

سبل تنمية الدور التوريدي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال سلاسل
القيمة العالمية

Ways to develop the supply role of small and medium enterprises in Algeria through global value chains

رنغي هشام

المركز الجامعي عبد الحفيظ بالصوف ميلة، الجزائر *

hichem_1000@yahoo.fr

تاريخ القبول : 2019-11-08

تاريخ الاستلام: 2019-09-10

مستخلص:

تهدف هذه الدراسة إلى بحث مختلف القنوات التوريدية التي يُمكن أن تخلقها سلاسل القيمة العالمية وفرص تطوير الشركات الصغيرة والمتوسطة دورها التوريدي من خلال هذه القنوات. فسلاسل القيمة العالمية تخلق ثلاثة قنوات توريدية تتمثل في التزود من الموردين المستقلين، الاستثمارات السهمية والاستثمارات الغير السهمية. وتتيح هذه القنوات للشركات الصغيرة والمتوسطة تطوير دورها التوريدي. وبالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر فإن مشاركتها في سلاسل القيمة المعقدة والبسيطة منعدمة أو تكاد، بالنظر لهيمنة الصادرات الطاقوية على الصادرات السلعية، حيث تفتقر هذه المؤسسات إلى القدرات اللازمة للعب دورها التوريدي كموردين مستقلين أو الإنخراط في أشكال إنتاج دولية غير قائمة على المساهمة في رأس المال. كما لا يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في توسع هذه المؤسسات.

الكلمات المفتاحية: سلاسل القيمة العالمية، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الموردين المستقلين، أشكال الإنتاج الدولية الغير قائمة على المساهمة في رأس المال، استثمار أجنبي مباشر.

تصنيف JEL: B27:F23:L26

Abstract:

The aim of this study is to examine the different supply channels that global value chains can create and the opportunities for small and medium enterprises to develop their supply role through these channels. Global value chains create three supply channels: the procurement from independent suppliers, equity and non-equity investments. These channels enable small and medium enterprises to develop their supply role. For small and medium-sized enterprises in Algeria, their participation in complex and simple value chains is non-existent or almost, given the dominance of energy exports over commodity exports, where these enterprises lack the necessary capacities to play their supply role as independent suppliers or engaging in non-equity modes of international production. Foreign direct investment also does not contribute to the expansion of these enterprises.

Keywords: global value chains, small and medium enterprises, independent suppliers, non-equity modes of international production, foreign direct investment.

Jel Classification Codes : B27:F23:L26

* المؤلف المراسل.

المقدمة:

تحظى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف دول العالم باختلاف درجات تقدمها بالناية والإهتمام الكبيرين بالنظر للإسهامات الإيجابية الكبيرة التي ينطوي عليها نشاطها في مختلف قطاعات النشاط الإقتصادي على مختلف المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية مثل الناتج المحلي الإجمالي، الصادرات والتشغيل. ولهذا تسعى هذه الدول للبحث عن مختلف السبل لتشجيع إنشاء وترقية هذه الفئة من المؤسسات. ويُمكن أن تكمن هذه السبل في فرص توفرها البيئة الداخلية (داخل الدولة) و/أو فرص توفرها البيئة الخارجية (خارج الدولة).

وتُعتبر سلاسل القيمة العالمية، أحد أهم الفرص التي توفرها البيئة الخارجية للنهوض باقتصاديات الدول، خاصة بالنسبة للدول النامية، من خلال إدماج شركاتها في هذه السلاسل والإستفادة من مختلف الفوائد التي تنطوي عليها.

وفي الجزائر، تحظى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأهمية بالغة من طرف السلطات الجزائرية من خلال العديد من الإجراءات والهيكل التي تم إنشائها من أجل المساعدة على إنشائها ودعمها. وتنشط هذه المؤسسات في بيئة إقتصادية منفتحة على الإقتصاد العالمي مما قد يتيح لها الإستفادة من فوائد هذا الإنفتاح ومنها النفاذ إلى سلاسل القيمة العالمية وتنمية دورها التوريدي. ومن هنا يُمكن طرح التساؤل الرئيسي التالي:

"هل تساهم القنوات التوريديّة التي تخلقها سلاسل القيمة العالمية في تنمية الدور

التوريدي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ؟

ويتفرع عن هذا التساؤل الرئيسي الأسئلة الفرعية التالية:

- هل تنطوي سلاسل القيمة العالمية على خلق قنوات توريديّة؟
- هل يُمكن للشركات الصغيرة والمتوسطة تطوير دورها التوريدي من خلال القنوات التوريديّة التي تخلقها سلاسل القيمة العالمية؟
- ما هو واقع الدور التوريدي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في سلاسل القيمة العالمية؟

فرضيات الدراسة:

- للإجابة على التساؤلات الفرعية السابقة وبالتالي على التساؤل الرئيسي نطرح الفرضيات التالية:
- تخلق سلاسل القيمة العالمية العديد من القنوات التوريديّة.
- يُمكن للشركات الصغيرة والمتوسطة تنمية دورها التوريدي من خلال القنوات التوريديّة التي تخلقها سلاسل القيمة العالمية.

- لا تستفيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر أو تكاد من القنوات التوريدية التي تخلقها سلاسل القيمة العالمية لتنمية دورها التوريدي.

أهمية الدراسة وأسباب اختيار الموضوع:

تكمن أهمية الدراسة كونها تتناول موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تُراهن عليها مختلف الدول لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية كلما عرفت نمواً في عددها وتنوعاً في نشاطها، وبالتالي وجب البحث عن مختلف السبل لتطويرها وهو ما قامت عليه هذه الدراسة من خلال بحث إمكانيات تحقيق هذا من خلال سلاسل القيمة العالمية.

أما عن أهم الأسباب التي دفعت الباحث لتناول هذا الموضوع:

- الأهمية التي تحظى بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جميع دول العالم؛
- الفرص التي يُمكن أن تنطوي عليها سلاسل القيمة العالمية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- الميل الشخصي للباحث للبحث في مثل هذه المواضيع.

أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى:

- بحث مختلف الجوانب المتعلقة بموضوع سلاسل القيمة العالمية؛
- بحث الفرص التي يُمكن أن تنطوي عليها سلاسل القيمة العالمية بالنسبة للدور التوريدي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- معرفة موقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر كمورد في سلاسل القيمة العالمية وسبل تنمية هذا الدور؛
- الوصول إلى توصيات على أساس النتائج المتوصل إليها.

منهج الدراسة ومصادر البيانات المستخدمة:

فيما يخص المنهج المتبع في هذه الدراسة فقد اتبع الباحث المنهج الوصفي والتحليلي. وتم استخدام العديد من مصادر البيانات.

الدراسات السابقة:

يُمكن تناول الدراستين التاليتين:

- دراسة (Stehrer, R. (2015 & Foster-McGregor, N., Kaulich, F) GLOBAL VALUE CHAINS IN AFRICA. Retrieved from UNIDO.

<https://www.unido.org/api/opentext/documents/download/9928077/unido-file-9928077>. وبحثت هذه الدراسة مدى مشاركة الدول الإفريقية، ومن ضمنها الجزائر، في

سلاسل القيمة العالمية، وتقدم مقارنة لمشاركة إفريقيا في هذه السلاسل مع المناطق المتطورة والنامية الأخرى. وخلصت الدراسة إلى أن مشاركة إفريقيا في سلاسل القيمة العالمية أكبر من كثير من مناطق الدول النامية ودول متقدمة مثل الولايات المتحدة الأمريكية، إلا أن هذا يخفي حقيقة أن أغلب هذه المشاركة هي من خلال أنشطة الإنتاج السابقة حيث تقوم الشركات في إفريقيا بتزويد الدول في أسفل سلاسل القيمة بمنتجات أولية ومنتجات مصنعة بسيطة. في حين أن المشاركة في الأنشطة اللاحقة متدنية نسبياً، رغم أن بعض الدول الإفريقية قد استطاعت الانتقال إلى أنشطة إنتاج لاحقة. وبالرغم من أن أنشطة الإنتاج السابقة يمكن أن تنطوي على أنشطة ذات قيمة مضافة عالية مثل الابتكار وإنتاج أصول المعرفة، إلا أنه في سياق الدول النامية، وخاصة الإفريقية منها، فإن أنشطة الإنتاج السابقة مرتبطة بإنتاج أولي ذو قيمة مضافة متدنية حيث من المحتمل أن تكون إمكانيات التعلم والإرتقاء أكثر محدودة.

Abada, O. (2015, April). & „Bouazza, A. B., Ardjouman, D دراسة - Establishing the Factors Affecting the Growth of Small and Medium-sized Enterprises in Algeria. American International Journal of Social Science, 4(2). Retrieved from

http://www.aijssnet.com/journals/Vol_4_No_2_April_2015/11.pdf وبالرغم

من أن هذه الدراسة لم تشر إلى موضوع سلاسل القيمة العالمية، إلا أن بحثها في مختلف العوامل الداخلية والخارجية التي تؤثر على نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يُعتبر موضوع في غاية الأهمية بالنظر إلى أن مثل هذه العوامل يُمكن أن تشكل عوائق لاندماج هذه المؤسسات في سلاسل القيمة العالمية.

أقسام الدراسة:

تنقسم الدراسة إلى ثلاثة أقسام:

- 1- سلاسل القيمة العالمية ودورها في خلق الفرص التوريديّة.
- 2- القنوات التوريديّة الناشئة عن سلاسل القيمة العالمية والشركات الصغيرة والمتوسطة.
- 3- واقع الدور التوريدي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في سلاسل القيمة العالمية وسبل تطويره

● سلاسل القيمة العالمية ودورها في خلق الفرص التوريدية:

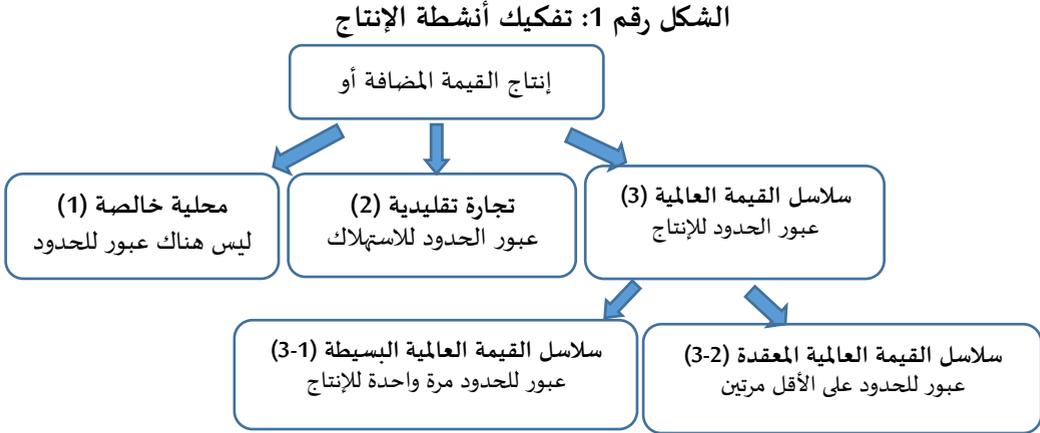
توسعت تدفقات التجارة ورؤوس الأموال بشكل سريع خلال العقود الأخيرة نتيجة الإنخفاض في تكاليف النقل والاتصالات إلى جانب التخفيضات في حواجز السياسة أمام التجارة (الدولية) والاستثمار الدولي. ولقد أدت عملية العولمة هذه إلى حدوث مزيداً من التحول في طريقة إنتاج السلع والخدمات. ويتم تنظيم الإنتاج بشكل متزايد ضمن سلاسل القيمة العالمية .

تشمل السلاسل العالمية للقيمة مجموعة كاملة من الأنشطة الإنتاجية المترابطة التي تضطلع بها الشركات في مواقع جغرافية متعددة بغية إخراج منتج أو خدمة من مرحلة التصور إلى مرحلة الإنتاج الكامل وتسليمه إلى المستهلكين النهائيين. وقد تشمل الأنشطة وضع التصور، والتصميم، والإنتاج، والتسويق، والتوزيع، والبيع بالتجزئة ومهام البحث والتطوير، بل قد تشمل إدارة النفايات وتدويرها .

[و] تنشأ سلاسل القيمة العالمية نتيجة تجزئة العمليات الإنتاجية إلى مهام موزعة دولياً ضمن نظم إنتاج تمتد بلا حدود إلى عدة مواقع، داخل نظام للسلاسل المتعاقبة والشبكات العالمية والإقليمية المتشعبة. ورغم أن سلاسل القيمة العالمية محددة قطاعياً بشكل متأصل، تنطلق جميعها من مسعى الشركات المستهله لها إلى زيادة الكفاءة وخفض التكاليف وتسريع الإنتاج عبر تدويل العمليات. ويقدر الأونكتاد أن سلاسل القيمة العالمية التي تتولى تنسيقها الشركات عبر الوطنية تمثل 80 في المائة من التجارة العالمية، وأن معظمها يتركز في السلع الوسيطة كقطع الغيار والمكونات والخدمات الوسيطة الأخرى .

وكان الظهور الأول لسلاسل القيمة العالمية كسلسلة عرض إقليمية في شرق آسيا، حيث أخذ المستثمرون اليابانيون زمام المبادرة في المنطقة وأثاروا ما يُطلق عليه "نمط الإوز الطائر" للاستثمار والتجارة. وقام اليابانيون بوضع قواعد إنتاج في عدد كبيرة من دول شرق آسيا وجنوب شرق آسيا فيما بعد وهذا من أجل النفاذ إلى المزايا الموقعية وتطوير منصات التصدير للمكونات. وبعد التجميع النهائي الذي يتم في دولة ثالثة، تتم عملية تصدير المنتجات النهائية من هذه الدولة نحو الدولة الأصلية أو إلى الأسواق العالمية تحت العلامة التجارية اليابانية. وتحسنت القدرة التنافسية من حيث التكلفة للمنتجات النهائية نتيجة عملية تجزئة الإنتاج هذه، والتي كانت قادرة بعد ذلك على منافسة منتجات الدول المتقدمة الأخرى. وتوافدت الشركات المتعددة الجنسيات من دول متقدمة أخرى الطامحة لتحسين تنافسيتها من حيث التكلفة، مع مرور الوقت، على المنطقة وانتشرت سريعاً نحو مناطق أخرى. وكان نتاج هذه

الظاهرة بروز سلاسل القيمة العالمية حيث إنتشرت عملية إنتاج منتج واحد عبر الدول، المناطق والقارات جامعة مزايا التكلفة لتصبح تنافسية على المستوى العالمي .
ويُمكن فهم سلاسل القيمة العالمية من خلال الشكل رقم 1- والذي يوضح عملية تفكيك أنشطة الإنتاج:



Source:(WTO, et al., 2019, p. 11)

فمن خلال الشكل رقم 1 أعلاه، يُمكن تقسيم الأنشطة الإنتاجية إلى ثلاثة أقسام:

● القيمة المضافة التي يتم إنتاجها واستهلاكها محلياً. وهذه القيمة المضافة لا تنطوي على التجارة عبر الحدود؛

● القيمة المضافة المتضمنة في صادرات المنتجات النهائية. وهذا المحتوى من العوامل المحلي المتضمن يعبر الحدود الوطنية للاستهلاك فقط. وبهذا فهو يشبه التجارة "التقليدية"؛

● القيمة المضافة المتضمنة في الصادرات / الواردات من السلع والخدمات الوسيطة. فنظراً لكونها تُستخدم في أنشطة الإنتاج خارج بلد المصدر (country source)، فهي جزء من أنشطة مشاركة الإنتاج عبر الدول. وبناءً على ما إذا كانت القيمة المضافة تعبر الحدود مرة واحدة أو أكثر. يُمكن تقسيم هذا المصطلح إلى فئتين:

3-1- أنشطة تقاسم الإنتاج البسيطة عبر الدول: القيمة المضافة المحلية أو/ والأجنبية تعبر الحدود الوطنية للإنتاج مرة واحدة فقط. القيمة المضافة المتضمنة في الصادرات / الواردات الوسيطة التي تستخدمها الدولة المستوردة المباشرة لإنتاج المنتجات التي يتم امتصاصها في الدولة. لا توجد صادرات غير مباشرة عبر دول ثالثة أو إعادة تصدير / إعادة استيراد المحتويات من العوامل لدول المصدر. مثال على ذلك، القيمة المضافة

الصينية المتضمنة في صادراتها من الصلب إلى الولايات المتحدة والتي تستخدم بعد ذلك في بناء المنازل في الولايات المتحدة:

3-2- أنشطة تقاسم الإنتاج المعقدة عبر الدول: القيمة المضافة المحلية أو / والأجنبية المضافة المتضمنة في الصادرات / الواردات الوسيطة التي تستعملها الدولة الشريكة لإنتاج الصادرات (الوسيطة أو النهائية) لدول أخرى. في هذه الحالة، المحتويات من العوامل تعبر الحدود مرتين على الأقل. ومن الأمثلة على ذلك أجور مصممي Apple في الولايات المتحدة المتضمنة في أجهزة iPhone التي يتم تصديرها من الصين إلى الولايات المتحدة والتي يتم شرائها في النهاية من قبل المستهلكين الأمريكيين؛ مثال آخر هو القيمة المضافة اليابانية المتضمنة في الرقائق الإلكترونية المثبتة في الألعاب المصنوعة في الصين والتي يتم تصديرها إلى الولايات المتحدة.

وتنقسم سلاسل القيمة العالمية إلى أربعة أنواع أساسية:

● أسواق الإمداد الدولية، حيث تتم المعاملات على أساس العلاقات القائمة على المنافسة الحرة (relationships length arm's) بين المشتري والبائع عبر الحدود، والتي تتطلب حداً أدنى من التنسيق والتعاون (على سبيل المثال، أسواق السلع الأساسية):

● الشبكات التي يحركها المنتجون، حيث تلعب الشركة الرائدة (مثل مجمع السيارات أو الأجهزة الكهربائية الاستهلاكية) دوراً مركزياً في ممارسة السيطرة على الشبكة الدولية للشركات التابعة (subsidiaries)، الشركات المنتسبة (affiliates) والموردين؛

● الشبكات التي يحركها المشترون، حيث يتزود كبار تجار التجزئة، المسوقين والمصنّعين ذو العلامات التجارية (مثل Levi's في صناعة الملابس و Walmart باعتبارها تاجر تجزئة متعدد الجنسيات) من شبكة لامركزية من الموردين عبر الحدود؛

● الشركات المتكاملة، حيث يتم تطبيق أنظمة الحوكمة الهرمية في جميع الشبكات الدولية، وتنتج جميع السلع والمنتجات الرئيسية داخل الشركة، والتي تتميز بالتكامل الرأسي والسيطرة الإدارية القوية (أصبح هذا النوع نادراً هذه الأيام، ولكن لا يزال من الممكن العثور عليه، على سبيل المثال، في صناعة السيارات الأمريكية)

ولقد أسهمت العديد من القوى في هذا التحول في تنظيم الإنتاج العالمي:

● جعل انخفاض تكاليف التجارة الدولية توزيع الإنتاج على عدد من المواقع مجدياً من حيث التكلفة. وقد حفّز تدني أسعار النقل وارتفاع سرعته التجارة الدولية خلال مرحلة

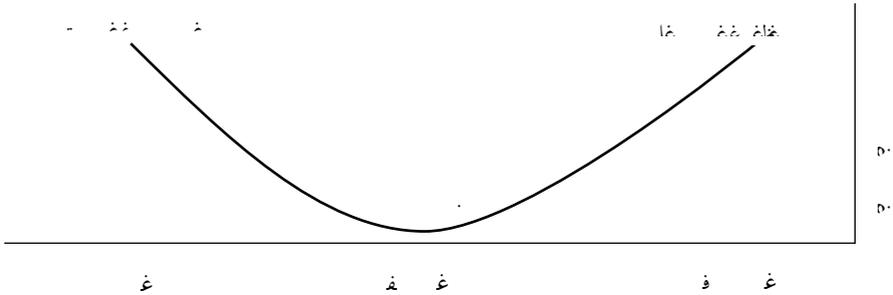
العملة الأولى. وأدى ظهور النقل الجوي وحاويات النقل وغيرها من الابتكارات إلى خفض تكاليف النقل أكثر فأكثر؛

● وساعد الانتشار التدريجي لسياسات تجارية أكثر تحملاً بعد الحرب العالمية الثانية - بعد انتشار سياسات حمائية في فترة ما بين الحربين - على خفض تكاليف شحن البضائع من بلد إلى آخر؛

● وأدت ثورة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الحديثة دوراً حاسماً في تسهيل الإنتاج الموزّع. فقد سمح إنخفاض تكاليف الاتصالات واستمرار تطور تكنولوجيا الحوسبة للشركات بتنسيق عمليات الإنتاج المعقدة التي تشمل العديد من المواقع في جميع أنحاء العالم

وإنتاج القرن الواحد والعشرين يُشاع وصفه بمنحنى الإبتسامة . ويُنسب هذا المنحنى إلى مؤسس شركة Acer ستان شيه Stan Shih، حيث لاحظ هذا الأخير أن طرفي سلسلة القيمة للحواسيب الشخصية، أي أنشطة البحوث والتطوير والتصميم في طرف والتسويق والمبيعات في الطرف الآخر ولدت حصّة من القيمة المضافة أكبر من مرحلة التجميع. وعند تمثيل القيمة المضافة في المحور العمودي والروابط المتتابعة في سلسلة القيمة على المحور الأفقي فإن المنحنى يتمثل في شكل إبتسامة. ويوضح هذا المنحنى القيمة المضافة المرتفعة عند كل طرف من عملية الإنتاج والقيمة المضافة المنخفضة في الوسط. وقام ستان شيه بتطبيق المفهوم عن طريق تصميم، توسيم (Branding) وتسويق أجهزة حاسوب Acer بدلا من تجميع الحواسيب المبيعة تحت أسماء علامات تجارية أخرى .

الشكل رقم 2: منحنى الإبتسامة



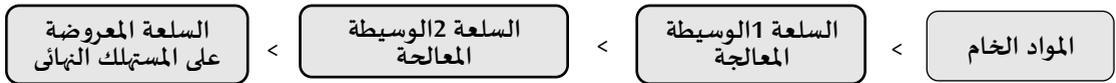
Source : (UNIDO & UIBE, p. 54)

وبعد ظهور منحنيات الإبتسامة في القرن الحادي والعشرين، كيف قامت الشركات بتنظيم الإنتاج على امتداد مراحل سلسلة القيمة؟ والجواب هنا يتوقف جزئياً على طبيعة المنتج

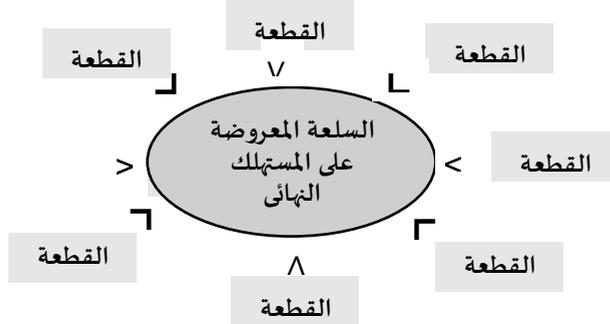
النهائي والتكنولوجيا المستخدمة في تصنيعه. ويُمكن إجمالاً التمييز بين شكلين رئيسيين لسلسلة القيمة موضحين في الشكل رقم 3. فهناك " أشكال شبيهة بالأفعى"، وفيها ينتقل الإنتاج تدريجياً من مرحلة ما قبل الإنتاج إلى مرحلة ما بعد الإنتاج، وفي كل مرحلة يتم إضافة قيمة، على خلاف مثال فورد التقليدي. وهناك " أشكال شبيهة بالعناكب"، حيث يتم فيها تجميع قطع ومكونات من أجل تركيب المنتج النهائي. وفي الواقع فإن معظم سلاسل القيمة هي عبارة عن مزيج معقد من هذين الشكلين القطبيين.

الشكل رقم 3: شكل سلسلة العرض

أ- شكل الأفعى



ب- شكل العنكبوت



المصدر: (المنظمة العالمية للملكية الفكرية، 2017، صفحة 25).

وتواجه الشركات (متعددة جنسيات غالباً) في كلا الشكلين سؤالين مهمين:

- هل ينبغي أن تتولى بنفسها تنفيذ مختلف مهام الإنتاج أم ترحلها إلى شركات أخرى؟
- أين ينبغي تنفيذ هذه المهام؟

وينتج عن الإجابة عن السؤالين أربعة توفيقات ممكنة من الهيكل التنظيمي والجغرافي للإنتاج (الجدول رقم 1). وتنتج عن إستراتيجيات التزود الجديدة هذه مزيداً من الإستثمارات الأجنبية المباشرة والتبادل التجاري داخل الشركات. كما تؤدي أيضاً إلى تجارة حرة عمودية مع موردين مستقلين.

الجدول رقم 1: نقل الإنتاج إلى الخارج والإنتاج بالإستعانة بمصادر خارجية -بعض التعاريف-

مكان الإنتاج	داخلياً	خارجياً (الإستعانة بمصادر خارجية)
بلد الموطن	يُبقى على الإنتاج داخل الشركة في الوطن	يوكل الإنتاج إلى مصادر خارجية هي مقدم خدمات من طرف ثالث في الوطن
البلد الأجنبي (نقل الإنتاج إلى الخارج)	الإنتاج من جانب شركة تابعة أجنبية.	يوكل الإنتاج إلى مصادر خارجية هي مقدم خدمات من طرف ثالث في الخارج.

المصدر: .

وبصفة عامة، فإن سلاسل القيمة العالمية يتم تنسيقها عادة من طرف الشركات المتعددة الجنسيات والتي تملك تجارة عابرة للحدود ومدخلات ومخرجات الإنتاج التي تحدث داخل شبكاتها من الشركات المنتسبة، الشركاء المتعاقدين (في أشكال الإنتاج الدولي الغير قائمة على رأس المال) والموردين المستقلين وتمثل هذه العناصر الثلاثة القنوات التوريدية التي تخلقها سلاسل القيمة العالمية. وتُعتبر هذه القنوات فرص للعديد من الأطراف لتنمية قدراتها في مجالات معينة في سلاسل القيمة العالمية، ومنها الأنشطة التوريدية للشركات الصغيرة والمتوسطة.

• القنوات التوريدية الناشئة عن سلاسل القيمة العالمية والشركات الصغيرة والمتوسطة:

خلقت تجزئة الإنتاج فرصاً جديدة للشركات الصغيرة نسبياً لدخول الأسواق العالمية كموردي المكونات والخدمات، بما فيها حتى شركات الدول النامية والاقتصادات الناشئة، من دون الحاجة إلى بناء سلسلة قيمة كاملة للمنتج .

وتشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم - والتي تسمى غالباً العمود الفقري للاقتصادات الوطنية - الغالبية العظمى من الشركات. وعلى الصعيد العالمي، تشكل الشركات الصغيرة والمتوسطة أكثر من 95٪ من جميع الشركات، وتمثل حوالي 50٪ من القيمة المضافة و65٪ من إجمالي العمالة، عندما يتم أخذ كل من الشركات الصغيرة والمتوسطة الرسمية وغير الرسمية في الاعتبار. ويتراوح عدد الشركات الصغيرة والمتوسطة ما بين 420 و510 مليون شركة، 310 مليون منها في الأسواق الناشئة. ونظراً لأن الحكومات الوطنية هي التي تعرّف الشركات الصغيرة والمتوسطة، فلا يوجد تعريف متفق عليه عالمياً. ومع ذلك، فإن جميع الشركات الصغيرة والمتوسطة تشترك في بعض الخصائص .

وينطوي النمو السريع لسلاسل القيمة العالمية على آثار كبيرة على جانبين بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أولاً، تمكّن سلاسل القيمة العالمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من العمل كموردين للقطع والمكونات أو الخدمات الأساسية، إلى حد كبير على أساس التعاقد من الباطن، للشركات الرائدة. من خلال الدخول في علاقات الموردين مع الشركة الرائدة، يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تتخصص في مجموعة محدودة من الأنشطة والنواتج في إطار سلاسل القيمة العالمية، مع الوصول إلى الأسواق الإقليمية والعالمية الكبيرة. في هذا الصدد، يجب أن تكون الشركات المشاركة في سلاسل القيمة العالمية قادرة على تلبية عدد متزايد من المعايير الصارمة، متطلبات المطابقة والشهادات (certifications)، لأن المنافسة الشديدة في الأسواق تؤدي إلى انخفاض الأسعار ولكنها تزيد من متطلبات الإنتاج والقدرات التكنولوجية والإدارية للشركات المشاركة؛

ثانياً، نظراً لأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أصبحت جزءاً من سلسلة القيمة العالمية، فإنها تكتسب المهارات والمعرفة حول إدارة الأعمال عبر الحدود. وهذا من شأنه أن يسمح لهذه الشركات بتنظيم أفضل لإنتاجها وتحسين تكنولوجياتها ومهاراتها. وفي الوقت نفسه، تحدد سلاسل القيمة العالمية أيضاً بيئة أكثر تطلباً، تحتاج من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمل بطريقة أكثر رسمية وترقية ليس فقط أساليب الإنتاج الخاصة بها ولكن أيضاً ممارساتها الإدارية.

وبالرغم من أهمية نفاذ الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى سلاسل القيمة العالمية كموردين مستقلين، إلا أن هذه العملية تكتنفها العديد من الصعوبات، خاصة بالنسبة للشركات في الدول النامية:

● ضعف القدرة التوريدية: تلعب القدرة التوريدية للشركات المحلية والتي غالباً ما تكون شركات صغيرة ومتوسطة دوراً في المشاركة في سلاسل القيمة العالمية. فالشركات الباحثة عن موردين مستقلين في الأسواق الأجنبية تنجذب إلى "الأسواق الكثيفة". ففي السوق الكبير والتي يتضمن الكثير من الموردين سيتوفر لتلك الشركات فرصة أكبر لإيجاد المطابقة الصحيحة، وفي حالة فشل المورد في تقديمها، فستتوفر البدائل؛

ويعد نقص الموارد المالية ومهارات إنشاء المشاريع ومهارات الإدارة، والكفاءات، والعاملين المدربين، وكذلك الحواجز المتعلقة بالتسويق والمنتجات والأسعار (الافتقار إلى قدرة تنافسية فيما يخص الأسعار، وصعوبات تلبية المعايير والمتطلبات الخاصة بالمنتجات) والحواجز المتعلقة

بالتوزيع والشؤون اللوجستية (بما في ذلك الوصول إلى تكنولوجيا المعلومات والاتصالات) أمثلة على مختلف المعوقات التي تواجهها الشركات على صعيد القدرة :

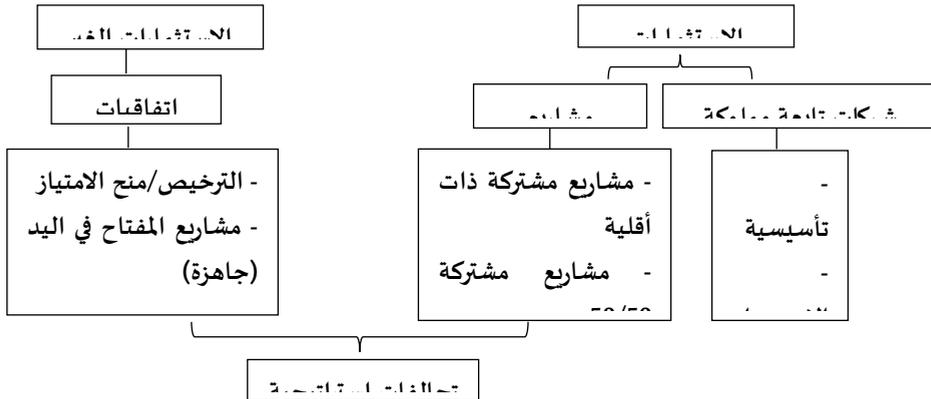
● شدة المنافسة في الأسواق الدولية بين الموردين: بلغت الكثير من الشركات الصغيرة والمتوسطة مراحل جد متقدمة كشركات توريد عالمية من خلال إستجابتها لمختلف المعايير والمتطلبات التي تتطلبها الشركات الرائدة، بالإضافة إلى القدرات التنافسية الكبيرة التي أصبحت تمتلكها ما يجعل من الصعب لموردين آخرين النفاذ لسلاسل القيمة العالمية؛

● عدم توفر المهارات وصرامة المعايير والمواصفات: تُعدُّ المهارات التقنية والإدارية للموردين المحليين المحتملين سمة أساسية لمشاركة المشاريع الصغيرة والمتوسطة في سلاسل القيمة العالمية. كما أصبح التقيُّد بالمعايير وشهادات الاعتماد الدولية الخاصة بكل من الجودة وأساليب التصنيع يتَّسم بأهمية متزايدة لهذه المشاريع التي تريد النفاذ إلى سلاسل القيمة الخاصة باللاعبين العالميين .

● ضغط عدد الموردين في سلاسل القيمة العالمية: فمن أجل زيادة فعالية التنسيق، فهناك ضغوط كبيرة على الشركات المتعددة الجنسيات لتخفيض عدد الموردين في سلسلة القيمة ، وهو ما يزيد من حدة التنافس بين الشركات الصغيرة والمتوسطة للعب دور الموردين وضمان حصص سوقية لدى تلك الشركات.

وفي ظل هذه الظروف، فإن أحد الحلول التي يُمكن الإعتماد عليها للنفاذ إلى سلاسل القيمة العالمية هي الإستثمارات السهمية والاستثمارات الغير السهمية، حيث يُمكن للإستثمارات الأجنبية المباشرة والشراكات تمكين الدول المضيفة من الاندماج في سلاسل القيمة العالمية.

الشكل رقم 4: الاستثمارات السهمية والغير السهمية



Source: Adapted from (Yuhua, 2014, p. 32)

أ - الإستثمارات السهمية (الإستثمارات الأجنبية المباشرة):

يُعرف الاستثمار الأجنبي المباشر دولياً، وفقاً لأهم المنظمات الدولية المعنية وهي صندوق النقد الدولي IMF ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD 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 المباشر) في اقتصاد آخر. وتنطوي المصلحة الدائمة على وجود علاقة طويلة 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 كانت مساهمة أو غير مساهمة".

ويمكن للشركات الصغيرة والمتوسطة الاستفادة من تداعيات نشاط الشركات المنتسبة للشركات المتعددة الجنسيات التي تنشط في الدول المضيفة من خلال إستثمارات تأسيسية أو عمليات إستحواذ أو غيرهما، أو من خلال إقامة مشاريع مشتركة مع تلك الشركات، حيث يُمكن لروابط الإستثمارات الأجنبية المباشرة تمكين الشركات في الدول المضيفة من تطوير المهارات الإدارية، تحسين المنتجات، الإبتكار، تخفيض التكاليف، تحسين ظروف العمل أو التحول نحو ممارسات إنتاج أكثر إستدامة

ونجد، على سبيل المثال، أن نموذج دخول أقل الدول نمواً إلى سلاسل القيمة العالمية يتخذ في الغالب شكل الاستثمار الأجنبي المباشر. وتنظم أقل الدول نمواً كافة كأطراف فعلية إلى معاهدات الاستثمار الثنائية، أو إلى معاهدات تتضمن أحكاماً تتعلق بالاستثمار.

ويُظهر تصنيف الدول حسب نسبة مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر على الناتج المحلي الإجمالي وتجميعهم في أربعة أرباع (quartiles) أن مجموعة الدول التي لديها معظم الاستثمار الأجنبي المباشر نسبة إلى حجم اقتصاداتها تميل لأن يكون لديها:

- قيمة مضافة أجنبية أعلى في صادراتها (الشركات الأجنبية المنتسبة للشركات المتعددة الجنسيات المنتجة من أجل التصدير تميل إلى استخدام القيمة المضافة المنتجة من طرف أجزاء أخرى من شبكة إنتاج الشركات المتعددة الجنسيات):

- مشاركة أعلى في سلسلة القيمة العالمية (لا تستخدم الشركات الأجنبية المنتسبة للشركات المتعددة الجنسيات المدخلات الأجنبية في إنتاجها فحسب، بل أيضاً توريدها إلى أجزاء أخرى من شبكة الشركات المتعددة الجنسيات لمزيد من الصادرات):

• مساهمة أعلى للتجارة ذات القيمة المضافة إلى الناتج المحلي الإجمالي .

ب - الإستثمارات الغير سهمية (أشكال الإنتاج الدولية غير القائمة على المساهمة في رأس المال):

تتسم أشكال الإنتاج الدولية غير القائمة على المساهمة في رأس المال بأهمية متزايدة، حيث تقوم الشركات المتعددة الجنسيات من خلال هذه الأشكال من الإنتاج بتنسيق الأنشطة المضطلع بها في سلاسل القيمة العالمية التابعة لها وبالتأثير على إدارة شركات الدول المضيفة دون إمتلاك نصيب في رأس المال في هذه الشركات. ومن بين هذه الأشكال نجد التصنيع التعاقدى، الاستعانة بمصادر خارجية لتقديم الخدمات (تعهد الخدمات)، الزراعة التعاقدية، منح الامتيازات، منح التراخيص، عقود الإدارة، وأنواع أخرى من العلاقات التعاقدية .

ويُمكن لأشكال الإنتاج الدولية الغير قائمة على المساهمة في رأس المال أن تكون وسيلة هامة للنفاذ إلى الأسواق بالنسبة للدول التي تهدف إلى تحقيق النمو الذي تقوده الصادرات. كما أن هذه الأشكال يُمكن أن تكون نقطة بداية مهمة في النفاذ إلى سلاسل القيمة العالمية التي تُهيمن عليها الشركات المتعددة الجنسيات، وهذا قبل أن تتحول بشكل تدريجي إلى بناء قدرات تصديرية مستقلة .

وتتطلب أشكال الإنتاج الدولية الغير قائمة على المساهمة في رأس المال (وحتى بالنسبة للموردين المستقلين) وجود أصحاب مشاريع محليين واستثمارات محلية. وكثيراً ما تيسر أشكال الإنتاج هذه الاستثمار المحلي وإمكانية الحصول على التمويل المحلي أو الدولي إما عن طريق التدابير الصريحة التي تتخذها الشركات المتعددة الجنسيات لتقديم الدعم إلى الشركاء المحليين في أشكال الإنتاج هذه، أو من خلال الضمانات الضمنية التي تنبع من صفة الشراكة مع شركة متعددة الجنسيات .

إن الإختيار النهائي بين الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكال الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال (أو التجارة) من طرف الشركات المتعددة الجنسيات في أي مرحلة من مراحل سلسلة القيمة يركز على العديد من العناصر: استراتيجية الشركة، التكاليف والمزايا النسبية، المخاطر المرتبطة بالاختيار، إمكانية الأخذ فعلاً بالخيارات المتاحة. ويُمكن لأشكال الإنتاج الدولي هذه أن تكون بدائل عن الاستثمار الأجنبي المباشر في بعض أجزاء السلسلة، بينما يُمكن في أجزاء أخرى أن يكونا متكاملين .

وبالرغم من أهمية كلا القناتين في دمج الشركات الصغيرة والمتوسطة في سلاسل القيمة العالمية، إلا أن الإقتصادات التي تتميز بمحدودية القدرات الإنتاجية القائمة لديها يكون الخيار

الأفضل لها هو جذب الإستثمار الأجنبي المباشر، كما أنه يُمكن تفضيل الاستثمار الأجنبي المباشر بالنظر لكون إنشاء شركة تابعة محلية عن طريقه من طرف الشركة المتعددة الجنسيات يشير إلى إلتزام طويل الأجل تجاه الدولة المضيفة في حين أن أشكال الإنتاج الغير قائمة على المساهمة في رأس المال تتميز بطبيعة "طَيّارة" أكبر منها في حالة عمليات الاستثمار الأجنبي المباشرة المناظرة. ومن بين أسباب هذه الطبيعة التي تميز أشكال الإنتاج الدولي هذه: موسمية بعض الصناعات، أنماط الطلب المتقلبة للشركات المتعددة الجنسيات والسهولة التي تستطيع بها تحويل الإنتاج المضطلع به عن طريق أشكال الإنتاج هذه إلى أماكن أخرى .

إن الدور المهم الذي تلعبه الشركات المتعددة الجنسيات في خلق سلاسل القيمة العالمية يجعل من تخفيض حواجز الاستثمار من بين أكثر الطرق الفعالة بالنسبة للدولة لتصبح مندمجة بشكل أعمق في سلاسل القيمة العالمية. ويفرض الواقع الجديد لسلاسل القيمة العالمية على سياسات تشجيع الاستثمار أخذ هذا الواقع في الحسبان، فجذب المستثمرين الأجانب غالباً ما يركز الآن على أنشطة محددة مثل التوزيع، الإنتاج، البحث والتطوير والمقر الرئيسي، بدلاً من صناعات بأكملها . ولقد قامت حكومات الدول النامية، نتيجة هيمنة سلاسل القيمة العالمية المولدة للقيمة في مجال التصنيع والتجارة، إلى توفير حوافز ضريبية وحواجز أخرى للشركات المتعددة الجنسيات لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر والتمكن من النفاذ لهذه السلاسل. ويتطلب تشجيع تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة معرفة مختلف أشكال هذه الإستثمارات، ومن تم معرفة الأشكال التي لها صلة بتنمية الشركات الصغيرة والمتوسطة من خلال سلاسل القيمة العالمية. ويوضح الجدول رقم 2 مختلف تلك الدوافع:

الجدول رقم 2: لماذا يدخل المستثمرون المباشرون الأجانب إلى الأسواق الأجنبية

دافع المستثمر المباشر الأجنبي	يدخل الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول لـ:	الأثر على الاقتصاد المضيف
الموارد الطبيعية	إستغلال الموارد الطبيعية المتاحة محلياً	يؤدي إلى تصدير الموارد الطبيعية أو منتجات قائمة على الموارد.
الأسواق	الدخول إلى الأسواق المحلية، أو إلى إتفاقات التجارة التفضيلية للدولة المضيفة.	يؤدي إلى مبيعات محلية للمنتجات النهائية إلى المستهلكين أو المنتجات الوسيطة إلى الشركات.
الأصول الإستراتيجية	تعزير قدرات الشركة المستثمرة عن طريق الحصول على شركة لديها التكنولوجيا والعلامات التجارية التي لها مزايا تنافسية.	يؤدي إلى مبيعات السلع النهائية في الدولة الأم ودول ثالثة.
الكفاءة	توفير التكاليف في شبكات الإنتاج الدولية (على سبيل المثال العمل).	يؤدي إلى استيراد المنتجات الوسيطة وتصدير المنتجات النهائية أو الوسيطة.

Source:(International Trade Centre, 2019, p. 28)

وبعض أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر قد تكون أكثر صلة بتنمية الشركات الصغيرة والمتوسطة من غيرها. فالاستثمارات الأجنبية المباشرة المدفوعة بالبحث عن الموارد الطبيعية وتلك الساعية إلى الوصول إلى الأسواق يمكن أن تُقدم فوائد غير مباشرة لهذه الشركات، أما الاستثمارات الباحثة على الأصول الاستراتيجية والكفاءة يمكن أن تُتيح لهذه الشركات فرصة الاتصال بسلاسل القيمة العالمية. ويؤدي هذين الشكلين من الاستثمارات إلى استيراد المنتجات الوسيطة وتصدير المنتجات النهائية، والخدمات والمنتجات الوسيطة، مما يخلق فرصاً للشركات الصغيرة والمتوسطة للبيع في سلاسل القيمة هذه وفي النهاية الإرتقاء. وهناك عدة طرق للإرتقاء في سلسلة القيمة:

● **الإرتقاء بالعمليات:** يحدث عندما تتمكن الشركات من معالجة المهام بكفاءة أكبر ومعدلات عيوب أقل من منافسيها أو معالجة طلبيات أكثر تعقيداً. ومن الأمثلة على ذلك precision Hon Hai (أو Foxconn)، وهي أكبر شركة مصنعة للمعدات الأصلية في العالم (OEM)، وتشتهر بقدرتها على تحقيق الإنتاج على نطاق واسع مع مهل زمنية قصيرة ومتطلبات محددة للغاية من العلامات التجارية الكبرى للإلكترونيات مثل Dell و Apple و Sony و Samsung؛

● **الإرتقاء بالمنتجات:** يحدث عندما تتمكن الشركات من توفير منتجات ذات قيمة مضافة أعلى من منافسيها من خلال التفوق في التطور التكنولوجي والجودة. ويشمل أيضاً القدرة على تقديم منتجات جديدة أسرع من المنافسين. ومن الأمثلة على ذلك ما يسمى "الأبطال المخفيون" (champions hidden)، أي الشركات التي لها حصص سوقية عالمية عالية في منتجات محددة جداً، وكذلك ASUSTek، مخترعة نتبوكس (Netbooks) التي إستحوذت على الطلب على أجهزة الكمبيوتر المحمولة منخفضة التكلفة وسهلة الاستخدام أو Toyota التي أدخلت أول سيارة هجينة منتجة على نطاق كبير، بريوس (Prius)؛

● **الإرتقاء الوظيفي:** يحدث عندما تتمكن الشركات من توفير منتجات تنافسية مرتبطة بقيمة مضافة أعلى في شرائح جديدة من سلسلة القيمة العالمية. بالنسبة للشركات المتخصصة في الإنتاج، فإن هذا يعني الانتقال إلى أنشطة المراحل الأولى والمراحل النهائية مثل التصميم أو التسويق. على سبيل المثال، طورت Lenovo قدرات بحث وتطوير أكثر تطوراً، بما في ذلك علامة ThinkPad التجارية، من خلال استحواذها على فرع أجهزة الكمبيوتر في IBM. قامت IBM بدلاً من ذلك بالارتقاء من شركة تصنيع أجهزة الكمبيوتر إلى مزود لخدمات التكنولوجيا والاستشارات. وارتقت Li and Fung، وسيط

للسلع الاستهلاكية في هونغ كونغ، من شركة لإدارة سلسلة التوريد من خلال إكتساب وظائف تطوير المنتجات والتسويق والوسم بالعلامات التجارية (Branding).

● الإرتقاء بالسلسلة: يحدث عندما تكون الشركات قادرة على المشاركة في أو تبديل موقع أنشطتهم إلى سلاسل القيمة العالمية الجديدة التي تنتج منتجات / خدمات ذات قيمة أعلى. تشمل هذه القدرات الموهبة الإدارية، التي تساعد على تحديد الفرص والتهديدات المحتملة وتمكّن الشركات من إعادة تشكيل مواردها وهيكلها التنظيمية في الوقت المناسب. ومن الأمثلة الحديثة على ذلك، Samsung، أكبر منتج لأشباه الموصلات في العالم، والتي قررت استثمار 20 مليار دولار أمريكي على مدى عشر سنوات في صناعات جديدة مثل الألواح الشمسية والصمامات الثنائية الباعثة للضوء (LEDs) وبطاريات السيارات الكهربائية، وشركة نستله، عملاق صناعة المواد الغذائية، التي استثمرت بكثافة في الأطعمة المصنّعة الموجهة نحو الصحة المرتبطة بهوامش ربح أعلى ومساحة أكبر للابتكار الهدام من المنتجات الغذائية التقليدية .

وبالرغم من المزايا المحتملة لمشاركة الشركات الصغيرة والمتوسطة في سلاسل القيمة العالمية، إلا أن هناك العديد من السلبيات التي تتعلق بشكل أساسي بالإعتماد الاقتصادي واختلال توازن القوى التي قد يميز سلاسل القيمة العالمية. وخلال الأزمات الاقتصادية تتفاقم الجوانب السلبية، عندما يلجأ تجار التجزئة وكبار المنتجين إلى إيقاف أو تخفيض مشترياتهم بشكل كبير بسبب قلة الطلب، تقلص فرص الحصول على التمويل، الأفاق المشائمة وارتفاع معدلات العزوف عن المخاطرة. وتكون الشركات الصغيرة والمتوسطة الموردة أمام خطر فقدان أعمالها إذا كانت تعتمد فقط على عميل واحد من الشركات المتعددة الجنسيات. وهكذا، قد تؤدي الأزمة في سلاسل القيمة العالمية إلى تأثير الدومينو: فعندما تواجه المؤسسة الرئيسية في سلسلة القيمة صعوبات، يتأثر موردوا المستوى الأول بشدة أيضاً، في حين أن موردي المستوى الثاني والثالث ينتهي بهم الأمر إلى المعاناة من صعوبات مالية خطيرة، مما يهدد بقائهم .

وتتخذ الشركات المتعددة الجنسيات غالباً خطوات فعالة لتحسين قدرات مورديها، لكنها نادرا ما تتقدم إلى ما هو أبعد من المستوى الأول، حيث تهمل الشركات الصغيرة والمتوسطة الموردة في معظم الدول النامية. لذلك، ينبغي على سياسات الدول النامية أن تركز على تكامل الموردين من المستوى الأدنى في سلاسل القيمة العالمية من أجل ترقية الموردين وإقامة الروابط بين الشركات المتعددة الجنسيات والشركات الصغيرة والمتوسطة .

وبالرغم من بعض هذه المخاطر والسلبيات، إلا أن فوائد القنوات التوريديّة التي تخلقها سلاسل القيمة العالميّة بالنسبة للشركات الصغيرة والمتوسطة، تدفع هذه الأخيرة إلى محاولة تنمية أنشطتها التوريديّة من خلال هذه القنوات وهو ما ينبغي أن يكون بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

● واقع الدور التوريدي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في سلاسل القيمة العالميّة وسبل تطويره

تُعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة وفقاً للقانون الجزائري (، مهما كانت طبيعتها القانونيّة، بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات. وتُعرف كل من المؤسسة المتوسطة والمؤسسة الصغيرة والمؤسسة الصغيرة جداً كما يلي:

● المؤسسة المتوسطة: هي مؤسسة تشغل ما بين 50 إلى 250 شخصاً، ورقم أعمالها السنوي ما بين 400 مليون دينار جزائري إلى 4 ملايين دينار جزائري، أو مجموع حصيلتها السنوية ما بين 200 مليون دينار جزائري إلى مليار دينار جزائري؛

● المؤسسة الصغيرة: هي مؤسسة تشغل ما بين 10 إلى 49 شخصاً، ورقم أعمالها السنوي لا يتجاوز 400 مليون دينار جزائري، أو مجموع حصيلتها السنوية لا يتجاوز 200 مليون دينار جزائري؛

● المؤسسة الصغيرة جداً: هي مؤسسة تشغل من شخص واحد إلى 9 أشخاص، ورقم أعمالها السنوي أقل من 40 مليون دينار جزائري، أو مجموع حصيلتها السنوية لا يتجاوز 20 مليون دينار جزائري.

ويحدد هذا القانون الأهداف الآتية: بعث النمو الاقتصادي، تحسين بيئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ تشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لا سيما المبتكرة منها، والحفاظ على ديمومتها؛ تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقدراتها في مجال التصدير؛ ترقية ثقافة المقاولّة وتحسين معدل الاندماج الوطني وترقية المناولة.

ونتيجة للتدابير التي إتخذتها السلطات لتشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقد زاد عدد هذه الأخيرة بصورة كبيرة خلال السنوات الماضية حيث إرتفع عددها إلى 1093170 مؤسسة حتى السداسي الأول من سنة 2018. وتهمين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة على أغلب مؤسسات القطاع بنسبة 99.98%، وأغلب هذه المؤسسات هي مؤسسات صغيرة ومتوسطة خاصة (أشخاص معنوية) والتي تستحوذ على نسبة 57.47% من مجموع

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ولا تمثل حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية سوى نسبة 0.02%.

الجدول رقم 3: تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2017-السداسي الأول 2018

مجموع م.ص.م	العمومية		الخاصة				السنوات		
	الحصة* (%)	العدد (أشخاص معنوية)	الحصة* (%)	المجموع	أشخاص طبيعية			أشخاص معنوية	
					الحصة* (%)	العدد		الحصة* (%)	العدد
1074503	0.02	267	99.98	1074236	43.27	464892	56.71	609344	2017
1093170	0.02	262	99.98	1092908	42.51	464689	57.47	628219	السداسي الأول 2018

:Sources

- Données 2017 :
- Données 1^{er} semestre 2018:

*الحصص من حساب الباحث (إلى مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة).

وبالرغم من هذا العدد الكبير في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أن مساهمتها في سلاسل القيمة العالمية منعدمة أو تكاد، حيث تُهيمن شركة سونطراك على التجارة (الخارجية) وسلاسل القيمة العالمية .

ويُمكن قياس المشاركة الإجمالية للدول والصناعات في سلاسل القيمة العالمية من خلال جمع كل من المتغيرين FVA و DVX ، أي:

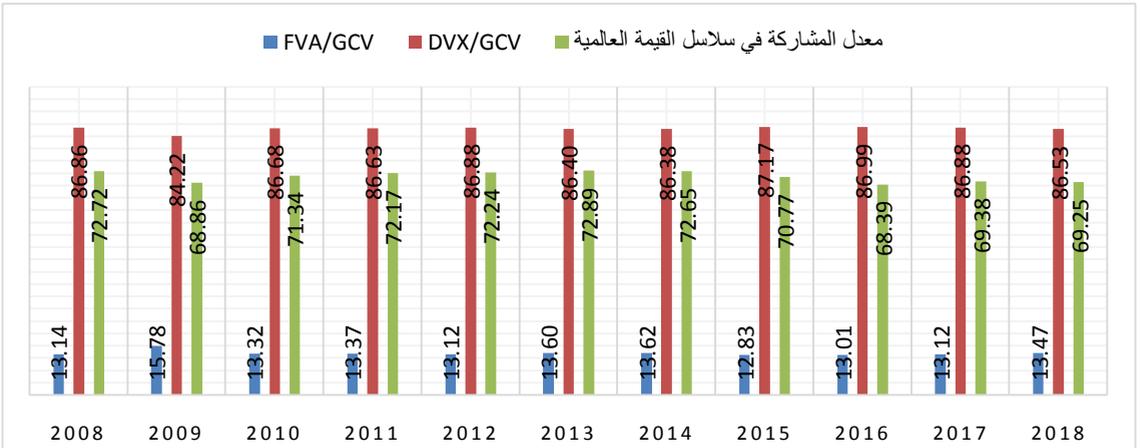
وتشير القيمة المضافة الأجنبية (FVA) إلى ذلك الجزء من إجمالي صادرات الدولة الذي هو عبارة عن المدخلات التي تم إنتاجها في دول أخرى، وهذا الجزء لا يضيف إلى الناتج المحلي الإجمالي ، في حين تشير القيمة المضافة المصدرة المدمجة في صادرات دولة ثالثة (DVX) إلى القيمة المضافة للدولة والتي تدخل كمدخلات وسيطة في القيمة المضافة المُصدرة من طرف الدول الأخرى. ومقارنة كل من FVA و DVX يوضح موقع الدولة أو قطاع معين داخل سلسلة القيمة العالمية .

ويُشير معدل المشاركة في سلاسل القيمة العالمية إلى تلك الحصة من صادرات الدولة والتي هي جزء من عملية تجارية متعددة المراحل. ويُقاس هذا كمجموع القيمة المضافة الأجنبية والقيمة

المضافة التي يتم توفيرها لصادرات الدول الأخرى كنسبة إلى الصادرات الإجمالية . وبهذا التعريف يُمكن تشكيل العلاقة التالية:

وتتميز الجزائر بارتفاع معدل مشاركتها في سلاسل القيمة العالمية حيث يبلغ 69.25% سنة 2018. ويخفي هذا الإرتفاع حقيقة أن أغلب المشاركة هي في الأنشطة السابقة (وهي تنطوي على أنشطة توريدية) والتي تُمثلها قيمة المؤشر GVC/DVX حيث تبلغ 86.53%، في حين أن النسبة الباقية والتي تمثلها قيمة المؤشر FVA/GVC والتي تبلغ 13.47% فهي تمثل المشاركة في الأنشطة اللاحقة (حيث تُعبر قيمة FVA عن قيمة المدخلات التي تم إستيرادها من أجل إستخدامها في عمليات إنتاجية بغرض التصدير). وحسب ما يبينه منحنى الإبتسامة، فإن أنشطة الإنتاج السابقة ترتبط بإنتاج أصول المعرفة في بداية عملية الإنتاج، إلا أنه في سياق الدول النامية فهي من المرجح أن تنطوي على إنتاج المواد الخام والمدخلات الأساسية للإنتاج ، وهي الحالة التي تفسر إرتفاع مشاركة الجزائر في سلاسل القيمة العالمية من خلال الأنشطة السابقة.

الشكل رقم 5: بعض مؤشرات سلاسل القيمة العالمية في الجزائر (%)



المصدر: من إعداد الباحث إستناداً إلى المعطيات من: (UNCTAD-Eora Global Value Chain Database, 2019a)

معطيات 2016-2018: مقدّرة

وبالرغم من أن التحليل أعلاه ينطبق على سلاسل القيمة المعقدة، إلا أن هيمنة الصادرات الطاقوية على الصادرات الإجمالية من البضائع يؤدي إلى نفس النتيجة فيما يخص مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سلاسل القيمة البسيطة.

ويُمكن لسلاسل القيمة العالمية، من خلال الفرص التي توفرها لتنمية الدور التوريدي للشركات الصغيرة والمتوسطة، أن تسهم في تنمية هذا الدور بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال التوريد كمؤسسات مستقلة، الإنخراط في أشكال الإنتاج الدولية الغير قائمة على المساهمة في رأس المال والاستثمارات الأجنبية المباشرة.

وتعيق العديد من العوامل نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وبالتالي تعيق أداء دورها التوريدي في سلاسل القيمة العالمية سواء كموردين مستقلين أو مقاولين من الباطن لصالح الشركات الرائدة في إطار أشكال الإنتاج الدولية الغير قائمة على المساهمة في رأس المال. وتنقسم هذه العوامل إلى عوامل داخلية (داخل الدولة) وعوامل خارجية (عالمية):

العوامل الداخلية: ومن أمثلة هذه العوامل نجد: المنافسة الغير عادلة من الشركات التي تنشط في القطاع الغير الرسمي، النفاذ إلى العقار الصناعي، البيروقراطية، الفساد، النظام الضريبي، النفاذ إلى التمويل، ضعف الموارد البشرية في بحوث السوق، الإستراتيجيات التسويقية، الابتكار والإدارة المالية، القدرات التكنولوجية المتواضعة، المجهودات المتواضعة في البحوث والتطوير. وتستعمل الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكنولوجيا قديمة وغير ملائمة، ينتج عنها مستوى متواضع في الإنتاجية وجودة منخفضة للمنتجات. وتؤثر العوامل الداخلية على القدرات الإنتاجية وتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وهي قدرات ضرورية لممارسة الأنشطة التوريدية والنجاح فيها.

• **العوامل الخارجية:** مثل شدة المنافسة في الأسواق العالمية في المنتجات الوسيطة والنهائية وصرامة المتطلبات التي تطلبها الشركات المتعددة الجنسيات الرائدة في سلاسل القيمة العالمية، ومثل هذين العاملين يُمكنهما في نفس الوقت أن يحفزوا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تعزيز قدراتها التنافسية.

وفيما يخص أشكال الإنتاج الغير قائمة على المساهمة في رأس المال، فلقد شدد القانون الجزائري على أهمية المناولة كأداة لتكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وتكفل وكالة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الابتكار المنشأة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 18-170 بتنفيذ سياسة الدولة في مجال تطوير المناولة، لا سيما منها: ضمان الوساطة بين الأمرين والمتلقين للأوامر، جمع وتحليل العرض والطلب الوطني في مجال قدرات المناولة، تثمين لإمكانات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال المناولة من خلال برامج متخصصة تهدف إلى تحسين أدائها، ترقية نشاطات المناولة والشراكة من خلال دعم بورصات المناولة، ضمان الوساطة بين الأمرين والمتلقين للأوامر في حالة النزعات. ومن بين ما تُشجع عليه الدولة

بعنوان تقوية القدرات الوطنية للمناولة هو استبدال الواردات من السلع والخدمات بالإنتاج الوطني وإدراج المصالح العمومية المتعاقدة لئلا يلزم الشركاء المتعاقدين الأجانب باللجوء إلى المناولة الوطنية ضمن عقود توفير الخدمات والدراسات ومتابعة وإنشاء التجهيزات العمومية. وبالنسبة للإستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر فهي تتميز بضعف تدفقاتها حيث تبلغ قيمتها سنة 2018 مبلغ 1.5 مليار دولار فقط، وتمثل بذلك 0.12% فقط من التدفقات العالمية، و0.21% من التدفقات إلى الإقتصاديات النامية، و3.28% من التدفقات إلى الإقتصاديات الإفريقية بالرغم من الوزن الاقتصادي للجزائر في القارة الإفريقية. كما تُبين مؤشرات أخرى ضعف أداء الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر. فتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لا تمثل سوى 0.84% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 2018 ولا تساهم سوى بنسبة 1.78% من التكوين الخام لرأس المال الثابت سنة 2017.

الجدول رقم 4: بعض مؤشرات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر (مليون دولار ونسب مئوية)

السنوات	القيمة	الحصة من:				
		العالمية	الإقتصاديات النامية	إفريقيا	الناتج المحلي الإجمالي	التكوين الخام لرأس المال الثابت
2016	163 7	0.09	0.25	3.52	1.02	2.37
2017	123 2	0.08	0.18	2.98	0.74	1.78
2018	150 6	0.12	0.21	3.28	0.84	-

Source :(UNCTAD, 2019b)

الحصص من التدفقات العالمية، إلى الإقتصاديات النامية وإفريقيا من حساب الباحث إستناداً إلى المعطيات في المصدر.

وبالإضافة إلى ضعف أداء الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، فهو يتجه بشكل أساسي نحو قطاع الطاقة الذي يتميز بأكثر كثافة رأسمالية، ولا يسهم كثيراً في توسع المؤسسات/الصناعات الصغيرة والمتوسطة .

ويحدد القانون الجزائري الشراكة كطريقة وحيدة للمستثمرين الأجانب للإستثمار في الجزائر. وبالتالي لا يسمح بإقامة وحدات مملوكة بالكامل لهؤلاء المستثمرين. وبالإضافة إلى هذا، فإن

القانون الجزائري يسمح بهذه الشركات وفقاً لقاعدة 51/49، أي 51% للطرف الجزائري و49% للطرف الأجنبي في جميع قطاعات النشاط الإقتصادي.

وبالرغم من هذا، إلا أن مثل هذه الشركات يُمكن أن تسهم في تطوير الدور التوريدي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر والاندماج في سلاسل القيمة العالمية من خلال العديد من القنوات:

- إستفادة الشريك الجزائري من الشراكة مع المستثمرين الأجانب من خلال المساهمة التي يأتي بها هذا الأخير (التكنولوجيا، الخبرة، ...) حيث يُمكنها من تطوير القدرات الإنتاجية والتصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالتالي النفاذ إلى سلاسل القيمة العالمية؛
- يُمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تلعب دور الموردين من مستويات أدنى لهذه الشركات إذا كان الهدف من الشراكة بين الطرف الجزائري والأجنبي هو الاضطلاع بأنشطة سابقة لفائدة الشركة الأم في الدولة الأصلية أو شركات أخرى (منتجات وسيطة في حالة سلاسل القيمة التي يحركها المنتجون أو منتجات نهائية في حالة سلاسل القيمة التي يحركها المشترون).

وفي العموم، يمكن أن تعود مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في سلاسل القيمة العالمية من خلال الاستثمارات السهمية والاستثمارات الغير سهمية بالعديد من الفوائد، فمع مرور الوقت يُمكن لهذه المؤسسات أن تملك:

- القدرة على التحول إلى موردين مستقلين ذو قدرات توريدية كبيرة في حالة انسحاب المستثمرين الأجانب من الشراكة مع الطرف الجزائري في حالة الاستثمارات السهمية، أو فك العلاقة في إطار الاستثمارات الغير السهمية من طرف الشركات الرائدة أو الشركات الموردة من مستويات أعلى أو خروج الشركات الرائدة من السوق؛
- القدرة على الإرتقاء في سلاسل القيمة العالمية سواء تعلق الأمر بالإرتقاء بالمنتجات، الإرتقاء بالعمليات، الإرتقاء الوظيفي أو الإرتقاء بالسلسلة؛
- يُمكن لمؤسسات صغيرة ومتوسطة أخرى على المستوى المحلي من أن تصبح موردة من مستويات أدنى لتلك المؤسسات (موردين من المستوى الأول). وبهذا المعنى، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال عرضها لمنتجات وسيطة للشركات المصدرة في نفس البلد، فإنها تلعب دوراً هاماً في سلاسل القيمة المحلية .

وفي ظل ضعف القدرات الإنتاجية للمؤسسات الجزائرية، وفي عالم يتميز بسلاسل القيمة العالمية، فينبغي تشجيع الإستثمارات الأجنبية المباشرة التي تنطوي على فوائد بالنسبة

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للإتصال بهذه السلاسل. ونظراً لتفضيل الدول النامية (ومنها الجزائر) للحوافز الضريبية مثل الإعفاءات الضريبية على عكس الدول المتقدمة التي تلجأ أساساً إلى الحوافز المالية (لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر) ، فإنه من المهم معرفة مدى إستجابة كل شكل من أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر للحوافز الضريبية، خاصة بالنسبة للشكلين الثالث والرابع الذين يتيحان للشركات الصغيرة والمتوسطة الإتصال بسلاسل القيمة العالمية. ويوضح الجدول رقم 5 أن الأشكال الثلاثة الأولى بصفة عامة إستجابتها للحوافز الضريبية منخفضة، في حين أن الشكل الرابع استجابته مرتفعة.

الجدول رقم 5: استجابة أصناف الاستثمارات الأجنبية المباشرة للحوافز الضريبية

نوع الاستثمار	الاستجابة لتحفيزات الاستثمار
الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الموارد الطبيعية/المهارات	استجابة منخفضة. الاستثمار الأجنبي المباشر مدفوعاً في المقام الأول بالعوامل غير الضريبية.
الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن السوق	استجابة منخفضة. يعتبر تكافؤ الفرص بين الشركات أمراً حاسماً (نفس النظام الضريبي لجميع المتنافسين).
الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الأصول الاستراتيجية	استجابة منخفضة. الاستثمار الأجنبي المباشر مدفوعاً بموقع الأصول. لكن انخفاض الضرائب على المكاسب الرأسمالية يقلل من تكاليف نقل هذه الأصول.
الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الكفاءة	استجابة عالية للحوافز الضريبية. ومن المتوقع ان تتنافس الشركات على الصعيد العالمي، ومن ثم كلما انخفضت التكاليف، كلما كانت قدرتها على المنافسة على الصعيد العالمي أفضل.

Source:(James, p. 20)

وبصفة عامة، يُمكن بعث وتعزيز الدور التوريدي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر عن طريق القنوات التوريديّة الثلاثة التي تخلقها سلاسل القيمة العالمية من خلال:

- التفكير في كيفية الدخول لسلاسل القيمة العالمية: تُعتبر هذه العملية الخطوة الأولى. ومن بين الإجراءات الأساسية المطلوبة في هذا الصدد فتح الاقتصاد أمام التجارة والاستثمار الأجنبيين، تعزيز تدابير تيسير التجارة وإصلاح بيئة الأعمال ؛
- الإقتناع بإمكانية النفاذ إلى سلاسل القيمة العالمية: بالرغم من الميزات الكبيرة التي تتميز بها الشركات الموردة القائمة حالياً في سلاسل القيمة العالمية، خاصة قدراتها التنافسية وحصصها السوقية المضمونة، بالإضافة إلى الضغوط التي تتعرض إليها الشركات المتعددة الجنسيات لتقليص عدد الموردين، فهذا لا يعني عدم قدرة المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة الجزائرية على النفاذ إلى هذه السلاسل نتيجة الفوارق الشاسعة بينها وبين هؤلاء الموردين. فالطبيعة الديناميكية الكبيرة التي تُميز سلاسل القيمة العالمية واستمرارها في التطور مع زيادة التكاليف، إستمرار التغير في التكنولوجيا وإعادة الشركات النظر في عملياتها تدفع هذه المؤسسات لمحاولة إغتنام الفرص التي تنطوي عليها هذه الديناميكية لتحقيق النفاذ:

● **ضرورة وجود قدرات إنتاجية:** حيث تشير هذه الأخيرة إلى "تعزيز الموارد الإنتاجية، واقتناء القدرات التكنولوجية، واستحداث صلات إنتاجية تتيح للبلدان إنتاج طائفة أوسع من السلع والخدمات المتطورة على نحو متزايد، وتيسير اندماجها المفيد في الاقتصاد العالمي". ويُمكن تطوير القدرات الإنتاجية من خلال ثلاثة عمليات مترابطة: مراكمة رأس المال، التقدم التكنولوجي والتحول الهيكلي .

ففي عالم تسوده سلاسل القيمة العالمية، فإن بناء سلسلة قيمة بأكملها غالباً ليست عملية مثلى ولا ممكنة. ويُمكن للحكومات تشجيع الشركات للإنضمام لسلاسل القيمة العالمية الموجودة، حيث تُعتبر طريقة أسرع وأقل كلفة للتصدير. وبدلاً من تعزيز التصنيع عن طريق تطوير صناعات متكاملة عمودياً (وإنتاج كل من المنتجات الوسيطة والنهائية)، يُمكن للدول، من خلال التخصيص في أنشطة ومهام محددة، أن تصبح قادرة على المنافسة في التصدير. فالصين مثلاً تخصصت في تجميع المنتجات النهائية في صناعة الإلكترونيات وأصبحت أكبر مصدرٍ لمنتجات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، كما أن دولاً أخرى تخصصت في تجميع المنتجات الوسيطة مثل الأنظمة الفرعية للسيارات في المكسيك .

● **طبيعة الأنشطة المُشارك فيها:** بالرغم من أهمية الأنشطة التي تقع عند طرفي سلسلة القيمة (كما يوضحه منحى الإبتسامة) والتي تنطوي على خلق قيمة مضافة عالية وبالتالي أهمية الإضطلاع بمثل هذه الأنشطة والنفاذ لسلاسل القيمة العالمية عن طريقها، إلا أن وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لا تسمح لها بالقيام بمثل هذه الأنشطة. ورغم هذا، فإنه يُمكنها النفاذ إلى تلك السلاسل من خلال الأنشطة ذات القيمة المضافة المتدنية مثل أنشطة التجميع.

وإذا كانت أنشطة التجميع لا تمثل عادة سوى جزء بسيط من قيمة المنتج النهائي، فالتخصص في هذه الأنشطة قادر أن يولد قيمة كبيرة في حال تم ذلك على نطاق واسع. وخير مثال على ذلك الفائدة التي عاد بها التخصص في تجميع الأجهزة الإلكترونية على

شركات عدة في آسيا. فقد أصبح التجميع من الأنشطة التي تمتاز بها هذه الشركات التي نجحت في استقطاب زبائن مثل آبل (Apple) ، وديل (Dell) ، وأمازون (Amazon) ، ونوكيا (Nokia) ، وسامسونغ (Samsung). ومن وجهة نظر هذه الشركات، فإن إضافة 5 في المائة من قيمة منتجاتها الرائدة ستفضي في نهاية المطاف إلى جمع مبلغ لا يستهان به. وكان بإمكان هذه الشركات المتخصصة بالتجميع أن تعتمد سياسة بديلة لتطوير أعمالها تقضي بإطلاق هواتف خلية تنافس بها كبار المنتجين وأن تستحدث لنفسها موقعاً عند الأطراف العليا لمنحنى الوجه المبتسم بهدف الاستحواذ على حصة أكبر من قيمة المنتج النهائي، لكنها كانت لتواجه حتماً منافسة شرسة. فما يهم الشركات هو القيمة التي تولدها أنشطتها الاقتصادية وليس حصتها من قيمة المنتج النهائي وتستعمل العديد من الشركات الكثير من الواردات لإنتاج صادراتها. فالشركات تحتاج إلى الوصول الكفؤ لواردات السلع الوسيطة وإلى الخدمات لتحسين الإنتاجية والاحتفاظ بالقدرة التنافسية في عالم تُهيمن عليه سلاسل القيمة العالمية. فالمشاركة فهذه الأخيرة يُمكن أن ترفع من الإنتاجية عن طريق تسهيل الوصول إلى مدخلات وسيطة أرخص أو ذات جودة أعلى. ففي دول منظمة التنمية والتعاون في المجال الاقتصادي تتمتع الصناعات التي لديها حصة أعلى من السلع الوسيطة المستوردة في المتوسط بإنتاجية أعلى بالنظر لتضمن المدخلات الأجنبية تكنولوجيا أكثر إنتاجية، كما أن الموارد يتم إعادة توزيعها بكفاءة أكبر. و يُمكن للأنشطة التي تخلق قيمة مضافة متدنية، بالإضافة لكونها منطلقاً لتنفيذ لسلاسل القيمة العالمية، أن تكون منطلقاً أيضاً للإرتقاء في هذه السلاسل.

- توفر المهارات: ضرورة توفر مهارات بشرية في مختلف مجالات الأعمال (الإدارية، التكنولوجية...) من خلال التعليم، التكوين والرسكلة. ففي آسيا، نجحت شركات تكنولوجيا المعلومات في الهند، وشركات الإلكترونيات في الصين، مقاطعة تايوان الصينية، ماليزيا، سنغافورة من الاندماج في سلاسل القيمة العالمية بفضل توفر مهارات متخصصة معينة وموارد بشرية مدربة. وينبغي للحكومة تدعيم البرامج التدريبية والاستثمار في التعليم في مجال إنشاء المشاريع. من خلال برامج مثل برنامج Empretec لإنشاء المشاريع الذي وضعه الأونكتاد لتزويد المشاريع الصغيرة والمتوسطة المحلية بالأدوات المناسبة لتعزيز نموها وتدويلها. وينبغي للبرامج التدريبية أن تكون موجّهة تحديداً نحو متطلبات سلسلة القيمة العالمية ومرتبطة بإنشاء مراكز لتطوير المشاريع لجعلها ذات أداء ناجح .

- **التقيد بالمعايير:** نظراً لكون الشركات المتعددة الجنسيات هي الشركات الرائدة في سلاسل القيمة العالمية، سواء السلاسل التي يحركها المنتجون أو التي يحركها المشترون، فيجب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر التقيد بالمعايير وشهادات الاعتماد الدولية الخاصة بكل من الجودة وأساليب التصنيع. ويُمكن في هذا الصدد الإعتماد على مساعدة الشركات الأجنبية. ونجد على سبيل المثال شركة Nestlé التي قامت بمساعدة الموردين المحليين في الدول النامية على الوفاء بمعايير أفضل في مجال الإنتاج الزراعي من خلال العديد من الإجراءات مثل تقديم التدريب .
- **تنوع الشركات المُورد لها:** فالموردون في سلاسل القيمة العالمية، خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، قد يجازفون بفقدان نشاطهم التجاري في حالة الإعتماد بشكل تام على زبون واحد في السلسلة.
- **النفوذ لسلاسل القيمة الإقليمية:** نظراً لصعوبة نفاذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية كموردين مستقلين إلى سلاسل القيمة العالمية التي تتميز بمنافسة شديدة بين الموردين وصرامة المعايير التي تتطلبها الشركات المتعددة الجنسيات، فإن أحد الحلول الممكنة هي البحث عن سلاسل قيمة إقليمية يكون النفاذ إليها أقل صعوبة (سلاسل قيمة على مستوى دول المغرب العربي، الدول العربية، إفريقيا). ويُمكن من خلال هذه السلاسل إكتساب الخبرة والقدرات التنافسية والسمعة تؤهلها فيما بعد للنفاذ إلى سلاسل القيمة العالمية، وربما تصبح موردة من المستوى الأول.
- وتتسم سلاسل القيمة الإقليمية بتصدير بلد ما منتجاته النهائية داخل الإقليم، وكثيراً ما يكون ذلك إلى شريك إقليمي، وهو أمر ينطوي على القيام بأنشطة كثيرة ذات قيمة مضافة عالية داخل الإقليم نفسه. ولذلك يمكن لسلاسل القيمة الإقليمية أن تسهم بشكل كبير في توليد القيمة على الصعيد المحلي وأن تتيح فرصاً إضافية للمشاركة واكتساب الخبرة وبناء القدرات المحلية اللازمة للتنافس عالمياً، وأن تفيد في المقابل كمنطلقات للالتحاق بسلاسل القيمة العالمية. وقد تنطوي أيضاً الأسواق الإقليمية على إمكانات أفضل لرفع المستوى، ولا سيما فيما يتعلق برفع المستوى الوظيفي، بما في ذلك التصميم والتسويق والعلامات التجارية والتوزيع .
- **ضرورة الدعم الحكومي:** تحتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حتى في الدول المتقدمة، إلى دعم حكوماتها لمواجهة تحديات مثل الحاجة إلى موارد مالية إدارية كبيرة، القدرة على تلبية المعايير الدولية وحماية الملكية الفكرية والتي تتطلبها مشاركتها في سلاسل القيمة العالمية .

الخاتمة:

رغم البحوث الأكاديمية العديدة التي تتناول موضوع الشركات الصغيرة والمتوسطة ومختلف الجوانب المتعلقة بها خاصة المشاكل التي تعيق نشوئها وتطورها والبحث عن الحلول الناجعة لحلها، إلا أن التطورات المتسارعة للإقتصاد العالمي يحمل في طياته دوماً تحولات يُمكن أن تتضمن أساليباً جديدة يُمكن أن تكون قنوات لتطوير هذا النوع من الشركات، وبالتالي مزيداً من البحوث، وهو ما قامت به هذه الدراسة من خلال محاولة فهم أهمية سلاسل القيمة العالمية في تطوير الدور التوريدي للشركات الصغيرة والمتوسطة.

الإجابة على الفرضيات:

بعد عرض هذا البحث والإحاطة قدر الإمكان ببعض جوانبه، يُمكننا إجراء إختبار لفرضياته كما يلي:

- الفرضية الأولى تم التأكد من صحتها. فسلاسل القيمة العالمية التي تقودها الشركات المتعددة الجنسيات، والتي تنطوي على تجزئة العمليات الإنتاجية ونقلها إلى دول مختلفة، حملت في طياتها الكثير من التحولات في عالم الأعمال على المستوى العالمي، ومن أهم هذه التحولات التغيرات في الهيكل التنظيمي والجغرافي للإنتاج ونتج عنها إستراتيجيات تزود من خلال موردين مستقلين، الإستثمارات الأجنبية المباشرة وأشكال الإنتاج الدولية الغير قائمة على المساهمة في رأس المال؛

- الفرضية الثانية تم التأكد من صحتها. فأنشطة التوريد لدى الشركات الصغيرة والمتوسطة تُعتبر من أهم أسباب إنشاء هذا النوع من الشركات، وبالتالي يتم بشكل دائم البحث عن سبل تطوير هذه الأنشطة سواء محلياً أو دولياً من خلال إستغلال مختلف الفرص المتاحة لتحقيق ذلك، وهو ما تحققه القنوات التوريدية التي تخلقها سلاسل القيمة العالمية. وسواء تعلق الأمر بتوريد منتجات وسيطة للشركات الرائدة في سلاسل القيمة التي يحركها المنتجون أو بتوريد المنتجات النهائية للشركات الرائدة في سلاسل القيمة التي يحركها المشترون، فإن هذه القنوات التوريدية تفتح المجال لهذه الشركات للنفوذ إلى سلاسل القيمة العالمية وتطوير بشكل أكبر أنشطتها التوريدية؛

- الفرضية الثالثة تم التأكد من صحتها. فالبرغم من ارتفاع معدل مشاركة الجزائر في سلاسل القيمة العالمية (المعقدة) من جهة، وارتفاع هذه المساهمة بشكل كبير في الأنشطة السابقة التي تشير إلى أنشطة توريدية من جهة أخرى، إلا أن هذا الإتجاه مرده إلى المشاركة من خلال الصادرات الطاقوية، وبالتالي هيمنة شركة سونطراك (مؤسسة كبيرة) على

سلاسل القيمة العالمية. وسواء تعلق الأمر بهذه السلاسل المعقدة، أو بسلاسل القيمة البسيطة، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تفتقر إلى القدرات اللازمة لأداء دورها التوريدي كموردين مستقلين أو في إطار أشكال الإنتاج الدولية الغير قائمة على رأس المال. كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يسهم كثيراً في توسع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

نتائج الدراسة:

بعد الدراسة والتحليل للموضوع توصلنا إلى النتائج التالية:

- يتميز الإقتصاد العالمي اليوم بسيادة سلاسل القيمة العالمية وهي سلاسل تُهيمن عليها الشركات المتعددة الجنسيات؛
- أدت التغيرات في الهيكل التنظيمي والجغرافي للإنتاج إلى نشوء إستراتيجيات تزود من خلال الموردين المستقلين، الاستثمارات الأجنبية المباشرة وأشكال الإنتاج الدولية الغير قائمة على المساهمة في رأس المال؛
- فتحت القنوات التوريدية التي خلقتها سلاسل القيمة العالمية فرصاً للشركات الصغيرة والمتوسطة لتنمية أنشطتها التوريدية والنفاز من خلالها لسلاسل القيمة العالمية؛
- تتميز الجزائر بارتفاع معدل مساهمة إقتصادها في سلاسل القيمة العالمية حيث يبلغ 69.25% سنة 2018. كما أن أغلب هذه المشاركة هي في الأنشطة السابقة التي تنطوي على أنشطة توريدية، كما تنطوي أيضا الأنشطة اللاحقة على أنشطة توريدية؛
- تُهيمن شركة سونطراك على سلاسل القيمة العالمية من خلال صادراتها الطاقوية وهو ما يُفسر إرتفاع المساهمة في سلاسل القيمة العالمية من خلال الأنشطة السابقة. وبالنظر إلى هذه الهيمنة، فمشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في هذه السلاسل ضعيفة إن لم تكن منعدمة؛
- تفتقر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر للقدرات التي تسمح لها بالنفاز إلى سلاسل القيمة العالمية كموردين مستقلين وحتى من خلال الإنخراط في أشكال إنتاج دولية غير قائمة على المساهمة في رأس المال؛
- بالرغم من عدم مساهمة الإستثمار الأجنبي المباشرة كثيراً في توسع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، إلا أنه يبقى الوسيلة الناجعة لها لتطوير دورها التوريدي والنفاز إلى سلاسل القيمة العالمية.

التوصيات والاقتراحات:

- على أساس النتائج المتوصل إليها يُمكن أن نُقدم عدد من التوصيات والاقتراحات:
- على إعتبار أن الإستثمار الأجنبي المباشر هو الوسيلة الأنجع لنفاذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلى سلاسل القيمة العالمية، فينبغي فتح المجال أكثر لهذا النوع من الاستثمار، لتطوير الأنشطة التوريديّة لهذه المؤسسات؛
- ينبغي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر الإستفادة من الإستثمارات الأجنبية المباشرة وأشكال الإنتاج الدولية الغير قائمة على المساهمة في رأس المال لتنمية قدراتها التوريديّة كموردين مستقلين مستقبلاً لتفادي بعض السلبيات التي ينطويان عليها؛
- يقع على السلطات الجزائرية عاتق دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاندماج في سلاسل القيمة العالمية من خلال تهيئة البيئة الملائمة لنشوء وتطور هذه المؤسسات ودعم بشكل أكبر المؤسسات التي تنشط في القطاعات التي يُمكن من خلالها المشاركة في سلاسل القيمة العالمية مثل الصناعة التحويلية وبعض أنواع الخدمات.

قائمة المصادر والمراجع:

باللغة العربية:

- الأمم المتحدة. (2010). دراسة الحالة الاقتصادية والاجتماعية في العالم 2010: اعادة تنظيم التنمية على النطاق العالمي، نظرة عامة. الأمم المتحدة: نيويورك. تم الاسترداد من https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/PDFs/WESS/2010wess_overview_ar.pdf
- القانون رقم 02-17 المؤرخ في 10 جانفي 2017 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 02، 11 جانفي 2017.
- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا. (2018). النقل والاتصال بسلاسل القيمة المضافة: أمثلة من المنطقة العربية. بيروت. تم الاسترداد من <https://www.unescwa.org>
- المرسوم التنفيذي رقم 18-178 المؤرخ في 26 جوان 2018 يحدد مهام وكالة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الابتكار وتنظيمها وسيورها، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 39، 4 جويلية 2018.
- المنظمة العالمية للملكية الفكرية. (2017). التقرير العالمي للملكية الفكرية 2017: رأس المال غير الملموس في سلاسل القيمة العالمية. جنيف. تم الاسترداد من https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/ar/wipo_pub_944_2017.pdf
- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار واتتمان الصادرات. (2017). مناخ الاستثمار في الدول العربية 2017. الكويت. تم الاسترداد من <http://dhaman.net/ar>

- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية. (2004). تقرير الإستثمار العالمي 2004: التحول نحو الخدمات. استعراض عام. الأمم المتحدة: نيويورك وجنيف. تم الاسترداد من https://unctad.org/ar/docs/wir2004overview_ar.pdf
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية. (2004). الحوافز. سلسلة دراسات الأونكتاد بشأن مسائل اتفاقات الاستثمار الدولية. الأمم المتحدة: نيويورك وجنيف. تم الاسترداد من http://unctad.org/ar/docs/iteiit20035_ar.pdf
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية. (2007). السلاسل العالمية للقيمة من أجل بناء القدرات الإنتاجية الوطنية. الأمم المتحدة: جنيف. تم الاسترداد من <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/G06/526/15/PDF/G0652615.pdf?OpenElement>
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية. (2011). تقرير الاستثمار العالمي 2011: أشكال الإنتاج الدولي والتنمية ، غير القائمة على المساهمة في رأس المال. عرض عام. الأمم المتحدة: نيويورك وجنيف. تم الاسترداد من https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2011overview_ar.pdf
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية. (2013). الشراكات بين القطاعين العام والخاص من أجل تعزيز مشاركة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في السلاسل العالمية للقيمة. الأمم المتحدة: جنيف. تم الاسترداد من https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciiem3d2_ar.pdf
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية. (2017). تسخير شبكات الإنتاج الدولية لترسيخ النمو الشامل للجميع والقدرات الانتاجية المحلية. الأمم المتحدة: جنيف. تم الاسترداد من https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/cimem8d2_ar.pdf
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية. (2018). تقرير أقل البلدان نمواً، 2018: زيادة الأعمال لإحداث التحوّل الهيكلي: بعيداً عن واقع سير الأعمال كالمعتاد. الأمم المتحدة: نيويورك وجنيف. تم الاسترداد من https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ldcr2018_ar.pdf

باللغة الأجنبية:

- Abe, M. (2015). SME Participation in Global Value Chains: Challenges and Opportunities. In Integrating SMEs into global value chains: Challenges and policy actions in Asia. Asian Development Bank, Asian Development Bank Institute. Retrieved from <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/175295/smes-global-value-chains.pdf>
- AfDB. (2016). Algeria - Interim Country Strategy Paper (ICSP) - 2016-2018. Abidjan. Retrieved from <https://www.afdb.org/en/documents/document/algeria-interim-country-strategy-paper-icsp-2016-2018-92062>
- AfDB; OECD; UNDP. (2014). African Economic Outlook 2014: Global Value Chains and Africa's Industrialisation. Abidjan. Retrieved from

- <https://www.afdb.org/en/documents/document/african-economic-outlook-aeo-2014-99867>
- Banga, R. (2013). MEASURING VALUE IN GLOBAL VALUE CHAINS. BACKGROUND PAPER NO. RVC-8. Retrieved from https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ecidc2013misc1_bp8.pdf
- Bouazza, A. B., Ardjouman, D., & Abada, O. (2015, April). Establishing the Factors Affecting the Growth of Small and Medium-sized Enterprises in Algeria. American International Journal of Social Science, 4(2). Retrieved from http://www.aijssnet.com/journals/Vol_4_No_2_April_2015/11.pdf
- Foster-McGregor, N., Kaulich, F., & Stehrer, R. (2015). GLOBAL VALUE CHAINS IN AFRICA. Vienna: UNIDO. Retrieved from <https://www.unido.org/api/opentext/documents/download/9928077/undo-file-9928077>
- International Trade Centre. (2019). SME Competitiveness Outlook 2019: Big Money for Small Business – Financing the Sustainable Development Goals. Geneva. Retrieved from <http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/SMECO2019.pdf>
- James, S. (n.d.). Effectiveness of Investment Incentives in developing countries Evidence and Policy Implications. Washington, DC: World Bank Group. Retrieved from <https://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2014/caribbean/pdf/S2p2-James.pdf>
- KPMG. (2019). Guide Investir en Algérie. Algérie. Récupéré sur <http://www.andi.dz/images/invest/KPMG-GUIDE-INVESTIR-2019.pdf>
- Ministère de l'Industrie et des Mines. (2018a). Bulletin d'information Statistique de la PME. Alger.
- Ministère de l'Industrie et des Mines. (2018b). Bulletin d'information Statistique de la PME. Alger.
- OECD. (2013). INTERCONNECTED ECONOMIES: BENEFITING FROM GLOBAL VALUE CHAINS. Paris. Retrieved from [https://www.oecd.org/mcm/C-MIN\(2013\)15-ENG.pdf](https://www.oecd.org/mcm/C-MIN(2013)15-ENG.pdf)
- OECD, & UNIDO. (2019). Integrating Southeast Asian SMEs in Global Value Chains: Enabling Linkages with Foreign Investors. Paris. Retrieved from <http://www.oecd.org/investment/Integrating-Southeast-Asian-SMEs-in-global-value-chains.pdf>
- UNCTAD . (2013b). Global Value Chains and Development: INVESTMENT AND VALUE ADDED TRADE IN THE GLOBAL

- ECONOMY. Retrieved from https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diae2013d1_en.pdf
- UNCTAD. (2010). Integrating Developing Countries' SMEs into Global Value Chains. United Nations: New York and Geneva. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/diaeed20095_en.pdf
- UNCTAD. (2011). World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD. (2013a). World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD. (2019b). Retrieved August 31, 2019, from <http://unctadstat.unctad.org>
- UNCTAD-Eora Global Value Chain Database. (2019a). Retrieved July 31, 2019, from <https://worldmrio.com/unctadgvc/>
- UNIDO, & UIBE. (n.d.). GLOBAL VALUE CHAINS AND INDUSTRIAL DEVELOPMENT: Lessons from China, South-East and South Asia. Retrieved from https://www.unido.org/sites/default/files/files/2018-06/EBOOK_GVC.pdf
- Wang, Z., Wei, S.-J., Yu, X., & Zhu, K. (2017). MEASURES OF PARTICIPATION IN GLOBAL VALUE CHAINS AND GLOBAL BUSINESS CYCLES. NBER Working Paper, No. 23222. Retrieved from <https://www.nber.org/papers/w23222.pdf>
- WTO, IDE-JETRO, OECD, RCGVC-UIBE, World Bank Group, & CDRF. (2019). GLOBAL VALUE CHAIN DEVELOPMENT REPORT 2019: Technological innovation, supply chain trade, and workers in a globalized world. Retrieved from https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvc_dev_report_2019_e.pdf
- Yuhua, Z. (2014). Integrating SMEs into Global Value Chains: Policy Principles and Best Practices. APEC. Retrieved from <http://publications.apec.org/-/media/APEC/Publications/2014/5/Integrating-SMEs-into-Global-Value-Chains-Policy-Principles-and-Best-Practices/Integrating-SMES-into-GVCs-final-21Apr.pdf>