

الشراكة الأجنبية كدعامة للقدرة التنافسية وكأداة لتأقلم المؤسسة الاقتصادية الجزائرية مع تحولات المحيط الجديد

د. داني الكبير معاشو

أستاذ محاضر
جامعة الجيلالي ليابس بالجزائر

بن ضياف جميلة

طالبة دكتوراه في العلوم الاقتصادية
جامعة الجيلالي ليابس بالجزائر

إنّ الواقع الذي نعيشه في ظلّ التحوّلات المتسارعة التي يشهدها العالم؛ والتي تميّزها "ظاهرة العولمة وتحرير التجارة الخارجية"، وما تمثّله من (رهانات وتحديات) أصبحت القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية تكتسي طابع الدينامية؛ حيث تحوّلت من الطبيعة المادية إلى الطبيعة اللامادية؛ فالمؤسسات التنافسية لم تعد تلك المؤسسات التي تعتمد على انخفاض التكاليف والأجور؛ بل أصبح التطور التكنولوجي يمثّل الفيصل لتقييم قدرتها التنافسية والمحفز الأساس للنهوض بها. وقد فرض هذا التحول على المؤسسات الاقتصادية ضرورة التغيير والتأقلم مع المحيط الجديد؛ فأصبحت المؤسسة الاقتصادية مطالبة بأن تكون ذات رد فعل مسبق ومستمر.

ومن ثمّ أصبح تحقيق تنافسية عالية ومستدامة مرهوناً بما تبدّله المؤسسات من مجهودات في سبيل تعزيزها؛ وهو التحدي الذي تواجهه المؤسسات الاقتصادية الجزائرية (لتفعيل اندماجها في منظومة الاقتصاد العالمي)، وإدراكاً بعدم قدرتها على التكيف مع الواقع الاقتصادي المفروض والصمود أمامه أصبح من الواجب عليها الشراكة مع المؤسسات الأجنبية كوسيلة فعالة من شأنها المساهمة في تعزيز قدراتها التنافسية من خلال ما توفره المؤسسات الأجنبية من مزايا إضافية لا تمتلكها المؤسسات الوطنية.

بناءً على ما تقدّم: سيحاول الباحثان في هذا البحث التعرف على أهم الجوانب المتعلقة بمفهوم القدرة التنافسية، ثمّ ننتقل إلى دراسة استراتيجية الشراكة الأجنبية في المؤسسات الجزائرية لتعرض بعدها إلى أثر الشراكة الأجنبية على القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية.

الإشكال: كيف يمكن للمؤسسات الاقتصادية تحسين تنافسيّتها من خلال استراتيجية الشراكة الأجنبية بما يسمح لها بالتأقلم مع تحولات المحيط الجديدة.

فرضيات البحث:

عدم الاهتمام باعتماد استراتيجية الشراكة الأجنبية في المؤسسة يفقدها ميزات تنافسية جديدة تحميها من عدائية المحيط الجديد ممّا قد يؤدي إلى زوالها.

الشراكة الأجنبية هي التعاون بين طرفين أو أكثر؛ لتحقيق أهداف ومصالح مشتركة نجاح الشراكة الأجنبية يكمن في التلاؤم والتكامل بين الشركاء الاعتماد على استراتيجيات الشراكة الأجنبية وحسن استعمالها يساعد على تحسين تنافسية المؤسسة.

المؤسسة الاقتصادية بين التنافسية وتحولات المحيط الجديد :

لقد رافق تطور مفهوم التنافسية تطور المؤسسة الاقتصادية غير أن هذا المفهوم تعدى حدود هذه المؤسسة ليشمل مستويات (الاقتصاد الكلي، الإقليم والقطاع)، ولقد اختلف معظم الاقتصاديين والهيئات الاقتصادية الدولية على تحديد مفهوم دقيق للتنافسية، فينطلق بعضهم من مفهوم ضيق يركز على (تنافسية السعر والتجارة). وهناك من يرى أن التنافسية فكرة عريضة تضم مناحي النشاط الاقتصادي كافة، وهذا ما يظهر جلياً في التعداد الكبير للمؤثرات المستعملة ل(قياس القدرة التنافسية).

تعريف القدرة التنافسية على مستوى المؤسسة

يتمحور تعريف التنافسية للمؤسسات حول قدرتها على تلبية رغبات المستهلكين المختلفة؛ وذلك بتوفير سلع وخدمات ذات نوعية جيدة تستطيع من خلالها النفاذ إلى الأسواق الدولية.

حسب "مايكل بورتر" Michael porter القدرة التنافسية تتحقق عندما تتوصل المؤسسة إلى اكتشاف طرق جديدة أكثر فعالية من تلك المستعملة من قبل المنافسين؛ حيث يكون بمقدورها تجسيد هذا الاكتشاف ميدانياً¹، وبمعنى آخر: بمجرد إحدى عملية إبداع؛ ولكن بشكل مستمر؛ حتى تتمكن المؤسسة المحافظة على تميزها عن المنافسين؛ حيث يكون من الصعوبة بما كان المحافظة على تلك الأساليب والطرق الجديدة وحمايتها من التقليد، وبالتالي صعوبة الحفاظ على القدرة التنافسية؛ إلا من خلال تشجيع (الإبداع والابتكار) بشكل مستمر؛ والذي يكون (أساسه القدرات والمهارات الفكرية والذهنية للأفراد)؛ ولهذا يجب على المؤسسة (التركيز على هذه القدرات وتنميتها والمحافظة عليها)².

هناك العديد من المفاهيم للمؤسسة التنافسية³ تعكس في مجموعها أربعة معايير أساسية هي: *الربحية، *التميز، *التفوق، أو المساهمة في التجارة الدولية وفي *النمو المتواصل؛ فالربحية هي قدرة الشركة على تحقيق ربح مطرد قابل للاستمرار، والتميز هو نجاح الشركة في تحقيق الاختلاف عن الشركات الأخرى: من خلال (منتوج متميز أو تكلفة منخفضة) نسبياً أو كلاهما،

¹ Michael porter, avantage concurrentiel des Nations, inter édition, 1993, P48.

² قلش عبد الله: أثر الشراكة الأوروبية الجزائرية على تنافسية الاقتصاد الجزائري، مجلة علوم إنسانية، العدد 29، جويلية 2006.

ص 07.

³ بلوناس عبد الله: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والقدرة على المنافسة في ظل اقتصاد السوق بالإسقاط على الحالة الجزائرية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسية بن بولعيد، الشلف، الجزائر، 17 و 18 أبريل 2006 م، ص 13.

أما "التفوق" أو المساهمة في التجارة الدولية"، فيُقصدُ به زيادة حصة الشركة في السوق العالمي، أما المساهمة في النمو المطرد؛ فالمقصودُ به مساهمة الشركة في زيادة نصيب الفرد من الدخل الحقيقي والمحافظة على هذه الزيادة. وجاءت التعريفات المختلفة للقدرة التنافسية لتشمل واحداً أو اثنين فقط من هذه المعايير: غير أنه من الأرجح أن المؤسسة ذات القدرة التنافسية هي المؤسسة التي تحقق المعايير الأربعة مع استمرار الاحتفاظ بهذه العناصر في بيئة تنافسية دولية.

محددات القدرة التنافسية

لقد ارتبطت محددات التنافسية -بصفة عامة- بمنهج "بورتر" Porter؛ والذي يمثل الأساس الذي استندت إليه أغلب الدراسات عن القدرة التنافسية؛ حيث ينطلق Porter في تحليل القدرة التنافسية من المستوى الجزئي؛ أي: المؤسسة هي وحدة التحليل الأساس، وأن الشركة - وليس الدول - هي التي تتنافس في صناعة ما، وتستمد الدولة تنافسياتها بعد ذلك من تنافسية شركاتها والصناعات المتوطنة بها. تتمثل المحددات الرئيسية للقدرة التنافسية للمؤسسة في: (عوامل الإنتاج، الطلب المحلي، الصناعات المكملّة، إستراتيجية المؤسسة وأهدافها، وسيادة المنافسة المحليّة).

عوامل الإنتاج:

أكد "بورتر" porter أن العوامل المحددة للقدرة التنافسية ليست موروثية؛ ولكنها تكتسب بالتعلم؛ فالأمر يتعلق بالطريقة وهي تختلف كثيراً حسب الدول والصناعات؛ مما يعني أن تحقيق القدرة التنافسية لا يتوقف على مخزون العوامل المتوفرة؛ وإنما على "الدينامية" التي من خلالها توجد وتقوم وتتكيف مع صناعات أخرى؛ لذلك يرى "بورتر" أن تقسيم عوامل الإنتاج إلى (الأرض، العمل، رأس المال) هو تقسيم واسع جداً، واقترح جميع هذه العوامل في خمس مجموعات¹ هي:

- ١ - الموارد البشرية: وتتمثل في (العمالة المؤهلة والمدربة والفنية التي تتمتع بمستوى عالٍ من المهارة)، وتضم أصنافاً كثيرة من الأفراد بدءاً من العامل البسيط إلى المهندس.
- ٢ - الموارد المادية: تتمثل في (وفرة ونوعية وتكلفة الأرض والماء والمعادن والغابات ومصادر الطاقة ومناطق الصيد). ويمكن إضافة (الظروف المناخية)، وأيضاً (الموقع الجغرافي والمساحة)؛ حيث يلعب الموقع الجغرافي للدولة دوراً في تكاليف النقل، وفي تسهيل المبادلات (الثقافية والتجارية) مع الخارج.
- ٣ - الموارد المعرفية: وتتضمن المعرفة (العلمية والتقنية)، أما مصادر هذه المعارف فهي (الجامعات، ومراكز البحث والمؤسسات الخاصة بالإحصاء، ودراسة السوق والمؤلفات العلمية وقواعد المعلومات ..).

¹ Micheal Porter, op cit, p.p 82 – 90.

٤ - الموارد الرأسمالية: تتمثل في (كمية وتكلفة) رؤوس الأموال المتوفرة لتمويل المؤسسات، وتتأثر هذه الموارد بمعدل الأذخار وبنية أسواق رؤوس الأموال التي تختلف من دولة إلى أخرى.

٥ - البنية الأساسية أو القاعدية: تتمثل في (نوعية، وجودة، وتكلفة) البنية الأساس، وطريقة استخدامها، وهي تشمل شبكة النقل والاتصالات وأنظمة الدفع وتحويل الأموال وغيرها. ويندرج ضمنها النظام الصحي والمؤسسات الثقافية.

من خلال ما سبق يتضح: أنه لا يمكن الاعتماد في إيجاد القدرة التنافسية للمؤسسة على عوامل الإنتاج فقط؛ فقد تقود النسبية لعوامل الإنتاج وتدفع المؤسسة إلى الإبداع والابتكار؛ بل أنها تشكل أحد محددات القدرة التنافسية؛ والتي يمكن الحصول عليها من خلال (الإيجاد والتجديد، أو الاستيراد من الخارج) عند الضرورة؛ غير أن تحقيق الميزة التنافسية لا يتوقف على مجرد وفرة عناصر الإنتاج منخفضة التكلفة وعالية الجودة فحسب؛ بل على كفاءة استخدام هذه العوامل (العمل، رأس المال، المواد الطبيعية، المواد البشرية، البنية التحتية، مصادر المعرفة، المناخ، الموقع الجغرافي...) . وما دامت عوامل الإنتاج تتصف ب(المرونة والتجدد) بسبب أثر التقدم (التكنولوجي والعلمي)؛ فإن المحافظة على القدرة التنافسية تتوقف على مدى استمرارية الاتقاء بعوامل الإنتاج وتطويرها¹.

الطلب المحلي:

لم يكتب "بورتر" بالآثار الساكنة عند إدخاله عنصر الطلب المحلي كأحد محددات القدرة التنافسية؛ والذي يتفق مع ما ذكره الاقتصادي "لندر" في الستينيات من القرن العشرين؛ بل امتدت أهمية تحليله لتشمل الآثار الدينامية التي تتوقف على (خصائص الطلب المحلي، ونوعيته، ومدى تطوره، ونموه، وسرعة تشعبه، وقدرته) على أن يعكس الأذواق العالمية؛ بمعنى: أن العلاقة بين الطلب المحلي والميزة التنافسية تخضع لاعتبارات النوعية أكثر من خضوعها لاعتبارات الكمية.

ويتم اختبار التأثير الكبير للطلب المحلي على القدرة التنافسية من خلال (طبيعة وتنوع) احتياجات المستهلكين؛ فالدولة تكتسب ميزة في الصناعات أو فروع الصناعات التي تكون مؤسساتها قادرة على فهم أحسن واستيعاب أكثر سرعة للطلب المحلي مقارنة بالمنافسين الأجانب، بالإضافة إلى ذلك تكتسب الدولة هذه الميزة من خلال (قدرة المستهلكين المحليين على تشكيل أداة ضغط على المؤسسات من أجل المزيد من الإبداع والابتكار) الذي يسمح بتلبية وإرضاء احتياجاتهم الأساسية الكبيرة بشكل أسرع²؛ مما يعني: أن درجة (الطلب والإصرار) من طرف المستهلكين المحليين تدفع المؤسسات المحلية إلى (توجيه وتركيز) اهتمامها أكثر نحو مستوى أحسن من خلال (تنوع وجودة) المنتجات والخدمات. وبذلك ستكون الخبرة التي اكتسبتها المؤسسات في الأسواق المحلية في

¹ بلوناس عبد الله: المرجع السابق نفسه، ص 13.

² Michael Porter, Op cit, p.p 95 –110.

مختلف أقسامها من خلال (تقديم منتجات وخدمات مُبتكرة) خصيصاً للمستهلكين و(مُقدمةً بطريقة جيدة ومفيدة وفعّالة) في اقتحام الأسواق الأجنبية؛ لأنها اجتازت أول اختبارٍ ألا وهو الاختبار المحليّ للسوق . كما أوضح " بورتر " أنّ الحجم الكبير للسوق المحليّ يُحقّق مزايا تنافسيةً في الصناعات التي تُوفّر إمكانيات اقتصادية الحجم، بالإضافة إلى أنّ أهمية حجم السوق المحليّ تظهر في (صناعات مُعيّنة) أو (فروع صناعة مُعيّنة)؛ خاصةً تلك التي تُطبّق برامج ضخمة للبحث والتطوير، وتتميّز بالتكنولوجيا المتقدمة ودرجات عالية من التغيير، وبالإضافة إلى اهتمامه بالحجم المطلق للطلب المحليّ؛ فقد أولى " بورتر " اهتمامه -أيضاً- بمعدل نموّ هذا الطلب للحصول على القدرة التنافسية، كما اعتبر أنّ الاستثمار في صناعة مُعيّنة يتوافق مع سرعة الطلب المحليّ أكثر من اعتماده على حجم السوق . وهذا ما يلزم المؤسسات أن تكون السبّاقة إلى امتلاك والتحكّم في التكنولوجيات المتطورة، وجعلها مُقتنعةً بضرورة الاستثمار في (مُنتجات وتجهيزات) جديدة . واستناداً لما سبق تُعتبر بنية الطلب المحليّ القاعدة التي تتركز عليها القدرة التنافسية للدول، وحجم ومعدل نموّ هذا الطلب يوسّع هذه الميزة، ويؤثر على سلوك الاستثمار ومُسوّغات المستثمرين .

الصناعات المُكمّلة:

يُعتبر وجود صناعات مُدعمة تنافسية على المستوى الدوليّ مُحدداً آخر من مُحددات الميزة التنافسية فوجودها في الدولة يمنح مزايا للصناعات الأخرى بطرقٍ عديدة؛ حيث تتمكّن هذه الأخيرة من الوصول إلى المداخلات التي تُوفّر أحسن علاقة لـ (النوعية / السعر) بطريقة فعّالة وسريعة ومُفضّلة . كما أنّ سهولة وسرعة الوصول إلى تحقيق الميزة يكون ببناء روابط بين مختلف النشاطات التي تُؤدّي إلى وجود صناعات مرتبطة ومدعمة على المستوى المحليّ؛ لأنّ الميزة الأساسية لوجود مُوردين محليّين تُستمد من كونهم ناقلاً للمعلومات والاختراعات إلى مُستهلكيهم وزبائنهم؛ ممّا يُؤدّي إلى تسريع الوتيرة العامة للاختراع في الصناعة الوطنية كلها، وستتضاعف كلّ هذه المزايا بالتقارب الجغرافي، وسهولة الاتصالات بدلاً من الاعتماد على المُوردين الأجانب¹ .

استراتيجية المؤسسة وأهدافها وسيادة المنافسة المحليّة:

يشمل هذا المُحدّد أهداف المؤسسة القائمة واستراتيجياتها وطرق التنظيم والإدارة فيها وعلاقة مالكي الأسهم بإدارة المؤسسة، كما يتضمّن هذا المُحدّد الدور المهم الذي تقوم به المنافسة في السوق المحليّ في صناعة القدرة التنافسية للمؤسسة؛ إذ تدفع المنافسة المحلية المؤسسات على البحث عن صورٍ لمنافسة غير السعرية؛ من خلال التجديد والتطوير ورفع مستوى الكفاءة وجودة المنتج، ومن ثمّ فنجاح المؤسسة في التنافس محلياً يؤهلها للولوج إلى الأسواق الدولية وخوض المنافسة الدولية بكل ثقة وبأحسن أداء² .

¹ Micheal Porter, OP cit, P 114.

² بلوناس عبد الله: المرجع السابق نفسه، ص 132.

يُضيف "بورتير" Porter إلى هذه المحددات الرئيسية محدّدات أُخرى ثانوية؛ مثل الدّور الذي تلعبه الصّدفة في خلق ميزات تنافسية جديدة واختفاء أخرى، وتمثّل الصّدفة في الظروف والأحداث التي تقع فجأةً وتخرج عن إدارة المؤسسات والحكومات، ومن بين الأحداث التي تُؤثّر على التنافسيّة الوطنية التغيّرات التكنولوجية الكبيرة (الالكترونيك الدقيقة والتكنولوجيا الحيوية)، التقلّبات في مستويات الأسعار في المجال البتروليّ مثلاً، التطوّرات المسجّلة في الأسواق المالية العالمية وأسعار الصرف، الارتفاع المفاجئ للطلب الإقليميّ أو الجهويّ، القرارات السياسية لحكومات الدول الأجنبية والحروب.

بالإضافة إلى دور الصّدفة يُعتبر دور الحكومة وسياساتها المختلفة محدوداً وثانويّاً في إيجاد المقدرة التنافسية للمؤسسات والصناعات. وتكمن أهميته في تأثير الدولة على المحددات الأربعة الرئيسية بطريقة (إيجابية أو سلبية)، فيكون تأثيرها على عوامل الإنتاج¹ من خلال الدعم والسياسات المالية...، أمّا تأثيرها على عنصر الطلب المحليّ فيكون من خلال ضريبة المبيعات أو من خلال مساهمتها كمشتريّ لدعم الطلب المحليّ؛ حيث تُعتبر في الأغلب المشتري الأكبر للنفقات العسكرية وتجهيزات الاتصالات والطائرات المخصّصة لشركات الطيران الوطنية...، كما يظهر دور الدولة بالنسبة للصناعات المكتملة بعدة طرقٍ من خلال وسائل الإعلان، أو عن طريق الإجراءات التي تتخذها لتنسيق الخدمات المتبادلة بين المؤسسات ويُبرز دورها أيضاً في توجيه استراتيجية المؤسسة وأهدافها وسيادة المنافسة المحليّة؛ من خلال (تنظيم أسواق رؤوس الأموال والسياسة الضريبية وقوانين المنافسة).

غير أنّ دراسة Porter ليست الوحيدة في هذا المجال؛ بل توجد دراسات أخرى مثل دراسة Lall الذي وضع ثلاثة محدّدات رئيسيّة للمقدرة التنافسية في شكل ثلاث أسواق تتعامل معها المؤسسة وهي:

(١) سوق عوامل الإنتاج،

(٢) سوق المؤسسات التي تتعامل مع المؤسسة،

(٣) سوق الحوافز التي تشمل كلاً من السياسات الاقتصادية والكليّة والنظام التجاري والصناعي الذي تتبنّاه الدولة بما يترك أثره على المقدرة التنافسية للمؤسسة؛ وبهذا فهو قد أعطى دوراً نسبياً أكبر للسياسات الحكومية في إيجاد التنافسية².

مؤشرات قياس القدرة التنافسية للمؤسسات

يقدم "أوستن" Austin نموذجاً لتحليل الصناعة وتنافسية المؤسسة من خلال القوى الخمس المؤثرة على تلك التنافسية³ وهي: تحديد الداخلين المحتملين إلى السوق، قوة المساومة والتفاوض التي يمتلكها مورّدو المؤسسة، قوة

¹ Micheal Porter, OP cit, P 140.

² بلوناس عبد الله: المرجع السابق نفسه، ص 132.

³ نبيل مرسى خليل: الميزة التنافسية في مجال الأعمال، الاسكندرية، 1998، صص 75-78.

المساومة والتفاوض التي يمتلكها المشترون لمنتجات المؤسسة، تحديد الإحلال أو البدائل عن منتجات المؤسسة بالإضافة إلى المنافسون الحاليون للمؤسسة في صناعتها. وبشكل هذا النموذج عنصراً مهماً في السياسة الصناعية والتنافسية على مستوى المؤسسة، وجاذبية منتجات المؤسسة يمكن أن تعكس الفعالية في استعمال الموارد، وعلى الخصوص في مجال البحث والتطوير؛ لهذا فإن الربحية وتكلفة الصنع والإنتاجية والحصة من السوق تشكل جميعاً مؤشرات للتنافسية على مستوى المؤسسة.

الربحية

تشكل الربحية مؤشراً كافياً على التنافسية الحالية. كما يقوم بدورٍ كبيرٍ في تحديد وتطوير تنافسية المؤسسات إذا استطاعت المؤسسة أن تُعظم أرباحها؛ أي: أنها لا تتنازل عن الربح مجرد غرض رفع حصتها من السوق؛ ولكن يمكن أن تكون تنافسية المؤسسة في السوق تتجه نحو التراجع، وفي هذه الحالة فإن تنافسيته الحالية لن تكون ضامنةً لربحيته المستقبلية.

تعتمد الأرباح المستقبلية للمؤسسة على إنتاجيتها النسبية وتكلفة عوامل إنتاجها، وكذلك على الجاذبية النسبية لمنتجاتها على امتداد فترة طويلة وعلى إنفاقها الحالي على (البحث والتطوير وبراءات الاختراع) التي تحصل عليها¹؛ لذلك فإن ما يهم المؤسسة حقاً إذا ما أرادت تحسين تنافسيته واستدامتها ليس الأرباح الحالية المحققة في لحظة معينة؛ وإنما ما يمكن أن تحققه مستقبلاً؛ بحيث يضمن لها البقاء والنصيب المهم من السوق؛ وذلك من خلال ما تبذله من جهودٍ في مجال (البحث والتطوير) خاصة.

تكلفة الإنتاج أو الصنع

حسب النموذج النظري للمنافسة النزيهة تكون المؤسسة غير تنافسية إذا كانت تكلفة الصنع المتوسطة تتجاوز سعر منتجاتها في الأسواق ويرجع ذلك؛ إما لـ (انخفاض إنتاجيتها)، أو أن (عوامل الإنتاج مكلفة) كثيراً، أو السببين معاً.

وإن تفسير الإنتاجية الضعيفة يكمن في أن تسييرها غير فعالٍ - هذا في حالة قطاع النشاط ذي منتجات متنوعة-، أما في حالة إذا كان قطاع النشاط ذو منتجات متجانسة فالسبب يرجع إلى كون تكلفة الصنع المتوسطة ضعيفة مقارنة بتكلفة صنع منتجات المنافسين².

الإنتاجية الكلية للعوامل

¹ Donald G. Mc fedridge,, la compétitivité: Notions et Mesures, www.ic.gc.ca/epic/site/eas-aes.nsp/v wapj/opo5p.pdf/sfile/op5p.pdf, p.p 4-6.

² Donald. G. Mc fedridge, op cit, p4.

تقيسُ الإنتاجية الكلية للعوامل PTF (productivité total des facteurs) الفعالية التي تحولُ المؤسسة فيها مجموعة عوامل الإنتاج إلى منتجات¹؛ إلا أن هذا المؤشر لا يوضحُ مزايا ومساوي تكلفة عناصر الإنتاج، كما أنه إذا كان الإنتاج يُقاسُ بالوحداتِ مثل: (الأطنان، الكيلوغرامات...) فإن الإنتاجية الإجمالية للعوامل لا توضحُ شيئاً حول جاذبية المنتجات المعروضة من جانب المؤسسة.

ويمكنُ مقارنة الإنتاجية الكلية للعوامل لعدة مؤسسات على المستويات (المحلية والدولية)، ويمكنُ إرجاعُ نموها على حدٍ سواء إلى (التغيرات التكنولوجية) أو إلى (تحقيق اقتصاديات الحجم).

ويمكنُ تفسيرُ ضعف الإنتاجية ب(عدم فعالية الإدارة)، أو (عدم فعالية الاستثمار أو بالعاملين معاً).

الحصة من السوق

تستطيع أي مؤسسة أن تكون مربحةً وتستحوذُ على جزءٍ مهمٍ من السوق الداخلية بدون أن تكون تنافسيةً على المستوى الدولي، ويحدثُ هذا إذا كانت السوق المحلية محميةً من مخاطر التجارة الدولية بعوائق²؛ فتكون البيئة المحلية كحاضنة لمؤسساتها تحميها داخلياً لكنها لن تستطيع فعل شيءٍ إذا خرجت المؤسسات إلى الأسواق الدولية أين ستجدُ المؤسسات القوية التي اعتادتُ وكيّفتُ نشاطها واستراتيجيتها مع مبادئ التجارة الحرة؛ أي: يمكنُ للمؤسسات الوطنية أن تكون ذات ربحية آنية؛ ولكنها غير قادرة على الاحتفاظ بالمنافسة عند تحرير التجارة، ولتقدير الاحتمال لهذا الحدث يجبُ مقارنة تكاليف المؤسسة مع تكاليف منافسيها الدوليين المحتملين³.

لقد بينتُ دراسةً عدة مؤسسات وجودَ عددٍ واسعٍ من المؤشرات على تنافسية المؤسسات ومن هذه النتائج⁴:

– التنافسية لا تتمركزُ ببساطة على الأسعار وتكلفة عوامل الإنتاج.

– هناك عواملٌ عديدة ليست مرتبطةً بالأسعار تُعطي اختلافات على مستوى إنتاجية اليد العاملة، رأس المال (حجم المخزون، الإدارة، علاقات العمل،...).

– يمكنُ للمؤسسات أن تحسن أدائها؛ من خلال (التقليد والإبداع التكنولوجي)، وأن الوصف الحسن للمؤسسة يمكنُ أن يُعطي نتائجَ حسنة لدى مؤسسات ذات عوامل إنتاج أكثر رخصاً.

– ضرورة إعطاء أهمية أكبر إلى (تكوين وإعادة) التأهيل والنظر إلى العامل كشريك وليس كعامل إنتاج.

– إن التركيز على تنافسية المؤسسة يُعطي دوراً محدوداً للدولة، ويتطلبُ (استعمال تقنيات إنتاج مرنة ورقابة مستمرة على النوعية والتكاليف والتطلع إلى الأمد الطويل) أكثر من الأمد القصير.

¹Ibid, p9.

² Donald, Mc fetridge, op cit, p7.

³ حسن باشير، محمد نور: سياسات التنافسية وأثرها على مناخ الاستثمار، لجنة الاستثمار الإفريقي، السودان، ص8.

⁴ وديع محمد عدنان: القدرة التنافسية وقياسها، بحوث ودراسات ومناقشات، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2001 م، ص13.

– يُمكنُ للدولة أن تقومَ بدورٍ مهمٍّ في مجالِ التنافسيَّة؛ وذلك بمساهمتها في إيجادِ مناخٍ ملائمٍ لممارسةِ إدارةٍ جيِّدةٍ من خلال:

* توفيرِ استقرارِ الاقتصادِ الوطنيِّ،

* إيجادِ مناخٍ تنافسيٍّ؛ وذلك بإزالةِ العقباتِ أمامَ التجارةِ الوطنيةِ والدوليةِ،

* دعمِ التعاونِ بينِ المؤسساتِ؛ وذلك بتحسينِ رأسِ المالِ البشريِّ باعتبارِ الدولةِ المكوِّنَ الأساسَ له، التمويلِ لِناحيةِ التنظيمِ وحجمِ القروضِ والخدماتِ العموميةِ.

ما يُمكنُ ملاحظتهُ: أنَّ هذه المؤشَّراتِ مُرتبطةٌ فيما بينها ولا يعتمدُ على أحدها مُنفرداً لقياسِ تنافسيَّةِ المؤسسةِ وهي تُعنى في الأغلبِ التنافسيةِ في المدى القصيرِ؛ لكنَّ هدفَ المؤسسةِ أبعدُ من ذلك فاستراتيجيتهاُ تبحثُ في العواملِ التي تحقِّقُ لها تنافسيَّةً مُستمرةً في المدى الطويلِ. وعليه فالاعتمادُ على هذه المؤشَّراتِ لقياسِ تنافسيَّةِ المؤسسةِ لا يُعتبرُ كافياً؛ لأنها تقومُ على عناصرٍ مُحدَّدةٍ مُتصلةٍ بالعمليةِ الإنتاجيةِ مباشرةً.

من جانبٍ آخرٍ يُمكنُ اعتمادُ المواردِ البشريةِ كمؤشِّرٍ جيِّدٍ لتنافسيَّةِ المؤسسةِ من خلال:

درجةِ التأهيلِ والمهارةِ والتحكُّمِ في التكنولوجيا، هذا بالإضافةِ إلى مؤشِّرٍ آخرٍ يتمثَّلُ في نوعيَّةِ الإدارةِ، فكُلُّما كانت هذه الأخيرةُ تتميزُ بالتنظيمِ الجيِّدِ والأهدافِ الاستراتيجيةِ تمكَّنتِ المؤسسةُ من "تحقيقِ ربحيَّةٍ كبيرةٍ، وضمانِ مكانتها في السوقِ، وإيجادِ قدرةٍ تنافسيَّةٍ مُستديمةٍ" (محلياً ودولياً).

ولقد قام مكتبُ الاقتصادِ الصناعيِّ بأستراليةٍ بوضعِ ثلاثةِ مؤشَّراتٍ إحصائيةٍ للتنافسيةِ هي:

* معدَّلُ نموِّ المبيعاتِ

* ومُعدَّلُ الربحِ إلى المبيعاتِ،

* ومعدَّلُ نموِّ الربحِ إلى رقمِ الأعمالِ. واستعملَ المكتبُ أيضاً ستَّةَ مؤشَّراتٍ أُخرى كميَّةٍ؛ ألا وهي (الجوِّدةُ، وربيحيَّةُ المنتجِ، وإرضاءُ الزبونِ، وتشكيُّلةُ المنتجاتِ، والربحِ، وتكاليفُ الإنتاجِ ومُرونته).

وتعكسُ المؤشَّراتُ الإحصائيةُ التي اعتمدها المكتبُ التنافسيَّةَ الحاليةَ للمؤسسةِ في لحظةٍ مُعيَّنة، كما أنَّ المؤشَّراتِ الكميَّةَ أضفتُ مؤشِّراً مهماً يقيسُ مدىَ قدرةِ المؤسساتِ على إرضاءِ المستهلكِ الذي يمثِّلُ عاملاً مهماً لنجاحها؛ من خلالِ (جوِّدةِ وسعرِ المنتجِ المُقدَّمةِ له، ومجالاتِ استخدامها ومختلفِ الوسائلِ) التي يُمكنُ أن تستعملها المؤسسةُ لإرضائه.

استراتيجيةُ الشراكةِ الأجنبيَّةِ في المؤسسةِ الاقتصاديَّةِ

تُعتبرُ الشراكةُ الأجنبيَّةُ في المجالِ الاقتصاديِّ ذاتَ مفهومٍ واسعٍ وفي هذا البحثِ يُسلِّطُ الباحثُ الضوءَ على مفهومِ الشراكةِ الأجنبيَّةِ المتعاقدَةِ بينِ المؤسساتِ الاقتصاديَّةِ.

تعريف الشراكة الأجنبية

تُعرَّفُ الشراكةُ الأجنبيةُّ أنها: إحدى مشروعات الأعمال التي يمتلكها أو يُشارك فيها طرفان أو أكثر من دولتين مختلفتين، والمشاركة هنا لا تقتصر على حصة من رأس المال؛ بل تمتد أيضاً إلى (الإدارة، والخبرة، والعلاقات التجارية)؛ بما في ذلك المساهمة في عملية الإنتاج والتوزيع¹.

ويمكن اعتبارها على أنها تلك العلاقات التي تقوم على أساس الاشتراك بين دولتين وأكثر على المستويين (الحكومي أو الفردي)؛ بهدف توفير السلع والخدمات لأغراض السوق أو التصدير، على أن تقوم الأطراف المشاركة بالمساهمة فيها بنصيب من العناصر اللازمة لقيامها ك(العمل ورأس المال، والمواد الخام والخبرة البشرية)¹. وينظر إليها بعض المتخصصين على أنها الوجه الآخر للاستثمار الأجنبي المباشر الذي يعرفه صندوق النقد الدولي على أنه: "ذلك النوع من أنواع الاستثمار الدولي الذي يعكس هدف حصول المستثمر المباشر في اقتصاد ما على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في اقتصاد آخر"².

ومن خلال ما سبق: يتضح أن الشراكة الأجنبية هي شراكة بين مؤسسات (محلية وأجنبية) تهدف إلى تحقيق الأهداف المشتركة خلال فترة زمنية محددة.

أهداف الشراكة الأجنبية

– تسهيل الدخول إلى الأسواق الدولية؛ ويتم ذلك من خلال اختيار الشريك الاستراتيجي المناسب الذي يساعد في تقليل تأثير القيود والمحددات التي تعيق تحقيق هذا الهدف ك(تكاليف العمليات التشغيلية والإدارية) التي يتطلبها الدخول إلى الأسواق الدولية.

– تحويل التكنولوجيا الحديثة نظراً لما يشهده العالم من تطورات متسارعة في مجال التكنولوجيا فإن مواكبة المؤسسة لتلك التطورات بصفة دائمة أمر صعب؛ مما يجعل انتهاجها لإستراتيجية الشراكة يهدف إلى تقليص التكاليف الخاصة بالأبحاث في هذا الميدان، والاستفادة مما يجلبه المستثمر الأجنبي من أساليب جديدة وتكنولوجيا متقدمة خاصة في مجال (الإنتاج والتسويق والمعالجة)، وكذا تحسين جودة المنتج إضافة إلى إمكان التأهيل المستمر المحلي؛ من خلال احتكاكه بالمستثمر الأجنبي الذي يملك الخبرة في مجالات (التقنيات الدقيقة والبحث والتطوير المستمر)³.

¹ عبد السلام أبو قحف: السياسات والأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية مصر، 1989 م، ص24.
¹ محمد قويدري: أثر المشروعات المشتركة لتحسين الأداء الاقتصادي، الملتقى الأول حول تأهيل المؤسسة الاقتصادية وتعظيم مكاسب الاندماج في الحركة الاقتصادية العالمية، جامعة سطيف، 29-30 أكتوبر 2001 م، ص2.
² صندوق النقد الدولي: دليل ميزان المدفوعات، الطبعة الخامسة، 1993 م، ص93.
³ إبراهيم محمد الفار: اقتصاديات المشروعات المشتركة، دار النهضة العربية، 1995 م، ص146.

– تُستخدمُ الشراكةُ الأجنبية كإسلوبٍ يُمكنُ المؤسساتَ الاقتصاديةً من تقليلِ المخاطرِ الناتجةِ عن المنافسةِ أو على الأقلِّ الحدِّ منها ومن آثارها السلبية، فعوضاً ما تتنافسُ المؤسساتُ فيما بينها على "الحِصصِ السُّوقيةِ" فإنَّها تلجأُ إلى الشراكةِ؛ وبالتالي (توجيهِ المواردِ والإمكاناتِ) لزيادةِ فعاليةِ الأداء، ورفعِ الجُودةِ بدلاً من التركيزِ على محاولةِ إضعافِ المنافسِ، وبذلك يُصبحُ المنافسُ (حليفاً وشريكاً) للمؤسسة.

– تهدفُ الشراكةُ الأجنبية إلى الاستفادةِ من مزايا تآزرِ المواردِ والإمكاناتِ، كما تُعدُّ وسيلةً مهمَّةً لعمليةِ تحويلِ المهاراتِ وعاملاً لزيادةِ فعاليةِ التسييرِ وتطويرِ المشاريعِ الاقتصاديةِ؛ حيث أنها تجمعُ بين شركتينِ من بلدينِ مختلفينِ لكلٍّ منهما معلوماته ومعارفه الخاصةُ فتتجمَعُ تلك (المعارفُ والخبراتُ) لتزيدَ في (فعاليةِ التسييرِ، وتوسيعِ قاعدةِ المعارفِ والمعلوماتِ) لدى المشروع.

كما يُمكنُ أن تهدفَ الأطرافُ المتعاقدةُ ضمنَ اتفاقيةِ الشراكةِ الأجنبية إلى اغتنامِ الفرصِ الجديدةِ للسُّوقِ عن طريقِ التطوُّرِ الداخليِّ للمنتجاتِ والإمكاناتِ التكنولوجيةِ الخاصةِ، وتوسيعِ النشاطاتِ؛ سواءً كان ذلك للشركةِ (المحليةِ أو الأجنبية)¹.

– تقومُ الشراكةُ بدورٍ أساسٍ في (تطويرِ نُظُمِ الإنتاجِ، وتحسينِ كفاءتها)؛ حيث تهدفُ الشراكةُ الأجنبية إلى تحسينِ كفاءةِ الشركاءِ في إطارِ مشروعٍ موحدٍ؛ من خلالِ التكيُّفِ مع متطلَّباتِ السُّوقِ ومُواجهَةِ المنافسةِ (المحليةِ والدوليةِ)؛ وذلك (بتخفيضِ تكلفةِ الإنتاجِ، وتلبيةِ شروطِ الجُودةِ، واكتسابِ التَّقنياتِ الحديثةِ والمرونةِ في التنظيمِ)². كما تُؤدِّي الشراكةُ بمرورِ الزَّمنِ إلى (تحقيقِ مداخلٍ مشتركةٍ) إضافةً إلى المداخلِ الخاصةِ بكلِّ طرفٍ انطلاقاً من المزايا المكتسبةِ، وهذا ما يُحوِّلُ المنافسةَ الشديدةَ إلى (تعاونٍ وتعايشٍ)، أو على الأقلِّ يُقلِّلُ من حدِّتها³.

– تستهدفُ الشراكةُ الأجنبية (الرِّبَطَ والتكاملَ) لرفعِ فعاليةِ الأطرافِ، أو إيجادِ ميزةِ تنافسيةٍ جديدةِ، أو دعمِ المزايا الحاليةِ؛ من خلالِ (التبادلِ والتعاونِ) المشتركِ في مجال (التكنولوجيا، والسَّلَعِ، والمهاراتِ، والمعارفِ) والمواردِ الأخرى¹.

¹ قلش عبد الله: المرجع السابق نفسه، ص2.

² عبد الرحمن بن حدو: المناولة الصناعية، مفهومها، خصائصها، وسائلها ودورها في تحقيق التنمية الصناعية في ظل المستجدات الدولية، ندوة حول دور المناولة والشراكة الصناعية في تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة، 29-30 من مارس 1998 م، ص8.

³ سليمان بلعور: أثر استراتيجيات الشراكة على الوضعية المالية للمؤسسة الاقتصادية دراسة حالة مجمع صيدال، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة الجزائر، (2003-2004) م، ص23.

¹ عبد السلام أبو قحف: إدارة الأعمال الدولية دراسات وبحوث ميدانية، المرجع السابق نفسه، ص449.

– كما تهدفُ الشراكةُ إلى (تنمية وتطوير واستغلال) الموارد الاقتصادية المتاحة بشكلٍ أكثر كفاءةً وفعاليةً من أجلٍ (تحقيق مُعدّلاتٍ أكبر للنمو الاقتصادي والاجتماعي، ورفَع مستوى الإنتاج والقُدرة التنافسية) للاقتصاد الوطني¹.

أثرُ الشراكةِ الأجنبيةِ في رَفَعِ القُدرةِ التنافسيّةِ للمؤسّساتِ الاقتصاديةِ الجزائريةِ

أمام هَشاشةِ بنيةِ مؤسّساتنا الاقتصادية التي لا تستطيعُ مواجهةَ تحدياتِ العولمةِ والمتغيّراتِ الجديدةِ حتّمَ عليها استخدامَ سياساتٍ استراتيجيةٍ، وأهمُّ هذه السياساتِ الدُخولُ في شراكةٍ أجنبيةٍ؛ والذي يُعتبرُ (حلٌّ مُساعدٍ، ويُساهمُ في نموِّ وتطورِ المؤسّساتِ الوطنيةِ عموماً بدلاً من الصِّراعِ والمنافسةِ التي لا تُفيدُ مواجهةَ تلكِ التحدياتِ، لذا أصبحَ من الضروريِّ لأيِّ مؤسّسةٍ جزائريةٍ اتِّباعَ استراتيجيةٍ شراكةٍ مع مؤسّساتٍ أجنبيةٍ للتغلُّبِ على المنافسةِ الشرسةِ التي تزدادُ شراسُتها يوماً بعدَ يومٍ؛ لرفَعِ تنافسيّتها والدُخولِ إلى الأسواقِ الخارجيةِ.

تُعتبرُ الشراكةُ الأجنبيةُ وسيلةً مهمّةً تُساهمُ في تحسِينِ تنافسيّةِ المؤسّساتِ الجزائريةِ من خلالِ العواملِ التاليةِ:

– الحصولِ على (المعرفة) و(الاستفادة من التكنولوجيا المتطورة) التي تمتلكها المؤسّساتُ الأجنبيةُ؛ والتي تفتقدُها المؤسّساتُ الجزائريةُ وتوظيفها في العملياتِ الإنتاجيةِ؛ ممّا يُؤثّرُ إيجاباً على جودَةِ المنتجاتِ؛ وبالتالي زيادةِ درجةِ ولاءِ المستهلكين، إضافةً إلى (اكتسابِ المسيرينَ الجزائريينَ للخبرةِ والتقنياتِ الجديدةِ)؛ من خلالِ الاحتكاكِ والتعاملِ مع المؤسّساتِ الأجنبيةِ التي تمتلكُ وسائلَ تسييريةً حديثةً من شأنها إضافةُ قيمةٍ للمؤسّساتِ الجزائريةِ، إضافةً إلى مشاركتها في عملياتِ (الإدارة والتنظيم) .

– تخفيضِ التكاليفِ؛ حيث تقومُ التكاليفُ بدورٍ مهمٍّ في قياسِ تنافسيةِ المؤسّسةِ؛ لأنَّ التكاليفَ تُؤثّرُ على الأسعارِ؛ ممّا يُؤثّرُ على الطلبِ على المنتجاتِ؛ وبالتالي التأثيرُ على حجْمِ المبيعاتِ والإيراداتِ، وتُساعدُ الشراكةُ الأجنبيةُ في تخفيضِ التكاليفِ؛ باعتبارها فرصةً مهمّةً تمكّنُ المؤسّساتِ الاقتصاديةِ من الاستفادةِ من اقتصادياتِ الحجمِ الكبيرِ وما يُصاحبهُ من انخفاضِ في التكلفةِ الثابتةِ للوحدةِ الواحدةِ واقتسامِ المخاطرِ بين الشركاءِ .

– رَفَعِ مُعدّلاتِ الربحِ؛ حيث أنّ تخفيضَ التكاليفِ نتيجةً لزيادةِ حجْمِ الإنتاجِ سيؤدّي إلى ارتفاعِ مُعدّلاتِ الأرباحِ، كما أنّ تحقيقَ مُعدّلاتٍ عاليةٍ من الأرباحِ – وبصورةٍ مُستمرةٍ – يُؤدّي إلى ضمانِ بقاءِ المؤسّسةِ ضمنَ قطاعِ نشاطها وتوسيعِ مجالِ أماكنِ وجودها في الأسواقِ الدوليةِ .

– ارتفاعِ المبيعاتِ؛ حيث أنّ زيادةَ حجْمِ الإنتاجِ مع ارتفاعِ جودَةِ المنتجاتِ نتيجةً لاستعمالِ أحدثِ التكنولوجيا سيؤدّي إلى زيادةِ المبيعاتِ المحليّةِ وتوسيعِ نطاقِ وجودِ هذه المؤسّساتِ على مستوى الأسواقِ العالميّةِ نظراً لزيادةِ دَرَجَةِ رضا المستهلكين عن المنتجاتِ والتي تتميزُ بجودتها العاليةِ، وانخفاضِ أسعارها) .

¹ رجب محمد شقلايو: التعرف على أهمية وطبيعة الإستثمار في الجماهيرية العظمى، المؤتمر الوطني حول الإستثمار الأجنبي في ليبيا، 2006 م، ص3.

– تحسين الإنتاجية؛ حيث تساهم الشراكة الأجنبية في تحسين إنتاجية المؤسسات الجزائرية من خلال ارتفاع حجم الإنتاج الكلي، وانخفاض حجم عوامل الإنتاج المستعملة نتيجة للتقدم التكنولوجي.

– تحسين أداء ومردودية المؤسسات الجزائرية حيث أن رغبة الجزائر في الاندماج في الاقتصاد العالمي لن تتحقق إلا بوجود مؤسسات ذات مستوى متميز من الأداء؛ ألا وهو العنصر المفقود لدى أغلب المؤسسات الجزائرية؛ حيث تعاني المؤسسات الجزائرية من (قلة الاهتمام بالبحث والتطوير)؛ الأمر الذي يحد من قدرتها على مواجهة المنافسة المتنامية، واستناداً للمعايير العامة للأداء في المؤسسة الجزائرية نجد أنها تعاني من فرق شاسع بينها وبين المعايير الدولية للأداء وعند تقييم أداء المؤسسة الجزائرية بمعايير المردودية المالية نجد أنها عاجزة¹.

و من المتوقع أن ترتفع تنافسية المؤسسات الجزائرية² وتزيد قدرتها على مواجهة تحديات المنافسة العالمية؛ من خلال الاستفادة من أثر (تفاعل واندماج) المزايا التنافسية الحالية للمؤسسات الجزائرية والمبنية على الطاقات والموارد الطبيعية مع المزايا التنافسية للمؤسسات الأجنبية والمبنية على الكفاءات والقدرات العالية والتكنولوجية والتقنية المتطورة، وهذا إذا ما تم إعداد الاقتصاد الجزائري بمختلف هياكله ومؤسساته وتحسين فعاليتها؛ وإلا ستكون النتائج كلها معكوسة.

خاتمة

من خلال ما سبق نستنتج: أن شراكة المؤسسات الوطنية مع المؤسسات الأجنبية تعتبر أفضل وسيلة لرفع قدرتها التنافسية؛ فأمام تطور المؤسسات الاقتصادية في الدول المتقدمة وجدت المؤسسات الجزائرية نفسها أمام تحدٍ كبير، ومع تزايد حدة المنافسة التي أفرزتها عولمة الاقتصاد وتوقيع الجزائر لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي أصبحت السوق الجزائرية أكثر عرضة لاجتياز منتجات الدول المتقدمة – وخاصة الأوروبية منها –؛ والتي تتميز بجودتها العالية؛ مما يهدد بقاء المؤسسات الجزائرية؛ لذلك قامت (ب توجيه جهودها) لتطوير وتحسين نوعية منتجاتها لتطابق المواصفات الدولية وهذا ما يتم التوصل إليه من خلال سياسة الشراكة الأجنبية.

المراجع:

1. وديع محمد عدنان: القدرة التنافسية وقياسها، بحوث ودراسات ومناقشات، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2001م.
2. عبد السلام أبو قحف: إدارة الأعمال الدولية دراسات وبحوث ميدانية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001م.
3. نبيل مرسي خليل: الميزة التنافسية في مجال الأعمال، الاسكندرية، 1998م.
4. حسن باشير، محمد نور: سياسات التنافسية وأثرها على مناخ الاستثمار، لجنة الاستثمار الإفريقي، السودان.
5. عبد السلام أبو قحف: السياسات والأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية مصر، 1989م.
6. عبد السلام أبو قحف: اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، دار الجامعة الجديدة، القاهرة، 2003

1 قصاب سعديّة: الاقتصاد الجزائري بين التأهيل للشراكة الأوروبية والأداء للاندماج في الاقتصاد العالمي، الملتقى الدولي الأول حول الشفافية ونجاعة الأداء للاندماج في الاقتصاد العالمي، الجزائر جوان 2003 م، ص7.

2 قلش عبد الله: المرجع السابق نفسه، ص24.

٧. علي حسين علي وآخرون:، الإدارة الحديثة لمنظمات الأعمال، دار الحامد، عمان، الطبعة الأولى، 1999 م.
٨. أحمد سيد مصطفى، تحديات العولمة والتخطيط الإستراتيجي، دار النهضة العربية، القاهرة، الطبعة الثالثة، 200 م.
٩. فريد راغب النجار، إدارة المشروعات والأعمال الصغيرة والمشروعات المشتركة الجديدة، مؤسسة الجامعة، القاهرة، 1999 م.
١٠. إبراهيم محمد الفار، اقتصاديات المشروعات المشتركة، دار النهضة العربية، 1995 م.
١١. صندوق النقد الدولي، دليل ميزان المدفوعات، الطبعة الخامسة، 1993 م.
١٢. Micheal Porter, L'avantage concurrentiel des Nation, inter Edition, Paris, 1993.
١٣. Boualem Aliouat, Les stratégies de coopération industrielle, Edition. economica, Paris, 1996.
١٤. B.Garette et P.Dussange, Les stratégies d'alliance, édition d'organisation, Paris, 1995.
١٥. قلش عبد الله: أثر الشراكة الأورو جزائرية على تنافسية الاقتصاد الجزائري، مجلة علوم إنسانية، العدد 29، جويلية 2006.
١٦. محمد قويدري: أثر المشروعات المشتركة لتحسين الأداء الاقتصادي، الملتقى الأول حول تأهيل المؤسسة الاقتصادية وتعظيم مكاسب الاندماج في الحركة الاقتصادية العالمية، جامعة سطيف، 29-30 أكتوبر 2001.
١٧. معين أمين السيد: مفهوم الشراكة آلياتها أنماطها، الملتقى الاقتصادي الثامن حول الجزائر والشراكة الأجنبية، الجمعية العلمية نادي الدراسات الاقتصادية، كلية علوم التسيير، جامعة الجزائر، ماي 1999.
١٨. مبارك بلالطة: أهمية الشراكة الأجنبية في تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة سطيف، 13-14 نوفمبر 2006.
١٩. بن حبيب عبد الرزاق، بومدين (م) حوالم رحيمة: الشراكة ودورها في جلب الاستثمارات الأجنبية، الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة البليدة، 21-22 ماي 2002.
٢٠. عبد الرحمن بن حدو: المناولة الصناعية، مفهومها، خصائصها، وسائلها ودورها في تحقيق التنمية الصناعية في ظل المستجدات الدولية، ندوة حول دور المناولة والشراكة الصناعية في تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة، 29-30 مارس 1998.
٢١. بلوناس عبد الله: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والقدرة على المنافسة في ظل اقتصاد السوق بالإسقاط على الحالة الجزائرية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسية بن بولعيد، الشلف، الجزائر، 17 و18 أبريل 2006.
٢٢. رجب محمد شقلايو: التعرف على أهمية وطبيعة الإستثمار في الجماهيرية العظمى، المؤتمر الوطني حول الإستثمار الأجنبي في ليبيا، 2006.
٢٣. قصاب سعدية: الاقتصاد الجزائري بين التأهيل للشراكة الأوربية والأداء للاندماج في الاقتصاد العالمي، الملتقى الدولي الأول حول الشفافية ونجاعة الأداء للاندماج في الاقتصاد العالمي، الجزائر جوان 2003.
٢٤. سليمان بلعور: أثر إستراتيجية الشراكة على الوضعية المالية للمؤسسة الاقتصادية دراسة حالة مجمع صيدال، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة الجزائر، 2003-2004.
٢٥. Donald G. Mc Fetridge, la compétitivité: Notions et Mesures, www.ic.gc.ca/epic/site/eas_aes.nsp/vwapj/opo5p.pdf/sfile/op5p.pdf