



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله



معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم: علوم التسيير

المرجع :/2018

الميدان: العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية

فرع: علوم التسيير

التخصص: إدارة مالية

مذكرة بعنوان:

دور الروابط التي تخلقها الشركات متعددة الجنسيات في ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المضيفة

دراسة حالة: شركة Nestlé و Motorola في الصين

مذكرة مكملية لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير (ل.م.د) تخصص " إدارة مالية "

إشراف الأستاذ (ة):

د. هشام ريغي

إعداد الطالبة:

ريمة بويزار

لجنة المناقشة:

الصفة	الجامعة	اسم ولقب الأستاذ
رئيسا	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله	برني ميلود
مناقشا	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله	د. حريد رامي
مشرفا ومقررا	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله	د. هشام ريغي

السنة الجامعية: 2017-2018

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الملخص:

تلعب الشركات المتعددة الجنسيات دوراً هاماً في الاقتصاديات المضيفة التي تنشط فيها على صعيد التأثير الإيجابي على ميزان المدفوعات، نقل التكنولوجيا، المساهمة في التشغيل، المساهمة في الضرائب... الخ، ولهذه الأسباب وغيرها تتنافس مختلف دول العالم على استقطاب الإستثمارات الأجنبية المباشرة. وتعتبر الروابط التي تنشأها الشركات المتعددة الجنسية مع الشركات المحلية، وخاصة مع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ذات أهمية كبيرة في تطوير هذا القطاع، فهذه الروابط تعتبر نقطة الانطلاق نحو تعزيز القدرة التنافسية للشركات المحلية من حيث أنها تتيح لها موطئ قدم في شبكات الإنتاج الدولية.

الكلمات المفتاحية: الشركات متعددة الجنسيات، الإستثمارات الأجنبية المباشرة، قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الروابط الخلفية والأمامية.

Abstract:

Multinational corporations play a very important role in the host economies in which they have a positive impact on the balance of payments, transfer of technology, contribution to employment, contribution to taxes, etc. For these and other reasons, various countries compete to attract foreign direct investment. The links created by multinational corporations with local companies, especially with the SME sector, are of great importance in developing this sector. These linkages are the starting point for enhancing the competitiveness of local companies in that they allow them to establish a foothold in international production networks.

Key words: Multinational companies (MNCs), Foreign Direct Investment (FDI), small and medium enterprises sector (SMEs), Backward and forward linkages.

Résumé:

Les sociétés multinationales jouent un rôle très important dans les pays d'accueil dans lesquels elles activent au niveau de l'impact positif sur la balance des paiements, le transfert de technologie, la contribution à l'emploi, la contribution aux impôts, ... etc., pour ces raisons et d'autres différents pays du monde sont en compétition pour attirer les investissements directs étrangers. Les relations qui sont générées par les sociétés multinationales avec les entreprises locales, en particulier avec le secteur des petites et moyennes entreprises, sont d'une grande importance dans le développement de ce secteur, ces relations sont considérées comme le point de départ vers le renforcement de la compétitivité des sociétés locales en leur permettant de prendre pied dans les réseaux de production internationaux.

Mots clés: Sociétés multinationales, Investissements directs étrangers (IDE), secteur des petites et moyennes entreprises (PMEs), relations en amont et en aval.

شكر وعرفان

أشكر الله تعالى وأحمده على إتمام هذا العمل، وأسئله أن يتقبله
قبولا حسنا وينفعني وغيري به.

يشرفني أن أتقدم بالشكر الجزيل والثناء الخالص

إلى الأستاذ الدكتور الفاضل: ريغي هشام الذي تفضل بالإشراف على هذه
المذكرة بوافر التوجيهات القيّمة والانتقادات الهادفة، لإخراج هذا العمل في
صورته النهائية.

كما لا يفوتني أن أشكر الأساتذة: أعضاء لجنة المناقشة لقبولهم إثراء هذا
العمل، وتفضلهم بحضور المناقشة.

إلى كل الأساتذة الأفاضل بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قاموا بتكوينني إلى غاية وصولي إلى هذا المستوى العلمي

وأقول شكرا لكل من مدّ لي يد العون والنصح، وكل من حفزني على

هذا العمل وإلى كل من ساعد على طباعة هذه المذكرة.

والحمد لله من قبل ومن بعد

إهداء

اليوم والحمد لله سأطوي سهر الليالي وتعب الأيام وخلاصة
مشواري بين دفتي هذا العمل المتواضع
ولا يفوتني إلا أن أهديه إلى كل من:

إلى منارة العلم والإمام المصطفى سيد الخلق رسولنا الكريم
" محمد صلى الله عليه وسلم "

إلى أكثر الناس فضلا في حياتي إلى أغلى ما أملك في الدنيا إلى التي
تعبت لأجلي حتى أرتاح وسهرت لأنام إلى أطيب أم في الوجود أم أشرقت حياتي من نور وجهها
الوضاء أسأل الله أن يطيل في عمرها ويمنحها الصحة والعافية ويجعل عافيتها الجنة
أمي الحبيبة والغالية "فضية"

إلى من أحمل إسمه بكل إفتخار أسأل الله أن يمد في عمره ليرى ثمارا قد حان قطفها بعد طول إنتظار
إلى الذي بفضلله أنا هنا والذي يسر لي طريق العلم وعلمني حب العمل إلى أبي الغالي "محمد"
إلى من قاسمونني حلوة الحياة ومرها إلى إخواني وأخواتي:

أخي الأكبر زوبير وزوجته وأولاده

أخي فارس وزوجته وابنتاه

إلى من أعتز به أخت وأتمناه سندي في المستقبل أخي الغالي "رياض"
إلى أخواتي:

فهيمة وزوجها وبناتها

إلى زهية وزوجها وابنها

إلى أروع وأجمل زهرة أختي الغالية "سميرة"

إلى قرة عيني وسندي في الحياة ورفيق دربي إلى سبب سعادتي وصانع ابتسامتي إلى الذي لا يطيّب
القول إلا بذكره خطيبي وزوجي المستقبلي "مولود"

إلى عائلة عمي صالح كبيرا وصغيرا خصوصا ابنة عمي "دليلة"

إلى ابنة عمي وأختي ورفيقة دربي وبهجة فؤادي ومخزن أسراري "فطيمة"

إلى جميع أخوالي وأعمامي وكل أفراد عائلتهم كبيرا وصغيرا

إلى رفيقات الدرب: "إكرام، سمية، منال، رميسة، مريم، أمل، يسرى..."

إلى كل من ذكرهم قلبي ونسبهم قلمي

والحمد دائما وأبدا لله الواحد المتعال

فهرس المحتويات

الصفحة	البيان
I	الملخص
II	شكر وعرفان
III	إهداء
V	فهرس المحتويات
X	قائمة الجداول والأشكال
أ-د	مقدمة
29-2	الفصل الأول: إطار نظري حول الشركات متعددة الجنسيات والاستثمار الأجنبي المباشر
2	تمهيد
13-3	المبحث الأول: إطار مفاهيمي للشركات متعددة الجنسيات (MNC)
3	المطلب الأول: مفهوم الشركات متعددة الجنسيات وخصائصها
3	الفرع الأول: تعريف الشركات متعددة الجنسيات
6	الفرع الثاني: خصائص الشركات متعددة الجنسيات
8	المطلب الثاني: أنواع الشركات متعددة الجنسيات وأثارها
8	الفرع الأول: أنواع الشركات متعددة الجنسيات
10	الفرع الثاني: الأثار الإيجابية والسلبية للشركات متعددة الجنسيات على الدول المضيفة
28-14	المبحث الثاني: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI)
14	المطلب الأول: مفهوم الإستثمار الأجنبي المباشر، أهميته وأهدافه
14	الفرع الأول: تعريف الإستثمار الأجنبي المباشر
18	الفرع الثاني: أهمية الإستثمار الأجنبي المباشر
19	الفرع الثالث: أهداف الإستثمار الأجنبي المباشر
20	المطلب الثاني: تصنيفات الإستثمار الأجنبي المباشر والحوافز الممنوحة له وأثاره على الدول المضيفة
20	الفرع الأول: تصنيفات الإستثمار الأجنبي المباشر

23	الفرع الثاني: الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة
24	الفرع الثالث: الآثار الإيجابية والسلبية للاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة
29	خلاصة
53-31	الفصل الثاني: إطار نظري حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
31	تمهيد
46-32	المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SME)
32	المطلب الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، معايير تصنيفها وخصائصها
32	الفرع الأول: تعريف مختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
38	الفرع الثاني: معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
41	الفرع الثالث: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
43	المطلب الثاني: أهمية وأهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
43	الفرع الأول: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
45	الفرع الثاني: أهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
52-47	المبحث الثاني: واقع نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
47	المطلب الأول: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمعوقات التي تواجهها
47	الفرع الأول: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
49	الفرع الثاني: المعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
50	المطلب الثاني: عوامل فشل ونجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
50	الفرع الأول: عوامل فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
51	الفرع الثاني: عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
53	خلاصة
70-55	الفصل الثالث: أهمية الروابط الأمامية والخلفية التي تخلقها

	الشركات متعددة الجنسيات لتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
55	تمهيد
63-56	المبحث الأول: نظرة حول الروابط التي تخلقها الشركات متعددة الجنسيات مع الشركات المحلية في الدول المضيفة
56	المطلب الأول: الروابط التي تخلقها الشركات متعددة الجنسيات: طبيعتها، فوائدها، والتدابير التي ينبغي أن تتخذها هذه الشركات
57	الفرع الأول: طبيعة الروابط التي تخلقها الشركات متعددة الجنسيات في الدول المضيفة
58	الفرع الثاني: الفوائد التي تعود بها الروابط التي تخلقها الشركات متعددة الجنسيات عليها وعلى الشركات المحلية
60	الفرع الثالث: تدابير ينبغي أن تتخذها الشركات الأجنبية المنتسبة لإقامة الروابط وتعميقها
61	المطلب الثاني: تدابير حكومية محددة لإقامة الروابط وتعميقها
61	الفرع الأول: أداء الحكومات ودورها الهام في تشجيع الروابط
62	الفرع الثاني: تدابير ينبغي أن تتخذها الحكومات لإقامة الروابط وتعميقها
69-64	المبحث الثاني: دراسة حالة كل من شركة Nestlé و Motorola بالصين
64	المطلب الأول: دور شركة Nestlé في خلق الروابط في الصين
64	الفرع الأول: التعريف بالشركة ونشأتها
65	الفرع الثاني: شركة Nestlé في الصين
67	المطلب الثاني: دور شركة Motorola في خلق الروابط في الصين
67	الفرع الأول: التعريف بالشركة ونشأتها
68	الفرع الثاني: شركة Motorola في الصين
70	خلاصة
72	خاتمة
78	قائمة المراجع

قائمة

الجداول والأشكال

قائمة الجداول:

رقم الجدول	عنوان الجدول	رقم الصفحة
1-1	معايير تعريف الشركات متعددة الجنسيات	4
1-2	تعريف الإتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	34
1-3	تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة في العالم والمناطق 2001-2016	57

قائمة الأشكال:

رقم الشكل	عنوان الشكل	رقم الصفحة
1-1	أنواع الشركات متعددة الجنسيات استنادا إلى عدة معايير	10
2-1	تصنيفات الاستثمار الأجنبي المباشر وفقا لعدة أنواع	23

مقدمة

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات إحدى الأشكال العديدة التي يتخذها الاستثمار الأجنبي المباشر للانطلاق نحو أسواق جديدة. وعادة ما تكون هناك العديد من الدوافع والأسباب التي تشجع هذه الشركات على الانطلاق إلى مواقع أو مناطق خارج أوطانها الأصلية. إلا أن الفائدة هنا لا تكون أحادية الجانب، حيث تجني الدول المضيفة في الكثير من الأحيان فوائد تفوق ما تسعى إليها تلك الشركات، وهو ما يدفع تلك الدول لاستقطاب هذا النمط من الاستثمار الأجنبي المباشر، فالقيام بمثل هذا النوع من الاستثمارات يمكن الشركات المستثمرة من تعظيم منافعها بشكل أكثر فعالية. في ذات الوقت، فإن الدول المستقبلة له لا تحصل فقط على رأس المال ولكن أيضا على مزايا تكنولوجية وإدارية ومهارات لم يكن بالإمكان التوصل إليها من أي مصدر آخر.

نتيجة لذلك تصاعد اهتمام الدول النامية والمتقدمة على حد سواء بالاستثمار الأجنبي المباشر لمساهمته الفعالة في رفع مستوى الصادرات وتحسين الإنتاج والقضاء على البطالة وخلق مناصب شغل جديدة... الخ، إذ يعتبر هذا النوع من الاستثمارات أحد أهم رؤوس الأموال التي شهدت تطورا نظرا للدور المهم والحيوي الذي يلعبه في نقل التكنولوجيا والتقنيات الحديثة والمساهمة في تراكم رأس المال. من هذا المنطلق اشتد التنافس بين الدول المضيفة لخلق مناخ أكثر ملائمة للمستثمر الأجنبي من خلال توفير جملة من العوامل المحفزة لانسياب اكبر قدر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

وبالإضافة إلى أهمية حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فإن الشركات متعددة الجنسيات تلعب دورا محوريا في تحقيق الأهداف المرجوة من تلك الاستثمارات في الدول المضيفة، كما أن لهذه الاستثمارات العديد من الإيجابيات على الدول المضيفة ومن بين هذه الإيجابيات الروابط التي تخلقها مع الشركات المحلية وخاصة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ومن هذا المنطلق وأمام العرض السابق يمكن طرح التساؤل الرئيسي التالي:

" كيف تلعب الروابط التي تخلقها الشركات المتعددة الجنسيات دورا في ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة في الدول المضيفة؟ "

ويتفرع عن هذا التساؤل الرئيسي التساؤلات الفرعية التالية:

- هل تلعب الشركات متعددة الجنسيات دورا هاما في الاقتصاديات المضيفة؟
- ما الأهمية التي يكتسبها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
- ما طبيعة الروابط التي تخلقها الشركات المتعددة الجنسية في الدول المضيفة وما دورها في ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

فرضيات الدراسة:

للإجابة على التساؤلات الفرعية وبالتالي على التساؤل الرئيسي نطرح الفرضيات التالية:

- تلعب الشركات متعددة الجنسيات دورا ج د هام في الاقتصاديات المضيفة.
- يكتسي قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية بالغة بالنسبة لجميع الدول.

➤ تخلق الشركات المتعددة الجنسيات العديد من الروابط في الدول المضيفة تسهم بدورها في ترقية نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أهمية الدراسة:

تكمن أهمية الدراسة في أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أصبح القطاع الذي يراهن عليه في جميع دول العالم تقريبا لتحقيق العديد من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية وبالتالي لابد من تطويره من خلال العديد من السبل والتي منها تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتعزيز الروابط الأمامية والخلفية التي تخلقها الشركات متعددة الجنسيات مع تلك المؤسسات.

أسباب اختيار الموضوع:

أما عن أهم الأسباب التي دفعت الباحثة لتناول هذا الموضوع:

➤ إرتباط وتوافق الموضوع مع طبيعة التخصص وكذا الميولات الشخصية في الخوض في مثل هذه المواضيع، كما أن قلة مثل هذه البحوث ونذرتها في المركز الجامعي-ميلة-جعلنا نقوم باختياره وذلك من أجل إثراء المكتبة بموضوع جديد.

➤ الدور الهام الذي تلعبه الشركات متعددة الجنسيات في الاقتصاد العالمي المعاصر.

➤ أهمية البحث عن سبل تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أهداف الدراسة:

يهدف هذا البحث إلى:

➤ توفير إطار نظري شامل حول الشركات متعددة الجنسيات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

➤ متابعة كيفية تعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات وكيف يمكن للروابط التي تخلقها هذه الأخيرة في خلق علاقات مع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المضيفة.

➤ الوصول إلى توصيات على أساس النتائج المتوصل إليها.

منهج الدراسة ومصادر البيانات المستخدمة:

تماشيا مع طبيعة الموضوع والإشكالية المطروحة، نوعت الباحثة في المناهج التي استخدمتها وفقا لحاجة كل جزء من هذا البحث، وتم استخدام منهجين: الوصفي والتحليلي، مما يجعل الدراسة تستخدم منهجين معاً تارة وأحدهما فقط تارة أخرى. حيث أستخدم المنهج الوصفي في الإطار النظري الخاص بالشركات متعددة الجنسيات والاستثمارات الأجنبية المباشرة وكذا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. أما عن المنهج التحليلي فقد أستخدم في تحليل بيانات الجزء التطبيقي، ووقع المزج بين المنهجين في بعض الأحيان، وتم الاعتماد في هذه الدراسة على عدة أدوات من بينها الكتب ورسائل الماجستير وأطروحات الدكتوراه والمجلات والمجلات فضلا عن مختلف المراجع ذات الصلة بالموضوع بالإضافة إلى مختلف البيانات والإحصائيات الرقمية الصادرة عن الجهات الرسمية كمنظمة الأونكتاد.

صعوبات الدراسة:

- لا يخلو أي بحث علمي من الصعوبات، وأهم الصعوبات التي واجهتنا هي:
- تباين المعلومات والبيانات واختلافها من مصدر إلى آخر.
- قلة المراجع التي تبين دور الروابط التي تخلقها الشركات متعددة الجنسيات من أجل ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المضيفة.
- تشعب الموضوع وكثرة المصطلحات التي تخدمه.

الدراسات السابقة:

من خلال إعدادنا لهذه الدراسة لا توجد دراسة تربط الشركات متعددة الجنسيات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لكن هذا لم يمنعنا من الاعتماد على بعض الدراسات التي تناولت بعض الأجزاء الفرعية المتعلقة بالموضوع:

➤ دراسة بعنوان: "التحرير الاقتصادي وأسواق العمل"، دراسة حالة القطاع الصناعي في الجزائر، من إعداد الباحث ريغي هشام، وهي أطروحة دكتوراه علوم في الاقتصاد التطبيقي، بجامعة باجي مختار عنابة 2014 / 2015. وتناول الباحث في إطار استعراضه لانعكاسات الاستثمارات الأجنبية على سوق العمل في الدول المضيفة موضوع الروابط الأمامية والخلفية التي تخلقها الشركات المتعددة الجنسيات في الدول المضيفة. كما إستعرض الباحث موضوع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار حديثه عن القطاع الخاص.

➤ دراسة بعنوان: "إشكالية استغلال مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، من إعداد الباحثة: برجى شهرزاد، وهي رسالة ماجستير تخصص مالية دولية، جامعة أبي بكر بلقايد بتلمسان، 2011 / 2012، ومن بين التساؤلات الفرعية التي طرحت: ما هي مصادر التمويل، أهميتها وفعاليتها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟ وكانت فرضية هذا التساؤل: تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمصادر التمويل الخارجية في حالة نقص مواردها الداخلية، إذ تم التوصل إلى أن موضوع تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف مجالات النشاط الاقتصادي أصبح يلقى اهتماما متزايدا من طرف المنظمات الدولية والمحلية فضلا عن اهتمام الباحثين الاقتصاديين بها باعتبارها من أفضل وسائل الإنعاش الاقتصادي، نظرا لسهولة تكيفها ومرونتها التي تجعلها قادرة على الجمع بين التنمية الاقتصادية ووسيلة ايجابية لفتح آفاق العمل من خلال توفير مناصب الشغل وخلق الثروة وبإمكانها رفع تحديات المنافسة وغزو الأسواق الخارجية في ظل اقتصاد السوق.

➤ دراسة بعنوان: "أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في التنمية المستدامة"، حالة الجزائر، من إعداد الباحث: مصباح بلقاسم، وهي رسالة ماجستير في علوم التسيير تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر، 2005-2006، ومن بين التساؤلات الفرعية التي طرحت: ما هو الاستثمار الأجنبي المباشر وماهي محدداته؟ وكانت فرضية هذا التساؤل: تطور تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على

الدول النامية يرتبط بالحوافز والامتيازات المقدمة من طرفها، إذ تم التوصل إلى أن الحوافز والامتيازات لها أهمية في جلب واستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يبحث دائما على إمكانية تقليل التكاليف وتعظيم الأرباح، والحصول على المنافذ وغيرها.

➤ دراسة بعنوان: "تقرير الاستثمار العالمي" تشجيع الروابط، استعراض عام، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2001، حيث خلصت هذه الدراسة إلى أن برامج الروابط تقوم على المصالح الذاتية المتبادلة للشركات المنتسبة والشركات المحلية، والروابط هي نقطة الانطلاق نحو تعزيز القدرة التنافسية للشركات المحلية من حيث أنها تتيح لها فرصة نحو الدخول في شبكات الإنتاج الدولية وتدمج الشركات الأجنبية المنتسبة تماما في الاقتصاديات المضيفة، وفي الوقت نفسه ينبغي النظر إلى برامج الروابط بوصفها جزءا من مجموعة واسعة النطاق من السياسات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ولما كانت شبكات الموردين الذين يملكون مقومات البقاء تزدهر في أحيان كثيرة في إطار مجموعات من الشركات فإنه ينبغي إيلاء العناية لتنمية هذه المجموعات، ولاسيما الصناعات والأنشطة الكثيفة الاستخدام للمعارف والواقع أن سياسات تشجيع الروابط تزداد فرصها من النجاح كلما اقترنت بسياسات تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسياسات ترويج الاستثمار الأجنبي المباشر ذات الأهداف الواضحة.

هيكل الدراسة:

بغية الإجابة على إشكالية البحث وانطلاقا من الفرضيات التي تم صياغتها تم تقسيم الدراسة إلى ثلاثة فصول كما يلي:

الفصل الأول: إطار نظري حول الشركات متعددة الجنسيات والاستثمارات الأجنبية المباشرة.

الفصل الثاني: إطار نظري حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفصل الثالث: أهمية الروابط الأمامية والخلفية التي تخلقها الشركات متعددة الجنسيات لتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفصل الأول:
إطار نظري حول
الشركات متعددة
الجنسيات والإستثمار
الأجنبي المباشر

تمهيد:

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات إحدى السمات البارزة المميزة للاقتصاد الحديث بما تملكه من قدرات إنتاجية وتمويلية وتسويقية وتنظيمية وتكنولوجية ضخمة، تمكنها من الانتشار عبر مناطق مختلفة من العالم عبر فروعها وشركاتها التابعة، إضافة إلى أنها تشكل نسبة مهمة من الإنتاج العالمي للسلع والخدمات والتكنولوجيا والاستثمار الأجنبي المباشر التي تقوده غالبا هذه الشركات والذي أصبح أحد أهم آليات تكامل اقتصاديات دول العالم، وتسعى الدول المضيفة من خلال هذا النوع من الاستثمار إلى تحقيق العديد من الأهداف.

وسوف نحاول في هذا الفصل استعراض الإطار النظري للشركات متعددة الجنسيات والاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال المبحثين التاليين:

المبحث الأول: إطار مفاهيمي للشركات متعددة الجنسيات.

المبحث الثاني: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الأول: إطار مفاهيمي للشركات متعددة الجنسيات (MNC):

إزداد الاهتمام في المدة الأخيرة بالشركات متعددة الجنسيات، لما لها من تأثيرات ليس على المستوى المحلي فقط بل تتعداه إلى المستوى العالمي، مما أكد ضرورة إعطاء نظرة شاملة عن هذه الشركات.

المطلب الأول: مفهوم الشركات متعددة الجنسيات وخصائصها:

تعد الشركات متعددة الجنسيات من بين الأعوان الاقتصادية المساهمة بصفة فعالة في عملية تنشيط الاقتصاد الدولي، لما تتمتع به من ضخامة، وتقدم تكنولوجي، وانتشارها الجغرافي والسوقي، وقدرتها على تحويل الإنتاج والاستثمار عالميا.

الفرع الأول: تعريف الشركات متعددة الجنسيات:

يطلق على الشركات متعددة الجنسيات عدة أسماء كالشركات الدولية أو الشركات العالمية أو الشركات عبر القومية أو الشركات العابرة للحدود أو الشركات متعددة الجنسيات وهذا الأخير هو ما يستعمله الأكاديميون بكثرة¹، وبالرغم من أن مصطلح الشركات متعددة الجنسيات أصبح معروفا وانتشر استخدامه، إلا أن التعريف المحكم والدقيق لهذا المصطلح لم يوجد بعد. حيث إن قضية التعريف ليست ببساطة قضية لفظية بل هي في واقع الأمر قضية في غاية الأهمية نظرا لتعدد أنواع الشركات التي تقوم بالأعمال الدولية². وعليه تعرف الشركات متعددة الجنسيات وفقا لعدة معايير موضحة في الجدول أدناه.

¹ - عرفات إبراهيم فياض: الإدارة المالية الدولية والتعامل بالعملة الأجنبية، دار البداية ناشرون موزعون، عمان، ط1، 2013، ص 64.

² - عبد العزيز النجار: الإدارة المالية في تمويل الشركات متعددة الجنسيات، المكتب العربي الحديث للنشر، الإسكندرية، ب ط، 2007، ص 45.

الجدول رقم (1-1): معايير تعريف الشركات متعددة الجنسيات:

المعيار	التعريف
حجم الاستثمار المباشر في الخارج	طبقاً لهذا المعيار تكون الشركة متعددة الجنسية إذا كانت تملك بعض الطاقة الإنتاجية في الخارج بنسبة لا تقل عن 20%.
مدى توزيع ملكية الشركة الأم بين جنسيات مختلفة	تكون الشركة متعددة الجنسية إذا كان يملك رأسمالها رعايا دولتين على الأقل.
مقدار المبيعات التي تبيعها الشركة في الخارج	تعتبر الشركة متعددة الجنسية إذا كانت تباع جزء من مبيعاتها في الخارج بنسبة تتراوح من 15 - 35%.
مقدار الأرباح التي تحققها الشركة من عملياتها في الخارج	تعتبر الشركة متعددة الجنسيات إذا كانت تحقق جزءاً من أرباحها السنوية من الخارج بنسبة لا تقل عن 50%.
الهيكل التنظيمي	تعتبر الشركة متعددة الجنسيات إذا أعدت هيكلها التنظيمي على أساس عالمي، والذي يستطيع أن يواجه التنوع البيئي الذي يواجهها بما يفرضه من العديد من المشاكل التنظيمية الفريدة.
الإستراتيجية العامة	تعتبر الشركة متعددة الجنسية إذا كانت تعمل وفقاً لإستراتيجية عالمية، يؤكد لها هيكلها التنظيمي.
عدد الفروع	تعتبر الشركة متعددة الجنسية إذا كانت تملك وتسيطر على فروع في الدول الأخرى، على أن يكون دولتين على الأقل غير الدولة الأم.
تركيز الإدارة العليا	تعتبر الشركة متعددة الجنسية إذا تكونت إدارتها من أفراد من جنسيات مختلفة.
تركيب القوى العاملة	تعتبر الشركة متعددة الجنسية إذا كانت نسبة من العمالة التي لديها من جنسيات مختلفة

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على: عبد العزيز النجار: الإدارة المالية في تمويل الشركات متعددة الجنسيات، المكتب العربي الحديث للنشر، الإسكندرية، ب ط، 2007، ص ص 47 - 50.

ومن جهة أخرى عرفها العديد من الكتاب المختصين في المجال بتعريفات وبوجهات نظر مختلفة على النحو التالي:

1. **عرفت على أنها:** "شركات ذات رؤوس أموال ضخمة تتركز من خلال المركز الأم في إحدى الدول وتنتقل نشاطاتها إلى الدول الأخرى من خلال فروعها"¹.
2. **كما عرفها ماتيوز على أنها:** "المؤسسات التي تسيطر على عدد معين من الوحدات الإنتاجية (عشرة على الأقل)، في عدد معين من الدول (سبعة على الأقل)، وتحقق نسبة هامة من إنتاجها (25% على الأقل) خارج الدولة الأم"².
3. **هناك من يعرفها على أنها:** "عبارة عن شركات تتمركز من خلال المركز الأم أو المركز الأول أو الرئيسي في أحد البلدان (غالبا في البلدان العظمى)، وتكون أعمال نشاطاتها في بلدان أخرى من خلال فروعها والتي تتجاوز العشرات وتكتسب هذه الشركات جنسية البلد الذي تقيم فيه"³.
4. **وتعرف كذلك على أنها:** "الشركات التي يكون 30% من حساباتها على الأقل خارج حدود بلدها، وهذه الشركات لا تهتم كثيرا بأسعار صرف العملة أو بإعادة تحويل العملة إلى الخارج"⁴.
5. **وقد تبنى كل من العالم الاقتصادي Dunning والمجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة** تعريفا موسعا لهذه الشركات، حيث عرفت الشركة متعددة الجنسيات في ظلّة بأنها "تلك المنشأة التي تمتلك وسائل الإنتاج وتسيطر عليها وتباشر نشاطها سواء في مجال الإنتاج أو المبيعات أو الخدمات في دولتين أو أكثر"⁵.
6. **أما منظمة الأونكتاد فتعرف هذه الشركات على أنها:** "تلك المؤسسات ذات المسؤولية المحدودة أو غير المحدودة، التي تتألف من الشركة الأم وفروعها الأجنبية، فالشركة الأم هي المالكة للأصول المستخدمة في الإنتاج في الخارج، أما الفرع الأجنبي Foreign Branche (المملوك كليا أو جزئيا) فهو المؤسسة ذات المسؤولية المحدودة أو غير محدودة التي مقرها الدولة المضيفة Host Country والتي تمتلك فيها شركة الوطن الأم حصة تتيح لها حق المشاركة في الإدارة"⁶.

¹ - موسى سعيد مطر وآخرون: التمويل الدولي، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2008، ص 179.

² - أحسين عثمانى: إستراتيجية الشركات المتعددة الجنسيات في عولمة الاقتصاد، رسالة ماجستير في اقتصاد التنمية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2002-2003، ص 18.

³ - توفيق عبد الرحيم يوسف حسن: الإدارة المالية الدولية والتعامل بالعملة الأجنبية، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2010، ص 243.

⁴ - قاسم نايف علوان: إدارة الاستثمار بين النظرية والتطبيق، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2009، ص 354.

⁵ - اشرف السيد حامل قبال: الاستثمار الأجنبي المباشر - دراسة تحليلية لأهم ملامحه واتجاهاته في الاقتصاد العالمي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ط1، 2013، ص 41.

⁶ - المرجع السابق، نفس الصفحة.

بالنظر إلى مختلف التعاريف السابقة يمكننا صياغة تعريف عام للشركات متعددة الجنسيات على أنها: كيان اقتصادي له مركز رئيسي يسيطر على عدد معين من الفروع الإنتاجية أو التسهيلات (سته على الأقل قد تتجاوز العشرات يختلف تحديدها باختلاف وجهات النظر)، في عدد معين من الدول غير الوطن الأم (دولتين على الأقل)، وتكتسب هذه الفروع جنسية البلد التي تقيم فيه، وتربط بينهم إستراتيجية واحدة تتولى وضعها وتنفيذها الشركة الأم، إذ تحقق هذه الأخيرة نسبة هامة من الإنتاج خارج المركز الرئيسي (25% من الإنتاج على الأقل يختلف تحديدها باختلاف وجهات النظر)، ويشترك فيها عدة أفراد من جنسيات مختلفة.

الفرع الثاني: خصائص الشركات متعددة الجنسيات:

لعل التأمل في مفهوم الشركات متعددة الجنسيات، يشير ويكشف على أنها تتمتع بمجموعة من الخصائص يمكن إيجازها فيما يلي:

✓ **الحجم الكبير:** والذي يرتبط بتوفر إمكانيات وقدرات ضخمة لديها، مالية وفنية، وبشرية وقدرات إدارية وتنظيمية؛

✓ **التوزيع الجغرافي:** إن التوزيع الجغرافي للمنتجات والنشاطات، وتجزئة الإنتاج والنشاط تبعاً للمعايير التي يتم من خلالها الوصول إلى أقصى ربح ممكن، وبتخفيض درجة المخاطرة عن طريق توزيع هذه النشاطات في عدة دول¹؛

✓ **ازدياد درجة تنوع الأنشطة:** حيث تشير عدد من الدراسات والبحوث إلى أن الشركات متعددة الجنسيات تتميز بالتنوع الكبير في أنشطتها، فسياستها الإنتاجية تقوم على وجود منتجات متنوعة ومتعددة ويرجع هذا التنوع إلى رغبة الإدارة العليا في التقليل من احتمالات الخسارة حيث أنها إذا خسرت في نشاط يمكن أن تريح من أنشطة أخرى؛

✓ **إقامة التحالفات الإستراتيجية:** والتي تعتبر من أهم السمات التي تميز الشركات متعددة الجنسيات ذلك أن هذه الشركات تسعى دوماً إلى إقامة تحالفات إستراتيجية فيما بينها ومن أجل تحقيق مصالحها الإستراتيجية المشتركة وتعزيز قدراتها التنافسية والتسويقية وهذه التحالفات هي نتاج المنافسة المحتدمة والتي صارت سمة أساسية للأسواق المفتوحة وثورة الاتصالات والمعلومات والتحالفات الإستراتيجية بين الشركات المتشابهة تتم في الصناعات المتماثلة بدرجة أكبر، وفي بعض الأحيان يأخذ هذا التحالف شكل الاندماج وهذا يظهر بوضوح في مجال البحث والتطوير؛

✓ **التأثير السياسي والاقتصادي:** الهدف الأساسي لهذه الشركات تنظيم الربح بصرف النظر عن الاعتبارات القانونية والأخلاقية، وتتمتع هذه الشركات بنفوذ سياسي قوي، دعم حكومات الدول الأم

¹ - فيلح حسين خلف: العولمة الاقتصادية، عالم الكتب الحديث للنشر، أريد، الأردن، ط 1، 2010، ص 73.

لها سياسيا واقتصاديا وعسكريا، وتأييد جماعات الضغط المحلية في البلدان المضيفة والبلدان الأم التي ترتبط مصالحها بمصالح هذه الشركات¹؛

✓ **القدرة على تحويل الإنتاج والاستثمار على مستوى العالم:** وهذه الخاصية ترجع إلى كون هذه الشركات تتميز بنشاطها الواسع في العالم وكذلك كونها كيانات عملاقة متنوعة الأنشطة تسودها عملية التكامل الأفقي والرأسي وتتركز في مناطق معينة نتيجة للمناخ الجاذب لمثل هذه النوعية من الاستثمارات وارتفاع العائد على الاستثمارات، بالإضافة إلى انخفاض تكلفة عنصر العمل وتوافره وارتفاع مستواه التعليمي ومهارته وإنتاجيته وتوفر البنية الأساسية وتسهيلات النقل وتقدم شبكات الاتصالات؛

✓ **تعبئة المدخرات العالمية:** إن كل شركة من الشركات المتعددة الجنسيات تنظر إلى العالم كسوق واحدة ومن ثم تسعى إلى تعبئة المدخرات من تلك السوق من خلال طرح الأسهم الخاصة من تلك الشركات في كل الأسواق المالية العالمية الهامة وكذلك الأسواق الناهضة وغيره؛

✓ **تعبئة الكفاءات:** لا تتقيد الشركات المتعددة الجنسيات بتعيين العاملين فيها حتى في أعلى المستويات، فالمعيار الغالب التي تأخذ به هذه الشركات هو معيار الكفاءة مع مراعاة الاستفادة من الكادر المحلي لكل شركة تابعة بعد اجتياز سلسلة من الاختبارات والمشاركة في الدورات التدريبية؛

✓ **التخطيط الاستراتيجي والإدارة الإستراتيجية:** حيث يعد التخطيط الاستراتيجي أداة لإدارة الشركة المتعددة الجنسيات وهو المنهج الملائم الذي يؤدي إلى تحقيق ما تهدف إليه الشركة والتعرف على ما ترغب أن تكون عليه في المستقبل ويكثر استخدام التخطيط الاستراتيجي في الشركات المتعددة الجنسيات وهي تسعى من خلال ذلك لاقتناص الفرص وتكبير العوائد وتحقيق معدلات مرتفعة في المبيعات والأرباح ومعدل العائد على رأس مال المستثمر²؛

✓ **الطبيعة الاحتكارية:** يتميز هيكل السوق الذي تبشر من خلاله الشركات متعددة الجنسيات نشاطها بأنه سوق يسيطر عليه عدد قليل من البائعين أو المشترين أو المنتجين، أي انه سوق احتكار القلة Oligopoly حيث تميل الشركات متعددة الجنسيات إلى التواجد في الأنشطة التي يوجد بها درجة عالية من التركيز، أي سيطرة عدد قليل من الشركات على النشاط في الدولة الأم؛

✓ **ارتفاع نسبة المكون الأجنبي بالشركات متعددة الجنسيات:** يقصد بالمكون الأجنبي في الشركات متعددة الجنسيات بأنه مدى اعتماد هذه الشركات على الدول المضيفة سواء في المبيعات، أو الأصول أو العمالة أو صافي الربح أي انه يعني مقدار مبيعات الفروع التابعة لهذه الشركات إلى جملة مبيعات الشركة متعددة الجنسية، ومقدار الأصول الأجنبية في الفروع إلى جملة أصول الشركة

¹ - محمد حمد القطاطشة: النظام الاقتصادي السياسي الدولي، دار وائل للنشر، ط1، 2013، ص ص 91، 92.

² - المرجع السابق، ص ص 92، 93.

متعددة الجنسية، ومقدار العمالة الأجنبية في الفروع إلى جملة العمالة في الشركة متعددة الجنسية ومقدار صافي الربح المحقق في الفروع إلى جملة صافي ربح الشركة متعددة الجنسية، وأخيرا فإنه يعني عدد فروع الشركة متعددة الجنسية في خارج الدولة الأم¹.

المطلب الثاني: أنواع الشركات متعددة الجنسيات وأثارها:

لعل التأمل في مفهوم الشركات متعددة الجنسيات وخصائصها، يشير ويكشف على أنها تصنف إلى عدة تصنيفات، وتحقق العديد من الإيجابيات كما يترتب عنها مجموعة من السلبيات.

الفرع الأول: أنواع الشركات متعددة الجنسيات:

يمكن تقسيمها تبعا لعدة معايير من بينها:

1. المنطقة الجغرافية: ويندرج ضمنها²:

1.1. النمط المركزي وحيد الجنسية: في ظل هذا النمط تكون الشركة وحيدة الجنسية (أي وطنية) أساسا، ولكنها تمتلك فروع إنتاجية في بعض الدول أو الأسواق الأجنبية، ويتم اتخاذ جميع القرارات الرئيسية في المركز الرئيسي للشركة بالدولة الأم.

2.1. النمط اللامركزي: بالمقارنة بالنمط الأول، نجد أنه في هذا النمط توجد درجة عالية من اللامركزية في اتخاذ القرارات وحرية التصرف في فروع الشركة بالخارج كما انه من المحتمل أن تقل درجة رقابة الشركة الأم على فروعها في الأسواق الأجنبية كما أن هذا النمط تتعدد فيه الجنسيات المالكة للشركة.

3.1. النمط الجغرافي: يتميز هذا النمط من الشركات متعددة الجنسيات بالتكامل والانتشار الجغرافي في ممارسة الأنشطة والعمليات على مستوى العالم، كما تتميز الشركة بكبر الحجم وتوافر الموارد المادية، البشرية والفنية.

أما من ناحية جوانب الضعف التي تشوب الأنماط السابقة، فتجدر الإشارة هنا إلى أن النمط المركزي وحيد الجنسية لا تتوفر لديه القدرة على التكيف مع متطلبات البيئة في الدول المضيفة، وبمعنى آخر أن الشركة متعددة الجنسيات تحاول بالدرجة الأولى فرض معاييرها الثقافية والاقتصادية والسلوكية المعمول بها بالدولة الأم في الدولة المضيفة دون النظر إلى الفرق أو التباين في متغيرات البيئة وظروفها بين الدولتين.

¹ - عبد العزيز النجار، مرجع سبق ذكره، ص ص 94، 97.

² - طابوش مولود: اثر الشركات المتعددة الجنسيات على التشغيل في الدول النامية- دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007-2008، ص 13، 14.

أما نقطة الضعف الرئيسية في النمط اللامركزي، فتتمثل في صعوبة المراقبة الشاملة على الفروع سواء كانت رقابة على الإنجاز أو الممارسات الإدارية في كل فرع، وأخيرا فإن تأثر النمط الجغرافي في الشركات المتعددة الجنسيات بخصائص البيئة الثقافية في الدولة الأم وبصفة خاصة في المراحل المضيفة تعتبر إحدى جوانب الضعف الخاصة بهذا النمط من الشركات.

2. طبيعة النشاط: يمكن تقسيم هذه الشركات حسب طبيعة أنشطتها إلى ما يلي¹:

1.2. الشركات المتكاملة رأسيا: وهذا التكامل الرأسي قد يكون أماميا بتوجهه نحو السوق والمستهلك، وبحيث تتكامل عمليات التسويق مع عمليات الإنتاج عن طريق توفير المنتجات للسوق، وقد يكون التكامل خلفيا من خلال تكامل عملية إنتاج الموارد الأولية ومستلزمات الإنتاج عن طريق توفير المواد الأولية والمستلزمات الإنتاجية هذه للعمليات الإنتاجية، وبحيث تتكامل من خلال التكامل الأمامي والخلفي حلقات ومراحل العملية الإنتاجية بدءا بمراحلها الأولى وانتهاءها بمراحلها الأخيرة، أي استخدامها النهائي، والتي يمكنها أن تتم في عدة دول.

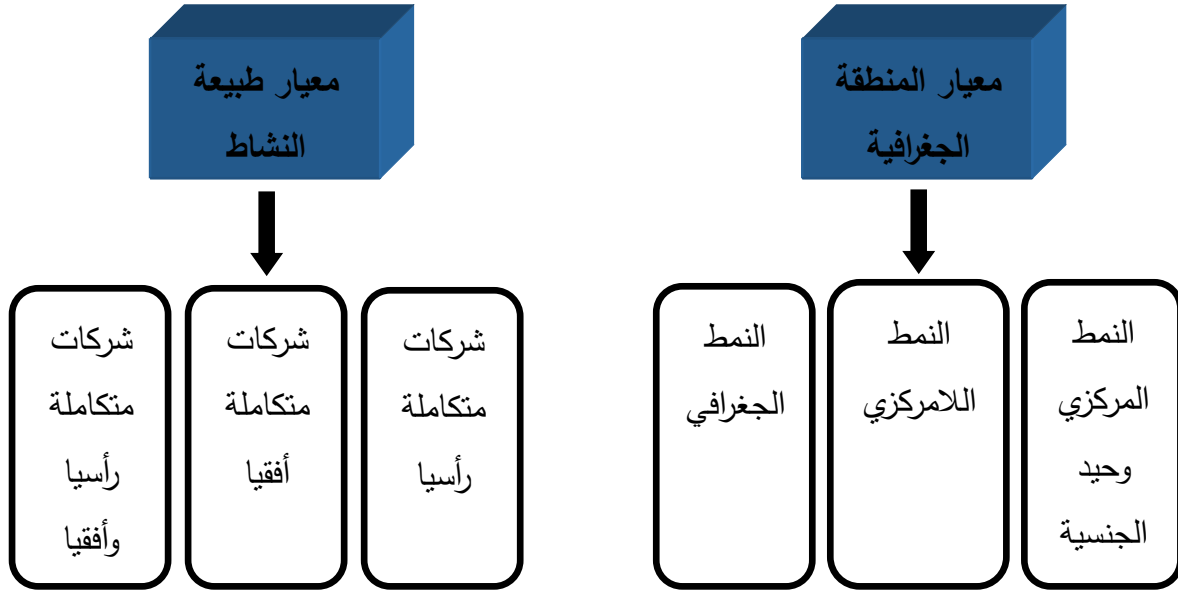
2.2. الشركات المتكاملة أفقيا: وهي الشركات التي تعمل على توفير كافة الخدمات والمتطلبات الضرورية لقيام الإنتاج في مرحلة إنتاجية معينة، وكذلك من خلال تكامل عمليات الإنتاج في هذه المرحلة المعينة، والتي يمكنها أن تتم في عدة دول.

3.2. الشركات المتكاملة رأسيا وأفقيا: والتي تتسع في نشاطاتها بحيث تتكامل وبالشكل الذي يوفر لها القدرة على إنتاج السلعة والسيطرة على مراحلها المختلفة، وعلى الخدمات التي تتطلبها هذه المراحل، والتي يمكن أن تتم في عدة دول.

¹ - فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص 68.

ويمكن توضيح ذلك في الشكل الآتي:

الشكل رقم (1-1): أنواع الشركات متعددة الجنسيات إستنادا إلى عدة معايير:



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على ماسبق.

الفرع الثاني: الآثار الإيجابية والسلبية للشركات متعددة الجنسيات على الدول المضيفة:

1. الآثار الإيجابية للشركات متعددة الجنسيات على الدول المضيفة:

يمكن للشركات المتعددة الجنسيات أن تحقق العديد من المزايا والايجابيات والتي يمكن أن تتضمن ما يأتي¹:

- ✓ إسهامها في تحقيق التطور في الدول التي تمارس نشاطاتها فيها من خلال إقامة مشروعات إنتاجية فيها، وممارسة عمليات تولد ناتجا ودخلا، وخاصة أنها تتجه إلى المجالات التي يمكن أن تحقق قيمة مضافة مرتفعة؛
- ✓ إسهامها في زيادة الإنتاجية في الاقتصاد وتحسين الأداء الاقتصادي من خلال الوسائل والأساليب الأحدث التي تستخدمها عادة عند ممارستها لنشاطاتها، وبالذات الإنتاجية منها، وبالشكل الذي يخفض معه كلفة الإنتاج ويسهم في تحسين نوعية الإنتاج؛
- ✓ إسهامها في استخدام موارد محلية من خلال طلبها على هذه الموارد كمدخلات لنشاطاتها، وبالتالي في زيادة الانتفاع من هذه الموارد بتوفير استخدام أكبر لها؛

¹ - المرجع السابق، ص ص 76، 77.

- ✓ توفير فرص عمل من خلال استخدام العاملين في النشاطات التي تمارسها، وبالذات العمل الذي لا يتوافر مثله لديها، وخاصة عندما يكون الهدف من ممارسة نشاطاتها في الدولة التي تعمل فيها هو الحصول على العمل الوفير فيها، وبالذات عندما يتطلب قيامها بعملها ونشاطاتها عمل أكبر عند استخدامها فن إنتاجي مكثف للعمل؛
 - ✓ إنها يمكن أن تساعد الدول التي تعمل فيها على تطوير قدراته الإدارية والتنظيمية، وتطوير مهارات العاملين وخبراتهم، وبالذات عندما يتم استخدام أساليب ووسائل أحدث تتيح تطوير القدرات والمهارات والخبرات هذه، وبالشكل الذي يساعد على تحقيق التطور في اقتصاديات الدول هذه من خلال ذلك؛
 - ✓ إن الشركات هذه يمكن أن تعزز الكفاءة من خلال توجيهها للعمل في المجالات ذات الإنتاجية الأكبر، كما أنها يمكن أن تعزز المنافسة من خلال تحقق الكفاءة بما يقود إلى تخفيض كلف الإنتاج وتحسين نوعيته؛
 - ✓ إنها يمكن أن تسهم في توفير التمويل لإقامة المشروعات من خلال الشركات هذه في الدول التي تعمل فيها، وبذلك تساعد على تقليل حدة المعوقات التي تعترض تطور النشاطات فيها، وبالذات الإنتاجية منها، وخاصة المعوقات المرتبطة بندرة المواد التمويلية فيها، وبالذات العملات الأجنبية؛
 - ✓ نقل التكنولوجيا: تنقل الشركات متعددة الجنسيات إلى البلد المضيف تكنولوجيا جديدة، ومهارات إدارية عليا، وهذا يفسر عمل بلاد عديدة على اجتذاب شركات متعددة الجنسيات للدخول إليها وتمثل المهارات الإدارية العالية الجزء الأكبر من قوة العمل التي تزود بها الشركات متعددة الجنسيات البلد المضيف¹؛
 - ✓ تحسين ميزان المدفوعات: ويحدث ذلك عادة في الأجل الطويل عن طريق تقليل الواردات وزيادة الصادرات، ذلك لأن التسهيلات الإنتاجية الجديدة تقلل الحاجة إلى الواردات، بل إن الأمر قد يتطور إلى التصدير بدلا من الاستثمار²؛
- ويمكن القول أن الإيجابيات السابق الإشارة إليها، تساهم ككل في رفع مستوى المعيشة في البلد المضيف، وزيادة درجة مساهمته في الاقتصاد العالمي، وزيادة قدرته التنافسية، لكن هناك وجه آخر للعملية فقد يترتب على دخول شركات متعددة الجنسيات للدولة المضيضة سلبيات عديدة.

¹ - طاهر مرسي عطية: أساسيات إدارة الأعمال الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، ط2، 2001، ص 250.

² - المرجع السابق، ص 250.

2. الآثار السلبية للشركات متعددة الجنسيات على الدول المضيفة:

قد يترتب على دخول الشركات متعددة الجنسيات في بلد ما سلبيات منها:

- ✓ السيطرة على الصناعة: قد تسيطر الشركات متعددة الجنسيات على قطاعات اقتصادية معينة داخل البلد المضيف، ففي فرنسا على سبيل المثال تسيطر شركات متعددة الجنسيات الأجنبية على ثلاثة أرباع قطاع صناعة الكمبيوتر ومعدات تشغيل المعلومات، وفي بلجيكا تسيطر شركات متعددة الجنسيات الأجنبية على 78% من صناعة تكرير البترول و 87% من قطاع الهندسة الكهربائية؛
- ✓ قد تفضل الشركات متعددة الجنسيات الاعتماد على استخدام التكنولوجيا بشكل مكثف بدلا من الاعتماد على العمل البشري، وبمعنى آخر فإن هذه الشركات تستخدم في الدول النامية، نفس التكنولوجيا التي تستخدمها في الدول الصناعية الكبرى، مما يضر بالدول النامية ويساهم في زيادة البطالة فيها¹؛
- ✓ تؤدي هذه الشركات إلى إعاقة التنمية وذلك كما يلي²:
- إن الشركات متعددة الجنسيات تعمل في جو احتكاري بحيث لا توافق على دخول شركات محلية بمشاركتها؛
- إن الشركات متعددة الجنسيات تنافس الشركات المحلية مما يؤدي إلى سحب الأموال والعملية الصعبة من الدول المضيفة؛
- زيادة التبعية الاقتصادية للخارج؛
- تشتري كافة مستلزماتها من الشركة الأم بالإضافة إلى كوارها البشرية الأجنبية؛
- تلجأ إلى إنتاج السلع الكمالية وعدم إنتاج السلع الأساسية مما يعيق عملية التنمية.
- ✓ لا توفر الفرصة الكافية لتطوير مهارات وخبرات العاملين وتطوير القدرات الإدارية والتنظيمية فالشركات متعددة الجنسيات تعتمد على عنصر العمل الأجنبي نتيجة لقلّة عنصر العمل المحلي المؤهل في هذه المجالات، وعدم سماح مشروعات الاستثمار الأجنبي بالاطلاع على الأسرار الصناعية من طرف الشركات المحلية، وفي حالة تقديم مثل تلك الأسرار المتمثلة في الخبرة الفنية والصناعية للجهات المحلية، فإنها تكون بمقابل وبكلفة عالية، وتعمل على تحديثها باستمرار³؛
- ✓ قد تصدر عن الشركات متعددة الجنسيات سلوكيات تضر بالبلد المضيف يمكن توضيحها فيما يلي⁴:
- تسبب الشركات متعددة الجنسيات بالحقوق الاقتصادية والاجتماعية للإنسان في البلدان المضيفة؛

¹- المرجع السابق، ص 251.

²- موسى سعيد مطر وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص ص 180، 181.

³- رفيق نزارى: الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي- دراسة حالة تونس، الجزائر، المغرب، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2007-2008، ص 64.

⁴- شعيب شنوف: الممارسة المحاسبية في الشركات متعددة الجنسيات والتوحيد المحاسبي العالمي حالة BP EXPLORATION LIMITED، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006-2007، ص 120.

- إن قوة بعض الشركات الدولية وسيطرتها على الأسواق العالمية يمكن أن يحد من حرية بعض البلدان في اتخاذ قرارات سياسية واقتصادية مستقبلية؛
 - تؤثر النشاطات الدولية للشركات متعددة الجنسيات على هيكل المنافسة للشركات الوطنية، ويمكن أن نلاحظ ذلك في العديد من البلدان على غرار شركة سوناطراك في الجزائر، وكذلك أوراسكوم وتأثيرها على شركة اتصالات الجزائر، وتأثير الشركة الإسبانية ريبسول (REPSOL) على الشركة الوطنية للبترول في الأرجنتين؛
- في هذا الإطار نلاحظ اختلافات كبيرة، وفجوة تكنولوجية ضخمة بين الشركات متعددة الجنسيات والشركات الوطنية في البلدان المضيفة، ويظهر ذلك جليا بين الشركات الدولية العاملة في قطاع المحروقات في الجزائر وبين سوناطراك الشركة الوطنية للبترول.

المبحث الثاني: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI):

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم مصادر التمويل الخارجي في الوقت الحاضر، نتيجة لتعدد مزاياه، لذلك اتجهت معظم الدول سواء الدول المتقدمة منها أو النامية، لمحاولة اجتذاب هذه الاستثمارات إليها لتحقيق تلك الميزات، والاستفادة منها في خدمة اقتصادياتها الوطنية.

المطلب الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر، أهميته وأهدافه:

سنقوم هنا بتعريف الاستثمار الأجنبي المباشر وذكر أهم الخصائص التي يتميز بها، ثم سنتطرق إلى أهميته وأهدافه.

الفرع الأول: تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر:

إن تعاريف الاستثمار الأجنبي المباشر لا تلقى اتفاقاً كبيراً بين مختلف الدول والمنظمات الاقتصادية الدولية والاقتصاديين، إلا أنها تشترك في مقياسين أساسيين ألا وهما: الملكية، ومراقبة المؤسسة المستثمرة فيها، وفي هذا الإطار سنتطرق إلى بعض التعاريف فيما يلي:

1. يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر دولياً وفقاً لأهم المنظمات الدولية المعنية وهي صندوق النقد الدولي (IMF)، ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNC TAD)، ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) على أنه: "ذلك النوع من أنواع الاستثمار الدولي الذي يعكس حصول كيان مقيم (المستثمر المباشر) في اقتصاد ما على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة (مؤسسة الاستثمار الأجنبي المباشر) في اقتصاد آخر. وتتطوي المصلحة الدائمة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر والمؤسسة، إضافة إلى تمتع المستثمر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة، ولا يقتصر الاستثمار المباشر على المعاملة المبدئية أو الأصلية التي أدت إلى قيام العلاقة المذكورة بين المستثمر والمؤسسة بل يشمل أيضاً جميع المعاملات اللاحقة بينهما وجميع المعاملات فيما بين المؤسسات المنتسبة، سواء أكانت مساهمة أو غير مساهمة"¹.

¹ - تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2015، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، الكويت، ص 20.

2. تعاريف بعض الاقتصاديين:

لقد حظي الاستثمار الأجنبي المباشر اهتمام العديد من الاقتصاديين والمفكرين وفيما يلي نورد أهم التعاريف:

✓ تعريف كوجيما (KOJIMA): عرّفه بأنه "التحركات في رأس المال الهادفة بشكل أساسي إلى السيطرة على إدارة وأرباح مؤسسات الأعمال الأجنبية"¹.

✓ تعريف رايموند برنارد: عرّفه بأنه "وسيلة لتحويل الموارد الحقيقية ورؤوس الأموال من دولة إلى أخرى وذلك بمساهمة رأس مال شركة في شركة أخرى، حيث يتم إنشاء فرع لها في الخارج أو الرفع من رأس مالها أو قيام مؤسسة أجنبية جديدة رفقة شركاء أجانب في بلد آخر"².

✓ ويرى BERNARD.H: "أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة هي تلك الاستثمارات المنجزة من طرف مؤسسة مقيمة أو غير مقيمة تحت رقابة أجنبية، من خلال إنشاء أو توسيع مؤسسة أو فرع تابع لها أو المساهمة في مؤسسة جديدة أو مؤسسة قائمة، أو الامتلاك الكامل لمؤسسة قائمة والتي يكون من بين أهدافها إقامة روابط اقتصادية مستمرة مع المؤسسة، ويكون لها تأثير حقيقي على تسيير المؤسسة"³.

✓ تعريف فريد النجار: عرّفه بأنه "كل استثمار يتم خارج موطنه بحثا عن دولة مضيضة سعيا وراء تحقيق حزمة من الأهداف الاقتصادية والمالية والسياسية سواء لهدف مؤقت أو لأجل محدد لأجيال طويلة الأجل"⁴.

✓ تعريف عبد الله عبد المجيد المالكي: عرّفه بأنه "يعني شراء الشخص الاقتصادي الأجنبي للأموال الإنتاجية الإضافية من غيره وتوظيفها من قبل الشخص ذاته من أجل الحصول على منفعة أو ربح"⁵.

✓ تعريف نزيه عبد المقصود مبروك: عرّفه على أنه "تلك الاستثمارات التي يملكها ويديرها المستثمر الأجنبي، أما بسبب ملكيته الكاملة لها أو ملكيته لنصيب منها يكفل له حق الإدارة ويتميز الاستثمار

¹ - زرقين عبود، نورة بيري: محددات تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في كل من الجزائر وتونس والمغرب - دراسة قياسية مقارنة خلال فترة 1996-2012، مجلة رؤى اقتصادية، العددان 67-68، 2014، ص 155.

² - بيوض محمد العيد: تقييم اثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الاقتصاديات المغربية - دراسة مقارنة تونس الجزائر المغرب، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2010-2011، ص 04.

³ - عبو هودة: أثار العولمة المالية على الاستثمار الأجنبي المباشر - دراسة حالة الجزائر دراسة قياسية خلال فترة 1970-2006، رسالة ماجستير في علوم التسيير، تخصص مالية ومحاسبة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسين بن بوعلي، الشلف، 2007-2008، ص 45.

⁴ - سحنون فاروق: قياس أثر بعض المؤشرات الكمية الاقتصادية الكلية على الاستثمار الأجنبي المباشر - دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير في علوم التسيير، تخصص التقنيات الكمية المطبقة في التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2009-2010، ص 03.

⁵ - عبو هودة، مرجع سبق ذكره، ص 45.

الأجنبي المباشر بطابع مزدوج، الأول وجود نشاط اقتصادي يزاوله المستثمر الأجنبي في البلد المضيف والثاني ملكيته أو الجزئية للمشروع¹.

3. ويعرف كذلك على أنه: "قيام شركة أو منشأة ما بالاستثمار في مشروعات تقع خارج حدود الوطن الأم وذلك بهدف ممارسة قدر من التأثير على عمليات تلك المشروعات"².

4. كما يعرف على أنه: "استثمار يقوم به أحد المقيمين في اقتصاد ما، في مؤسسة مقيمة في اقتصاد آخر لكي يسيطر أو يمارس نفوذا كبيرا في إدارة تلك المؤسسة، وهذه الاستثمارات في حصص الملكية وسندات الدين تكتسب أهمية في البلدان المتلقية، لأنها توفر تمويلا وموارد أخرى، مما يزيد من احتمالات نمو الاقتصاديات، وكثيرا ما يشمل الاستثمار المباشر نقلا للتكنولوجيا، وفرص النفاذ إلى الأسواق، ومنافع أخرى تعود على الاقتصاد المتلقي، وهو عادة ذو طبيعة طويلة الأجل"³.

فبعد عرضنا لمختلف التعريفات السابقة للاستثمار الأجنبي المباشر، يمكننا استنتاج التعريف التالي: الاستثمار الأجنبي المباشر هو عبارة عن: "استثمار طويل الأجل يقوم به أحد المقيمين في دولة ما (الدولة الأم) من خلال مشروعات استثمارية في مؤسسة خارج دولته (الدولة المضيفة) وله فيها مصلحة دائمة ونفوذ كبير في إدارة تلك المؤسسة، ويشمل الاستثمار الأجنبي المباشر جميع المعاملات المبدئية واللاحقة بين المستثمر والمؤسسة، حيث يؤدي إلى انتقال رؤوس الأموال وكذا التكنولوجيا الحديثة وفرص النفاذ إلى الأسواق، كما يكون له حق الإدارة والإشراف على المشروع".

لعل التأمل في مختلف المفاهيم السابقة للاستثمار الأجنبي المباشر، يشير ويكشف على أنه يتميز بعدة خصائص تميزه عن باقي الاستثمارات الأجنبية الأخرى وأهم هذه الخصائص ما يلي:

✓ **انخفاض درجة التقلب:** إن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر يتميز بالاستقرار إذا ما قورن مع قروض المصارف التجارية وتدفقات الحافظة الأجنبية، وهذا راجع إلى طبيعة الاستثمار الأجنبي المباشر في حد ذاته، إذ قد يتطلب توقيف أو انسحاب مشروع استثماري تكاليف ضخمة تقف حاجزا أمام صاحب المشروع، إضافة إلى مختلف العقود المتفق عليها قبل بداية النشاط، والتي تعتبر هي الأخرى بمثابة قيد يجبر المستثمر الأجنبي على البقاء، وفي المقابل تعتبر بقية الاستثمارات الأجنبية استثمارات قصيرة الأجل تتأثر كثيرا بالآزمات؛

¹ - بيوض محمد العيد، مرجع سبق ذكره، ص 04.

² - هشام ريغي: الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة وقنوات خلف الوظائف وتهديمها في الدول المضيفة، مجلة التواصل في الاقتصاد والإدارة والقانون، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، العدد 38، جوان 2014، ص 22.

³ - تاديوس غالوينز: أين تذهب الاستثمارات - هولندا أكبر مصدر للاستثمار الأجنبي المباشر وأكبر وجهة له، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، العدد 3، مجلد 48، سبتمبر 2011، ص 57.

✓ توجهات الاستثمار الأجنبي المباشر: وهي الكيفية التي يتوزع بها عبر مختلف أنحاء العالم، إذ أن الدول المتقدمة تستقبل النسب الكبرى من مخزونه، والنسب الباقية تتوزع على مجموعة الدول النامية بتفاوت؛

✓ معدل نمو الاستثمار الأجنبي المباشر: إذ يتميز منذ بدايته بنمو سريع مقارنة بمعدل نمو التجارة الخارجية¹؛

ويتميز كذلك بـ:

✓ يمنح للمستثمر الأجنبي إمكانية السيطرة المباشرة على الأعمال، إذ يمتلك المستثمر في هذا النوع على الأقل 10% من القوة التصويتية؛

✓ يرافق هذا الاستثمار نقل الموجودات المالية والغير مالية كالمعرفة، والتكنولوجيا، البحث والتطوير والمهارات، والخبرة الإدارية؛

✓ يتحرك هذا الاستثمار بدافع البحث عن الأسواق والموارد والكفاية لتحقيق الميزة التنافسية؛

✓ قنواته هي الشركات متعددة الجنسيات لأنها أفضل قناة لنقله²؛

✓ الاستثمار الأجنبي المباشر بطبيعته استثمار منتج، حيث لا يقدم المستثمر الأجنبي على استثمار أمواله وخبراته في الدول المتلقية، إلا بعد دراسات معمقة عن الجدوى الاقتصادية للمشروع وكافة بدائله التكتيكية والفنية المتاحة؛

✓ يتميز عن كل من القروض التجارية والمساعدات الائتمانية الرسمية التي أصبحت شديدة المشروطة في أن تحويل الأرباح المترتبة عليه يرتبط بمدى النجاح الذي تحققه المشروعات المحولة عن طريق هذا الاستثمار، بينما لا يوجد أي ارتباط بين خدمة الديون ومدى نجاح المشروعات التي تستخدم فيه؛

✓ يتجه إلى الدولة المضيفة التي يحقق فيها أكبر عائد صافي بعد طرح أو خصم المخاطر والتكاليف وبذلك فهو يتجه بكثرة إلى الدول ذات مناخ الاستثمار الملائم والمناسب³؛

✓ القدرة على المساهمة الفعالة في الإدارة من قبل المستثمر؛

¹ - حسين سلمان: الاستثمار الأجنبي المباشر والميزة التنافسية الصناعية بالدول النامية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد كمي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، ص ص 5-10.

² - محمد علي إبراهيم العماري: إدارة محافظ الاستثمار، إثراء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2013، ص ص 648، 649.

³ - ماجد أحمد عطا الله: إدارة الاستثمار، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، ط1، 2011، ص ص 103، 104.

✓ المدة الزمنية الطويلة التي يمكث فيها وخضوعه لاتفاقيات دولية، وعدم المتاجرة به في أسواق السيولة الدولية¹.

الفرع الثاني: أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر:

يعد الاستثمار الأجنبي المباشر مصدرا هاما من مصادر التمويل الخارجي، إذ ازدادت أهميته خاصة في القرن العشرين، ويرجع اهتمام الدول بالاستثمار الأجنبي المباشر إلى أسباب تعود إلى عدة فوائد سواء بالنسبة للدولة الأم؛ أو الدولة المضيفة ونذكر منها:

✓ إمداد الدول بحزمة من الأصول المختلفة في طبيعتها والنادرة في هذه الدول، عبر الشركات متعددة الجنسيات، وتشمل هذه الأصول، رأس المال، التكنولوجيا والمهارات الإدارية، كما أنها قناة يتم عن طريقها تسويق المنتجات دوليا؛

✓ انتشار الآثار الإيجابية على مستوى الاقتصاد القومي ككل، نتيجة علاقات التشابك الأمامية والخلفية التي تربط أنشطة الشركات متعددة الجنسيات بأنشطة الشركات المحلية، فالروابط الخلفية تسهم في زيادة إنتاجية وكفاءة أداء الشركات الأخرى، أما الروابط الأمامية فتسهم في تطوير مؤسسات البيع المحلية، كما تعمل على فهم التكنولوجيا المعقدة في صناعات عديدة؛

✓ المساهمة في خلق فرص العمل وفي رفع إنتاجية هذا العنصر وبالتالي الحد من مشكلة البطالة؛
✓ تسهم التحويلات الرأسمالية التي تقوم بها الشركات الأجنبية لتمويل مشروعاتها في زيادة الصادرات في الدول المضيفة، وفي تقليل عجز ميزان المدفوعات؛

✓ رفع معدل الاستثمار من خلال تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، من خلال جذب المدخرات المحلية إلى الأنشطة الأساسية أو الأنشطة المكملية، ومن ثم ارتفاع عوائد الملكية وهو ما يدفع بدوره إلى زيادة المدخرات وبالتالي الاستثمارات²؛

✓ إن للشركات متعددة الجنسيات دور كبير في رفع كفاءة التصدير في الدولة المضيفة وقد أكد تقرير الأونكتاد أن ارتفاع نمو الصادرات في الدول النامية مرتبط بالشركات متعددة الجنسيات³، ولاختبار تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على التصدير ينبغي التفريق بين الأثر المباشر والأثر غير مباشر؛

¹ - باسم حمادي الحسن: الاستثمار الأجنبي المباشر - عقود التراخيص النفطية وأثرها في تنمية الاقتصاد، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، ط1، 2014، ص 19.

² - بولرياح غريب: العوامل المحفزة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وطرق تقييمها - دراسة حالة الجزائر، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرياح، ورقة، الجزائر، العدد 10، 2012، ص ص 100، 101.

³ - إيمان بن عمار وزينب طيب: الاستثمار الأجنبي المباشر والميزة التنافسية الصناعية في الدول النامية، مذكرة ماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية مؤسسة، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة أكلي محند اولحاج، البويرة، 2014-2015، ص 102.

- **الأثر المباشر:** بسبب امتلاك فروع الشركات متعددة الجنسيات لتكنولوجيا حديثة ومتقدمة نتيجة الإنفاق الكبير على البحث والتطوير فإنها تقوم بإجراء عمليات التصنيع للمواد الخام وبالتالي تقوم بزيادة صادراتها إلى الأسواق الخارجية من خلال مهارتها التسويقية وإبرام عقود التصدير إلى الخارج وبالتالي تغيير إستراتيجية التصنيع لترقية الصادرات الذي يؤدي إلى زيادة معدل النمو الاقتصادي؛
- **الأثر الغير مباشر:** وذلك بـ:

- نقل التكنولوجيا الحديثة في المجال التصديري إلى الشركات المحلية وبالشكل الذي يساعد على تحسين وتغيير الخصائص التكنولوجية للمنتجات المحلية وعناصر الإنتاج؛
- تقوم الشركات المحلية بالاستفادة من حلقات الاتصال التي تمتلكها الشركات متعددة الجنسيات في الأسواق الخارجية، وهذا في إطار المشروعات المشتركة لان الشركات المحلية لا تستطيع تحمل التكاليف الكبيرة الخاصة بالتنوع وتقديم خدمات ما بعد، وبالتالي فهي تستفيد من تلك المزايا في ظل تواجد الاستثمار الأجنبي المباشر داخل أراضيها¹.

✓ يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر مصدرا مهما من مصادر التمويل في الدول المضيفة، من خلال دفع عجلة التنمية الاقتصادية، وقد أثبتت الشواهد التطبيقية تميزه بالاستقرار في الأزمات المالية، كما يترتب على تدفقاته انتقال اللقدرات التكنولوجية والخبرات الإدارية والتسويقية والتي تكون الدول النامية في أمس الحاجة إليها لتحقيق تنميتها الاقتصادية².

الفرع الثالث: أهداف الاستثمار الأجنبي المباشر:

كثيرا ما تلجأ الشركات والأفراد إلى الاستثمار في الدول الأخرى سعيا منهم وراء تحقيق العديد من الأهداف التي تضمن لهم تحقيق الفائدة والمحافظة على المكانة السوقية وعموما تتمثل أهداف الاستثمار الأجنبي المباشر فيما يلي³:

- ✓ الحصول على المواد الخام من الدول المستثمر فيها لأجل استخدامها في عملية التصنيع؛
- ✓ سهولة قيام الشركات الأجنبية بمنافسة الشركات والصناعات المحلية من حيث الجودة والأسعار؛
- ✓ الاستفادة من فرص تحقيق الربح في الدول المستثمر فيها؛
- ✓ تقليل المخاطر التي تتعرض لها استثمارات الشركات الأجنبية؛

¹ - شهنواز صباد: الاستثمارات الأجنبية المباشرة ودورها في النمو الاقتصادي - دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير في الاقتصاد، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة وهران، 2012-2013، ص 50.

² - محمد طالبي: أثر الحوافز الضريبية وسبل تفعيلها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة البليدة، العدد 6، دون سنة، ص 315.

³ - قاسم نايف علوان، مرجع سبق ذكره، ص ص 351، 352.

- ✓ إيجاد أسواق جديدة لمنتجات وبضائع الشركات الأجنبية خاصة لتسويق الفائض الكبير من السلع والتي لا يستوعبها السوق المحلي؛
- ✓ الاستفادة من قوانين تشجيع الاستثمار والإعفاءات الضريبية التي تمنحها كثيرا من الدول المستثمر فيها من أجل جذب الاستثمارات الأجنبية إليها ومن أهمها تقديم الحوافز الضريبية، وتوفير فرص استثمارية دائمة، وإعطاء ضمانات للمستثمرين.

المطلب الثاني: تصنيفات الاستثمار الأجنبي المباشر والحوافز الممنوحة له وأثره على الدول المضيفة:

يتخذ الاستثمار الأجنبي المباشر عدة صيغ تتجدد بحسب المستجدات العالمية خاصة في الميدان التكنولوجي، ومدى تأثيره على الصناعات الحديثة وكذا سرعة وسهولة تدفق المعلومات وما أسفرت عنه من تزايد الأنشطة الاقتصادية عبر دول العالم، حيث سنتطرق في هذا المطلب إلى أهم التصنيفات التي يتخذها الاستثمار الأجنبي المباشر والحوافز الممنوحة له ثم نتناول آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات الدول المضيفة.

الفرع الأول: تصنيفات الاستثمار الأجنبي المباشر:

يأخذ الاستثمار الأجنبي المباشر العديد من التصنيفات وذلك باختلاف الزاوية التي ينظر من خلالها للاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يصنف إلى:

1. تصنيف الاستثمار حسب الغرض والغاية:

يمكن تصنيف الاستثمار الأجنبي المباشر حسب الغرض والغاية التي تسعى له تلك الاستثمارات إلى:

1.1. الاستثمار الباحث عن المصادر: حيث يهدف المستثمرين الأجانب من وراء هذا النوع إلى البحث عن استغلال الميزات النسبية الخاصة بكل بلد مضيف، لاسيما تلك الميزات المتعلقة بالوفرة النسبية في الموارد والمواد الأولية، كالنفط والغاز وغيرها، هذا بالإضافة إلى الاستفادة من انخفاض تكلفة اليد العاملة خاصة في البلدان النامية، إذ يمكن لهذا الصنف من الاستثمارات الأجنبية أن يساهم في زيادة الصادرات البلد النامي المضيف من المواد الخام، وفي المقابل يزيد من واردات السلع الرأسمالية والسلع الوسيطة... الخ¹.

¹ - عبد القادر ناصور: إشكالية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر ومحاولة تحليل، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد التنمية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2013-2014، ص 34.

2.1. الاستثمار الباحث عن السوق: يهدف هذا النوع من الاستثمارات إلى النفاذ إلى أسواق أجنبية واسعة وقابلة للنمو من أجل تلبية المتطلبات الاستهلاكية في أسواق هذه الدول ولاسيما تلك التي كان يتم التصدير إليها في فترات سابقة، وأيضاً تجاوز القيود التجارية التي كانت تفرضها الدول المضيفة في السابق على صادرات الدولة الأم¹.

3.1. الاستثمار الباحث عن الكفاءة في الأداء: يتم هذا النوع من الاستثمار عندما تقوم الشركات متعددة الجنسيات بتركيز جزء من أنشطتها في الدول المضيفة بهدف زيادة الربحية، فقد دفع ارتفاع مستويات الأجور في الدول الصناعية بعض هذه الشركات إلى الاستثمار في العديد من الدول النامية ويتميز هذا النوع من الاستثمارات بأثره التوسعية على تجارة الدولة المضيفة، كما يؤدي إلى تنويع صادراتها فضلاً عن أثاره التوسعية على الاستهلاك عن طريق استيراد كثير من مدخلات الإنتاج².

4.1. الاستثمار الباحث عن الأصول الإستراتيجية: في هذا النوع من الاستثمارات تقوم الشركات بالاستثمار من خلال عمليات التملك والاندماج بفرض تعزيز أهدافها الإستراتيجية بعيدة المدى وذلك بحثاً منها على الوحدة الاقتصادية (المصالح والمخاطر) وخلق جو من التعاون الفني نتيجة لضخامة التكاليف المخصصة للمشاريع الصناعية من جهة، وإلى التكنولوجيا العالية التي تتطلبها مثل هذه المشاريع من جهة أخرى، وإلى جانب ارتفاع تكاليف البحث والتطوير ووجود المنافسة الدولية³.

2. تصنيف الاستثمار حسب وجهة نظر الدولة المصدرة:

يمكن تصنيف الاستثمار الأجنبي المباشر من جهة نظر الدولة المصدرة إلى ثلاثة أنواع كالآتي:

1.2. الاستثمار الأفقي: تكون فروع الشركات في هذا النوع من الاستثمار مستقلة عن الشركة الأم، وتتحصر العلاقة فقط في عنصر الملكية لوسائل الإنتاج، والتحويل التكنولوجي والتمويل وعادة ما يحدث هذا النوع من الاستثمارات بين الدول ذات المستوى المماثل من النمو (دول الثالوث)⁴.

¹ جمال بلخياط: جدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تحقيق النمو الاقتصادي - دراسة مقارنة بين الجزائر والمغرب، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد تنمية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2014-2015، ص 19.

² كريمة قويدري: الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2010-2011، ص 23.

³ كريمة فرحي: أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدولة النامية مع دراسة مقارنة بين الصين تركيا مصر والجزائر، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع النقود والمالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2012-2013، ص 41.

⁴ ساعد بوراوي: الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي الجزائر تونس والمغرب - دراسة مقارنة، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2007-2008، ص 08.

2.2. الاستثمار العمودي: يهدف إلى استغلال المواد الأولية (الاستثمار العمودي الخلفي) أو للاقترب أكثر من المستهلكين من خلال التملك أو منافذ التوزيع (الاستثمار العمودي الأمامي)¹.

3.2. الاستثمار المختلط: تهدف الشركات الأجنبية (عبر الوطنية) من خلال تدويل عملياتها الإنتاجية إلى تخفيض تكاليف المعاملات، والحد من المخاطر في مواجهة المنافسة الدولية العنيفة وبالتالي تعتمد إلى توزيع بعض من وظائفها التي كانت تدير مباشرة من الشركة الأم، من خلال إقامة تحالف استراتيجي مع باقي الشركات العاملة في نفس النشاط للحصول على نصيبها من السوق المستهدف².

3. تصنيف الاستثمار حسب وجهة نظر البلد المضيف:

يمكن تصنيف الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ثلاثة أنواع وذلك حسب الهدف من إنشاءه، إذ توجد استثمارات هادفة إلى إحلال الواردات وتعزيز الصادرات نوجزها في الآتي:

1.3. الاستثمار الهادف إلى إحلال الواردات: يكمن الهدف الرئيسي للبلد المضيف في هذا الصنف في محاولة إحلال الواردات بصناعات محلية من قبل المستثمرين الأجانب وبالتالي تقليص التبعية الاقتصادية، لا سيما في الدول النامية وتحقيق التوازن الاقتصادي وتوازن الميزان التجاري ومدفوعات البلد ككل، حيث يسمح هذا الصنف من الاستثمارات بسد العجز التمويلي للتنمية في نفس الوقت وذلك بتمويله لمختلف المشاريع التي يشرف على إنجازها والتي غالبا ما تشتمل على تصنيع وإنتاج حاجات السوق المحلي والتي كانت تستورد من قبل.

2.3. الاستثمار الهادف إلى تعزيز الصادرات: هدف هذا النوع من الاستثمارات إلى تعزيز قدرات اقتصاد البلد المضيف على تصدير السلع التي ينتجها المستثمرون الأجانب بالإضافة إلى الآثار الإيجابية للمحاكاة على الصناعات المحلية وإمكانية تحسين أدائها على مستوى التصدير، مما يعود بالفائدة على الاقتصاد المحلي ككل ويعزز من القدرات التنافسية لصناعاته³.

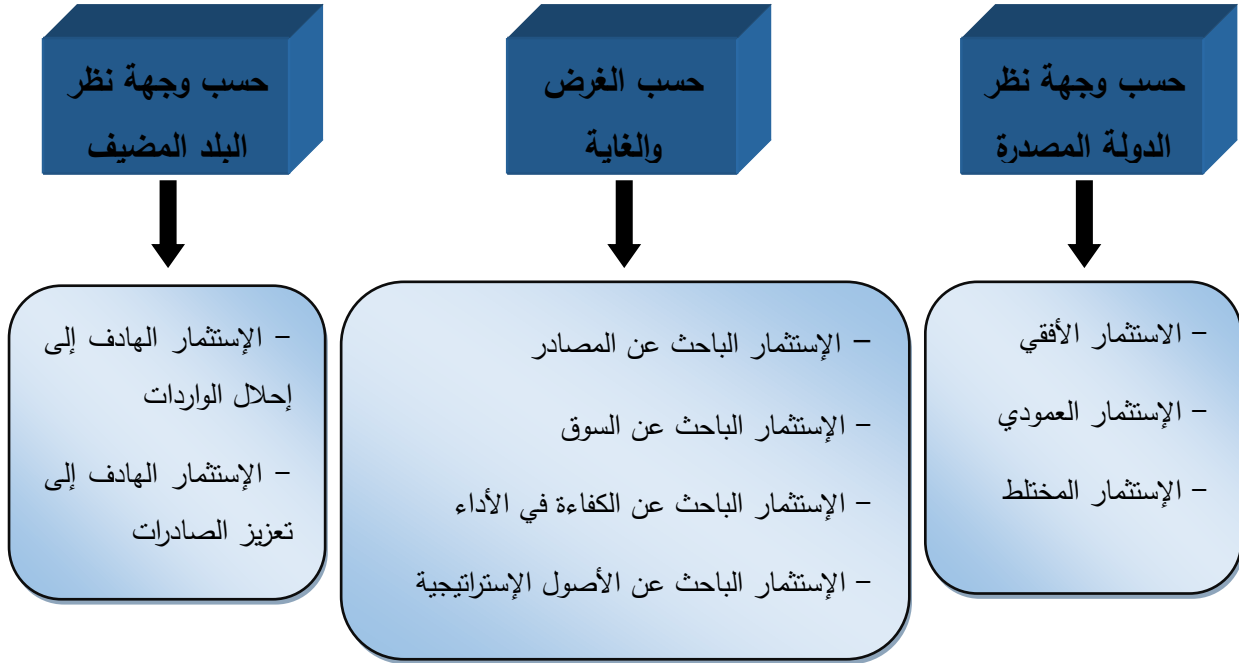
¹ - سعيدي يحي: تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، رسالة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2006-2007، ص 64.

² - ساعد بوراوي، مرجع سبق ذكره، ص 09.

³ - عبد القادر ناصور، مرجع سبق ذكره، ص 36.

وفيما يلي عرض لمختلف التصنيفات المذكورة أعلاه للإستثمار الأجنبي المباشر من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (1-2): تصنيفات الاستثمار الأجنبي المباشر وفقا لعدة أنواع:



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على التصنيفات الواردة أعلاه.

الفرع الثاني: الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة:

تسعى الدول المضيفة وخاصة النامية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر وذلك لخدمة أغراض التنمية حيث تقدم له الكثير من أنواع الحوافز والتسهيلات التي تلعب دورا هاما في جذبها، لاسيما عندما تمنح هذه الحوافز لتكون عوضا عن انعدام المزايا النسبية الأخرى في الدول المضيفة للاستثمار وتتمثل هذه الحوافز في:

1. **الحوافز التمويلية:** وهي عبارة عن التسهيلات الائتمانية والقروض المقدمة للاستثمارات الأجنبية بشروط ميسرة، ويكون ذلك بتوفير الأموال مباشرة للمشروع وهذا على شكل إعانات حكومية أو قروض بفوائد منخفضة¹.

¹ - جوامع ليبية: أثر سياسات الاستثمار في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية - دراسة مقارنة الجزائر مصر والسعودية، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2014-2015، ص 55.

2. **الحوافز المالية:** وتتمثل في الحوافز الضريبية بصفة أساسية، ومن أهم أشكالها الإعفاءات الضريبية المؤقتة، إعفاء السلع الرأسمالية المستوردة من الرسوم الجمركية أو من ضرائب الواردات الأخرى بالإضافة إلى حوافز التصدير، والحوافز الخاصة التي تطبق لتشجيع الاستثمار في المناطق الحرة بكل مراحل الصادرات علاوة على تخفيضات الرسوم (الإعفاء النهائي) المتعلقة باستخدام واستغلال المرافق العامة كالمياه والكهرباء، بالإضافة إلى إعفاء العاملين الأجانب من الضريبة العامة على الدخل سواء بالمناطق الحرة أو المشاريع القائمة داخل البلاد¹.

3. **حوافز أخرى:** تقوم العديد من حكومات الدول المضيفة بمنح تسهيلات للشركات الأجنبية المستثمرة بمنح الشركة الأجنبية امتياز فيما يتعلق بمركزها في السوق في صورة معاملة تفضيلية بخصوص المشتريات الحكومية أو منحها مركزا احتكاريا في السوق²، وكذلك توفير البنية التحتية كالطرق ووسائل الاتصال بأنواعها والخدمات المنخفضة التكاليف³.

الفرع الثالث: الآثار الإيجابية والسلبية للاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة:

للاستثمار الأجنبي المباشر آثار إيجابية تعود لصالح الدولة المضيفة، كما له آثار سلبية سنذكر كلا منهما على التوالي:

1. **الآثار الإيجابية للاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة:**

✓ **الأثر على النقد الأجنبي:** يساعد الاستثمار الأجنبي في زيادة حصيلته الدولة من النقد الأجنبي، فالشركات الأجنبية كما لديها من موارد مالية ضخمة وبقدرتها للحصول على الأموال من أسواق النقد الأجنبي، تستطيع سد الفجوة الموجودة بين احتياجات الدول النامية من النقد الأجنبي اللازمة لتمويل مشروعات التنمية وبين حجم المدخرات أو الأموال المتاحة محليا، كما تستطيع هذه الشركات بما تقدمه من فرص مربحة وجاذبة للاستثمار أن تشجع المواطنين على الادخار، بالإضافة إلى هذا وجود الشركات الأجنبية يساعد في زيادة تدفق وتنوع المساعدات والمنح المالية.

✓ **الأثر على الإدارة والتنمية الإدارية:** تعاني الدول النامية من النقص في المهارات والكوادر الإدارية في مختلف المستويات التنظيمية والأنشطة الوظيفية في المؤسسات والشركات العامة، وهذا ما يدفع بهذه الدول إلى زيادة الطلب على خدمات ومساعدات الشركات الأجنبية لسد جوانب الخلل والقصور.

¹ - مصباح بلقاسم: أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في التنمية المستدامة - حالة الجزائر، رسالة ماجستير في علوم التسيير، تخصص نفوذ ومالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005-2006، ص 15.

² - زيدان محمد، الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة انتقال - نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، السلف، العدد الأول، بدون سنة، ص 120.

³ - سليمان عمر عبد الهادي: الاستثمار الأجنبي المباشر وحقوق البيئة في الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الوضعي، الأكاديميون للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2010، ص 32.

وتساهم الشركات الأجنبية بالنسبة للإدارة والتنمية الإدارية بالدول النامية في كثير من المجالات منها:

- تنفيذ برامج للتدريب والتنمية الإدارية في الداخل وفي الدول الأم؛
- تقديم أو إدخال أساليب حديثة ومتطورة؛
- خلق طبقة جديدة من رجال الأعمال وتنمية قدرات الطبقة الحالية؛
- استفادة الشركات الوطنية من نظيرتها الأجنبية بالأساليب الإدارية الحديثة من خلال التقليد أو المحاكاة.

✓ الأثر على العلاقات الاقتصادية وتحقيق التكامل الاقتصادي: إن دخول الاستثمار الأجنبي إلى البلد المضيف يحدث نشاطا اقتصاديا قد يؤدي إلى إعادة هيكلة العلاقات الاقتصادية مع الخارج، كما يعتبر من أهم الأدوات لتحقيق التكامل الاقتصادي كما هو الحال في أوروبا (الاتحاد الأوروبي) ويعتبر أهم وسيلة لتحقيق التكامل الاقتصادي العربي.

✓ أثر الاستثمار الأجنبي على العولمة التجارية: تعد العولمة التجارية الركن الأساسي في العولمة حيث يستخدم الاقتصاد في فتح الطريق للعولمة الثقافية والسياسية حيث تقوم الدول المتقدمة بالدعوة إلى تحرير التجارة، مما يؤدي إلى الانخراط في تيار العولمة إلى سهولة الحصول على التكنولوجيا الحديثة وتحسين فرص النمو من خلال تدفق الاستثمارات الأجنبية، التي تؤدي إلى تحسين مستويات المعيشة وتقليل الفقر في الدول النامية، وهكذا فإن الاستثمار الأجنبي المباشر هو أحد أسس العولمة وسبيل انتشارها¹.

✓ الأثر على تعزيز القدرة التنافسية للصادرات: إن الاستثمار الأجنبي المباشر يعد وسيلة هامة في تقوية القدرات التنافسية للصادرات بالدول النامية المضيفة، فإنه يرغب المؤسسات المحلية على أن تصبح أكثر قدرة على المنافسة، ونجد أن مؤسسات بعض الدول تصدر كميات أكبر من مؤسسات دول أخرى ويرجع ذلك إلى سياسات التجارة والاستثمار المتبعة من طرف كل دولة، بالإضافة إلى ذلك نوعية المنتجات المقدمة تختلف من دولة إلى أخرى حسب كثافة التقنية المستخدمة، وإذا قمنا بتخفيض أداء الصادرات الصناعية المتوسطة والمرتفعة الكثافة التكنولوجية نجد أنه في الخمسة عشر بلدا* التي تأتي في المقدمة يكون للاستثمار الأجنبي المباشر دورا كبيرا في تحقيق ذلك، كذلك فإن الشركات متعددة الجنسيات تتواجد بالدول التي تمكنت من رفع مستوى أداء صادراتها.

✓ التأثير على الإنتاجية وأنظمة التسيير: إن أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر لا تقتصر على أنها مجرد آلية لجذب التدفقات التمويلية وإنما تتعدى ذلك إلى الإسهام في زيادة الأصول الغير متطورة

¹ - نعيمة أوعيل: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل التغيرات الاقتصادية في الجزائر 1998-2005، مكتبة الوفاء القانونية للنشر، الإسكندرية، ط1، 2016، ص ص 63-69.

* هذه الدول هي على الترتيب: سنغافورة، الفلبين، كوستاريكا، جمهورية التشيك، هنغاريا، بلجيكا، ماليزيا، المكسيك، هونغ كونغ، الدول الاسكندنافية، بولونيا، البرتغال، سلوفينيا، النمسا، تايلاند.

المتمثلة في تعميق مفهوم تخفيض كلفة الإنتاج عن طريق اقتصاديات الحجم واستزراع أنظمة الإدارة المتقدمة، النهوض بالقدرات البشرية، الارتباط بشبكات المعلومات عبر الحدود الوطنية وتحسين القدرة التنافسية لتلك الاستثمارات بالدولة المضيفة.

✓ التأثير على العمالة: لقد تناولت بعض الدراسات البعد الوظيفي للاستثمار الأجنبي المباشر والتي أشارت إلى قيام تلك الشركات بدور هام في النهوض بمستويات التوظيف، من خلال فرص العمل المباشرة التي يتيحها انسياب رؤوس الأموال إلى داخل الدولة المضيفة، والأهم من ذلك فرص العمل التي تتحقق نتيجة دعم الروابط الخلفية والأمامية مع الصناعات المحلية ورفع مستويات الإنتاجية في المجتمع وتغيير نمط توزيع الدخل لصالح فئات ذات الميل المرتفع للدخار والاستثمار¹.

✓ الأثر على نقل التكنولوجيا: يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر إلى نقل التكنولوجيا إلى البلد المضيف وتقوم الدول النامية من خلال سعيها لتكوين قاعدة تكنولوجية قوية، بتعديل قوانينها لتسهيل نقل التكنولوجيا إليها وتوطينها ورغم أنها تصطدم بإصرار الدول المتقدمة على عدم نقل التكنولوجيا، أو قيامها بنقل التكنولوجيا متقدمة إلا إن هذا لم يمنع بعض الدول من النجاح في نقل التكنولوجيا كالهند التي تحولت من متلقية لتكنولوجيا إلى ناقلة لها.

✓ الأثر على ميزان المدفوعات: للاستثمار الأجنبي المباشر أثر على ميزان المدفوعات في الدول المضيفة، وذلك من خلال التأثير على الحساب الجاري بطريق سلبي أو إيجابي، فالأثر الإيجابي يحدث نظرا لزيادة حصيلة الدولة المضيفة من النقد الأجنبي عندما تستخدم الشركات الأجنبية مدخلات الإنتاج الوطنية بشكل مكثف، ويزداد الأثر الإيجابي على ميزان المدفوعات أيضا في حالة توجهت الاستثمارات إلى القطاعات الإنتاجية التي تنتج سلعا تحل محل السلع المستوردة لسد جزء من حاجة السوق المحلية، أو سلعا بهدف التصدير².

2. الآثار السلبية للاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة:

✓ الأثر على تفاقم المديونية الخارجية: أوضحت بعض الدراسات أن حجم رؤوس الأموال التي تغادر الدول النامية بسبب عملية تحويل الأرباح أكثر من حجم رؤوس الأموال التي تتدفق إليها في شكل استثمار أجنبي مباشر، الأمر الذي يؤدي إلى تزايد حاجة الدول النامية للتمويل فتضطر لمزيد من الاقتراض، وبالتالي ترتفع مديونيتها. بمعنى آخر انه بدلا من قيام الاستثمار الأجنبي المباشر

¹ - عمار زودة: محددات قرار الاستثمار الأجنبي المباشر، رسالة ماجستير، فرع الإدارة المالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2007-2008، ص ص 82-84.

² - عمر يحيوي: دور المناخ الاستثماري في الدول العربية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر - دراسة حالة الجزائر 2002-2010، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2012-2013، ص ص 84، 86.

بالمساهمة الحقيقية في زيادة رأس المال المتاح لتمويل الدول المضيفة لها، فهي تسبب نقصا فيما هو متاح أصلا وبدلا من أن يخفف من وحدة اقتراضها فهي تزيد حاجتها إليه.

✓ تقويض السيادة الوطنية والسياسة الاقتصادية: يثير المعارضون للاستثمارات الأجنبية بعض القضايا المتعلقة بتأثير تلك الاستثمارات على السياسات العامة للدولة المضيفة، وكذا قابليتها الخضوع لضغوط الحكومات الأجنبية بشكل غير مباشر من خلال الشركات متعددة الجنسيات، بالإضافة إلى تعرض المصالح الوطنية لهذه الضغوط أيضا، ومن ثم فإن نشاط تلك الشركات قد يؤدي إلى الإنقاص من الاستقلال الاقتصادي والسياسي للدولة المضيفة، وقد يرجع ذلك إلى تمتع بعض الشركات الأجنبية بالعديد من البدائل غير المتاحة للشركات الوطنية كأن تتجنب مثلا الإدعان للتشريعات المتعلقة بالجوانب الاجتماعية والبيئية في الدول المضيفة، والتي من شأنها زيادة تكاليف الإنتاج وتقرر بسهولة نقل أنشطتها الاستثمارية لدولة أخرى ليس لديها تلك التشريعات، كما أن إمكانية حصول تلك الشركات على التحويل اللازم في شكل قروض دولية قد يعجل بإبطال مفعول السياسات الاقتصادية الكلية التي تستخدمها الدولة المضيفة لضمان التوازن الداخلي والخارجي.

أما بالنسبة لمسألة الخضوع لضغوط الحكومات الأجنبية، وأثر ذلك على المصالح الوطنية للدولة المضيفة، فإن ذلك ينشأ من كون فرع الشركة متعددة الجنسية يكون مسؤولا أمام سلطتين أساسيتين هما: حكومة الدولة المضيفة وحكومة الدول الأم.

✓ الأثر على التقسيم الدولي الجديد للعمل: في إطار التقسيم الدولي الجديد للعمل الذي تساهم الاستثمارات الأجنبية المباشرة بدور أساسي في تشكيله، لم يعود يقوم كما كان الشأن سابقا على المواجهة بين الصناعة والزراعة، بل أصبح التقسيم يتم بين مستويات العمل داخل نفس الشركة متعددة الجنسية، حيث أن هذا التقسيم بين رأس المال والعمل وبين الإدارة وأعمال الإنتاج، وقد ساعد هذا النوع من التقسيم منجزات الثورة العلمية والتكنولوجية الهائلة لهذه الشركات¹.

✓ الأثر على البيئة: إن الشركات متعددة الجنسيات في إطار تحقيقها لمصالحها لا تعبأ بما تسببه من أضرار على البيئة في الدول المضيفة، فهي لا تستلزم بمعايير حماية البيئة نظرا لما تجده من تساهل في الدول النامية، ويزداد الأمر تفاقمًا في الصناعات الإستخراجية التي تؤدي إلى تلوث الهواء والمياه في المناطق المجاورة لها وتختلف هذه الآثار باختلاف العديد من العوامل المؤثرة مثل نوع الموارد الطبيعية والتقنية المستخدمة وحجم الإنتاج.

✓ الأثر على ميزان المدفوعات: للاستثمار الأجنبي المباشر أثر على ميزان المدفوعات في الدول المضيفة وذلك من خلال التأثير على الحساب الجاري بطريق سلبي عندما تستخدم الشركات

¹ - عمار زودة، مرجع سبق ذكره، ص 64-66.

الأجنبية رؤوس الأموال الخاصة بالدول المضيفة لتمويل استيراد مدخلات الإنتاج، كما أن سياسة تسعير الصادرات والواردات المتبعة من طرف الشركات المستثمرة خاصة في حالة التكامل الرئيسي مع فروعها تؤدي إلى زيادة الضغط على ميزان المدفوعات¹.

✓ الأثر في الاستقرار السياسي والاجتماعي والثقافي: إن العولمة وأداتها المتمثلة بالاستثمار الأجنبي المباشر تؤدي إلى الإخلال بالأنظمة والقيم والتقاليد الاجتماعية وتكون أثارها سلبية، فالثقافات التي ترافق الشركات متعددة الجنسيات هي ثقافة المنظمين المادية التي لا تتلاءم مع ثقافة البلدان النامية الأقل مادية، كما أن أسلوب الشركات الأجنبية في الإعلان يمكن أن يؤثر على ثقافة المجتمع وغالباً ما تكون مشاريع الشركات الأجنبية في المناطق الحضرية وتكون فرص الاستخدام داخل هذه المناطق، وبذلك تحدث هجرة بين المناطق الريفية والحضرية ومالها من آثار ثقافية واجتماعية سلبية كفقْدان الوحدة الاجتماعية².

✓ قد تسيطر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على استثمارات كبيرة في قطاعات معينة في الاقتصاد وبالتالي تفقد الدولة سيطرتها على قطاعات إستراتيجية وبذلك ينشأ خطر سياسي إستراتيجي³.

✓ الآثار على أنماط الإنتاج والاستهلاك وتوزيع الدخل: إن تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على انخفاض الإنتاج الوطني له عدة أسباب أهمها⁴:

✓ شراء بعض الشركات الوطنية (الصناعية والتجارية)؛

✓ خروج بعض الشركات الوطنية من السوق بسبب عدم قدرتها على الصمود في وجه المنافسة الأجنبية وما تتمتع به الشركات متعددة الجنسيات من مزايا تنافسية وخصائص.

¹ - عمر بجاوي، مرجع سبق ذكره، ص 84، 89.

² - عيد الرزاق حمد حسين الجبوري: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2014، ص 85.

³ - عدنان داود محمد العذاري: الاستثمار الأجنبي المباشر على التنمية والتنمية المستدامة في بعض الدول الإسلامية، دار غيداء للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2016، ص 73.

⁴ - عمار زودة، مرجع سبق ذكره، ص 67.

خلاصة:

يمكن القول أن الشركات متعددة الجنسيات تعتبر بمثابة قوة اقتصادية حقيقية وفعالة استطاعت دول المركز أن تؤسس أكبرها وأعلاها في شتى المجالات، وذلك من خلال اعتبارها المحرك الأساسي لتوجيه الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

ولقد جاء في هذا الفصل دراسة حول الشركات متعددة الجنسيات من حيث المفهوم والخصائص والأنواع، كذلك تم التعرض إلى الآثار الإيجابية والسلبية لها. وخلص الفصل في جزئه الآخر إلى أن الشركات متعددة الجنسيات تعتبر المحرك الحقيقي للاستثمارات الأجنبية فهو أحد أهم مصادر تدفقات رؤوس الأموال الدولية التي تجري في شكل تدفقات بين من يجسدها ويستقبلها، ولا شك أن هناك ما يبرر تفضيل الاستثمار الأجنبي المباشر على باقي الأشكال الأخرى لرؤوس الأموال الدولية، فالدول المضيفة له أضحت تدرك أنه يعتبر عاملاً رئيسياً لتحريك عجلة النمو الاقتصادي، أما الدول المصدرة له فهي تدرك أنه عامل ديناميكي لانتشارها، ونظراً لأهمية الاستثمار الأجنبي المباشر فلقد حاولت العديد من التيارات الفكرية والمدارس الاقتصادية تفسيره، حيث صنف هذا النوع من الاستثمارات إلى عدة تصنيفات بحسب الغاية التي قام عليها، فمنه من يبحث عن الموارد ومنه من يبحث عن الأسواق، كما له حوافز تختلف من دولة إلى أخرى، بالإضافة إلى أن له آثاراً على اقتصاديات الدول فهناك من يرى أن له آثاراً إيجابية بالنظر إلى المزايا التي يتمتع بها، وهناك من يرى أن له آثاراً سلبية، إلا أن السياسات الاقتصادية الصحيحة في الدول المضيفة له هي التي تحدد مدى الاستفادة من هذا الاستثمار في تنمية اقتصادياتها المحلية.

الفصل الثاني:
إطار نظري حول
المؤسسات الصغيرة
والمتوسطة

تمهيد:

تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نسبة كبيرة من مجمل المنشآت في العديد من دول العالم في مراحل نمو مختلفة، حيث تعتبر إحدى أهم الركائز الأساسية للاقتصاد لأنها تلعب دورا بارزا في خلق فرص عمل، وبذلك التقليل من نسبة البطالة غير أن هذه المؤسسات العاملة في الدول النامية تواجه تحديات كبيرة نتيجة التطورات الإقليمية والدولية، كما تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعدد من الخصائص والسمات تميزها عن غيرها من المؤسسات الكبيرة إلا أنها تواجه مجموعة من المشكلات والمعوقات تعرقل نشاطها ومسيرتها نحو التطور، وتبرز أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقيامها بدور فعال في تحقيق التنمية وذلك من خلال خلق ورفع القيمة المضافة، ومساهمتها في تلبية بعض احتياجات الصناعات الكبيرة وهكذا تساهم تلك المؤسسات في تحقيق الإنعاش الاقتصادي نظرا لسهولة تكيفها التي تجعلها قادرة على تحقيق التنمية الاقتصادية، من هنا يكون من الملائم الوقوف على ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث مفهومها ومعايير تصنيفها وخصائصها وأهميتها، بالإضافة إلى مصادر تمويلها والمشكلات التي تعترضها وكذا العوامل التي تساعد في نجاحها، وذلك من خلال مبحثين نعرضها على النحو التالي:

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: مصادر تمويلها، معوقاتنا، وعوامل فشلها ونجاحها.

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SME):

إن دراسة وتحليل موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتطلب تحديد تعريف ومفهوم شامل وواضح لهذه المؤسسات، بحيث يحظى بالإجماع والقبول من طرف جميع المهتمين والباحثين بهذا القطاع، وبالتالي فإن ضرورة وضع تعريف دقيق لهذه المؤسسات أدى إلى إظهار الطابع الحقيقي بينها وبين المؤسسات الأخرى حتى يمكن الوقوف على مكانتها ووزنها في الاقتصاد ومدى مساهمتها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية وأيضاً تحديد السبل لترقيتها.

ضمن هذا المبحث سنقدم تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وصعوبات ضبط تعريفها ومعايير تصنيفها وخصائصها في المطلب الأول، ومن ثم نقدم أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهدافها في المطلب الثاني.

المطلب الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، معايير تصنيفها وخصائصها:

سيتم في هذا المطلب عرض مختلف التعاريف التي تتبناها بعض الدول والهيئات الدولية والجهوية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومعايير تصنيفها، بعد هذا سنتناول أهم المشكلات والصعوبات التي تتعلق بوضع تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لننتقل في الأخير إلى عرض مجمل الخصائص التي تتفرد بها هذه المؤسسات.

الفرع الأول: تعاريف مختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

لا يوجد تعريف واحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ لا يوجد اتفاق بين الدول المتقدمة أو النامية على تعريف محدد لهذا النوع من المؤسسات كنتيجة لاختلاف درجة النمو الاقتصادي بين الدول أدى ذلك إلى تبني كل واحدة منها تعريفاً يتماشى ومستواه الاقتصادي والتكنولوجي، وهذا المفهوم قد يكون قانونياً أو إدارياً، إلى جانب تعاريف أخرى مختلفة خاصة بمجموعات أو هيئات دولية، وسنتطرق فيما يلي إلى مجموعة من التعاريف.

1. الولايات المتحدة الأمريكية: يعرف القانون الخاص بالمقاولات الصغيرة والمتوسطة بالولايات المتحدة الأمريكية (The Small Business Act/1953) المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها: "مقولة مستقلة يسهر على إدارتها أشخاص ذاتيين، ولا يكون لها مركز صدارة في القطاع الذي تشتغل به وتضم أقل من 500 عامل"¹.

¹ - أيت بارة شفيعة: دور القيادة في اتخاذ القرارات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة- دراسة حالة بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية سطيف، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2009-2010، ص 156.

2. اليابان: يختلف تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باختلاف القطاعات التي تنتمي إليها هذه المؤسسات مثلاً: تسمى المؤسسات بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاع الصناعة والتعدين والمواصلات، تلك التي تستخدم حجم عمالة يقل عن 300 عامل ورأس مالها لا يتعدى 100 مليون ين، أما فيما يخص المؤسسات التي تنتمي لقطاع الخدمات، فهي تلك المؤسسات التي يشتغل بها أقل من 50 عامل ويبلغ رأس مالها 10 مليون ين.

3. بريطانيا: تستخدم بريطانيا جملة من المعايير الكمية في تعريفها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أولها أن لا يتعدى عدد العمال بها 50 عاملاً أسبوعياً، وثانيها أن لا يزيد حجم الأموال المستثمرة 7 مليون جنيه إسترليني، وثالثهما أن لا يزيد حجم مبيعاتها السنوية عن 13 مليون جنيه إسترليني بالإضافة إلى المعايير النوعية مثل النصيب المحدد من السوق، استقلالية المؤسسة، الإدارة الفردية.

4. الهند: تعرفها بأنها "تلك المؤسسات التي توظف أقل من 50 عاملاً إذا استخدمت آلة، أو أقل من 100 عامل إذا لم تستخدم الآلة، ولا تتجاوز أصولها الرأسمالية 5000000 روبية وهي تعتبر من الدول الرائدة في مجال الصناعات الصغيرة والمتوسطة بحيث توظف أكثر من 18 مليون عامل في إجمالي 3.2 مليون وحدة إنتاجية"¹.

5. ألمانيا: تعرف على أنها "مؤسسات تجارية بإمكانها توظيف عدد من العمال قد يصل إلى 500 عامل وتحقق مبيعات صافية أقل من 100 مليون دوتش مارك في السنة".

6. فرنسا: قبل تأسيس الاتحاد الأوروبي كانت تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرنسا قانونياً استناداً للمصدر القانوني الصادر في 4 فيفري 1959 على أنها "كل مؤسسة توظف أقل من 500 عامل، ورأس مالها لا يتجاوز 5 مليون فرنك فرنسي، وهذا بما فيه الاحتياجات"².

7. تعريف المملكة العربية السعودية: لا يوجد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المملكة ولكن هناك اقتراح لتعريف هذه المؤسسات وهو كالتالي: "المؤسسة الصغيرة هي تلك التي لا يزيد عدد العاملين فيها عن 20 عامل، ويقدر حجم رأس المال فيها بأقل من مليون ريال سعودي (باستثناء الأراضي والمباني)، ولا تزيد مبيعاتها السنوية عن خمسة ملايين ريال سعودي"³.

¹ - بن عاشور ليلي: محددات نجاح المؤسسة الصغيرة والمتوسطة المقامة من طرف البطالين والمدمعة بالصندوق الوطني للتأمين على البطالة - دراسة ميدانية على مستوى الجزائر العاصمة، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، فرع سير الآراء والتحقيقات الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008-2009، ص ص 31، 32.

² - شعيب أنشي: واقع وأفاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل الشراكة الأورو جزائرية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007-2008، ص 13.

³ - مشعلي بلال: دور برامج السلامة المهنية في تحسين أداء العمال بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية - دراسة حالة مؤسسة SATPAP ALIF لتحويل الورق والبلاستيك، رسالة ماجستير في الاقتصاد، تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية علوم الاقتصاد وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2010-2011، ص 36.

- 8. مصر:** تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها "المؤسسات التي يعمل بها أقل من 10 عامل" هذا بالإضافة إلى ضرورة توفر عدد من الشروط الأخرى منها:
- أن تكون المؤسسة فردية من حيث شكل الملكية، وأن يكون هناك إتحاد ما بين الملكية والإدارة؛
 - أن تمارس نشاطها بصورة محلية؛
 - أن تكون مستقلة عن الهيئات والجهات الخارجية الأخرى.
- 9. الإتحاد الأوروبي:** في إطار توصية الإتحاد الأوروبي لسنة 2003، تم وضع تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف الدول الأعضاء¹، والجدول التالي يلخص هذا التعريف:
- الجدول رقم (2-1): تعريف الإتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:**

المعيار حجم المؤسسة	عدد العاملين (عامل)	رقم الأعمال السنوي (بالمليون أورو)	مجموع الميزانية السنوية (بالمليون أورو)	الاستقلالية
مؤسسة مصغرة	من 1 إلى 9	أقل من 2	أقل من 2	ضرورة توفر شرط
مؤسسة صغيرة	من 10 إلى 49	أقل من 10	أقل من 10	الاستقلالية في
مؤسسة متوسطة	من 50 إلى 249	أقل من 50	أقل من 43	الإدارة

المصدر: أيت بارة شفيعة، مرجع سبق ذكره، ص 156.

- 10. إتحاد بلدان جنوب شرق آسيا:** اعتمد اتحاد بلدان جنوب شرق آسيا على معيار العمالة كمعيار أساسي للترقية بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، حيث قام بتقديم التعريف التالي:
- من 01 إلى 09 عمال مؤسسات عائلية وحرفية؛
 - من 10 إلى 49 عامل مؤسسات صغيرة؛
 - من 50 إلى 99 عامل مؤسسات متوسطة؛
 - أكثر من 100 عامل مؤسسات كبيرة².

11. كندا: لا يستخدم مصطلح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفدرالية الكندية، بل نجد مصطلحا سائدا هو الأعمال الصغيرة، والتعريف الحكومي الرسمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو "كل مشروع يقل عدده عن 500 عامل في القطاع الصناعي و 50 عامل في الخدمات والتجارة"³.

¹ - المرجع السابق، نفس الصفحة.

² - الطيب داودي: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الواقع والمعوقات - حالة الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، الجزائر، العدد 11، 2011، ص 64.

³ - عبد القادر رقرق: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة - دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة وهران، 2009 - 2010، ص 14.

12. التعريف المعتمد بالجزائر: حسب القانون رقم 17-02 المؤرخ في 11 ربيع الثاني عام 1438 الموافق لـ 10 يناير سنة 2017 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعرف في مادته الخامسة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (مهما كانت طبيعتها القانونية) بأنها "مؤسسة إنتاج السلع والخدمات تشغل من 1 إلى 250 شخصا، ولا يتجاوز رقم أعمالها أربعة ملايين دينار جزائري أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مليار دينار جزائري، وهي تستوفي معيار الاستقلالية كما هو محدد في النقطة الثالثة أدناه"، ويقصد بهذا التعريف:

- 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؛

- الحدود المعتبرة لتحديد رقم الأعمال أو مجموع الحصيلة: هي تلك المتعلقة بأخر نشاط مقفل مدة 12 شهرا؛

- المؤسسة المستقلة: كل مؤسسة لا يمتلك رأسمالها بمقدار 25% فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى، لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹.

13. اللجنة الاقتصادية: تعرف اللجنة الاقتصادية للأمم المتحدة لشؤون شرق آسيا والشرق الأقصى الصناعات الصغيرة بأنها "مؤسسات تشغل عمالا بأجور ولا يتعدى عدد المشتغلين بالمؤسسة التي لا تستخدم أي قوة محركة عن 50 مشتغلا أو 20 مشتغلا إذا كانت تستعمل القوى المحركة".

14. منظمة العمل الدولية ILO: تعرف منظمة العمل الدولية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها "تلك التي يعمل بها 50 عاملا وتحدد مبلغا لا يزيد عن 1000 دولار في بعض الصناعات، حيث يزيد رأس مالها عن 100 ألف دولار".

ويوجد تعريف ثان حيث أصدرت منظمة العمل الدولية عددا من التوصيات بخصوص غالبية الدول الإفريقية تحدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة "بتلك المؤسسات التي يعمل بها أقل من خمسين عاملا بألا يتجاوز الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن ألف دولار لكل عامل يزداد إلى خمسة آلاف دولار في بعض الصناعات، وألا يزيد رأس مال المؤسسة 100 ألف دولار"².

15. لجنة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية UNIDO : عرفت لجنة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية المؤسسات الصغيرة في الدول النامية بأنها "تلك المؤسسات التي يعمل بها من 15 إلى 19 عاملا، أما المتوسطة فهي التي يعمل بها من 20 إلى 99 عاملا"³.

¹ - المادة 5 من القانون رقم 17-02 المؤرخ في 11 ربيع الثاني عام 1438 الموافق لـ 10 يناير سنة 2017 والمتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 2، الصادرة في الأحد 12 ربيع الثاني عام 1438 الموافق لـ 11 يناير سنة 2017، ص ص 5، 6.

² - شعيب أثنشي، مرجع سبق ذكره، ص ص 10، 11.

³ - الطيب داودي، مرجع سبق ذكره، ص 63.

16. البنك الدولي: يعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باستخدام معيار عدد العمال والذي يعتبر معياراً مبدئياً بأنها "تلك المنشآت التي توظف أقل من 50 عاملاً، ويصف المشروعات التي يعمل بها أقل من 10 عمال بالمشروعات المتناهية الصغر، والتي بها ما بين 10 إلى 50 عاملاً تعتبر مؤسسات صغيرة، وما بين 50 إلى 100 عاملاً فهي مصنفة كمؤسسات متوسطة"¹.

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

- المؤسسة المصغرة: مكونة من فرد واحد إلى 9 أفراد؛
- المؤسسة الصغيرة: مكونة من 10 إلى 199 فرداً؛
- المؤسسة المتوسطة: مكونة من 200 إلى 499 فرداً؛
- المؤسسة الكبيرة: من 500 فأكثر².

ترتكز الكثير من التعاريف المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على معايير مختلفة مثل عدد العمال، ورقم الأعمال، نوعية ودرجة الاستقلالية وبساطة التنظيم، ويختلف تعريف هذه المؤسسات من بلد إلى آخر حسب المعايير المستخدمة لتعريفها ولتباين المؤشرات الاقتصادية، لذا فإنه من الضروري تكييف هذه المعايير مع خصوصيات النظام الاقتصادي والاجتماعي السائد في ذلك البلد.

وخلاصة القول هو أن التعريف المناسب والشامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أي بلد هو ذلك التعريف الذي يعمل على إبراز الخصائص الأساسية والحقيقية لهذه المؤسسات والذي يعتمد في بنائه على المزج بين كل المعايير الكمية والنوعية على حد سواء، وفي هذا الإطار يمكن اقتراح التعريف التالي للمؤسسات الصغيرة لمتوسطة هو أنها "تلك المؤسسات التي تقوم بتوظيف المواد والآلات وعدد من العمال وطاقمة معينة برأس مال محدد لأغراض الإنتاج والتصدير للمنتجات والخدمات بغرض تحقيق هامش ربح مناسب للاستمرارية والتوسع وامتصاص البطالة، كما أنها تتميز بمحدودية أسواقها والتي في الغالب تكون محلية، بالإضافة إلى الجمع فيما بين الإدارة والملكية، واعتمادها بشكل كبير على المصادر الذاتية والمحلية للتمويل".

ويمكن رد الصعوبات التي تواجه وضع تعريف دقيق وموحد لهذا القطاع إلى ثلاثة عوامل أساسية هي:

¹ - أبت عيسى عيسى: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر أفاق وقيود، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة تيارت، الجزائر، العدد 6، بدون سنة، ص 273.

² - يوسف حميدي: مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل العولمة، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007-2008، ص 73.

1. العوامل الاقتصادية: وتضم ما يلي:

- التباين في النمو الاقتصادي: اختلاف درجة النمو بين الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية يعكس التطور الذي وصلت إليه كل دولة، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية ألمانيا أو اليابان أو أي بلد صناعي آخر تعتبر كبيرة في دولة نامية مثل الجزائر، كما أن شروط النمو الاقتصادي والاجتماعي تتباين هي الأخرى من فترة لأخرى، حيث ما يمكن أن نسميها فالمؤسسة الكبيرة الآن قد تصبح مؤسسة صغيرة أو متوسطة في فترة لاحقة، بالإضافة إلى أن المستوى التكنولوجي يحدد بدوره أحجام المؤسسات الاقتصادية ويعكس التفاوت في مستوى التطور الاقتصادي¹.

- اختلاف النشاط الاقتصادي: لكل مؤسسة نشاط اقتصادي، وبالتالي لكل منها تنظيم داخلي وهيكله مالية مختلفة عند المقارنة بين مؤسسة تنتمي إلى القطاع الصناعي وأخرى إلى القطاع التجاري تظهر اختلافات فالمؤسسة الصناعية تعتمد على استثماراتها الكبيرة وتستخدم عدد كبير من العمال بينما المؤسسة التجارية تعتمد على المخزونات والبضائع والحقوق، وهي تحتاج إلى يد عاملة كثيرة، بالنسبة للتنظيم الداخلي فعلى عكس المؤسسة الصناعية، المؤسسة التجارية تتمتع بهيكل تنظيمي بسيط، إذن يمكن اعتبار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية كبيرة في القطاع التجاري.

- اختلاف فروع النشاط الاقتصادي: يتفرع النشاط الاقتصادي حسب طبيعته إلى عدد كبير من الفروع الاقتصادية فينقسم النشاط التجاري مثلا إلى تجارة بالجملة والتجارة بالتجزئة أو إلى تجارة خارجية وتجارة داخلية وتنقسم بقية الأنشطة بدورها إلى عدد من الفروع ولذلك فإن كل مؤسسة تختلف حسب النشاط الذي تنتمي إليه أو إلى أحد فروعها من حيث كثافة اليد العاملة، ورأس المال الموجه للاستثمار فالمؤسسة الصغيرة و المتوسطة في مجال الصناعة التعدينية، قد تكون كبيرة في الصناعة الغذائية أو في مجال التجارة².

2. العوامل التقنية: تتعلق هذه العوامل بمستوى الاندماج بين المؤسسات ومدى ارتباط أو استقلالية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات الكبيرة، فكلما كانت أكثر اندماجا أدى ذلك إلى توحيد عملية الإنتاج وتمركزها في مؤسسة واحدة وعندها يميل حجمها إلى الكبر والتوسع، في حين تسمح تجزئة وتوزيع العملية الإنتاجية بظهور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة³.

¹ - رامي حريد، البدائل التمويلية للإقراض الملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة- دراسة حالة الجزائر، رسالة دكتوراه الطور الثالث في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2014-2015، ص 3، 4.

² - برجى شهرزاد: إشكالية استغلال مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة ماجستير، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2011-2012، ص 18.

³ - سماح طلحي: دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الإشارة لحالة الجزائر، رسالة دكتوراه علوم في علوم التسيير، تخصص مالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2013-2014، ص 25.

3. العوامل السياسية: تتمثل العوامل السياسية في مدى اهتمام الدولة ومؤسساتها بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحاولة تقديم مختلف المساعدات له وتذليل الصعوبات التي تعترض طريقه من أجل توجيهه وترقيته ودعمه. وعلى ضوء العامل السياسي يمكن تحديد التعريف وتبيان حدوده والتمييز بين المؤسسات حسب رؤية واضعي السياسات والإستراتيجيات التنموية والمهتمين بشؤون هذا القطاع¹.

الفرع الثاني: معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يعتمد في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على معايير متعددة ومتنوعة من حيث طبيعتها، فمنها ما هو كمي كحجم العمالة ورأس المال ورقم الأعمال والطاقة الإنتاجية...الخ، ومنها ما هو نوعي كالاستقلالية والملكية والحصة السوقية...الخ، وسنحاول في هذا الفرع التعرف على مختلف تلك المعايير.

1. المعايير الكمية: إن تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يخضع لجملة من المعايير والمؤشرات

الكمية لقياس أحجامها ومحاولة تمييزها عن باقي المؤسسات، ومن بين هذه المعايير نذكر:

1.1 معيار عدد العمال (حجم العمالة): يعتبر هذا المعيار أحد المعايير الأساسية الأكثر استخداما في تمييز حجم المؤسسة بحكم سهولة البيانات المتعلقة بالعمالة في المؤسسات، وفي هذا المجال يمكن التمييز بين الأصناف التالية من المؤسسات:

- مؤسسة مصغرة: وهي التي تستخدم من 01 إلى 09 عاملا؛

- مؤسسة صغيرة: وهي التي تستخدم من 10 إلى 199 عاملا؛

- مؤسسة متوسطة: وهي التي تستخدم من 200 إلى 499 عاملا.

وذلك حسب أحد التصنيفات الواردة في الولايات المتحدة الأمريكية، وأما المؤسسات الكبيرة فهي التي تستخدم عدة آلاف من العمال، في حين أن المؤسسات العملاقة هي التي تستخدم مئات الآلاف من العمال².

2.1 معيار رأس المال: يعتمد هذا المعيار كثيرا في تحديد حجم المؤسسات الصناعية بحيث إذا

كان حجم رأس المال المستثمر كبيرا تعتبر المؤسسة كبيرة، أما إذا كان صغيرا نسبيا اعتبرت المؤسسة صغيرة أو متوسطة مع الأخذ بعين الاعتبار درجة النمو الاقتصادي لكل دولة.

3.1 معيار العمالة ورأس المال (معيار مزدوج): يعتمد هذا المعيار في تحديد المؤسسات الصناعية

والتجارية المختلفة وذلك بالجمع بين المعيارين أي معيار العمالة ورأس المال في معيار واحد يعمل على وضع حد أقصى لعدد العمال، بجانب مبلغ معين للاستثمارات الرأسمالية الثابتة في المؤسسات الصناعية الصغيرة³.

¹- يوسف حميدي، مرجع سبق ذكره، ص 67.

²- السعيد بريش: مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية- حالة الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة باجي مختار، عنابة، العدد 12، نوفمبر 2007، ص 61، 62.

³- فراحي بلحاج: تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية الاقتصادية بالجزائر، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تسيير، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2010-2011، ص 103، 104.

4.1. معيار حجم أو قيمة الإنتاج: يطبق معيار حجم الإنتاج للتمييز بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة العاملة في بعض القطاعات، وخاصة القطاع الصناعي، إلا أن تطبيق هذا المعيار يواجه بعض الصعوبات أهمها عدم صلاحيته بصفة عامة في حالة المؤسسات التجارية والخدمية، كما أن معيار حجم الإنتاج لا يصلح في حالة المؤسسات المتعددة المنتجات لصعوبة الجمع العيني، فضلا عن معيار قيمة الإنتاج يعيبه تأثير القيمة بالأسعار مما يعطي نتائج مضللة في حالة التغيرات الكبيرة في الأسعار.

5.1. معيار رقم الأعمال: يعتبر من المعايير المهمة والمستخدم في تصنيف المؤسسات من حيث الحجم، ويعتبر مقياسا صادقا لمستوى نشاط المشروع وقدراته التنافسية، ويستعمل هذا المعيار بصورة كبيرة في الدول المتقدمة، أما في الدول النامية فهو قليل الاستخدام ويعتبره البعض أنه أكثر ملائمة للمشاريع التجارية منه للمشاريع الصناعية، غير أن هذا المعيار تشوبه بعض النقائص ولا يعبر بصورة صادقة عن حسن أداء المؤسسة نظرا لأنه في حالة الارتفاع المتواصل لأسعار السلع المباعة فإن ذلك سوف يؤدي إلى ارتفاع رقم الأعمال ويسود الاعتقاد بأن ذلك نتيجة تطور أداء المؤسسة ولكن في الواقع فهو ناتج عن ارتفاع أسعار السلع المباعة.

6.1. معيار الطاقة الإنتاجية: يطبق هذا المعيار بصفة خاصة على الأنشطة الصناعية، ويكون فعالا في الصناعات التي تتخصص في منتج واحد (مثل صناعة السكر والإسمنت)، غير أنه لا يعتبر مقياسا دقيقا للحجم في حالة الصناعات التي تتعدد فيها أشكال المنتج (مثل الصناعة النسيجية)، فضلا عن الاختلافات بين المعدات الفنية من حيث الميكنة والكفاءة، كما قد يكون هذا المعيار مضللا عندما تكون المعدات والآلات غير مستغلة بكامل طاقتها¹.

2. المعايير النوعية: وهي مرتبطة أساسا بنوع الملكية وقيادة المؤسسة، وكذا أهميتها وتأثيرها في السوق، حيث أنه نظرا لقصور المعايير الكمية وحدها عن وضع تعريف دقيق وموحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإنه عادة ما يتم اللجوء إلى مجموعة من المعايير النوعية لتوضيح أكثر الحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وباقي المؤسسات الأخرى، وتتمثل هذه المعايير أساسا في:

1.2. المعيار القانوني: يتوقف الشكل القانوني للمؤسسة على طبيعة وحجم رأس المال المستثمر فيها وطريقة تمويلها، فشركات الأموال غالبا ما يكون رأسمالها كبيرا مقارنة مع شركات الأفراد، وفي هذا الإطار تشمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: مؤسسات الأفراد والمؤسسات العائلية والتضامنية وشركات التوصية البسيطة بالأسهم والمحاصة والشركات والمهن الصغيرة الإنتاجية والحرفية وصناعات منتجات الألبان والخضر والفواكه والحبوب والمنتجات الخشبية والأثاث والمنسوجات

¹ -رامي حريد، مرجع سبق ذكره، ص 6.

بأنواعها والمحلات التجارية والمطابع والأسواق المركزية والمزارع ومكاتب السياحة والسفريات والشحن، بالإضافة إلى ورشات الصيانة والإصلاح وكذا أعمال العمارة والبناء.

2.2. المعيار التنظيمي: تصنف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا لهذا المعيار إذا اتسمت بخاصتين أو أكثر من الخواص التالية:

- الجمع بين الملكية والإدارة؛
- قلة مالكي رأس المال؛
- ضيق نطاق الإنتاج وتركزه في سلعة أو خدمة محددة؛
- صغر حجم الطاقة الإنتاجية؛
- المحلية إلى حد كبير؛
- الاعتماد وبشكل كبير على المصادر المحلية للتمويل¹.

3.2. معيار الاستقلالية: ويطلق على هذا المعيار معيار استقلالية الإدارة والعمل، بحيث يكون المسير هو المالك دون تدخل هيئات خارجية في عمل المؤسسة، بمعنى أنه يحمل الطابع الشخصي وتقرّر المسير في إتخاذ القرارات، وأن يتحمل صاحب المؤسسة (المالك المسير) المسؤولية الكاملة فيما يخص التزامات المشروع تجاه الغير.

4.2. معيار محلية النشاط: المقصود بمحلية النشاط هنا أن يقتصر نشاط المؤسسة على منطقة أو مكان واحد تكون معروفة فيه، وأن لا تمارس نشاطها من خلال عدة فروع، وتشكل حجما صغيرا نسبيا في قطاع الإنتاج الذي تنتمي إليه في المنطقة، عكس المؤسسات الكبيرة التي تمارس نشاطها من خلال عدة فروع منتشرة في عدة بلدان من العالم².

5.2. معيار الملكية: إن ملكية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعود في أغلبها إلى القطاع الخاص في شكل شركات أشخاص أو شركات أموال، غير أن أغلبها عبارة عن مشروعات فردية وعائلية يلعب فيها المالك أو المدير دورا كبيرا على جميع المستويات³.

6.2. معيار المسؤولية: حيث نجد حسب هذا المعيار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالنظر إلى هيكلها التنظيمي البسيط نجد أن صاحب المؤسسة باعتباره مالكا يمثل المتصرف الوحيد الذي يقوم باتخاذ القرارات وتنظيم العمل داخل المؤسسة وتحديد نموذج التمويل والتسويق... الخ، وبالتالي فإن المسؤولية القانونية والإدارية تقع على عاتقه وحده.

¹ - الطيب داودي، مرجع سبق ذكره، ص 64.

² - رامي حريد، مرجع سبق ذكره، ص 7، 8.

³ - عماري جمعي: إستراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة والصغيرة الجزائرية، رسالة دكتوراه علوم، شعبة تدبير مؤسسة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التدبير، جامعة الحاج اخضر، باتنة، 2011، ص 52.

7.2. معيار حصة المؤسسة من السوق: بالنظر إلى العلاقة الحتمية التي تربط المؤسسة بالسوق كونه الهدف التي تؤول إليه منتجاتها، فهو يعتبر بهذا مؤشرا لتحديد هذه المؤسسة بالاعتماد على وزنها وأهميتها داخل السوق الذي كلما كانت حصة المؤسسة فيها كبيرة وحضورها وافرة كلما اعتبرت هذه المؤسسة كبيرة، إما تلك التي تستحوذ على جزء قليل منه تنشط في مناطق محدودة فتعتبر صغيرة أو متوسطة¹.

وبناء على التعاريف السابقة واعتماد المختصين على معيارين في تعريف هذا النوع من المؤسسات، المعايير الكمية والنوعية، إلا أن المعايير الأكثر استخداما هي المعايير الكمية وذلك لوضوحها وسهولة استخدامها كرقم الأعمال، رأس المال وأكثرهم استخداما معيار العمالة.

الفرع الثالث: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تتفق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم عموما على مجموعة من الخصائص المميزة لها ومن أهمها ما يلي:

✓ **الحجم:** يمثل الحجم خاصية هامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقد ترى الإدارة والمالكين ضرورة بقاء المؤسسات صغيرة ومتوسطة ولا تتطلع أن تأخذ حجما آخر، ويكون مرد هذا التطلع الحصول على ميزات تتفرد بها خاصة ترافق أساليب ومناهج عمل هذا المستوى من الحجم ولا ترغب المؤسسة الانتقال إلى الحجم الأكبر رغم توافر الفرص المواتية لها، فحصول مؤسسة الأعمال المتوسطة والصغيرة على ميزات تفرد من الحجم ترتبط بقدرتها على الفهم المتعمق والواسع لطبيعة السوق والزبائن والمنافسين فيه²؛

✓ **الفعالية والكفاءة:** تتجلى فعالية وكفاءة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قدرتها على تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية لمالكها وإشباع رغبات واحتياجات العملاء بشكل كبير³؛

✓ **خلق مناصب شغل:** تلعب هذه المؤسسات دورا هاما في توفير مناصب الشغل المأجورة، حيث أنها توفر من 40 إلى 80% منها ففي الولايات المتحدة الأمريكية مثلا توجد 22 مليون مؤسسة مصغرة توظف 52% من السكان العاملين، أما بالنسبة للجزائر فيجب أن تنشأ حوالي 600 ألف مؤسسة صغيرة ومتوسطة تسمح بإنشاء ستة ملايين منصب شغل؛

✓ **انخفاض قيمة الاستثمار:** خلافا للمشاريع الكبيرة التي تحتاج إلى رأسمال كثيف، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي مشاريع تحتاج لرأسمال متواضع، إذ أن متطلباتها من وسائل الإنتاج الأولية ليست كبيرة؛

¹ - فراحي بلحاج، مرجع سبق ذكره، ص 104.

² - طاهر محسن منصور الغالبي: إدارة وإستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، ط1، 2009، ص 26.

³ - رابح خوني، رقية حساني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، إيتراك للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، ط1، 2008، ص 45.

- ✓ **المقولة من الباطن:** انتشرت هذه الخاصية بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ أن مرونتها وصغر حجمها تمكنها من تنفيذ أنشطة أساسية للصناعات الكبيرة، بتكلفة أقل مما لو نفذتها بنفسها فهي تسوق لها منتجات، وتوفر لها خدمات التجهيز والدعم ومختلف المواد الوسيطة؛
- ✓ **المرونة:** إن صغر حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يجعلها تتمتع بمرونة كبيرة، والقدرة على التغير خاصة في حالات الكساد الاقتصادي، ففشل مشروع ما لا يعتبر النهاية بل هو بداية إدراك الأخطاء السابقة، ومحاولة تداركها بإنشاء نشاط آخر تكون إمكانية النجاح فيه أكبر¹؛
- ✓ **سهولة تكوين هذه المؤسسات:** تتميز هذه المؤسسات بانخفاض قيمة رأس المال المطلوب لتأسيسها وتشغيلها وبالتالي محدودية القروض اللازمة والمخاطر الناجمة عليه، مما يساعد على سهولة تأسيس وتشغيل مثل هذه المؤسسات، كما تتميز بسهولة إجراءات تكوينها وتتمتع بانخفاض تكاليف التأسيس والتكاليف الإدارية نظرا لبساطة وسهولة هيكلها الإداري والتنظيمي وجمعها في أغلب الأحيان بين الإدارة والتشغيل؛
- ✓ **توفير احتياجات المؤسسات الكبرى:** تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سندا أساسيا للمؤسسات الكبرى، فهي ومن خلال التعاقد من الباطن تقييم ارتباطات وثيقة بالمؤسسات الكبرى سواء المحلية أو الخارجية، فإلى جانب دورها كمورد، فهي تقوم بدور الموزعين وتقديم خدمات ما بعد البيع الخاصة بالعملاء وعادة ما تبني المؤسسات الكبيرة إستراتيجيتها بالاعتماد على الموردين الخارجيين الصغار، والذين يتصفون بدرجة عالية من الاعتمادية والمرونة²؛
- ✓ **ضمان الفعالية في التسيير:** إن بساطة هيكلها التنظيمي والتحديد الدقيق للمسؤوليات وتوضيح المهام ومرونة نظام الاتصال الداخلي، يمثل سمات طرق التسيير فيها وهو ما يجعل من العملية التسييرية تضمن تحقيق مؤشري الكفاءة والفعالية على مستوى جميع مستوياتها الوظيفية، وهو ما يتناسب مع سرعة اتخاذ القرارات التي تضمن سرعة التأقلم مع بيئة الأعمال السريعة التقلب؛
- ✓ **التأقلم مع المتغيرات البيئية:** تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالقدرة على الاستفادة من مميزات الوضع العالمي الجديد، وذلك نظرا للطبيعة المرنة لهذه المؤسسات للتكيف مع هذه المتغيرات، وأصبحت فرصة بقائها ونموها أكبر بكثير من المؤسسات الكبيرة (إمكانية التحول إلى إنتاج سلع وخدمات تتناسب مع متغيرات السوق ومتطلباته)³؛

¹- شيبان أسيا: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية- حالة الصناعات التقليدية والحرف في الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008- 2009، ص ص 8،9.

²- بغداد بنين، عبد الحق بوقفة: مداخلة بعنوان "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية وزيادة مستويات التشغيل" ضمن الملتقى الوطني "واقع وأفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، جامعة الوادي، يومي 5- 6 ماي، 2013، ص 4.

³- عمران عبد الحكيم: إستراتيجية البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة- دراسة حالة البنوك العمومية بولاية المسيلة، رسالة ماجستير، تخصص علوم تجارية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2006- 2007، ص ص 8- 10.

✓ **التجديد والإبداع:** تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدر الرئيسي للأفكار والاختراعات الجديدة، الذي يمكن ملاحظته من خلال ملكية هذه المؤسسات لأهم ومعظم براءات الاختراع في العالم وهذا ناتج على حرص أصحابها على الابتكار الذي يعود عليهم بالأرباح؛

✓ **انخفاض مستوى التكنولوجيا المستعملة:** نجد أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتميز بانخفاض مستوى التكنولوجيا المستعملة والموارد البشرية المؤهلة، هذا لكون أن بعض الصناعات التي تنتمي إليها هذه المؤسسات لا تتطلب استثمارات كبيرة فهي تعتمد على التكنولوجيا المحلية، ولا تحتاج إلى استيراد التكنولوجيا المتطورة¹؛

✓ **استخدام قنوات إنتاجية محلية:** إن هذه القنوات تكون ملائمة لظروف البيئة المحلية بدرجة كبير فصغر حجمها يجعلها لا تحتاج إلى توفر عوامل محددة تسجل انطلاقها وتشغيلها، وبالتالي فهي أداة هامة في تدعيم التنمية الوطنية²؛

✓ **تعمل ضمن أسواق محدودة نسبيا** مما يسمح لها بالتغطية السريعة والتجاوب مع متطلبات الزبائن³.

المطلب الثاني: أهمية وأهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إحدى القطاعات الاقتصادية التي تستحوذ حاليا على اهتمام كافة دول العالم خاصة في ظل التغيرات والتحولات الاقتصادية العالمية، بالإضافة إلى دورها في تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية لجميع الدول، وسيتم التعرض في هذا المطلب إلى أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفرع الأول، وأهدافها في الفرع الثاني.

الفرع الأول: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا مهما ورئيسيا في استراتيجيات التنمية الاقتصادية في معظم دول العالم، وهي تمثل جزءا كبيرا من قطاع الإنتاج في مختلف الدول سواء المتقدمة أو النامية، وإذا ما أردنا أن نعطي تلخيصا مفيدا حول أهمية هذه المؤسسات في الاقتصاديات المعاصرة فيمكن الإشارة إلى الآتي:

✓ **مساهمتها في التشغيل:** تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إتاحة فرص عمل كثيرة في الوقت التي تعاني معظم دول العالم ولا سيما النامية منها من مشكل البطالة، وتتمثل أهم الأسباب التي جعلت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر استقطابا لليد العاملة في أنها مشروعات كثيفة العمالة.

¹ - سيار زوييدة: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كآلية لتحقيق التنمية المحلية المستدامة في الجزائر، مجلة معارف، العدد 17، 2014، ص ص 242، 243.

² - رزيق كمال، عوالي بلال: مداخل بعنوان "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كآلية لتحقيق وبعث التنمية المستدامة في الجزائر" ضمن المؤتمر الدولي الثالث عشر "دور المسؤولية الاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تدعيم إستراتيجية التنمية المستدامة- الواقع والرهانات"، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، يومي 14- 15 نوفمبر، 2016، ص 5.

³ - لرقط فريدة وآخرون: دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات النامية ومعوقات تنميتها، ورقة بحث مقدمة إلى الدورة الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، يومي 25- 28 ماي، 2003، ص 119.

- ✓ **مساهمتها في دعم الصادرات:** تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في تنمية الصادرات وتخفيف العجز في ميزان المدفوعات وذلك لقدرتها على الدخول إلى الأسواق الخارجية بسبب تنوع منتجاتها وانخفاض تكلفتها، بالإضافة إلى اعتمادها على المواد الأولية المحلية.
- ✓ **قدرتها على مقاومة الاضطرابات الاقتصادية:** تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقدرتها على التكيف مع الظروف الاقتصادية المختلفة، ففي حالة زيادة الطلب يرتفع حجم الاستثمار وفي حالة الركود الاقتصادي تخفض من حجم الإنتاج، وهو ما يجعلها أكثر مقاومة لفترات الاضطرابات الاقتصادية من المؤسسات الكبيرة¹.
- ✓ **تحقيق التنمية المتوازنة جغرافيا:** بين الريف والمدن ومساهمتها في إعادة التوزيع السكاني، وخلق مجتمعات إنتاجية جديدة في المناطق النائية والحفاظ على البيئة في المدن الكبيرة على وجه الخصوص.
- ✓ **القدرة على الارتقاء بمستوى الادخار والاستثمار:** تسير تعبئة رؤوس الأموال الوطنية من مصادر متعددة (ادخار أفراد، العائلات، التعاونيات، الهيئات غير الحكومية) وبالتالي تعبئة موارد مالية كانت موجهة للاستهلاك الفردي غير المنتج.
- ✓ **تساهم في الناتج الداخلي الخام:** الناتج الوطني يعني قيمة مجموع السلع والخدمات التي ينتجها مجتمع ما خلال فترة زمنية معينة، ونلاحظ من الانتشار الواسع والنشاط الهائل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كافة المجالات الصناعية والزراعية والخدماتية أنها تساهم بشكل مباشر وبنسب عالية في الناتج الوطني الإجمالي أكثر مما تساهم به المؤسسات الكبيرة في الدول النامية².
- ✓ **تكوين الكوادر الإدارية والفنية:** تؤدي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا مهما في تكوين رأس المال البشري، وذلك بتأمين الحصول على التدريب بتكاليف أقل كثيرا مما تؤمنه مؤسسات التدريب والمعاهد الفنية، حيث تتسم هذه المعاهد في البلدان النامية بالندرة وضعف الإمكانيات، فضلا عن أنها وإن وُحِدَتْ فهي غالبا ما تكون محدودة الخبرة، ومن ثم فإن الصناعات الصغيرة والمتوسطة تصبح هي الحقل الواسع أمام مالكي المؤسسات لاكتساب المهارات الفنية اللازمة لإدارة مؤسساتهم من خلال ممارستهم العملية لأعمال الإدارة³.

¹ - عبد القادر رقرار، مرجع سبق ذكره، ص 29 - 32.

² - برجى شهرزاد، مرجع سبق ذكره، ص 50.

³ - عبود زرقين: تعزيز دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسة الصناعية الجزائرية، بحوث اقتصادية عربية، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، العدد 42، ربيع 2008، ص 113.

- ✓ **تحسين الجودة وزيادة الإنتاجية:** المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أداة هامة في الاستفادة من الموارد المتاحة وذلك من خلال زيادة إنتاجيتها لصالح المجتمع من جهة وتحسين جودة السلع والخدمات من جهة أخرى، وهذا نتيجة المنافسة فيما بين بعضها البعض أو بينها وبين المؤسسات الكبيرة¹.
- بالإضافة إلى أنه لم تزل استراتيجيات التنمية الاقتصادية المتبعة في العديد من دول العالم من ضرورة الاهتمام بتنمية ودعم وتطوير المشاريع الصغيرة، ويرجع هذا الاهتمام إلى ما يلي:
- المشاريع الصغيرة تعد أهم آليات التطور التقني من حيث قدرتها على تطوير وتحديث عمليات الإنتاج بشكل أسرع وبتكلفة أقل مقارنة بالمشروعات الضخمة، حيث توفر الكثير من المشاريع الصغيرة فرصا للتكامل الاقتصادي بمختلف صورته الأمر الذي يؤدي إلى الرفع من الكفاءة وتخصيص الموارد الاقتصادية؛
- للمشاريع الصغيرة دورا فعالا في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية المتوازنة والمستدامة فهي تعتبر النواة التي تمحورت حولها غالبية الصناعات الكبرى؛
- تحافظ على الأعمال التراثية (حرفية، يدوية)؛
- تساعد على نقل وتوطين وسهولة التجاوب مع المتغيرات الاقتصادية والفنية بأقل تكلفة؛
- تتميز بسهولة التأسيس وصغر حجم الاستثمار المطلوب مما يجعلها وعاءا جيدا لجذب مدخرات صغار المستثمرين².

الفرع الثاني: أهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

- يرمي إنشاء مؤسسة صغيرة أو متوسطة إلى تحقيق عدة أهداف نذكر منها:
- ✓ **ترقية روح المبادرة الفردية والجماعية** باستخدام أنشطة اقتصادية سلعية أو خدمية لم تكن موجودة من قبل، وكذا إحياء أنشطة تم التخلي عنها لأي سبب كان؛
- ✓ **استحداث فرص عمل جديدة** بصورة مباشرة وهذا لمستحدثي المؤسسات أو بصورة غير مباشرة عن طريق استخدامهم لأشخاص آخرين، ومن خلال الاستحداث لغرض العمل يمكن أن تتحقق الاستجابة السريعة للمطالب الاجتماعية في مجال الشغل؛
- ✓ **إعادة إدماج المسرحيين** من مناصب عملهم جراء الإفلاس لبعض المؤسسات العمومية، أو بفعل تقليص حجم العمالة فيها جراء إعادة الهيكلة أو الخصخصة وهو ما يدعم إمكانية تعويض بعض الأنشطة المفقودة؛

¹ - علوني عمار: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المحلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد 10، 2010، ص 175.

² - ليث عبد الله القهوي، بلال محمود الوادي: المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية، دار الحامد للنشر والتوزيع، ط1، 2012، ص ص 27، 28.

- ✓ استعادة كل حلقات الإنتاج غير المربحة وغير الهامة التي تخلصت منها المؤسسات الكبرى من أجل إعادة تركيز طاقاتها على النشاط الأصلي، وقد بينت دراسة أجريت على مؤسسة عمومية اقتصادية في قطاع الإنجاز والأشغال الكبرى أنه يمكن عن طريق التخلي والاستعادة إنشاء 15 مؤسسة صغيرة؛
- ✓ يمكن أن تشكل أداة فعالة لتوطين الأنشطة في المناطق النائية، مما يجعلها أداة هامة لترقية وتنمية الثروة المحلية، وإحدى وسائل الاندماج والتكامل بين المناطق؛
- ✓ يمكن أن تكون حلقة وصل في النسيج الاقتصادي من خلال مجمل العلاقات التي تربطها بباقي المؤسسات المحيطة والمتفاعلة معها والتي تشترك في استخدام نفس المدخلات؛
- ✓ تمكين فئات عديدة من المجتمع تمتلك الأفكار الاستثمارية الجيدة ولكنها لا تملك القدرة المالية والإدارية على تحويل هذه الأفكار إلى مشاريع واقعية؛
- ✓ تشكل إحدى مصادر الدخل بالنسبة لمستحدثيها ومستخدميها، كما تشكل مصدراً إضافياً لتنمية العائد المالي للدولة من خلال الاقتطاعات والضرائب المختلفة؛
- ✓ تشكل إحدى وسائل الإدماج للقطاع غير المنظم والعائلي¹.

المبحث الثاني: واقع نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

¹ - عبد الرزاق حميدي، عبد القادر عوينان: مداخل بعنوان "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من أزمة البطالة- مع الإشارة لبعض التجارب العالمية" ضمن الملتقى الدولي "إستراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة"، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، يومي 15-16 نوفمبر، 2011، ص 3.

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتمد في تحقيق أهدافها على مصادر تمويل متعددة منها الداخلية والخارجية فهي تحتاج إلى التمويل في فترات حياتها بدءاً بتأسيس المشروع حتى الانطلاق نحو الأسواق التصديرية، كما أن لها دور اقتصادي واجتماعي كبير أصبح يميزها باعتبارها المحور والنقطة التي تدور عليها الحياة المعاصرة، من خلال مساهمتها في معدلات النمو والتطور الاقتصادي في بيئة أصبحت توصف بالاضطراب والتغير الشديد المصاحب لعدة عوامل ساهمت في تفعيل وتنشيط القوى الاقتصادية، الأمر الذي أصبح يفرض على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة جملة من التحديات، الشيء الذي ألزم عليها ضرورة التعامل والتكيف معها بكفاءة وفعالية عاليتين ضماناً للبقاء والاستمرارية.

المطلب الأول: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمعوقات التي تواجهها:

لقد تعددت مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فلا شك في أن جميع المشاريع على مختلف مستوياتها إنما تحتاج للتمويل المناسب والمهارات الإدارية الملائمة حتى تنمو وتحقق دخلاً وربحاً مقبولين بالإضافة إلى أنها تعاني من معوقات متعددة في البيئة الداخلية والخارجية.

الفرع الأول: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تمويل نشاطها على مصدرين أساسيين هما من أهم المصادر الأساسية لتمويل هذا القطاع وهما:

1. مصادر التمويل الداخلي (التمويل الذاتي):

تتمثل مصادر التمويل الداخلي في العناصر التالية:

1.1. الأموال الخاصة والاقتراض من العائلة والأقارب: تظهر الحاجة إلى هذه الأموال بشكل خاص عند التأسيس أو إنشاء المؤسسة، ونقصد بالأموال الخاصة رأس المال الذي يملكه صاحب المشروع أو مجموعة المساهمين، والتي تمثل الإذخارات الفردية لهؤلاء المستثمرين ولكن عادة ما تكون هذه الأموال غير كافية، لذا يلجأ صاحب المؤسسة إلى العائلة والأصدقاء للاقتراض، وهنا يتوجب عدم الخلط بين العلاقات التجارية والعلاقات العائلية، إذا كان يراد الحصول على النتائج والعائد المرغوب فيه¹.

2.1. الأرباح المحتجزة: هي عبارة عن ذلك الجزء من الفائض القابل للتوزيع الذي حققته المؤسسة من ممارسة نشاطها خلال السنة الجارية أو السنوات السابقة ولم يدفع في شكل توزيعات، والذي يظهر في الميزانية العمومية للشركة ضمن عناصر حقوق الملكية، فبدلاً من توزيع كل الفائض المحقق على المساهمين، قد تقوم الشركة بتخصيص جزء من ذلك الفائض في عدة حسابات مستقلة يطلق عليها اسم احتياطي بغرض تحقيق هدف معين.

¹ - مطهري كمال: دراسة مقارنة بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - دراسة حالة بنك البركة وبنك القرض الشعبي الجزائري، رسالة ماجستير في الاقتصاد، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية علوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة وهران، 2011-2012، ص 57.

3.1. الإهلاك: يعرف الإهلاك على أنه التسجيل المحاسبي للخسارة التي تتعرض لها الاستثمارات التي تتدهور قيمتها مع الزمن، ويلعب الإهلاك في المؤسسة دورا اقتصاديا يتمثل في إهلاك متتالي للاستثمارات، ودورا ماليا يتمثل في إعادة تكوين الأموال المستثمرة في الأصول الثابتة بهدف إعادة تجديدها في نهاية حياتها الإنتاجية، حيث يتم حجز المبالغ السنوية، لذلك تبقى تحت تصرف المؤسسة كتمويل ذاتي إلى يوم صرفها.

4.1. المؤونات: تعرف المؤونة على أنها انخفاض من نتيجة الدورة المالية وهي مخصصة لمواجهة الأعباء والخسائر المحتملة الوقوع أو الأكيدة الحصول، وتدخل هذه المؤونات في حساب التمويل الذاتي من خلال معرفة الأعباء والخسائر المحتملة الحوادث التي تقع خلال دورة الاستغلال، ومن هنا تواجه المؤسسة هذه الخسائر، ومن جهة أخرى قد لا تقع هذه الخسائر المحتملة وعليه تبقى هذه الأموال تحت تصرف المؤسسة، وبالتالي في نهاية الدورة المالية تنتقل إلى الاحتياطات وهذا بعد طرح نسبة الضريبة منها وتبقى لدى المؤسسة حيث تدخل ضمن التمويل الذاتي لها¹.

2. مصادر التمويل الخارجي:

هناك العديد من مصادر التمويل الخارجي المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي نذكرها فيما يلي:

1.2. الائتمان التجاري: يقصد بالائتمان التجاري قيمة البضاعة المشتراة على الحساب بغرض بيعها، وبعبارة أخرى يتمثل الائتمان التجاري في رقم أوراق الدفع والحسابات الدائنة التي تنشأ نتيجة لشراء البضاعة دون دفع ثمنها نقدا على أن يتم سداد قيمتها بعد فترة محددة، وتتوقف تكلفة الائتمان التجاري على شروط الموردين، ويعتبر تمويلا مجانيا إذا استطاعت المؤسسة استثماره أو استخدامه بالشكل الملائم، والعكس حيث يصبح تمويلا ذا تكلفة عالية إذا فقدت المؤسسة السيطرة في استخدامه لصالحها².

2.2. الائتمان المصرفي: يعتبر الائتمان المصرفي أحد أهم مصادر التمويل الخارجي التي تلجأ إليها المؤسسات وخصوصا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويتمثل الائتمان المصرفي في تلك الثقة التي يوليها البنك للمؤسسة (الأشخاص أصحاب المشاريع) بوضع تحت تصرفها مبلغا من المال، أو تقديم تعهدا من طرفه لفترة محددة يتفق عليها الطرفين، ويقوم الطرف المقترض في نهاية الفترة بالوفاء بجميع التزاماته، وذلك لقاء فائدة يحصل عليها البنك.

3.2. التمويل عن طريق مؤسسات رأس المال المخاطر: يعتبر التمويل عن طريق مؤسسات رأس المال المخاطر من الأدوات التمويلية التي تساعد على دعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتقوم فكرة هذا التمويل على قيام مؤسسة رأس المال المخاطر بالمساهمة بنسبة معينة من قيمة

¹ - فراحي بلحاج، مرجع سبق ذكره، ص ص 123، 124.

² - المرجع السابق، ص ص 124، 125.

الاستثمار دون لجوء المؤسسة إلى القروض البنكية أو مصادر أخرى وهو ما يسمح باقتناء وسائل الاستثمار، وبالتالي هذا النوع من التمويل يقوم على فكرة المشاركة في الأرباح والخسائر وهو ما يلائم منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹.

4.2. التمويل غير الرسمي: وذلك من خلال القنوات التي تعمل في الغالب خارج إطار النظام القانوني الرسمي في الدولة كالاقتراض من الأهل والأصدقاء، ودائنو الرهونات، ووكلاء المبيعات، وجمعيات الادخار والائتمان... الخ، ويقدم التمويل غير الرسمي غالبا معظم الخدمات المالية للمشروعات الصغيرة².

الفرع الثاني: المعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

لقد تعددت الصعوبات التي تواجه هذه المشروعات، فمنها ما يتعلق بتأسيسها ومنها ما يعترض بقائها وتنميتها، ويمكن الوقوف على أهم المشاكل التي تواجهها في النقاط التالية:

✓ صعوبة في التمويل: أغلب هذه المؤسسات يتم بتمويل حكومي عن طريق الإقراض البنكي، غير أن البنوك تشترط ضمانات مقابل ذلك وأصحاب هذه المشاريع هم في طور الأولى لا يملكون ذلك كما أن انعدام أغلبهم للخبرة والتجربة في هذا الميدان تجعل تقييم البنوك لتعثر هذه المشاريع أمر قائم؛

✓ ارتفاع كلفة رأس المال المقترض من البنك: غالبا أسعار الفائدة أكبر من التي تمنح للمؤسسات الكبيرة لوجود المخاطرة في مثل هذه المشاريع؛

✓ الإجراءات الحكومية التي تقيد من حرية هذه المؤسسات مما يحول دون نموها وخاصة بالبلدان النامية؛

✓ الضرائب المرتفعة غالبا ما تعرقل استمرارية بقاء هذه المؤسسات لأنها لا تتمتع بحجم رأس مال كبير؛

✓ عدم الاستقرار الاقتصادي "التضخم": إن ارتفاع أسعار المواد الأولية غالبا ما يهدد هذه المؤسسات ويحول دون تحقيقها للأرباح؛

✓ المنافسة وخاصة في ظل التفتح الاقتصادي، وإبرام اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة؛

✓ صعوبة تسويق المنتجات وهذا يرجع لمحدودية رأس مالها؛

✓ ضعف الدراسة الفنية للمشروع وانعدام الخبرة لدى أصحاب المشاريع أنفسهم؛

✓ الإهمال لجانب البحث والتطوير وعدم الاقتناع بأهميته وضروريته؛

وهناك من يرى أن المشاكل التي تواجه هذه المؤسسات يمكن أن تصنف إلى:

¹ - عمران عبد الحكيم، مرجع سبق ذكره، ص 13، 14.

² - العربي غويني، عادل مستوي: آلية تفعيل البورصة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - حالة بورصة الجزائر، مجلة المناجر، المدرسة التحضيرية في العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، درارية، الجزائر، العدد 1، بدون سنة، ص 116.

➤ مشكلات داخلية: كتنقص الخبرة والإمكانيات، وقصور في الإدارة والأنظمة وقصور الجهود التسويقية.

➤ مشكلات خارجية: كعدم وجود دعم حكومي كاف وهذا ما يفسر أن هناك قيود تشريعية تحد من نشاط هذه المؤسسات، وإضافة إلى منافسة المؤسسات الكبرى لها، وعدم توفير التمويل الكافي لها¹.

المطلب الثاني: عوامل فشل ونجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن نجاح أو فشل أي مشروع اقتصادي مرتين بالبيئة الاقتصادية العامة، وبطريقة تسيير المشروع في حد ذاته، إضافة إلى مساهمة مختلف البرامج والإستراتيجيات المطبقة من قبل الدول لتنمية وتطوير هذا النوع من المشاريع.

وفيما يلي سنستعرض أهم عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأسباب فشلها ضمن النقاط التالية.

الفرع الأول: عوامل فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن احتمال فشل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وخاصة في السنوات الأولى تكون عالية، وتؤكد الدراسات التي تناولت تصفية المشروعات الصغيرة على أن الأسباب الرئيسية تتعلق بمحدودية الموارد والإدارة غير المتمرسية والافتقار إلى الاستقرار المالي والتسويق. ويمكننا أن نعدد هذه الأسباب:

✓ **عدم كفاءة الإدارة:** عدم توفر الخبرة الكافية أو عدم القدرة على اتخاذ القرار تعتبر من المشاكل الأساسية المسببة لفشل المشروعات الصغيرة، فقد لا تتوفر لدى مالك المشروع القدرة على العمل بنجاح بافتقاره إلى المواصفات القيادية المطلوبة، والمعرفة الضرورية لانجاز العمل.

✓ **نقص الخبرة:** على الأشخاص الذين يفكرون في بداية مشروع صغيرة أن يتأكدوا من توفر الخبرة الكافية لديهم في مجال العمل الذين يرغبون فيه، وتعتبر الخبرة حول طبيعة العمل الحد الفاصل بين النجاح والفشل في المشروع.

✓ **الافتقار إلى التخطيط الاستراتيجي:** العديد من أصحاب المشاريع الصغيرة يهملون عملية التخطيط الاستراتيجي لاعتقادهم بعدم ضرورتها للمشروعات الصغيرة، إذ بدون التخطيط الاستراتيجي يؤدي إلى فشل المشروع في البقاء والاستمرار، ولا يتمكن من تحقيق القوة التنافسية في السوق والمحافظة عليها.

✓ **النمو غير المسيطر عليه:** يعتبر النمو حالة طبيعية مرغوب بها في كل منشآت الأعمال، لكن النمو يجب أن يكون مخططا ومسيطر عليه، فالتوسع في العمل يتطلب التمويل عن طريق الأرباح المحتجزة، أو عن طريق زيادة رأس المال من قبل صاحب المشروع، وليس عن طريق الاقتراض.

¹ - آيت عيسى عيسى، مرجع سبق ذكره، ص 276.

✓ **الموقع غير الملائم:** تعتبر عملية اختيار الموقع الملائم للمشروع هي مزيج من العلم والفن، وغالبا ما يتم اختيار مواقع العمل بدون دراسة جيدة وبدون بحث وتخطيط، إذ أن بعض المالكين المبتدئين يختارون موقعا معينا فقط لمجرد وجود مكان شاغر. إن عملية اختيار الموقع من الأمور الهامة ويجب ألا يترك للفرصة وتظهر أهمية ذلك بشكل خاص في مشاريع التجزئة التي يكون شريانها الحيوي هو المبيعات التي تتأثر بشدة باختيار الموقع¹.

✓ **التدفق النقدي:** ويعني عدم الموازنة بين المدفوعات والمقبوضات وخاصة في أوقات الحاجة للسيولة.

✓ **القدرة الضعيفة على المنافسة:** وتعني عدم القدرة على مواجهة المنافسين نظرا للإمكانيات المحدودة، وكذلك احتمالية جهل المتغيرات والمستجدات البيئية وبالتالي عدم القدرة على مجاراتها².

الفرع الثاني: عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أما الدراسات الإدارية التي تناولت شروط النجاح فتعطي مكانة أولى للاستعدادات النفسية والشخصية لقائد وموجه المشروع الصغير وكذا المعارف والمهارات الإدارية، وهذه بعض عوامل النجاح أو عوامل تجنب الفشل للمشاريع الصغيرة والمتوسطة:

✓ **القدرة على امتلاك رؤية كلية لتفاصيل سير العمل** بجوانبه المالية والتسويقية والفنية الداخلية إضافة إلى البيئة الخارجية.

✓ **الحساسية للتغيير والقدرة على التكيف** وتشخيص المؤشرات المختلفة التي تحصل في البيئة الخارجية وإدراك آثارها المحتملة.

✓ **القدرة على جذب عمال أكفاء** والمحافظة عليهم وحسن استخدامهم ودفعهم للولاء ومواصلة العمل على الرغم من محدودية المكافآت المالية.

✓ **المعارف الإدارية:** وهي ما يتعلق بكل وظائف المشروع التي ينبغي لقائد المشروع أن يلم بها ويباشرها بنفسه.

✓ **إعداد خطة العمل:** على الشخص الذي يفكر بالمشروع الصغير أن يعد خطة متكاملة مكتوبة التي يمكن اعتبارها على أنها أفضل وصفة في الإعداد لنجاح المشروع، فالخطة الجيدة تساعد في اتخاذ القرار المناسب وتوجيه كل الأفعال والجهود نحو الهدف.

✓ **إدارة الموارد المالية:** أفضل الوسائل الدفاعية على مواجهة المشاكل المالية هي تطوير نظام معلوماتي عملي، ومن ثم استخدام هذه المعلومات لاتخاذ القرارات المتعلقة بالعمل، إذ لا يمكن لصاحب المشروع من السيطرة على عمله إلا إذا كان قادرا على الحكم على صحته المالية.

¹ - ماجدة العطية: إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 1، 2002، ص ص 19، 20.

² - جهاد عبد الله عفانة، قاسم موسى أبو العيد: إدارة المشاريع الصغيرة، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ب ط، بدون سنة، ص

- ✓ إدارة الأفراد بفعالية : بغض النظر عن طبيعة عمل المشروع، على مالك المشروع أن يتعلم أسلوب إدارة الأفراد بشكل صحيح، إذ أن كل مشروع يعتمد على العاملين المدربين والمدفوعين للعمل بشكل جيد، وبذلك فإن الأفراد الذين يستخدمهم مالك المشروع يحددون في النهاية المستوى الذي يمكن أن يصل إليه المشروع¹.
- ✓ المساهمة في الحد من البطالة بتوفير فرص عمل بشكل مستمر وبتكلفة منخفضة نسبيا إذا ما قورنت بالصناعات الكبيرة وبالتالي تخفيف العبء على ميزانية الدولة.
- ✓ تحقيق نوع من التوازن الجغرافي لعملية التنمية لكونها تتسم بالمرونة في التوطن والتنقل بين مختلف المناطق والأقاليم².

خلاصة:

¹ - خليف عيسى، كمال منصوري: مقومات التميز في أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحث مقدمة إلى الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، يومي 17- 18 أفريل، 2006، ص ص 819، 820.

² - حكيم طبوشي: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية- دراسة حالة الجزائر، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2007- 2008، ص 14.

- من خلال تطرقنا إلى ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مصادر تمويلها، أهدافها وأهميتها والمعوقات التي تواجهها، بالإضافة إلى عوامل فشلها ونجاحها يمكن إستنتاج النقاط التالية:
- اختلاف التعاريف المقدمة لهذه المؤسسات وذلك نظرا للتباين والاختلاف في درجة النمو الاقتصادي من دولة إلى أخرى، واختلاف طبيعة النشاطات الاقتصادية لهذه المؤسسات في الدولة ذاتها مما جعل اقتصاديات الدول والمنظمات العالمية تعتمد على جملة من المعايير الكمية والنوعية لتحديد تعريف هذه المؤسسات التي تتصف بعدة خصائص تميزها عن غيرها من المؤسسات الكبيرة بناء على أهدافها.
 - إن السبب الرئيسي في تزايد عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وانتشارها يعود إلى المميزات والخصائص التي تتميز بها من سهولة الإنشاء وسهولة التحكم فيها وغيرها من المميزات.
 - تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تمويل نشاطها على مصدرين أساسيين هما من أهم المصادر الأساسية لتمويل هذا القطاع هما التمويل الذاتي والاقتراض من البنوك التجارية ومؤسسات الإقراض المتخصصة.
 - إن عدم كفاءة الإدارة ونقص الخبرة من أهم أسباب فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من معوقات متعددة في البيئة الداخلية والبيئة الخارجية، كما أن فشلها ناجم عن أسباب مختلفة وبالتالي فإن نجاحها مرهون بتحقيق العديد من العوامل.

الفصل الثالث:

أهمية الروابط الأمامية

والخلفية التي تخلقها

الشركات متعددة

الجنسيات لتطوير قطاع

المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة

تمهيد:

إن تزايد انتشار الشركات متعددة الجنسيات وقدرتها على التحرك يجعل الظروف المحلية أكثر أهمية بالإضافة إلى القرارات المتعلقة بالمواقع التي تتخذها هذه الشركات بغية النجاح في مواكبة العولمة، واستخدام الاستثمار الأجنبي المباشر واستخلاص المزيد من المنافع في مجال التكنولوجيا والمهارات للوصول إلى الأسواق، وإقامة روابط مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والاستفادة من الأصول الأجنبية للتوصل إلى احتلال مواقع تنافسية في الأسواق العالمية.

وسوف نحاول في هذا الفصل التطرق إلى طبيعة هذه الروابط والفوائد التي تعود بها على الاقتصاديات المضيفة كما سوف نتناول دراسة حالة شركتين في الصين لنبين دورهما في خلق هذه الروابط، وذلك من خلال مبحثين نعرضهما على النحو التالي:

المبحث الأول: نظرة حول الروابط التي تخلقها الشركات متعددة الجنسيات مع الشركات المحلية في الدول المضيفة

المبحث الثاني: دراسة حالة كل من شركة Nestlé و Motorola في الصين.

المبحث الأول: نظرة حول الروابط التي تخلقها الشركات متعددة الجنسيات مع الشركات المحلية في الدول المضيفة:

تعد الروابط التي تقيمها الشركات متعددة الجنسيات مع الشركات المحلية عاملا من العوامل الرئيسية في تحديد الفوائد التي يمكن أن تجنيها البلدان المضيفة من الاستثمار الأجنبي المباشر، ونظرا إلى الدور الذي يمكن أن تؤديه هذه الروابط فلا بد على الحكومات أن تشجع الشركات الأجنبية على إقامة هذه الروابط وتعميقها.

ضمن هذا المبحث سنتناول طبيعة الروابط التي تخلقها الشركات متعددة الجنسيات والفوائد التي تعود عليها وعلى الشركات المحلية بالإضافة إلى التدابير التي ينبغي أن تتخذها تلك الشركات لإقامة الروابط وتعميقها في المطلب الأول، ومن ثم نتناول أداء الحكومات ودورها الهام في تشجيع الروابط والتدابير التي ينبغي أن تتخذها لإقامة الروابط وتعميقها في المطلب الثاني.

المطلب الأول: الروابط التي تخلقها الشركات متعددة الجنسيات: طبيعتها، فوائدها، والتدابير التي ينبغي أن تتخذها هذه الشركات:

أصبحت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة ظاهرة عالمية بحيث أصبحت مختلف الدول المتقدمة والنامية منها على السواء تتنافس للحصول على أكبر نصيب من هذه التدفقات. وقد أدت العولمة الاقتصادية وانفتاح أسواق التصدير إلى زيادة الحاجة لرفع القدرة التنافسية للدول لزيادة حصتها التصديرية، ويلعب الاستثمار الأجنبي المباشر دورا هاما في تضيق الفجوة التكنولوجية بين الدول النامية والمتقدمة عن طريق نقل التكنولوجيا حيث أن هذا التقدم التكنولوجي سهل عملية انتقال الأموال من بلد إلى آخر وقلل من تكلفة نقلها وهو الأمر الذي ساهم في سهولة تدفق هذه الأموال.

ولقد شهدت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة العالمية إرتفاعا من 772782,6 مليون دولار إلى 1746423 مليون دولار خلال الفترة 2001-2016 بارتفاع قدر بحوالي 126 % كما نلاحظ أن حصة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الاقتصاديات المتقدمة في التدفقات العالمية انخفضت خلال نفس الفترة من 70,9 % إلى 59,11 %، وفي المقابل ارتفعت حصة الاقتصاديات النامية من 28,03 % إلى 36,99 %، كما نلاحظ أيضا ارتفاع حصة الاقتصاديات في مرحلة الانتقال من 1,07 % إلى 3,88 %.

الجدول رقم (1-3): تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة في العالم والمناطق 2001-

2016 (مليون دولار)

السنوات	العالمية	الاقتصاديات المتقدمة		الاقتصاديات النامية		الاقتصاديات في مرحلة الانتقال	
		النسبة (%)	القيمة	النسبة (%)	القيمة	النسبة (%)	القيمة
2001	772782,6	70,90	547918,38	28,03	216607,51	1,07	8257,96
2002	594929,3	69,42	413024,63	28,89	171859,22	1,69	10045,55
2003	558863,9	60,33	337136,64	36,48	203894,69	3,19	17832,53
2004	697169,9	57,50	400868,30	38,34	267304,65	4,15	28943,69
2005	958515,8	61,30	587600,95	35,47	339991,87	3,21	30794,12
2006	1411171	66,63	940235,53	29,19	411896,31	4,16	58669,46
2007	1909234	67,24	1283807,63	28,17	537893,95	4,55	86929,60
2008	1499133	52,62	788909,94	39,54	592713,04	7,80	116973,01
2009	1190006	54,99	654386,85	39,82	473892,75	5,15	61327,12
2010	1383779	48,96	677450,49	46,44	642689,68	4,56	63154,63
2011	1591146	51,80	824293,13	43,21	687511,22	4,95	78793,20
2012	1592598	53,81	856978,98	42,13	670998,14	4,04	64326,89
2013	1443230	47,41	684260,47	46,75	674658,20	5,82	83955,22
2014	1323863	42,55	563329,70	53,16	703780,42	4,27	56552,72
2015	1774001	55,47	984105,05	42,41	752329,04	2,10	37224,12
2016	1746423	59,11	1032373,09	36,99	646030,43	3,88	67771,97

Source : <http://unctadstat.unctad.org> (19/02/2018)

وبالنظر إلى أن أغلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة هي استثمارات تقودها شركات متعددة الجنسيات فإن زيادة التدفقات من تلك الاستثمارات ستتطوي من دون شك على العديد من الإيجابيات على الدول المضيفة ومن بين هذه المزايا هي الروابط التي يمكن أن تخلقها تلك الشركات مع الشركات المحلية.

الفرع الأول: طبيعة الروابط التي تخلقها الشركات المتعددة الجنسية في الدول المضيفة:

يمكن للشركات المتعددة الجنسيات أن تقوم بخلق العديد من الروابط مع الشركات المحلية في الدول المضيفة، وتتمثل هذه الروابط في روابط خلفية وأخرى أمامية. فالروابط الخلفية مثلاً تكون عن طريق شراء المواد الخام والأجزاء والمكونات والخدمات من المتعاقدين من الباطن والموردين الخارجيين¹. أما الروابط

¹- World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace, New York: United Nations, P 192.

الأمامية مثل الروابط بين الشركات متعددة الجنسيات وموزعي إنتاجها فيمكنها المساهمة في خلق مناصب العمل، لكن ليس بنفس قدر ما تفعله الروابط الخلفية¹.

الفرع الثاني: الفوائد التي تعود بها الروابط التي تخلقها الشركات متعددة الجنسيات عليها وعلى الشركات المحلية:

تعود الروابط بالفوائد على الشركات الأجنبية المنتسبة والموردين المحليين وعلى الاقتصاد التي تقام فيه إجمالاً، ف فيما يتعلق بالشركات الأجنبية المنتسبة يمكن إيجاز هذه الفوائد في النقاط التالية:

✓ الشراء من السوق المحلية يؤدي إلى خفض تكاليف الإنتاج في الاقتصاديات المضيفة وأن يتيح زيادة التخصص والمرونة وتحسين تكيف التكنولوجيات والمنتجات مع الظروف المحلية؛

✓ وجود موردين متقدمين تكنولوجيا يوفر للشركات المنتسبة منفذاً إلى موارد تكنولوجية ومهارات خارجية تدعم جهودها الابتكارية؛

✓ إقامة روابط مع الموردين وذلك من خلال التغيرات التنظيمية التي تزيد من أهمية إدارة سلسلة التوريد في تحسين القدرة التنافسية للشركات، حيث تنفق الشركة الصانعة أكثر من نصف إيراداتها على شراء المدخلات وتعهد بعض الشركات بعملية التصنيع بأكملها إلى مصنعين تعاقديين مستقلين وتحقق لنفسها بمهام التطوير والبحث والتصميم والتسويق، وفي هذه الحالة فإن إدارة سلسلة التوريد سوف ترتقي في الأهمية درجة أخرى؛

✓ حصولها على مدخلات في البلد المضيف من خلال استيرادها أو إنتاجها محلياً في منشأتها أو شراؤها من مورد محلي (أجنبي أو مملوك محلياً)؛

✓ توازن التكاليف والمنافع وكذلك الفوارق في التصورات والإستراتيجيات على مستوى الشركات؛

✓ تشجيع الموردين الأجانب على إقامة فروع محلية وإنتاج مدخلات في منشأتها؛

✓ إيجاد موردين فعالين وضمان كفاءة التوريد عن طريق نقل التكنولوجيا والتدريب وتقاسم المعلومات وتوفير التمويل؛

✓ التركيز على عدد محدود من الموردين الذين يوفرهم أهم المدخلات الإستراتيجية².

كما أن لهذه الروابط أثر مباشر على الموردين المحليين يتمثل بوجه عام في:

✓ رفع مستويات إنتاجهم وعمالهم؛

✓ تشكل هذه الروابط وسيلة لنقل المعارف والمهارات بين الشركات المرتبطة؛

¹ - هشام ريغي: التحرير الاقتصادي وأسواق العمل - حالة القطاع الصناعي في الجزائر، رسالة دكتوراه علوم، شعبة اقتصاد تطبيقي، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، 2014 - 2015، ص 165.

² - تقرير الاستثمار العالمي 2001: تشجيع الروابط - استعراض عام، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2001، ص ص 30 - 32.

- ✓ كلما ازدادت كثافة شبكة الروابط أمكن تعزيز كفاءة الإنتاج ونمو الإنتاجية والقدرات التكنولوجية والإدارية وتنوع الأسواق للشركات المشمولة؛
 - ✓ طبيعة العلاقة بين الشركات المحلية والشركات الأجنبية المنتسبة والمركز التفاوضي لكل منهما.
 - أما فيما يخص الاقتصاد المضيف فيمكن لهذه الروابط أن تحفز النشاط الاقتصادي من خلال:
 - ✓ أن تعود بالفائدة على ميزان المدفوعات في الحالات التي يستعاض فيها عن المدخلات المستوردة بمدخلات محلية؛
 - ✓ من شأن تعزيز الموردين أن يولد بدوره أثارا غير مباشرة تعم سائر مناحي الاقتصاد المضيف وتساهم في تنشيط قطاع المؤسسات؛
 - ✓ في حال تمتع كل من المشتري والموردين بالقوة والقدرة على الصعيد التكنولوجي كما هو الأمر في البلدان المتقدمة، فإن تدفقات المعرفة تسير في كلا الاتجاهين وينصب تركيزها بصفة رئيسية على كل ما يستجد من تكنولوجيات ومنتجات ومناهج تنظيم؛
 - ✓ سير تدفقات المعرفة في اتجاه واحد من الشركات الأجنبية المنتسبة (المشتريين) إلى الشركات المحلية في حالة ضعف نسبي للتكنولوجيا لدى الموردين كما هو الأمر في معظم البلدان النامية؛
 - ✓ اتسام التدفقات المعرفية بأهمية بالغة لتضمنها معارف تكنولوجية وإدارية أساسية، كما أن الموردين يغلب عليهم أن يتخلفوا بعيدا عن آخر ما وصلت إليه الممارسات الدولية الفضلى؛
 - ✓ إقامة الشركات الأجنبية المنتسبة روابط في بيئة تنافسية تصاحبها جهود لتعزيز قدرات الموردين وهذا قد يكون أنفع وأنشط من الناحية التكنولوجية على الاقتصاد المضيف¹.
- وتعتبر الروابط بين الشركات المنتسبة الأجنبية والشركات المحلية هي السبل الرئيسية لنشر فوائد الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد المحلي والمساعدة في إنشاء قطاع أعمال نابض بالحياة. وقد أقامت العديد من الشركات عبر الوطنية سلاسل توريد معقدة، شملت مشاريع صغيرة ومتوسطة محلية تنافسية. وقد فتح هذا فرصا جديدة للعديد من الشركات الصغيرة والمتوسطة. لكن الغالبية العظمى منهم، لا سيما في أقل البلدان نمواً في أفريقيا، لا تزال منفصلة عن الشركات عبر الوطنية، مفتقرة إلى المكاسب المحتملة للتأثيرات التكنولوجية والوصول إلى الأسواق والمعلومات والتمويل. ويمكن أن تؤدي المشورة بشأن أنسب إطار للسياسة العامة للروابط وتحديد الفرص المتاحة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية والشركات التابعة الأجنبية لزيادة الروابط التجارية وتعميقها إلى زيادة مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية².

¹ - المرجع السابق، ص ص 30، 31.

² - World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives, United Nations, New York and Geneva, 2003, P 40.

إن تعظيم الفوائد الاقتصادية والاجتماعية للروابط يمثل تحدياً هاماً ذا صلة. وتعتمد المنافع النهائية للروابط بين الشركات متعددة الجنسيات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلد المضيف على البيئة المواتية للاستثمار، فضلاً عن استراتيجيات الشركات المستثمرة في الخارج. ويمكن لسلطات البلد المضيف والبلد الأم أن تلعب دوراً هاماً في تشجيع الروابط ذات المنفعة المتبادلة: فهي يمكن أن تساعد في التغلب على عدم التماثل في المعلومات؛ ويمكنها دعم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الدخول في روابط؛ ويمكنها تشجيع الشركات المتعددة الجنسيات على الدخول في شراكات مع الشركات الصغيرة والمتوسطة¹.

الفرع الثالث: تدابير ينبغي أن تتخذها الشركات الأجنبية المنتسبة لإقامة الروابط وتعميقها:

وتتمثل هذه التدابير فيما يلي:

1. إيجاد موردين محليين جدد: وذلك من خلال:

- نشر إعلانات عامة عن الحاجة إلى الموردين والشروط التي يجب أن تقي بها الشركات فيما يخص التكلفة والنوعية؛
- إجراء زيارات للموردين واستعراض النوعية.

2. نقل التكنولوجيا:

1.2. تكنولوجيا المنتجات: وذلك من خلال:

- توفير المعارف الخاصة بالمنتجات المسجلة الملكية؛
- نقل تصميمات المنتجات والمواصفات التقنية؛
- إجراء مشاورات تقنية مع الموردين لمساعدتهم على استيعاب التكنولوجيات الجديدة؛
- توفير التغذية المرتدة عن أداء المنتجات لمساعدة الموردين على تحسين الأداء؛
- التعاون في مجال البحث والتطوير.

2.2. تكنولوجيا التجهيز: وذلك من خلال:

- توفير الآلات والمعدات للموردين؛
- توفير الدعم التقني بشأن تخطيط الإنتاج والإشراف على النوعية وفحصها واختبارها؛
- زيارة مرافق الموردين لتقديم المشورة بشأن المخطط التصميمي والعمليات النوعية؛
- تشكيل نواذ تعاونية للتفاعل مع الموردين بشأن القضايا التقنية؛
- مساعدة الموظفين على إنشاء شركاتهم الخاصة.

3.2. تقديم المساعدة في المعارف التنظيمية والإدارية: وذلك من خلال:

- المساعدة في إدارة المخزون واستخدام نظام الإنتاج الآني والنظم الأخرى؛

¹-Encouraging Linkages Between Small and Medium: Sized Companies and Multinational Enterprises, An overview of good policy practice by the OECD Investment Committee, 10 November 2005, P 3 (<https://www.oecd.org/investment/investment-fordevelopment/35795105.pdf>).

- المساعدة في تطبيق نظم ضمان النوعية؛
 - التعريف بالممارسات الجديدة مثل إدارة الشبكات أو أساليب التمويل وال شراء والتسويق.
3. توفير التدريب: وذلك من خلال:

- إقامة دورات تدريبية في الشركات المنتسبة لموظفي الموردين؛
- توفير فرصة الاستفادة من برامج التدريب الداخلي في الشركات المنتسبة أو في الخارج؛
- إيفاد أفرقة خبراء إلى الموردين لتوفير التدريب في المنشأة؛
- تشجيع التعلم بالتعاون بين الموردين.

4. تقاسم المعلومات: وذلك من خلال:

- تبادل المعلومات بصفة غير رسمية بشأن خطط العمل والشروط المقبلة؛
- تقديم أوامر الشراء السنوية؛
- توفير المعلومات عن الأسواق؛
- تشجيع الموردين على الانضمام إلى رابطات الأعمال التجارية.

5. توفير الدعم المالي: وذلك من خلال:

- توفير تسعير خاص لمنتجات الموردين؛
- مساعدة التدفق النقدي للموردين من خلال الشراء والدفع مسبقا والتسوية السريعة، وتوفير النقد الأجنبي؛

- تقديم مساعدة مالية طويلة الأجل من خلال توفير رؤوس الأموال، وكفالة القروض المصرفية وإنشاء صناديق لرأس المال المتداول أو لاحتياجات الموردين الأخرى، وتمويل البنية التحتية وتقاسم تكاليف مشاريع محددة مع الموردين، وإيجار الشراء¹.

على الرغم من أن هذه الروابط مهمة جدا بالنسبة للشركات الأجنبية المنتسبة والشركات المحلية خاصة بالنسبة إلى الدول النامية، فإنه ينبغي على الحكومات أن تقوم بدور فاعل في تعزيز مثل هذه الروابط.

المطلب الثاني: تدابير حكومية محددة لإقامة الروابط وتعميقها:

تحاول الحكومات في أي دولة أن توفر الظروف الملائمة لكي تتمكن من خلق روابط ما بين الشركات متعددة الجنسيات والشركات المحلية وفيما يلي عرض لأهم هذه التدابير والروابط.

الفرع الأول: أداء الحكومات ودورها الهام في تشجيع الروابط:

على الرغم من أن للشركات الأجنبية المنتسبة مصلحة في إقامة روابط محلية وتعزيزها فإن استعدادها لذلك يمكن أن يتأثر بالسياسات الحكومية في التصدي لمختلف عيوب السوق على مختلف المستويات إبان

¹ - تقرير الاستثمار العالمي 2001، مرجع سبق ذكره، ص 43.

عملية تشكيل الروابط، فقد تكون الشركات متعددة الجنسيات مثلاً على غير علم بوجود موردين فعالين، أو قد ترى أن استخدامهم كمصدر للمدخلات باهظ التكلفة.

وفي البلدان النامية قد يلزم وضع سياسات تعوض عن ضعف الأسواق المالية أو ضعف المؤسسات مثل المدارس المهنية، والمعاهد التدريبية ومراكز الدعم التكنولوجي، ومختبرات البحث والتطوير والاختبار وما شابه ذلك، وتتيح التدابير الحكومية المصممة جيداً زيادة المنافع وخفض التكاليف المترتبة على استخدام موردين محليين.

ويتسم دور السياسة العامة ببالغ الأهمية إذا كان لدى كل من المشتري والمورد نقص في المعلومات عن فرص إقامة الروابط، وإذا وجد فارق في القدرة بين شروط المشتري وقدرة المورد على التوريد، وإذا أمكن خفض التكاليف والمخاطر المترتبة على إقامة الروابط أو تعميقها، ولا يخفى أن عملية تشكيل الروابط تتأثر ببيئة السياسة العامة في البلد المضيف وإطاره الاقتصادي والمؤسسي، وتوافر الموارد البشرية، ونوعية البنية التحتية واستقرار الوضع السياسي والاقتصاد الكلي. إلا أن أهم العوامل في البلد المضيف قاطبة هو توافر موردين محليين وتكلفتهم ونوعيتهم، فبالإضافة إلى كون الشركات المحلية عاملاً أساسياً في تشكيل روابط فعالة فإن إمكاناتها التكنولوجية والإدارية تحدد أيضاً إلى مدى بعيد قدرة الاقتصاد المضيف على استيعاب المعارف التي تنتقل بالروابط والاستفادة منها. وإذا كانت إمكانات الشركات المحلية ضعيفة فإن ذلك يزيد من فرص حصول الشركات الأجنبية المنتسبة على أكثر الأجزاء والمكونات تطوراً وتعقيداً من مصادر داخلية أو من مورد مفضل (مملوك لجهات أجنبية) داخل البلد المضيف أو خارجه¹.

الفرع الثاني: تدابير ينبغي أن تتخذها الحكومات لإقامة الروابط وتعميقها:

ينبغي أن تكون الحكومات على علم بالإجراءات التي سبق أن اتخذتها الشركات المنتسبة والشركات المحلية، وقد تحتاج بعض هذه الإجراءات إلى التشجيع والدعم وتستطيع الحكومات أيضاً تأدية دور تيسيري وحافز وضمان حصول المؤسسات الخاصة على الحوافز والموارد اللازمة، وبإمكان الحكومات الاضطلاع بدور استباقي فعال في المجالات الرئيسية التالية²:

1. المعلومات والمواءمة:

1.1. توفير المعلومات: وذلك من خلال:

- نشرات وكراريس؛
- قواعد بيانات إلكترونية مستكملة باستمرار؛
- عقد حلقات دراسية ومعارض وإيفاد بعثات بشأن إقامة الروابط.

¹ - المرجع السابق، ص ص 32، 33.

² - المرجع السابق، ص 44.

2.1. المواءمة: وذلك من خلال:

- أداء دور الوسيط النزيه في المفاوضات؛
- دعم مراجعة حسابات الموردين؛
- تقديم المشورة بشأن صفقات التعاقد من الباطن؛
- رعاية المعارض والبعثات والمؤتمرات؛
- تنظيم اجتماعات وإجراء زيارات إلى المنشآت.

2. تحسين التكنولوجيا: وذلك من خلال:

- نقل التكنولوجيا كشرط من شروط الأداء؛
- إقامة شراكات مع الشركات الأجنبية المنتسبة؛
- توفير الحوافز للتعاون في مجال البحث والتطوير؛
- توفير حوافز البلد الموطن.

3. التدريب: وذلك من خلال:

- تشجيع رابطات الموردين؛
- التعاون مع القطاع الخاص لتوفير خدمة موحدة تشمل التدريب؛
- دعم برامج التدريب في القطاع الخاص؛
- التعاون مع الوكالات الدولية.

4. التمويل: وذلك من خلال:

- توفير الحماية القانونية من الترتيبات التعاقدية غير النزيهة وغيرها من الممارسات التجارية غير النزيهة؛
- تشجيع تقصير مهل الدفع من خلال اتخاذ تدابير ضريبية؛
- تحديد مهل الدفع من خلال سن تشريعات؛
- ضمان استيراد المدفوعات المؤجلة؛
- توفير تمويل غير مباشر للموردين عن طريق المشتريين؛
- توفير خصوم أو تخفيضات ضريبية وغيرها من الفوائد المالية للشركات التي تقدم للموردين تمويلا في الأمد البعيد؛
- الاشتراك مع القطاع الخاص في تمويل البرامج الإنمائية؛
- أداء دور مباشر في توفير التمويل للشركات المحلية؛
- فرض النقل الإلزامي للأموال من الشركات الأجنبية المنتسبة إلى الموردين المحليين.

المبحث الثاني: دراسة حالة كل من شركة Nestlé و Motorola بالصين:

يهدف هذا المبحث إلى التعريف بكل من شركة Nestlé و Motorola وللتين تُعتبران من عمالقة الشركات متعددة الجنسيات في الصين، ودورهما الفاعل في خلق الروابط في الصين.

المطلب الأول: دور شركة Nestlé في خلق الروابط في الصين:

سيتم في هذا المطلب تناول تعريف لشركة Nestlé في الصين ونشأتها وأهم المنتجات التي تنتجها بالإضافة لدورها في خلق الروابط في الصين.

الفرع الأول: التعريف بالشركة ونشأتها:

Nestlé هي شركة متعددة الجنسيات متخصصة في إنتاج الأطعمة المعلبة أسست في Vevey سويسرا، وهي ناتج اندماج شركتين هما شركة أنجلو- سويس ميلك لمنتجات الحليب التي أسسها الأخوان بايج في سويسرا عام 1866 وشركة فاري لاكتي هنري نسلي التي أسسها Henri Nestlé في عام 1867 والتي كانت تنتج أطعمة الرضع في ذلك الوقت وقد اندمجت الشركتان في العام 1905.

بدايات الشركة كانت في عام 1860 عندما قام الصيدلي Henri Nestlé بتطوير طعام خاص للرضع اللذين لا تقدر أمهاتهم على إرضاعهم وقد حقق نجاحا باهرا عندما نجحت الوصفة التي صنعها في انقاذ حياة طفل رضيع مولود قبل أوانه لم يكن يتقبل حليب أمه أو أي صيغة أخرى من الطعام وسريعا ما كانت تباع الصيغة التي حضرها في جميع أنحاء أوروبا، وفي عام 1905 اندمجت الشركة مع شركة أنجلو- سويس ميلك وخلال فترة قصيرة كانت الشركة قد فتحت مصانع لها في الولايات المتحدة وفي المملكة المتحدة، ألمانيا وإسبانيا. كما خلقت الحرب العالمية الأولى طلبا مكثفا على منتجات الحليب في صيغة عقود حكومية، ومع نهاية هذه الحرب كان إنتاج الشركة قد تضاعف أكثر من مرة.

بعد الحرب قل الطلب من قبل الحكومات على الحليب المجفف مما أضعف مبيعات الشركة إلا أن قرار الشركة بإضافة الشوكولا إلى منتجاتها أنقذ مبيعاتها، كما تأثرت الشركة سريعا بالحرب العالمية الثانية فانخفضت مبيعات الشركة من 20 مليون دولار في سنة 1938 إلى 6 مليون دولار في سنة 1939 لكن هذه الحرب نفسها قذفت مبيعات أحد منتجات شركة Nestlé وهو نسكافيه (Nescafé) إلى أعلى مبيعات ممكنة فالجيش الأمريكي كان يشتري هذا المنتج لجنوده. بعد نهاية الحرب العالمية الثانية وعلى مدى سنوات طويلة قامت الشركة بشراء حصص في العديد من الشركات مثل ماجي (Maggi) وليبيز (Libby's) وحتى شركة لوريال (L'Oréal) المصنعة لمواد التجميل.

الشركة حالياً من أكبر الشركات في العالم ولها العديد من خطوط الإنتاج المتخصصة في الحليب، الشوكولا المياه المعلبة، القهوة وأطعمة الحيوانات الأليفة، كما أن أسهم الشركة حالياً مدرجة في سوق سويسرا المالي أما أهم المنتجات المعروفة عالمياً والتي تنتجها Nestlé:

- ✓ حليب نيدو؛
- ✓ نسكويك؛
- ✓ مياه بيور لايف؛
- ✓ سيريلاك؛
- ✓ كورن فليكس؛
- ✓ كواليتي ستريت؛
- ✓ كوفي ميت؛
- ✓ كتكات؛
- ✓ نسكافيه؛
- ✓ فريسكيز¹.

الفرع الثاني: شركة Nestlé في الصين:

تشغل Nestlé 18 مصنعا في الصين وتنتج مجموعة كبيرة ومتنوعة من المنتجات بما في ذلك المشروبات، منتجات الألبان، تغذية الرضع، الآيس كريم، مساعدات الطبخ، الشوكولاته والحلويات. وفي عام 2000 بلغ حجم مبيعات الشركة في الصين نحو مليار فرنك سويسري.

التغليف عالي الجودة هو مطلوب لنقل المنتجات وتخزينها في ظل الظروف المناخية الصعبة، مع السلامة ومراعاة الاعتبارات الصحية والبيئية، ولقد كان لدى Nestlé في البداية صعوبات كبيرة في العثور على التغليف من الجودة المطلوبة.

وفي عام 1992 كان معظم إمدادات الشركة مستورد، ولتوسيع عدد الموردين القابلين للحياة، قررت Nestlé في عام 1994 الدخول في تنمية نشطة للموردين، وبحلول عام 1997 كان 98% من احتياجاتها يغطيها الموردون المحليون.

وكأساس لإختيار المنتجات الزراعية ومنتجات الألبان، وكذلك مواد التغليف من الموردين، Nestlé تطور "ورقة مواصفات" وهي تنص على المتطلبات التي يجب أن يتوافق معها كل منتج أو خدمة مشتراة.

¹ - موقع موسوعة ويكيبيديا باللغة العربية: <https://ar.wikipedia.org/wiki> (2018/03/02).

ويستند اختيار الموردين على معايير مختلفة، بما في ذلك قبول مواصفات Nestlé، وقبولها من طرف هيئات المراقبة والتفتيش، ووجود هيكلية جيدة ونظام تأمين جيد، والكفاءة التقنية في مجال نشاطها، وسجلات تثبت النوعية الجيدة، والموثوقية والجودة الاقتصادية.

وكان نهج Nestlé في الصين لتطوير موردي مواد التغليف عملي وموجه مباشرة نحو الحاجات الملموسة. وقد عملت الشركة مع الموردين المحليين لمساعدتهم على تلبية معايير الجودة من خلال:

✓ توفير المعلومات: وتمثلت المساهمة الرئيسية في مساعدة الموردين على تحسين فهمهم للمواصفات المطلوبة، وتحسين بعض الجوانب التجارية والجودة، وتزويدهم بالمعلومات المطلوبة لتلبية معلومات معايير الجودة لشركة Nestlé، كما تم تقديم معلومات لمساعدة الموردين على الاتصال بشركات نستله في البلدان الأخرى

✓ المساعدة التقنية: قام موظفو Nestlé بزيارة مباني الموردين قبل الشراء وإعادة ذلك كلما لزم الأمر وقدموا المشورة بشأن الجوانب التقنية للإنتاج، كما قدموا المساعدة عن طريق تحديد وتحسين عناصر ضمان الجودة، والمساعدة لتجنب وتحليل العيوب، وإعطاء الفرصة للتسليم، وما إلى ذلك. قدمت إدارة ضمان الجودة في شركة نستله المساعدة في مراقبة الإنتاج وتحسين نظام مراقبة الجودة للموردين. فعلى سبيل المثال تم مساعدة أحد الموردين على التغلب على المشاكل المتعلقة بجودة الطباعة.

كما قد ساهمت جهود Nestlé بوضع إجراءات مناسبة لمراقبة الجودة في تحسينها من القدرة التنافسية لموردي مواد التغليف وتصديرها في وقت لاحق من طرف البعض منهم إلى روسيا، وجمهورية كوريا وأماكن أخرى في آسيا.

ولقد تعاملت نستله مع 154 مورد مواد التغليف، 45 منهم شركات تابعة أجنبية أو مشاريع مشتركة مع شركات تابعة أجنبية، و109 محليون، ومن بين الموردين الرئيسيين العشرة، ست شركات محلية، وثلاثة شركات تابعة أجنبية وواحدة مشروع مشترك.

كما تساعد الشركات التابعة لشركة Nestlé في الصين مقدمي المواد الخام. على سبيل المثال جهود كبيرة تم بذلها في الصين للمساعدة على تطوير مزارعي البن المحليين. خلال العامين الأولين من تشغيل مصنع نسكافيه الذي تأسس في عام 1991 (والتي تسيطر عليها Nestlé بـ 60%)، و40% من طرف الشركات الحكومية الصينية)، كانت جميع القهوة الخضراء مستوردة. ولتيسير التحول إلى الإمدادات المحلية، أنشأت Nestlé خدمة المساعدة التقنية الزراعية (ATAS) لتعزيز زراعة القهوة في الصين.

ونشطت ATAS في الصين عام 1990 واستخدمت بحلول عام 1996، 17 مهندسا زراعيًا وتقنيين زراعيين و33 مزارع يعملون في مزرعتين تجريبيتين، إيضاحيتين وتعليميتين.

قدمت ATAS عددا من الخدمات، مثل النصيحة على المواقع الأكثر ملائمة لمزارع البن. كيفية تصطيب (terrace) الأرض وإختيار القهوة المراد زراعتها، وكيفية الزراعة، استخدام الأسمدة، التقليم ومحاربة الآفات والأمراض،... الخ

في عام 1995 أنشأت Nestlé إدارة التدريب المهنية لتوفير التدريب الفني والعملي لعدد من الفئات المستهدفة: المسؤولين عن زراعة وبيع البن، المهندسين الزراعيين والموظفين المدنيين والأفراد المهتمين بدخول الأعمال التجارية (business)، وقد تم تدريب بعض المهندسين الزراعيين كمدرسين ليكونوا قادرين على توسيع نطاق التدريب لمزيد من الناس¹.

المطلب الثاني: دور شركة Motorola في خلق الروابط في الصين:

سوف نتناول في هذا المطلب تعريف لشركة Motorola في الصين ونشأتها بالإضافة إلى أهم الروابط التي تخلقها في الصين.

الفرع الأول: التعريف بالشركة ونشأتها:

Motorola هي شركة اتصالات أمريكية صاحبة الفضل في اختراع أول هاتف نقال في العالم عام 1973 (والذي اخترعه Martin Cooper المهندس في Motorola)، تأسست الشركة في عام 1928 بمدينة شيكاغو في ولاية Illinois الأمريكية، وعرفت سابقا باسم "شركة غالفين للصناعة" (Galvin Manufacturing Corporation). وفي عام 1947 تغير اسم الشركة إلى "Motorola" الشركة مدرجة في بورصة نيويورك باسم MOT وتتألف الشركة من قسمين الأول Motorola Solutions المسؤول عن تطوير المقاسم والبنى التحتية للاتصالات، والقسم الثاني Motorola Mobility المسؤول عن الهواتف المحمولة و الالكترونيات الاستهلاكية و هذا القسم مملوك حاليا لشركة Lenovo الصينية.

صنعت مجموعة Galvin أول راديو سيارة تجاري ناجح في العالم، نموذج 5T71 وكان يبلغ سعره 110-130 دولار أمريكي، كان آنذاك يعتبر مبلغا باهظا.

ومن الجدير بالذكر أن أول نقل لصوت كائن بشري من القمر إلى الأرض وهو Neil Armstrong عام 1969 وكانت كلمته الشهيرة عندما وطئت قدماه أرض القمر كأول كائن بشري يفعل ذلك (هذه خطوة صغيرة ولكنها خطوة عملاقة للإنسانية)، تم نقل هذه الكلمة من القمر إلى الأرض عن طريق جهاز راديو من صنع Motorola وتخليدا لهذه الذكرى أطلقت Motorola جهاز Aura المصمم على شكل قدم عام 2009، وفي

¹-World Investment Report 2001: Promoting Linkages, United Nations, New York and Geneva, 2001, P 141.

عام 2012 تم شراء الشركة من قبل شركة Google الأمريكية بقيمة 12.5 مليار دولار لكن Google عادت وباعت الشركة أوائل 2014 لشركة Lenovo الصينية بأقل من 3 مليار دولار¹.

الفرع الثاني: شركة Motorola في الصين:

منذ تأسيسها في الصين في عام 1987، أصبحت Motorola واحدة من أكبر المستثمرين في البلاد مع حصة استثمارية مباشرة أكثر من 3.4 مليار دولار، إثنان من الشركات المملوكة بالكامل، 8 مشاريع مشتركة، و18 مركزاً للبحث والتطوير.

في إطار العمل في شراكة كاملة مع لجنة الدولة للتنمية والتخطيط في الصين (SDPC)، أنشأت شركة موتورولا مركز التميز المؤسسي، وهو برنامج يهدف إلى تدريب عالي المستوى لبعض الشركات العامة. الهدف الرئيسي للبرنامج هو تطوير قاعدة موردي Motorola من خلال تعزيز الجودة وخاصة الإنتاج والإنتاجية من خلال الفصول الدراسية والتعليم في الموقع وكذلك أنشطة التوعية. كما وضعت Motorola واللجنة نموذجاً من ثلاث خطوات لهذا الغرض وهي:

- تدريب المشاركين لمدة أسبوعين؛
- اختيار الشركات العامة ذات الإمكانيات العالية لمزيد من التطوير (بعد جهد مشترك من 6 إلى 12 شهراً، تؤهل Motorola المؤسسات المختارة كموردين)؛
- توفير التمويل للشركات المختارة بالاشتراك مع SDPC، هذه الخطوة الأخيرة لم يتم حتى الآن تنفيذها لأن الشركات المختارة لديها حق الوصول إلى مصادر أخرى للتمويل*.

منذ عام 1998 وضعت Motorola و SDPC برنامجاً تدريبياً في الجودة وإدارة الإنتاجية لكبار المسؤولين التنفيذيين والمديرين والموظفين الفنيين والشركات الصينية المملوكة للدولة المختارة، بالإضافة إلى أنهم يقومون بتجنيّد وتدريب الأساتذة من الجامعات الكبرى في Pékin و Tianjin لتوفير دورات في عدة مجالات مثل تنمية المهارات القيادية والإستراتيجية والتخطيط، والتسويق، ومراقبة الجودة، والضوابط الداخلية، والمالية وتطوير الموارد البشرية. وبحلول عام 2001 كان هناك 449 شركة من 23 مقاطعة، تغطي 1516 من كبار المسؤولين التنفيذيين. وقد شارك في البرنامج المديرون التنفيذيون، والمدراء المتوسطون والفنيون في البرنامج. يأتي المتدربون من مجموعة واسعة من الصناعات، بما في ذلك الإلكترونيات والاتصالات السلكية واللاسلكية، وأجهزة الكمبيوتر، ووسائل الإعلام، والتجارة العامة أو المؤسسات التجارية.

وقد تم تمديد البرنامج خارج Pékin إلى المناطق الداخلية من غرب الصين، حيث عقدت شركة Motorola و SDPC عام 2000 جلسات في كل من Xi'an و Chengdu. وبحلول عام 2001 شارك 400 من

¹ - موقع موسوعة ويكيبيديا باللغة العربية: <https://ar.wikipedia.org/wiki> (2018/03/03).

* - هذا المرجع يعود إلى سنة 2001 وهناك احتمال أن هذه الخطوة تم تبنيها.

القادة المسؤولون ومدراء متوسطون وفنيون من 85 شركة في البرنامج، ومن المقرر مواصلة هذا البرنامج في غرب الصين خلال سنة 2001. من خلال عرض مشاركة خبرة الشركة في إدارة الجودة والإنتاجية مع الشركات الصينية، فإنه يسهم في إصلاح الشركات المملوكة للدولة، وهو هدف ذو أولوية لدى حكومة الصين. وأخذ هذا البرنامج خارج Pékin يخدم الحكومة بهدف تعزيز نمو أكثر توازناً، كما أن الإصلاح الناجح لمشروع الدولة يسهم بدوره في بيئة أعمال أكثر ملائمة.

وفي الوقت نفسه، يدعم البرنامج جهود Motorola لتوسيع قاعدة مورديها وتحقيق أهداف رامية إلى إضفاء الطابع المحلي (localization goals) مما يساعدها على تقليل التكاليف، ومراقبة المخزون والحد من الوقت لدورة المنتج الجديد، وكلها عوامل حاسمة للنجاح في صناعة تتميز بالتغير التكنولوجي السريع. وعلاوة على ذلك، فإن البرنامج قد وُجد حسن النية وعزز وصول الشركات إلى قادة الحكومة المركزية والإقليمية.

وقد تم تعديل البرنامج بمرور الوقت، ففي البداية كانت الخطة لبذل جهود تدريبية مع أربع أو خمسة شركات عبر وطنية أخرى، ومع ذلك بعد حوالي عام ألغيت هذه الخطط لأن كل شركة لها أولويات التدريب الخاصة بها وثقافتها، وكان من الصعب جعل البرنامج يعمل لعدة شركات، فمحتوى البرنامج أيضاً يتم تحديثه باستمرار ويتم إدخال أساليب تدريبية جديدة، مثل التعلم الإلكتروني كوسيلة للتسهيل بنشر المواد التدريبية. وبحلول نهاية عام 2000 انضمت 63 مؤسسة من المؤسسات المملوكة للدولة المشاركة إلى أكثر من 700 شركة صينية الموردة حالياً لشركة Motorola. وتستمر الشركات التي أصبحت موردة معتمد لشركة موتورولا في تلقي أنواع مختلفة من الدعم لضمان بقائها مؤهلة.

وبحلول عام 2000، بلغ متوسط النسبة المئوية للقطع والمكونات المصنعة محلياً في هاتف خلوي مصنع في مصنع موتورولا في الصين 65 في المائة. ومن المتوقع أن تتجاوز المشتريات المحلية لشركة موتورولا مبلغ 1.5 بليون دولار، وسيتجاوز عدد الموردين المحليين 1000 بحلول نهاية عام 2001.¹

¹– World Investment Report 2001, Ibid, P 150.

خلاصة:

تبين لنا من خلال هذا الفصل أن الروابط التي تخلقها الشركات متعددة الجنسيات والمتمثلة في روابط أمامية وأخرى خلفية، تعد عاملاً من العوامل الرئيسية في تحديد الفوائد التي تعود بها مثل هذه الروابط على الشركات الأجنبية المنتسبة والموردين المحليين (قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة)، والتي من شأنها أن تخفض من تكاليف الإنتاج في الاقتصادات المضيفة، وتحسين تكييف التكنولوجيات والمنتجات مع الظروف المحلية...، كما تشكل هذه الروابط وسيلة لنقل المعارف والمهارات وتساهم في تنشيط قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ونظراً إلى التدابير التي ينبغي أن تتخذها الشركات الأجنبية المنتسبة من خلال إيجاد موردين محليين جدد، نقل التكنولوجيا، توفير التدريب... لإقامة مثل هذه الروابط، والدور الذي يمكن أن تؤديه هذه الروابط فلا بد على الحكومات في أي دولة أن تشجع الشركات الأجنبية على إقامة هذه الروابط وتعميقها من خلال توفير مختلف الظروف الملائمة من معلومات، تكنولوجيا، تدريب، تمويل...، لكي تتمكن من خلق روابط مابين الشركات متعددة الجنسيات والشركات المحلية. ولعبت كل من شركة Nestlé و Motorola دوراً هاماً في خلق الروابط في الصين.

خاتمة

خاتمة:

لقد استهدفت هذه الدراسة معرفة الدور الذي تلعبه الروابط التي تخلقها الشركات متعددة الجنسيات في ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المضيفة، حيث تناولنا أولاً إطار نظري للشركات متعددة الجنسيات والذي يعني في العموم أنها تلك الشركات العملاقة دولية النشاط، والتي تمارس أنشطتها داخل الدولة الأم وخارجها من خلال فروع لدى الدول المضيفة، وهي شركات تتعدى القوميات لأنها تتمتع بميزة كبيرة من حرية تحريك ونقل الموارد وعناصر الإنتاج من "رأس المال والعمل" فضلاً عن المزايا التقنية أي نقل التكنولوجيا بين الدول المختلفة...، بالإضافة إلى تناولنا لماهية الاستثمار الأجنبي المباشر والذي يعني قيام شركة بالاستثمار في مشروع يقع خارج حدود الوطن الأم، والذي يتميز بعدة خصائص من بينها انخفاض درجة التقلب، وإمكانية السيطرة المباشرة على الأعمال...، إذ تتمثل أهم شركاته في الشركات متعددة الجنسيات فهي تعتبر وجهان لعملة واحدة، من خلال مختلف الآثار التي تحدثها على مختلف الأصعدة في أماكن تواجدها في الدول المضيفة، سواء كانت متقدمة أو نامية. ونظراً للأهمية البالغة للاستثمار الأجنبي المباشر في تعزيز اقتصاديات الدول المضيفة، عملت العديد من الدول على توفير بيئة ملائمة لجذب واستقطاب أكبر قدر ممكن من هذه الاستثمارات وتفعيلها، فقامت باتخاذ مجموعة من الإجراءات والتدابير التي من شأنها تعزيز مناخها الاستثماري وذلك عن طريق سن القوانين والتشريعات ومنح الحوافز والضمانات اللازمة للمستثمر الأجنبي...

ثم تم التطرق إلى ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعتبر من أبرز التحديات التي تواجه اقتصاديات الدول وتفاوت في مفهومها ومعايير تصنيفها بين الدول المتقدمة والنامية، وترتكز التعاريف المقدمة لهذه المؤسسات على عدة معايير منها المعايير الكمية التي تتمثل في معيار عدد العاملين، معيار رأس المال، كمية وقيمة الإنتاج أو حجم المبيعات... وتؤدي هذه المؤسسات دوراً هاماً في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية خاصة من خلال توفير فرص عمل جديدة، تكوين الإطارات المحلية، تقديم منتجات وخدمات جديدة، توفير احتياجات المشروعات الكبيرة، المساهمة في الناتج الداخلي الخام... الخ، وأضحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رائداً حقيقياً للتنمية المستدامة بشقيها الاقتصادي والاجتماعي باعتبارها قطاعاً منتجاً للثروة وفضاء حيوي لخلق فرص العمل وبالتالي فهي وسيلة اقتصادية وغاية اجتماعية.

وتعتبر الروابط التي تخلقها الشركات متعددة الجنسيات مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المضيفة من بين أهم الدواعي التي تدفع هذه الدول للتنافس على إستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

إختبار فرضيات الدراسة:

بعد هذا العرض ومحاولة الإحاطة ببعض جوانب الموضوع، يمكننا إجراء اختبار لفرضياته كما يلي:

➤ فيما يخص الفرضية الأولى: فتم التأكد من صحتها حيث أن الشركات متعددة الجنسيات تلعب دوراً جدياً هاماً في الاقتصاديات المضيفة، وذلك من خلال إسهامها في تحقيق التطور في الدول التي

تمارس نشاطاتها فيها، وكذا رفع القدرات الإنتاجية، كما أنها تسهم في التشغيل، نقل التكنولوجيا تحسين ميزان المدفوعات، بالإضافة إلى أنها تساهم ككل في رفع مستوى المعيشة في البلد المضيف، وزيادة درجة مساهمته في الاقتصاد العالمي، وزيادة قدرته التنافسية.

➤ أما عن الفرضية الثانية: فقد تم التأكد من صحتها حيث أصبحت جميع دول العالم تعتمد على هذا النوع من المؤسسات لترقية الإنتاج، الصادرات، التشغيل، تكوين الإطارات المحلية، توفير احتياجات المشروعات الكبيرة، المساهمة في الناتج الداخلي الخام، بالإضافة إلى أنها تؤدي دورا هاما في تحقيق التنمية الاقتصادية، والاجتماعية.

➤ وفيما يخص الفرضية الثالثة: فتم تأكيدها حيث أن الشركات متعددة الجنسيات تخلق نوعين من الروابط: الأمامية وتتمثل في الروابط مع موزعي إنتاجها، والخلفية وتتمثل في شراء المواد الخام والأجزاء والمكونات والخدمات من المتعاقدين من الباطن والموردين الخارجيين. وتلعب هذه الروابط، وخاصة الخلفية منها في تعزيز وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال زيادة الطلب على منتجاتها وبالتالي المساهمة في استمرار هذه المؤسسات في نشاطها وتحقيق الأهداف المرجوة من إنشائها.

نتائج الدراسة:

بعد دراسة وتحليل موضوع دور الروابط التي تخلقها الشركات متعددة الجنسيات في ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المضيفة من خلال حالة شركة Nestlé و Motorola في الصين توصلنا إلى النتائج التالية:

➤ تعتبر الشركات متعددة الجنسيات إحدى الأشكال العديدة التي يتخذها الاستثمار الأجنبي المباشر للانطلاق نحو أسواق جديدة، وعادة ما تكون هناك العديد من الدوافع والأسباب التي تشجع هذه الشركات على الانطلاق إلى مواقع أو مناطق خارج أوطانها الأصلية.

➤ الاستثمارات الأجنبية المباشرة بصفة عامة تلعب دورا جادا هام في الاقتصاديات المضيفة.

➤ يرتبط حجم الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلد بما يقدمه هذا البلد من حوافز وامتيازات.

➤ تتوقف التأثيرات الايجابية للاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات الدول على مدى تهيئة وتوفير بيئة متكاملة وجاذبة للاستثمار الأجنبي.

➤ بالرغم من أن مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يكتنفه بعض الغموض نتيجة عدم إيجاد تعريف دقيق يلقي قبولا لدى الخبراء والمفكرين وحتى الدول، فهذا لم يمنع من وجود بعض المحاولات لتعريفها من طرف منظمات دولية وكذا دول بناءا على مقومات بنائها الاقتصادي والظروف السائدة داخلها، وكذا تحديد التصنيف والشكل الذي يلائم سيرورتها الإنمائية والتطويرية.

- قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يكتسي أهمية بالغة بالنسبة لجميع الدول.
- تعود الروابط التي تخلقها الشركات متعددة الجنسيات بالفوائد عليها وعلى المؤسسات المحلية التي تتمثل في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة، وعلى الاقتصاد الذي تقام فيه عامة.
- الروابط الخلفية التي تخلقها الشركات متعددة الجنسيات تكتسي أهمية أكثر من الروابط الأمامية، من خلال إسهامهما في ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تعد شركة Nestlé و Motorola في الصين مثالا حيا عن دور الشركات متعددة الجنسيات في خلق روابط أمامية وخلفية من شأنها أن تسهم في ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

التوصيات والاقتراحات:

- على ضوء ما تم تناوله في هذه الدراسة وعلى ضوء النتائج المتوصل إليها، يمكننا أن نقترح مجموعة من التوصيات نراها ضرورية وذات صلة بموضوعنا وهي كالآتي:
- إن تحسين الدول المضيفة لمناخها الاستثماري يساعد على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إليها، لما لهذه الاستثمارات من أهمية كبيرة في التنمية الاقتصادية.
- لا يجب التركيز على اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر من حيث الكم بل من حيث النوع، إذ يجب أن توجه هذه الاستثمارات نحو ترقية القطاعات التي تملك فيها الدولة فرصا لتطويرها مثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تحسين المناخ الاستثماري بوضع نصوص وقوانين واضحة خالية من كل الغموض مشجعة ومحفزة للمستثمر الأجنبي، والعمل على تحديثها بما يتناسب مع تطور متطلبات المناخ الاستثماري العالمي.
- ضرورة توفير المعلومات والشفافية، ونشر ثقافة استثمارية لإبراز الفرص الاستثمارية وجاذبية بيئة الاستثمار.
- تعزيز التعاون مع المجموعات الدولية المهمة بمجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- الجزائر مازالت تعاني من نقص كبير في تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وبالتالي فإن عليها أن تهيا أو تحسن من مناخ الاستثمار فيها لاستقطاب هذا النوع من الاستثمار، حيث كما رأينا أن مثل هذا الاستثمار يكتسي أهمية بالغة في الدول المضيفة، خاصة فيما يتعلق بالروابط التي يمكن أن تخلقها الشركات متعددة الجنسيات، والفوائد التي يمكن أن تعود عليها وعلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- على الجزائر تكثيف الجهود المبذولة في مجال تطوير التشريعات والنظم والإجراءات وتوفير الحماية القانونية للمستثمر الأجنبي والعمل على محاربة الفساد بشتى أنواعه.

➤ على الجزائر أن تلعب دور الوسيط بين الشركات متعددة الجنسيات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية لتعزيز الروابط بينهما من خلال خلق هيئات تكلف بمثل هذا الأمر.

أفاق الدراسة:

إن هذا البحث ماهو إلا فاتحة ومقدمة لمن يهيمه البحث في هذا الموضوع، إذ يمكن للمهتم في هذا المجال أن يواصل بحثه من خلال بعض المواضيع التي نقترحها في هذا الصدد كما يلي:

➤ دراسة دور الروابط التي تخلقها الشركات متعددة الجنسيات في تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القطاعات الاقتصادية: الزراعية، الصناعية، الخدمية.

➤ إسقاط مثل هذا الموضوع على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

وفي الأخير نسأل المولى عز وجل أن نكون قد وفقنا في اختيار ومعالجة هذا الموضوع، ولا بد من الاعتراف بأنه مهما كانت قوة ومتانة هذه الدراسة في رأينا، فإنه قد يعترضها بعض النقائص والأخطاء التي تتطلب مزيداً من الجهود للوصول بهذا العمل إلى ما هو مرغوب.

قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية:

الكتب:

1. أشرف السيد حامل قبال: الاستثمار الأجنبي المباشر - دراسة تحليلية لأهم ملامحه واتجاهاته في الاقتصاد العالمي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ط1، 2013.
2. باسم حمادي الحسن: الاستثمار الأجنبي المباشر - عقود التراخيص النفطية وأثرها في تنمية الاقتصاد، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، ط1، 2014.
3. توفيق عبد الرحيم يوسف حسن: الإدارة المالية الدولية والتعامل بالعملات الأجنبية، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2010.
4. جهاد عبد الله عفانة، قاسم موسى أبو العيد: إدارة المشاريع الصغيرة، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ب ط، بدون سنة.
5. رابح خوني، رقية حساني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، ايتراك للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، ط1، 2008.
6. سليمان عمر عبد الهادي: الاستثمار الأجنبي المباشر وحقوق البيئة في الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الوضعي، الأكاديميون للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2010.
7. طاهر محسن منصور الغالي: إدارة وإستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، ط1، 2009.
8. طاهر مرسي عطية: أساسيات إدارة الأعمال الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، ط2، 2001.
9. عبد الرزاق حمد حسين الجبوري: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2014.
10. عبد العزيز النجار: الإدارة المالية في تمويل الشركات متعددة الجنسيات، المكتب العربي الحديث للنشر، الإسكندرية، ب ط، 2007.
11. عدنان داود محمد العذاري: الاستثمار الأجنبي المباشر على التنمية والتنمية المستدامة في بعض الدول الإسلامية، دار غيداء للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2016.
12. عرفات إبراهيم فياض: الإدارة المالية الدولية والتعامل بالعملات الأجنبية، دار البداية ناشرون موزعون، عمان، ط1، 2013.
13. فيلح حسين خلف: العولمة الاقتصادية، عالم الكتب الحديث للنشر، أربد، الأردن، ط1، 2010.
14. قاسم نايف علوان: إدارة الاستثمار بين النظرية والتطبيق، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2009.

15. ليث عبد الله القهوي، بلال محمود الوادي: المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية، دار الحامد للنشر والتوزيع، ط1، 2012.
16. ماجد أحمد عطا الله: إدارة الاستثمار، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2011.
17. ماجدة العطية: إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2002.
18. محمد حمد القطاطشة: النظام الاقتصادي السياسي الدولي، دار وائل للنشر، ط1، 2013.
19. محمد علي إبراهيم العماري: إدارة محافظ الاستثمار، إثراء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2013.
20. موسى سعيد مطر وآخرون: التمويل الدولي، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2008.
21. نعيمة أوعيل: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل التغيرات الاقتصادية في الجزائر 1998-2005، مكتبة الوفاء القانونية للنشر، الإسكندرية، ط1، 2016.

الرسائل والمذكرات:

رسائل الدكتوراه:

1. جمال بلخياط: جدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تحقيق النمو الاقتصادي - دراسة مقارنة بين الجزائر والمغرب، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد تنمية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2014-2015.
2. جوامع لبيبة: أثر سياسات الاستثمار في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية - دراسة مقارنة الجزائر مصر والسعودية، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2014-2015.
3. حكيم طبوشي: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية - دراسة حالة الجزائر، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2007-2008.
4. رامي حريد: البدائل التمويلية للإقراض الملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة - دراسة حالة الجزائر، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2014-2015.
5. سعيدي يحي: تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، رسالة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2006-2007.

6. سماح طلحي: دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الإشارة لحالة الجزائر، رسالة دكتوراه علوم في علوم التسيير، تخصص مالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2013-2014.
7. شعيب شنوف: الممارسة المحاسبية في الشركات متعددة الجنسيات والتوحيد المحاسبي العالمي حالة BP EXPLORATION LIMITED، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006-2007.
8. عبد القادر ناصور: إشكالية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر ومحاولة تحليل، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد التنمية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2013-2014.
9. عماري جمعي: إستراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة والصغيرة الجزائرية، رسالة دكتوراه علوم، شعبة تسيير مؤسسة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج اخضر، باتنة، 2011.
10. فراحي بلحاج: تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية الاقتصادية بالجزائر، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تسيير، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2010-2011.
11. كريمة فرحي: أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدولة النامية مع دراسة مقارنة بين الصين تركيا مصر والجزائر، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع النقود والمالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2012-2013.
12. هشام ريغي: التحرير الاقتصادي وأسواق العمل - حالة القطاع الصناعي في الجزائر، رسالة دكتوراه علوم، شعبة اقتصاد تطبيقي، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، 2014-2015.
13. يوسف حميدي: مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل العولمة، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007-2008.

رسائل الماجستير:

1. أحسين عثمان: إستراتيجية الشركات المتعددة الجنسيات في عولمة الاقتصاد، رسالة ماجستير في اقتصاد التنمية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2002-2003.
2. أيت بارة شفيعة: دور القيادة في اتخاذ القرارات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - دراسة حالة بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية سطيف، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية،

- تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2009-2010.
3. برجى شهرزاد: إشكالية استغلال مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة ماجستير، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2011-2012.
4. بن عاشور ليلي: محددات نجاح المؤسسة الصغيرة والمتوسطة المقامة من طرف البطالين والمدعمة بالصندوق الوطني للتأمين على البطالة- دراسة ميدانية على مستوى الجزائر العاصمة، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، فرع سير الآراء والتحقيقات الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008-2009.
5. بيبوض محمد العيد: تقييم اثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الاقتصاديات المغاربية - دراسة مقارنة تونس الجزائر المغرب، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2010-2011.
6. حسين سلمان: الاستثمار الأجنبي المباشر والميزة التنافسية الصناعية بالدول النامية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد كمي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004.
7. رفيق نزاري: الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي- دراسة حالة تونس، الجزائر، المغرب، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2007-2008.
8. ساعد بوراوي: الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي الجزائر تونس والمغرب -دراسة مقارنة، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2007-2008.
9. سحنون فاروق: قياس أثر بعض المؤشرات الكمية الاقتصادية الكلي على الاستثمار الأجنبي المباشر - دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير في علوم التسيير، تخصص التقنيات الكمية المطبقة في التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2009-2010.
10. شعيب أنشي: واقع وأفاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل الشراكة الأوروبية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007-2008.

11. شهناز صياد: الاستثمارات الأجنبية المباشرة ودورها في النمو الاقتصادي - دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير في الاقتصاد، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة وهران، 2012-2013.
12. شيبان أسيا: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية- حالة الصناعات التقليدية والحرف في الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008-2009.
13. طابوش مولود: اثر الشركات المتعددة الجنسيات على التشغيل في الدول النامية- دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007-2008.
14. عبد القادر رقرق: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة- دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة وهران، 2009-2010.
15. عبو هودة: أثار العولمة المالية على الاستثمار الأجنبي المباشر - دراسة حالة الجزائر دراسة قياسية خلال فترة 1970-2006، رسالة ماجستير في علوم التسيير، تخصص مالية ومحاسبة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2007-2008.
16. عمار زودة: محددات قرار الاستثمار الأجنبي المباشر، رسالة ماجستير، فرع الإدارة المالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2007-2008.
17. عمر يحيوي: دور المناخ الاستثماري في الدول العربية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر - دراسة حالة الجزائر 2002-2010، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2012-2013.
18. عمران عبد الحكيم: إستراتيجية البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة- دراسة حالة البنوك العمومية بولاية المسيلة، رسالة ماجستير، تخصص علوم تجارية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2006-2007.
19. كريمة قويدري: الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2010-2011.
20. مشعلي بلال: دور برامج السلامة المهنية في تحسين أداء العمال بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية- دراسة حالة مؤسسة SATPAP ALIF لتحويل الورق والبلاستيك، رسالة ماجستير في الاقتصاد، تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية علوم الاقتصاد وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2010-2011.

21. مصباح بلقاسم: أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في التنمية المستدامة - حالة الجزائر، رسالة ماجستير في علوم التسيير، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005-2006.

22. مطهري كمال: دراسة مقارنة بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - دراسة حالة بنك البركة وبنك القرض الشعبي الجزائري، رسالة ماجستير في الاقتصاد، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية علوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة وهران، 2011-2012.

مذكرات ماستر:

- ايمان بن عمار وزينب طيب: الاستثمار الأجنبي المباشر والميزة التنافسية الصناعية في الدول النامية، مذكرة ماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية مؤسسة، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة ألكلي محند اولحاج، البويرة، 2014-2015.

المجلات:

1. أيت عيسى عيسى: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر أفاق وقيود، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة تيارت، الجزائر، العدد 6.
2. بولرياح غريب: العوامل المحفزة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وطرق تقييمها - دراسة حالة الجزائر، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح، ورقة، الجزائر، العدد 10، 2012.
3. تاديوس غالوينز: أين تذهب الاستثمارات - هولندا أكبر مصدر للاستثمار الأجنبي المباشر وأكبر وجهة له، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، العدد 3، مجلد 48، سبتمبر 2011.
4. زرقين عبود، نورة بيري: محددات تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في كل من الجزائر وتونس والمغرب - دراسة قياسية مقارنة خلال فترة 1996-2012، مجلة رؤى اقتصادية، العددان 67-68، 2014.
5. زيدان محمد: الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة انتقال - نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد الأول.
6. السعيد بريش: مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية - حالة الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة باجي مختار، عنابة، العدد 12، نوفمبر 2007.
7. سيار زوييدة: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كآلية لتحقيق التنمية المحلية المستدامة في الجزائر، مجلة معارف، العدد 17، 2014.
8. الطيب داودي: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الواقع والمعوقات - حالة الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، الجزائر، العدد 11، 2011.

9. عبود زرقين: تعزيز دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسة الصناعية الجزائرية، بحوث اقتصادية عربية، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، العدد 42، ربيع 2008.
10. العربي غويني، عادل مستوي: آلية تفعيل البورصة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - حالة بورصة الجزائر، مجلة المناجر، المدرسة التحضيرية في العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، درارية، الجزائر، العدد 1.
11. علوني عمار: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المحلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد 10، 2010.
12. محمد طالبي: أثر الحوافز الضريبية وسبل تفعيلها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، جامعة البليدة، العدد 6.
13. هشام ريغي: الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة وقنوات خلف الوظائف وتهديمها في الدول المضيفة، مجلة التواصل في الاقتصاد والإدارة والقانون، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، العدد 38، جوان 2014.

الملتقيات والدوريات:

1. بغداد بنين، عبد الحق بوقفة: مداخلة بعنوان "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية وزيادة مستويات التشغيل" ضمن الملتقى الوطني "واقع وأفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، جامعة الوادي، يومي 5-6 ماي، 2013.
2. خليفي عيسى، كمال منصوري: مقومات التميز في أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحث مقدمة إلى الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، يومي 17-18 أبريل، 2006.
3. رزيق كمال، عوالي بلال: مداخلة بعنوان "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كآلية لتحقيق وبعث التنمية المستدامة في الجزائر" ضمن المؤتمر الدولي الثالث عشر "دور المسؤولية الاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تدعيم إستراتيجية التنمية المستدامة - الواقع والرهانات"، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، يومي 14-15 نوفمبر، 2016.
4. عبد الرزاق حميدي، عبد القادر عوينان: مداخلة بعنوان "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من أزمة البطالة - مع الإشارة لبعض التجارب العالمية" ضمن الملتقى الدولي "إستراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة"، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، يومي 15-16 نوفمبر، 2011.
5. لرقط فريدة وآخرون: دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات النامية ومعوقات تنميتها، ورقة بحث مقدمة إلى الدورة الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، يومي 25-28 ماي، 2003.

المواد:

- المادة 5 من القانون رقم 17-02 المؤرخ في 11 ربيع الثاني عام 1438 الموافق لـ 10 يناير سنة 2017 والمتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 2، الصادرة في الأحد 12 ربيع الثاني عام 1438 الموافق لـ 11 يناير سنة 2017.

التقارير:

1. تقرير الاستثمار العالمي 2001: تشجيع الروابط - استعراض عام، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2001.
2. تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2015، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، الكويت.

مراجع أخرى من الانترنت:

1. <http://unctadstat.unctad.org>
2. <https://ar.wikipedia.org/wiki>

المراجع باللغة الأجنبية:

1. World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace, New York: United Nations.
2. World Investment Report 2001: Promoting Linkages, United Nations, New York and Geneva, 2001.
3. World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives, United Nations, New York and Geneva, 2003.
4. Encouraging Linkages Between Small and Medium: Sized Companies and Multinational Enterprises, An overview of good policy practice by the OECD Investment Committee, 10 November 2005, (<https://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/35795105.pdf>).