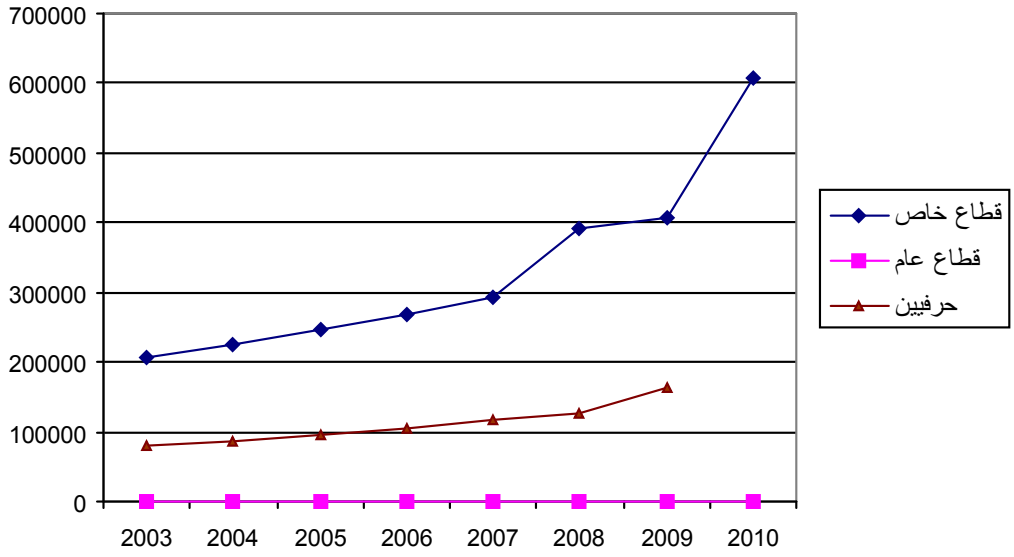
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ق.الخاص	179893	189552	207949	225449	245842	269806	293946	392013	408155	606737
ق. العام	778	778	788	778	874	739	666	626	598	560
حرفي	64677	71523	79850	86732	96072	106222	116347	126887	162085	--
المجموع	245348	261853	288587	312959	342788	376767	410959	519526	570838	607297

المصدر : وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار

و لإظهار تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة الممتدة بين 2001–2010 يمكن الاعتماد على الشكل التالي :

[1] Samia GHARBI : Les PME/PMI en Algérie : Etat des Lieux – Document de travail N° 238 Univer. Du Littoral cote d'Opale - Mars 2011

الشكل رقم (11) : يبين تطور المؤسسات ص و م في الجزائر فترة (2001-2010)



المصدر : من إعداد المترشح وفقا لمعطيات الجدول رقم 18

ومن خلال الشكل رقم (11) الذي يبين عدد المؤسسات حسب انتمائها للقطاع العام أو الخاص أن المجموع الكلي للمؤسسات قد ازداد بوتيرة كبيرة أي بمعدل 57% بين (2001 و 2009) و هو راجع إلى زيادة في عدد المؤسسات الخاصة التي تنتمي لهذا القطاع و التي أصبحت تقدر بـ 606737 التي تمثل نسبة كبيرة و أيضا الزيادة الملموسة في عدد الحرفيين.

هذا طبعا يفسر بمدى التسهيلات المقدمة من طرف الجهات المسؤولة فيما يخص بتخفيف الإجراءات الإدارية و البنكية نوعا ما.

أم بالنسبة للقطاع العام يرجع هذا التراجع في عدد المؤسسات إلى عمليات الخوصصة عموما[1].

3 – ديناميكية إنشاء المؤسسات ص و م في الجزائر[2] :

يتبين لنا من الجدول السابق و بالإضافة إلى معطيات سنة 1991 المتعلقة بالمؤسسات ص وم التي كانت تضم حوالي 22382 من القطاع الخاص، أن عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للقطاع الخاص قد تضاعف بأكثر من 12 مرة فيما بين سنتي 1991 و 2006، إذ انتقل عددها من 22382 مؤسسة إلى أكثر من 269 ألف مؤسسة يعمل بها أكثر من 977 ألف عامل. تميزت سنة 2006 لوحدها بإنشاء 24352 مؤسسة. ما نلاحظه أيضا على هذه المؤسسات أن أغلبها (94%) عبارة عن مؤسسات مصغرة (أقل من 10 عمال)، و على الرغم من هذا العدد المهم في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و التي تضاعف عددها سنة 2005 بأربعة أضعاف عما كان عليه سنة 1999، إلا أنه

[1] - Mouloud Abdn-Matouk Belattaf –« Climat institutionnel de l'investissement des PME Maghrébines : Etude coparative : Algérie,Maroc, Tunisie » - Rapport 2010 – Université de Béjaia

[2]- د/ناجي بن حسين – مرجع ذكر سابقا - ص7

يعتبر عددا صغيرا إذا ما قارناه بمعدل تواجد هذا النوع من المؤسسات في البلدان الأخرى، ففي فرنسا مثلا يقدر معدل تواجد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بـ 4036 مؤسسة لكل 100 ألف شخص سنة 2000، و في اسبانيا بلغ المعدل 6737 مؤسسة صغيرة و متوسطة لكل 100 ألف ساكن، بينما كان في الجزائر سنة 2005 في حدود 845 مؤسسة لكل 100 ألف نسمة. ففي خلال الفترة (1999–2004) كان معدل إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر يقدر بمؤسسة واحدة لكل 200 نسمة، بينما كان المعدل في فرنسا هو مؤسسة لكل 25 فرد.

و من حيث الديناميكية في خلق مؤسسات جديدة، فقد سجلت نموا بـ 125% خلال هذه الفترة، و هذا يعني أن المقاولين الجزائريين خلقوا 70 مؤسسة صغيرة و متوسطة لكل 100 ألف نسمة سنة 2005 أي أنها تبقى أقل ديناميكية إذا ما تم مقارنتها باسبانيا التي سجلت 880 مؤسسة أو فرنسا التي سجلت 440 مؤسسة لكل 100 ألف نسمة.

يؤكد هذا التحليل كما سبق و أن ذكرنا أن لواقع الاستثمار الخـــاص الوطني و الأجنبي في الجزائر فيما يخص حجم الاستثمـــار في الجزائر ما يزال أقل بكثير من المستوى المرغوب تحقيقـــه، و هذا ما يؤكد ضعف مناخ الاستثمار السائد و عدم استجابته لحاجيات المستثمرين و عدم تلبيته لشروطهم.

فهناك من يرجع ذلك لعدم توفر الجزائر على العوامل الأساسية المرتبطة بالاستقرار الاقتصادي و البيئة التشريعية المحفزة للاستثمار، و هناك من يفسره إلى ضعف نوعية المؤسسات القائمة و عدم قدرتها على تقليص تكلفة المعاملات على المستثمرين المحتملين.

المطلب الثاني : دور و أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري:

1 – الأهمية الاقتصادية و الاجتماعية للمؤسسات ص و م :

تتجلى أهمية المؤسسات ص و م في البلدان المتقدمة والنامية على حدّ سواء على مدى قدرتها على تحقيق عدد من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية التي تسعى إليها هذه الدول، كتكوين الإطارات وتوفير مناصب الشغل وترشيد استخدام الموارد وتحقيق التوازن الجهوي في التنمية.

و من خصائصها كونها تتحلى بالمرونة و سرعة استجابتها للتحولات الاقتصادية على مستوى محيطها كما أنّها تمثّل المصدر الرئيسي للأفكار الجديدة والاختراعات، فضلا عن كونها النواة الرئيسية لكثير من الشركات متعددة الجنسيات، كشركة فورد للسيارات الّتي بدأ مؤسسها الأول "فورد" عمله كميكانيكي في ورشة صغيرة للحدادة، لتصبح مؤسسته اليوم من أعظم الشركات شهرة في عالم الاستثمار الأجنبي.

2- دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الوطني :

تلعب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دورا هاما في الاقتصاد الوطني، و يمكن توضيح ذلك من خلال النقاط التالية:

2 -1 – مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الناتج الوطني الخام:

تظهر لنا الإحصائيات السابقة الذكر و المتعلقة بقطاع المؤسسات ص و م في الجزائر أن القطاع الخاص هو الممثل الرئيسي له و يحتل فيه نسبة كبيرة منه، على عكس القطاع العمومي الذي يظهر كممثل للمؤسسات الكبرى، لذا فـ'ن مساهمة المؤسسات ص و م في الاقتصاد الوطني تعبر عنها بمساهمة القطاع الخاص و قد تجاوزت مساهمة هذا الأخير في الناتج الخام خارج المحروقات، و حجم الصادرات و كذا الواردات أكثر من 50% في كل منها.

فقد بلغت مساهمة القطاع الخاص (المؤسسات الصغيرة و المتوسطة) في سنة 2002 حوالي 76.9 % من القيمة الإجمالية للناتج الوطني الخام بقيمة 1679.1 مليار دج مقابل 23.1% أي 505 مليار دج للقطاع العمومي. لترفع هذه المساهمة عام 2006 لتصل إلى 79.56% أي 2740.06 مليار دج.

و فيما يلي جدول يبين لنا نسبة مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الناتج الوطني الخام في القطاعات المختلفة في الفترة 2002 و 2006.

الجدول رقم (19): يبين مساهمة المؤسسات ص و م في الناتج الوطني الخام (مليار دج)

سنة / القطاع	2002		2003		2004		2005		2006	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
الناتج الوطني الخام العمومي	505	23.1	505.6	22.9	598.65	21.8	651	21.59	704.05	20.44
الناتج الوطني الخام الخاص	1679.1	76.9	1884.2	77.1	2146.75	78.2	2364.5	78.41	2740.06	79.56
PIB Total	2184.1	100	2434.8	100	2745.4	100	3015.5	100	3444.11	100

المصدر: نشرية المعلومات الاقتصادية لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية في الجزائر.

من خلال الجدول السابق، نلاحظ أن مساهمة القطاع الخاص في الناتج الوطني الخام في زيادة مستمرة و هذا نتيجة تطبيق الجزائر لميكانيزمات اقتصاد السوق و فتح باب الاستثمار أمام الخواص و زيادة اهتمامها بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

2 -1 – مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في النجارة الخارجية :

خلال السنوات القليلة الماضية عرفت التجارة الخارجية الجزائرية تطورا ملحوظا بحيث سجلت الواردات لسنة 2007 قيمة تقدر بـ 27.44 مليار دولار أي بزيادة تقدر بـ 27.88% مقارنة بنتائج السنة السابقة لها ، أما القيمة الإجمالية للصادرات هي 59.52 مليار دولار خلال نفس السنة أي بزيادة تقدر بـ 8.98% مقارنة مع عام 2006، هذا التوجه للارتفاع المهم بالنسبة للواردات يؤثر على فائض ميزان التجاري الذي انتقل من 33.16 مليار دولار عام 2006 الى 38.08 مليار دولار سنة 2007 أي انخفاض بـ 3.25 %[1]

و كما هو مبين في الجدول رقم (20) فقد شهدت الوسائل الخاصة بالإنتاجية زيادة تقدر بـ 41.31% تلتها وسائل الاستهلاك غير الغذائية بنسبة 33.11% عن سنة 2006.

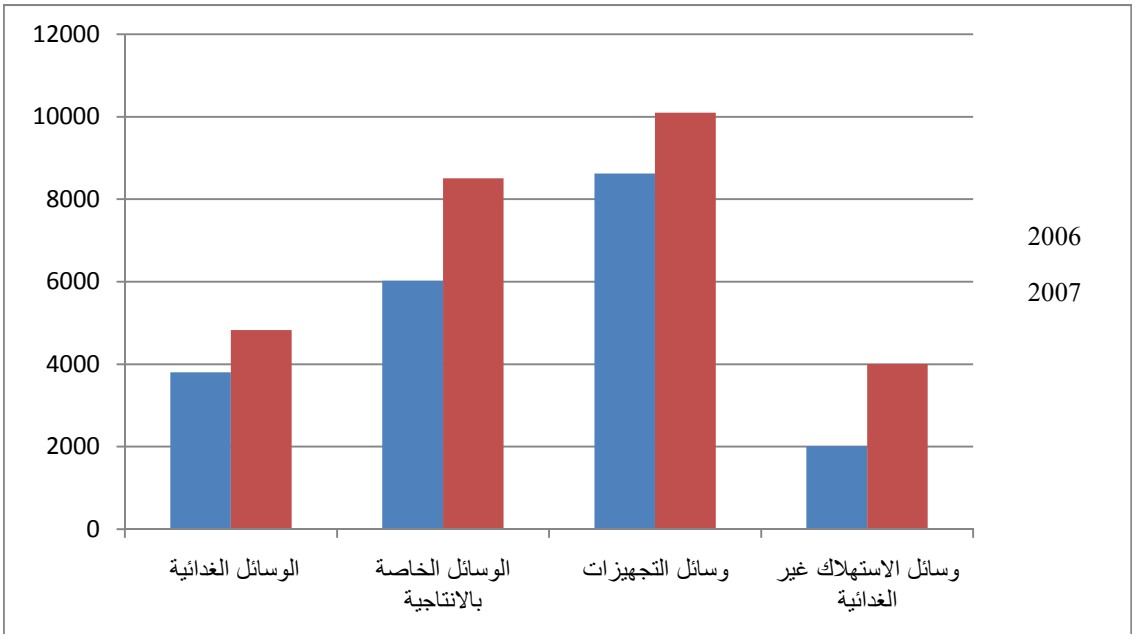
الجدول رقم (20) : تطور الواردات الجزائرية فترة 2006-2007 (مليون دولار)

المجموعة الإنتاجية	2006		2007		معدل التطور %
	القيمة	%	القيمة	%	
الوسائل الغذائية	3800	17.71	4827	17.59	27.03
الوسائل الخاصة بالإنتاجية	6021	28.06	8508	31.01	41.31
وسائل التجهيزات	8624	40.19	10096	36.79	17.07
وسائل الاستهلاك غير الغذائية	3011	14.03	4008	14.61	33.11
المجموع	**21456**	**100**	**27439**	**100**	**27.88**

المصدر: نشرية المعلومات الاقتصادية لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية في الجزائر– ص45

[1]- نشرية المعلومات الاقتصادية لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية في الجزائر– ص44

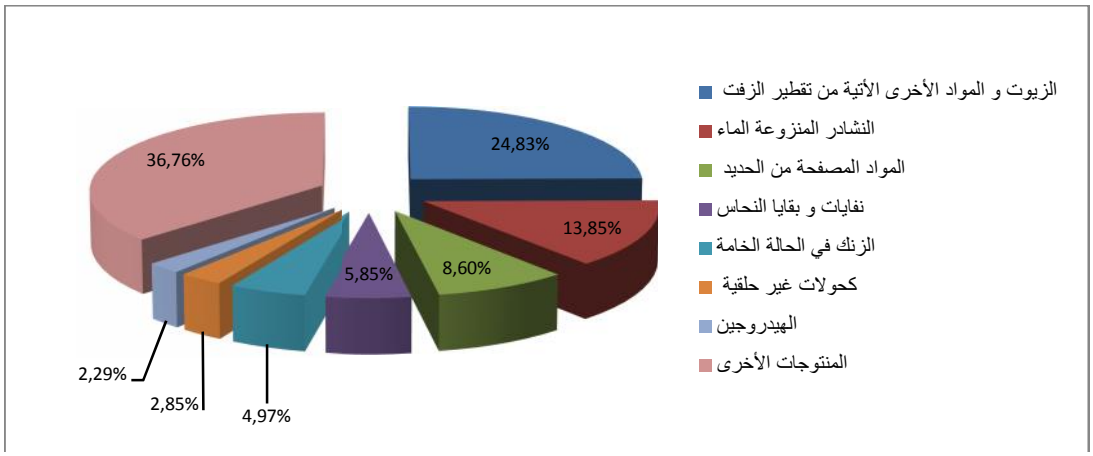
الشكل رقم (12): يبين تطور الواردات الجزائرية فترة 2006-2007



المصدر: من إعداد المترشح بالاعتماد على معطيات الجدول السابق

أما فيما يخص المنتجات خارج المحروقات المصدرة شهدت في سنة 2007 زيادة بمقدار 10.81% أي 1.312 مليار دولار مقارنة بسنة 2006 التي كانت حوالي 1.184 مليار دولار، من خلال الشكل التالي نجد أن أهم صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي الزيوت و المواد الأخرى المتمثلة في المواد المنبثقة من تقطير الزفت و النشادر المنزوعة الماء التي تمثل 38.68% من الصادرات خارج المحروقات، بالإضافة إلى نفايات و بقايا معادن و مشتقات الكميائية.

الشكل رقم (13): يبين أهم المنتوجات المصدرة خارج قطاع المحروقات لسنة 2007



المصدر: نشرية المعلومات لقطاع م ص و م و الصناعة التقليدية

2 – 3 – مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في القيمة المضافة:

إن تحليل مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في القيمة المضافة حسب الطابع القانوني و قطاعات النشاط يسمح بتشخيص و معرفة مدى مساهمة كل نوع من أنواع المؤسسات سواء كانت عمومية أو خاصة، تنشط في قطاع الزراعة أو التجارة أو في أي قطاع آخر. و انطلاقا من إحصائيات المبينة في الجدول رقم **21** الذي يبين تطور القيمة المضافة بداية من سنة 2002 إلى

سنة 2006 و نسبة مساهمة كل من القطاع الخاص و كذا القطاع العام في خلق القيمة المضافة في كل قطاع نشاط.

الجدول رقم (21): يبين مساهمة المؤسسات ص و م في القيمة المضافة حسب القطاعات فترة (2002–2006)

مليار دج

قطاعات النشاط	2002	2003	2004	2005	2006
	القيمة	القيمة	القيمة	القيمة	القيمة
الزراعة	417.22	510.03	578.88	579.72	639.63
البناء و الأشغال العمومية	369.93	401	458.67	505.42	610.07
النقل و المواصلات	364.33	412.43	503.87	597.78	765.23
خدمات المؤسسات	40.6	44.15	50.69	57.23	62.36
الفندقة و الإطعام	55.36	59.35	62.64	69.62	74.85
الصناعة الغذائية	112.79	115.38	119.24	126.48	134.9
صناعة الجلود	2.59	2.46	2.68	2.72	2.55
التجارة	509.28	552.17	607.05	668.13	717.96
المجموع	**1872.1**	**2096.9**	**2383.72**	**2607.1**	**3007.55**

المصدر: نشرية المعلومات لقطاع م ص و م و الصناعة التقليدية – مرجع ذكر سابقا – ص 49

حسب الجدول السابق نجد أن قطاع النقل و المواصلات يعتبر أهم منتج للقيمة المضافة و قد وصل مبلغ القيمة المضافة إلى أكثر من 765 مليار دينار جزائري في سنة 2006، تلاها قطاع التجارة بـ 717 مليار دينار، ثم قطاع الزراعة بـ 639 مليار دينار، البناء و الأشغال العمومية 610 مليار دينار و مجموع القيمة المضافة المنتجة من طرف القطاعات الاقتصادية خلال نفس السنة حوالي 3007 مليار دينار جزائري.

2–4– مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الشغل :

تلعب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دورا هاما في الاقتصاديات المتقدمة حيث تمثل النسبة الأكبر من حيث العدد في مختلف الأنشطة الاقتصادية و تقاس أهميتها و درجة مساهمتها في الاقتصاد الوطني بمدى قدرتها على استيعاب أكبر عدد ممكن من اليد العاملة العاطلة عن العمل.

و هكذا فإن للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة دورا هاما في أي اقتصاد نظرا لمساهمتها في التشغيل و خلق مناصب عمل. و الجدول الموالي يوضح لنا نصيب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في خلق مناصب شغل في الجزائر خلال السنوات الأخيرة.

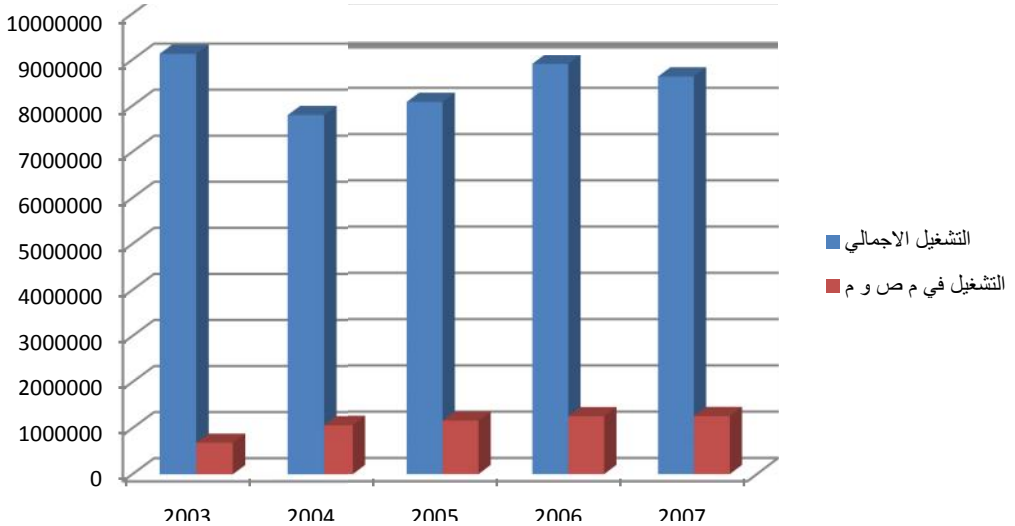
الجدول رقم (22) : يبين نصيب المؤسسات ص و م في التشغيل خلال الفترة (2003–2007)

السنوات	2003	2004	2005	2006	2007
التشغيل الإجمالي*	9129949	7798412	8044220	8868804	8594843
التشغيل في م ص و م**	684057	1063953	1157856	1252647	1355399
نسبة مساهمة م ص و م (%)	13.66	13.64	14.4	14.2	15.77

المصدر : من إعداد المترشح اعتمادا على :

- *معطيات الديوان الوطني للإحصاء
- **نشرات المعلومات الإحصائية لوزارة المؤسسات ص و م لسنتي 2005 و 2007

الشكل رقم (14): يبين نصيب قطاع المؤسسات ص و م في التشغيل لفترة (2003–2007)



المصدر: من إعداد المترشح بالاعتماد على معطيات الجدول السابق

من خلال الشكل السابق، يمكن ملاحظة أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تساهم في إجمالي مناصب الشغل بالجزائر بنسب نوعا ما منخفضة، حيث كانت مساهمتها سنة 2005 تقدر بـ 14.4% من إجمالي الوظائف و 14.12 % سنة 2006 ثم 15.77 % سنة 2007، وما يمكن قوله بشأن هذه الملاحظة هو أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يظهر بأنها تساهم بنسب محتشمة في إجمالي الوظائف بالجزائر، إلا أن ذلك لا يعكس حقيقة الواقع، و يعود ذلك إلى عدم التصريح بالعمال و هذا بسبب اعتماد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بدرجة كبيرة على العمالة غير الأجيرة، حيث يزاول صاحب المؤسســـة العمل بنفسه مع الاستعانة بأفراد أسرته و بعض الأقارب. و يبرز ذلك بوضوح في مجال تجارة التجزئة و الخدمات البسيطة المتنوعة، كما يكثر الاعتماد على العمـــالة الموسمية و المؤقتة، و كذا تشغيل الصبية و صغار السن، و كثيرا ما يجري تشغيل العمال دون ارتباطات تعاقدية ملزمة للطرفين و دون الالتزام بإبلاغ المؤسسات الحكومية المعنية كمفتشيات العمل و مؤسسات التأمينات الاجتماعية.

توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الموقع الجغرافي:

يبيّن التوزيع الجغرافي للمؤسسات ص و م أنّ ما يقارب نصف المؤسسات متمركزة في العشر ولايات الرئيسية في الشمال، والتي تشكّل أقطاب حضرية وصناعية، هذه الولايات هي: الجزائر، وهران، تيزي وزو، سطيف، بجاية، بومرداس، البليدة، قسنطينة، الشلف، تيبازة .

جدول رقم (23) : ترتيب الولايات العشر حسب عدد المؤسسات ص و م لسنة 2004

رقم ترتيبي	الولايات	عدد المؤسسات
01	الجزائر	27640
02	وهران	15223
03	تيزي وزو	12003
04	بجاية	8979
05	سطيف	8914
06	بومرداس	7449
07	البليدة	7243
08	تيبازة	7143
09	قسنطينة	6859
10	الشلف	6432
المجمـــــوع		**107915**

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

نلاحظ من خلال الجدول رقم مايلي:

بلغ عدد المؤسسات ص و م بالولايات العشر الأولى 107915 أي ما يمثل نسبة 47.87% من نسيج المؤسسات على المستوى الوطني، بينما بلغ عددها سنة 2003 حوالي 104865 مؤسسة، وهو ما يمثّل نسبة 50.43% من إجمالي المؤسسات.

* عرف عدد المؤسسات الجديدة تطورا ملحوظا في الولايات العشر الأولى، حيث بلغ عددها 8873 مؤسسة أي بنسبة زيادة 08.95%، بينما بلغ عدد المؤسسات الجديدة لسنة2003 حوالي 9012 مؤسسة، أي بنسبة زيادة 10.01%.

* على مستوى كل من ولايات بجاية، بومرداس، تيبازة، البليدة، عرفت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قفزة نوعية خلال سنة 2004، حيث بلغ تزايد عدد المؤسسات الجديدة بها 3318 مؤسّسة، أي ما يمثّل 37.38% من إجمالي المؤسسات الجديدة.

ويعود أسباب هذا التمركز في المناطق الشمالية إلى توفر الهياكل القاعدية والخدمات وسهولة الحصول على المواد الأولية مقارنة مع المناطق الأخرى وهو ما ساهم في خلق نوع من التوزيع غير عادل لخريطة وجود هذه المؤسسات على مختلف مناطق الوطن.

المطلب الثالث : معيقات و مشاكل قطاع المؤسسات ص و م.

في معظم الدول على غرار الجزائر تعاني المؤسسات ص و م من مشاكل تعارضها سواء عند إنشائها أو خلال مزاولة نشاطها أو حين تريد النمو و التطوير التي يجب أخذها في الاعتبار من قبل المشرفين على هذا القطاع من أجل اتخاذ القرارات السليمة بالنهوض بهذا القطاع إلى خدمة الاقتصاد الوطني، و في هذه النقطة نحاول أن نبرز أهم المشاكل التي تواجه الم ص م .

1 – مشكل التمويل:

من بين أهم المشاكل التي تواجه المؤسسات ص و م هي مشكلة التمويل، وبالأخص في مرحلة الانطلاق، فكثيرا ما تعتمد المؤسسات ص و م على قدراتها الخاصة، أي على التمويل الذاتي عن طريق الأموال الخاصة بالمؤسسين، أو على القروض العائلية، أو الاقتراض من عند الأقارب أو الأصدقاء بناءا على علاقات خاصة تجمع بينهم.

و أن اللجوء إلى البنوك التجارية و المؤسسات المصرفية لطلب الحصول على قروض يستوجب توفر الضّمانات اللازمة و التي عموما تكون محدودة أو غائبة هذا من جهة و من جهة أخرى يُلتمس عدم الرغبة في تمويل المشاريع الصغيرة سواء عند نشأتها أو عند توسّعها أو من خلال نشاطها الإنتاجي، فهذا الأمر شائع خاصة في البلدان النامية، فهي ظاهرة موجودة، فالدّراسات التي أعدّها البنك العالمي تثبت بأنّ المؤسسات المالية لم تمد المشروعات الصغيرة في البلدان النامية بأكثر من 1% من احتياجاتها، والبنوك التجارية تفضّل المشروعات الكبرى الأكثر ربحية، وذات السمعة الجيدة، وذلك لضمان الإيفاء بشروط الاقتراض وتقديم الضمانات.

أمّا فيما يخص قطاع المؤسسات ص و م في الجزائر، فهو يعاني من صعوبات مالية أثرت على سيره وإنعاشه، فهناك عائق كبير على مستوى البنوك للحصول على القروض، وهذا نظرا للوضعية الراهنة للاقتصاد، فجل المؤسسات ص و م تعاني عجزا على مستوى الخزينة، كما أنّ هناك مشاكل فيما يخص تمويل الاستثمار، سواء كان لاقتناء العتاد في إطار إنشاء المؤسسة أو تجديده، أو توسيع قدرات الإنتاج.

وعموما يمكن أن نحوصل المشاكل الأساسية التي تواجه المؤسسات ص و م في مجال التمويل في نقاط رئيسية وهي:

- شروط الحصول على القرض لدى المؤسسات البنكية لتغطية حاجات تسيير الاستثمار.
- طريقة التنظيم البنكي الذي يتميز بمركزية قرار منح القرض على مستوى العاصمة، هذا ما يشكل عائقا كبيرا بالنسبة للمتعاملين المتواجدين داخل البلاد، لأنّ ذلك يؤدي إلى تأخيرات مرتبطة ببطء التنفيذ، وإرسال الملفات نحو العاصمة .
- غياب بنوك متخصصة في عمليات الاستثمار.
- تكليف النظام المالي مع الاحتياجات، بواسطة سياسة ديناميكية لترقية المؤسسات ص و م.

- الاختلال الهيكلي لتسيير الديون الضخمة للقطاع الاقتصادي.
- الاعتذارات الدائمة بالمشاكل والصعوبات التي تعرفها البنوك العمومية عند إعادة تمويل خزينتها لدى البنك المركزي.
- التسيير البيروقراطي للبنوك العمومية، ومركز اتخاذ القرار المتعلق بمنح القروض، كانت لها آثار سيئة على آجال معالجة طلبات تمويل المشاريع الاستثمارية.
- ومن أهم المبررات التي ترتكز عليها البنوك للامتناع عن الاقتراض للمشاريع الصغيرة مايلي[1]:
- افتقاد أصحاب المنشآت الصغيرة إلى الكثير من الخبرة التنظيمية والإدارية، ومن ثمّ زيادة احتمالات الوقوع في مشاكل و ربّما الفشل الكامل.
- الافتقار للكفاءة والخبرة في التعامل مع النظام المصرفي، ولهذا فهي عاجزة على توفير الضمانات المصرفية المطلوبة.
- اعتماد نسبة عالية من المنشآت الصغيرة في تعاملها على القطاع غير الرسمي وليس لها سجلات رسمية، وهذا ممّا يزيد خطورة التعاملات معها.
- ارتفاع تكاليف الخدمة أو المعاملة المصرفية في تمويل المشروع الصغير بسبب المبلغ الصغير للقرض.

وعليه تعتبر مشكلة التمويل بوجه عام من أبرز المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وخاصة في مرحلة الإنشاء، لذلك فإنّ الرفع من الكفاءات والسياسات البنكية لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يجب أن تكون متطورة من أجل التكيف مع المشاكل الخاصّة بها.

2 – مشكل العقار الصناعي:

يعتبر مشكل العقار الصناعي في الجزائر من بين أهم العوائق التي توقف عمليات إنجاز المشاريع الاستثمارية و إنشاء المؤسسات ص و م خاصة الصناعية منها و تتلخص في[2] :

- طول مدة منح الأراضي المخصصة للاستثمار.
- الرفض غير المبرر أحيانا للطلبات.
- اختلافات لا تزال قائمة بسبب أسعار التنازل.
- نقص في الموارد المالية لدى الجماعات المحلية خاصة بتعويض المالكين الأصليين دولة أو خواص.
- مشكلة عقود الملكية التي لا تزال قائمة في كثير من جهات الوطن.

و مسألة الملكية هذه تطرح إشكالا محاسبيا يتعلق بالميزانية و الامتلاك و مصاريف التأسيس و غيرها.

[1] - المجلس الاقتصادي والاجتماعي ، مرجع سبق ذكره ، ص 81

[2] - مداخلة د. شبايكي سعدان في الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و دورها في التنمية- الأغواط 8- 9 أفريل 2002

و بالرغم من وجود أجهزة محلية مثل (CALPI لجنة تنشيط و تحديد و ترقية الاستثمارات) أنيطت بها مسائل تنشيط الاستثمارات فإن مسألة العقار الصناعي لا تزال مطروحة لأن:

– الأراضي عمومـــا لا تتبع جهة إدارية واحدة ، فبالإضافة إلى أن الأرض نفسهـــا أنواع فهناك أراضي خاصة و أراضي بلدية و أراضى دومين .... و هكذا و من ثم فإن مسألة الأرض أحيانا تخضع لأكثر من وزارة.

–غياب الإطار القانوني و التنظيمي الذي يحدد طرق و كيفيـــات وآجال و شروط التنازل عن الأراضي و موضوع استخدامها أي ليس هناك إلى حد الآن قانون إطار يجمل بوضوح كل الإجراءات المتعلقة بحيازة العقارات في إطار الاستثمار.

و بصدد العقار الصناعي نذكر أن المناطق الصناعية عبر الوطن انحرفت بسبب غياب سياسة خاصة بها عن غرضها و دخلت في دائرة أخرى تتميز بحالة تدهور في التهيئة و التسيير و تحولت بعض المناطق إلى تجمعات عمرانية أصبحت – في غياب السياسة المشار إليها– بعض المناطق الصناعية تشكل خطرا بيئيا ينذر بوخيم العواقب.

إضافة إلى هذا فإنّ بعض المنشآت الصناعية القائمة على أطراف القرى أو داخل المدن الصغيرة تفتقد إلى خدمات عامة، كافتقارها إلى المياه الصالحة والطاقات الكهربائية اللازمة لممارسة النشاط، مما يضطّر أصحاب المنشآت إلى حلّ الأزمة بتهيئة هذه الخدمات بأنفسهم، وأحيانا تكون بطرق غير رسمية، الأمر الذي تسبب في مواجهة تكاليف مالية منذ البدء.

رغم أنّ المنشور رقم 104 المؤرخ في 1994/04/22 والصادر عن وزارة الداخلية والجماعات المحلية[2]، الذي ينصّ على تكوين لجنة تضم ممثلي مسؤولي مؤسسات صناعية على مستوى القطاعين العام والخاص، بالإضافة إلى مسؤولي مختلف الهيئات العمومية التالية:

–الشركة الوطنية للكهرباء و الغاز

–الماء الصالح للشرب /الماء الصناعي

- البريد والمواصلات.

إلاّ أنّ الواقع يبيّن أنّ التنسيق بين مختلف المؤسسات لإنجاز أشغال المنفعة غائب تماما، الشيء الذي يؤدّي إلى التّأخر في إتمام المشاريع.

ومن العراقيل التي تواجه المستثمريـــن أيضا عدم الاستقرار، وعدم تنظيم آليات الحصول على العقار الصناعي. وعليه فإنّ مشكل العقار الصناعي، مشكل عويص يجب النظر فيه، لتحسين استغلاله.

3– مشكل ثقل الإجراءات الإدارية :

إذا كان نشاط المؤسسة يتطلب الاستجابة الإدارية السريعة تنظيما وتنفيذا فإن الإدارة الجزائرية لا

[2] – الجريدة الرسمية، المنشور رقم 104، المؤرخ في 1994/04/22 الصادر عن وزارة الداخلية والجماعات المحليّة ، العدد 62، ص21

تزال تتصف بثقل الأداء و الذي كثيرا ما سبب في تعطيل مشاريع استثمار جادة أو لم يوافق عليها في وقتها مما ضيع على أصحابها و على الاقتصاد الوطني فرصا اقتصادية لا تعوض و يعود ذلك إلى:

- الذهنيات لم تهيأ أو لم تتهيأ بعد لهضم و فهم خصوصية هذا النوع من المؤسسات و من ثم التعامل معه بما يتطلب.
- السرعة في اتخاذ القرارات و إصدار النصوص لم يواكبها شئ مماثل في أداء وتفعيل الجهاز التنفيذي.

فعلى سبيل المثال؛ حتى يتحصل أحد المستثمرين على أرض للبناء، عليه المرور بعدّة إجراءات إدارية شاقة وطويلة هي:

- يقوم هذا المستثمر بطلب قطعة أرض مفردة أو في منطقة صناعية لدى البلدية، بعد أن يكون قد شكّل ملفا خاصا.
- يتقدم إلى الولاية بطلب رخصة أو تصريح بالبناء.
- يتقدم بطلب التهيئة الملحقة للأرضية عن طريق اللجوء إلى المؤسسات الوطنيةPTT-SONALGAZ.
- يتقدم – في الأخير– إلى الأطراف الأخرى بإنجاز المشروع.

بالإضافة إلى هذه المشاكل التي تعرقل م ص و م هناك مؤسّسات تمارس نشاطها في السوق الموازي تعمل على منافستها بشكل غير رسمي، هذا التصرف كله له آثار اقتصادية واجتماعية سلبية، كما انتشرت قضية أخرى و هي خطيرة، فمنذ فرض قواعد وآليات الاقتصاد الحر، حيث تميّز الاستيراد بالفوضى، ممّا خلق مناخا أضرّ باقتصاد الدولة، لأنّ عدم حماية المنتوج الوطني من التدفق العشوائي للسلع المستوردة سيؤدي حتما إلى توقف مسار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، ويتجلى الاستيراد غير المنتظم من خلال:

- عدم وجود أسواق جديدة، وضيق الأسواق القديمة بسبب تدفق السلع المستوردة من جهة، وضعف القدرة الشرائية من جهة أخرى.
- الإغراق، المتمثل في استيراد السلع وبيعها محليا بأسعار أقل من سعر مثيلاتها المحلية في السوق.
- انعدام المعلومات أفرز ظهور أكثر من 6000 مؤسسة استيراد في السنوات الأخيرة تهدّد كيان المؤسسات الإنتاجية الوطنية.
- التذرع بالحرية الاقتصادية وشروط تحرير التجارة الخارجية في إطار التهيؤ لاستيفاء شروط المنظمة العالمية للتجارة، مع أنّ هذه الأخيرة تكرّس وتقبل حماية المنتوج المحلي عن طريق الرسوم الجمركية وحدها، تشجيعا وتأصيلا للصناعات الناشئة أو التي يهدّدها الاستيراد.

ومن هذا نرى أنّه من الضروري توفير بيئة تحوي كل الشروط التقنية التسييرية للأنشطة الإنتاجية، تواجه التحدّيات المفروضة بالتبادل الدولي ودعم المنتوج الوطني.

4 – مشاكل أخرى:

رغم ما ذكرناه سابقا من مشاكل التي يعاني منها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فهي ليست محصورة في ذلك فقط، بل توجد مشاكل أخرى لا تقل أهمية عن سابقاتها، من بينها:

أ–مشكل نقص الخبرة والمعلومات: رغم أهمية قطاع المؤسسات ص و م واقتحامه ميادين متعددة (تجارة، صناعة، نقل، سياحة، فلاحة...)، إلاّ أنّ نقص المعلومات والافتقار إلى الخبرة التنظيمية والتسييرية، يظهر واضحا بالنسبة للظروف المحيطة بنشاط الصناعات الصغيرة والمحيط العام الذي يعملون فيه، كما أنّ جهل أصحاب المؤسسات وحصر طموحهم في حدود شؤون حرفتهم أو صناعتهم يجعلهم يفاجئون بانخفاض أو ارتفاع الأسعار، كما يتعرّضون لنقص الخدمات أو يسقطون تحت سيطرة البائعين واحتكارهم للأسواق.

* قلّة المعلومات: تتجلى المعلومات الاقتصادية المتعلّقة بالمؤسسات ص و م فيمايلي:

– اتخاذ القرار السياسي والإداري، ومعرفة القدرات.

– تحسين استعمال الطاقة الإنتاجية الموجودة في التوسع.

ولكن في موضوع المعلومات الاقتصادية هناك أكثر من صعيد :

* غياب المتابعة عن طريق التحريات الميدانية المختلفة.

* غياب المعلومات الدقيقة عن المهتّمين بهذا القطاع، فهو ما يستوجب تشخيص دقيق للمؤسسات وخاصة المصغرة.

* عدم التنسيق بين المصالح الوزارية المختلفة.

* غياب ثقافة المؤسسة، رغم أنّ المجتمعات المتطورة قد حققت إنجازات ونجاحات بفضل العلوم التي وصلت إليها، والقدرات التي حققت من ورائها.

وما نلاحظه بالنسبة للنظام المعلوماتي الجزائري هو عدم توفر قاعدة بيانات متجدّدة وصحيحة لدعم عملية اتخاذ القرارات، وكذا التضارب الشديد الكائن بين المعلومات المصرّح بها من طرف جهات مختلفة ويرجع ذلك إلى:

* تجاهل أهمية استخدام المعلومات في حلّ المشاكل التي تعترض المستثمرين وعدم القدرة على تحديد مصادر توفير المعلومات اللازمة.

*غياب الخطط القائمة على دراسات واقعية متكاملة من خلال خبرات متخصّصة لدراسة احتياجات الجهات المختلفة من المعلومات.

* قلة الخبرة التنظيمية والتسييرية: حيث تعتبر قلّة الخبرة التنظيمية والتسييرية من بين أهمّ المشاكل التي يعاني منها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا راجع للأسباب التالية:

* عدم توفر فرص التدريب الجيد والمناسب لإعداد مسيّرين أكْفَاء لتسيير إدارة على أعلى مستوى مطلوب وذلك بسبب قصور البرامج التعليمية في هذا المجال.

* نقص الخبراء المختصين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وضعف التنسيق فيما بينهم.

* خوف الكثير من المؤسسات المصغرة التعامل مع البنوك أو المؤسسات التمويلية الرسمية، لأنّهم لايستوعبون نظمها وطبيعتها، وليست لهم الخبرة في إجراء التعامل معها، ولا خلاف أنّه في ظروف

ومعطيات بهذا الشكل، لا يمكن التخطيط لإنشاء وتطوير المؤسسات وحتّى الاقتصاد برمّته[1] تؤدي هذه الوضعية من نقص معلومات وخبرة تسييرية إلى توقف مسار الاستثمار في مجال المؤسسات ص و م، وهذا ما حدث فعلا في الجزائر إذ توقّفت عدّة مؤسسات إنتاجية (1800 مؤسسة)، بينما غيّرت أخرى نشاطها إلى: استيراد، فندقه، تجارة ... لما تتميز به هذه الأنشطة من سرعة في الإنجاز، بالإضافة إلى الحصول على الربح السريع.

ب – غياب هيئات وسيطية أو عدم فعاليتها : تلعب الهيئات الوسيطة في وقتنا الحالي دورا في إحداث تغيرات جذرية على مستوى المؤسسات ص و م، وذلك لمواكبة التطورات الحادثة في الساحة الدولية عبر الزمن، مستغلة جميع هذه الفضاءات التي تعتبر كهمزة وصل من أجل تحقيق نموّها، فهي تتضمن الربط بين العديد من المتعاملين الاقتصاديين والسلطات العمومية، وعلى المستوى الاقتصادي، فالمؤسسات ص و م، ترتكز في المدى القصير على غرف التجارة والصناعة، وبورصات للمناولة والشراكة، أمّا على المدى الطويل، فهناك كيانات أخرى مثل مراكز الدعم الوطنية والجهوية لذا سنذكر مشاكل كل فضاء على حدى لندرك الوضع الراهن:

*البورصة: نسجّل غيابا كبيرا جدا للبورصات، وقلّة التعامل معها أيضا، فالبورصة سواء كانت مالية أو تجارية، تشكّل أحد الأدوات الناجحة لتطوير المؤسسات، باعتبارها تشكّل فضاء إعلاميا و تشاوريا هاما، فوجود البورصة يعمل على:

– إحصاء القدرات التقنية للمؤسسات من أجل تحسين استعمال الطاقة الإنتاجية.

– نسج علاقات وتوزّع أحسن للجهاز الإنتاجي.

*غرفة تجارية: تعمل غرفة التجارة والصناعة على الربط بين العديد من المتعاملين الاقتصاديين والسلطات العمومية المختلفة، فهي تعدّ الواجهة المشتركة وحلقة ضرورية لتنظيم الاقتصاد، وخلق انسجام بين المصالح المختلفة، هذه الغرف موجودة إداريا ولكن عملها محدود، بحيث لا تقوم بدورها الأساسي والذي يتمثّل في تحقيق الضغوط على المتعاملين ليتفرغوا للإنتاج.

*مؤسسات البحث العلمي: نستطيع القول بأنّه لا توجد علاقة واقعية بين ما يجري في الجامعات ومؤسسات البحث العلمي من جهة، والواقع الاقتصادي من جهة أخرى، وهذه الإشكالية في بلادنا تحتاج إلى من يجد لها حلا، وذلك بالبحث عن التطورات وتكوين أبحاث جادّة في الاقتصاد والاستفادة منها في نمو الاقتصاد وكيفية اندماجه.

ج – مشكل النظام الجبائي: يتعلق الأمر هنا بالطريقة المعمول بها حاليا لاقتطاع الرسوم والضرائب المطبّقة على المؤسسات في طورها الاستغلالي العادي، علما أنّ الصعوبات التي يتعرض لها جهاز الإنتاج في استغلاله، والنظام الجبائي المطبّق على عمليات إعادة استثمار الفوائد، قد منع المؤسسات

[1]- – مؤتمر العمل العربي، " الصناعات الصغرى والحرف التقليدية في الوطن العربي –أداة للتنمية-"، الدورة الحادية والعشرون-القاهرة ، 04- 11 أفريل 1994، ص 13

ص و م من إجراء استثمارات ضرورية لتكييف أداتها الإنتاجية مع النطاق الاقتصادي الجديد[1]، وزيادة على هذا هناك عوامل أخرى تضغط على النشاط الإنتاجي من بينها :

- ارتفاع سعر تكلفة المنتجات المصنّعة، الناتج عند إعادة تقيّيم تكاليف الأموال الثابتة والمواد الأولية المستوردة الناجمة عن انخفاض العملة.
- كساد الإنتاج المصنّع، الراجع إلى انخفاض القدرة الشرائية والمنافسة غير النزيهة أحيانا للإنتاج المستورد.
- ارتفاع الضغط الجبائي على النشاطات الاقتصادية ممّا أدّى إلى توقف عدة مؤسسات إنتاجية، فقدان العديد من مناصب الشغل، وتحول رؤوس الأموال من دائرة الإنتاج إلى الدائرة التجارية.

د –مشكل النظام الجمركي: يخلق النظام الجمركي مشكلات وصعوبات نتيجة الإجراءات المتّخذة من قبل إدارة الجمارك، التي تسيّر وفق تشريع لا يسهّل من نشاط هذا القطاع، وبعده عن التطبيقات والأعراف الدولية التي تتماشى وتتكيّف حسب القوانين والآليات الجمركية.

هـ–مشكل انعدام رؤية إستراتيجية على المدى المتوسط والبعيد: تفتقد المؤسسات ص و م إلى وجود رؤية إستراتيجية، أو بمعنى آخر تنبؤ مستقبلي لما تكون عليه، وبالتالي عدم معرفة كيفية المحافظة على مكانة هذا القطاع في ظل التغيرات المستقبلية، ويكون من السهل القيام بالتنبؤ المستقبلي للمؤسسة في الدول المتقدمة نظرا لتوافر مراكز البحوث والتحاليل الإستراتيجية للمؤسسات على عكس الدول المتخلفة، لذا يؤدي غياب مثل هذه التوجيهات إلى جعل الأمور أكثر تعقيدا، لأنّنا نجهل ما هي الأولويات؟، وما هي الخطة التنموية اللازمة لتطوير هذا القطاع بصفة خاصة، والخروج من هذه الأزمة بصفة عامة؟.

و–مشكل التكوين المهني واليد العاملة المؤهلة: يقف أمام المؤسسات ص و م عائقا كبيرا يتمثّل في نقص العمال المؤهلين، وقلّة المراكز التقنية، الأمر الذي يؤثر على نوعية المنتوجات المعروضة وعلى إنتاجية المؤسسة ويعتبر العامل، أهم عوامل الإنتاج الذي يجب أن يحظى بالاهتمام، وتوفير كل الظروف والعوامل لتحسين المؤسسة كما ونوعا.

[1]-- سرور بوعسيلة، سميرة بن مدور، مرجع سبق ذكره ، ص33

المبحث الثالث : ترقية قطاع الم ص و م في ظل الانفتاح على الاستثمار الأجنبي المباشر :

إن إستراتيجية الدولة الجزائرية اتجاه قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ترتكز على تكثيف النسيج المؤسساتي و تحسين أداءها و تهيئته لمزاولة نشاطه في ظروف أكثر تنافسية التي تمليها التغيرات الإقليمية والعالمية الجديدة المتمثلة في الشراكة الأورومتوسطية و الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية.

ويقينا منها بصعوبة خوض هذه التحديات سعت الدولة الجزائرية بتسخير إمكانيات معتبرة حتى يتسنى لقطاع م ص و م التجاوب و الاندماج في عمق هذه المستجدات، و ذلك عن طريق برامج التأهيل، و وضع إجراءات دعم لتطوير وترقية المؤسسات ص و م العمومية منها والخاصة في مختلف القطاعات الاقتصادية، وهذا من أجل خلق مناصب شغل جديدة، و تنمية نشاطها والمساهمة في ترقية صادراتها خارج المحروقات.

وعليه سنحاول في هذا المبحث الوقوف على الجهود المبذولة من طرف الدولة لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و ما هي أشكال الدعم و الترقية التي يمكن أن يتيحها الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الشراكة و الاتفاقات الدولية الأخرى.

المطلب الأول : الإطار القانوني لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

من علامات اهتمام السلطات الجزائرية بقطاع م ص و م هو تخصيص وزارة قائمة على تكفل بكلّ ما يخصّه وتمكينه من تخطي الصعاب التي يواجهه و البحث عن الطرق الكفيلة لدعّمه وترقيته.

أنشأت وزارة المؤسسات ص و م، بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94/211 المؤرّخ في 9 صفر1415 الموافق لـ 18يوليو 1994 والتي حدّدت أهدافها، بداية بترقية المؤسسات ص و م، ثمّ وسّعت صلاحياتها طبقا للمرسوم2000/190 المؤرخ في 09ربيع الثاني1421 الموافق لـ11يوليو2000، والذي يحدّد صلاحيات وزارة المؤسسات ص و م، كمايلي[1]:

- يتولّى وزير المؤسسات ص و م والصناعات التقليدية، في إطار سياسة الحكومة وبرنامج عملها إعداد عناصر السياسة الوطنية في ميدان المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة واقتراحها وتنفيذها[2]،وتتمحور مهامها فيمايلي:
  - حماية طاقات المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة الموجودة وتطويرها.
  - ترقية الاستثمارات المنشأة والموسّعة والمطوّرة للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة.
  - ترقية استثمارات الشراكة ضمن قطاع المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة.
  - ترقية وسائل تمويل المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة.

[1]– الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم2000/190 المتضمن تحديد صلاحيات وزارة المؤسسات والصناعات ص و م، الصادرة في 2000/07/11، العدد42، ص10.

[2]- الجريدة الرسمية،نفس المرجع، المادة01، ص02

- ترقية المناولة.
- التعاون الدولي والإقليمي والجهوي في هذا المجال.
- تحسين فرص الاستفادة من العقّار الموجه لنشاطات الإنتاج والخدمات.
- إعداد الدراسات القانونية لتنظيم القطاع.
- إعداد الدراسات الاقتصادية المتعلقة بترقية هذا القطاع.
- تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة.
- تجهيز المنظومة الإعلامية لمتابعة نشاطات هذا القطاع ونشر المعلومات الاقتصادية.
- تنسيق النشاطات مع الولايات والفضاءات الوسيطية.
- ترقية التشاور مع الحركة الجمعوية للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة.

ولترقية هذا القطاع، تمّ صدور قانونين هما:

1 – محاور ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

من أجل فهم أحسن لعملية ترقية قطاع م ص و م، يمكن إبراز النقاط التي تتمحور عليها و ذلك من خلال ما جاء به القانون رقم 01–18 الصادر في 12 ديسمبر 2001 والمتضمن قانون توجيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، و الذي يسد الفراغ القانوني الذي كان يعرفه هذا القطاع وليرفع اللبس عن معايير التصنيف وتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، و ينص على اعتماد جملة من الإجراءات التي تهدف إلى تشجيع وترقية إنشاء المؤسسة الصغيرة والمتوسطة من خلال المحاور التالية :

- وضع مراكز للإرشاد تهتم بتسهيل إجراءات تأسيس المؤسسة.
- إنشاء صندوق لضمان القروض البنكية الموجهة إلى تسهيل الحصول على التمويل البنكي للاستثمارات التي تدخل في هذا الإطار.
- تشجيع إنشاء مؤسسات جديدة و توسيع حقل نشاطها.
- ترقية تداول المعلومات ذات الطابع الصناعي، التجاري، الاقتصادي، المهني والتقني خاصة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- وضع سياسات تهتم بالتكوين وتسيير الموارد البشرية التي تحفز وتشجع الابتكار، الإنتاجية وثقافة المؤسسة.
- تحسين الخدمات البنكية فيما يخص معالجة ملفات تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- ترقية صادرات السلع والخدمات من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- التكفل بترقية المقاولة من الباطن باعتبارها أحسن وسيلة لتكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

وتظهر أهمية هذا النص القانوني لكونه الأول الذي ينظم نشاط قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي يستحوذ عليها القطاع الخاص الوطني، حيث كانت تعمل في إطار يغيب فيه أي نص قانوني يحمي حقوقها و يؤكد على واجباتها.

1- 1 - القانون التوجيهي لترقية المؤسسات ص و م:

يعتبر القانون التوجيهي لترقية المؤسسات ص و م رقم01/18 المؤرّخ في 27 رمضان 1422 الموافق لـ 12ديسمبر 2001 الصادر بالجريدة الرسمية رقم 77، منعرجا حاسما في تاريخ هذا القطاع، حيث تحدّد من خلاله الإطار القانوني والتنظيمي الذي تنشط فيه المؤسسات ص و م، وكذا آليات وأدوات ترقيّتها ودعمها، حيث جاء هذا القانون ليعطيّ حلولا للعديد من الإشكاليات التي يعاني منها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك بوضعه لمجموعة من الآليات التنظيمية التي من شأنها دعم المؤسسات ص و م وترقيتها، إذ أنّ الهدف من القانون هو تحسين محيط الاستثمار الداخلي والأجنبي المباشر، والمساهمة في تحرير المبادرات الخاصة[1].

وقد حدّد الهدف من وضع هذا القانون في المادة 11منه، وينتظر على المدى المتوسط، إنشاء حوالي 600000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة في مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي، ممّا يسمح بخلق 06ملايين منصب شغل على مدى 10 سنوات، غير أنّ الهدف الطموح يبقى مرهونا بتوفير عدد كبير من العوامل غير متوفرة في معظمها، من بينها دور السلطات العمومية من خلال النشاطات التي شرعت فيها، وسيتمّ التطرق إليها في المبحث القادم.

1 – 2 - قانون تطوير الاستثمار:

صدر في شهر أوت 2001، وهو الأمر رقم 01/03 المؤرخ في 2001/08/20 المتعلّق بتطوير الاستثمار، والذي جاء كمراجعة عميقة لقانون الاستثمار الصادر عام 1993، وكمّل بذلك النقائص التي كانت تعتريه، والهدف من هذا القانون (قانون 2001)هو إعادة تشكيل شبكة الاستثمار وتحسين المحيط الإداري والقانوني، كما تمّ إنشاء مايلي:

1 – 2 –1 - المجلس الوطني للاستثمارCNI: الذي يخضع لوصاية رئيس الحكومة، ومهمّته[2]:

- اقتراح إستراتيجية وأولويات تطوير الاستثمار.
- اقتراح التكيّف مع الإجراءات التحفيزية الجديدة.
- إنشاء شبّاك موحّد يخضع لسلطة رئيس الحكومة في شكل "الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار".

[1] www.pmeart-dz.org/ar/loi d'orientation/doc. html (15/12/2005).

[2]- المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، تقرير من أجل سياسة لتطوير المؤسسات ص وم (الدورة العشرون، جوان2002)،ص17

1 – 2 – 2 – الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI: منذ صدور قانون تطوير الاستثمار في أوت 2001، عوضت وكالة ترقية ومتابعة الاستثمار APSI بالوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI حيث وردت هذه الوكالة في المادة07 من قانون الاستثمار حيث تنصّ على مايلي:

" تنشأ لدى رئيس الحكومة وكالة لترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها"، وتضم هذه الوكالة ممثلين عن الهيئات والمؤسسات المعنية مباشرة بالاستثمار منها: الوزارات، البنك المركزي، مديرية الجمارك، إدارة الضرائب، الأملاك العمومية، البلدية، وكذا البيئة والشغل، المركز الوطني للسجل التجاري.

ومن بين مهامها[1]:

- ضمان ترقية الاستثمارات وتطويرها ومتابعتها.
- استقبال المستثمرين المقيمين وغير المقيمين وإعلامهم ومساعدتهم.
- تسهيل القيام بالشكليات التأسيسية للمؤسسات، وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشباك الوحيد اللامركزي.
- منح المزايا المرتبطة بالاستثمار في إطار الترتيب المعمول به.
- تسيير صندوق دعم الاستثمار.
- التأكّد من احترام الالتزامات التي تعهّد بها المستثمرون خلال مدّة الإعفاء.

*** آلية عمل الوكالة:**

تتلقى الوكالة طلبات المستثمرين الخاصة بالاستفادة من مزايا الاستثمار التي يقرها قانون 1993 ، وبعد دراسة ملف الاستثمار دراسة تقنية واقتصادية من قبل خبراء الوكالة، يتمّ إقرار منح أو رفض الطلب في أجل أقصاه 60 يوما وذلك طبقا للمادة 09 من قانون الاستثمار التي تنصّ على أنّ "للوكالة أجل أقصاه 60يوما، ابتداء من تاريخ الإيداع النظامي للتصريح، وطلب الاستفادة من امتيازات وفق الشروط المنصوص عليها....لتبليغ المستثمر بعد التقويم قرار منح امتيازات أو رفضها ومدّتها في حالة الموافقة".

المطلب الثاني : مجالات ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

يشكّل القانون التوجيهي لترقية المؤسسات ص و م، الإطار المرجعي لوضع إستراتيجية مستقبلية للنهوض بهذا القطاع، وفي هذا الشأن عمدت الوزارة على البدء في تطبيق أحكام القانون من خلال وضع مشروع إستراتيجية جديدة لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سنحاول التطرق إلى ذلك من خلال هذا المطلب.

[1]- الجريدة الرسمية، الأمر رقم 01/03 المؤرخ في 2001/08/20 المتعلق بتطوير الاستثمار، الصادرة في 2001/12/22، العدد47 ،ص07

1- ترقية محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يعتبر المحيط الذي تنشط فيه المؤسسات ص و م، من أهمّ المؤشرات على وضعيتها، ففي الجزائر نميّز هذا المحيط من خلال التشخيص الذي قامت به الوزارة للكثير من المشاكل التي تؤخر نمو هذه المؤسسات، فإضافة للمحيط المالي الذي لا يتلاءم كثيرا مع خصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإنّ المحيط الإداري يعتبر بطيئا بالنظر للعديد من الإجراءات المطلوبة سواء عند الإنشاء أو أثناء النشاط.

ومن بين الإجراءات التي قامت بها وزارة المؤسسات ص و م، لتحسين محيط هذه المؤسسات مايلي:

1-1- في مجال التمويل:

من أهمّ المشاكل التي تعاني منها المؤسسات، مشكلة التمويل وصعوبة الحصول على القروض البنكية، ممّا دفع الوزارة إلى وضع تدابير الدعم المالي، وإنشاء المؤسسات المالية المتخصّصة في تمويل هذا القطاع، واستخدام الأدوات الحديثة في مجال التسيير، كما أنّ المادة 11 من القرار رقم 01/18 المتعلّق بالقانون التوجيهي لترقية المؤسسات ص و م، والمتضمّن إجراءات المساعدة والدعم لترقية المؤسسات ص و م، وكان من بين أهدافه في مجال التمويل:

– تسهيل قبول المؤسسات ص و م لوسائل الخدمات المالية المكيّفة لاحتياجاتهم.

– تحسين الخدمات البنكية في معالجة ملفّات تمويل المؤسسات ص و م.

ومن بين الآليات التي وضعتها وزارة المؤسسات ص و م لتدعيم التمويل:

1-1-1- صندوق ضمان القروض FGAR[1]:

هو هيئة جزائرية مختصة في تقديم ضمانات على القروض و قد بدأ نشاطه سنة 2004 يعمل تحت وصاية وزارة المؤسسات ص و م و الصناعة التقليدية، و يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي. أنشئ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 06 رمضان 1423 الموافق لـ 11 نوفمبر 2002 المتعلق بتطبيق القانون التوجيهي للمؤسسات ص و م المتضمن للقانون الأساسي لصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

يهدف صندوق ضمان القروض إلى:

- تسهيل الحصول على القروض المتوسطة الأجل التي تدخل في التركيب المالي للاستثمارات المجدية، وذلك من خلال منح الضمان للمؤسسات التي تفتقر للضمانات العينية اللازمة التي تشترطها البنوك.
- وضع آليات تسمح بتسهيل تمويل إنشاء أو توسعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- يرافق المؤسسات ص و م الجزائرية ويساعدها في التركيب المالي للمشاريع المجدية، بما يمكنها من تبؤ مكانة متقدمة في ظل بيئة تنافسية معقدة.
- مشاركة البنوك في تقاسم أخطار تمويل م ص و م من خلال الضمانات المالية المقدمة.

[1] -WWW.FGAR.ORG

مساهمة صندوق ضمان القروض:

تتمثل في المشاركة ببرامج متناسقة، بالتوافق مع مختلف هيئات دعم الاستثمار وبرامج تأهيل المؤسسات ص و م بالجزائر، في هذا الإطار فان صندوق ضمان القروض وبالتنسيق مع برنامج الاتحاد الأوروبي لتطوير المؤسسات ص و م تمكن من تقديم عرض متميز يتمثل في الضمان المالي المشترك EDMPE (FGAR) موجه لفائدة المؤسسات التي استفادت من برامج إعادة التأهيل .

مشاركته مع شركائه البنوك العمومية والخاصة، باعتبارهم فاعلين أساسيين في تمويل الاقتصاد وشركاء في المخاطرة، وهذه العلاقة والعمل المشترك يرتكزان أساسا على ثقة متبادلة واحترافية نموذجية وشفافية في إطار تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

تسخير موقع الكتروني كسياسة تقارب التي ينتهجها صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع أصحاب المشاريع، وذلك من خلال اتصال إعلامي يعرض نشاطات الصندوق، واستماع مستمر للمستثمرين بهدف تحسين الميكانيزمات وتحقيق الأهداف المسطرة.

1-1- 2- في المجال الإداري:

في إطار تطبيق أحكام القانون التوجيهي لترقية المؤسسات ص و م، نصّ القانون على إنشاء مراكز التسهيلات[1] حيث تمّ إنشاء 14 مركز تسهيل والتي ستقوم بمهمة تسهيل إجراءات التأسيس والإعلام والتوجيه ودعم إنشاء المؤسسات ص و م عن طريق مرافقة أصحاب المشاريع.

إضافة إلى ذلك قامت وزارة المؤسسات ص و م بإعداد مشروع يتعلق بإنشاء مشاتل المؤسسات، حيث تمّ إنشاء 14 مشتله للمؤسسات في أهمّ الأقطاب الصناعية الجزائرية، هذه المشاتل تلعب دورا هاما في مجال استقبال واحتضان وتدريب حاملي أفكار المشاريع لتجسيدها على أرض الواقع، حيث يتمثل الهدف الأساسي لهذه المشاتل في تطوير التآزر مع المحيط المؤسساتي والمشاركة في الحركة الاقتصادية في مكان تواجدها، وتشجيع بروز المشاريع المبتكرة وتقديم الدعم لمنشئي المؤسسات الجدد وضمان ديمومة المؤسسات المرافقة، والعمل على أن تصبح على المدى المتوسط عاملا استراتيجيا في التطوير الاقتصادي في مكان وجودها، إضافة إلى ذلك فإن إنشاء وكالة وطنية لتطوير الاستثمارات ANDI ستتكفل بالإضافة إلى متابعة تنفيذ برامج تأهيل المؤسسات ص و م بمجموعة من العمليات أهمها:

- احتضان بنك للمعطيات الاقتصادية.
- إعداد دراسات اقتصادية.
- متابعة وتنسيق نشاط مراكز التسهيل ومشاتل المؤسسات.

[1] - الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 03/79 المؤرخ في 25فيفري2003 المحدّد للطبيعة القانونية لمراكز التسهيل للمؤسسات ص وم ومهامها وتنظيمها، العدد13، ص 12

هذه الإجراءات سوف تخفّف في المستقبل القريب من بطئ تنفيذ الإجراءات الإدارية سواء المتعلقة بالإنشاء أو بمزاولة النشاط.

1-1- 3 - في مجال العقار:

إنّ الأنماط التي يسيّر بها العقار قد أفرزت آثارا سلبية على مستويات عدّة، وعليه بات من الضروري أن تراجع سياسة تسيير العقار الصناعي.

وفي هذا الصدد، في إطار تحسين استغلال العقار الصناعي قامت الحكومة بإعادة تنظيمه في شكل شركات بمساهمات الدولة (SGP)، التي تقوم بالتكفّل تدريجيا بتهيئة المناطق الصناعية ومناطق النشاط والتخزين عبر كافة أرجاء الوطن، بحيث يجد المستثمر في متناوله فضاءات مهيّأة ومزوّدة بالوسائل والتسهيلات اللازمة لإنشاء المشاريع[1].

ولتحسين جوّ الاستثمارات بادرت الوزارة بإعداد خريطة المؤسســـات ص و م، لإحصاء فرص الاستثمار على المستوى المحلـــي، ونشرها عبر كل القنوات، وتقديمها للمستثمرين لاسيما منهم الأجانب.

المطلب الثالث : تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

يعتبر التأهيل مفهوما حديثا في أدبيات الاقتصاد، حيث لم يهتم به إلا القليل من المفكرين، و أجمع أغلبهم على أن له علاقة بالمنافسة بين المؤسسات.

1 - تعريف التأهيل :

و تعني هذه الكلمة إنتاج أحسن السلع و بشكل فعّال أو تحسين النشاط ليصبح أكثر مردودية. كما يعرّفه كل من (Piertrobelli et Rebelllotti) على أنه قدرة المؤسسة على الابتكار من أجل قيمتها المضافة. و بهذا تنتهج المؤسسات عملية التأهيل من أجل ولوج أسواق جديدة و/أو المبادرة في سلسة إنتاج جديدة[2].

و حسب الخبير الاقتصادي لعميري يعرّف "التأهيل على أنه عملية Benchmarking (هي تقنية تسمح بمقارنة المؤسسة مع أخرى) لرفع و تحسين إنتاجية المؤسسة إلى مستوى يضاهي منافسيها".

بينما يعرفه خبراء المؤتمر العالمي للأمم المتحدة للتنمية (ONUDI) على أن "التأهيل هو عملية مستمرة لتهيئة و تكييف المؤسسة مع محيطها المتميز بشدة التحولات "[3].

2 - مفهوم برنامج التأهيل:

هو عبارة عن مجموعة من الإجراءات التي تتّخذها السلطات قصد تحسين موقع المؤسسة في إطار الاقتصاد التنافسي، أي أن يصبح لها هدف اقتصادي ومالي على المستوى الدولي خاصة في

[1] - www.pmeart-dz.org/fr/ document/.doc.html
[2] - Lamia AZOUAOU et Nabil Ali BELOUARD : « La Politique de mise à niveau des PME Algériennes : Enlisement ou Nouveau départ ? » - VI Colloque International 21-23 Juin 2010 – Hamammat Tunisie –p4.
[3] Lamia AZOUAOU et Nabil Ali BELOUARD- opcit –p5

إطار عولمة المبادلات وترابط العلاقات الاقتصادية الدولية، وبرنامج التأهيل لا يمكن تحقيقه إلاّ من خلال تبني المؤسسة في حد ذاتها لإجراءات وإصلاحات داخلية على المستويات التنظيمية، الإنتاجية، الاستثمارية والتسويقية، وبالتالي فهدف برنامج تأهيل المؤسسة لايتعلق فقط بجانب الإدارة أو التسيير والأسواق المالية والتشغيل، وإنّما يخص أيضا مجموعة الهيئات المؤسساتية المحيطة أو المتعاملة مع المؤسسة.

2 – 1 – البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات :

و لقد بدأ تطبيق أول برنامج تأهيل المؤسسات الصناعية سنة 1999 في إطار التعاون مع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية بتوفير مساعدة مالية للجزائر قدرت قيمتها بمليون دولار[1]. بهدف ترقية تنافسية المؤسسات الصناعية و تهيئة محيطها بتكييف جميع مكوناته من أنشطة مالية، مصرفية، جبائية و اجتماعية. و فيما يخص المبلغ الإجمالي المخصص لهذا البرنامج قدر بـ 4 مليار دج، 2 مليار دج يخصص لتأهيل المؤسسات و المبلغ المتبقي، يخصص لتحديث و إعادة تأهيل المناطق الصناعية.

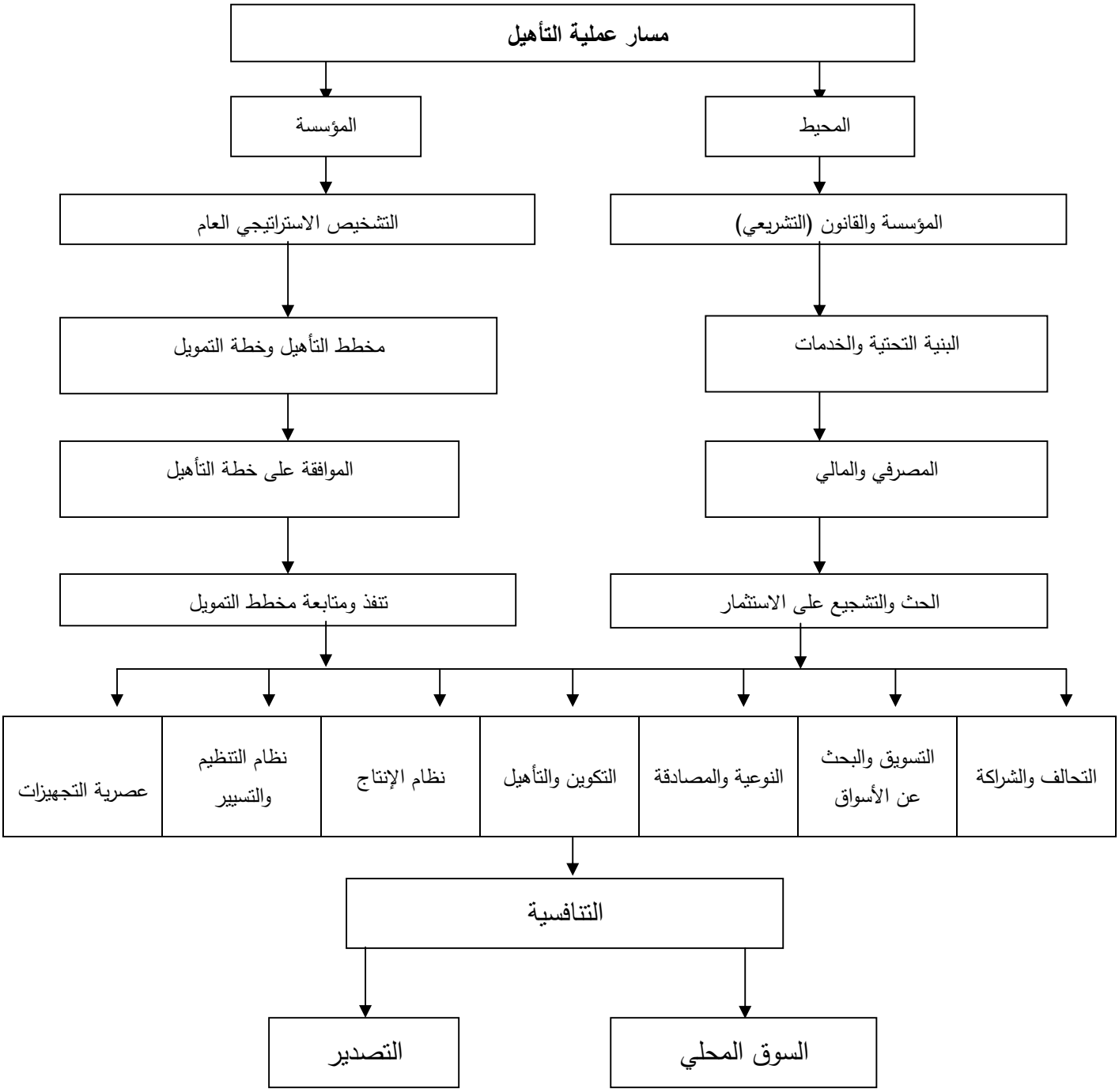
و لقد حددت وزارة الصناعة معايير معينة لقبول المؤسسات للانضمام لهذا البرنامج و التي تتلخص فيمايلي :

* أن تخضع المؤسسة للقانون الجزائري.
* أن تنتمي المؤسسة إلى القطاع الإنتاجي الصناعي أو الخدمات الصناعية.
* التسجيل في السجل التجاري و رقم التعريف الجبائي.
* لها ثلاث سنوات من النشاط على الأقل.
* عدد العمال الدائمين لا يقل عن 20 عامل بالنسبة للمؤسسة الإنتاجية و 10 عمال على الأقل للمؤسسة الخدمية الصناعية.
* صافي الأصول موجب للسنة الحالية و السابقة.
* نتيجة الاستغلال موجبة لسنتين على الأقل من 3 سنوات الأخيرة.

و يمكن تلخيص عملية التأهيل في الشكل التالي :

[1]- أ/سهام عبد الكريم : "برامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية" – دراسات اقتصادية – العدد 11 أوت 2008 – دورية مركز البصيرة للبحوث و الاسترشادات – ص 83

شكل رقم (15) : برنامج تأهيل المؤسسات



المصدر: وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة

فبالنسبة للمؤسسة أن عملية التأهيل تمسها من خلال تحديث أدوات إنتاجها وخاصة الرفع من مستوى تنافسيتها بوضع أنظمة للإنتاج و التنظيم و التسيير حتى تستجيب للمقاييس و المعايير المعمول بها في القطاع، و يجب الإشارة إلى أنه لا يقصد بهذه العمليات القيام بالتطهير المالي أو إنقاذ المؤسسات التي تعاني من صعوبات، هذا من جهة و من جهة أخرى العمل على تحسين محيطها للوصول إلى الهدف المنشود و هو قدرتها على اكتساب تنافسية.

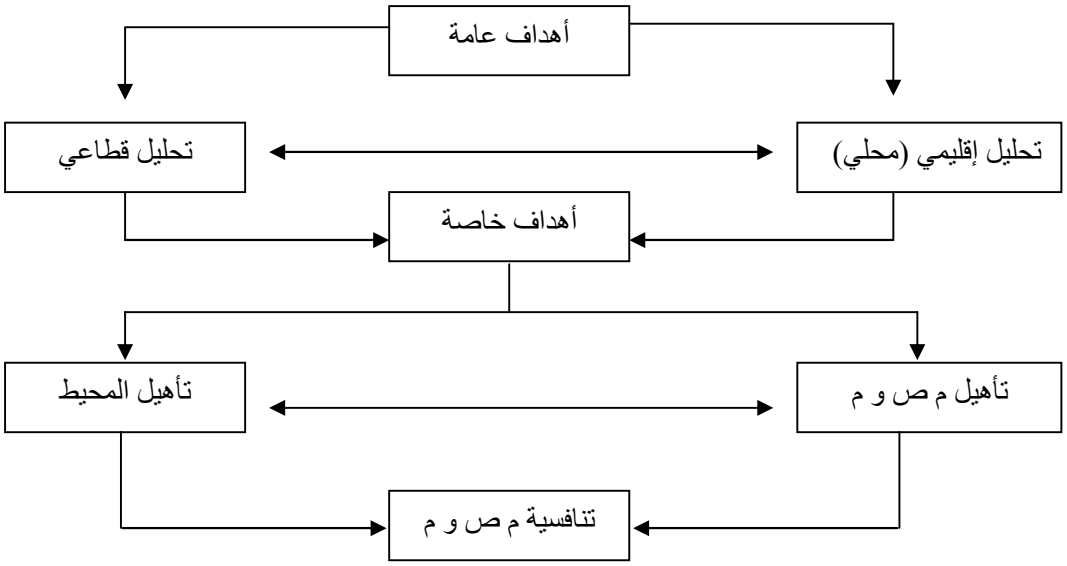
2 – 2 – البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

بما أن برنامج الوطني لتأهيل المؤسسات و برنامج تأهيل الم ص و م مع الشريك الأوربي MEDA الذي سوف نعرضه في نقطة موالية لا يمسان شريحة هامة من الم ص و م ذات العمالة أقل من 20 عامل، قامت وزارة م ص و م و الصناعات التقليدية بإعداد برنامج تأهيل خاص بهذه الفئة من المؤسسات كما ينص عليه القانون التوجيهي لسنة 2001 بما فيه أنواع الدعم. و هو بمثابة تكملة للبرامج السالفة الذكر، و هذا البرنامج تم إطلاقه في فيفري 2007 ولمدة 6 سنوات بهدف تأهيل حوالي 6000 مؤسسة[1]، بغلاف مالي يقدر بـ 1 مليار دينار سنويا أي إجماله 6 مليار دج و هو مموّل من طرف صندوق تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة[2]. و من أجل قيادة هذا البرنامج عملت الدولة على إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ANDPME.

و يهدف هذا البرنامج إلى تطوير تنافسية المؤسسات و ترقية المنتوج الوطني ليستجيب للمقاييس العالمية.

و يمكن تمثيل البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الشكل التالي :

شكل رقم (16) البيان العام برنامج تأهلي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة



المصدر: أ/سهام عبد الكريم نفس المرجع ص 89

من خلال هذا الشكل تتضح المحاور الأربعة للبرنامج و هي:

- المحور القطاعي من خلال تحليل قطاع النشاط الذي تنتمي إليه المؤسسة المعنية بالتأهيل.
- المحور الإقليمي من خلال توحيد المعايير و المقاييس للولايات ذات الأولوية، حيث يمس البرنامج في المرحلة الأولى 10 ولايات يتركز فيها أكبر عدد من المؤسسات الصغيرة و

[1] -Lamia Azouaou et Nabil Ali BELOUARD : Opcit P9

[2]- أ/سهام عبد الكريم : مرجع ذكر سابقا ص 89

المتوسطة (هي الجزائر، وهران، تيزيوزو، بومرداس، بجاية، سطيف، البليدة، الشلف قسنطينة و عنابة).

- محور المحيط من خلال تحسين المحيط المؤسساتي و هياكل دعم المؤسسات ص و م.
- محور المؤسسات ص و م من أجل تحسين تنافسيتها و جعلها في المستوى المطلوب.

و فيما يخص الأجهزة التي تسهر على تنفيذ البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي :

– صندوق ضمان القروض
– صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات ص و م
– الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات ص و م
– الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات ص و م

و في غياب الإحصاءات لهذه العملية فقد تم إحصاء أكثر من 670 طلب للانضمام في البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات ص و م، لكن لم تستفيد سوى 63 مؤسسة من عملية التأهيل بصورة حقيقية[1].

المطلب الرابع : التعاون الدولي في مجال ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لا يمكن وضع إستراتيجية جديدة لتنمية قطاع المؤسسات ص و م، بمعزل عن مجال ترقية الشراكة والتعاون الدولي، لما لها من الآثار والانعكاسات على المؤسسة الجزائرية في المدى البعيد والمتوسط، لهذا يتعيّن الاستفادة من جميع الاتفاقيات المبرمة في مجال التعاون واستغلال الموارد الخارجية وكذا خطوط القروض الممنوحة للقطاع.

1 – التعاون الأورو متوسطي:

1-1- برنامج MEDA لدعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

قصد إنجاح مسار الشراكة الأورومتوسطية بأبعادها الثلاث السياسي، الاجتماعي و الاقتصادي، و بالأخص تدعيم التعاون الاقتصادي بين الدول المتوسطية الشريكة و الاتحاد الأوروبي، فقد تم توسيع نطاق التعاون المالي بخلق آلية جديدة من قبل الاتحاد الأوروبي متمثلة في هذا البرنامج.
لقد تعاهدت الجمعية الأوروبيـــــة لوضع هذا البرنامج الطموح لدعم تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، هذا البرنامج يهدف إلى تأهيل و تحسين القطاع الخاص بما يسمح و تكييفها مع متطلبات اقتصاد السوق.

[1] Lamia Azouaou et Nabil Ali BELOUARD : Opcit P10

أ- أهداف البرنامج:

يتمثل الهدف الرئيسي للبرنامج في تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية، و على هذا الأساس يرتكز برنامج الدعم على ثلاثة محاور.

أ-1- تحسين التسيير العملي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

ينتظر من البرنامج الشروع في إجراءات تغطي أولا التشخيص و التموضع الإستراتيجي للمؤسسات من أجل تقوية مستواها التنافسي و أدائها في كل عناصر التسيير: الإنتاج، التمويل، تسيير المخزونات، التسويق، الإجراءات التسويقي، النشاط التجاري، قوة البيع، التوزيع و التصدير، الموارد البشرية، التكوين، وتنظيم المعلومات و الاتصالات.

فالبرنامج يهدف إلى تحسين مستوى كفاءة لدى رؤساء و عمال المؤسسات ص و م عبر دورات تكوينية و تقديم الدعم لكل الإجراءات التي تمكن المؤسسات من التوصل إلى المعلومة عبر شبكة معلومات وطنية.

أ-2- دعم الابتكار و ترقية الوسائل الجديدة لتمويل المؤسسات ص و م :

ينتظر من البرنامج المساهمة في تحسين تمويل المؤسسات بإمدادها بالدعم للابتكار و تكوين مؤسسات مالية متخصصة من أجل توسيع سلسلة الوسائل المالية التي في متناول المؤسسات و الممولين لمشاريعهم قصد تطويرها.

أ-3- دعم محيط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

في إطار تلبية حاجيات و انشغالات PME، تم وضع إجراءات تهدف إلى تحسين محيط المؤسسات و ذلك بدعم: هيئات الدعم العمومية و الخاصة، جمعيات أرباب العمل و المتخصصين في الفضاءات الوسيطية، معهد تكوين، ممثلي الشبكة الوطنية للمعلومات، المعاهد العمومية و الإدارات المركزية.

ب- توجيهات البرنامج :

يستفيد من البرنامج كل من[1]:

- المواد الغذائية و الفلاحية.
- الصناعات الغذائية.
- مواد البناء.
- السلع المصنعة.
- الصيدلة.

و يستثنى منها قطاعات الزراعة، التجارة و الخدمات.

[1] - Commission Européenne, UGP, Note d'information sur le programme MEDA d'appui aux PME/PMI, Journée d'information sur de programme d'appui organisée par le ministère de la PME/PMI.29 avril 2002.ISGP.P :3-4.

ب-1- الهيئات المالية و المشرفين الماليين الخواص:

تتمثل هذه الهيئات في البنوك و الهيئات المالية و المشرفين الخواص الذين يهدفون إلى خلق و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بصفة عامة، و باستخدام أدوات جديدة مثل قرض الإيجار **(Leasing)**، رأسمال ذو مخاطرة **(Capital-Risque)**. **Le Factoring**...الخ، أو كل أداة خيارية للقرض البنكي الموجه إلى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

ب-2- الهيئات و أجهزة الدعم للمؤسسة:

يدمج هذا البرنامج كل الوحدات العمومية أو الخاصة التي لها القدرة على الترقية و التأطير و المساندة تحت الأشكال التالية:

- أجهزة الدعم التقني و التكنولوجي.
- الإدارات المركزية لخدمة المؤسسات.
- غرف التجارة و الصناعة.
- بورصة المناولة و الشراكة.
- جمعيات أرباب العمل.
- مراكز و معاهد التكوين.
- ممثلي الشبكة الوطنية للمعلومات الاقتصادية.

ج- طبيعة التدخلات:

يتدخل البرنامج بطلب من المستفيد في شكل حصري للتمويل بـ 80% من تكلفة التدخلات التالية[1]:

- المساعدة التقنية من أجل وضع الحلول و استخدام الوسائل المقررة لصالح المستفيدين.
- تكوين مؤهل، تأهيل تقني إضافي، تكوين متخصص و تكوين المكونين لصالح المستفيدين.
- تدخل على مستوى التجهيزات و تطبيقات المعلوماتية موجه لإنشاء مؤسسات مالية متخصصة.

و عليه فالبرنامج لا يتدخل على شكل مساعدات في رأس المال أو تمويل التجهيزات و المعدات، لوازم الترخيص أو تسريحات أخرى للاستغلال.

د- شروط الاستفادة من البرنامج[2]:

د-1- المؤسسات الصغيرة و المتوسطة: يجب أن تتوفر على الشروط التالية:

- الممارسة في إحدى قطاعات النشاط التي أشار إليها البرنامج.
- أن يكون لها نشاط لثلاث سنوات على الأقل.
- عدد العمال ما بين 10 إلى 250 عامل.
- حفظ على الأقل 60% من رأسمالها الاجتماعي باسم شخص طبيعي أو معنوي جزائري الجنسية.

[1] - Commission Européenne, UGP. Avril 2002.OP-CIT.p :4.

[2] -OP-CIT.p :4 .

– أن يكون منظم على الصعيد الجبائي خلال ثلاث سنوات الأخيرة.
– أن يكون منخرط في صندوق الضمان الاجتماعي خلال ثلاث سنوات الأخيرة.
– الالتزام بدفع قدرها 20% من التكلفة الكلية للتدخلات المتوقعة لأجل التأهيل التنافسي (80% الباقية تمول من طرف الإتحاد الأوروبي).

د–2– فيما يخص الهيئات المالية المشرفة على المشاريع:

– تقديم مشروع كامل لإنشاء شركة مالية.
– المطابقة مع التشريعات و التنظيمات السارية المفعول.
– أن يكون منظما على الصعيد الجبائي و الاجتماعي.
– الالتزام بدفع نسبة 20% من التكلفة الكلية.

د–3– فيما يخص هيئات و أجهزة الدعم:

– تقديم المشروع الموجه لتحسين الدعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في شكل دعم تقني، قانوني، تجاري، إداري نقابي أو متخصص.
– تقديم مشروع موجه لخلق خدمات سوقية و غير سوقية جديدة لصالح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
– تحسين العرض الخاص بتنويع التكوين.
– تحسين العرض الخاص بالنوعية و تنويع المعلومة.
– الالتزام بالتشريعات و التنظيمات السارية المفعول.
– الالتزام بدفع مشاركة بنسبة 20% من التكلفة الكلية للتدخلات المتوقعة.

هـ– وسائل و مدة الدفع:

يملك البرنامج هيكلا تنفيذيا و إداريا مكلفا باستخدام إجراءات و تنظيمات أتفاق التمويل النوعي الممضي بين الجزائر و اللجنة الأوروبية المختصة و التي تدعى وحدة تسيير برنامج الدعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة **UGP**. و تدخل هذه اللجنة يكون على مستوى كامل التراب الوطني بالإضافة إلى 12 ملحقة إقليمية التي تسهر على تحقيق بعض المهام كالإعلام و التكوين لفائدة المؤسسات.
و تلعب **UGP** دور مركز الدعم لخبرائها، كما تقدم الدعم أيضا للمستفيدين من البرنامج.
و تقدر الميزانية المقدرة لتنفيذ البرنامج على مدى 5 سنوات و المهيكلة على النحو التالي[1]:
– 56 مليون € باسم الاتحاد الأوروبي.
– 5 مليون € باسم الخزينة العمومية الجزائرية.

[1]- Commission Européenne, UGP. avril 2002.OP-CIT.p :6.

و- طرق التدخل:

يستفيد من البرنامج كل من يستوفي الشروط المشار إليها سابقا و ذلك بعد الاتصال بمقر **UGP** لدعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

- يقوم خبير معين من طرف **UGP** بزيارة ميدانية للمستفيد تكون مبرمجة و بطلب من هذا الأخير، و ذلك من أجل تحيديد التدخلات المنتظرة.
- يقدم تقييم بالأرقام لتكلفة الإجراءات المطلوبة و المصادق عليها من طرف المستفيد.
- يتم وضع شروط مرجعية للإجراءات المطلوبة و المصادق عليها من طرف المستفيد.

يتم دراسة ملف طلب التدخل من طرف اللجنة، و بعد الموافقة يوجه إلى مكاتب الاستشارة الأوروبية، و ذلك قصد تقييم عروض خدمات ملائمة للشروط المرجعية، ثم تقوم اللجنة بحفظ أحسن عرض و استقبال الخبراء من أجل الشروع في عرض الالتزام.

ي – نتائج برنامج ميدا :

تمثلت النتائج المحققة في نهاية 2006 على النقاط التالية[1] :

تم إحصاء 668 طلب من قبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للانضمام إلى هذا البرنامج و يمثل هذا العدد ما نسبته 31% من المؤسسات ص و م التي تنشط في القطاع الصناعي و التي كانت تقدر بـ 2147 مؤسسة، و لقد تم الدخول الفعلي لـ 405 مؤسسة ضمن إجراءات التأهيل أي بنسبة 18,9 % من مؤسسات القطاع الصناعي، أما 263 مؤسسة فقد تخلت عن البرنامج، كما استفادت 41 مؤسسة صغيرة و متوسطة من الحصول على التغطية المالية من صندوق لضمان القروض.

و في شهر مارس من سنة 2008 تم إمضاء اتفاق بين وزارة م ص و م مع اللجنة الأوربية من أجل تقديم دعم للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و هو باعتباره امتداد للبرنامج السابق EDPME و المعروف باسم (ميدا 1) و قد أطلق عليه اسم (ميدا 2) و هو يهدف المؤسسات الناشطة في المجال الحرفي. و هذا البرنامج يتوقع تأهيل حوالي 500 مؤسسة صناعية و غير صناعية بتمويل يقدر بـ 44 مليون أورو منها 40 مليون أورو مصدرها الجانب الأوربي و 3 مليون أورو تعتبر حصة الجانب السلطات الجزائرية بينما الباقي أي 1 مليون أورو هي مساهمة المؤسسات ص و م، و تقدر مدة هذا البرنامج حوالي 4 سنوات.

2 - برنامج GTZ(*) لدعم و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.

من أجل دعم حركية إعادة الهيكلة، التأهيل، الاندماج و نمو الصناعات في إطار تحرير و انفتاح السوق قد تم صياغة برنامج لدعم المؤسســـات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر بالتعـــاون بين دول

[1] ـ أ/سهام عبد الكريم : مرجع ذكر سابقا ص 89

(*)-Deutche Gesellsachaft fur Technishe Zusammenarbiet.

ألمانيا و وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، و هذا في إطار الشراكة التقنية الجزائرية الألمانية.

2-1- أهداف البرنامج:

2-1-1- الهدف العام: يتمثل الهدف العام للمشروع في محاولة الرفع من تنافسية المؤسسات الصغيرة

و المتوسطة الجزائرية الخاصة، من أجل الاستغلال الجيد لإمكانياتها و منتوجاتها في ميدان التشغيل، ومن أجل التقليل من المنتوجات المستوردة و محاولة نفوذها للسوق الأجنبي أو التصدير.

2-1-2- الأهداف المباشرة:

- إنشاء نوع من المهنية و الإتقان من خلال التوجيه و الإرشاد و التكوين في ميدان التسيير، الاعتماد على مراكز دعم جهوية.
- تحسين الطلب من خلال حث المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة على طلب خدمات مراكز الدعم.

2-2- المؤسسات المستهدفة:

- المؤسسات الصناعية المتوسطة و التي تتكون من 50 إلى 250 عامل في الفروع التالية:
- صناعة الحديد و الصلب و الميكانيك **(ISMME)**.
- الصناعات الفلاحية–الغذائية **(Agroalimentaires)**.
- الصناعات الكيميائية و الصيدلانية.

–المؤسسات الصغيرة و المصغرة المكونة من 1 إلى 10 عمال و المنشأة من طرف الشباب **(Ansej)** و ما شابه ذلك.

2-3- خدمات مراكز الدعم:

- بالنسبة للمؤسسات الصناعية المتوسطة يتم إعداد مجموعة من الآراء و التوصيات في ميدان التسيير، و تتعلق أساسا بالوظائف الحيوية في المؤسسة و المتمثلة في:
- الإدارة العامة.
- تسيير الموارد البشرية.
- الإنتاج و المئونة.
- إدارة المالية.
- التسويق، التوزيع و البيع.

كما يمكن لهذه المراكز إقامة ملتقيات من أجل تأهيل قدرات التسيير لدى مسيري المؤسسة فيما يخص:

- تقنيات و طرق التسيير.

- تطوير ثقافة التسيير.
- التفكير الاستراتيجي.
- بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المصغرة يتم تقديم دروس تكوينية **CEFE**[*] بالنسبة لـ:
- الشباب المشرف على المشروع أو المؤسسة.
- المستفيدين من التفرع (**Essaimage**).
- المستفيدين من القروض المصغرة.

كما يتم متابعة مراكز إنشاء المؤسسات بـ:

- إنشاء فرق مساعدة (**Action leasing groups**).
- تكوين مرشدين.

2-4- نشاطات المشروع:

- تكوين مستشارين في التسيير، إنشاء مجموعات ذات كفاءة عالية من المستشارين في تسيير الصناعات الصغيرة و المتوسطة (من 4 إلى 5 مستشارين في كل مركز دعم) و ذلك من خلال:
- تكوين قاعدي خاص بمهنة المستشار.
- تحسين الآراء و التوجيهات.
-متابعة لمهام المستشارين (وضع برنامج نموذجي **Pilote**).
- تكوين المكونين عن طريق تحسين التقنيات البيداغوجية للمكونين المكلفين بإقامة الملتقيات و المحاضرات لمسيري المؤسسات، و يتم ذلك من خلال:
- تحضير مواضيع التكوين.
- متابعة المكونين.
- التنشيط المشترك للمحاضرات و الدروس عن طريق إنشاء فريق من المنشطين (المساعدين) **CEFE**

(من 2 إلى 3 مساعدين لكل مركز دعم).

- تكوين قاعدي يعتمد على منهجية **CEFE**.
- المتابعة عن طريق دروس نموذجية لـ **CEFE**.
- تنظيم شراكة دولية مع برنامج **CEFE** أخرى.
- دعم تنظيمي و تأسيسي لمركز الدعم و ذلك عن طريق تحسين قدرات مسيري الدعم فيما يخص: طرق تخطيط التسيير، دور المشروع، تقنيات الاتصال، تسيير و فرز التوصيات.

و عن طريق دعم وظائف التسويق، العلاقات و مراكز الدعم.

(*)-CEFE :Compétence Economique par la Formation à l'Esprit.

– تطوير الهياكل الوسطية و ذلك عن طريق دعم الهيـــاكل و المبادرات في قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و كذا جمعيات المستشارين المكونين.

3– التعاون مع البنك الإسلامي للتنمية والبنك العالمي:

تمّ الاتفاق على فتح خط تمويل للمؤسسات ص و م، حيث تمّت الموافقة على قرض بقيمة 1.5 مليون دولار[1] موجّهة لترقية القطاع، أين تندرج المساعدة التقنية المدمجة والتي تتضمن المشاريع التالية:

- وضع نظام معلوماتي خاص بالقطاع.
- إنشاء مشاتل نموذجية.
- دراسة جدوى لإنشاء شركة رأس مال المخاطرة.
- وضع برنامج للتأهيل.
- ورشات خاصّة بترقية المناولة بين الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي OCI، وكذا ورشة حول ترقية التمويلات، وخاصة مع الدول التي تملك تجارب متقدمة في الميدان كماليزيا، اندونيسيا وتركيا[11].

4– التعاون الثنائي:

هناك العديد من برامج التعاون الثنائي، وخاصة مع البلدان التي تكتسب خبرة واسعة ووافرة في ميدان تنمية وترقية المؤسسات ص و م، كفرنسا، إيطاليا، ألمانيا، إسبانيا، تركيا وكندا، ويتجلّى هذا التعاون في[2] :

4–1– **التعاون مع فرنسا:** في إطار التعاون الجزائري الفرنسي تمّ إبرام اتفاق مع الجمعية الدائمة لغرف الحرف بفرنسا لتكوين 48 منشّطا اقتصاديا، ويتمّ التحضير لمشروع تعاون مع المجلس الجهوي **Alpes-Rhome** مع مجموعة من ولايات الشرق الجزائري (سطيف، عنابة وقسنطينة).

4–2–التعاون مع إيطاليا: حيث شرع مع إيطاليا تنفيذ خط القرض المقدّر بـ 52.5 مليار ليرة إيطالية لفائدة المؤسسات ص و م في ميادين اقتناء تجهيزات نقل التكنولوجيات، التكوين والمساعدة التقنية والبراعات الصناعية، كما تمّ الاتفاق بين وزارة المؤسسات ص و م الإيطالية للنشاطات المنتجة يوم 18 أفريل 2002 بالجزائر لتقديم مساعدة تقنية لتدعيم هياكل الدعم الموجودة (إنشاء مشاتل، مراكز التسهيل وآليات مالية حديثة)، وكذا تبادل المعلومات الخاصة بالقطاع، ولهذا الغرض تمّ تنصيب لجنة متابعة لتحديد ميكانيزمات تطبيق الاتفاق.

[1] - عبد المجيد أونيس : مرجع ذكر سابقا ، ص 264

4-3-التعاون مع ألمانيا: في إطار التعاون الثنائي مع ألمانيا وخصوصا في مجال التكوين والاستشارة، انتقل برنامج التعاون الجزائري الألماني GTZ إلى مرحلته الثالثة، فبعد أن أنهى تكوين 200مستشارا مختصّا في المؤسسات ص و م، وتشخيص وضعية 30 مؤسسة، قام هذا البرنامج بتوسيع شبكته لمراكز الدعم المتواجدة في مختلف جهات الوطن، بتنظيم ملتقيات إعلامية ودراسية لممثلي الجمعيات المهنية، وقد تمّ تمديد هذه الشراكة إلى غاية 2006.

4-4 – التعاون مع كندا[11] : يهدف إلى تنمية القطاع الخاص الجزائري من خلال اتفاق بين الطرفين إعداد دراسة الجدوى الخاصة بالمساعدة التقنية لمتابعة تنفيذ هذا البروتوكول.

المطلب الخامس : آثار المستجدات الإقليمية و العالمية على المؤسسات الجزائرية

1- انعكاسات الشراكة الأورومتوسطية على المؤسسات ص و م في الجزائر:

إن دخول اتفاق الشراكة حيّز التنفيذ معناه انفتاح الاقتصاد الجزائري واندماجه في الاقتصاد العالمي، حتّى وإن كان ينطوي على بعض الإيجابيات، إلاّ أنّه لا يمكن تجاهل سلبياته، هذا ما يعني تأثّر الاقتصاد الجزائري بشكل عام وقطاع المؤسسات ص و م بشكل خاص ويتجلى تأثّر هذا القطاع من خلال:

1 – 1 – الإيجابيات : لاتفاق الشراكة تأثير إيجابي على المؤسسات ص و م، ندرج بعضها في النقاط التالية:

– الاستفادة من التطور التكنولوجي الذي يمكن من زيادة الكفاءة الإنتاجية للمؤسسات .

– تحسين الخدمات يوفر الجو المناسب لعمل المؤسسات الإنتاجية مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج الوطني وتحسين النوعية والتقليل من التكلفة.

– مسايرة التطورات التي تحدث على الساحة العالمية، و اندماج الاقتصاد الجزائري في إطار مسار العولمة.

– الاستفادة من التعاون الاقتصادي والمالي المقترح من قبل الأوربيين في إطار اتفاقية الشراكة.

– القيام باستثمارات معتبرة قصد تحسين الإنتاج والنهوض بالاقتصاد الوطني.

– تحسين قدرات المؤسسات ص و م للاندماج مع التطور المفروض عليها نظرا للانتقال إلى اقتصاد السوق.

– تحسين الجانب الإعلامي في قطاع المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة.

– تحسين مستوى تسيير المؤسسات وإطارات مديريات، وكذلك تعزيز دور الجمعيات المهنية في مختلف الشعب[2].

[1] ـ عبد المجيد أونيس : مرجع ذكر سابقا ، ص 264

[2] –www.pmeart-dz.org/ar/ donnés économique

1 – 2 –السلبيات: كما أنّ لاتفاق الشراكة سلبيات كثيرة نذكر منها:

– التأثير على إنتاجية المؤسسات، وبالتالي على الاقتصاد الوطني، نظرا لعدم قدرتها على منافسة نظيرتها الأوربية.

– زيادة البطالة الناجمة عن غلق الكثير من المؤسسات غير القادرة على المنافسة.

– دخول المنتوجات الأجنبية للسوق الجزائرية بأقل تكلفة وأحسن جودة، ممّا تجذب المستهلك الجزائري إليها، وفقدان الثقة في المنتوجات المحلية، مهما كانت جودتها.

– ارتفاع التكاليف الانتقالية الناتجة عن طول المدة الزمنية.

– إنّ الآثار الرئيسية لمنطقة التبادل الحر ستخص التوازنات الاقتصادية الكلية (انهيار في ميزان العمليات التجارية، ارتفاع في العجز العمومي والتي ستؤدي إلى القيام ببعض الإصلاحات عن طريق معدلات الصرف، هذه الضغوطات على التوازنات الاقتصادية، ستدفع الجزائر إلى القيام ببعض الإصلاحات الهيكلية التي ترمي إلى تحسين محيط المؤسسات ص و م.

وعليه يفترض لإنشاء منطقة التبادل الحر بين الجزائر والاتحاد الأوربي، توفر العديد من عناصر النجاح المهمّة على جميع المستويات، منها ضرورة تأهيل الاقتصاد كميا ونوعيا، وبالخصوص بالنسبة للمؤسسات ص و م، قصد اكتسابها المردودية والنجاعة لتتمكّن من منافسة المؤسسات الخارجية، في فترة زمنية لا تتعدى 12سنة.

2 – الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة (OMC):

بدأت تظهر محاولات الجزائر في سبيل الدخول إلى اقتصاد السوق من خلال سعيّها للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، والاندماج في التكامل الاقتصادي الدولي، وذلك بإحداث تغيرات جذرية على النظام الاقتصادي، وانتهاج سياسة اقتصادية ترتكز أساسا على حرية السوق.

2 – 1 – مسار الانضمام إلى OMC وصعوباته:

لقد بدأت مفاوضات الجزائر للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، لأول مرة رسميا سنة 1987 حيث كانت تدعى بالجات GATT آنذاك وأصبحت بداية من سنة 1995 تدعى بـ" المنظمة العالمية للتجارة"، لكن من دون أيّ نتائج تذكر.

بعد تحويل ملف الجزائر إلى هذه المنظمة، قامت بتقديم طلب الانضمام فعليا إلى المنظمة العالمية للتجارة في 05 جوان 1996 من خلال تقديم مذكرة تشرح فيها سياستها التجارية، وفي سنة 1998 اختتمت المرحلة الأولى من المفاوضات متعددة الأطراف، حيث أجابت خلالهـــا الجزائر على 500 سؤال موجهة إليها، لكن في سنة 2001 فشلت المفاوضـــات، ووجّهت انتقادات لاذعة للملف الجزائري من قبل خبراء المنظمة العالمية للتجارة، لتعيد الجزائر بعد ذلك صياغـــة ملف طلب العضوية تماشيا مع الشروط الموضوعة من قبل الهيئات الدوليـــة، ليشرع في 13 سبتمبر 2001 الخبراء على مستوى وزارة التجارة في مناقشة إعادة صياغة مذكرة الانضمـــام، حيث تتضمن معطيات خاصة بالنظام

التجاري الجزائري، و رزنامة تفصيلية للتغيّرات المرتقبة على مستوى المنظومة الجبائية والتعريفية الجمركية ومطابقتها مع الشروط والمعايير الدولية.

ومن بين الصعوبات التي تواجه الجزائر في مسار انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة نذكر:

- غياب أي إستراتيجية واضحة على المدى القصير والمتوسط.
- عدم تحديد خيارات اقتصاديـــــة واضحة ودقيقة ، خاصة في ظل التغيرات الحكومية والقوانين وتضارب المعطيـــــات المقدمة من قبل كل هيئة جزائرية، أدت إلى فقدان مصداقية الملف الجزائري.
- البطء المسجل في تجسيد الإصلاحات والتعهدات المقدمة ، قلل من وزن الملف الجزائري الذي أعيد النظر فيه مرارا ، وعلى الرغم من التعهدات الأوربية والأمريكية من دعم الملف الجزائري لم يستوعب بعد مجمل التغيرات المسجلة على مستوى المنظومة الاقتصادية الدولية.
- وجود الاقتصاد لمتوازي الذي يضر بالاقتصاد الوطني .
- التأخر الكبير في خوصصة المؤسسات العمومية – رغم وجود قانون الخوصصة – لأسباب مبهمة وغير واضحة.

2 – 2 – الأهداف التي تسعى الجزائر إلى تحقيقها من خلال انضمامها إلى OMC

- تحفيز وتشجيع الاستثمارات من خلال جلب أكبر عدد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، التي تعود بفوائد مهمّة على لجزائر.
- مسايرة التجارة الدولية: من خلال الاحتكاك بالمنتجات الأجنبية ممّا يولّد ضغط تنافسي يمكّن المنتوجات المحلية من مسايرة التطورات الحديثة و التكنولوجيا العالية في التصنيع وبالتالي القدرة على المنافسة.
- إنعاش الاقتصاد الوطني من خلال زيادة ارتفاع حجم وقيمة المبادلات التجارية مع الدول الأعضاء.

2 – 3 – الآثار المرتقبة على قطاع المؤسسات ص و م بعد الانضمام إلى OMC

يعتبر انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة سلاح ذو حدّين، يجب استغلال نتائجه الإيجابية ومحاولة تفادي نتائجه السلبية، ولتوضيح الرؤية أكثر ندرج الايجابيات والسلبيات لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة وهي:

2 –3 – 1 – الإيجابيات: من بين الآثار الإيجابية نذكر مايلي:

– تحسين كفاءة وفعالية المؤسسات الإنتاجية الوطنية في ظل المنافسة الأجنبية.

– الاستفادة من التطور التكنولوجي الذي تعرفه الصناعة الأجنبية من أجل تطوير الصناعة المحلية.

– توفير السلعة الصناعية وتنويعها وبجودة عالية.

– تشجيع وزيادة الاستثمار الأجنبي.

– تطوير الجهاز الإنتاجي الوطني، واكتساب خبرات جديدة من خلال الاحتكاك بالأجانب، لتحسين القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– خلق مجالات إنتاج جديدة، بتكثيف عدد المؤسسات ص وم، والذي يؤدي إلى توفير مناصب الشغل وبالتالي التخفيف من معدّل البطالة

– زيادة حدّة المنافسة من خلال الدعاية والإشهار والترويج وبالتالي التخفيف من معدل البطالة.

– إعفاء بعض المؤسسات الصناعية نهائيا من الرسوم الجمركية ابتداء من سنة 1999، وبالتالي سوف تصبح منتجات هذه المؤسسات فرص لفرض وجودها في الأسواق العالمية.

– انفتاح الاقتصاد الجزائري من خلال الانضمام إلى OMC، سيسمح بإنشاء مشاريع ومؤسسات مصغّرة، وفتح المجال أمام المستثمر الأجنبي للاستثمار في الجزائر.

2– 3 – 2 – السلبيات: ينجّر على انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة سلبيات نوجز بعضها فيمايلي:

– سيؤدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة إلى فتح الأسواق الجزائرية أمام أعضاء المنظمة، وهذا ما يعني إغراق السوق بالسلع الأجنبية، الذي يؤدي بدوره إلى كساد الصناعة الجزائرية بسبب تفضيل المنتوج المحلي من قبل المستهلك.

– يلعب قطاع المؤسسات ص و م في الدول المتقدمة دورا رياديا وأساس الصناعات المحلية على عكس ما هو في الجزائر.

– ارتفاع تكاليف الإنتاج للمؤسسات ص و م، وذلك يعود لضعف في استعمال التكنولوجيا المتطورة وغياب الخبرات اللازمة.

وأخيرا، مسعى الجزائر للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، يتحتّم عليها تأهيل أداتها الإنتاجية، من خلال القيام باتخاذ إجراءات لتطوير مؤسساتها في أقرب الآجال.

خلاصة

على الرغم من توفرها على المؤهلات و الثروات المادية و البشرية إضافة إلى تحقيقها نسبا من الاستقرار الاقتصادي المبني على التوازنات الكلية، فإن الجزائر لم تحصل بعد على المناخ الاستثماري الملائم و المحفز، حيث تغيب عنها العوامل الأخرى المكونة لبيئة الأعمال.

و في نفس السياق، فقد تجسدت حسن نية الدولة الجزائرية في إجراء إصلاحات في هذا المضمار من خلال إدخال عدة تعديلات متتالية على قوانين الاستثمار، لتحفيز المستثمرين المحليين و الأجانب و منحهم امتيازات جبائية و جمركية، إلا أن هذا لم يكن كافيا، مما يستدعي بذل جهد أكبر فيما يخص تذليل العراقيل البيروقراطية و الإدارية و مراجعة أساليب الجهاز المصرفي...إلخ.

إن الاهتمام بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و الاعتماد عليها مستقبلا كمحرك للاقتصاد لا يتوقف على المؤشرات المتوفرة و التي يتغلب عليها الطابع العمومي الكمي و تفتقر إلى الدّقة و التوجيه، لأن القطاع الخاص الذي يستوعب القدر الأكبر من المؤسسات ص و م يضم حجما معتبرا من المؤسسات المصغرة التي لا يمكن الاعتماد عليها لأن أغلبها تتميز بعدم قدرتها على الاستمرار و النمو.

لقد واكب الاهتمام بقطاع المؤسسات ص و م إجراءات تتمثل في إنشاء و تسخير عدد لا بأس به من الهيئات و الأجهزة تعمل على دعم و تأطير القطاع. إلا أنه لم يصاحب ذلك قفزة نوعية ميدانيا بل توقف على قفزة كمية تجسدت في زيادة عدد مؤسسات القطاع.

كل هذا استوجب مقاربة أخرى للموضوع تمثلت في تبني أساليب ترقوية لهذا القطاع عبر برامج تأهيل تشترك فيها عدة أطراف كل على حدة أهمها الشريك الأوروبي عبر ما يعرف باتفاق الشراكة الأورومتوسطية و التي انبثقت عنها نتائج ايجابية تتعلق ببعض المؤسسات التي خضعت للتأهيل حيث أصبحت تنتج ضمن معايير معترف بها دوليا.

كل هذا يستوجب منا التأكيد على أهمية عملية التأهيل في ترقية المؤسسات ص و م، و حبذا توسيع ذلك ليمس شرائح أكبر من مؤسسات هذا القطاع، لإعطائها دفعا للاستعداد لمواجهة الاستحقاقات القادمة و ما يترتب عنها من منافسة شرسة مع المؤسسات الأجنبية.

الخاتمة العامة

من خلال ما عرض في هذا البحث، تبين أن الاستثمار الأجنبي المباشر أصبح يشكل عنصرا مهما في عمليات تمويل الاقتصاد، بعد ما حقق نتائج معتبرة و مرضية في الدول الصناعية الكبرى و بعض الدول النامية التي استطاعت اكتساب القدرة و حسن الاستغلال مما ساهم في تحقيقها لقفزة تنموية، جعلت منها نموذجا يحتذى بها.

و نظرا للظروف الاقتصادية العالمية الراهنة و سيطرة النظام الرأسمالي بداية من تسعينيات القرن الماضي، تشجّعت الدول النامية المتخلية عن النظام المركزي بإجراء تعديلات في إستراتيجيتها الاقتصادية التنموية بالاعتماد و لو بشكل جزئي على الاستثمار الأجنبي المباشر و التقليص من القروض البنكية و الاستثمار في حافظة الأوراق لما يسببانه من عواقب وخيمة كالمديونية و الهزّات المالية، و ذلك ببذل جهود أكبر لتحسين بيئة أعمالها لاستقطاب هذا النمط من الاستثمار بقيادة شركات متعددة الجنسيات، و التي بدورها لا تستوطن إلا في أسواق تمتلك ميزة نسبية و محفزة و ذات ربحية شبه أكيدة.

و بعد التطرق إلى الاستثمار الأجنبي المباشر و ما يحمله من محاسن مهما كان شكله (رؤوس أموال، تكنولوجيا، تقنيات إنتاج....) و المتمثلة في استحداث مناصب شغل جديدة و خلق القيمة المضافة و كذا نتائجه الإيجابية التي تحققت في الدول المتقدمة و في بعض الدول النامية ككوريا و البرازيل على سبيل المثال، توجهت كثيرا من الدول النامية و خاصة تلك المتخلية عن النظام الاشتراكي و تلك الراغبة في تجنب مشكلة المديونية نحو استحداث تدابير متعددة لتهيئة المناخ الاستثماري و محاولة جعله أكثر جذبا لهذا النمط من الاستثمار، و بالموازاة مع نمو التجارة العالمية و ارتفاع تراكم رؤوس الأموال سواء في الدول الصناعية أو النامية و خاصة منها المصدرة للنفط، ساعد الاستثمار الأجنبي المباشر، خلال نهاية التسعينيات و بداية هذا القرن، تدفقاته حتى تنامت أحجامه و فاقت تريليونين من الدولارات سنة 2007 و هي بمثابة أرقام قياسية لم يبلغها من قبل و بها فاقت قيّمه الصادرة و الواردة حجم المبادلات التجارية العالمية و الناتج الداخلي العالميين.

إن بروز ظاهرة العولمة خاصة في شقها الاقتصادي و التطورات التي استحدثتها من حرية تنقل السلع و الخدمات و رؤوس الأموال و الأشخاص و المعلومات و التكنولوجيا و التي بدورها ما كانت لتتسع لولا دعم الهيئات الاقتصادية العالمية (FMI. BM. OMC)، بالإضافة إلى نشوء تيارين متنافرين، تيار يعتقد أن تكوين التكتلات الإقليمية هو وسيلة لتجسيد التعاون الاقتصادي الإقليمي و هو بمثابة نقطة انطلاق نحو توسع هذا التكتل فالانتقال إلى القرية الكونية، و الثاني ذو النظرة المعاكسة تماما و التي ترى في التكتل حلاً ضروريا لحماية الاقتصاد و الحفاظ على النسيج المؤسساتي و خاصة الصغيرة و المتوسطة منه و كذا حماية العمالة، من خطر العولمة و فتح الأسواق و ما تصطحبه من منافسة شرسة في شتى المجالات الاقتصادية و بالتالي فإن التكتل يمنح أنواع عديدة من التعاون من خلال إقامة الشراكة و التحالفات... .

انبثق عن التحولات الاقتصادية العالمية الراهنة محيط جديد و معقد بالنسبة للمؤسسات الاقتصادية خاصة الصغيرة و المتوسطة، سواء في الدول المصنعة منها أو النامية، حتى وإن كان أهمية دورها يرتكز أساسا في تلبية غايات اقتصادية و اجتماعية جليلة كخلق مناصب شغل و المساهمة في القيمة المضافة، و الصادرات، و الابتكارات... إلخ، فإنها لا زالت تعاني من نفس المشاكل و المعيقات التي تعترضها عند التأسيس أو خلال مزاولة النشاط أو النمو، على رأسها مشكل التمويل، مشكل العقار و كذا مشكل الإجراءات الإدارية، بالإضافة إلى تحديات البيئة الجديدة و انفتاح الأسواق العالمية التي تستدعي امتلاك ميزة تنافسية لضمان بقاءها و نموها في ظل هذا المحيط، أو التعامل وفق استراتيجيات بديلة كالشراكة و التحالفات و المناولة كما رأينا في نقاط هذا البحث.

و فيما يخص حالة الجزائر، فرغم ما تمتلّكه من مؤهلات و مقومات، بداية من موقعها الجيو-استراتيجي و ما تمتلكه من طاقات بشرية و ثروات طبيعية، إلا أن استقطاب الاستثمارات الأجنبية يعتبر متواضعا جدا إذ لم يرق مناخها الاستثماري إلى المستوى المرغوب، رغم ظهور بوادر الانفتـاح و الاتجاه نحو اقتصاد السوق.

إنّ بلورة فكرة تنويع الصادرات على غرار المحروقات باعتباره المورد شبه الوحيد للمداخيل الوطنية و التي قد لا تدوم لعقود أخرى و كذا تقليص فاتورة الواردات و إقامة اقتصاد متين، تستدعي إعادة النظر في النسيج المؤسساتي الحالي المحدود من حيث الكم و الكيف و المتميّز بحداثة الاهتمام بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تشكل أغلبيته، و الذي يجمع معظم المتتبعين الاقتصاديين على أنه يتميز بالهشاشة و يحتاج إلى تحسين أداءه عن طريق تأهيله و تأهيل المحيط الذي يعمل فيه، قبل الاستحقاقات الإقليمية و الدولية.

<u>و بالنسبة للنتائج المتوصل إليها هي كالتالي :</u>

- أنّ بيئة الأعمال الجذّابة للإستثمار الأجنبي المباشر و تهيئتها، تشمل جميع العناصر المشكلة له و لا يتوقف على عنصر أو عنصرين فقط (كإحداث قانون استثمار أو تعديله)، بل قد يتجاوز ذلك إلى مدى التحفيزات و التنازلات المقدمة من قبل الدول الراغبة في استضافته.

- توسع نطاق السوق و أصبح عالميا في ظل التحولات العالمية الراهنة، و هذا يعني عولمة الإنتاج و الاستثمار إلى جانب عولمة الاستهلاك، كما توسعت استخدام استراتيجيات متعددة منها التحالفات و التكتلات و الشراكة ... و زيادة عدد الشركات متعددة الجنسيات في العالم من بينها مَنْ تنتمي إلى دول نامية (سامسونغ).

- تشكل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الأغلبية الساحقة في معظم الدول من حيث العدد و هي متواجدة في جميع الأنشطة، و بذلك تخلق فرص عمل و قيم مضافة إلى جانب هذا فهي رائدة في الابتكارات و التصدير لذلك تحظى بعناية خاصة من قبل السلطات الحكومية بشكل أو بآخر، فتعمل على دعم نموّها و ترقيّتها خاصة في ظل العولمة و الانفتاح على الخارج.

- بالنسبة لحالة الجزائر، فمنذ التسعينيات من القرن الماضي، قامت السلطات بسلسلة من الإصلاحات الاقتصادية الهيكلية، تُرجمت بإصدار قوانين استثمار متتالية تسمح بتنظيم و تسهيل عملية الاستثمار داخل القطر و تمنح حزمة من التحفيزات الجمركية و الجبائية و المساواة بين المستثمر الأجنبي و المحلي. إلا أن الاستثمار الأجنبي المباشر لم يرتقي إلى الأهداف المرجوة سواءا من حيث الحجم أو من حيث التوجه إلى النشاط الاقتصادي المرغوب (كالسياحة مثلا) و كذا التمركز الجغرافي حيث أنّ أغلبها توجهت إلى قطاع المحروقات، رغم تصريحات السلطات الجزائرية بإلزامية تنويع مصادر المداخيل الوطنية خارج الريع النفطي.

- إن اتفاق الجزائر مع الشريك الأوربي في إطار الشراكة الأورومتوسطية سوف ينبثق عنه إقامة منطقة التبادل الحرّ في آفاق 2017، و تجسد هذا التعاون في شقه الاقتصادي من خلال برامج ميدا MEDA و تأهيل قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و تبين أنه نجح لحدّ ما كون أن المؤسسات التي تلقت هذا التأهيل تحصلت على إمكانية الإنتاج بالمعايير العالمية و رغبة حصولها على تنافسية قبل الاستحقاقات الدولية و الإقليمية.

- هناك جهود واضحة للدولة الجزائرية و اهتمام خاص بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للنهوض به و ترقيته و نلمس ذلك من خلال الهيئات المشرفة عليه و الداعمة له و على رأسها وزارة المؤسسات ص و م الساهرة على تكثيف النسيج المؤسساتي وتنميته.

- كثيرة هي العقبات التي لازالت تعرقل إنشاء و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و بالخصوص تلك المتعلقة بالتمويل و العقار و الجباية و ثقل الإجراءات الإدارية التي تستدعي إجراءات ممنهجة وصارمة لإزالتها في أقرب الآجال.

الإقتراحات :

- الإسراع في استغلال أوسع للاستراتيجيات المتاحة من شراكة و اتفاقيات ثنائية و متعددة الأطراف، و التحالفات و مختلف أشكال التعاون التي تصب في مصلحة حماية و تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية، لتفادي المنافسة المباشرة مع المؤسسات الأجنبية ذات المنتوجات و الخدمات العالية الجودة و التكاليف المتدنية قبل الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية.
- تخصيص دراسة مستقلة تهتم بدراسة وتحليل العراقيل التي تعترض قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و البحث عن أنسب الحلول الميدانية لذلك.
- الاستناد إلى تجارب الدول في الاهتمام بالمشاتل و مراكز التسهيل لتجسيد مشاريع حاملي الأفكار من الجامعيين و المتكونين.
- دراسة الموضوع : " بورصة المناولة و أهميتها في ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية".

المـــراجع

قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية

1- عبد السلام أبو قحف – إدارة الأعمال الدولية – الدار الجامعية الأسكندرية – 2000-2001

2 – د/ زينب حسين عوض الله –" الاقتصاد الدولي ، نظرة عامة على بعض القضايا – الدار الجامعية لبنان 1998

3 – د/قادري عبد العزيز – " الاستثمارات الدولية ، التحكيم التجاري الدولي-ضمان الاستثمارات" – سنة 2004- دار هومة الجزائر

4 – عمرو حسن خير الدين-" التسويق الدولي " – سنة 1996

5 – د/ محمد مطر –" إدارة الاستثمارات، الإطار النظري و التطبيقات العملية"- الطبعة الثالثة – سنة 2004 – دار وائل للنشر و التوزيع – الأردن

6 – د/صفوة أحمد عبد الحفيظ –" دور الاستثمار الأجنبي في تطوير أحكام القانون الدولي الخاص" – دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية – مصر – سنة 2005

7 – د/دريد محمود السامرائي – " الاستثمار الأجنبي المعوقات و الضمانات القانونية- مركز الدراسات الوحدة العربية – سنة 2006 – لبنان

8 – د/فريد أحمد قبلان – "الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، الواقع و التحديات" – دار النهضة العربية- مصر – 2008

9 – محمد عبد العزيز عبد الله عبد-"الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي"- دار النفائس – سنة 2005 – الأردن

10 – سعيد توفيق عبيد – " الاستثمار في الأوراق المالية " – مكتبة عين الشمس القاهرة – مصر

11- د/هتني فاروق الزيني – " اقتصاديات المشروعات الصغيرة" – مطبعة دار السلام – سنة2006- مصر

12- جهاد عبد الله عفافة و قاسم موسى أبو عيد-"إدارة المشاريع الصغيرة" – دار اليازوري- سنة 2004 – الأردن

13- د/عبد الرزاق بن حبيب –"إقتصاد و تسيير المؤسسة " – ديوان المطبوعات الجزائرية – سنة 2000 – الجزائر

14 – ناصر دادي عدون-"اقتصاد المؤسسة " – الطبعة الأولى 98 – دار المحمدية العامة الجزائر

15 – د/ فلاح حسن الحسيني : " إدارة المشروعات الصغيرة، مدخل استراتيجي للمنافسة و التميز" – دار الشروق – سنة 2006 – الأردن

16 – رابح خوني و رقية حساني –" المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مشكلات تمويلها" – إيتراك للطباع و النشر و التوزيع – 2008 – مصر
17 – د/ محمود عبد الفضيل– " العرب و التجربة الآسيوية، الدروس المستفادة – مركز الدراسات الوحدة العربية– سنة 2000 – لبنان

أطروحات دكتوراه و رسائل ماجستير:

1/– لخلف عثمان – "واقع و آفاق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و سبل دعمها و تنميتها – حالة الجزائر" – سنة 2003–2004 – كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسسير – الجزائر

2/– فارس فضيل – " أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر، مصر و المملكة العربية السعودية"، سنة 2004 – كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسسير – الجزائر

3/– عبد القادر بابا – "سياسة الإستثمارات في الجزائر وتحديات التنمية في ظل التطورات العالمية الراهنة" – سنة 2006– كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسسير – الجزائر

4/ – يوسف حميدي– " مستقبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية في ظل العولمة " – سنة 2004 – كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير – الجزائر

5/– نور الدين أعراب:"دور مجموعة البنك العالمي في التعاون المالي و النقدي الدوليين و علاقتهما بالدول النامية (حالة الجزائر)" – أطروحة دكتوراه – كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير –سنة –2003

5/– فرحي كريمة – أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية (الجزائر تونس) رسالة ماجستير 2001 – كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير – الجزائر

مجلات و دوريات :

1/– دراسات إقتصادية– مركز البصيرة للبحوث و الاستشارات و الخدمات التعليمية– العدد 11– أوت 2008 .
2/– دراسات إقتصادية– مركز البصيرة للبحوث و الاستشارات و الخدمات التعليمية– العدد 12– فيفري 2009.
3/– مجلة لإقتصاديات شمال افريقيا العدد 02 –
4/– مجلة لإقتصاديات شمال افريقيا العدد 06 – السداسي الأول 2009
5/– مجلة العلوم الاقتصاد و التسيير و التجارة "–العدد 10 – 2004

6 / – تقرير الإستثمار العالمي لعام 2011 – مؤتمر الامم المتحدة للتجارة و التنمية– أونتكاد 2011
7/– د/أحمد زغدار – الاستثمار الأجنبي المباشر كشكل من أشكال دعم التحالفات الإستراتيجية لمواجهة المنافسة
8/– " الاستثمار الأجنبي المباشر ، تعاريف و قضايا"– دورية قضايا التنمية في الدول العربية– العدد 2004 – المعهد العربي للتخطيط – الكويت
9/– المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات – تقرير : مناخ الاستثمار في الدول العربية 2010

ملتقيات و محاضرات :

1 / – د/عبد الحميد زعباط :– تحسين مناخ الاستثمار الخاص – حالة الجزائر– الملتقى الوطني حول الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر – بشار
2/– عبد المجيد قدي " الاقتصاد الجزائري و الشراكة الأجنبية خارج المحروقات في ظل المناخ الاستثماري الجديد" – الملتقى الوطني الأول حول " المؤسسة الاقتصادية و تحديات المناخ الاقتصادي الجديد" 22–23 أفريل 2003 –
3/– د/ بلوج بولعيد :" المنظمة العالمية للتجارة و الاستثمارات" – مداخلة خلال الملتقى الوطني حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية و تحديات المناخ الاقتصادي الجديد – أفريل 2003
4/– أ.د/محمد يعقوبي و أ. لخضر عزي : مداخلة تحت عنوان :"الشراكة الأورومتوسطية و آثارها على المؤسسة الاقتصادية" – جامعة محمد بوضياف – المسيلة

مواقع أنترنيت :

www.ONS.DZ
www.ANDI.DZ
www.aljazeera.ne t/in-depht/international_com
www.tatsachen-verber-deutschland.de
www.china.org.cn
www.worldbank.org
www.miga.org

Ouvrages en Français

1/- Miloudi Boubaker : - Investissement et Stratégies de Développement – OPU 197

2/- Robert Wtterwulghe – " LA PME une Entreprise Humaine" –De Boeck Université – Belgique 1998

Periodiques/Congrès/Articles :

- Annales de la Faculté des Sciences Economiques, des Sciences Gestion et des Sciences Commerciales – N° 1 – Juin 2002

- Rapport sur l'Investissement dans le mode 2006- CNUCED

- Rapport CNUCED : « Relations Interentreprises, Chaines de Valeur et Investissement Extérieurs TD/B/COM.3/69 – janvier 2005

- Rapport CNUCED : «Les Meilleurs pratiques et les options concernant la promotion de relations entre PME et STN » - TD/B/COM.3/EM.28/3 – Dec 2006

- Samia GHARBI : « Les PME/PMI en Algérie : Etat des Lieux » - Université du Littorale Cote d'Opale- Lab.RII – Mars 2011

- Khalil ASSALA : « PME en Algérie : de la Création à la Mondialisation » - l'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales - Suisse - 25,26,27 Oct 2006

Thèses :

- Foued Cheriet : "Analyse des Alliances stratégiques ent FMN et PME : cas de l'accord Danone Djurdjura en Algérie » - Série Master 2006 - I.N.M.Monpelier

الملاحق

الملحق رقم (1):

القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001

المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

الجريدة الرسمية رقم 77 ليوم 15 ديسمبر 2001

- ويمقتضى المرسوم التّشريعي رقم 94 - 01 المؤرّخ في 3 شعبان عام 1414 الموافق 15 يناير سنة 1994 والمتعلّق بالمنظومة الإحصائية،

- وبمقتضى الأمر رقم 95 - 06 المؤرّخ في 23 شعبان عام 1415 الموافق 25 يناير سنة 1995 والمتعلّق بالمنافسة،

- وبمقتضى الأمر رقم 95 - 07 المؤرّخ في 23 شعبان عام 1415 الموافق 25 يناير سنة 1995 والمتعلّق بالتأمينات،

- وبمقتضى الأمر رقم 96 - 01 المؤرّخ في 19 شعبان عام 1416 الموافق 10 يناير سنة 1996 الّذي يحدد القواعد التي تحكم الصناعة التقليدية والحرف،

- وبمقتضى الأمر رقم 96 - 09 المؤرّخ في 19 شعبان عام 1416 الموافق 10يناير سنة 1996 والمتعلق بالاعتماد الإيجاري،

- وبمقتضى الأمر رقم 01 - 03 المؤرّخ في أوّل جمادى الثانية عام 1422 الموافق 20 غشت سنة 2001 والمتعلّق بتطوير الاستثمار،

- وبمقتضى الأمر رقم 01 - 04 المؤرّخ في أوّل جمادى الثانية عام 1422 الموافق 20 غشت سنة 2001 والمتعلّق بتنظيم المؤسّسات العموميّة الاقتصادية وتسييرها وخوصصتها،

- وبمقتضى القانون رقم 01 - 20 المؤرخ في 27 رمضان عام 1422 الموافق 12 ديسمبر سنة 2001 والمتعلق بتهيئة الإقليم وتنميته المستدامة،

وبعد مصادقة البرلمان،

يصدر القانون الآتي نصه :

الباب الأول

أحكام عامة

الفصل الأول

مبادئ عامة

المادّة الأولى : يهدف هذا القانون إلى تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتحديد تدابير مساعدتها ودعم ترقيتها.

المادّة 2 : ترتكز سياسات وتدابير المساعدة والدعم الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على دراسات ملائمة تهدف إلى ترقية تنافسية المؤسسات.

تسخّر السلطات العمومية الوسائل الضرورية لذلك.

المادّة 3 : يجب على الجماعات الإقليمية في إطار التنمية المحلية أن تبادر، طبقا لمهامها وصلاحياتها، باتخاذ كل التدابير اللازمة من أجل مساعدة ودعم ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تحدد كيفيات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

الفصل الثاني

تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة

المادّة 4 : تعرّف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ، مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات :

- تشغل من 1 إلى 250 شخصا،

- لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مليار (2) دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمسمائة (500) مليون دينار ،

- تستوفي معايير الاستقلالية.

يقصد، في مفهوم هذا القانون، بالمصطلحات الآتية :

1 - الأشخاص المستخدمون: عدد الأشخاص الموافق لعدد وحدات العمل السنوية بمعنى عدد العاملين الأجراء بصفة دائمة خلال سنة واحدة. أما العمل المؤقت أو العمل الموسمي، فيعتبران أجزاء من وحدات العمل السنوي.

السنة التي يعتمد عليها هي تلك المتعلقة بآخر نشاط حسابي مقفل،

2 - الحدود المعتبرة لتحديد رقم الأعمال أو مجموع الحصيلة : هي تلك المتعلقة بآخر نشاط مقفل مدة اثني عشر(12) شهرا،

3 - المؤسسة المستقلة: كل مؤسسة لا يمتلك رأسمالها بمقدار 25 ٪ فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المادّة 5 : تعرّف المؤسسة المتوسطة بأنها مؤسسة تشغّل ما بين 50 إلى 250 شخصا، ويكون رقم أعمالها ما بين مائتي (200) مليون ومليارى (2) دينار أو يكون مجموع حصيلتها السنوية مابين مائة (100) وخمسمائة (500) مليون دينار.

المادّة 6 : تعرّف المؤسسة الصغيرة بأنها مؤسسة تشغّل ما بين 10 إلى 49 شخصا، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مائتي (200) مليون دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مائة (100) مليون دينار.

المادّة 7 : تعرّف المؤسسة المصغّرة بأنها مؤسسة تشغل من عامل (1) إلى تسعة (9) عمال وتحقق رقم أعمال أقل من عشرين (20) مليون دينار أويتجاوزمجموع حصيلتها السنوية عشرة (10) ملايين دينار.

المادّة 8 : عندما تبتعد مؤسسة، عند تاريخ قفل حصيلتها، عن الحدود المذكورة أعلاه، فإن هذه الحالة لا تكسبها، كما لا تفقدها ، صفة المؤسسة طبقا للمواد 5 و6 و7 أعلاه، إلا إذا تكررت هذه الوضعية خلال سنتين ماليتين متتاليتين.

المادّة 9 : يمكن، وبصفة استثنائية ، مراجعة الحدود المتعلقة برقم الأعمال ومجموع الحصيلة السنوية حسب التغيرات المالية والاقتصادية ذات الاثر المباشر على سعر الصرف.

تحدد كيفيات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

المادّة 10 : يشكل تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنصوص عليه في هذا القانون مرجعا في :

- كل برامج وتدابير المساعدة والدعم لصالح هذه المؤسسات،
- إعداد ومعالجة الإحصائيات المتعلقة بالقطاع.

يجب على المنظومة الإحصائية الوطنية إعداد تقارير دورية ظرفية تتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما هي محددة أعلاه.

الباب الثاني

تدابير المساعدة والدعم لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المادّة 11 : تهدف تدابير المساعدة والدعم لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، موضوع هذا القانون، إلى ما يأتي :

- إنعاش النمو الاقتصادي،
- إدراج تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن حركية التطوّر والتكيف التكنولوجي،
- تشجيع بروز مؤسسات جديدة وتوسيع ميدان نشاطها،
- ترقية توزيع المعلومة ذات الطابع الصناعي والتجاري والاقتصادي والمهني والتكنولوجي المتعلّقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،
- تشجيع كل الأعمال الرامية إلى مضاعفة عدد مواقع الاستقبال المخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،
- تشجيع تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،
- تحسين أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،
- الحث على وضع أنظمة جبائية تارة ومكيفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة،
- ترقية إطار تشريعي وتنظيمي ملائم لتكريس روح التقاول وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،
- تبني سياسات تكوين وتسيير الموارد البشرية تفضّل وتشجّع الإبداع والتجديد وثقافة التقاول،
- تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الأدوات والخدمات المالية الملائمة لاحتياجاتها،
- تحسين الأداءات البنكية في معالجة ملفات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- تشجيع بروز محيط اقتصادي وتقني وعلمي وقانوني يضمن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الدعم والدفع الضروريين لترقيتها وتطويرها في إطار منسجم،

- ترقية تصدير السلع والخدمات التي تنتجها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المادّة 12: تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، مشاتل لضمان ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفصل الأول

الإنشاء

المادّة 13 : تتم إجراءات تأسيس وإعلام وتوجيه ودعم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق مراكز تسهيل تنشأ لهذا الغرض.

تحدد الطبيعة القانونية لهذه المراكز ومهامها وتنظيمها عن طريق التنظيم.

المادّة 14 : تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة صناديق ضمان القروض، وفقا للتنظيم المعمول به، لضمان القروض البنكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تحدد كيفيات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

المادّة 15 : تسهر الوزارة المكلفة بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، بالتنسيق مع الهيئات المعنية، على جلب ورصد التمويلات والقروض الممنوحة للقطاع في إطار التعاون الدولي، من أجل توسيع وترقية نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تحدد كيفيات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

الفصل الثاني

الاستقلال

المادّة 16 : يجب على السلطات العمومية في إطار تحسين الخدمات العمومية، تشجيع تطوير الشراكة بين القطاعين العام والخاص، كما تسهر على توسيع مجال منح الامتياز من الخدمات العمومية لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المادّة 17 : يجب على المصالح المعنية في الدولة والهيئات التابعة لها، في مجال إبرام الصفقات العمومية، السهر على تخصيص حصة من هذه الصفقات للمنافسة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفق شروط وكيفيات تحدد عن طريق التنظيم.

المادّة 18 : تقوم الوزارة المكلفة بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، في إطار تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بوضع برامج التأهيل المناسبة من أجل تطوير تنافسية المؤسسات، وذلك بغرض ترقية المنتوج الوطني، ليستجيب للمقاييس العالمية.

تحدد كيفيات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

المادّة 19 : تقتضي الاستفادة من أحكام هذا القانون تقديم تصريح تشخيصي من طرف المؤسسات المعنية، لدى مصالح الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تحدد كيفيات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

الفصل الثالث

ترقية المناولة

المادّة 20 : تعتبر المناولة الأداة المفضلة لتكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تحظى المناولة بسياسة ترقية وتطوير بهدف تعزيز تنافسية الاقتصاد الوطني.

المادّة 21 : يؤسس مجلس وطني مكلف بترقية المناولة يرأسه الوزير المكلف بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، ويتشكل من ممثلي الإدارات والمؤسسات والجمعيات المعنية بترقية المناولة.

تتمثل المهام الرئيسية للمجلس فيما يأتي :

- اقتراح كل تدبير من شأنه تحقيق إندماج أحسن للاقتصاد الوطني،

- تشجيع التحاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية بالتيار العالمي للمناولة،

- ترقية عمليات الشراكة مع كبار أرباب العمل سواء أكانوا وطنيين أم أجانب،

- تنسيق نشاطات بورصات المناولة والشراكة الجزائرية فيما بينها،

- تشجيع قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ميدان المناولة.

تحدد تشكيلة هذا المجلس وتنظيمه وسيره عن طريق التنظيم.

الفصل الرابع

تطوير منظومة الإعلام الاقتصادي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المادة 22 : يجب على الهيئات والمؤسسات والإدارات المذكورة أدناه، تزويد منظومة الإعلام الاقتصادي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمختلف المعلومات المتضمنة في البطاقيات التي تموزها :

ويتعلق الأمر، على وجه الخصوص، ببطاقيات :

- المركز الوطني للسجل التجاري،
- الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي،
- الصندوق الوطني لتأمين غير الأجراء،
- الإدارة الجبائية،
- الديوان الوطني للإحصائيات،
- إدارة الجمارك،
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكل هيئة أخرى يمكن أن تساهم في تزويد هذا الجهاز بالمعطيات اللازمة.

المادة 23 : تتعلق المعطيات المذكورة في المادة 22 أعلاه على الخصوص بما يأتي :

- تعريف المؤسسات وتحديد موقعها،

- حجمها وفق المعايير المحددة في المادة 4 أعلاه،

- قطاع النشاط الذي تنتمي إليه وفق القائمة المعمول بها،

- ديموغرافيتها بمفهوم التأسيس وانتهاء النشاط وتغييره،

- مختلف المكونات الاقتصادية التي تميزها.

تحدّد كيفيات الحصول على المعلومات الواردة في هذه البطاقيات ووضعها تحت التصرّف، بالاشتراك بين الوزارة المكلفة بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة والإدارات والهيئات المذكورة في المادة 22 أعلاه.

المادة 24 : يؤسس بنك معطيات خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يتماشى والتكنولوجيات المعلوماتية العصرية، وذلك قصد توظيفه في دعم هذه المؤسسات.

تحدد كيفيات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

المادة 25 : في إطار الإعلام والتشاور، وقصد تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة هيئة استشارية تتكوّن من تنظيمات وجمعيات مهنية من ذوي الاختصاص والخبرة.

تحدّد كيفيات تطبيق هذه المادّة عن طريق التنظيم.

الباب الثالث

أحكام ختامية

المادّة 26 : تستفيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، موضوع هذا القانون، من الامتيازات والتحفيزات الأخرى المنصوص عليها في التشريع المعمول به.

المادّة 27 : تستثنى من مجال تطبيق هذا القانون :

- البنوك والمؤسسات المالية،

- شركات التأمين،

- الشركات المسعّرة في البورصة،

- الوكالات العقارية،

- شركات الاستيراد والتصدير، ماعدا تلك الموجهة للإنتاج الوطني ، عندما يكون رقم أعمالها السنوي المحقق في عملية الاستيراد يقل عن ثلثي ($\frac{2}{3}$) رقم الأعمال الإجمالي أو يساويه.

المادّة 28 : ينشر هذا القانون في الجريدة الرّسميّة للجمهوريّة الجزائريّة الدّيمقراطيّة الشّعبيّة.

حرّر بالجزائر في 27 رمضان عام 1422 الموافق 12 ديسمبر سنة 2001.

عبد العزيز بوتفليقة

★

قانون رقم 01 - 19 مؤرّخ في 27 رمضان عام 1422 الموافق 12 ديسمبر سنة 2001، يتعلّق بتسيير النّفايات ومراقبتها وإزالتها.

إنّ رئيس الجمهوريّة،

- بناء على الدّستور، لا سيّما المادّتان 122 و126 منه،

- وبمقتضى المرسوم الرئاسي رقم 98 - 158 المؤرّخ في 19 محرم عام 1419 الموافق 16 ماي سنة 1998 والمتضمن انضمام الجمهوريّة الجزائريّة الدّيمقراطيّة الشّعبيّة، مع التحفّظ، إلى اتفاقية "بازل" بشأن التحكّم في نقل النفايات الخطرة والتخلّص منها عبر الحدود،

- وبمقتضى الأمر رقم 66 - 03 المؤرّخ في 4 ذي الحجة عام 1386 الموافق 26 مارس سنة 1966 والمتعلّق بالمناطق والأماكن السياحية،

- وبمقتضى الأمر رقم 66 - 154 المؤرّخ في 18 صفر عام 1386 الموافق 8 يونيو سنة 1966 والمتضمّن قانون الاجراءات المدنية، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى الأمر رقم 66 - 155 المؤرّخ في 18 صفر عام 1386 الموافق 8 يونيو سنة 1966 والمتضمّن قانون الاجراءات الجزائية ، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى الأمر رقم 66 - 156 المؤرّخ في 18 صفر عام 1386 الموافق 8 يونيو سنة 1966 والمتضمّن قانون العقوبات، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى الأمر رقم 76 - 80 المؤرّخ في 29 شوال عام 1386 الموافق 23 أكتوبر سنة 1976 والمتضمّن القانون البحري، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى القانون رقم 83 - 03 المؤرّخ في 22 ربيع الثاني عام 1403 الموافق 5 فبراير سنة 1983 والمتعلّق بحماية البيئة،

- وبمقتضى القانون رقم 83 - 17 المؤرّخ في 5 شوال عام 1403 الموافق 16 يوليو سنة 1983 والمتضمّن قانون المياه، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى القانون رقم 84 - 12 المؤرّخ في 23 رمضان عام 1404 الموافق 23 يوليو سنة 1984 والمتضمّن النظام العام للغابات، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى القانون رقم 84 - 17 المؤرّخ في 8 شوال عام 1404 الموافق 7 يوليو سنة 1984 والمتعلّق بقوانين المالية، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى القانون رقم 85 - 05 المؤرّخ في 26 جمادى الأولى عام 1405 الموافق 16 فبراير سنة 1985 والمتعلّق بحماية الصحّة وترقيتها، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى القانون رقم 87 - 05 المؤرّخ في 27 جمادى الأولى عام 1407 الموافق 27 يناير سنة 1987 والمتعلّق بالتهيئة العمرانية،

- وبمقتضى القانون رقم 87 - 17 المؤرّخ في 6 ذي الحجة عام 1407 الموافق أول غشت سنة 1987 والمتعلّق بحماية الصحة النباتية،

- وبمقتضى القانون رقم 88 - 08 المؤرّخ في 7 جمادى الثانية عام 1408 الموافق 26 يناير سنة 1988 والمتعلّق بنشاطات الطب البيطري وحماية الصحة الحيوانية،

- وبمقتضى القانون رقم 89 - 02 المؤرّخ في أوّل رجب عام 1409 الموافق 7 فبراير سنة 1989 والمتعلّق بالقواعد العامّة لحماية المستهلك،

الملحق رقم (2):

أمر رقم 01-03 مؤرّخ في أوّل جمادى الثّانية عام 1422 الموافق 20 غشت سنة 2001، يتعلّق بتطوير الاستثمار.

الباب الأوّل : أحكام عامة

المادة الأولى : يحدد هذا الأمر النظام الذي يطبق على الاستثمارات الوطنية و الأجنبية المنجزة في النشاطات الإقتصادية المنتجة للسلع و الخدمات، و كذا الاستثمارات التي تنجز في إطار منح الامتياز و/أو الرخصة.

المادة 2 : يقصد بالاستثمار في مفهوم هذا الأمر ما يأتي :

1- اقتناء أصول تندرج في إطار استحداث نشاطات جديدة، أو توسيع قدرات الإنتاج، أو إعادة التأهيل، أو إعادة الهيكلة.
2- المساهمة في رأسمال مؤسسة في شكل مساهمات نقدية أو عينية.
3- استعادة النشاطات في إطار خوصصة جزئية أو كلية.

المادة 3 : يمكن أن تستفيد الاستثمارات المذكورة في المادتين 1 و 2 أعلاه من المزايا التي يمنحها هذا الأمر. و يحدّد المجلس الوطني للاستثمار المذكور في المادة 18 أدناه شروط الحصول على هذه المزايا.

المادة 4 : تنجز الاستثمارات في حرية تامة مع مراعاة التشريع والتنظيمات المتعلقة بالنشاطات المقنّنة وحماية البيئة.

وتستفيد هذه الاستثمارات بقوة القانون من الحماية و الضّمانات المنصوص عليها في القوانين و التّنظيمات المعمول بها.

وتخضع الاستثمارات التي استفادت من المزايا، قبل إنجازها، لتصرّيح بالاستثمار لدى الوكالة المذكورة في المادة 6 أدناه.

المادة 5 : يحدّد شكل التّصريح بالاستثمار و كيفيّاته، و طلب المزايا، و قرار منح المزايا عن طريق التّنظيم.

المادة 6 : تنشأ لدى رئيس الحكومة وكالة وطنية لتطوير الاستثمار، تدعى في صلب النّص "الوكالة".

المادة 7 : للوكالة أجل أقصاه ثلاثون (30) يوما ابتداء من تاريخ إيداع طلب المزايا، من أجل :

- تزويد المستثمرين بكلّ الوثائق الإدارية الضّرورية لإنجاز الاستثمار،
- تبليغ المستثمر بقرار منحه المزايا المطلوبة أو رفض منحه إيّاها.

في حالة عدم الرّد من قبل الوكالة أو الاعتراض على قرارها، يمكن أن يقدّم المستثمر طعنا لدى السلطة الوصية على الوكالة التي يتاح لها أجل أقصاه خمسة عشر (15) يوما للرّد عليه.

يمكن أن يكون قرار الوكالة موضوع طعن أمام القضاء.

المادة 8 : يبيّن قرار الوكالة، زيّادة على اسم المستفيد، المزايا الممنوحة إيّاها و كذا الواجبات التي تقع على عاتقه طبقا لإحكام هذا الأمر.

ينشر مستخرج من قرار الوكالة يعرّف فيه المستفيد و المزايا الممنوحة في النّشرة الرّسمية للإعلانات القانونيّة.

الباب الثاني : المزايا

الفصل الأول : النظام العام

المادة 9 : زيادة على الحوافز الضّريبية و شبه الضّريبية و الجمركية المنصوص عليها في القانون العامّ، يمكن أن تستفيد الاستثمارات المحدّدة في المادتين 1 و 2 أعلاه، بعنوان إنجازها على النّحو المذكور في المادة 13 أدناه، من المزايا الآتية :

1- تطبيق النّسبة المخفّضة في مجال الحقوق الجمركيّة يخصّ التّجهيزات المستوردة و الّتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار،
2- الإعفاء من الضّريبة على القيمة المضافة فيما يخصّ السّلع و الخدمات الّتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار،
3- الإعفاء من دفع رسم نقل الملكيّة بعوض فيما يخصّ كلّ المقتنيات العقارية الّتي تمّت في إطار الاستثمار المعني.

الفصل الثاني : النظام الاستثنائي

المادة 10 : تستفيد من مزايا خاصّة :

1- الاستثمارات الّتي تنجز في المناطق التي تتطّلب تنميتها مساهمة خاصّة من الدّولة،
2- و كذا الاستثمارات ذات الأهمية الخاصّة بالنسبة للاقتصاد الوطني، لا سيّما عندما تستعمل تكنولوجيات خاصّة من شأنها أن تحافظ على البيئة، و تحمي الموارد الطبيعيّة، وتدّخر الطاقة و تفضي إلى تنمية مستديمة.

يحدّد المجلس الوطني للاستثمار المذكور في المادة 18 أدناه المناطق المذكورة في الفقرة 1 أعلاه و كذا الاستثمارات المذكورة في الفقرة 2 أعلاه.

المادة 11 : تستفيد الاستثمارات المنجزة في المناطق المذكورة في الفقرة 1 من المادة 10 أعلاه من المزايا الآتية:

1- بعنوان إنجاز الاستثمار

- الإعفاء من دفع حقوق نقل الملكية بعوض فيما يخصّ كلّ المقتنيات العقارية التي تتمّ في إطار الاستثمار،
- تطبيق حق ثابت في مجال التسجيل بنسبة مخفّضة قدرها اثنان بالألف (2 ‰) فيما يخصّ العقود التأسيسيّة و الزيادات في رأس المال.
- تكفّل الدولة جزئيا أو كليا بالمصاريف، بعد تقييمها من الوكالة، فيما يخص الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز الاستثمار،
- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة فيما يخص السلع و الخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار سواء كانت مستوردة أو مقتناة من السوق المحلية، و ذلك عندما تكون هذه السّلع و الخدمات موجّهة لإنجاز عمليّات تخضع للضّريبة على القيمة المضافة،
- تطبيق النسبة المخفضّة في مجال الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة و التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.

2- بعد معاينة انطلاق الاستغلال

- الإعفاء، لمدّة عشر (10) سنوات من النشاط الفعلي، من الضريبة على أرباح الشّركات، و من الضّريبة على الدخل الإجمالي على الأرباح الموزعة، و من الدّفع الجزافي، و من الرّسم على النّشاط المهني،
- الإعفاء، لمدّة عشر (10) سنوات ابتداء من تاريخ الاقتناء، من الرّسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار.
- منح مزايا إضافيّة من شأنها أن تحسّن و/أو تسهّل الاستثمار، مثل تأجيل العجز و آجال الاستهلاك.

المادة 12 : يترتّب على الاستثمارات المذكورة في الفقرة 2 من المادة 10 أعلاه إبرام اتفاقيّة بين الوكالة لحساب الدولة، و بين المستثمر.

و تبرم الاتفاقية بعد موافقة المجلس الوطني للاستثمار المذكور في المادة 18 أدناه، و تنشر في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

يتم الإتفاق على بنود هذه الإتفاقية، و لا سيما عند منح حقّ للإمتياز و/أو رخصة قد تتجسد في استثمار مرشّح لنيل هذه المزايا.

المادة 13 : يجب أن تنجز الإستثمارات المذكورة في المواد 1 و 2 و 10 أعلاه في أجل يتّفق عليه مسبقا عند إتخاذ قرار منح المزايا. و يبدأ سريان هذا الأجل ابتداء من تاريخ تبليغ هذا القرار إلاّ إذا قرّرت الوكالة المذكورة في المادة 6 أعلاه تحديد أجل إضافي.

الباب الثالث : الضّمانات الممنوحة للمستثمرين

المادة 14 : يعامل الأشخاص الطبيعيون و المعنويون الأجانب بمثل ما يعامل به الأشخاص الطبيعيون و المعنويون الجزائريون في مجال الحقوق و الواجبات ذات الصّلة بالإستثمار.

و يعامل جميع الأشخاص الطبيعيين و المعنويين الأجانب نفس المعاملة مع مراعاة أحكام الإتفاقيات التي أبرمتها الدولة الجزائرية مع دولهم الأصلية.

المادة 15 : لا تطبّق المراجعات أو الإلغاءات التي قد تطرأ في المستقبل على الاستثمارات المنجزة في إطار هذا الأمر إلاّ إذا طلب المستثمر ذلك صراحة.

المادة 16 : لا يمكن أن تكون الاستثمارات المنجزة موضوع مصادرة إدارية، إلاّ في الحالات المنصوص عليها في التشريع المعمول به.

و يترتّب على المصادرة تعويض عادل و منصف.

المادة 17 : يخضع كلّ خلاف بين المستثمر الأجنبي و الدولة الجزائرية يكون بسبب المستثمر أو بسبب إجراء اتخذته الدولة الجزائرية ضدّه، للجهات القضائيّة المختصّة، إلاّ في حالة وجود اتفاقيّات ثنائية أو متعدّدة الأطراف أبرمتها الدولة الجزائرية، تتعلق بالمصالحة و التّحكيم، أو في حالة وجود اتفاق خاص ينصّ على بند تسوية أو بند يسمح للطّرفين بالتوصّل إلى اتفاق بناء على تحكيم خاصّ.

الباب الرابع : أجهزة الاستثمار

الفصل الأول : المجلس الوطني للاستثمار

المادة 18 : ينشأ مجلس وطني للاستثمار يدعى في صلب النص "المجلس " يرأسه رئيس الحكومة.

المادة 19 : يكلّف المجلس على الخصوص بما يأتي :

- يقترح إستراتيجية تطوير الاستثمار و أولوياتها.
- يقترح تدابير تحفيزية للاستثمار مسايرة للتطورات الملحوظة.
- يفصل في الاتفاقيات المذكورة في المادة 12 أعلاه.
- يفصل في المزايا التي تمنح في إطار الاستثمارات المذكورة في المادة 3 أعلاه،
- يفصل، على ضوء أهداف تهيئة الإقليم، فيما يخصّ المناطق التي يمكن أن تستفيد من النظام الاستثنائي المنصوص عليه في هذا الأمر.
- يقترح على الحكومة كل القرارات و التدابير الضروريّة لتنفيذ ترتيب دعم الاستثمار و تشجيعه،
- يحث و يشجع على استحداث مؤسّسات و أدوات مالية ملائمة لتمويل الاستثمار، و تطويرها.

المادة 20 : تحدّد تشكيلة المجلس و تنظيمه و سيره عن طريق التّنظيم.

الفصل الثاني :

– الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار

المادة 21 : الوكالة المذكورة في المادة 6 أعلاه مؤسّسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي.

تتولى الوكالة، في ميدان الاستثمارات وبالاتصال مع الإدارات والهيئات المعنية، على الخصوص المهام الآتية:

- ضمان ترقية الاستثمارات و تطويرها و متابعتها،
- استقبال المستثمرين المقيمين وغير المقيمين و إعلامهم و مساعدتهم،
- تسهيل القيام بالشكليات التأسيسية للمؤسسات و تجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشباك الوحيد اللامركزي،
- منح المزايا المرتبطة بالاستثمار في إطار التّرتيب المعمول به،
- تسيير صندوق دعم الاستثمار المذكور في المادة 28 أدناه،
- التأكد من احترام الالتزامات التي تعهد بها المستثمرون خلال مدّة الإعفاء.
- يحدّد تنظيم الوكالة و سيرها عن طريق التّنظيم.

المادة 22 : يوجد مقرّ الوكالة في مدينة الجزائر. و للوكالة هياكل لامركزية على المستوى المحلّي.

و يمكنها إنشاء مكاتب تمثيل في الخارج.

يحدّد عدد الهياكل المحلية و المكاتب في الخارج و مكان تواجدها عن طريق التّنظيم.

– الشبّاك الوحيد

المادة 23 : ينشأ شبّاك وحيد ضمن الوكالة، يضمّ الإدارات و الهيئات المعنية بالاستثمار.

يؤهّل الشبّاك الوحيد قانونا لتوفير الخدمات الإدارية الضرورية لتحقيق الاستثمارات، موضوع التصريح المذكور في المادة 4 أعلاه. يحتجّ بقرار الشبّاك الوحيد على مستوى الهيكل اللامركزي للوكالة.

المادة 25 : يتأكد الشبّاك الوحيد، بالاتصال مع الإدارات و الهيئات المعنيّة، من تخفيف و تبسيط إجراءات و شكليّات تأسيس المؤسسات و إنجاز المشاريع.

و يسهر على تنفيذ إجراءات التّبسيط و التّخفيف المقرّرة.

المادة 26 : تنشئ الدولة انطلاقا ممّا تبقى من أصول المؤسسات العمومية المنحلة، قصد ضمان تمثيلها لتطوير الاستثمار، حافظة عقارية و غير منقولة، يسند تسييرها إلى الوكالة المكلّفة بتطوير الاستثمارات المذكورة في المادة 6 أعلاه.

تحدّد كيفيات تنفيذ هذه المادة عن طرق التنظيم.

المادة 27 : يتمّ عرض أراضي الأساس العقارية من خلال تمثيل الهيئات المكلفة بالعقار الموجّه للاستثمار، على مستوى الشبّاك الوحيد اللامركزي.

الباب الخامس : أحكام تكميلية

المادة 28 : ينشأ صندوق لدعم الاستثمار في شكل حساب تخصيص خاصّ.

يوجّه هذا الصندوق لتمويل التكفّل بمساهمة الدولة في كلفة المزايا الممنوحة للاستثمارات، و لا سيّما منها النفقات بعنوان أشغال المنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز الاستثمار.

يحدّد المجلس الوطني للاستثمار المذكور في المادة 18 أعلاه جدول النفقات التي يمكن إدخالها في هذا الحساب.

تحدّد كيفيات تنظيم هذا الصّندوق و سيره عن طريق التنظيم.

الباب السادس : أحكام مختلفة

المادة 29 : يحتفظ بالحقوق التي يكتسبها المستثمرون فيما يخص المزايا التي يستفيدون منها بموجب التشريعات التي تؤسس تدابير تشجيع الاستثمارات، و تبقى هذه سارية إلى غاية انتهاء المدّة و بالشروط التي منحت على أساسها.

المادة 30 : يمكن أن تكون الاستثمارات التي تستفيد من المزايا المنصوص عليها في هذا الأمر موضوع نقل للملكية أو تنازل. يلتزم المالك الجديد لدى الوكالة بالوفاء بكلّ الالتزامات التي تعهد بها المستثمر الأول و التي سمحت بمنح تلك المزايا، و إلاّ ألغيت تلك المزايا.

المادة 31 : تستفيد الاستثمارات المنجزة انطلاقا من مساهمة في رأس المال بواسطة عملة صعبة حرّة التحويل يسعرها بنك الجزائر بانتظام و يتحقق من استيرادها قانونا، من ضمان تحويل الرأسمال المستثمر و العائدات الناتجة عنه. كما يشمل هذا الضمان المداخيل الحقيقيّة الصافية النّاتجة عن التّنازل أو التصفية، حتى و إن كان هذا المبلغ أكبر من الرأسمال في البداية.

المادة 32 : تخضع الاستثمارات المستفيدة من المزايا الممنوحة بموجب هذا المر، خلال فترة الإعفاء، لمتابعة من قبل الوكالة.

تقوم الوكالة بمتابعة هذه الاستثمارات بالاتصال مع الإدارات و الهيئات المكلّفة بالسّهر على احترام الالتزامات التي تترتّب على الاستفادة من المزايا الممنوحة.

المادة 33 : في حالة عدم احترام آجال الإنجاز و شروط منح المزايا كما تحدّدها المادة 13 أعلاه، يتمّ سحب هذه المزايا بنفس الأشكال التي منحت بها، دون المساس بالأحكام القانونية الأخرى.

المادة 34 : تتكفّل وكالة ترقية الاستثمار و دعمه، في انتظار تنصيب الوكالة المذكورة في المادة 6 أعلاه، بأحكام هذا الأمر و كذا بالآثار المترتّبة على الفترة الانتقالية المذكورة في المادة 29 أعلاه.

المادة 35 : تلغى كلّ الأحكام السابقة المخالفة لهذا الأمر، لا سيّما تلك المتعلقة بالمرسوم التّشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 5 أكتوبر سنة 1993 و المتعلّق بترقية الاستثمار، ما عدا القوانين المتعلقة بالمحروقات و المذكورة أعلاه.

المادة 36 : ينشر هذا الأمر في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

حرّر بالجزائر في أو جمادى الثانية عام 1422 الموافق 20 غشت سنة 2001.

عبد العزيز بوتفليقة.