

الشراكة الأجنبية بديل استراتيجي في ظل المنافسة الدولية لرفع القدرة المالية والانتاجية للمؤسسات الاقتصادية

د. بن رجم محمد خميسي + أ. عتارسية ايمان

ملخص:

في ظل انفتاح الأسواق العالمية على بعضها البعض من جراء عولمة الاقتصاد تزايدت حدة المنافسة على المستوى الدولي، الأمر الذي يستدعي من مختلف المؤسسات اعتماد طرق تحميها من مخاطر هذه المنافسة التي تهددها بالزوال، وذلك مشروط باكتسابها قدرة تنافسية تسمح لها بالبقاء. وفي هذا الصدد نجد أن التحالفات بين المؤسسات سواء على المستوى المحلي أو على المستوى العالمي في شكل شراكة تعتبر سبيلا هاما ضمن مجموعة من السبل لتخفيف حدة المنافسة .

لهذا يعتبر ظهور الشراكة الأجنبية بديل استراتيجي لاستبدال العلاقة التنافسية بين

المؤسسات الى علاقة تعاونية تكاملية تهدف لتحقيق ارباح مشتركة ، كما يمكن المؤسسات من التزود بمعارف وتقنيات تكنولوجية أكثر حداثة والأهم من ذلك تدعيم الموارد المالية للأطراف المتحالفة مما يمكنها من المحافظة والرفع من قدرتها التنافسية.

Summary:

With the opening up global markets to each other as a result of globalization of the economy has increased competition at the international level, which calls for the adoption of various institutions ways protected from the risk of this competition that are threatened with extinction, and this is conditional on possessing competitive allow her to stay.

In this regard, we find that alliances between institutions, both at the local level or on a global level in the form of a partnership is considered an important avenue within the range of ways to ease the competition.

For this is the emergence of foreign partnership a strategic alternative to replace the competitive relationship between the institutions into a cooperative relationship complementary aims to achieve a common profit, also enables organizations to acquire the knowledge and techniques of technological more modern and more importantly, to strengthen the financial resources of the parties allied enabling it to maintain and increase their competitiveness.

مقدمة:

لم تعد المنظمات الاقتصادية الحديثة تعتمد على الانفراد بقدراتها الإنتاجية والتسويقية ، وهذا راجع لارتفاع حدة المنافسة من جهة ، وزيادة التخصص في كل مجالات النشاط ابتداءً بالتوريد والتمويل والتمويل ومرورا بالإنتاج وانتهاءً بالتسويق وإيصال المنتج للمستهلك ، وهي عمليات كانت المؤسسة قديما تقوم بها بمفردها عندما كانت صغيرة ونشاطها محدودا وأسواقها ضيقة. وفي ظل التغيرات التي تطرأ على الاقتصاد العالمي أصبح لزاما اعتماد الحركية في كل عناصر المؤسسة الحديثة ، وفي هذا الاطار تعتبر الشراكة مع مؤسسات أخرى تشترك معها في النشاط يساعدها في تحقيق أهدافها مع المساهمة في تحقيق أهداف المؤسسات الاقتصادية المتعاونة معها ، هذا التوجه الجديد من الشراكة يعتبر أحد أشكال الاستثمار الاجنبي المباشر تلجأ اليه المؤسسة للحصول على الدعم المالي والانتاجي .

لتحليل و إثراء هذا الموضوع فقد ارتأينا طرح الإشكالية التالية :

ما مدى امكانية الاعتماد على الشراكة الأجنبية لرفع القدرة التمويلية للمؤسسات الاقتصادية ؟

المحور الأول: مفاهيم أولية حول الاستثمار الأجنبي المباشر

تعتبر الشراكة الأجنبية شكلا من اشكال الاستثمار الأجنبي المباشر ، وتتخذ شكل اقامة مشروعات جديدة اوزيادة الكفاءة الانتاجية لمشروعات قائمة فعلا من خلال ادماجها في مشروع مشترك يخضع لادارة جديدة ، الا أنها تختلف عنه في بعض النقاط كون أن هذا الاستثمار الأجنبي المباشر يقوم على الانفراد بالانتاج والملكية الكاملة لرأس المال في حين تهدف عقود الشراكة الى التعاون والتشارك سواء في ادارة المشروع أو تحمل المخاطر.^{xx}

1-تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر:

يمكن أن يعرف الإستثمار الأجنبي، على أنه الإستثمار القادم من الخارج والمالك لرؤوس الأموال، والمساهم في إنشاء مشروعات إستثمارية في إقتصاد ما من قبل مؤسسة قائمة في إقتصاد آخر، ويعمل على جلب الخبرات و المهارات الفنية والتقنية، ويسمح بتحويل التكنولوجيا، ويوفر فرص العمل. ويأخذ شكل تأسيس مؤسسة من طرف المستثمر وحده أو من طرف شركة متعادلة الحصص أو إعادة شراء كلياً أو جزئياً لمؤسسة في الدولة المضيفة.^{xxi}

ويرى" ريموند برنارد "الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه" يعبر عن مساهمة رأسمال مؤسسة في مؤسسة أخرى ، يتم بذلك بإنشاء فرع لها في الخارج أو الرفع من رأسمالها ، أو قيام مؤسسة أجنبية رفقة شركاء أجانب، أو هو وسيلة تحويل الموارد الحقيقية و رؤوس الأموال من دولة إلى دولة أخرى .^{xxii} كما تعرفه المؤسسات الدولية بأنه تدفق لرأس المال على دولة غير الدولة صاحبة رأس المال، بغرض إنشاء مشروع طويل الأجل يتولى المستثمر إدارته كلياً أو جزئياً و ذلك خدمة لهدفه المتمثل في تحقيق الربح.^{xxiii} إن الاستثمار الأجنبي لا يزود بالمال فقط، بل يفترض أن المؤسسة الأجنبية تكون مسؤولة على إدارة عمليات المشروع وأن ينفذ عن طريق الشركات بدل المستثمرين الأفراد .واعتبر صندوق النقد الدولي أن الإستثمار أجنبي مباشر، كل تلك الإستثمارات التي تساهم في مؤسسة أجنبية وفي تسييرها، ويمكن أن تظهر بعدة أشكال كمساهمة في رأس المال الإجتماعي، في الأرباح المعاد إستثمارها، وكل أنواع القروض الآتية من البلد الأم .

2- مراحل ظهور الاستثمار الأجنبي المباشر: لا يتحقق الاستثمار الأجنبي المباشر في الواقع العملي إلا بعد أن

تكون المؤسسة قد مرت بمراحل كالآتي^{xxiv}:

- المرحلة الأولى :تبدأ المؤسسة المنتجة في التوغل في سوق خارجية بإتباع سياسة التصدير عبر وكيل أو موزع محلي.
- المرحلة الثانية :تستعين المؤسسة الأجنبية بمنتج محلي لينوب عنها في عمليات التغليف والتكليف لمنتجاتها المصدرة.
- المرحلة الثالثة :عندما تصبح منتجاتها المصدرة تمثل نسبة معتبرة من إجمالي المبيعات، تقوم المؤسسة الأجنبية بتدعيم وجودها عن طريق الترخيص أو الإعفاء لمنتج محلي ليقوم بإنتاج بعض من خطوط منتجاتها.

- المرحلة الرابعة: تبدأ عملية الانتاج الأولى عن طريق عقود الشراكة والتعاون مع المؤسسات المحلية وهذا بعد التعود أكثر على السوق الأجنبية والتغلب على كثير من ظروف عدم التأكد الخاصة بعملية التوغل.
- المرحلة الخامسة: وتعتبر المرحلة النهائية بظهور الاستثمار الأجنبي المباشر، لأن من خلالها تقوم المؤسسة بإنتاج كل خطوط المنتج في السوق الأجنبية للدولة المضيفة، ومن ثم تصريف المنتج إلى السوق المحلية للدولة المضيفة أو تصديره إلى بقية الأسواق الأجنبية.

3- أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر: ويتضمن رأسمال الاستثمار المباشر ما يلي^{xxv}:

- رأس مال حقوق الملكية: يشتمل على حصص الملكية في الفروع وكافة الأسهم في الشركات التابعة و الزميلة وغير ذلك من المساهمات في رأس المال مثل توفير الماكينات والمعدات.
- العوائد المعاد استثمارها: وتشمل نصيب المستثمر بنسبة اشتراكه المباشر في الملكية من العائدات التي لا توزعها الشركات التابعة كأرباح، ونصيبه في عائدات الفروع غير المحولة إليه، وتعامل هذه العوائد المعاد استثمارها كما لو كانت تدفقات جديدة.

- رأس مال آخر ومعاملات الدين بين الشركات: وهو يغطي اقتراض وإقراض الأموال، بما في ذلك سندات الدين وائتمان الموردين بين المستثمر المباشر من جهة ومؤسسة الاستثمار المباشر من جهة أخرى.
- يمكن أن يتضمن الاستثمار الأجنبي المباشر تحركات رأس المال في شكل حصص ملكية، وقد يكون في شكل الات وتكنولوجيا ومعرفة ومهارات، فمن حيث الملكية توجد عدة أشكال حيث يقوم المستثمر الأجنبي بالمفاضلة بينها حسب استراتيجيته واهدافه ومن هذه الأشكال نجد انشاء مشروعات جديدة او اعادة شراء مشروعات قائمة وموجودة اصلا وهذا يتوقف على رغبة المستثمر الأجنبي واستعداده لتحمل الأعباء القديمة للمنشآت الموجودة أصلا كما يمكن أن يشترك المستثمر في رأس مال الفرع او الملكية الكاملة. أما من حيث ملكية رأس المال قد تأخذ الاستثمارات الأجنبية المباشرة عدة أشكال فمنها استثمارات خاصة او ثنائية أو متعددة الجنسية.
- كما يمكن للمستثمر نقل التكنولوجيا من خلال نقل سلع و عمالة ماهرة وخدمات فنية وادارية وتنظيمية وتسويقية وعلامات تجارية.^{xxvi}

المحور الثاني: الشراكة الأجنبية كأحد أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

قبل التعرض لمعنى الشراكة الاستراتيجية نوضح اولا معنى الاستراتيجية وتعني في المجال الاقتصادي الطريقة المنهجية المتبعة من طرف المؤسسة الاقتصادية قصد صياغة اهدافها مع الاخذ بعين الاعتبار التغيرات الخارجية المحيطة بها ووفقا للوسائل والامكانيات التي تمتلكها،.

وقد ظهرت الشراكة كمنهج وسياسة اقتصادية في اواخر الثمانينات فأصبحت تمثل الحل الرابط بين القطاع العام والخاص قبل أن تتحول الى الية تعاون وتكامل بين متعاملين اقتصاديين من جنسيات مختلفة، لتصبح أهم وسيلة للحد من السياسات الاحتكارية التي كانت تلجأ اليها المؤسسات الاقتصادية بفعل تزايد حدة المنافسة فيما بينها كحلا استراتيجيا يمنح فرصة النقل الفعلي للخبرة الفنية والتكنولوجية التي تستطيع تطبيقها فعلا.^{xxvii}

1- مفهوم الشراكة الأجنبية:

الشراكة الأجنبية هي عبارة عن نموذج من علاقات التقارب والتعاون بين المؤسسات الاقتصادية لأجل تحقيق بعض الفوائد كتبادل الخبرات والحصول على التكنولوجيا والتسهيلات الإنتاجية والصناعية وكذلك النفاذ إلى أسواق جديدة بالإضافة إلى تخفيض المخاطر المالية وتأكيد الميزة التنافسية.

ان كل من الشراكة والتحالف الاستراتيجي هما شكلان من اشكال التعاون الا أن التحالف يكون بين الاطراف المتنافسة ويكون بين الشركات الكبيرة، أما الشراكة فيمكن أن تتم بين الاطراف المتنافسة كما تعتبر التحالفات الاستراتيجية نوع خاص من الشراكة الا أنه غالبا ما يستعمل المصطلحان كبديلان لبعضهما البعض ، فتستعمل الشراكة دلالة على معنى التحالف ويستعمل التحالف دلالة على مفهوم الشراكة كونهما يعتبران من أشكال التعاون.^{xxviii}

تعرف الشراكة الأجنبية بأنها مشروع يشارك في امتلاكه أو ادارته طرفان من دولتين مختلفتين كما تعرف على أنها تجمع واتفاق بين طرفين أو أكثر من جنسيات مختلفة للمساهمة في تحقيق أهداف معينة ومحددة الزمن وتبنى على أساس الثقة وحسن النية في التعامل بين الاطراف المشتركة.^{xxix}

2- مجالات الشراكة الأجنبية: للشراكة عدة أشكال وذلك حسب العلاقة التي تربط بين الشركاء ، ويتم الاتفاق على شكل الشراكة انطلاقا من الأهداف المنظرة لكل شريك وذلك كما يلي:^{xxx}

✓ الشراكة الصناعية

بسبب تطور وتعقيد مسار التصنيع من خلال صعوبة مسايرة أساليب الإنتاج الحديثة وكذا التطور التكنولوجي ظهر هذا النوع من الشراكة ، وتبرز ضرورة إقامة ما يعرف بالتعاون الفني انطلاقا من ضخامة التكاليف المخصصة للمشاريع الصناعية من جهة وكذا ما تتطلبه من تكنولوجيا عالية ، وفي هذا الإطار تلجأ بعض الشركات العالمية إلى التقارب وإنشاء فرق أو جماعات متخصصة في المشاريع التكنولوجية والصناعية المتطورة وبهذا فان أسلوب الشراكة الصناعية يحقق نقل التكنولوجيا والمعرفة الإدارية الحديثة بصورة أكثر فعالية مقارنة بالمشروعات المملوكة بالكامل للأجانب. ومن بين الدوافع لهذا النوع من الشراكة نذكر مايلي :

- المجال الاقتصادي : عن طريق الاستفادة من أثار الحجم، تكاليف البحث والتطوير...الخ
- المجال التقني : من خلال مزايا التكنولوجيا المتطورة، الإبداع...الخ
- المجال التجاري : عن طريق تفضيلات المستهلكين ، تقوية شبكات التوزيع ... الخ

✓ الشراكة التجارية:

تتمثل هذه الصيغة في التعاون المشترك بين مؤسستين أو أكثر تعاني مؤسسة أصلية من ضعف نشاطها التجاري وبالتالي تلجأ للشراكة التي قد تكون في شكل عقود منح امتياز، اتفاقيات تراخيص ، اتفاقيات تمويل ، وهذا ما يسمح بتقليص تكاليف المعاملات التجارية وفتح شبكات جديدة للتوزيع وهذا ما يؤثر على رقم الأعمال بصفة ايجابية

✓ الشراكة التقنية:

ظهرت هذه الصيغة من الشراكة كنتيجة للمتغيرات في المجال التكنولوجي وزيادة تكاليف البحث والإبداع، ويمكن تقسيم هذا النوع من الشراكة إلى:

أ - اتفاقيات البحث والتطوير: العديد من الحكومات والشركات تخصص مبالغ معتبرة لإنفاقها في مجال البحوث الأساسية والتطبيقية، لذا يتم اللجوء إلى هذه الصيغة قصد الاستفادة من خبرة الطرف الثاني وكذلك في مجال التمويل وتخفيض المخاطر، ومن بين القطاعات التي يظهر فيها هذا النوع من الشراكة نذكر قطاع الأدوية، مراكز الأبحاث والبحث والتطوير بين الجامعات، مجال الإعلام الآلي وتكنولوجيا المعلومات.

ب - اتفاقيات تحويل المعارف: تسمح هذه الصيغة للشريك من الاستفادة من نقل المعارف ذات القيمة الاقتصادية الهامة والمردودية بالإضافة إلى رفع مستواها التنافسي على مستوى المحيط العام.

ج - اتفاقية التراخيص: بموجب هذا الاتفاق يمنح الشريك رخصة للطرف الثاني بهدف الدخول في استخدام تقنيات معينة أو الاستفادة من الجانب التكنولوجي لمدة طويلة لكنها محددة، وهذه الاتفاقية لها طابع ثنائي.

✓ الشراكة المالية :

هذا النوع من الشراكة متعلق بدرجة مساهمة الشريك في رأس مال الشريك الثاني عن طريق الاستثمار المباشر ، حيث تتيح هذه الصيغة الحق في توجيه إدارة وسياسات لشريك الذي تمت المساهمة في رأس ماله، الأمر الذي يخدم مصالح الشريك المستثمر في تطوير منتجاته وجهوده التسويقية.

• أنواع الشراكة الأجنبية حسب مشاركة الأطراف: يمكن أن يكون الشركاء أفراد أو شركات أو حكومات أو هيئات حكومية وقد تكون الاتفاقية بين شريكين أو أكثر كما يمكن أن تكون المشاركة إما^{xxx} :

✓ شراكة تعاقدية: الشراكة التعاقدية هي خلق محدد في موضوعه، لكن يمكن أن تتطور إلى خلق مالي وتجاري معطية

بذلك حرية أكبر لحياة الشركة وهذا النوع من الشراكة يظهر كثيرا في مجال الاستغلال المشترك للمواد المنجمية والتعاون في مجال الطاقة.

✓ المشاركة بحصص رأس المال: في هذه الحالة يملك كل طرف من الأطراف المتعاقدة حصة من رأس المال المصدر والمصرح به لتأسيس الشركة المشتركة وهذه الشركة يمكن أن تأخذ شكل شركة مساهمة أو شركة أشخاص...

المحور الثالث: تجارب عالمية في اطار شراكة اجنبية

1- نماذج عن تحالفات عربية وأجنبية:

توجد في الواقع نماذج عن تحالفات أقيمت فعلا ، وسوف نحاول في هذه النقطة تقديم نماذج عنها ، وهذا من أجل الوقوف على النتائج الإيجابية التي يمكن الحصول عليها بالنسبة للمنظمات المتحالفة.

- في المجال المالي والمصرفي تم إقامة تحالف ثلاثي بين بنوك قطر وعمان والإمارات :

حيث قام البنك التجاري القطري من سنة 2005 بالاستحواذ على حصة استراتيجية من بنك عمان الوطني بنسبة 35 % ، وفي سنة 2008 دخل البنك في تحالف استراتيجي مع بنك آخر هو البنك العربي المتحد في إمارة الشارقة بدولة الإمارات العربية المتحدة ، وهذا بنسبة 40 % تقريبا وبهذا يكون بنك قطر قد دخل في شراكة مع منطمتين لهما تجربة معتبرة في مجال استثمارات القطاع الخاص .

من بين الأهداف المسطرة لهذا التحالف هو نقل التجربة القطرية في مجال البطاقات الائتمانية للبنكين الآخرين ، وهذا ما يجنب هذين البنكين استثمار أموالا كبيرة في هذا المجال ، وبهذا يمكنهم الاستفادة من قدرات البنك التجاري الموجودة أصلا باعتباره رائدا في هذا المجال ، ويستفيد البنك التجاري من مجالات أخرى ليست له فيها مزايا تنافسية ، بحيث يقدم كل واحد برامجه التدريبية في مختلف المجالات ، مثل مكافحة غسل الأموال.^{xxxii}

- تحالفات شركة الامتياز القطرية للاستثمار :

قامت الشركة بتنفيذ عملية اندماج مع شركات زميلة وتابعة لأطراف محلية وخليجية تقدر قيمتها بنحو 300 مليون دولار. ومن ضمن الرؤى الاستراتيجية للشركة الدخول في اندماجات في عدة قطاعات استثمارية وعقارية وخدماتية عبر خلق كيانات قوية قادرة على المنافسة محليا وخليجيا، منها التمدين الاستثمارية والتمدين العقارية وبنك اربيتا وبنك السلام في مملكة البحرين حيث تقدر حجم الاستثمارات معها بأكثر من 150 مليون دولار . وبتنوع الاستثمارات أصبحت مشاريع شركة الامتياز للاستثمار تتوزع في أسواق عدة منها أسواق قطر والبحرين والإمارات والمملكة العربية السعودية وتتوزع على قطاعات عدة منها القطاع الاستثماري والمالي وتندرج تحته عدة شركات ومؤسسات مالية وبنوك بالإضافة إلى القطاع العقاري وقطاعات الخدمات والصناعة.

تمتلك شركة الامتياز نسب مؤثرة في كل من الشركة الأولى للتمويل في قطر، وشركة المستثمر الأول 'قطر' وشركة منافع للاستثمار وشركة الرتاج للاستثمار وشركة إدارة الأملاك العقارية 'ريم'^{xxxiii} هناك العديد من الشركات الأمريكية و اليابانية و الأوروبية و الآسيوية التي دخلت في تحالفات متعددة خارج حدودها، لتحقيق بعض المزايا التنافسية منها:^{xxxiv}

- عقدت شركة "IBM" أكثر من أربعمئة تحالف استراتيجي لنفس الغرض ، أما شركة (groning) فإعتمدت على التحالفات الاستراتيجية بكثافة ، إلى حد وصف الشركة بأنها شبكة من المنظمات وقد إعتمدت شركتي (microsoft)،(Netscae) على الكثير من التحالفات الاستراتيجية مع الموردين و ذلك لبناء تحالف بهدف تدعيم المراكز التنافسية للشركتين في الأسواق المختلفة.

- نشأت شركة (Endesa) عام 1944 و بدأت في الإنتشار على المستوى العالمي عام 1991 بعد عملية إعادة هيكلتها. وقامت (Endesa) بعملية التوسع الدولي على أساس إتفاقيات التعاون المشترك. فقد إنضمت إلى نوعين من الإتفاقيات أولها إتفاقيات التعاون المحلي والتي تهدف إلى المشاركة في المزايدات لإمتلاك الشركات التي يجري خصصتها ، و ثانيها إتفاقيات التعاون العالمية و ذلك مع شركاء دوليين. و إلى

جانب إتفاقيات التعاون المشترك قامت شركة (**Endesa**) بالانضمام الى اربع إتفاقيات دولية تعاون أخرى، كان الهدف من هذه الإتفاقيات إحتلال مكانة عالية في سوق الطاقة الأوروبية و الدخول في منافسة الأسواق الأجنبية ، و حققت أيضا نجاحات متفاوتة ، و قاموا بتنفيذ مشروعات هامة في العديد من الدول مثل الأرجنتين و البرازيل و شيلي و كولومبيا ، ونتيجة لذلك اصبحت شركة (**Endesa**) رائدة متعددة الجنسيات في مجال صناعة الكهرباء في أمريكا اللاتينية .

- عملت شركة **Electrodom's ticos fagor** التي تعمل في مجال صناعة الإلكترونيات منذ بداية 1980 على تطوير و إعادة تصميم إستراتيجيتها لمواجهة التوسع في السوق الدولي، و لمنافسة صادراتها للمنتجات الموجودة في أسواق أمريكا الجنوبية، شمال أفريقيا ودول غرب أوربا مما أدى بها للجوء إلى إتفاقيات التعاون المشترك على المستوى الإقليمي إلى جانب المستوى المحلي للتعرف على المشكلات التي واجهتها شركات مماثلة في ذلك المجال و طرق حلها ، و قد ساعدت هذه الاستراتيجية في خفض تكلفة التصنيع و تخطي العقبات و الفجوات التكنولوجية ، و في عام 1996 عقدت الشركة إتفاقية تعاون مشترك مع شركة **Villant** الألمانية بهدف الدخول في مجال إقتصادي و تجاري أوسع، و من ثم سعى كل شريك إلى إجراء عمليات التسويق و التوزيع الخاصة بالمنتج النهائي في الأسواق الأوروبية بصورة مستقلة عن الآخر و بإستخدام العلامة التجارية لكل شريك على حدى.

- هناك حالة تحالف بين أكبر شركات الأدوية العالمية و هي شركة (**جلاكسو**) (**أمير شام**) و كان هذا التحالف في مجال " **بحوث و التطوير** " يهدف إلى زيادة الخبرات و تبادلها و الوصول إلى مزيد من الإكتشافات الدوائية ، من خلال برنامجها التحالفي الذي برنامج شراكة أعتمد على الكثير من الإعتمادات المالية و الأساليب التكنولوجية المقدمة من الشركة الثانية على أن تقدم الأولى الأبحاث العلمية و الدعم الفني و الخبرات الاستشارية ، و قد نتج عن هذا التحالف زيادة حجم التعاون المتبادل و ظهور منتجات دوائية مبتكرة تغزوا الأسواق ، و كذلك تم خفض التكاليف المباشرة للمستحضرات الدوائية المنتجة.

2- آثار الشراكة الأجنبية على المؤسسة المحلية: تتمثل أهم آثار الشراكة الأجنبية التي تنعكس على المؤسسات المحلية فيما يلي^{xxxv}:

- الاستفادة من مصادر جديدة للتمويل بفضل تدفق رؤوس الأموال الأجنبية، مما يجعل المؤسسة في غنى عن طلب قروض تمويل طويلة الأجل وما يترتب عنها من مديونية وعدم القدرة على التسديد؛

-تمثل الشراكة الأجنبية فرصة هامة للحصول على التكنولوجيا والاستفادة من التطور التكنولوجي الذي يؤدي إلى رفع الكفاءة الإنتاجية وتخفيض التكاليف وبالتالي رفع القدرة التنافسية للمؤسسة؛

-ضمان الديمومة والمصداقية نتيجة لجودة المنتجات وقلة التكاليف وكذا احترام مواعيد التسليم، وهذا ما يؤدي إلى زيادة ثقة المستهلك ووفائه للمنتج؛

-الاستفادة من التسهيلات التي تمنحها الدولة للشركاء الأجانب، إضافة إلى أن وجود شركات أجنبية في دول مضيفة يساعد على زيادة معدل تدفق المساعدات والمنح المالية من المنظمات الدولية إليها؛

- تقوم الشركات الأجنبية بتنفيذ برامج للتدريب والتنمية الإدارية في الدول المضيفة مما يؤدي إلى خلق طبقة جديدة من رجال الأعمال إضافة إلى تنمية قدرات الطبقة الحالية كما تستفيد الشركات الوطنية من الأساليب الإدارية الحديثة من خلال الاحتكاك مع الشركات الأجنبية .
- الحصول على المعرفة والاستفادة من التكنولوجيا المتطورة التي تحوزها المؤسسات الأجنبية وتوظيفها في العمليات الإنتاجية مما يؤثر إيجاباً على جودة المنتجات وبالتالي زيادة درجة ولاء المستهلكين؛
- اكتساب المسيرين للخبرة والتقنيات الجديدة من خلال الاحتكاك مع المؤسسات الأجنبية التي تمتلك وسائل تسييرية حديثة من شأنها إضافة قيمة للمؤسسة إضافة إلى مشاركتها في عمليات الإدارة والتنظيم؛
- تخفيض التكاليف نتيجة للاستفادة من اقتصاديات الحجم الكبير حيث تلعب التكاليف دوراً هاماً في قياس تنافسية المؤسسة ومدى تأهيلها نظراً لتأثيرها على الأسعار مما يؤثر على الطلب على المنتجات وبالتالي التأثير على حجم المبيعات والإيرادات؛
- رفع معدلات الربح :حيث أن تخفيض التكاليف نتيجة لزيادة حجم الإنتاج سيؤدي إلى ارتفاع معدلات الأرباح كما أن تحقيق معدلات عالية من الأرباح وبصورة مستمرة يؤدي إلى ضمان بقاء المؤسسة ضمن قطاع نشاطها وتوسيع مجال تواجدتها في الأسواق الدولية؛
- ارتفاع المبيعات المحلية وتوسيع نطاق تواجد المؤسسات على مستوى الأسواق العالمية نظراً لزيادة حجم الإنتاج وارتفاع جودة المنتجات نتيجة لاستعمال أحدث التكنولوجيا وبالتالي زيادة درجة رضا المستهلكين عن المنتجات التي تتميز بجودتها العالية وأسعارها المنخفضة؛
- تحسين الإنتاجية من خلال ارتفاع حجم الإنتاج الكلي وانخفاض حجم عوامل الإنتاج المستعملة نتيجة للتقدم التكنولوجي؛

الخاتمة:

تعتبر الشراكة الأجنبية وسيلة فعالة من شأنها المساهمة في تعزيز قدرات المؤسسات المحلية من خلال ما تملكه من مزايا إضافية لا تتوفر عليها هذه المؤسسات فهي تعمل على نقل التكنولوجيا المتطورة مما يخلق فرصاً للتصدير كما يؤثر الاستثمار المباشر على استعمال مجالات جديدة في الإنتاج والإدارة والتسويق . وتعتبر التحالفات الإستراتيجية ما بين الرأسمال المحلي والرأسمال الأجنبي فرصة للرأسمال المحلي للاستفادة من قدرات الرأسمال الأجنبي، وهذا في ظل تنامي ظاهرة العولمة وتعاضم تكلفة التكنولوجيا، بحيث لم يعد بإمكان المؤسسات المحلية الصمود أمام المنافسة الدولية القاتلة بدون الاعتماد على حلفاء يمتلكون الخبرات والإمكانات التي تسمح للطرفين من تحقيق منافع مختلفة.

الهوامش:

xx لزهرة العابد، اشكالية تحسين القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، اطروحة دكتوراه، جامعة قسنطينة، 2012_2013، ص 20،
21.

xxi زغيب شهرزاد، الاستثمار الاجنبي المباشر في الجزائر واقع وافاق، مجلة العلوم الانسانية، العدد الثامن، جامعة بسكرة، ص 4.

xxii مصباح بلقاسم، أهمية الاستثمار الاجنبي المباشر ودوره في التنمية، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، 2005-2006، ص 6.

xxiii قويدري كريمة، الاستثمار الاجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة تلمسان، 2010-2011، ص 17.

xxiv زغيب شهرزاد، مرجع سابق، ص 5،6.

xxv قويدري كريمة، مرجع سابق، ص 19.

xxvi سعيدي يحيى، تقييم مناخ الاستثمار الاجنبي المباشر في الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة قسنطينة، 2006-2007، ص 61،60.

xxvii لزه العابد، مرجع سابق، ص 18، 19.

xxviii <http://manifest.univouargla.dz/documents/Archive/Archive%20Faculte%20des%20Sciences%20Economiques%20,%20de%20Gestion%20et%20des%20Sciences%20Commerciales/Colloque%20National%20sur%20%20les%20Strategies%20d%20Organisation%20et%20d%20Accompagnement%20des%20PME%20en%20Algerie%2018-19042012/31.pdf>.

xxix نفس المرجع السابق، ص 5.

xxx متناوي محمد، أهمية الشراكة الأجنبية بالنسبة للقطاع الصناعي الجزائري، مجلة الاكاديمية للدراسات الاجتماعية والانسانية، قسم العلوم الاقتصادية والقانونية، جانفي 2015، ص 5، 6.

xxxi <http://manifest.univouargla.dz/documents/Archive/Archive%20Faculte%20des%20Sciences%20Economiques%20,%20de%20Gestion%20et%20des%20Sciences%20Commerciales/Colloque%20National%20sur%20%20les%20Strategies%20d%20Organisation%20et%20d%20Accompagnement%20des%20PME%20en%20Algerie%2018-19042012/31.pdf>

xxxii منصوري الزين و علاش أحمد، التحالف الاستراتيجي كضرورة للمنظمات الاقتصادية في ظل العولمة حالة الجزائر، مقال منشور، ص 12.

xxxiii منصوري الزين و علاش أحمد، مرجع سابق، ص 13، 14.

xxxiv بن عزة محمد امين، التحالفات الاستراتيجية بين المؤسسات الاقتصادية كالية لتحقيق الميزة التنافسية، ص 11، 12، 13.

xxxv <http://manifest.univouargla.dz/documents/Archive/Archive%20Faculte%20des%20Sciences%20Economiques%20,%20de%20Gestion%20et%20des%20Sciences%20Commerciales/Colloque%20National%20sur%20%20les%20Strategies%20d%20Organisation%20et%20d%20Accompagnement%20des%20PME%20en%20Algerie%2018-19042012/31.pdf>