

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي



Université Abou Bekr Belkaid
Tlemcen Algérie



جامعة أبي بكر بلقايد



تلمسان الجزائر

جامعة أبو بكر بلقايد-تلمسان-

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
أطروحة التخرج لنيل شهادة الدكتوراه إل م د في العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاد صناعي

قسم العلوم التجارية و الاقتصادية

تحت عنوان:

دور المجمعات الصناعية في تدويل المؤسسات الجزائرية

—دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لولاية تلمسان—

تحت إشراف:

أدمرابط سليمان

من إعداد الطالبة:

مامي سماعيل امينة

أعضاء لجنة المناقشة

رئيسا	جامعة تلمسان	أستاذ التعليم العالي	أ.د.بن منصور عبد الله
مشرفا	جامعة تلمسان	أستاذ التعليم العالي	أ.د.مرابط سليمان
ممتحنة	جامعة تلمسان	أستاذ التعليم العالي	أ.د.قراري يمينة
ممتحنا	جامعة مستغانم	أستاذ التعليم العالي	أ.د.يوسف رشيد
ممتحنا	جامعة سعيدة	أستاذ التعليم العالي	أ.د.عمر بلخير جواد
ممتحنة	المركز الجامعي مغنية	أستاذة محاضرة أ	د.بن شعيب فاطمة الزهراء

السنة الجامعية: 2022-2023

شكر وثناء

الحمد لله حمدا كثيرا على نعمة التوفيق و سداد الخطى في الطريق و الصلاة والسلام على رسول الله

يشرفني أن أتقدم بأسمى عبارات الشكر و التقدير و الامتنان لكل من قدم لي يد العون بأسلوب أو بأخر في إنجاز أطروحة الدكتوراه، التي كانت عملا طويلا و صعبا ولكن دائما ما كانت ممتعة. لم تكن هذه الدراسة ممكنة لولا الدعم المستمر لمجموعة من الأساتذة المتألقين و المختصين في هذا المجال و أخص بالذكر:

الأستاذ الدكتور **مرابط سليمان** على قبوله الإشراف لإنجاز المذكورة و له جزيل الشكر على سعت صدره و حكمة توجيهاته و ملاحظاته التي كانت نورا تسير على ضوئه خطوات البحث.

كما أشكر الأستاذ المساعد **بن غالم عبد الهادي** على اهتمامه و توجيهاته و دعمه الدائم و المستمر لإنجاز و إتمام الدراسة التطبيقية في صورتها النهائية.

الأساتذة الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة الموقرين الذين تحملوا عبئ قراءة هذه الرسالة و تقييمها و نقد جميع جوانبها و إثرائها بملاحظاتهم القيمة

الأستاذ الدكتور **بن منصور عبد الله** رئيس لجنة المناقشة، الأستاذة الدكتورة **قراري يمينة**، الأستاذ الدكتور **يوسف رشيد**، الأستاذ الدكتور **عمر بلخير جواد** و الأستاذة **بن شعيب فاطمة الزهراء**.

و في الأخير أتقدم بجزيل الشكر و التقدير إلى كل من قدم لي يد المساعدة من قريب أو من بعيد و بإمداده للمعلومات و النصائح القيمة أو حتى بالتشجيع و كل أساتذة جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان.

إهداء

الحمد لله الذي وفقني لإتمام هذا العمل المتواضع و يسر لي سييلا في طلب العلم

إلى روح جدي التي ربتني و التي طالما ساندتني و شجعتني لإتمام هذا العمل

إلى الوالدين الكريمين حفظهما الله و إلى عائلتي الصغيرة التي ساندتني في أصعب الظروف زوجي و سندي بركات نور الدين أبنائي: عبد الغاني مهدي و نورهان و إلى عائلة زوجي كبيرا و صغيرا.

إلى إخوتي و أختي: نسيم، نعيم، سميرة

و إلى كل من ساعدني لإنجاز هذا العمل وإلى كل من يحملهم قلبي و لم يكتبهم قلبي.

الفهارس

فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوع
07	المقدمة العامة
12	الفصل الأول: السياق النظري للتدويل و التجمعات الصناعية
13	المبحث الأول: السياق النظري لتدويل المؤسسات
14	المطلب الأول: شروط و متطلبات التدويل
69	المطلب الثاني: دوافع و محفزات تدويل المؤسسات
70	المبحث الأول: البحث عن الأسواق الجديدة
71	المطلب الأول: الذكاء الاقتصادي
76	المطلب الثاني: الابتكار
80	المبحث الثاني: الدخول إلى الأسواق الجديدة
95	المبحث الثالث: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (PME)
96	المطلب الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
96	المطلب الثاني: مفهوم و خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
97	المطلب الثالث: معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
99	المطلب الرابع: المشاكل و التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
101	الفصل الثاني: نظرية التدويل
103	المبحث الأول: نبذة تاريخية عن مفهوم تدويل المؤسسات
112	المطلب الأول: نماذج التدويل
125	المطلب الثاني: تحسينات نماذج التدويل
141	الفصل الثالث: التجمعات الصناعية
142	المبحث الأول: الأشكال المختلفة لشبكات الأعمال و أنماط إدارتها
143	المطلب الأول: المناطق الصناعية: قوة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (les Districts industriels)
164	المطلب الثاني: دورة حياة المنتج و دورة حياة التجمع الصناعي
170	المبحث الثاني: تصنيف المقاربات الاقتصادية للعناقيد أو التجمعات
181	الفصل الرابع: الدراسات السابقة
181	المبحث الأول: الدراسات السابقة المتعلقة بالتدويل
182	المطلب الأول: الدراسات السابقة الجزئية لتدويل المؤسسات
192	المطلب الثاني: الدراسات السابقة الأجنبية لتدويل المؤسسات
220	المبحث الثاني: الدراسات السابقة المتعلقة بالتجمعات الصناعية
220	المطلب الأول: الدراسات السابقة الجزئية للتجمعات الصناعية

229	المطلب الثاني: الدراسات السابقة الأجنبية للتجمعات الصناعية
247	المبحث الثالث: الدراسات السابقة لتدويل المؤسسات و التجمعات الصناعية
289	الفصل الخامس: الدراسة التطبيقية
290	المبحث الأول: تقديم مؤسسات الدراسة الميدانية
296	المبحث الثاني: الإجراءات المنهجية للدراسة الميدانية
318	المبحث الثالث: ملخص نتائج الدراسة الميدانية و اختبار الفرضيات
318	خلاصة الفصل الخامس
325	الخاتمة العامة

قائمة الأشكال و الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
جداول الفصل الأول		
1.1	بعض التعريفات لفرصة ريادة الأعمال	42
2.1	تعريف الفرصة الدولية لمجموعة من الباحثين في المجال	44
3.1	تعريف الفرصة	55
4.1	عوامل تسريع التحولات في بيئة الأعمال الدولية	69
5.1	الأهداف الثلاثة لتنظيم المعلومات	74
6.1	تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر	106
7.1	تعريف التدويل كعملية و أبعادها	112
8.1	الفروع المكونة لنظرية الموارد و المهارات و التنبؤات التي تنبثق عنها موارد مشتركة (la théorie de Penrose)	119
9.1	ملخص الخصائص الرئيسية لنموذج الابتكار	125
10.1	علاقة التدويل بالابتكار (Bilkey et Tesar 1977)	126
11.1	تعريف التدويل المبكر و السريع في أدبيات ريادة الأعمال الدولية (Born-Global)	138
12.1	مصفوفة القرار المتعدد المعايير لاختيار موقع دولي ملائم	143
13.1	نقاط الضعف و نقاط القوة في الاستراتيجيات الدولية	147
14.1	أشكال التعاون المختلفة	162
15.1	التدخل العام في المراحل المختلفة لدورة حياة التجمع الصناعي	176
16.1	الانقطاع المنهجي مقابل النظرية الكلاسيكية الجديدة الذي اعتمده Granovetter 1985	187

جداول الفصل الثاني		
205	الاختلافات و القواسم المشتركة الرئيسية بين النموذجين الأكثر تأثيرا في الأدبيات النظرية الخاصة بعملية التدويل	1.1
227	متغيرات العوامل المفسرة للمؤسسات التي تقوم بالتدويل المبكر و السريع	2.1
235	أهداف التجمع الصناعي سيدي عبد الله	3.1
283	ملخص الدراسات العلمية السابقة	4.1
جداول الفصل الثالث		
304	جدول الاعتماد التقديري وفقا لمقياس ليكارت السباعي	1.1
305	النتائج الخاصة بعملية توزيع واسترجاع البيانات	2.1
306	هيكل أداة الدراسة (الاستبيان)	3.1
307	توزيع درجات المقياس المستخدم في الاستبيان	4.1
308	نتائج اختبار نوع توزيع البيانات للمستجوبين نحو متغيرات الدراسة	5.1
311	صدق الاتساق البنائي لأداة الدراسة	6.1
312	قيمة معامل Cronbach's Alpha للاستبيان	7.1
313	نتائج تحليل إجابات أفراد العينة على عبارات المتغير المستقل : التدويل	8.1
315	نتائج تحليل إجابات أفراد العينة على عبارات المتغير التابع: الانضمام إلى التكتلات الصناعية	9.1
317	نتائج تحليل إجابات أفراد العينة على عبارات المتغير التابع: حجم المؤسسة	10.1
319	نتائج تحليل إجابات أفراد العينة على عبارات المتغير التابع: الموارد البشرية المتاحة	11.1
323	المتغيرات المستعملة	12.1
323	معامل الارتباط بيرسون	13.1
324	نتائج تحليل أنوفا لاختبار معنوية الانحدار	14.1
327	ملخص نتائج الدراسة الميدانية لاختبار الفرضيات	15.1
قائمة الأشكال		
رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
1.1	المراحل الأربع لدورة حياة المنتج بالنسبة ل (Vernon 1966)	116
2.2	الخطوات المكونة لسلسلة التأسيس la chaine d'établissement	121
3.1	نموذج (Uppsala Johanson et Vahlne,1977 الجانب الثابت و الجانب الديناميكي	122
4.1	شروط تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	129
5.1	النموذج المحسن لنموذج (Uppsala Johanson et Vahlne,2009)	135
6.1	عملية تدويل تصدير المشاريع الصغيرة و المتوسطة	136
7.1	الاستجابات الاستراتيجية الدولي	144

155	الدائرة الفاضلة الموارد/ الإقليم/ المشروع	8.1
157	نظام التنظيم المحلي SPL	9.1
168	مفهوم التجمع الصناعي بالنسبة ل Aligod 2016	10.1
170	الجهات الخمس للتجمع الصناعي	11.1
171	الجهات الست للتجمع الصناعي	12.1
175	دورات حياة التجمع الصناعي	13.1
182	مصادر الميزة التنافسية للموقع المستهدف	14.1
أشكال الفصل الثاني		
190	خصائص المدارس الثلاث لنظرية تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	1.1
191	الخصائص المميزة لنظام الشبكات	2.1
200	نموذج سلوك تدويل المؤسسات للباحث بن ربيحة محمد	3.1
202	العلاقة بين التدويل و أداء المؤسسة نموذج Son Nguyen et Pharm. Hoanh	4.1
207	سرعة التدويل	5.1
209	نموذج التدويل للباحث Patrick Scheffel	6.1
211	السوق المستهدف للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة اللبنانية	7.1
212	مستوى التجارب الدولية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة اللبنانية	8.1
213	التجمعات التي تعمل فيها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة اللبنانية	9.1
214	نموذج تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة اللبنانية	10.1
218	المراحل الأساسية لعملية تحليل المعلومات النوعية	11.1
219	العوامل التي تؤثر على عملية تحديد الفرص الدولية في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التكنولوجية حديثة النشأة	12.1
219	العوامل التي تؤثر على عملية تحديد الفرص الدولية في مؤسسات الاقتصاد الناشئ	13.1
221	النموذج النهائي لتدويل المؤسسات التكنولوجية و تحديد الفرص الدولية لدراسة الطالب الباحث Issam Mejri	14.1
223	نموذج (1997) Masden et Servais	15.1
223	نموذج (2003) Andersson et Wictor	16.1
224	نموذج (2007) Zucchella et al	17.1
224	نموذج (2005) Rialp et al	18.1
225	نموذج (2005) Oviatt et McDougall	19.1
225	نموذج (2004) Etemad	20.1
226	نموذج (2009) McDougall	21.1
229	العناصر الرئيسية المكونة لمصطلح العنقود أو التجمع الصناعي	22.1

230	نموذج التجمع الصناعي المقترح لمنتج الطماطم الصناعية في الجزائر	23.1
233	نموذج العنقود الصناعي في جنوب كاليفورنيا	24.1
234	مكونات العنقود الصناعي	25.1
234	الهيكل التنظيمي للعنقود الصناعي التكنولوجي سيدي عبد الله	26.1
236	مكونات الميزة التنافسية ل Porter	27.1
238	نموذج النظام الإنتاجي ل la vallée de l'Arve	28.1
240	تأثير مشاركة التجمعات و الشبكات على القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التنمية في عصر العولمة	29.1
241	خريطة التجمعات القائمة أو الناشئة في المغرب العربي	30.1
244	الأجيال السبع من نماذج عملية الابتكار المتطورة من نماذج تفاعلية معقدة بشكل متزايد	31.1
246	نموذج Preez et al 2006	32.1
246	نموذج الابتكار (Preez et al 2006 ,Trott 1998,2008)	33.1
247	نموذج الابتكار (Chesbrough 2003)	34.1
248	نموذج الابتكار الجديد (Chesbrough)	35.1
249	نموذج Triple-hélice	36.1
250	نموذج O2 Innovation Kaoud et Chêne 2016	37.1
253	نموذج الأجيال الثلاث Triple-hélice	38.1
254	نموذج Aligot et Didi Hassan 2018	39.1
257	نموذج سمعة المجموعة في التدويل الدولي	40.1
266	نموذج العوامل التي تدفع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للتدويل	41.1
268	نموذج التدويل عن طريق التجمعات الصناعية ل Ana Colvic 2013	42.1
274	نموذج التدويل للباحثين Sylvie K, Chetty et Loren M Stangl 2009	43.1
276	نموذج Tulus Tambumain 2009	44.1
279	نموذج الحواجز التي تعترض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للباحثين Justin Paul, Ashna Chandra, Meena Chavan 2020	45.1
أشكال الفصل الثالث		
215	ترتيب المتوسطات الحسابية الخاصة بعبارات متغير التدويل	1.1
217	ترتيب المتوسطات الحسابية الخاصة بعبارات متغير الانضمام إلى التكتلات الصناعية	2.1
219	ترتيب المتوسطات الحسابية الخاصة بعبارات متغير حجم المؤسسة	3.1
321	ترتيب المتوسطات الحسابية الخاصة بعبارات متغير الموارد البشرية المتاحة	4.1
325	النموذج الميداني للدراسة	5.1

المقدمة العامة

المقدمة العامة

للمؤسسات الصناعية دور هام في تعزيز ديناميكية التنمية الاقتصادية سواء في الدول المتطورة أو الدول السائرة في طريق النمو وهذا راجع لمساهمتها المتميزة في توفير مناصب الشغل وخفض معدلات الفقر وتوزيع الثروة واغتنام الفرص الاقتصادية وغير ذلك، لكنها كثير ما تواجه العراقيل والمخاطر التي تحول دون تحقيق الأهداف المرجوة. ولعل أحد الأسباب المفسرة لهذا الوضع هو الوصول إلى الدولية والعمل في الأسواق العالمية، والذي تستدعي توفر الكثير من المهارات والتخصص والمهنية والامكانيات كالإنتاج بالكميات الكبيرة وبمعايير دولية وبشكل منتظم وغيرها من الشروط الضرورية للتحكم في الفرص السوقية الدولية.

العمل في الأسواق الدولية يستدعي الكثير من الكفاءات والقدرات التنظيمية والمالية والابداعية المتميزة، فهو ليس بالأمر السهل والبسيط بل بالعكس فهو صعب ومعقد وكثيرا ما يؤدي بالمشروعات إلى الإخفاق في جني ثمار التخصص وتحقيق الأرباح خاصة بالنسبة للمؤسسات التي لا تملك القدرة على إدخال تحسينات وابتكارات على المنتجات والعمليات الإنتاجية، مما ينتج عنه تقليل الفرص المتاحة لدخول هذه المؤسسات إلى الأسواق الجديدة.

أكدت العديد من الدراسات أن أحد الحلول الرئيسية لتجنب هذا المخاطر يكمن في الابتعاد عن العمل بشكل منفردة والبحث عن التقارب والتعاون مع المؤسسات الصناعية الأخرى سواء كانت صغيرة أو متوسطة أو كبيرة، فهو يشكل حلا رئيسيا لمواجهة تلك المخاطر والسيطرة عليها بالإضافة إلى تحسين الوضع التنافسي لهذه المؤسسات. من هذا المنطلق نشأت فكرة التجمعات الصناعية أو العناقيد الصناعية التي تهدف إلى التعاون والتآزر من أجل تحقيق الكثير من مزايا العمل الجماعي ومواجهة الأخطار التي تحدق بها.

للتجمعات الصناعية مزايا عديدة ومتنوعة نجد منها تحقيق وفورات الحجم المدخلات وتحقيق الحجم الأمثل لاستعمال الآلات والطاقت الإنتاجية لمواجهة الطلبات الكبيرة الحجم وهذا راجع للتعاون بين المؤسسات المنتمية للتجمع مع بعضها البعض الذي ينتج عنه تحقيق زيادة التخصص وتقسيم العمل وبالتالي تحسين كفاءة الإنتاج، إضافة إلى ذلك فإن العمل المشترك داخل التجمعات الصناعية يشجع المؤسسات على الرفع من قدرات التعلم وتبادل الأفكار والمعلومات التي تحسن من جودة المنتجات وزيادة الأرباح السوقية.

من خلال تجارب الدول المتقدمة فإن العلاقات والتعاون وحسن الأداء المشترك بين هذه المشروعات يظهر أكثر عندما تكون العناصر المشكلة للتجمع متقاربة جغرافيا من بعضها البعض وهي الظاهرة التي جلبت انتباه MarshallA والتي اعتبرها عاملا أساسيا لتحقيق التنمية الصناعية لهذه المؤسسات والحصول على أداء تنافسي عالمي في ظل النظام الاقتصادي العالمي المتجدد باستمرار.

لقد اتخذت الحكومات في العديد من الدول سياسات لدعم وتطوير القدرات التنافسية لمؤسساتها في الأسواق الخارجية بعد الانتشار الكبير لأفكار الاقتصاد الحر في أوائل التسعينات (الفترة التي شهدت الانهيار الكلي لنظام الاشتراكي). ومن بين ما ركزت عليه هذه السياسات نجد دعم وتطوير فكرة العناقيد أو التجمعات الصناعية كونها أحد الوسائل الأساسية لتعزيز استراتيجيات التنمية الصناعية وتعزيز القدرة التنافسية لمؤسساتها الاقتصادية، والحد من الانعكاسات السلبية للكثير من المعوقات التي تجعل منها غير قادرة على دحض المنافسة الخارجية والتي تقترب منها يوما بعد يوم تبعا لسياسات الانفتاح المنتهجة والمعتمدة. وفي هذا الإطار حاولت الجزائر إدخال

العديد من الإصلاحات كغيرها من الدول خاصة في القطاع الصناعي بغية تكييفه مع هذه التغيرات وإيجاد المنافذ الكفيلة والقادرة على تطوير وتحديث التنظيم الصناعي والتعاون والترابط بين المؤسسات الجزائرية المبني على تقاسم المصالح والمنافع المتبادلة والرامي إلى تعزيز التنافسية الدولية للمؤسسات الاقتصادية المنطوية تحت هذا الابداع التنظيمي الحديث.

وتعتبر ظاهرة التجمعات أو العناقيد الصناعية من أهم التحديات التي تواجه المؤسسات، فلقد ظهرت بطريقة عفوية وفي مناطق مختلفة من العالم ولم تخضع لبرامج ولا لمعايير وشروط مسبقة، كما أن تطبيقها لأول مرة لم يرد ضمن الإصلاحات المختلفة بهذا الاسم، وعليه فهو تنظيم نابع من الواقع المعاش، ولقد أثبت قدرته على خلق جو من التعاون والتنافس في آن واحد قادر على الدفع بعناصره نحو التألق والتميز كما هو ابداع قابل أن ينطلي على مختلف القطاعات وعلى أهداف وغايات متعددة ومتنوعة كما هو ملاحظ على أرضية الواقع. بناء على كل ما سبق ارتأينا صياغة إشكالية الاطروحة على النحو التالي:

ما هو الدور الذي تلعبه التجمعات الصناعية في الدفع بنشاطات المؤسسة الجزائرية نحو التدويل؟

انطلاقاً من التساؤل الرئيسي نتدرج في جملة من التساؤلات الفرعية:

- هل هناك علاقة بين الانضمام إلى التكتلات و عملية التدويل ؟
- هل التجمعات الصناعية متوفرة بالشكل الكافي؟
- هل التجمعات الصناعية موجودة على أرضية الميدان و تعمل على تشجيع التدويل للمؤسسات ؟
- هل تعتمد المؤسسات في عملية التدويل على عناصر أخرى كتوفر الموارد البشرية و حجم المؤسسة ؟
- هل هناك علاقة بين حجم المؤسسة و عملية التدويل ؟
- هل هناك علاقة بين الموارد البشرية و عملية التدويل ؟

فرضيات البحث

للإجابة عن الإشكالية المطروحة سابقاً والتي اشتقت منها التساؤلات الفرعية، قمنا بصياغة فرضيات الدراسة من أجل طرحها للمناقشة واختبار مدى صحتها. ولقد بنيت الدراسة على الفرضية التالية:

الفرضية الرئيسية:

الانضمام للتكتلات الصناعية يؤثر على عملية تدويل المؤسسات

أ- الفرضيات الفرعية:

-الفرضية الأولى:حجمالمؤسسة يؤثر على تدويل نشاط المؤسسة

-الفرضية الثانية:الموارد البشرية المتاحة تؤثر على تدويل نشاط المؤسسة

أهداف البحث

هناك عدة أسباب أثارت فضولنا إلى اختيار معالجة هذا الموضوع دون غيره من المواضيع وتحديد العلاقة بين التجمعات الصناعية وتدويل المؤسسات لحدثة الموضوع ومختلف عناصره، بحيث سوف يتم الجمع بين متغيرات ذات أهمية بالغة في الوقت الراهن ودراسة مدى تأثير كل عنصر على الآخر. كما يعد البحث مساهمة لجلب انتباه مسيري المؤسسات محل الدراسة لضرورة التفكير في الأنشطة الدولية واكتساب فلسفة وثقافة العمل على الصعيد الدولي والانضمام إلى التجمعات الصناعية.

حدود البحث

نظرا لأهمية الموضوع واتساع حجم البحث وبغرض تحليل الموضوع تحليلا مفصلا ودقيقا لابد من وضع حدود للدراسة، أجريت الدراسة على مجموعة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية تلمسان من خلال دراسة استكشافية سوف نجريها على عينة من هذه الأخيرة بالولاية.

منهج البحث والأدوات المستخدمة

تماشيا مع أهداف وإشكالية الدراسة تم الاستعانة بالمنهج الوصفي التحليلي لأنه يتناسب مع وضعية دراستنا ولكونه لا يقتصر فقط على جمع البيانات لظاهرة معينة بل يتناول تحليل الظاهرة ورصدها. وبذلك نقوم بجمع البيانات والمعلومات عن الظاهرة ونهتم بوصفها بشكل دقيق من خلال البيانات المتوصل إليها معبرين عنها تعبيرا كيفيا وكميا سواء بفقرات أو في شكل رسوم بيانية أو جداول رقمية وصفية. إلى جانب المنهج استخدمنا أدوات للدراسة تمثلت في:

الاعتماد على أداة الاستبيان كأداة أساسية في الدراسة الميدانية للحصول على البيانات المطلوبة و الإجابة على إشكالية الدراسة، بالإضافة إلى مقياس ليكارت (Likert Scale) واختبار كشف التوزيع الطبيعي (Tests of Normality)

للبيانات و طريقة اختبار كولومنجوروف -سيمرنوف (Kolmogorov-Smirnov)، طريقة اختبار

شابيرو ويلك (Shapiro-Wilk) وأساليب التحليل الإحصائي باستخدام برمجية (SPSS :V26)

Statistical Package for the Social Sciences وتحليل الانحدار (Regression analysis).

منهجية البحث

استدعت الإشكالية المطروحة اختبار صحة الفرضيات الموضوعية في البحث استخدام مناهج تتوافق مع طبيعة الموضوع وأجزائه واستخدمنا المنهج التحليلي الوصفي، وللإجابة على إشكالية الدراسة قمنا باتباع طريقة الاستبيان والتي اقتضت تناول الموضوع في ثلاثة فصول سبقتهم مقدمة لتنتهي هذه الدراسة بخاتمة.

تناول الفصل الأول السياق النظري لعملية التدويل والتجمعات الصناعية، الفصل الثاني تطرقنا فيه للدراسات السابقة الأساسية للتدويل والتجمعات الصناعية في مختلف الدول. كما خصصنا الفصل الثالث للدراسة التطبيقية لبحثنا وعرض النتائج ومناقشتها، وفي الأخير الخاتمة التي كرسنا للنتائج المتوصل إليها محاولين إثبات صحة أو نفي فرضيات الدراسة وتقديم مجموعة من الاقتراحات.

يدور الفصل الأول حول خلفية نظرية التدويل و تقسيم هذا الفصل إلى أربع مباحث، خصص المبحث الأول للتدويل و دراسة أهم شروط تدويل المؤسسات و الذي بدوره قسمناه إلى خمسة فروع تضم تعريف المؤسسة و الأهداف و اغتنام الفرص ودراسة العرض في الأسواق المستهدفة بالإضافة إلى توجيه تكنولوجيا المعلومات الخاصة بالمؤسسة نحو التدويل و تناول المبحث الثاني تقديم أهم المحفزات التي تجعل المؤسسات تقوم بعملية التدويل والتي تمثلت في البحث عن الأسواق الجديدة من خلال الذكاء الاقتصادي و اليقظة و توزيع المخاطر و البحث عن البيئة الملائمة للتدويل، المبحث الثالث كرسناه لتقديم الإطار المفاهيمي لعملية التدويل و قمنا بجولة في الموضوع بالكامل تعريفه، نظرياته، نماذج التدويل، المبحث الرابع خصصناه لدراسة التجمعات الصناعية و كيفية نشأتها و تطورها و أنواعها.

ناقش الفصل الثاني أهم الدراسات السابقة المتعلقة بعملية التدويل و التجمعات الصناعية وقسمناه بدوره إلى ثلاث أقسام: خصص القسم الأول لعرض أهم الدراسات السابقة العربية و الأجنبية الخاصة بالتدويل، كما كرسنا القسم الثاني للدراسات السابقة الهامة جدا حول التجمعات الصناعية و تنوعت هي الأخرى بين الدراسات العربية و الأجنبية لينتهي هذا الفصل بعرض أهم الدراسات التي تجمع كلا من التدويل و التجمعات الصناعية. لقد مكنا هذا الفصل من مراجعة أشهر النماذج لكلتا العمليتين و قمنا بمراجعة وإعادة فحص الدراسات السابقة التي أجريت على كل من المتغيرات لدينا. كما سمح لنا هذا الفصل بالتعمق في كل موضوع تطرقنا إليه و تحديد منظور المؤلفين المختلفين حول مختلف العمليات.

تناول الفصل الثالث الدراسة التطبيقية لدراستنا، سلطنا الضوء على العلاقة بين المتغيرات الرئيسية من خلال نموذج بحثنا بناء على مراجعة الأدبيات التي مكنتنا من إخراج إشكالية البحث والفرضيات و ختمنا هذا الفصل بتقديم النتائج التي توصلنا إليها وتحليل البيانات. خصصنا جزءا لمناقشة النتائج لنتهي بتوظيف عام بجميع النتائج ومناقشة الفجوة الهامة بين البيانات الناتجة عن البيانات النظرية والدراسة التطبيقية ثم نتهي هذا العمل من خلال هذا الفصل باستنتاج عام نقدم فيه حدود هذا البحث وسبل البحث في المستقبل.

الفصل الأول: السياق النظري للتدويل والتجمعات الصناعية

الفصل الأول : السياق النظري للتدويل و التجمعات الصناعية

مقدمة الفصل الأول

أصبح الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) ظاهرة عالمية¹ (Torres (1999 وهي تمثل مصدراً أساسياً للنمو الاقتصادي والديناميكية الدولية والمرونة لكل من البلدان الصناعية المتقدمة (منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OCDE، 2007)² والاقتصاديات النامية (Todd , Javalgi , 2007)³.

على المستوى الأكاديمي تم الاعتراف بشرعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ككائن بحثي في حد ذاتها لعدة عقود في الواقع لم يعد تحديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمؤسسات كبيرة في صورة مصغرة ولكن كنوع معين من المؤسسات يتميز بالعديد من الخصائص. من بينها نجد مكانة القائد والإمكانيات المنخفضة للهيكل الداخلي (Welch et White, 1981; cité dans Fann et Smeltzer, 1989; Raymond, 2000) ، شهدت العقود الثلاثة الماضية قدراً هائلاً من الأبحاث حول موضوع تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تشكل اليوم أسس مواضيع عملية التدويل (LU et Torrès, 1999; MC Dougall et Oviatt, 2000; Beamish, 2001; Filles, 2001; Hutchinson et al, 2005; Chtouron, 2006; Doole et al, 2006; Ruzzier, et al, 2006) وبالتالي فقد تطور مجال المقاولاتية الدولية بقوة على مدار العشرين عاماً الماضية⁴. تحاول هذه الأعمال وصف وشرح عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (Servantie et al, 2016)⁵ لكنها تستخدم مناهج نظرية مختلفة: في بعض الأحيان تتعلق بالعوامل المحددة للاقتصاد وأحياناً بالمفهوم التقدمي والتعلم من قبل المنظمة وقائدها فيتم التركيز على الاهتمام بإنشاء الهياكل الخارجية من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الصعيد الدولي ومع ذلك فإن هذه الأساليب المختلفة تشترك في نفس المفهوم حول ماهية تدويل المؤسسات. بالنسبة لنا يغطي هذا المفهوم جميع الخطوات التي تتخذها المؤسسة للتطور بالخارج والذي يأخذ أشكالاً مختلفة: التصدير ، البحث عن شركاء الأعمال ، الاستثمار في الخارج ، تجنيد موظفين أجانب ... إلخ).

إن طبيعة العمليات ذات الطابع الدولي وكذا القائمين عليها هي من العناصر الأساسية لنشاط التدويل (Beamish، 1990، Hébert، 2002) والذي يقام عادة بناء على إرادة ورغبة المسير مع العلم أن المؤسسة التي تدول تحتاج إلى

دراسة المتطلبات الأساسية والدوافع لمتابعة عملية تدويل المؤسسات بنجاح واستمرارية

في هذا الجزء من العمل سنقدم أولاً المتطلبات أو الشروط الأساسية لتدويل المؤسسات والتي تعتبر محورها ما و أساسيا في دراستنا.

المبحث الأول: السياق النظري لتدويل المؤسسات

¹ Torrès O. (1999), Les PME, Flammarion, coll. Dominos, Paris, 130.

² OCDE (2007), le lancement des PME, Synthèses Février.

³ Todd P. R. et Javalgi R. G. (2007), Internationalization of SMEs in India, Forsting entrepreneurship by leveraging information technology, International Journal of Emerging Markets, vol. 2, n° 2, p. 169.

⁴ Sulaiman Laghzaoui, (2009), L'internationalisation des PME : apports d'une analyse en termes de ressources et compétences, Management & Avenir, (n°22), 2009/2, p. 59..

⁵ Servantie, V., Cabrol, M., et Boissin, J.P. (2016), Is international Entrepreneurship a field ? A bibliometric analysis of the literature (1989-2015). Journal of International Entrepreneurship, 14(2), p. 176.

يتطلب التدويل أولاً وقبل كل شيء ديناميكية التعلم المعرفي الذي يهدف إلى تكوين قاعدة من المعرفة الموضوعية والواقعية المتعلقة بسوق معين أو التدويل بشكل عام⁶. لذلك من المهم جداً معرفة الشروط و المتطلبات اللازمة للقيام بعملية التدويل من جهة والمحفزات الأساسية و الضرورية من جهة أخرى.

المطلب الأول: شروط و متطلبات التدويل

إن غزو الأسواق الخارجية ليس بالمهمة السهلة فمن الضروري التخطيط بعناية للخطوات الأساسية لتدويل المؤسسات سواء كان ذلك بسبب الطلب على منتجات المؤسسة أو المزايا من حيث التكاليف أو الضغط التنافسي على المستوى الوطني. فنجد أسباباً كثيرة لتدويل العمليات إلا أن قرار التدويل يجب التخطيط له بشكل جيد. كما يجب على من يريد دمج الأسواق الخارجية الاستعداد بعناية ومراعاة الخطوات الخمس التالية:⁷

- 1- تحديد أهداف المؤسسة
- 2 - اغتنام فرص الدخول
- 3- تحليل دقيق للأسواق المستهدفة
- 4- دراسة العرض في الأسواق المستهدفة
- 5- توجيه تكنولوجيا المعلومات الخاصة بالمؤسسة نحو التدويل

I- تحديد أهداف المؤسسة

أهداف المؤسسة مهمة و معقدة لا تظهر للوهلة الأولى ومن الضروري أولاً تعريف المؤسسة حسب مجموعة من الباحثين في مجالات مختلفة

I-1- تعريف المؤسسة

كلمة «مؤسسة» حسب منجد Littré ظهرت في بداية القرن السابع عشر، فهي تعني "رسمًا مُشكلاً يتم تنفيذه" استخدامات كلمة مؤسسة عسكرية، عمل تجاري مشترك، المشاريع الفتنة ، أظهر أن الأمر يتعلق قبل كل شيء بالتصاميم الجماعية "المؤسسة" هي مجموعة محدودة من الأفراد يجمعهم هدف مشترك وهي سياسية وعسكرية في الأساس وتتضمن الكلمة أيضاً فكرة المخاطرة.

بالنسبة ل(Tourneau (1993) المؤسسة هي: مجتمع إلى جانب الأسرة واحدة من الوحدات الأساسية لمجتمعنا ، وهي واحدة من الهيئات الوسيطة التي لا غنى عنها ، على هذا النحو فهي مساحة للحرية والإبداع وتحقيق الذات⁸.

بالنسبة لهذا الباحث المؤسسة هي عبارة عن جمعية ومساحة واسعة للاختراع والابتكار.

⁶ PH-Le Tourneau, (1993), ancien professeur de droit à l'Université de Toulouse, p, 101.

⁷ Pascal Born, (2019), En 5 étapes vers une internationalisation réussie, Sage Advice : le Blog des clés de la gestion d'entreprise, <https://WWW.sage.com/fr-ch/blog/internationalisation-5-étapes/> Sage GambH2020.

⁸ PH-Le Tourneau, (1993).Op cité, p83.

نجد العديد من التعريفات للمؤسسة في التاريخ الاقتصادي من المهم جداً أن ندرك أن كل تعريف يتميز بفترة عصره: فنجده يأخذ بعين الاعتبار كل من أشكال تنظيم العمل والإنتاج التي ميزت الحقبة التاريخية التي عايشها الباحث.

بالنسبة للفيزيوقراطيين وعلى رأسهم F. QUESNAY الذي كان ينظر للمؤسسة على أنها "مزرعة رأسمالية كبيرة". بمعنى أنها المصدر الوحيد للثروة وهي الوحيدة التي تعطي الناتج الصافي والأنشطة المتبقية اعتبرها عقيمة، كان يهدف من خلال دراساته تجميع أراضي الحبوب في شكل مزارع كبيرة يستغلها الفلاحون الأغنياء لتقليل التكاليف ويزداد الناتج الصافي على عكس المزارع الصغيرة، كان

F. QUESNAY يهدف إلى الحصول على وفرة الحجم «Économies d'échelle». من خلال هذا المفهوم يمكننا استنتاج أن F. QUESNAY ركز على الزراعة وأهمل الصناعة والتجارة. ثم جاء TURGOT عام (1759) في كتابه بعنوان «Réflexions

sur la formation et distribution des richesses» وعرف المؤسسة على أنها: "تركيز لرؤوس الأموال". بمعنى أن تطور

المؤسسة يؤدي إلى نمو رأس المال. من وجهات نظر مفكري المدرسة الكلاسيكية نجد اتجاهان مختلفان: أحدهما انجليزي اهتم بربط المؤسسة برأس مالها وعلى رأسهم Adam SMITH الذي اهتم بتقسيم العمل ولم يتكلم عن ربح المؤسسة لكنه تكلم عن ربح رأس المال لأنه كان يركز على المصلحة الفردية و الدولة هي الوحيدة التي تحمي حرية الفرد ، أما RICARDO فقد ركز على الشؤون المالية لأن إنجلترا شهدت في تلك الفترة تطور المؤسسات المصرفية قبل ظهور الثورة الصناعية فهو يعتبر المؤسسة على أنها وسيطة في هذه التنمية وحدد العناصر الأساسية للتنمية على أنها تتمثل في الأرض ورأس المال والعمل.

إذن فالاقتصاديون الكلاسيكيون لم يهتموا بالأفراد وكان اهتمامهم حول إيجاد تفسير إجمالي لسير الاقتصاد الصناعي على عكس (Jean Baptise Say, 1832) و (Richard Cantillon, 1730) اللذان يمثلان الاتجاه الثاني الفرنسي الذي اهتم بدراسة الحقائق الصناعية ، يعرف (Jean Baptise Say 1832) ، المؤسسة على أنها: "عبارة عن شخص واحد يعتبر المحرك الأساسي لها".

المؤسسة من منظور المدرسة الماركسية: ينظر MARX للمؤسسة من جانبين مزدوجين، من جانب نجد الرأسمالي ومن الجانب الآخر نجد المعمل بكل وسائله التقنية والبشرية وهذا المعمل يعتبره MARX على أنه الدعامة المادية لخلق فائض القيمة. أما بالنسبة للمدرسة النيوكلاسيكية ارتكزت على أفكار رئيسية مختلفة واعتبرتها جوهر إسهام هذه المدرسة لأنها عرفت المؤسسة على أنها: "تجمع لوظائف مجردة" WALRAS والمؤسسة كـ "منظمة" MARSHALL ثم المؤسسة كـ "وحدة إبداع" SCHUMPETER

1- المؤسسة كـ "تجمع لوظائف مجردة" **Fédération de fonctions abstraites** بالنسبة ل (WALRAS, 1923) اعتمد على فرضيات النموذج الحدي والتي من بينها أن المجتمع يساوي إلى مجموع الأفراد المكونين له، باعتباره يقوم بتوليف عناصر الإنتاج (رأس المال والعمل) في الزراعة أو الصناعة أو التجارة وذلك حسب الأسعار النسبية، إذا كانت المبيعات أكبر من تكلفة المواد الأولية إضافة إلى الربح والفائدة والأجور، هذا يعني أنه سيحصل على ربح والعكس صحيح.

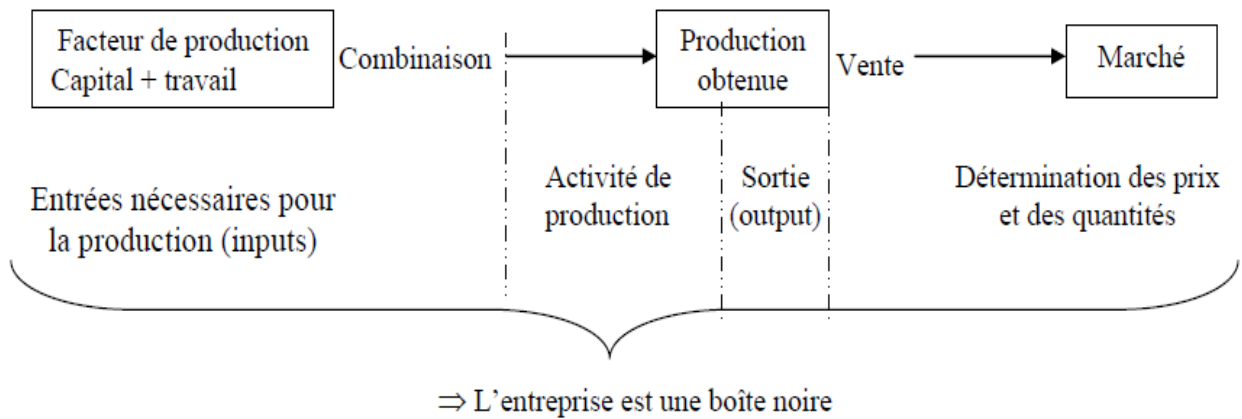
2- المؤسسة كـ "منظمة" **organisation** بالنسبة ل MARSHALL الذي اعتبر المؤسسة على أنها منظمة وركز على أنها عامل أساسي في الإنتاج بالإضافة إلى باقي العوامل، مما جعله يعرفها من المفهوم البيولوجي حيث شبهها بالشجرة التي خلال مدة حياتها الطبيعية تصل إلى ارتفاع معين وذلك ناتج لارتباطها بظروف الطبيعة، أما احتفاظها بقوتها وحيويتها يحدد مجموعة من العوامل (قوانين الطبيعة، درجة تطور الفرع الصناعي الذي تنشط فيه... الخ) كما عرف MARSHALL المؤسسة على أنها: "إدارة في خدمة الغير

ومهمتها هي الإنتاج لإشباع حاجات الناس و يسير هذه المؤسسة المقاول الذي يتحمل مخاطر الإنتاج، ويطلب الخدمات الإنتاجية للمساواة بين المنفعة الحدية لهذه الخدمات وبين مساهمتها في الإنتاج.

3- المؤسسة بالنسبة لSCHUMPETER هي وحدة الإبداع" ويعتبر المقاول "المبدع" وهذا الباحث هو أول من ركز على موضوع الإبداع « INNOVATION » في الاقتصاد من خلال كتابه « Théorie de l'évolution économique » الذي قدم فيه أهمية الإبداع في زيادة أرباح المؤسسة الصناعية ولخص نظريته في المقولة: "بدون تطور نتيجة الإبداع لا يحصل الربح وبدون ربح لا يحصل التطور" كما يعتبر الباحث المقاول ك "مبدع" ديناميكي لأنه يقوم بالخيارات الأفضل وحصوله على المعلومات لأنه قادر على التقييم ومعرفة تطورات السوق، فهو مميز ليس كل المقاولين مبدعين والإبداع هو إحدى الوظائف الأساسية داخل المؤسسة. من خلال كل ما تم استعراضه في الجزء السابق من العمل والصعوبات والتعقيدات في تحديد ماهية المؤسسة لغرض التبسيط تبنى عدد كبير من الكتاب محاور للمقاربة « axes d'approche » أثناء تعريفهم للمؤسسة ، من بين العديد من المقاربات للمؤسسة سوف نتطرق لتطور مفهوم المؤسسة التي تحولت من مؤسسة « une boîte noir » بمعنى "الصندوق الأسود" إلى مؤسسة النظام.

1-تطور مفهوم المؤسسة من مفهوم "الصندوق الأسود": حيث لم يأخذ منظرو المؤسسة الرأسمالية (القرن التاسع عشر) في الاعتبار العنصر البشري في تنظيم المؤسسة لكنّ النظرية الاقتصادية الكلاسيكية الجديدة تعتبر المؤسسة "صندوقاً أسوداً" فهي تهدف لتعظيم الربح والقيود التي تواجهها المؤسسة هي القدرات التكنولوجية وقد تم تطوير هذا المفهوم للمؤسسة من قبل العديد من المؤلفين بالنسبة ل F.PERROUX عرف المؤسسة على أنها: "شكل من أشكال الإنتاج الذي يجمع بين أسعار عوامل الإنتاج المختلفة، التي يجلبها وكلاء متميزين عن صاحب المؤسسة، من أجل بيع السلع أو الخدمات في السوق والحصول على دخل نقدي ناتج عن اختلاف سلسلتين سعريتين: سعر بيع الوحدة وسعر تكلفة الوحدة، يتم توضيح هذا التعريف على النحو التالي:

الشكل 01: المؤسسة بالنسبة ل F.PERROUX



- المؤسسة "صندوق أسود": أي أن المسير يهتم فقط بنتيجة نهاية العام و يسعى لتحقيق الربح في هذه الحالة سوف يركز على:
- سعر بيع الوحدة.
- سعر تكلفة الوحدة.
- الكميات المباعة.

مع مرور الوقت، أدى هذا التركيز على النتيجة من خلال إهمال العامل البشري إلى توجيه المؤسسات نحو أزمة أرشدتها إلى اعتبار المؤسسة كمنظمة.

- **المؤسسة هي منظمة بمعنى:** هي منظمة تنفذ وسائل مختلفة من أجل إنتاج وتسويق السلع والخدمات و تصبح المؤسسة واقعا إنسانيا لأنها تجمع مجموعة من الأفراد مع استقلالية القرار وفقا لمكانتها في التسلسل الهرمي للمؤسسة فلم يعد "الصندوق الأسود" بل هو بنية اجتماعية وأصبح منظمة. يشير هذا المصطلح إلى مجموعة من الأشخاص بمجموعين معا لتحقيق أهداف معينة. ولذلك يلزم وجود هياكل إجرائية وهياكل للاتصال والمراقبة لتنسيق مهام الأفراد وعملهم. بالنسبة لمؤيدي نظرية الوكالة (Jensen, Mekling, 1976)

« la théories de l'agence » فإن المؤسسة هي منظمة وهذا الأخير هو « un nœud de contrats » تهدف هذه العقود إلى إدارة النزاعات المحتملة بين الشركاء وتوجيه السلوك في اتجاه وفقا لمصلحة الجميع. وأخيرا فإن المؤسسة هي منظمة قادرة على التكيف مع البيئة المتغيرة من خلال تغيير الإجراءات لذلك فإن المؤسسة ديناميكية وهي تتطور باستمرار ولديها نظام مفتوح.

- **المؤسسة هي نظام:** دراسة المؤسسة كنظام هي المقاربة المنهجية وهي تقوم على مفهوم النظام. وقد عرفه (Ludwig Von 1995) Bertalanffy على أنه: « un ensemble d'éléments en interaction » أي مجموعة من العناصر المتفاعلة". يمكن أن يكون النظام إما مفتوحا أو مغلقا بالنسبة للنظام المفتوح هو في علاقة دائمة مع بيئته: يتبادل معه الطاقة، المادة، المعلومات التي يستخدمها للحفاظ على تنظيمه ضد تدهور الوقت ويفرض الطاقة المستهلكة نظام مغلق لا تبادل أي شيء مع بيئتها، فإنه يعيش على احتياطيها وتراكم الطاقة المستهلكة حتى الحد الأقصى، وأما لم تعد قادرة على توفير أي عمل. نادرا ما يكون النظام بسيطا وغالبا ما يتكون من مجموعة واسعة من العناصر المنظمة هرميا مع وظائف متخصصة. ترتبط مستويات التسلسل الهرمي والعناصر ببعضها البعض من خلال مجموعة واسعة من الاتصالات والتفاعلات غير الخطية وهذا واضح لأن المؤسسة كيان ذات طبيعة معقدة للغاية يجب الاحتفاظ بها في نفس الوقت الذي يتم فيه الاحتفاظ بواقع اقتصادي وواقع إنساني وواقع اجتماعي.

وفقا للمقاربة النظامية، فإن المؤسسة هي نظام يمكن تعريفه على أنه: "مجموعة تتكون من عناصر في التفاعل الدائم، منظمة ومفتوحة لبيئة لها يجب أن تتكيف معها باستمرار من أجل بقائها" النظر في المؤسسة كنظام يعني النظر إليها على أنها منظمة، تتألف من وظائف وخدمات وأفراد مختلفين في تفاعل دائم، ولديهم أهداف يمكن أن تكون متناقضة. و المؤسسة كنظام منفتحة على بيئتها الخارجية وهي مصدر للتهديدات والفرص التي يجب على المؤسسة اغتنامها والتكيف باستمرار معها من أجل بقائها وتطورها.

يؤكد الباحثون أن تعريف المؤسسة لا ينحصر في تعريف واحد و ذلك لكثرة أسباب إنشائها إذن يمكننا الاعتماد على التعاريف التالية: المؤسسة هي عبارة عن شخص اعتباري ينشأ بتخصيص مال لمدة غير معينة لعمال ذي صفة إنسانية أو عملية أو اقتصادية دون قصد إلى ربح مادي و هنا عدة أنواع من المؤسسات فمنها المؤسسة العامة و المؤسسة التي تهدف إلى ربح⁹.

و تعرف أيضا على أنها: "مجموعة من الوسائل البشرية و المادية و المالية خصصت لأداء اقتصادي معين" و عرفت على أنها كل تنظيم اقتصادي مستقل في إطار قانوني و اجتماعي معين بهدف دمج كل عوامل الإنتاج أو تبادل السلع و الخدمات مع أعوان اقتصاديين

⁹ناصر داديعدون، اقتصاد المؤسسة، دارالمحمدية العامة، الطبعة الأولى، الجزائر، 1998، ص10.

آخرين بغرض تحقيق نتيجة ملائمة و هذا ضمن شروط اقتصادية تختلف باختلاف الحيز المكاني و الزماني التي توجد فيه و تبعا لحجم و نوع نشاطها¹⁰

يمكننا القول أن المؤسسة هي عبارة عن مجموعة من الوسائل البشرية المادية و المالية لتحقيق أهداف المؤسسة المسطرة

I-1-1- تعريف الربح

تعريف الدخل (الربح) الذي اعتبره (J.R. Hicks, 1939) على أنه: "استنتاج أدنى مستويات السلوك في السوق لمعرفة ما يمكن قوله حول كيفية تفاعل المستهلك عندما تغير الأسعار مناقشة شروط التوازن هو دائما وسيلة لتحقيق نهاية. نحن نبحث عن معلومات حول الشروط التي تحكم الكميات المشتراة بأسعار معينة أو أننا سنستخدمها لمعرفة كيفية تعديل الكميات المشتراة عند تغير الأسعار"، يمكننا استخدام هذا التعريف لتحديد استهلاكنا ونفقاتنا في المستقبل، وفقاً (Hicks) دخل الرجل هو أقصى قيمة يمكن أن يستهلكها في أسبوع، ويأمل أن يظل ثرياً في نهاية الأسبوع كما في البداية¹¹ (value and capital, 1939). لكن لا يمكننا أن نعرف أن ما نجده في المستقبل هو عمل غير مؤكد لذا قدم (ML Gordon, 1967)¹² تعريفاً آخر للربح و يكون هذا التعريف مفيداً فقط على افتراض مستقبل معين وأفق غير محدود، ولكن في حالة عدم اليقين يتم تحديد الربح المحقق خلال فترة إلى حد كبير من خلال التغيير في توقعاتنا وبالتالي فإن الربح يساوي إيصال نقدي زائد أو ناقص القيمة الحالية للاضطراب المطلوب في الإيرادات المستقبلية.

أكد (Gordon, 1967) على مبدأ مهم: في جميع مشاكل القياس هذه يجب أن يعتمد ما تقيسه على ما تريد قياسه، على سبيل المثال قد ترغب في معرفة ربح أو دخل شخص أو مؤسسة لأغراض أخرى غير معروفة ما إذا كان قراراً حكيماً أم استثماراً مربحاً (لن نعرف أبداً إلا بعد ذلك¹³، لذلك نريد معرفة مدى قوة المزارع في إدارة الموارد الموجودة تحت تصرفه، ثم يتعين علينا التفريق بين العناصر التي تقع تحت سيطرته وتلك التي ليست تحت سيطرته، ولكن إذا كان المزارع هو صاحب المزرعة نفسه، فإن قيمة الحصاد هو المقياس الوحيد لدخله، بما في ذلك خسائر رأس المال أو بما في ذلك المكاسب من شأنه أن يغير معنى التدبير.

I-1-2- تعريف الهدف

خلال القرن الماضي كانت مسألة أهداف المؤسسة (اقتراح المؤسسة) كلاسيكية ومتكررة في الأدب لذلك تطورت النظريات في هذا القرن¹⁴ (Bradley et al, 1999)، لكن السؤال يظل "مقلماً"¹⁵ (Stont, 2013) وموضوع الجدال (Jensen, 2001)¹⁶ سؤال

¹⁰ عمر صخري، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الجزائر، 1993، ص 20.

¹¹ Germain, Claude. (1971). La maximisation des profits au banc des accusés. L'actualité économique, 47 (2), p, 214, <https://doi.org/10.7202/1003923ar>.

¹² Mayron J. Gordon, (1967), "An Economist's View of profit Measurement", dens: profit in the modern Economy, par H.W. Stivenson et J.R. Nelson, University of Minnesota press, 1967.p,46.

¹³ Germain, C. (1971). Op cité, p,216.

¹⁴ Bradley M, Schipanic. A, Sundaram A. K et Walsh J. P. (1999), "the supposes and accountability of the corporation in contemporary society : corporate governance at a cross roads», law contemporary problems , vol, 62, n°3, p.83.

¹⁵ Stout L. A. (2013). « The troubling question of corporate purpose ». accounting economics and law : a convium, vol, 3, n°1 , p.63.

¹⁶ Jensen M. C. (2001). « Value maximization, stakeholder theory and the corporate objective function ». European financial management, vol, 7, n°3, p, 3.

كلاسيكي يعارض رافعات قيمة المساهمين والمدافعين عن أصحاب المصلحة ، ثم يؤثر هذا المصطلح بما يتجاوز الفاعلين والمساهمين المعينين بقرارات المؤسسة¹⁷ (Undaram,2004 ;Freeman et al, 2004)

أولا كلمة: الهدف، النقطة، الكائن الذي نهدف إلى لمسه ، الهدف، الضرب، التسديد على المرمى، الهدف هو حدث أو عمل نحلم به لكننا لسنا متأكدين من الحصول عليه لأنه ليس تحت سيطرتنا، إنه غير مضمون لكننا نريد تحقيقه.

حسب نظرية الأهداف: فإن الأهداف أو الحالات التي يسعى الناس إلى تحقيقها (Thill in Vallerand,1993)ولكن بالنسبة إلى (Locke and Latham) فإن الأهداف سيكون لها جانب توجيهي لأنها ستجعل من الممكن توجيه العناصر ذات الصلة بالموقف مع تجاهل العناصر التي ليست كذلك (Fenouillet, 2003). كذلك بالنسبة لـ (J. Nuttin,1980) من الضروري التمييز بين جانبيين من جوانب السلوك: الجانب الحركي أو الجانب الفسيولوجي والجانب المعرفي للتوجيه المتعمد مما يؤدي إلى بناء الأهداف والمشاريع ، كما يشير (Carré1997).p. فإن تخصص الدافع البشري يكمن على وجه التحديد في الإسقاط في المستقبل، كما أن العروض التقديمية للمستقبل سيكون لها دور مرجح في ديناميكيات السلوك.

المؤسسة هي واقع مجتمعي يؤثر على المجتمع تتجلى مساهمتها الاقتصادية في خلق فرص العمل والمنتجات والقيم والدخل والابتكار ونشر التقدم التقني والموارد للسلطات العامة لكنها مجبرة على رسم أهداف في حياتها.

يحدد (Guerny and Guirec,1990)¹⁸ الأهداف على أنها: "النتائج التي تم تحديدها كمياً بشكل عام والتي وضعنا أنفسنا لتحقيقها في إطار زمني معين وبالتالي يتم فهم الأهداف هنا حيث أن الأهداف الفرعية هي موضوع العديد من المناقشات. أهداف المؤسسة التي توجد بها مجالات قليلة في الاقتصاد ربما تكون الموضوعات التي أعطت الفرصة للتعبير عن مثل هذه الآراء المتناقضة"¹⁹.

و حسب الدراسة التي تلقاها معظم المتخصصين في اقتصاديات الأعمال²⁰ يؤدي تعظيم الربح إلى تطوير فرضية أساسية للاقتصاد الجزئي لأنه وفقاً للثقافة الاقتصادية السائدة في البيئة الرأسمالية تعمل المؤسسات لتحقيق الأرباح.

هذا التساؤل المفاجئ الذي يتعلق بدراسة عقلانية سلوك مديري المؤسسة، لكن العديد منهم لن يسعى إلى تعظيم الربح نجد أيضاً حجم المبيعات (Baumol)1959, والبعض الآخر يهدف إلى الحفاظ على توازن النسب المالية

(boulding)²¹ من الضروري أن يختار صانعو القرار هدفاً من بين مجموعة الأهداف واعتبروها أهدافاً فرعية يجب تطويرها وفقاً للأول. لكي يكون الهدف المميز نهائياً وفريداً في المؤسسة، لأنه يجب أن يحدد هذا الهدف من شئتين: الأول ، الهدف المميز الذي يختلف

¹⁷ Freeman ER Wicks AC, Par mar B,(2004). "Stakeholder theory and the corporate objective revisited», organization science, vol, 15, n°3, p.367.

¹⁸ Gilles Bressy et christian Konkuyt, Management et économsaie de l'entreprise, Ed.sirey,9ème édition, paris,2008 ,p.11

¹⁹A.LEDIEU, E. CADIAL, (1890), Stendhal, Hits, de la peinture en Italie,(2012), « Centre National de Ressources Textuelles et Lexicale(CNRTL), <https://www.cnrtl.fr/définition/but//1>, 44avenue de la libération BP3068754063, Nancy Cedex - France, p, 358.

²⁰ Cédric Isumo Ekembe, (2010), Mémoire en ligne, économie et finance, l'entreprise : sa mission, ses objectifs et buts, ses politiques ses stratégies et ses tactiques,5.

²¹François Perroux, (1967), « Quelques réflexions sur l'économie d'entreprise », relations industrielles, vol.22, n°3(1967), p.13.

من مؤسسة إلى أخرى أو الثاني الذي تسعى جميع المؤسسات إلى نفس الهدف ، الاحتمال الثاني هو الأكثر قبولاً الذي يراه المرء مباشرة في ظل أي ظروف. في هذا الجزء من العمل سنحلل ونكتشف ما يميل القادة نحوه لتعظيم الأرباح.

تصل مساهمة الموارد في السوق إلى اهتمامات الكفاءة الاقتصادية، فإن "السلوكيين" هم الذين يريدون معرفة السلوك الخاص لكل صانع قرار وهذه المقاربة الثانية تسمى « process-oriented » فمن الضروري الرجوع إلى مستوى التجريد وبالتالي إلى مستوى تفسير الظواهر المستهدفة. و القرارات في المؤسسة كما يشير المؤلفون إلى هذه المقاربة الأخيرة عند تطوير النظرية الاقتصادية التقليدية للمؤسسة على عكس مقاربة « process-oriented »²². تطرح النظرية الاقتصادية التقليدية للمؤسسة تعظيم الربح باعتباره هدفاً نهائياً ووحيداً ولا يختار المقاربة « process-oriented » أي هدف معين ، حيث يُعد المرء لكل نوع من أنواع القرارات نموذجاً يستمر لأطول فترة ممكنة حتى يصبح واقعاً في مؤسسة معينة في لحظة معينة ، يمكننا القول إننا في المقاربة الأولى نعمل على المدى الطويل ولكن في المقاربة الثانية نحقق قطعاً فورياً. يمكننا أن نصدق في كلتا الحالتين أن هناك إجماعاً عاماً على إشكالية الهدف المميز ولكن بين حالتين متطرفين بالطبع يمكننا الكشف عن اللامهامة وأخيراً من الممكن للجميع أن يكتشفوا مزيجاً من هذه المقاربات الثلاثة لكل حالة، ولذلك فمن الضروري وضع النظرية الاقتصادية التقليدية مع تعظيم الربح في شكل هدف متميز محاط بعدة أهداف فرعية. ويبدو من المناسب أن تحفز لفترة وجيزة اختيار المقاربة الثالثة أو متوسط الموقف وفي الوقت نفسه لشرح معانيه الرئيسية. بالإضافة إلى الجانب العاطفي الذي يحده المثل في « medio stat virtus » ، والذي قد يفسر جزئياً هذا الموقف لا شك أن هناك أساساً عقلاً لهذا الاختيار، فمن ناحية لا يمكن للاقتصاد الجزئي الكلاسيكي الجديد إلا أن يفسر عن كتب إلى حد ما سلوك المؤسسات في الحالات القريبة إلى حد كبير من المنافسة البحثية وعلاوة على ذلك، كتب (Kopplin, 1963) أن "نظرية الأسعار... لا يهدف إلى مساعدة رجل الأعمال في إدارة أعماله"²³.

تشرح المقاربة « process-oriented » قرار مؤسسة معينة في مواقف محددة ، لكن صياغة النظرية التقليدية تتناول مستوى متوسط من الفعالة وتساعد على طلب تعظيم الربح على وجه الخصوص باعتباره هدفاً مميزاً لديه العديد من القيود بالإضافة إلى القدرة على التنبؤ وشرح قرارات المؤسسات، ثم سنختار المقاربة التي لها طابع معياري والتي يجب أن تعطى أهمية كبيرة للإدارة نفسها و تعدد الوكلاء الاقتصاديين الذين يلتزمون صنع القرار في المؤسسات الحديثة.

I-2 أنواع أهداف المؤسسة

حسب (Michael White, 1999) يمكن تصنيف نوعين من أهداف المؤسسة: الأهداف الخارجية والأهداف الداخلية واعتمد هذا الباحث على الأعمال التي قام بها (Baumol, 1959)²⁴

²² Bertrand Belzile, (1967), Relations industrielles, objectif privilégié de l'entreprise, volume 22, n°4, p.467.

²³ Koplin, H.T, (1963), « the profit maximization assumption », Oxford Economic papers (new series), July 1963, p.137.

²⁴ Baumol W.J, (1959), Businesses Behavior, Value and Growth, edition revisit, Harcourt, Brace & world, INC, NEW York. p.46.

1 الأهداف الخارجية

صنفت أهداف المؤسسة الخارجية حسب (Baumol,1959) إلى ثلاث أهداف أساسية وهي:

- **تعظيم المبيعات:** يمكن اعتبارها من أهم الأهداف أي وضع السوق الأفضل يمكن أن يعني إما حجم مبيعات أكبر أو قيمة أكبر للمبيعات من حيث النسبة المئوية للسوق و يمكننا الاحتفاظ هنا بالنموذج الرئيسي للمؤسسة.

- **إنشاء الصورة:** يمكننا القول أن دور المسئولين ينقسم إلى أربع مراحل حسب Michael White:

1- اكتشاف طبيعة الصور الحالية للمؤسسة التي يرغب فيها العملاء والموردون والمنافسون والحكومات

2- تحديد نماذج الصور التي تريد المؤسسة استحضارها حول هذه المجموعات.

3- ترتيب الإجراءات للحصول عليها لهذا الغرض.

4- تحليل التكاليف والفوائد المماثلة لهذه البرامج.

- وأخيراً **الهيمنة:** الربح هو مصدر ونتيجة سيطرة المؤسسة على بيئتها و ترتبط هذه القوة بدرجة الاحتكار كمثل في المحاكم التي تطبق قانون « Trust-enti » في الولايات المتحدة وقد فرقت بين وجود قوة احتكارية ووجود هذه السلطة ، فسيتم قبول الامتياز أو الاحتكار على أنه طالما لا تحد من التجارة بطريقة مبالغ فيها ، فمن المؤكد أنه كلما زادت أهمية المؤسسة زادت قوتها لتشمل المؤسسة الكبيرة متعددة الجنسيات بجميع أشكالها²⁵. تبدأ حالات الصراع والسيادة التي يثيرها هذا السؤال في أن تصبح هدفاً للدراسة المنهجية..الخ

2 الأهداف الداخلية

إن الإنصاف الرئيسي في الأهداف الداخلية هو هدف الإنتاج - الكفاءة و مصطلح الكفاءة يشرح الأشياء من وجهة نظر اقتصادية ، يرتبط مفهوم الكفاءة بالمفهوم الأمثل ولكن يجب علينا تحديد النوع الأمثل من الناحية الفنية. لأن المؤسسة مفيدة إلى حد ما بحيث تتمكن من إنتاج مخرجات وأكثر أو أقل من الموارد المعطاة في تشبيهات أخرى ، بطريقة متماثلة نقول أن المؤسسة تنتج على النحو الأمثل أكثر كفاءة ممكنة إذا حققت مستوى معين من الإنتاج مع الحد الأدنى من الموارد أي بأقل تكلفة ممكنة. كما يقدم Peter Wiles في «Efficiency , meaning Löw real cost ,Is the micro – economic duty of man»: ندرة الموارد موجود²⁶.

²⁵ I.A.Lintvak et C.J.Maule, (1969), « conflict resolution and extraterritoriality »,the journal of conflict resolution, September (1969).p. 13.

²⁶ Lourdes George Allen et Unwin, (1969), D'un intérêt spécial en comptabilité, mentions l'ouvrage de L.R.Amey : Efficency of businesse entreprises.p. 17.

الهدف كما أوضحنا يؤكد أن من خلال المقاربة ليس من السهل على المؤسسات اختيار أهدافها الخاصة لأنه يجب أن تكون مرنة وحذرة في نفس الوقت وأن تعرف بيئتها الداخلية والخارجية.

I-2-1-تعظيم الربح

لاستيعاب مفهوم تعظيم الربح الذي كان مصطلحاً معيناً في مجال العمل السابق الذي قدمناه سنقدم رهانات مختلفة من ناحية التعظيم والربح .

- **التعظيم**: إذا قبلنا فكرة (olBaum,1959) القوية (تعظيم المبيعات في ظل قيود الربح) فسندم الحجج المتقدمة التي يمكن استخدامها أيضاً في هذه الفكرة . ومع ذلك دعمت (MACHLUP,1947) بشكل إيجابي ومقنع نفس مبدأ العرض الهامشي الذي يفسر السلوك السيئ للمنتجين للقاعدة الصارمة التي تعدل الإيرادات الحدية والتكلفة الحدية و من ناحية أخرى فإن نتيجة موقفهم هي نفسها كما لو كانوا يتبنون هذه القاعدة. بالنسبة لـ MACHLUP يمتلك المديرون فكرة بديهية عن كيفية تحقيق الربح والعمل الهامشي لأن قاعدة تعظيم الربح لها قيمة جيدة للكشف عن نهج المؤسسة ومبادرات المؤسسات. أخيراً يمكننا انتقاد قاعدة التعظيم هذه التي تعمل كمعيار ونقطة مرجعية ومفيدة للغاية عندما نريد تخطيط وتبسيط أوضاع السوق.

- الربح

تقوم العديد من المؤسسات بناءً على قرار من كبار المسؤولين التنفيذيين بتأسيس نقاط القوة في الاهتمام بالنتائج بما في ذلك توزيع الإجراءات والاحتياجات على أساس الأداء وهذا يمنع المديرين من ممارسة الإدارة الشاملة للغاية عندما يتعلق الأمر بأرباح المؤسسة. دون أن ننسى أن تطوير تقنيات الإدارة التي شجعت العديد من الشركات الكبيرة على اللامركزية في أنشطتها وبناء التقسيمات داخل المؤسسة باستقلالية كبيرة أو استدامة لا يمكن فصلها عن ربحيتها ويمكن أن تكون "مراكز الربح" هذه رد فعل للحجة وفقاً لـ تعقيد المنظمات غير متناغم مع البحث عن تعظيم الربح. لذلك من المناسب أن تتعلق الحياة المستقبلية للمؤسسة ببقائها واستدامتها ، ولكن أيضاً القرارات والاستثمارات الرئيسية مهمة لأن أسلوب اختيار الاستثمارات أمر حاسم لكن بالنسبة للمؤسسات الكبيرة التي تستخدم تقنيات معدل العائد الداخلي أو صافي القيمة المحققة. فإن ميزة هذه التقنيات هي اغتنام جميع فرص الاستثمار الأكثر ربحية. من أجل تحليل أفكارنا نأخذ الطرف المعتمد على هدف التنمية أو زيادة القوة هو التكيف في المدى الديناميكي للربح العادل إذا كانت المؤسسة أو القادة يسعون إلى الزيادة على المدى القصير لتوفير الربح على المدى الطويل.

➤ انتقادات تعظيم الربح

هناك دافعان رئيسيان لنتقاد تعظيم الربح: موقف (Milton Friedman,1962) المنهجي وحنة الانتقاء الطبيعي

1- إنه تنوع الأهداف التي يستهدفها مديرو الميزانية الرأسمالية في المؤسسة لأنها يمكن أن تحصل على توازن مستقر.

2- (Milton Friedman, 1962) لديه موقف منهجي حيث افترض أن مقارنة عمليات صنع القرار لدرجة انتهازية افتراضات النموذج ومع ذلك فإن المنظرين يقترحون المواقف التي يرغب فيها. أما بالنسبة لـ Friedman أيد نظرية المؤسسة لأنها نظرية الأسواق في الحقيقة والتي تشكل السلوك الجاهز للمؤسسات في كثير من الحالات وظروف السوق. على نفس المنوال ميزة فرضية تعظيم الربح فيما يتعلق بالتنبؤات على الرغم من المزايا التي يمكن أن توفرها هذه الفرضية قرر Friedman رفضها باستخدام فكرة الحقيقة الكاملة التي ستقلب الحالة التي تلعب لأنها بالنسبة له فكرة بحتة دالة تحليلية. لكن النقاد Friedman يشرحون أيضاً عنصر "الثروة" لاختيار هذه الفرضية ولا يستطيع الاقتصادي أن يكشف عن طريق مؤسسة فردية على المدى القصير، وفقاً لحجة الانتقاء الطبيعي لأنه لا يستطيع الكشف عن موقف مجموعة من المؤسسات على المدى الطويل في بيئة تنافسية. وبنفس السياق يعبر²⁷ (Germain, 1971) عن وجهة نظره لأنه يقترح تلسكوباً للبقاء على قيد الحياة، ستصبح أنواعاً معينة من السلوك أكثر أو أقل قابلية للحياة بعد تغيير البيئة التي تعني تغييراً تقنياً ويمكننا ذلك. توقع خصائص الشركات التالية في نموذج تتبناه البيئة وتجدد الإشارة إلى أن: الإدارة الفعالة واعية لأنها تلعب دوراً أساسياً والبيئة هي التي تتغير بسرعة.

I-2-2 أهداف المؤسسة حسب (George W. England, 1967)

في مقال لـ (George W. England, 1967)²⁸ حيث طور ثمانية أهداف للمنظمات الاقتصادية مهمة جداً للقادة: الكفاءة التنظيمية، الإنتاجية العالية، تعظيم الأرباح، النمو التنظيمي، القيادة في الصناعة، تنظيم الاستقرار، رفاهية الموظف والرفاهية الاجتماعية. يقسم الباحث الأهداف الثمانية إلى أربع مجموعات فرعية في المجموعة الفرعية الأولى قام بدراسة الأهداف الثلاثة الأولى والتي يذكرنا بها Simon معايير التعظيم والأهداف الثلاثة التالية يعتبرها الباحث أهدافاً مرتبطة و يقول أن "القائد يمكنه أن يقرر التصرف بطريقة معينة للتأثير على" معايير تعظيم الأهداف "ثم يسعى لمعرفة التأثير على أهداف المجموعة الفرعية الثانية". يتم تشكيل المجموعتين الفرعيتين الثالثة والرابعة على التوالي من الأهداف قبل الأخيرة. والأخيرة لا تزال وفقاً لـ England تؤثر بشكل ضعيف على سلوك القادة. في هذا الجزء من العمل نلاحظ في عمل England أهمية أساسية من وجهة نظر مزدوجة وهدف نهائي وفريد من نوعه يطور معيار القرار في إدارة المؤسسات.²⁹ (Papandreou, 1960) يؤيد هذه الفكرة و يقول أن "الكفاءة مضمنة في تعظيم الربح لكن السلوك الفعال ليس بالضرورة سلوكاً لتعظيم الربح".

كما ذكرنا سابقاً أن تعظيم الربح وحده يمكن أن يشكل الهدف المتميز للمؤسسة وتصبح جميع الأهداف الأخرى في نفس الوقت أهدافاً فرعية أو قيوداً يجب ربطها بشكل صحيح بالهدف المميز لكن (Schumpeter, 1963)³⁰ لديه وجهة نظر أخرى حول استنتاجات التحليلات التي تم استغلالها في المقال من England. يجذر Schumpeter من استنتاجات التحليلات ويؤكد أهمية الرجوع إلى الحقائق والحجج التي تقوم عليها. يكتشف عنصراً إضافياً يعطي أهمية كبيرة للحقائق المشابهة لتلك المسجلة في مقالة England. في الواقع هذه

²⁷ Germain, C. (1971), Op cite, p. 227.

²⁸ England, George, W. (1967), « personal value systems of American managers », reprint, p. 51, industrial relations, University of Minnesota.

²⁹ Papandreou, Andreas G., (1960), « Some Basic Problems in The Theory of the Firm », Survey of Contemporary Economics, vol. II, p. 183-. © Copyinght 1998-2020, Andreas. G. Papanrdeau Foundation.

حقائق أكثر من استنتاجات مستخلصة من تحليلهم ومن الواضح أن أي صانع قرار يجب أن يكيّف هدفًا مميزًا مع التأكد من تحديد الاحتمالات المختلفة للعمل المتاحة له، ولكن بشرط فرض الرغبة في السلوك العقلاني، لذلك يجب أن يكون هذا الهدف عمليًا. البقاء أو المنفعة القصوى للمؤسسة، طالما أنه يبدو من المستحيل قياس الهدف الصحيح لكن مدير المؤسسة لن يكون لديه أي معايير تشغيلية يمكن أن تثيره في هذه القرارات الملموسة ، في هذه المقاربة يلزم تعظيم الربح على جميع منافسيها مع تفوق واضح في اقتصاد السوق الذي تقضي آليته السعرية على المؤسسات غير المرجحة تختلف تعريفات الأهداف باختلاف المؤلفين، فنحن نعتبر الهدف على أنه: "غرض مؤسسي وهي أيضًا أهداف ملموسة وغالبًا ما تكون قابلة للقياس الكمي لتحقيقها في إطار زمني محدد. والأهداف هي خطوات وسيطة في تحقيق الأهداف" كما يمكننا إيجاد أهدافا أخرى للمؤسسة لمجموعة من الباحثين في هذا المجال سوف نتطرق لها في الجزء القادم من هذا العمل.

I-3- أهداف ومكونات وبيئة المؤسسة

لا يعتبر فهم الأهداف حياديًا بالنسبة لمكونات المؤسسة ولا لنوع التحكم الذي يوحدها ولا البيئة المحيطة وهذا هو السبب في أننا سنقدم بسرعة ثلاث رؤى للمؤسسة وهذه الأهداف التي سوف تكمل ما سبق

I-3-1 أهداف المؤسسة بالنسبة ل (MARCH و CYERT,1964)

الفكرة الأساسية لـ (MARCH و CYERT,1964)³¹ تأسست على اعتبار المؤسسة قبل كل شيء كتجمع مصالح مختلفة يهدف كل فرد أو مجموعة من الأفراد في المؤسسة لكن الهدف العام هو تكوين كل هذه السعة التي يتم استغلالها عن طريق الإضافة أو الإلحاق. بالنسبة للباحثين يختلف تعريف الهدف في المؤسسة حسب الأفراد على النحو التالي: يتأثر المساهمون بالأسهم ومصالح رأس المال لكن القادة متحمسون بدلاً من ذلك للمصالح المرتبطة بمناصبهم، علاوة على ذلك يهتم المهندسون بتطوير الإنتاج أو البحث والتطوير وتجدر الإشارة أيضًا إلى أنه حتى العمال مهتمون بسلامتهم في المؤسسة وظروف عملهم وأجورهم ومع ذلك تقوم كل مجموعة بتطوير فلسفتها الخاصة وطريقتها في القيام بالأشياء لكن كل هذه الطموحات والتوقعات ناتجة عن السلوك الجماعي للمؤسسة. بالنسبة للباحثين كذلك ستكون أهداف المؤسسة في لحظة معينة نتيجة التحكيم بين أهداف المكونات المختلفة وسيتم توجيه هذه الأهداف في اتجاه أو آخر وفقًا للقوة التفاوضية لكل مجموعة من المجموعات المكونة. من خلال هذا النوع من الأهداف يؤكد أن كل الأفراد داخل المؤسسة يسعون لمصلحتهم الشخصية وبالتالي سوف يحققون طموحاتهم عن طريق السلوك الجماعي داخل المؤسسة.

I-3-2 أهداف المؤسسة بالنسبة ل (GALBRAITH,1974)

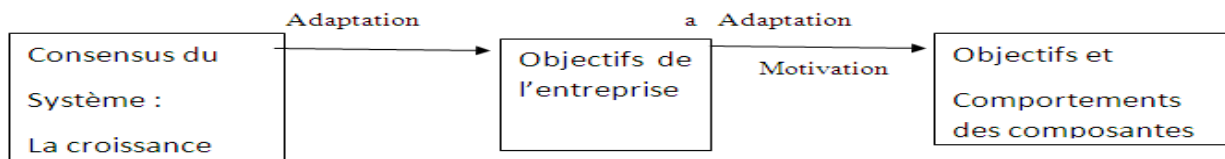
رؤية مختلفة لـ (GALBRAITH, 1974)³² الذي يعتبر " أهداف المؤسسة ليست مكونات للأهداف التي تطمح إليها هذه العناصر ، ولكن هذه الأهداف ليست مستقلة لأن طموحات عناصر المؤسسة لها أولوية من طموحات المنظمة". حسب GALBRAITH هناك

³¹ Cyert -March, (1964), A Behavioral theory of the firme, Prentice Hall, 1964. p.13.

³² Galbraith, J.K(1974-1973), « la science économique et l'intérêt généra », Editions Gallimard, Paris, titre original : economics and the public purpose, p.181.

إجماع سماه "النمو" (الشركة أو البنية التقنية) وفي هذه الحالة تتفق العديد من المجموعات المكونة للمؤسسة مع أهدافها وسلوكياتها مع أهداف المنظمة لأنهم يشكلون هذا و من الأسهل على المنظمة أن تمتلك الوسائل لتحفيز أعضائها من أجل رسم أهدافها ، من الأسهل أيضاً على الأفراد أو المجموعات في المؤسسة متابعة أهداف النمو ، لكن المديرين يفضلون السلطة خاصة للمساهمين الذين يريدون المزيد من الأرباح ، يجب أيضاً ملاحظة أن الموظفين مهتمون بالرواتب والمسؤوليات. (الشكل 1) يمثل أهداف المؤسسة حسب (Galbraith,1974).

الشكل 01: أهداف المؤسسة بالنسبة ل (Galbraith1974,)



المصدر: Galbraith, J.K, (1974-1973), « la science économique et l'intérêt général », Editions Gallimard, Paris, (titre original : Economic of the public pur pose,), p.181.

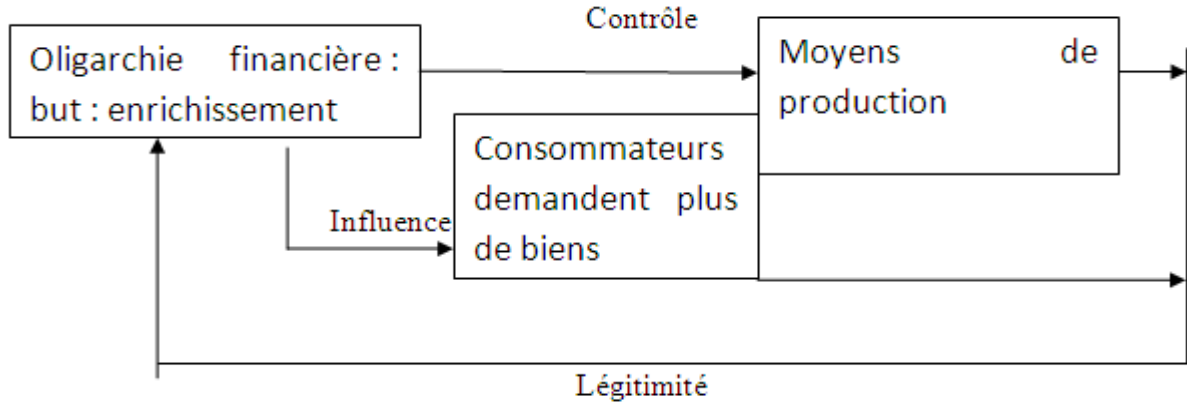
حسب هذا النوع من الأهداف المديرين يبحثون عن الزيادة في الأرباحاً بالنسبة للموظفين يهتمون بالرواتب والمسؤوليات داخل المؤسسة.

I-3-3 أهداف المؤسسة بالنسبة ل (CHEVALIER,1974)

كان (CHEVALIER,1974)³³ متحمساً لتيار فكري مختلف حيث جمع بين المفهومين المقدمين أعلاه لأنه يوجد في المؤسسة «oligarchie financière» بمعنى "حكم الأقلية المالية" التي تتكون من أولئك الذين يتحدون والذين يتحكمون في وسائل الإنتاج والذين لا تمثل أهداف المؤسسة سوى انعكاسات لأهداف هذه «oligarchie financière» ومع ذلك فإن ما تسعى إليه هذه الفئة هو زيادة ثروتها وقوتها، وللقيام بذلك فإنها ترسم أهداف تعظيم الفوائد. وهذا الأخير يعرفه Chevalier على أنه الفرق بين الإيرادات والتكاليف الضرورية تماماً لإنتاج البضائع زيادة على ذلك المعرفة إلى المؤسسات التي تسيطر عليها تمتلك «oligarchie financière» الإمكانات من خلال وسائل الإعلام لنشر "ثقافة النمو". إنه يحفز الموظفين والمستهلكين على ربط أخلاقيات الإثراء المستمر مما يضيف في النهاية الشرعية على أهداف المؤسسة ووجود «oligarchie financière» التي تتحكم فيها وتجعلها تعمل. يمثل (الشكل 2) أهداف المؤسسة بالنسبة ل Chevalier.

الشكل 2: أهداف المؤسسة بالنسبة ل (Chevalier,1974)

³³ Chevalier, J.M .(1997), « l'économie industrielle en question .Calmann – Levy, 1997 » .p.10.



المصدر: Chevalier, J.M. (1997), « l'économie industrielle en question .Calmann – Levy, 1997 ».p.13

حسب هذا النوع من الأهداف حكيم الأقلية المالية هي الفئة المتحكمة في رسم أهداف تعظيم الفائض ونشر ثقافة النمو لتحفيز الموظفين والمستهلكين على ربط أخلاقيات الإثراء الدائم. هذا النهج له بعض النقاط المشتركة مع نهج Galbraith على الأقل فيما يتعلق بهدف النمو لكنه يختلف في نقطة أساسية واحدة: بالنسبة ل Galbraith هناك إجماع عام في "الدولة الصناعية" على النمو بينما في Chevalier يتم فرض أخلاقيات السعي وراء الثروة على الوسط من قبل « oligarchie financière ».

I-4- أهمية أهداف المؤسسة

بالنسبة لإدارة مؤسسة تكون الأهداف مهمة وحيوية لأنه في مهمة المدير من الصعب جداً أن يكون لديك الأهداف. مع العلم أن تحديد الهدف هو الهدف من العملية الإدارية تتم من خلال الاستخدام الذكي للتأثير الجسدي أو العقلي الذي يجبر القائد على رسم الأهداف ولكن بما أننا في بيئة ديناميكية ومتغيرة يجب أن تتغير الأهداف:

- إذا قررت المؤسسة توسيع مساحات عملياتها وتصبح أكثر أهمية. على سبيل المثال: تحسين المظهر الجديد للمنتجات أو إنشاء قناة توزيع جديدة والتنمية الجغرافية لسوقها
- إذا قررت تغير ظروف المنافسة
- إذا قررت المؤسسة أن تريح نفسها من بعض الأنشطة عن طريق إعادة التركيز

I-4-1 الغرض من المؤسسة

الغرض من المؤسسة هو الربح والتقليل من "تكاليف المعاملات" التي تنشأ عن أداء الأسواق ، وإنتاج الثروة (السلع والخدمات) أو بناء الروابط الاجتماعية أو كل هذه الأهداف في وقت واحد بالنسبة للعديد من الاقتصاديين، تعتبر المؤسسة مزيجاً من عوامل الإنتاج (رأس المال والعمالة) التي يديرها فرد أو مجموعة متجانسة من المال و المديرين الذين حسب الحالة إما ملاك أو "موظفون" "المفوضين من قبل المساهمين الذين يعرفون على أنهم رأسماليون أو مقاولون أو مستثمرون دون التشكيك في شرعية سلطة ناتجة عن حقوق الملكية فقط

(Daniel Bachet,2007)³⁴ لإضافة عملية جديدة لتعريف المؤسسة، إنما "التركيبة" التي استخدمها العديد من الاقتصاديين في تعريفاتهم. "منذ مائتي عام صنعت الحضارة اختراعاً أساسياً أي شكلاً جديداً من التنظيم بأهداف لا تحتاج إلى التشجيع من الخارج للتغيير وهذا الشكل من التنظيم له آلية داخلية تدفعه نحو التغيير ، نحو فرص جديدة ، الهياكل الجديدة ، هذا الشكل من التنظيم هو مؤسسة خاصة"³⁵. بالنسبة لـ (Ansoff,1969) فإن الحضارة قادرة على إنشاء شكل جديد من التنظيم دون البحث في مكان آخر لاغتنام الفرص الجديدة والحصول على شكل تنظيمي جديد يسمى "المشروع الخاص". هناك فئة معينة من المنظمات التي لعبت دوراً مهماً للغاية في تاريخ المجتمعات وهي تُعرف الآن باسم "منظمة ذات أهداف" تتميز بحقيقة أن المشاركين فيها كمجموعات يشتركون في هدف مشترك وهم يسعون لتحقيق هذا الهدف من خلال أي منتج يقدمونه إلى مجتمع أكبر. هذان الاقتباسان اللذان سنقدمهما في هذا الجزء من العمل لـ (Ansoff,1969) : عبارة عن مقتطفات من خطاب تم تقديمه للترحيب بفئة جديدة من الطلاب في جامعة Vanderbilt ، وهو باحث جامعي ومؤسس في (l'école Management) ، كما صرح في حديثه بأنه لا يمنع نفسه من استكشاف قلب الحمية ، فإنه يسمح بتنظيم ، وفك رموز ، وتعزيز وتقنية هذه الآليات الداخلية التي تطور المؤسسة. وبالتالي أسس الهوية وذاكرة تم تقييم المؤسسة من طرف Ansoff واعتبر المؤسسة كمثل جماعي والذي يحصل على ذاكرة لـ "آليات" الوصول إلى الجماعية لتكوين نهائية من الداخل ، في وضع داخلي لتحقيق هذه الأهداف المحددة للقيادة بشكل مستقل في الداخل والخارج مع التغييرات المرتبطة بهذا التحول في الأهداف ، مثل (Gilbert Simon, Ansoff,1969) أن: "تفسير عرض الواقع التقني للثقافة من خلال تقييم وتوسيع المجال التقني يجب أن تضع في مكانها مشاكل النهايات باعتبارها تقنية والتي تعتبر خطأً أخلاقياً وأحياناً دينياً ، فإن عدم اكتمال التقنيات يقدر مشاكل النهايات ويستبعد الإنسان للأغراض التي يعتبرها مطلقة"³⁶. تم تأسيس نهج (Ansoff, 1969) ، Gilbert Simon) على أساس نهائي يؤثر على علم التحكم الآلي وأدواته التي يتم قبولها باعتبارها حصة أساسية من الحضارة بحيث يمكن للإنسانية أن تحرر نفسها من "المكانة" غير المشروطة لفكرة النهاية.

I-4-2 تحقيق أقصى ربح

وفقاً للنظرية الليبرالية الكلاسيكية فإن الربح يتوافق مع الهدف من المؤسسة ويعتبر مؤلفو هذه النظرية الربح نظيراً للمخاطرة التي يتحملها المساهمون والمديرون ، لكن هذه الرؤية لهدف المؤسسة بالنسبة لـ Frank Riboud تبدأ في التشكيك في هدف المؤسسة ليست لتحقيق ربح بل لتلبية احتياجات أصحاب المصلحة (الموظفين والمساهمين والموردين والعملاء...الخ) لأن المؤسسة عليها واجبات تجاه المجتمع كله³⁷. لكن بالنسبة لـ (Peter F Drucker, 1959) ، العميل هو ركيزة العمل بقدر ما هو الوحيد الذي يقدم العمل للمؤسسة، الهدف الوحيد للمؤسسة هو تلبية احتياجات العميل من خلال احتياجات المجتمع ككل. "النظرية الاقتصادية تعترف بالبحر الأساسي وهو:" أن السعي لتحقيق أقصى ربح هو الهدف الأساسي لكل مؤسسة". لكن في السنوات الأخيرة جادل الباحثون بأنه يجب تمديد الحد الأقصى

³⁴Daniel Bachet, (2007), Les fondements de l'entreprise « construire un alternative à la domination financière , directeur de département « entreprise » au centre d'études des systèmes et des technologies avancées(cesta),commissaire général du plan , maitre de conférence à l'université d'EVRY, les éditions de l'atelier/éditions ouvrières ,Paris,2007,p.14.

³⁵Quaderni, (2002), Essai sur l'entreprise multiculturelle, n°47, printemps, p.76.

³⁶Quaderni, (2002),Op cité, p.130.

³⁷Ales Gia noli, (2019), Les finalités de l'entreprise et management, culture économique juridique et managériale-BTS tertiaires. P.22.

للربح على مدى فترات طويلة من الزمن وأنه ينبغي تطبيقه على دخل المديرين بدلاً من المساهمين كما يجب أن تأخذ الأرباح في الاعتبار غير المالية مثل زيادة وقت الفراغ للقادة وخلق علاقات أكثر بين المستويات المعادلة للإدارة. إذا أردنا أن نعرف ما هو العمل التجاري يجب أن نبدأ بدراسة الغرض منه. يجب السعي وراء هذا الهدف خارج نطاق العمل نفسه: في الواقع يجب العثور عليه في المؤسسة³⁸ لذا فإن المفهوم القائل بأن الربح هو الهدف الوحيد للمؤسسة يبدو اليوم قديماً ولكن حسب Peter F Drucker (1959), فإن الهدف من الشركة هو "إنشاء العميل" والوظائف الأساسية للتسويق والابتكار، والهدف من التسويق هو معرفة العميل حتى تتمكن السلعة أو الخدمة من تلبية احتياجاتهم، لكن الهدف من الابتكار هو تطوير خدمة جديدة أو سلعة لرفع احتمالية إرضاء العميل. كما أكد Peter Drucker أن الربح ليس نهاية المؤسسة لأنه لا يسمح بشرح سبب وكيفية عمل المؤسسة حتى لو كان الربح ضرورياً لها فهو ليس غرضه ولكن لا يمكن أن يكون العمل مفيداً إذا لا يعطي ربحاً لذلك: "يعتبر الربح هدفاً أساسياً للمؤسسة ولا يمكن بدونه تحقيق أهداف أخرى".

يعرف Peter F Drucker (1959), الربح على أنه: "ليس هدفاً ولكنه مطلب يجب قياسه بموضوعية من قبل كل مؤسسة مع مراعاة إستراتيجيتها واحتياجاتها بالإضافة إلى تحديد الفرص والمخاطر".

I – 5 أهداف المؤسسة التي تقوم بعملية التدويل

لتحديد أهداف المؤسسات التي ترغب في مغامرة دولية يتوجب عليها التمييز بين عدة أشكال يتخذها تدويل المؤسسات و يمكننا التمييز بين ثلاث مصطلحات أساسية:

- التصدير: تباع المؤسسات للخارج فقط.
- التدويل: تباع المؤسسات وتنتج للخارج ولكن في مناطق محدودة.
- العولمة: يكون وجود المؤسس عالمياً بشكل خاص من خلال إنشاء فروع لها في الخارج.
- أكثر من مجرد تحد أصبحت التنمية الدولية بسرعة أولوية للعديد من المؤسسات والعديد منها ينحصر في سياق اقتصادي غير مستقر ومنتشر في كل مكان ويهدد المنافسة غير المتوقعة.
- بالنسبة للتدويل كما هو الحال بالنسبة لأي مشروع تجاري فإن التخطيط الاستراتيجي ضروري للنجاح: لذلك يجب على المؤسسات التي ترغب في تأسيس أعمالها في الخارج أن تدرس الأهداف المسطرة من هذا التوسع والهدف الأساسي هو زيادة حصة السوق والوصول إلى مجموعات مستهدفة جديدة وزيادة حجم الأعمال.

II – اغتنام فرص الدخول للأسواق الخارجية

على مدار العشرين عاماً الماضية أصبحت فرصة العمل عنصراً بحثياً أساسياً في أبحاث المقاولاتية وأصبحت أهمية تحديد الفرص في هذه العملية أساسية الآن (Venkataraman، 1997؛ Ardishvili، Cardozo and Ray، 2003؛ Eckhardt and Shane، 2003؛ Chaband and Messeghem، 2010؛ Ellis، 2011). قام العديد من الباحثين بفحص الموارد والأنواع والعوامل التي قد تؤثر على تحديد فرص العمل في مجال المقاولاتية (Shane & Venkataraman، 2000؛ Shane، 2003). في نفس مجال البحث و

³⁸ Ales Gia noli، (2019)، Op cité، p، 16.

على نفس المنوال يدرس تحديد الفرص الدولية في الظهور في أبحاث المقاولاتية الدولية (Dimitratos et Jones, 2005 ; Oviatt et Mc Dougall, 2005 ; Zahra et al, 2005 ; Chandra, Styles et Wilkinson, 2009,2012 ; Ellis, 2011, Mejri et Ramadan, 2016).

في هذا الجزء من العمل لدينا هدف واحد المتمثل في تحديد العمليات والعوامل المختلفة التي تؤثر على تحديد فرص العمل ولتطوير هذه الأفكار المختلفة سوف نقسم هذا الجزء إلى ثلاث أجزاء: الجزء الأول سيتناول أهمية نموذج فرص العمل في أبحاث المقاولاتية و المقاولاتية الدولية ، الجزء الثاني سيكون مخصصاً لدراسة أنواع مختلفة من الفرص وعملية تحديدها و قد تم تحديد ثلاثة أنواع من العمليات وهي الاكتشاف والتعرف ، والاعتراف والإدراك ، والإبداع و تطوير الفرص ، وأخيراً نحدد العوامل المختلفة التي تؤثر على تحديد الفرص.

II-1- المقاربة عن طريق الفرص

سنقدم في هذا الجزء من العمل نموذجاً لفرصة العمل في أبحاث المقاولاتية والتي سنحدد منها فرصة المقاولاتية والفرص الدولية في أبحاث المقاولاتية الدولية ثم سنقدم نماذج مختلفة لتحديد والتعرف عليها وإنشائها بالإضافة إلى تدريب وتطوير فرص العمل التجارية. أخيراً سندرس العلاقة بين فرص العمل وموضوع بحثنا المتمثل في تدويل المؤسسات .

II-1-1- نموذج فرصة العمل في أبحاث المقاولاتية

في معظم الاقتصاديات يتم التعرف على المقاولاتية اليوم كقاطرة للعمالة والاقتصاد التي تم تأسيسها باعتبارها أهم الظواهر الحيوية للمجتمع و يعتبرها العديد من الباحثين الاقتصاديين والسياسيين دوراً أساسياً في التنمية الاجتماعية والاقتصادية للبلدان . فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل العمود الفقري للاقتصاد الأوروبي لأن هذه المؤسسات تمثل ما يقارب 99.8% من المؤسسات النشطة في اقتصاد السوق غير المالية في الاتحاد الأوروبي في سنة 2008 أي ما يعادل 20.7 مليون مؤسسة من حيث التوظيف توفر حوالي 66.7% للوظائف في اقتصاد الأعمال غير المالية (Eurostat, 2017).³⁹ كذلك تبرز أهمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم و المقاولاتية في الاقتصاد العالمي من خلال المكاسب التي حققتها الجامعات و المراكز العلمية في مختلف البلدان وتعود ميزتها كمجال للدراسة إلى عدة عقود، أول من كان شغوفاً بظواهر المقاولاتية وفائدة الما قول هو الاقتصادي الفرنسي (Richard Cantillon, 1730) الذي اختبر ضرورة دور الما قول في الاقتصاد وعرفه بأنه "الشخص الذي يخاطر بشراء السلع بسعر معين والذي سيباعها في المستقبل بأسعار غير مؤكدة"

العديد من الاقتصاديين مثل Jean Baptiste Say, Adam Smith et Frank Knight اعتمدوا على أعمال (Richard Cantillon, 1730) لإعطاء تعريفات لصاحب المشروع وأنها جلبت مفاهيم القيادة والتنظيم إلى المبادئ الرئيسية للمخاطرة والربح وعدم اليقين. والواقع أن (Schumpeter, 1934)⁴⁰ الذي ركز على أعمال (Richard Cantillon, 1730) يفسر الإبداع باعتباره سمة

³⁹Issam Mejri, (2017), Internationalisation des PME technologiques issues des économies émergentes : une analyse basée sur les opportunités d'affaires, université cote d'azur, p.47.

⁴⁰Schumpeter, J. A. (1934) *The theory of economic development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.p.129.

أساسية من سمات المقاولاتية ولكن المقاول الذي كان يعمل في مقاربة Schumpeter لا يحتاج إلى مجازف أو صاحب عمل، على عكس باحثين آخرين مثل (Drucker,1985)⁴¹ و(Gartner,1990)⁴² الذي أكد بأن المقاولاتية تعكس ببساطة إنشاء منظمة جديدة. على مدى الثلاثين عاماً الماضية زاد الاهتمام بالمقاولاتية بشكل مكثف لتطوير مجال بحثي في حد ذاته وتم تقديم تعريفات مختلفة لها. عرّفها (Gartner,1995) و (Low and Mac Milan,1988)⁴³ على أنها تأسيس لشركات جديدة ، وقد اشتهر باحثون آخرون مثل (Lumpkin and Dess,1996)⁴⁴ بأن العمل المقاولاتي يمثل مدخلاً جديداً يعني الوصول إلى أسواق جديدة أو قديمة بأسواق جديدة. أو المنتجات أو الخدمات القديمة من خلال إطلاق عمل جديد أو من خلال مؤسسة قائمة. و عرّفها (Shane et Venkataraman,2000)⁴⁵ على أنها دراسة لاكتشاف وتقييم واستغلال الفرص المربحة. يوضح تنوع التعريفات ومراكز الاهتمام وتضاعف الأعمال البحثية أن المقاولاتية هي ظاهرة معقدة (Garter,1990,1991). بعد عدة سنوات من أهمية المقاولاتية النقاش حول ماهية المقاولاتية كمحور ربما اعتبر المتغير المقاولاتية على أنها العملية التي تنطوي على شخص ما في إنشاء منظمة ويقدم فكرة واحدة أو عدة أفكار والتي ستصبح فرصة والتي من خلال زخم المنظمة تؤدي إلى إنشاء كيان واحد أو أكثر مما يخلق قيمة جديدة لأصحاب المصلحة المهتمين بالمشروع. بالنسبة للباحثين (Fayolle,Verstraet,2005) تميز البحث في المقاولاتية بما قبل النموذج كما أنها تحدد أربعة نماذج عامة ومتكاملة وتؤكد المساهمتان على منظور مختلف لهذه الظاهرة:

- إنشاء منظمة

- مساهمة الأنشطة التجارية في النمو الاقتصادي وثروة المؤسسات والأمم

- التعاون

- فرصة العمل

من ناحية أخرى يعرض (Messghem,2006)⁴⁶ أن الفرصة تظهر دائماً في خلفية المناهج الأخرى المقاولاتية من خلال اقتراح أن: "التعامل مع قضية الفرص يؤدي حتماً إلى استجواب المؤسسة حول خلق القيمة والابتكار.

⁴¹ Ducker, P.F. (1985) Innovation and entrepreneurship, New York: Harper and Row.p, 07.

⁴² Gartner, W.-B. (1990), « What are we talking about when we talk about entrepreneurship? ». *Journal of Business Venturig*, 5(1), p.69..

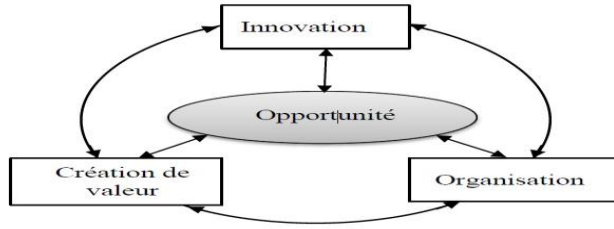
⁴³ Long, W. A., McMullan, W. E. (1984) Mapping the new venture opportunity identification process. In J. A. Hornaday, F. A. Tarpley, J. A. Timmons & K. H. Vesper (Eds.), *Frontiers of entrepreneurship research*. Wellesley, MA: Babson College.p.13.

⁴⁴ Lumpkin, G. T., Dess, G. G. (1996), « Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance ». *Academy of Management Review*, 21(1), p, 139.

⁴⁵ Shane, S. & Venkataraman, S. (2000), « The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research ». *Academy of Management Review*, 25 (1),p, 222.

⁴⁶ Messeghem K. (2006), « L'Entrepreneuriat en quête de paradigme : apport de l'école autrichienne », 8e CIFEPME, Fribourg, Suisse, Octobre. P.9.

الشكل 1: مقارنة متعددة لنماذج المقاولاتية



المصدر: (Messegem, 2006, p. 9)

النموذج الأول هو: إنشاء منظمة في المقاولاتية هو ضروري في عمل المؤسسة يقول (Gartner, 1990, 1995) ⁴⁷: "أعتقد أن أولئك الذين هم على دراية ببعض كتاباتي السابقة حول المقاولاتية يدركون أن مجال المقاولاتية الذي يثير اهتمامي يتمحور حول ظاهرة إنشاء المنظمة". يقوم مؤيدو هذا النموذج بإصلاح ظاهرة المقاولاتية في قلب الأنشطة والإجراءات التي تؤدي إلى إنشاء مؤسسة والمرور من مرحلة فكرة العمل إلى إنشاء المؤسسة مع مراعاة مخاطر الاستثمار فيها. المال والالتزام الوظيفي والوقت ⁴⁸.

النموذج الثاني: مساهمة الأنشطة المقاولاتية في النمو الاقتصادي وثروة الدول والمؤسسات من هو المهتم، تم اعتبار اختراع القيمة تجريبياً موضوعاً مركزياً لبحوث المقاولاتية. أكد (Bruyat, 1994, 1993) في أطروحته للدكتوراه أن الموضوع العلمي المدروس في مجال المقاولاتية هو الفرد الحواري / خلق القيمة أو العلاقة التي تجمع الفرد والقيمة الجديدة التي تخلق أو يمكن أن تخلق هذا الفرد.

النموذج الثالث لبحوث المقاولاتية هو الابتكار: في عمل ل (Schumpeter, 1934) ميز المقاول كفرد للتغيير من خلال الإنتاج النشط لتركيبات جديدة ومن خلال الابتكار من خلال الترويج ل «destruction créatrice» للأسواق القائمة، كما أشار (Drucker, 1985) في كتابه أن: الابتكار هو عبارة عن عمل محدد من قيمة التنمية و المقاولاتية وهذا الابتكار يمكن أن يكون تدريجياً أو جذرياً تكنولوجياً أو تنظيمياً. لكن لدينا فكرة المخاطر لذلك تم إنجازها في العديد من الدراسات لتحديد الربح من المدير ومنظم، (Julien, Marchensay, 1996) يؤكدان نتائج الأبحاث التي توصل لها (Drucker, 1985) والتي تؤكد أن "الابتكار هو أساس المقاولاتية لأنه ينطوي على أفكار جديدة لتقديم أو إنتاج سلع أو خدمات جديدة أو لإعادة تنظيم المؤسسة و الابتكار هو إنشاء مؤسسة مختلفة عما كنا نعرفه من قبل فهي تكتشف أو تحول منتجا وتقتراح طريقة جديدة للقيام بإنتاج جديد و التوزيع أو البيع". في هذا النموذج تطورت العديد من الأبحاث بشكل خاص مع قضايا (المقاولاتية التكنولوجية مثل إنشاء واحتضان ودعم وتدويل المؤسسات الناشئة التكنولوجية، les spin-of universitaire ودراسة التجمعات التكنولوجية... الخ).

⁴⁷Gartner (1990), Op cite, p.76.

⁴⁸ Connie Marie Gaglio and Susan Winter, (2014), Entrepreneurial Alertness and opportunity Identification: where are we now? P, 305.

وأخيراً فإن فرصة الأعمال التجارية هي النموذج الأساسي الرابع في بحوث تنظيم المشاريع: وهي موجودة في منشورات Venkataraman (1997) و (Shane, Venkataraman, 2000) فيرى المؤلفان أن "تنظيم المشاريع يركز على اكتشاف واستغلال الفرص المربحة" وركز هذا العدد الحالي من البحوث على وجه الخصوص على دراسة كيفية تحديد وتقييم واستغلال الفرص وما هي الآثار التي يمكن أن تترتب عليها. يبرز المؤلفان بشكل ملحوظ من خلال دمج كل من نهج العملية (اكتشاف الفرص وتقييمها واستغلالها) والأفراد (المكتشفون والمقيمون والمستغلون) واقترح إطار مفاهيمي يدمج ثلاثة محاور بحثية:

-دراسة استمرارية فرص إنشاء السلع والخدمات في المستقبل

-طريقة حصول بعض الأفراد وليس غيرهم على هذه الفرص وكيفية استغلالها

-تطبيق العديد من طرق العمل لاستغلال فرص المقاولاتية.

و درس العديد من الأكاديميين والاقتصاديين والمديرين قضايا مختلفة تتعلق بعملية زيادة فرص تنظيم المشاريع

لخبراء اقتصاديين مثل (Knight (1921), Schumpeter (1934, 1974), Kirzner (1973, 1997) et Casson 1982) الذين

قاموا من خلال أعمال مختلفة تحتوي على أوجه تقدم نظرية كبرى لتعريف وتصور فرص السوق ولكن مع نشر عمل

(Venkataraman, 1997) و (Shane, Venkataraman, 2000) تقدمت الدراسات حول فرص ريادة الأعمال أو المقاولاتية

لتحديد هذا النموذج الجديد ووضع في صميم أبحاث ريادة الأعمال ومقال (Shane, Venkataraman, 2000) ⁴⁹ الذي اعتبر

المرجع الأكثر ذكراً في مجلات Academy of Management وهذه التطورات في البحوث حول فرص تنظيم المشاريع تظهر من

خلال العدد المتزايد من الإنتاج الأكاديمي وإنشاء شبكات من الباحثين الأنكلوسكسونيين استغلال هذه القضايا وقد تميز تطوير البحوث

فرصة من قبل العديد من الأحداث الهامة:

- « strategic management society » خصصت هذه الجمعية عددين للبحث عن الفرص في مجلتها الجديدة Strategic

Entrepreneurship Journal التي أسست في عام 2007.

- نشر أكثر من ستين مقالا مفاهيمياً وتجريبياً في المجلات الرئيسية منذ عام 2000

II-1-2 - تعريف فرصة المقاولاتية أو ريادة الأعمال

توجد العديد من التعريفات المفاهيمية والنظرية للفرصة تماشياً باستخدام مصطلحات مثل: "فرصة"، "حظ"، "فرصة عمل"، "فرصة ريادة أعمال"، في أعمال مختلفة. تبادل الباحثون في الإستراتيجية وعلم الاجتماع وريادة الأعمال وغيرها من مجالات البحث وجهات النظر حول ما يشكل فرصة والتعريفات المختلفة الغامضة والمتناقضة في بعض الأحيان وقد أدت معظم التعريفات إلى تجزئة في تصور وتفعيل مفهوم الفرصة التي تم تعريفها على أنها: "وضع مستقبلي يعتبر مرغوباً وممكنًا" (Stevenson and Jarillo, 1990) ⁵⁰. قد يكون هذا الموقف موجوداً قبل تدخل صاحب المشروع أو يكون نتيجة لنشاطه. يمكن أيضاً اعتبارها فكرة بسيطة (Hunter and Klofsten)

⁴⁹ Shane, S. & Venkataraman. (2000), « The promise of entrepreneurship as field of research ». Academy of Management Review, 25(1), 217..

⁵⁰ Stevenson, H, & Jarillo, J, c. (1990), "Aparadigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management". Strategic Management Journal, 11(4), p, 17

Davidsson, 2004)⁵¹، أو بشكل أدق كمشروع غير مستغل (Casson and Wadeson, 2007) أو مشروع تجاري محتمل (Singh 1998 ; De Tienne et Chandler 2007; Baron, 2008).

أول من قام بتعريف الفرصة (Schumpeter, 1934) على أنها مزيج جديد يتجلى من خلال إدخال منتج جديد أو طريقة إنتاج جديدة من خلال استغلال سوق جديد و غزو مصدر جديد للإمداد وبواسطة شكل جديد للمنظمة الصناعية.⁵² (Casson, 1982) يعتمد على تعريف Schumpeter ، فهو يعتبر الفرصة بمثابة اختراع لمنتجات جديدة و مواد أولية وخدمات و / أو طريقة تنظيم تعترف ببيع المخرجات بسعر أعلى من تكلفة إنتاجها. عرف Casson و Schumpeter الفرصة على أنها "كل ما هو جديد وتحقيق الأرباح" كما اعتبر العديد من المؤلفين (Kirzner, 1979⁵³; Singh, 2000 ; Gaglio, 2004) أن الفرصة تعتمد أولاً وقبل كل شيء على التجديد والابتكار. في هذا السياق يدرك (Gaglio, 2004)⁵⁴ أن الفرصة هي: "إمكانية إدخال منتجات أو خدمات أو عمليات مبتكرة" في الكتاب المعنون ب « A General Theory of Entrepreneurship » ل (Shane, 2003) يقدم فيه تصوره للنظرية العامة لعمل ريادة الأعمال التي وصفها بأنها نسيج العلاقة بين الفرد و الفرصة « lien individu-opportunité » يقترح المؤلف تعريف فرصة ريادة الأعمال على النحو التالي: «... وضع يمكن فيه للشخص إنشاء علاقة "وسيلة-غرض" جديدة من خلال مزيج جديد من الموارد التي من شأنها أن تؤدي وفقاً لمعتقدات صاحب المشروع إلى الربح»

لذلك فهو تعريف يسلط الضوء على دور رائد الأعمال الفردي (الخلق ، الاعتقاد ، إعادة التركيب) والحاجة إلى المتغيرات التنظيمية (الموارد والبيئة ، من خلال هذا التعريف يمكن إعطاء نظرة أو سلعهم فرصة ريادة الأعمال إذ يمكن تعريفها على أنها: "الحالات التي يمكن فيها إدخال منتجات وخدمات و مواد خام وأسواق وأساليب تنظيم جديدة من خلال تشكيل وسائل أو غايات أو علاقات ووسائل و غايات جديدة" لذلك تتميز فرص ريادة الأعمال بقرارات إبداعية من قبل رائد الأعمال ولكن يجب عليه إنشاء الوسائل أو الغايات أو كليهما (Eckhardt et Shane , 2003) و مجموعة من البدائل ذات النتائج غير المؤكدة (Knight, 1921). وفقاً ل(Hansen, Shrandet et Monllor, 2011) في واحدة من أكثر مراجعات الأدبيات شمولاً حول وضع المفاهيم والتشغيل لفرصة ريادة الأعمال اقترح 49 تعريفاً مفاهيمياً و 32 تعريفاً تشغيلياً لمعالجة هذه التجزئة ، تعريف مفاهيمي عالمي يتكون من ستة تعريفات مقترحة من قبل هؤلاء الباحثين لفرصة ريادة الأعمال على النحو التالي: إمكانية طرح منتج جديد في السوق من خلال ضمان الربح، الحالة التي يتصور فيها أصحاب المشاريع أو يخلقون علاقات جديدة ، فكرة تطورت لتصبح شكلاً من أشكال المشاريع ، تصور منظم الأعمال للوسائل الممكنة للحصول على / تحقيق الأرباح، قدرة رائد الأعمال على تقديم حلول للمشاكل ، القدرة على خدمة العملاء بشكل مختلف وبأفضل طريقة ممكنة. وغيرها من التعريفات نقدمها في (الجدول 01) لمجموعة من الباحثين في هذا المجال لفرصة المقاولاتية أو ريادة الأعمال.

⁵¹ Davidson, (2003), « The role of social and human capital among nascent entrepreneurs ». Journal of Business Venturing, vole 18, N°3, p. 339.

⁵² Casson, M. (1982). The entrepreneur : an economic theory. Oxford : Roberson. p. 32.

⁵³ Kirzner, I.M. (1979). Perception, Opportunity, and profit. Chicago: The University of Chicago press, p. 22

⁵⁴ Gaglio, C.M. (2004), « The role of mental simulations and counterfactual thinking in the opportunity identification process ». Entrepreneurship Theory & Practice, 28(6), p. 534.

الجدول رقم:01: بعض التعريفات لفرصة ريادة الأعمال

المؤلفون	التعريفات
Schumpeter (1934)	"تركيبية جديدة تتجلى من خلال إدخال منتج جديد وطريقة إنتاج جديدة واستغلال سوق جديد وفتح مصدر جديد للإمداد وأخيراً شكل جديد من التنظيم الصناعي".
Kirzner (1979)	"الوجود في الاقتصاد من سوء تخصيص الموارد سبب شكل من أشكال الهدر للمجتمع." ينتهز رائد الأعمال الفرصة من خلال تطوير مزيج أفضل يصحح النقص ويسمح له بالاستفادة منه وهذا الاحتمال الأخير لم يتم التعرف عليه سابقاً".
Casson (1982)	"الفرصة لإنشاء منتجات وخدمات ومواد أولية و / أو أنماط تنظيم جديدة تسمح ببيع المخرجات بسعر أعلى من تكلفتها إنتاجها"
Long et McMullan (1984)	"رؤية تفصيلية للمشروع الجديد تؤدي إلى التنبؤ الدقيق بآلية الترجمة من المفهوم إلى الواقع مع مراعاة معايير البيئة الصناعية".
Stevenson et Jarillo (1990)	"يعتبر الوضع المستقبلي مرغوباً وممكناً"
Timmons (1994)	"الفرصة جذابة وتنتج تأثيراً دائماً وهي متجذرة في منتج أو خدمة تُخلق قيمة لمشتريها أو مستخدمها بطريقة ما."
Venkataraman (1997)	"تتكون من مجموعة من الأفكار والمعتقدات والإجراءات التي تمكن من خلق سلع وخدمات مستقبلية في غياب الأسواق الحالية لها".
Shane et Venkataraman (2000, p.18).	"الوضع الذي يمكن فيه لأي شخص إنشاء علاقة" وسيلة-غايات "جديدة بفضل مجموعة جديدة من الموارد التي ستؤدي وفقاً لقناعات رائد الأعمال إلى ربح".
Singh (2000, p. 23)	"مشروع تجاري محتمل مجدي مريح يقوم بتسويق منتج أو خدمة جديدة ومبتكرة أو حتى يقلد منتجاً أو خدمة مريحة في سوق غير مشبع".
Ardichvili, Cardozo et Ray (2003, p. 108)	"يمكن للموارد غير المستغلة أو غير المستغلة بالإضافة إلى القدرات أو التقنيات الجديدة أن توفر فرصاً لخلق وتقديم قيمة جديدة للعملاء المحتملين على الرغم من أن الشروط الدقيقة لهذه القيمة الجديدة قد تكون غير محددة".
Eckhardt et Shane (2003, p. 336)	"المواقف التي يمكن فيها إدخال منتجات وخدمات ومواد خام وأسواق وأساليب تنظيم جديدة من خلال تشكيل وسائل جديدة أو غايات أو علاقات بين الوسائل والغايات"
Gaglio (2004, p. 534)	"فرصة لإدخال منتجات أو خدمات أو عمليات مبتكرة (على عكس التقليد) في صناعة أو سوق"
Dutta et Crossan (2005, p. 426)	"مجموعة من الظروف البيئية التي تؤدي إلى إدخال واحد أو أكثر من المنتجات أو الخدمات الجديدة في السوق من قبل رجل أعمال أو فريق ريادي من قبل شركة قائمة أو جديدة".
Casson et Wadeson (2007)	"مشروع غير مستغل يدرسه الفرد لتحقيق ربح محتمل".

المصدر: Issam Mejri, (2017), Op cité, p.54:

يعتمد عمل (Venkataraman, 1997 ; Shane et Venkataraman, 2000 ;Shane, 2003) على الأسس النظرية للمدرسة النمساوية لفهم ظهور مفهوم الفرصة في أبحاث ريادة الأعمال بشكل أفضل وتحديد مساهمات الأعمال. (Schumpeter,1934) et (Kirzner, 1973, 1997) وما يسميه (Venkataraman ,1997) الشكل الضعيف والقوي. " la forme faible et forte "

II – 1 – 3 – الفرصة الدولية في أبحاث ريادة الأعمال الدولية

بعد أعمال (Shane et Venkataraman, 2000) في إطار الاهتمام المتزايد للمجتمع العلمي وريادة الأعمال بمفهوم الفرصة أثبت العديد من الباحثين الإداريين الدوليين فاعلية البحث في تدويل المؤسسات و من بينهم الباحثين المؤسسين لهذا المجال (Johanson et Vahlne , 2009) أن دراسات الفرص التجارية أصبحت مشهورة وأنه من خلال مواءمتها مع نظرية الشبكة ستساعد في تحسين البحث في عملية التدويل. كما يعتبر الباحثون (Jones, Coviello, et Tang ,2011)⁵⁵ أن : "مفهوم التعرف على الفرص حديثاً تماماً على أبحاث ريادة الأعمال الدولية". يظهر مفهوم الفرصة من خلال تعريف (Oviatt, 2005 و McDougall⁵⁶ لريادة الأعمال الدولية على أنها: "اكتشاف ومشاركة وتقييم واستغلال الفرص خارج الحدود الوطنية لخلق سلع وخدمات مستقبلية".

إن سلوك الشركات المتقدمة حديثاً والشركات الدولية في مجال ريادة الأعمال يفرغ من كيفية الاعتراف بالفرص في الأسواق الأجنبية واستغلالها، لكن تعريف (McDougall و Oviatt, 2005) يلخص استغلال فرص الأعمال التجارية للابتكار على أساس خلق سلع وخدمات في المستقبل ويعد الابتكار على أساس كفاية الخدمات والمنتجات القائمة ذات الاحتياجات غير الملباة في الأسواق الجديدة والدخول إلى أسواق جديدة مع المنتجات القائمة هو بمثابة عمل مبتكر (Ellis, 2008) استناداً إلى هذا التطور، كما يعرف (Styles et Seymour, 2006)⁵⁷ ريادة الأعمال الدولية على أنها: "العملية السلوكية المرتبطة بخلق القيمة وتبادلها من خلال تحديد واستغلال الفرص التي تتجاوز الحدود الوطنية". واستناداً إلى تعريف (Eckhardt et Shane, 2003) لفرص ريادة الأعمال وتعريف (Shane et Venkataraman, 2000) لريادة الأعمال، يمكننا تبسيط مفهوم تدويل ريادة الأعمال على أنه: "الاعتراف بفرص ريادة الأعمال في الأسواق الأجنبية وتطويرها واستغلالها" ونستخدم عملية تحديد الفرص بعد هذا التصور كدائرة بحثية ونهتم بدمج العوامل المؤثرة في عملية تحديد الفرص الدولية دون أن ننسى أهمية الشبكات الاجتماعية والموارد والمعارف في تنظيم المشاريع باستخدام نظريات الشبكة ونهج الموارد والمعارف في وضع تصور لتدويل المؤسسات.

II – 1 – 4 – تصور الفرصة الدولية

من خلال الأعمال التي قام بها الباحثون (Dimitratos et Jones (2005a) و⁵⁸⁵⁹ Styles et Seymon (2006) اعتماداً على الأبحاث والكتابات التي تشير إلى الفرص الدولية عديدة ; Chandra, Styles et Wilkinson, 2009, 2012 ; Casulli, 2009

⁵⁵ Jones, M.V., Coviello, N., Tang, Y.K. (2011), « International entrepreneurship research (1989–2009): a domain ontology and thematic analysis ». *Journal of Business Venturing* 26 (6), p.46

⁵⁶ Oviatt, B.M. & McDougall, P.P. (2005a), "Defining international entrepreneurship and modeling the speed of internationalization". *Entrepreneurship theory & practice*, p, 537.

⁵⁷ Styles, C. & Seymour, R.G. (2006), « Opportunity for marketing researchers in international entrepreneurship ». *International Marketing Review* 23 (2), p, 134 .

⁵⁸ Styles, C & Seymour, R.G. (2006), Op cité, p.137.

⁵⁹ Dimitratos P, Jones .M.V.(2005), « Future directions for international entrepreneurship research », *International Business Review*, 14,(2), p. 122.

(Crick et spence, 2005 ; Ellis, 2008 ; Kontinen et Ojala, 2011) تقدم بعض التعريفات في (الجدول 2) للفرص الدولية التي استغلها باحثون مختلفون بناءً على تعريف ريادة الأعمال الدولية من قبل (Oviatt,McDougall,2005)

الجدول 2: التعريف بالفرصة الدولية لبعض المؤلفين

المؤلفون	تعريفات
Casulli (2009, p.22)	"الفرصة لخلق قيمة في المنظمات من خلال مزيج من السلوكيات المبتكرة والمحفوفة بالمخاطر التي تتجاوز الحدود الوطنية".
Chandra, Styles et Wilkinson (2009, p.31)	"فرصة ريادة الأعمال التي تؤدي إلى الدخول في سوق دولية جديدة".
Ellis (2008, p.2-3)	"فرصة إجراء تبادلات مع شركاء جدد في أسواق خارجية جديدة... الاعتراف بفرص ريادة الأعمال ومرادف لتحديد شركاء التبادل المحتملين".

المصدر: . من إعداد الباحثة

تعريف الفرصة الدولية من (Casulli, 2009) مثل تعريف Oviatt و McDougall يفتقر إلى التشغيل ولكن اقترح Chandra (Wilkinson, Styles,2009) تعريفاً مختلفاً على أساس الدخول في سوق دولية جديدة.

ومن ناحية أخرى لا تنظر إلا في الأنشطة الناشئة عن التدويل ولكن عملها يركز على تصدير مجموعة متكونة من ثمانية مشاريع صغيرة ومتوسطة الحجم الأسترالية في قطاعات ذات درجة عالية من المعرفة. وفي هذا المجال من التعريف يقدم (Ellis, 2008) تعريفاً أكثر شمولاً من خلال توضيح طبيعة العلاقات بين شركاء التبادل الدوليين (المنتجات والمعلومات والخدمات وما إلى ذلك).

إن تفعيل الفرصة الدولية من خلال إبرام اتفاقيات تبادل مع شركاء حاليين في الأسواق الخارجية الجديدة هو تعريف أكثر فائدة لأنه يأخذ في الاعتبار مختلف أنواع المعاملات الدولية ويعطي قيمة لأهمية مرحلة استغلال الفرصة الدولية.

واستناداً إلى التعريفات الثلاثة التي عرضت في هذا الجزء من فرصة العمل الدولية والتفكير في تعريفات فرصة تنظيم المشاريع في Casson (1982) و (Gaglio 2004) نعتبر الفرصة الدولية على أنها: "فرصة إنشاء منتجات أو خدمات أو عمليات جديدة في أسواق أجنبية جديدة يمكن أن تؤدي إلى تحقيق ربح".

II – 2- تحديد الفرص وأنواعها

المناقشات النظرية المختلفة لديها إمكانية الوصول إلى طبيعة الفرص التي تأخذها المدرسة الأولى في الاعتبار أنه يتم اكتشافها ، ولكن الثانية تعتبر أنها تم إنشاؤها (Alvarez et Barney 2007) هناك مقاربتان تم استيعابهما بالنسبة ل (Venkataraman,2003) مقارنة « création » لريادة الأعمال و مقارنة « découverte » لريادة الأعمال و المقاربتان تفسران نفس الظواهر ولكنهما تنتجان

تعريفات مختلفة بحيث تؤثر إجراءات زيادة الأعمال على قدرة رائد الأعمال على الظهور بفرص تجارية ، وقد وجد الباحثون (Venkataraman, 1997) et (Alvarez et Barney 2007) خصمين أساسيين للفرص: الأول هو ضعف مبدأ زيادة الأعمال الذي يفسر أن معظم الأسواق غير فعالة وهذا لعدم الكفاءة الذي يساعد الأفراد المغامرين على اكتشاف واستغلال الفرص لتحقيق الأرباح، أسس هذه الفرضية هي في أعمال (Kirzner, 1973, 1979) ولكن الفرضية القوية لزيادة الأعمال هي الفرضية الثانية، وهي أنه "حتى لو اقتربت بعض الأسواق من حالة التوازن فإن الحالة الإنسانية للمؤسسة مقترنة بإغراء الكسب والنهوض بالمعرفة والتكنولوجيا ستدمر التوازن عاجلاً أم آجلاً". وتعكس هذه الفرضية الثانية عملية «destruction créatrice» التي اقترحها Schumpeter (1976) ،

وقد ميز مؤلفون آخرون مثل (Sarasvathy et al, 2003) ثلاث رؤى لفرص تنظيم المشاريع تربطها بأنماط مختلفة من تصورات السوق. الأول: يتصور السوق كعملية خصم تجعل من الممكن الاعتراف بإمكانية تخصيص الموارد القائمة للطلب القائم ويتعلق مفهوم الفرص هذا باستغلال الأسواق القائمة أما الثاني: فيتصور السوق على أنه عملية لاكتشاف طلب أو عرض غير موجود يمكن ربطه بالطلب أو العرض الحاليين. إن فكرة الفرص هذه تتعلق باستكشاف الأسواق القائمة. أما الثالث فيتصور السوق كعملية إبداعية يجب أن ينشأ فيها العرض والطلب على السواء ويجب أن تصنع الاختراعات الاقتصادية في مجال التسويق والتمويل وما إلى ذلك. ويتعلق مفهوم الفرص هذا بإنشاء أسواق جديدة. كما أنه قد تم استغلال مصطلحات مختلفة في أدب زيادة الأعمال للنظر في العملية على أنها "تحديد واستغلال والاعتراف والاكتشاف" وظهور هذه المصطلحات ينتج عن تعاون عدة نماذج مثل (Sarasvathy et al, 2003) في هذا الجزء من العمل نقتح ثلاثة نماذج: (1) نماذج تحديد الفرصة (2) نماذج التعرف وفهم الفرص (3) نماذج خلق وتدريب وتطوير الفرصة.

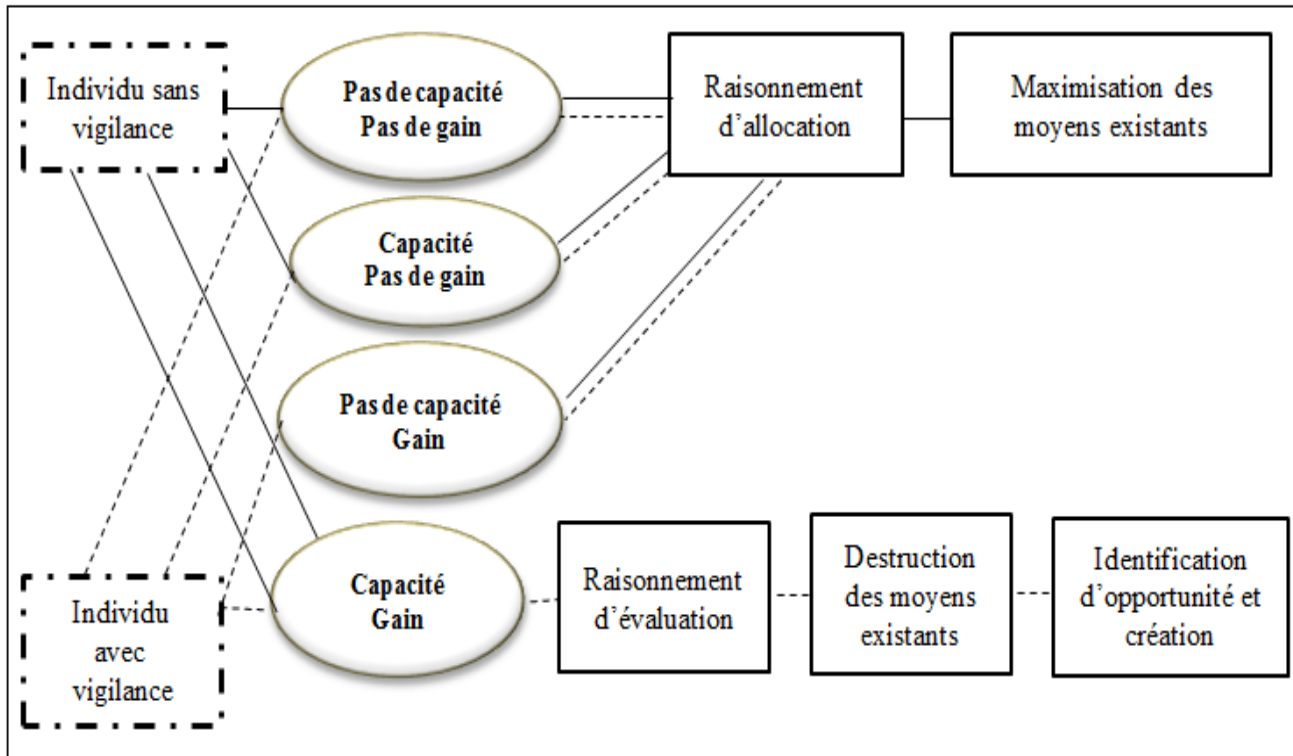
II - 1-2 نماذج تحديد الفرص

يصف (Kirzner, 1973) في كتابه «la concurrence et l'entrepreneuriat» فكر المدرسة النمساوية من خلال جلب الحماس الاقتصادي إلى فرصة زيادة الأعمال وتعريفها بأنها: "احتلال اقتصادي أو نقص في السوق يمكن استغلاله من خلال إعادة السوق إلى حالة التوازن" وهذا يفسر لماذا فرص الربح من عدم التوازن وليس التوازن فإنها تحدث لأن السوق في حالة من عدم التوازن الناجم عن القرارات الإطارية الخاطئة والتي بدورها تخلق نقصاً وفائضاً. ثم في هذه العيوب والفوائض التي يمكن أن تكتسبها فرص زيادة الأعمال وهذه الأخيرة موجودة بالفعل في السوق ولكن من الضروري أن منظم «vigilant» لجني من «l'ignorance des participants originaux du marché» ومعرفة المعلومات التي لا يملكها الآخرون ، من خلال Schumpeter تقليل دور الابتكار في قانون زيادة الأعمال لأن هذه الأنشطة المتعلقة بالابتكار ليست عوامل حاسمة لنشاط زيادة الأعمال ولا تنير في حد ذاتها طبيعة فرصة زيادة الأعمال.

أشار (Kirzner, 1973) أنه: "لا يحتاج رجل الأعمال إلى وسائل ضخمة للاستثمار أو الموارد وبالتالي فهو لا يحتاج إلى أن يكون قائداً أو مبتكراً يتمتع بمهارات إدارية ولكنه ببساطة يشتري السلع أو الموارد وهو قادر على بيعها بربح لأنه أسرع من غيره في الاستجابة للتغيرات في السوق و الفرد اليقظ يجب أن يكون لديه القدرة على اغتنام الفرصة بمجرد إدراكها" أي فرص زيادة الأعمال هذه الزاوية موجودة في السوق المستقلة عن أعمال رجال الأعمال وتنتظر الأفراد اليقظين للعثور عليها واستغلالها و على هذا الأساس يقول

Kirzner: "أرى أن رائد الأعمال ليس كمصدر للأفكار المبتكرة السابقة العدمية ولكن كشخص يقظ للفرص الموجودة بالفعل وينتظر أن يلاحظه أحد". النموذج 01 يوضح النموذج المقترح من Kirzner حسب وجه نظره والأعمال و الدراسات التي قام بها.

النموذج 01: تحديد الفرص (Kirzner,1985)



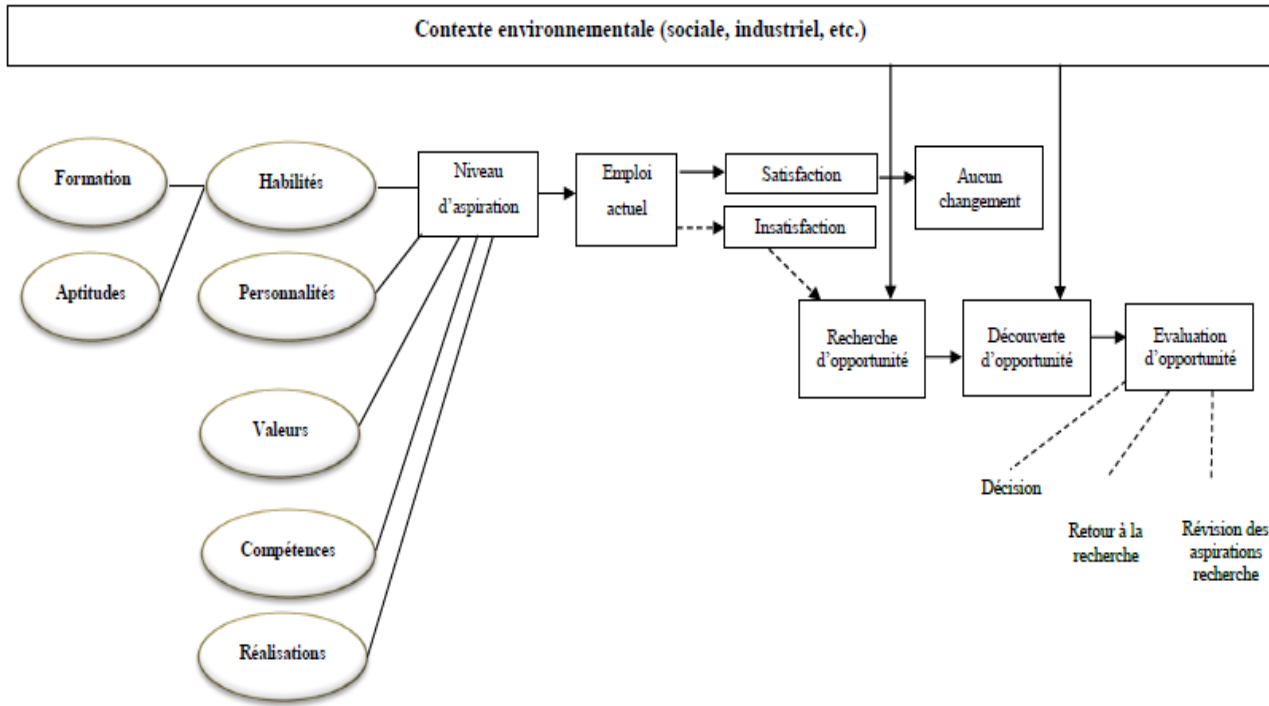
المصدر: Gaglio (1997, p.161)⁶⁰

اقترح (Herron et Sapienza, 1992)⁶¹ نموذجاً جديداً لتحديد الفرص لفهم سلوكيات ريادة الأعمال استناداً على نموذج معالجة المعلومات للباحثين (March et Simon, 1958) ويعتبر هذان الباحثان تحديد الفرصة كعملية معالجة للتشكيل ويستند هذا النموذج إلى الاعتراف بالمعلومات و المعرفة كموارد سوقية تحدد تكاليف الاستخدام والاقتناء، ولذلك فإن الفاعل الاقتصادي الرشيد سيشارك في عمليات استغلال التكلفة والعائد لمعرفة ما إذا كانت تكاليف عمليات الشراء تفسر أفضل تخصيص مقارنة بالموارد الأخرى مثل الوقت، المال، والجهد (Herron et Sapienza, 1992) كما هو موضح في (النموذج 02) من منظور البحوث والسمة التي يكشف الفرد الإبداعي نفسه للبحث الواعي عن فرصة تجارية مربحة عندما يكون الدافع وتشتهر الفرصة الفعلية للخروج من نوع من التكامل اللاواعي للمعلومات المكتسبة في هذه العملية البحثية. لكن المؤلفين لم يميزا التكامل اللاواعي الذي يحدث.

⁶⁰ Gaglio, C.M.,(1997). Opportunity identification: Review, critique,and suggested research. In J.A.Katz (dir), Advances in entrepreneurship, firme emergence, and growth. Greenwich, CT: JAI Press.p,161.

⁶¹ Herron, L. & Sapienza,H. (1992), «The entrepreneur and the initiative of new venture launch activities »,Entrepreneurship theory and practice, 17(1), p.53.

النموذج 02: تحديد الفرص المتاحة بالنسبة ل (Herron et Sapienza ,1992)



المصدر: (Gaglio (1997, p.157)

II - 2-2 نماذج التعرف والإدراك للفرص التجارية

والاعتراف بفرص تنظيم المشاريع هو الفئة الثانية من النماذج المناظرة وتستند هذه النماذج إلى النظرية المعرفية (Gaglio, 1997 ; Krueger, 2000 ;Gaglio et Katz,2001 ; Baron, 2004,2006). هذا المنظور المعرفي يبين أننا نعتقد أن القيام به هو منحازة

من قبل العمليات المعرفية الآليات". "Monteuxles processus-mécanismes cognitifs".

التي من خلالها نحصل على المعلومات وتخزينها وتحويلها واستخدامها ، يمارس هذا المنظور على نطاق واسع في مجال ريادة الأعمال وخاصة في البحث عن الفرص ومعرفة سلوك بعض الأشخاص وتعرفهم دون غيرهم على فرص المنتجات أو الخدمات الجديد التي يمكن استغلالها بشكل مربح حسب الباحثان (Gaglio ,Katz, 2001)⁶².

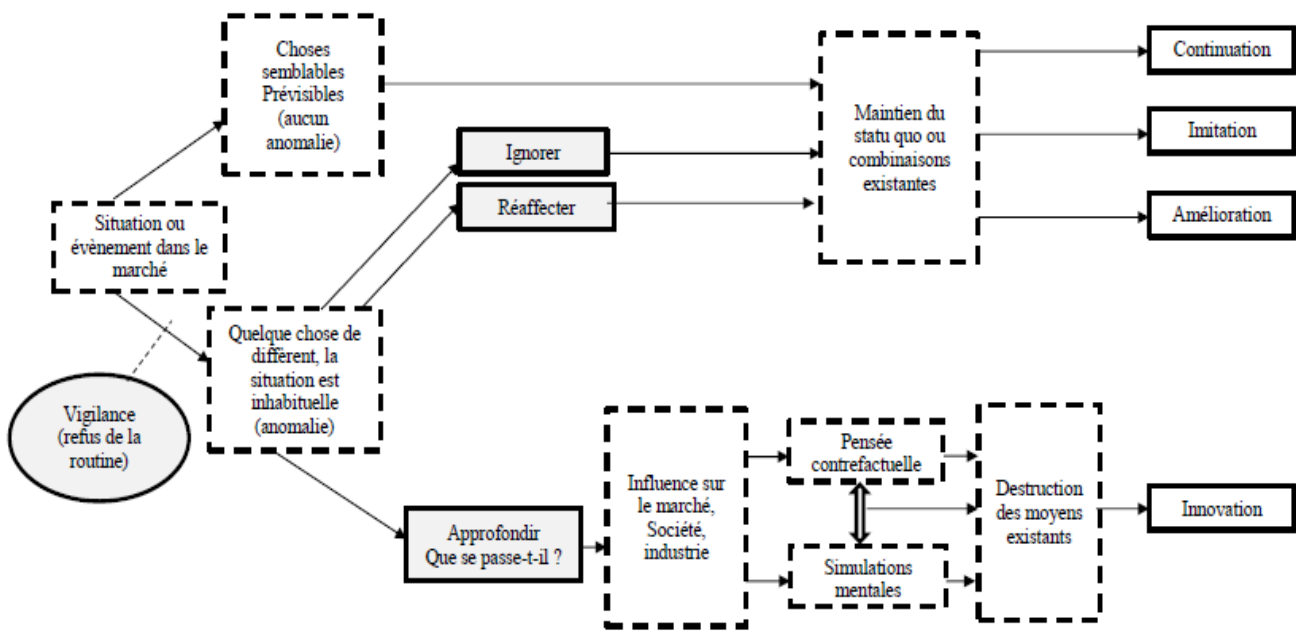
نُشرت العديد من الأعمال في أوائل العقد الأول من القرن الحادي والعشرين والتي تم اقتراحها لتحديد النماذج العقلية والمعرفية، ولتحليل كيفية إدراك الأفراد للفرص توضح هذه الأعمال دور التصورات والقرارات (Krueger, 2000) واليقظة (Kirzner, 1973; Gaglio et Katz, 2001) في عملية التعرف على الفرصة و تبيين من خلال هذه الأعمال أن دوافع ومواقف رواد الأعمال تنسب لقراراتهم (Krueger, 2000). السؤال المعرفي الأساسي فيما يتعلق بتحديد الفرص هو معرفة كيفية توضيح البيئات وتفسيرها في أذهان رواد الأعمال (1) ما إذا كان التمثيل العقلي من قبل رائد الأعمال (الرسوم البيانية) لموقف المؤسسة أو البيئة يختلف اختلافاً كبيراً عن

⁶² Gaglio, C.M,& Katz, J.A.(2001), « the psychological basis of opportunity identification:Entrepreneurial alertness ».Small Business Economics, 16 (2),p, 99 .

غير رواد الأعمال (2) ما إذا كان صاحب المشروع يستخدم المعلومات بشكل مختلف عن غيره و (3) ما إذا كانت الخصائص الفريدة للنماذج العقلية (المحتوى والاستخدام) تؤدي إلى تحديد فرص أكثر أو أفضل⁶³.

يعتمد (Gaglio, Katz, 2001) على مفهوم يقظة ريادة الأعمال في (Kirzner, 1985) لتطوير نموذج يعتمد على العملية المعرفية على التمثيلات التي يمتلكها رائد الأعمال لبيئته ، يعتبر المؤلفان أن غالبية الإنشاءات النفسية يمكن أن تكون اليقظة موجودة أيضاً في سلسلة متصلة تحتوي على طرفين « non-alerte » «غير متيقظين» و « alerte » «تنبيه» وهذا يشير إلى أنه يمكن أن يكون هناك اختلافات بين رواد الأعمال اعتماداً على قدرتهم على أن يكونوا في حالة تأهب وهي القدرة التي يمكن أن يحددها رأس المال البشري للفرد.

النموذج 03: الاعتراف بالفرص بالنسبة ل(Gaglio et katz (2001)



المصدر: (Gaglio et Katz (2001, p. 99)

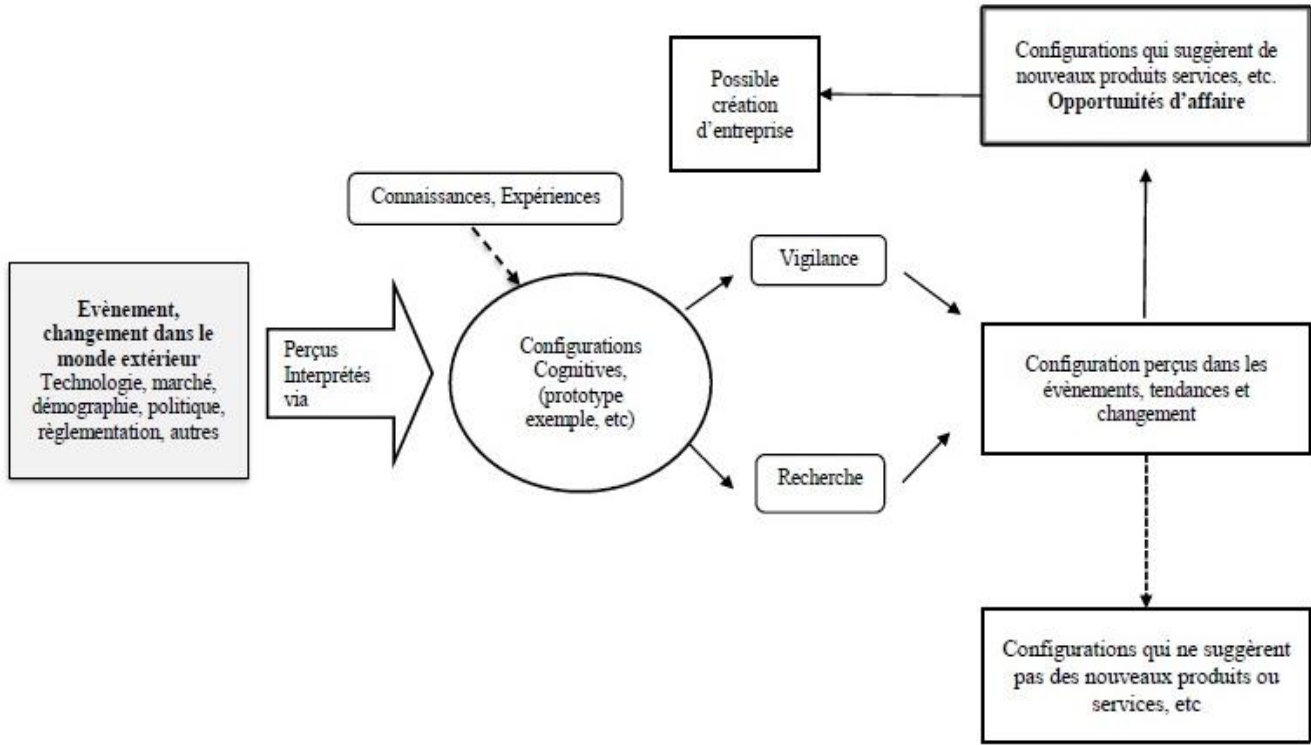
نموذج جديد للاعتراف بالفرص على أساس ما يسميه⁶⁴ (Baron, 2006): "التكوينات المعرفية التي طورها واعتبر أن الفرص تظهر من تطور الظروف الاقتصادية والتكنولوجية والسياسية والاجتماعية والتغيرات الديموغرافية التي يرجع الاعتراف بالفرص إلى الهياكل المعرفية الفردية وتتميز التكوينات المعرفية بأنها الإنشاءات العقلية التي أنشأها الأفراد في تجاربهم الحياتية، فهي تسمح كنوع أو نمط يمنح الأفراد لربط الأحداث التي لا علاقة لها للوهلة الأولى بـ "ربط النقاط". هناك نوعان من التكوينات المعرفية التي تستهدف التعرف على الفرص: الأمثلة والنماذج الأولية . والأمثلة هي صور محددة لكائن ما والنماذج الأولية هي عروض تقديرية مثالية لهذا الكائن لذلك

⁶³ Gaglio, C.M. & Kartz, J.A. (2001), Op cité, p.99.

⁶⁴ Baron, R.A. (2006), « Opportunity recognition as pattern recognition : How entrepreneurs « connect the dots » to identify new business opportunities ». "Academy of Management perspectives, 20(1), p.112

يساعد نموذج (Baron,2006) على دمج ثلاثة عوامل مهمة وأساسية للتعرف على الفرص: التعرف الأولي على الصناعة أو اليقظة في السوق والبحث المتقدم عن الفرص ، كما أنه يهدف لشرح العلاقات المتبادلة بين هذه العوامل وبناء علاقات مع التغييرات والأحداث في البيئة.

الشكل 3: نموذج التعرف على فرصة بالنسبة ل (Baron,2006)



المصدر: Baron (2006, p. 112).

II-2-3- نماذج إنشاء وتدريب وتطوير فرص العمل

لفهم نماذج تحديد الفرصة بـمقاربة ثالثة تقوم على نظريات الإبداع ونظرية Schumpeter وريادة الأعمال التي تشرح أهمية الابتكار والإبداع والتقدم⁶⁵ (Schumpeter, 1934 a).

يرى Schumpeter أن رائد الأعمال هو المعلم الفردي للتغيير من خلال الابتكار ومن خلال الاختراع النشاط لجمعيات جديدة مما يؤدي إلى "التدمير الإبداعي" « destruction créatrice » للأسواق الحالية ، وبالتالي فإن رائد الأعمال في مؤسسة Schumpeter هو الشخص الذي يبني مجموعة جديدة يستغلها في السوق القوى السياسية تؤدي التغييرات التكنولوجية واللوائح وعوامل الاقتصاد الكلي والاتجاهات الاجتماعية إلى تشكيلات جديدة يستخدمها رواد الأعمال لإعادة تجميع الموارد نحو أشكال ذات قيمة أكبر. عندما يتغير السعر تساعد كل هذه التغييرات الأشخاص في الوصول إلى معلومات جديدة لشراء الموارد بتكلفة منخفضة مع الأخذ بعين الاعتبار أن فرص ريادة الأعمال هي ابتكارات ذات قيمة والتي تأخذ شكل "مجموعات جديدة" وأساليب إنتاج جديدة ومصادر جديدة للإمداد

⁶⁵ Schumpeter, J. A. (1934), Op cité, p, 120.

والانفتاح على أسواق جديدة ، حسب Schumpeter رجل الأعمال هو فرد غير عادي يتمتع بصفات استثنائية وبالتالي فهو مبتكر جذري وقائد بالفطرة وهو الذي يجعل الاقتصاد يتحرك.

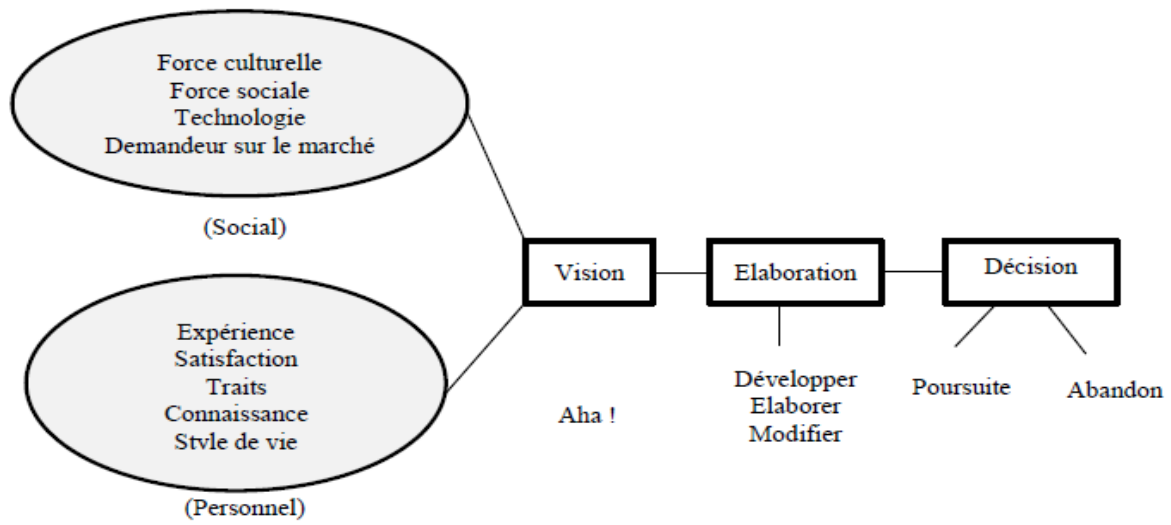
و يعرف Schumpeter نوعين من رواد الأعمال:المبتكر الذي يكتسب المخاطر من أجل تحقيق الأرباح وهو الشخص الذي سيبني أكبر ربح. والمقلد الذي ينهز بربح الأول الذي سيبني طريق الابتكار. وصف العديد من المؤلفين عملية التعرف على الفرص إما بأنها متأثرة بالإبداع أو بشكل أكثر دقة كعملية إبداعية (Ardichvili et al, 2003 ; Baron, 2008 ; Courbet, 2005 ; DeTienne et al, 2007 ; Singh, Hills, and Lumpkin, 1999 ; long et McMullan, 1984).

في هذه الفئة الثالثة من النماذج التي تناسب نموذج⁶⁶ (Long et McMullan ,1984) فهي تستند إلى نماذج للإبداع وتشارك فكرة Schumpeter التي تشرح الطبيعة المزوجة لريادة الأعمال وتظهر نموذجاً تسلسلياً لتحديد الفرص بناءً على أربع مراحل : التنبؤ والرؤية والتنمية واتخاذ القرار.

الخطوة الأولى هي التنبؤ الذي يجمع في نفس الوقت العوامل الاجتماعية والشخصية والثقافية والتكنولوجية التي يمكن السيطرة عليها والتي لا يمكن السيطرة عليها والتي تؤدي إلى تصور فرصة السوق المحتملة وهذا ما يمكن أن نطلق عليه « le point de la vision ». لذا فإن الرؤية فكرة جيدة والتي قد تكون أو لا تكون فرصة ريادية ، يتم تقييم الفكرة الثانية حتى يتطور الفرد أو لا تتاح له الفرصة في هذه الخطوة الثالثة التي تساعد على « combler les lacunes et de surmonter mes problèmes anticipés » "سد الثغرات والتغلب على المشاكل المتوقعة" مع الفكرة ولكن الخطوة الرابعة تتوافق مع صنع القرار.و تحمل مرحلة تطوير الفرصة الوزن الأكبر في هذا النظام في الواقع يعرف (Long et McMullan ,1984) الفرصة على أنها: "رؤية مفصلة لمؤسسة جديدة تنطوي على نظرة تطلعية في آليات ترجمة المفهوم إلى واقع في بيئة صناعية لذلك لا يمكن أن تستمر فرصة ريادة الأعمال في هذا الإطار إلا إذا طرح صاحب المشروع خطة لاستغلال فكرته. وأخيراً إذا حدد صاحب المشروع فرصة قابلة للتطبيق فعليه أن يختار العمل لاستغلالها (قرار اتخاذ إجراء). على الرغم من أن يتم وصف الخطوات بشكل تسلسلي في الوقت الحقيقي أن يتم خلال مرحلة التطوير فكرة يمكن أن تذهب من خلال عدة تكرارات وربما يؤدي في النهاية إلى الرؤية التي لديها تقريبا قليلا مع الفكرة الأولية.

⁶⁶ Long, W.A.,McMullan, W.E. (1984) Mapping the new venture opportunity identification processus.in J.A. Hornaday, F.A.Tarpley, J.A.Timmons & K.H.Vesper (Eds), Frontiers of entrepreneurship research . Wellesley,MA: Babson College.p.146.

النموذج 04: نموذج تحديد الفرصة القائم على الإبداع بالنسبة لـ (Long et McMullan ,1984)



المصدر: (Gaglio (1997, p.145)

بالنسبة لـ (Hills, Shrader et Lumpkin ,1999 ; Lumpkin et Lichtenstein ,2005) من منظور إبداعي يعتبر الاعتراف بالفرصة كحالة خاصة للعملية الإبداعية ، يعتمد هؤلاء المؤلفون على نموذج عملية الإبداع في (Wallas ,1926) لنموذج عملية التعرف على الفرصة من خمس خطوات: التحضير ، الحضارة ، التنوير ، التقييم والتوضيح⁶⁷ .

في المرحلة الأولى من الإعداد الذي يطابق معرفة ومهارات الفرد المبدع بعملية الإبداع يمكن استخلاص هذه المهارات والمعرفة من مصادر مثل التاريخ الشخصي والخبرة المهنية والتعليم والتدريب والترفيه والشبكات الاجتماعية للفرد المنشئ (Hills et al ,1999) et (Csikszentmihalyi ,1996)⁶⁸ حددوا هذا العنصر على أنه المرحلة التي يقوم فيها الفرد بجمع المعلومات الضرورية عن المشكلات التي يتعين حلها ويمكن أن تقبل هذه المرحلة في سياق ريادة الأعمال بتحديد حاجة السوق غير المحددة بدقة أو مشكلة لم يتم حلها. الحضارة هي المرحلة الثانية التي تجمع المزيد من المعلومات التي من شأنها أن تأتي بنتائج عكسية وهذه الخطوة في العملية الإبداعية والحضارة. ويبين الوقت الذي الفرد لديه للتفكير في خلق مشكلة أو سؤال أما المشكلة هي في ذهن الفرد الإبداعي و خصوصياته لجعل المستحيل من فوائده الحقائق وفقا لنموذج منطقي، التنوير هو المرحلة الثالثة مبنية على أفكار ولدت من اللاوعي للفرد المبدع أو جلبت إلى حذره من قبل أفراد آخرين إنها لحظة إدراك في سياق حل المشاكل حيث قام الفرد المبدع بتعريف وتحديد مشكلة ويجب أن يجد حلا للمشكلة.

يصفها (Wallas, 1926) بأنها ومضة « éclair » ، أما (Csikszentmihalyi ,1996)⁶⁹ يعرفها على أنها تجربة

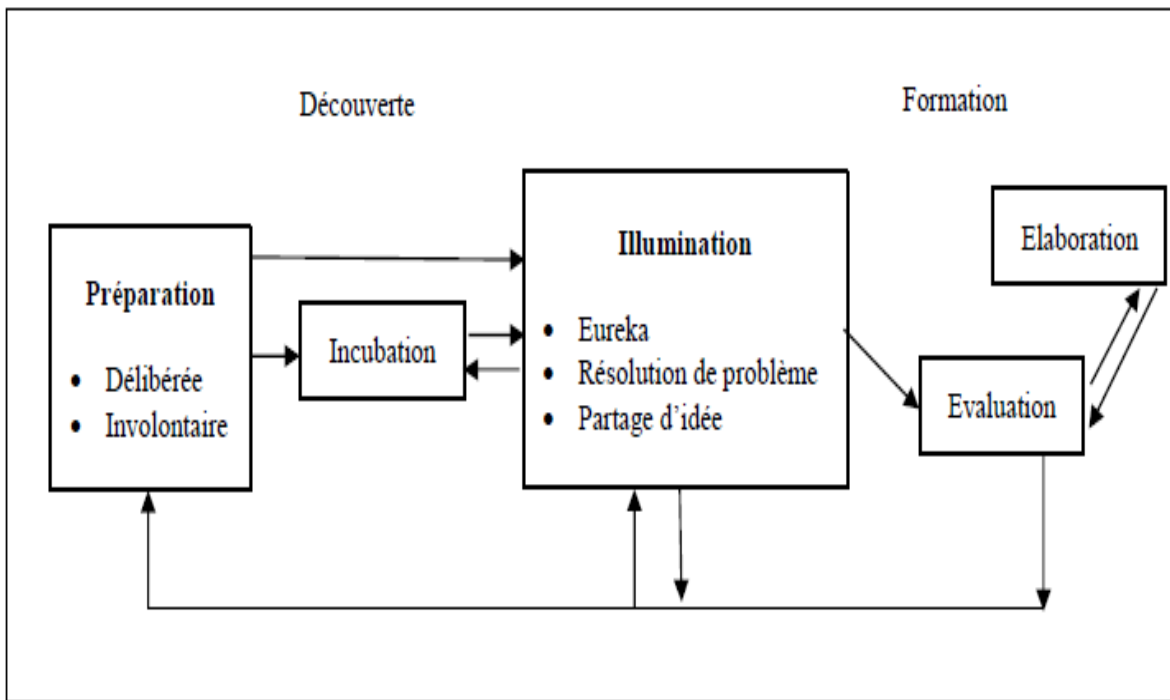
⁶⁷ Hills, G.E, Shrader, R.C., & Lumpkin, G.T, (1999) Opportunity recognition as a creative process. Wellesley, MA: Babson College. p.227..

⁶⁸ Hills, G.E, & R.P. Singh (2004), Opportunity recognition. In W.B. Gartner, K.G. Shaver, N.M. Carter & P.D. Reynolds (Eds), Handbook of entrepreneurial dynamics , p.267, " Thousand Oaks, California Sage Publications Inc.

⁶⁹ Csikszentmihalyi, M. (1996), Creativity, New York : Harper Collins. p.227.

« Aha » متشابهة مع الحضانة والتقييم و التوضيح.⁷⁰ (Hills et al, 1999) تشير إلى أنه قد يكون هناك ثلاثة إضاءات مختلفة عندما يتعلق الأمر برواد الأعمال: أولاً تجربة الاعتراف التلقائي بالعمل التجاري، ثانياً حقيقة أن لدى الشخص فكرة لحل المشكلة التي فكر فيها ، وثالثاً تمثل اللحظة التي تصبح فيها الفكرة متاحة لرجل الأعمال من خلال شبكته الاجتماعية. في الواقع تم استخدام العديد من المصطلحات لوصف هذا العنصر في الأدبيات المتعلقة بالتعرف على الفرصة مثل («eurêka» 1992 «et « Aha » (Gaglio et Taub, 1984) Long et McMullan, « point de vision » تتوافق الخطوة الرابعة مع تقييم الحلول وتتوافق مع الخطوة التي يحاول فيها الفرد التحقق من الحلول المقترحة فهي تنطوي على مرحلة بحث من أجل تحديد درجة الحداثة وجدوى المفهوم وكذلك مدى كفاية مهارات الفرد بالمهارات اللازمة للاستغلال الجيد للفكرة و تتوافق مرحلة التطوير مع المرحلة التي تتحقق فيها الفكرة الإبداعية لأنه تم استيفاء شروط استغلال فرصة العمل كما يوضحه (النموذج 05).

النموذج 05: نموذج للتعرف على الفرص على أساس الإبداع



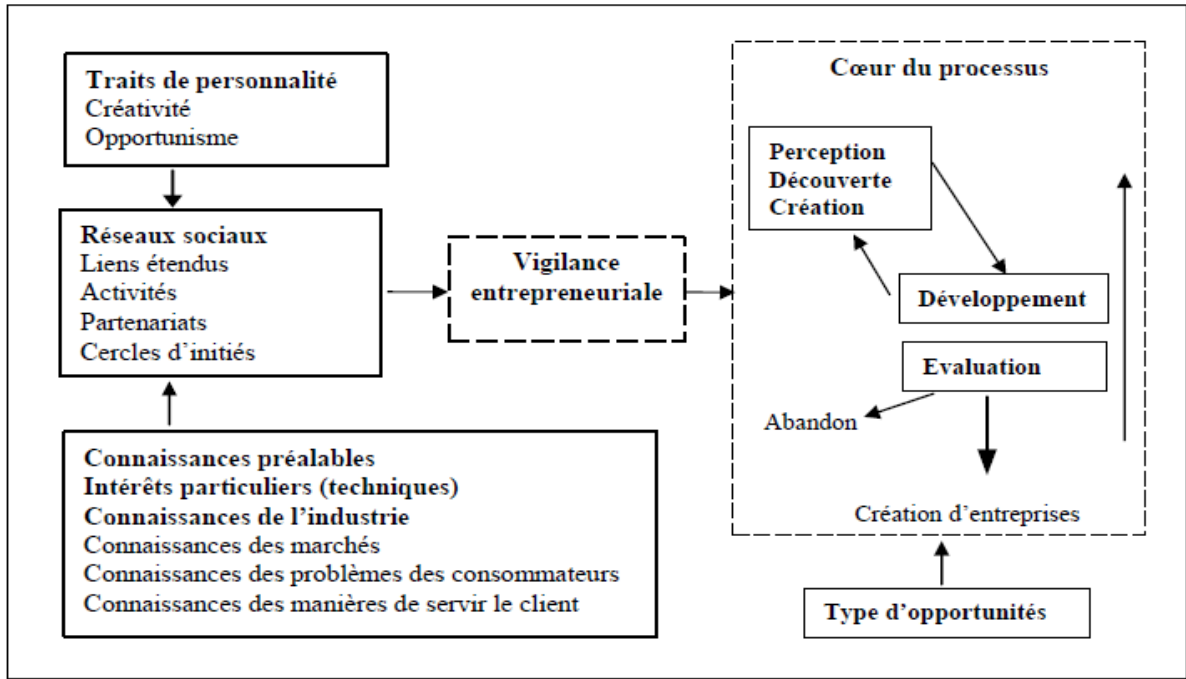
المصدر: (Hills, Shrader et Lumpkin (1999, p. 224) et Lumpkin et Lichtenstein (2005) Adapté de

و نعرض نموذجاً نهائياً و المتمثل في نموذج⁷¹ (Ardichvili, Cardoso et Ray, 2003) الذين وضعوا نموذجاً نظرياً جديداً متنسباً لعملية تحديد الفرص وتطويرها. وفقاً لهذا النموذج يمكننا أن نجد العوامل الرئيسية التي تربط تشكيل فرص ريادة الأعمال وهي: خصائص شخصية رواد الأعمال مثل التفاؤل ، الكفاءة الذاتية والإبداع والشبكات الاجتماعية دون أن ننسى المعرفة المسبقة وعدم تماثل المعلومات ثم ينظر الباحثون إلى كل هذه العوامل على أنها شروط مسبقة لليقظة في ريادة الأعمال وهي نوع ضروري للفرد لتحديد الفرصة أو الاعتراف بها أو استغلالها.

⁷⁰Hills ,G.E, & R.P.Singh (2004), Op cite, p, 224.

⁷¹ Ardichvili, A,Cardozo, R.&Ray S.(2003), "A theory of entrepreneurial opportunity identification and developprment". Journal of Business Venturing, 18 (1), p, 118.

النموذج 06: عملية توليد فرص لريادة الأعمال



المصدر: (Ardichvili et al. (2003, p. 118)

من خلال هذه العملية يتضمن المؤلفون أنشطة معينة للتعرف على الفرص: الإدراك والاكتشاف والتقييم والاستغلال فمن المرجح أن يقوم رائد الأعمال بإجراء تقييمات في مناسبات معينة ذات مراحل تطور مختلفة لأن هذه التقييمات يمكن أن تؤدي إلى التعرف على فرصة إضافية أو إلى رؤية أولية.

في هذا الجزء من العمل اقترحت نماذج نظرية عديدة في الأدبيات المتعلقة بتحديد الفرص (Baron, 2006 ; Ardichvili et al, 2003 ; Gaglio et Katz, 2001 ; Hills et al, 1999) يقدم موجزا للآراء و التعريفات المختلفة للفرص من قبل المؤلفين التي رأيناها في هذا الجزء من العمل.

الجدول 03 : بعض التعريفات للفرصة حسب المؤلفين الذي نقدمناهم في هذا الجزء من العمل (اغتنام الفرص)

المؤلفون	تعريف
Robert et al 1986	الفرصة باللاتينية السهولة "التي تؤدي إلى الميناء" صفة ما هو مناسب. الظروف في الوقت المناسب - الفرصة
Dictionnaire Webster	احتمال "مجموعة مواتية من الظروف" "فرصة التقدم"
Schumpeter 1934	ناشئة عن الابتكار أو من عملية تحقيق مجموعات جديدة مثل: المنتجات والأساليب ومصادر المواد والأسواق الجديدة
Kirzner 1973- 1997	"حاجة السوق غير المحددة أو الموارد والقدرات غير المستغلة أو التي يساء استخدامها" (1997) ترتبط الفرصة بـ "عدم توازن السوق" الذي يوجد من خلال "جهل المشاركين في السوق" (1973). صاحب المشروع وفقاً لقدرته على اليقظة يلاحظ هذا الخلل.
Casson 1982	"الحالات التي يمكن فيها إدخال منتجات وخدمات ومواد وطرق جديدة وبيعها في السوق بسعر أعلى من تكلفة

(cité par Shane et Venkataraman, 2000 ; p.220)	إنتاجها"
Drucker, 1985	مرتبطة بالتغيير "سيسعى رائد الأعمال إلى التغيير وسيعمل على ذلك ويستغلها كفرصة" الابتكار كأداة لاغتنام الفرصة
Weick, 1995	هناك ثلاثة مصادر للفرصة تتطلب صناعة الحواس: - الوضع (هيكل المشكلة) - الغموض وعدم اليقين الملحوظ - عدم الاستمرارية
Vankataraman 1997	"مجموعة من الأفكار والمعتقدات والإجراءات التي تسمح بإنشاء سلع وخدمات جديدة".
Filion, 1990	"الجمع بين الحل التقني وحاجة السوق".
Stevenson et Jarillo ; 1990	"وضع مستقبلي يعتبر مرغوباً وممكناً". الفرصة مفهوم نسبي يتغير بمرور الوقت وبين الأفراد وفقاً لقدراتهم ورغباتهم
Shane et Vankataraman ; 2000	"ظاهرة موضوعية لا تعرفها جميع الأطراف حول العالم"
Gaglio et Katz 2001	مرتبطة بتمثيل رائد الأعمال لإعطاء معنى للبيئة
Filion, 2001	"إنه يتوافق مع حاجة لم يشبعها السوق بعد" والتي تأتي في لحظة مواتية "تتمتع فرصة العمل بقوة الجذب وإمكانية الاستدامة" توفر فرص العمل مع اختلاف الأفكار إمكانية احتلال مكانة في السوق وتقدم إمكانية ملموسة أو غير مجردة
Eckhardt et Shane, 2003	"الحالات التي تكون فيها المنتجات الجديدة يمكن تقديم الخدمات والمواد الخام والأسواق والأشكال التنظيمية من خلال تشكيل وسائل أو غايات جديدة"
rdishvili et alA 2003	"فرصة لتلبية حاجة السوق من خلال مزيج مبتكر من الموارد لتوليد قيمة أعلى" في الواقع ، فرصة الحصول على نموذج بمرور الوقت.
Shane, 2003	"موقف يمكن فيه لأي شخص أن يخلق أهدافاً ووسائل جديدة من خلال إعادة تجميع الموارد التي يعتقد رائد الأعمال أنها ستحقق فائدة" وللفرص تنسيق موضوعي لا يوجد فقط في ذهن رائد الأعمال.
Gartner, 2003	ترتبط الفرص بتفسير رائد الأعمال لبيئته ويتم تحديد نوعين من الفرص: الفرص التي يبنها رجل الأعمال أو «enacted» التي تنبثق من الأنشطة التي لها المعنى والفرص هي نتيجة ما يفعله الأفراد بدلاً من ما يرونه والفرصة كعملية معرفية واجتماعية.
Sarasvathy et al ,2003	التعريف الأول: الأفكار أو الاختراعات الجديدة التي تقود صاحب المشروع إلى العمل من خلال الاعتقاد بأنها مواتية لنجاح الأهداف الاقتصادية أثناء تنفيذها التعريف الثاني: "عملية إبداعية تتطلب التفاعل والتفاوض بين أصحاب المصلحة الذين يسعون إلى تفعيل تطلعاتهم وقيمهم من خلال المنتجات والخدمات والمؤسسات الملموسة التي يتكون منها الاقتصاد".
Baron, 2004	الوسائل المخصصة لتوليد القيمة الاقتصادية (الربح) التي لم يتم استغلالها من قبل والتي لم يستغلها الآخرون.
Timmons et Spinelli, 2004	تميز الفرصة بالخصائص التالية: جذابة ودائمة وفي الوقت المناسب ويتم دمج هذا في منتج أو خدمة تخلق قيمة مضافة

	للمشتري أو المستخدم
Kotler et Keller, 2006	"في سياق التسويق فهو مرتبط باحتياجات السوق التي يمكن للمؤسسة أن تلبها لجعلها مربحة"
Casson et Wadeson, 2007	"مشروع مُستغل يتصور الفرد أنه ينتج فائدة محتملة" يتطلب المشروع وقتاً للتقييم.
Companys et McMullen, 2007	ثلاثة أنواع من الفرص: (1) الفرص الاقتصادية وهي مواقف موضوعية تعتمد على المعلومات والموارد المتاحة لإنشاء علاقات جديدة (2) فرص المدرسة المعرفية وهي مواقف تتطلب تفسيراً عملياً للبيئة (3) اجتماعية - الفرص السياسية وهي مواقف موضوعية متمركزة في الهياكل الاجتماعية.
Ellis, 2011	تُعرّف الفرصة الدولية بأنها "الحظ الذي يؤدي إلى التجارة مع حلفاء جدد في أسواق خارجية جديدة".

المصدر: من إعداد الباحثة.

II-3- علاقة فرصة العمل بعملية التدويل

في العقد الأول من القرن الحادي والعشرين تغير منظور ريادة الأعمال وإضفاء الطابع المفاهيمي على تدويل المؤسسات مع الاعتراف بأهمية عمليات تنظيم المشاريع لأن عملية التواصل هي استغلال وتحديد فرص الأعمال لذلك يؤكد الباحثون في هذا المنظور على عملية تنظيم الشبكات لاستغلالها وتحديدها. فرص العمل في سياق اقتصاد العولمة (Bell et al, 2003 ; Lu et Beamish, 2001 ; Matthews et Zander, 2007) هذا المفهوم لعملية التدويل يجد اتخاذ القرار الدولي عند تحديد واستغلال الفرصة في الأسواق الدولية (Spence, 2003). كانت ظاهرة المؤسسات ذات التدويل السريع والمبكر سبب ظهور مجال بحث جديد في ريادة الأعمال الدولية (Jones et al, 2011 ; Knight et Cavusgil, 2009 ; McDougall et Oviatt, 2000) وتتجلى أهمية هذا المجال البحثي في تزايد عدد الإنتاجات الأكاديمية وظهور شبكات دولية من الباحثين الذين يدرسون مواضيعه والتمويل العام لبرامج البحوث حول المؤسسات الدولية الشابة.

قدمت أول دراسة تجريبية للشركات الدولية الجديدة من طرف الباحث (McDougall, 1989) الذي فسّر مساهمات مهمة حول الاختلاف في الإستراتيجية بين هذا النوع من الأعمال و المؤسسات غير الدولية. يعرّف المؤلف ريادة الأعمال الدولية على أنها " تطوير مؤسسات دولية جديدة أو مؤسسات ناشئة تشارك منذ إنشائها في أنشطة دولية و العمليات الدولية تتطور في المراحل الأولى من نشأتها" ولكن من منظور أوسع تعتبر (Zahra et George, 2002) أن دراسة ريادة الأعمال الدولية يجب أن تشمل دراسة الأعمال التي تم إنشاؤها حديثاً وكذلك المؤسسات القائمة بالفعل و يُعرّف هذان الباحثان ريادة الأعمال الدولية في هذا السياق على أنها: "تحليل طبيعة وعواقب سلوك المخاطرة لدى المؤسسة أثناء توسعها في الأسواق الدولية. في نفس إطار دراسة المخاطرة" أضاف (McDougall et Oviatt, 2000)⁷² مفاهيم الابتكار والنشاط المؤيد وخلق القيمة كما قدمناها في الجزء السابق من هذا العمل. يقترح المؤلفان تعريفاً أوسع لظاهرة ريادة الأعمال ودراسة المؤسسات القائمة بالفعل والاعتراف بالتحليلات المقارنة الدولية على أنها: "مزيج من السلوكيات المبتكرة والاستباقية والحفوفة بالمخاطر التي تتجاوز الحدود الوطنية والتي تهدف إلى خلق قيمة في المنظمات". لا يقتصر هذا التعريف على

⁷² McDougall, p.p.Oviatt, (2000), « International entrepreneurship :The intersection of two research paths ».Academy of Management Journal,43(5),p, 907.

الشركات العالمية الجديدة ولكنه يساعد في توسيع نطاق البحث لدراسة الأنشطة الدولية لجميع المؤسسات بغض النظر عن العمر والحجم والقطاع أو الصناعة. يرى⁷³ (Zahra et George, 2002) أن هذا التعريف يتفق مع تعريف (Miller, 1983) لريادة الأعمال والذي يُنظر إليها على أنها: "ظاهرة تنظيمية تركز على الابتكار والمخاطرة والنشاط. المؤيدون يعرفون ريادة الأعمال الدولية على أنها: "عملية اكتشاف الفرص التي تقع خارج السوق المحلي للمؤسسة واستغلالها بشكل لائق من أجل تحقيق ميزة تنافسية" إنه تعريف يعتبر فكرة الفرصة على أنها المكون الرئيسي لبحوث ريادة الأعمال وعلى هذا الأساس أكد (McDougall et Oviatt, 2005)⁷⁴ أن: "ريادة الأعمال الدولية هي الاكتشاف والمشاركة وتقييم واستغلال الفرص خارج الحدود الوطنية لخلق سلع وخدمات مستقبلية".

أكدت الأعمال النظرية لـ (Zahra et al, 2005 ; Oviatt et McDougall, 2005) أن الاعتراف بالفرص الدولية من خلال مفهوم الفرصة كعنصر أساسي في قانون ريادة الأعمال⁷⁵ (Shane et Venkataraman, 2000) وأثرت العديد من الأعمال التحريية لهذا الموضوع. في نفس إطار العمل يعرف (Chandra et al, 2009)⁷⁶ التدويل بأنه عملية تحديد وتطوير واستغلال الفرص عبر الحدود الوطنية و عملية التدويل السريع والشديد للشركات تعتمد على عملية متطورة لتطوير الفرص في الأسواق الخارجية وتم تشكيل هذا الأخير من خلال الشبكات الوطنية والدولية للمؤسسة. في الوقت نفسه يرى (Vasilchenko et Morrish, 2011) أن الشبكات الاجتماعية والتجارية تعمل على تحسين قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على استكشاف الفرص الدولية واستغلالها بسرعة وبالتالي تحسين قدرتها التنافسية و احتمالية بقائها. يوضح (Muzychenko, 2008) أن: "تحديد الفرصة الدولية يتطلب تطوير الكفاءة الثقافية والمهارة التي تساهم في رفع مستوى الكفاءة الذاتية لريادة الأعمال".

حسب (Knight et Cavusgil, 2009) يمكن أن يحدث السلوك الريادي الدولي في كل من المؤسسات الجديدة والقديمة وكذلك في الهياكل الصغيرة والكبيرة بالإضافة إلى ذلك يمكن أن يحدث السلوك الريادي الدولي على مستوى الفرد (رائد الأعمال) أو المجموعة (فريق ريادة الأعمال و / أو الفريق الإداري) أو على مستوى المنظمة (McDougall et Oviatt, 2000) لذلك فإن العوامل التنظيمية والبيئية التي تؤثر على عملية تحديد الفرص الدولية تصبح متغيرات مهمة لدراسة السلوك الريادي الدولي. لإنهاء هذا الجزء من العمل يمكننا القول أن تعريف (Chandra et al, 2009) هو التعريف الوثيق لإثبات العلاقة بين تدويل المؤسسات وتحديد فرص الأعمال الذين عرفوا التدويل على أنه: "عملية لتحديد الفرص عبر الحدود الوطنية وتطويرها واستغلالها".

III- التحليل الدقيق للأسواق المستهدفة

في السنوات الأخيرة تركز العمل البحثي بشكل متزايد على دراسة بعض العوامل غير الملموسة للقدرة التنافسية لا سيما المعلومات والذكاء الاقتصادي لمواكبة التغييرات ومن أجل المساهمة في المناقشات والممارسات في هذا المجال سيتم إجراء العديد من الدراسات لتحليل

⁷³ Zahra, S. A., & George, G. (2002), International entrepreneurship: The current status of the field and future agenda. In M. A. Hitt, R. D. Ireland, S. M. Camp & D. L. Sexton (Eds.), *Strategic entrepreneurship: Creating a new mindset*, «Oxford, England: Blackwell Publishers.p. 276,

⁷⁴ Oviatt, B.M.& McDougall, P.P. (2005a), "Defining international entrepreneurship and modeling the speed of internationalization ". *Entrepreneurship theory & practice*, p, 539.

⁷⁵ Shane, S. & Venkataraman, S. (2000), *Op cit*, p, 122 .

⁷⁶ Chandra, Y., Styles, C., & Wilkinson, I. (2009), « The recognition of first time international entrepreneurial opportunities: Evidence from firms in knowledge-based industries ». *International Marketing Review*, 26(1), p, 46.

العلاقات بين المعلومات والقدرة التنافسية للمؤسسة وجاذبية المناطق. على المستوى الاستراتيجي أصبحت إدارة المعلومات الاقتصادية أحد المحركات الأساسية للأداء العام للوكلاء الاقتصاديين⁷⁷.

في الواقع تجبر عملية عولمة السوق هؤلاء العملاء على التكيف مع التوازنات الجديدة بين المنافسة والتعاون، يعتمد إجراء الاستراتيجيات الصناعية اليوم إلى حد كبير على قدرتها على إنشاء أنظمة معلومات موجهة خارجياً لتحقيق معلومات إستراتيجية وتوقع الأفضل للأسواق المستقبلية وتخطيط واستراتيجيات المنافسين لتطوير "أنظمة" الذكاء الاقتصادي التي تبسط القدرة التنافسية بين المؤسسات الوطنية والسلطات المحلية والشركاء، يصبح التحليل المقارن لممارسة الذكاء الاقتصادي في الاقتصاديات الأكثر قدرة على المنافسة أمراً ضرورياً وعوامل مهمة مثل زيادة الابتكار. إن الوجود الشامل لتقنيات المعلومات والاتصالات وميزة اقتصاد الخدمات أعطى في غضون سنوات قليلة محرراً جديداً يجلب النمو: من الثروة غير الملموسة إلى الثروة الموضوعية التي هي رأس المال المادي والصناعة التحويلية وعالم اقتصادي جديد يهيمن على مكون جديد وهو اقتصاد الثروة غير الملموسة والمجردة والذي يعتمد على مواد أولية جديدة: المعرفة والإبداع والخيال وتكنولوجيا المعلومات.

III-1- تعريف السوق

يقصد بالسوق لغوياً على أنه الموضوع الذي يجلب إليه المتاع والسلع للبيع والشراء ويعرف اصطلاحاً على أنه المكان الذي يجتمع فيه الطرفان: الأول معني ببيع سلع ومنتجات معينة أو تقديم خدمة معينة والثاني يقصد به شراء هذه السلع والخدمات، كما يعرف السوق على أنه مكان لتداول الأوراق المالية ويسمى بسوق الأوراق المالية ويعرف اقتصادياً على أنه مجموعة من معاملات البيع والشراء للسلع وتحديد سعرها بناءً على مجموعة من القرارات التي تعتمد على عاملين أساسيين مكملين لبعضهما البعض:

- الطرف المنتج للسلعة وهو الذي يحدد سعر العرض في السوق

- الطرف المستهلك للسلعة وهو الذي يتحكم في سعر الطلب في السوق

بالنسبة ل (Arnold Chassagnon, 2017): "السوق هو المكان الذي يتم فيه تبادل سلعة بين البائعين والمشتريين وبالتالي جميع المعاملات المتعلقة بهذه السلعة"⁷⁸ لكن علينا معرفة العناصر المكونة للسوق والتي سنتطرق لها في الجزء الموالي لهذا العمل.

III-1-2 مكونات السوق

يشترط وجود داخل السوق مجموعة من العناصر المكتملة لبعضها البعض وتمثل فيما يلي:

- المشترون: وهم عبارة عن مجموعة من الأشخاص الذين يتوقعون إشباع احتياجاتهم ورغباتهم في السوق

- القدرة الشرائية: وهي الدافع الأساسي الذي يعمل على تحويل رغبات المشتري واحتياجاتهم إلى طلب فعال

⁷⁷ Mohamed Boussetta, Jean-Louis Monino,(2013),Introduction générale, Marché et organisation 2013/2(N°18). Pages.16, Mis en ligne sur cairn.info le 17/07/2013.https://doi.org/10.3917/maorg.018.0011.

⁷⁸ Arnold Chassagnon, (2017), « économie générale (1). Equilibre sur un marché concurrentiel : coordination par les prix efficacités des allocations », professeur à l'Université de Tours Complus Jourdan- 48 Boulevard Jourdan 75014, Paris, p,3.

- البائعون: وهم عبارة عن مجموعة من الأشخاص الذين يعرضون سلعهم وخدماتهم مقابل الحصول على عائد مادي ويوفر هذا العائد الإيرادات اللازمة لتغطية تكاليف الإنتاج وبالتالي تحقيق الربح
- وسائل التواصل: تتمثل في مجموعة من الوسائل للتواصل بين المشتري والبائع والتي تقوم بدورها بتقديم السلع والخدمات المعروضة للبيع.
- الموازنة في المعرفة: يجب عدم حجب المعلومات المتعلقة بعملية الشراء حتى لا يتعرض الطرف الآخر للاستغلال الجزئي
- وسائل التبادل: النقود، بطاقات الائتمان... الخ
- الدفع المؤجل: هو عبارة عن الخدمة التي توفرها الأسواق للمشتري والتي تتيح له القدرة على الدفع في وقت لاحق.
- النظام القانوني: يهدف لتوفير الحماية أثناء العمليات التي تحدث بين البائع والمشتري وتمثل هذه القوانين في القانون المدني كإبرام العقود أو القانون الجنائي والمتمثل في قوانين مكافحة السرقة
- النظام المالي: يعمل على مساعدة الأفراد والمؤسسات على الحصول على القروض عند الحاجة إليها أو الادخار في حالة الأموال الفائضة عن حاجاتهم.
- حقوق الملكية: تتمثل في تأمين حقوق الملكية للبائع في بيع سلعه وخدماته وللمشتري أيضا الحق في شراء حاجاته.

III -2- دراسات السوق الدولية

تعد أبحاث السوق طريقة حديثة وديناميكية لفهم تطور الأسواق والتصرف بناءً عليه وهو تخصص نظري وعملي على حد سواء لتحديد احتياجات وسلوكيات الأفراد المتعددة في السوق⁷⁹. سنقدم أولاً تعريف وأهمية دراسة السوق.

III -2- 1- تعريف وأهمية أبحاث السوق

يمكننا أن نبدأ بتحديد دراسات السوق لفهم التقنيات المختلفة التي ستكون موضوع هذا الجزء بشكل أفضل إن تعريفات دراسات السوق من جانبها كثيرة جداً في الأدبيات المتخصصة الأنكلوسكسونية ولكن يبدو لنا أنه من الحكمة أن نأخذ مرة أخرى تعريفاً كلاسيكياً الذي يعرف دراسة السوق على أنها: "التجميع والتسجيل والتحليل وإعداد التقارير من بين جميع الحقائق المتعلقة بنقل وبيع السلع والخدمات من المنتج إلى المستهلك فهي تستند بشكل عام ولكن ليس بالضرورة إلى نظرية احتمالية إحصائية وتستخدم دائماً الطريقة العلمية"⁸⁰.

بالنسبة ل(Esom(1977): "الهدف من دراسات السوق هو تحليل أسواق المنتجات والخدمات من جميع الأنواع ولا سيما أنها تتكون من الدراسة المنهجية لسلوك الأشخاص الطبيعيين والاعتباريين وقراراتهم وآرائهم"⁸¹.
تم اقتراح العديد من التعريفات من قبل مؤلفين مختلفين سنحاول تقديمها في هذا الجزء من العمل.

⁷⁹ Martine Gauthy-Sinéchal et Marc Vandercammen , (2005), Etudes de marchés méthodes et outils, p.12, DeBoeck & Larcier. S.A, 2^{ème} édition, DeBoeck Université. ISSN1374- 092X, ISBN 2- 8041-4775-4.

⁸⁰ Report of the definitions committee, The American Journal of Marketing, American Marketing Association, Chicago, vol, XIII, n°2, p. 210.

⁸¹ Esomar (association Européenne pour les études d'opinion et de marketing est une association internationale des professionnelles des études de marché,(1977), Amsterdam, Pays Bas .P.22.

بالنسبة ل(Barassart et Panazol, 1992) دراسة السوق هي "عملية جمع وتحليل واستغلال المعلومات التسويقية المتعلقة بسوق أو مؤسسة (شركة أو جمعية أو إدارة) منتج أو مجموعة من المنتجات مما يجعل من الممكن تطوير وتنفيذ إستراتيجية وخطط عمل في أكثر أشكالها شمولاً وتشمل دراسة السوق دراسة الطلب والعرض والتوزيع والبيئة"⁸².

تم اقتراح تعريف آخر ل(Deschampsneufs, 1967) الذي شدد على أهمية أبحاث السوق:

« It is no longer possible to carry out export marketing on a hit or miss basis, as in the day when a merchant adventurer took his ships to a foreign country and exchange his cargo for whatever the « natives » offered him. Overseas marketing has become today a highly complex and scientific operation, which cannot be carried out efficiently and successfully unless it is based on knowledgewhich can alone supply»⁸³

"لم يعد من الممكن تنفيذ تسويق الصادرات على أساس ضرب أو فشل كما هو الحال في اليوم الذي أخذ فيه تاجر مغامر سفنه إلى دولة أجنبية واستبدل شحنته بأي شيء عرضه عليه" السكان الأصليون "أصبح التسويق في الخارج اليوم عملية معقدة وعلمية للغاية ولا يمكن تنفيذها بكفاءة ونجاح ما لم يكن قائماً على المعرفة يستطيع توريده وحده".

المسافة بين المصدر وعملائه حسب (Root, 1966) يشكل جانبا أساسيا عندما نتحدث عن أهمية أبحاث السوق بالنسبة لهذا الباحث فإن المسافة الناتجة عن "فراغ" المعلومات و التي أطلق عليه "فجوة المعلومات" التي يجب أن تكون مناسبة إذا كانت المؤسسة تهدف إلى التصدير بطريقة عقلانية من خلال ملء الفراغ ووضع دراسة منهجية للأسواق الخارجية من خلال تحديد فرص سوق التصدير ولكن بسبب سرعة التبادل وتطور العملاء وزيادة تعقيد العمليات التجارية الدولية، وجودة وشدة المنافسين، يشكل هذا الفراغ عاملا حاسما.

III-2-2- دراسة السوق والمزيج التسويقي

يُعرف (Zaltman, Burger, 1975) البحث التسويقي على أنه المكمل المنهجي والأساسي الذي يمنح التنفيذ التشغيلي لمفهوم التسويق: "تتضمن أبحاث التسويق تشخيص الاحتياجات من المعلومات واختيار المتغيرات ذات الصلة حول المعلومات الصحيحة والموثوقة التي يجب جمعها وتسجيلها وتحليلها"⁸⁴. لكن بالنسبة للباحثين (Tull S. Donald et Hawkins Deli, 1991) فإن أبحاث التسويق هي عبارة عن: "البحث المنهجي والموضوعي وكذلك تحليل المعلومات اللازمة لتحديد وحل جميع المشاكل التي تنشأ في مجال التسويق"⁸⁵.

تعريف آخر أوسع قدمه الباحثان (Delbes et Teysonniere de Garmont): على أنها: "الأنشطة المنظمة المختلفة لجمع وتحليل المعلومات المتعلقة بالأسواق وبشكل عام للجمهور الذي تعتمد عليه المؤسسة لتكون بمثابة أساس لقرارات التسويق وتقليل مخاطرها وفقاً لإجراءات رسمية بناءً على مبدأ الأسلوب العلمي ومن أجل ضمان موضوعية المعلومات ودقتها وأهميتها وموثوقيتها"⁸⁶. لكن بالنسبة ل(Martine Gauty- Sinéchal et Marc Vandercammen, 2005): "التسويق هو العامل المهم والرئيسي لتلبية الطلب من

⁸² Barassart, U, and Panazol, J.M, (1992), "Lexique de Marketing et techniques commerciales », Hachette technique, p .89.

⁸³ Deschampsneufs, (1967), « Marketing Overseas », Pergamum Press, Oxford, New York. p, 36.

⁸⁴ Zaltman & Burger, (1975), Marketing Research, fundamentals and dynamics, 1975, P, 107..

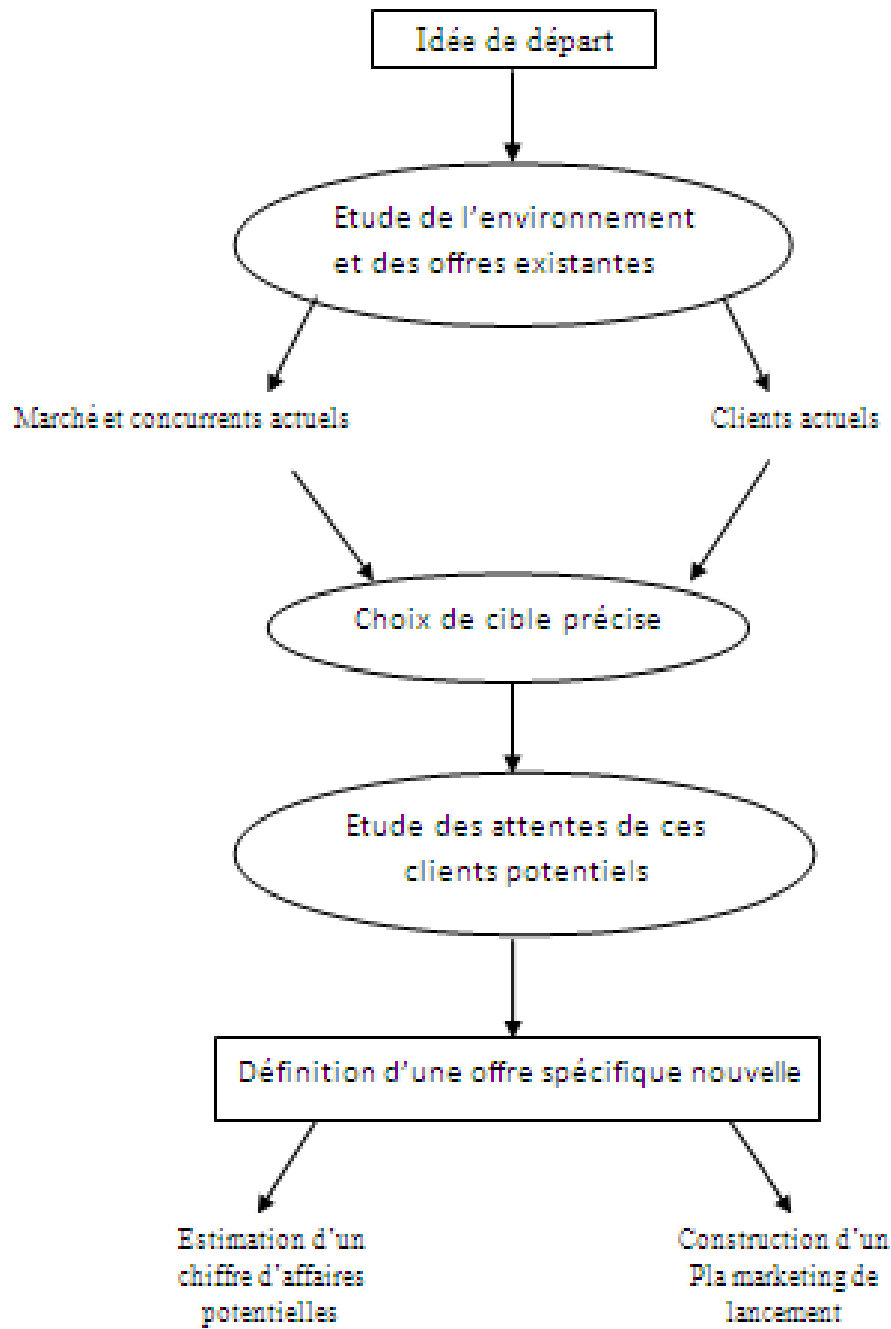
⁸⁵ Tull S. Donald. Hawkins Deli, (1991), Marketing research, Measurement & methode, Mac Millan, New York.P, 176.

⁸⁶ Delbes & Teysonnerie, (1993), de Garmont, Etudes de marches : Outils de la décision, Delmas er Cie, Paris, p, 37

أجل تحقيق الربح المستدام الأمثل ويشمل التسويق التحليل التنبؤي للطلب من ناحية ، ومن ناحية أخرى التحليل والتنفيذ بالوسائل المناسبة لتلبية ذلك في ظل ظروف الربح الأمثل محددة سلفا من قبل مديري المؤسسة. التحالف بينهما يشكل تلبية الطلب وخلق الربح الذي يعتبر سمة من سمات التسويق "87. من جهة أخرى أبحاث السوق هي المرحلة الأساسية في عملية إنشاء الأعمال و هي نقطة البداية لعمل التسويق و سيعتمد البناء الكامل لخطة العمل وآثارها المالية على استنتاجات هذه الدراسة كما هو موضح في (الشكل 1).

⁸⁷ Martine Gauthy-Sinéchal et Marc Vandercammen, (2005), Op cité, p, 42.

الشكل 1: مكانة أبحاث السوق في عملية إنشاء الأعمال



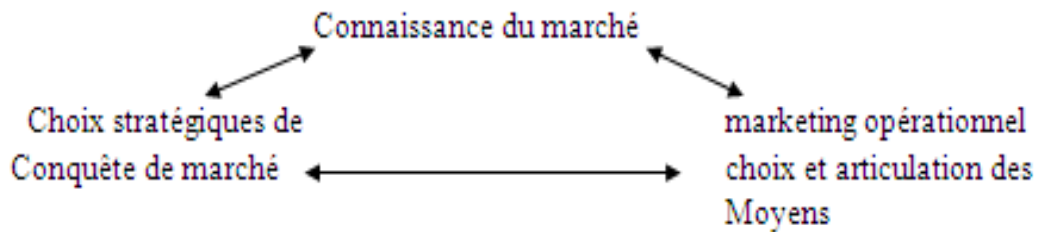
المصدر: Catherine Léger-Jarniou, Réaliser l'étude de marché de son projet d'entreprise, Dunod, 2^{ème} édition, Paris, 2004, p 5.

تم تقديم ثلاثة أنواع رئيسية من الأهداف من قبل (Catherine Léger-Jarniou, 2004) حيث ستركز دراسة السوق على: معرفة السوق والخيارات الإستراتيجية لغزو السوق وتحديد عرض جديد⁸⁸.

إن معرفة السوق هي الهدف الأول الذي يتمثل في التحقق من الوجود الحقيقي للسوق وتقدير تطوره دون إغفال دراسة المنافسة الموسعة (المباشرة وغير المباشرة)، ولكن من الضروري أيضاً تحديد جميع المشكلات والعقبات التي يتعين حلها في السوق. إن الخيارات الإستراتيجية لغزو السوق هي الهدف الثاني الذي يشكل تحليل السوق وتقسيمه والذي يتمثل في تحديد الموارد ذات القيمة للعملاء ووسائل تميمها، وإثبات إمكانات الهدف والأهداف الموسعة، التنقيب عن العملاء المحتملين وجمع آرائهم وتحسين وضع المنتج أو الخدمة المعروضة على المنافسين وبيان حصصهم في السوق من حيث المقدار والوقت. أخيراً يعد تعريف عرض محدد جديد هو الهدف الثالث الذي يساعد على تحديد افتراضات معدل دوران التوقعات وأهمية المشروع وفرص متابعته لتطوير مزيج متماسك فيما يتعلق بالخيارات وتجميع الموارد التشغيلية و تعيين تطور المؤسسة في ثلاث سنوات.

يمكننا أن نستنتج أن أبحاث السوق بالنسبة لهذا المؤلف: سيجعل من الممكن تحديد الخيارات الإستراتيجية لغزو السوق والمزيج التسويقي أي جميع الوسائل التجارية المتاحة للمؤسسة للوصول إلى العملاء. "المزيج التسويقي هو مجموعة المتغيرات المتاحة للمؤسسة للتأثير على السلوك المستقبلي للمشتري"⁸⁹، هذه متغيرات تشمل التعريف الدقيق للمنتجات والخدمات التي سيتم تسويقها (المزايا، النطاق، الخصائص...) ولكن للوصول إلى معدل الدوران والربحية المقدرة من الضروري أن يكون لديك مستوى السعر وشروط الدفع واختيار طرق التوزيع والموقع، وتنظيم قوة المبيعات المحتملة، وتحديد وسائل الاتصال بالإضافة إلى إعداد وسائل التفاوض وتقنيات عروض البيع. يتم توضيح هذه المستويات الثلاثة المتفاعلة من خلال (الشكل 2):

الشكل 2: ارتباط الدراسة وفتح السوق وإجراءات التسويق.



المصدر: Catherine Léger- Jarniou, Réaliser l'étude de marché de son projet d'entreprise, 2004, p.7

⁸⁸ Catherine Léger- Jarniou, (2004), Op cité, p, 5.

⁸⁹ p. Kotler et B.Dubois, Marketing Management, Publi-Union, 1989, p.80.

حسب (Catherine Léger-Jarniou, 2004) يجب أن نفي دراسة السوق بالمبادئ التالية حتى يتم إجراؤها في ظل ظروف جيدة: منطق الاكتشاف التدريجي في "دوامة" واللجوء إلى مراحل العائد على الفرضيات وإحساس الوقت والإيقاع وموقف موضوعي وحيادي.

VI- توجيه العرض في الأسواق المستهدفة

قدّم الباحثان⁹⁰ (Kohli et Jaworski, 1990) منشورات بحثية ابتكارية معترفة بمفهوم التوجه السوقي لأول مرة بطريقة منظمة و بعد ستة أشهر من نفس السنة درس الباحثان (Narver et Slater, 1990)⁹¹ مساهمة واضحة في تطوير مفهوم التوجه السوقي لأنها تقدم مقياساً مهماً لقياس هذا المفهوم. هدفهم هو قياس تأثير توجه السوق على الأداء. يمكن اعتبار هاتين المادتين كنقطة انطلاق للبحث الوفيير ولكن إذا كان هذا الإنتاج الأكاديمي يتتبع الهدف الأصلي المتمثل في إظهار قيمة واهتمام توجه السوق للمؤسسة فإنه سيضطر إلى توضيح نفسه مما كان يحاول تقريباً وصفه بأنه "انقسام" لأن هذين الاقتراحين الأساسيين لمفهوم التوجه السوقي مختلفان ، وجهات النظر المعتمدة لتعريف المفهوم هي ببساطة متنوعة: (Kohli et Jaworski, 1990) معالجة السلوكيات التنظيمية في حين (Narver et Slater, 1990) معالجة الطريقة التي ينظر بها إلى السوق والصفات الثقافية للمنظمة. ولذلك سنعلن أولاً عن التعريفين اللذين سيتم تطويرهما وفقاً لمقاربتين مختلفتين لشرح مفهوم توجه السوق الذي سنعرضه في هذا الجزء من العمل.

يتضمن التوجه نحو السوق حشد المهارات التنظيمية الفائقة لإرضاء المستهلك كما أنه يسهل قدرة المنظمة على توقع التغيرات البيئية والتفاعل معها والاستفادة منها ويشمل التوجه السوقي معرفة وفهم المستهلكين والمنافسين⁹². حدد (Narver et Slater, 1990) المفهوم من وجهة نظر ثقافية فيما يتعلق بخصائص المنظمة (التوجه نحو المستهلك والتوجه التنافسي والتنسيق بين الوظائف).

يمكن تعريف المفهوم على أنه ثقافة تنظيمية تخلق سلوكاً فعالاً في المنظمة يؤكد على أهمية القيمة الأعلى للعملاء ويزيد من الأداء⁹³ يشمل المصطلح قدرة المؤسسة على توليد ونشر وتعبئة المزيد من المعلومات حول المستهلكين والمنافسين.

في الواقع التوجه السوقي ليس ظاهرة منفصلة فهو موجود في المؤسسة بطريقة مستمرة إنه تفسير تسويقي للاختلاف من حيث الأداء بين المؤسسات.

VI- 1 - المنهج السلوكي لتوجيه السوق

يدرك (Felton, 1959 ; McCarthy et Perreult, 1984 ; Namara, 1992 ; Kohli et Jaworski, 1990) أن المنظمة الموجهة نحو السوق هي منظمة يتم تقديم ركانزها الثلاث وهي توجيه العملاء وأهداف الربحية والتسويق المنسق من الناحية التشغيلية حسب هؤلاء الباحثين كما يلي:

⁹⁰ Kohli A.K. et Jaworski B.J. (1990), Market orientation: the construct, research propositions, and managerial implications, *Journal of Marketing*, 54, 2, p.13.

⁹¹ Narver J.C. et Slater S.F. (1990), The effect of a market orientation on business profitability, *Journal of Marketing*, 54, p.17.

⁹² Soumaya Hamdi, (2016), Research laboratory in economics, management and finance (LAREMFIQ), Université de Sousse, IHEC Sousse 4054 Sousse-Tounisia, 2016.p.12.

⁹³ Narver J.C. et Slater S.F. (1990), Op cité, p.37.

"التوجه نحو السوق هو ترجمة «la philosophie marketing إلى حقيقة، بمعنى آخر تنفيذ مفهوم التسويق ، المواجهة مع المجال (62) مقابلة متعمقة مع المديرين التنفيذيين الأمريكيين) يتيح لهم إكمال تحليلهم: حيث العميل يعد التوجيه أمراً أساسياً ، ولكن بعد مجموعة بسيطة من تفضيلات المستهلك يكون ذلك بمثابة ذكاء تسويقي ولكن بالمعنى الأوسع يمكننا أيضاً القول إنه معرفة بالسوق والاحتياجات الحالية والمستقبلية للعملاء"⁹⁴. لذلك يعتبر التسويق المنسق أمراً مطلقاً وضرورياً وله تأثير مهم ولكن بالنسبة للربحية فهو نتيجة لتوجه السوق أكثر من كونه مكوّناً.

VI – 1-1 – تعريف اتجاه السوق بالنسبة لKohli et Jaworski (1990)

يعرّف (Kohli et Jaworski, 1990) توجه السوق على أنه: "إنتاج المؤسسة للمعلومات عن الاحتياجات الحالية والمستقبلية للمستهلكين ونشر هذه المعلومات في مختلف إدارات المؤسسة وإنشاء المؤسسة لهذه المعلومات"⁹⁵.

- إنتاج المعلومات : مجموعة "الأنشطة التي تهدف إلى تطوير فهم الاحتياجات الحالية والمستقبلية للمستهلكين فضلاً عن العوامل التي تؤثر عليهم"⁹⁶. على سبيل المثال: معلومات السوق ، أبحاث السوق ، احتياجات المستهلكين المستقبلية وتفضيلاتهم وتحليل البيانات والتكنولوجيا أو استخدام تقنيات التسويق الفردي والعلاقات والمنافسة والعديد من القوى البيئية.
- نشر المعلومات : هو "تبادل المعلومات عن المستهلكين واحتياجاتهم بين مختلف إدارات المؤسسة".

يوضح هذا أن المعلومات التسويقية ليست سمة لقسم التسويق بل يمكن أن تستند إلى استخدام تقنيات العمل التعاوني أو تقنيات معلومات محددة جديدة لذلك يجب مشاركة المعلومات في مؤسسة موجهة نحو السوق بين جميع الأقسام.

- إنشاء المعلومات : هو مجموعة "الإجراءات التي يتم تنفيذها استجابةً للمعلومات المنتجة والمتبادلة".

إنه ليس مطلقاً في قسم التسويق ولكن يجب أن يتفوق على الأقسام الأخرى في المؤسسة ويجب استغلاله خاصة في مجال البحث والتطوير الذي يمكن أن يوفر حلولاً فنية أصلية لرغبات المستهلكين الجديدة.

VI – 2 – المقاربة الثقافية لتوجه السوق

لقد رأينا الجهد المبذول لتعريف هذا المفهوم لتوجه السوق فقد تم تجميعه تاريخياً على مقاربتين متنافستين من ناحية ، المقاربة الثقافية لـ (Narver et Slater,1990) ومن ناحية أخرى المقاربة السلوكية لـ (Kohli et Jaworski,1990) ولكن في مناقشة ميزت أحد هذين النهجين أكد الباحثان (Narver et Slater,1990) أنه: "إذا كان التوجه نحو السوق مجرد مجموعة من الأنشطة التكميلية المنفصلة من نظام المعتقد الأساسي للمؤسسة في حين أنه مهما كانت ثقافة المنظمة سيكون من السهل تنفيذ توجه السوق في أي وقت ومع ذلك هذا ليس ما نلاحظه".

⁹⁴ Catherine Ravix, (2015), " le lien entre les composantes de l'orientation marché et la performance : une application aux offices de tourisme de montagne », gestion de management, Université Grenoble Alpes, 2015, Français, NNT : 2015GREAO01, <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel02157677>. P.44.

⁹⁵ Kohli A.K.et Jaworski B.J. (1990), Op cité, p,15.

⁹⁶ David Gotteland, (2005), L'orientation marché : nouvelle méthode, nouveaux outils, Editions organisations, ISBN : 2-7081-32342, p.30.

علاوة على ذلك فإن البحث الذي يندمج في المقاربة الثقافية منذ البداية له توجه السوق من خلال السلوكيات المدروسة (Narver et Slater, 1994; Deshpande, Farley et Webster, 1993; Slater et Narver, 1994) ونتيجة لهذا الضعف المستدام⁹⁷ (Homburg et Pflesser, 2000) ترتبط العلاقة بين الثقافة والسلوك التنظيمي.

أما بالنسبة لتعريف (Deshpande, Webster, 1989) فإن: "ثقافة المنظمة هي هيكل من القيم والمعتقدات المشتركة التي تساعد الأفراد على فهم أداء المنظمة وبالتالي تزودهم بالمعايير السلوكية" هذا الاقتراح في إطار غير ملموس لتوجه السوق حيث تعد ثقافة التوجه نحو السوق شرطاً أساسياً لزيادة السلوك في التوجه نحو السوق

VI -2 -1- تعريف اتجاه السوق بالنسبة ل (Narver ,Slater, 1990)

يقدم (Narver, Slater, 1990) أيضاً تعريفاً لمفهوم التوجه السوقي لألّهما يميزان ثلاثة مكونات سلوكية لثقافة توجيه السوق بعد أبحاث (Kohli, Jaworski, 1990)

- الأول : يشار إليه باسم "توجه المستهلك " ويتم تحديده على أنه رغبة وقدرة المؤسسة على فهم المستهلكين المستهدفين بشكل كافٍ حتى تكون قادرة على تزويدهم بقيمة أعلى على أساس مستمر ودمج تفضيلاتهم في العمليات التسويقية ". و هو يتطلب نظرة شاملة للمستهلكين المحتملين في الحاضر والمستقبل دون أن ننسى احتياجاتهم الحالية والمستقبلية.
- الثانية : مؤهلة كـ "توجه للمنافسين" و يتم تحديدها على النحو التالي: "رغبة وقدرة المؤسسة لتحديد وتحليل تصرفات المنافسين ودمج المعلومات عن هؤلاء المنافسين في عمليات التسويق" تطلب من المؤسسة أن تفهم وتعريف نقاط القوة والضعف لدى هؤلاء المنافسين على المدى القصير وقدراتهم واستراتيجياتهم على المدى الطويل.
- الثالثة: هو التنسيق بين الوظائف و الذي يشير إلى الاستخدام المنسق لموارد المؤسسة لخلق قيمة مضافة للعميل المستهدف. حسب⁹⁸ (Porter, 1985) يمكن أن تكون كل نقطة في سلسلة القيمة الخاصة بالمؤسسة مساهماً من حيث القيمة المضافة للعميل المستهدف لذلك لا يقتصر إنشاء القيمة للعميل على وظيفة التسويق فقط⁹⁹ (Webster, 1988) لكنهم يقدمون الصورة الذكية للأوركسترا في جميع الموسيقيين (وظائف المؤسسة) و يتعاونون مع شرط وجود موصل واحد (وظيفة التسويق) الذي ينسق كل شيء.

⁹⁷ Homboug C et Pflesser C. (2000), A Multiple-layer model of market-oriented organizational culture : measurement issues and performance outcomes, Journal of Marketing Research, 37, 4, p, 453.

⁹⁸ Porter M. (1980), Competitive strategy, New York: The Free Press.p.13.

⁹⁹ Webster, (1992), "The changing role of marketing in the corporation", Journal of Marketing, vol, 56, October, p, 15.

بالنسبة لـ (Narver, Slater, 1990): "يرتبط التكامل المنسق لجميع موارد المؤسسة بالضرورة بالاتجاهين الآخرين، المستهلك والمنافسة، نظراً للطبيعة المتعددة الأبعاد لخلق قيمة مضافة للمستهلك فإن ترابط التسويق مع وظائف أخرى يجب دمجها بشكل منهجي في إستراتيجية التسويق".¹⁰⁰ (Wind, Roberston, 1983)

لذلك في المقاربة الثقافية فإن تطوير التوجه السوقي له بعد واحد فقط لأنه يحتوي على المكونات السلوكية الثلاثة المرتبطة بالمفاهيم: من الضروري إنتاج قيمة مضافة للهدف لتعظيم الأرباح طويلة الأجل أو لإنتاج مضاف قيمة للمستهلك. لذلك يجب أن تكون إجراءات المؤسسة منسقة: يجب أن نكون موجهين نحو المستهلك وموجهين نحو المنافسة.

يعتمد (Narver, Slater, 1990) "فقط" على (Deshpande, Webster, 1989) لتعريف الثقافة التنظيمية لكنهما سيؤكدان لاحقاً الافتراض الأساسي وراء هذه المقاربة وهو أن هذه السلوكيات هي انعكاس لثقافة تنظيمية أساسية.

لذلك نحن نلخص فقط المنظور الثقافي مع تأثير مهم للغاية على التعريف وعلى التصور والزيادة في مقياس توجه السوق الذي يقدمونه

VI-3- مواجهة المؤسسة للانفتاح الدولي

يتكون تحليل التغيرات في البيئة الدولية على التوالي مما يلي:

- نذكر أولاً نطاق تأثير ظاهرة العولمة التدريجية للاقتصاديات من خلال أسبابها ومظاهرها الرئيسية على الصعيدين الاقتصادي

و. géo- stratégique.

- إبراز الديناميكيات السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتكنولوجية الرئيسية الثلاث (نموذج P.R.E.S.T) الناتجة عن تحليل

التغيرات في البيئة الدولية: فقد تضافرت هذه التغيرات خلال الفترة الأخيرة حيث تحدد في غضون سنوات قليلة تحديات

جديدة يجب على الشركة التغلب عليها من أجل البقاء والتطور.

وفيما يتعلق أيضاً بإزالة الإدارات السياسية التنظيمية عبر المناطق الجغرافية وزيادة الليبرالية الاقتصادية تحولت الإنشاءات الاجتماعية

والاقتصادية بشكل مكثف مما منح كلا من التشريد المتزايد والتقارب بين العرض والطلب على نطاق عالمي فضلاً عن التطور

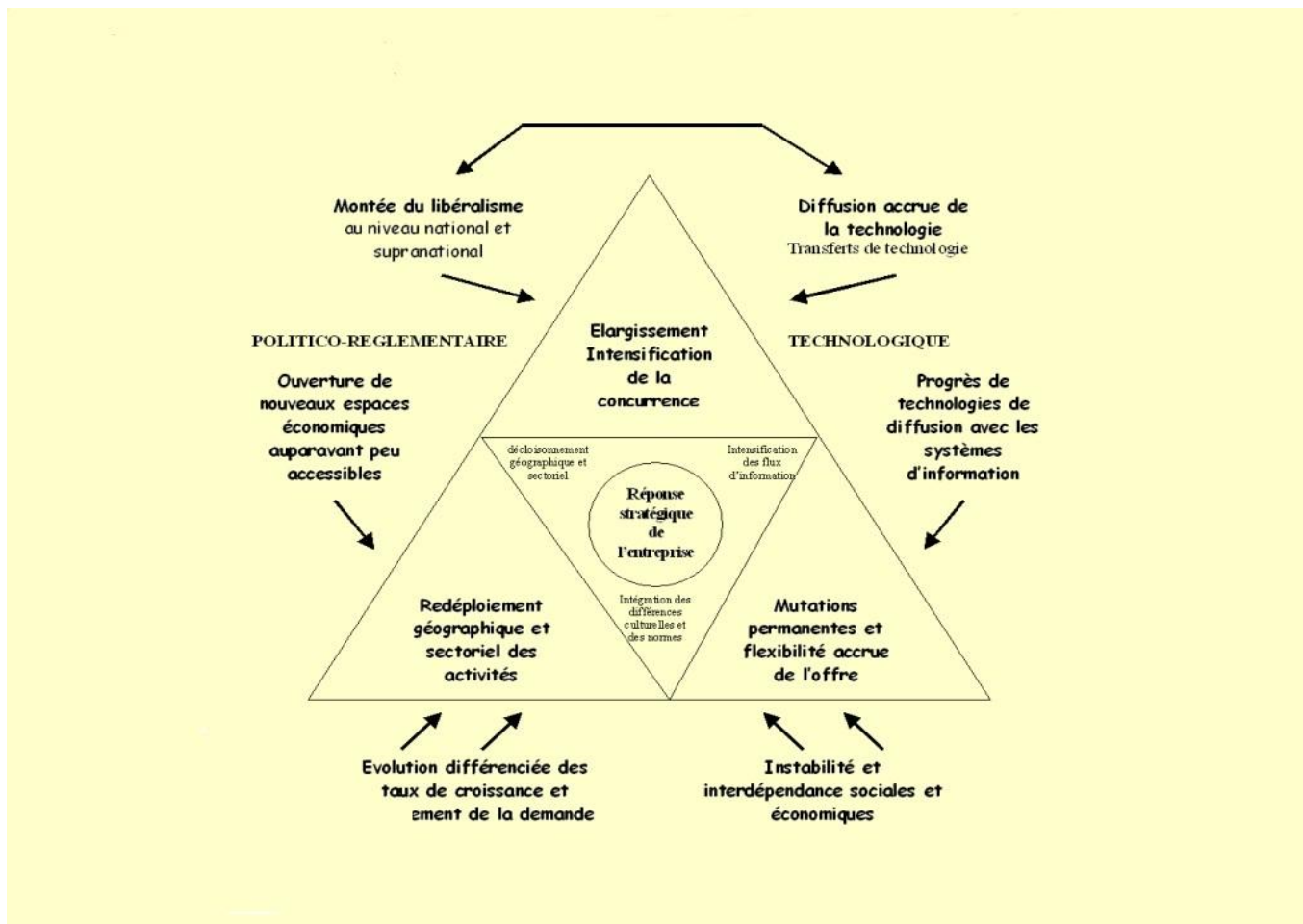
التكنولوجي - مع التغيرات التي تحققت في سلوك نقل البيانات وتقريب المعايير لا تتوقف تقليل المسافات التقنية والمادية بين الوكلاء

الاقتصاديين ولكن هذه التطورات في السياق الاجتماعي والاقتصادي والسياسي التنظيمي والتكنولوجي (الشكل 1) خلق وضع جديد

حيث تكون المؤسسة ملزمة بتأسيس ديناميكية نموها.

¹⁰⁰ Wind y et Roberston, (1983), Marketing Strategy : New directions for theory and Research, journal of Marketing, 47,p.23.

الشكل 1: التغييرات الأخيرة في بيئة الأعمال الدولية: نموذج PERST © JP Lemaire (سياسي - تنظيمي، اقتصادي واجتماعي، تكنولوجي).



المصدر: Jean-Paul Lemaire, (2003), Stratégies d'internationalisation développement international de l'entreprise, 2^{ème} édition, Dunod, p.14.

VI - 3-1 - مظاهر عولمة الاقتصاديات

لبعض العقود وخاصة منذ بداية الثمانينيات وهي الفترة التي تضاعفت خلالها العوامل المسارعة للتغيير سياسياً واقتصادياً نجد في (الجدول 1) العوامل المختلفة حيث تتعاون العديد من الطلبات في الواقع للانتساب بوتيرة أعلى في المساحة التي تدرکها المؤسسة.

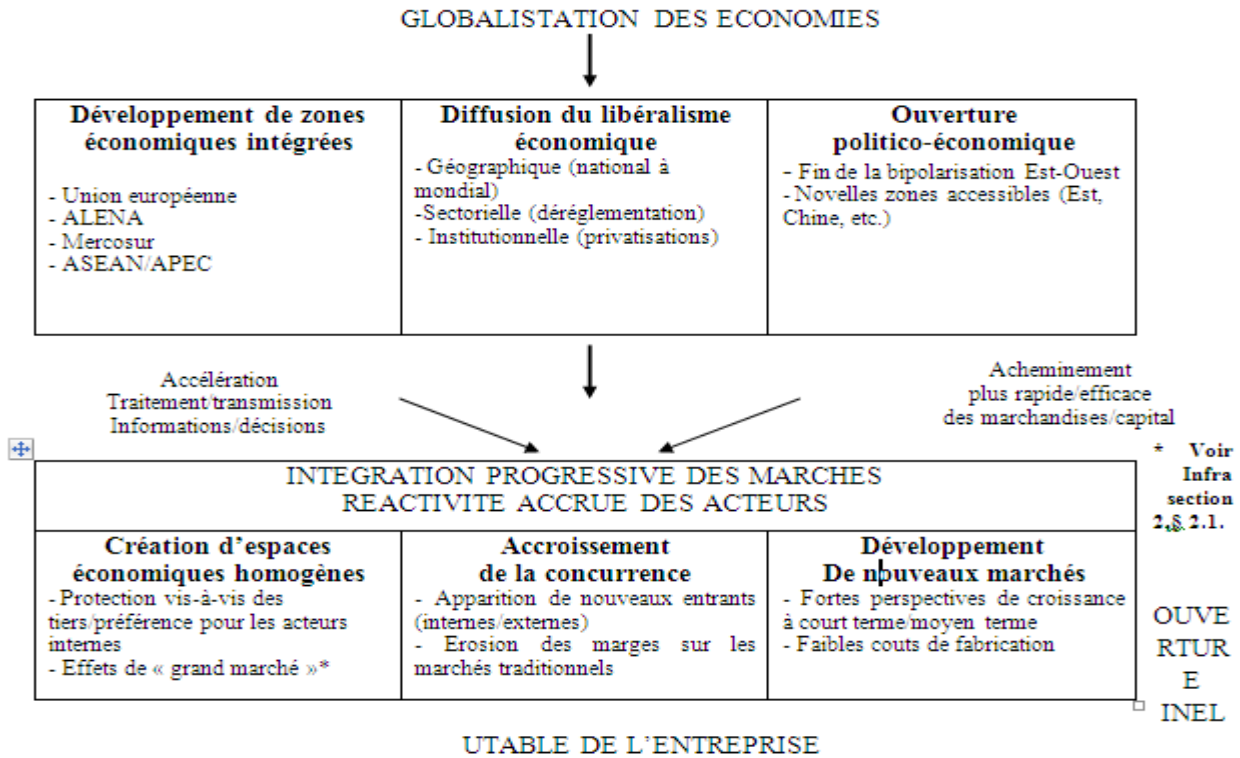
الجدول 1: عوامل تسريع التحولات في بيئة الأعمال الدولية

محفزات	التأثير على النشاط الدولي	دمج التأثيرات إقليمي / عالمي
سياسية مؤسسية		
1960/1945 إنهاء الاستعمار في الحرب الباردة	سباق التسلح التراجع الاقتصادي للقوى الاستعمارية	تكتيف العلاقات "المحمدة" فك الروابط الاستعمارية الحضرية
1957/1954 بداية البناء الأوروبي	تجميع موارد الطاقة فتح "إقليمي" تدريجي لمؤسسة أوروبية حدودية للشركات الأمريكية	التعزيز / التبادلات داخل المجتمع تطوير الاستثمارات الأصلية داخل / خارج الجماعة الاقتصادية الأوروبية
1975/1961 حرب فيتنام	استمرار سباق التسلح	استدامة "كتل" الشرق والغرب
1971 توسيع EEC	الامتداد الجغرافي	التباطؤ المؤسسي
1979/1974/1973 حرب يوم الغفران صدمة الزيت	اختلال الميزان التجاري الغربي الاهتمام بالنمو المسبب	البحث النشط عن الأسواق الخارجية توفير الطاقة
1977/1979 Elections Thatcher/Reagan Montée du libéralisme	تطوير سوق رأس المال الدولي فك ارتباط الدولة	تحرير / الخصخصة التفكيك قطاعي / جغرافي
1982 أزمة الملاءة في البلدان النامية	وقف التوسع في القروض للدول النامية	كبح أمام توسع أسواق رأس المال
1985 ورقة بيضاء أوروبية	رغبة لجنة الانتخابات المركزية في إحياء نوعي	دوافع الوكلاء الاقتصاديين
1985/ 1990 Développement de la « bulle » Financière	التحرير المالي وخلق أسواق جديدة	انتعاش واستغلال الأسواق المالية وطنية / دولية
1986/1990 Glasnost/Pérestroïka	انفتاح الاقتصاديات الشرقية	الانفتاح على الشرق ونزع السلاح
1989 سقوط جدار برلين	إنشاء ألمانيا الجديدة	التكامل الاقتصادي الألماني
1991 حرب الخليج	أزمة الثقة في الاقتصاديات الغربية	ابحث عن محركات نمو جديدة
1993/1989 إنشاء / تعزيز الاتحادات الجهوية	"السوق الموحدة" الأوروبية نافتا ، ابيك ، ميركوسور	تكامل المناطق الاقتصادية الواعدة
1993 نهاية أوروغواي جولة / إنشاء منظمة التجارة العالمية	ابحث عن نظام تجاري ليبرالي جديد	تقليل العوائق التبادلات الكمية / النوعية + الأخلاق

المصدر: Jean-Paul Lemaire, (2003), Op cité, p.18.

VI-3-2- التوسع التدريجي لحدود المؤسسة

تواجه المؤسسة إنشاء مساحات اقتصادية شبه قارية (الشكل 2) تهدف إلى القضاء على التجزئة الشديدة في بعض الأحيان بين الاقتصاديات الوطنية.



المصدر: Jean-Paul Lemaire, (2003), p.20.

من الناحية الجغرافية والتقنية يقدم الاتحاد الأوروبي عندما تكون قطاعات النشاط مفتوحة للمنافسة وعندما يتم قبول التدابير التنظيمية معنى التكامل المتزايد للاقتصاديات الوطنية.

VI-3-3- تطور الليبرالية الاقتصادية

صعود الليبرالية الاقتصادية في الآونة الأخيرة و تطور بشكل هائل من قبل البلدان الأنكلوسكسونية الكبرى على الإطار الداخلي وهذا "دفع" «poussée» التكامل القاري لا يمكن وصفها فإنه يجلب التخلي عن التأثير على الدولة في المنظمة والتوجه الاقتصادي ، كمثال على ذلك على نطاق عالمي والتجارة الحرة لترسيخ نفسها في اعتماد GAAT التي تنتشر من قبل منظمة التجارة العالمية OMC التي تعتبر على أنها نظام اقتصادي عالمي جديد تديره قوانين السوق.

تستغل العديد من القطاعات مثل الإلكترونيات والمنسوجات والسيارات المنافسة الشديدة التي لها أنشطة بين المناطق الجغرافية من حيث التجارة مع تطور التوازنات الخارجية مما يفسر فقدان مركز الفائض لمزايا الاقتصاديات الناشئة.

VI-3-4- الاضطرابات السياسية

العديد من الاضطرابات السياسية تعدل الانقسامات الاقتصادية التي كانت لها ميزة وتزيد من فرص الوصول إلى الأماكن الاقتصادية المغلقة التي تستغل الفرص الجديدة مثل سقوط جدار برلين والانحلال المتزايد للنظام السوفياتي الذي أثار غياب العديد من الأنظمة الاجتماعية وتفكك الإطار الاقتصادي. لكن انفتاح الصين كان أقل إثارة وتصميماً كما أوضح ذلك تطوير محور نمو جديد يحل محل الديناميكية التي تحركها اليابان و« Dragons » جنوب شرق آسيا: فالإمكانات التي تمثلها كبيرة بسبب الاحتياجات المحلية الهائلة من حيث البنية التحتية والسلع الاستهلاكية والزيادة في الناتج القومي الإجمالي أعلى بكثير من متوسطات بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي مذهلة أيضاً وليس من المستغرب أن تشجعها توقعات النمو. قررت العديد من المؤسسات استغلال مبيعاتها واستثماراتها كأولوية لكن القيود التي تساهم بها السلطات المحلية والتي تعزز نقل التكنولوجيا لا تخلو من مخاطر المنافسة في المقابل. لذلك فإن ظروف المنافسة الجديدة الناتجة عن العولمة المتزايدة للاقتصادات تطبق فقط المواقف التي تم إنشاؤها من خلال المؤسسات في سوقها الوطني دون مراعاة حجمها يتم تقييمها بأسئلة جديدة بهدف الفرص. من الصعب النظر في التنمية على المستوى المتوسط أو تقدير قدرتها التنافسية إذا لم تتبع منطقاً يضع البعد الدولي في الاعتبار الاستراتيجي الضروري.

سمح لنا هذا الجزء من العمل بفهم الدوافع في أصل مفهوم التوجه السوقي من خلال إبادة تاريخ التسويق أو أن الأدبيات المتعلقة بتوجه السوق هائلة ، حيث قمنا بإلقاء الضوء على بعض التعريفات التأسيسية وتحديد إمكانات الاستغلال التي منحت ضمن إطار عملنا أو محاولة تقديم وتبسيط الضوء على مساهمتين محددتين ذات صلة بالنسبة لنا فإن مفهوم التوجه السوقي معقد للغاية بطبيعته ولكنه يجعل الانعكاس في صميم وظيفة التسويق ورسالتها التشغيلية.

سنختتم هذا الجزء من العمل بالخطوة الخامسة والأخيرة نحو تدويل ناجح و المتمثلة في: توجيه تكنولوجيا المعلومات الخاصة بالمؤسسة نحو التدويل

V- توجيه تكنولوجيا المعلومات الخاصة بالمؤسسة نحو التدويل

لا ينبغي إهمال المتطلبات التي يفرضها التدويل على المؤسسة كقاعدة عامة و يتم تكييف عمليات تقديم الخدمات والتشغيل فقط مع السوق المحلية للتدويل ومع ذلك يجب أن يغطي النظام الأشكال والوحدات والعملات ومعدلات الضرائب والمناطق الزمنية وتكوينات العمليات المختلفة لكن تفسير النظم الإدارية والأنظمة المتطرفة الأخرى في مختلف المناطق شرط أساسي ولذلك فإن الاستمرار في البناء على الأسس القائمة يمكن أن يكون له أثر سلبي على النجاح. فيجب على المؤسسات مقارنة ما إذا كان يمكن تكوين الأنظمة الحالية للعمليات الجديدة المطلوبة بالإضافة إلى جلب المتطلبات التنظيمية للسوق الخارجية التي يجب أن تلبىها خدمة تكنولوجيا المعلومات والحاسبة والفواتير في المؤسسة.

اليوم لم تعد العولمة تهتم فقط بالمجموعات الكبيرة يمكن للمؤسسات المتوسطة الحجم أيضاً الاستفادة من الفرص التي يوفرها السوق الدولي ، ومع ذلك يجب عليها في نفس الوقت مواجهة المنافسة الأجنبية فهو تحدٍ حقيقي في وقت تكون فيه المؤسسات تحت ضغط كبير

على الأسعار وتخضع لمنافسة شرسة¹⁰¹. من النص التأسيسي ل¹⁰²(Oviatt ,McDougall ,1994) ركزت العديد من الدراسات التجريبية اهتمامها على كفاءة المؤسسات الجديدة لتأسيس نفسها في منافسة محددة «Vecteur de pénétration internationale» (Servantie, 2007 ; Bacq et Coeurderoy, 2010 ; Jones et al, 2011).¹⁰³ من المفارقات بالنسبة لهذا النوع من الأعمال أن القليل من الدراسات تستكشف بوضوح دور فريق ريادة الأعمال في عمليات التدويل هذه و بالنسبة ل (Christian, Genthon 2006)¹⁰⁴، فإن المرحلة الجديدة من عولمة الاقتصاد بشكل عام في السنوات (1980-2000)، وهي مرحلة أثرت أولاً على الصناعة ثم امتدت إلى الخدمات في السنوات (1990). يبدو أن الأسباب المقدمة لمثل هذا التطور في تدويل الخدمات من نوعين: الاحتمالات والضرورات.

- الاحتمالات المؤسسية: وفقاً لتحرير خدمات الشبكة العالية الانفتاح على المنافسة وإلغاء التأمين منذ عام 1980 تم تكييف وتأثير المنظمات الدولية (WTO) في ظل توجيه تحرير الخدمات بشكل عام.
 - الاحتمالات التنظيمية: بعد توزيع الاتصالات (NTIC) وتقنيات المعلومات الجديدة التي تقبل تطوير الخدمات عن بعد ضرورة لأنه في حالة خدمات الأعمال، فإنها ستدعم عملائها الذين يقومون بأنفسهم بالتدويل في جميع قطاعات النشاط التي يندرجون تحتها. من الصعب تحديد نمط شائع أو أكثر نمو مؤسسات الخدمات في مواجهة تدويل الأنشطة، ولكن عندما يتعلق الأمر بإيجاد الطرق التي توجد بها هذه الصعوبة والتي يمكن معالجتها على مستوى أكثر ارتباطاً. أو تلك الخاصة بالقطاعات (cf. Bryson, 1999¹⁰⁵, Leo, Philippe, 1999¹⁰⁶)، نحن نواجه هنا التنوع الاستثنائي للخدمات من حيث الشروط الأساسية، لاستخدام مفهوم الاقتصاد الصناعي إما: ارتفاع التكاليف الثابتة أم لا، *économies d'échelle et/ ou de diversité*، *ou non, co-production*، خدمات من النوع الخالص أو بما في ذلك السلع المادية. يمكن تجزئة أنشطة الخدمة: من ناحية الأنشطة الفكرية (المساعدة الفنية والاستشارات والهندسة وتكامل الأنظمة) من ناحية أخرى الأنشطة المادية (معالجة البيانات وخدمات الشبكة ذات القيمة المضافة).
- في الجزء التالي سوف نحدد نظام المعلومات وأنواعه المختلفة دون أن ننسى أيضاً تقديم دور نظام المعلومات

¹⁰¹ Sage. North Park, Réussir à l'internationalisation : découvrez ce qu'un système ERP peut faire pour vous, Newcastle Upon Tyne, NE1399AA, www.sage.co.uk, Sage©2013-10 Rue Fructidor-75017. Paris France.p.7.

¹⁰² Oviatt B.et P. McDougall. (1994), "Toward a Theory of International New Ventures", Journal of international business studies, vol.25, n°1, p.46..

¹⁰³ Servantie, V. (2007), « les entreprises à l'internationalisation rapide et précoce : revue de littérature », Revue de l'entrepreneuriat, vol.6, n°1, p.27.

¹⁰⁴ Christian Genthon, (2006), internationalisation des services informatiques : un processus plus lent qu'attendu, XIV ème conférence internationale du RESER « Tic et relations de services dans une économie globalisée : enjeux pour les entreprises européennes », IUT Paul Sabatres, 23. Septembre 2004,halshs-00104850.p, 23

¹⁰⁵ Bryson J.R. (2000), « le rapport du RESER pour 1998. Littérature européenne, commentaires et comptes rendus sur les services et l'internationalisation », Economies et sociétés, (Economie et gestion des services, n°2), 6/2000.p, 27.

¹⁰⁶ Leo P-Y. & Philippe J. (1999), « Internationalisation of service activities in the Haute Garonne »,IX RESER Conférence, Alcala, Espagne . p.17.

V-1- تعريف تكنولوجيا المعلومات

المعلوماتية هي فرع يتعامل مع مجال معالجة المعلومات بالحاسوب. تتكون الكلمة "INFORMATIQUE" من الكلمتين "INFORMATION" و "AUTOMATIQUE"¹⁰⁷.

يتمثل دور تقنية المعلومات في تصميم وتطوير أجهزة الكمبيوتر وتشغيل وصيانة أجهزة الكمبيوتر وتشغيلها (استخدام أجهزة الكمبيوتر في العديد من مجالات النشاط) في الواقع من الضروري في جميع المؤسسات أن يكون لديها أنظمة معلومات.

V-2- دور نظام المعلومات في المؤسسة

يصف نظام المعلومات في المنظمة الداخلية ويوجه المعلومات في جميع المستويات وجميع الوظائف، وتمثل هذه المعلومات الوسائل الأساسية لاتخاذ القرار وبالتالي لها دور مهم للغاية في المنظمة كمثال على الرغم من ذلك فإن دور نظام المعلومات لا يقتصر فقط على جمع المعلومات ومعالجتها من أجل تسهيل اتخاذ القرار لصانعي القرار ولكنه يساعد أيضاً في إنشاء روابط خارجية مع الشركاء (الموردين والعملاء ومقدمي الخدمات والإدارات العامة والدولة... الخ).

يقدم (Paucelle, 2007) ثلاث أهداف لنظام المعلومات كما هي موضحة في (الشكل 1)

الشكل 1: الأهداف الثلاث لنظم المعلومات

الهدف من نظام المعلومات		
اتخاذ القرار	الرقابة	التنسيق
<p>يتيح نظام المعلومات رصد عدد من القرارات التي تؤدي إلى اتخاذ القرارات المناسبة.</p> <p>كما أنه يتيح لصانعي القرار العناصر اللازمة لاتخاذ القرارات ويجعل من الممكن دراسة النتائج المتوقعة لعملية صنع القرار. وبالتالي فإن الغرض منه هو دعم القرار ولكن يجب ألا يحل الكمبيوتر بأي حال من الأحوال محل صانع القرار، خاصة وأنه ينقل بشكل أساسي معلومات متكررة</p> <p>لا يمكن لنظام المعلومات توفير جميع المعلومات اللازمة لاتخاذ أهم القرارات والتي هي في الأساس استثنائية</p>	<p>يجب أن يكون نظام المعلومات ذاكرة المنظمة من خلال معالجة المعلومات حول ماضيها. يسمح تاريخ هذا الموقف بالتحكم في تطور المنظمة من خلال اكتشاف المواقف غير الطبيعية.</p> <p>مثلاً: تنتج المحاسبة العامة بانتظام بيانات مالية تصف جميع المعاملات المالية التي تتم مع أطراف ثالثة</p>	<p>يجب على نظام الكمبيوتر أيضاً معالجة المعلومات حول حاضر الشركة من أجل تنسيق عمل الأنظمة الفرعية المختلفة.</p> <p>مثلاً: يتدخل نظام المعلومات في معالجة الطلبات من خلال تنسيق إجراءات التسليم والحسابات المستحقة القبض مع إجراءات الممثلين</p>

المصدر: Paucelle cité par Darbelet M., Izard L., Scaramuzza M., (2007), "l'essentiel sur le management", 5ème édition, BERTI, Paris, 2007, p, 230.

¹⁰⁷ Chapitre 1 : Introduction à l'informatique ,Génération d'ordinateurs(1946-1957), p.1 <https://elearning.Unive-bejaia.dz/pluginlie.php/content1/cnapitre/20%/introduction>.

يمكننا أن نستنتج أن أنظمة المعلومات تلعب دورين أساسيين في المؤسسة:

- تسهيل التشغيل الآلي للعمليات اليومية.
- تسهيل اتخاذ القرار من خلال توفير المعلومات اللازمة و النمذجة لصانع القرار.

من الضروري الحصول على المعلومات لاتخاذ القرارات في المؤسسة

- ذات الصلة: أو المنظمة مرتبة لاحتياجات إدارة المؤسسة
- موثوقة: يمكن الوثوق بها و هي صحيحة ودقيقة وحديثة
- متوفرة: محققة وغير مخفية (معلومات منظمة)

V-3- وظائف نظام المعلومات

توجد أربع وظائف لنظام المعلومات: جمع المعلومات وتخزين المعلومات ومعالجة المعلومات ونشر المعلومات

V-3-1- جمع المعلومات

تأتي المعلومات من مصادر مختلفة داخلية أو خارجية¹⁰⁸ تستمد المصادر الخارجية من بيئة النظام التي نتحدث عنها عن التدفقات القادمة من شركاء النظام (الموردين ، العملاء ، الإدارة... الخ) لأن المؤسسة يجب أن تهتم ببيئتها لتعجيل التغييرات والجمع بين تشغيلها وزيادة في وسائل الاتصال (الإنترنت والأفراد) يساعد على إدخال المعلومات بسهولة ولكن استخدامها يكون دائماً دقيقاً (جودة وموثوقية المعلومات). يجب توفير نظام المعلومات داخلياً من خلال التدفقات الناتجة عن العديد من الجهات الفاعلة في النظام ، وهذه التدفقات ناتجة عن جاذبية النظام: الإنتاج ، وإدارة المرتبات ، والتوريد ، والمبيعات ، والمحاسبة ، وما إلى ذلك . هذه التدفقات الرسمية (وجود إجراءات محددة جيداً) ولكن تدفقات المعلومات غير الرسمية (المعرفة الفنية غير الرسمية ، والمناخ الاجتماعي ،... الخ) والتي تعتبر مهمة جداً ولكن يصعب جمعها واستخدامها لذلك فإن: "المعلومات ضرورية وقيمة ولا غنى عنها و هي حيوية خاصة للمؤسسات ولكنها مكلفة".

V-3-2- حفظ المعلومات

من الضروري ضمان الاستدامة بمجرد إدخال المعلومات فهذا يعني أنه من الضروري أيضاً ضمان التخزين الدائم والموثوق واليوم تتشكل الوسيلة المميزة للمعلومات من خلال الوسائل التي توفرها أقراص أجهزة الكمبيوتر (مغناطيسية أو بصرية: القرص الصلب، Rom -CD ، DVD ، والأشرطة... الخ) ومع ذلك تظل الورقة وسيطاً تستخدم على نطاق واسع في الأعمال (حفظ المحفوظات الورقية)¹⁰⁹ في أجهزة الكمبيوتر تكون المعلومات المخزنة في شكل ملف بحيث يمكن استخدامها بسهولة ولكن يجب أن تكون أيضاً في شكل قاعدة بيانات نظام إدارة قواعد البيانات (DBMS) لذلك هو عنصر أساسي في نظام المعلومات.

¹⁰⁸ Guillaume Rivière, (2013), « Information du système d'information », Ecole d'ingénieur ESTIA 2^{ème} année, Janvier 2013, p. 11.

¹⁰⁹ Maharrar Amina, (2014), « la mise en place d'un système d'information formalisé dans les entreprises algériennes, Mémoire magister en science de gestion, Université de Tlemcen, p, 19.

V-3-3- معالجة المعلومات

لكي تكون المعلومات قيد التشغيل تخضع للمعالجة ولكن يمكن أن تكون المعالجة يدوية أو آلية (يتم تطبيقها بواسطة أجهزة الكمبيوتر) توجد الأنواع الرئيسية للمعالجة في تحديد المعلومات واستخراجها وتوحيد المعلومات وتعديلها وحذفها ومقارنتها مع بعضها البعض وإنتاج معلومات جديدة عن طريق تطبيق الحسابات.

V-3-4- نشر المعلومات

يجب أن تصل المعلومات في أقرب وقت ممكن إلى المستمع لاستخدامها ، تتنوع وسائل نشر المعلومات: شكل شفهي ، وسيط ورقي ، واستخدام الوسائط الرقمية التي تضمن سرعة نقل مثالية وتصل إلى أقصى حد ولكن هذا صحيح أكثر في عصر الإنترنت والترابط بين أنظمة المعلومات.

في الجزء التالي سوف نقدم الأعمال الرئيسية لتعدد الجنسيات لشركات الخدمات ثم سنصف طرق تعدد الجنسيات في خدمات تكنولوجيا المعلومات.

V-4- استخدام تكنولوجيا المعلومات في المشاركة الدولية (التدويل)

في اقتصاد يتسم بعمولة الأسواق والمنافسة المتزايدة تجذب العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تدويل أنشطتها وسيلة للحفاظ على نموها أو زيادته¹¹⁰ (Ortiz, Lombardo, 2009) ولكن يمكن اعتبار المخاطر الدولية عاملاً من عوامل التنمية. تم إجراء دراسات مختلفة في السنوات الأخيرة حيث طرح العديد منها الصعوبات التي من المحتمل أن تؤدي إلى التدويل (Neupert et al, 2009 ; Wright et al, 2007 ; Brouthers et al, 2006 ; al, 2006) ولكن البعض اعتبر أن إدارة المعلومات البيئية هي "إحدى العقبات الرئيسية التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الدولية (Leonidou et Theodosiou¹¹¹, 2004 ; Toften et Rustad, 2005 ; Julien et Ramangalahy, 2003¹¹³)¹¹² 2005 اكتسبت إمكانية الوصول إلى التأثير الإيجابي لممارسات المراقبة الإستراتيجية للأداء الدولي مما يتيح للمدير أن يكون على دراية بالنمو الأخير في الأسواق الخارجية. لذلك من الضروري تتين العلاقات القائمة بين الاتفاقيات الدولية للمؤسسة وتأثير المدير على هيكل المعرفة الاستخباراتية لمنظمتها باستخدام عاملين مهمين و معالجة البيانات والمعلومات. يمكننا أن نستنتج أن المؤسسة التي تريد التدويل يجب أن تتبع خمس خطوات أساسية للتدويل بنجاح

¹¹⁰ Ortiz, R.F, Lombardo, G.F, (2009), "Influence of the capacities of top management on the internationalization of SMEs, Entrepreneurship and Regional Studies, vol. 21, n°2, p. 139

¹¹¹ Leonidou, L.C, Thodosiou, M, (2004), "The export marketing information system: an integration of the extant knowledge, Journal of World Business, vol.39, p.17.

¹¹² Toften, K,(2005), « The influence of export information use on export knowledge and performance, some empirical evidence, Marketing Intelligence & planning. Vol. 23, n°2, p, 227.

¹¹³ Julien, P.A, Ramangalahy, C, (2003), « Competitive strategy and performance of exporting SMEs: An empirical Investigation of the impact of their export information search and competencies, entrepreneurship theory and practice, Spring, p.237.

يتمثل الهدف من هذا الجزء من العمل في تحديد المراحل الخمس لتدويل المؤسسات من خلال الأدبيات من أجل الحصول على هدف إداري والحصول بسرعة على المعلومات اللازمة وتعظيم سلسلة القيمة لتحقيق الأرباح من ناحية أخرى غالباً ما تكون العمليات التي تساعد على تحقيق هذا الهدف معقدة ويصعب إتقانها عند "تنظيم" الأفراد تحدد التفاعلات بين شخصياتهم بشكل عام و كفاءة العمليات.

تم تنظيم عملنا على النحو التالي: أولاً قدمنا في هذا القسم الأول المتطلبات الأساسية لتدويل المؤسسات التي حددنا فيها أهداف المؤسسة وكيف يمكنها اغتنام فرص الدخول في الأسواق الخارجية ، ثم اقترحنا التحليل الدقيق من الأسواق المستهدفة ، وبالتالي فإننا قدمنا توجهات العرض في الأسواق الدولية المستهدفة ، وأخيراً تطرقنا لدراسة توجه تكنولوجيا المعلومات للمؤسسة ودورها وكذلك تأثيرها على تدويل المؤسسات.

المطلب الثاني: دوافع تدويل المؤسسات

إن غزو الأسواق الخارجية أو الاستثمار الأجنبي المباشر ليسا سوى جزءاً من الأشكال الممكنة للشركات المتعددة الجنسيات وهي ظاهرة لها تأثير موسع إلى حد كبير بسبب العولمة وظهور شركاء تجاريين جدد بتكاليف عمالة منخفضة جداً، ولشدة المزاومة في الأسواق المحلية أدركت العديد من المؤسسات الاقتصادية في الآونة الأخيرة أن حقيقة الدفاع عن سوق واحدة ببلد واحد لا يضمن لها البقاء في السوق ولم تعد قادرة على الدفاع عن حصة السوق المعتادة بسبب تلاشي حواجز الدخول. فأصبح مفهوم تطوير المؤسسة واستمرارها متعلقاً بالتفكير في تنويع الأسواق وغزو الأسواق الدولية.

تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة مهمة جداً في مختلف اقتصاديات الدول النامية والمتقدمة على حد سواء لما لها من مزايا والدور الذي تلعبه في حل المشاكل الاقتصادية والاجتماعية بالإضافة إلى هذا الدور فهي تتميز بالديناميكية والسرعة على مسايرة التحولات السريعة ولها دور كبير على مستوى الأسواق الدولية بسبب قدرتها على خدمة الأسواق المحدودة التي تجلب المؤسسات الكبيرة وتحفزها على التوطن بالقرب منها والتعامل معها من خلال تلبية احتياجات الأسواق من السلع المرتبطة بأذواق المستهلكين أكثر من المؤسسات الكبيرة لأنها تتميز بالتواصل المباشر مع العملاء والقدرة في تغيير أسلوب نشاطها حسب تقلبات الأسواق الدولية، كما تعمل على الابتكار لتواجه التطورات المستمرة المفروضة عليها من قبل النظام الاقتصادي الحديث.

قامت الجزائر على غرار العديد من الدول النامية على تحفيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لما لها من مزايا لكنها تواجه مشاكل وصعوبات مختلفة تمنعها من التواجد في الأسواق الدولية وذلك راجع لارتفاع تكاليف الإنتاج ونقص مصادر التمويل. ودوافع التدويل الناجح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي كالتالي:

1- البحث عن أسواق جديدة.

2- توزيع المخاطر بين عدة دول.

3- الوصول إلى بيئات تنظيمية أكثر ملائمة

I- البحث عن أسواق جديدة

تجبر عوامة السوق الوكلاء على التكيف مع التوازنات الجديدة التي يتم إنشاؤها بين المنافسة والتعاون ويستند إجراء الاستراتيجيات الصناعية إلى حد كبير على قدراتهم وإنشاء أنظمة معلومات ذات توجه خارجي من أجل الوصول إلى المعلومات الإستراتيجية للتنبؤ بشكل أفضل الأسواق المستقبلية واستراتيجيات المنافسين لذلك يجب عليها تطوير أنظمة استخبارات اقتصادية تساعد الشركات الوطنية على جمع المعلومات وأي جهة فاعلة لتصبح قادرة على المنافسة ، فيجب بناء وظيفة إستراتيجية في قلب المؤسسة ومعرفة الغرض من التنافسية لأن تلك المعلومات هي العقل الاقتصادي المخبرات ويجب حمايتها.بالإضافة إلى ذلك قام (Soulaimane Laghzaoui Marie-Christine, Monnoyer-Longe, 2013), بإجراء تحليل ذي صلة لممارسات المراقبة الإستراتيجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدر الكندية مع ربطها على مستوى التزامها بالمعايير الدولية و تقدم هذه المساهمة علاقة مهمة بين تطوير الأنشطة الدولية وممارسة المراقبة الإستراتيجية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

I-1- تعريف الذكاء الاقتصادي

ظهر التعريف الأول في (1967) في عمل Harold Wilensky إذ يعرف الذكاء الاقتصادي على أنه: "نشاط لإنتاج المعارف التي تخدم الأهداف الاقتصادية والإستراتيجية للمنظمة المجمعمة والمنتجة في إطار قانوني وانطلاقاً من مصادر مفتوحة"¹¹⁴. يساعد هذا التعريف في توصيف الاستخبارات الاقتصادية من التجسس الاقتصادي لأنها تنمو بشكل علني وتفرض المسائل القانونية بشكل أساسي. واستلهمت الاستخبارات الاقتصادية من المذاهب العسكرية ولجأت إلى بعض مبادئها ولكن مصدر الإلهام هذا يشكل أيضاً مصدراً للارتباك ولم يكن من المرجح في البداية أن يفرق بين الذكاء والذكاء الاقتصادي¹¹⁵. وفي عام 1990 واستلهاماً من تقرير « Intelligence économique et stratégie des entreprises » commissariat général du plan اللجنة العامة لخطة "الاستخبارات الاقتصادية وإستراتيجية الأعمال التجارية" التي تسمى بوجه خاص « Martre » ، فإن زيادة الذكاء الاقتصادي هي ميزة لسياق العوامة المتزايدة وتطوير تكنولوجيات جديدة للاتصال والمعلومات، فضلاً عن الوعي في الفريق الذي ينتج عن تبادل المعلومات بين الدولة و المؤسسات. يتمتع الذكاء الاقتصادي بتأثير مكتسب تحت زخم تقرير مجموعة العمل "الاستخبارات الاقتصادية والإستراتيجية للمؤسسات" التابعة ل commissariat général du plan بعد المشروع الاجتماعي الحقيقي "الذي يشير إلى التنظيم والتنسيق على المستوى الوطني لسلوكيات تبادل المعلومات لجميع الأعران المعنيين بالتنمية الاقتصادية للبلاد"¹¹⁶.

¹¹⁴ Jean-Pierre Dufau, (2010), « Commission de la coopération et du développement, Rapport sur l'intelligence économique, ASSEMBLEE PARLEMENTAIRE DE LA FRANCOPHONIE, Dakar, 6 au 7 Juillet 2007, p, 2.

¹¹⁵ Olivier Chardavoine, (2015), « La politique publique d'intelligence économique », © L'Harmattan, 2015, 5-7, Rue de l'Ecole -Polytechnique, 75005 Paris, <http://www.harmattan@wanadoo.fr>, ISBN : 978-2-343-05644-9, EAN : 9782343056449, p. 33.

¹¹⁶ Norbert LEBRUMENT, (2012), « Intelligence économique et management stratégique : le cas des pratiques d'intelligence économique des PME (préface de Frank Bournois), L'HARMATTAN, 2012, 5-7 Rue de l'école-polytechnique ; 75005 Paris, <http://www.librairieharmattan@wanadoo.fr>, ISBN : 978-2-296-59635-5, EAN : 9782296596355.p. 77.

وفي نفس مجال البحث قدم (Masson H,2001) تعريفاً آخر: "إن الذكاء الاقتصادي يتردد صدها كدعوة إلى التماسك الوطني في فترة تتسم بالوعي بأهمية التأثيرات الخارجية على الإطار الوطني"¹¹⁷. لذا فإن المعلومات الاقتصادية كما تتبناها للتو في خطوطها العريضة تؤكد أنه يمكننا أن نأخذ التعريف المقترح ل « intelligence économique et stratégie des entreprises » commissariat général du plan "يمكن تعريف الاستخبارات الاقتصادية على أنها مجموعة من الإجراءات المنسقة للبحث ومعالجة ونشر المعلومات المفيدة للممثلين الاقتصاديين بهدف استغلالها لأغراض إستراتيجية وتشغيلية. يتم تنفيذ هذه الإجراءات المختلفة بشكل قانوني مع جميع ضمانات الحماية اللازمة للحفاظ على أصول المؤسسة في ظل أفضل ظروف الجودة والوقت والتكلفة"¹¹⁸.

ولكن هذا التعريف لا يوفر بشكل شامل مجموعة أغراض الاستخبارات الاقتصادية التي تم في المقام الأول صناع القرار: ظروف المنظمة وهدفها والغرض من العمليات الأخرى لنهج الاستخبارات الاقتصادية في المؤسسة في البلدان الأنكلوسكسونية يكتشف هذا التعريف الفرنسي للاستخبارات الاقتصادية "الذكاء التنافسي" أصله في الأعمال التي قام بها (Luhn ,1958) أحد رواد علوم المعلومات، بل إن Luhn نفاً بعد أن تولى مهام الاتصالات في الجيش الألماني خلال الحرب العالمية الأولى وهو جزء من حياته المهنية داخل مجموعة IBM، كان من أوائل الذين تناولوا حل مشاكل إيداع وتخزين الوثائق من خلال وسائل الكمبيوتر.

سوف نلقي الضوء على بعض التعريفات التأسيسية للذكاء الاقتصادي ونحدد إمكانات الاستغلال التي منحوها في إطار عملنا الذي قدمه بعض المؤلفين:

عرّف (Henri Martre ,1994) الاستخبارات الاقتصادية على أنها: "جميع الإجراءات المنسقة للبحث والمعالجة والتوزيع بهدف استغلالها للمعلومات المفيدة للأعوان الاقتصاديين ، يتم تنفيذ هذه الإجراءات المختلفة بشكل قانوني. مع جميع ضمانات الحماية الضرورية لعرض أصول المؤسسة في أفضل ظروف الجودة ، المواعيد النهائية للتكلفة ، المعلومات المفيدة هي ما تحتاجه مستويات اتخاذ القرار المختلفة في المؤسسة..."¹¹⁹. في الواقع المعلومات هي المادة الخام لكل عمل.

و في نفس ميدان البحث عرف (Alain Juillet, 2006) المدير السابق للاستخبارات الاقتصادية على أنها: "مراقبة وحماية المعلومات الإستراتيجية المفيدة للممثلين الاقتصاديين"¹²⁰.

¹¹⁷ Masson.H, (2001), « les fondements politiques de l'intelligence économique », thèse pour obtenir le grade de docteur en science politique, Université Paris Sud XI, 2001, p. 24.

¹¹⁸ Commissariat général du plan, (1994), « Intelligence économique et stratégique des entreprises », la documentation française, Paris, p. 16.

¹¹⁹ Henri Martre, (1994), « Intelligence économique et stratégie des entreprises : travaux de groupe dirigé par Henri Martre, la Documentation Française, 1994.p.27.

¹²⁰ Stéphane Dameron et Lionel Garreau, (2014), « De l'intelligence économique à l'intelligence stratégique : organiser la circulation de l'information sensible dans l'entreprise, Paris, Dauphine University, p, 4.

ولكن في اقتباس لهذا الباحث الذي قدم تعريفاً آخر أن: "الذكاء الاقتصادي هو قبل كل شيء حالة ذهنية فهو قائم على تعلم العمل في شبكة ليكونوا قادرين على استجواب أنفسهم ، ندرك أننا ندخل عالمًا لن يكون هناك المزيد من المواقف المكتسبة وإنشاء شبكة من الوسطاء لتزويدهم بتوليف المعلومات والدعم الذي سيكون مفيداً لهم".

وفقاً لهذه التعريفات التي قدمناها سنختتم بتعريف يناسب موضوع بحثنا:

"يتضمن الذكاء الاقتصادي جمع المعلومات بطريقة منظمة لمعالجتها ونشرها بطريقة مناسبة ومفيدة لقادة الأعمال حتى يتمكنوا من استخدامها ولكن أيضاً يتمثل دور الذكاء الاقتصادي في تعزيز القدرة التنافسية بين الكيانات الاقتصادية فمن الضروري جمع معلومات منظمة ومفيدة لاتخاذ القرارات الصحيحة في المنافسة ، كما أنه يضمن مراقبة دائمة للحصول على المعلومات الصحيحة في الوقت المناسب لذلك من الضروري أيضاً حماية هذه المعلومات ومراقبة البيئة بعد تحليل ومعالجة المعلومات التي تم جمعها.

المهدف الأساسي هذا الجزء من العمل هو تقديم بحث عن سوق جديد من خلال الذكاء الاقتصادي بالتالي سنثبت علاقته بإطار بحثنا وهو تدويل المؤسسات

I-1-1- الجوانب الثلاثة للذكاء الاقتصادي

مصطلح "الذكاء الاستراتيجي" في بلجيكا ولكن في فرنسا نتحدث أكثر عن "الذكاء الاقتصادي" ، كما هو الحال بالنسبة للمتحدثين باللغة الإنجليزية فإنهم يكشفون بشكل متكرر عن "الذكاء التنافسي" وهذه المصطلحات الثلاثة المتنوعة التي تذكر نفس الواقع مثل (Claude Revel, 2009) الذي استخدم "الذكاء الاقتصادي" وقام بتحليله في هذه المصطلحات:

"الذكاء الاقتصادي هو التحكم في المعلومات والمهدف من ذلك هو معرفة بيئتك الخارجية وبالتالي التكيف مسبقاً مع سلوكك الذي يسمح بتحديد الفرص ومحددات النجاح وتوقع التهديدات ومنع مخاطر تأمين الذات و التصرف والتأثير على العالم الخارجي بمهدف المنافسة الدولية"¹²¹.

ميز (Claude Revel, 2009) ثلاثة جوانب للذكاء الاقتصادي:

- **معالجة المعلومات:** يتضمن جمع المعلومات اللازمة لفرزها والتحقق من صحتها ويوفر المعلومات ذات الصلة عن منافسيها وحتى عن بيئتها الخارجية الدولية بأكملها
- **الأمن:** حماية المعلومات من المخاطر والمشاكل التي ترافق الهجمات على رأس مالها وصورها لأن هذا النوع يعطي أهمية كبيرة لأمن الأصول المعنوية
- **التأثير:** يمكننا أيضاً تسمية وزيادة وإقناع والتفاوض وكذلك ممارسة الضغط المهني ولكن وفقاً للقواعد والمعايير الدولية

اقترحت وكالة التحفيز الاقتصادي (E-AS) تعريفاً واسعاً ويشمل المشاركين في البحث والابتكار والذي يعتبر عملية الاستخبارات الإستراتيجية عملية مستعرضة. "الذكاء الاستراتيجي هو نهج متكامل يعتمد على ثلاث ركائز: المراقبة والأمن والتأثير ويمكن تعريف

¹²¹ Dominique Dieng, (2014), « Intelligence stratégique : guide pour la recherche et l'innovation », ©Presse Universitaires de Namur, 2014, Rempart de la vierge, 13, 5000 Namur(Belgique), p.21.

المفهوم على أنه نهج إداري للتحكم في المعلومات الإستراتيجية ذات الصلة وحمايتها بما في ذلك الهدف النهائي هو مساعدة صانع القرار على توقع التطورات المستقبلية وتحسين عملية صنع القرار ".
سوف نقدم تعريفات اليقظة وأنواعها المختلفة في الجزء التالي.

I-2- تعريف اليقظة

استخدم مصطلح "المراقبة الإستراتيجية" على نطاق واسع في السنوات (1990-1995) وهناك عدة تعريفات لهذا المصطلح: بالنسبة ل(François JAKOBIAK, 1988) يعتمد على المعلومات الهامة باعتبارها "ضرورية للغاية للعمل أو اتخاذ القرار" فمن خلال الزخم من المصطلحات فإن هذا الباحث فصل تماماً في الأمر ويشير إلى أن المصطلحات: الذكاء الاقتصادي، اليقظة الإستراتيجية، اليقظة التنافسية واليقظة التجارية كلها مرادفات الهدف منها دراسة المحيط واتخاذ القرارات. لكن (Maurice REYNE, 1990)¹²² أضاف عاملاً آخر وهو البيئة موضعاً في تعريفه أنه: "لا توجد إستراتيجية ممكنة دون مراعاة العوامل التكنولوجية وبدون تحليل مفصل للبيئة (...). قد تكون المؤسسات قادرة على استغلال أصولها بشكل أفضل أو التخفيف من التهديدات التي تواجهها دون معرفة جيدة بالبيئة" لذلك من الممكن أن تظهر المرحلة الأولى من تفكيرنا في اليقظة كقصة نجاح تنافسية وعنصر من القدرة التنافسية للعديد من المؤسسات المهتدة بشكل خاص.

أما بالنسبة ل(Herbert. Alexander.Simon, 1950) استعمل مصطلح الذكاء لتعيين المرحلة الأولى من المراحل الثلاثة لسيرورة اتخاذ القرار والمعروفة بنموذج (I)I.M.C: الذكاء (I)I.M.C: التمدجة (C)Modalisation: الاختيار (Choix). فالذكاء يعني به اكتشاف المحيط وحصر المشكل وكذا العناصر التي يجب أن تأخذ بعين الاعتبار. على الرغم من أن Humbert LESCA يقدم مصطلحاً جديداً ، إلا أنه يدور حول "الاستماع المرتقب للبيئة الاقتصادية" (EPEE) من أجل تبادل مصطلح "اليقظة" بالنسبة له في اليقظة (EPEE) يجب تحديد أربعة البعثات¹²³:

- مراقبة البيئة الإستراتيجية للبيئة.
- الكشف عن المعلومات في أقرب وقت ممكن حول التغييرات التي قد تحدث (إشارات ضعيفة)
- تحليل وترشيح المعلومات التي قد تؤثر على تنفيذ المكونات المختلفة لإستراتيجية المؤسسة
- ضمان النشر الانتقائي للمعلومات فقط للأشخاص "المصرح لهم"
- ¹²⁴ (Jean-Michel RIBAUT, 1992) قدم تعريفاً لليقظة على أنها: "المراقبة العالمية والذكية لبيئة المؤسسة بحثاً عن معلومات واقعية واعدة للمستقبل".
-

¹²² Maurice REYNE, (1990), « le développement de l'entreprise par la veille technico-économique, Hermès. p. 10.

¹²³ Laurent Hermel, (2007), « Maitriser et pratiquer...veille stratégique et intelligence économique », AFNOR, 2ème édition, ©AFNOR, 2007, ISBN : 978-2-12-467421-3.p. 3.

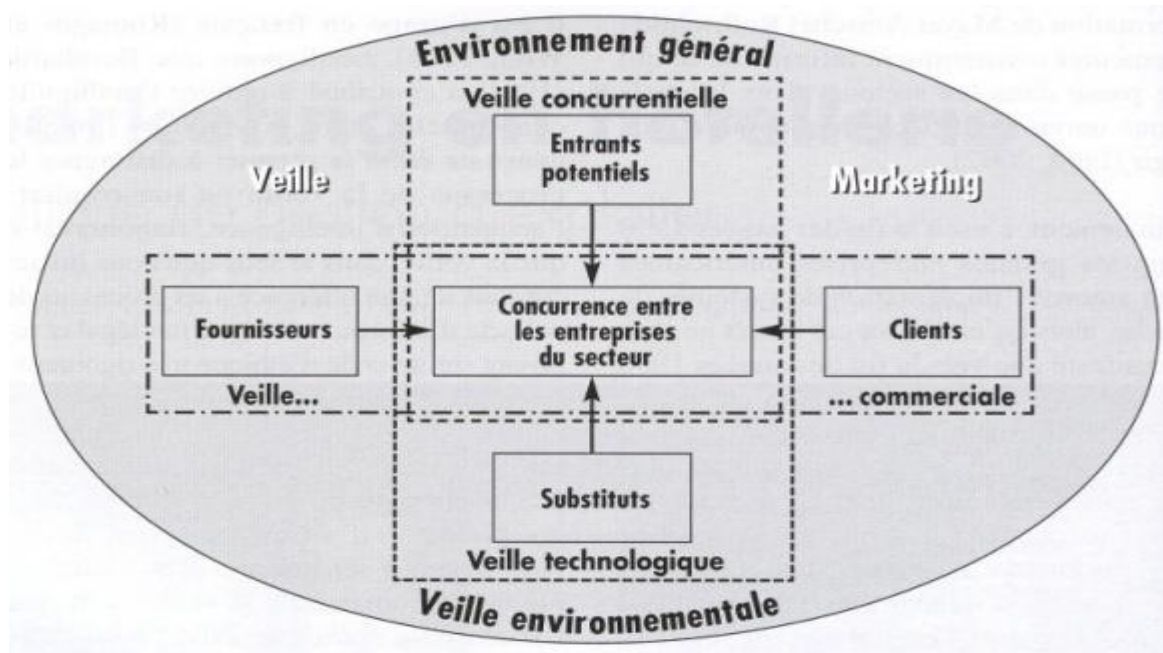
¹²⁴ Jean-Michel RIBAUT, (1992), Séminaire « veille stratégique », ENSPTT. p.07.

I-2-1- أنواع اليقظة

التركيز على تمييز أربعة أنواع رئيسية من المراقبة حسب المؤسسات واستراتيجياتها:

- التكنولوجيا القديمة وذكاء تنافسي، ذكاء الأعمال، مراقبة بيئية

الشكل 1 : الأنواع الأربعة الرئيسية من اليقظة ل Porter



المصدر: Laurent Hermel, (2007), Maitriser et pratiquer... veille stratégique et intelligence économique, ©Afnor, 2007, ISBN : 978-2-12-467421-3, p, 8.

I-2-1-1- اليقظة التكنولوجية

يُسمى اليقظة العلمية والتكنولوجية بالنسبة ل¹²⁵ (Daniel Rouach, 1996) تُعرف المراقبة التكنولوجية بأنها "النشاط الذي تنفذه المؤسسة لمتابعة التطورات التكنولوجية التي من المحتمل أن تؤثر على مستقبل مهنتها"، فمن الضروري تنظيم جمع واختيار المعلومات التي تأتي من المقالات وإيداعات براءات الاختراع والمراجعات العلمية والتقنية... الخ

I-2-1-2- الذكاء التنافسي

يركز هذا النوع من المراقبة على المنافسين الحاليين أو المحتملين الذين يدخلون السوق والذين لديهم منتجات بديلة و الذكاء التنافسي هو تجميع الساعات التكنولوجية ومراقبة الأعمال:

¹²⁵ Daniel Rouach, (1996), « La veille technologique et l'intelligence économique, que sais-je ? », PUF, 1996.p.10.

- نتحدث عن مراقبة التكنولوجيا إذا كنا مهتمين بمنتجات ومعدات المنافسين
- ولكن في حالة دراسة ميزة العميل لأحد المنافسين يمكن اعتبارها ذكاء أعمال

ينتج عن التنسيق بين مراقبة التكنولوجيا ومراقبة الأعمال إنشاء مرصد للمنافسة. و تؤدي هذه المراقبة إلى إنشاء لوحة تحكم تنافسية يمكن أن تكون مفيدة لكل من التفكير الاستراتيجي والإدارة التشغيلية¹²⁶

I-2-1-3 ذكاء الأعمال

يركز ذكاء الأعمال على العملاء (أو الأسواق) والموردين ويتعلق بتحسين احتياجات العملاء على المدى الطويل ، ويتطلب هذا النوع من الذكاء تحليل دائرة المنتج للوصول إلى المستهلك النهائي الذي يتطلب مراقبته ولكن هذا ينتج عنه بشكل دائم خطر على المنتج لأنه يجب عليه الجمع بين المعلومات التي تم الحصول عليها من خلال الاستخبارات التجارية والمعلومات التي تم الحصول عليها من خلال الاستخبارات التنافسية. يتزايد هذا النوع من المراقبة أيضاً في مجال الموارد البشرية مع توظيف مهارات جديدة لنمو المؤسسة في المدى الطويل

I-2-1-4 مراقبة البيئة

يشمل هذا النوع من المراقبة باقي المجالات (التكنولوجيا الخارجية، المنافسة التجارية) للمؤسسة لأنها مهتمة بدمج مكونات البيئة الاجتماعية والثقافية والسياسية والقانونية... الخو أن المؤسسة ستحدث فرقا مع هؤلاء المنافسين.

يمكن أيضاً تسمية المراقبة البيئية بالمراقبة العالمية أو المجتمعية التي تركز على العديد من جوانب الحياة الاقتصادية

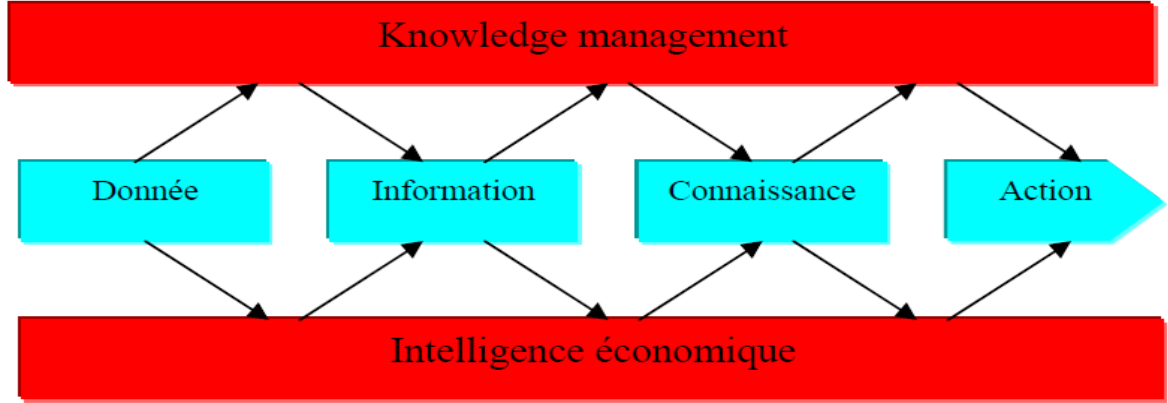
- الممولين والمصرفيين يديرون ساعات محددة على الجوانب الاجتماعية والسياسية والثقافية
- تستخدم المؤسسات والإدارات الكبيرة المراقبة القانونية التنظيمية، والتي تساعد في معالجة ملفات الضغط لتطبيق تدابير الانفتاح على بعض الاحتكارات (الاتصالات السلكية واللاسلكية، والكهرباء... الخ)
- تستخدم أقسام التسويق أدوات مراقبة النوع الاجتماعي
- تستخدم إدارات الموارد البشرية المراقبة الثقافية والسياسية لأنها يجب أن تكون منبهة للتغيرات في لوائح العمل

I-3 الذكاء الاقتصادي وإدارة المعرفة

يتم إضفاء الطابع الرسمي على الذكاء الاقتصادي وإدارة المعرفة مع الوعي بالبعد الاستراتيجي للمعلومات والمعرفة. (الشكل 1) يعرض عملية إدارة المعرفة عن طريق الذكاء الاقتصادي وإدارة المعرفة.

¹²⁶ Laurent Hermel, (2007), OP cité, p, 79.

الشكل 1: عملية إدارة المعرفة بالذكاء الاقتصادي وإدارة المعرفة.



المصدر: Manon ENJOLRAS, Mauricio CAMARGO, Christophe SCHMITT, Laure MOREL, (2020), p, 5. “Comparatif des dispositifs de soutien à l’internationalisation des PME : les apports de la prise en compte de l’innovation, Université de Lorraine, ERPI (Equipe de Recherche sur les processus innovatifs), 8 Rue Bastien Lepage, Nancy, 54000, France

في هذه الدراسة يمكننا اعتبار التفاعل كعملية لزيادة مشاركة المؤسسات في الأسواق الدولية بنفس الطريقة التي سيتم بها تقديم الابتكار على النحو التالي: "إدخال سلعة أو خدمة جديدة وطريقة إنتاج جديدة وفتح سوق جديدة ، جيل مصدر جديد للمواد الخام أو تنفيذ منظمة جديدة"¹²⁷.

I -4- عملية الابتكار في الذكاء الاقتصادي

التدويل له نتيجة ملحوظة على المؤسسة ولكن أيضا شروط كفاءة الابتكار هو المكون الرئيسي للتدويل مهم أيضا لأنه من الضروري أن تكون المؤسسة مرنة و تقوم بتغيير منتجاتها أو حتى طرقها في القيام بالعمليات وفقا لمتطلبات العملاء ووفقا للقدرات الإستراتيجية للمؤسسة في نوعية عملياتها ومهاراتها التي ستشهد رفع مستواها بوضوح مع درجة التدويل لكن لا يمكن العثور على نموذج واحد فقط في السوق الدولية لأنه ضروري للإصرار على عناصر الوقت والسعر والجودة.

¹²⁷ Manon ENJOLRAS, Mauricio CAMARGO, Christophe SCHMITT, Laure MOREL, (2020), “Comparatif des dispositifs de soutien à l’internationalisation des PME : les apports de la prise en compte de l’innovation, Université de Lorraine, ERPI (Equipe de Recherche sur les processus innovatifs), 8 Rue Bastien Lepage, Nancy, 54000, France. Université de Lorraine, CERFIGE (Centre de Recherche en Economie Financière et Gestion d’entreprise), 13 Rue Michel Ney, Nancy, 54000, France .P, 5.

وفي مواجهة عولمة الأسواق فإن المديرين مهتمون أكثر بتطوير حافظة من الخيارات وأقل اهتماما بإدارة حافظة من الأنشطة الثابتة (Bryan et Farrell, 1996) ولذلك فإنهم مدعوون مع ضمان أهمية واتساق التوجهات المختارة إلى اعتماد إدارة مرنة بما يكفي لتنفيذ خطط العمل المتطورة في بيئة مضطربة¹²⁸.

يجب أن نعرف أولاً أصول كلمة الابتكار وأن نقدم بعض التعريفات لإيجاد العلاقة مع المجال الذي يفيدنا في هذا البحث

I-4-1- تعريف الابتكار

تأتي كلمة "ATIONINNOV" من الكلمة اللاتينية "Innovare" التي تعني العودة إلى والتجديد والابتكار عندما تتكون من فعل "novare" من جذر "novus" والذي يعني التغيير الجديد وأيضاً يشير إلى حركة نحو الداخل¹²⁹

سوف نقدم بعض التعريفات لمجموعة من المؤلفين:

(Drucker, 1985) يعرف الابتكار على أنه: "الأداة المحددة لريادة الأعمال إنه إجراء لتخصيص الموارد بقدرات جديدة لتكوين الثروة والابتكار يخلق الموارد". وعلى نفس المنوال اعتبر (Schumpeter, 1934) أن الموارد أساسية لتطوير الابتكار وريادة الأعمال لكن التيارات الرئيسية للأدب في مجال الابتكار (Mintzberg et al, 2009) تستدعي أن "المفهوم التقليدي للابتكار يصر على إنشاء مؤسسات جديدة من قبل رواد الأعمال الديناميين". لذلك يمكننا القول أن: الابتكار هو عملية تصميم أساسية لها ميزة تنافسية إيجابية للمؤسسة.

I-4-1-1- مفهوم عملية الابتكار

مصطلح "الابتكار" يتعلق بالحدثة لفكرة (Schumpeter, 1934, 1942) التي تهدف إلى تحسين الأداء التنظيمي والنمو العام (Tang, Bowen et al, 2010 ; Jenser et al, 2007 ; Niosi, 2003) عن طريق تحويل المعرفة إلى أنشطة اقتصادية (Tang, 2006) وخلف مصطلح "الابتكار" يوجد عدد كبير من المصطلحات المختلفة اعتماداً على طبيعتها ، يمكن للابتكار الرجوع إلى تطوير وتسويق الأفكار الجديدة في شكل منتج أو تقنية جديدة (Iakovleva et Borch, 2012 ; Nelson et al, 1982 ; Tushman et Nadler, 1986) ، خدمة أو طريقة إنتاج أو حتى سوق جديد ، هيكل تنظيمي (Iakovleva et al, 2012) أو إنشاء مجموعة جديدة من الموارد¹³⁰ (Penrose, 1959) .

¹²⁸ Eric Milliot, (2005), « Stratégies d'internationalisation : Une articulation des travaux de Porter et Perlmutter, management prospective Ed, « Management & Avenir », 2005/1n°3/p, 46..

¹²⁹ Arnaud Groff, (2009), « 100 Questions pour comprendre et agir manager l'innovation », AFNOR éditions, p. 11.

¹³⁰ Sébastien Dufault, (2019), Op cité, p.83.

يمكننا أخذ تعريف (Tang, 2006) الذي عرّف فيه الابتكار على أنه: "عملية اكتشاف وتعلم وتطبيق تقنيات جديدة من عدة مصادر" ويشير الابتكار إلى إدخال منتج أو عملية جديدة أو محسّنة بشكل ملحوظ في السوق مقارنة بتلك التي طورها الوحدة القانونية سابقاً¹³¹.

لذلك من المناسب أن يتحلى الابتكار من خلال الجمع بين مجموعة جديدة من الموارد أو الأفكار أو التقنيات ولكن أيضاً من الموقع الجغرافي للمؤسسات في المناطق المناسبة للبحث والتطوير ، فيما يتعلق بالجامعات والمؤسسات والتقنيات العالية والعلماء هذا لاستكمال جهود البحث والتطوير الداخلية وضمان مستوى عالٍ من الابتكار.

I-5- الابتكار وتدويل المؤسسات

يقدم (Kafouros et al 2008) التناقضات الرئيسية للتدويل فيما يتعلق بقوة وإسناد الابتكار. تتم مناقشة الفكرة على أن: للتدويل تأثير إيجابي على الابتكار (وبشكل أكثر تحديداً على عائد الاستثمار في الابتكار) فقط إذا وصلت الأنشطة الدولية للمؤسسة إلى حد معين (درجة التدويل: DOI)¹³² لذا فإن لظهور التدويل عامل جذب إيجابي للابتكار وله تأثير إيجابي على الاستثمار في الابتكار وكذلك على الأنشطة الدولية للمؤسسات. أما بالنسبة للباحثين (Bloom et al, 2018) قاموا بتحليل تأثير التدويل على سلوك الابتكار وخاصة على الواردات ووفقاً لدراساتهم فإن أنشطة الاستيراد القادمة من الصين لها تأثير إيجابي على الأداء في الابتكار وإدارة الشركات الأوروبية والإنتاجية.

يمكننا أن نستنتج أن: "تأثير الابتكار على التدويل أو العكس أقوى في قطاع النشاط، بلد المنشأ، حجم المؤسسة، نوع الابتكار، المجموعات الكبيرة تميل إلى تطوير ابتكارات العملية بعد دخول السوق الخارجية لذلك فإن للابتكار ميزة تنافسية قيّمة ومرجحة لما له من أثر إيجابي على الأسواق الخارجية بالإضافة إلى السوق المحلي".

II - توزيع المخاطر بين مختلف الدول

ويشير الدافع الدولي إلى عملية الشروع في السلوك الإنساني لأعضاء المنظمة وإدارته وتحفيزه، فيما يتعلق بالشركات على نطاق دولي (Geen et Shea, 1997) على الرغم من أن دافع المؤسسات بالنسبة ل (Dimitratos et Plakoyiannaki, 2003) كان متغيراً أساسياً في بحوث تنظيم المشاريع لأنه نادراً ما درس في البحوث المتعلقة بتدويل المشاريع، كانت المؤسسات متغيراً أساسياً في أبحاث ريادة الأعمال لأنه نادراً ما تمت دراستها في البحث حول تدويل المؤسسات¹³³. أكد العديد من المؤلفين أن الدوافع تلعب دوراً أساسياً في ريادة الأعمال الدولية، وفي نفس السياق أشار¹³⁴ (Zahra et al, 2005) إلى أن هناك علاقة قوية ومهمة للغاية بين الدافع

¹³¹ Institut National de la Statistique et des études économiques (INSS), (2020), « définitions, méthodes et qualités d'innovation », insse.fr, <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/définition/c1182>, p, 17.

¹³² Manon ENJOLRAS, Mauricio CAMARGO, Christophe SCHMITT, Laure MOREL, (2020), Op cité, p,27.

¹³³ Dimitraos, P. & Plakoyiannaki, E, (2003), « Theoretical foundations of an international entrepreneurial culture », Journal of International Entrepreneurship, 1(2),p, 189.

¹³⁴ Zahra, S.A, Korri, J.S, & Yu, J, (2005), "cognition and international entrepreneurship : implications of research on international opportunity recognition and exploitation", international business review, 14,p, 138.

الدولي وتحديد الفرص في المخططات العالمية ، أما بالنسبة ل(Lee et Willams, 2007) اكتشفوا نفس العلاقة في الشركات متعددة الجنسيات.

الدافع كما أوضحنا للتو يؤكد أن العديد من الدراسات المتعلقة بالدوافع الدولية لديها إمكانية الوصول إلى الشركات في البلدان المتقدمة لأن دوافع تدويل المؤسسات في الاقتصاديات الناشئة متنوعة.

II-1 المعرفة والخبرات السابقة

أثبت العديد من الباحثين الدور الرئيسي للتجربة السابقة لأصحاب المشاريع في نمو المؤسسات مع التدويل السريع المبكر (McDougall et al, 2003) et al, 2003) تكثيف سرعة التعلم¹³⁵ (Weerawardena et al, 2007) بدء الأنشطة الدولية (Chetty et Campbell-Hunt, 2004)¹³⁶ والقدرة التنافسية الدولية¹³⁷ (Evers, 2011) تسمح خبرات العمل الدولية لأصحاب المشاريع بتطوير موارد فريدة (شبكة ، معرفة تجارية ، ... إلخ) تساعدهم على تحديد واغتنام الفرص التجارية الجديدة في الأسواق خارج الحدود (McDougall et al, 1994)¹³⁸

سنحاول تقديم طرق الدخول إلى الأسواق الخارجية في القسم التالي والذي سنحدد فيه التصدير والاستيراد في المجال البحث الذي يتوافق مع موضوعنا.

II-1-1 طرق الدخول إلى الأسواق الخارجية

هناك طرق مختلفة للمؤسسة التي تريد غزو الأسواق الأجنبية سواء عن طريق: الاستثمار المباشر في الخارج والاستيراد والتصدير وكذلك التعاقد والتحالف.

¹³⁵ Weerawardena, J., Mort, G.S., Liesh, P.W., & Knight, G. (2007), "Conceptualizing accelerated internationalization in the born global firm: A dynamic capabilities perspective", *Journal of World Business* vol. 42, p, 297.

¹³⁶ Chetty, S. & Campbell-Hunt, C. (2004), " A strategic approach to internationalization: A traditional versus a 'Born-Global approach". *Journal of International Marketing*, 12(1), p. 76.

¹³⁷ Evers, N. (2011), « Why do New Ventures Internationalise ? A Review of the literature of factors that influence new venture internationalization", *Irish Journal of Management*, 30(2), p. 37.

¹³⁸ McDougall, P.P., Shane, S., & Oviatt, B.M. (1994), " Explaining the formation of international new ventures: The limits of theories from international business research ". *Journal of Business Venturing*, 9(6), p, 472.

II-1-1-1- تعريف الاستيراد و التصدير

كلمة يصدر: هو بيع جزء من إنتاجه أو كله في الخارج و هذا النوع من التدويل هو الأكثر ممارسة من قبل المؤسسات وله ميزة كونه مصدرًا مثيرًا للنمو مع كونه النوع الأقل خطورة من التدويل (Leonidou et Katsikeas, 1996, Raymond St-Pierre et Uwizeyungu, 2012). في الواقع لا يتطلب التصدير الكثير من الموارد عند مقارنته مع الأنماط الأخرى لدخول السوق ، لأنه لا يمكن اعتباره الأسلوب الأبسط والأسرع الذي تم إنشاؤه للمؤسسة. مثل هذا النوع من الدخول يسهل توسيع الإدارة ويؤدي إلى مخاطر تجارية محدودة وفقًا لعمل Leonidou, 1996¹⁴⁰; Leonidou et Katsikeas, 2012¹³⁹; Katsikeas, Palihawadana et Spyropoulou, 2007; Raymond et al, 2012) الذين يعتبرون تصديرهم نقطة انطلاق للنمو الأساسي ويساعد أيضًا في تحقيق انخفاض معقول في السوق في حالة الفشل في زيادة تدويل المؤسسة.

بالنسبة للمؤسسات يساعد التصدير في استكشاف الأسواق الخارجية لتحليل سلوك المستهلك وفقًا لمتطلباتهم و / أو خدماتهم (Leonidou et al, 2007) حيث ترغب المؤسسة في تصدير فائض إنتاجها وبالتالي تحقيق فرصة العمل التي اغتنمتها.

لكن : يتم الاستيراد في توريد البضائع مع اللجوء إلى الأسواق الدولية وبالتالي فإن الاستيراد يتيح للمؤسسة ضمان الموارد التي لا توجد في السوق المحلية وإدخال أنواع من المعدات التكنولوجية المعقدة تنمو في الخارج.

هناك عدة طرق لتدويل المؤسسات وتجدر الإشارة إلى ما يلي:

يمثل الاستيراد والتصدير في نفس الوقت معرفة دولية رئيسية ضرورية لنماذج التدويل التدريجي بالإضافة إلى ذلك تساعد طرق دخول السوق هذه في بناء المؤسسة و في سوق محتمل للمؤسسة والتعود تدريجيًا على خصائص البلد المستهدف.

II-1-1-2- الاستثمار المباشر في الخارج

يتمثل الاستثمار المباشر في الخارج في أخذ مصلحة دائمة من قبل المؤسسة في مؤسسة مقيمة في بلد آخر (Levasseur, 2002) يمكننا التمييز بين نوعين من الاستثمار الأجنبي المباشر (الاستثمار الأجنبي المباشر): الأول هو إنشاء الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تتميز بتأسيس وحدة جديدة والثاني هو اندماج الاستثمار الأجنبي المباشر و التعلم من وحدة موجودة.

سنقدم أعمال المؤلفين (Colovic et Mayrhofer, 2008) الذين اعتبروا الاستثمار المباشر في الخارج طريقة غنية وغير ميسورة التكلفة للتدويل خاصة بالنسبة للشركات الكبيرة متعددة الجنسيات ، أما بالنسبة ل(Pacitto, 2006 ; Pinho2007) يرى أنه من بين

¹³⁹ Czinkota, M. et Ronkainen, I. (2012), « International marketing Cengage Learning .P.2.

¹⁴⁰ Leonidou, L. C. et Katsikeas, C. S. (1996), « The export development process: An integrative review of empirical models. Journal of International Business Studies, 27(3), p, 546.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يُفضل هذا النموذج من التدويل دائماً بسبب الندرة المطلقة في الموارد لنجاح الاستثمارات المباشرة في الخارج.

II-1-2- الاستيطان في الخارج و المناولة (la délocalisation la sous-traitance)

يُعرف (Gallego et Saoudi, 2010) النقل أو المناولة إلى الخارج على أنه: "عملية زيادة القدرات التي تنفذها مؤسسات خارج بلدنا الأصلي من أجل خدمة السوق المحلية"¹⁴¹ لذلك يمكننا التمييز بين نوعين من إعادة التوطين:

الأول: يستلزم نقل الأنشطة عند توقف وحدة الإنتاج المحلية

الثاني: لا يتطلب نقل الأنشطة

لذلك من الممكن النظر في الحالة الثانية بقدر ما يتم النظر في عدم التمرکز الذي يحكم سوق المنشأ ولأن وصول وحدة الإنتاج في الخارج سيكون له تأثير يمكن أن يتم إجراؤه بشروط في السوق المحلية فإن هذه الحالة الثانية يتم تنفيذها على نحو يضر بالسوق المحلي. أخيراً تجدر الإشارة إلى أنه بالنسبة لـ: (Gallego et Saoudi, 2010) يمكن أن يتم الانتقال و في هذه الحالة يمكن الحديث عن المناولة والذي يُنصح فيه أن تلجأ المؤسسة إلى خدمات مؤسسة أجنبية للوصول إلى جزء من إنتاجها بتكلفة أقل ، واحدة بشكل جيد وفقاً لجودة مفضلة خاصة بها ، و المناولة هي كما يستند بقوة إلى مفاهيم السلطة والثقة بين الشركة المفوضة ومزود الخدمة¹⁴² (Baudry, 1992) وبالتالي يؤدي العقد من الباطن إلى زيادة المخاطر الخالصة (St- Pierre, 2004)¹⁴³ نظراً لأن شركة أخرى تشارك في الإنتاج: علاوة على ذلك "هناك عدم يقين بشأن جودة المنتج الذي يعرضه البائع وقدرة الأخير على تلبية متطلبات المشتري طوال مدة العقد".

إن النقل إلى الخارج و المناولة كما قمنا بتتبعها للتو في مخطط عريض يؤكد أن النهج كان يُنظر إليه عموماً على أنه طرق تدويل تسمح بتحقيق وفورات الحجم لا سيما في إنتاج السلع ومع ذلك عندما يكون الإنتاج متخصصاً في السوق المحلية. في الواقع من الضروري مراعاة تكاليف النقل لإعادة دمج البضائع. على الرغم من المزايا التي يمكن أن يوفرها التدويل من المهم إذن وجود قيود صعبة ومكثفة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعتبر معرفتها بالسوق المستهدف أمراً ضرورياً.

II-1-3- التحالفات

نلقي الضوء على تعريف مؤسسي وحددنا إمكانات الاستغلال التي منحها في إطار بحثنا وهذا التعريف على النحو التالي:

¹⁴¹ Edouard Duval, (2015), « Internationalisation des PME : étude d'un processus idiosyncratique », Université du Québec à Trois-Rivières, p. 26.

¹⁴² Baudry, (1992), « Contrat, autorité et confiance. La relation de sous-traitance est-elle assimilable à la relation d'emploi ? Revue économique, 43(5), p, 873.

¹⁴³ St-Pierre, J.(2004), « la gestion du risque : comment améliorer le financement des PME et faciliter leur développement. Québec, Presse de l'Université du Québec, p. 257.

"التحالف هو اتفاقية تعاونية أو شراكة مقررة بين مؤسسات مختلفة (اثنتان على الأقل) والتي تجمع نفس الموارد لتحقيق نفس الأهداف الأساسية والحיוوية في الواقع يعد التحالف وسيلة للتدويل وفقاً لنفس مبادئ الاستثمار الأجنبي المباشر عندما تكون موارد هذه المؤسسات مشتركة لذلك يسمح التحالف بتقاسم التكاليف بين المؤسسات. على نفس المنوال يعرف (St- Pierre, 2004) التحالف بأنه تحالف يؤدي أيضاً إلى ظهور مخاطر لأنه من الصعب التعاون مع مؤسسة أخرى دون مخاطر و تجدر الإشارة إلى أن: التدويل من خلال التحالفات مكلف بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالتالي فإن التحالف الذي يوفر ميزة كونه أقل تكلفة من الاستثمار المباشر في الخارج ينتج عنه تفاعل بين المؤسسات المرتبطة. ولكن بالنسبة لبعض مديري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المرتبطة باستقلاليتهم مما أدى إلى الترابط بين المؤسسات والذي يؤثر سلباً على هذه العملية. يمثل وضع الدخول المعين من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأسواق الخارجية معلومات مهمة عن عملية التدويل من خلال التصدير أو الاستيراد ليست ملزمة بفضح نفس الجوانب مثل المؤسسة التي ستقرر التدويل من خلال الاستثمار المباشر في الخارج أو من خلال الشراكة حتى الآن فيما يتعلق بالموارد فإن الأمر متروك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لإيجاد الحل الأكثر تأقلاً.

II-2- القيد والمخاطر التي تواجه الشركات العالمية

يجب على المؤسسة التي ترغب في التدويل أن تأخذ في الاعتبار القيود المختلفة المرتبطة بعوامل المسافة الجغرافية وفقاً للعوامل الرئيسية التالية: المخاطر السياسية، مخاطر البلد، مخاطر الأعمال والمخاطر العامة، الحواجز الجمركية وغير الجمركية.

II-2-1- المخاطر السياسية

يتكون هذا النوع من المخاطر من عدم الاستقرار وعدم اليقين في أجزاء عديدة من العالم حيث تتخذ المؤسسة قرار المخاطرة السياسية وبالتالي فإن الأخير يحدد عدم الاستقرار والتصدير، الضرائب التمييزية والمنافسة بين القطاعات العامة.

II-2-2- مخاطر بلد منشأ المؤسسة

يعتبر هذا النوع من المخاطر وسيلة رئيسية في تحقيق خطط الاستثمار الدولية وبالتالي فإنه يمنح المخاطر السياسية والمخاطر المالية والذي ينتج عنه تقييم قدرة دولة المؤسسة العامة على الالتزام بالعملة من خلال المعايير المالية وتطوير دولة في الأسواق المالية الدولية. بالنسبة ل (Sousa et Bradley, 2006) تتطور مخاطر الدولة بين بلد منشأ المؤسسة والبلد المستهدف في عملية التدويل على سبيل المثال في الاختلافات الاجتماعية والثقافية نجد خطراً ينشأ من المسافة النفسية الموجودة بين بلد المنشأ المؤسسة والبلد المستهدف.

II-2-3- مخاطر الأعمال والمخاطر العالمية

في بلد أجنبي يتم مقارنة الاستثمار لمؤسسة ما بالصعوبات المرتبطة مباشرة بخبرتها الاستثمارية والعوامل السياسية أو الاقتصادية الكلية التي يجب أن تتدخل في رؤية أكثر شمولية وتكاملاً. وفي السوق الخارجية يمكننا أن نجد المخاطر العالمية التي تتكون من مجموعة متنوعة من الصعوبات المرتبطة بالعوامل الاجتماعية والاقتصادية أو الجيوستراتيجية لبلد أو لإقليم معين يتميز الخطر العام بنظافته لكل مشروع

وشركة لأنه ليس عالميا لكن هذه العالمية لمخاطر الأعمال تترتب على النظر في عنصر متحيز مرتبط ب "المخاطر" في تقريب حجم مخاطر المشروع.

II-2-4- الحواجز الجمركية وغير الجمركية

بالنسبة للبلدان النامية ذات الاقتصادات الهشة من الضروري اتخاذ الاحتياطات مثل الحواجز الجمركية أو غير الجمركية وهذه الحماية تسهل الأقطاب الإقليمية المبنية على اتفاقيات التجارة. إذ نسندم نوعين من الحواجز:

- **الحواجز الجمركية** : يتكون هذا النوع من الحاجز من الرسوم الجمركية *ad valorem* والتي تشرح في العرض قيمة السلعة المحققة بالسعر نجدها على عدة منتجات ، يتم إدخال الكميات في الاعتبار (إذا أخذنا مثال الاتحاد الأوروبي الذي نظم الحصص السوقية للسيارات اليابانية وصلت إلى 10٪ حسب السوق المحلي)
 - **الحواجز غير الجمركية**: يستخدم هذا النوع من الحواجز عموماً للدفاع عن الصناعات المحلية وتعزيز العمالة وتطوير ميزان المدفوعات خاصة في البلدان النامية.
- يتم تحديد هذه الحواجز من خلال اللوائح والقوانين والإجراءات البيروقراطية التي تبطن تسويق البضائع الأجنبية ومعايير الجودة الإلزامية للمنتجات المستوردة من خلال قائمة مراجعة الاستثمارات الأجنبية.

في الواقع ، حسب الباحثين (Mittelstaedt, Harben et Ward, 2003 ; Pacitto, 2006 ; Pinho, 2007) يمكن أن يؤدي وجود الحواجز والعقبات أيضاً إلى دفع عملية التدويل لا سيما في سياق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الموارد المحلية. على الرغم من أن البيئة مهمة للغاية وحيوية للمؤسسة التي تدول لأنها مرنة وقابلة للتغيير إلا أن عملية التدويل في الواقع لا تخلو من المخاطر والحواجز ، لذلك من الضروري أن تتخذ المؤسسات احتياطاتها أثناء توسعها الدولي و تستوعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أثناء تحقيق مشروعها التدويل هذه المخاطر المتعددة وقياسها لتطوير إستراتيجية التدويل بنجاح من خلال مواجهة جميع الصعوبات بذكاء.

في الجزء التالي سوف نقدم العناصر التي من المحتمل أن تبطن عملية التدويل.

II-3- الحواجز والمخاطر الدولية

في سياق تدويل المؤسسات لا تزال الأدبيات غير واضحة بالنسبة للعقبات التي تواجهها كما تم ذكر شروط المخاطر والتهديدات والحواجز أو حتى المكابح وقد فضل بعض المؤلفين توضيح العلاقة بين الفهم الذي لا ينفصل عن التدويل و تنمية الصادرات للمشروع. (Christensen, Da Rocha et Gertner, 1987 ; Gripsrud, 1990 ; Julian et Ahmed, 2005 ; Sharkey, & Leone Lim et Kim, 1989; Westhead, Wright et Ucbasaran, 2002; Yang? Leone et Alden, 1992). Alden ، إن معرفة مثل هذه الحواجز لها تأثير لا يمكن إهماله في نهج التدويل للمؤسسة ما. في الواقع من الضروري أخذها في الاعتبار عند تطوير عملية التدويل المحتملة الخاصة بها ومن بين الأعمال الهامة في هذا المجال هي أعمال (Shrader et al, 2000) التي قدمت من خلالها التدويل و تحديد المبادئ الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والقانونية ضمن ثلاث عوامل حاسمة لا يمكن فصلها وهي:

1-اختيار الموقع في الخارج

2-اختيار طريقة اختراق السوق

3-اقتراح تصدير مبيعات المؤسسة إلى هذا السوق

لذلك من الضروري للمؤسسات التي ترغب في التدويل أن تقوم بترتيب نهجها وتكييفه بشكل أفضل وفقاً لاحتياجاتها وأهدافها فضلاً عن خصائصها ومهاراتها المحددة واكتساب ميزة تنافسية.

عرف (Leonidou, 1995) الحواجز على أنها: "جميع القيود السلوكية والهيكلية والتشغيلية ، فضلاً عن القيود الأخرى التي تعيق قدرة المؤسسة على بدء أو تطوير أو دعم العمليات الدولية"¹⁴⁴.

يمكن اعتماد المخاطر نفسها على عدة مفاهيم بالنسبة لـ (St-Pierre, 2004) الذي يصنف ثلاث أنواع من المخاطر:

- مخاطر المضاربة Le risque spéculatif « و هي الفرصة التي يسعى الوكيل إلى اغتنامها.

- المخاطر المحضة " le risque pur « : تشكل تهديداً يمكن أن يؤدي إلى خسائر اقتصادية أو مالية يسعى المستثمر إلى تجنبها.

- الخطر على أنه عدم يقين « le risque entant qu'incertitude » : يقوم بتجميع كل الاحتمالات الممكنة (الإيجابية والسلبية) معاً¹⁴⁵.

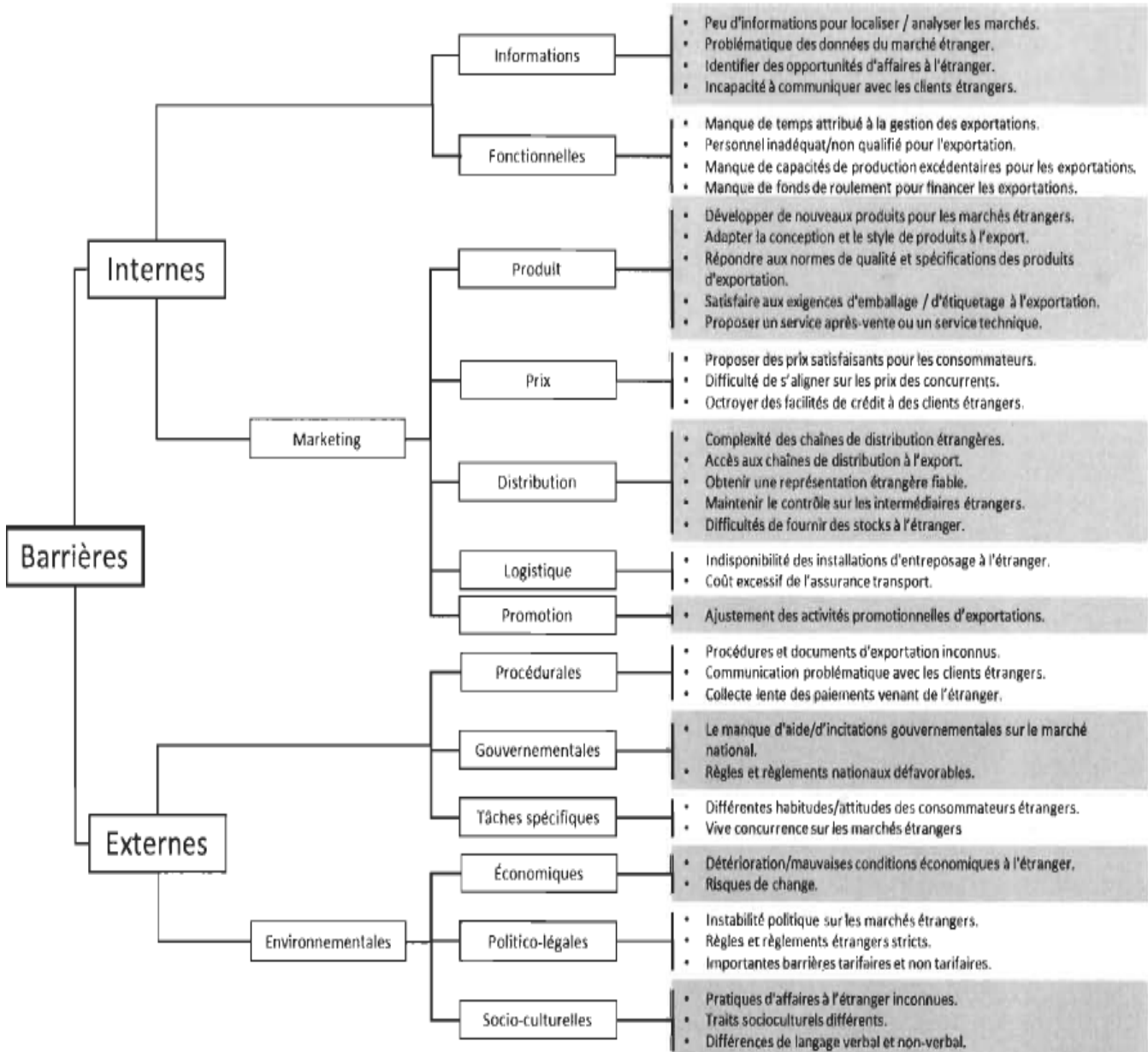
في الواقع سيشير التعريف المقيد إلى المخاطرة الخالصة ، خاصة بظهور أحداث غير مرغوب فيها و بغض النظر عن كيفية قيام المؤسسة بتدويل أنشطتها فإنها ستواجه دائماً تحديات سواء حدث التدويل بشكل متزايد (Johanson et Bilkey et Tesar, 1977 ; Vahlne, 1977, 2009) أو سريعاً جداً (Knight, 1996 ; Oviatt et al., 1994) و تواجه المؤسسة العديد من العقبات و يمكن أن تكون الحواجز من أنواع مختلفة: يمكن طرح الأسباب التنظيمية والتعريفية والقانونية والبيئية

من خلال مراجعة الأدبيات في هذا المجال حدد الباحث (Leonidou, 2004) 39 عائقاً لا ينفصل أمام التصدير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسوف نقدمها في (الشكل 1) حيث ميز بين فئتين من الحواجز: الحواجز الداخلية والتي يجب أن تكون حواجز خاصة بالمؤسسة وحواجز خارجية تتعلق ببيئة الأعمال.

¹⁴⁴ Edouard Duval, (2015), Op cité, p, 86.

¹⁴⁵ St-Pierre, J, (2004), Op cité, p, 88.

الشكل 1: عوائق الصادرات.



المصدر: Leonidou, 2004, p, 283, tiré de Pavoine (2015).

II-3-1- الحواجز الداخلية

تحدد الحواجز الداخلية تكتل القيود المعلوماتية والوظيفية والتسويقية التي من المحتمل أن تدرك النوايا الدولية للمؤسسة و تلعب هذه الحواجز دوراً مهماً في عملية التدويل لأنها يمكن أن تثير ممارسات إدارية تتعارض مع البيئة الدولية.

في نفس مجال البحث حدد (Leonidou, 2004) الحواجز الداخلية الخمس التالية:

- 1- نقص المعلومات لتحديد الأسواق وتحليلها.
- 2- عدم القدرة على التواصل مع العملاء الأجانب.
- 3- تحديد فرص العمل في الخارج.
- 4- صعوبة مطابقة أسعار المنافسين
- 5- التكاليف الباهظة لتأمين النقل.

كانت الحواجز موضوع عدد كبير من الأعمال النظرية والتجريبية في الواقع و اعتبر (Leonidou, 2004) الحواجز الداخلية على أنها حواجز معلوماتية لا تنفصل عن التناقضات (الممارسات السياسية والثقافية والتجارية،... الخ) بين بلد منشأ المؤسسة و السوق المستهدفونلاحظ أنه في تصنيف (Leonidou, 2004) نقص في التأثير الحاسم لحواجز التصدير مثل زيادة المنتجات الجديدة أو طريقة تصديرها ، من ناحية أخرى في الأدبيات التي تعرض الابتكار والمنتج التنمية للأسواق الخارجية التي تعتبر عناصر نجاحها مهمة للتصدير ، (Ayed et Boujelbene, 2013¹⁴⁶ ; Raymond et al., 2012¹⁴⁷ ; Martinez-Lopez et Coelho, 2008).

II-3-2- الحواجز الخارجية

تتأثر الحواجز الخارجية أمام الصادرات بالبيئة التي تسمح للمؤسسة بتطوير أو إيجاد قيود بيئية وحكومية وإجرائية والوظائف المحددة التي تنفذ تدويل المؤسسات في هذا النوع من الحواجز حدد (Leonidou, 2004) الحواجز الخارجية السبعة التالية:

- 1- عادات / مواقف مختلفة للمستهلكين الأجانب.
- 2- تدهور / سوء الأحوال الاقتصادية في الخارج.
- 3- عدم الاستقرار السياسي في الأسواق الخارجية.
- 4- إجراءات ووثائق التصدير غير معروفة.
- 5- القواعد واللوائح الوطنية الضارة.
- 6- مخاطر العملة.

¹⁴⁶ Ayed, O.B. et Boujelbene, Y. (2013), « les déterminants de la performance des petites et moyennes entreprises exportatrices : cas de la Tunisie. Economics & Strategic Management of business process, (2),p, 176.

¹⁴⁷ Raymond, L., St-Pierre, J. et Uwizeyungu, S. (2012), Cahier de recherche. Institut de recherche sur les PME, p, 17.

بغض النظر عن الطريقة التي ستدول بها المؤسسة فإن الحواجز التي قمنا بالتطرق إليها في الجزء السابق من العمل تؤكد أن المكونات الرئيسية المرتبطة بمخاطر الدولة وفقاً ل(Amewokunu et Su, 2009) الذي أكد أن "عمليات المؤسسات [...] متأصلة في الأسواق الخارجية" ونتيجة لذلك تختلف العادات أو المواقف بالنسبة للمستهلكين الأجانب والظروف الاقتصادية القاسية وكذلك عدم الاستقرار السياسي في الأسواق الخارجية وقواعد اللوائح المحلية وقواعد اللوائح الأجنبية الصارمة وغير المواتية.

على الرغم من السياق الذي يشير إلى أنه تم استيفاء جميع الشروط لهذه المرحلة من عملنا فإن الحواجز سواء كانت داخلية أو خارجية مناسبة في تطوير عملية التدويل والتأثير على المالك (المدير) و في الواقع التخطيط والتفكير مرحلة العملية تولد المعرفة في المؤسسة وفريق إدارتها و لتحقيق أفضل خيار ممكن يجب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة انتهاز دراسة مناسبة للعوائق المحتملة أمام الفوائد التي تجنيها من السوق الدولية.

II-4- تدويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومخاطرها

أصبح التدويل ضرورة إستراتيجية للعديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SMEs): فقد قرر البعض من الذين كانوا حتى ذلك الحين محميين في أسواقهم المحلية (Lemaire, 2013) تنظيم نشاطهم على نطاق عالمي من خلال فتح أسواق جديدة في الخارج¹⁴⁸ تنجم زيادة النشاط الدولي عن الاستثمارات المالية الكبيرة في النقاط المخاطر المتزايدة على نطاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. هذا هو السبب في أن القرارات المتخذة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها تأثيرات مهمة جداً على المؤسسة أكثر من تأثيرها على الشركة المتعددة الجنسيات لذلك يجب اعتبار التدويل بمثابة إستراتيجية عالمية مرتبطة بتدفق السلع والعمليات. لذا فإن اختيار طريقة الدخول إلى الدول الأجنبية مهم للغاية ولكن لن يتحقق ذلك إلا من خلال المخاطر الدولية التي تتصورها المؤسسة. وقد تجذب المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التدويل التدريجي على النحو الذي تؤهله النماذج التدريجية (Johanson et Vahlne, 1977, 1990, 2009 ; Bilkey et Tesar, 1977 ; Cavugli, 1981) Tapia Moore et (Meschi, 2010)¹⁴⁹. و الواقع أن الظروف المواتية أو زيادة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على الصعيد الدولي هي خطر ينظر إليه على أنه ضيق ولكن شرح (Johanson et Vahlne, 1990) هذا التصور وفقاً ل "مسافة نفسية" هشة اعتبارها عوامل تمنع وتعطل تبادل المعلومات بين الأسواق و المؤسسات فضلاً عن الخصائص الثقافية والاقتصادية والاجتماعية والقانونية للبلد المضيف نفسه وخصوصيات السوق المحلية.

¹⁴⁸ Céline Bouveret-Rivat, Catherine Mercier-Suissa et Lynda Saoudi, (2020), « Risques et internationalisation des PME : proposition d'un cadre d'analyse, Revue internationale PME, volume 33, numéro 1(2020), URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1069286ar>. DOI: <https://doi.org/10.7202/1069286ar>. P, 149.

¹⁴⁹ Céline Bouveret-Rivat, Catherine Mercier-Suissa et Lynda Saoudi, (2020), Op cité, p, 93.

من ناحية أخرى تنطبق النماذج النظرية لنوع المشروع الدولي الجديد (INV) (Investissement New Ventur) على المؤسسات من النوع "Born global" التي يتم نشاطها دولياً (Rennie, 1993 ; Oviatt et McDougall, 1994 ; Oviatt, Patricia et McDougall, 1995,1997), لا توجد عملية خطوة بخطوة لاكتساب المعرفة في الأسواق الدولية المماثلة ولكن هناك اختراق أسرع للسوق مما كان عليه في الأنماط السابقة، في الواقع لا نجد عملية تعلم مرتبطة بالتجربة في الأسواق الخارجية لأن الخوف من المخاطر الدولية يتحقق بطريقة غريبة اعتماداً على جوانب القائد.

من هذين النهجين (النماذج المتزايدة والمشروع الدولي الجديد) يعد فهم المخاطر مفهوماً رئيسياً لتحليل وتيرة واختيار طريقة الدخول إلى الخارج بفضل مدير المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

II-4-1- معرفة المخاطر الدولية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

في هذا الجزء من العمل سنقوم أولاً بتحديد المخاطر الدولية وتحديد مصادر المخاطر ثم سنحدد الدور الأساسي للمدير بالإضافة إلى العامل المفيد في فهم المخاطر

II-4-1-1- المخاطر الدولية: تعريفها وعواملها

في علم الاقتصاد من الضروري التمييز بين: المخاطر المؤكدة التي يمتلك الوكيل معلومات عنها حول احتمالية تطوير وتنفيذ العواقب ثم المخاطر المحتملة التي يواجهها الوكيل احتمالين: إما أنه لا يستطيع وصف قائمة الآثار المحتملة للقضية أو اختيار احتمال تأثير النتائج. ولكن أيضاً المخاطر المتعلقة بالبيئة والمخاطر المتعلقة بالمؤسسة ونشاطها. فحسب (Knight, 1993) يمكن اعتبار المخاطر المثبتة تهديداً في حالة الخسارة المحتملة أو كفرصة في حالة المكاسب المحتملة أما بالنسبة لـ (Janney et Dess, 2006) فإن الحالة الثانية تتوافق مع حالة عدم يقين تتطلب عوائد متغيرة (Chatterjee, Wiseman, Fiegenbaum, et Devers, 2003). من خلال ما سبق ألقينا الضوء على التعريف التأسيسي لـ (Miller, 1992 ; Brouthers, 1995) لتحديد إمكانات الاستغلال التي تمنحها في إطار بحثنا ، في الواقع اقترح هذان الباحثان تعريفاً متكاملًا للمخاطر الدولية التي تطورها متعددة الأبعاد والمخاطر المصاحبة للأنشطة والمخاطر التفاضلية للمؤسسة إذ تحتوي البيئة الخارجية على العديد من عوامل الخطر ذات الصلة لشرح المخاطر الدولية ومع ذلك فإن هذا العامل لا يغطي جزئياً واقع المنظمات عندما تكون صغيرة مثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

بناءً على عمل (El Fadil et StPierre, 2015) وقمنا بتسليط الضوء على عوامل الخطر الداخلية المرتبطة بأنشطة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو التجربة التي قدمها (Ahmed et al, 2002) الذي يتوافق مع مجال بحثنا التالية:

1) وجود شبكة أعمال في البلد المضيف.

2) سلم تحالف القائد في النمو الدولي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3) معرفته بالخبرات الدولية السابقة.

4) تعلم اللغات والقدرات التقنية للمؤسسة.

5) قوة الموارد المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

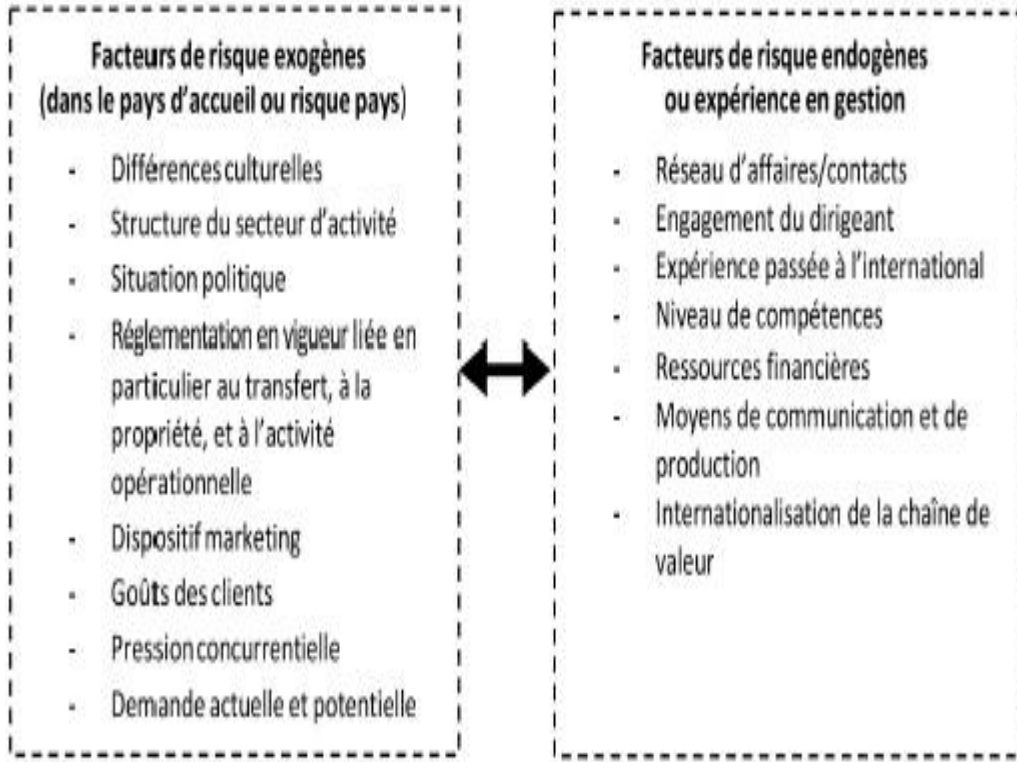
6) شروط التحكم في وسائل الاتصال والإنتاج بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

7) درجة تدويل سلسلة القيمة الخاصة بها وفقاً للخطة التشغيلية واللوجستية.

هذه العوامل السبعة ضرورية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأنه لا يمكن أن تصبح دولية إذا كان أحد هذه العوامل يشير إلى فرملة بسيطة

(الشكل 3) يمثل العاملين الرئيسيين للمخاطر الدولية عوامل خارجية وعوامل داخلية

الشكل 3: عوامل المخاطر الدولية



المصدر: Céline Bouveret-Rivat, Catherine Mercier-Suissa et Lynda Saoudi, (2020), Risques et internationalisation des PME : proposition d'un cadre d'analyse, Revue internationale PME, p, 156

من الصعب جدا الوصول إلى العوامل الخارجية والداخلية من خلال خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحددات المدير الرئيسي الذي يلعب دوراً رئيسياً في نجاح المؤسسة

في القسم التالي سنقدم الحافز الثالث والأخير للتدويل والمتمثل في : الوصول إلى بيئات تنظيمية أكثر ملائمة.

III- طريقة الوصول إلى بيئات تنظيمية أكثر ملائمة

في بيئة تتميز بالعمولة وتحرير التجارة فإن الضرورة مهمة باعتبارها قيداً لا مفر منه. وتبدو الحالة أكثر وضوحاً بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي يُطلب إليها مواجهة المنافسة من المنتجات الأجنبية الموجودة في السوق الوطنية¹⁵⁰. في الواقع يجب على هذه المؤسسات البحث عن مصادر القدرة التنافسية من أجل النمو في مساحة اقتصادية كبيرة ومفتوحة وهذا يتطلب أن تكون المؤسسة مرنة وسريعة لكن لمواجهة هذه التحديات من الضروري أن تضع المؤسسة استراتيجية للتخطيط و التغيير وبالتالي من الضروري أن تقوم المؤسسة بتنفيذ محور رئيسي لإنجاح هذه الاستراتيجية من خلال ترقية الدساتير الداخلية دون إغفال البيئة الخارجية للمؤسسة .

يعتمد هذا النهج على ثلاث مستويات أساسية من البيئة التي سيتم تقديمها في هذا الجزء من العمل. لكن أولاً سنقدم تعريفاً بسيطاً للبيئة.

بالنسبة ل¹⁵¹(Jean-Pierre Martin, 2001): "البيئة هي عبارة عن مجموعة من الإجراءات التي يجب على المؤسسات اتخاذها لتقليل التهديدات و لا يمكن القيام بذلك دون معرفة البيئة "المحددة للمؤسسة" ، كما يقترح M.Porter التعريف التالي: "البيئة هي مركز القوى التنافسية (العملاء والموردون والوافدون المحتملون والبدايل المحتملة لنشاط المؤسسة)"¹⁵².

لذلك تجدر الإشارة إلى أن بيئة الأعمال تواجه المستويات الثلاث التالية:

1- البيئة الكلية.

2- البيئة الدقيقة.

3- البيئة المتوسطة.

III-1- البيئة الكلية (le macro-environnement)

يتطلب هذا النوع من البيئة من المؤسسة إنشاء إطار لنشاطها ويطلق العديد من المؤلفين (J.D. Thompson, 1967) على هذا المستوى "البيئة العامة" ويعرفونها على أنها: "مجموعة من العوامل الخارجية للمؤسسة التي لها تأثير على عملياتها ولكن تمارس عليها المؤسسة القليل

¹⁵⁰ Oukaci Dahbia, (2014), « mise a niveau et problématique de compétitive dans la démarche stratégique de l'entreprise industrielle algérienne face à l'économie de marché. Cas : filière bois/ameublement, thèse doctorat, Université Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou, p, 1.

¹⁵¹ Jean-Pierre Martin, (2001), « l'entreprise et son environnement économique », @Ellipses édition marketing. S.A. 2001.32 rue Bague 75740 Paris cedex 15, ISBN2-7298-0251-7, p, 2.

¹⁵² Melbouci Leila, (2015), « l'environnement de l'entreprise et son analyse », Université Mouloud Mammeri Tizi Ouzou, p, 2.

من السيطرة¹⁵³. إنه نهج عالمي للبيئة لأنه من الضروري دراسة العوامل البيئية بالمعنى الواسع والتي لها تأثير على حياة المؤسسة، في الواقع من الضروري إجراء تحليل PESTEL الذي يعطي رؤية شاملة على البيئة و (الجدول 1) يمثل تحليل PESTEL.

الجدول 1: تحليل PESTEL.

Analyse PESTEL		PESTEL Analysis
Politique	Économie	Social
Pression gouvernementale Politique monétaire Pression européenne Stabilité gouvernementale Protection des consommateurs	Croissance Taux d'intérêts Politique chômage Imposition Taux d'inflation Cycle économique Immobilier Confiance des ménages	Répartition des revenus Démographie Mortalité Pyramide des âges Mobilité sociale Styles de vie Education Modes Santé
Technologie	Environnement	Légal
Financement de la recherche Nouveaux brevets Transferts technologiques Cycles d'obsolescence Cout de l'énergie	Recyclage des déchets Formation sécurité Aides énergie propres Industries vertes Réglementation urbanisme Impact transport	Fiscal Sécurité Export Douane Droit des contrats Emploi

المصدر: « comment réaliser le diagnostic externe d'une entreprise? » Victor Cabrera, (2016), technique-de-vente.com/diagnostic-externe-d'une-entreprise-exemple/ ©Copyright-technique de vente Edition/ Mentions légales/ politique de confidentialité p2.

يحدد تحليل PESTEL إطار عمل لدراسة المجالات الرئيسية التي تؤثر على أداء المؤسسة والعوامل البيئية على حياة المؤسسة سيتم شرح مكونات هذا التحليل بإيجاز في الأسطر التالية:

السياسة: تمثل مجموعة من القرارات والمبادرات التي تتخذها الحكومات الوطنية والتوقعات الدولية مثل قرارات منظمة التجارة العالمية والاتحاد الأوروبي لأنها تحدد قواعد اللعبة ويجب على جميع المؤسسات احترامها.

الاقتصاد: يمثل حالة صحة الاقتصاد الكلي بما في ذلك معدلات النمو والتضخم وثقة المستهلك وكل ما يلي رغبة المستهلكين.

¹⁵³ Melbouci Leila, (2008), « l'entreprise algérienne face à quel genre d'environnement? », Revue des sciences de gestion 2008/6, (n°234), p,76.

الاجتماعي: يمثل تطور السكان وهذه الخصائص مثل الهرم العمري والديموغرافيا ، الصحة ، توزيع الدخل والتعليم .

التكنولوجيا: تمثل الابتكارات التكنولوجية التي تجعل القيادة التقنية هشة في مواجهة التطورات لأن العالم الاقتصادي غير مستقر والبيئة تتغير

علم البيئة: تمثل اللوائح والقرارات المتخذة من حيث الاستدامة الاجتماعية (إعادة تدوير النفايات، الصناعة الخضراء... الخ

التشريع: يمثل تطوير الإطار التنظيمي والتشريعي الذي يشمل قانون العمل وقانون التجارة والذي يمكن أن يتسبب في أعباء إضافية مثل الوصول الضيق لأسواق معينة والمشاكل الإدارية.

إن تحليل PESTEL كما قدمناه بإيجاز قد عرف العديد من الإثراء لأنه يمكن إثرائه بتحليل اقتصادي جزئي للحصول على صورة أوضح وأكثر دقة لبيئة الأعمال

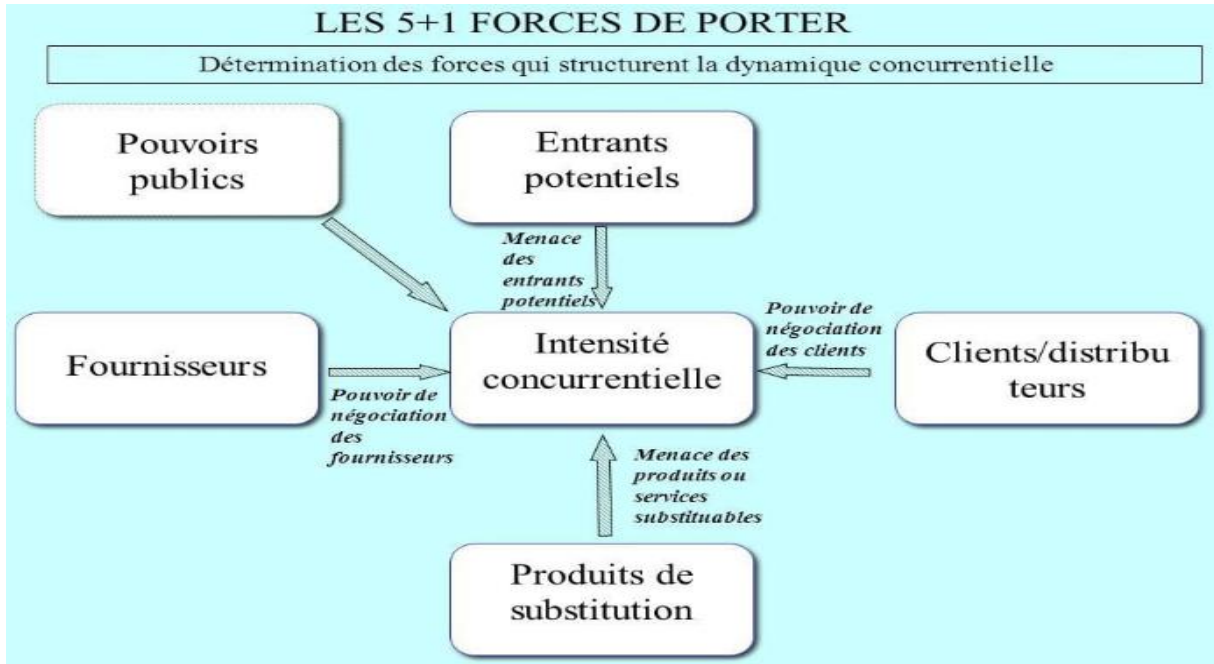
III-2- البيئة الدقيقة (Le microenvironnement)

تتكون البيئة الدقيقة من فئات المشترين الذين تقيم معهم المؤسسة علاقات مباشرة وتشكل وسيلة عمل يمكن للمؤسسة أن تعمل من خلال إستراتيجيتها وتتكون من العملاء وشبكات التوزيع والمنافسين والموردين والشركاء (أصحاب المصلحة) و تأتي فكرة هذا النوع من البيئة من فكرة أصحاب المصلحة من خلال تشكيل مجموعات ومؤسسات أو أشخاص يجب أن يكون لشركتهم تداعيات مباشرة أو غير مباشرة على نتائجهم التي تم الحصول عليها. ولكن ظهرت نماذج جديدة في العقود الأخيرة كمثال: ظهور الخدمات وعولمة الصناعة وابتكار العمليات التكنولوجية ، وقد أدت هذه التغييرات إلى ظهور نهج ثالث وهو البيئة المتوسطة.

III-3- البيئة المتوسطة (Le méso-environnement)

يحدد هذا المستوى من البيئة محددات العمل التنافسي في قطاع النشاط والتي ليست في نفس الحالة مثل البلدان وهناك اختلافات في قوة الطلب ويتم تقديم هذه الاختلافات في منحى Vernon الذي يشرح دورة دولية من المنتجات والخدمات في مرحلة النضج أو الانحدار في أجزاء كثيرة من العالم، فهي في الواقع تمثل نقطة انطلاق أو نمو لأخرى فإن احتمال تدويل نشاطها الذي يعد تحليل البيئة المتوسطة ضرورياً لتطوير المؤسسة في الأسواق الخارجية. في الواقع لتحليل البيئة المتوسطة من الضروري تطوير نظرية القوى الخمس لـ M.Porter (الشكل 1) التالي:

الشكل 1: القوت الخمس ل. M.Porter. (1985).



المصدر: Victor Cabrera, (2016), Op cité, p, 100.

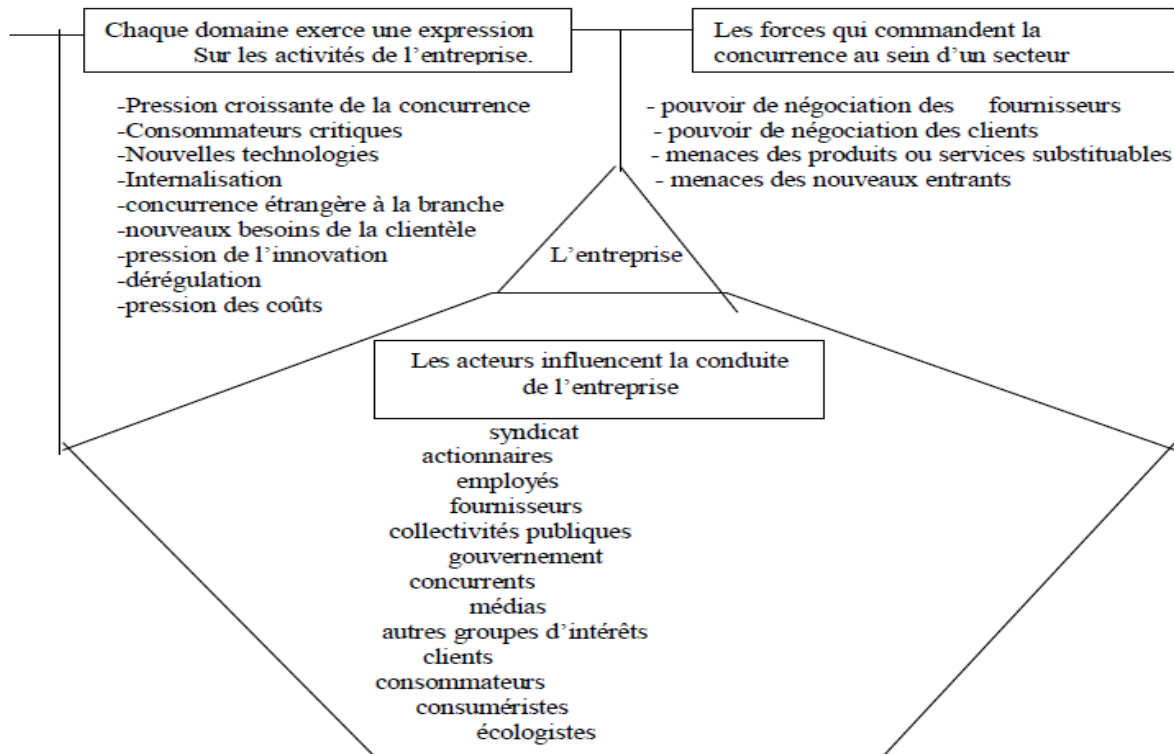
هناك عدة طرق لتحليل البيئة لمؤسسة ما ستطرق لدراسة نقاط القوى الخمس لـ (M. Porter, 1985) وسنقدمها على النحو التالي:

- 1- **الضغط التنافسي:** يمكن أن تكون المنافسة أقل قوة عند تشخيص المؤسسة فكل شيء يعتمد على حجم المؤسسة وعدد المؤسسات في القطاع بالإضافة إلى مركزها التنافسي (قائد / تابع / خارجي)
- 2- **الوافدون الجدد إلى السوق:** من الضروري الكشف عن مظاهر الفاعلين الجدد في السوق والجهات الفاعلة الموجودة بالفعل في السوق (الاندماج، الاستحواذ، الخ..)
- 3- **منتجات بديلة:** هذه هي المشاريع المبتكرة التي تحل محل المنتج في السوق
- 4- **القدرة التفاوضية للموردين:** تجدر الإشارة إلى أن الموردين مرنون ومهيمنون لأسباب تتعلق باحتكار التوريد والهيمنة القانونية والهيمنة التجارية والسيطرة التقنية... الخ
- 5- **القدرة على المساومة على العميل أم لا:** يتمتع العملاء الصغار والكبار بمزيد من القوة لأن عدداً صغيراً من العملاء يمكن أن يطالبهم من حيث السعر والمهل الزمنية والجودة والضمانات... الخ
- 6- **السلطات العامة:** وفقاً لمصالحهم يمكنهم تغيير دستور قطاع اقتصادي

تتمتع نقاط القوى الخمس لـ (M. Porter, 1985) بميزة القدرة على التصرف بدلاً من الرد لأن هذه القوى تسمح للمؤسسة بتطوير تحسينات السوق وتخفيف المنتجين المبتكرين في هذا القطاع. ويتمثل هذا التحليل في الحصول على إستراتيجية فعالة ولكن يجب تنظيم هذه القوى بشكل هرمي و بطريقة ملائمة

الاهتمام الجوهري لهذا الجزء من العمل كما عرضناه بإيجاز على إثراء مختلف معروف ، نسلط الضوء على تعريف اقترحه (A.SILEM, 1999) والذي يلخص ما سيتم تقديمه في هذا الجزء ، لأنه يعرف البيئة بأنها "مجموعة من العوامل الاجتماعية والاقتصادية التي تؤثر على حياة المؤسسة: المنافسة والتشريعات الحكومية والاجتماعية والمالية والتجارية مجموعات الضغط: جماعات الضغط ، والنقابات ، وجمعيات المستهلكين ،... الخ لكن هذه المكونات تتجمع لتشكيل بيئة مكونة من ثلاثة متغيرات: الممثل، المجال، القوة كما هو موضح (الشكل 2) أدناه:

الشكل 2: المكونات الثلاثة للبيئة.



المصدر: Melbouci Leila, (2008), Op cité, p, 100.

البيئة غير مستقرة ومضطربة بطبيعتها بسبب التغيرات التالية:

- التعقيد الذي يتوافق مع عدم التجانس ونطاق أنشطة المنظمة.
- عدم اليقين وندرة المعلومات حول ما يتعلق بالعوامل البيئية التي تعيق التنبؤ والتي لها تأثير سلبي على القرار المحدد للمنظمة
- الديناميكية التي تسبب غياب النماذج من خلال إبراز التغيير الذي لا يمكن السيطرة عليه للعوامل المكونة للبيئة يمكن أن تنتج الديناميكية عن طريق نمو السوق أو تكييف الهيكل التنافسي أو ابتكار التقنيات.

في البداية تم تسليط الضوء على المتطلبات الأساسية لتدويل المؤسسات والتي ندرس منها مفهوم الهدف للمؤسسة ومفهوم فرص العمل في سياق تدويل المؤسسات، ثم حددنا تحليل الأسواق المستهدفة لهذه المؤسسات خارج أسواقها الوطنية وكيفية توجيه العرض في هذه الأسواق المستهدفة وأخيراً تطرقنا لتطوير توجه تكنولوجيا المعلومات للمؤسسة نحو التدويل.

- ثانياً تم تنظيم عملنا على النحو التالي: خصصنا هذا المبحث لدراسة دوافع تدويل المؤسسات التي رأيناها تبحث عن أسواق جديدة ثم تطرقنا لتوزيع المخاطر بين عدة دول وأخيراً الوصول إلى بيئات تنظيمية أكثر ملائمة.

VI - المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور هام في النهوض باقتصاديات الدول و ذلك بحكم أنها تمثل الحصة الكبرى في تكوين القطاعين الخاص والعام و أنها تشكل قاطرة التنمية المعاصرة لكثير من دول العالم لما تتميز به من خصائص كمرونة الإدارة والقدرة على التحكم في شروط الإنتاج و مرونتها للتحويلات العالمية و الأزمات الاقتصادية العالمية العاصفة و أنها تمثل المصدر الرئيسي للأفكار الجديدة و الاختراعات، فضلاً عن كونها العمق الاستراتيجي للمؤسسات الكبيرة و كونها أيضاً النواة الرئيسية لكثير من الشركات المتعددة الجنسيات كشركة Ford التي أسسها Henry Ford¹⁵⁴ الذي عمل ميكانيكياً في ورشة صغيرة للحداثة وأصبحت اليوم من أكبر الشركات في العالم و أنجحها في الاستثمار الأجنبي.

من خلال التجارب الخاصة لغالبية الدول النامية أن الضرورة الاقتصادية و الواقع الاجتماعي يتطلبان الاعتماد على الصناعات الصغيرة والمتوسطة خاصة في بداية مراحل التنمية و ذلك راجع لعدة عوامل منها¹⁵⁵:

- محدودية استيعاب التكنولوجيا الحديثة لعدم كفاية الأفراد المؤهلين فنيا
- ضيق السوق المحلية مما يجرم الاستفادة من اقتصاديات الحجم الكبير التي توفرها المشاريع الصناعية الكبيرة
- ندرة رؤوس الأموال الاستثمارية ووجود صعوبات في مجال تراكم رأس المال
- تخلف الفن الإنتاجي نتيجة انخفاض مستويات التعليم الفني
- انخفاض القدرة الشرائية نتيجة انخفاض نصيب الفرد من الدخل القومي

يمكننا القول أن الصناعات الصغيرة والمتوسطة تلائم ظروف الاقتصاد الجزائري نظراً لطبيعة الظروف التي تجعل هذه البلدان تهتم بهذه الصناعات و تحرص على تنميتها كما تقلل من الصعوبات والمعوقات التي تحول دون تطورها ونماؤها لكونها منفذاً جديداً لاستغلال الموارد البشرية والمادية المتاحة التي تساهم في التنمية الشاملة و مركز التصنيع نظراً لتكاملها مع الصناعات الكبيرة.

VI-1 ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

VI-1-1 مفهوم وخصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

بإمكاننا إيجاد عدة معايير نوعية و كمية في تصنيف المشروعات ضمن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و يعد حجم العمال من أكثر المعايير شيوعاً في دول العالم و هذا راجع لسهولة توفر المعطيات الخاصة بذلك لكن هذا المعيار لا يخلو كغيره من النقائص باعتباره لا يعكس الوضع الحقيقي لحجم المشروع بسبب الاختلاف في مؤشر (رأس المال / العمل) في مختلف الصناعات، فـرأس المال لا يمكن انفراده في تصنيف المؤسسات لاختلاف مكونات رأس المال والعمل والثابت باختلاف النشاطات نظراً لكفاءة الإدارة و معدل الدوران كذلك نجد العامل التكنولوجي الذي يتدخل في نفس الفرع أحياناً ليشكك في صحة هذين المؤشرين و درجة صلاحيتهما للمقارنة بين

¹⁵⁴ هوارد روثمان خميس، شركة غيرت العالم، ترجمة بهاء شاهين، مجموعة النيل العربية، مصر 2002، ص 35 بتصرف.

¹⁵⁵ رشيدة أو بختي و محمد بن بوزيان، دور الصناعات الصغيرة و المتوسطة في التنمية في الدول النامية، دفتار MECAS، جامعة أوبوكر بلقايد، تلمسان، العدد 4 ديسمبر 2008، ص 321.

المؤسسات بل حتى معيار رقم الأعمال لا يمكن التحكم فيه بسبب تفاعل قوى السوق التي تؤثر على المبيعات و مكونات قيمتها الحقيقية مضافة إلى معدل التضخم. حرصت الجزائر على وضع بعض المعايير من أجل التمييز بين المؤسسات و هذا تفاديا لهذه النقائص و تقليص الكثير من الاحتمالات في المدى الطويل لذلك يمكننا إلقاء نظرة على تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف دول العالم ثم نتعرف على المعايير الكمية والنوعية المعتمدة في هذه التصنيفات.

VI-1-1-1-1-1 معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

هناك معايير مختلفة يمكن الاعتماد عليها لتحديد المشروعات الصغيرة و المتوسطة و تختلف هذه المعايير من دولة لأخرى حسب قدراتها و إمكاناتها و ظروفها الاقتصادية و مراحل النمو فالمشروعات التي تعتبر صغيرة أو متوسطة الحجم في دولة صناعية قد تعتبر مشروعات كبيرة الحجم في الدول النامية كما قد يختلف تقييم حجم المشروع داخل الدولة نفسها و ذلك حسب مراحل النمو الذي مر و يمر بها اقتصاد تلك الدولة¹⁵⁶ و المعايير المستخدمة هي:

1- المعايير الكمية: تعد المعايير الكمية الأكثر استعمالا و تتمثل في العمالة و معيار رأس المال، معيار الإنتاج، معيار الحجم و

نوعية الطاقة المستخدمة، القيمة المضافة... الخ و معيار العمالة هو أكثر المعايير استعمالا في الدول المتقدمة لسهولة الحصول على البيانات و إمكانات تحليلها و معالجتها إحصائيا و الوصول إلى نتائج كمية تدعم أصحاب القرار و التعريف الشائع في الإحصائيات الرسمية للصناعة الصغيرة يرتبط في معظم الأحوال بالعدد الصغير من العمال في المنشأة الواحدة، فمثلا قد تعرف الصناعة الصغيرة بأنها الصناعة التي تضم منشأة يعمل بالواحد منها عشرة أو أقل أو عشرين فأقل أو خمسة و عشرين أو ربما يصل العدد إلى خمسين و هذا التعريف يختلف باختلاف ظروف البلدان النامية بل و ظروف الصناعات الصغيرة داخل البلد الواحد و صحة للتعريف العددي ترتبط بالضرورة بمستوى التقنية المستخدمة و الذي يميل غالبا إلى تكثيف العمل في البلدان النامية¹⁵⁷.

كما تعتمد تعريفات أخرى على حجم رأس المال كمعيار للتصنيف حيث يعتبر هذا الأخير كأحد المعايير الكمية التي تميز بين الصناعات الكبيرة و الصغيرة و يقصد بهذا المعيار بأنها الصناعات التي تتميز بانخفاض حجم رأس المال المستثمر العامل و رأس المال الثابت و يفضل البعض رأس المال الثابت حيث أنه ينعكس على حجم الطاقة الإنتاجية و يستبعد البعض قيمة الأراضي من الرأس المال الثابت¹⁵⁸ و استعمال المعايير الكمية في تعريف و تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا يعني بالضرورة أنها كافية و صحيحة للتمييز بين مختلف المؤسسات لأنها صعبة التطبيق لاختلاف فروع النشاط.

2- المعايير النوعية: نقصد بها تلك المعايير المتمثلة في المعيار القانوني و التنظيمي، فرع النشاط و يمكن أن تصنف المؤسسات

حسب طبيعة العمل فيها و مشاركة صاحب المشروع في الإدارة و درجة التخصص في الإدارة و التطور التكنولوجي وهي تأخذ بعين الاعتبار درجة استقلالية المؤسسة و حصتها في السوق.

¹⁵⁶ حسان خضر، تنمية المشاريع الصغيرة، المعهد العربي للتخطيط، الكويت 2002، ص 4.

¹⁵⁷ عبد الرحمن يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة و مشكلات تمويلها، الدار الجامعية، الإسكندرية 1999، ص 49.

¹⁵⁸ فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، الصناعات الصغيرة و دورها في التنمية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية 2005، ص 49.

يعد تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باستخدام المعايير النوعية عملية معقدة و حددها M.Marchesnay في أربعة مجموعات أساسية وهي¹⁵⁹:

- طبيعة الملكية
- البحث و التطوير
- اختلاف استراتيجيات و طرق الإدارة
- حجم السوق

VI-1-1-2 تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في مختلف دول العالم

كما سبق الذكر أن المعايير المتبعة في تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كثيرة و متنوعة و اختلاف الظروف الاقتصادية من دولة إلى أخرى أدى إلى انفراد كل دولة بوضع تعريف خاص بها لمفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يمكننا ذكر بعض التعاريف في بعض دول العالم:

فرنسا: تعرف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على أنها تلك المؤسسات التي لا يزيد عدد عمالها عن 250 عاملا و تضم كذلك المؤسسات الصغيرة جدا التي يفوق عدد عمالها 20 عاملا التي تضم هي الأخرى المؤسسات الجهوية Micro entreprises التي تتكون من 10 عمال و المؤسسات الصغيرة (من 20 إلى 49) عاملا و المؤسسات المتوسطة (من 50 إلى 249 عاملا).

الولايات المتحدة الأمريكية:عرفتهئة الأعمال الصغيرة التابعة لحكومة الولايات المتحدة الأمريكية (Small Business act) معتمدة على عدد العمال و الاستقلالية و استنادا إلى قانون المنشأة الصغيرة لسنة 1953 على أنها ذات ملكية و إدارة مستقلة و لا تسيطر على مجال نشاطها المؤسسات الكبرى و المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة هي كل مؤسسة تضم على الأقل 500 عاملا¹⁶⁰.

اليابان:تعرف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على أنها المؤسسات التي يكون رأس المال المستثمر أقل من 50 مليون ين عدد العمال أقل من 300 عاملا¹⁶¹.

المغرب:عرفت اللجنة الفرعية المكلفة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة هذه المؤسسات على أن عدد العاملين فيها لا يتجاوز 200 عاملا و رقم أعمالها أقل من 5 ملايين درهم في مرحلة التأسيس و 20 مليون درهم في مرحلة النمو و 50 مليون درهم في مرحلة النضج¹⁶² تونس: لم يتم تحديد تعريف رسمي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة لكن وضعت بعض المعايير و المتمثلة في قيمة الاستثمار لا تتجاوز 3 ملايين دينار تونسي و عدد العمال 10 عمال أو أكثر.

¹⁵⁹سحنون سمير و بونوة شعيب، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و مشاكل تمويلها في الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، الشلف 17-18 أبريل 2006، ص 423.

¹⁶⁰A.Riding, B.Orjer, les petites et moyennes entreprises du Québec, programme de recherche sur le financement des PME, CANADA, Aout, 2007, p, 01.

¹⁶¹يوسف قريشي، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية و علوم التسيير تخصص علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005، ص 23

¹⁶²Les PME au Maroc éclairage et propositions, document du travail n°5, Ministère de l'économie et des finances- direction de la politique économique général, Royaume du Maroc, Mars, 2000, p03.

الجزائر: عرف القانون التوجيهي الجزائري لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الصادر في 12 ديسمبر 2001 المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على أنها كل مؤسسة تنتج سلع أو خدمات و التي تشغل من 10 إلى 250 عاملا و لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 2 مليار دينار أو تلك المؤسسات التي لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 500 مليون دينار و التي تتميز بالاستقلالية و لا يمتلك رأس مالها بمقدار 25% فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر كم هو موضح في الجدول التالي:

الجدول 01: تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

الصف	عدد الإجراء	رقم الأعمال	الخصيلة السنوية
مؤسسة مصغرة	من 01 إلى 09	اقل من 20 مليون دج	اقل من 10 مليون دج
مؤسسة صغيرة	من 10 إلى 49	اقل من 200 مليون دج	اقل من 100 مليون دج
مؤسسة متوسطة	من 50 إلى 250	من 200 مليون دج إلى 02 مليار دج	بين 100 و 500 مليون دج

المصدر: القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12.12.2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، المادتين 4 و 20.

VI-2 خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

تتميز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بما يلي¹⁶³:

- أغلبها تتكون في شكل مؤسسات عائلية و بسيطة الهيكلة التنظيمي كما أنها تفضل استعمال طرق التسيير غير المعقدة و ينشط الكثير منها في مجال المقاولات من الباطن Sous- traitance وهي تعتبر موردا هاما للمؤسسات الكبرى و اتخاذ القرار يتخذه المالك المسير و يتم تطبيقه بسرعة (قلة التدرج الوظيفي) عكس المؤسسات الكبرى
- صغر حجم المؤسسات و قلة التخصص في العمل و انخفاض متطلباتها الرأسمالية لأنها تعتمد على المواد الخام المحلية كما تتميز بتنوع إنتاجها كما و نوعا (روح المبادرة و الابتكار) و هي تعتبر مزودا و مكمل للعدد من المشاريع الكبيرة بسبب قدرتها على التكيف مع المتغيرات و الظروف الاقتصادية
- تولى اهتماما كبيرا للزبائن و أذواقهم لأنها تتميز بسرعة الاستجابة لحاجات السوق و ذلك راجع لصغر حجمها و قلة تخصصها و هي تتميز بتغير درجة و مستوى النشاط أو طبيعته لأنه أقل كلفة بالمقارنة مع المؤسسات الكبيرة مما يسمح لها باكتساب حصص سوقية
- تساعد على تنوع هيكل الإنتاج الصناعي لأي بلد لأنها تعتمد على إنتاج سلعة واحدة بل إنها منتشرة في معظم أنماط الصناعات و أشكالها المختلفة و كذلك فإنها تصلح لكافة القطاعات الصناعية¹⁶⁴
- معظم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تستخدم أدوات إنتاج بسيطة و تتميز بوفرة اليد العاملة و ندرة رأس المال

¹⁶³ لدرع خديجة، الاعتماد الإيجاري كأحد بدائل تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، رسالة ماجستير علوم تجارية تخصص: اقتصاد دولي، جامعة مستغانم 2007-2008، ص 21.

¹⁶⁴ أيمن على عمر، إدارة المشروعات الصغيرة، مدخل بيئي مقارن، الدار الجامعية، مصر 2007، ص 39.

- دقة التخصص و الإنتاج يساعد هذه المؤسسات على اكتساب الخبرات و الاستفادة في مجال البحث العلمي و التطور التكنولوجي و هو ما ينتج عنه رفع مستوى الإنتاجية و تخفيض التكاليف
- تحقيق فرص العمل و ترقية الاقتصاد العائلي الذي جعل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تفرض نفسها في معظم أنحاء العالم و استحداث مناطق صناعية و حرفية متكاملة

VI-3 المشاكل و التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

1-مشاكل تمويلية

تحتاج المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى أدوات التمويل الطويل الأجل لشراء الآلات و المعدات و غيرها من الأصول الثابتة بالإضافة إلى أدوات التمويل قصيرة الأجل و المتمثلة في القروض لتغطية احتياجاتها من المواد الأولية و أجور العمال فتؤثر مشاكل التمويل هذه على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تعيق نموها و تطورها، و يعتبر مشكل القروض المشكل الرئيسي في تمويل هذه المؤسسات و مشاكل تمويلية أخرى يمكننا ذكرها بإيجاز في ما يلي:

- ارتفاع سعر الفائدة الذي حصل في الجزائر في التسعينات الذي تجاوز 20% و ارتفاع معدل التضخم بنسبة 35%
- صعوبة الحصول على القروض جعل العديد من المؤسسات تموت في المهدي لعدم قدرة أصحاب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على الاقتراض
- عدم تخصيص بنك خاص لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- ارتفاع معدل الضرائب على رقم الأعمال و الدخل، الأرباح التجارية و غيرها

2-مشاكل نقص المعلومة

تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عدة صعوبات تحد من تطورها حجما و نوعا على الرغم من الأهمية البالغة التي يكتسبها قطاعها في التنمية الاقتصادية و من بين أهم هذه المشاكل نجد مشكل ندرة المعلومة و عدم القدرة على الحصول على أرقام أو إحصائيات أو معطيات عن سوق العمل في الجزائر و المعلومات المتعلقة بفرص الاستثمار و المحيط المحلي و الدولي بالإضافة إلى المعلومات المتعلقة بالخدمات التسويقية و مصادر الآلات و التجهيزات ذات التكنولوجيا المتطورة

3-المشاكل الإدارية

يواجه المستثمرون في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إجراءات إدارية معقدة و طويلة بسبب المشاكل التالية:

- صعوبة الإجراءات الإدارية في الحصول على قبول المشروع و انتشار البيروقراطية

- الصعوبات المتعلقة بال عقار الصناعي و طول مدة الأراضي المخصصة للاستثمار و مشكلة عقود الملكية لاختلاف جهات التملك الإدارية مع غياب الإطار القانوني و التنظيمي الذي يحدد طرق و كفاءات و آجال و شروط التنازل على الأراضي و موضوع استخدامها¹⁶⁵

- غياب دور غرف الصناعة و التجارة باعتبارها الواجهة التي تربط بين العديد من المتعاملين الاقتصاديين و السلطات العمومية

4-المشاكل التسويقية

تتمثل المشاكل التسويقية في نقص المعلومات و نقص الكفاءات التسويقية في ظل شدة المنافسة بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مع بعضها البعض من جهة و بين هذه المؤسسات و المؤسسات الكبيرة من جهة أخرى بالإضافة إلى عدم حماية المنتج الوطني و كثرة السلع المستوردة التي تغرق السوق المحلي بها و غياب الأجهزة و الشركات المتخصصة في مجال التسويق

5-المشاكل الفنية

نقص الخبرة لدى المسير الذي ينعكس على كفاءة التسيير و تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالإضافة إلى استعمال الأجهزة و المعدات الأقل تطورا من تلك المستعملة في المؤسسات الكبيرة و عدم إتباع أساليب الصيانة و الأساليب الإنتاجية المتطورة التي تساعد على تحسين منتجاتها بما يتماشى مع المواصفات العالمية¹⁶⁶

VI-4 الآفاق المستقبلية لتطوير دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية الاقتصادية

نظرا للدور الهام الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية الاقتصادية أصبح من الضروري رفع فاعلية هذه المؤسسات و تذليل كل الصعوبات التي تواجهها لتعزيز دورها في عملية التنمية الاقتصادية يمكننا اقتراح الأهداف التالية:

- إيجاد نظام تمويلي متكامل لدعم دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لمساندتها و تمكينها من النمو و التقدم و ذلك من خلال إتباع الخطوات الضرورية لتأمين الدعم التمويلي و المتمثلة في دعم بنوك التنمية التي تقدم القروض الطويلة الأجل لهذه المؤسسات و تسهيل آجال التسديد بالإضافة إلى تشجيع البنوك التجارية على تقديم القروض اللازمة لهذه المؤسسات مع توفير الضمانات اللازمة

- إنشاء جهاز خاص لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مهمته المتمثلة في دراسة كافة الأمور المتعلقة بهذا القطاع الحيوي و محاولة حل المشاكل و الصعوبات التي تواجهه بالإضافة إلى توفير قاعدة البيانات و الإحصاءات اللازمة التي تساعد هذه المؤسسات على تطوير مجالات تسويقها و القوى العاملة وغيرها و الاستعانة بالخبراء و المختصين في كافة المجالات

¹⁶⁵شبابيكي سعدان، معوقات تنمية و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، ملتقى دولي حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التنمية، جامعة عمار تليجي بالأغواط 8-9 أبريل 2002، ص3.

¹⁶⁶بوزيدي لمجد، إدارة المخاطر في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، رسالة ماجستير تخصص: تسيير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، الجزائر 2008-2009، ص77

- الاهتمام بتسويق المنتجات و تطوير الكفاءة الإنتاجية لهذه المؤسسات و رفع الكفاءة التسويقية و الإنتاجية من خلال تأسيس جهة مركزية تتولى تقديم البرامج التدريبية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بتكاليف رمزية و تشجيعها على تطوير جودة منتجاتها و زيادة القدرة على المنافسة بالإضافة إلى تطبيق المعايير الدولية المعتمدة لتحسين صورة الإنتاج و المنافسة في الأسواق المحلية و الدولية (norme iso) تشجيع هذه المؤسسات على البحث على أسواق جديدة في الخارج و الاستفادة من الدعم التعاون الفني الذي تقدمه المؤسسات الدولية والإقليمية المختصة
- الأخذ بفكرة الحاضنات الصناعية و التي تعتبر تقنية جديدة لدعم و تشجيع الصناعات الصغيرة و المتوسطة في مرحلة التأسيس و الانطلاق و التشغيل و التي سميت بحاضنات الأعمال التي يمكن تعريفها على أنها " مجموعة متكاملة من الخدمات و التسهيلات و آليات المساندة و الاستشارة توفرها مؤسسة ذات كيان قانوني لديها الخبرات اللازمة و القدرة على الاتصالات و الحركة الضرورية لنجاح مهامها و تقدم هذه المؤسسة خدمات للأفراد الذين يملكون مواهب العمل الحر و الذين يرغبون في البدء بإقامة مؤسستهم الصغيرة بهدف التخفيف من أعباء مرحلة الانطلاق و يشرط على المؤسسات المحتضنة ترك الحاضنة بعد انتهاء الفترة الزمنية المحددة و الخروج من الحاضنة لإفساح المجال أمام مؤسسات صغيرة أخرى في مراحل التأسيس الأولى للاستفادة منه".¹⁶⁷

أدر كتنا الكثير من المؤسسات الاقتصادية في السنوات الأخيرة أن تحقيق الدفاع عن سوق واحدة ببلد واحد أصبح لا يضمن البقاء والاستمرارية وذلك لشدة المزاومة بين المؤسسات القائمة فيه، كذلك عدم القدرة على الدفاع عن حصص السوق المعتادة لأن حواجز الدخول تلاشت وبالتالي تطوير المؤسسة واستمرارها يكون من خلال التفكير في تنويع الأسواق و محاولة التواجد في أكثر من سوق في أكثر من بلد و هذا ما يدفع المؤسسات للتفكير في الأسواق الدولية و ظهور عدة عوامل تختلف باختلاف محيط و طبيعة كل مؤسسة فمنها التجارية و المالية و العوامل الناتجة عن البيئة و العوامل الخارجية.

¹⁶⁷ نبيل جواد، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، لبنان 2007، ص 48

المبحث الثاني: نظرية التدويل

لقد تطورت بيئة الأعمال التجارية بشكل ملحوظ في العقود الأخيرة ولا سيما الابتكارات التكنولوجية وزيادة كفاءة وسائل النقل وظهور النقابات الجمركية ومناطق التجارة الحرة وكل هذه الأحداث تساهم في تحقيق بيئة أعمال دولية ومنافسة بشكل متزايد على وجه الخصوص يتطلب هذا من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الانفتاح بشكل أكبر على الأنشطة الدولية إذا أرادت ضمان نموها أو حتى ضمان بقائها (Benkraiem et Miloudi, 2014)¹⁶⁸ نظراً للحاجة المتزايدة إلى القدرة التنافسية¹⁶⁹ وتطورت الأبحاث حول تدويل المؤسسات بشكل كبير في العقود الأخيرة (Mayrhofer et Urban, 2011) ونتيجة لذلك أدت العديد من الأعمال إلى دوافع وطرق إنشاء المؤسسات التي ترغب في التطور في الأسواق الخارجية، لذلك من المناسب أن تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قيوداً داخلية بسبب نقص الموارد المالية والبشرية ونقص المهارات الإدارية والمعرفة بالأسواق الخارجية، وكل هذه القيود تمنع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تحديد الفرص الدولية (Johanson et Vahlne, 2009).

في سياق عولمة الأسواق يجب طرح مسألة تدويل المؤسسة الصغيرة (Hitt et Bartkus, 1997)، في الواقع فإن المؤسسات مهما كان حجمها ملزمة بالتكيف مع الظروف الجديدة للانفتاح الدولي إذا أرادت البقاء على قيد الحياة¹⁷⁰ (Julien et al., 1994) لهذا فإن التدويل مهم للتطور السريع للمنافسة. كذلك بالنسبة لـ (Lemaire, 2013) فإن الانفتاح الدولي للاقتصاد هو إطار لإعادة توزيع حصص السوق والمخاطر في المساحات الاقتصادية غير المجزأة. تدويل الشركات الكبيرة كتمثليين اقتصاديين رئيسيين يتعاملون مع أنفسهم بناءً على خصوصياتهم التنظيمية والإدارية و يختلف مفهوم تدويل المؤسسة وفقاً للمنظور التحليلي للباحث وكذلك من منظور اقتصادي وأصبح التدويل بمثابة نمط أو تكوين للاستثمارات في بلدان مختلفة بناءً على تحليل عقلائي من خلال إعطاء أهمية لكفاءة تكاليف المعاملات (Williamson, 1975) ومزايا الاستيعاب الداخلي أو الاستعانة بمصادر خارجية للأنشطة. الإنتاج أو التسويق التجاري¹⁷¹ (Dunning, 1988) يدرس الباحثون في مجال الإدارة الدولية التدويل كعملية ويعلقون أهمية كبيرة على البعد الزمني لشرح عملية التدويل رافق العديد من الباحثين في الإدارة الدولية هجماً تطورياً قائماً على العمليات. بالنسبة لـ (Johanson et Vahlne, 1977) هو: "عملية تدريجية للتعليم والمشاركة في الأسواق"، من جانبه (Cavusgil, 1980) يعرفها على أنها "عملية ابتكار" وفقاً لمعرفته المكتسبة في الأسواق وفي نفس إطار البحث¹⁷² (Welch et Luostarinen, 1988) قدما تعريفاً تكاملياً للتدويل مع التركيز على البعد الديناميكي على أنه:

¹⁶⁸ Benkraiem, R. et Miloudi, A. (2014). L'internationalisation des PME affecte-t-elle l'accès au financement bancaire? *Management international/International Management/Gestion Internationale*, 18(2), p, 77.

¹⁶⁹ Edouard Duval, (2015), idem, p, 86.

¹⁷⁰ Gérard Cazabat, (2014), L'internationalisation des petites entreprises : une nouvelle représentation, la facilitation d'internationalisation, Ecole Doctorale Abbé Grégoire (ED546) Le cnam, p, 13.

¹⁷¹ Luz Marina Ferro, (2012), Le processus de formation de l'opportunité dans le contexte de l'internationalisation des PME-HT, Université de Québec à Montréal, p, 51.

¹⁷² Welch, L., & Luostarinen, R. (1988), « Internationalization: Evolution of a concept ». *Journal of General Management*, 37.

" عملية تزيد من التزام المؤسسة بالأنشطة الدولية".

قامت بعض الدراسات بتفكيك التأثير من منظور الشبكة (Johanson et Mattsson, 1988¹⁷³ ; Johanson et Vahlne, 1990¹⁷⁴) لذلك من المناسب أن يعرفوا التدويل على أنه عملية للتواصل (التصنيع والنمو والسلوك وحلول العلاقات التجارية) لتحقيق أهداف المؤسسة وكذلك التنمية والنمو الدولي.

سيتم تنظيم هذا الجزء من العمل على النحو التالي: في البداية سنقدم مجموعة من الأدبيات النظرية حول نظرية تدويل المؤسسات ونقدم بعض التعريفات لمجموعة من الباحثين المختصين في إطار هذا البحث ثم سنتطرق للمناهج النظرية المختلفة بالإضافة إلى تقديم نماذج الدراسة الخاصة بعملية التدويل التي توصل إليها الباحثون في مجال التدويل ومن خلال الأعمال الحالية سنكشف النقاب عن العلاقة بين عملية التدويل وإطار بحثنا.

I- نبذة تاريخية مفهوم تدويل المؤسسات

يخضع مفهوم التدويل لتعريفات لا حصر لها ويمكننا تصنيف هذه التعريفات وفقاً لمعيارين مهمين: تصف المقاربة الأولى التدويل على أنه عملية مشاركة في الأسواق الخارجية. يتفق عمل (Welch, Luostarinen, 1988) مع هذه المقاربة لأنهما يعرفان التدويل على أنه: "عملية زيادة المشاركة في الأسواق الدولية"¹⁷⁵، كما اقترح (Beamish, 1990)¹⁷⁶ تعريفاً للتدويل على أنه: "العملية التي تزيد بها المؤسسات يقظتها من التأثير المباشر وغير المباشر للمعاملات و المنظمات الدولية حول مستقبلها وإنشاء مؤسسات في بلدان أخرى والتعامل معها"¹⁷⁷ لكن المقاربة الثانية تصف التدويل على أنه مجموعة متنوعة من العلاقات التجارية وتعطي أهمية كبيرة لشبكات المؤسسة. قدم المؤلفان (Granovetter, 1985 ; Burt, 1992)¹⁷⁸ منشورات في الثمانينيات من القرن الماضي طوراً فيها الجانب العلائقي للأعمال وهو أمر ضروري في بحوث الإدارة الدولية وعلوم الإدارة. أثمر عمل هذين المؤلفين وفتحاً مجالات لدراسات متنوعة في هذا الموضوع، فقد أضاف (Johanson, Mattsson, 1988) أيضاً لمساهم الخاصة على تعريف التدويل الذي يعتبرونه عملية تراكمية باعتبار أن علاقات المستهلك تتطور وتتجمع في النهاية لتحقيق أهداف المؤسسة. أما بالنسبة (Jones, 2007)¹⁷⁹ جمع بين المقاربتين الإجرائية والعلائقية من أجل تقديم تعريف آخراً للتدويل على أنه:

¹⁷³ Johanson, J. and Mattsson, L-G. (1988) Internationalisation in Industrial Systems—A Network Approach. In N. Hood and J-E. Vahlne (eds.), Strategies in Global Competition, London: Croom Helm, p, 289.

¹⁷⁴ Johanson, J. & Vahlne, J.-E. (1990), « The mechanism of internationalisation ». *International Marketing Review*, 7, p.22.

¹⁷⁵ Welch et Luostarinen, (1988), « The process of increasing involvement in international operations », p, 36.

¹⁷⁶ Beamish P. W. (1990), « The Internationalization Process for Smaller Ontario Firms: A Research Agenda ». *Research in Global Business Management*, 1, p. 73

¹⁷⁷ Beamish. P. W, (1990), « The internationalization process for smaller Ontario firms: A Research Agenda ». *Research in Global Business Management*, 1, p, 79.

¹⁷⁸ Granovetter, M. (1985), « Economic action and social structure: The problem of embeddedness ». *American Journal of Sociology*, 91(3), p, 483

¹⁷⁹ Jones, M.V. (2007), « Should High Technology SMEs Expect to Internationalise by Passing Through a Sequence of Development Stages that affect Choice of Export Market and Entry Mode? », in Susman, G., *Small and Medium-Sized Enterprises and the Global Economy*, Edward Elgar, p. 187.

"عملية تنمو من خلالها المؤسسات وتؤسس وتتطور دولياً وتؤسس وتدير أنشطتها في الخارج وتزيد من تعرضها الدولي وتؤسس وتتطور علاقات وشبكات تمتد إلى ما وراء الحدود والتي تعرّف عن نفسها من خلال الأنماط المحددة للدخول إلى الأماكن ذات الصلة إلى وقت¹⁸⁰، سنتطرق لبعض التعريفات التأسيسية للمؤلفين المتأثرين بعملية تدويل المؤسسات في (الجدول 1)

الجدول 1: تعريفات التدويل كعملية وأبعادها

المؤلفون /سنوات	تعريفات	المنظور ومجال الدراسة	بعد تحليل العملية
Johanson et Vahlne, 1977, p.23.	"هي عملية تزيد فيها المؤسسات تدريجياً مشاركتها الدولية"	-منطق: التطوري / التعلم -تدريجي	-معرفة السوق - الانخراط في السوق - سلسلة من القرارات التي يجب اتخاذها (من أجل الالتزام) - أداء الأنشطة (أوقات مختلفة) - مراحل التدويل (الالتزام)
Cavusgil, 1980, p. 275.	"يمكن اعتبار المشاركة في التسويق الدولي بمثابة ابتكار في البيئة المغلقة للمؤسسة"	-منطق -تطور -التعلم -تدريجي -تسويق -دولي	- البعد الزمني (عدة سنوات) - مراحل المشاركة في السوق (5) مراحل: التسويق الوطني، ما قبل التصدير، المشاركة التجريبية، المشاركة النشطة، مشاركة الشركة) - خطوات اتخاذ القرار المتتالية
Welch et Luostarinen, 1988, p. 36.	"عملية زيادة المشاركة في العمليات الدولية".	-منطق -تطور -التزام -تدريجي	- عملية قابلة للتطوير والتي تشمل: أهداف المبيعات الأسواق (المسافة النفسية، الاختلاف الثقافي والسياسي) - طرق التشغيل (الوكلاء، الشركات التابعة، الامتياز، العقود) - القدرات التنظيمية: هيكل الدعم المالي والشخصي والتنظيمي.
Beamish, 1990, p. 77.	"العملية التي تقوم بها المؤسسات بزيادة أنشطتها في مواجهة المعاملات الدولية المباشرة وغير المباشرة بشأن مستقبلها وإقامة وتنفيذ المعاملات مع البلدان	-إستراتيجية	- التأكيد على التأثيرات المباشرة وغير المباشرة حسب عمليات السوق المحلية "الصادرة" و "الداخل"

¹⁸⁰ Jones, M.V. (2007), Op cité, p, 183

	الأخرى".		من خلال الأبعاد التالية: 1-المنافسة الأجنبية في الأسواق 2-التوجه نحو استخدام التراخيص 3-نوع المعاملة (تصدير أو استيراد) 4-استخدام "المشاريع المشتركة" مع الشركات الأجنبية
Johanson et Mattsson, 1988, p.305.	"عملية تراكمية يتم من خلالها إقامة العلاقات ورعايتها وتطويرها باستمرار من أجل توفير عوائد اقتصادية مرضية قصيرة الأجل وإنشاء وظائف في الشبكة مما يضمن بقاء المؤسسة وتنميتها على المدى الطويل".	- الشبكات -إدارة -دولي	- عملية الربط الشبكي -صلة - مكانة المؤسسة في الشبكة - البعد الزمني (تطور الشبكة) أهداف المؤسسة
Johanson et Mattsson, 1993	"عملية تطوير شبكات العلاقات التجارية في الدول الأخرى من خلال الإرشاد والتكامل".	-شبكة الاتصال -تسويق -صناعي	- عملية الربط الشبكي -صلة - الإستراتيجيات
Johanson et Vahlne, 1990, p. 20.	"التدويل كعملية تراكمية يتم من خلالها إنشاء العلاقات وتطويرها ورعايتها وحلها باستمرار من أجل تحقيق أهداف المؤسسة"	- الشبكات -إدارة -دولي	عملية الشبكات
Lu et Beamish, 2001, p. 63.	"التدويل هو عمل من أعمال ريادة الأعمال لأنه إستراتيجية تبحث عن فرص للنمو والثروة من خلال التطور في أسواق جديدة"	الأعمال الريادية	- البيئة (الأسواق) -البحث عن الفرصة - القدرات الداخلية (الموارد) -إستراتيجية إنشاء القيمة -أداء
Bell et al. 2003, p 341.	"ينظر إلى التدويل على أنه عملية ريادة أعمال مدمجة في شبكة مؤسسية واجتماعية تدعم المؤسسة من حيث الوصول إلى المعلومات، ورأس المال البشري، والتمويل، وما إلى ذلك. "	شبكات ريادة الأعمال	- عملية ريادة الأعمال -دمج - الشبكات - موارد
Mattsson et Zander, 2007	"التدويل ليس دفعا ولا عامل جذب ولكنه عملية اكتشاف أفكار تجارية جديدة ودمجها وتكييفها في هياكل وشبكات الاقتصاد العالمي".	شبكات ريادة الأعمال	- عملية الفرصة (الاكتشاف والتكامل والتكيف) - الشبكات - البيئة (العولمة)

المصدر: من إعداد الطالبة

من خلال هذه التعريفات يمكننا تسليط الضوء على التعريف الذي جاء به الباحثان (Welch, Luostarinen, 1988) "التدويل هو عملية زيادة المشاركة في الأسواق الدولية"¹⁸¹

التدويل لموضوع عدد كبير من الأعمال النظرية و التحريية لذلك فإن طموحنا في هذا الجزء من البحث سيخصص لمراجعة الأدبيات التي ستساعدنا على توضيح الأفكار والمفاهيم الغامضة

I-1- التدويل: نحو نهج معقد قائم على العمليات

في الستينيات من القرن الماضي بدأ التفكير في عملية التدويل وكان هناك شك بين الباحثين حول مؤسسة مهمة بالتطور على المستوى الدولي. من جانبه أكد (Hymer, 1976) أن المؤسسة يمكن أن تجني مزايا قابلة للاستبدال خارج سوقها الوطني من خلال عدد معين من الأصول المحددة ولا سيما صورة العلامة التجارية القوية أو الموظفين المؤهلين أو المعرفة المميزة. على نفس المنوال وفي (1969) قدم Kindleberger مقدمات أساسية أخرى مثل تحفيز القادة و من المناسب أن يُنظر إلى التدويل على أنه استجابة أساسية لتطور الأسواق التي جعلت الوصول إلى الحجم وتطوير احتكارات القلة أكثر صعوبة وبالتالي إنشاء تشريعات مكافحة الاحتكار أو ظهور منافسة قوية وأضاف (Vernon, 1966) في نظريته عن دورة حياة المنتجات من خلال التمييز بين المراحل التي يلزم فيها الاستمرار في تصدير فوائدها خارج الحدود الوطنية. نظراً لأنه أوضح عوامل تكامل الشركات الأمريكية متعددة الجنسيات في الخارج، فإن هذا النهج يهدف إلى مفهوم دورة حياة المنتج والمسافة التكنولوجية عبر البلدان و نتيجة لذلك ميز Vernon أربع مراحل متتالية في حياة المنتج: ظهور المنتج والنمو والنضج والانحدار و في كل مرحلة من مراحل دورة حياة المنتج تستخدم المؤسسات استراتيجيات تدويل مختلفة في مراحل متعددة من تدويل المؤسسة و الوصول إلى الإنتاج الوطني ثم تصدير منتج وإنشاء مؤسسة تابعة في الخارج وأخيراً إعادة التصدير إلى السوق المحلي.

طموحنا في هذا الجزء من العمل المفاهيمي هو الجمع بين هذه المساهمات وفقاً لإطار نظري متماسك ومنظم وسنقدم أولاً المراحل الأربع لدورة حياة المنتج التي اقترحه (Vernon, 1966):

1- مرحلة الانطلاق (التأسيس): في هذه المرحلة الأولية وفي بلد المؤسسة المبتكرة يتميز المنتج الجديد بقوة وتقنية قوية في

البلدان المتقدمة التي تتمتع شركاتها بالقوة كما هو الحال في الولايات المتحدة وخاصة في مجال البحث والتطوير لسببين رئيسيين:

الأول: هو أنهم يعملون في أسواق يكون فيها الدخل الفردي مرتفعاً ويكون الطلب على المنتجات الجديدة مرتفعاً

السبب الثاني: هو أن هذه البلدان التي يوجد بها قوة عاملة نادرة للغاية تعاني من تكلفة العمالة والتي تنتج عن البحث في

التقنيات والإنتاج التي تولد وتحصد العمالة

لهذا السبب اقترح (Vernon, 1966) المراحل الأربع التالية لتطوير المنتج:

- المنتج الجديد

¹⁸¹ Welch et Luostarinen, (1988), Op cité, p, 107.

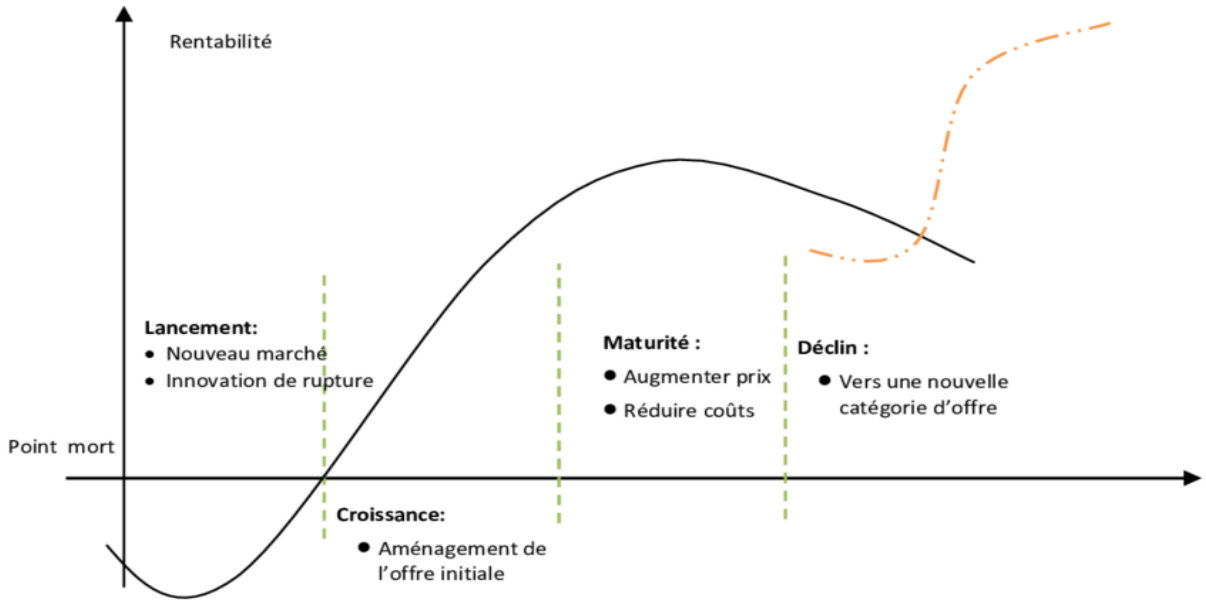
- المنتج القياسي
- المنتج عند النضج
- المنتج المتراجع

2-مرحلة النمو: في هذه المرحلة سيكون للمنتج طلب متزايد تدريجياً في السوق ، مما يؤدي إلى انخفاض تكاليف المنتج بقوة توحيدة و *les économies d'échelles* وفورات الحجم. ثم يمكن تصديرها إلى دول أخرى تتميز بزيادة الدخل وبأسعار معقولة مع الابتكار.

3-مرحلة التطور (النضج): عندما يصل المنتج إلى مرحلة النضج تستفيد المؤسسة من مزاياها التكنولوجية وتقرر إطلاقها في منافسة الشركات الأجنبية الوفيرة لاستعادة حصتها في السوق. لذلك تقرر الانتقال والإنتاج في البلدان المستوردة للمنتج الذي تجد تكاليف عوامل الإنتاج الخاصة به منخفضة للغاية كما ينبغي النظر إلى الاستثمار الأجنبي على أنه إستراتيجية لضمان هوامش المؤسسة في العديد من الأسواق.

4-مرحلة الرفض: في هذه المرحلة يتوقف الإنتاج في بلد المؤسسة المبكرة بسبب انخفاض الطلب لكنها قررت إنشاء شركات تابعة في الخارج ونقل الإنتاج إلى بلدان أكبر.

الشكل 1: المراحل الأربع لدورة حياة المنتج بالنسبة ل (Vernon,1966)



المصدر : Mohiédine Rahmouni, Murat Yildizoglu, (2011), Motivations et déterminants de l'innovation technologiques : un survol des théories modernes, école des hautes études en sciences sociales, Université d'Aix- Marseille II et III, France, p. 20. (Les auteurs à partir de Vernon (1966).

إنّ دور الاعتماد على توسيع وتدويل المؤسسة المبتكرة التي تعتبر عملية متابعة يتمثل فيمايلي: أولاسبب تصدير الاحتكار في السوق الوطنية هناك فشل منتظم كذلكفي مرحلة التصدير من خلال وكلاء مستقلين وكذلك موقع فرع المبيعات وإتمام الإنتاج في الخارج وتجدر الإشارة إلى أنه في كل مرحلة من مراحل دورة حياة المنتج يتم تقريبها من مرحلة التبادل.

نظرية (Vernon, 1966) يقدم من خلالها قوة تفسيرية للمنتجات دورة طويلة. وقد أدت وسائل النقل والاتصالات الحديثة وتسريع التقدم التكنولوجي إلى تقصير دورة حياة المنتجات التي جعلت نظريةVernon أقل أهمية. على الرغم من لكنه تعرض للانتقاد لأنه ملتزم بالتنمية الدولية للشركة متعددة الجنسيات فإننا ننحاز إلى الاعتماد على العناصر الأساسية والكافية الأربعة التي اقترحها الباحثان (Oviatt et McDougall, 1994) من أجل وجود شركة دولية جديدة:

- 1- تشكيل منظمة من خلال تدويل معاملات معينة
- 2- الاعتماد القوي على هياكل الحكم البديلة (هياكل الشبكة) في الموارد الموجهة.
- 3- إنشاء مزايا مرتبطة بالتوطين الأجنبي تجتد المؤسسات ميزة في نقل بعض موارد الأجهزة المحمولة (مثل المعرفة) ودمجها مع ما يسمى بالموارد غير المتحركة (المواد الخام)
- 4- السيطرة على الموارد الفريدة (بما في ذلك المعرفة)

للإجابة على كل هذه المخاوف المتعلقة بعملية التدويل تم إجراء فحص دقيق للأدبيات وكشف في البداية أن البحث الذي تم تطويره حول هيكلية عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تمييز المناهج المختلفة وتجميع العديد من الأوصاف معاً والتحليلات التي تكشف عن عدة تفسيرات:

يمكننا تقديم تفسير للنوع الاقتصادي فقد تم اعتبار إدراج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الشبكات فعالاً لإثبات السلوكيات المتعددة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دولياً (Gankema et al, 2000 ; Khayat, 2004 ;Li et al, 2004 ; Rustashobya et al, 2007) Jaensson, 2004 ; Hutchinson et al, 2005 ; Pantin, 2006 ; Ruzzier et al, 2007) يشكل موضوع تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اليوم مجالاً موضوعياً متميزاً وحيوياً لذلك تشرح هذه الأعمال عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال ثلاثة مناهج نظرية:

الأول يعتمد على العوامل المحددة التي تتعلق بالاقتصاد ثم التصميم التقدمي والتعلم من قبل المنظمة وقائدها ، وأخيراً التركيز على إنشاء الهياكل الخارجية من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى العالمية.لذلك يجب أن تغطي هذه العملية جميع الخطوات التي تتخذها المؤسسة للتطور للخارج من خلال: التصدير وإيجاد شركاء أعمال جدد ، الاستثمار في الخارج وتوظيف موظفين أجانب لذلك يبدو أن عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يمكن تفسيرها بزواوية نظرية واحدة فقط لأن المناهج النظرية المختلفة تقدم فهماً كاملاً للظاهرة. ويعتبر مفهوم الموارد والمهارات أداة تحليل عامة وقابلة للتكيف بما فيه الكفاية بطريقة متكاملة تسهم مساهمات المقاربات المختلفة لتدويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تتقدم في فهم التنمية الدولية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في تقديم المشورة والمساعدة على نحو أفضل لهذا النوع من المشاريع.

تعتبر أوصاف (Penrose, 1959) أصول مفهوم الموارد والمهارات ومن جانب آخر يلتزم (Koenig, 1999) بوضع نظرية قائمة على الموارد أو التمييز بين عدة تيارات: النهج القائم على الموارد (Barney, 1991; Wernerfelt, 1984) ويتبع ذلك نظرية المهارات الأساسية (Prahald et Harmel, 1990) ونظرية القدرات الديناميكية¹⁸² (Teece et al, 1997) وأخيراً المدرسة التطورية. (Nelson et Winter, 1982) حسب (Wernerfelt, 1984) الذي يعرف المورد على أنه أصل ملموس أو غير ملموس يتعلق بالمؤسسة لكن بالنسبة ل (Barney, 1991) من جانبه قرر إكمال هذا التعريف والعثور على الموارد والمهارات مثل مجموعة متنوعة من الأصول الدائمة لاغتنام الفرص وتجنب التهديدات، أما (Amit et Shoemaker, 1993) اعتبروا الموارد والمهارات بمثابة مخزون من العوامل القابلة للاستخدام التي تتقنها المؤسسة. وبالمثل توضح المهارات الأساسية أن المؤسسة قادرة على القيام بعمل أفضل مما ينتقده الآخرون¹⁸³ (Prahald et Harmel, 1990) واعتبارها "ثمرة التعلم الجماعي للمنظمة خاصة في الطريقة التي يتم بها تنسيق مهارات الإنتاج المختلفة والتي يتم فيها دمج التيارات التكنولوجية المتعددة". يمكننا التمييز بين المهارات الأساسية الأخرى مثل عملية الإنتاج (الجودة، والمرونة، التكاليف، سرعة التنفيذ والوفاء بالمواعيد النهائية،... الخ) وبالتالي عملية الوصول إلى السوق من خلال (إدارة العلامة التجارية، التسويق، التوزيع، التسويق، الخدمات واللوجستية،... الخ). تجمع نظرية الموارد والكفاءات أيضاً مجموعة من الفروع المهمة، « resource based view » "النظرة القائمة على الموارد" (Wernerfelt, 1984 ; Barney, 1986) نظرية الكفاءات المركزية " (Prahald et Harmel, 1990) « la théorie des compétences centrales » نظرية القدرات الديناميكية « Teece et al (1997) « théorie des capacités dynamiques » وأخيراً نظرية المعرفة والتي تسمى أيضا « Knowledge based view »;

للباحثين (Guaut, 1996 ; Conner et Prahald, 1996) لذلك يجب أن يعتمد هذا النهج على التيارات الفكرية المختلفة من أجل تحليل المؤسسة: مواردها ومعرفتها وقدراتها الديناميكية وقدرتها على التعلم (الجدول 3) يمثل الفروع المكونة لنظرية الموارد والمهارات والتنبؤات التي تنبثق عنها

¹⁸² Teece, D.J., Pisano, G. and Shuen, A. (1997), « Dynamic capabilities and strategic management ». Strategic Management Journal, 18(7,) p. 513.

¹⁸³ C.Parahalad, G.Hamel, (1990), « The core competence of the corporation Harvard Business Review, May-June, 1990.p.15.

الجدول 03: الفروع المكونة لنظرية الموارد والمهارات والتنبؤات التي تنبثق عنها موارد مشتركة: la théorie de la croissance de Penrose (1959)

المقاربات الرئيسية	طريقة العرض المستندة إلى الموارد	نظرية المهارات المركزية	نظرية القدرات الديناميكية	النظرية التطورية
الباحثين الأساسيين	(Wernerfelt, 1984 ; Barney, 1986)	(Prahalad et Harmel, 1990)	(Teece et Pisano et Shuter, 1997)	(Nelson et Winter, 1982).
وحدة التحليل	الموارد	المهارات المركزية	القدرات الديناميكية	الشعور بالإدمان الروتيني
المتطلبات العامة التي يمكننا صياغتها	تحديد الموارد التي تتحقق من معايير إعداد إيجارات وميزة تنافسية مستدامة	يجب على الشركة تحديد واستغلال الكفاءات الرئيسية ومن ثم يجب أن ترفض المهارات الأساسية في المنتجات الأساسية ثم إلى المنتجات النهائية يجب على الشركة وضع أهداف طموحة لخلق التوتر والتحفيز وبالتالي تحفيز الإبداع في الشركة	يجب على الشركة أن تقرر المهارة التي يجب تطويرها من أجل التعامل مع التطور السريع للسوق والمنتجات والتكنولوجيا	لا توجد وصفات واضحة: النظرية لها غرض وصفي يهدف إلى توضيح ما يحدث على المستوى الفردي مع ما يحدث على مستوى أكثر تجميعاً وبالتالي يتم اختيار الشركة على أساس روتينها. يعتمد بقاء الشركة على قدرتها على تغيير روتينها واختراع روتين جديد
المنطق الذي يمكن أن يكون بمثابة أساس لاختبار نظرية ثابتة TRC	التحقق من أن الأنشطة التي تستوفي المعايير تسمح بإنشاء ميزة تنافسية ثم التحقق مما إذا كانت هذه الأنشطة متكاملة	التحقق من أن الشركة تدمج الأنشطة أو تعتقد أنها يمكن أن تتراجع عن مهاراتها الأساسية	التحقق من أن الشركة تدمج الأنشطة أو أنها تعتقد أن لديها قدرات ديناميكية تسمح لها بالتعامل مع التغيير في السوق والتكنولوجيا	لا توجد تنبؤات واضحة إنه فرع يفسر أن الهياكل الموجودة هي نتيجة للقصور الذاتي فإنه يقدم مفهوم "الشعور بالاعتماد"

المصدر: Houda Ghozzi, "l'approche par les ressources et les compétences en tant que théorie de la firme : apports, limites et aménagements nécessaires », doctorante Université de Paris Dauphine UMR CNRS n°7088, p, 6-7.

ومع ذلك فإن نظرية الموارد والمهارات تتضمن في الواقع تعدد الفروع بناءً على وحدات التحليل المختلفة والتي تنبثق منها تنبؤات مختلفة وهي تركز بشكل أساسي على حقيقة أنه يتعين على المؤسسة استيعاب الأنشطة "الإستراتيجية" أي الأنشطة التي لديها موارد أو مهارات أساسية أو مهارات ديناميكية من أجلها منح ميزة تنافسية¹⁸⁴.

في الجزء التالي سوف نقدم الأساليب النظرية الثلاثة التالية لتدويل المؤسسات: التدويل على مراحل والنهج الاقتصادي وأخيراً نهج الشبكة.

I-1-1- التدويل التدريجي: النماذج الأصلية.

تخمين مدرستان فكريتان وأساسيتان على تحليل عملية تدويل المؤسسات:

- المدرسة الاسكندنافية: والتي تُعرف باسم نموذج (U-modèle) Uppsala ou الذي اقترحه في الأصل (Johanson et

Wiedershim-Paul, 1975 ; Johanson et Vahlne ,1977)

- أعمال¹⁸⁵ (Bilkey et Tesar, 1977) باسم نموذج الابتكار: الذي يعتبر التدويل ابتكاراً للمؤسسة لذلك يجب أن يعتمد هذا

النهج على عرض النموذجين ومساهمتهما في شرح ديناميكيات عملية تدويل المؤسسات. نتيجة لذلك ميز المؤلفون نهجين

لدراسة التدويل في هذا الوقت: نموذج Uppsala للباحثين (Johanson et Vahlne, 1977) ونموذج الابتكار ل (Bilkey

et Tesar, 1977 ; Cavusgil, 1980 ; Reid, 1981 ; Czinkota et Tesar, 1982) و في الجزء التالي سنحلل

النظريتين الرئيسيتين لتدويل المؤسسات لأن هذه النظريات أثمرت من خلال تقديم نموذجين بعد تأسيسها في علوم الإدارة «

le modèle des stades et le modèle des réseaux. »

I-1-1-1- نموذج Uppsala أو U modèle

تم اقتراح نموذج Uppsala أو U modèle (لأول مرة من قبل المدرسة السويدية (Johanson et Wiedershim-Paul et

Vahlne, 1975, 1977) تجدها أسسها في "النظرية السلوكية للمؤسسة"، إنها نظرية سلوكية اقترحتها (Cyert et March,

1963) اللذان يفترضان أن التدويل هو: "نتاج سلسلة من القرارات الإضافية" ولكن ضمن نفس إطار البحث فضل (Johanson et

Wiedershim-Paul, 1975 ; Johanson et Vahlne , 1977) تطوير نموذج جديد للتدويل لتحديد سلوك التدويل للمؤسسات

السويدية و تظهر النتائج الموضحة لهذه الدراسات أن المؤلفين (Johanson et Vahlne, 1977) قد توصلوا إلى أن: "تدويل المؤسسة

هو سلسلة من القرارات المتزايدة والتراكمية" « chaine d'étapes ».

أولا ليس للمؤسسة أنشطة تصدير منتظمة في سوق خارجي وليس لديها خبرة في السوق الخارجية والخطوة الثانية هي تحقيق

التصدير من خلال ممثلين مستقلين وفق قناة معلومات منتظمة ولكن غير مكتملة ومعروفة وأخيراً في المرحلة الثالثة يتم تعريف

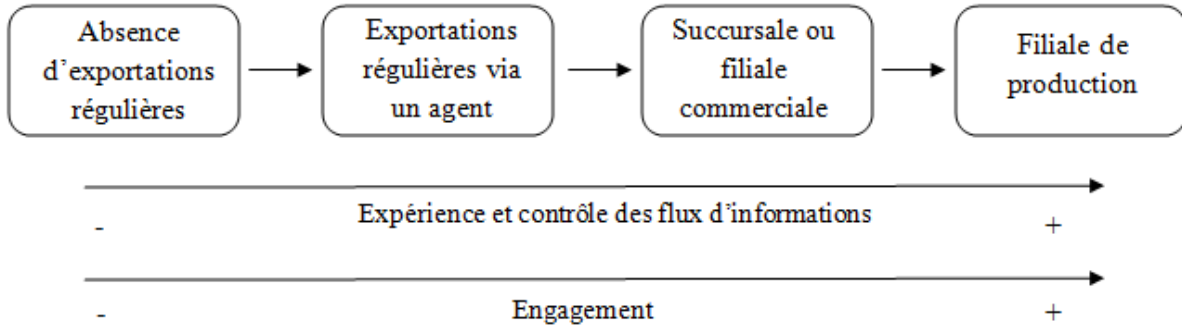
التدويل على أنه ناتج مجموعة من القرارات المتزايدة.

¹⁸⁴ Houda Ghazzi, "l'approche par les ressources et les compétences en tant que théorie de la firme : apports, limites et aménagements nécessaires », doctorante Université de Paris Dauphine UMR CNRS n°7088, p, 7.

¹⁸⁵ Bilkey, W.J. et Tesar, G. (1977). The export behavior of smaller-sized Wisconsin manufacturing firms. Journal of International Business Studies, 8(1), p, 97.

فالتماذج من هذا المنظور تكتسب المشاريع الصغيرة والمتوسطة حول اكتساب فكرة (Coviello et McAuley, 1999) التي يُنظر إلى التدويل على أنها: "عملية خطية و متسلسلة تتكون من مجموعة من الخطوات تسمى أحياناً "سلسلة التأسيس". «Chaine d'établissement» (الشكل 2) يمثل الخطوات المكونة لسلسلة التأسيس.

الشكل 2: الخطوات المكونة لسلسلة التأسيس «chaine d'établissement»



المصدر: Johanson et Wiedersheim-Paul (1975, p. 307)

نلاحظ أن كل مرحلة تمثل تطوراً لدرجة المشاركة في الخارج: من الضروري القيام بالتصدير غير المنتظم من خلال وكيل وإنشاء مؤسسة فرعية تجارية وإنتاجية لذلك فإن الخطوة الأولى لا تحتوي على الالتزام بالموارد بسبب نقص المعلومات داخل وخارج السوق المستهدف ثم في الخطوة الثانية بدء الالتزام الذي يساعد المؤسسة على الوصول إلى المزيد من تدفقات المعلومات المنتظمة واكتشاف الأساسيات. العوامل التي تؤثر على المبيعات وبناء فرع تجاري وإنتاجي في الخارج مما يساعد المؤسسة على التحكم في تدفق المعلومات من وإلى السوق.

تجد سلسلة التأسيس شرعيتها في افتقار المؤسسة للخبرة في الأسواق الخارجية المستهدفة أكثر من وجود التباينات المعلوماتية مما يجعل دراسة البيئة المحلية أكثر تعقيداً من المهم إذن أن نقص المعرفة والموارد يمثلان عقبتين مهمتين أمام التدويل بالنسبة للباحثين (Johanson et Vahlne, 1977) في البداية تقرر المؤسسة التدويل تدريجياً من خلال التوسع في أسواق قريبة جغرافياً أو ثقافياً لاكتساب الخبرة قبل الوصول إلى مناطق بعيدة نفسياً. طور (Johanson, Vahlne, 1977) العديد من الأعمال التي استندت إلى مفهومين رئيسيين: عملية التعلم والمسافة النفسية.

عملية التعلم **Le processus d'apprentissage**: في الواقع تتم وفقاً لتجربة القائد والمنظمة من أجل جمع المعرفة بهذه التجربة في الأسواق الخارجية لذلك يعتبر التدويل نتيجة لسلسلة من القرارات المتزايدة. على الرغم من أن (Johanson, Vahlne, 1977) عملوا على أربع مؤسسات سويدية (Sandvik, Atlas Copco, Facit et Volvo) لأنهم وجدوا أنهم يتبعون عملية تسلسلية منظمة من أربع مراحل:

- أنشطة التصدير الانتهازية وغير النظامية.

- التصدير عبر وكيل مستقل.
- إنشاء فرع أو فرع مبيعات.
- الإنتاج في البلد الأجنبي.

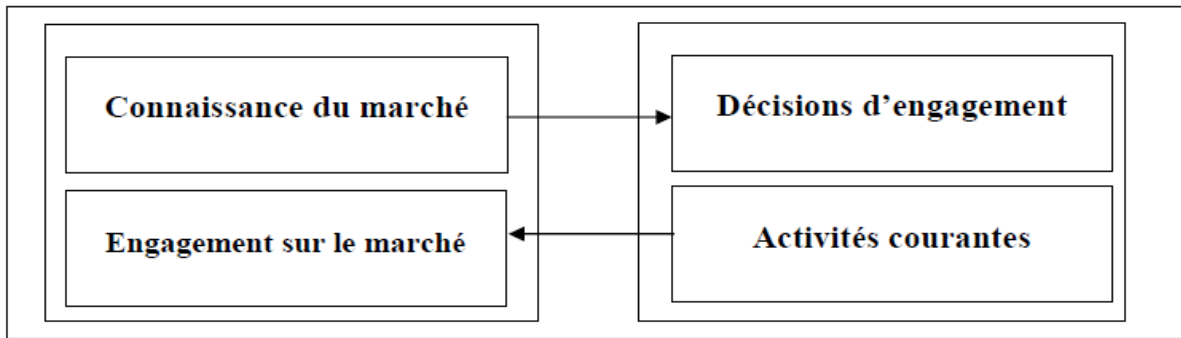
المسافة النفسية La distance psychologique: هي المساهمة الثانية (Johanson et Vahlne, 1977) التي يعتبرون مفهوم التدويل على أنه: "مجموعة من الاختلافات الثقافية واللغوية التي لها تأثير على تدفق المعلومات واتخاذ القرار في المعاملات الدولية" كما يوضح الباحثان أنه مع تطور التجربة الدولية وتناقص المسافة النفسية بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والأقاليم الأجنبية الجديدة و هذا الأخير يسهل تطوير الفرص التي تقدمها العديد من البلدان.

يعتمد نموذج le modèle des stades على النموذج الثاني وهو التعلم التدريجي والتقدمي على الحدود الوطنية ويفترض هذا النموذج أن المؤسسة تتعلم تدريجياً من خلال الخبرة في الأسواق الخارجية وتطور أيضاً التزامها وفقاً للموارد المخصصة فقط من الأسواق الخارجية التي يتم الوصول إليها ولنفس الأسباب قام (Johanson et Vahlne, 1977) بتبني نموذج "ppsalaU" وافترض أن المؤسسة تتعلم بينما تتقدم في هذه الأسواق الخارجية وتطور التزامها بالموارد التي تتميز بالسوق الأجنبي ثم شرحا الالتزام الدولي للمؤسسة حسب نموذج ديناميكي تم تصوره حول التدويل بين تنمية الموارد والمشاركة المتزايدة في الأسواق الخارجية و في الواقع تمثل كل مرحلة التزاماً أساسياً تجاه الأسواق الخارجية ويتم تحديد التنمية الدولية من خلال دورة سببية وديناميكية تستند إلى أربعة مفاهيم رئيسية:

- 1- معرفة السوق الخارجي
- 2- الانخراط في السوق الخارجي
- 3- قرار الالتزام
- 4- الأنشطة الحالية

أمامنا متغيرين يتفاعلان مع مؤسسة تسعى إلى التدويل: من ناحية تطوير المعرفة في الأسواق الخارجية والعمليات الدولية ومن ناحية أخرى الالتزام المتزايد بالموارد من خارج الأسواق. (الشكل 3) يمثل جانبي تدويل المؤسسات.

الشكل 3: عملية التدويل: الجانب الثابت والجانب الديناميكي.



المصدر: (Johanson et Vahlne (1977, p.26)

يشرح الباحثان (Johanson et Vahlne, 1977) المشروع الدولي من خلال جانبين مختلفين: الجانب الثابت والجانب الديناميكي.

● **الجانب الثابت L'aspect statique**: يحتوي على الموارد العاملة في السوق الخارجية المرتبطة بالمعرفة ومع ذلك يجب ربط هذه الموارد المتزمت بها بشكل إيجابي بفضل درجة النمو في المشاركة الدولية (كل ما يتعلق بالموارد المالية والبشرية والتنظيمية وغيرها). تعود هذه الظاهرة إلى قلة الخبرة والمعرفة لدى المؤسسة التي تريد التدويل إلى الأسواق الخارجية لأن التجربة لها تأثير أساسي على النمو العالمي لكنها تساعد المؤسسة على تقليل عدم اليقين والمخاطر المكتسبة وتساعد أيضاً على تحديد فرص عمل جديدة في الأسواق الخارجية.

● **الجانب الديناميكي L'aspect dynamique**: تمثل قرارات تخصيص الموارد والقرارات المصاحبة لأنشطة المؤسسة والتي يمكن اعتبارها المصدر الأول للتفاهات من خلال الخبرة وكفرص يسعى إليها صناع القرار في الأسواق الخارجية. في الواقع سيكون للزيادات في الموارد تأثير اقتصادي مرتبط بتطوير الأنشطة الدولية وأيضاً تأثير على عدم اليقين المرتبط بمشاكل السوق الحالية والمستقبلية للمؤسسة إذن يمكننا القول أنه: "يتم اتخاذ القرار إذا كانت المخاطر في السوق أقل من الحد الأقصى للمخاطر المقبولة".

نموذج Uppsala كما عرضناه بإيجاز يعرف إثراء مختلفاً لاعتباره نموذجاً سلوكياً يعتمد على البيانات خاصة من الصناعات التحويلية. على الرغم من السياق الذي أشار إلى أنه تم استيفاء جميع الشروط للتحقق من صحة هذه الدراسات التي تم تحليلها لمؤسسات الدول المتقدمة في الثمانينيات لكن جانبها التراكمي والمتسلسل لم يتم تقديره خاصة مع ظهور المؤسسات ذات التدويل السريع والمبكر فمن بين الدراسات التي تتفق مع هذه الفكرة أكثر هي ل (Oviatt et McDougall, 1994 ; Masden, Rasmussen et Servais, 2000) في أبحاثهم الذين أكدوا أن هذه المؤسسات الجديدة تتطور دولياً منذ إنشائها وتحصل على قدرة مبيعات في العديد من البلدان باستخدام السلوك المتزايد لأمثلة العملية.

I-1-1-2- نموذج الابتكار أو (I-modèle)

يعتبر نموذج الابتكار أو (I-modèle) التدويل بمثابة عملية تشبه مراحلها مراحل تبني منتج جديد (Rogers, 1962, cité dans Gankema et al, 2000) كما يعتبر الابتكار التدويل عملية طويلة و متسلسلة ومتزايدة، تمثل كل مرحلة منها الابتكار التنظيمي للمؤسسة. (Gankema et al, 2000 ; Verdier et al, 2010) يؤكد ذلك كامتداد لنشر نظرية الابتكار (Rogers, 1962) يوازن أتباع هذا النموذج التدويل بالتسلسلات المختلفة لاعتماد منتج جديد أو تقنية جديدة (Li et al, 2004¹⁸⁶ ; Jean-Amans, 2011) لذلك اعتمد العديد من المؤلفين هذه الرؤية لشرح تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. النماذج الأكثر إجابةً ونجاحاً في جميع أنحاء العالم هي نماذج (Bilkey et Tesar, 1977 ; Cvusgil, 1980 ; Cinzkota, 1982 et Reid, 1981) وتعتبر كل هذه النماذج أن كل مرحلة تتجاوز ابتكار المؤسسة ومع ذلك سنجد تناقضات بين هذه النماذج في اختيار المراحل والعدد وفي آلية بدء

¹⁸⁶ Li, L., Dan, L., Dalgic, T. (2004), « Internationalization process of small and medium-sized enterprises: Toward a hybrid model of experiential learning and planning ». *Management International Review*, 44(1),p, 97.

التدويل ، يعتبر عمل هؤلاء الباحثين بين أفضل الأعمال المعروفة في أدبيات الإدارة الدولية¹⁸⁷ (Andersen, 1993) ومن ثم فإن مستوى عدد وصف مراحل وآليات السلوك التصديري للمؤسسة أو كل هذه الاختلافات¹⁸⁸ ويعتمد هذا النهج على عمل (Bilkey et Tesar, 1977; Czinkota, 1982) الذين خصصوا له نموذجاً ديناميكياً يحتوي على ست مراحل من خلال تحليل سلوك التصدير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أمريكا الشمالية:

1- عدم الاهتمام التام بالتصدير.

2- التفكير في العودة إلى أمر غير مرغوب فيه.

3- الاستكشاف الفعال لإمكانيات التصدير.

4- التصدير التجريبي

5- تم تأكيد حالة التصدير

6- استهداف الأسواق البعيدة نفسياً

لذلك من المناسب أن يتم توجيه سير العملية من خلال الموقف الإداري والتعلم من خلال التجربة وأخيراً المسافة النفسية من ناحية أخرى تفسر الزيادة في أنشطة التصدير آلية "دفع" التحفيز الخارجي المرتبطة بحساسية فريق الإدارة والفرص التي توفرها الأسواق الخارجية يشير الباحثان (Bilkey et Tesar, 1977) إلى أبعد من ذلك من خلال التأكيد على أن بدء العمليات الدولية وإدارتها لهما ميزة من خلال الاهتمام الناشئ للمديرين بالصادرات وليس من خلال اعتبارات النظام الاقتصادي:

يكون المرور من المراحل 2 (أمر غير مطلوب) إلى 3 (استكشاف الاحتمالات) ثم 4 (الصادرات التجريبية) ثمرة نتاج ثلاث شروط تراكمية:

1- تخطيط التصدير

2- تصور المديرين للمزايا التنافسية للمؤسسة.

3- جودة ديناميكية فريق الإدارة.

من جانب آخر يوضح (Czinkota, 1982) أن هناك اختلافات كبيرة بين المؤسسات المتواجدة في عدة مراحل فيما يتعلق بالخصائص التنظيمية والإدارية أو حتى الخصائص الداخلية الأخرى وهذا في امتداد لعمل (Bilkey et Tesar, 1977) أن هذه النتائج تناسب هذه الفكرة لأنهم يدعون أن محددات سلوك التصدير تتغير باختلاف مراحل العملية. وبنفس السياق يرى (Reid, 1981) إلى أبعد من ذلك من خلال تطوير نموذج نظري جديد مبني على خمس مراحل أساسية يضيف مكاناً معيناً للأبعاد الفردية والتنظيمية وبالتالي يوضح أنه من الضروري للتفاعلات بين خصائص المؤسسة والأفراد شرح اختيار الأسواق المستهدفة والتقدم المحرز في عملية التصدير ، من ناحية أخرى يضمن (Reid, 1981) أن التطوير حسب المراحل ينتج ضغط عوامل "الجذب" « pull » (آليات أو تغييرات داخلية). أخيراً تجدر

¹⁸⁷ Andersen, O. (1993), « On the internationalization process of firms: a critical analysis ». *Journal of International Business Studies*, vol.24, n°2, p. 202.

¹⁸⁸ Noémie Dominguez, (2015), « internationalisation des PME et déploiement des stratégies tête-de pont, sous la direction d'Ulrike Mayrhofer et Catherine Mercier- Suissa, Université Jean-Moulin (Lyon 3), p. 35

الإشارة إلى أن النموذج الجديد لـ (Reid, 1981) يشرح تأثيرات التفاعل الناتجة عن التوفيق بين الخبرات والمحددات على المستوى الفردي والتنظيمي للكشف عن نمو المؤسسة خلال المراحل المختلفة. في (الجدول 3) سنقدم نماذج الابتكار التي شرحناها بالفعل في أدبيات هذا الجزء من العمل.

الجدول 3: ملخص الخصائص الرئيسية لنماذج الابتكار

	Bilkey & Tesar (1977)	Cavusgil (1980)	Reid (1981)	Czinkota (1982)
نوع النموذج	التجريبية	التجريبية	النظرية	التجريبية
آليات المبادرين	Push – facteurs externes	Pull – facteurs internes	Pull – facteurs internes	Push – facteurs externes
المراحل	<p>المرحلة 1: الإدارة غير مهيمنة عن طريق التصدير ولن تستجيب لأمر غير مرغوب فيه.</p> <p>المرحلة 2: المدير ونمستعدون للرد إلى أمر غير مرغوب فيه ولكن لا تبذل جهودا لاستكشاف جدوى تصدير</p> <p>المرحلة 3: يستكشف المدير ونمستعدون بتطوير نشاط إمكانية التصدير</p> <p>المرحلة 4: تصدر الشركة على أساس تجريبية</p> <p>المرحلة 5: وهو مصدر مؤقت وتعديل صادراتها، منعلى النحو الأمثل، اعتمادا على تغيرات سعر الصرف، الرسوم الجمركية</p> <p>المرحلة 6: الشركة تستكشف الجدوى التصدير إلى بلدان أخرى نفسيا أكثر بعدا</p>	<p>المرحلة 1: التسويق المحلي: الشركة تبيع فقط في سوقها المحلية</p> <p>المرحلة 2: ما قبل التصدير: الشركة في البحث عن المعلومات و يقيم إمكانية تطوير أنشطة التصدير</p> <p>المرحلة 3: المشاركة التجريبية: تبدأ الشركة في التصدير على أساس يقتصر على عدد قليل من البلدان القريبة نفسيا</p> <p>المرحلة 4: المشاركة النشطة: تقوم بالتصدير الآن مباشرة إلى أسواق جديدة وزيادات إلى حد كبير حجمها منبع</p> <p>المرحلة 5: التزام شديد: تشارك مواردها بشكل منهجين أسواقها المحلية والغرباء</p>	<p>المرحلة 1: معرفة التصدير: الشركة تدرس التصدير كحل لمشكلة على سوقها المحلية أو فرصة للتوسع ونمو</p> <p>المرحلة 2: نية التصدير: ولادة الدوافع والمواقف والتوقعات المدراء في مواجهة التصدير</p> <p>المرحلة 3: محاولة التصدير: الشركة يستجيب للأوامر الأجنبيّة (المرحلة الأولى من التزام التصدير)</p> <p>المرحلة 4: التقييم: تقوم الشركة بتقييم النتائج الأولى التي تم الحصول عليها</p> <p>المرحلة 5: القبول: في ضوء النتائج تم الحصول عليها، تقبل الشركة أو يرفض التصدير. في حالة أرباحا المرجحة واستقرار المبيعات، سيتم تشجيعه على الحفاظ عليه ثم تعزيز هذه الأنشطة.</p>	<p>المرحلة 1: الشركة هي تماما غير مهتم بالتصدير</p> <p>المرحلة 2: الشركة جزئيا مهتم بالتصدير ، ينظر إليه كشغل غير مؤكد</p> <p>المرحلة 3: تهتم الشركة بتصدير واستكشاف بنشاط فرص التصدير (بداية التخطيط للتصدير)</p> <p>المرحلة 4: تصدر الشركة بطريقة ما التجريبية وتعتمد موقف إيجابي تجاه الصادرات (لا يستغل بعد كالأفرص التي تتيحها الدولية)</p> <p>المرحلة 5: تصبح "صغيرة". مصدر من ذوي الخبرة "وجود موقف والتزام نحو الدولية</p> <p>المرحلة 6 : وهي "مصدر رئيسي" من ذوي الخبرة" مع موقف جدا إيجابية واستباقية حول التصدير (التخطيط للالتزامات المستقبلية وما إلى ذلك)</p>

المصدر: Noémie Dominguez, (2015), Op cité, p.122

من ناحية أخرى قام (Leonidou et Katsikeas, 1996)¹⁸⁹ من خلال مقالتهم : « the export developpement process : An integrative review of empirical models » بتقييم وجود 11 نموذج عملية لها جانب من التدويل من خلال التصدير ، و حسب هؤلاء المؤلفين من الممكن التمييز بين ثلاث مراحل رئيسية في عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: المشاركة الوثيقة والمشاركة الأولية والمشاركة المتقدمة. يؤكد (Jean-Amans, 2011) أن كل مرحلة من هذه المراحل تشكل ابتكاراً تنظيمياً للمؤسسة (الجدول 4) الذي يمثل نماذج الابتكار .

الجدول 4: التدويل - الابتكار. (Bilkey et Tesar (1977).

المراحل	خصائص المؤسسة
المرحلة 1:	غير مهتم بالتصدير ولا يستجيب حتى لأمر غير مرغوب فيه.
المرحلة 2:	على استعداد للرد على أمر غير مرغوب فيه ولكن لا جهد لاستكشاف إمكانية تطوير نشاط التصدير
المرحلة 3:	يستكشف بنشاط إمكانية تنمية الأعمال التجارية من التصدير.
المرحلة 4:	الصادرات على أساس تجريبي إلى الأسواق القريبة نفسياً.
المرحلة 5:	وباعتبارها مصدراً مؤكداً، فإنها تكيف مستوى صادراتها معال نحو الأمثل.
المرحلة 6:	يستكشف الفرص المتاحة لتطوير أعمال التصدير إلى بلدان أكثر بعداً من الناحية النفسية

المصدر: Leonidou et Katsikeas (1996) Op cité, p.537

من المناسب أن تحقيق هذا العمل المفاهيمي سمح لنا بإدراك الطبيعة المعقدة لعملية التدويل لأنه في نفس إطار البحث (Leonidou et Katsikeas, 1996) نقترح مراحل التدويل و الابتكار التي قدمناها في (الجدول 3) ومراحل النماذج المختلفة من هذا المنظور بناءً على المراحل الثلاث التالية:

– المشاركة المسبقة: المديرون المهتمون بالسوق الوطني فقط والمديرون الذين يفكرون مجدية في التصدير والمديرون الذين قاموا بالفعل بالتصدير ولكنهم لم يعودوا يقومون بذلك.

¹⁸⁹Leonidou, L.e. et Katsikeas, C.S. (1996). The export development process: An integrative review of empirical models. Journal of International Business Studies,27(3),p, 537..

– المرحلة الأولى: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المشاركة بشكل غير منتظم في التصدير مع إمكانية توسيع أنشطتها في الخارج

– المرحلة المتقدمة: مؤسسة تصدر بانتظام مع خبرة في الدراسة في الخارج وتدرس أشكالاً أخرى من المشاركة الدولية

تتنافس هذه النماذج في هذه المقاربة لمدرسة Uppsala فهي تحمل مبدئين مهمين: التضمين التدريجي للقادة و المؤسسات والمسافة النفسية التي أتقنتها التجربة التي تم إنشاؤها في الأسواق الخارجية لذلك من المناسب أن تساعد نتائج الدراسات التجريبية لـ (Coviello et McAuley, 1999) في التحقق من صحة هذين النموذجين بعد الانتقادات التي تم توجيهها لفكرة المسار المحدد والتي يجب أن تتبعها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل التدويل. كما تستند هذه الانتقادات إلى الملاحظة التجريبية للأمثلة المضادة التي تؤثر على نفسها لتتبع السلوكيات المنحرفة المعتمدة ويفضل البعض الآخر النطاق العام للنماذج المحلية (Millington et Bayliss, 1990, cité dans Pope, 2002).

قدم المؤلفون عدة تعريفات للتدويل على مدى عقود عديدة وقد سلطنا الضوء على بعض التعريفات التأسيسية وحددنا إمكانات الاستغلال التي في إطار بحثنا لإثبات التزام المؤسسات خارج سوقها الوطني لأنه في بطريقة تركيبية سنجد:

شرح النهج السلوكي في نموذج Uppsala للباحثين (Johanson et Wiedersheim-Paul, 1975 ; Johanson et Vahlne, 1977, 2009 ; Vahlne et Johanson, 2013) Bilkey et Tesar, 1977 ; Cavusgil, ل (I-Model) نموذج الابتكار (Rennie, 1993 ; Oviatt et McDougall, 1994 ; Oviatt, Patricia et McDougall, 1995, 1997) مثل اقترحها (Welch et Luostarinen, 1988) والتي تساعد المؤسسات على تقليل مخاطر الفشل ، والحق في تدويل سريع جداً ومبكر (Barney, 1996 ; Johanson et Mattson, 1988) نهج الشبكة (Johanson et Mattson, 1988) نهج الموارد Teece Pisano et Shuen, 1997 ; Tallman et Fladmoe- Lindquist, 1994) تختلف من نموذج إلى آخر فمن المؤكد أن هذه الأعمال تحلل السلوك الإجرائي للنمو الدولي. إنها عملية زيادة المشاركة التي مثل (Rennie, 1993 ; Oviatt et McDougall, 1994 ; Oviatt, Patricia et McDougall, 1995, 1997) نماذج لتحليل المؤسسات المسماة بـ "Born global" التي تم تخصيصها من خلال عملية التدويل المبكر والسريع. ولقد تم دمج هذه النماذج النظرية في العديد من الأعمال العلمية (Laghzaoui, 2009 ; Ruzzier, Hisrich et Konecnik, 2007 ; Pantin, 2006 ; Alexander et Quinn, 2005) وكانت نتائجها لتوضيح تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تؤكد هذه النماذج كما قدمناها سابقاً أنه في جميع هذه النماذج يكون الخطر مساعداً ولكنه ضئيل أو غير دقيق ولكن في نموذج (Etemad, 2004) الذي سنقدمه في الجزء الذي يلي نجد نتائج مختلفة تماماً.

– نموذج (Etemad, 2004): يحلل هذا النموذج العوامل الرئيسية التي تلهم تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي من خلالها ميز هذا الباحث ثلاثة أنواع رئيسية من العوامل:

1- العوامل الداخلية: «push factors» أو القوى هذه العوامل تشجع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التدويل فهم مهتمون بالعوامل الداخلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تم رائد الأعمال الذي يريد دائماً اغتنام الفرص الجديدة.

2-عوامل خارجية: "عوامل الجذب" « pull factors » أو نقاط القوة تنشأ من بيئة الأعمال المتغيرة لأنها تشجع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التوسع في الخارج.

3-العوامل الوسيطة: "عوامل الوساطة" « mediating factors » أو القوى الوسيطة.

سنحدد هذه العوامل الثلاثة وفقاً لعمل مجموعة من المؤلفين المتخصصين في إطار هذا البحث

1- "عوامل الدفع" الداخلية « push factors »

العوامل الداخلية عبارة عن تكتل يمثل المكونات الداخلية للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة: من بينها تأثير المدير على المؤسسة وخصوصياتها وفقاً لملفه النفسي وعلاقته بالموظفين وممارسته للسلطة وتعلقه بالعملاء فضلاً عن خبرته وصورته الدولية و تعتبر عوامل حاسمة لنجاح عملية التدويل وكذلك قوانين الدولة و من الأهمية بمكان اختيار الفرص في الأسواق الخارجية ذات الأداء وحسب (Laghzaoui, 190) المعرفة التي تم تأسيسها من خلال الخبرة في الأسواق الخارجية التي تساعد المؤسسة على الاهتمام بأسواق الدول الجديدة أو المسافة النفسية ضيقة.

191 (Knight, 2001) يعرف التوجه الدولي للقائد باعتباره سلوكاً تجارياً أساسياً ويتعاون في أداء المؤسسة مثل عمل (Cadieux, 2009) الذي ركز على الاختلاف في السلوك وردود فعل رؤساء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و توصل إلى أنه في الواقع يفضل المديرون الاستراتيجيات الدولية المرتبطة بالقيم مثل: القوة والطموح والعدوانية والمنافسة والمال ولكن والأهم من ذلك أنها استباقية ومبتكرة ولها صورة عالمية في عالم الأعمال كما تحتاج أيضاً إلى إتقان اللغات المختلفة لإدارة المخاطر والتعود على التغيير في الثقافات الأخرى والمسافة النفسية.

2- "عوامل الجذب" الخارجية « pull factors »

يمكننا تحديد العوامل الخارجية على أنها تلك التي تشكل العوامل الموجودة في البيئة الخارجية للمؤسسة والتي تحفز المؤسسة على التدويل بالنسبة لـ (Etemad, 2004) والدراسات السابقة لـ (Bilkey, 1978) والتي أظهرت أن غالبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ترغب في التوسع في الأسواق الخارجية قامت بذلك بعد استفزاز خارجي لكن هذه المساهمات يمكنها ترتيب أو إدارة التدويل. يمكن أن تؤثر أيضاً على اختيار طريقة الدخول إلى السوق الأجنبية (Coviello et Munno, 1977) وتؤثر هذه العوامل بشكل خاص على تحرير الأسواق الدولية وتقنيات المعلومات والاتصالات الجديدة وجاذبية الاحتياجات الدولية وموارد الشركاء الأجانب¹⁹³ من ناحية

¹⁹⁰Soulaimane Laghzaoui, (2009), « Internationalisation des PME : apports d'une analyse en terme de ressources et compétences », Management & Avenir, n°22, p.57.

¹⁹¹ Knight, F., (1921 puis 1942), *Risk, uncertain and profit*, New York: Houghton Mifflin.p.13.

¹⁹²Cadieux, L. (2009). Les propriétaires-dirigeants de PME face à la croissance par le biais de l'internationalisation : une question d'attitude. InfoPME, p.9.

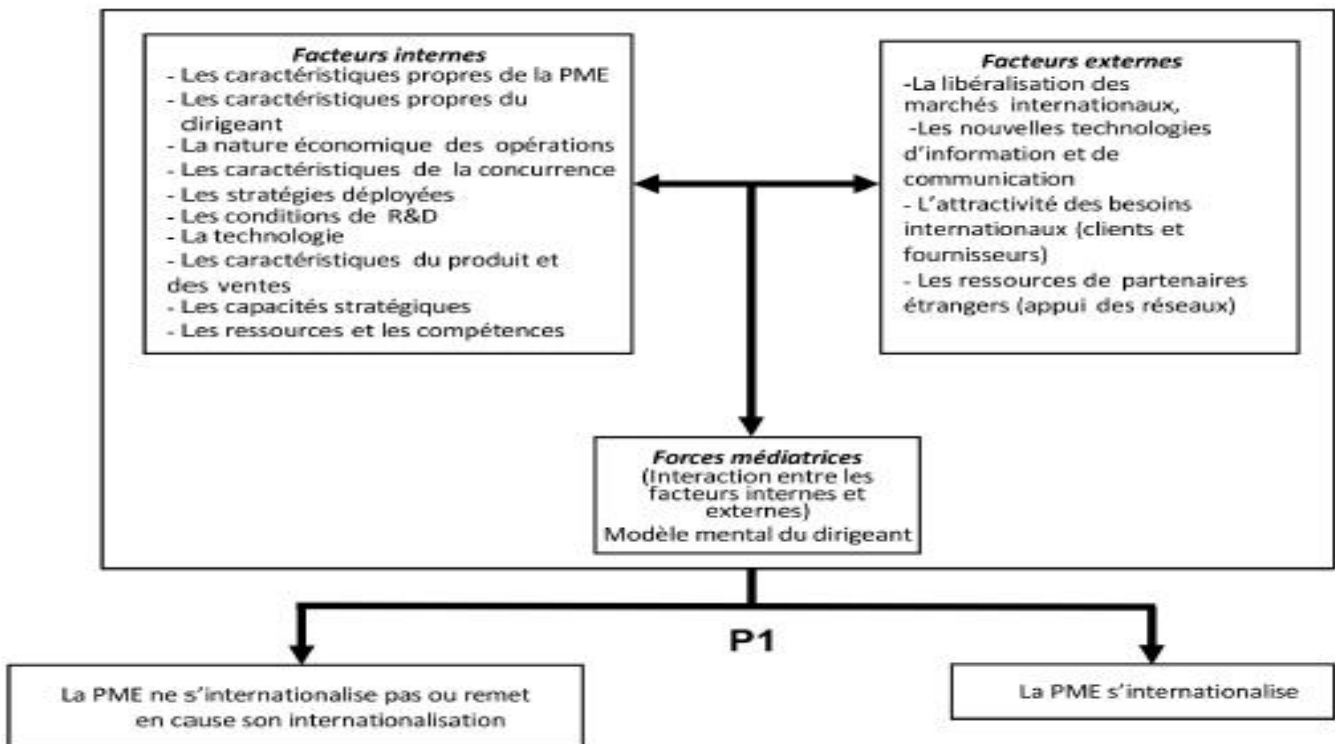
¹⁹³ Céline Bouveret-Rivat, Catherine Mercier-Suissa et Lynda Saoudi, (2020), « Risques et internationalisation des PME : proposition d'un cadre d'analyse, Revue internationale PME, volume 33, numéro 1(2020), URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1069286ar>. DOI: <https://doi.org/10.7202/1069286ar>. P 149.

أخرى يشير الباحثان (Huggins et Johanson, 2009) في عملهما إلى أن المديرين يفكرون دائماً في تحسين قدرتهم التنافسية. في الواقع يجب عليهم إعداد شبكاتهم بشكل أفضل بالذكاء والقوة لدعمها. لذلك من الضروري السماح لهم بزيادة معارفهم وإثرائهم بانتظام بمعلومات باهظة الثمن وغنية توفر الابتكار والفرص الجديدة.

3- العوامل الوسيطة « mediating factors »

تشكل القوى الوسيطة العامل الثالث الذي قدمه (Etemad, 2004) والذي حدده بأنه عوامل الترابط بين الشركات ونوعين من العوامل التي أرسيناها في الجزء السابق، في الواقع دور القائد أساسي اختبار التدويل لأنه هش أمام الفرص أيضاً مما يؤثر على فهمه للعوامل الداخلية والخارجية. لذلك فمن المناسب أن تعتمد القوى الوسيطة على النموذج العقلي للقائد وهذا التأثير المرتبط بهذه القوى قد ينتج عن المكابح أو تيرة عملية التدويل لاتخاذ قرار التوسع دولياً و "خفض أو إيقاف العمليات الدولية تماماً. يمثل (الشكل 4) شروط تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب (Etemad, 2004).

الشكل 4: شروط تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: Céline Bouveret-Rivat, Catherine Mercier-Suissa et Lynda Saoudi, (2020):op cité, p.17.

طور (Etemad, 2004) مكابح ودوافع التدويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأن هذا النهج يعتمد على المدير وفكرة المخاطر الدولية من خلال عوامل خارجية. كما قدم (Zucchella, 2000, cité dans Allali, 2003) تفسيرات لهذه الاختلافات التي ميز

من بينها منطقتين يتم بموجبهما اختيار أسواق الدول التي سيتم تصديرها من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: المنطق الأول هو القرب والثاني هو المنطق العالمي.

إذا قبل المدير نهج القرب الأول فسيكون قادراً على تطوير أنشطته في البداية في الأسواق القريية ثقافياً وجغرافياً لذلك من خلال تعزيز التعلم بطريقة متسلسلة وتدرجية لكن عندما تختار نهج القرب العالمي الثاني فإنها ستقسم السوق أفقياً لإرضاء مجموعات صغيرة من العملاء بغض النظر عن مكان تواجدها. اعتبر (Gemser et al, 2004) أن مسار التدويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يمكن تحديده من خلال التعلم كما هو مبين في النظرية على مراحل ومع ذلك بالنسبة لمكونات محددة للمدير و المؤسسة وبيئتها لذلك تنمو العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل تدريجي ومتسلسل أو تدريجي ولكنها تواجه قوانين التعلم عن طريق تخطي المراحل وتفضل اعتماد عملية التدويل (Boutary, 2006 ; Pla-Barber et Escriba-Esteve ; 2006) المكانة المهيمنة للنهج التدريجي حيث تعجز نظرية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن تفسير العديد من سلوكيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دولياً والتي يجب تتبعها بعيداً لتفسير آخر بما في ذلك النهج الاقتصادي.

I-1-2 مساهمة وحدود نماذج عملية التدويل

يحتوي النموذجان اللذان قدمناهما في الجزء السابق: نموذج Uppsala ل (Johanson et Vahlne ,1977) ونموذج الابتكار ل (Bilkey et Tesar ,1977) على حدود معينة على الرغم من تعاون النماذج في مكونات التعريف في نهج وفهم ديناميكيات عملية التدويل يسعى هذا البحث إلى توضيح هذه الحدود.

I-1-2-1-1 انتقادات نموذج Uppsala ل (Johanson et Vahlne ,1977)

تم توجيه العديد من الانتقادات إلى نموذج Uppsala وقد أظهر (Andersen ,1993) أن هذا النموذج لا يشرح المعرفة والعناصر (الداخلية والخارجية) التي تتميز عملية تدويل المؤسسات و في الواقع يوضح الباحث أيضاً أن هذا النموذج لا يحلل نموذج المراحل العملية التي من خلالها:

- يؤدي الفهم التحريبي الذي يتم الحصول عليه تدريجياً في الأسواق الخارجية إلى الالتزام بالموارد
- لا يوضح النموذج تطور عملية التدويل
- لا يشرح النموذج لماذا وكيف تبدأ هذه العملية

على الرغم من الانتقادات للأسباب المذكورة سابقاً إلا أن عمل (McDougall et al. 1994) أظهر أن هناك غموضاً في أسباب وشروط الوصول من مرحلة إلى أخرى في عملية التدويل وقد تكون الطبيعة الاستباقية للتدويل والبعد الزمني للعملية التي سيتم جمعها ذات أهمية وتنمو العديد من المؤسسات في الأسواق البعيدة بمجرد إنشائها بسبب افتراض المسافة النفسية. فنموذج Uppsala المبني على افتراض رئيسي واحد: عدم المعرفة بالأسواق الخارجية يسبب عائقاً أساسياً في النمو الدولي للمؤسسات ولتحرير هذا الحاجز يجب على المؤسسات القيام بأنشطة في الأسواق فالوصول من خلال تعلم أسواق أبعد هي فكرة (Andersen, 1993) وحسب هذا الباحث فإن الأسواق تتغير من خلال عدة عوامل مثل: اللغة والثقافة، الممارسات الإدارية، التعليم، النظم السياسية والتنمية الصناعية التي تنتج "مسافة نفسية". في إطار هذا البحث حدد (Johanson et Wiedersheim-Paul, 1975) المسافة النفسية على النحو التالي: يمكن للمسافة

النفسية أن تجتذب اختيار الدولة المضيفة والموارد المخترقة للمشاركة الدولية ويمكن أن تقل هذه المسافة أيضاً مع اكتساب المؤسسة تجربة جديدة في نموها خارج السوق الوطنية.

يمكن الاعتماد على النموذج الثاني وهو التعلم التدريجي والتقدمي على الحدود الوطنية ويفترض هذا النموذج أن المؤسسة تتعلم تدريجياً من خلال الخبرة في الأسواق الخارجية وتطور أيضاً التزامها وفقاً للموارد المخصصة فقط من الأسواق الخارجية التي يتم الوصول إليها.

كما أن نموذج ابتكار (Bilkey et Tesar, 1977) يتضمن أيضاً العديد من القيود والنقص التي يجب توضيحها أيضاً.

I-1-2-2- انتقادات لنموذج الابتكار

تعتبر نماذج الابتكار التدويل عملية طويلة وخطية ولا رجعة فيها تستند إلى مفاهيم التعلم والمسافة النفسية لكنها لا تفسر التدويل بطريقة سريعة و / أو مبكرة في أسواق مختلفة في وقت واحد (Ageron et Huault, 2002; Oviatt et Mc Dougall, 1994) إلى أبعد من ذلك من خلال التأكيد على أن عدم رجوع العملية يتعارض مع اللغة الأصلية للمؤسسة وذلك للتنافس في مسارها التوسعي بمعنى إبطاء أو تسريع نموها. من جانبه يؤكد (Andersen, 1993) أن: "القضاء على المراحل المختلفة أمر معقد لأن النماذج تستند أساساً إلى مفاهيم ذاتية لا يمكن ملاحظتها. (Ruzzier et al, 2006) يفسر أهمية السلاسل التفسيرية المقدمة والتي تستند إلى منطق موحى قريب من السمة ولا يشرح المرور من مرحلة إلى أخرى. لذلك فمن المناسب أن القوة التفسيرية والتنبؤية لهذه النماذج التي تم تقديمها غير كافية بسبب كثرة المتغيرات التي تؤثر على عملية التصدير وعدم الوضوح في إجراءات تصنيف المؤسسات والتميز بين المراحل وتفعيل المتغيرات المختارة (Andersen, 1993 ; Leonidou et Katsikeas, 1996) ومن جانبه (Reid, 1981) أضاف أن النماذج الحالية لا تثبت عملية صنع القرار المرتبطة بالوصول والتوسع في الأسواق الخارجية.

نلاحظ أنه من خلال نقاط الضعف المنهجية والتجريبية فإن نماذج الابتكار وفقاً لوجهة نظر¹⁹⁴ (Ruzzier et al, 2005) "تسمح لنا فقط بوصف عملية التغيير ولكن ليس الأبعاد أو الأساليب المختلفة التي تستخدمها المؤسسات لتطوير أنشطتها" و هذه النماذج تتجاهل أي وقت مقنع لتطوير تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المؤكدة.

I-1-2- المنهج الاقتصادي (l'approche économique)

دراسات التطور الدولي للشركات المهتمة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بطريقة محددة التفسيرات الأساسية التي يقدمها الاقتصاد وتحفيز العوامل العالمية التي تدفع المؤسسات إلى التدويل¹⁹⁵ (Khayat, 2004) تشير عمل العديد من المؤلفين حيث ترتبط المساهمات بهذا النهج ، سوف نسلط الضوء على عمل (Penrose, 1959) الذي أكد أن "عدم تجزئة الموارد الإنتاجية أدى إلى نقص مزمن في استخدامها وأن هذا العامل الأخير يشكل حافزاً قوياً للمؤسسات لتوسّع أسواقها الخارجية". من المناسب إذن أن يؤكد (Montgomery et Wernerfelt, 1991) هذا التحليل من خلال ملاحظة أن العديد من الموارد محددة والتي لا يمكن استخدامها إلا في أنشطة معينة.

¹⁹⁴ Ruzzier, M., Hisrich, R.D. et Antoncic, B. (2006), « SME internationalization research : past, present, and future », Journal of Small Business and Enterprise Development, vol. 13, n°4, p. 47

¹⁹⁵ Khayat I. (2004), « L'internationalisation des PME : Vers une approche intégrative », dans Actes du 7ème CIFEPME Octobre, France .P.7.

لذلك نحن بعيدون عن المؤسسة الموصوفة بأنها قابلة للتكيف يمكن أن تكون حاسمة وتؤثر على نموها والأسواق التي يمكنها الوصول إلى تأثير الموارد المالية والمادية بالنسبة للباحثين (Penrose, 1959 ; Madhok, 1997) ويمكن أن يؤدي فشل الفرص والقدرات الإدارية إلى إبطاء النشاط الدولي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويكشف الفحص الدقيق للأدبيات أن العمل الذي طوره (Ruzzier et al, 2006)¹⁹⁶ يشرح التيارات النظرية الأساسية المرتبطة بالنهج الاقتصادي على النحو التالي:

– يمكن للمؤسسات توسيع أنشطتها دوليًا من خلال نظرية التدويل باستخدام إطار عمل عملية التكامل الرأسي المنبع أو المصب
(Buckley et casson 1993, 1995)¹⁹⁷

– تعتبر طرق الدخول إلى التدويل نتيجة اختيار المؤسسة بين التدويل والاستعانة بمصادر خارجية للأنشطة

– هذه النظرية الناتجة عن نظرية التدويل وقد أوضحها (Williamson ,1975)

مثل النموذج الانتقائي (OLI) (Dunning, 1988 ; 2000) le paradigme éclectique القائم على نظرية التدويل و الذي يميز ثلاثة أنواع من المزايا لوصف التدويل:

1- مزايا الملكية ownership advantages: التي تخص المؤسسة وتعلق بتراكم الموارد غير الملموسة (التقدم التكنولوجي، الخبرة،... الخ)

2- مزايا الموقع Localisation advantages: يتكون من عوامل مؤسسية وإنتاجية في موقع جغرافي

3- مزايا التدويل Internalisation advantages: هي قدرة المؤسسة على إدارة وتنسيق أنشطتها داخليًا

ومع ذلك لا تزال العديد من الانتقادات بلا حل والعناصر المقدمة هنا بحاجة إلى تعميق ففي هذا التحليل الحالي توجد صعوبة في فهم سياق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من التقارير النظرية التي يتم وضعها بشكل عام للشركات الكبيرة. أبعد من ذلك ينسى هذا التيار الدور المهم للعلاقات الاجتماعية في المعاملات (Johnson et Mattsson, 1988 ; Gemseret al, 2004) لكن العمل التجريبي لـ (Ruzzier et al 2006) يؤكد أن العديد من مبادرات المديرين لا تستند بشكل منهجي إلى القرارات من حيث التكاليف.

في الجزء التالي سوف نقدم النهج الثالث والأخير لنظرية التدويل و المتمثل في: نظرية شبكات تدويل المؤسسات.

I-3- نظرية الشبكة للتدويل (فنج الشبكة)

للدفاع عن نموذج Uppsala والرد على النقد الموجه إليه اقترح الباحثان (Johanson et Mattsson, 1988) نموذج الشبكة لتحديد تدويل المؤسسات بشكل أفضل لأن هذا النموذج يعتبر بمثابة تطوير لنماذج العملية فسندقدم جذور نظرية الشبكات لأنها تستند إلى أسسها في نظرية الاعتماد على الموارد والتي توضح أن: وصول المؤسسات إلى موارد تنافسية يمكنها إنشاء مواردها داخليًا ثم تخضع لمنظمات أخرى في العالم. كانت فكرة (Pfeffer, 1992) التي قدمناها في الجزء السابق من هذا الفصل فعندما يتم إبراز علاقات الموارد بين

¹⁹⁶ Ruzzier, M., Hisrich, R. D., & Antoncic, B. (2006), « SME internationalization research: Past, present, and future ». Journal of Small Business and Enterprise Development 13(4),p, 483.

¹⁹⁷ Buckley P. J. et Casson M. (1995), «The economic theory of multinational enterprise» New York, St-Martin.s Press.P.12.

مؤسستين ينتج عن ذلك ترابط بين هاتين المؤسستين واختفاء الحدود بين الموارد الداخلية والخارجية كما تحصل المؤسسة على شبكة أكثر ثراءً بسبب هذا الالتزام (اقتصادي، قانوني، تقني، اجتماعي وتنظيمي).

لقد صنع التدويل عددًا كبيرًا من الأعمال النظرية والتجريبية يفترض الباحثان (Johanson et Mattsson, 1988) أنه في الأسواق الصناعية يتم تنسيق المؤسسات مع بعضها البعض من خلال علاقات دائمة والتي تحدث عندما تقرر المؤسسة النمو في سوق جديد إنها في شبكة جديدة وهي ملزمة ببناء علاقات جديدة ولكن يجب أن تكون الشبكات منظمة بشكل جيد حتى يكون لها ترابط قوي وأن تكون مواقف المؤسسة منظمة بشكل جيد. من الضروري اختيار المؤسسة لتطوير معرفتها وإثراء مخزونها من الموارد بسبب التفاعلات داخل الشبكة وهذا ما أطلق عليه (Johanson et Mattsson, 1988) "أصول السوق" « Market asset » كل هذا يتوقف على مكانة المؤسسة في السوق ويساعدها على جني الدخل لنفسها ومن ثم تحفز بعملية التدويل.

يشرح التدويل كما أعدناه للتو في هذه الخطوط العريضة سبب قيام المؤسسة بالكشف عن التوطن وتطويرها بفضل الشركات في الأسواق الخارجية والتي تم افتراضها (Johanson et Mattsson, 1988) ولكن لا يمكن تحقيق ذلك من خلال ثلاثة أنشطة مهمة:

- 1- الامتداد الدولي: في هذا النشاط الأول ترغب المؤسسة في إنشاء موقع في شبكة جديدة في الخارج
- 2- الاختراق: يشير إلى نمو علاقات المؤسسة من خلال الشبكات التي تتطلب تطوير الموارد المخصصة
- 3- التكامل الدولي: يشمل مواقع المؤسسة في عدة شبكات أجنبية

يسمح تحقيق هذه الأنشطة الثلاثة للمؤسسة بتحسين العلاقات التنظيمية والشخصية وتطوير مساحة عملها تدريجياً في الأسواق المختلفة لذلك فإن المصلحة الأساسية لهذا النموذج هي أنه: "يُنظر إلى التدويل على أنه عملية بناء التزامات تجارية من خلال شركاء أجنبى ولكن لتحقيق أهداف المؤسسة من الضروري بناء علاقاتها وتطويرها وتأمينها بشكل دائم".

من هذه الملاحظة يمكن تلخيص إستراتيجية تدويل المؤسسة من خلال أهمية:

- 1- تقليل الحاجة إلى زيادة المعرفة.
- 2- تقليل الحاجة إلى التعديل.
- 3- استفادة من المواقع التي تم تقييمها في الشبكة.

نأخذ الجانب متعدد الأطراف والعلائقي لنهج الشبكة الذي يساعد على فهم أفضل لمرونة التدويل والرد على الانتقادات التي تستهدف الطابع غير المحفز للنماذج السابقة التي تطرقنا إليها في هذا الجزء من العمل.

II-تحسينات في نماذج التدويل

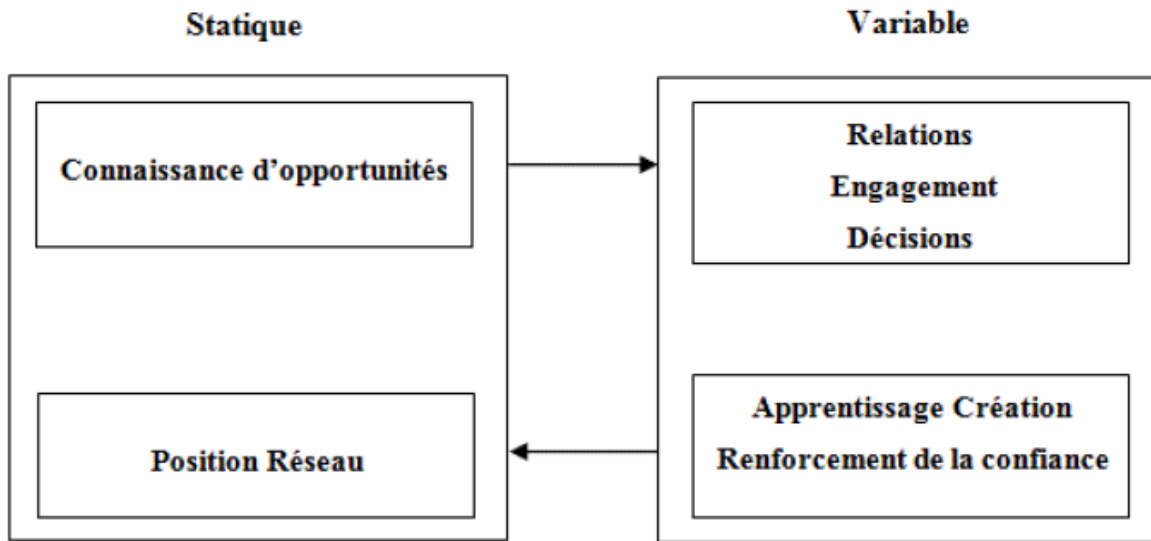
في ضوء الانتقادات التي ظهرت في العقود الأخيرة وبسبب التغيرات في البيئة قرر العديد من المؤلفين إعادة النظر في نماذجهم من أجل تحسين قوتهم لشرح هذه الظاهرة التي هي ركيزة بحثنا في هذا العمل. في الجزء الأول نقدم التحسينات على نموذج Uppsala في الجزء التالي نتناول التحسينات على نموذج الابتكار.

II-1- نموذج Uppsala: أهمية شبكات الأعمال

تم انتقاد نموذج Uppsala الذي اقترحه (Johanson et Vahlne, 1977) لكن الباحثين في (2003) طلبوا تحليل النموذج في بيئة أعمال أكثر ارتباطاً لذلك فإن التوازن هو معرفة المراحل الأولى لتدويل المؤسسات الجديدة بسرعة ومبكرة ، من ناحية أخرى يقدم المؤلفان نموذج شبكة جديد لعملية التدويل من خلال منح نهج الشبكة الذي تطرقنا له في الجزء السابق ونموذج عملية التدويل. ويوضح هذا النموذج الجديد أن التدويل هو تنويع لزيادة العلاقات القائمة وروابط جديدة مع شركاء جدد وبالتالي يمكن للمؤسسات أن يكون لها تجارب من خلال علاقاتها التجارية لزيادة مشاركتها في الأسواق الخارجية واغتنام الفرص وحتى تطوير مخزونها من المعلومات والمعرفة التي من شأنها أن تعطي ثمار التنمية والمشاركة في الأسواق الخارجية.

لكن المؤلفين يواصلان تطوير أبحاثهما في الواقع من خلال مقال نُشر في (2009) يقدم فيه Johanson et Vahlne نموذجًا آخر للتدويل على مراحل لتعزيز نموذجهم لعام (1977) وتحسين التطورات الجديدة تجريبياً من (2003) ثم بالنسبة ل(Johanson et Vahlne, 2009) يعتبر التدويل على أنه: "مجموعة إجراءات المؤسسة لتحسين علاقات شبكتها وحماية نفسها من الممثلين في سوقها". وفقاً لـ (Johanson et Vahlne, 2003) فإن هذا النوع من الشبكات يسهل إمكانية التعلم والضمان والأمن والمزيد من التطوير لكن أيضاً في هذا النموذج حلل المؤلفان أن معرفة الفرصة الدولية هي أحد المكونات الرئيسية للتدويل.

الشكل 5: Johanson et Vahlne : le modèle de processus d'internationalisation (version de 2009)



المصدر: (Johanson et Vahlne (2009, p. 1424)

طموحنا في هذا الجزء من العمل هو الجمع بين هذه المساهمات وفقاً لإطار نظري متماسك ومنظم لذلك من المناسب أن يتكون هذا النموذج أيضاً من متغيرين أساسيين: المتغيرات الثابتة ومتغيرات التغيير ولكن يجب أن يضيف تعديلات طفيفة مع الحفاظ على نفس هيكل النموذج الأصلي. سنوضح المتغيرين على النحو التالي:

- أول متغير ثابت: هو الاعتراف بفرصة العمل بدلاً من معرفة السوق في نموذج (1977) في الواقع إن الاعتراف بالفرص عاملاً أساسياً في عملية التدويل ويثري مخزون المعرفة لدى المؤسسة مما يؤثر على معرفة السوق.
- المتغير الثابت الثاني: هو موضع الشبكة الذي يحل محل المشاركة في السوق في نموذج (1977) والذي يوضح أن علاقات الشبكة محددة من خلال مستويات محددة من الخبرة والضمان والاعتراف هذه لها طرق مختلفة لتحسين التدويل الناجح

يتم دمج نموذج Uppsala الجديد (2009) بشكل صريح الأبعاد المعرفية والعاطفية في العلاقات التجارية ويسلط الضوء على دور الشبكات والمعرفة وتحديد الفرص في عملية التدويل. ; Coviello, 2006¹⁹⁹ ; Oviatt et Mc Dougall, 1994¹⁹⁸ (Chandra et al, 2012). لذلك من المناسب أن نبسط تعريف عملية التدويل على أنها: "نتيجة كفاح رواد الأعمال والقادة لاغتنام الفرص التجارية في شبكاتهم". في نموذج Uppsala الجديد (2009) قام Johanson et Vahlne بدمج نهج الشبكة ونهج المعرفة

¹⁹⁸ Oviatt, B.M. and McDougall, P.P. (1994), « Toward a theory of international new ventures ». *Journal of International Business Studies*, Vol. 25 No. 1, p. 47.

¹⁹⁹ Coviello, N. E. (2006), « Network dynamics in the international new venture, *Journal of International Business Studies*, 37(5),p, 713.

ومفهوم الفرصة التي تسمح لرجال الأعمال باغتنام فرص الأعمال التجارية الدولية لأن الباحثان يريدان إنشاء اتفاقية بين نظرية التدويل العملية والاتساق النظري لريادة الأعمال الدولية و لقد قدمنا جزءاً في الفصل الأول من عملنا والذي يتعلق بفرص العمل في عملية تدويل المؤسسات.

II-2 نموذج الابتكار: rôle moteur des technologies

بعد مساهمة (Kamakura et al, 2012) والتي تم الإدلاء بشهادتها في الأدبيات تثير الاهتمام بنماذج الابتكار نظراً للدراسات التي أجريت على 1116 مؤسسة صغيرة ومتوسطة الحجم في إسبانيا (الشكل 6) تمثل عملية تدويل هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة يميز الباحثون بين أربع مراحل أساسية للانخراط في عملية التدويل: المرحلة المحلية والمصدر الشاب والمصدر المتقدم ثم العالمي. يجب أن تبدأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد ذلك عمليات التصدير: أولاً في الأسواق القريبة جغرافياً ومعرفة الحد الأدنى من الموارد والمهارات المطلوبة ، لذلك للانتقال من المرحلة 1 إلى 2 من الضروري تحقيق إنتاجية القوى العاملة والقدرة على الابتكار للمؤسسة من خلال الروابط التي تم تطويرها مع الأسواق الخارجية . في البداية: تحدد المؤسسة موقعها وفقاً لنمو السوق المستهدف ويتم الحفاظ على اتفاقيات الاستيراد أو التخلي عنها في التصدير ثم تزيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من التقنيات المطلوبة لها لتكون قادرة على المنافسة في الأسواق الخارجية بالإضافة إلى وجود العلاقات التي تم إنشاؤها سابقاً بوضع المصدر المتقدم والعلاقات الراسخة مع الفكرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالاستيلاء على مرحلة التصدير العالمي.

الشكل 6: عملية تدويل تصدير المشاريع الصغيرة والمتوسطة



المصدر: (Kamakura et al, 2012)

و بالتالي فإننا نعلم على عوامل النجاح الرئيسية التالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتصدير: رأس المال البشري والتكنولوجي والعلاقات وشبكات المؤسسات في الخارج من ناحية أخرى يعرف الباحثون²⁰⁰ (Kamakura et al, 2012) عولمة المؤسسة على أنها: "عملية بطيئة ومعقدة حيث تتفاعل عدة عوامل لتفسير تطور المؤسسة خلال مراحل التدويل مع رأس المال البشري والتكنولوجيا والعلاقات مع المؤسسة تلعب دوراً رائداً".

في الجزء التالي سنقوم بدراسة ظاهرة جديدة في عملية التدويل للمؤسسات تسمى « Born-global » سيخصص هذا الجزء لمراجعة الأدبيات حول هذه الظاهرة الناشئة وطموحنا في هذا الجزء من العمل هو الجمع بين هذه المساهمات من خلال إطار نظري متماسك ومنظم يفيدنا في مجال بحثنا في هذه الدراسة.

III- تحدي زيادة الأعمال الدولية

أصبح تدويل المؤسسات أمراً ضرورياً اليوم بفضل فتح مناطق جديدة تدفع إلى طرح سؤال حول أين وكيف يتم التصدير وقد تسبب هذا التطور في تغيير كبير في جوانب المؤسسات التي تريد التدويل ولكن ليس كما حدث في الستينيات من المناسب إذن أن تكون فقط المجموعات الكبيرة التي كانت تنمو في الأسواق الخارجية والتي لها أحجام مختلفة. هناك أيضاً مؤسسات تدول منذ إنشائها ، ومن جانب آخر أعطى (Bonaccorsi, 1992) اسم « Born-global » وقد أدت هذه الظاهرة إلى تطوير العديد من معايير الاختيار: البلدان ، المعرفة السابقة ، وطريقة الدخول ، والشركاء ،... الخ.

يلاحظ العديد من المؤلفين مثل (Etrillard, 2004 , 2006 ; McDougall et Oviatt, 1994 , 2000) الظواهر المختلفة لبعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، نجد تلك التي تدول عند إنشائها والبعض الآخر يثبت وجوده من خلال المؤسسات التابعة (Jullien, 1995) أو لا يزال آخرون يفضلون تخطي المراحل للعبور: كمثال للتصدير المباشر لبناء مؤسسة تابعة في الخارج (Wolff et Pett, 2000) وأخيراً قرر البعض التحلي عن نموهم الدولي أو حتى التوقف في مرحلة معينة من الدولية التنمية دون اتخاذ الخطوة التالية (Gankema et al, 2000) ولشرح هذه السلوكيات يتم التعجيل بالعديد من الأسباب: التقدم والتخفيضات في تكاليف النقل والتقنيات والاتصالات (McDougall et Oviatt, 1994). الخبرة الدولية لفريق الإدارة (Fisher et Reuber, 1997) ، رسملة بعض الموارد الفردية (McDougall et Oviatt, 2000) تطوير الموارد غير الملموسة لا سيما فيما يتعلق بالعلاقات في الشبكات (Etemad, 2005 ; Mort et Weerawardena, 2006) وانتهازية المكان للعديد من القادة (Léo et Philippe, 1990) .

III-1- زيادة الأعمال الدولية والتدويل المبكر والسريع

الدراسات الأكاديمية حول ظاهرة الشركات العالمية هي دراسات أكاديمية ومهنية متعددة التخصصات حول هذه الشركات وقد تم نشرها في العديد من المراجعات الأكاديمية للإستراتيجية وزيادة الأعمال (Oviatt et McDougall, 1994 ; Knight et Cavusgil, 1996) وكذلك في الأعمال الأمريكية. هذا هو السبب في إنشاء العديد من شبكات الباحثين في العديد من البلدان ولا

²⁰⁰ Kamakura, W., M. Ramòn-Jerònimo et Vecino Gravel, J.D. (2012), « A dynamic internationalization of small-medium enterprises », Journal of the Academy of Marketing Science, vol. 40, n°2, p. 238.

سيما في الولايات المتحدة وأستراليا ودول شمال أوروبا لتطوير الظاهرة الأولية للشركات المسماة « néés globales » وظهور العديد من التجارب. كما تكشف هذه الظاهرة عن مصطلحات مختلفة مثل: قفزة، مشروع دولي جديد، مؤسسة ناشئة عالمية تم استخدامها لتمثيل وتمييز المؤسسات ذات التدويل السريع والمبكر (الجدول 5) يوضح هذه التعريفات المختلفة.

الجدول 5: تعريف « Born-global » حسب بعض المؤلفين في الأدبيات حول ريادة الأعمال الدولية.

التعريفات و الخصائص	التسميات	المؤلفون / السنة
الشركات التي تتخطى خطوات في عملية التدويل	Leapfrogging	Hedlund et Kverneland (1985)
الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تتنافس بنجاح - تقريبا منذ إنشائها - مع شركات كبيرة وراسخة على المسرح العالمي. ولم تقم هذه الشركات ببناء طريقها ببطء نحو التجارة الدولية. على عكس الفكر الشائع ، ولدوا في جميع أنحاء العالم. [...] عادة فهي موجودة في الأسواق المتخصصة ، ومرنة للغاية وتحرك بسرعة. يمكن للشركات العالمية أن تجتمع في أي صناعة حتى في القطاعات التي تعتبر في تراجع.	Born Globals	Rennie (1993, p. 45 et 50)
المنظمات التجارية التي تسعى منذ إنشائها إلى استخلاص ميزة تنافسية كبيرة من استخدام الموارد (المادية والبشرية والمالية والوقت ، ...) وبيع المنتجات في بلدان متعددة ، منذ ولادتها القانونية. على عكس المنظمات التقليدية التي تنمو تدريجيا ، من الشركات المحلية إلى الشركات متعددة الجنسيات ، تبدأ الشركة الدولية الجديدة بإستراتيجية دولية استباقية ، حتى لو بدأت فقط بواحد أو عدد قليل من الموظفين / رواد الأعمال.	International New Ventures	Oviatt et McDougall (1994, p. 49)
مصطلح "الشركات الناشئة العالمية" هو المظهر الأكثر جذرية للشركات الدولية الجديدة التي تستمد ميزة تنافسية كبيرة من التنسيق المكثف بين الأنشطة التنظيمية المتعددة التي يكون موقعها غير محدود جغرافيا. لا تلي هذه الشركات احتياجات الأسواق العالمية فحسب بل تعمل أيضا بشكل استباقي نحو الفرص بهدف الحصول على الموارد وبيع المنتجات في أي مكان في العالم حيث تكون قيمتها أعلى.	Global Start-Ups	Oviatt et McDougall (1994, p. 59)
الشركات الصغيرة التي عادة ما تكون موجهة نحو التكنولوجيا والتي تعمل في الأسواق الدولية منذ الأيام الأولى لتأسيسها	Born Global Firms	Knight et Cavusgil (1996, p. 11)
على الفور الشركات الدولية التي تواجه تعقيد الأسواق الأجنبية والمنافسة العالمية من المراحل الأولى من تطورها. [...] من المرجح أن تواجه "ESTBF" ضغوطا دولية في وقت مبكر من وجودها	Early-Stage Technology-Based Firms	Preece, Miles et Baetz (1998, p. 259)
الشركات التي تحصل منذ نشأتها على حصة كبيرة من إيراداتها من المبيعات في الأسواق الدولية	Born Global	Knight et Cavusgil (2005, p. 15)

المصدر: Issam Mejri, (2018), Op cité, p,38

في عام (1996) قرر Rennie دراسة 310 "صادرات جديدة" بين المؤسسات الأسترالية الصناعية الصغيرة والمتوسطة ذات القيمة المضافة القوية وميز نوعين من المؤسسات المصدرة: الأولى عي عبارة عن مؤسسات التصدير المحلية التي زادت أعمالها في الأسواق الخارجية من خلال التصدير ولكن لديهم قاعدة قوية جداً أيضاً في السوق المحلية بالإضافة إلى متوسط أعمارهم الذي كان يبلغ 27 عاماً بمتوسط قيمة الصادرات حوالي 20 ٪ من إجمالي المبيعات. ثم جاءت الشركات المسماة Born Global. منها (Rennie, 1993)²⁰¹ اعتبرها: "المؤسسات التي بدأت في التصدير في المتوسط بعد عامين فقط من إنشائها وتحقق 76٪ من حجم مبيعاتها من الصادرات".

IV- العوامل الرئيسية لإستراتيجية التدويل

يجب أن نقدم إجابة أولى على الأسئلة الأساسية الثلاثة: أين ومتى وكيف يتم التدويل؟ يتم طرح هذه الأسئلة من قبل جميع المؤسسات ومن المرجح أن تكون إعادة التفكير مختلفة فيما بينها.

(Jean-Louis Amelon et Jean-Marie Cardebat, 2010)²⁰² يميز بين ثلاث أفكار مهمة ولكن يجب تحليلها بالتتابع بالترتيب الموضوع:

– تحديد الأسواق الخارجية: يجب على المؤسسات المعنية تكثيف وجودها في الأسواق الدولية وابتكار فرص جديدة للتدويل وكذلك التطور نحو نموذج اقتصادي مرتبط بالتنمية المستدامة.

– اختيار اللحظة المناسبة لدخول هذه الأسواق: تكشف الأزمة الاقتصادية في بعض الأحيان عن فرص للاستحواذ وهي المؤسسات التي تسمح لهم بالوصول إلى التكنولوجيا الغربية ولكن أيضاً في نفس الوقت مع أسواقهم التصنيعية الجديدة.

– فهم إستراتيجية دخول السوق: يمكن أن يكون العرض العام أو العرض التوضيحي للاستحواذ على المؤسسات ذا صلة بالنسبة للفرص التي نشأت يمكن أن يكون الاستحواذ وسيلة سريعة وفعالة للاختراق بتكلفة أقل بكثير من قبل.

IV- 1- اختيار الأسواق الخارجية

كما أشرنا بالفعل في عملنا فإن الأهداف ضرورية وحيوية في جميع وجهات نظر المؤسسات سنحاول معرفة الأسواق المستهدفة من بين الأسواق الأخرى التي كانت موضوعاً لمجموعة كبيرة من الأعمال النظرية والتجريبية وللإختيار بين الأسواق الخارجية المختلفة من الضروري العمل وفقاً لتوقعات الأرباح التي تقدمها هذه الأسواق ويتم تقدير الأرباح المحتملة على أساس الأرباح المرجوة في هذا السوق والتي توجد مخاطر مرتبطة بها. في السوق الخارجية تكشف آفاق الأرباح عن عدة عوامل مثل: المنافسة التي تمارسها الشركات المحلية أو الأجنبية وحجم السوق من الناحية الديموغرافية وتطوره والقوة الشرائية الحالية والمستقبلية للعملاء المحتملين بالتالي الاحتمال و من الصعب جداً أن تكون النتيجة المتوقعة في سوق خارجي لا تنتمي إلى وضعها الاقتصادي والسياسي الحالي بقدر ما تنتمي إلى آفاق

²⁰¹ Rennie, M. W. (1993). Born global. *The McKinsey Quarterly*, 4,p, 47.

²⁰² Jean-Louis Amelon , Jean-Marie Cardebat , (2010), Les nouveaux défis de l'internationalisation : quel développement international pour les entreprises après la crise ?, Groupe De Boeck S.A., 2010, Edition De Boeck Université, 1^{ère} édition, ISSNK 2030-501X , ISBN978-28041-2258-4, p.159.

التنمية الاقتصادية المتوسطة والطويلة الأجل المخطط لها مع المسافة الجغرافية والثقافية بين المؤسسة وعملائها في السوق الخارجية تتبع القيمة التي قد ترغب فيها المؤسسة من عرض منتجاتها والمنافسة في السوق، نقوم بتحليل ما إذا كان المنتج المعروض في السوق يعتمد على الطلب على احتياجات العملاء غير المؤمن عليهم من قبل المؤسسات المحلية أو الأجنبية، إذا كان العديد من المنافسين يقدمون بالفعل نفس المنتج في السوق، فإن توقعات السوق تكون أكثر ملائمة بالنسبة للباحثين (Jean-Louis Amelon et Jean-Marie Cardebat, 2010) لا تزال مسألة اختيار الموقع مهمة لذلك هناك نقطتان يتم تناولهما على التوالي: الأولى هي خصائص المواقع في الخارج والثاني هو عملية اختيار المواقع المستهدفة.

IV-1-1-1 خصائص مواقع التدويل في الخارج

حدد الباحثين (Jean-Louis Amelon et Jean-Marie Cardebat, 2010) أربع فئات للعوامل التي تؤثر على قرار تحديد موقع

المنشأة الأجنبية التي تعتبرها المؤسسة الأكثر ربحية

- السوق وإمكاناته

- تكلفة عوامل الإنتاج التي يجب على المؤسسة التابعة تطبيقها

- جاذبية البلد

- تأثير التكتل أو التجمع

نجد تبايناً في أهمية هذه المعايير وفقاً لقطاع النشاط والأهم من حيث المبدأ هما المحددان الأولين فالمؤسسات الموجودة في توقعات الطلب تكون قادرة عندما تكون التكاليف أضيق وقابلة للهجوم و في إستراتيجية تحديد موقع المؤسسات في الخارج يتم التمييز بين ثلاثة مناطق إستراتيجية رئيسية:

1- إستراتيجية الوصول إلى الأسواق أفقية بطبيعتها (البحث عن السوق) ويتم تنفيذها بشكل خاص في البلدان المتقدمة

2- إستراتيجية التكلفة عمودية بطبيعتها (البحث عن الكفاءة) مرتبطة بتفاصيل عمليات الإنتاج

3- بين هاتين الإستراتيجيتين العامين الرئيسيتين ينتهي الأمر بالمؤسسات أحياناً باستراتيجيات مختلطة تستهدف تقليل تكاليف

الإنتاج للوصول إلى الأسواق والمهارات المحددة ، على سبيل المثال في حالة الاستثمارات من النوع. أفقي في الصين على

الرغم من اعتبارها منخفضة - بلد التكلفة ولكنه يحتوي أيضاً على سوق محتمل أساسي للغاية. وبالتالي ستختار المؤسسة أحد

هذه المخططات حسب طبيعة نشاطها في صياغة إستراتيجيتها التنموية الدولية

IV-1-1-1-1 السوق وإمكاناته

معياري أساسي في حجم السوق المحتمل للمؤسسات في القطاعات عندما تغزو المنافسة احتكار القلة ، إنشاء هذه المؤسسات في العديد من

البلدان لإنشاء سلع في نهج لتقليل تكلفة الدخول إلى السوق المحلية أو انعطاف حواجز الدخول حتى يمكن الاستيلاء على وفورات

الحجم بين المواقع المختلفة يجب أن يكون الطلب في السوق المستهدف قوياً بدرجة كافية لذلك يجب على المؤسسة : أن تركز إنتاجها

على دولة واحدة ثم تقوم بتصدير المنتجات إلى دول أخرى أو إذا كان لا بد من إقامة في عدة بلدان.

هناك عاملان مشتركان في القرار: تكلفة الإنشاء وتكاليف النقل.

في حالة زيادة تكاليف التدويل وخفض تكاليف النقل ستختار المؤسسة تركيز الإنتاج في موقع واحد أو عدد محدود من المواقع من أجل إطفاء تكاليف التدويل والتكاليف الثابتة على حجم أكبر زيادة وهذه ميزة بالنسبة للمؤسسة، ولكن بخلاف ذلك فإنها ستفضل التدويل في عدة دول.

لذلك لغزو الأسواق النامية أنشأت المؤسسات متجرًا لدعم المقاولين أو الامتثال لسياسات الحماية للدول و تعتبر المؤسسة المحلية على أنها:

"وسائل هزيمة الحماية المحلية والتعرف على العملاء بشكل أفضل وتطوير صورة محلية والمنافسة مباشرة في مجاهم مع المؤسسات المنافسة الموجودة بالفعل".

VI - 1-1-2- تكاليف عوامل الإنتاج

المحدد الرئيسي الآخر لاختيار الموقع هو تكلفة عوامل الإنتاج فمن خلال التقسيم الرأسي لعملية الإنتاج لتقليل تكلفة الإنتاج خاصة تكلفة العمالة و في هذه الحالة تسعى المؤسسة من خلال هذه الإستراتيجية إلى بناء ميزة نسبية في وسائل الإنتاج المصنعة بأقل التكاليف لبيعها بالشروط المناسبة في سوقها المحلي وفي الأسواق الخارجية الأخرى ولكن لا تعتمد التكاليف المتخصصة للعمالة على تكاليف وحدة العمل كما في أنظمة الإنتاج والعمل فضلاً عن مرونة الظروف خاصة بالنسبة للعمل الإضافي كما تنطبق قواعد التوظيف والفصل.

VI - 1-1-3- جاذبية البلد المستهدف

عوامل الجاذبية متعددة لأن الدول لا تقدم جميعها نفس الجاذبية للمؤسسات ويتم الإعلان عن موازيتها لجاذبية الدول بشكل منتظم من قبل عدة منظمات وهذه الدراسات في بعض الأحيان تندد بالقدرة التنافسية للدول أكثر من جاذبيتها وتحاول البلدان جذب المؤسسات عن طريق الحوافز التي تكون هشة بشكل عام خاصة ذات الطبيعة المالية في الواقع تميل الحوافز إلى أن يكون لها تأثير ثانوي في قرار تدخل الموقع. خاصة في حالة دخول اثنين المواقع المختارة على أساس العوامل الأساسية يمكن أن تكون هذه السياسات معقدة وتغطي الإعانات والإعفاءات المؤقتة من الضرائب المحلية وانخفاض معدل الضرائب على الأرباح. وبالتالي يتم إغراء العديد من الشركات متعددة الجنسيات بالتوطين في البلدان التي لديها حماية اجتماعية ضعيفة ولكن ليس من الواضح أن هذا القرار هو عامل يشكل ميزة تنافسية دائمة.

VI - 1-1-4- تأثير التكتل التجمع

تقع الشركات متعددة الجنسيات في نفس المنطقة: تؤثر المؤسسات على الأعمال التجارية وتجذبها وغالبًا ما يستخدم مصطلح "مجموعة الأعمال" لتأهيل هذه التجمعات والتكتل التجاري هو ظاهرة تأمل المؤسسات في الاستفادة من العوامل الخارجية الإيجابية التي تسمى أيضًا "العوامل الخارجية للتكتل". يتم تعريفها أحيانًا على أنها مزايا كبيرة تعود بالمنفعة على المؤسسات الموجودة في التكتل والتي يمكن أن تتخذ الشكل التالي:

- العوامل الخارجية التكنولوجية المرتبطة بتأثير الانتشار الناتج عن البحث والتطوير الذي تقوم به المؤسسات في المجموعة.

- عوامل خارجية مرتبطة بوجود شبكة من الموردين.

- عوامل خارجية مرتبطة بسوق العمل تتلاءم مع احتياجات المؤسسات.
- المعلومات الخارجية التي يتم تبادلها خلال الاجتماعات الرسمية وغير الرسمية.

لا يكشف التكتل عن المزايا فقط بل تظهر العديد من العوامل الخارجية في ظاهرة الازدحام والتشبع من حقيقة أن الكتلة يمكن أن تسبب توترات في سوق العمل المحلي لزيادة الأجور وبالتالي يأخذ التجمع حجمه الأمثل عندما تصبح التكاليف مساوية للمنافع الشبكية للتكتل.

VI - 1-2 - اختيار المواقع المستهدفة

يعتمد اختيار الموقع الجغرافي للمنشأة في الخارج منطقيًا على عملية متسلسلة تختار فيها المؤسسة أولاً منطقة جغرافية كبيرة ثم الدولة والمنطقة وأخيراً مكان التأسيس وفرضية النموذج الهرمي لها على وجه الخصوص تم التحقق من صحة اختيارات مواقع الشركات اليابانية في أوروبا بواسطة²⁰³ (T.Mayer et J.L Mucchielli, 1999) لتحديد معايير وطرق اختيار المواقع النهائية بين الأهداف التي تحددها المؤسسة اقترح الباحثان مصفوفة قرار متعددة المعايير والتي تعد أداة قوية لاتخاذ القرار عندما تكون بعض المواقع في منافسة ، نجد في شبكة تحليل التكامل هذه للمعايير النوعية والكمية التي تساعد في تحديد أولويات الاحتمالات المختلفة مما يسمح بتقليل عدم اليقين المشترك في اختيار التوطين. وحسب الباحثين فإن العملية تنطوي على عدة مراحل:

- 1- الاعتراف بمعايير الجاذبية ذات الصلة و المتمثلة في إمكانيات السوق وتكلفة عوامل الإنتاج ، المخاطر السياسية ، المنافسة والبنية التحتية ،... الخ في استخدام قطاع الجاذبية للمؤسسة التي تم تحليلها وأهدافها الإحصائية.
- 2- وصف التأثير النسبي للمعايير المختارة كدالة لفعاليتها ويكون ترجيح المعايير مهماً عند تجميع المعايير من أجل الحصول على درجة إجمالية
- 3- تشخيص عدة معايير لجميع المواقع المتنافسة
- 4- وفقاً لكل موقع ودرجة عامة ونتاج المعيار والسبب هو الحصول على التسلسل الهرمي للمواقع المحتملة المختلفة

قدم الباحثان مصفوفة من القرارات متعددة المعايير لاختيار موقع دولي (الجدول 2) يشرح هذا المثال.

²⁰³ T. Mayer et J.L Mucchielli (1999), « La localisation à l'étranger des entreprises multinationales, une approche d'économie géographique hiérarchisée appliquée aux entreprises japonaises en Europe », Economie et statistique, n°3p.27.

الجدول 2: مصفوفة قرار متعددة المعايير لاختيار موقع دولي

critère	pondération	Pays A	Pays B	Pays C	Pays Z
Critère 1	15				
Critère 2	10				
Critère 3	25				
Critère n	50				
total	100				

المصدر: Jean-Louis Amelon et Jean-Marie Cardebat (2010, les nouveaux défis de l'internationalisation : quel développement international pour les entreprises après la crise ?, ©Groupe De Boeck sa, 2010, p, 164.

هذا النوع من الشبكة يخلق النظر في أساليب تحليل المخاطر وبالتالي فإنه يقدم درجة إجمالية تساعد على نحو فعال للتمييز بين مشاريع التنفيذ وفقا لعدد كبير من المعايير لكنه لا يشير إلى توقيت لاختيار في التنفيذ.

VI - 2- تحديد توقيت دخول السوق

عندما يتم تحديد الموقع يتم تكتيف الأسئلة المتعلقة بتوقيت التثبيت في الواقع يجب معرفة وقت دخول المؤسسة السوق ومعرفة السرعة التي يجب أن تظهر بها أو تتطور في هذا السوق لذلك يجب:

- تحديد اللحظة المناسبة لدخول السوق.
- تحدد وتيرة النشر في السوق.

VI-2-1- تحديد اللحظة المناسبة لدخول السوق

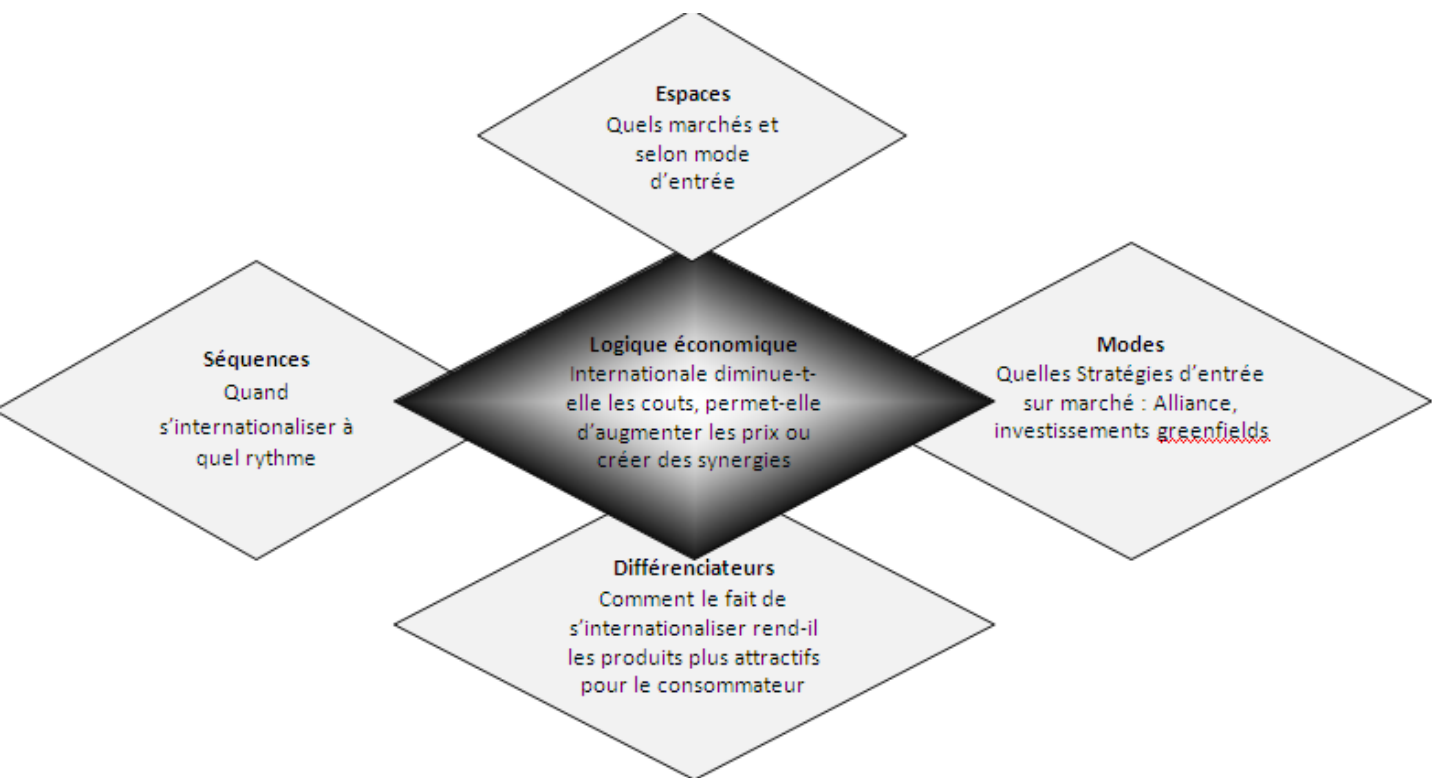
إن قرار اللحظة المناسبة لدخول السوق هو المحرك الأول و هو دخول المؤسسة الرائدة إلى السوق ثم يأتي المتابعون يكون العديد من المنافسين متواجدين في السوق. و المحرك الأول يفرض اسمه لأن علامته التجارية لديها منافسة قليلة أو معدومة فهي تحدد مستوى السعر الذي يسمح لها بالحصول على أكبر قدر من الهامش أو بعد ذلك لبيع كميات أكبر مع التأثير من حيث الحجم و يحقق المحرك الأول اقتصاديات النطاق ويقلل من منحى الخبرة قبل المنافسين فيكون المحرك الأول في عدة حالات قادراً على الاندماج في المنتجات أو الخدمات الخاصة بالخصائص التي هي في الواقع عبارة عن حواجز تهدف إلى طلب هؤلاء العملاء من خلال استعادة إزاحتهم للمنافسة أكثر تكلفة أو أكثر صعوبة. لذلك المحرك الأول يعرض أيضاً عيوباً فإن المحرك الأول يتحمل أحياناً ما يسمى بتكاليف "الرواد" و تسمى كذلك « de pionner » التي لن يضطر المتابعون إلى تحملها وبالتالي في حالة اختلاف السوق في الخارج عن الأسواق الأخرى

سيتمتع على المحرك الأول تكريس الوقت وتحمل النفقات لفهم نشاط هذا السوق وسيظل المحرك الأول هو الفائز طالما أن تكاليفه أقل من مزايا الحجم وتأثيرات الهامش.

VI-2-2- تحديد وتيرة الانتشار في السوق

قرار المسار نحو التدويل ليس حياديًا يجب معرفة وتيرة انتشار المؤسسة في السوق كما يجب معرفة درجة الوصول إلى السوق إذا كانت سريعة أم بطيئة ففي هذه الحالة يتعلق الاختيار للنشر السريع بتعبئة الموارد البشرية والمالية والتقنية المهمة التي لا تكون المؤسسة شرطًا لها دائمًا والفرص أكثر بكثير من الموارد لكن العديد منها يتحسن بشكل أفضل من غيرها أصول المؤسسة، فمن الضروري لدمج الوسائل الأساسية و للسيطرة على السوق الأجنبية ولكن هذا يجب أن يكون دائمًا محفوفًا بالمخاطر وغير مؤكد ويمكن القيام به على نحو يضر بالأسواق الأخرى التي يمكن أن تكون مشاركة.

الشكل 1: الاستجابات الاستراتيجية الدولية



المصدر: Jean-Louis Amelon et Jean-Marie Cardebat (2010), les nouveaux défis de l'internationalisation, quel développement international pour les entreprises après la crise ?p.166.

VI - 3 - تصنيف الاستراتيجيات التنافسية الدولية

يُشار إلى أي شركة دولية إلى جدلية "التمايز والتكامل" وهذه التأثيرات المختلفة تعمل على ترويض الشركة لـ "العالمية المحلية" من جهة والبحث عن الكفاءة العالمية من خلال تكامل الأنشطة والانتماء إليها ، ومن جهة أخرى التنوع والتكيف مع الأسواق المحلية.

VI - 3-1 - قوى التكامل

يمكن تصنيف القوى الرئيسية الدافعة للتكامل العالمي في أربع فئات²⁰⁴: السوق والتكلفة والعوامل الحكومية والمنافسة

- **ضغوط السوق العالمية:** حجم السوق و طرق التوزيع العالمية تجانس احتياجات المستهلك، وجود تسويق متنقل بين البلدان
 - **ضغوط التكلفة:** تظهر من خلال اقتصاديات الحجم العالمية ونتائج التجربة تختلف تكلفة عوامل الإنتاج بين البلدان ولا سيما تكلفة العمالة وكذلك تكلفة التطوير السريع للمنتجات لكن أيضاً الانخفاض في تكاليف المخزون أو التشكيلة التي تلعب دوراً مهماً جداً في هذه القوة.
 - **ضغط الحكومة:** تتخذ شكل السياسات التجارية بين مختلف البلدان والتحسينات التقنية التي يمكن ترتيبها بين البلدان ، واللوائح التجارية الجماعية أو إلغاء الضوابط التي تبسط جميع العمليات.
 - **ضغوط تنافسية:** تعتمد على وجود منافسين ناجحين للاستراتيجيات الشاملة.
- لذلك فإن قوى العولمة هذه تصطدم بشكل أكبر لأن قطاع الأعمال مرتبط بمنافسة أسعار قوية. كما تفرض قوى التمايز والتكامل ضغوطاً متناقضة على الشركة الدولية بما في ذلك تعريف الإستراتيجية التنافسية الدولية:
- من ناحية الاستجابة المحلية التي تتطلب استقلالية على مستوى الفروع المحلية ومن ناحية أخرى البحث عن الأداء العالمي من خلال تكامل وتنسيق الأنشطة وهذا ما يسميه المؤلفان (C. Prahalad et Y. Doz, 1987) "الصراع العالمي المحلي". « le »
- « *conflict global-local* » تساعد هذه الضغوط على إنشاء مصفوفة تميز أربعة خيارات إستراتيجية دولية أساسية: الإستراتيجية الدولية، الإستراتيجية متعددة المنازل، الإستراتيجية العالمية والإستراتيجية عبر الوطنية.
- يكشف كل نوع من هذه الاستراتيجيات عن مزاياها وعيوبها وفي الواقع يشجع الضغط التنافسي الدولي الشركات الدولية على تعديل هياكلها باستمرار لتحسين قدرتها على تلبية متطلبات التكاليف المنخفضة والتكيف مع الاحتياجات المحلية لذلك حدد الباحثان السابقان النماذج العامة على النحو التالي:

"النماذج العامة أقل صلة بالموضوع ومع ذلك تظل مفيدة لأنها تحدد أبرز الخصائص للإستراتيجية التنافسية للشركة متعددة الجنسيات"²⁰⁵

²⁰⁴ C.Prahalad et Y.Doiz(1987), The multinational mission: Balancing local demands and global vision,New York the free press.p.6.

²⁰⁵ C. Prahalad et Y .Doz (1987),.p.6.

VI - 3-1-1 - الإستراتيجية الدولية la stratégie internationale

الإستراتيجية الدولية مؤهلة أيضاً لأن إستراتيجية التصدير هي أبسط نموذج تطوير دولي لمؤسسة ماو نموذج الإستراتيجية هذا مناسب للمؤسسات التي تظهر الخصائص التالية:

قلة الحاجة لتقسيم أو تكييف المنتجات أو السوق المحلية لا يوجد ضغط أو ضغط ضئيل لخفض التكاليف فضلاً عن وجود مؤسسة جيدة في السوق المحلية لذا فإن المؤسسة تستفيد من المنشأة من السوق المحلية لتتطور دولياً مع نقل المنتجات والمهارات المحلية إلى الأسواق الخارجية. المؤسسات المحلية الأخرى لا تمتلكها وتركز على دول المنشأ ولكن يجب إنشاء درجة عالية من التنسيق لجاذبية البحث والتطوير والإنتاج والمبيعات أو التسويق وتظل التنمية مركزية ومحدودة التكيف المحلي في حالة الحاجة إلى تميز المنتجات للأسواق الجديدة.

يجب اعتبار هذا النوع من الإستراتيجية بمثابة المخزن الأول في عملية التنمية الدولية للمؤسسة قبل الانتقال بعد ذلك نحو إستراتيجية متعددة الجنسيات الوطنية أو العالمية في نسبة نشاطها الدولي التي تجلب مبيعاتها لا تزال متواضعة ، لا يعتبر العديد من المؤلفين هذه المؤسسات على أنها دولية حقاً. لكن هذا النموذج له نقاط ضعف معينة و لديه قدرة محدودة في كثير من الأحيان أكثر من قدرة الجهات الفاعلة المحلية على الاستجابة لطلبات التكيف المحلي وهذا الأخير موجود في السوق عادة ما يكون أكثر قدرة على توقع الاحتياجات المتغيرة والاستجابة لها ، كذلك فإن الإستراتيجية الدولية عادة ما تركز غالبية النشاط على مركز واحد لا تجعل من الممكن الاستفادة من تحسين سلسلة القيمة وهو الإعاقة في حالة الضغط الزولي على التكاليف.

VI - 3-1-2 - الإستراتيجية المتعددة la stratégie multidomestique

إستراتيجية خاصة بكل سوق أجنبي باعتبار كل دولة سوقاً منفصلاً و يتم تطبيق هذه الإستراتيجية من قبل المؤسسة المتعددة لأن المنتجات والمهارات تنتقل إلى الأسواق الخارجية ويتم ترتيبها وفقاً لظروف واحتياجات الأسواق المحلية وبالتالي تسعى المؤسسة دائماً إلى تطوير تفاعل قوي مع احتياجات تخصيص المحلي لمنافسة المؤسسات المحلية بشكل أفضل وهذا النوع من الإستراتيجية مناسب بشكل خاص للأنشطة التي تكون فيها الحاجة إلى الملكية المحلية مهمة للغاية. لذلك مثل أي نموذج فإن النموذج المتعدد له عيوب معينة لأنه لا يساعد في الاستفادة من وفرات الحجم وتأثيرات منحني الخبرة حسب الباحثان (C. Prahalad et Y. Doz, 1987) أو حتى الآن للاستفادة بشكل كافٍ من شبكة المؤسسات التابعة و نقل المعرفة بالتنسيق مع إستراتيجية المؤسسات التابعة عندما لا تكون الأعمال التجارية متعددة في وضع جيد إذا أصبح البحث عن الكثافة الكلية وخفض التكلفة أمراً بالغ الأهمية عند تكرار المواقع فإن التكاليف الهيكلية غالباً ما تكون عالية. بالنسبة لهذين المؤلفين يتمثل الخطر أيضاً في زيادة الاعتماد المتبادل محلياً القادر على التسبب بمرور الوقت في المزيد من المشاكل في نقل المنتجات والمعرفة بين الكيانات العالمية المختلفة. وقد أكدت الانتقادات في تحسين القدرة التنافسية للمؤسسة المتعددة الإستراتيجية أن دور المؤسسات التابعة الذي يتميز برد الفعل محلياً فإن ضمان المقر هو إجراء تحليلات إستراتيجية وتحسين التكامل العالمي، وضع استراتيجيات تنافسية عالمية، ضمان تخصيص الموارد واختيار الأسواق، الاختيار من حيث البحث والتطوير والتكنولوجيا وتنسيق مشاريع الاندماج.

VI - 3-1-3 - الإستراتيجية العالمية la Stratégie internationale

تركز الإستراتيجية العالمية على تطور الربحية مع انخفاض التكاليف بسبب التوحيد القياسي لمنحنى الخبرة و اقتصاد الحجم و اقتصاديات المرتبطة بالتوطين لأن المؤسسة لا تحاول الاستجابة للخصوصيات المحلية فهي تعمل في السوق العالمية وكذلك في سوق واحدة دون تمايز محلي. لتسويق منتج قياسي. بمنطق صارم من انخفاض التكاليف تتم الإشارة إلى الإستراتيجية والتحكم فيها من قبل المكتب الرئيسي من خلال عملية « Top down » ويرتبط هذا النوع من الإستراتيجية بشكل عام بسياسة تسعير صارمة والتسويق والإنتاج والبحث والتطوير مركزية في عدد محدود من المواقع المختارة في النشاط للمزايا التي توفرها هذه.

VI - 3-1-4 - الإستراتيجية عبر الوطنية la stratégie transnationale

تحاول العديد من المؤسسات مواجهة الضغوط التنافسية القوية تطوير إستراتيجية تضع مستوى متزايداً من التكامل وخفض التكلفة مع ديناميكية لخصوصيات احتياجات التكيف المحلية لذا فإن النقص الرئيسي في المؤسسة العالمية لا يكمن في مراعاة التفضيلات المحلية ولكن من جانبها فإن المؤسسة المتعددة ضعيفة التكامل ليست في وضع يمكنها من تحسين سلسلة القيمة الخاصة بها. في الواقع بالنسبة للمؤسسة الحديثة متعددة الجنسيات على أن المنتجات والمهارات ليست من بلد المنشأ ولا يمكن ترويضها من قبل البلدان و المؤسسات التابعة الأخرى وبالتالي فإن تدفقات المنتجات والمهارات لم تعد حصرية للمقر الأصلي للمؤسسات التي ترغب في تحقيق هذه الأهداف من خلال الإستراتيجية المتعددة والإستراتيجية العالمية هي شركات وطنية وهذا النهج يبرره في العديد من الحالات حيث تكون المؤسسة مرتبطة بضغط احتياجات التكيف المحلية وخفض التكلفة.

في هذا الجزء "تمثل الصعوبة المهمة في هذه الإستراتيجية في تنفيذها وفي بناء منظمة فعالة لدعم إستراتيجية المطالب المتضاربة لخفض التكاليف والتكيف المحلي والحاجة إلى مخاطر التكيف المحلية التي تنطوي على انخفاض التكاليف. (Jean-Louis Amelon et (2010), Jean-Marie Cardebat عملاً يلخصان فيه الأنواع الأربعة من الاستراتيجيات التي قدمناها في هذا الجزء من العملويضيفون نقاط القوة وحدود هذه الاستراتيجيات.

الجدول 3: نقاط القوة والضعف في الاستراتيجيات الدولية

الاستراتيجيات	نقاط القوة	حدود
Stratégie internationale	. ينشر مهارات ومنتجات وخدمات الشركة الأم. . انخفاض التكاليف بسبب تخصيص القليل من المنتجات والخدمات. . درجة عالية من التنسيق	. انخفاض القدرة على التكيف مع الأسواق المحلية. . ضعف القدرة على الاستفادة من الابتكارات واحتياجات السوق المحلية.
Stratégie multidomestique	. قدرة قوية على تكيف المنتجات والخدمات مع احتياجات الأسواق المحلية. . القدرة على اكتشاف الفرص المحلية.	. قدرة منخفضة على تحقيق تخفيضات في التكاليف من خلال اقتصاد الحجم. . صعوبات في نقل المعرفة والمنتجات بين الشركات التابعة والبلدان.
Stratégie globale	. تكامل عالمي قوي.	. لا قدرة على التكيف مع الأسواق المحلية.

	<p>.التوحيد باعتباره اقتصاد عامل الحجم وخفض التكاليف. .سهولة توحيد الجودة</p>	<p>.تركيز الأنشطة على عدد محدود من المراكز يمكن أن يؤدي إلى اعتماد كبير</p>
Stratégie transnationale	<p>.القدرة على تحقيق اقتصاد الحجم. .القدرة على التكيف مع الأسواق المحلية. .القدرة على تحديد موقع الأنشطة في المواقع المثلى. .القدرة على زيادة تبادل المعرفة والخبرة بين المكتب الرئيسي والشركات التابعة وبين الشركات التابعة</p>	<p>.صعوبات في تحديد الموقع الأمثل للأنشطة مما يضمن انخفاض التكاليف والجودة. .الصعوبات في تحديد المنظمة القادرة على الاستجابة للحاجة إلى التكامل والحاجة إلى التكيف المحلي. .صعوبة ضمان تبادل المعرفة والمهارات.</p>

, Op cité, p.172 Jean-Louis Amelon, Jean-Marie Cardebat, (2010): المصدر

يقدم (الجدول 3) نظرة عامة على كل هذه الاستراتيجيات ويحدد تصنيفاً تركيبياً في معظم الشركات الدولية فكل مؤسسة مسؤولة عن تأكيد نهجها الاستراتيجي قبل الالتزام بنموذج واحد أو آخر. لذلك فإن الاستراتيجيات الدولية تترع فتيل اختيار إستراتيجية المؤسسة عندما نتحدث عن موقع الأنشطة التي توضح: إما البقاء في بلد المنشأ أو المغتربين جزءاً من العمليات. تزيد الشركات من إجراءات التوسع المتزايد عند إدارة الأنشطة والمنتجات والأسواق الأجنبية وفقاً للنتائج التي تم الحصول عليها نتيجة لذلك من الممكن متابعة المراحل التدريجية التالية من التطور الدولي²⁰⁶:

1- تصدير المنتج

2- المنشآت التجارية: المكاتب، المستودعات، الفروع، المؤسسات التابعة

3- الأنظمة التعاقدية لنقل المعرفة: الامتياز، التعاون بين المؤسسات

4- تأسيس المشاريع المشتركة: العمليات المشتركة

5- إنشاء الوحدات الصناعية: نقل وتقاسم الإنتاج

تطورت الأبحاث حول تدويل المؤسسات في العقود الأخيرة التي قدمناها في الفصل الأول و لقد سمح لنا تحقيق هذا العمل برؤية أن هذا المفهوم يساعدنا على توفير عناصر التفسيرات ليس فقط حول السبب ولكن أيضاً حول كيفية التطوير في الخارج لذلك يجب أن تكون عملية التدويل ذات أهمية خاصة عند الحديث عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تواجه العديد من القيود ولا سيما:

- نقص الموارد المالية والبشرية

²⁰⁶ Barthelette, Ghoshal, (1991), « le management sans frontières », éditions d'organisations, organisation et gestion de l'entreprise, p. 404.

- حجم غير كافٍ للاقتراب من السوق العالمية

- عدم القدرة على اكتشاف والوصول إلى المعلومات المناسبة عن الأسواق المحتملة

- نقص المهارات الإدارية

المبحث الثالث: التجمعات الصناعية (العناقيد الصناعية، الكتلة الصناعية، الشبكات الصناعية)

مقدمة

تطورت البحوث حول تدويل الشركات إلى حد كبير في العقود الأخيرة (Mayrhofer et Urban, 2011) و العديد من الأعمال تحمل على دوافع وأساليب إنشاء الشركات الذين يشاركون في العمليات الدولية (Verdier et al., 2010) وهكذا يبدو أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم تواجهها مساراتها للتدويل قيودا أكثر من الشركات المتعددة الجنسيات (Leounidou, 2004) فنجد القيود الداخلية (Kalantaridis, 2004) وعلى وجه الخصوص نقص الموارد المالية واليد العاملة وعدم وجود المهارات الإدارية (Buckley, 1997) ومعرفة الأسواق الخارجية وهذه القيود يمكن أن تمنع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تحديد الفرص (Johanson et Vahlne, 2009)

ومع ذلك يتفق الباحثون على أن الإدراج في الشبكات يحسن بشكل كبير قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التدويل (Johanson et Mattsson, 1988; Oviatt et McDougall, 2005; Zain et Ng, 2006; Prashantham et Young, 2011) و الحد من ما يسميه الباحثان (Johanson et Vahlne, 2009) بـ « liability of outsidership » وبهذا المعنى فإن الاندماج في الشبكات الإقليمية في داخل التكتلات الصناعية يمكن اعتباره عاملا أساسيا لتسهيل عملية تدويل المؤسسات الصغيرة (et Fernhaber, Gilbert et McDougall, 2008; Libaers et Meyer, 2011). أظهرت البحوث السابقة في الواقع دور التجمع في التدويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (Mittelstaedt, Word et Nowlin, 2005; Fernhaber et al., 2008). توفر التجمعات العديد من الموارد للمؤسسات (Saxenian, 1990; Audretsch et Feldman, 1996; Lee, 2009) بما في ذلك تلك التي يمكن استخدامها للتوسع على الصعيد الدولي (Fernhaber et al., 2008). الموارد الموجودة في الإقليم من إنشاء مؤسسة تشكل في الواقع محمدا رئيسيا لدرجة التدويل (Porter, 1990; Dunning, 1998). في الوقت نفسه التركيز يزيد من المنافسة بين المؤسسات التي توجد داخل التجمع للوصول إلى الموارد اللازمة لتطويرها (Fernhaber et al., 2008) والعلاقة بين التجمع والتدويل يجلب اهتمام العديد من الباحثين. و هذا الموضوع يحتاج إلى دراسة أكثر لأنه يفسر حقيقة التواجد داخل المجموعة، كما تتأثر ديناميكيات التدويل من خلال أنشطة الشبكات الإقليمية القائمة داخل هذه المناطق على وجه الخصوص يبدو من المهم أن فهم الطرق الملموسة التي تقوم بها هذه الشبكات يمكن أن تساهم في التنمية الدولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. من خلال هذه الدراسة نريد أن نقدم مساهمة تحليل دور التجمعات في عملية تدويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. نظراً لقلة المعرفة حول كيفية مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأسواق الخارجية فإنها تجد العديد من الصعوبات في الاستفادة الكاملة من الفرص المتاحة في السوق العالمية لمواجهة هذه

التحديات بالنسبة ل(Leydesdorff, Meyer, 2006)²⁰⁷ و للتعاون وتجميع المؤسسات في مجموعات أن تكون وسيلة جيدة لتسهيل الوصول إلى الأسواق الدولية. لقد أظهر موضوع التجمعات اهتماماً كبيراً لسنوات كثيرة من جانب العديد من البلدان (المتقدمة أو الناشئة أو النامية) بهدف تحفيز التنمية الاقتصادية الإقليمية / المحلية وكذلك الباحثين (في الاقتصاد ، علم اجتماع الاقتصاد و في إستراتيجية الإدارة) التحقيق في واقعهم²⁰⁸ (Hamdouch, 2008 ; Zimmer 2012 ; Aligod 2016). نتيجة لذلك كان المفهوم موضوعاً مهماً للغاية في العالم الاقتصادي في مواجهة العولمة والتصحر الصناعي القوي محلياً تعيد بعض المناطق الفرنسية التفكير في تنميتها من حيث تجمعات القدرة التنافسية وتسمى أيضا ب"العناقيد" أو الكتلة. فمنذ بداية السبعينيات أثار السؤال حول شكل التنظيم الاقتصادي الإقليمي الذي سيكون الأكثر صلة و اهتمام الباحثين أكثر فأكثر²⁰⁹ (Raffestin, 1986 ; Beccatini, 1989 ; Lévesque, Klein & Fontan, 1998 ; Lartigue, Largier, Soulard & Tarquis, 2008) وبالتالي فإن تكامل البيانات الجغرافية والمساحة لفهم الظواهر الاقتصادية أصبح ضرورياً منذ ذلك الحين وفقاً لـ (Caron, Angeon & Lardon, 2006)²¹⁰ الأشكال المختلفة للتكتل التجاري بين المناطق الصناعية (Marshall, 1980)²¹¹ أنظمة الإنتاج المحلية (Garofoli, 1992) المجموعات (Porter, 1990) والأقطاب التنافسية (Lartigue et al, 2008). نظراً لآليات اقتصاد السوق العالمي وبفضل القرب الجغرافي فإن هذه الأشكال من العلاقات تساعد المؤسسات على تطوير علاقات المنافسة والتعاون وأيضاً لإنشاء نظام بيئي موات يسمح بنقل المعرفة من أجل الابتكار والإنتاج ذات قيمة مضافة على المستوى المحلي.

I- الأشكال المختلفة لشبكات الأعمال وأنماط إدارتها.

تم تقديم العديد من مفاهيم التكتل التجاري في النظرية الاقتصادية: المناطق الصناعية، البيئة المبتكرة، نظام الإنتاج المحلي، أقطاب التكنولوجيا، أقطاب التنافسية، التجمعات و في هذا الجزء من العمل سنقدم الخصائص المميزة وعوامل النجاح والأداء المختلف وبالتالي نقدم أطر تحليل كل نوع من أنواع تكتل المؤسسات.

العديد من المؤلفين قدموا أبحاثاً حول الأنواع المختلفة للتجمعات فوجدنا التجمعات الأمريكية (Silicon valley, Route 128 près de Boston) وكذلك الصناعيين الأوروبيين المتميزين في إيطاليا وفي فرنسا وإسبانيا والبرتغال وبريطانيا العظمى (Becatini, 1992 ; Molina- Morales, 2002 ; Grando et Belvedere, 2006 ; Barabet Barabel et al 2007 ; Vale et Caldeira,

²⁰⁷ Leydesdorff, L.; Meyer, M. (2006), Triple helix indicators of knowledge-based innovation systems Introduction to the special issue. Research Policy 35 – p, 1447.

²⁰⁸ Hebatalla Kaoud, (2018), « une analyse de la gouvernance et de l'innovation des clusters basée sur le modèle de la Triple- Hélice : le cas des clusters TIC en Egypte », thèse de doctorat, école doctorale sciences économiques et sciences de gestion (EDGE), Université de Bretagne Loire, p. 27.

²⁰⁹ Rajae Amine, (2016), « les clusters au Maroc : vers l'émergence d'une nouvelle politique industrielle territoriale, L'Harmattan/ « Marché et organisations », 2016/2 n°26/p, 97.

²¹⁰ CARON, P, ANGEON, V, LARDON, S, 2006 « Des liens sociaux à la construction d'un développement territorial durable : quel rôle de la proximité dans ce processus ? », *Développement durable & territoire*, p, 7.

²¹¹ MARSHALL, A., 1890, traduction française 1906., *Livre IV*. Collection : Les classiques des sciences sociales. www.uqac.quebec.ca/ politiquePrincipes, p.376.

(2007). في أوروبا أو اليابان أو الولايات المتحدة أو روسيا ، نتحدث عن technopoles(Castells et Hall, 1994 ; Cooke, 2001) أو حتى مؤخراً في مجموعات التنافسية الفرنسية (Loubaresse, 2008 ; Weil et Fen Chong, 2008 ; Messegem et Paradas 2009 ; Chambault, 2010 ; Berthinier-Poncet, 2012 ; Bossard-Préchoux, 2013 ; Suire et .Vincente, 2015) et les clusters (Aligod, 2016)

I-1- المناطق الصناعية: قوة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة "districts industriels"

ازدهر هذا النموذج في الولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا بين عامي (1970 و 1980) إلا أن الأصل يرجع إلى التجربة الإيطالية فهي "المنظمة الصناعية لإيطاليا الثالثة التي تتميز بوجود قوي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات القدرة المالية المنخفضة و عمالة أرخص مقارنة بالمناطق الأكثر تصنيعاً في إيطاليا خلافاً لمبدأ التكامل الرأسي تشارك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقط في مراحل معينة من الإنتاج مما يستلزم إدخال زوج التعاون / المنافسة. واحدة من أكثر الخصائص المحددة لهذه المناطق الصناعية²¹² تم العثور على أصول هذا المفهوم في عمل (Marshall,1890) الذي لاحظ ظاهرة تتعلق بوجود نوعين من مخططات التنظيم الصناعي للإنتاج وفوائد تركيز الأنشطة الاقتصادية في "المناطق الصناعية" ولذلك أكد أنه: "بشكل عام يسمح بجميع عدد من ورش العمل الصغيرة مثل إنشاء عدد قليل من المصانع الكبيرة بتحقيق مزايا الإنتاج على نطاق واسع (...). من الممكن تقسيم عملية الإنتاج إلى عدة قطاعات كل منها يمكن أن يكون تم تحقيقه بأقصى قدر من المدخرات في مؤسسة صغيرة وبالتالي تشكيل منطقة مكونة من عدد كبير من المؤسسات الصغيرة المماثلة والمتخصصة لتحقيق مرحلة معينة من عملية الإنتاج"²¹³. تم اقتراح تعريف آخر أبسط من قبل (Marshall,1890) الذي عرّف districts industriels المناطق الصناعية على أنها: "أنظمة إنتاج محددة جغرافياً تتميز بعدد كبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تشارك على التوالي في المراحل المختلفة المساهمة في إنتاج المنتج الترويحي"²¹⁴. وأوضح أهمية وجود منظمة صناعية تقوم على شبكة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعمل في نفس المجال وبالتالي فإن "التركيز الصناعي شرط ضروري لتحقيق تقسيم العمل وهو عامل أساسي في قانون زيادة الإنتاجية"²¹⁵. من جانب آخر ميّز (Marshall,1890) ثلاث خصائص للمنطقة الصناعية: قوة عاملة متخصصة، صناعات تكميلية وتبادل دائم للمعرفة وتطوير وتداول المعرفة التي تحدث بشكل عفوي. هذه الخصائص الثلاث تؤدي إلى "مناخ صناعي" كما سماه هذا الباحث بـ «une atmosphère industrielle». وقد واجه عمل (Beccatini (1989) هذا النهج لأنه يعتبر districts industriel المنطقة الصناعية: "كياً اجتماعياً إقليمياً يتميز بترابط نشط في منطقة إقليمية محدودة ومحددة تاريخياً لمجتمع من الناس و" سكان المؤسسات الصناعية في المنطقة على عكس ما يحدث في الأماكن الأخرى مثل المدينة المصنعة. أو بعبارة أخرى التداخل²¹⁶ ومنه أضاف الجانب الاجتماعي الذي لم يكن موجوداً في تعريف (Marshall,1890) لأنه تحدث

²¹² Nguyen, Q.N., 2009, « le reconfiguration des districts industriels au Vietnam », thèse de doctorat de sociologie, démographie, sous la direction de Ganne B, Lyon, Université Lumière Lyon 2, p, 17.

²¹³ MARSHALL, A., 1890, Op cité,p. 377.

²¹⁴ Marshall, A, 1890, idem, p.377.

²¹⁵ COURLET, C, 2001, « les systèmes productifs localisées- un bilan de la littérature », Cahier d'économie et sociologie Rurales, n°58-59, p.83.

²¹⁶ Beccatini, G, 1989, Sectors and/or Districts:some remarks on the conceptual foundations of industrial economics.p.37.

فقط عن جانب القرب الجغرافي والجانب الاقتصادي من ناحية أخرى فإن كلمات Henry Ford المقدمة في كتابه (Today and tomorrow, 1926) هو أول مخطط تنظيم صناعي يتميز بسلوك فريد وتقسيم قوي للعمل المتكامل في شركة كبيرة. من جانب آخر (Chandler, 1988) يصف أن تمديد المسافة للمؤسسة المنبع والمصب « en amont et en aval » من سلسلة الإنتاج الناجمة عن زيادة التنسيق الإداري هو الرافعة الرئيسية التي تساعد على تطوير الشركات الكبرى لذلك لضمان الإنتاج والتوزيع بالجملة من الضروري تنظيم قوة عاملة من المديرين في التسلسل الهرمي وهو ما يعتبر مبدأ الحكومة الفعالة لهذا النهج.

وييسر المخطط التنظيمي الثاني التنسيق ويتميز بتقسيم اجتماعي حازم للعمل بين أصغر الشركات التي تصنف نفسها في جزء من العملية الإنتاجية ومع ذلك فإن Marshall مهتم أكثر بالنوع الثاني من المنظمات. وعرفت (Zeitlin, 1992) المنطقة الصناعية من جانبها بأنها: "نظام إنتاج محلي جغرافيا يقوم على تقسيم مكثف للعمل بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم المتخصصة في مراحل متميزة من نفس القطاع الصناعي". يمكننا أن نأخذ تعريفاً بسيطاً اقترحه (Brusco, 1994) والذي عرّف فيه المنطقة الصناعية على أنها: "مدونة السلوك الناشئة عن العرف والتي تنظم نشاط جميع المشغلين"²¹⁷ فهو يوضح من خلال هذا التعريف أن المؤسسات عندما تكون في منطقة صناعية تتمتع بالدعم من المؤسسات أو الإدارات المحلية في الواقع يساعد هذا النهج هذه المؤسسات على تقديم الخدمات التي تحتاجها و لم يكن بإمكانها توفيرها بشكل فردي. كما يشرح (Marshall, 1890) تكتل المؤسسات من خلال المزايا التي يجلبها للمؤسسات المتميزة في نفس فرع الإنتاج وفي نفس المنطقة الجغرافية. وبالفعل فإن هذه المزايا تضمن القدرة التنافسية للمنطقة الناتجة عن الاقتصاديات الخارجية المرتبطة ببيئة المؤسسات التي أدت إلى التنظيم الداخلي لهذه المؤسسات و جعلت هذه الظاهرة وجود ترابط تقني لصناعة الصناعات الرئيسية والتكميلية (بداية أو نهاية الصناعة الرئيسية) وهي نقطة البداية لتقسيم العمل وتبادل المعرفة والتنمية المحلية للتجارة والنقل وتحديد القدرة على تنظيم المشاريع ، ... الخ كل هذه المزايا تخلق جواً ملائماً لتطوير الأعمال ما يميز المنطقة الصناعية عن المناطق الصناعية الأخرى هو التناضح بين المجتمع المحلي والشركات. بالنسبة إلى (Beccatini, 1992) تشكل أساس شبكة كثيفة من العلاقات بين المنظمات من المنافسة والمعاملة بالمثل فإن هذا النوع من التنظيم يجلب العديد من الفوائد للمؤسسات²¹⁸:

- انخفاض تكاليف المعاملات اعتماداً على القرب المكاني
- توفر العمالة المؤهلة وتبادل المهارات الفنية ومصادر الابتكار غير الرسمية التي يتم الحفاظ عليها بين الجهات الفاعلة المحلية
- خلق شبكات التعاون الناتجة عن تقاسم نفس القيم من قبل الأفراد وجعل من الممكن تنظيم أي تضارب في المصالح

²¹⁷ Brusco, S, 1994, « La leçon des districts et la nouvelle politique industrielle des régions » dans Magnasco A, Sabel C.F, PME et développement économique en Europe, Paris, La Découverte, p. 71.

²¹⁸ Laura Sabbado da Rosa, (2015), « le pole de compétitivité Avre Industries : les effets sur la dynamique partenariale des PME Locales », Thèse de doctorat, Université de Grenoble, p. 70.

أخيراً تجدر الإشارة أن: نموذج المنطقة الصناعية يجلب مزايا معينة تساعد المؤسسات الصغيرة على التعامل مع تغيرات السوق لان مفهوم المنطقة الصناعية يرتبط بخصوصيات بيئات صناعية معينة وتطبيقه يقتصر على تفسير نوع المنطقة حيث يكون العامل الأساسي المتحكم في التنمية هو المؤسسة الصغيرة أو يوجد نسيج صناعي منتشر²¹⁹.

لكن (Garofoli, 1996) يعتمد على خصوصية التصنيع الذي يعتبره عملية فسيولوجية مُقدَّر لها أن تمتد إلى أي مكان وترتبط بمتطلبات اجتماعية واقتصادية مسبقة محددة. في المقابل ما يعادل المقاطعات في le Bade Wurtemberg وهكذا في العديد من المحافظات اليابانية في la Silicone Valley أو في فرنسا في أنظمة الإنتاج المحلية (SPL) التي أوضحها باحثون من Grenoble وفي مجموعات القدرة التنافسية «les pôles de compétitivités» و ظهر مفهوم المنطقة الصناعية لإثبات نجاح الأراضي الإيطالية من خلال شبكة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتخصصة في نشاط سلسلة الإنتاج.

I-2-الدوائر المبتكرة: خيرة الشبكة les milieux innovateurs

في عام (1984) أنشأ Philippe Aydalot مجموعة بحث أوروبية حول البيئات المبتكرة (GREMI) لتحليل القضايا المرتبطة بالمفهوم الجديد "للبيئة المبتكرة" و في الواقع تمثل مجموعة البحث هذه مساحة للعلاقات بين مختلف الوكلاء مثل الجامعات والوكالات العامة التي يمكن أن تلعب دوراً أساسياً في عملية الابتكار. تهدف هذه المجموعة إلى تطوير "تحليل إقليمي للابتكار من خلال إبراز دور البيئة وبشكل أكثر تحديداً دور البيئات في عملية الابتكار" لاحظ الباحثان²²⁰ (Maillat, Quévit, Senn, 1993) أن البيئة المبتكرة لها طابع متعدد الأبعاد ويتم تحديدها من خلال "مجموعة من العلاقات التي تحدث في منطقة جغرافية والتي تجمع معاً في شكل متماسك نظام إنتاج وثقافة فنية وجهات فاعلة" وبالتالي بالنسبة للباحثين هذه البيئة تسهل تكوين شبكات الابتكار من خلال ثلاثة أبعاد: البعد المعرفي (منطق الخلق، التعلم، اكتساب المعرفة)، البعد التنظيمي (منطق الشراكة والتعاون بين الفاعلين وتشكيل الشبكات) والبعد الإقليمي (القدرة على خلق الميزة النسبية والتواصل مع الشبكات الخارجية)²²¹.

بالنسبة إلى (Aydalot, 1986) فإن البيئة المبتكرة هي: "وحدة إقليمية منفتحة على الخارج (السوق والبيئة التكنولوجية) التي تدمج وتتقن المعرفة والقواعد والمعايير والقيم ورأس المال العلائقي". لذلك بالنسبة لهذا الباحثين ازدهار الابتكار في الديناميكية الداخلية للإقليم من خلال المساحات السلبية التي اكتسبت الابتكار من الخارج وكذلك المساحات النشطة التي اعتبرت المبدعين والمبتكرين من خلال لعب مكوناتها الذاتية. أما بالنسبة لـ "التكنولوجيا العالية" «High Tech» هي حجة في الأساليب القائمة على تحليل التركيز لتلك تم العثور على أسس هذه الحجة في نظرية البيئات المبتكرة التي تستكشف الترابط بين الشبكات الإقليمية وعملية الابتكار.

²¹⁹ Laura Sabbado da Rosa, (2015), Op cité, p. 147.

²²⁰ Maillat D, Quévit M, et Senn L, réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement régional, GREMI, EDES, Neuchâtel, 1993. P, 24.

²²¹ Hsaini A, « le dépassement des économies d'agglomération comme seules sources explicatives de l'efficacité des systèmes de production territorialisés », Revue d'économie régionale et urbaine, 2000, n°2, p. 237.

بالنسبة ل (Aydalot, 1985) هذا النهج يشجع فكرة أن الابتكار "متجذر دائماً في" الخبرة والتقاليد " ، بعد بضع سنوات وفي (1996) أوضح هذا الباحث أن: ليس رائد الأعمال ولا المؤسسة التي تبتكر ولكن البيئة. بمعنى أن التقدم التقني يحتاج إلى التقارب من حيث أن الابتكار هو نتيجة التعلم التراكمي وليس اعتماد التقنيات والعمليات الموجودة بالفعل ولكن وفقاً ل (Scott, 2006) فإن الابتكار ليس مجرد سؤال تقني بل هو التآزر الذكي للموارد التي تميز المناطق الذكيّة «intelligente» و تلعب ثلاثة عوامل دوراً أساسياً:

- تنفيذ الابتكار من خلال الإطار المؤسسي (قواعد، عادات و ثقة)
- القرب والتنظيم الأفقي
- عملية تعلم معقدة

بالنسبة للباحثين (Maillat et al, 1993) تنعكس كل هذه الأفكار في مفهوم البيئة المبتكرة وفقاً لـ "وحدة إقليمية مكونة من شبكات متكاملة تتكون من موارد مادية وغير مادية يملكها ويديرها عدد من الممثلين (الشركات ، مؤسسات التدريب والبحث والسلطات العامة المحلية) تتمتع باستقلالية معينة في اتخاذ القرار وتقيم عليها ثقافة تشكلت تاريخياً ، وناقلاً للمعرفة كما تستند إلى نظام يربط بين التعاون / نوع المنافسة للجهات الفاعلة المحلية ". أثناء البحث عن أسس هذا المفهوم (Camagni et Maillat, 2006) يؤكدان أن: "هذا التعريف يبين أهمية القرب المكاني في عملية التعلم وخاصة عندما يكون المرء في وجود معرفة ضمنية وغير مؤكدة. الاتصال الشخصي يجعل من الممكن استغلال المعلومات غير المقننة ويولد التآزر والفرص لتضخيم التفاعلات التي هي أعلى بكثير من تلك الناتجة عن التبادلات من خلال واجهات الجهاز كما ميز (Maillat, 2006)²²² شرطين مهمين لبيئة تعتبر "مبتكرة":

- يكون قادراً على الانفتاح على العالم الخارجي وجمع المعلومات والموارد المحددة التي يحتاجها يدل هذا الانفتاح على تقبل التغيير
- يتم إنشاء علاقات تعاون في بيئة بين أكثر ممثليين ويكون هدفهم المحدد هو الابتكار هذه العلاقات مبنية على الثقة المتبادلة وتستمر مع مرور الوقت

كل هذه العناصر تؤدي إلى خلق بيئة ملائمة للابتكار عندما يتم تجاوز إمكانيات المؤسسات الفردية كما يؤكد (Feldman 1994)²²³ أن: "المعرفة تعبر الممرات والشوارع بسهولة أكبر من القارات والمحيطات". لذلك من المهم أنه بالنسبة ل (Maillat et al 2006)²²⁴ التعلم الجماعي هو الذي يضمن "الابتكار وإنشاء المؤسسات وإنتاج معرفة فنية محددة ويضمن تنظيمًا معينًا لنظام

²²² Maillat, D. (1993) « Milieux innovateurs et dynamique territoriale ». In : Rallet, A. : Torre, A. (dir.) Economie industrielle et économie spatiale, Economica, Paris.P. 22.

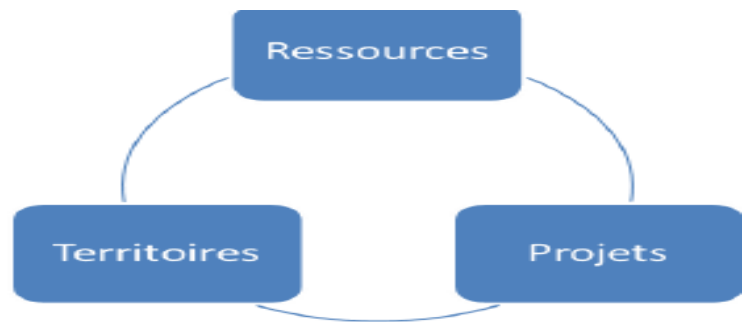
²²³ Feldman, M. P. (1994) *Geography and Innovation*, Kluvers Academic Publishers, Dordrecht.p.7.

²²⁴ Maillat, D. ; Camagni, R. (2006) (dir.) *Milieux innovateurs : théories et politiques*, Economica, Paris.p. 17.

الإنتاج وفي نفس مجال البحث أشار (Maillat,2006) أنا المعرفة الفنية للبيئة تشكل مورداً غير ملموسا يمكن أن يكون إتقائاً يدوياً لتقنيات معينة أو معرفة مرتبطة بمجال صناعي،... إلخ والتي يعتبرها (Crevoisier, 2010)²²⁵ مزايا تنافسية للشركات المحلية.

من خلال مفهوم "الخصائص الإقليمية" نكشف أن هذه موارد يصعب تقليدها لاعتبارها المعرفة الفريدة التي تفلت من المنافسة من قبل السوق و بالنسبة ل (Colletis et Pecqueur, 1993) لقد تم إنشاؤها من تفاعل وكلاء المنطقة وبالتالي تساعد على تمييز بيئة واحدة عن الأخرى ، يوضح عمل Pecqueur ولكن بالتعاون مع (Gumuchian,2007) أن هذا "مورد إقليمي" « ressource territoriale » يتجاوز النهج البيديهي في التعامل مع الموارد لأنه نتيجة لعمل الجهات الفاعلة المحلية عندما تجمع مواردها وتركز على تنفيذ مشاريع مشتركة غالبا ما تكون بتنسيق من المؤسسات العامة فإن تنسيق المؤسسات العامة هي التي تنشط الموارد "الكامنة" في إقليم ما وبالتالي تمنحها قيمة.

الشكل 2: الدائرة الفاضلة: الموارد / الإقليم / المشروع



المصدر: (Lajarge et Roux (2007, p.134)

نلاحظ أن جاذبية المنطقة ودوامها أقوى من بناء أصول معينة لأن الشبكة في شكل إقليمي تزيد من الأجهزة التي تفضل نقص مورد معين من خلال دمجها مع القدرة على الابتكار وهو أمر مهم لتطوير المؤسسات و للنسيج الصناعي

باختصار فيما يتعلق بالابتكار يمكن اعتباره نتيجة للمبادرة الجماعية للممثلين المتواجدين في نفس المنطقة من أجل تسهيل تداول المعلومات وكذلك علاقات الثقة لذلك يمكننا أن نأخذ تعريف (Crevoisier, 2001) على أنه يلخص العمل الذي قدمناه في هذا الجزء من العمل والذي أشار فيه إلى أن: "البيئة المبتكرة هي مفهوم يهتم بالبعد الإقليمي للابتكار و سيكون الابتكار نتيجة لصياغة بيئة محلية تفهم على أنها شكل من أشكال التنظيم لخفض تكاليف المعاملات ولكن أيضا كمحدد معرفي وناقل للتعليم والمهارات و المعرفة"، الابتكار هو نتيجة للمبادرة الجماعية للممثلين المتواجدين في نفس الإقليم من أجل تسهيل تداول المعلومات وكذلك اكتساب الثقة في العلاقات و

²²⁵ Crevoisier, O. (2010) « La pertinence de l'approche territoriale », *Revue d'Economie Régionale & Urbaine*, n. 5, p, 63.

يعتبر الابتكار على أنه شبكات إقليمية في أوروبا ويتم اعتباره تراثاً للمعرفة المحلية، ففي الولايات المتحدة تستند المجموعات إلى منطق بعيد: "التكنولوجيا الفائقة" « high-tech » هي تكتل المؤسسات في نفس المساحة الجغرافية والمشاركة في البحث الجامعي.

I-3 النظام الإنتاجي المحلي (SPL): أداة للعمل العام

إن مفهوم نظام الإنتاج المحلي (SPL) مشتق من مفهوم المنطقة الصناعية District industriel وقد لوحظت هذه الظاهرة في فرنسا. بالنسبة لـ (Datar, 2002) يعرف النظام الإنتاجي المحلي بأنه: "منظمة منتجة معينة تقع في إقليم يقابله عموماً حوض عمل وتعمل هذه المنظمة كشبكة من الارتباطات تتكون من وحدات منتجة ذات أنشطة مماثلة أو تكميلية تقسم العمل (مؤسسات الإنتاج أو الخدمات، ومركز البحوث، ومنظمات التدريب، ونقل التكنولوجيا، ومركز المراقبة،... الخ)²²⁶.

من المناسب أيضاً بالنسبة إلى (Garofoli, 1992) أن نظام الإنتاج المحلي هو جزء من "عملية لامركزية إقليمية للإنتاج" لكن (Caron et al, 2006) فضلوا تعريفاً آخر وفقاً لثلاثة معايير: التكامل الشبكي وديناميكيات التعلم وإرساء الإقليمية، لذلك يقدم مفهوم النظام الإنتاجي المحلي نفس التشابه مع مفهوم المنطقة الصناعية يتعلق الأمر بالتعاون بين الفاعلين الاقتصاديين في منطقة معينة وتأثيرات قرب المسافة والعلاقات مع النظام المؤسسي المحلي. ويكمن أساس عمل SPL في الاقتصاديات الخارجية الناجمة عن القرب الإقليمي بين المؤسسات استفادة كل منها في أعمال (Benko et Lipietz, 1992)²²⁷ من "تأثير عجب، محاكاة والتبادلات غير الرسمية، والتفاعل غير الخاضع للرسوم الجمركية الخاصة بالتكامل" هذا القرب هو في الأصل من تقسيم الإنتاج بين المؤسسات الصناعية وتبادل المعلومات في بيئة غير رسمية في كثير من الأحيان: "نحن نتحدث عن المعلومات بالمعنى الحرفي: الجديد، الوحدة، غير المحتمل الذي يخرج من ضجيج الخلفية من الروتين (...). لاغتنام الفرص يجب أن تكون المواجهة والمشاركة وجهاً لوجه". ومع ذلك بالنسبة لـ (Gille et Torre, 2000)²²⁸ إضافة إلى نفس المشكلات التكنولوجية والاقتصادية يتطور الممثلون بشكل جماعي ويتشاركون المعلومات المتعلقة بالقيود الخارجية والمشكلات التي يتعين حلها وكذلك الحلول الممكنة. لذلك فإن نظام الإنتاج المحلي يشجع جميع أشكال التعاون لأنه يمكن إقامته بالقرب من المؤسسات ذات الأحجام المختلفة و المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والشركات الكبيرة. وفقاً لـ (Lartigue et al) تتمثل أهداف نظام الإنتاج المحلي في زيادة الأداء الاقتصادي للمناطق وتحسين الاقتصاد الترابطي والتماسك الإقليمي والبحث عن شركاء بين القطاعين العام والخاص وتعزيز السلوك التعاوني بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال التعاون الاستراتيجي التنموي والتحالفات. ووفقاً لما ذكره (Claude Courlet, Bernard Pecqueur, 1992)²²⁹، فإن البيئة المبتكرة التي سبق أن ذكرناها في الجزء السابق ترتبط بنظام إنتاج يقع من خلال مجموعة من الجهات الفاعلة والموارد البشرية والمادية. ويوضح الباحثان أن نظام الإنتاج المحلي يمثل: "مجموعة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على اتصال أو غير اتصال مع شركة واحدة أو أكثر من الشركات الكبيرة

²²⁶ DATAR, 2002, « Les systèmes productifs locaux », la documentation Française, Paris.p, 32.

²²⁷ Benko, G. (1991). *Géographie des technopôles*. Masson.p.17.

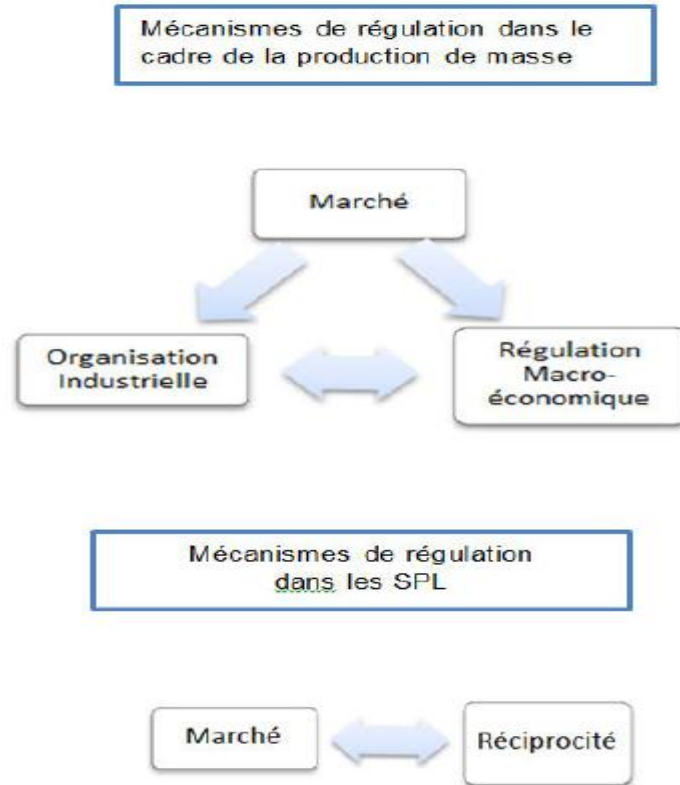
²²⁸ Gilly, J. P.; Torre, A. (2000) *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, Paris .47.

²²⁹ Courlet, C, & Pecqueur, B. (1992), les systèmes industriels localisés en France : un nouveau modèle de développement. Les régions qui gagnent, Paris, Puff, 83.

المرتبطة بعلاقات غير رسمية قوية في مناخ اجتماعي من المعاملة بالمثل وتقع في نفس المكان القريب حول مهنة ما أو حتى العديد من المهن الصناعية"

على ضوء كل هذا العمل يؤكد (Pecqueur ,Gumuchian ,2007) أن الهدف من تجميع هذه المؤسسات هو الاستفادة من الظروف المثلى للابتكار التكنولوجي.

الشكل 1: نظام التنظيم المحلي (SPL)



المصدر: Courtet (1997)Opcité, p.84

في هذا الرسم البياني تقع جميع وحدات الإنتاج المتكثلة جغرافياً في مركز السياسات الصناعية المحلية التي تحدث عنها (Aydalot (1985)، فإن الوحدات الأصغر ذات مجال العمل المحدود تخضع لمراكز اتخاذ القرار العامة المحلية وهذا من أجل خلق بيئة تساعد على نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحفيز رواد الأعمال على التعاون. وهذه السياسة هي عكس سياسة تتمحور حول المؤسسة التي تتجه الآن نحو المجال المحلي والتي تعتبر وسيلة للتكيف والمقاومة ضد سياق العولمة التقدمية للأسواقنتيجة لذلك يمكن للنظام المحلي إدارة "نمط الحكم" « mode de gouvernance » القائم على التضامن من خلال تعزيز تحالف الشركاء المحليين في مواجهة الشركاء خارج موقع الإنتاج أو الخدمة. في نهاية سنوات (1990) تجلّى هذا المنظور في السياسة الصناعية الجديدة التي تأثرت بها الدولة الفرنسية التي تستهدف تعزيز SPL في أهمية العديد من العوامل الداخلية في ديناميكيات المواقع الصناعية المختلفة (الابتكار الذي يفضلته آثار التركيز الجغرافي للأنشطة

مقتربة بنفس الأعمال و النمو الداخلي الذي يعتمد على قوة العلاقات بين الفاعلين المحليين وتبادل المعلومات. وكذلك الخدمات التي لها علاقات غير سوقية مرتبطة بقرب مهني أو عائلي وما إلى ذلك).

أدت هذه السياسة إلى إنشاء « France cluster » club des districts industriels في شكل شبكة لتبادل الخبرات بين SPL ثم بين مجموعات القدرة التنافسية اليوم.

أخيراً يتم الحفاظ على SPL بفضل بيئة مؤسسية تؤكد (CIADT, 2007) "إن الجمع بين الجهات الفاعلة الصناعية العلمية والتدريب في نفس المنطقة (...) يشكل في الواقع: مصدراً للابتكار (يحفز ويسهل قرب المعلومات والمهارات وبالتالي ولادة مشروع أكثر ابتكاراً²³⁰ نظام الإنتاج المحلي هو مفهوم طوره باحثون فرنسيون يهدف إلى تجمع المؤسسات المتقاربة جغرافياً معالتعاون/ المنافسة/ تبادل المعلومات وتحويل المناطق الجغرافية إلى مناطقالتخصص الإنتاجي ويدرر SPL ديناميكيات التطور والزمنية لأشكال التنظيم.

نستخلص مما سبق أن نموذج SPL يخلق بيئة مواتية لنمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويحفز العلاقات بين المؤسسات التي تهدف إلى المنافسة فيما بينها وأيضاً لخلق معرفة جديدة من أجل دعم الابتكار في الأعمال التجارية الشبكية مما يسهل أيضاً نقل المعرفة

I-4 الأقطاب أو التجمعات العلمية Technopoles

تلعب الدول الناشئة دوراً متزايداً على الساحة الدولية لتصبح أكثر نفوذاً و يتعين على معظمها التغلب بسرعة على العديد من التحديات²³¹. من خلال التنمية الاقتصادية وإنشاء مؤسسات لتطوير جاذبيتها في الخارج لبناء فروع صناعية وزراعية لاكتساب القدرة التنافسية و تتميز الفترة الحالية بدور متزايد للمعرفة بجميع أشكالها في عمل الاقتصاديات و البلدان التي تمكنت من تنظيم وإدارة واستغلال رأس مالها المعرفي بكفاءة هي تلك التي تعرض أفضل أداء اقتصادي. يبدو أن هذا الاتجاه قد تأكد أيضاً بالنسبة للمؤسسات ذات الإمكانيات المعرفية العالية وفي منح الوظائف الأعلى أجراً²³²(OCDE, 2000) في الواقع منذ الثمانينيات ظهرت أقطاب التكنولوجيا من السياسات الاستباقية وسياسة التشغيل الخاصة بهم « Top down » ; Castells et Hall, 1991²³³ ; Benko, 1994²³⁴ ; Hamdouch, 2008)

الهدف من عملنا هو تأهيل تعريف للتقنيات التي تناسب إطار عمل للأبحاث التي تناسب مجال البحث الخاص بنا. كما أشار²³⁵(Gaudineau, 1992) أن أقطاب التكنولوجيا تعود إلى فكرة الجمع بين ثلاثة عناصر على الأقل: العنصر الصناعي (المؤسسات

²³⁰ www. Territoire.fr. consulter le :13/05/2020 à 22 :00.

²³¹ Jean-Michel Huet, Isabelle Viennois, Romain Striffling, Amira Khediri, (2012), les technopoles, moteurs de développement, l'express-Roularta/ « L'expansion Management Review ». 2012/4N°147 , p, 113

²³² Mounir Amdaoud, 2017, « le système national d'innovation en Algérie : entre inertie institutionnelle et sous-apprentissage. /2017/ 2n°53/p, 73.

²³³ Benko, G.(1991). Géographie des technopoles. Masson. p, 127.

²³⁴ Castells, M&Hall, (1994), « Techno poles of the world: the making of 21 st century industrial complexes», London: Rutledge's, 07.

²³⁵ GOUDINEAU, Y, (1992), Les technopoles : de l'excellence au développement par un raccourci ?, in Waast, R, El Kenz, A, (eds), L'industrie et la recherche, Bondy, ORSTOM, 2,p, 173.

الصغيرة والمتوسطة المبتكرة ووحدات البحث والتطوير والمجموعات الصناعية) والإمكانات العلمية (مراكز البحث أو المختبرات) وأماكن التدريب عالية المستوى (الجامعات والمدارس الهندسية) ينتج عن إعادة تجميع كل هذه العناصر تركيز الموارد العلمية والتكنولوجية في مساحة جغرافية واحدة لتحقيق فوائد التآزر وإطلاق العوامل الخارجية وتحفيز الابتكار. في (1988) ترمز العديد من الأعمال إلى هذه العلاقة بمثلث ذهبي أو أن الهدف هو تبسيط تطوير نظام إيكولوجي للابتكار وأضاف²³⁶ (Fort et al, 2005) أن هذا التكامل بين المهارات الداخلية للمؤسسة وآلية التنسيق على المستوى المحلي يتم التأكيد عليه بشكل متزايد في العمل البحثي حول الابتكار. يؤكد العمل على دعم الأنشطة العلمية في قطاع الأغذية الزراعية، (Mezouaghi, 2007²³⁸; Djeflat, 2007²³⁷; Bencharif, 2008²³⁹) الإشارة إلى ضعف البيئة العلمية والتكنولوجية وهذا ما يولد التأخير التكنولوجي بالنسبة للشبكة (AMINA 2002²³⁹) وأن مديري التكنولوجيا يميلون إلى التركيز على التنمية ومعدل الإشغال أكثر من التركيز على العمل الإداري وخلق التآزر. قدم (Reffieux, 1991) تعريفاً آخر لـ technopoles والذي اعتبرها على أنها أقطاب تكنولوجية أو مجمعات علمية على النحو التالي: "التجمعات الجغرافية المحلية للمؤسسات المبتكرة الواقعة بالقرب من مراكز البحث العلمي والتدريب بهدف تشكيل نظام صغير مبتكر معاً" لذلك فإن دور التكنولوجيا هو تسهيل التبادل بين المؤسسات المبتكرة المختلفة وخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومراكز البحوث والمؤسسات المالية والمعاهد التعليمية. لبناء نظام صغير مبتكر ولكن لتحفيز التنمية الاقتصادية من الضروري استخدام تقنيات المعلومات والاتصالات الناتجة عن الصناعات الجديدة في البيئات المعقدة مثل المجمعات العلمية والمراكز التكنولوجية التي حددها (Castells et Hall, 1994) على أنها: مدن تقنية / أو علمية. في الواقع يعتبرها (Latchem et Welker, 2001) على أنها شبكات مركز عن بعد. وأضاف (Antonelli, Doloreux, 2002) أن التكنولوجيا تمنح بنية تحتية مميزة للعديد من اللاعبين (المؤسسات والجامعات ومراكز البحوث والوكالات العامة،... إلخ) لتشجيع الأنشطة التكنولوجية المبتكرة والتعاون المؤسسي في نقل التكنولوجيا بين الجامعات والصناعات. تمثل Technopoles تكتلات لكل هذه العناصر من أجل تعزيز التنمية المحلية من خلال الابتكار والقدرة التنافسية للمنظمات المستأجرة وبالتالي لتشجيع نقل المعرفة بين مختلف الجهات الفاعلة: المؤسسات والجامعات والمؤسسات البحثية والأسواق لزيادة الإنتاجية ونمو الشركات المبتكرة²⁴¹ (IASP, 2002) يمكننا الاعتماد على ما جاء به

²³⁶ FORT, F, RASTOIN, J. L, TEMRI, L, (2005), les déterminants de l'innovation dans les petites et moyennes entreprises agroalimentaires, Revue internationale P.M.E, 18(1), p, 53.

²³⁷ BENCHARIF, A, (2008), Techniques, sciences et innovation, les futurs agricoles et agroalimentaires en méditerranée, Méditera, 2008, Rapport du CIHEAM. p.16.

²³⁸ DJEFLAT, A, (2006), le système de support technologique (SST) au Maghreb : cas des PME en Algérie et en Tunisie, in Khelifaoui, H (dir), l'intégration de la science au développement, expériences maghrébines, ADEES, Publisud, p, 97.

²³⁹ MEZOUAGHI, M. (2002), les approches du système national d'innovation. Les économies semi-industrialisées, Revue Tiers Monde, p, 172.

²⁴⁰ AMINA-Réseau Euro-méditerranéen des Agences de Promotion des Investissements (2012), promotion de l'innovation en Méditerranée : étude sur les profits et attentes des incubateurs, technopoles et centre de valorisation, rapport d'étude, 63.

²⁴¹ <http://www.unesco.org/new/Fr./Natural-sciences/science-technology/university-industry-partnership/science-and-technology-park-gouvernance/concept-and-définition>. Consulter le : 22/06/2020. à 23 :15.

الباحثون (Hamdouche, 2008 ; Fiscari et Pallez, 2014) أن تجمع التكنولوجيا الحديثة هذه الجهات الفاعلة المختلفة في القطاعين العام والخاص الذين يتفاعلون وينسقون ضمن أنظمة الابتكار الإقليمية.

I-5 مجموعات القدرة التنافسية pôles de compétitivité

تميزت بداية العقد الأول من القرن الحادي والعشرين بتباطؤ الاقتصاد الفرنسي وفقدان القدرة التنافسية في الواقع تواجه الصناعة الفرنسية منافسة دولية قوية؛ والمتثلة في منافسة الأسعار في الأنشطة ذات العمالة الكثيفة ولكن نجد أيضاً منافسة قوية في القطاعات ذات الاستخدام الكثيف للتكنولوجيا²⁴² بسبب انتقال المؤسسات إلى بلدان ذات تكاليف إنتاج منخفضة وخسارة الوظائف في القطاع الصناعي. تم إطلاق السياسة الصناعية الجديدة المعروفة باسم أقطاب سياسة التنافسية pôles de compétitivité (أو على وجه التحديد مجموعات البحث والتطوير الفرنسية) في عام 2004 من أجل تطوير القدرة التنافسية للمؤسسات. وكذلك التوظيف والنمو لتطوير جاذبية الصناعة الفرنسية من خلال الظهور الدولي وهي سياسة صناعية جديدة تم تبنيها استجابة لإستراتيجية Lisbonne من قبل المجلس الأوروبي بهدف توفير المالو الاقتصاد المعرفي الأكثر تنافسية وديناميكية . حسب الباحثان (Rousseau et Mirabaud , 2008) شجعت الدولة الفرنسية في عام 2005 ظهور مجموعات القدرة التنافسية من أجل تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات وزيادة عدد الوظائف في إقليم الممثلين في الصناعة والأعمال والأبحاث التي تجمع بين هذه الهياكل لتعزيز الابتكار والتنمية المحلية.

تعرف الحكومة الفرنسية المجموعة التنافسية pôles de compétitivité على أنها: "اتحاد المؤسسات ومراكز البحث ومنظمات التدريب المنخرطة في نهج الشراكة (إستراتيجية التنمية المشتركة) تهدف إلى تحقيق التآزر حول المشاريع المبتكرة التي يتم بناؤها بشكل مشترك في اتجاه سوق (أسواق) معينة في منطقة معينة"²⁴³. كما تم تقديم تعريف آخر بواسطة (Marcon, 2008)²⁴⁴ الذي عرف المجموعة التنافسية على أنها: "الدمج في منطقة معينة لمجموعات من المؤسسات ومراكز التدريب ووحدات البحث العامة أو الخاصة المنخرطة في نهج شراكة يهدف إلى تحقيق التآزر حول المشاريع المشتركة ذات الطابع الابتكاري" هذا التعريف هو الفكرة الأساسية لمجموعات القدرة التنافسية التي تعزز التعاون بين شبكات الأعمال والمهارات الإقليمية والابتكار لخلق مساحة أو بيئة مبتكرة مثل مشاريع البحث والتطوير التعاونية.

في ضوء كل هذه الأعمال المقدمة من طرف الباحثين في هذا الجزء من العمليمكننا تعريف الأقطاب التنافسية على أنها: "نقاط تقاطع بين البحث والتطوير والتعاون التكنولوجي بالإضافة إلى توطین وتجميع مزايا كل من هذه العناصر الثلاثة المهمة يجب أن تستفيد منها مختلف المختصين في مجال الابتكار وخاصة للمؤسسات".

²⁴² Bi Goli Jean-Jacques Iritie, (2013), « Effets des pôles de compétitivité dans les industries de haute technologie : une analyse d'économie industrielle de l'innovation, Thèse de doctorat, université de GRENOBLE, p, 7.

²⁴³ <http://www.competitive.gouv.fr/spip.php?rubrique=39> (28.04.2008). Consulter le : 22/06/2020 à 00 :30.

²⁴⁴ Marcon, A. (2008). Les pôles de compétitivité : faire converger performance et dynamique territoriale. Rapport technique, avis du Conseil Economique social. P, 07.

(Joseph Schumpeter, 1911) أول من استخدم مصطلح الكتلة أو التجمعو لاحظ أن الابتكار ولد من التعاون الوثيق بين الجهات الفاعلة (البعث المنهجي والمؤسسي للابتكار) لكن الشخص الذي كان أصل صياغة مفهوم الكتلة هو (Porter, 1998) لأنه لاحظ وجود مزيج بين الجهات الصناعية والمجموعات الكبيرة أو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذلك العلماء والأكاديميين من نفس المنطقة في الهدف هو خلق مصدر للابتكار. هذه الظاهرة هي طموح العديد من الباحثين لتقديم العديد من الأعمال: القرب الجغرافي يسمح لهذه الجهات الفاعلة المختلفة لخلق التآزر²⁴⁵ (Rosenfeld, 1997) وزيادة وفورات الحجم وخفض تكاليف المعاملات (Porter, 1998)²⁴⁶ وتبادل المعرفة وخاصة المعرفة الضمنية التي يسهل تدوينها²⁴⁷ (Carpinetti et al, 2007 ; Brown, 2000). لذلك من الممكن أن يفسر توسيع مفهوم المنطقة الصناعية إلى حد كبير استبداله التدريجي بمفهوم الكتلة الصناعية (Porter et Ketels, 2009)²⁴⁸ أو في السياق الأوروبي من خلال مفهوم التنافسية القطب (Bocquet et Mothe, 2008).

إن الدراسات التي أجريت على مؤسسات قطاع TIC (Technologies d'Information et de Communication) (Sillicone Valley, route 128) دعت الباحثين في أوروبا الذين يعملون في مجال التكنولوجيا (Ruffieux, 1991) باعتبار وادي Sillicone هو القطب التكنولوجي الرائد في العالم والقوة العالمية السابعة ويجمع بين معاهد البحوث والشركات المبتكرة والصناعات المتطورة على أساس إقليمي يضم هذا القطب التكنولوجي أكثر من 7000 شركة عالية التقنية ويمثل 20٪ من النشاط العالمي لتقنيات المعلومات (الإنترنت، الإعلام)²⁴⁹ يوضح الجدول التالي ملخصاً لأشكال معينة من شبكات الأعمال التي تم تقديمها في هذا الجزء من العمل.

²⁴⁵ Rosenfeld, S.A, (1997), « Bringing clusters into the mainstream of economic development”, European Planning Studies, 5 (1), p , 17.

²⁴⁶ Porter M. (1998), On competition, Harvard Business School Press, p, 283.

²⁴⁷ Carpinetti, L.C.R, Gerolamo, M.C, & Galdamez, E.V.C, (2007), Continuous innovation and performance management of SME clusters, creativity and innovation Management, 16(4), p, 380.

²⁴⁸ Porter, M.E, & Ketels, C, (2009), Clusters and industrial districts: common roots, different perspectives, A handbook of industrial districts, p, 173.

²⁴⁹ Hibatalla Kaoud, (2018), Op cité, p. 139.

الجدول 1: أشكال التعاون المختلفة

شكل التعاون	تعريف	المؤلف (المؤلفون) الرئيسيون
District industriel Marshallien	نظام إنتاج محلي جغرافيا يقوم على تقسيم مكثف للعمل بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم المتخصصة في مراحل متميزة من نفس القطاع الصناعي".	Marshall (1890), Zeitlin (1992)
District Industriel italien	كيان اجتماعي إقليمي يتميز بالارتباط النشط في منطقة إقليمية محدودة ومحددة تاريخيا ، لمجتمع من الناس وسكان من المؤسسات الصناعية. في المنطقة ، على عكس الإعدادات الأخرى ، مثل مدينة التصنيع ، يميل المجتمع والشركات ، إذا جاز التعبير ، إلى تتداخل"	Becattini (1979, 1989)
Milieu innovateur	كل إقليمي ، منفتح على العالم الخارجي (السوق والبيئة التكنولوجية) التي تدمج وتتنقن الدراية والقواعد والمعايير والقيم ورأس المال العلائقي	Aydalot (1986)
Système Productif local	مجموعة من الشركات الصغيرة والمتوسطة فيما يتعلق أو لا مع واحد أو العديد من الشركات الكبيرة الموجودة في نفس المساحة القريبة حول الأعمال التجارية أو حتى العديد من الحرف الصناعية	Aydalot (1986), Courlet, 1991) Lévesque et al. (1998), Maillat (1996)
Technopôle	الأقطاب التكنولوجية أو المجمعات العلمية هي تجمعات جغرافية محلية للشركات المبتكرة وتقع بالقرب من مراكز البحث العلمي والتدريب بهدف تشكيل نظام صغير مبتكر معا	Ruffieux (1991)
Les Pôles de compétitivité	ليس نهما من أعلى إلى أسفل تقوده الدولة تجاه الجهات الفاعلة (الشركات ومختبرات البحوث ومنظمات التدريب)	(Porter, 1998, p. 79)
Cluster	شبكة من الشركات والمؤسسات وثيقة جغرافيا ومترابطة، تربطها مهن وتكنولوجيات و معرفة مشتركة	Porter (1990,1998)

المصدر.: Hebatalla Kaoud (2018), idem, p.139.

بعد ظهور عمل Porter قام العديد من الباحثين مثل (Cooke, 2001 ;Asheim, 2000 ;Storper, 1999) بتوضيح تيار واسع من الأبحاث التحريبية في جميع أنحاء العالم ومن جانبه أكد (Hamdouche, 2008) على بعض حدود تعريف التجمع الذي قدمه Porter فيما يتعلق بالترسيم المكاني الغامض للغاية la délimitation spatiale très vague وبالتالي فإن نوع العلاقة بين المؤسسات وبيئتها غير دقيق خاصة في مجال نشاط الكتلة و مهمل. نتيجة لذلك تظل الأبحاث حول التجمعات موحدة نسبياً وفقاً للعديد من الباحثين (Preissl et Solimene, 2003 ; Cohendet et al, 2003 ; Martin et Sunley, 2003 ; Moulaert et Sékia, 2006) (Bekele et Jackson, 2006 ; Ketels, 2004 ; Nooteboom, 2004 ; 2003 ، و في نفس الفكرة أكد (Hamdouche

(2008, 250): "إن تعريف المجموعة (بشكل عام وبشكل أكثر تحديدا في حالة مجموعات الابتكار) ولا تعريف حدودها ومحتواها المكاني ولا تحديد شروط ظهورها وتطورها هو تعريف واضح حقا" على ضوء أعمال²⁵¹ (Hamdouche, Lartigue et Soulard, 2008) يمكن تحديد المجموعات من خلال ثلاثة محاور مهمة: الاقتصادية والعلائقية والإقليمية.

- المحور الاقتصادي: تمثل التجمعات مجموعة من مؤسسات في نفس مجال النشاط تنتمي إلى نفس سلسلة القيمة والأنشطة التكميلية

- المحور العلائقي: تعمل التجمعات على ترسيخ الروابط بين الوحدات التي تتكون منها وتنسيق أعمالها

- المحور الإقليمي: يتم تحديد التجمعات من خلال امتدادها الجغرافي وتركيزها من حيث العدد والكثافة في المنطقة المعنية

لمعرفة مفهوم التجمع وأهميته في القدرة التنافسية للدول سنعود إلى أصوله. في الجزء الذي يلي من هذا العمل نقدم تاريخ مفهوم التجمع وكذلك تعريفها وخصائصها ومزاياها

I-6-1 المفاهيم التاريخية: من تعددية المفاهيم إلى هيمنة مفهوم التجمعاو الكتلة(1970-1998)

خلال سنوات 1970 تبلورت مسألة أداء المناطق في الاقتصاد الإقليمي عندما ظهر مفهوم المنطقة الصناعية. والتأثير على العمل في المناطق التي اقترحها Marshall في نهاية القرن التاسع عشر وخاصة مفاهيم « économie » « atmosphère industrielle » « d'externe » يشرح هذا المفهوم التطور البديل لـ "إيطاليا الثالثة" (شمال شرق ووسط إيطاليا) يؤكد (Beccatini, 2000) تجاه الشمال الغربي الصناعي والجنوب الزراعي بشكل أساسي وكلاهما تأثر بالأزمة. دفعت مقاومة الأزمة في إيطاليا الثالثة الباحثين إلى الاهتمام بالنموذج الإنتاجي لهذه المنطقة ; Trigilia, 1986 ; 1991²⁵³ ; 1979²⁵² (Beccatini, 1992²⁵⁴). Garofoli, 1992. ظهرت ظاهرة جديدة في السبعينيات من القرن الماضي حيث عملت ربات البيوت والأطفال وكبار السن في قطع القماش المنزلية في الأعمال التجارية الصغيرة. و يعاد استثمار الدخل الإضافي من هذا النشاط في تحسين الظروف المعيشية للسكان. و بذلك بالنسبة ل²⁵⁵ (Beccatini, 2000); Courlet, 1994) تصبح صناعة النسيج نظاماً صناعياً يتسم بظاهرة التقليد والمساعدة المتبادلة حيث تكون الروابط الأسرية قوية

²⁵⁰ Hamdouche. A, (2008), Op cité, p. 151.

²⁵¹ Lartigue, S., & Soulard, O. (2008). Clusters mondiaux: regards croisés sur la théorie et la réalité des clusters; identification et cartographie des principaux clusters internationaux. Rapport technique, IAURIF .p, 37.

²⁵² BECCATINI G., « Le district marshallien : une notion socioéconomique », in BENKO G. et LIPIETZ A. (sous la dir. de), *Les Régions qui gagnent*, Paris, PUF, 1992, p. 38..

²⁵³ BECCATINI G., 1992, Op cité, p. 43.

²⁵⁴ GAROFOLI G., « Les systèmes de petites entreprises : un cas paradigmatique de développement endogène », in BENKO G. et LIPIETZ A., *Les Régions qui gagnent*, Paris, PUF, 1992, p. 73.

²⁵⁵ COURLET C., « Les systèmes productifs localisés. De quoi parle-t-on ? », in COURLET C., SOULAGE B. (sous la dir. de), *Industrie, territoire et politiques publiques*, Paris, L'Harmattan, 1994, p. 27.

بالنسبة ل²⁵⁶(Marshall,1890)الاقتصاديات الخارجية هي مزايا مرتبطة بتنمية الصناعة في المناطق التي يحددها تركيز المؤسسات وتقسيم العمل والعلاقات السوقية وغير السوقية تبع ذلك عوائد متزايدة وديناميكية اقتصادية إقليمية تسمى "المناخ الصناعي" « **atmosphère industrielle** » لكن لوصف هذا الشكل من التنظيم الصناعي على أساس شبكات من المؤسسات العاملة في نفس فرع النشاط قام(Beccatini,1979)بدمج مفهوم "المنطقة الصناعية" وكفاءة هذه المناطق بعلاقات اجتماعية قوية وهكذا فإن كل هذه العوامل الخارجية الإيجابية، فمن أجل الحصول على الثقة بين الجهات الفاعلة تعاونت على مقربة جغرافية مما أدى إلى نقل المعرفة والتسهيلات للتعاون وديناميكية جماعية للابتكار ومع ذلك فإن السياق العام في 1980 مختلفا بسبب التنمية الإقليمية لفرنسا التي كانت قائمة على ديناميكية الإقليمية المنظمة للشركات Ford الكبيرة وقد دخل هذا النموذج في أزمة مما تسبب في اختفاء تدريجي لأقسام كاملة من الصناعة. وكان²⁵⁷ Courlet et Pecqueur من عمل بشأن هذه المسائل واقترحا مفهوم نظام الإنتاج المحلي وميز الباحثان بين ثلاث مساهمات من SPL في دراسة التكوين الإقليمي

- مع الأخذ في الاعتبار المسارات الإقليمية المتباينة سواء كانت تستند إلى شبكة من المؤسسات الصغيرة أو على وجود مجموعة كبيرة تصنع نفس المنتج أو تنجذب "حول منتج نموذجي" ²⁵⁸(Garofoli, 1992)
- إظهار مدة زمنية وتطور المنتج.
- وجود نظام تنظيمي قائم على قواعد السوق وأيضاً على القواعد والمدونات والمعايير غير السوقية.

بعد العمل على SPL يوضح الزخم الذي قدمه (Philippe Aydalot, 1986) وبعض المؤلفين (Maillat, Perrin, 1992 ; Crevoisier, Camagni, 2000) الديناميكيات الإقليمية من خلال نهج قائم على العلاقات بين الابتكار والإقليم ونتيجة لذلك قامت المجموعة الأوروبية في عام 1984 المسماة ب GREMI (مجموعة الأبحاث الأوروبية حول البيئات المبتكرة) التي تهدف إلى تطوير "تحليل إقليمي للابتكار من خلال تسليط الضوء على دور البيئة وبشكل أكثر تحديداً دور في عملية الابتكار". حيث يركز هؤلاء الباحثون على فهم ديناميكيات الابتكار فيما يتعلق بظروف ظهور وتطوير التعلم المبتكر وكذلك التغيير التقني.

باختصار بالنسبة لـ²⁵⁹(Maillat, Quévit et Senn, 1993) "البيئة المبتكرة على أنها: "كيان إقليمي تتطور فيه التفاعلات بين الوكلاء الاقتصاديين من خلال التعلم الذي يقومون به من المعاملات المتعددة الأطراف التي تولد عوامل خارجية خاصة بالاقتصاد و تقارب التعلم نحو أشكال أكثر وأكثر كفاءة للإدارة المشتركة للموارد".

²⁵⁶ MARSHALL A., *Principles of economics*, Lenders, McMillan, 1890.p.22.

²⁵⁷ COURLET C., « Territoire et développement », *Revue d'économie régionale et urbaine*, 1999, no 3, p. 537.

²⁵⁸ GAROFOLI G., « Les systèmes de petites entreprises : un cas paradigmatique de développement endogène », in BENKO G. et LIPIETZ A., *Les Régions qui gagnent*, Paris, PUF, 1992, p. 73

²⁵⁹ MAILLAT D., QUEVIT M. et SENN L., *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement régional*, GREMI, EDES, Neuchâtel, 1993.p.13.

إن التدليل المعرفي للقدرة التنافسية لإقليم ما يقع ضمن مفهوم « Learning region » الذي تجلّى في عام 1990 في البلدان الأنكلوسكسونية وفي عمل المدرسة الاسكندنافية، أظهر (Landfall²⁶⁰ et Johanson, 1994) أهمية المعرفة والتعلم في عملية التنمية و على ضوء هذا العمل المتعلق بالنمو الداخلي قام (Romer, 1986) بتحليل النمو الاقتصادي من خلال أسس الاقتصاد الجزئي وكذلك نقل المهارات ونشر ديناميكيات الابتكار والتعلموا تزال هناك مشاكل كثيرة لم تحل ويتعين تعميق العناصر المعروضة هنا ولكن من خلال العمل القائم كانت les milieux innovateurs قد حددت في السابق سبل التفكير هذه بالنسبة للعديد من المؤلفين وذلك بالنسبة ل²⁶¹ (Capello, 1999 ; Maillat et Kebir, 1999): "منطقة التعلم" learning « region » بالتالي مكتملة لنهج الدوائر المبتكرة les milieux innovateurs. ومن ناحية أخرى بالنسبة (Lawson²⁶², 1999): "تعد منطقة التعلم خطوة إلى الأمام بمعنى أن المهارات ليست (في الهواء) كما هو الحال في المقاطعة بل هي نتيجة للتفاعل والتعلم بين الشركات" باختصار منطقة التعلم « learning region » هي مفهوم يعتمد على الأساليب المختلفة للتعلم والتوسع التكنولوجي بين الأفراد أو بين المؤسسات التي تمنح زيادة داخلية في المنطقة.

I-6-1-1 تعريف التجمع (الكتلة)

تم اقتراح مفهوم التجمع من قبل الباحث والأستاذ Michael Porter للإدارة الإستراتيجية في جامعة Harvard. ففي الثمانينيات لاحظ وجود تناقض بين ناحيتين: من ناحية ظاهرة عولمة السوق ومن ناحية أخرى أهمية التفاعلات المحلية للقدرة التنافسية للمؤسسات ولذلك أطلق عليه اسم "الكتلة". نُسبت عدة تعريفات لمصطلح "مجموعة" على أساس عمل (Porter, 1998 ; Swann et Prevezer, 1996 ; Porter, 2000 ; Van den Berg et al, 2001 ; Bresnahan et al, 2002 ; Cooke et Huggins, 2002 ; Feldman et Francis, 2004 ; Parto, 2008 ; Hamdouch, 2008 ; Fornahl et al, 2010 ; Aligod, 2016). في عام 1988 اتخذ مفهوم المجموعة الصناعية على أنهما: "تركيز جغرافي للمؤسسات المترابطة والموردين والمؤسسات المرتبطة في مجال معين".

قدم Porter تعريفاً عاماً للتجمعات على أنهما: "شبكة من الشركات والمؤسسات المتقاربة جغرافياً والمترابطة، المترابطة بالتجارة والتقنيات والمعرفة المشتركة [...] أو "تركيز جغرافي للأعمال التجارية المترابطة والموردين والمؤسسات المترابطة بها في منطقة معينة" ثم بعد عدة سنوات وفي عام 2000 طور Porter هذا المفهوم بعد الأبحاث والدراسات التي قام بها واتي بتعريف آخر للمجموعات التي اعتبرها على أنهما: "مجموعة شركات ومؤسسات فاعلة تنتمي إلى صناعات متشابهة، مترابطة بعلاقات تعاون وتنافس". في نفس إطار البحث يذهب (Swann et Prevezer, 1996)²⁶³ وكذلك (Bresnahan et al, 2002) إلى أبعد من ذلك واتفقوا أنه يمكن تعريف هذه

²⁶⁰ Lundvall, B.-A. (1995) National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning, London: Pinter, p.12

²⁶¹ MAILLAT D. et KEBIR L., « Learning region et systèmes territoriaux de production », *Revue d'économie régionale et urbaine*, 1999, no 3, p. 437.

²⁶² LAWSON C., "Towards a Competence Theory of the Region", *Cambridge Journal of Economics*, 1999, no 23, p. 156.

²⁶³ Swann P, Prevezer M, 1996, " A comparison of the dynamics of industrial clustering in computing and biotechnology", *Research Policy*, 25(7) , p, 1146.

المناطق الصناعية على أنها: "مجموعة كبيرة من المؤسسات العاملة في الصناعات ذات الصلة التي تقع في مكان معين أو تركيز مكاني وقطاعي من المؤسسات

ومن المهم ملاحظة أن جميع هذه التعريفات تميل إلى فكرة واحدة وتعتبر المجموعات التي تحتوي على تركيزات جغرافية مختلفة من الجهات الفاعلة الرئيسية: الشركات التي يتعاون موردوها ومؤسساتها في مجال معين. الأهداف ضرورية وحيوية وقدم العديد من الباحثين العمل لمفهوم المجموعة أو الكتلة فبالنسبة ل²⁶⁴ (Cooke et Huggins, 2002) الكتلة أو المجموعة هي عبارة عن "تجمع جغرافي للجهات الفاعلة التكنولوجية التي تجمعها سلاسل القيمة الاقتصادية وتتطور في بيئة تستفيد من دعم البنى التحتية وتشارك في إستراتيجية مشتركة وتهدف إلى مهاجمة نفس السوق". وعلى ضوء كل هذه التعريفات توصل (Michael Porter, 2000)²⁶⁵ إلى أن "للمجموعة تأثيرا إيجابيا على الابتكار والقدرة التنافسية ومهارات العمال والمعلومات وديناميكيات تنظيم المشاريع على المدى الطويل". والهدف هو تحفيز وتنظيم أساليب التنسيق ولهذا السبب غالبا ما تتعامل مع المجموعة على أنها سلسلة قيمة مضافة لاعتبارها مجموعة من الشركات التكميلية المحتملة (الإنتاج والخدمات ذات الصلة) ومؤسسات البحث والتطوير العامة والخاصة ومؤسسات التدريب التي تقع في نفس المنطقة الجغرافية. ولكن²⁶⁶ (Staber, 2001) أوضح أن: "تنوع وتكامل الأنشطة التي تقوم بها المؤسسات يعزز التعاون ويؤثر إيجابيا على احتمال نجاح مجموعة" وفي إطار البحث نفسه يذهب²⁶⁷ (Carpinetti et al, 2007) إلى أبعد من ذلك بالقول إن هذه هي أوجه التآزر التي تنشأ عن هذا التكامل في الأنشطة كما أن نشر المعرفة بين الجهات الفاعلة في المجموعة يمثل عنصرا أساسيا من عناصر التجمع ويمكن تسميته "الكفاءة الجماعية" « Efficacité collective » .

من المهم ملاحظة أن عمل²⁶⁸ (Callegati et Grandi, 2005) يعتمد على ديناميكيات التجمعات وابتكار الشركات الصغيرة والمتوسطة نتيجة لذلك بالنسبة لهذين الباحثين تحدث ديناميكية المجموعة من خلال التعاون المشترك حيث المنافسة من ناحية تعزز الابتكار وزيادة الكفاءة، ومن ناحية أخرى يعزز التعاون نشر المعرفة والجاذبية الشاملة للنظاموما زال العمل مستمرا بشأن مفهوم المجموعة، كما أكد Porter في عام 2008 أن هذه المجموعات تجمع بين الصناعات ذات الصلة وغيرها من الهياكل الداعمة للمنافسة (الكيانات الحكومية، والجامعات وهيئات المعايير ومراكز الفكر، ومجموعات التدريب المهني، والموردين، والرابطات المهنية)²⁶⁹.

²⁶⁴ Cooke, P, & Huggins, R, (2002), High- technology clustering in Cambridge (UK), in F.Sforzi (Eds), The institutions of local development, Aldershot: Ashgate,p, 63

²⁶⁵ Porter, M.E. (2000), Location, competition, and economic development: Local clusters in a global economy, Economic development quarterly, 14(1),p, 22.

²⁶⁶ Staber, U. (2001). Spatial Proximity and Firm Survival in a Declining Industrial District: The Case of Knitwear Firms in Baden-Wu" Stemberg. *Regional Studies*, 35(4), p, 337.

²⁶⁷ Carpinetti, L. C. R., Gerolamo, M. C., & Galdámez, E. V. C. (2007). Continuous innovation and performance management of SME clusters. *Creativity and Innovation Management*, 16(4), p, 377.

²⁶⁸ Callegati, E., & Grandi, S. (2005). Cluster dynamics and innovation in SMEs: the role of culture. *Institutions and Creativity (EBLA) Working Paper*, 5, 2002.p, 13.

²⁶⁹ Porter, M. E. (2008). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. Simon and Schusterr,p. 7.

أما بالنسبة ل(Parto, 2008)²⁷⁰ اعتبر التجمع أو الكتلة على أنه: "تجمع للمؤسسات المترابطة التي تبتكر وتولد النمو الاقتصادي" وفي نفس الفكرة البحثية يذهب²⁷¹ (Fornahl et al,2010) إلى أبعد من ذلك لتسليط الضوء على هذا المفهوم الذي يشير إلى: "أن التجمع يتكون من الترابط بين الشركات وبيئتهم المؤسسية داخل الحدود التي هي مواضيعي (صناعة) ومكانية (الفضاء الجغرافي) ولذلك فمن المناسب أن يكون التأزر بين الشركات المحلية في "الشبكة" مفيدا دائما بسبب تيسير تداول المعرفة.

يعتبر مفهوم التجمع الذي اقترحه (Michael Porter, 1998) المفهوم الأكثر إجابة بسبب حرية التقدير التي يوفرها وعلى ضوء كل هذه الأعمال يذكر (Torre, 2006) أن مفهوم التجمع أو الكتلة يقوم على أربعة أسس نظرية رئيسية تضمن نجاحه مع الباحثين:

- يرتبط التجمع بمفاهيم اقتصاد المعرفة التي تتعامل مع نشر المعرفة على المستوى المحلي.
- يجعل من الممكن معالجة العوامل الخارجية للشبكة.
- يشير إلى مفهوم التكامل الرأسي.
- إنها ليست مغلقة بل على العكس منفتحة على العلاقات الخارجية.

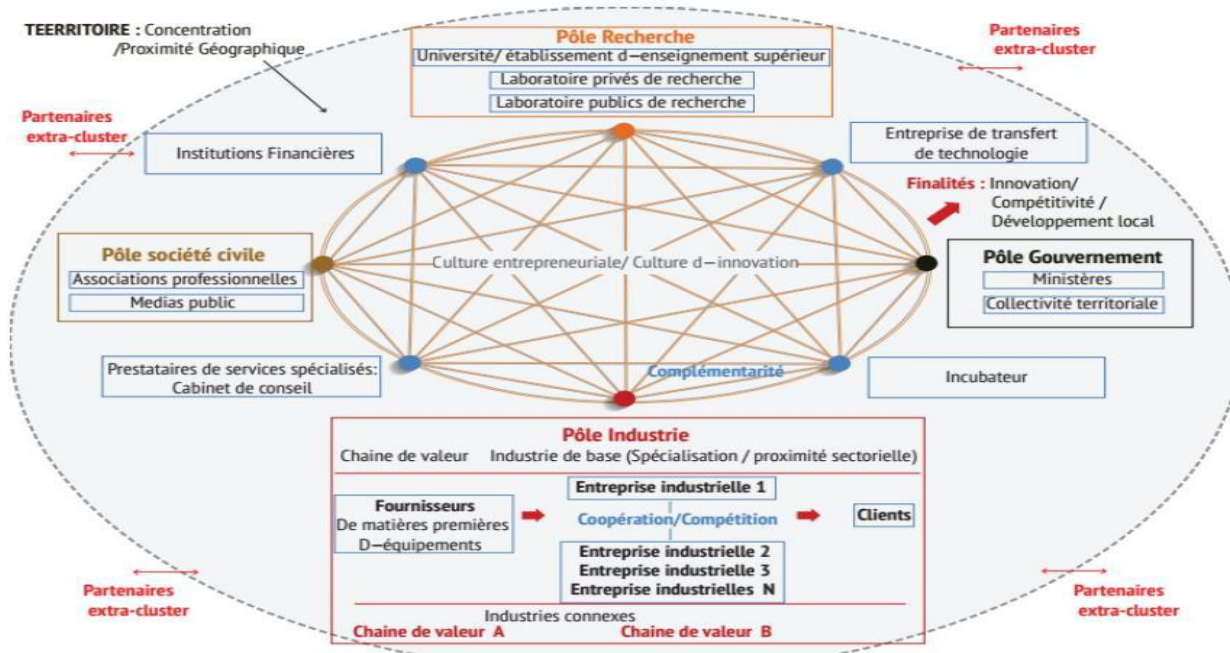
لمعرفة المزيد حول مفهوم التجمع سنتطرق لخصائص هذا المفهوم في الجزء التالي. و في الآونة الأخيرة وفي ضوء هذه الأدبيات، يعرف (Aligod, 2016)²⁷² التجمع على النحو التالي: "تمثل المجموعة شبكة من الجهات الفاعلة المؤسسية غير المتجانسة (البحوث والصناعة والحكومة والمجتمع المدني... الخ) القرية جغرافيا ومكملة لسلسلة قيمة صناعية محددة ومن أجل الابتكار والتنافس والمشاركة في تنمية أراضيها فإنها تشترك في ثقافة تنظيم المشاريع وتبادل المعرفة من خلال انفتاحها على الشركاء الإقليميين وخارج المنطقة عن طريق الاتصالات المادية أو الإلكترونية» كما يوضح (Aligod, 2016) مفهوم التجمع في الشكل أدناه:

²⁷⁰Parto, S (2008). Innovation and economic activity: an institutional analysis of the role of clusters in industrializing economies. *Journal of economic issues*, 42(4), p, 1027.

²⁷¹ Fornahl, D., S. Henn et M.P. Menzel (eds.) (2010) Emerging clusters. Theoretical, empirical and political perspectives on the initial stage of cluster evolution. Cheltenham : Edward Elgar.p.36.

²⁷² Aligod L. (2016). « Dynamique et performance des clusters en innovation : Quel impact sur le développement économique des territoires d'implantation ? », Thèse de doctorat : économie et Gestion. Université Sidi Mohamed Ben Abdullah.p .75

الشكل 1: مفهوم التجمع بالنسبة ل (Aligod, 2016)



المصدر: (Aligod, 2016):p.76, Op cité,illustrations du concept du cluster

I-6-1-2 خصائص التجمع (الكتلة)

يعتبر مفهوم التجمع ظاهرة شائعة على نطاق واسع في استراتيجيات التنمية المحلية في العديد من البلدان (Anderson, 1994)²⁷³، ثلاثة أنواع من التجمعات الصناعية، الفئة الأولى تشمل العلاقة بين المشتري والمورد أو مجموعة من سلسلة القيمة وتتميز بعلاقات تعاونية رأسية بين الموردين والمشتريين (Anderson, 1994 ; Porter, 1998 ;²⁷⁴ Brenner, 2005) ويتعلق الثاني بالعلاقة بين المنافس والمتعاون أو التعاون (التعاون والمنافسة) و يتكون التكتل في هذه الفئة من مؤسسات تقدم منتجات/خدمات مماثلة ويساعد تبادل المعلومات بين المنافسين بشأن المنتجات على اغتنام فرص السوق وتعزيز العلاقة²⁷⁵ (Anderson, 1994 ; Porter, 1998 ; Kim, 2003).

ويستند الأخير على علاقة الموارد المشتركة فإنه يشير إلى مجموعة من المؤسسات في مكان حيث يتم تقاسم الموارد ويمكن أن تكون الموارد هنا هي البنية التحتية والمواقع والمعارف والتكنولوجيا ومخزون المنتجات (Anderson, 1994 ; Porter,

²⁷³ Anderson, G. (1994). Industry clustering for economic development. *Economic Development Review*, 12(2),p,28.

²⁷⁴ Brenner, T. (2005). Innovation and Cooperation during the Emergence of Local Industrial Clusters: An Empirical Study in Germany, *European Planning Studies*, 13(6), p. 927.

²⁷⁵ Kim, S. (2003). Industrial Clusters in Japan: The Regional System of Industrialization. *Korea Observer*, 32(2), pp. 373.

(Rosenfeld, 2002)²⁷⁶; 1998. حسب الأدبيات يتم تحديد التجمع من خلال التقارب الجغرافي الذي يأتي من تأثيرات التجمع لمختلف الجهات الفاعلة (اقتصاد الحجم ، تطوير الشركاء ،... إلخ) في الواقع لـ (Boari et Lipparini, 1999 ;Corno et al, 1999)²⁷⁷ العلاقات والتفاعلات بين المنظمات المختلفة تميز التجمعات بشكل أفضل من القرب الجغرافي بالإضافة إلى ذلك تم تفصيل هذا المفهوم جيداً في العديد من الأعمال التي توضح أن البحث الذي تم تطويره حول هيكلية هذا المفهوم ومن خلال تجميع العديد من الأوصاف والتحليلات معاً. توضيح Aziz et (Porter, 2002 ; Solvell et al, 2003²⁷⁸; Andersson et al, 2004²⁷⁹; Aziz et Norhashim, 2008) أن: "بالنسبة للمؤسسات الأعضاء في الكتلة للتطوير والتعاون حول الأنشطة التكميلية مع وجود ديناميكية تنافسية وإمكانات للابتكار فإن وجود جهات فاعلة تدعم هذا النظام مثل مؤسسات التعاون والجامعات و مراكز البحوث والسلطات الحكومية أمر ضروري".

ومع ذلك في المنشورات « The clusters policies whitebook » التي قدمها (Andersson et al, 2004) والتي شرحتم خلالها العناصر المكونة للتجمع التالية:

- التركيز الجغرافي الذي يسمح للمؤسسات بالاستفادة من العوامل الخارجية الإيجابية مثل تطوير الشراكات لمشاريع استثمار التعلم الجماعي واقتصاديات الحجم.
- تخصص التجمع: جوهر النشاط الذي يقوم الفاعلون حوله بتطوير مشاريعهم.
- الجهات الفاعلة مثل المؤسسات ومعاهد البحث والجامعات والهيئات العامة والمالية
- الديناميكيات التنافسية وروابط التعاون بين الممثلين الاقتصاديين: تشجع المنافسة هؤلاء الممثلين على زيادة الكفاءة والابتكار في عروضهم كما أن التعاون يعزز نشر المعرفة والتعلم الجماعي والغازبية الشاملة للنظام
- الكتلة الحرجة لعدد الممثلين الذين هم أعضاء في الكتلة وهو أمر ضروري لتطوير ديناميكية داخلية
- دورة حياة التجمع: والتي هي عبارة عن مراحل التطور داخل الكتلة
- ابتكار مؤسسات المجموعة العاملة في عمليات التغيير التكنولوجي والتجاري و / أو التنظيمي

لذلك من المناسب بالنسبة لهؤلاء الباحثين أن تكتل هذه العوامل ليس ضرورياً لكل مجموعة حيث لا يمكن بالضرورة اعتبار عدم وجود مجموعة أو اثنتين علامة على الضعف أو الحاجة إلى الإصلاح كما امتداد لعمل²⁸⁰ (Solvell et al, 2003) و البحث فيه بعمق أكبر

²⁷⁶ Rosenfeld Stuart, A. (2002), A Governor's guide to cluster-based economic development Documentation. Washington DC. : National Governors Association, USA.p,46.

²⁷⁷Boari, C. et Lipparini, A. (1999), Networks within industrial districts: Organizing knowledge creation and transfer by means of moderate hierarchies, *Journal of Management and Governance*, 3: 4, p, 346

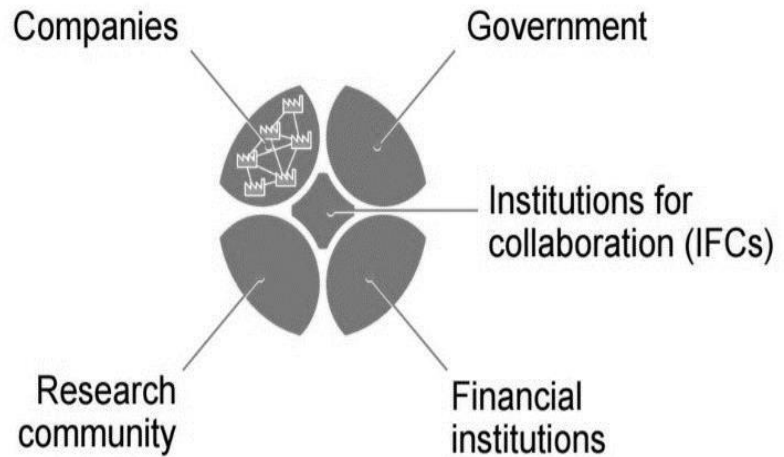
²⁷⁸ Sölvell, Ö., Ketels, C. and Lindqvist, G. (2003), The Cluster Initiative Greenbook, Ivory Tower AB, Stockholm, p, 26.

²⁷⁹Anderson, T., Serger, S. S., Sörvik, J., & Hansson, E. W. (2004). *The cluster policies whitebook* (Vol. 266). Malmö: Iked.p,17

²⁸⁰ Sölvell, Ö., Ketels, C. and Lindqvist, G. (2003), The Cluster Initiative Greenbook, Ivory Tower AB, Stockholm, p.22.

حول الجهات الفاعلة في المجموعات و جاء في أعمالهم « Cluster Initiative Greenbook » الفئات الرئيسية الأربعة للجهات الفاعلة في المجموعة: المؤسسات والحكومة ومعاهد البحوث والمؤسسات المالية بالإضافة إلى "مؤسسات التعاون".

الشكل 1: الجهات الخمس للتجمع



المصدر: (Solvell et al, 2003 p.23)

بالنسبة إلى (Porter et Emmons, 2003) يتم تعريف مؤسسات التعاون les institutions pour la collaboration على أنها جهات فاعلة رسمية أو غير رسمية تعزز مصلحة المبادرات لصالح المجموعة بين العوامل المعنية ويمكنها تعزيز هذه المبادرات داخلياً وخارجياً و من خلال سلسلة من الإجراءات من أجل التنمية يمكنهم أيضاً وضع خطة عمل جديدة وإشراك العديد من المنظمات أو جعل جميع الجهات الفاعلة القائمة بالفعل مثل غرف التجارة وصناعة الجمعيات، الجمعيات المهنية، النقابات، منظمات نقل التكنولوجيا، ومراكز الجودة، والجمعيات الطلابية وغيرها. لكن بالنسبة ل²⁸¹ (Solvell et al, 2003) "الحكومة تتحكم قليلاً في مبادرات المجموعة مقارنة بممثلي القطاع الخاص وتعتمد معظم هذه المبادرات على التمويل العام وتصبح المجموعة هشة بدون هذه الإعانات (حتى لو كان هذا قد ينخفض الاعتماد بمرور الوقت". ومع ذلك يؤكد (Porter, 2001) أن: "إشراك الجهات الفاعلة الخاصة أمر ضروري لكفاءة وأداء المجموعة عندما يسيطر الممثلون يميل توجه المبادرات إلى الاختلاف كما هي موجهة نحو الإنتاجية والربحية وتتيح مساحة أكبر للابتكار والتوسع.

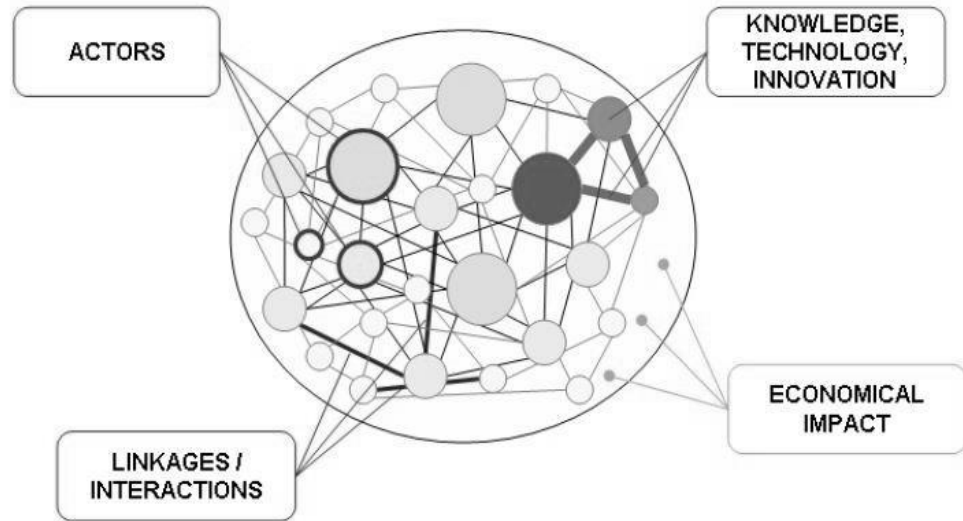
ومع ذلك (Ritter et Gmunden, 2003)²⁸² ميز الخصائص التالية للإدارة الجيدة للتجمع:

²⁸¹ Solvell, Ö., Ketels, C. and Lindqvist, G. (2003), Op cité, p.23..

²⁸² Ritter. & Gemünden, H. G. (2003). Network competence: Its impact on innovation success and its antecedents. Journal of business research, 56(9),p, 746.

- الوصول إلى الموارد بمختلف أنواعها (المادية و الشخصية، المالية و المعلوماتية)
- نشر المعلومات من خلال القنوات الرسمية (مجموعات العمل، الحلقات الدراسية) وغير الرسمية (التعاون اليومي) والحاجز التكنولوجي (إشراك الجهات الفاعلة في الشبكة في تصميم وتوليد الأفكار والمنتجات)
- أما بالنسبة (Torre, 2006) الذي أضاف على Porter أن: "التكتلات تعتبر اليوم أساس السياسات المحلية والمسار الوطني في كثير من البلدان" فوضح من خلال الأعمال التي قام بها أربع أسس للتجمع:
 - انتقال المعرفة على المستوى المحلي بين الفاعلين (مفهوم اقتصاد المعرفة).
 - مفهوم العوامل الخارجية للتجمع (دراسات التجمع كشكل من أشكال التنظيم الشبكي أو العنقودي)
 - إنشاء الموارد والمهارات المشتركة بين أعضاء التجمع (مفهوم التكامل الرأسي).
 - تطور العلاقات: التكتلات inter-clusters، الإقليمية interrégionale والدولية (يُنظر إلى التجمع على أنه نظام مفتوح).
- قام الباحثان (Aziz et Norhashim, 2008) بدراسة العناصر الرئيسية التي تحدد الكتلة عن طريق القياس بجسم الإنسان مثل: "الجهات الفاعلة / أعضاء الكتلة (الأعضاء) وتفاعلها (الشرايين) والمعرفة والابتكار المنتج (الدم) وكذلك الأثر الاقتصادي لأنشطة المجموعة (الصحة) و يعتمد المؤلفان على عمل (Solvell et al, 2003) التي تشير إلى أن "صحة" التجمع يمكن اعتباره "سلسلة متصلة" « continuum » حيث تكون درجة الديناميكية مؤشراً على صحتها.

الشكل 2: الجهات الست للتجمع



المصدر: (Aziz et Norhashim, 2008)

من خلال الآليات الرسمية وغير الرسمية من أجل الحصول على اقتصاديات التكتل ورأس المال الاجتماعي ثم تطورت الأنشطة الاقتصادية داخل التجمعات لذلك من المناسب أن يميز (Aziz et Norhashim, 2008) الكتلة أو التجمع من خلال تطوير مستوى كبير من الأنشطة مع كثافة عالية من المعرفة والتكنولوجيا ومن ثم فإن كل هذه العوامل تعزز نقل التكنولوجيا والأنشطة غير المباشرة. وعادة ما يكون للتجمعات مجتمعة تأثيراً كبيراً على الاقتصاد ككل (الإقليمي والوطني) ومن ثم فإن كل هذه العوامل تعزز نقل التكنولوجيا

والأنشطة غير المباشرة. وفي السياق نفسه بالنسبة إلى (Lartigue et Soulard, 2008) يتميز التجمع بحدود مواضيعي محددة وتركيز إقليمي وتعتبر المنظمة هوية التجمع من مختلف الجهات الفاعلة مع مستوى معين من خلق القيمة وعمليات الابتكار المتعاونة فيما بينها والاستدامة والقدرة على الابتكار.

من خلال أعمال (Porter, 2000)²⁸³ (Glaeser, 2011) (التي تبين منها أن المناطق الحضرية هي عامل رئيسي في النمو الاقتصادي لذلك يمكن أن تتميز المجموعة بأربعة عناصر مكونة: القرب المكاني للتجمعات يسهل اقتصاديات التكتل (Porter, 2000) والتركيز القطاعي يعني ذلك تنتمي معظم المؤسسات إلى قطاع معين أو مجال تكنولوجي ويختلف التفاعل بين أصحاب المصلحة الإقليميين في المجموعات عن تجمع محض ودرجة عالية من المعرفة المحددة (LeSage et Fisher, 2012)²⁸⁵; Gertler, 2003)²⁸⁴ هذه "المعرفة المتكاملة" التي تستند إلى الروتين والعادات والمعايير التي أرسستها الخبرة التعاونية (Bathelt et al 2007 ; Moodysson et Johnson 2007) (2004). كما أشار الباحثون (Andersson et al, 2004) أنه من بين خصائص التجمع وجود دورة حياة تؤدي إلى توضيح سياسات وتدخلات معينة (Favoreu et Lechner, 2007)²⁸⁶; Dalum et al, 2005 ; Gemser et al, 1996) التأكيد على أن هذه التغييرات تتغير بمرور الوقت ويجب أن تتكيف مع الاحتياجات والخصائص المتغيرة للمجموعة.

في الجزء التالي سوف نقدم دورة حياة التجمع وفقاً لبعض المؤلفين المختصين في هذا المجال والذين قدموا العديد من الأعمال.

I-7- دورة حياة المنتج

قدمنا بالفعل جزءاً عن دورة حياة المنتج (انظر الفصل الثاني: نظرية التدويل - المراحل الأربع لدورة حياة المنتج وفقاً لـ Vernon (1966, p.98,99)

I-7-1- دورة حياة الكتلة أو التجمع

لا تكشف عدة أعمال إلا عن تدخل الجهات الفاعلة العامة في تطوير الشبكات وتشرح اهتمامها بالتنمية المحلية (Quevit et Van Doren, 1993)²⁸⁷ ومع ذلك بالنسبة (Andersson et al, 2004)²⁸⁸ (Hospers et Beugelsdijk, 2002) تمثل السياسات العامة لصالح التجمعات (السياسات العنقودية) الجهود والإجراءات التي تتخذها الجهات الفاعلة العامة لتعزيز ومكافحة إنشاء و/أو

²⁸³ Glaeser, E. (2011). *Triumph of the city: How our greatest invention makes us richer, smarter, greener, healthier, and happier*. Penguin .p, 22.

²⁸⁴ Gertler, M. S. (2003). Tacit knowledge and the economic geography of context, or the undefinable tacitness of being (there). *Journal of economic geography*, 3(1),p, 83.

²⁸⁵ LeSage, J. P., & Fischer, M. M. (2012). Estimates of the impact of static and dynamic knowledge spillovers on regional factor productivity. *International Regional Science Review*, 35(1),p, 113.

²⁸⁶ Favoreu, C. & Lechner, C. (2007). *Légitimité, rôles et nature des politiques publiques en faveur des clusters*. In *Actes de la XVI ème conférence AIMS*. Montréal, 6-9 Juin 2007.p, 27.

²⁸⁷ Quevit, M., & Van Doren, P. (1993). *Stratégies d'innovation et référents territoriaux*. *Revue d'économie industrielle*, 64(1),p, 46.

²⁸⁸ Hospers, G. J., & Beugelsdijk, S. (2002). Regional cluster policies: learning by comparing? *Kyklos*, 55(3), 383.

تطوير التجمعات. وبالنسبة (Gilly et al, 2004): "يمكن للجهات الفاعلة العامة أن تسمح للمؤسسات بالاستفادة من الموارد المختلفة وتعتبر منسقة للتنمية المحلية"، يضيف (Graddy et Chen, 2006) أن بإمكانهما بالتالي تحسين عملية صنع القرار الجماعي كما يمكنهم تنظيم برامج تدريبية لتحسين نوعية القوى العاملة المحلية ورأس المال البشري ومن المرجح أن تتحسن القدرة التنافسية من خلال استثمارها في تكنولوجيات معينة، أضاف كذلك (Isserman, 1994²⁸⁹ ; Malecki, 1994) بالنسبة للهياكل الأساسية للطرق السريعة و التجمعات العلمية، وما إلى ذلك ويكشف الفحص الدقيق للأدبيات أن دور الجهات الفاعلة العامة والمحلية والوطنية في ظهور وهيكل الشبكات التنظيمية الإقليمية وفقاً لعمل (Llobrera et al, 2000 ; Solvell et al, 2003 ; Andersson et al, 2004) ; Favoreu et Lechner, 2007 ; Belussi et al, 2008). لكن في العمل النظري والتجريبي لـ (Solvell et al 2003 ; Andersson et al, 2004), تختلف أهمية وطبيعة وفعالية سياسات المجموعة أو مبادرات المجموعة اعتماداً على مرحلة التطوير التي وصلت إليها المجموعة أما بالنسبة لـ²⁹⁰ (Favoreu et Lechner, 2007) فضلاً تحليل التدخل العام في المراحل المختلفة لدورة حياة التجمع.

في هذا الجزء من العمل الخاص بنا سوف نقدم دورة حياة التجمع وسنركز على دور الجهات الفاعلة العامة في المراحل المختلفة من دورة حياة التجمع.

تم تقديم العديد من الأعمال لشرح دورة حياة التجمع ونأخذ في الاعتبار تيارين مختلفين يتناسبان مع إطار بحثنا: من ناحية، دورة حياة التجمع بالنسبة لـ (Swan, 1998 ; Andersson et al, 2004 ; Favoreu et Lechner, 2007) ومن ناحية أخرى دورة حياة التجمع بالنسبة لـ (Glumet, 2008).

I-1-7-1 دورة حياة التجمع بالنسبة لـ: (Swan, 1998 ; Rosenfeld (2003) ; Andersson et al, 2004 ; Favoreu et Lechner, 2007)

استناداً إلى أعمال (Swan (1998) et Rosenfeld (2003) اللذان يميزان بين أربع مراحل من التطور والتي هي في حد ذاتها وظيفة لموارد ظهور وانتشار وتسويق وكذلك انحدار التكنولوجيا ودورة تطوير الصناعة:

- التجمعات الجنينية (المراحل الأولى من التطور) **Les clusters embryonnaires**:

بالنسبة لـ (Pounder et John, 1996 ; Hannan et Carroll, 1992) تحديد هذه المرحلة حسب تركيز الأنشطة المتشابهة وتشكيل مجموعة فرعية متخصصة ضمن الصناعة المحلية. كذلك عدم وجود تفاعلات و أضاف²⁹¹ (Lyon et

²⁸⁹ Isserman A. M. (1994), "State economic development policy and practice in the United States: A survey article", *International Regional Science Review* 16, 1 & 2, p, 76.

²⁹⁰ Favoreu, C. & Lechner, C. (2007), Op cité, p,28.

²⁹¹ Lyon, F. et Atherton, A. (2000), A Business View of Clustering: Lessons for Cluster Development policies, Foundation for SME Development, University of Durham. Management and Governance, 99(3),p, 317.

(Atherton, 2000) والحجم الحرج للمؤسسات يفسر أيضاً²⁹² (Rosenfeld, 1997) ومع ذلك بالنسبة ل (Swann²⁹³) (1998), فإن الزناد لهذه المرحلة بشكل عام هو إنشاء تقنية يتطور حولها التجمع.

- التجمعات المنشأة التي لا تزال هناك آفاق نمو لها **Les clusters établis pour lesquels il existe encore des perspectives de croissance**

بالنسبة لـ (Andersson et al, 2004) في هذه المرحلة تطور المؤسسات أنشطتها من خلال التكنولوجيا التي تم إنشاؤها في المرحلة الأولية للمجموعة حتى لو كان عدد الوظائف منخفضاً. لكن (Gemser et al, 1996 ; Swann, 1998) يوضحون أن التجمع يتشكل حقاً خلال هذه المرحلة من الظهور الذي تتميز بتطوير أنشطة نقل التكنولوجيا (تقييم البحث ، والعوائد وما إلى ذلك) وتعزيز ريادة الأعمال كما أن (Rosenfeld, 2003) يكشف ذلك من خلال منطلق الخلق أو التقليد. نفس الشيء بالنسبة لدخول المؤسسات الجديدة يزيد من ديناميكية الكتلة أما بالنسبة للباحثين²⁹⁴ (Pandit et al, 2002 ; Brenner, 2004). بناءً على أعمال (Gemser et al, 1996)²⁹⁵ اقترحوا أن التفاعلات بين المؤسسات ذات الطبيعة الأفقية والعمودية تحدث بسبب نقص الموارد والبنية التحتية والمهارات.

- **العناقيد الناضجة (صعوبات النمو) Les clusters matures**: تتميز هذه المرحلة بزيادة ملحوظة، أكد العديد من الباحثين مثل (Rosenfeld, 2003 ; Andersson et al, 2004) أن هذا يرجع إلى وجود حجم حرج ناتج عن مشاركة أعضاء جدد في الكتلة وبالتالي توسيع التفاعلات بين الجهات الفاعلة المختلفة وخاصة الروابط الرأسية تكشف عن (Gemser et al, 1996), ولذلك فمن المناسب أن في نفس إطار البحث²⁹⁶ (Swann et Baptista, 1998) تذهب أبعد من ذلك من خلال التأكيد على أن هذا يؤدي إلى زيادة في معدل الإنتاجية والابتكار المحلي.

في ضوء كل هذا العمل²⁹⁷ (Cooke et al, 2000) وضح أن: "ما يميز المجموعات الديناميكية هو تعريف الأهداف المشتركة من حيث الصورة والهوية والرؤية كذلك عن القدرة على صياغتها في إجراءات واستراتيجيات جماعية وشراكة.

- **مجموعات في الانخفاض Les clusters en déclin**: في هذه المرحلة الأخيرة من دورة حياة التجمع يوضح (Rosenfeld, 2003) أن بعض العناصر يمكن أن تتسبب في تدهور التجمع مثل تقادم التكنولوجيا الرئيسية فضلاً عن المخاطر المستحثة

²⁹² Rosenfeld, S. A. (1997). Bringing clusters into the mainstream of economic development. *European Planning Studies*, 5(1), p, 13

²⁹³ Swann P. (1998), "Clusters in the US Computing Industry", in Swann P., Prevezer N., Stouts D. (dir.), *The dynamics of industrial clustering: International Comparison in Computing and biotechnology*, Oxford: Oxford University Press.

²⁹⁴ Pandit, N.R., Cook, G.A.S. et Swann, P. (2002), A Comparison of Clustering Dynamics in the British Broadcasting and Financial Services Industries, *International Journal of the Economics of Business*, 9(2), p, 213.

²⁹⁵ Gemser, G., Leenders, M.A.A.M., et Wijnberg, N.M. (1996), The Dynamics of Inter-firms Networks in the Course of the Industry Life Cycle: The Role of Appropriability, *Technology Analysis & Strategic Management*, 8(4), p, 446.

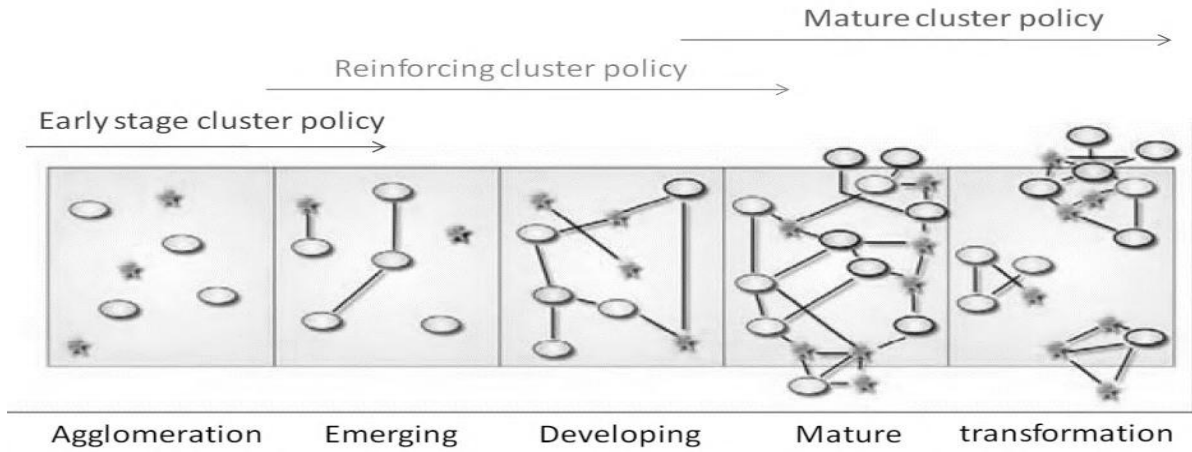
²⁹⁶ Swann P. (1998), "Clusters in the US Computing Industry", in Swann P., Prevezer N., Stouts D. (dir.), *The dynamics of industrial clustering: International Comparison in Computing and biotechnology*, Oxford: Oxford University Press. p, 27.

²⁹⁷ Cooke, P., & Huggins, R. (2002). High-technology clustering in Cambridge (UK). In F. Sforzi (Eds.), *The Institutions of local development*, Aldershot: Ashgate, p, 63 .

لتسليع الإنتاج « process » و ضغوط التسعير التنافسي ونقص الموارد والمهارات المشتركة والتعاون المرتبط بالحجم وصعوبات الازدحام ومع ذلك²⁹⁸ (Andersson et al, 2004) اقترحوا أن: "فتح التجمع على العالم الخارجي من خلال إقامة روابط جديدة مع مناطق أو صناعات أو مجموعات أخرى والاتجاه نحو التخصص العميق يمكن أن يعطي الحياة للمجموعة ويرفع ديناميكيته الذاتية مرة أخرى يمكن تصور ثلاثة سيناريوهات خلال هذه المرحلة والتي تسمى أيضاً "تحول" التجمع: رؤية في عدة مجموعات فرعية متخصصة وتغيير في النشاط واختفاء".

بشكل عام يُثري العمل العلمي لـ (CLUNET, 2008) العمل السابق ويميز خمس مراحل في دورة حياة التجمع بغض النظر عن نوعه.

الشكل 3: 7 دورات حياة التجمع



المصدر: CLUNET, PRO INNO Europe, CLUNNET aims to share experiences and implement concrete pilot projects related to cluster innovation and developpement policies.

يصف هذا الرسم البياني المراحل الخمس من دورة حياة التجمع التي يمكننا شرحها على النحو التالي:

- التجمع: منطقة جغرافية للتعاون بين الشركات على مستوى منطقة معينة وفاعلين متعددين سيتعاونون في إطار ديناميكي جماعي
- الظهور : تمثل هذه المرحلة الجهات الفاعلة و المؤسسات التي تتعاون بطريقة رسمية إلى حد ما في مساحة جغرافية قريبة من نشاط ما في الواقع هذا يساعدهم على اغتنام فرص جديدة (زيادة حجم الأعمال، المراقبة القانونية المشتركة،... الخ)
- التطوير: تعود هذه المرحلة إلى العلاقات المتبادلة بين الفاعلين الاقتصاديين و المؤسسات التي تزيد من الوسائل من أجل جذب ممثلين من مناطق جغرافية أخرى من خلال الأنشطة الأولية (موقع إلكتروني، جمعية مشتركة)

²⁹⁸ Andersson et al (2004), Op cité, p. 19.

- **النضج:** في هذه المرحلة تطور المجموعة علاقات مع المجموعات التي تحارب نفس السوق في الواقع هناك العديد من الأنشطة التي يمكن الوصول إليها لتشجيع إنشاء مؤسسات جديدة (المؤسسات الناشئة، والمشاريع المشتركة، والشركات المنبثقة) (start-up, joint-ventures, spin-offs)
- **التحويل:** في هذه المرحلة تتكيف التجمع مع التحسينات في السوق المستهدفة في الواقع يمكن تكرار التجمع في مجموعات أخرى من أجل تلبية الاحتياجات الأخرى أيضاً ويمكنها تغيير أنشطتها وفقاً لتوقعات متطلبات السوق. على ضوء هذه الأعمال على دورة حياة التجمع نقدم التدخل العام في المراحل المختلفة لدورة حياة التجمع بهذا المعنى فإن (Favoreu et Lechner, 2007) قدما الجدول الذي يلخص العمل في الأدبيات حول التدخل العام في المراحل المختلفة من دورة حياة التجمع.

الجدول 1: التدخل العام في المراحل المختلفة لدورة حياة التجمع.

النضج والانهيار	النمو والهيكلية	الناشئة	الجنينية	مرحلة التطوير التجمعات
الحاجة إلى الانفتاح والتجديد التكنولوجي والتجاري	- الاحتياجات الاجتماعية والعلائقية - القدرة على تحديد إستراتيجية جماعية	المتطلبات المادية والمادية للبنية التحتية الأساسية	تطوير وتخصيص تكنولوجيا ذات فرص تجارية كبيرة	أساسيات التنمية وعوامل
- تدريب وإعادة توجيه مهارات التأهيل المحلي. - الانفتاح الدولي - تشجيع ظهور تكنولوجيات جديدة	منصات وطرائق التواصل. - إستراتيجية لخلق هوية جماعية - إجراءات الترويج الداخلية والخارجية - دعم الابتكار - إنشاء شراكات (مراكز البحث والتطوير والصناعة والتعليم)	- تطوير المواقع والهيكلية - المساعدات المالية والخدمات المتخصصة - المساعدة في اختبارات التنقيب والمشي	محدودة بسبب الصعوبات في تحديد هذه الفئات العنقودية	الأساليب العامة للتدخل
ضعيف	قوي	معتدل أو حتى سلبي	صفر	فعالية التدخل العام

المصدر: (Favoreu et Lechner (2007) p.29 Op cité,

بالنسبة لهذا الجدول يصف الباحثان (Favoreu et Lechner, 2007) أن الحاجة إلى التدخل العام تختلف من مرحلة تطوير إلى أخرى ومع ذلك بالنسبة ل²⁹⁹ (Rosenfeld, 2003): تعتبر المرحلة الجنينية ومرحلة النضج - التدهور غير مواتية للتدخل العام وهي مجموعة لا تزال في مكانها الأولي (مجموعة بسيطة من المؤسسات). في الواقع حسب³⁰⁰ (Bresnahan et al, 2002) يعتمد على متغيرات معقدة خاصة بما يتعلق بسلوك ريادة الأعمال المحلي. لذلك فإن أعمال (Andersson et al, 2004) تشير إلى أن الروابط الأولى والثقة يتم إنشاؤها بين الشركات القائمة بطريقة طبيعية دون تدخل مباشر من قبل السلطات العامة.

وبذلك يؤكد هؤلاء الباحثون أنه: "إذا كان التدخل العام في شكل دعم ومساعدة فلا يبدو أن له تأثير وسيطرة مباشرة على تطور التجمع" في نفس الفكرة و بالنسبة ل³⁰¹ (Bianchi et al, 2012) فإن دور السياسات العامة فعال في دعم عملية التطور الطبيعي للمجموعات نحو التوحيد والابتكار التكنولوجي والتدويل. لذلك يمكن النظر إلى السياسات العامة على أنها حافز للعمل الجماعي والمبادرات خلال هذه المراحل و أبعد من ذلك أكد الباحثون (MC Guire et Agranoff, 1995³⁰²; Provan et Milward, 2007³⁰³) من خلال التأكيد على أن مسألة دور الجهات الفاعلة العامة المحلية أو الوطنية غالباً ما يتم تذكرها في تركيز الشبكات. في نفس إطار البحث بالنسبة لـ (Lundequist et Power, 2002) يبدو أن العمل العام جزء من إنشاء رؤية إستراتيجية مشتركة حول مستقبل التجمع. كما ذكرنا وفقاً للعمل النظري والتجريبي لـ (Favoreu et Lechner, 2007) حول مكانة السياسات العامة في إنشاء وتطوير مجموعات الأعمال يقوم هؤلاء الباحثون بتحليل الدور الأساسي للتدخل العام في تطوير التجمع و مراحل الخلق والتدويل و في الواقع ميزوا الافتراضات التالية:

- تختلف فعالية وطبيعة وشرعية السياسات العامة الداعمة للتجمعات حسب درجة تطورها
 - تبين أن مراحل معينة أكثر ملائمة وأكثر شرعية من غيرها للتدخل العام (مراحل التطوير والهيكلية)
 - يعتبر الترويج والتسويق الداخلي والخارجي وإنشاء هوية مشتركة ذات صلة وفعالة خلال مرحلتي التطوير والهيكلية للمجموعة
 - إن وجود رؤية مشتركة بين الجهات الفاعلة في التجمع وإنشاء إستراتيجية جماعية هي عناصر حاسمة لنمو التجمعات
- بالإضافة إلى ذلك حسب أعمال (Belussi et al, 2008; Brenner, 2000) فإن دعم الجهات الفاعلة العامة يدعم نمو الشبكات ونتيجة لذلك اعتبرهم (Belussi et al, 2008) أصحاب مصلحة خارجيين خلال مرحلة ظهور الشبكات ثم كأصحاب مصلحة

²⁹⁹ Rosenfeld, H. (2003). *Impasse and interpretation: Therapeutic and anti-therapeutic factors in the psychoanalytic treatment of psychotic, borderline, and neurotic patients*. Rutledge. P.10.

³⁰⁰ Bresnahan, T. F., Brynjolfsson, E., & Hitt, L. M. (2002). Information technology, workplace organization, and the demand for skilled labor: Firm-level evidence. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(1), p, 346.

³⁰¹ Bianchi, M., Cavaliered, A., Chiaroni, D., Frattini, F., Chiesa, V., 2012. Organizational modes for open innovation in the bio-pharmaceutical industry: an exploratory analysis. *Technovation* 31, p, 29.

³⁰² Provan K. G., Milward H. B. (1995), "A preliminary theory of network effectiveness: Comparative study of four community mental health systems", *Administrative Science Quarterly*, 40, p, 22.

³⁰³ McGuire, M., & Agranoff, R. (2007, October). Answering the big questions, asking the bigger questions: Expanding the public network management empirical research agenda. Paper presented at the Ninth Public Management Research Conference, Tucson, AZ. p, 34.

داخليين أثناء إضفاء الطابع المؤسسي عليهم. كذلك سلط عمل (Favoreu et Lechner, 2007, Belussi et al, 2008) الضوء على دور الجهات الفاعلة العامة في مراحل إنشاء المجموعات وتدويلها. ولكن لمعرفة درجة تدخل الفاعلين العاملين ودورهم يقدم (Denis Chabault, 2009) أعمالاً تضع فيها مشاركة الفاعلين العاملين في عمليات صنع القرار على عدة مستويات مسؤولية جديدة على مجموعات التنافسية في حكم الأقاليم ينتج هذا عن الشبكات التي يمكنها توجيه نفسها نحو المسارات دون المستوى الأمثل. في الختام يفترض هذا العمل أن التعاون بين الجهات الفاعلة العامة والخاصة ينطوي على تطوير ممارسات المنافسة بين الأقاليم تجاه المواقف التي تخلق مشاريع مشتركة بالإضافة إلى ذلك بالنسبة لـ (Llobrera et al, 2000 ; DePropis et Wei ; Chabault, 2009) تؤثر أيضاً الحوكمة على مسار الشبكات إلا أن (Alberti, 2001) أضاف أن الحوكمة تبدو عنصراً حاسماً لضمان استدامة أنظمة هذه الشبكات.

II- تصنيف المقاربات الاقتصادية للعناقيد أو التجمعات

من أجل تحليل مفهوم التجمع بشكل صحيح من الضروري أيضاً معرفة تصنيف هذه الأساليب الاقتصادية و في هذا الجزء من العمل نقدم ثلاثة أطر نظرية لتحليل المجموعات التي تم تقديمها في عمل³⁰⁴ (Gordon et Mc Can, 2000).

- **الإطار الأول:** نموذج التكتل الخالص le modèle d'agglomération pure يهدف إلى آليات تجمع المؤسسات في منطقة ما من خلال أخذ قوى الطرد المركزي والقوى المركزية المتعارضة وتحديد القوى التي تدفع الأنشطة الاقتصادية للتركيز في الفضاء واعتبار المؤسسة على أنها كيان تجريدي تجذبه كاشفات منطقة معينة و في هذا السياق يُنظر إلى الكتلة على أنها مساحة تجمع واحدة.
- **الإطار الثاني:** نموذج التنظيم الصناعي الإقليمي le modèle d'organisation industrielle territorialisée الذي يؤكد العلاقات بين المؤسسات داخل التجمع وتحليل قياس العلاقات بين العلاقات التي تمنح أداء التجمع والمنظمات التي تتكون منها و في هذا السياق يتم تحليل التجمع في الاقتصاد الصناعي.
- **الإطار الثالث:** نموذج الشبكة الاجتماعية le modèle des réseaux sociaux الذي يهتم بالعلاقات بين الأفراد داخل التجمع وبظواهر الفصل الاجتماعي يحلل أدوار الشبكات الفردية في الديناميكيات الجماعية كما أنه يؤكد على هيكل الشبكات بين الأفراد ويهتم أيضاً بالعلاقات بين الأفراد.

باختصار يؤكد هذا التصنيف على الاهتمام بمعارضة المفاهيم المختلفة للإقليم لأنه يميز ثلاث فئات مختلفة: الأول يصر على منطقة "المورد" (الموارد الطبيعية والتاريخية ويسلط الضوء على آليات التجمع الناتج عن قوى الجاذبية المركزية والقوى الطاردة المركزية)، تعتمد

³⁰⁴ GORDON I.R. et MCCANN P., "Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks?", *Urban Studies*, 2000, vol. 37, no 3, p. 527.

الفترة الثانية على إقليم "الموارد" ولكن تم تأسيسها وصياغتها من خلال الإستراتيجية والتنسيق بين الجهات الفاعلة (المنظمة) التي يمكن لسلطاتها العامة العمل من أجل إثراء القدرة التنافسية لإقليم المنطقة التي تلعب فيها العلاقات بين الأفراد دوراً حاسماً.

إذا أردنا الحصول على رؤية واضحة وكاملة لتنظيم المجموعات فمن المهم الكشف عن الطبيعة التكميلية والتراكمية لهذه الإدخالات النمطية الثلاثة.

II-1 نموذج التجمع النقي أو التجمع كمساحة تكتل واحدة *le modèle d'agglomération pure*

يعتمد هذا النهج على آلية تجمع المؤسسات في منطقة ما بالنسبة (Fujita et Thisse, 1997) في هذا النهج يعتبر التكوين المكاني للأنشطة الاقتصادية نتيجة لعملية "ميكانيكية" تتطلب نوعين من القوى المتضادة: قوى التكتل (أو قوى الجاذبية) وقوى التشتت (أو قوى الطرد المركزي) تصطدم هذه القوى المتعارضة في الزمان والمكان ونتيجة هذا الصدام تشجع الموقع الجغرافي للمؤسسات ويعرف هذان الباحثان المؤسسة على أنها: "بمجرد متأثرة بخصائص منطقة معينة" كما يقوم هذان المؤلفان بتحليل العوامل التي تشجع المؤسسات على التجمع (الوكلاء الاقتصاديون) الموجودة أو (المناطق الجغرافية) وبالتالي فإنهم يركزون على القوى التي تدفع الأنشطة الاقتصادية للتركيز في الفضاء. بالنسبة لـ (Marshall, 1890) الذي يعتبر أول من أدخل نموذج التجمع النقي في عمله (Krugman, 1999) ; Fujita et al, 1991³⁰⁵ الذين اعتمدوا نماذج من الاقتصاد الجغرافي الحالي. ففي هذا النموذج ميز (Marshall, 1890) ثلاثة عوامل تحدد تجميع المؤسسات في نفس المنطقة كما يقول:

- **تطوير مجموعة من العمالة المتخصصة:** بالنسبة للمؤسسات فإن هذا يترجم إلى احتمال العثور على موظفين محتملين لديهم معرفة ذات صلة بالقطاع (يعززها التعليم و / أو الخبرة المهنية السابقة) بالنسبة للعمال يزيد التكتل من احتمال تلبية الاحتياجات التي تعبر عنها المؤسسات والمهارات التي يمتلكها العمال.

- **وجود اقتصاديات متخصصة:** تتوافق مع تخصص تجمع أي مركز المؤسسات المتخصصة في قطاعات مختلفة من نفس النشاط الاقتصادي لذلك فهي تتيح الاستفادة من العوامل الخارجية بسبب وجود مؤسسات متخصصة في نفس النشاط الاقتصادي (الموردين والعملاء).

- **وجود عوامل خارجية للمعلومات والمعرفة:** تتجمع المؤسسات معاً لأن القرب الجغرافي يسمح لها بالاستفادة من النشر السريع للمعلومات والمعرفة تحت تأثير هجرة الموظفين أو الاتصالات غير الرسمية بين موظفي المؤسسات المختلفة أو إعادة هيكلة المؤسسات المحلية

بالنسبة إلى (Krugman, 1991) "التاريخ مهم" لأنه يعتبر أن عملية "التجمع الصناعي" « clusterisation » يمكن أن تظهر في أماكن غير متوقعة للقرارات والإجراءات الفردية التي يتخذها الوكلاء الاقتصاديون الرئيسيون و / أو بسبب عناصر عشوائية و نتيجة لذلك

³⁰⁵ KRUGMAN P., "Increasing Returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy*, 1991, 99 (3), p. 487.

ينتج التاريخ و "الحوادث التاريخية" والعوامل العشوائية بالنسبة لهذا الباحث عن ظاهرة الاعتماد على المسار التي تؤثر على قرارات تحديد موقع الشركات وتفضل تكتلها وتعتبر القوة الأخرى لاستقطاب الأنشطة الاقتصادية التي تشكلت بين الظروف الأولية المواتية (المبات) لإقليم أو موارد طبيعية أو إقليم. بمثابة قوة جذب للمؤسسات التي تفسر تكتلها. في الواقع يمكن أن تكون هذه الموارد الطبيعية أصل عملية التجميع.

تأثير حجم السوق: هو آخر قوة جذب مركزية والمواقع التي تتمتع بوصول التكلفة إلى سوق ضخم تستفيد من وفورات الحجم الأساسية مما يبرز عملية تجمع المؤسسات ومع ذلك نجد قوى طرد مركزي تدفع المؤسسات إلى الابتعاد عن بعضها البعض والتشتت في الفضاء فهي مرتبطة بتكاليف النقل المتزايدة للمؤسسات من أجل إمداد أسواقها و في الواقع يساعد التشتت على الإقليم في تقليل تكاليف النقل من خلال الاقتراب من الأسواق لتلبية الطلب.

نجد آثار الازدحام بين قوى الطرد المركزي عندما تصبح الأسواق شديدة التنافسية وتختار المؤسسات الابتعاد عنها وتظهر في الواقع درجة عالية من المنافسة في المركز وتفضل المؤسسات أن تضع نفسها في الضواحي لتجنب المنافسة الشرسة وتحسين حصصها في السوق باختصار تم بناء هذا التصنيف الأول من خلال النماذج التي طورها مسار الاقتصاد الجغرافي الجديد و هذا النموذج هو نموذج "مركز المحيط" « centre périphérie » الذي اقترحه (Krugman, 1991) في البداية الذي من خلاله تختار الصناعات مواقعها عبر المواءمة بين زيادة العوائد (تفضيل التركيز) وتكاليف النقل (تفضيل التشتت). "يتم تجميع الأنشطة الاقتصادية معاً في الفضاء عندما تكون تكاليف النقل منخفضة بدرجة كافية وبالتالي فإن هذه التكاليف هي المتغير الاستراتيجي للنموذج.

في الختام في هذا التصنيف يعتبر القرب المكاني هو المصدر الوحيد للتكتل ومع ذلك أكد المؤلفان ³⁰⁶ (Gordon et McCann, 2000) على هذه الفكرة موضحان أنها ليست شرطاً كافياً لتفسير ظهور التجمع بالإضافة إلى ذلك لا يأخذ هذا النموذج في الحسبان العلاقات بين المؤسسات ولا استراتيجيات الفاعلين وبالتالي لا يفترض هذا الدخول النمطي من قبل التجمع الخالص أي شكل من أشكال التعاون بين الفاعلين يتجاوز ما هو في مصلحتهم الفردية في بيئة تنافسية.

II-2 نموذج المنظمة الصناعية الإقليمية (نموذج التجمع الصناعي) أو الكتلة كمساحة للعلاقات بين المنظمات le modèle d'organisation industrielle territorialisée

كما تطرقنا سابقاً في نموذج التجمع الخالص le modèle d'agglomération pure فإن الكتلة هي مساحة تجمع اقتصادي والقرب الجغرافي هو المهم فقط من أجل توليد ديناميكيات صناعية لكن في هذا النموذج الثاني نحن مهتمون بالمناهج التي تدمج العلاقات بين المنظمات لتحليل هذا النموذج يعتبر التجمع بمثابة: "منظمة صناعية إقليمية" لذلك سنقوم بتحليل بعض المزايا على تنظيم المجموعات التالية:

³⁰⁶ GORDON I.R. et MCCANN P., "Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks?", *Urban Studies*, 2000, vol. 37, no 3, p. 517.

- العلاقات التنظيمية التي تعزز كفاءة التجمع.
- دور السلطات العامة في تجميع الأنشطة الاقتصادية.
- لا تعتبر المنطقة وعاءاً بسيطاً للأنشطة الاقتصادية ولكن كمورد محدد تم تشكيله وبنائه من خلال إجراءات السلطات العامة والجهات الفاعلة الاجتماعية والاقتصادية غير المتجانسة.

باختصار يساعدنا نهج القرب على فهم هذه العلاقات بين المجموعات التي تسهل إنشاء موارد محددة لصالح القدرة التنافسية للإقليم

II-2-1- العلاقات بين المنظمات في التجمع

رأينا في الجزء الأول من هذا العمل فيما يتعلق بتعريفات التجمع³⁰⁷ (Porter, 1990) واعتبرت التجمع على أنه: "عبارة عن تركيز جغرافي للمؤسسات المترابطة... الخ" فبالنسبة لهذا الباحثين التجمع هو شكل من أشكال تنظيم النشاط الاقتصادي لتقديم مصالح خاصة للمؤسسات من أجل تحسين أدائها وقدرتها التنافسية لكن العديد من المؤسسات تفضل إستراتيجية التعاون لتضخيم العوامل الخارجية للتجمع والاستفادة من تأثيرات المحاكاة ولكن أيضاً من الموارد والإقليم التي يوفرها. يتم تعزيز كل هذه المزايا من خلال السياسات الإقليمية التي تجذب المؤسسات من خلال التواصل حول المزايا لذلك تعتبر المنطقة بمثابة عملية هيكلية جماعية يمكن تحليلها فيما يتعلق بالأشكال المختلفة للقرب بين الوكلاء تحت تأثير الارتباطات بين العديد من المنظمات يتم تنظيم الإقليم بشكل جماعي (الجامعات والمؤسسات والمجتمعات والجمعيات). حسب³⁰⁸ (Marshall, 1890): "يؤدي التجمع المكاني للكليات إلى" مناخ صناعي" يفضي إلى خلق الثقة بين الفاعلين والتي تشكل مجد ذاتها تعاوناً بين الكيانات". في نفس مجال البحث أثبتت الدراسات التي قام بها³⁰⁹ (Leducq et Lusso, 2011) أن العلاقات الخاصة وتجميع المعرفة والثقة المتبادلة لها تأثير إيجابي على الابتكارات وعلى المنظمة الصناعية بأكملها، وأضاف³¹⁰ (Beccatini, 1970) أن الثقة والمساعدة المتبادلة كأساس للتنسيق الاقتصادي سيتم تناوؤها من قبل هذا المؤلف من أجل شرح النجاح المثمر للمقاطعات الإيطالية و يعتبر التجمع المحاكاة (من خلال المنافسة) والمساعدة المتبادلة بين الشركات من العوامل الرئيسية في الحماس والتأثير الاقتصادي لهذه المناطق الصناعية لذلك فمن المناسب وفقاً لعمل مؤلفي (Gremi (Groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs) مع التأكيد على دور المؤسسات (الجامعات والهيئات العامة) في عملية الابتكار داخل الدوائر المبتكرة. كما درس³¹¹ (Porter, 1990, 1998) العلاقات بين المنظمات. لذلك يمكننا أن نأخذ عمله كنقطة انطلاق في هذا الجزء من بحث الدكتوراه الخاص بنا من أجل الكشف عن الصلة بين "التجمع" و "التنافسية" لشرح أهمية العلاقات بين المنظمات في نجاح المنظمة لذلك من المناسب أن يوضح³¹² Porter أن: "التجمعات هي أحد المصادر الرئيسية للقدرة التنافسية خاصة بفضل وجود العديد من الشبكات بين المؤسسات" إنه يؤكد على الفرضية القائلة بأن المشاركة في الموقع تشجع السلوك التنافسي

³⁰⁷ PORTER M., *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, 1990.p, 127.

³⁰⁸ MARSHALL A., *Principles of economics*, Londres, McMillan, 1890.

³⁰⁹ LEDUCQ D. et LUSSO B., « Le cluster innovant : conceptualisation et application territoriale », *Espace, société, territoire*, 2011, article, p, 521.

³¹⁰ BECCATINI G., « Dal settore industrial al distretto industrial. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale », *Rivista di economia e politica industriale*, 1979, 5 (1), p. 13.

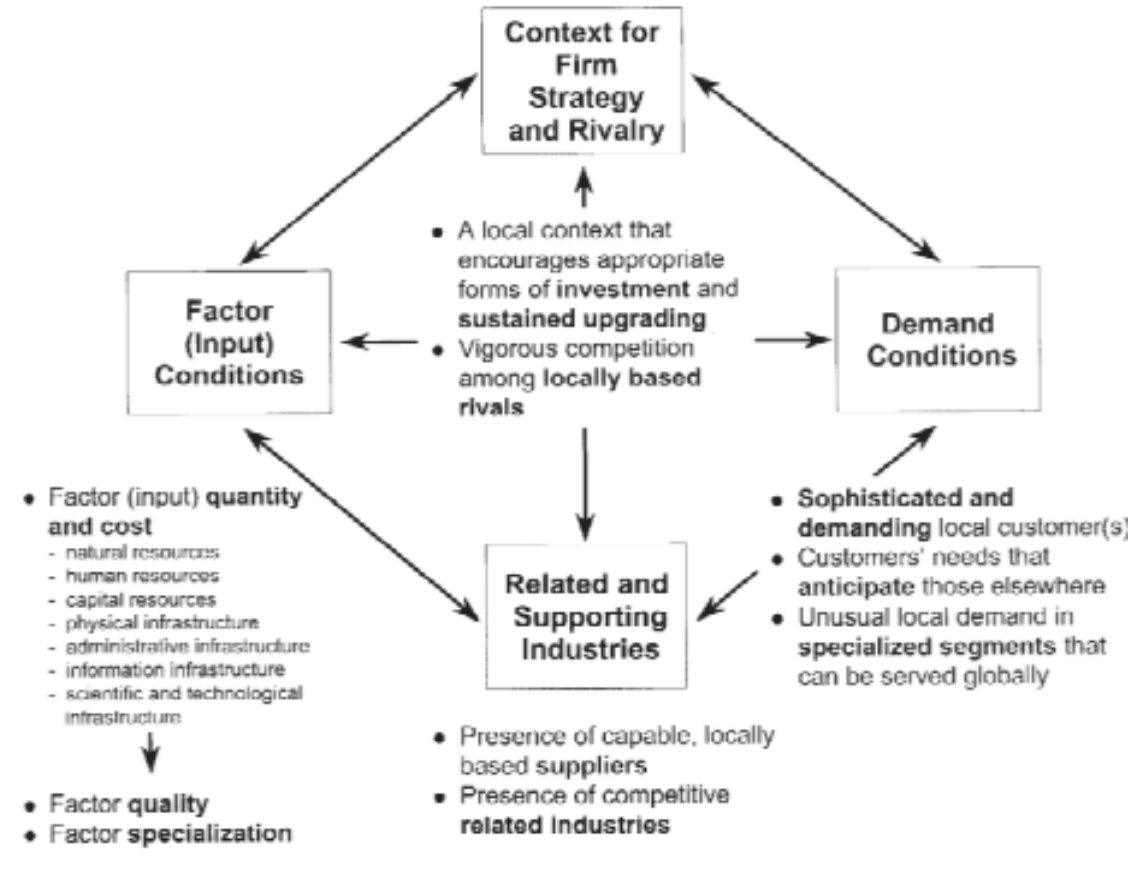
³¹¹ PORTER M., "Clusters and the New Economics of Competition", *Harvard Business Review*, 1998, 11, p. 77

³¹² Porter (1998), Op cité, p,178.

والتعاوني في نفس الوقت وبالتالي تتعاون المؤسسات من خلال المراحل الأولية للمشاريع (R & D) وفي نفس الوقت تتنافس في مراحل التكرير (التسويق). لذلك فإن هذا النوع من الجمع بين العلاقات التنافسية والتعاونية في نفس الوقت بين الشركات المشتركة في الموقع يفضل تأثيرات المحاكاة من خلال تحفيز عملية الابتكار للمؤسسات في حالة التعاون (التعاون + المنافسة) وظهور قدرة تنافسية كبيرة للمؤسسات لوضع نفسها في تجمع وبالتالي فإن محددات قدرة التجمع كعوامل مهمة للإنتاج بما في ذلك العمالة الماهرة والمعرفة العلمية. النموذج الذي اقترحه (Porter, 1998) يعتمد على مفهوم المزايا التنافسية من خلال التمييز بين أربعة محددات:

- عوامل الإنتاج (شروط العامل).
 - الطلب (شروط الطلب).
 - الصناعات والاستراتيجيات ذات الصلة والداعمة.
 - هيكل المؤسسات والتنافس عليها (إستراتيجية المؤسسة والتنافس).
- المحددان الأخيران يتوافقان مع أشكال التعاون والمنافسة بين المؤسسات .

الشكل 4: مصادر الميزة التنافسية للموقع المستهدف



المصدر: Porter, (1998), Op cité, p. 178.

اقترح (Porter, 2000) نموذجاً على شكل ماسة يوضح: "أن التجمع هو مظهر من مظاهر عمل هذا الماس وتسمح المنافسة المحلية بالتحسينات في جميع العوامل. بينما يعزز القرب الجغرافي التفاعل بين العوامل الأربعة المنفصلة والقرب الناتج عن التواجد المشترك

للمؤسسات والعملاء والموردين والمؤسسات الأخرى يضغط ويحفز الضغط من أجل الابتكار والتحسين. وبالتالي بالنسبة ل Porter يلعب القرب الجغرافي دوراً أساسياً في نموذج التكتل الخالص *le modèle d'agglomération pure* و يرتبط هذا القرب بالتفاعلات بين الجهات الفاعلة في نفس الموقع. على ضوء عمل (Porter, 1990, 1998) تحظى المجموعات باهتمام متزايد من الأكاديميين وصانعي السياسات على حدٍ سواء لكن هذه الأخيرة تجعل من هذا المفهوم محفز التشجيع ديناميكيات الكتلة في الموقع الجغرافي الخاص بالمؤسسات التي تنتمي لهذا التجمع.

II-2-2- تخصيص عمل Porter في السياسات العامة

يكشف الفحص الدقيق للأدبيات أن البحث الذي تم تطويره حول عمل Porter قد لفت انتباه السلطات العامة فيما يتعلق بدور المجموعات في التنمية الإقليمية ، وهي دراسة الاتحاد الأوروبي في (2002) التي نُشرت على أساس مقارنة بين إحدى وعشرين مجموعة أوروبية (European commission, 2002) والتي تدرس أهمية تطوير الشبكات من أجل التمكن من ضمان القدرة التنافسية لهذه المجموعات ومن ثم تتبع العديد من التوصيات للسياسات العامة من إنشاء منصات بحيث يمكن إنشاء هذه الشبكات وتغذيتها.

أثناء سعيها لخصم أسس عمل Porter في استراتيجياتها وتطبيق نظرياتها في التنمية الاقتصادية والتخطيط كانت بريطانيا سباقة بشكل خاص. وبهذا المعنى فإن تقرير DTI (وزارة التجارة والصناعة ، 2003) يخلق مؤشرات لتحليل وتحسين ديناميكيات التجمعات الصناعية الإنجليزية: بناءً على مرحلة تطور هذه المجموعات و شدة شبكاتهم وديناميكيات توظيفهم وتأثيرهم. كما يركز عمل تقرير DTER (Department of Transport Environment and The Regions, 2000) على تحليلات هذه المجموعات الإنجليزية ويشرح الطريقة التي تؤثر بها سياسات التخطيط العام على نمو المجموعات من خلال أخذ لوائح التربة ، إنشاء الخدمات أو الإسكان فهي توضح عدم مراعاة قضايا التنمية والاختيار إستراتيجية عالمية فيما يتعلق بالنمو في هذه المجموعات.

و في الحالة الفرنسية بدأ اعتماد النظرية العنقودية في السياسات العامة يظهر من خلال سياسات مجموعات القدرة التنافسية كما أنها مهتمة بالجمع بين الممثل على أرض مختلفة من خلال موضوع معين: شركات من مختلف الأحجام والمخترات والمؤسسات الجامعية لتوليد الابتكار وتوفير فرص العمل والنمو وتشجيع الشراكات والتعاون في صميم هذه الإستراتيجية.

في ضوء الدراسات التي أجراها (DTI, 2003) حاول العديد من الباحثين التشكيك في هذه الاستراتيجيات في الحالة البريطانية³¹³ (McDonald et al, 2007) لتحديد التأثير الفعال لشبكات التجمع في أدائها المقاس بالتوظيف والتجمع الدولي فنتيجة لذلك أثمر عمل هؤلاء الباحثين من خلال توضيح ما يلي: "دور الشبكات فيما يتعلق بأهمية قطاع النشاط في التنبؤ بأداء التجمع ومع ذلك لشرح أداء هذه المجموعات تم اختبار عدة متغيرات مثل مرحلة التطور والقطاع الصناعي التي تؤكد على مرحلة التطور و التي ترتبط بنمو العمالة والقطاع الصناعي بنمو الوظائف والانتشار الدولي هذه النتائج تتفق مع نهج التركيز الذي يضع المزيد من التركيز على الشبكات

³¹³ MCDONALD F., HUANG Q. *et al.*, "Is There Evidence to Support Porter-type Cluster Policies?", *Regional Studies*, 2007, 41(1), p. 46

فضلا عن التنوع القوي في واقع هذه المجموعات المرتبطة غموض هذا المفهوم يسبب مقارنة صعبة للغاية. في ضوء الانتقادات لنظرية Porter من قبل السياسة العامة كما أثار³¹⁴ (Marin et Sunley, 2003) الخلافات حول محتويات النظرية والتشكيك في مفهوم « Porter » بأكملها يهاجم العديد من الباحثين الفرضيات التي طرحها (Porter, 1998) بشأن أهمية القطاعات الصناعية. في الواقع بالنسبة ل³¹⁵ (Backlund et Sandberg, 2002) وضحت هذه الأعمال أن العديد من القطاعات الدافعة هي سبب نمو التجمعات. كما أشار (Simmie et Sennet, 1999)³¹⁶ أنه يجب التأكيد على أن مفتاح القدرة التنافسية للمجموعات يكمن في إنشاء "شبكات دولية متكونة من نقل المعرفة" يمكننا القول أن: نظريات (Porter, 1990, 1998) يتم تناولها من قبل الجهات الفاعلة العامة والأكاديمية: لكن القليل من العمل يهتم بتيار التقارب على الرغم من اهتمامه بالمعلومات والديناميكيات التعاونية بين العناصر الممثلة والمجموعة معاً في الشبكة.

II-2-3- فُجُ القرب الاجتماعي le modèle des réseaux sociaux

تم توضيح العديد من الأعمال لتحديد نُجُ الشبكة ، وفقاً لـ (Rallet et Torre, 1995)³¹⁷ القرب هو موضوع بحث يشمل البحث من آفاق مختلفة ولكن أصله موجود في التقارب بين الاقتصاد المكاني والاقتصاد الصناعي. لذلك فإن إشكالية اقتصاد القرب هي دراسة الطريقة التي يقوم بها الوكلاء الاقتصاديون من خلال القرب بتنسيق أنشطتهم ونسج العلاقات لإنتاج أصول محلية محددة وتنظيم المناطق اقتصادياً. من جانبه³¹⁸ (Rallet, 2002) طرح مشكلة تحدد دور القرب في التنسيق قامت مجموعة مؤلفة من خبراء اقتصاديين « dynamiques de proximité » في عام 1991 بتقديم عدة تأملات لشرح آثار القرب المختلف على إنشاء موارد محددة في الأقاليم وتعتبر هذه المجموعة الإقليم المساحة التي تشكل أطرافاً فاعلة متطورة نتيجة للقرب المختلف بين الجهات الفاعلة من أجل توضيح مفهوم القرب من دراسات الحالة و تم تحديد المفهوم وفقاً لقرين هامين رئيسيين: القرب المكاني والقرب غير المكاني. وتسمح هذه الأخيرة للمؤسسات بأن تظل ناجحة داخل الوطن وخارجه.

القرب المكاني:³¹⁹ (Torre, 2006) يُطلق عليها أيضاً القرب الجغرافي وهي مسألة مسافة يتم تعريفها على أنها "المسافة الكيلومترية بين نوعين من الكيانات (أفراد ، منظمات ، مدن... الخ) مرجحة بالتكلفة الزمنية والنقدية لعبورها". الهدف من هذا النوع من القرب هو تحديد ما إذا كنا "قريبون أو بعيدون عن" و يعتمد هذا المفهوم النسبي على أبعاد أخرى مثل النقل الأقل والحكم على المسافة من قبل

³¹⁴ MARIN R. et SUNLEY P., "Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea", *Journal of Economic Geography*, 2003.p.13

³¹⁵ BACKLUND, A.-K. et SANDBERG A., "New Media Industry Development: Regions, Networks and Hierarchies. Some Policy Implications", *Regional Studies*, 2002, 36, p. 88.

³¹⁶ SIMMIE J. et SENNETT J., "Innovative Clusters: Global or Local Linkages", *National Institute Economic Review*, 1999, no 170, p. 86

³¹⁷ RALLET A. et TORRE A., « Proximité et localisation », *Économie rurale*, 2004, 280 (1), p. 37.

³¹⁸ RALLET A., « L'économie de proximités. Propos d'étapes », *Études et recherches sur les systèmes agraires*, 2002, 33, p. 13.

³¹⁹ TORRE A., « Clusters et systèmes locaux d'innovation : retour critique sur les hypothèses naturalistes de transmission des connaissances à l'aide des catégories de l'économie de la proximité », *Région et développement*, 2006, 24, p. 37.

الأفراد والظروف المالية ... الخفعدنما يلتقي الممثلون فقط مادياً في لحظات معينة من التعاون واستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات للتواصل عن بعد يمكن أن يكون القرب الجغرافي دائماً في حالة المشاركة في الموقع أو مؤقَّتاً.

القرب غير المكاني: هو القرب المنظم ويتم اعتباره وفقاً لـ³²⁰ (Rallet et Torre, 2004) بطريقة تركيبية مثل: "القدرة التي توفرها المنظمة لجعل أعضائها يتفاعلون والمنظمة تسهل التفاعلات داخلها، على أي حال تجعلها أسهل بداهة من الوحدات الموجودة خارج المنظمة" وبالتالي فهو يتوافق مع جميع الطرق التي يكون بها الفاعلون بعيداً عن القرب الجغرافي و يميز هؤلاء المؤلفون الأتماط وفقاً لنوعين من التقارب.

من أجل شرح التنسيق بين الجمعيات وتحليل من قبل القرب يؤكد على دور الأفراد مع عمل التفاعل (Grossetti, 2004 ; Boushima, 2005 ; Zimmermann, 2008 ; Bouba-Olga, 2006) وبالتالي فإن مفهوم القرب هذا يقدم إطاراً تحليلياً لتحديد الطرق المختلفة التي تنسق بها الجهات الفاعلة لتشكيل أقاليم ديناميكية ومتغيرة ويؤكد (Hamdouche, 2008) على أنه يأخذ في الاعتبار عواقب الموقع المشترك من خلال اللجوء إلى القرب الجغرافي (Amisse, 2011) أنه يجب مراعاة العلاقات الرسمية أو غير الرسمية بين الجهات الفاعلة الاجتماعية والاقتصادية من خلال القرب المنظم.

من أجل الانتهاء من هذا النوع من الدخول الذي يؤدي إلى فهم أفضل للعلاقات بين المنظمات وارتباطها بالقدرة التنافسية للمؤسسات . لذا كان لهذه النظريات تأثير أساسي على سياسات التنمية الاقتصادية في العديد من البلدان. لقد رأينا في الجزء السابق أن مفهوم المجموعة له طابع غامض يشجع على الاستيعاب المرن في استراتيجيات القدرة التنافسية للأقاليم مما يسهل مقارنة آليات الدعم لظهور المجموعات. وتطرقنا لتعريف الربط الشبكي للجهات الفاعلة بأنه يؤدي إلى زيادة التعاون وتصنيع الموارد الوطنية ويوفر تحليل القرب إطاراً للتحليل ويساعد على إنشاء إقليم من خلال الروابط بين التجمعات والأفراد وهكذا نجد هذا النهج في النموذج الثالث الذي سنعرضه في الجزء التالي وهو نموذج حول أبحاث الشبكات الاجتماعية.

II-3 نموذج الشبكة الاجتماعية أو التجمع كمساحة للعلاقات بين الأفراد **le modèle des réseaux sociaux**

يركز هذا النهج على العلاقات بين الأفراد داخل التجمع وعلى ظواهر الاندماج الاجتماعي لذلك لم يعد التحليل على مستوى المال (التصنيف الأول) أو على مستوى المنظمات (التصنيف الثاني) لكنها مهمة بالأفراد والعلاقات التي بينها درس العديد من المؤلفين تأثير الشبكات بين الأفراد على الديناميكيات الاقتصادية الإقليمية لأن هذه الشبكات تلعب دوراً مهماً للغاية في أداء المجموعات المرتبط بالطريقة التي يتم بها تكوين الاتصالات بين الأفراد من أجل تحقيق الابتكار.

³²⁰ Rallet et Torre, (2004), Op cité, p. 39.

لذلك من المناسب: في هذا الجزء من العمل أنقدم بعض النظريات التي تحدد العلاقات بين الأفراد في مجموعات ولا سيما عمل (Gordon et McCann, 2000)³²¹ بعد اعتمادهما على أعمال (Granovetter, 1985)³²² وبالتالي يمكننا إثراء هذا النهج بالأدبيات حول "les communautés de pratiques et les gatekeepers" التي قدمها (Rychen et Zimmermann)³²³ (2006), من المهم أيضاً أن (Brusco, 1982 ; Beccatini, 1991, 1992)³²⁴ يقترح أن هذا النموذج مرتبط بالعمل في المناطق الإيطالية من خلال إبراز أهمية الثقة والأبعاد الإنسانية والثقافية في التعاون. وهكذا يؤكد عمل (Polanyi, 1983 ; Granovetter, 1985) هذا الإطار الثالث للتحليل الذي يميز من خلاله ثلاث أفكار رئيسية **الفكرة الأولى** تم الدفاع عن تحليل الشبكات الاجتماعية من قبل الجهات الفاعلة في علم الاجتماع العلائقي الذي وصفه (Granovetter, 1985) على النحو التالي: "الفاعلون الفرديون لا يتصرفون ولا يقررون مثل الذرات خارج أي سياق اجتماعي ولا يلتزمون بالمصائر المكتوبة بالنسبة لهم من خلال تقاطع الفئات الاجتماعية التي ينتمون إليها: محاولاتهم المقصودة في العمل هي بالأحرى جزء لا يتجزأ من النظام المموس للعلاقات الاجتماعية".

« Les acteurs individuels n'agissent ni ne décident comme des atomes en dehors de tout contexte social, pas plus qu'ils n'adhèrent servilement à des destins écrits pour eux par l'intersection des catégories sociales au quelles ils appartiennent : leurs tentatives d'action intentionnelles sont plutôt encadrées dans le système concret des relations sociales ».

و **الفكرة الثانية** بالنسبة لهذا المؤلف هي: العديد من الآثار الاقتصادية (علاقات التعاقد من الباطن) تحددها توضيحات الشبكات المشتركة بين الأفراد المعنية

وأخيراً فإن **الفكرة الثالثة** هي وفقاً لنظريته و كل الإجراءات هي جزء لا يتجزأ من العلاقات الاجتماعية ويعتبر (Grossetti et Bès, 2004) العمل الاقتصادي نوعاً من العمل الاجتماعي الذي يقع ضمن العلاقات الاجتماعية من المهم ملاحظة أن هذا النموذج للشبكة الاجتماعية الذي اقترحه الباحثان (Gordon et McCann, 2000) يستفيد من الدراسات التي قام بها (Granovetter, 1985) بناءً على علاقات الثقة المتبادلة للمديرين الرئيسيين في العديد من المنظمات التي يعتبرونها أقل أهمية كعلاقات هرمية لصنع القرار في المنظمات الفردية. و في نفس إطار البحث اقترحت (Isabelle Huault, 1985)³²⁵ جدولاً يساعد على فهم أفضل للقطع المنهجي لـ (Granovetter, 1985) مع النظرية الكلاسيكية الجديدة. و لإنجاز هذا العمل استخدمت الباحثة العديد من أعمال المؤلفين من مختلف التخصصات (علم الاجتماع والتاريخ والأنثروبولوجيا على وجه الخصوص) معتمدة على منهجية متعددة (نوعية وكمية) من خلال اتخاذ

³²¹ GORDON I.R. et MCCANN P., "Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks?", *UrbanStudies*, 2000, vol. 37, no 3, p. 526.

³²² GRANOVETTER M., "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 1985, vol. 91, p. 483.

³²³ RYCHEN F. et ZIMMERMANN J.-B., *Clusters in the Global Knowledge Based Economy: Knowledge Gatekeepers and Temporary Proximity*, Proximity Congress, Bordeaux, juin 2006. p.36.

³²⁴ BRUSCO S., "The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration", *Cambridge Journal of Economics*, 1982, 6 (2), p. 167.

³²⁵ Isabelle Huault, (1998), « le management international », Edition La Découverte, p, 122, ISBN-10 : 2707128201.

ممارسات المدرسة الكلاسيكية الجديدة بناءً على تنبؤات تستند إلى مفاهيم مجردة. (الجدول 01) يمثل الدراسات التي قامت بها الباحثة Granovetter مقابل النظرية الكلاسيكية الجديدة.

الجدول 01: الانقطاع المنهجي الذي اعتمده (Granovetter, 1985) مقابل النظرية الكلاسيكية الجديدة.

	النظرية الكلاسيكية الجديدة	أعمال MARK GRANOVETTER
المفهوم الممثل Le concept d'acteur	فاعل واحد (فرد وأسر معيشية و الشركات). نقص التنشئة الاجتماعية.	الفاعل الاجتماعي (المجموعة والمؤسسات) في التفاعل مع الجهات الفاعلة الأخرى. تجنب مزالق الإفراط في التنشئة الاجتماعية
المجالن العمل La sphère de l'action	أي موقف تظهر فيه خيار وموارد شحيحة أساسا السوق (الاقتصاد) مستقلة عن بقية الشركة).	النظام الاقتصادي كما جزء لا يتجزأ من الشركة. التركيز على الإطار الهيكلي المؤسسية والاجتماعية الاقتصاد: مفهوم رئيسي (1985).
أنواع عدد الإجراءات اقتصادية Les types d'actions économiques	السلوكيات فقط عقلانية ، مع التركيز على اختيار وإجراءات التعتيم (العقلانية الرسمية).	الإجراءات العقلانية ولكن أيضا جميع الفئات الأخرى من الأسهم الاقتصادية والأسباب من العمل غير الاقتصادي.
النتيجة من العمل الاقتصادي Le résultat de l'action économique	التقارب نحو التوازن (انسجام التوازن)	تضارب المصالح والتوترات: تفاعلات ملموسة بين الجهات الفاعلة حقيقي. نتيجة التصورات والتمثيل الاجتماعي للجهات الفاعلة من علاقاتهم والشبكات الثابتة
المفهوم من الوقت Le concept de temps	طقس سري وثابت: يتزامن مع الإجراءات الذي يتم تحليله (مفهوم الوقت الثابت والتكيف). فورية النتائج من العمل. الإحصائيات المقارنة	لمنوسة ومتغيرة الوقت ، يتجاوز العمل الذي تم تحليله ، الوقت الاجتماعي التاريخي. وإذ يأخذ في الاعتبار تاريخ المنظمات، ونشأة المؤسسات. مفهوم الديناميكيات الاقتصادية المركزية، التركيز على التغيير والتطورات
الطريقة عالمي أساسي La méthode scientifique de base	التنبؤات القائمة على المفاهيم مجردة (تنبؤات مجردة). النمذجة التحليلية والمعلقة، البيانات المعيارية والرسمية.	الأوصاف والتفسيرات القائمة على المفاهيم القائمة على التجربة استنادا إلى التوصيف الدقيق للشبكات الاجتماعية. منهج الجمع (النوعي لكل مقابلة والدراسات الكمية من قبل استبيان). دمج الطوارئ للهيكل النظري
تقليد ثقافي Tradition intellectuelle	Smith, Ricardo, Samuelson	Weber, Durkheim, Schumpeter, Veblen, Polanyi

يتمثل الاهتمام الأساسي لهذا التحليل في الاعتماد على أعمال (Isabelle Huault ,1998) حيث يؤكد العديد من المؤلفين على دور الأفراد ويجددون بوضوح ما إذا كانوا قد اندمجوا في الشبكات الاجتماعية حيث إذا تم دمج الأفراد فإنهم يشترطون أداء شركاتهم في المجموعة التي يتواجدون فيها لكن هذا ليس هو الحال بالنسبة إلى (Gordon et Mc Cann,2000) ولا بالنسبة لـ Granovetter (1985) لأنهم لم يقوموا بشرح هذه العملية بطريقة مفصلة في أعمالهم.

النهج الثالث يحلل دور الأفراد في المجموعات من خلال نموذج الشبكة الاجتماعية القائم على الثقة بين الأفراد من خلال بناء مجتمعات الممارسة (عفوية أو تجريبية) في الواقع يجب أن تظل الأخيرة منفتحة على الخارج لتكون فعالة ومبدعة ومبتكرة و لتحقيق نظام بيئي إبداعي يجب إطفاء المنطقة من خلال هذه العلاقات بين الأفراد.

الفصل الثاني: الدراسات السابقة للتدويل والتجمعات الصناعية

مقدمة الفصل الثاني

يتضمن هذا الفصل مجموعة من البحوث والدراسات التي قامت بدراسة ومعالجة موضوع التدويل والتجمعات الصناعية من عدة زوايا حيث تنوعت بين العربي والأجنبي فسوف نتطرق في هذا الفصل إلى دراسة أهم المتغيرات التي لها صلة وثيقة بالدراسة والوصول إلى أهم محددات التدويل بالإضافة إلى دور التجمعات الصناعية في تدويل المؤسسات ومدى مساهمتها في ازدهار الاقتصاد في مختلف الميادين باستعمال طرق قياسية متنوعة، فمنهم من اعتمد على تحليل ووصف البيانات حيث نجد دراسات مقارنة ودراسات مختلفة لذلك يتوجب علينا تحليل هذه الدراسات من زوايا مختلفة من حيث الموضوع والأهداف والعينة كما يتوجب علينا معرفة الأدوات والنتائج المتوصل إليها.

من هذا المنطلق خصصنا الفصل الثاني للدراسات السابقة حول التدويل والتجمعات الصناعية وقمنا بتقسيمه إلى ثلاث مباحث و تطرقنا في الأول إلى الدراسات السابقة للتدويل عربية و أجنبية مسلطين الضوء على أهم نموذج لكل جيل ثم قدمنا مجموعة من الدراسات الخاصة بالتدويل في الجزائر لان دراستنا تقدم بالأرض الجزائرية. أما الجزء في الثاني من هذا الفصل خصصناه لتحليل الدراسات السابقة المختلفة للتجمعات الصناعية في دول عربية و أجنبية وجزائرية.الجزء الثالث والأخير في هذا الفصل خصصناه لمناقشة الدراسات السابقة للتدويل والتجمعات الصناعية معا من خلال تقديم تفسيرات لكل دراسة ونموذج توصل إليه المؤلفون السابقون حول هذا الموضوع فمن خلال هذا الفصل تعرفنا بشكل واضح على المتغيرات التي يجب علينا استخدامها وسمح لنا أيضا بفهم وتحديد كل منها ومعرفة العلاقة بين مختلف المتغيرات لتتوصل في الأخير إلى نموذج البحث.

المبحث الأول:الدراسات السابقة للتدويل

يعد التدويل من بين المواضيع ذات الأهمية البالغة لكونه يشغل اهتمام الاقتصاديين والسياسيين وكذا رجال الأعمال فأصبح محط الأنظار للكثير من الباحثين في مجالات مختلفة منها مجال القانون والإدارة والصناعة والهندسة وغيرها وهذا ما سمح لها باحتلال القدرة على المنافسة في الأسواق الدولية مكانة عالية في الأدبيات ذات العلاقة سواء على المستوى المحلي أو المستوى الدولي ومع التقدم الهائل في العالم خاصة في مجال المعلومات والاتصالات مما أدى إلى حدوث تغيرات في شتى المجالات وهذا ما أثر على البنية الاقتصادية للدول وظهرت مفاهيم العولمة والتدويل التي برز أثرها الواضح على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبذلك ظهر مفهوم حرية حركة السلع والخدمات بين الدول وتوحيد السوق والعمل وكذا تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا ما نتج عنه تلاشي القيود والحواجز التجارية، كما أدركت المؤسسة بذلك أن بقاءها واستمرارية نشاطها مرهون بتنوع الأسواق والتواجد في الأسواق الدولية وازداد اهتمام الحكومات والباحثين بموضوعالتجمعات الصناعية لما تقدمه من إحداث تنمية اقتصادية شاملة وأصبحت هذه السياسة أمرا لا مفر منه في مختلف الخطط الإقليمية و الجهوية التي تحددها الدولة وذلك لتوفيرها الاستغلال الأمثل والعقلاني لمختلف الموارد والمساهمة في زيادة الدخل

القومي العام كما تعتبر هذه التجمعات الصناعية الدعم الرئيسي لرفع تنافسية مختلف المؤسسات التي تنتمي لهذا الإقليم وهذا ما يسمح لها بمواجهة المنافسة الخارجية لاكتسابها ميزات جديدة.

I- الدراسات السابقة الجزائرية لتدويل المؤسسات

➤ تناولت الورقة البحثية تحت عنوان " تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية: شروط ومتطلبات دراسة استكشافية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مستوى ولاية مستغانم" في مجلة الإستراتيجية والتنمية. العدد 04، 2011. عمل الباحثان بن حمو عبد الله وبلعياشي بومدين غوتي على الإجابة على الإشكالية التالية: ما هي العوامل التي تدفع بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية للتفكير في الأسواق الدولية؟

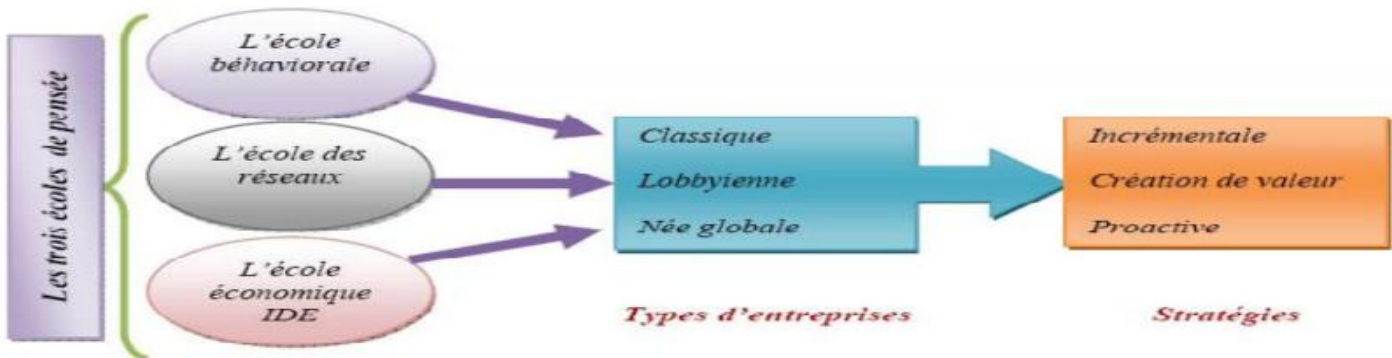
تطرق الباحثين إلى دراسة نماذج المدارس التي تناولت موضوع تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التالية:

1- النموذج التدريجي Le mode de behaviorale : le mode par étapes

كان هذا النموذج موضوعا لدراسات مختلفة أشهرها نموذج Uppsala استنادا لأعمال (Johanson et Vahlne 2003)

توصل الباحثان إلى أن تدويل المؤسسات هو عبارة عن نتائج سلسلة من القرارات التدريجية والتراكمية و شملت هذه العملية أربع خطوات: تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بزيادة تواجدها في الأسواق الأجنبية تدريجيا عن طريق استراتيجيات متطورة على نحو متزايد لاكتساب المعرفة والخبرة على الساحة الدولية، بعدها تقوم المؤسسات بالتدويل عن طريق التصدير ثم تعتمد على عميل في السوق الخارجي لتنشئ فرعا في الأخير في الخارج لبيع منتجاتها وبذلك تحصل على المعلومات الضرورية حول السوق الخارجي وتبدأ بالإنتاج في الخارج.

الشكل (01): خصائص المدارس الثلاث الخاصة بنظرية تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

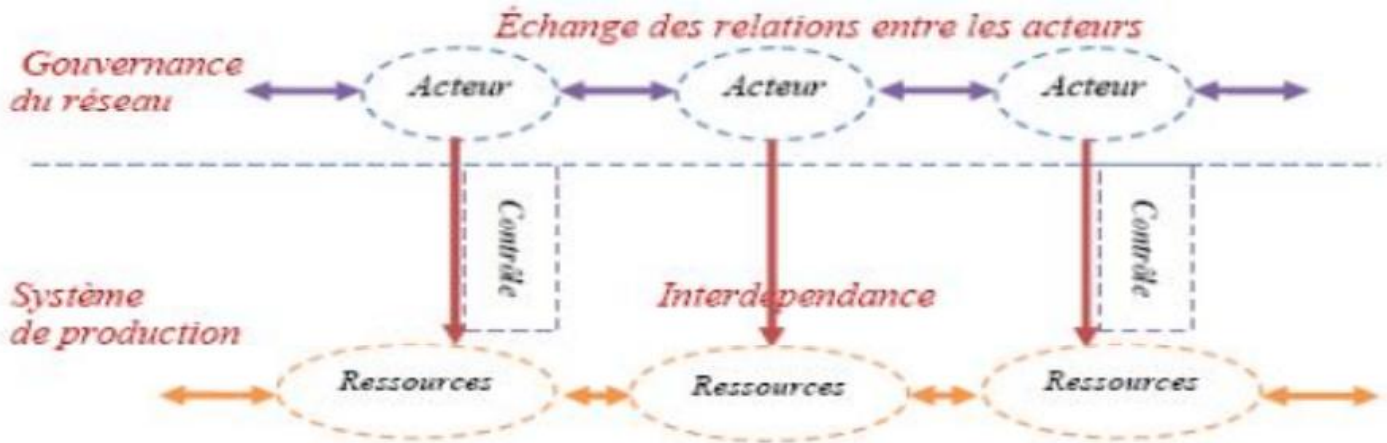


المصدر: Nadine LEVRATTO, Maarouf RAMADAN, L'internationalisation des PME dans les pays en développement : un modèle conceptuel des PME libanaises, colloque international, La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé, France, 27-29 Mai 2009, p3.

2- نموذج الشبكة

يصف هذا المنهج عملية التدويل على أنها عملية معرفة السوق التي تكتسبها المؤسسة أثناء قيامها بعلاقات مع شركاء بالخارج وهذه الشبكات تسمح بالعمليات التبادلية بين الشركاء والصناعيين ونظام الإنتاج واستخدام الموارد ليتم بعد ذلك إدخال عنصر متعدد الأطراف في عملية التدويل، يفسر هذا المنهج إقامة اتفاقيات دولية باشتراك قادة الأعمال ومؤسسات ذات شبكات وعملية التدويل هي نتيجة سلوكيات واختيارات المقاول التي تتأثر بالعلاقات الرسمية وغير الرسمية مع جميع الشركاء التجاريين.

الشكل (02): الخصائص المميزة لنظام الشبكات



المصدر: Nadine Levratto, Maarouf Ramadan, (2009), Op cité, p:

هذا يعني أن العمل على شكل شبكات يسهل عملية التدويل في وقت مبكر سريع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى مكانة المؤسسة في الشبكة تؤثر على قدرتها على التعاون مع الشركاء كما أن نهج الشبكة يشير إلى مفهوم هام لرأس المال الاجتماعي.

3- النظرية الاقتصادية (الاستثمار الأجنبي المباشر)

يعمل الاستثمار الأجنبي المباشر على تحقيق مصلحة دائمة للمؤسسة التي تعمل في بلد آخر وذلك للتأثير بشكل فعال في إدارة الشبكة بدلا من انتظار الخبرات لديها في الأسواق المحلية فالمؤسسة تقوم بعملية التدويل بواسطة إنشاء فرع إنتاج لها في البلد المستهدف باستغلال ميزات التنافسية.

توصل الباحثين في هذه الورقة البحثية إلى بعض الأسس المتعلقة باختلاف نماذج التدويل التالية:

- المؤسسة منذ بداية نشاطها في الأسواق الدولية تكون عملية تدويلها أسرع من المؤسسات الكلاسيكية
- الاختلاف الثقافي بين النوعين السابقين للمؤسسات لأن المؤسسات الدولية منذ بداية نشاطها لها اختلاف ثقافي أكبر من المؤسسات الكلاسيكية

كما قام الباحثان في هذه الورقة البحثية بدراسة ميدانية على 20 مؤسسة صغيرة ومتوسطة في ولاية مستغانم والتي يفوق عدد عاملاها 20 عاملا وقاما بطرح سؤال جوهري حول ما إذا كانت هذه المؤسسات تفكر مستقبلا في تدويل نشاطها بنسبة 40%

من هذه المؤسسات تفكر في التدويل في المستقبل بينما لاحظ الباحثين 60% تستبعد فكرة الدخول للأسواق الدولية وهذا راجع للأسباب التالية:

- سياسة المؤسسة
- عدم كفاية السوق المحلي
- عدم المعرفة الجيدة باللغات
- عدم المعرفة الجيدة بالأسواق
- معوقات قانونية
- محيط مالي معقد

قام الباحثان بجمع البيانات في جدول وتم حساب المتوسط الحسابي 31, 3 وكانت معظم الإجابات متمركزة حول الإجابة الثالثة والتي تقابل في الجدول عدم المعرفة الجيدة للأسواق

➤ ولدنا دراسة مفصلة لنفس الباحث بن حمو عبد الله في عمل له تحت عنوان: "تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" لنيل شهادة الماجستير بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير الدولي للمؤسسات للسنة الجامعية (2010-2011) حيث عمل الطالب الباحث على الإجابة على الإشكالية التالية: كيف يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تدويل نشاطها. وما هي عوامل ومتطلبات نجاحها بالأسواق الخارجية؟

الإجابة على هذه الإشكالية تمت من خلال طرح الفرضيات التالية:

- للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور فعال في تنشيط عجلة التنمية الاقتصادية وذلك نظرا للخصائص التي تتميز بها
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية غير قادرة على تدويل نشاطها لأن عوامل ومتطلبات نجاحها لا تتحقق بصفة مثلى.
- في ظل الاتفاقيات والتعاقدات التي تقوم بها الدولة الجزائرية مع مختلف المنظمات والاتحادات الدولية في مجال التبادل التجاري الحر وفي مجالات اقتصادية أخرى كذلك الجهود التي تقوم بها لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأصبحت عملية تدويل أنشطة هذه المؤسسات ضرورة حتمية ولكن ذلك لا يشمل جميع أنواع هذه المؤسسات.
- يعتبر نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالأسواق المحلية مفتاحا لنجاحها بالأسواق الدولية.
- استخدم الطالب الباحث مجموعة من الأدوات لإنجاح هذا العمل وهي كالآتي:
- الكتب و المنتقيات والمقالات والمجلات العلمية
- التقارير والبيانات الإحصائية.
- معلومات مأخوذة من مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والحرف التقليدية بولاية مستغانم
- بعض المواقع على شبكة الإنترنت
- المقابلات الشخصية
- بعض أدوات التحليل الإحصائي والمتمثلة في مقاييس النزعة المركزية (المتوسط الحسابي والمنوال) ومقاييس التشتت (الانحراف المعياري).

قسم العمل الذي قام به الطالب الباحث إلى أربع فصول: خصص الفصل الأول للدراسات التي تناولت مواضيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التدويل وموضوع تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. أما الفصل الثاني تطرق فيه الباحث إلى دراسة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية الاقتصادية وواقعها على الصعيد المحلي والدولي والفصل الثالث فقد خصص لتسليط الضوء على متطلبات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا الطرق الإستراتيجية التي يمكن تطبيقها على هذا النوع من المؤسسات للدخول والبقاء في الأسواق الأجنبية. الفصل الرابع والأخير والذي هو عبارة عن دراسة ميدانية (دراسة استكشافية) حول مجموعة من 30 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير المصدرة بولاية مستغانم ومعرفة الأسباب التي جعلت هذه الأخيرة تستبعد العمل على المستوى الدولي كما تطرق الباحث إلى معرفة الفرص والتهديدات التي يوفرها المحيط الخارجي المحلي لهذا النوع من المؤسسات بالجزائر مع استعراض تجربة فرنسا في مجال تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقام الطالب الباحث بدراسة ميدانية مع طرح بعض الأسئلة على مسيري هذه المؤسسات ومعرفة الأسباب التي جعلتهم يستبعدون تدويل نشاطهم موضحا النتائج في جدول ثم قام بحساب المتوسط الحسابي وفقا للقانون التالي:

$$\bar{X} = \frac{\sum XiFi}{\sum Fi}$$

\bar{X} : المتغير
 Fi : التكرار المطلق
 \bar{X} : المتوسط الحسابي

تحصل الباحث على قيمة الوسط الحسابي 31, 3 واستنتج أن معظم الإجابات كانت متمركزة حول الإجابة الثالثة والتي تقابل في الجدول عدم المعرفة الجيدة للأسواق ثم قرر الباحث معرفة مدى توزع الإجابات الأخرى إذ قام بحساب الانحراف المعياري وفق القانون التالي:

$$S = \sqrt{\frac{\sum (Xi - \bar{X})^2 Fi}{\sum Fi}}$$

تحصل الباحث على انحراف معياري يقدر ب: 1,61 واعتبرها قيمة كبيرة مما جعل الباحث يستخدم أداة أخرى من مقاييس التزعة المركزية والمتمثلة في المنوال وهي عبارة القيمة التي تقابل أكبر تكرار، لاحظ أن كل الإجابات متمركزة حول الإجابة الثانية والتي توافق عدم كفاية السوق المحلي كسبب رئيسي لعدم تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة. توصل الطالب الباحث في هذه المذكرة إلى النتائج التالية:

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة جملة من التحديات والرهانات التي تعددت في أشكالها وأنواعها وأبعادها إذ أنها فرضت عليها جملة من المخاطر الجديدة التي تنبع من الطبيعة والخصوصية التي تتميز بها هذه المؤسسات عن المؤسسات الكبيرة يجب الاستعداد الجيد لمواجهتها كما قام الباحث بتأكيد فرضياته التي قام بها قبل الشروع في هذه الدراسة.

➤ العمل تحت عنوان: "محفزات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: دراسة حالة 30 مؤسسة لولاية مستغانم" مقدم لنيل

شهادة الدكتوراه في كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة تلمسان من طرف الطالبة برجي شهرزاد للسنة

الجامعية (2015-2016) ، لقد عملت الطالبة الباحثة على الإجابة على الإشكالية التالية: "ماهي المحفزات التي تدفع

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القيام بعملية التدويل؟

وقامت الطالبة بطرح التساؤلات الفرعية التالية:

- هل يعتبر الدعم الحكومي محفزا لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
- هل يعتبر النجاح المحلي محفزا لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
- هل تعتبر ثقافة التدويل لدى المسير محفزا لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
- هل تعتبر عملية التدويل نشاط اختياري أم حتمية ضرورية ينبغي الالتزام بها؟

الإجابة على هذه الأسئلة تمت من خلال طرح الفرضيات التالية:

الفرضية العامة: توجد علاقة ارتباطية دالة إحصائية بين محفزات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتدويل
الفرضيات الفرعية:

- توجد علاقة ارتباطية دالة إحصائية بين الدعم الحكومي وتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- توجد علاقة ارتباطية دالة إحصائية بين النجاح المحلي وتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- توجد علاقة ارتباطية دالة إحصائية بين ثقافة التدويل لدى المسير وتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- توجد علاقة تنبؤية بين الأبعاد التحفيزية الثلاثة والتدويل

فرضت طبيعة الدراسة استخدام منهج معين يتماشى مع هذا النوع من الدراسة والمتمثل في المنهج الوصفي التحليلي والاعتماد في الجانبين النظري والتطبيقي على جملة من المصادر والمراجع المتنوعة والمتمثلة في الكتب والمجلات العلمية والمجلات والمقالات، التقارير والبيانات و الإحصائيات، وثائق وسجلات ومعلومات من مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى بعض المواقع من الانترنت.

العمل قسم إلى أربعة فصول حيث خصص الفصل الأول لدراسة الأدبيات للموضوع من تعريف المؤسسة والدراسات التي تناولت مواضيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والنظريات التي تناولت موضوع التدويل، أما الفصل الثاني تطرقت فيه الباحثة إلى تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية الاقتصادية وواقعها على الصعيد المحلي والدولي. في الفصل الثالث والأخير ركزت الباحثة على تعريف التدويل وبيئة المؤسسة مع دراسة متطلبات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودراسة الطرق والاستراتيجيات التي يمكن تطبيقها على هذا النوع من المؤسسات للدخول للأسواق الخارجية، الفصل الرابع والأخير خصصته الباحثة لدراسة استكشافية حول مجموعة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية مستغانم ومعرفة علاقتها مع السوق المحلي والخارجي بالإضافة إلى دراسة الفرص والتهديدات التي تتعرض لها مع محاولة التعرف على دوافع التدويل.

استخدمت الباحثة المنهجين: الوصفي والتحليلي باستعمال الأدوات الخاصة بذلك و المعاينة، المقابلة والاستمارة (الاستبيان) قامت الدراسة على مجموعة من المؤسسات الصناعية لولاية مستغانم عددها 30 مؤسسة وإجراء مقابلة مع أفراد العينة من مجتمع الدراسة (مسؤولي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعمال) وتوزيع 60 استبيانا تمت الإجابة على 30 منها فقط. كما قامت

الطالبة الباحثة بمعالجة الاستبيان من خلال برنامج Excel وبرنامج Spss إصدار 20 حيث كان ثبات صدق المقياس المتبع

$$\alpha = 0,54$$

لإثبات صدق هذه الدراسة فضلت الطالبة الباحثة قياس أدوات الدراسة الاستطلاعية

الاستبيان: قياس صدق وثبات الاستبيان بالمعامل Alpha de Gronbah

درجة التناسق الداخلي كما يلي:

$$\alpha = -0,54$$

قياس الصدق: عن طريق الصدق الذاتي والذي يساوي الجذر التربيعي لمعامل الثبات

$$0,73 = \text{درجة الصدق}$$

الدراسة في التحليل الوصفي لخصائص العينة وفق المتغيرين المستقلين (عدد العمال ورأس المال)

أما لدراسة الفرضيات استعملت الطالبة معامل الارتباط Pearson وإيجاد العلاقة بين المتغيرات المستقلة للمؤسسة (الدعم الحكومي،

النجاح المحلي، ثقافة المسير) والمتغير التابع التدويل

بعد حساب معامل الارتباط عند مستوى الدلالة الأكبر من (0,05) اتضح أنها دالة غير دالة إحصائيا والفرضية الأولى مرفوضة بمعنى

ذلك لا توجد علاقة ارتباطية بين النجاح المحلي والتدويل. بينما توجد علاقة ارتباطية دالة إحصائيا بين ثقافة المسير والتدويل حيث إن

نتيجة معامل الارتباط كانت 0,81 وهي دالة إحصائيا عند مستوى الدلالة 0,01 فالفرضية المطروحة تحققت. إذن يمكن القول إن

ثقافة المسير هي الدافع الرئيسي للقيام بعملية التدويل لأنها تؤثر على ثقافة المسير في التوجه نحو الأسواق الخارجية وتوسيع النشاط والقيام

بعمليات التصدير والترحيب بالشراكة. كما أكدت الطالبة الباحثة وجود علاقة ارتباطية تنبؤية بين المحفز (ثقافة المسير) والمتغير المستقل

التدويل ووجدت أن هناك علاقة تنبؤية بين المتغيرين التابعين النجاح المحلي وثقافة المسير والمتغير المستقل التدويل

توصلت الطالبة الباحثة من خلال هذا العمل المقدم إلى مجموعة من النتائج يمكننا ذكرها كما يلي:

- ما زالت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لم تلقى تعريفا دقيقا تتفق عليه كل الدول بسبب كثرة التباينات الموجودة بين هذه

الدول

- لم تحظى هذه المؤسسات بالدعم الكافي من الحكومة في الدول النامية

- ثقافة المسير هي العامل الرئيسي لتحفيز القيام بعملية التدويل.

➤ تناولت المذكرة تحت عنوان: "آليات تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال الفترة

(2001-2009)" لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية والتسيير من طرف الطالب الباحث دوار إبراهيم الذي عمل على

الإجابة على الإشكالية التالية:

"ماهي محددات ودوافع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في تدويل نشاطها؟"

الإجابة عليها تمت من خلال طرح الفرضيات التالية:

- اختيار إستراتيجية التدويل من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتبر كضرورة من اجل بقائها في السوق المحلية والأجنبية

- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية قادرة على تدويل نشاطها في ظل الإمكانيات التي توفرها الدولة الجزائرية

- اختيار الأسواق الأوروبية أفضل إستراتيجية تتبناها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية لاختراق الأسواق الدولية الأخرى. استخدم الطالب الباحث منهجين أساسيين تمثلا في المنهج الوصفي والمنهج التحليلي بحيث تعلق المنهج الوصفي بالجانب النظري والتغطية الأكاديمية لمختلف جوانبه أما المنهج التحليلي تطرق فيه الباحث إلى الجانب التطبيقي والوقوف على واقع التدويل في المؤسسة محل الدراسة وإسقاط الدراسة النظرية على الواقع العملي.

العمل قسم إلى ثلاثة فصول وخصص الفصل الأول لعرض مدخل عام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مفهومها، خصائصها، أنواعها وتطورها في الفترة (2001-2009)، أما الفصل الثاني فقد تناول فيه الباحث الطرح النظري لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع عرض نظريات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى عرض مختلف الأساليب المتبعة في تدويل هذا النوع من المؤسسات، الفصل الثالث والأخير تناول فيه الطالب الباحث أهم دوافع التدويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية مع عرض تجربة الجزائر في مجال تدويل المؤسسات وعرض تجارب بعض الدول في هذا المجال.

استخدم الطالب الباحث مجموعة من الأدوات لانجاز هذا العمل ففي الجانب النظري استخدم الكتب والمجلات والمذكرات والملتقيات ومختلف الوثائق الصادرة عن هيئات معينة لها علاقة بالموضوع، أما الجانب التطبيقي قام الباحث بإجراء بعض المقابلات الشخصية مع مسؤولي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إضافة إلى ذلك اعتمد على المعلومات المتحصل عليها من طرف إدارات وزارة الصناعة وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تمثلت النتائج التي توصل إليها الباحث في أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية بسبب قدرتها على توفير مناصب الشغل وخلق الثروة لتفادي البطالة والفقر وذلك من خلال توسيع وتنوع النسيج الصناعي وقدرتها على الابتكار والتخصص في مجالات مختلفة كما أن واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية له أفاق كبيرة لما توليه الجزائر من أهمية بالغة من خلال وضع سياسات ملائمة وتوفير الأجهزة التنفيذية التي تسهر على ضمان الجو المناسب الذي يسمح بتطوير هذا القطاع.

➤ هدفت الورقة البحثية بعنوان: "نحو تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار إستراتيجية الجودة الشاملة" مقدم في مجلة المقال للدراسات الاقتصادية للمركز الجامعي تندوف (2018) من طرف الأستاذ حمزة العوادي الذي عمل على الإجابة على الإشكالية التالية: "ما مدى إدراك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدر لأهمية إستراتيجية الجودة الشاملة في عملية التدويل وما هي المتطلبات اللازمة لنجاح عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في إطار الجودة الشاملة؟".

قسمت هذه الورقة العلمية إلى ثلاث محاور أساسية، خصص المحور الأول للإطار المفاهيمي للدراسة واشتمل الفصل الثاني على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية أما المحور الثالث والأخير اقتصر على إبراز المتطلبات اللازمة لنجاح عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في إطار إستراتيجية الجودة الشاملة.

استخدم الباحث المنهج التحليلي حيث قدم تطور وخصائص والتوزيع القطاعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في الفترة ما بين (2010-2015) في جداول تحصل عليها من وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، كما تطرق الباحث إلى دراسة تركيبية الصادرات السلعية لمعرفة حجم الارتباط الوثيق بين الاقتصاد الجزائري وقطاع المحروقات ثم أشار الباحث إلى تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرنسية المستفيدة من الإعفاء الضريبي خاصة المتعلقة بقروض البحث والتطوير سنتي 2005 و2009

وتوصل إلى أنها متزايدة بنسبة 105,3% خلال نفس السنتين كما أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرنسية تشكل الجزء الأكبر من المؤسسات المصدرة بنسبة تقدر ب 94% وتوزع صادراتها على عدة مناطق جغرافية منها دول الإتحاد الأوروبي لاسيما ألمانيا التي تأتي في المرتبة الأولى باعتبارها الزبون الأهم والأساسي لصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرنسية.

توصل الباحث من خلال هذا العمل إلى النتائج التالية:

- ضرورة بقاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية الخاصة على إطلاع شامل حول الأسواق الخارجية لمواكبة التطورات المستحدثة فيها ومحاولة الاستقرار في تلك الأسواق حتى لا تتعرض منتجاتها للمنافسة الحادة والتحالف التكنولوجي
- إيجاد برامج تصدير فعال يخدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة من خلال تنمية صادراتها على المدى الطويل وتأسيس وكالات تجارية تقوم بدور الممثلات التجارية والدبلوماسية التي تهدف إلى ترقية القطاع التصديري الجزائري للخواص.
- العمل على تسريع الإجراءات الجمركية وتخفيفها قدر المستطاع لدى استيراد المواد الأولية المعدة لإنتاج أو تصدير السلع إلى الخارج لمسيرى القطاعات النشطة في مجال التخصص.
- تحسين قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تدويل نشاطها يبرز ضرورة انتهاج هذه المؤسسات في الجزائر إستراتيجية الجودة الشاملة باعتبارها السبيل الوحيد المتميز في إطار محيط تنافسي شديد وذلك من خلال تقديم منتجات تحقق الرضا على كل المستويات

➤ حاولت الورقة البحثية تحت عنوان: "تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بين فرص النجاح ومخاطر الفشل" المقدمة من طرف الباحثين شوقي جباري وحمزة العوادي بجامعة أم البواقي في مجلة أداء المؤسسات الجزائرية العدد 04 (2013)، عمل الباحثين على الإجابة على الإشكالية التالية: ما هي أهم الفرص التي يمكن أن تحدم عملية التدويل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟

من خلال هذا العمل قام الباحثين بعرض التجربة الفرنسية في مجال تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في شكل جداول للفترة ما بين (2010-2011) للصادرات وتطور حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرنسية داخل التجمعات التنافسية.

العمل قسم إلى ثلاثة محاور، خصص المحور الأول بتقديم المفاهيم النظرية المرتبطة بتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال التعريف بالتدويل ودوافعه وكذا الإستراتيجيات الممكنة لتجسيد عملية توجه نحو الأسواق الدولية، تطرق الباحثان في المحور الثاني لعرض التجربة الفرنسية في مجال تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتقديم عوامل نجاحها للاستفادة من صياغة اقتراحات من شأنها تدليل عقبات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، المحور الثالث والأخير والذي هو عبارة عن دراسة تطبيقية والتي تعتبر القيمة المضافة التي أتى بها الباحثين والمتمثلة في التنقيب عن الفرص المتاحة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وتحديد المخاطر التي تقف أمام نجاح عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

من أهم النتائج التي قدمها الباحثين:

- إيجاد تنسيق محكم بين مسيرى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والوزارة الوصية لتأهيل هذا القطاع ووضع خطة تنموية تعمل على التحكم الجيد في مجموعة مقومات المنافسة العالمية المتمثلة في الإدارة و التكنولوجيا وجودة المنتجات

- توطيد العلاقات بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومراكز البحث التطبيقي لاستقطاب الأفكار والإبداعات التكنولوجية وإيجاد الحلول المناسبة لمشاكلها خاصة التسويقية.

➤ من بين الدراسات التي شملت التدويل هي تحت عنوان: "دور نشاطات التدويل في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: دراسة مقارنة بين الجزائر وتونس" للباحث فارس طلوش أستاذ بجامعة العلوم الاقتصادية والتسيير أم البواقي الجزائر في مجلة جديد الاقتصاد العدد 01 (2019)، عمل الباحث على الإجابة على الإشكالية التالية: كيف تسهم الأوجه المختلفة لنشاطات التدويل في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟ الإجابة عليها تمت من خلال طرح الفرضيات التالية:

- تعد نشاطات التدويل توجها للارتقاء أكثر بنشاطات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- يعد النموذج التونسي للتدويل مرجعا ناجحا للارتقاء بنشاطات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي يمكن الأخذ به في الحالة الجزائرية وفي العالم.

قسمت هذه الورقة العلمية إلى ثلاث محاور أساسية، تناول المحور الأول المفاهيم المحددة للتدويل وأشكاله وكذا العوامل الدافعة لعمليات التدويل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحليل العلاقة بين التدويل وتحسين الأداء بالنسبة للمشاريع المتعلقة بهذه المؤسسات، المحور الثاني تطرق فيه الباحث إلى دراسة مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نشاطات التدويل وعرض تجارب بعض الدول ودول الإتحاد الأوروبي، أما المحور الثالث خصصه الباحث إلى عرض التجربة التونسية لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومقارنتها مع أهم مجالات عمليات التدويل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

استعمل الباحث الأسلوب التحليلي في دراسته مشيرا إلى دراسة العلاقة بين التدويل وتحسين الأداء بالنسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى توضيح مؤشرات قياس أثر التدويل على نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا لمؤتمر الأمم المتحدة حول التجارة والتنمية (UNCTAD) على المستوى الجزئي والمستوى الكلي وعرض التجربة التونسية موضحا بذلك مجموعة من البيانات والجداول المتعلقة بدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي تقوم بالتدويل (2017) ومقارنتها بالدول الصغيرة والمتوسطة الجزائرية التي تقوم هي الأخرى بالتدويل

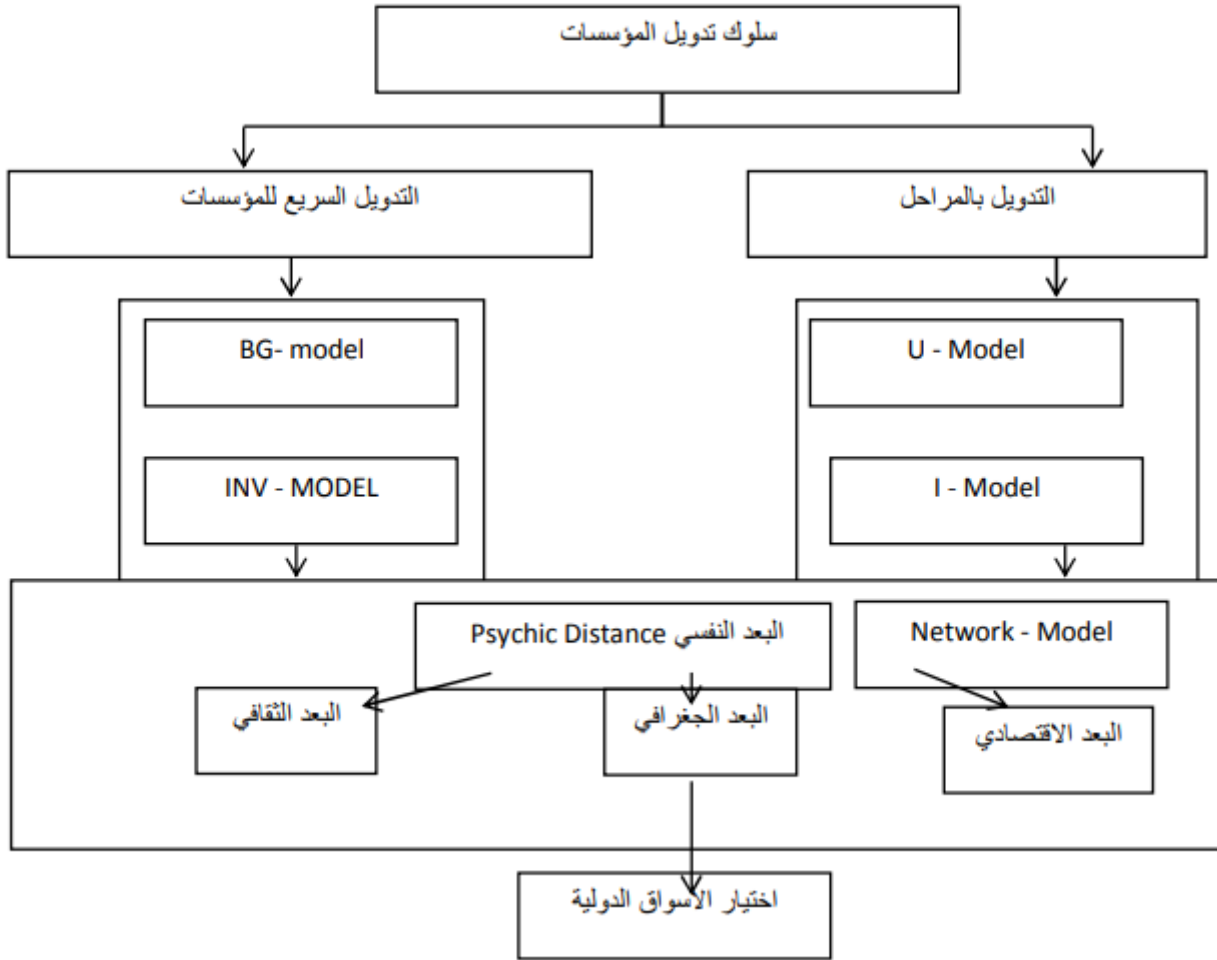
من خلال هذا العمل توصل الباحث إلى مجموعة من النتائج نذكر من بينها:

عملية التدويل في الدول النامية تحقق المشاريع الصغيرة والمتوسطة إيرادات إضافية أكثر من عمليات التدويل نفسها بسبب الإعانات الممنوحة لتشجيع نحو التوجه الدولي إلا أن هذه العملية لم تنجح في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية رغم الإجراءات الداخلية المحفزة الأفضل من تونس لكنها لم تحقق الفعالية يرجع ذلك إلى الإعانات الممنوحة كفرصة للحصول على الربح دون بذل مجهود حقيقي ونقص الجدية بالنسبة للجهات الوصية للمراقبة الفعالة، هذا ما يجعل الأخذ بالنموذج التونسي كنموذج متوافق مع الوضع البيئي في الجزائر لانتهاجها أحسن الطرق والآليات لتحقيق هذه العملية والتي من بينها:

- تشجيع الشراكة ما بين الدول النامية لتشجيع ولوج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بكل أريحية
- العمل على الابتكار والتطور كونه أساس نشاطات التدويل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- العمل على نظام الشبكات العالمية للنشاط الاقتصادي والتي تساعد عملية التدويل بكل سهولة ويسر

- المرافقة المحلية والدولية من أجل نشاطات التدويل
- رفع الوعي حول الفوائد المحققة من عمليات التدويل خاصة في إطار الشراكة، المناولة والتصدير
- الورقة البحثية بعنوان: "تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كآلية لاختراق الأسواق الدولية" والتي نشرت في مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية جامعة تبسة الجزائر. العدد 34 (01)، (2018) للأستاذ الباحث عبد الحميد بن الشيخ الذي عمل على الإجابة على الإشكالية التالية: "ما مدى قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تدويل نشاطها لاختراق الأسواق الدولية؟". الإجابة على هذه الإشكالية تمت من خلال طرح الفرضية التالية:
- المناخ الاستثماري في الجزائر لا يدعم تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- العمل قسم إلى أربع محاور أساسية: خصص المحور الأول لعرض أهم النظريات والمفاهيم في مجال تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال التعريف بالتدويل وأهم مراحل عملية التدويل، في المحور الثاني تطرق الباحث لتحليل مناخ الاستثمار في الجزائر مع تتبع أهم الخطات السياسية العمومية وأهم القوانين المنظمة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، المحور الثالث ركز فيه الباحث على تبيان جهود الدولة من أجل الرفع من كفاءة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والدفع بها للدخول للأسواق الدولية من خلال الهيئات المختلفة، المحور الرابع خصصه الباحث لتحديد أهم الفرص والتهديدات التي تحول دون قيام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنشاطها التدويلي.
- استعمل الباحث المنهج الوصفي والتحليلي حيث قام بالتطرق لأهم القوانين المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وتحديد أهم الجهود التي قدمتها الدولة لنجاح هذا النوع من المؤسسات لغزو الأسواق الدولية.
- من أهم النتائج التي توصل إليها الباحث مايلي:
- تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضرورة حتمية وهران تفرضه المتغيرات الراهنة التي تشهدها الجزائر كالإنضمام المرتقب للمنظمة العالمية الدولية وإنشاء تبادل حر مع الإتحاد الأوروبي.
- تمر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عند تدويل نشاطها بعدة مراحل. لذلك يجب عليها اختيار الطريقة الملائمة لتحديد نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات عند الدخول للأسواق الدولية.
- وجود خلل كبير في مناخ الاستثمار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر نتيجة التقلبات في النهج التنموي المتبع وهذا لا يدعم تدويل هذه المؤسسات لنشاطاتها وهو ما يؤكد صحة فرضية الباحث المقترحة.
- بالرغم من إنشاء العديد من الهيئات الحكومية الداعمة لعملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أن الجهود المبذولة لم تعطى النتائج المرجوة.
- الدراسة للدكتور بن ربيحة محمد تحت عنوان: "سلوك تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية- اى توافق بين التدويل التدريجي والبعد النفسي في اختيار الأسواق الدولية؟" قدم هذا العمل في مجلة البناء الاقتصادي جامعة الجلفة العدد 02 (2018)، حاول الطالب الباحث الإجابة على الإشكالية التالية: "ما هو دور البعد النفسي في تدويل أنشطة المؤسسة (سرعة التدويل، اختيار الأسواق وأشكال التدويل) وأي توافق لهذا الأخير مع المقاربات التدريجية في اختيار الأسواق الدولية؟"

قسم الباحث هذا العمل إلى محورين أساسيين: الجانب النظري تناول فيه الباحث مراجعة الأدبيات والدراسات السابقة، الجانب التطبيقي خصصه الباحث لدراسة توافق التدويل والبعد النفسي في اختيار الأسواق الدولية أثناء التوسيع الدولي للمؤسسات قيد الدراسة. توصل الباحث في هذه الورقة البحثية إلى النموذج التالي:



استعمل الباحث معطيات التجارة الدولية المستقاة من الوكالة الوطنية لترقية الصادرات ALGEX وكذا معطيات من قاعدة البيانات التي يوفرها مركز التجارة العالمي ITC وفق نظام HS والغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة CACI حصل الباحث على النتائج التالية:

تواجه المؤسسة بيئة مختلفة أثناء غزوها للأسواق الدولية عن تلك التي تنشط فيها محليا وهذا راجع إلى عدم امتلاك المؤسسة المعرفة الكافية ونقص الخبرة لذلك معظم المؤسسات تفضل الدخول إلى الأسواق الأقرب منها نفسيا ثم يمكنها الانتقال بعد ذلك إلى الأبعد كما توصل الباحث إلى أن المؤسسات قيد الدراسة لها سلوك إيجابي ومتوافق بين نمو الصادرات مع الوقت والتواجد في أسواق جديدة وأبعد نفسيا لكن نقص المعلومات والإحصائيات فيما يتعلق بالتنوع الدولي وصغر حجم العينة أثر سلبا على قياس العلاقة بين التنوع والتدويل في اختيار الأسواق الدولية.

II-الدراسات السابقة الأجنبية لتدويل المؤسسات

► تطرقت الورقة البحثية بعنوان: « Un modèle intégrateur des effets de l'internationalisation sur la performance de l'entreprise » للباحثين SonNguyen و Pham Hoanh في مجلة

XVIème Conférence Internationale de Management stratégique Montréal, 6-9 Juin 2007

FranceUniversité Jean Moulin Lyon III لقد عمل الباحثان على الإجابة على الإشكالية التالية: "ما هي طبيعة

العلاقة بين عملية التدويل وأداء المؤسسة؟"

للإجابة على هذه الإشكالية قام الباحثان بطرح الفرضيات التالية:

- اتساع التدويل هو أكثر إيجابية و يرتبط الأداء بعمق التدويل
- اتساع التدويل هو أكثر إيجابية المرتبطة بالأداء الذي يشتمل التدويل.
- العلاقة بين التدويل و الأداء هي علاقة منحنية وتأخذ شكل حرف U معكوس

قسم العمل إلى أربع محاور أساسية:

خصص المحور الأول لعرض الدراسات السابقة حول العلاقة بين التدويل والأداء مع عرض الأدبيات المتعلقة بذلك، تطرق المحور الثاني لدراسة أبعاد التدويل والأداء مع تحديد المؤثرات عليها، المحور الثالث ركز فيه الباحثان على تقديم الفرضيات التي تتميز بها العلاقة بين التدويل والأداء و المحور الرابع والأخير خصص لدراسة وتحليل العلاقة بين التدويل والأداء من المنظور التطوري والديناميكي و معرفة التعلم والابتكار الوسيط.

استعمل الباحثان النموذج التحليلي الوصفي من خلال دراسة مقارنة بين أهم المنحنيات الستة التي تفسر العلاقة بين التدويل و أداء المؤسسة وهي كالآتي:

- نموذج إيجابي وخطي: بناء على الأسس النظرية لفوائد التدويل (مثل زيادة المبيعات، الحد من المخاطر، نشر الاستثمارات ووفورات الحجم والنطاق) و تجاهل تكاليف التدويل، اقترح الباحثون واختبروا تجريبيا فرضية أن العلاقة بين التدويل وأداء المؤسسة (RIP) إيجابي وخطي والدراسات التي أجريت بالنسبة ل (Lin et al. (2005), Han et al., (1998), Tallman & Li (1996), Grant et al. (1988), Grant (1987), Kim & Lyn (1987), Vernon (1971)

هي جزء من هذا الاتجاه كما أن الأبحاث التي أجراها مؤخرًا (Kotabe et al. 2002) أثبتت أيضا وجود علاقة إيجابية وخطية ولكن يديرها العاملان - قدرات البحث والتطوير والتسويق

2- العلاقة الإيجابية ولكن مع انخفاض الأداء: في هذا المنظور يكون للتدويل في المراحل الأولية تأثيرا إيجابيا على الأداء ولكن مع مرور الوقت يظهر انخفاض في الأداء لا يزال التدويل له تأثير إيجابي ولكن أضعف من البداية (Gomes & Ramaswamy, 1999) والقليل جدا من البحوث حتى الآن يختبر هذه العلاقة.

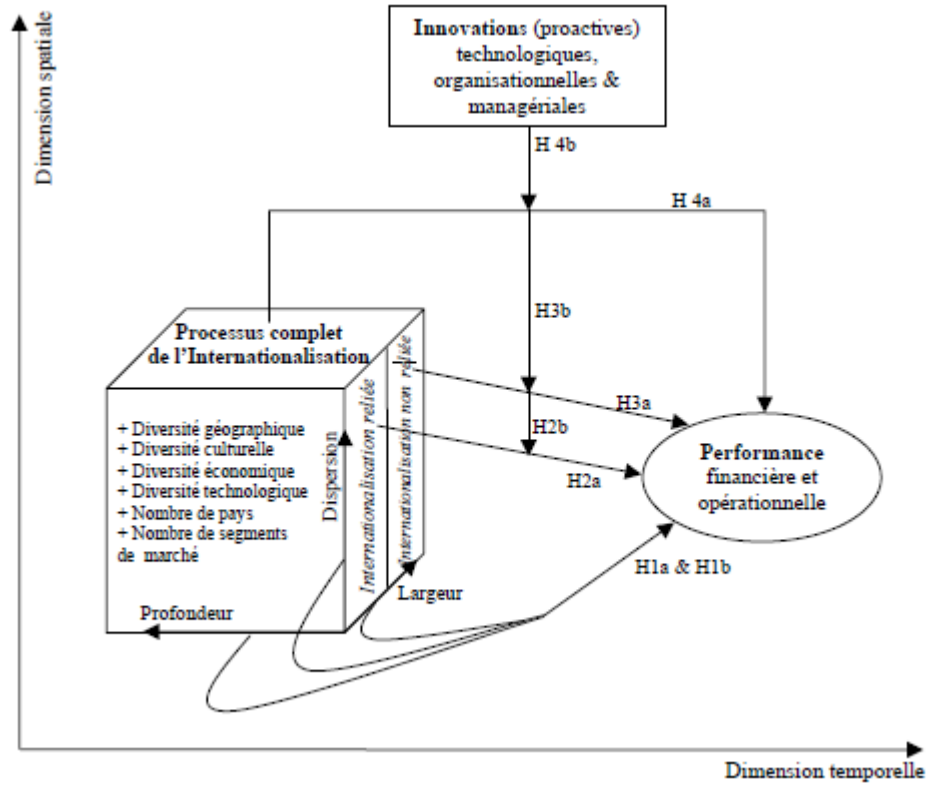
3- العلاقة القياسية على شكل حرف U: في هذا السياق من البحوث الشركة تواجه اداءا سلبييا في المرحلة الأولى من التدويل ولكن مع مرور الوقت تتعلم المؤسسة من تجاربها الدولية وأدائها يصبح إيجابيا دراسات Thomas (2006), Ruigrok & Wagner (2003) et Lu & Beamish (2001) هي جزء من هذا المنظور.

4- العلاقة على شكل حرف U المقلوبة: يجمع هذا النموذج البحثي عددا كبيرا من الباحثين الذين يدركون أن التدويل لا ينتج فوائد فحسب بل يكلف أيضا وأن العلاقة بين التدويل وأداء المؤسسة (RIP) يتم تشكيلها بواسطة U مقلوب ويقترحون وجود عتبة تدويل. وهذا يعني أن التنويع الجغرافي الدولي يسمح للمؤسسة بزيادة أدائها إلى درجة تتجاوز فيها تكاليف التنسيق والحوكمة والاتصالات مجموع الأرباح ويشمل هذا النموذج أيضا بحثا أجراها Hsu et Boggs (2003), Hitt et al. (1994), Geringer et al. (1997), Al-Obaidan & Scully (1995), Ramaswamy (1995), Hitt et al. (1994), et Daniel & Bracker (1989).

5- العلاقة على شكل حرف S الأفقي: هذا النموذج يجمع بين مجموعة من البحوث Thomas & Eden (2004), Lu & Beamish (2004), Contractor et al. (2003) ويقترحون إجراء تقييم الطبيعة من ثلاث مراحل مع انحدار سلبي إلى درجة منخفضة من التدويل وإيجابي إلى درجة معتدلة من التدويل وسلبي إلى درجة عالية من التدويل

6- العلاقة على شكل حرف S مقلوب: حتى الآن لم تتمكن إلا من جمع دراسة واحدة تؤكد RIP التي شكلها S مقلوب. ويلاحظ (Chiang et Yu, 2005) في دراستهما لعينة من الشركات التايوانية أن الأداء إيجابي بدرجات التدويل المنخفضة والقوية وسلبي بدرجات التدويل المعتدلة.

بعد هذه التحليلات والدراسات التي قدمها العديد من الباحثين في مجال العلاقة بين التدويل وأداء المؤسسة توصل الباحثان من خلال هذه الورقة البحثية إلى النموذج التالي:

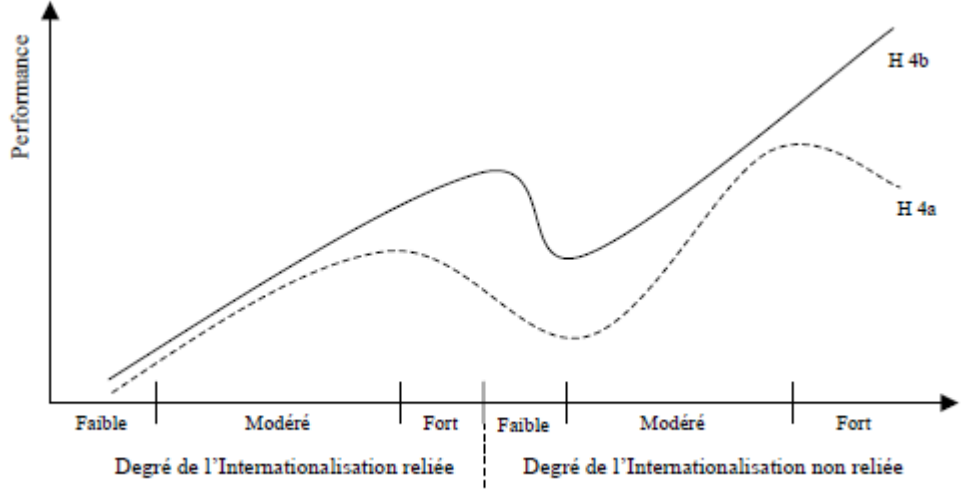


النموذج المقترح من طرف الباحثان في هذه الورقة البحثية يشرح عملية التدويل والتنوع في جميع المجالات الجغرافية الثقافية، الاقتصادية، التكنولوجية، عدد الدول المستهدفة وعدد الأسواق المجزئة. من خلال الابتكارات التكنولوجية والتنظيمية والإدارية. من البعدين: البعد المكاني وبعد الوقت وأثرهما على الأداء المالي والتشغيلي للمؤسسة.

وهذه التحليلات التي أجراها (Sullivan (1994b, 1996) et Annavarjula & Beldona (2000) تتطابق تماما مع ما يقترحه (Ramaswamy (1992) في محاولة لإعادة توجيه مفهوم التدويل وتشغيله بالنسبة (Ramaswamy (1992) من الضروري بناء متغير التدويل على ثلاثة أبعاد: العرض والعمق والتشتت. ويحدد التشتت مدى وجود أنشطة الشركة في بلد أو منطقة جغرافية وفي غياب معالجة نظرية كاملة لمتغير التدويل، يقوم الباحثون بالتدويل بطرق مختلفة ولا يولون اهتماما كافيا لكل بعد (Thomas & Eden, 2004) وبغية استيعاب محتوى التدويل بأوسع وأعمق طريقة ممكنة اقترح الباحثون من خلال هذه الورقة البحثية دراسة التدويل في الأبعاد الثلاثة: العرض والعمق والتشتت بناء على الفرضيتين التاليتين:

- يرتبط اتساع نطاق التدويل بالأداء أكثر من عمق التدويل.
- يرتبط اتساع نطاق التدويل بالأداء أكثر من تشتت التدويل.

توصل الباحثان إلى المنحنى النهائي التالي:



H4b: بالنسبة للمؤسسات القادرة على الابتكار بشكل مستمر واستباقي فإن العلاقة بين التدويل والأداء هي علاقة منحنية وتتخذ شكل منحنى S مقلوب.

H4a: العلاقة بين التدويل والأداء هي متعرجة ويأخذ شكل جيبي.

توصل الباحثان إلى النتائج التالية:

استعمل الباحثان ستة نماذج منفصلة من أجل تطوير نموذج تكاملي لاستيعاب طبيعة العلاقة بين التدويل وأداء المؤسسة RIP على أوسع نطاق ممكن وبعمق، تطرق الباحثان أولاً إلى أن المفهومين التدويل والأداء متعدد الأبعاد في طبيعتهما وأن بعض أبعاد التدويل لها آثار إيجابية على الأداء بينما الأبعاد الأخرى لها آثار سلبية أو غير سلبية. ثم من خلال دمج البعدين المكاني والزمني في RIP توصل الباحثان لمعرفة كيفية تأثير الاتجاهات المختلفة وعملية التدويل بأكملها على توازن فوائد المؤسسة وتكاليفها. مرور الوقت. وأخيراً فإن دمج الدور المعتدل للابتكار الاستباقي والمستمر في استعراض برنامج RIP لم يسمح للباحثين بالانتقال من منظور بحثي منظور إلى منظور بحثي تطوري فحسب بل أيضاً بالابتعاد عن روتين الدراسات السابقة للتركيز فقط على الآثار المباشرة للتدويل على الأداء.

ويخفف هذا النهج المتعدد الأطراف (التدويل والابتكار والأداء) من الآثار السيئة المحتملة للنهج الثنائي التقليدي (التدويل → الأداء) للدراسات السابقة (Ramaswamy, 1992) بشكل عام فمساهمات أبحاث هذه الورقة البحثية هي نظرياً في مستويين من ناحية يمكن أن يساعد على توضيح مختلف آثار الأبعاد المختلفة للتدويل على الأداء. مرور الوقت. ومن ناحية أخرى فإنه يتيح إمكانية التوفيق بين النماذج المقترحة والنتائج التجريبية لستة نماذج بحثية مشتتة من خلال إظهار أن النموذج التكاملي المقترح هو هيئة مشتركة تعكس طبيعة RIP العلاقة بين التدويل و الأداء التي تشكل مكوناتها التي لا تنفصل وتكملها الأسس النظرية والنتائج التجريبية غير المتجانسة للبحوث السابقة.

وبالإضافة إلى ذلك فإن التطور النظري في هذه الورقة يتيح أيضاً إمكانيات التشغيل الكامل لأنواع (أو اتجاهات) التدويل والأبعاد الثلاثة المكونة لدرجة التدويل (العرض والعمق والتشتت) فضلاً عن الأبعاد المالية والتشغيلية لمفهوم الأداء. وعلى سبيل التوضيح يمكن قياس

اتساع درجة التدويل بعدد البلدان المضيفة التي توجد فيها فروع المؤسسة وعمق النسبة المئوية لأنشطة المبيعات التي تتم في الخارج والتشتت حسب مؤشر GMD (تنوع السوق العالمية) (Miller et Pras, 1980). أما فيما يتعلق باتجاهات التدويل (ذات الصلة أو غير ذات الصلة)، فإن إحدى الطرق الممكنة للتنفيذ هي تكيف المنهجية التي وضعها (Varadarajan, 1986) مع السياق الدولي.

➤ هدفت الورقة البحثية تحت عنوان: « Internationalization performance revisited : The impact of Age »

Sylvie Verdier, Christiane Prange, Tugrul Atamer et land speed on sales growth »

Management international, Gestion International, International في مجلة Philippe Monin

Management, Volume 15, numéro 1, automne 2010

إلى استكشاف اختلافات الأداء بين عمليات التدويل استنادا إلى بيانات تجريبية من التوزيع الشامل في جميع أنحاء العالم (1998-2004) وسرعة نمو التدويل الدولية بطيئة في سن مبكرة يبدو أفضل من أي عملية التدويل في سن أكثر نضجا سواء كانت هذه العملية بطيئة أو سريعة. في حين أن تيارات مختلفة من البحوث قد حققت في طبيعة دخول الأسواق الأجنبية، التدويل التدريجي تسريع الاشتباكات المبكرة عبر الحدود قد حان لتشكيل النماذج المهيمنة في التدويل بحث العملية (Zahra, 2005).

الأول ما يسمى Uppsala أو مدرسة مرحلة التدويل الذي يزعم أن المؤسسات تدخل الأسواق تدريجيا بمجرد إنشاء قاعدة في البلد المستهدف (Johanson, Vahlne, 1977; Bilkey, Tesar, 1990)، في المقابل ما يسمى نظرية المشاريع الجديدة الدولية تشير إلى أن الشركات تنتهج دخولا سريعا إلى الأسواق الخارجية منذ البداية (Oviatt et McDougall, 1994) كلاهما نظريتين قد قدمت هذه النماذج تفسيرات مختلفة بشأن عملية دخول الأسواق الأجنبية ومع ذلك لا يوجد ما يكفيلشرح الاختلافات الأساسية في طريقة تدويل المؤسسات وتعزيز ميزتها التنافسية وتأثيرها التفاضلي (والتناقض في كثير من الأحيان) على الأداء (Zahra, 2005; Sapienza, 2006) Autoio, George & Zahra, 2006 يلخص (الجدول 1) الاختلافات والقواسم المشتركة الرئيسية بين النموذجين الأكثر تأثيرا في الأدبيات النظرية الخاصة بعملية التدويل.

التدويل التدريجي	تدويل المشاريع الجديدة
السيطرة، تجنب عدم اليقين، الحد من المخاطر: التدويل هي عملية مبنية على تراكم المعرفة والتجربة.	الاكتشاف والابتكار: التدويل السريع في مناطق جديدة وغير معروفة يقوم على تنمية القدرات غير الموجودة من قبل.
النماذج: نموذج Uppsala (Johansson, Vahlne, 1977; Johansson, Weidershim-paul, 1975) المتعلق بالابتكار نموذج (1977; Cavusgil, 1988) (Bilkey, Tesar, 1988)	النماذج: نظرية المشاريع الجديدة أو « Born-global » (Renie, 1993; Oviatt, McDougall, 1994; Knight, Cavusgil, 1996).
العملية: مراحل التدويل تعتمد على المسار والمراحل للتدريج. عملية بطيئة ومنظمة مع عدد محدود من البلدان المستهدفة. زيادة الالتزاماتها لأجانب أسواق.	العملية: السرعة، عدم انتظام، التشتت الجغرافي مركز على دور واد الأعمال. موقف المخاطرة والخبرة الدولية تشجع التدويل السريع في سن مبكرة.

التدويل التدريجي : هي أن عملية التدويل مبنية على تراكم المعرفة والخبرة وتتضمن عدة مقاربات ذات الصلة بهذه العملية وهي مماثلة في قوتها التفسيرية لنموذج التدويل "Uppsala" الذي اقترحه الباحثون (Johanson et Vahlne, 1977; Johanson et Weidershimpull, 1975) ونموذج التدويل المتعلق بالابتكار (Bilkey & Tesar, 1977) كلاهما يدعي أن المؤسسات تصبح دولية في عملية بطيئة وتدرجية مع عدد محدود من الأسواق المستهدفة والقريبة جغرافيا و لشرح عملية التدويل في جميع البلدان يفترض الباحثون أن المؤسسات لديها للتعويض بين معرفة السوق والاعتماد على الموارد وعدم اليقين. فتدويل مؤسسة يوصف بأنه بالضرورة يعتمد على المسار استنادا إلى اكتساب المعرفة السابقة. وبالتالي فإن التدويل هو عملية مبنية على الحد من عدم اليقين من خلال المعرفة التي تزيد مع الوقت والخبرة باختيار المؤسسات نمط التدويل تدريجيا واغتنام الفرص تدريجيا على أساس كل بلد على حدة وقوة الافتراض الأساسي للنهج التدريجي هو أن المؤسسات تبدأ أول دخول دولي بمجرد أن يكون لديها قاعدة سوق محلية قوية أي في سن أكبر لأن التدويل في سن أكبر يفترض بناء قاعدة المعرفة المرجعية للسوق المحلية والتنافسية فيتم الحصول على ميزة في الأسواق الخارجية من خلال استغلال الأسواق الحالية.

انتقدت النظرة التدريجية للتدويل كما تغيرت البيئة بشكل ملحوظ بالمقارنة مع نظريات التدويل التقليدية التي تم تطويرها وكانت المؤسسات في كثير من الأحيان مطلوبة لتسريع عمليات دخولها إلى الأسواق الخارجية وزيادة مستوى العولمة في العديد من الصناعات قد تزيد لتقليل المخاطر المتصورة لدخول الأسواق الخارجية ويفسر جزئيا الزيادة الملحوظة في سرعة تدويل الابتكار التكنولوجي جانبا ووجود عدد متزايد من الأشخاص ذوي الطبيعة الدولية وقد أنشأت الخبرة التجارية أسس جديدة للشركات متعددة الجنسيات

(Oviatt et McDougall, 2000; Crick & Jones, 1994) وجدت أن العديد من المؤسسات أنشأها مدراء من ذوي الخبرة السابقة في مجال المأكولات للأسواق الدولية الذين تعاملوا مع التعقيدات المتعلقة بالعمليات الدولية وتقدير المخاطر والآثار المترتبة على الموارد والأهم من ذلك وجود شبكة من العملاء لإنشاء وجهات الاتصال الخاصة ببناء شركاتهم الخاصة ليس من المستغرب بعد ذلك نظرا لهذا النقود قد بدأ نهج نظري جديد للتطوير منذ أواخر الثمانينات ويتعلق ذلك بإنشاء مشاريع جديدة كشركات ذات توجه دولي منذ البداية (Oviatt & McDougall, 1994, 1995).

تدويل المشاريع الجديدة New venture internationalization: بسبب تغييرات البيئة والإمكانات التفسيرية المحدودة لنظرية العملية التدريجية للتدويل أشار (Johanson et Mattson, 1988) إلى أن بعض الشركات اتبعت نمطا مختلفا من التدويل مما اقترحتة نماذج المرحلة في الآونة الأخيرة وقد أكد المؤلفون على ظاهرة جديدة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي أصبحت تقوم بعملية التدويل بعد تأسيسها (Oviatt & McDougall, 2005, 1994; Autio, Sapienza & Almeida., 2000; Rennie, 1993; Knight Zahra, 2005) ظهور هذه الفكرة أعطى زحما لمفاهيم « Born-global » أو ما يسمى "بالمشاريع الدولية الجديدة"

تعريف المشاريع الجديدة: بدأ هذا التدفق الجديد من البحوث (McDougall, Shane & Oviatt, 1994, Zahra, 2005)

التي منذ البداية تسعى إلى التدويل ولها ميزة تنافسية من استخدام الموارد وبيع الإنتاج في بلدان متعددة" يعرفها (Oviatt & McDougall, 1994) على أنها: "مؤسسات وصلت إلى ما لا يقل عن 25٪ من المبيعات الأجنبية في غضون ثلاث سنوات بعد التأسيس" (Madsen, Rasmussen & Servais, 2000) نظرية المشاريع الدولية الجديدة تتعلق في الغالب بعمليات التدويل المبكرة والسريعة لكن التدويل في مرحلة مبكرة ينطوي على المزيد من المخاطرة أكثر من التدويل القائم على عمليات الشركات القديمة (Oviatt, 1994; McDougall) قد يرجع ذلك إلى حقيقة أن المشاريع الجديدة تختار متابعة الفرص الدولية بقوة من أجل التقاط القدرات على نطاق عالمي. يمثل النهج العالمي المولد تحدياً فريداً إلى التزايدية ونظرية المرحلة (Oviatt, 1994; McDougall) إذا كان التدويل ممكناً فقط بالمعرفة وتراكم الخبرة لكن المشاريع الجديدة يمكن أن لا تكون دولية وناجحة منذ البداية.

من أجل حل الإشكالية التي يطرحها أداء كل من المشاريع الإضافية والجديدة النظرية (Vermeulen & Barkema, 2002; Wagner, 2004) اقترح الباحثون أن التدويل يجب أن لا يعتبر فقط من محتوى ولكن أيضاً من خلال العدسة العملية وهذا يشمل الآليات التي تنظم عمليات التدويل الخاصة بها ويتضمن مفهوم الوقت (Jones & Coviello, 2005) على وجه التحديد يمكن تمييز عمليات التدويل وفقاً للوقت المنقضي حتى تبدأ المؤسسة بتدويل الأنشطة الدولية (Reuber & Fischer, 1997; McNaughton, 2000) ونحن نشير إلى هذا العصر على أنه عصر التدويل وكذلك معرفة معدل التدويل الذي يقيس سرعة التدويل (Coviello & Jones 1999; Munro, 1997) المعدلات والأنماط والاختلافات في التدويل لعمر وسرعة التدويل تشير إلى استخدام طرق جديدة في مجال المحاسبة لمختلف عمليات التدويل التي من المحتمل أن تنطوي على فروق الأداء. بالجمع بين هذين البعدين قام الباحثون في هذه الورقة البحثية بإنشاء مصفوفة 2*2 التي قد تثرى التنمية النظرية وتمكنهم من التحقيق في نمطين إضافيين للتدويل وقام الباحثون بدراسة الاستدلال بقوة هذه المصفوفة أي الإجابة على السؤال ما إذا كان يضيف ضوءاً جديداً لفهم موضوع أنماط تدويل المؤسسات. للقيام بذلك طبق الباحثون هذه المصفوفة على كتلة صناعة التجزئة البقالة ومن ثم استكشف الأداء للفوارق بين أنماط التدويل. استخدم الباحثون المتغيرات التالية:

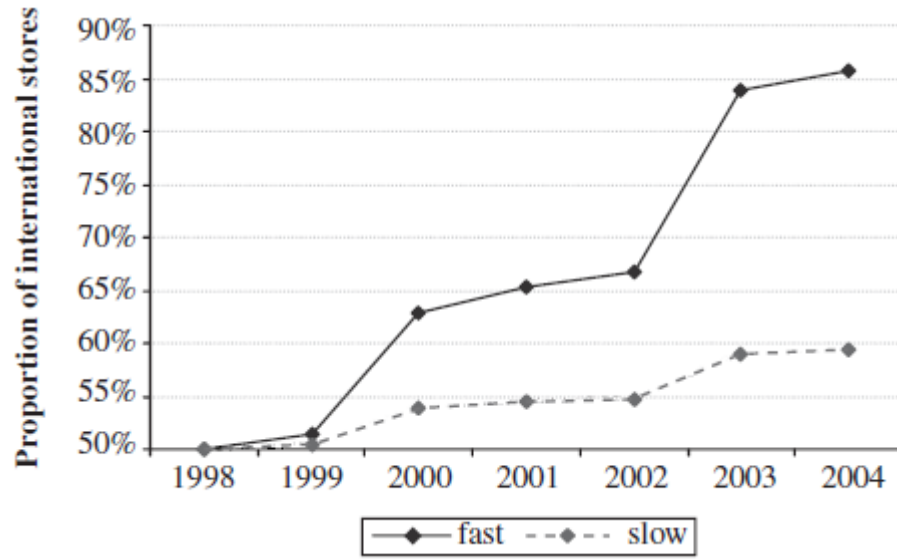
سن التدويل أو العمر: يشير إلى الوقت المستغرق لبدء الأنشطة الدولية و تم قياس العمر بعدد السنوات بين تاريخ تأسيس المؤسسة وأول المبيعات الدولية لها في الخارج وفيما يتعلق بسن التدويل و صناعة البيع بالتجزئة هي مثيرة للاهتمام لأن تجار التجزئة على نطاق واسع موزعة وفقاً لهذا المتغير و متوسط تدويل السن في السكان هو 59 في حين 30 هو الوسيط

سرعة التدويل: السرعة هي مؤشر على المعدل الذي تتعهد به المؤسسة بالتزامات أجنبية (Jones & Coviello, 2005) وهو مقياس يستند إلى الوقت ويمثل مدى سرعة تطوير المؤسسة للمنافذ في الخارج

لقياس سرعة التدويل اعتمد الباحثون في هذه الورقة البحثية على منهجية (Wagner's methodology (2004) وحدد الباحثون سرعة التدويل على أنها التغير في نسبة الهويات الأجنبية إلى إجمالي الهويات (Lu & Beamish, 2004) بين عامي 1998 و 2004.

كلما كان التغير أكبر خلال فترة السبع سنوات كلما ارتفعت سرعة التوسع وأصحاب التدويل بسرعة بطيئة هم المؤسسات التي تختار عملية تدريجية مع زيادة منخفضة في نسبة المخازن الأجنبية إلى مجموع المتاجر خلال فترة المراقبة. سجل أصحاب التدويل السريعون زيادة عالية في هذه النسبة ومن بين تجار التجزئة 86 وخلال فترة المراقبة قدرت وسائل سرعة التدويل ب 1٪ كما هو موضح في (الشكل 1)

الشكل رقم 1: سرعة التدويل



المصدر: Cellard-Verdier (2008), based on the information data of Planet Retail

توصل الباحثون من خلال دراساتهم في هذه الورقة البحثية إلى النتائج التالية:

كأي بحث لا يخلو من القيود وتجدر الإشارة إلى أن هذه التفسيرات التي توصل إليها الباحثون هي استنادا إلى النتائج المبكرة والمزيد من البحوث الكمية اللازمة لتحديد نتائج الأداء الناتجة من التفاعل بين سن التدويل و سرعة التدويل في حين أنه هذه النتائج خالية من التحيزات باختبار عينة (جميع السكان من تجار التجزئة في جميع أنحاء العالم أيا كان بلدهم الأصلي) وقوية لأنها قامت بالسيطرة على حجم المؤسسة ونطاق السوق، نطاق البلد، وكثافة تنافسية، والخبرة الدولية، والخروج من البلد يمكن أخذ عدة متغيرات إضافية لتعكس تماما الأنماط الدقيقة للتدويل.

➤ تناولت الورقة البحثية بعنوان: Born global et internationalisation progressive

Revue internationale PME économie et global et internationalisation progressive

(2009) gestion de la petite et moyenne entreprise Patrick Scheffel الذي حاول الإجابة على

الإشكالية التالية: "ما هي العوامل التي تحفز المؤسسة على تبني مسار التوسع التقليدي أو Born global؟" للإجابة على هذه

الإشكالية قام الباحث بطرح الفرضيات التالية:

- كلما زاد عدم اليقين المتصور كلما طال الوقت بينأساس المؤسسة وتدويلها
- كلما زاد عدم اليقين المتصور كلما طالت الخطوات التي من خلالها ستقوم المؤسسة بالتدويل
- كلما زاد عدم اليقين المتصور زاد التنوع الثقافي

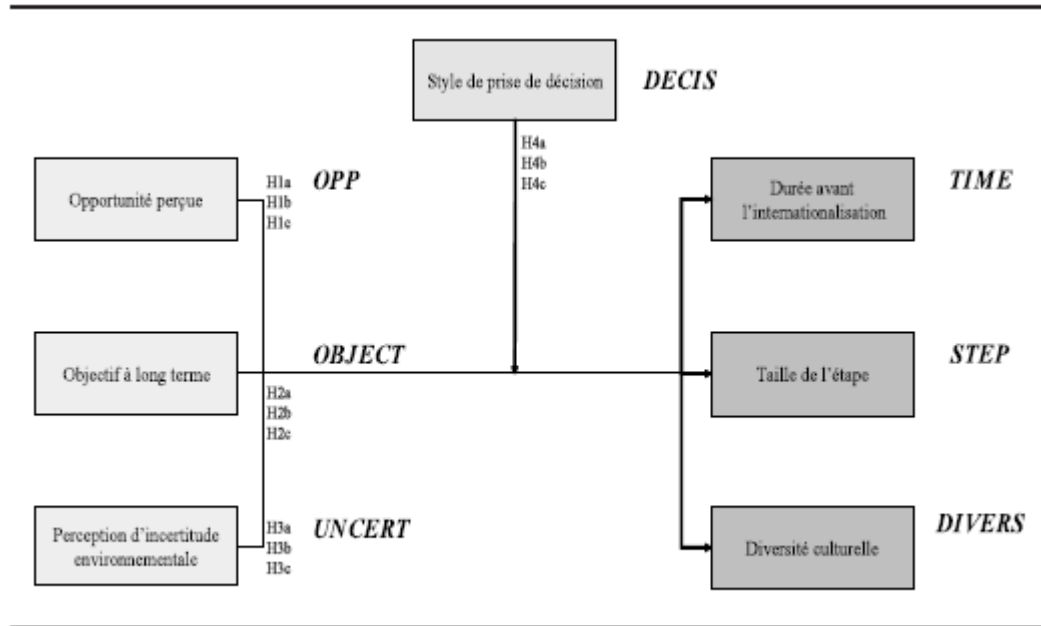
- كلما زاد إدراك المجتمع لفرصة التدويل كهبة الموارد الدولية غير المتماثلة من الموارد والسلع يكون التنوع الثقافي لأنشطة المؤسسة على نطاق أوسع

العمل قسم إلى ثلاث محاور أساسية: أولاً قدم الباحث بإيجاز الإطار النظري والمفاهيم الرئيسية ثم تطرق بعد ذلك في الفصل الثاني بالتفصيل لاختبار الفرضيات عن طريق دراسة كمية، في المختارخصص المحور الثالث لعرض أهم النتائج وتوصل إلى أنه من الممكن التمييز بين صورة معينة من وجهة نظر السلوك التدويل: الشركات « Born –global ».

استعمل الباحث في دراسته النموذج الإحصائي الوصفي من خلال استبيان وزعه على 513 مؤسسة صغيرة ومتوسطة عبر مواقع الانترنت الخاصة بالمؤسسات التي تقوم بعملية التدويل وقام بتحديد المتغيرات التالية: المدة قبل التدويل وهو الوقت المستغرق قبل استخدام المؤسسة للتدويل الذي يعرفه (Autio, Sapienza et Almeida, 2000) على أنه المدة بين الأساس واستهلاك العمليات، المتغير الثاني هو حجم المرحلة (عدد البلدان المتأثرة/السنة) يطلب من المحيين تحديد متى ذهبوا (في أي سنة) في أي بلد قد يشير المحيون إلى بلدان متعددة وعدة بلدان و سيتم تحديد حجم المرحلة (عدد البلدان المتأثرة / السنة) في حساب المتوسط السنوي لعدد البلدان التي يتم فيها تنفيذ نشاط التدويل مهما كان. أما المتغير الثالث هو التنوع الثقافي يمكن تعريف الثقافة بأنها "البرمجة الذهنية الجماعية من سكان بيئة معينة" (Hofstede, 1980).

استنتج الباحث من خلال هذه الورقة البحثية أن هذه البرمجة العقلية سوف تؤثر على تدفق المعلومات وهكذا أكد العديد من المؤلفين على أهمية الثقافة في أنشطة التدويل (Kogut et Singh, 1988 ; 1996, Barkema, Bell et Pennings) لذلك سيتم استخدام التنوع الثقافي كمتغير صامت لقياس ما إذا كان التوسع يميل إلى المتابعة من الأبعاد نفسية أم لا (Hashai et Almor, 2004). لحساب هذا التنوع استخدم الباحث تصنيف الثقافات الوطنية في (Hofstede, 1980) الذي يميز 11 مجموعة من البلدان عدد المجموعات الثقافية مع التي أصبحت المؤسسة على اتصال فيما يتعلق بصادراتها ثم حسب (Zahra, Ireland et Hitt, 2000) تم حساب التنوع الثقافي باستخدام الأبعاد الأربعة الثقافية المسافة السلطة الفردية المذكورة وتجنب عدم اليقين لكل بلد القيمة المطلقة للاختلافات بين هذه البلدان مع سويسرا ثم يتم جميع هذه القيم و يمثل المبلغ الفرق الثقافي من كل بلد مع سويسرا. تم الحصول على قيم 56 دولة أو منطقة من الموقع شبكة (Web de Hofstede (ITIM, 2003) في الحالات التي لا يمكن فيها اتخاذ أي إجراء يمكن الحصول عليها كانت قيمة هذه البلدان مستمدة من القيم الإقليمية التي تم تعيينها أو قيم من البلدان المجاورة نجد قائمة البلدان وكذلك مجموع الاختلافات المحسوبة في التنوع الثقافي (متنوعة) وهو مجموع الاختلافات المطلقة في أربعة أبعاد ثقافية بين بلد وسويسرا.

توصل الباحث من خلال دراسته في هذه الورقة البحثية إلى النموذج التالي:



المهدف من هذه الدراسة تسليط الضوء على العوامل التي تشجع مؤسسة تتبنى مسار توسع تقليدي أو بالأحرى من نوع « Born global » وهذا من خلال اختبار تجريبيا نموذج للتنبؤ بنمط التوسع وبعبارة أخرى قام الباحث بتحديد الروابط السببية والنتيجة بين خصائص معينة للأعمال التجارية تم جمع البيانات من خلال مسح سلم كبير واستبيان من أربع صفحات مصحوب برسالة توضيحية تم شحنها إلى ما مجموعه 513 المؤسسات السويسرية الصغيرة والمتوسطة وأساسا مؤسسات من قطاع التكنولوجيا الفائقة ولكن أيضا الصناعة التقليدية وقد اختيرت المؤسسات المستهدفة من بين سبع من الصناعات التسع ذات الصلة، بالنظر إلى أن المؤسسات في كلا الفرعين "خدمات، الاستثمارات المباشرة في سويسرا" و "الشركات التجارية، التجارة الدولية، تجارة العبور، الجمعيات، الشركات القابضة" مختلفة جدا الصناعات الإنتاجية. وترجم الاستبيان إلى الألمانية والفرنسية والإيطالية ثم إعادة ترجمة إلى اللغة الإنجليزية من أجل الكشف عن أخطاء الترجمة.

توصل الباحث للنتائج التالية:

الدراسة النوعية في سويسرا (Baldegger et Wyss, 2007) يذكر نوعين من الأسباب الرئيسية لتطور المؤسسات التي تم التحقيق فيها في « Born –global » بعد عدة سنوات من النشاط في سويسرا أو البيئة الخارجية ولا سيما ضيق السوق المحلية التي دفعتهم نحو تدويل الأسواق ومن ثم رائد الأعمال يبحث بنشاط عن فرص جديدة التي تلعب دورا أساسيا في عملية التدويل. كما افترض من الناحية النظرية من قبل (Coviello, 2005 Jones et) وقد استفاد رجال الأعمال بشكل خاص من تغيرات غير متوقعة في توقعات العملاء. لم يتم التخطيط لخطوات التدويل بدقة و العملية لا تتوافق مع إجراء استراتيجي واضح، بل نهج مخصص وانتهازي للتجربة والخطأ لهذا السبب الأسواق وكذلك وسائط اختراق هذه لم يتم اختيارها بعد أبحاث السوق واسعة النطاق ولكن أكثر بالنسبة للحدس أو أحيانا حتى على أساس الصدفة.

لكي تستمر الأعمال التجارية «Born –global» يجب أن تكون مستعدة ويجب أن ترغب في الذهاب من خلال التغييرات الأساسية والعتور على تعديل جديد بين الهيكل والإستراتيجية وقبل كل شيء ثقافة المؤسسات وكلما كان الهيكل غير رسمي ومرن أكثر قبل التدويل أسرع وأكثر تكون الإدارة جيدة ويبدو أن العملية في بعض المؤسسات التي لم يكن لديها أي مخططات تنظيمية واجتماعات لم يحدث ذلك بشكل منتظم التدويل أجبرهم على أن يصبحوا أكثر توجها نحو العملية والتخلي عن وجهة نظر على أساس المنتج قبل البدء بعملية تدويل المؤسسات تنظر لمتحاتها ككيان مع مواصفات دقيقة لكنها تقدم الآن للعملاء مفهومًا أوسع بكثير و خدمة أفضل.

➤ الورقة البحثية بعنوان " Conceptualisation de l'internationalisation des PME : une application au

Maarouf Ramadan et " (2018) للباحثين: cas du Liban » revue Internationale P.M.E العدد 24(01).

Nadine Levratte عمل الباحثان على طرح الإشكالية التالية: ما هي أشكال تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من

خلال التجربة اللبنانية؟

الإجابة عليها تمت من خلال طرح الفرضيات التالية:

• العوامل المرتبطة من ناحية بالتوسع الدولي نحو الأسواق التي لها قرب نفسي وثقافي من السوق المحلي للشركة ومن ناحية أخرى من الخبرة شركة دولية

• العوامل المتعلقة بمشاركة الشركة في الشبكات ونوع النشاط الذي تقوم به الشركة والذي يتجه إلى العالمية.

• عوامل مرتبطة ببيئة الأعمال والتي قد ينتج تدويلها عن الرغبة في التحرر من صغر حجم السوق الوطنية أو من الخواطر التي تقدمها الهيئات القنصلية

قسم العمل إلى ثلاثة محاور أساسية تطرق الباحثان في المحور الأول إلى تقديم مجموعة من الأدبيات والدراسات الرئيسية المتعلقة بالتدويل، خصص المحور الثاني للإطار المفاهيمي المبني على الأدبيات السابقة المواتية للقراءة الشخصية للإشكالية في حالة التجربة اللبنانية المحور الثالث والأخير ركز فيه الباحثان على الإجابة على الإشكالية المطروحة والمتعلقة بتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حالة التجربة اللبنانية والتطرق للنتائج والتي تعتبر بمثابة القيمة المضافة التي أتى بها الباحثان في هذا الموضوع.

قام الباحثان بدراسة ميدانية على مجموعة مكونة من 14 مؤسسة صغيرة ومتوسطة لبنانية عن طريق استبيان لسنة (2006) وتجسيد

فكرة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الأسواق القارية نفسيا وثقافيا اعتمادا على نموذج Uppsala للباحثين (Johansson et Vahlne, 2009) واختار الباحثان عينة من العمال وقسمها إلى مجموعتين:

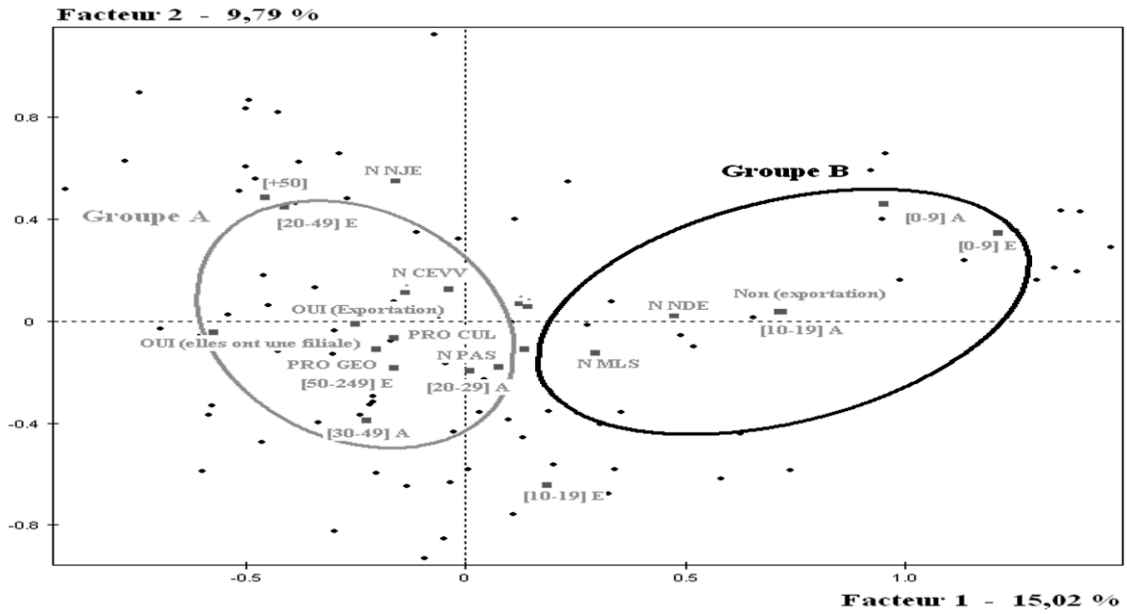
المجموعة (أ) تتعلق بدراسة فئة من العمال الذين تتراوح أعمارهم بين (20 و 49 سنة) الذين يقومون بالتدويل سواء البعد الجغرافي

(PRO GEO) أو البعد الثقافي (PRO CIL)

المجموعة (ب) دراسة فئة العمال من (0 إلى 09) عمال في المؤسسات الغير مصدرة في الوقت الحالي لأنهم متخوفون من مخاطر الأسواق الدولية في حالة البعد الجغرافي والثقافي في نفس الوقت

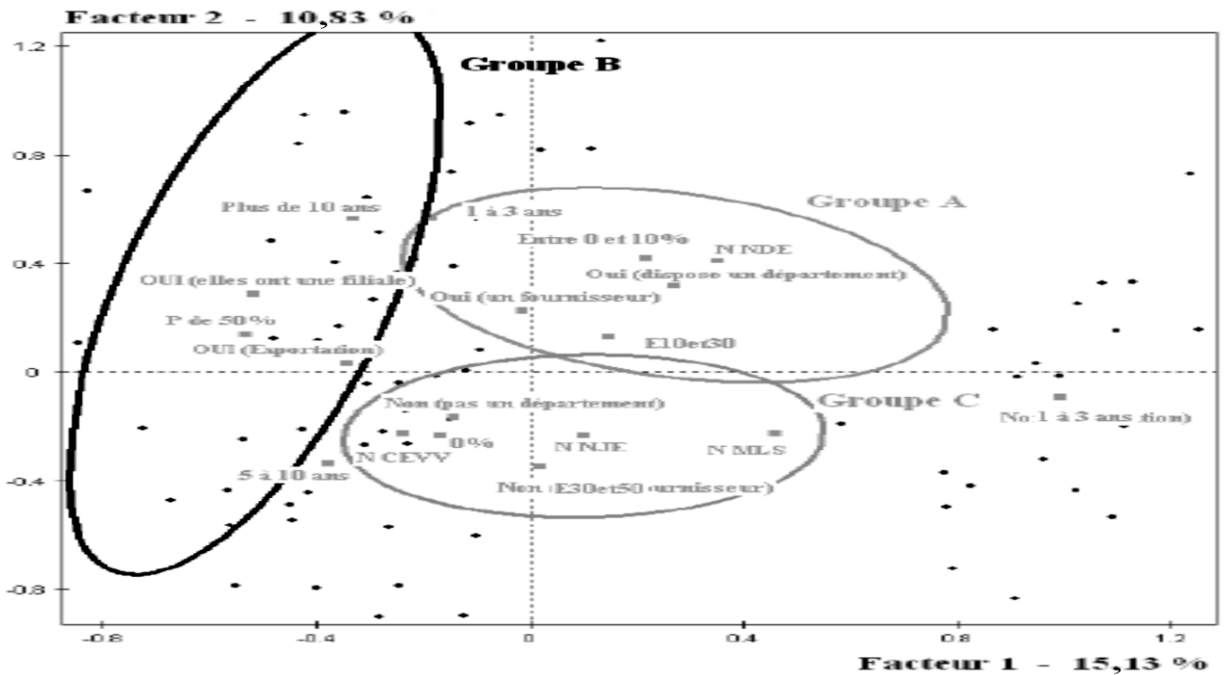
توصل الباحثان إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللبنانية من نوع "Classique" تريد الدخول للأسواق الدولية عليها الأخذ بعين الاعتبار العوامل النفسية والثقافية التي تسمح لها بالتموقع الجغرافي لكونها تطل على البحر مما يسمح لها بالتجارة الخارجية خاصة مع دول الخليج والدول العربية منها نفسيا وثقافيا.

الشكل 01: السوق الذي يستهدف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللبنانية



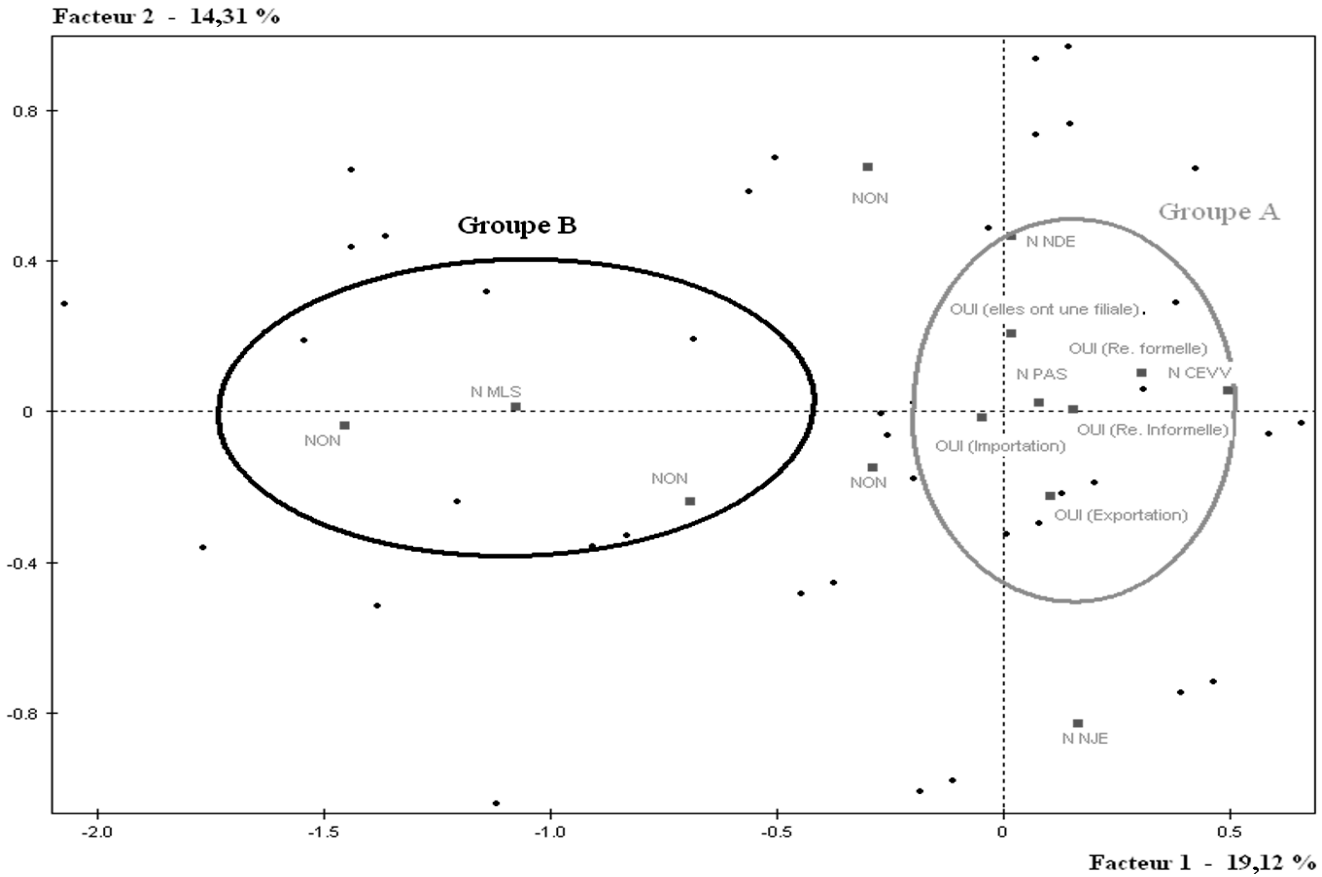
حاول الباحثان معرفة درجة الارتباط بين تجربة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التدويل ودرجة التدويل وهو ما يوضحه (الشكل 02)

الشكل 02: مستوى التجارب الدولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللبنانية



يمثل الشكل المستويات الثلاث لتجارب التدويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللبنانية المستوى (1) المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تقوم بالتدويل لمدة ثلاث سنوات منذ إنشائها. المستوى (2) يمثل المؤسسات التي لها خبرة في مجال التدويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمدة (10 سنوات) ولها تجارب عديدة في الأسواق المحلية والأسواق الدولية عن طريق خلق فرع في الخارج و المستوى (3) المؤسسات التي لديها مجموعة من العقود مع الزبائن في الخارج وتحاول تجربة أولية دولية لها.

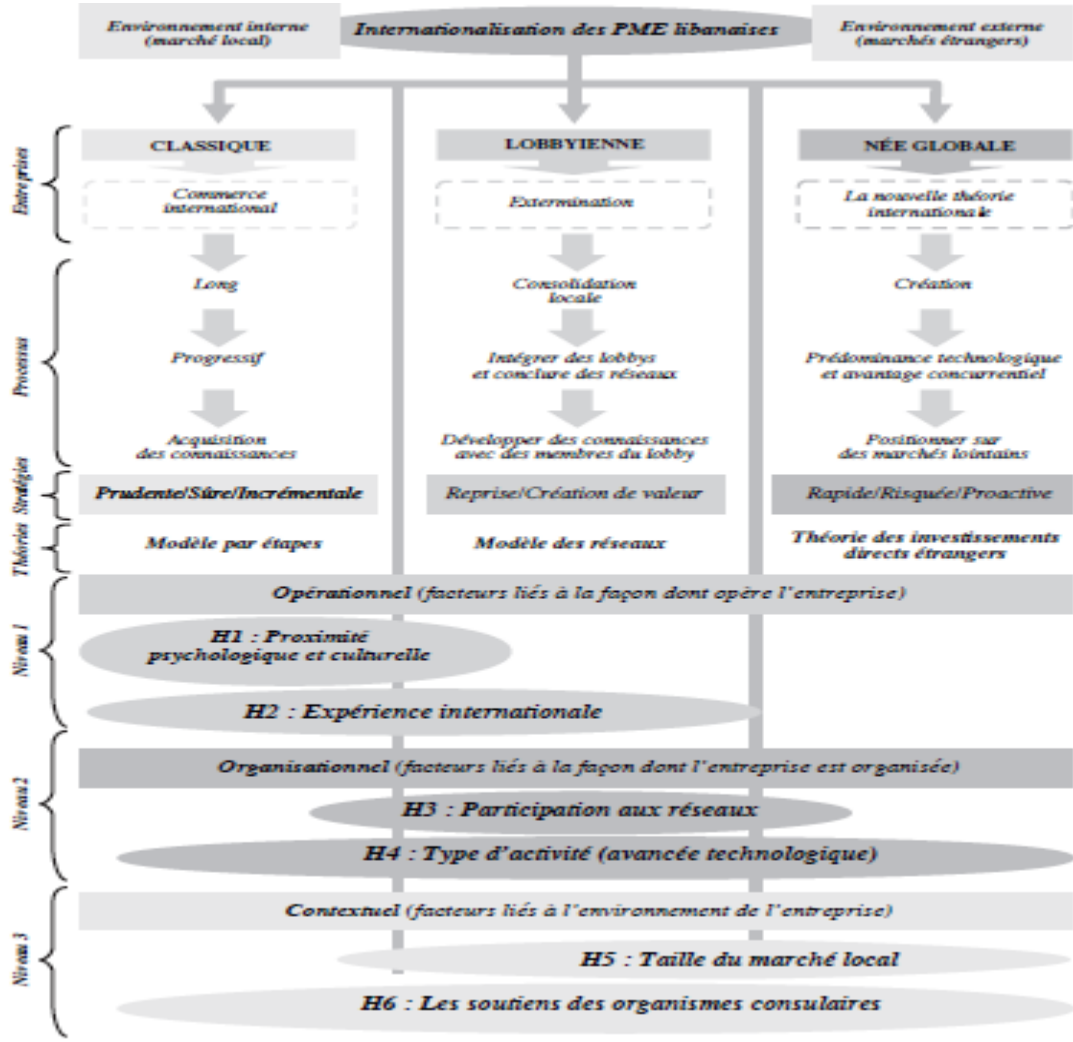
الشكل 03: الشبكات التي تعمل فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللبنانية



من خلال الشكل (3) قدم الباحثان الشبكات التي تعمل فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللبنانية للتدويل للخارج سواء عن طريق الاستيراد أو التصدير أو إنشاء فروع لها بالخارج وهو ما يسمى بالوضع اللوبي « Mode Lobbien » تضمن القسم الأول المؤسسات في الشبكة التي تعمل على تحسين العلاقات الرسمية (oui, formelle) وغير الرسمية (oui, informelle) من المؤسسات المحلية والدولية باعتبارها متطورة على الصعيد الدولي من خلال التصدير (oui, exportation) والاستيراد (oui, importation) وإنشاء فروع لها (oui, elles ont une filiale) القسم الثاني يتضمن مجموعة من المؤسسات الراضية على أن السوق المحلي يكفيها لأنشطتها (NMLS).

من خلال هذا العمل توصل الباحثان إلى نموذج موافق لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللبنانية الذي استخرجه من « Revue internationale P.M.E » التالي:

النموذج 01: نموذج تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللبنانية



المصدر: Revue internationale P.M.E., vol. 24, no 1, 2011

تحصل الباحثان على مجموعة من النتائج نذكر منها:

يؤكد هذا العمل أن فكرة : عملية التدويل معقدة ومتعددة الأبعاد لكي يتم فهمها بكل معانيها من الضروري اللجوء إلى العديد من المراجع النظرية تنعكس هذه التعددية في الأشكال التي اتخذتها عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و تتحد الخصائص المحددة للشركة والسياق الاجتماعي المؤسسي بالفعل لتحديد مجموعة من المسارات المحتملة للتدويل. يجب ذكر اثنين من القيود الرئيسية لهذا العمل: الأول نظري يستند إلى دراسة طرق تدويل المؤسسات اللبنانية الصغيرة والمتوسطة التي أجريته على تحليلات تدويل الشركات التي تم إما المؤسسات التي تم تأسيسها في الدول الغربية أو الشركات الكبيرة والتي غالباً ما تكون متعددة الجنسيات في أماكن أخرى في الأصل من البلدان النامية ومعظمها من آسيا و تساءل الباحثين عما إذا كان الإطار المؤسسي الذي يشرف على تطويرها مناسباً للشركات في بلد شرق أوسطي وإذا لم تكن هناك خصوصيات خاصة يتم دمجها في شبكة التحليل لجعلها أكثر تماسكاً مع موضوع الدراسة. والثاني تجريبي من خلال قاعدة البيانات التي استعملها الباحثان لتحقيق النتائج من المقابلات. البيانات التي تم جمعها بهذه الطريقة قادتهما إلى تحليل تمثيلات المستجيبين لحالة معينة أكثر من الموقف نفسه و هذا قيد واضح ولكن من الصعب تجنبه بسبب الغرض من الدراسة.

يمكن تجاوز هذه القيود في العمل المستقبلي حول هذا الموضوع لأن هذه المقالة هي واحدة من أولى المقالات التي تستكشف عملية تدويل المؤسسات اللبنانية الصغيرة والمتوسطة وتهدف إلى فتح آفاق جديدة للبحث عن الشركات الموجودة في دول الشرق الأوسط التي لديها القليل من الاهتمام من الباحثين على أساس هذه النتائج الأولى يبدو للباحثين أنه من الممكن في المستقبل توسيع هذا البحث من خلال توسيع الإطار التحليلي المحدد على هذا النحو إلى البلدان المجاورة أو الاقتصاديات الناشئة الصغيرة المفتوحة.

➤ أشارت الورقة البحثية بعنوان: « What' s so special about Born globals, their entrepreneurs or their business model? »

ما الذي يميز المؤسسات التي تقوم بالتدويل المبكر والسريع: المقاولين أم نموذج الأعمال الخاص بهم؟

مقدمة في مجلة: (2021) « Journal of International Business studies »

عمل الباحثون: (Jean-François Hennart, Antonio Majocchi, Birgit Hagen) الإجابة على الإشكالية التالية: " ما الذي

يميز المؤسسات التي تقوم بالتدويل المبكر والسريع: المقاولين أم نموذج الأعمال الخاص بهم؟

الإجابة على هذه الإشكالية تمت من خلال طرح الفرضيات التالية:

- 1- المؤسسات التي لديها نموذج أعمال عالمي متخصص تتجه إلى المستوى الدولي بشكل أسرع من تلك التي لديها نموذج أعمال واسع النطاق
- 2- كلما استخدمت المؤسسات الكبرى شبكة دولية موجودة مسبقا زادت سرعة تدويلها
- 3- تعمل المؤسسات ذات التكنولوجيا العالية على التدويل بشكل أسرع من المؤسسات ذات التكنولوجيا المنخفضة
- 4- المؤسسة التي يقودها المقاولين يتميزون بخبرة دولية سابقة أكبر وتقوم بالتدويل بشكل أسرع إذا كانت لديها المواصفات التالية:

- أمضت وقتا في البلدان التي ستعمل فيها مؤسستهم لاحقا

- عملت في الخارج

- درست في الخارج

- عملت لدى الشركات المختصة في الاستيراد والتصدير

- عملت في مؤسسات متعددة الجنسيات

- اكتسبت المعرفة باللغات الأجنبية

العمل قسم إلى ثلاث محاور: خصص المحور الأول لدراسة الأدبيات المتعلقة بالمؤسسات التي تقوم بالتدويل المبكر والسريع، المحور الثاني تطرق فيه الباحثون لاختيار عينة الدراسة مستهدفين المؤسسات الشابة للتقليل من حيز الدراسة وتسهيله وجمع المعلومات لملا الاستبيان لمجموعة من الخبراء في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الإيطالية، المحور الثالث خصصه الباحثون للجانب التطبيقي وعرض أهم النتائج المتوصل إليها في هذا الموضوع.

اختار الباحثون إيطاليا وضعا تجريبيا باعتبارها اقتصادا مفتوحا مع المؤسسات العالمية والعديد منها مؤسسات صغيرة ومتوسطة. فهي

سياق جيد للتحقيق في سرعة التوسع الدولي نظرا لبعض المتغيرات المتعلقة بالظروف الأولية لذلك فقد استهدف الباحثون

المؤسسات الشابة نسبيا لتقليل التحيز بأثر رجعي محتمل و اختار الباحثون 1000 مؤسسة إيطالية تأسست في حوالي عام 2000 ولم تكن مؤسسات تابعة لمؤسسات أخرى تم الحصول على عناوينهم بالبريد الإلكتروني من السجل الرسمي للشركات الإيطالية من خلال Unioncamera اتحاد غرف التجارة الإيطالية.

قدم الباحثون مسودة استبيان للخبراء في تدويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة وقاموا باختبارها مع خمسة مديرين لضمان ثموها ووضوحها تم جمع البيانات بين أكتوبر 2014 و فبراير 2015 باستخدام اللغة الإيطالية ومسح على شبكة الانترنت واختار الباحثون المتغير التابع الوقت المنقضى (يقاس بالأشهر) بين التاريخ الذي تطرح فيه المؤسسة منتجها أو خدمتها في السوق لأول مرة وتاريخ مبيعاتها الخارجية التي تصل إلى 25 % وتستخدم نافذة مراقبة مدتها 3 سنوات في نماذجها الرئيسية. طلب المستجيبون إعطاء النسبة المئوية للمبيعات الأجنبية على فترات زمنية مختلفة منذ تأسيسها ومن هذا المنطلق قام الباحثون بحساب عدد الأشهر التي استغرقتها المؤسسة للوصول إلى عتبة التصدير البالغة 25 % وتحضع المؤسسات التي لم تصل مبيعاتها إلى 25 % خلال 3 سنوات للرقابة الصحيحة.

في هذه الدراسة حاول الباحثون استخدام نموذج الأعمال والذي هو عبارة عن مجموعة من الخيارات التي تتخذها المؤسسة حول المنتجات والخدمات التي تريد إنتاجها و إلى من تريد بيعها وتسليمها بأفضل وجه للعملاء.

يصف هذا النموذج القيمة الكاملة للمؤسسة في شكل شبكة مع مورديها وشركائها وقنوات التوزيع بالإضافة إلى الحكومة، كما استعمل الباحثون المتغيرات التفسيرية المتمثلة في (كثافة التصدير و عضوية المنطقة الصناعية).

من خلال ما سبق توصل الباحثون إلى النتائج التالية:

التدويل السريع هو خبرة عمل لأغلب الأعضاء الدوليين وفريق المقاولين كذلك اختيار المؤسسة لنموذج عمل متخصص عالمي يؤثر إيجابيا على سرعة التدويل لأن الباحثون تطرقوا لدراسة سرعة التدويل وليس التدويل كأداة كما يؤثر نموذج عمل المؤسسة على نمو مبيعاتها لذلك هناك حاجة إلى المزيد من البحث وتحديد نماذج الأعمال التي تؤدي إلى سرعة التدويل.

➤ دار العمل تحت عنوان: « Diversité de comportement des entreprises à internationalisation précoce »

Mathieu Cabrol et rapide : essai de validation d'une typologie »

« Revue de l'entrepreneuriat » 2012.n°3 Vol 11, pages p,136 في مجلة Frédéric Nlemvo

قام الباحثان بالإجابة على الإشكالية التالية: " ما هو التنوع الخاص بسلوك المؤسسات التي تقوم بالتدويل المبكر والسريع؟ " الإجابة عليها تمت من خلال طرح الفرضيتين التاليتين:

- تحديد أنواع المؤسسات التي تقوم بالتدويل المبكر والسريع وهل يتحقق أم لا في التصنيف الذي طوره الباحثان (Oviatt et McDougall, 1994) في مقالهما التأسيسي لهذا المجال

- من الضروري تحليل السلوك الدولي لهذا النوع من المؤسسات مع مراعاة عدم تجانس ظاهرة المؤسسات التي تقوم بالتدويل المبكر والسريع

نظم هذا المقال وقسم إلى ثلاثة محاور على النحو التالي: أولا راجع الباحثان الأدبيات الدولية حول المقاولانية المرتبطة بالمؤسسات التي تقوم بالتدويل المبكر والسريع وتقديم الأساليب المفاهيمية الرئيسية لتدويل أنشطة الأعمال الناشئة، ثانيا تناول الباحثان الطريقة

المنهجية المعتمدة وكذلك النتائج الرئيسية لتحليل الباحثين و المحور الثالث والأخير خصصه الباحثان لمناقشة النتائج مع ذكر القيود الرئيسية لهذه الدراسة بالإضافة إلى اقتراح بعض وجهات النظر البحثية المفتوحة.

استعمل الباحثان استبيانا مبنيا على سلسلة من 10 مقابلات أجريت مع 10 مقاولين في منطقة (Rhône-Alpes) الذين أنشئوا مؤسسة صناعية دولية و لفهم الظاهرة المدروسة بشكل أفضل استخدم الباحثان اختيارات منهجية ضرورية خاصة على نطاق التحليل ومفهوم المؤسسات التي تقوم بالتدويل المبكر والسريع واهتم الباحثان في هذه الدراسة بشكل خاص بالمؤسسات التي طورت نشاط مبيعات دولية منذ ستة سنوات من نشأتها، لذلك قاما بتحديد 488 مؤسسة تم إنشاؤها في الفترة ما بين (1993 و2000) والتي تمارس نشاطا دوليا خلال هذه الفترة وقاما بإرسال الاستبيان لجمع الباحثان 111 استبيانا وتوصلا للنتائج التالية: يجب على المؤسسات الناشئة الموجهة نحو النمو التي تفكر في توسيع نشاطاتها دوليا في مرحلة مبكرة كما لا ينبغي أن تكون صناعتهم عائقا ويتوجب على المؤسسات التي تقوم بالتدويل المبكر والسريع نحو النمو والتطور توسيع أنشطتها للخارج في قطاعات الصناعة المختلفة وليس فقط في قطاعات التكنولوجيا الفائقة (High-tech). الشركات الأكثر تدويلا هي أيضا تلك التي تخترق عددا كبيرا من المناطق الجغرافية لذلك يمكن للمؤسسات الراغبة في النمو بسرعة التفكير في عدم قصر أنشطتها على البلدان المجاورة للإتحاد الأوروبي ولكن أيضا النظر في المناطق البعيدة بالطبع من خلال إجراء دراسات للسوق الأولية.

➤ الأطروحة تحت عنوان: « L'internationalisation des PME technologiques issues des économies émergentes : une analyse basée sur les opportunités d'affaires »

(Issam Mejri, : le chercheur : une analyse basée sur les opportunités d'affaires)

2018-2019) à l'école doctorale des droits et sciences politiques, économiques et de gestion de l'université de Cote d'azure, France

التي تؤثر على عملية تحديد الفرص الدولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التكنولوجية الحديثة النشأة؟

للإجابة على هذه الإشكالية قام الطالب الباحث بطرح الفرضية التالية:

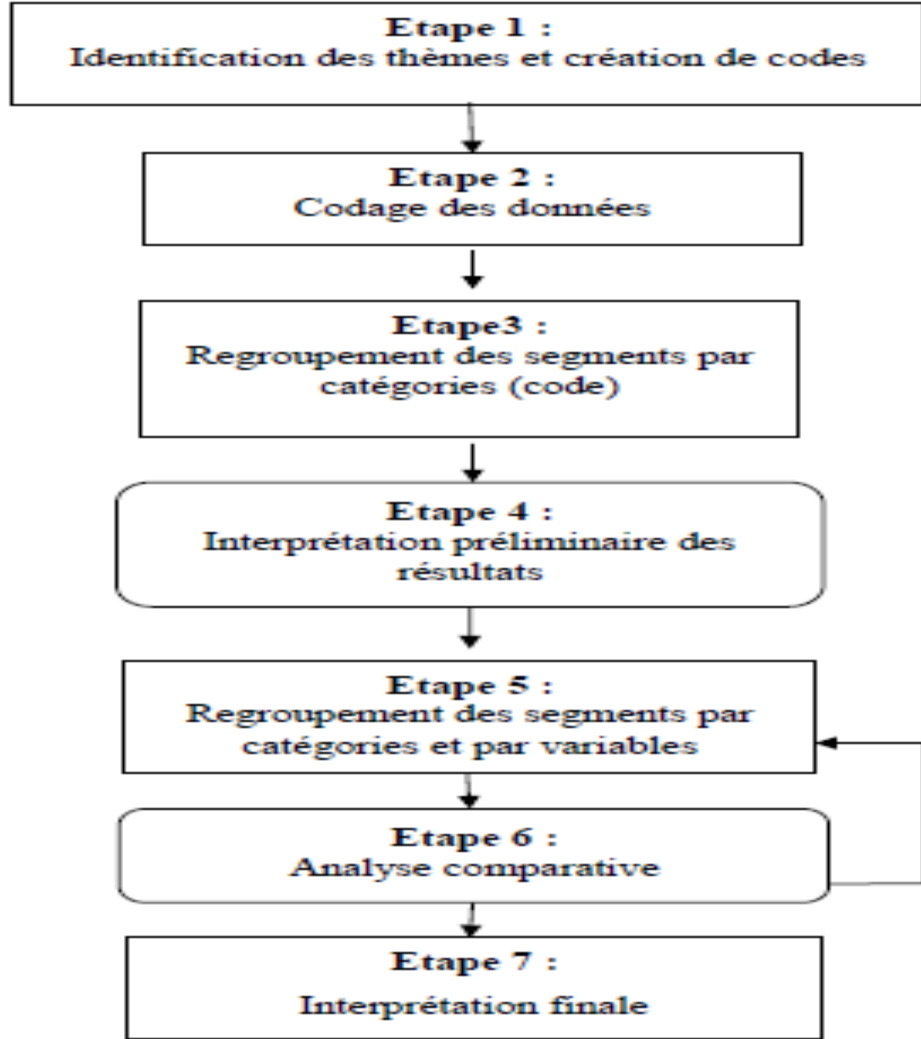
- كيف يقوم المقاولون التونسيون باستغلال الموارد الجديدة غير الملموسة بما في ذلك السمعة الوطنية والدولية والقدرة على التكيف.

العمل قسم إلى ستة فصول: خصص الفصل الأول للأدبيات حول تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجاء بعنوان "تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المدارس والنظريات والمفاهيم"، تضمن الفصل الثاني دراسة فرص المقاولاتية الدولية وتوضيح جميع المفاهيم والأسس المتعلقة بذلك، الفصل الثالث تناول فيه الطالب الباحث دراسة تدويل المؤسسات في الاقتصاديات الناشئة، في الفصل الرابع ركز الباحث على دراسة الخيارات المنهجية المتعلقة بالدراسة النوعية أما الفصل الخامس تضمن سياق البحث عن المؤسسات التونسية في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، الفصل السادس والأخير جاء عبارة عن دراسة تطبيقية وهي القيمة المضافة التي أتى بها الطالب الباحث والمتمثلة في نتائج الدراسة النوعية بالإضافة إلى التحليل والمناقشة.

استخدم الباحث أنواعا مختلفة من الأدوات المنهجية اعتمادا على المواقف المدروسة: المقابلات الشبه المنتظمة (ساعة واحدة على الأقل لكل مقابلة) مع المقاولين وكبار موظفي المؤسسة واستخدام المخبرين في تحليل الوثائق الداخلية ودراسة المحيط بشكل أفضل

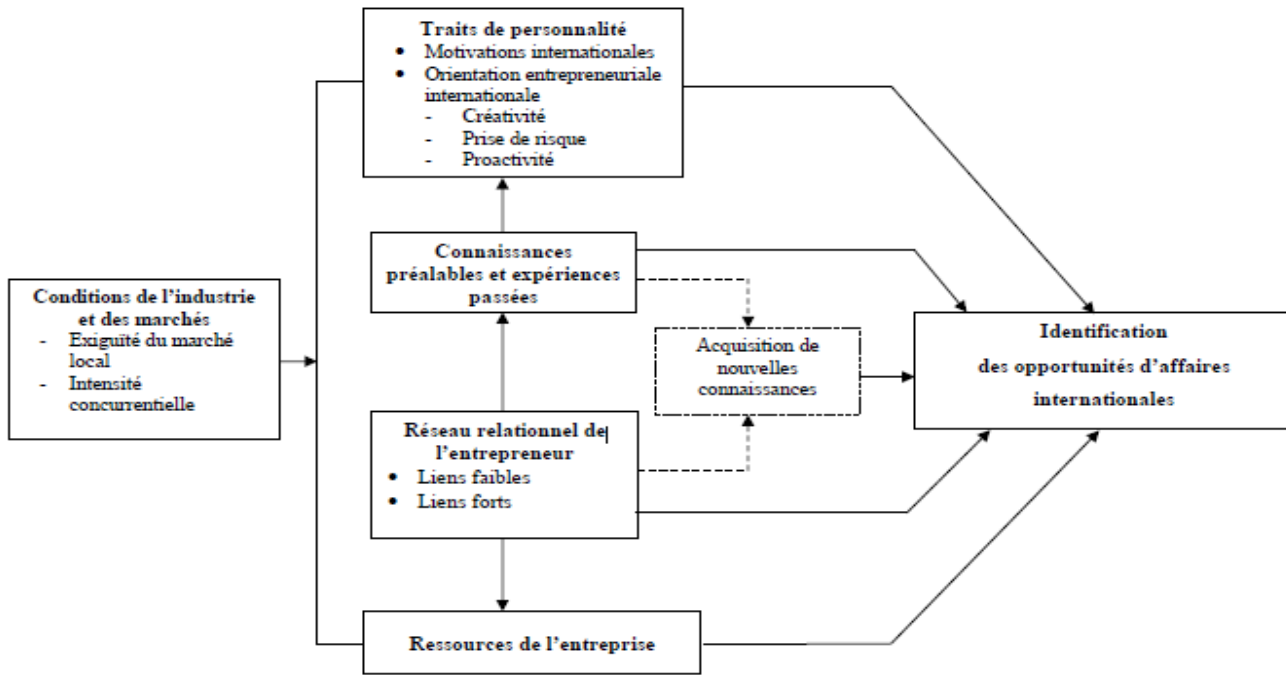
تظل طريقة المقابلة هي الطريقة الرئيسية المستخدمة في مثل هذا العمل لكونها تسمح بالتعمق في الأمور لفهم جميع مراحل عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التونسية بشكل كامل.

الشكل 01: المراحل الأساسية لعملية تحليل المعلومات النوعية

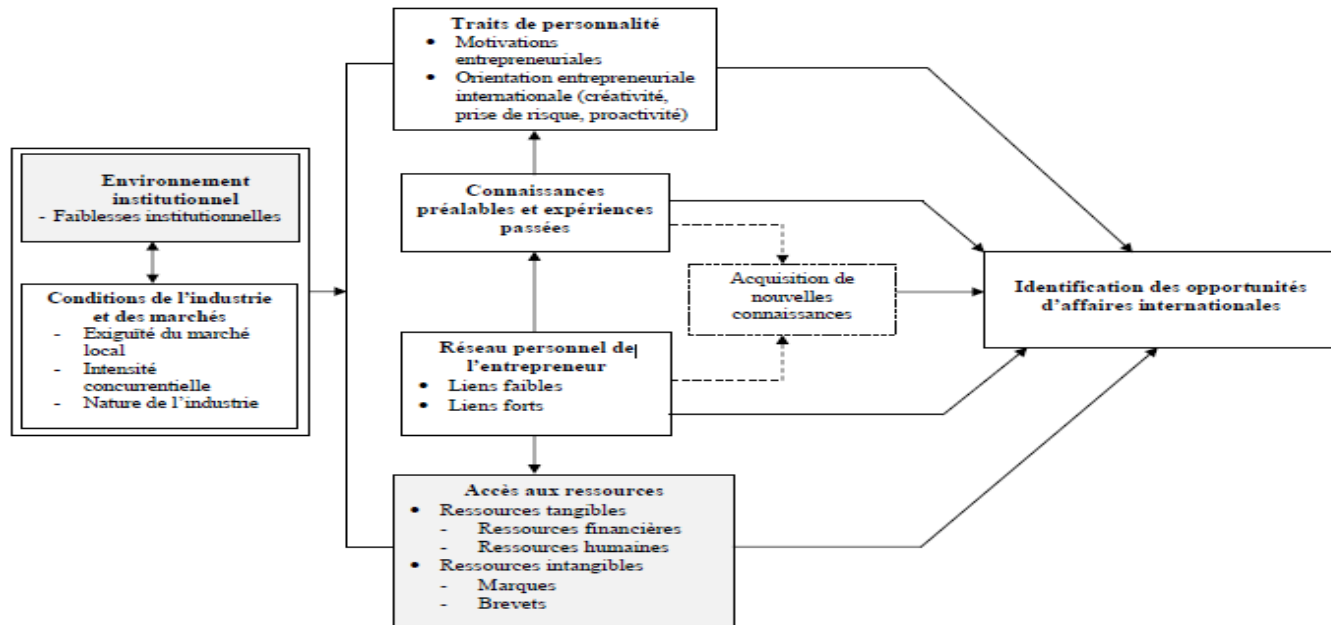


كما استعان الطالب الباحث بنماذج مهمة جدا من خلال دراسته في هذا الموضوع نذكر منها مايلي:

النموذج 01: العوامل التي تؤثر على عملية تحديد الفرص الدولية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التكنولوجية الحديثة الناشئة



النموذج 02: العوامل التي تؤثر على عملية تحديد الفرص الدولية في مؤسسات الاقتصاد الناشئ



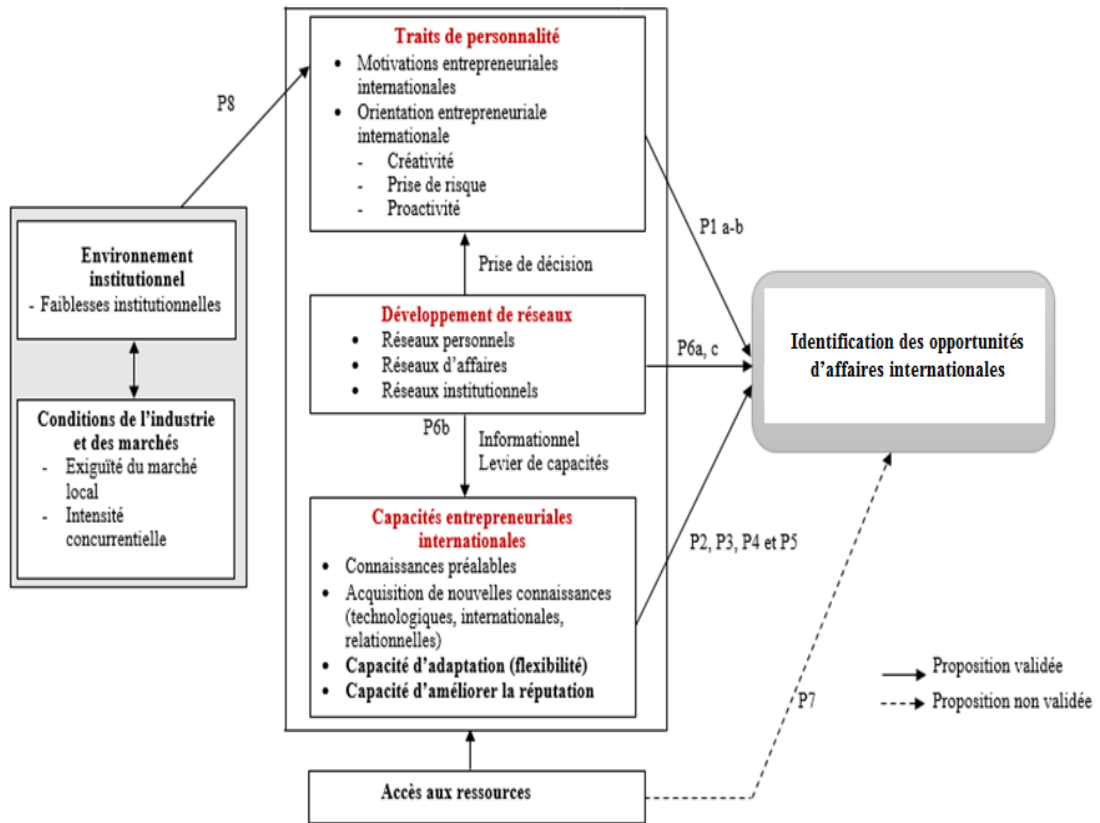
يشير النموذج 01 إلى أن تحديد الفرص الدولية هو عملية ديناميكية تتأثر بعدة عوامل داخلية وخارجية للمؤسسة ففي هذا النموذج يلعب المفاوض دوراً مركزياً من خلال دوافعه وتوجهه الدولي وقدراته المفاوضية لأنه لا يعتمد على الفرص الدولية بل يعتمد على الخصائص الداخلية للمؤسسة لكونه يتأثر بشكل كبير بالشبكات الشخصية لرائد الأعمال وتطورها وامتدادها. بمرور الوقت كذلك

تعد البيئة وظروف الصناعة والسوق التي تعمل فيها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التكنولوجية من الاقتصاديات الناشئة كمتغيرات معتدلة في عملية تحديد الفرص الدولية.

قام الطالب الباحث بدراسة ميدانية على 08 مؤسسات صغيرة و متوسطة مختصة في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، تم إعداد عينة من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تستوفي المعايير بالتعاون مع (مركز ترويج الصادرات CEPEX) و(وكالة ترويج الصناعة والابتكار APII)، ركز الباحث في هذه الدراسة على التقنيات التي اقترحها (Yin,2009) كما أنه استخدم المبادئ التي قدمها (Eisenhardt, 1989) فيما يتعلق ببناء النظريات من البحث في دراسة الحالة.

النتائج التي توصل اليها الباحث إليها تمثلت في تقديم نتائج الدراسة النوعية على عينة من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في مجال التكنولوجيا، إذ انه اقترح نموذجاً دقيقاً لتدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التكنولوجية من الاقتصاديات الناشئة وحدده بأربع محاور تتعلق بتحديد الفرص الدولية التي تعتبر فيها هذه المؤسسات فاعلاً ديناميكياً في نظام بيئي يعزز التبادلات و التفاعلات مع العديد من الشركاء. يشير النموذج إلى أن تحديد الفرص الدولية هو عملية ديناميكية تتأثر بعدة عوامل داخلية و خارجية للمؤسسة ففي هذا النموذج يلعب المقاول دوراً مركزياً من خلال دوافعه و توجهه الدولي و قدراته المقاولاتية فهو بذلك لا يعتمد على الفرص الدولية بل يعتمد على الخصائص الداخلية للمؤسسة باعتباره يتأثر بشكل كبير بالشبكات الشخصية للمقاول و تطورها و امتدادها بمرور الوقت، كذلك تعتبر البيئة وظروف الصناعة و السوق التي تعمل فيها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التكنولوجية من

الاقتصاديات الناشئة كمتغيرات معتدلة في عملية تحديد الفرص الدولية



تطرق الطالب الباحث من خلال هذه الدراسة إلى أهم النقاط والنظريات الهامة والتي قد تفيدنا في موضوع بحثنا لثراء المعلومات والدراسات التي قد تنورنا للوصول إلى نموذج الدراسة الخاصة بنا باعتبارها نموذجاً شاملاً فدرس فيه الطالب الباحث دراسة السوق والمنافسة كما تطرق لدراسة أهم المحفزات التي يتميز بها المقاتلين لتدويل نشاطهم إلى الأسواق الدولية عن طريق الشبكات والمعرفة المكتسبة من الأسواق الخارجية وسمعة المؤسسة لتسهيل عملية استغلال الفرص للأعمال الدولية.

➤ تطرقت الدراسة بعنوان: " Internationalisation rapide et précoce des PME : étude d'entreprises

Joris Desmarer-Decaux à l'université de manufacturières Québécoises exportatrices.

Québec à trois –rivières (2012) لنيل شهادة الدكتوراه محاولاً الإجابة على الإشكالية التالية:

" كيف تستطيع المؤسسات الناشئة تحطّي العراقيل في عملية التدويل. وما هي الإستراتيجية التي تتبعها في هذا التطور المعقد؟ وكيف يمكنها تطوير معاملاتها الدولية منذ نشأتها بالرغم من أنها حديثة النشأة ولديها موارد محدودة؟"

كما قام الطالب الباحث بطرح الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هي الأهمية النسبية للعوامل المختلفة في عملية تصدير الأعمال؟
- كيف يعملون معاً لتحقيق التصدير السريع والمبكر؟

الإجابة عليها تمت من خلال طرح الفرضيات التالية:

- البيئة الخارجية: تتكون من درجة انفتاح السوق ونوع القطاع الصناعي ولكن أيضاً المجموعة الاجتماعية والاقتصادية والسياسية والتنظيمية
 - القائد الذي يلعب دوراً مركزياً في المؤسسة بصفاته الشخصية وخبراته وقيادته هو يسمح بتفسير المعلومات التي جمعها وتطوير الإستراتيجيات
 - تتكون الاستراتيجيات المستخدمة من استراتيجيات متخصصة وتسويق وتمايز (الابتكار والجودة وتوجيه العملاء)
 - رأس المال غير الملموس: يتكون من رأس المال التكنولوجي (استخدام المعلومات الجديدة أو تقنيات الإنتاج أو الاتصالات) ورأس المال الفكري بما في ذلك رأس المال الاجتماعي (أي مدير المنظمة) ورأس المال التنظيمي (الإجراءات والسياسات والمدير وشبكات الشركة) ورأس المال البشري (الخبرات والمعرفة لكل ثقافة).
 - التدويل السريع والمبكر: يمثل التصدير نمط التدويل المدروس يمكن أن يكون مباشراً، أي يتم تنفيذه من قبل الشركة، أو غير مباشر في حالة الإدراك من قبل الوكيل
- قسم العمل إلى خمسة فصول: خصص الفصل الأول لدراسة انفتاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهو ما يسمح بفهم التحديات المتعلقة بتدويل هذه المؤسسات، الفصل الثاني تطرق فيه الباحث لدراسة المؤسسات الحديثة النشأة التي تمارس التدويل من خلال التطرق إلى الأدبيات المتعلقة بذلك أما الفصل الثالث يشرح فيه الباحث المنهج المتبع في هذه الدراسة كما ركز في الفصل الرابع على تحليل النتائج الفصل الخامس والأخير تضمن نتائج الدراسة مع تقديم التوصيات بالنسبة للدراسات المستقبلية.
- قام الباحث بدراسات ميدانية لمؤسسات تقوم بالتدويل متبعاً الخطوات التالية:

-القراءة الأولية وإعداد القوائم والبيانات

- اختيار وتعريف وحدات التصنيف

- عملية التصنيف واختيار العينة المراد دراستها

- الوصف العلمي

- تحليل النتائج

حدد الباحث عينة الدراسة على مجموعة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تقوم بعملية التدويل منذ نشأتها مباشرة

(EIPR) « Entreprises Internationalisent Précoce et Rapide » وهي التي عرفها (Servantie, 2007) على أنها:

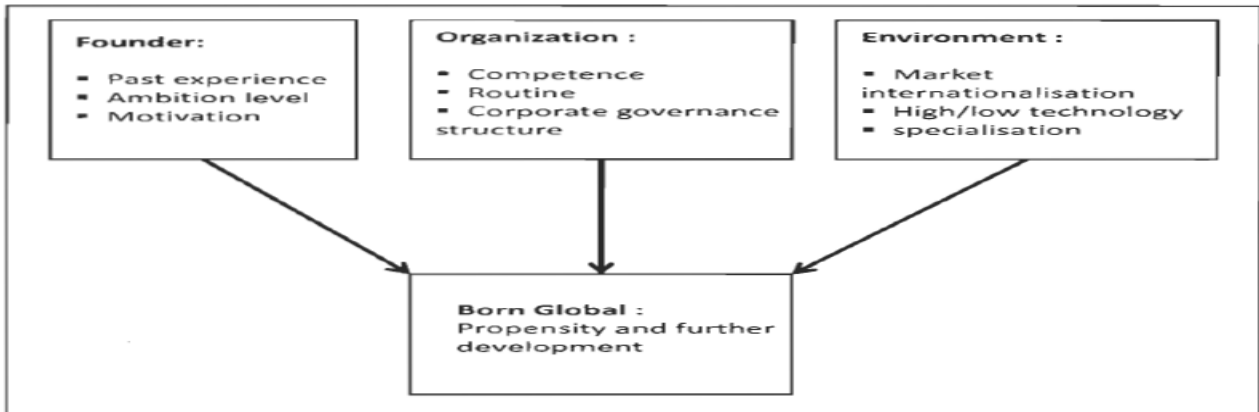
المؤسسات التي يمكن ملاحظة قدرتها على تطوير وتنسيق الروابط المنتظمة من الخارج في وقت أبكر من المعتاد". اختار الباحث العينة من

مؤسسات التصنيع المستقلة في Québec من مختلف القطاعات الصناعية المنشأة منذ (2008) ولها الصلاحية للدخول للأسواق الدولية

غير البعيدة ليتمكن الباحث من جمع المعلومات بسرعة وسهولة بالإضافة إلى المؤسسات التي قامت بالتدويل خلال السنتين الأولى من

تاريخ نشأتها المؤسسات هي: ViridisMensura, Aeris. استعمل الطالب الباحث مجموعة من النماذج

النموذج(01): نموذج دراسة الباحثان Madsen (1997) et Servais



المصدر (Madsen et Servais (1997, p. 581):

بالنسبة ل(Madsen and Servais, 1997) فإن ظهور EIRP المؤسسات التي تنتهج التدويل المبكر و السريع سيكون بسبب

صغر حجم السوق المحلية مما لم يجعل من الممكن تلبية أهداف الشركات ذكر هؤلاء المؤلفون أن الموقع الجغرافي ودعم المهارات من

الشركات الأخرى من الشبكة وأهمية الابتكار والبحث والتطوير هي عوامل تفسر تطوير EIRP.

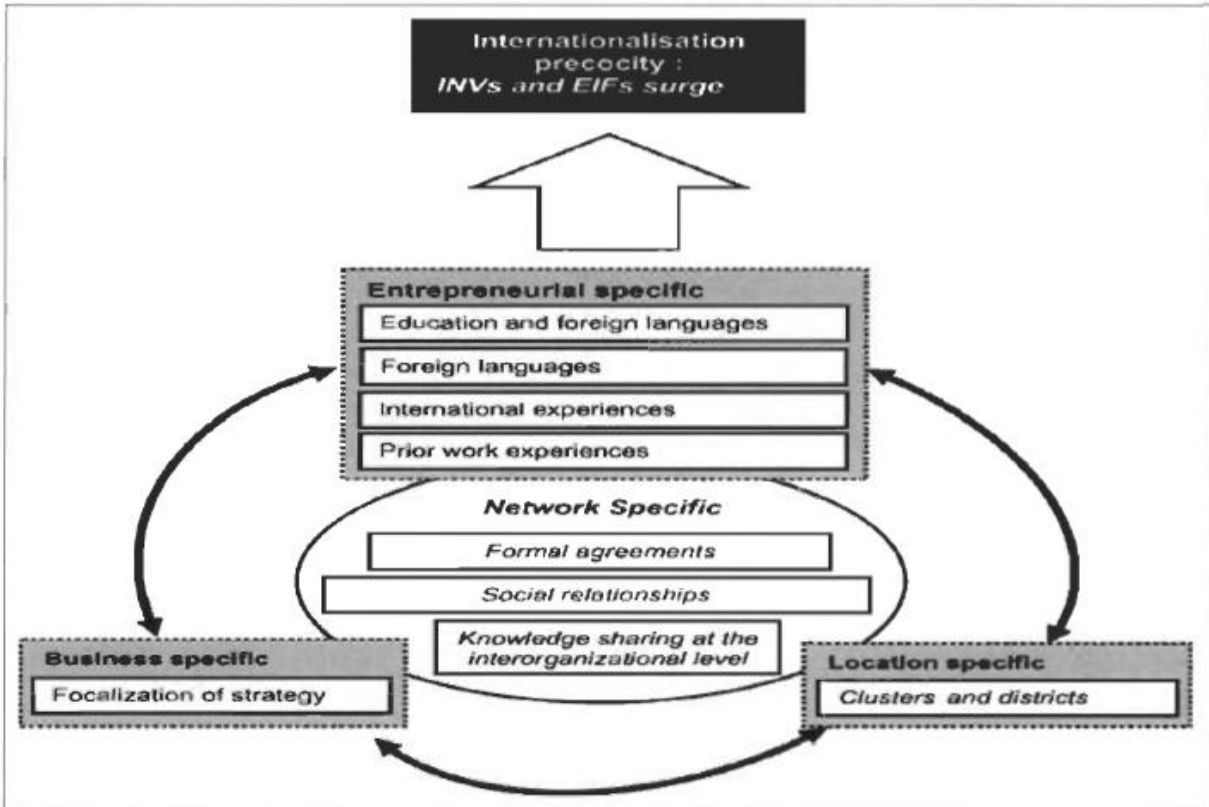
النموذج 02 : للباحثين (Andersson et Wictor, 2003)



المصدر: (Andersson et Wictor, 2003, p. 254)

المهدف من المقال الذي اقترحه (Andersson and Wictor, 2003) هو تحديد العوامل المهمة والتفسيرية لتدويل الشركات الجديدة. كانت دراسة الحالة مميزة وتم إجراء المقابلات مع أربع شركات سويدية تم تدويلها 25٪ على الأقل من نشاطهم في غضون ثلاث سنوات بعد إنشائها و بعد جمع البيانات الخاصة بهم (Andersson and Wictor, 2003) يحدد أربعة عوامل رئيسية (انظر النموذج 02) تشرح الزيادة في ظاهرة EIRP وهي: العولمة التي تشمل تطوير الاتصالات والنقل ، القائد (أو فريق الإدارة) و الشبكات الدولية و قطاع النشاط.

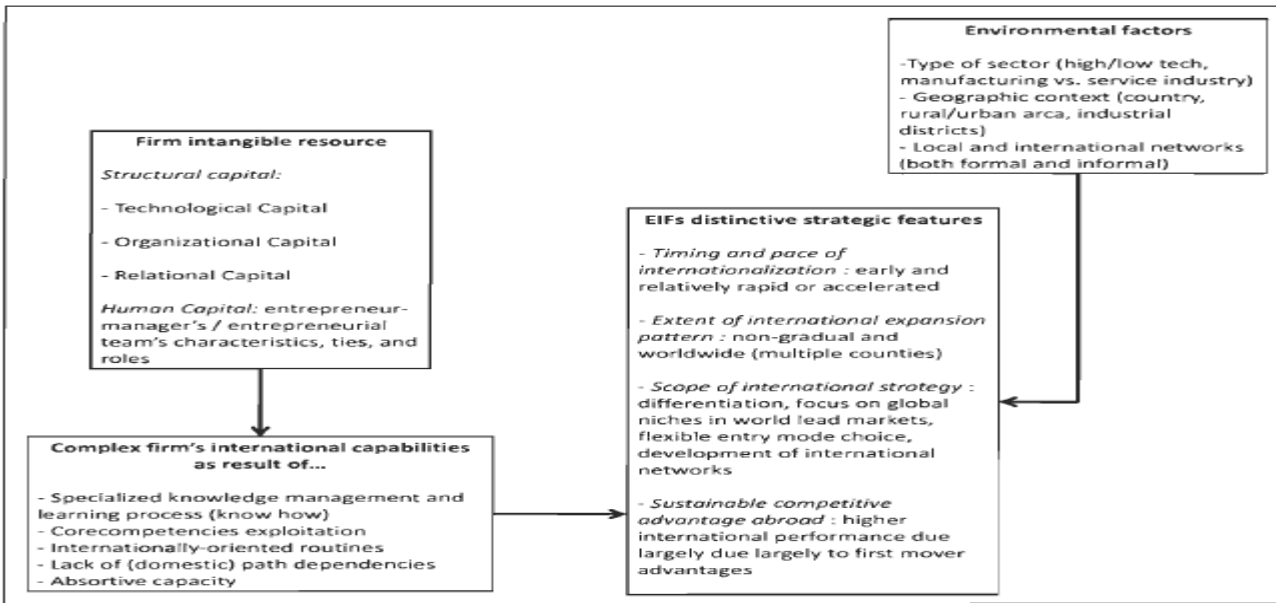
النموذج 03 : للباحثين (Zucchella et al., 2007)



المصدر: (Zucchella et al., 2007, p. 272)

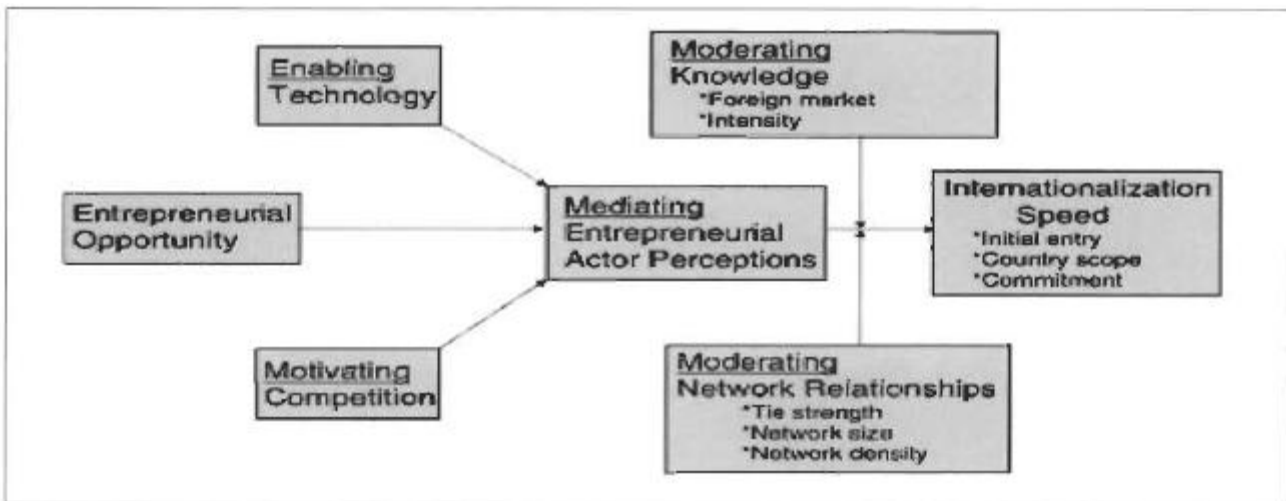
وفقاً لـ (Zucchella et al., 2007) التصدير المبكر هو نتيجة مجموعة من العوامل المختلطة وهي: رؤية المدير (الناجحة عن تعليمه أو خبرته السابقة) ودرجة الالتزام الدولي (يعتمد على الموارد البشرية والموارد المالية المخصصة للمشروع) ، مهارات المديرين وشبكاتهم.

النموذج 04: Rialp et al. (2005)



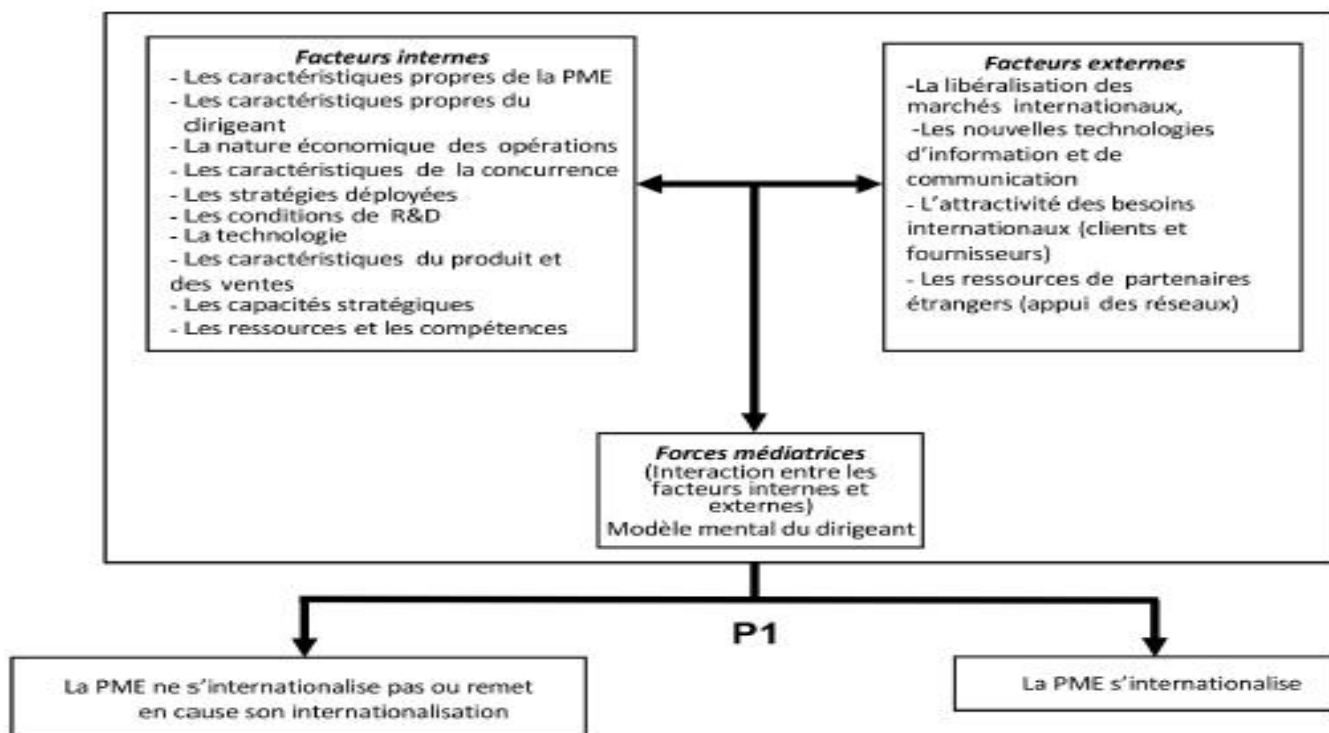
المصدر: Rialp et al. (2005, p. 161)

النموذج 05 : للباحثين Oviatt et McDougall (2005)

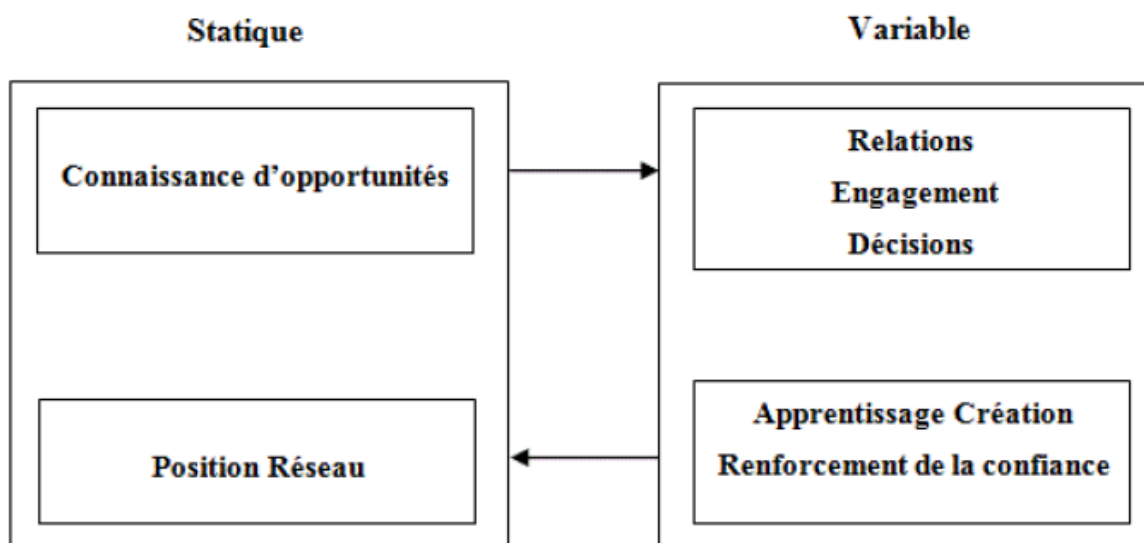


المصدر: Oviatt et McDougall (2005, p. 541)

النموذج 06 : نموذج الباحث Etemad (2004)



النموذج 07 : للباحثين (McDougall et al. (2009).



من خلال هذه النماذج قام الباحث بدراسة جميع المتغيرات التي تجمع بين العوامل المفسرة للمؤسسات التي تقوم بالتدويل المبكر والسريع وجمعها في جدول مفصل.

الجدول 01: متغيرات العوامل المفسرة لتدويل المؤسسات التي تقوم بالتدويل المبكر والسريع

<i>Variables principales</i> Auteurs	<u>Environnement externe</u>	<u>Dirigeant</u>	<u>Capital intangible</u>	<u>Stratégie</u>
<u>Oviatt et al (1995)</u>		Vision « globale » du marché par le dirigeant Expérience internationale	Réseaux internationaux Valorisation des ressources intangibles	Utilisation de nouvelles technologies Marketing Innovation
<u>Madsen et Servais (1997)</u>	Degré d'internationalisation du marché Localisation géographique Marché domestique trop petit	Rôle du dirigeant (expérience internationale et produit)	Appui des réseaux	Degré de spécialisation Innovation et R&D
<u>Andersson et Victor (2003)</u>	Mondialisation Secteur d'activité	Importance du dirigeant	Importance des réseaux	
<u>Zucchela et al. (2007)</u>	Contexte géographique (regroupement d'entreprises) Environnement mondial (mentionné comme déterminant, mais pas pris en compte dans l'étude) Les nouvelles conditions de marché	Rôle du dirigeant (éducation, capacité linguistique, expérience) Vision globale	Les réseaux	Stratégie de niche
<u>Rialp et al. (2005)</u>	Développement technologique Type de secteur	Expérience internationale Connaissances du marché	Management international Les réseaux Les ressources intangibles La flexibilité	Produit différencié Spécialisation Orientation client
<u>Oviatt et McDougall (2005)</u>	Saisie d'opportunités Développement technologique	Caractéristiques du dirigeant Expérience professionnelle Traits psychologiques Connaissances (savoir-faire et marché)		
<u>Eternad (2004)</u>	Libéralisation des marchés Les nouvelles technologies Attractivité des besoins internationaux	Caractéristiques du dirigeant Expérience Vision internationale ou globale	Appui des réseaux (partenaires étrangers)	
<u>Oviatt et McDougall (2003)</u>	Secteur industriel Mondialisation	L'expérience du dirigeant (internationale et industrielle)		Stratégies « agressives » Stratégie de différenciation, d'innovation et de qualité

توصل الطالب الباحث إلى مجموعة من النتائج المهمة نذكر منها : تمكن الباحث من إبراز عامل تفسيري جديد وهو أصل المنتج سيكون من المثير للاهتمام معرفة التأثير الفعال لهذا الأخير في تدويل الشركات الصغيرة والمتوسطة المنشأة حديثاً و على نفس المنوال تمكنا من ملاحظة أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تقوم بالتدويل السريع والمبكر EIRPs التي تمت دراستها قد تم الارتقاء بها إلى المعايير مما قد يُظهر تأثيراً إيجابياً سيكون من المفيد معرفته لتسهيل تدويل الشركات الصغيرة والمتوسطة الشابة في المستقبل.

المبحث الثاني: الدراسات السابقة للتجمعات الصناعية

I – الدراسات السابقة الجزائرية للتجمعات الصناعية

➤ تناولت الورقة البحثية تحت عنوان : "متطلبات تطبيق العناقيد الصناعية لإعادة هيكلة وتأهيل قطاع الصناعة الغذائية دراسة حالة: فرع الطماطم الصناعية الجزائرية" في مجلة الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية العدد 18، (2017) للباحثين فريدة حدادة ومداح عرابي الحاج في كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير بجامعة حسيبة بن بوعلي الشلف الجزائر. عمل الباحثان على الإجابة على الإشكالية التالية: "ما هي الشروط والمتطلبات التسييرية والتنظيمية والاقتصادية لتطبيق العناقيد الصناعية في قطاع الصناعة الغذائية الجزائرية عامة وقطاع الطماطم الصناعية خاصة التي تضمن إعادة هيكلته وتأهيله وفق شروط ومعايير السوق الدولية؟"

الإجابة عليها تمت من خلال طرح الفرضية التالية:

يؤثر ضعف مكنة القطاع الفلاحي الجزائري على إنتاجية مردود يته وتطور قطاع الصناعة الغذائية عامة وفرعها للطماطم الصناعية خاصة.

العمل قسم إلى ثلاث محاور أساسية: خصص المحور الأول للأدبيات حول مصطلح ومفهوم العناقيد الصناعية نشأتها وتطويرها خصائصها والمزايا. المحور الثاني تطرق فيه الباحثين إلى دراسة واقع وخصوصيات قطاع الطماطم الصناعية الجزائرية، أما المحور الثالث تطرق فيه الباحثان إلى إجراء ومتطلبات تطبيق إستراتيجية العنقود الصناعي على فرع الطماطم الصناعية في الجزائر مع التركيز على أهم النتائج المتحصل عليها وهي القيمة المضافة التي أتى بها الباحثان.

استخدم الباحثان الأسلوب التحليلي على شكل جداول ودراسة الإنتاج العالمي من الطماطم الصناعية لمجموعة من الدول المختصة في إنتاج الطماطم الصناعية للسنوات (2010-2016) بالاعتماد على المعطيات الموجودة في موقع (AMTOM European union) كما تطرق الباحثان إلى دراسة تحليلية لإنتاج الطماطم الموجهة للتحويل الصناعي في الجزائر في الفترة (2010-2016).

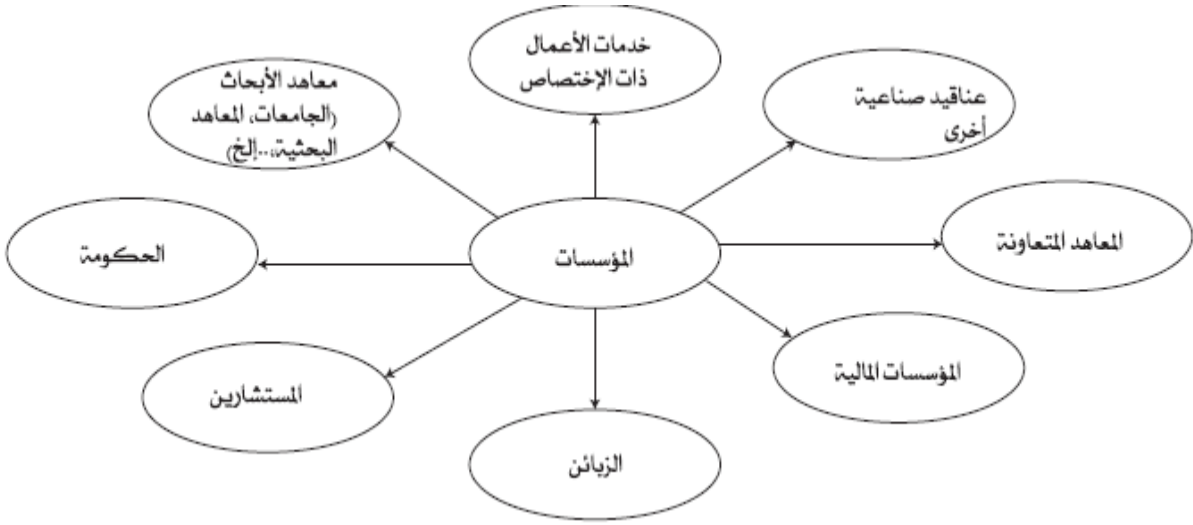
أكد الباحثان من خلال هذه الورقة البحثية أن معظم الخبراء والباحثين اجتمعوا على أن التجمعات الصناعية هي تركيز

جغرافي لمجموعة من الشركات كالتماثلة ذات الصلة فيما بينها أو تكاملية الأنشطة عن طريق تقنات المعاملات التجارية و

الاتصالات والحوار فهيتتشار كوتتقاسمنفسالبنية التحتية المتخصصة، أسواق العمل والخدمات، بالإضافة إلى أنها تواجهنفسالفرص والتحديات. كما

وضحها الباحثان في (الشكل 01).

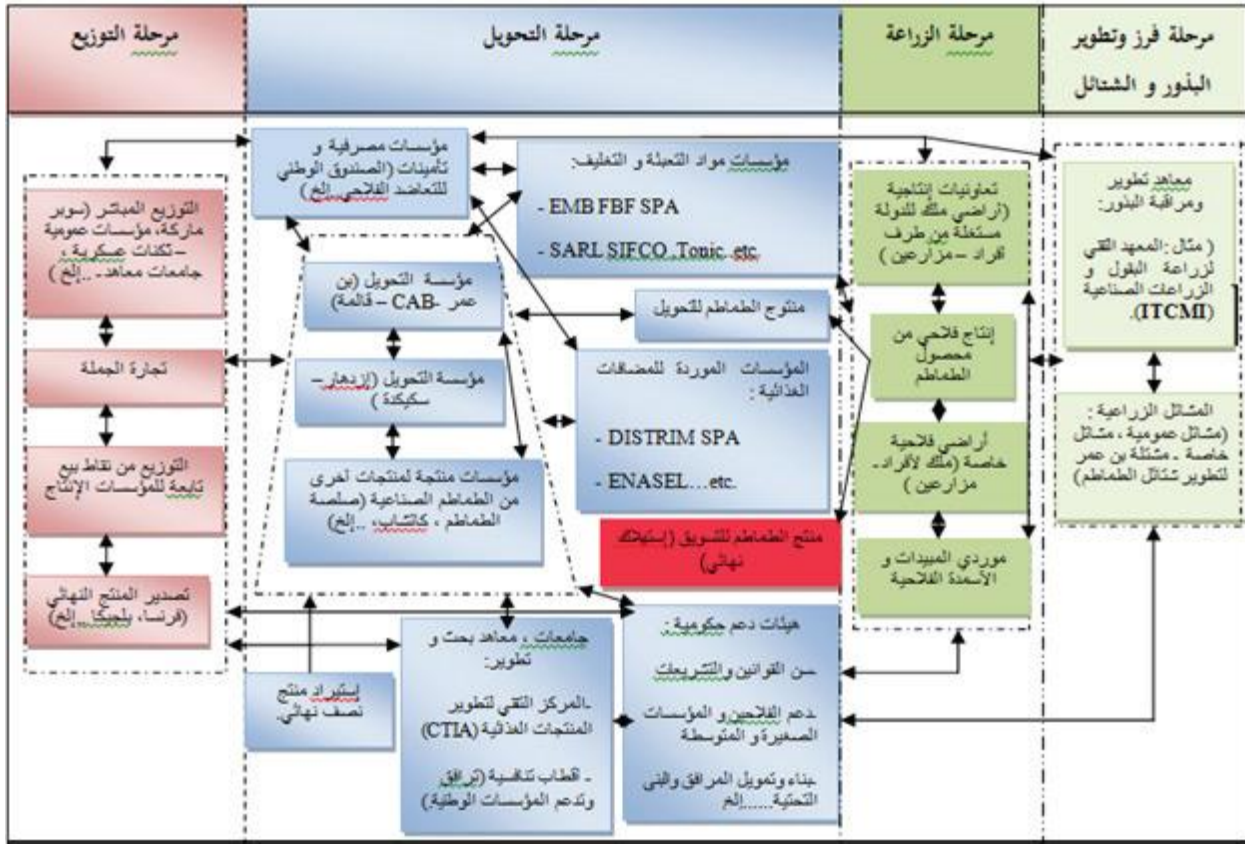
الشكل 01: العناصر الرئيسية المكونة لمصطلح العنقود الصناعي



Source : Institut de la statistique du Québec, Méthode de qualification des grappes industrielles québécoises, Science, technologie et innovation, Québec, 2008, p :59.

بعد دراسة الأدبيات والمفاهيم الخاصة بالتجمعات الصناعية والتحليلات المتعلقة بهذا الموضوع اقترح الباحثان نموذجا خاصا لمنتج الطماطم الصناعية في الجزائر.

النموذج: التجمع الصناعي المقترح لمنتج الطماطم الصناعية في الجزائر



توصل الباحثان إلى النتائج التالية:

- ضعف مردودية القطاع الزراعي لإتباعه الطرق التقليدية وبعده عن المكننة الصناعية في عمليات الزرع والجني.
- عدم ارتباط القطاع الزراعي بالقطاع الصناعي الغذائي وهو ما يؤدي لضعف المنافسة وتلف العديد من المنتجات الزراعية مثل الطماطم الصناعية.
- ضعف كميات الطماطم الموجهة للتحويل الصناعي مقارنة بباقي المنافسين الدوليين (المحولين الصناعيين)
- غياب وضعف التعاون بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة فيما بينها وبين المؤسسات البحثية والتعليمية ومؤسسات تحويل الطماطم الصناعية وهو ما يؤثر على روح مبادرة الإبداع والابتكار.
- تطرقت الورقة البحثية تحت عنوان: "دور شبكات المؤسسات في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الإشارة إلى بعض الشبكات في الجزائر" في مجلة آفاق علمية العدد 04، (2020) عمل الباحثان: خالد دهان و محبوب مراد بجامعة بسكرة على الإجابة على الإشكالية التالية: " كيف يمكن أن تساهم شبكات المؤسسات في تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟". للإجابة على هذه الإشكالية قام الباحثان بطرح الفرضيات التالية:
- من خلال الشبكات يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لديها الإمكانيات اللوجيستية وتقنية ضعيفة أن تلجأ إلى استخدام قدرات المؤسسات الأخرى المنتمية على الشبكة.

- تتمتع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لديها خبرة تجارية ضعيفة أو معدومة بفرصة التعرف على الفرص التجارية في السوق الأجنبية وذلك من خلال الشبكات.

- تسعى الجهات الوصية في الجزائر إلى دعم تجربة شبكة المؤسسات من أجل تعظيم الاستفادة من إمكانيات كل الجهات المنخرطة فيها.

قسمت هذه الورقة البحثية إلى ثلاث محاور أساسية: خصص المحور الأول لتقديم مفاهيم حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في تدويل هذه المؤسسات أما المحور الثاني ركز فيه الباحثان على دراسة العناقيد أو المجمعات الصناعية تعريفها وأنواعها المحور الثالث تطرق فيه الباحثان إلى دراسة مجموعة من المجمعات في الجزائر وتصنيفها حسب التوزيع الإقليمي للأنشطة الصناعية في الجزائر.

استخدم الباحثان النموذج التحليلي لإنجاح هذه الورقة البحثية حيث توصلا للنتائج التالية:

- توفر التجمعات الموارد اللازمة للبحث عن شركاء دوليين، هذه النتيجة تؤكد أن نقص رأس المال والمهارات الإدارية و هي أهم القيود في عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وغالبا ما تتوفر هذه المؤسسات على معلومات محدودة من الأسواق وتفتقر للعديد من الخبرة العملية في الأسواق الخارجية.

- تساعد التجمعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على بناء قوات الاتصال بالأسواق الخارجية لكونها ضرورية للتوسع الدولي.

- تعطي التجمعات الشرعية اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأن سمعة هذا التجمع تسمح لهذه المؤسسات بالإنضمام إلى شركاء أجنب مختصين وذوي خبرة لمواجهة الصعوبات في تحقيق الأهداف الأحسن من عملها منفردة وتتماشى هذه التحاليل مع (McHardy Reid, De Martino, Zyglid Oponlos) الذين حددوا من خلال أبحاثهم ودراساتهم أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنتمي إلى شبكة ذات بعد عالمي قد تستفيد من التداعيات الإيجابية لسمعة التجمع التي تعمل فيها.

➤ أُنجزت الدراسة تحت عنوان: "العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر" في مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير العدد 07، (2007) من طرف الباحث زايري بلقاسم الذي عمل على الإجابة على الإشكالية التالية: "ما مدى تأثير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحجمها وماذا تكتسب في حالة تجمعها في إطار العناقيد الصناعية؟".

تهدف هذه الدراسة إلى معرفة الدور الذي تلعبه العناقيد الصناعية في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولما لهذه الأخيرة من أهمية في الاقتصاد الجزائري. لذلك استخدم الباحث المنهج التحليلي لمعرفة طبيعة الدراسة التي تهدف لعرض الخصائص المحددة.

العمل قسم إلى أربع محاور أساسية: خصص المحور الأول لدراسة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر و في بعض الاقتصاديات ، كما تطرق الباحث في المحور الثاني إلى الإطار النظري للعناقيد الصناعية ، ثم خصص المحور الثالث لدراسة العناقيد الصناعية والميزة التنافسية للدول، الفصل الرابع كان عبارة عن دراسة حول دعم إستراتيجية العناقيد الصناعية.

و اعتمد الباحث على العوامل الأربع لتحديد الميزة التنافسية للدولة التي اقترحها (Porter, 1990) والتي سماها من حيث التداخل

والتشابك فيما بينها بـ « Porter diamand »

بعد هذه الجهود المكثفة توصل الباحثان إلى النتائج التالية:

- صغر حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يمثل مشكلا كبيرا لنشاطها بل يعتبر قوة تسمح لها بالتكيف مع المتغيرات الطارئة.

- المشكل الحقيقي يوجد في ضعف التنسيق والتعاون فيما بينها.

- تلعب التجمعات الصناعية دورا مهما في احتواء النقص والحلل في التنسيق والترابط بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة التي لها إمكانية التصدير

- تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بالعزلة عن محيطها العالمي.

➤ قام الباحث الأستاذ طروبيا نذير بجامعة أدرار الجزائر في الورقة البحثية تحت عنوان: "خبرات دولية في مجال العناقيد والتجمعات الصناعية لتوطين المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتفعيل دورها- مع إشارة إلى تجربة العناقيد التكنولوجية بسيدي عبد الله"، في مجلة الاقتصاد وإدارة الأعمال. مجلد 03، العدد(01) ص17-37، (2019).

عمل الباحث على الإجابة على الإشكالية التالية: "إلى أي مدى يمكن الاعتماد على العناقيد الصناعية كإستراتيجية واعدة لتفعيل دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة من خلال عرض بعض الخبرات العالمية الرائدة؟".

الإجابة عليها تمت من خلال طرح الفرضية التالية:

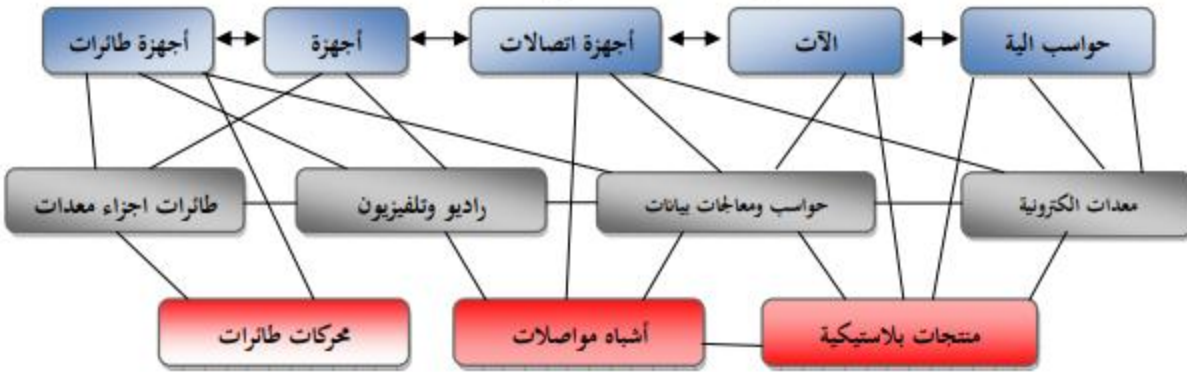
- تجربة العناقيد الصناعية في الجزائر لا تزال فتية وتحتاج إلى الكثير من الجهود والتخطيط المحكم لتعزيزها وانتشارها.

اعتمد الباحث على المنهج الوصفي التحليلي لعرض الجزء الأكبر من الدراسة إلى جانب استخدام المنهج الاستنباطي لتحليل مكونات الأشكال والجداول كما استعمل الباحث المنهج الإحصائي لتعزيز العرض النظري بأرقام وإحصائيات لإثباته.

البحث قسم إلى ثلاث محاور أساسية: خصص المحور الأول إلى العناقيد الصناعية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث المفهوم والأهمية، أما المحور الثاني تناول فيه الباحث واقع التجربة المحلية للعناقيد الصناعية والسياسات الرامية لتفعيلها، المحور الثالث تطرق فيه الباحث إلى الدراسة التطبيقية والتي تعتبر القيمة المضافة التي أتى بها الباحث والمتمثلة في التجارب الدولية الرائدة للعناقيد الصناعية مع تقديم الدوافع والآليات ومعايير الاختيار.

تناولت هذه الورقة البحثية نموذجا للعنقود الصناعي بجنوب كاليفورنيا

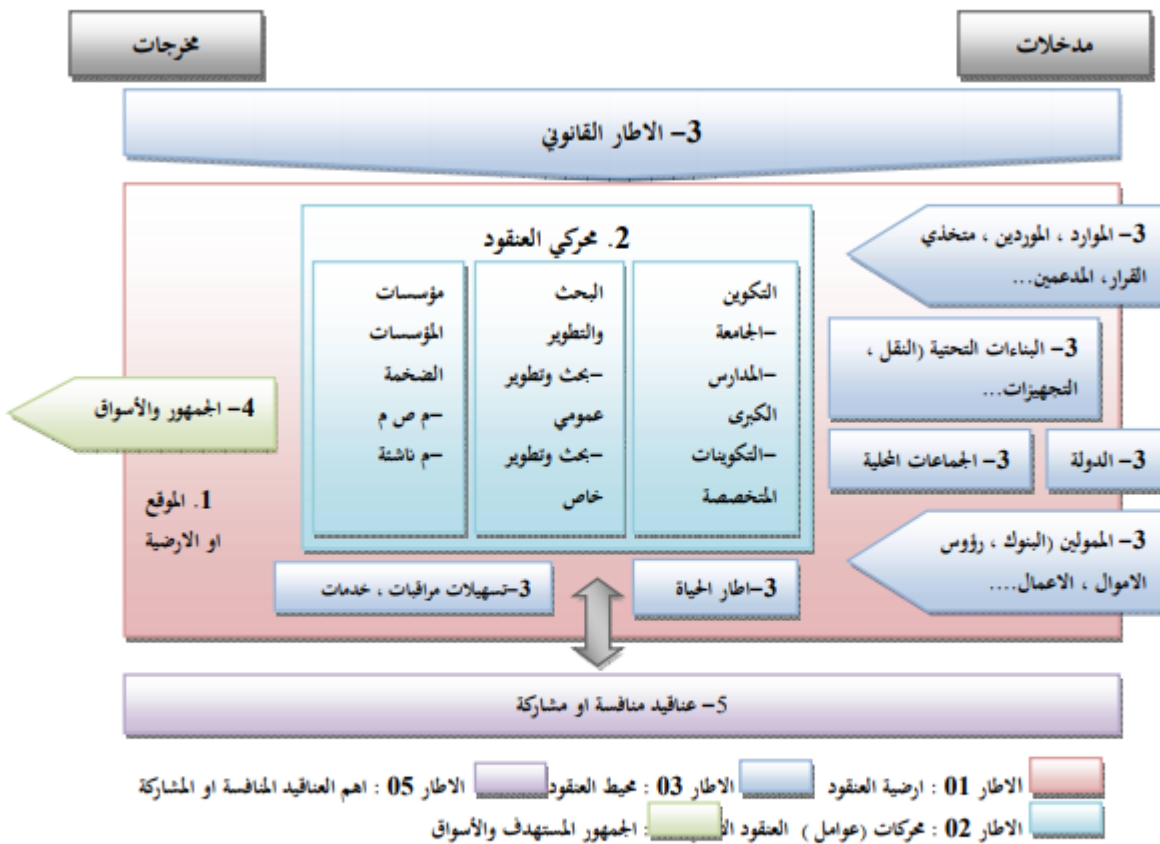
الشكل 01 : نموذج العنقود الصناعي بجنوب كاليفورنيا



المصدر : ممدوح محمد مصطفى، استراتيجية توطين المشروعات الصناعية في مصر ، دراسة حالة اقليم الصعيد، رسالة تدخل ضمن متطلبات الحصول على شهادة الدكتوراه في فلسفة التخطيط العمراني، كلية الهندسة، جامعة عين شمس، القاهرة، 2004، ص 135.

من خلال هذا الشكل استنتج الباحث أن العنقود الصناعي يلعب دورا جوهريا في تطوير ورفع كفاءة وأداء القطاع الصناعي الذي يعمل فيه العنقود كما قدم الباحث مخططا لمكونات العنقود الصناعي للباحث (François Dugeny, 2008) الذي أشار فيه الباحث أن نجاح العنقود لا يتوقف فقط على توفر هذه العناصر والأدوار التي يملكها بل على قدرة العنقود على خلق ديناميكية التعاون الخاصة والقادرة على تخفيض تكاليف الإنتاج، تحدث هذه الديناميكية بشكل عمودي (ضمن الشركات المكتملة) أو أفقي (على طول خط الإنتاج) وتجعل هذه الديناميكية العنقود الوعائي الذي يحتوي على سلسلة من العلاقات والتأثيرات الخارجية والداخلية مما يؤدي إلى زيادة التنوع التكنولوجي للمنطقة وتطور ونمو العنقود وضمان ظهور أفاق إنتاجية عالية.

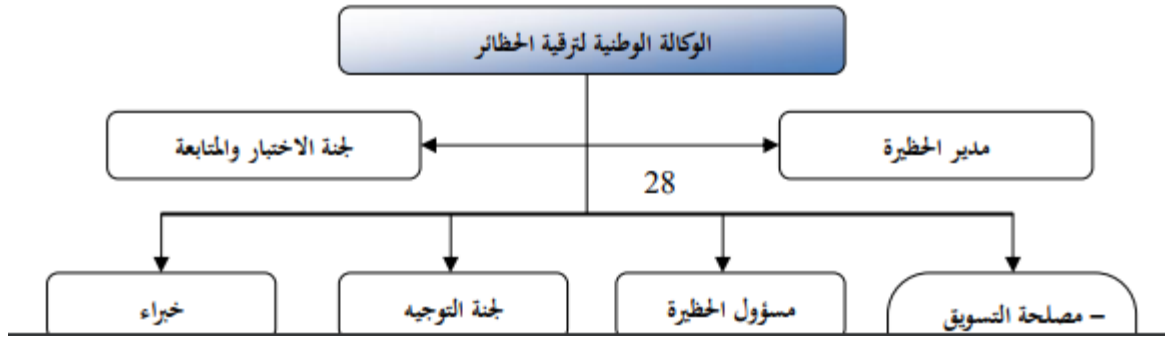
الشكل 02: مكونات العنقود الصناعي



المصدر : François DUGENY, Clusters Mondiaux, Regards croisés sur la théorie des clusters, identifications et cartographie des principaux clusters internationaux, institut d'aménagement et d'urbanisme de la Région d'Ile-de-France, janvier 2008, p127, http://www.iau-idf.fr/fileadmin/Etudes/etude_444/ClustersMondiaux.pdf (24/12/2018) sur le site :

كما تطرق الباحث إلى تقديم الهيكل التنظيمي للعنقود الصناعي التكنولوجي سيدي عبد الله

الشكل: الهيكل التنظيمي للعنقود الصناعي التكنولوجي سيدي عبد الله



المصدر: الطيبي عبد الله، تحليل دور العناقيد الصناعية في تعزيز استراتيجية التنمية الصناعية في الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة وهران 2، 2016، ص203.

إضافة إلى كل ما جاء في هذه الورقة البحثية قدم الباحث جدولاً تفصيلياً لأهداف العنقود الصناعي سيدي عبد الله

الجدول: أهداف العنقود الصناعي سيدي عبد الله

<ul style="list-style-type: none"> - تنويع سلسلة القيم لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات. - تحفيز قطاع التصدير في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. - تحفيز أنشطة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لتكون قوة ومزدهرة. - العمل كمحور مادي وافتراضي لأنشطة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الجزائر. 	أهداف المجال
<ul style="list-style-type: none"> - توفير الدعم التقني وأعمال ذات جودة للمؤسسات في الجزائر. - الإسراع في نسبة تأسيس وتوسيع شركات ناشئة ومؤسسات صغيرة ومتوسطة. - تعزيز كفاءات المؤسسات. 	أهداف المؤسسات
<ul style="list-style-type: none"> - ترقية وتطوير التكنولوجيات المتقدمة - تسهيل عملية البحث 	أهداف وظيفية
<ul style="list-style-type: none"> - تقريب مختلف الشركاء 	أهداف التنسيق

المصدر: الطيبي عبد الله، تحليل دور العناقيد الصناعية في تعزيز استراتيجية التنمية الصناعية في الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة وهران 2، 2016، ص205.

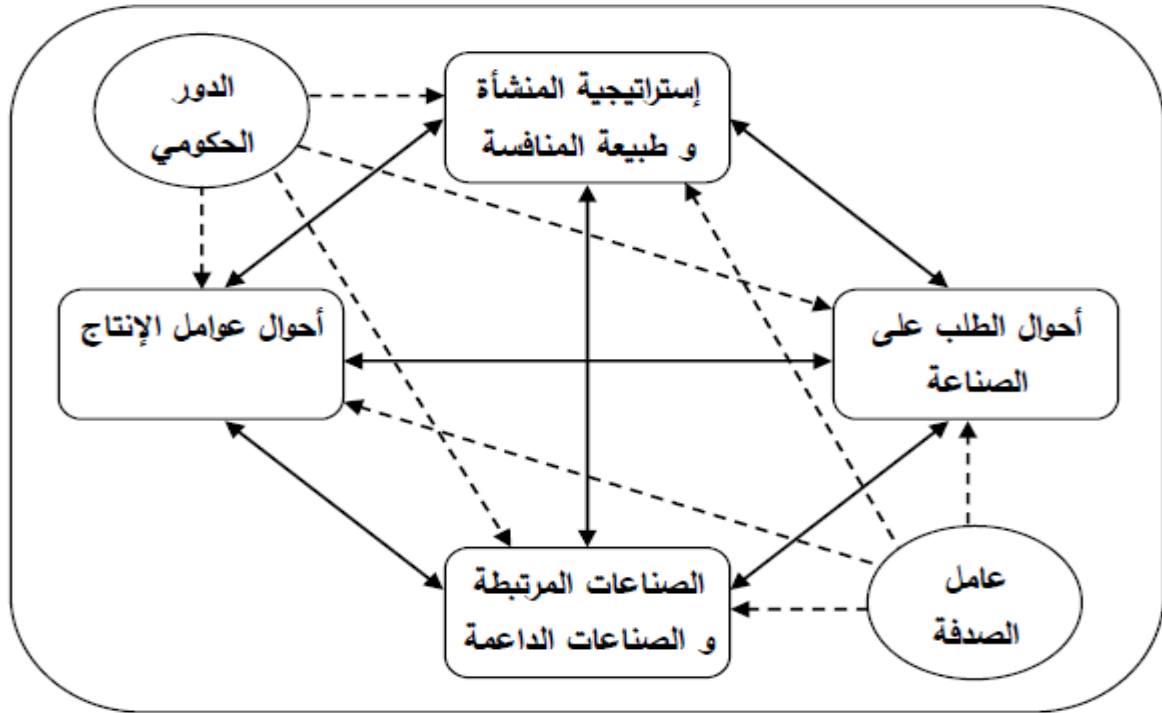
توصل الباحث إلى النتائج التالية:

- فكرة العناقيد الصناعية في الجزائر لا تزال في مهدها و أمام الكثير من الجهد والوقت لتنتشر وتعمم
- البلدان التي تبنت إستراتيجية العناقيد الصناعية استطاعت جني الكثير من الثمار كزيادة الإنتاجية الصناعية اختراق الأسواق العالمية وتنمية العنصر البشري وتأهيله
- تناولت الدراسة بعنوان: "العناقيد الصناعية كنموذج استرشادي لتحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

-حالة الجزائر- " الذي عمل من خلالها الأستاذ الباحث زهير زواش بكلية العلوم الاقتصادية و التسيير جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر. في مقال له بمجلة العلوم الإنسانية، عدد 42 ديسمبر 2014، مجلد ب، ص.ص 61- 88. حيث حاول الباحث الإجابة على الإشكالية التالية: ما مدى مساهمة العناقيد الصناعية في تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة؟ العمل قسم إلى ثلاث محاور أساسية: خصص المحور الأول لدراسة الأدبيات النظرية المتعلقة بالعناقيد الصناعية و مكوناتها و خصائصها، المحور الثاني ركز فيه الباحث على مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري، المحور الثالث تطرق فيه الباحث إلى أثر العناقيد الصناعية على الميزة التنافسية للدولة.

استعمل الباحث الأسلوب التحليلي الوصفي للإجابة على الإشكالية المطروحة مبينا بذلك استنادا على البيانات و الإحصائيات التي تحصل عليها من World Economic Forum, the Global Competitiveness Report:2012-2011 و على العوامل المحددة للميزة التنافسية حسب مقاربة مايكل بورتونر نموذج الماسة الصناعية: (Porter's Diamond Model) ركز Porter في هذا النموذج على ستة قوى أساسية للميزة التنافسية و المتمثلة في: عوامل الإنتاج، ظروف الطلب، الصناعة الداعمة و المكملة، إستراتيجية المؤسسة و منافستها، الدور الحكومي، عامل الصدفة. كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم 01: مكونات الميزة التنافسية عند Porter



المصدر: Örjan Sölvell, Cluster: Balancing Evolutionary and Constructive Forces, Sweden, 2nd edition, 2009, p: 10, au site d'Internet: www.Cluster-research.org

أكد الباحث من خلال هذه الورقة البحثية أن العناقيد الصناعية تعد من محددات القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أن العمل الفردي لهذه المؤسسات أدى إلى العديد من القيود التي تواجه نموها و تطورها و هو ما نتج عنه إطار يسمح لها باكتساب مزايا

اقتصاديات الحجم الكبير واستخدام التكنولوجيا الحديثة المتطورة وخفض تكاليف الإنتاج ورفع جودة ونوعية المنتجات النهائية، محلياً ودولياً، خاصة مع التحرر المستمر للأسواق، كما أنها تعدّ سبيلاً لدى مجال اقتصاد الجزائر في الاقتصاد العالمي من خلال زيادة قدرته التنافسية عالمياً.

تحصل الباحث على النتائج التالية:

أسلوب العناقيد يعد من أنجح وسائل التنمية الحديثة التي انتهجتها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أثبتت التجارب السابقة في معظم دول العالم أن صغر حجمها لا يمثل مشكلة لنشاطها و يجب عليها الاندماج داخل التجمعات الصناعية التي تستفيد منها في بناء تحالفات استراتيجية فاعلة تجعلها قادرة على مجابهة تحديات العولمة و تحرير التجارة بسبب قدرتها احتواء النقص تقوية العلاقات ما بين المؤسسات الصغيرة و محيطها و أهم المشاكل التي تعانيها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية هو عزلها عن محيطها الصناعي العلمي، مما يمنعها من تجاوز أهم الصعوبات.

➤ عالجت الورقة البحثية بعنوان: زيادة إنتاجية الصناعات الصغيرة و المتوسطة و تعزيز قدراتها التنافسية من خلال إستراتيجية

العناقيد الصناعية. للباحثة نجمة عباس في مجلة الاقتصاد الصناعي(2017)، العدد 02، رقم 01، الصفحة 21-46.

حاولت الباحثة الإجابة على الإشكالية التالية: ما هو دور العناقيد الصناعية كإحدى أهم أساليب تطوير المشروعات الصغيرة و المتوسطة و دعم قدراتها الإنتاجية؟

للإجابة على هذه الإشكالية قسمت الباحثة العمل في هذه الورقة البحثية إلى ثلاث أقسام أساسية: تناول القسم الأول تقديم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ركزت في القسم الثاني على الخلفية النظرية للعناقيد الصناعية أما القسم الثالث و الأخير تطرقت فيه الباحثة إلى دراسة العلاقة بين العناقيد الصناعية و القدرة التنافسية.

هدفت هذه الدراسة إلى معرفة دور العناقيد الصناعية على أنها أهم الأساليب لتطوير المشروعات الصغيرة و المتوسطة و دعم قدراتها التنافسية الذي يساعد هذه المؤسسات على العمل في إطار حجم كبير نسبياً يساعدها على التمتع بمزايا اقتصاديات الحجم الكبير و استخدام التكنولوجيا المتطورة أو خفض تكاليف الإنتاج و رفع جودة و تنافسية المنتجات النهائية.

استخدمت الباحثة لاجاز هذه الورقة البحثية الأسلوب التحليلي الوصفي و اعتمدت كذلك على محددات القدرة التنافسية وفق

نموذج Porter.

توصلت الباحثة إلى أن العناقيد الصناعية تعد من أهم الحلول الجوهرية لدعم و استقرار نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مما يجعلها تكتسب إمكانات خاصة تسمح لها بتحقيق درجة عالية من الاستقرار الاقتصادي و ذلك راجع للارتباطات الرأسية و الأفقية التي تتيحها لها العناقيد الصناعية و الحصول على سياسة ملائمة لتقوية العنقود و دعم القدرة التنافسية. واتسع مفهوم العناقيد الصناعية ليضم أهم الهيئات التمويلية و الهيئات الحكومية و غير الحكومية و المتمثلة في الجامعات و مراكز التدريب المهني و النقابات و مراكز البحث و التطوير و غيرها من العناصر الهامة جدا التي ينتج عنها علاقات تشابك خلفية و أمامية قوية بين وحدات العنقود الصناعي. توصلت الباحثة أن درجة تطوير العنقود تقاس بنفس محددات القدرة التنافسية للدول و تتحدد القدرة التنافسية للدول أو العناقيد أو الصناعات وفق منهج Porter في تحليل القدرة التنافسية كما أكدت الدراسة أن السياسات الأساسية لتفعيل العنقود كخيار استراتيجي لدعم و مساندة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يتلخص في محورين أساسيين هما: توفير حزمة من أساليب المساندة للمؤسسات و المساعدات و

هي منهجية متسقة من حيث المحتوى و المرحلة و التوقيت لتصب عملها على نطاق جزئي و تعتبر هذه المنهجية أن وحدة العمل هي المؤسسة، المحور الثاني شمل خلق السياسات التي تعمل على نضج بيئة الأعمال و التحفيز داخل التجمع و الذي ينتج عنه شبكة من العلاقات التي تجعل من هذا التجمع وحدة للسياسات الاقتصادية و أداة لدعم أهدافها المسطرة من حيث النمو و التشغيل و التصدير.

II – الدراسات السابقة أجنبية لتجمعات الصناعية

➤ العمل تحت عنوان: « L’insertion dans le global des économies locales et ses retombasses »

« les cahiers du cread : مجلة في territoriales : le cas de la vallée de l’Arve en Haute-Savoie »

« 2017, n°111 للباحث Améziane Ferguene الذي حاول الإجابة على الإشكالية التالي:

"ما هي الأشكال الملموسة التي يتخذها الانفتاح على العالمية على الانفتاح الدولي. وما هي تداعيات هذا الانفتاح على المنطقة المدروسة؟". الإجابة على هذه الإشكالية تمت من خلال طرح الفرضية التالية:

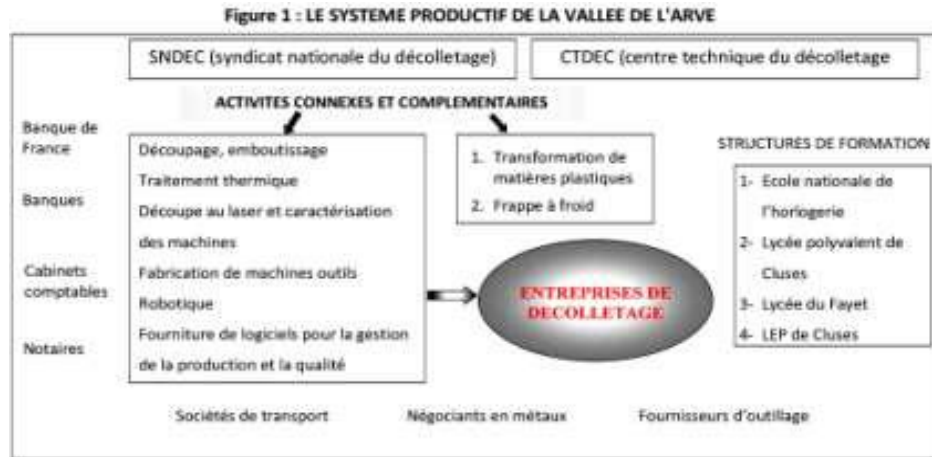
تحليل هذه العملية المركبة من: عالمي/ محلي في حالة ملموسة ما بين L’Arve en Haute-Savoie Genève et Mont Blanc والتي تسمى كذلك Technic-vallée لاعتبارها المثال الأحسن للاقتصاد المحلي المفتوح على الدولي.

قسم العمل إلى محورين: خصص المحور الأول لتعريف نظام الإنتاج المحلي (SPL) الخاص بTechnic-vallée مع توضيح الجذور الإقليمية للأنشطة والجهات الفاعلة التي تشكل هذا النظام المحور الثاني تطرق فيه الباحث لدراسة العوامل الديناميكية والصعوبات الحالية

للنظام الاقتصادي المحلي ل’Arve en Haute-Savoie

اعتمد الباحث في هذه الورقة البحثية على الأسلوب التحليلي حيث تطرق إلى دراسة كل العوامل المساعدة على التكوين الإقليمي

والملائمة لنجاح نظام (SPL) في L’Arve en Haute-Savoie كما تطرق الباحث لدراسة المخاطر والعراقيل التي تواجه هذه العملية



المصدر: (CETIM/CTDEC (Centre Technique des Industries)

يتم تقديم النظام المحلي في شكل جهاز إنتاج معقد و يتم إدراجه في بيئة مؤسسية واجتماعية اقتصادية محفزة بالكامل مع نتيجة ديناميكية تنمية راسخة بقوة في إقليم الوادي وتعتمد إلى حد كبير على الموارد الداخلية. من خلال هذه الورقة البحثية توصل الباحث للنتائج التالية:

من التحليل الذي اقترحه الباحث الاحتفاظ بأن تأثيرات الانفتاح الدولي على الاقتصاد المحلي لوادي L’Arve en Haute-Savoie

متنوعة ومتناقضة. من ناحية أخرى يمثل الاندماج في العولمة عدداً معيناً من المخاطر: إضعاف الإرساء الإقليمي للشركات بعد نقل

مراكز الإنتاج إلى الخارج وتقليل الآثار غير المباشرة على المستوى المحلي وتدهور منطوق SPL لصالح المنطق المالىمستثمرون دوليون ... الخ من ناحية أخرى توفر التغييرات على المستوى العالمي فرصاً حقيقية للتطوير لشركات الوادي: توسيع أسواقها وإمكانيات متزايدة للنمو الخارجي وتحسين قدرتها التنظيمية من خلال اعتماد أساليب إدارية جديدة وتكامل مهارات جديدة وتعزيز قدراتهم الابتكارية

ومع ذلك لاغتنام هذه الفرص عندما يواجهون منافسة أسعار دولية شرسة للغاية فلا خيار أمام مقلدي Technic-Vallée: يمكنهم فقط لعب بطاقة الجودة هذا يعني أنه يجب عليهم الابتكار باستمرار في نفس الوقت لتطوير منتجات أكثر كفاءة دون توقف وتصميم عمليات تصنيع أكثر كفاءة وتحليل أشكال تنظيمية أكثر ملائمة و كل ما فعلوهالنجاح حتى الآن.

في هذا السياق نفسه للمنافسة المعولة يمكن أن تكون فعالية أدوات تقليب القضبان في L'Avre en Haute-Savoie جماعية فقط الأمر الذي يفترض مسبقاً تعزيز التعاون على مستوى الإقليم وتنسيق مؤسسي أفضل.

➤ الورقة البحثية تحت عنوان: «Promoting Clusters and Networks for Small and Medium Enterprises to

Economic Development in the Globalization Era » في مجلة

Sara Foghani, Batiah : عمل الباحثون SAGE Open January-March 2017: 1-9© The Author(s) 2017

Mahadi, Rosmini Omar على الإجابة على الإشكالية التالية:

ما هي أهمية الأنظمة القائمة على التجمعات في التحضير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) للانطلاق إلى العالمية؟"

تهدف هذه المقالة إلى مراقبة النهج القائم على التجمع كواحد من سياسات أو استراتيجيات أو أدوات تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان الآسيوية فيما يتعلق بالعمولة. بهدف تقديم صورة واضحة عن تأثير الشبكات التي تسهل الشركات الصغيرة والمتوسطة في عملية العمولة ، تجد هذه المقالة أنه من الضروري تقديم نظرة عامة موجزة عن تعريف الشركات الصغيرة والمتوسطة والشبكات ووصف المجموعة والعمولة.

العمل قسم إلى ثلاث محاور : تناول المحور الأول مجموعة من الأدبيات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التجمعات والشبكات بالإضافة إلى تعريف العمولة وتحديات وتأثيرات عمولة الشركات الصغيرة والمتوسطة، خصص المحور الثاني لدراسة الإطار المفاهيمي لتنمية التجمعات وتأثيراته على عمولة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و آثار تطوير التجمعات على نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفوائدها. المحور الثالث تطرق فيه الباحثون إلى دراسة تطبيقية تمثلت في دراسة حول بعض الدول الآسيوية من بينها كوريا، اليابان، لفيتنام، العراق واندونيسيا .

من خلال هذه الورقة البحثية وجد الباحثون خمسة عوامل رئيسية في مسار نمو المجموعات بين المؤسسات:

حجم السوق وطبيعة المنتجات، اقتصاد الحجم والنطاق، رفع الأسعار، المؤسسات الداعمة والأدوار التي تلعبها ، أشكال النجاح الجماعي.

تلعب التجمعات والشبكات دوراً أساسياً في خلق القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأسواق العالمية

(Audretsch,2003) المدخل الرئيسي لتحسين البيئة التمكينية لتطوير القدرة التنافسية و مطلب للعمولة هو التجمعات والشبكات

لأنها تخلق مناخاً اقتصادياً ملائماً للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما أن فوائد تطوير التجمعات تعزز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى المحددات الرئيسية الثلاثة لرأس المال البشري وشبكات الشراكة ، التكنولوجيا المتكثرة كما تحتاج تنمية

مجموعة الصناعة الفعالة إلى ميسرين يمكنهم إدارة توليد الحوافز وتوزيع الموارد المشتركة بشكل صحيح (إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، وزارة الشؤون الاقتصادية ، 2008).

(Lee, 2014) يتطلب الاقتصاد الإبداعي والتنمية الاقتصادية عولمة الشركات الصغيرة والمتوسطة لتتجاوز المستويات الحالية أحد المحركات الرئيسية لتحقيق الاقتصاد الإبداعي والتنمية الاقتصادية هو الشركات الصغيرة والمتوسطة الابتكارية والتنافسية والموجهة نحو السوق العالمية .

من خلال هذه الدراسة المقارنة بين مجموعة من الدول الآسيوية قام الباحثون بعرض العلاقة بين القدرة التنافسية والتنمية الاقتصادية في نموذج كما يوضحه (الشكل 1) الذي يمثل القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية الاقتصادية والارتباط عن طريق الشبكات و التجمعات بشكل وثيق في عصر العولمة هذا .

الشكل 01: تأثير مشاركة التجمعات والشبكات على القدرة التنافسية للشركات الصغيرة والمتوسطة والتنمية الاقتصادية في عصر العولمة



توصل الباحثون للنتائج التالية:

يعتمد بقاء الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى حد كبير على المنافسة. كما يتم التعرف على المشاركة في الشبكات و التجمعات كنهج فعال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للحفاظ على قدرتها التنافسية لا سيما في أوقات الاضطرابات التجارية وتحسين الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويُنظر إلى التجمعات في الصناعات إلى حد كبير على أنها أنظمة صناعية تعتمد على الشبكات التي تساعد الشركات على التكيف مع التقنيات والأسواق سريعة التطور بطريقة شاملة ومنظمة (Saxenian, 1994, Niu, 2010).

➤ تناولت الدراسة بعنوان: « Clusters au Maghreb vers un modèle maghrébin spécifique » في مجلة

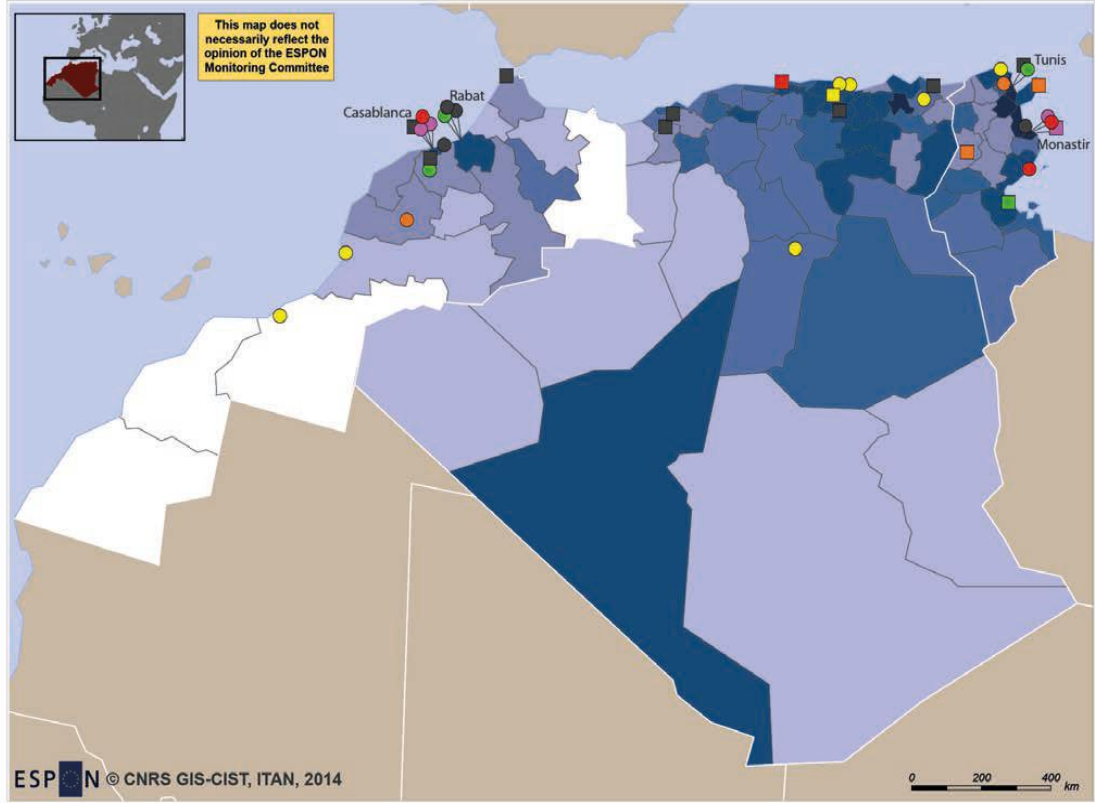
« Etudes et Analyses (2014) » عملت الأستاذة الباحثة Paulette Pommier على الإجابة على الإشكالية التالية: ما

هي طبيعة ظاهرة التجمعات الصناعية في دول المغرب الثلاث : الجزائر، تونس والمغرب؟".

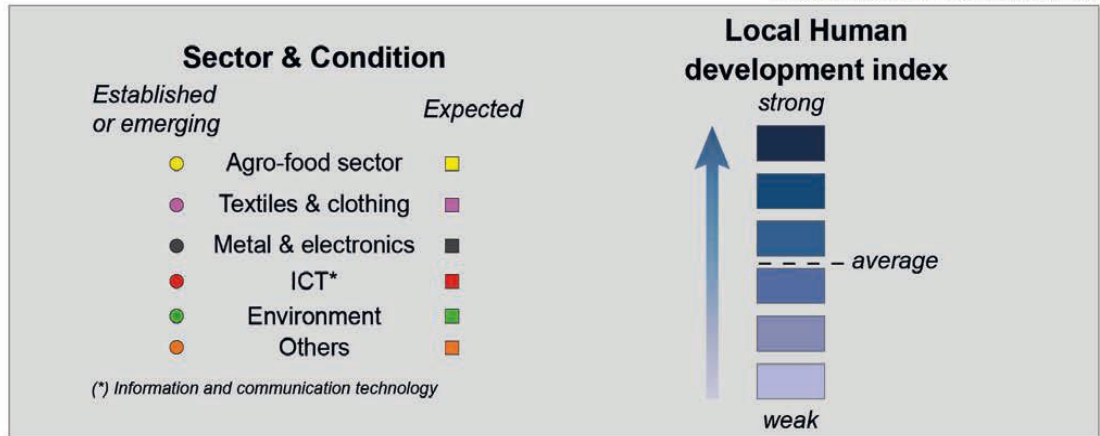
قسمت الباحثة العمل إلى أربع فصول مختلفة: خصص الفصل الأول لدراسة جذور وأصل التجمعات الصناعية وتقديم مختلف أنواعها، الفصل الثاني تطرقت فيه الباحثة إلى دراسة التجمعات الصناعية في الجزائر وتونس والمغرب. أما الفصل الثالث ركزت فيه الباحثة على التحالفات بين الدول الثلاث في شكل تجمعات صناعية، الفصل الرابع قامت الباحثة بدراسة على 36 تجمع صناعي في دول المغرب كما قدمت النتائج التي توصلت إليها من خلال هذه الورقة البحثية. (الشكل 01) يبين ملخصا للدراسة التي قدمتها الباحثة من خلال هذه

الورقة البحثية

الشكل 01: خريطة التجمعات القائمة أو الناشئة أو المتوقعة في المغرب العربي



Regional level: SNUTS3 V1
 Source: ESPON Database, ITAN, CNRS GIS-CIST, 2014
 Origin of data: National statistics institutes, IPEMED
 © UMS RIATE for administrative boundaries
 For some territories no clear international statement exists



توصلت الباحثة للنتائج التالية:

في نهاية هذا التحليل التجمعات في المنطقة المغاربية لاحظت الباحثة أن هناك ديناميكيات جديدة تعمل بينما أدركت أنه لا يزال هناك قدر معين من الحذر لأنها تعتقد أنه يجب ترجمتها إلى مشاريع تتشابه بشكل وثيق مع الجهات الفاعلة من كلا ضفتي البحر الأبيض المتوسط و ستأتي القوى الدافعة من كل من السياسيين والجهات الفاعلة. ففي جميع الاحتمالات على المدى القصير سيكون لدى البلدان

الثلاثة سياسات محددة تفضل ظهور مجموعات الأعمال وتشغيلها على نموذج الكتلة يجب أن ينتج عن ذلك ثلاثون مجموعة هجومية ومتمركزة في منافذ متوسعة على المستوى العالمي إلى جانب الأهداف المشتركة يقوم كل بلد بتطوير نموذج السياسة الخاص به السياسة المغربية الموجهة نحو التكتلات ذات إمكانات البحث والتطوير أكثر انتقائية من تلك التي في تونس (لا تزال في مرحلة المسودة حتى يومنا هذا) أما بالنسبة للجزائر فلم تصوغه بعد ولوحظ أن البلدان الثلاثة اختارت إدراج قطاع الأغذية الزراعية الذي ينبغي أن يخفف من آثار التركيز الجغرافي للأقطاب الصناعية ففي مرحلة الحضارة أو التطوير لم تسفر هذه السياسات عن جميع التأثيرات المتوقعة بعد في المغرب البلد الرائد تتقدم عملية استحواد الشركات المصنعة على الأداة لكن لا يمكن استبعاد الاعتماد المفرط على الإدارة و في سياق أحدث فإن تونس الأقل إدارة تفلت الآن من هذا الخطر.

➤ تناولت الدراسة تحت عنوان « Diffusion de la démarche clusters dans les trois pays des Maghreb : Algérie, Maroc, Tunisie » من طرف Pierre Paris, Giovanna Ceglie & Maurizio Cascioli بالتنسيق مع

الوكالة الفرنسية للتنمية AFD و منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (2013) ONUDI وهي مبادرة تشاركية لترقية التجمعات الصناعية حسب متطلبات دول المغرب العربي الثلاث (الجزائر، تونس والمغرب) حاول الباحث الإجابة على الإشكالية التالية: لماذا أصبحت سياسة التوجه نحو الأقطاب في ظرف وجيز إلى إستراتيجية لا يمكن تجنبها في مجال التنمية الاقتصادية سواء في الدول المتقدمة أو في الدول النامية؟ للإجابة على هذه الإشكالية طرح الباحث الفرضية التالية:

-الفائدة المرجوة من تبني وتطوير التجمعات الصناعية هي فائدة تكون بصفة مزدوجة للقطاعين العام والخاص استعمل الباحث المنهج التحليلي وأسلوب المقارنة بين الدول الثلاث كما تطرقت الدراسة إلى الطرق المتبناة لمراقبة عملية إنشاء وتطوير التجمعات الصناعية في الدول الثلاث ودراسة حالة كل دولة:

- صناعة زيت الزيتون بمنطقة البويرة الجزائر
- صناعة زيت أرقان بالجنوب الغربي المغرب
- تجمع الصناعات الميكانيكية والإلكترونية بالإضافة إلى الصناعات الكهربائية بمنطقة سوسة بتونس.

حاول الباحث مقارنة الحالات في هذه الدول بحالة من التجربة الملمغاشية المتمثلة في قطب النسيج Antanarivo مع حالة التجربة الفرنسية المتمثلة في مجمع زراعة الأزهار بمنطقة Lavar.

من خلال هذه الدراسة استنتج الباحث أنه لنجاح الدول المغاربية في سياسة تبني التجمعات الصناعية يتوجب عليها إتباع الخطوات التالية :

- وضع توجيهات أو خريطة طريق نحو سياسة التجمعات
- التوعية والتحسيس لأهمية التوجه نحو سياسة التجمعات
- ضرورة التكوين لعناصر المجمع.
- خلق وتدعيم الجمعيات التي تسهر على ترقية الأقطاب.

➤ تناولت الطالبة الباحثة Hebatalla Kaoud في أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه ب:

« Ecole Doctorale sciences économiques et sciences de gestion (EDGE) Université de Nantes (2018) »

تحت عنوان : « Une analyse de la gouvernance et de l'innovation des clusters basée sur le modèle de la »

« Triple-Hélice le cas des clusters TIC en Egypte » حاولت الطالبة الباحثة الإجابة على الإشكالية التالية: "في ظل نموذج la

Triple-Hélice، كيف يمكن للحكومة التدخل في إدارة التجمعات الصناعية في دول الشرق الأوسط من أجل تعزيز الابتكار؟

يهدف هذا البحث إلى مقارنة الجهاز المفاهيمي لنموذج الحلزون الثلاثي مع حالة التجمعات المصرية وتعالج هذه الدراسة التجريبية

الحكومة والابتكار تجمعات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الثلاثة بناءً على نموذج la Triple-Hélice

قسم العمل إلى سبعة فصول مختلفة:

في الجزء النظري (الحكومة والابتكار في التجمعات: مراجعة الأدبيات) يتكون من ثلاثة فصول: في الأول قامت الباحثة بجرد الأدبيات

الموجودة حول الأشكال المختلفة للشبكات ولا سيما التجمعات وأشكال حكمها. الفصل الثاني مكرس للابتكار ومنطق التكتل. في

الثالث كشفت الباحثة عن الإطار النظري (نموذج اللولب الثلاثي la Triple-Hélice) الذي اعتمدته لتحقيق هذا العمل.

الجزء الثاني (استكشاف المجال: واقع التجمعات المصرية) خصص لعرض موقف الباحثة المعرفي ومنهجية البحث التي اتبعتها والنتائج

التجريبية. قدم الفصل الرابع الموقف المعرفي ومنهجية البحث والفصل الخامس تضمن دراسات الحالة الثلاث التي قامت بها الباحثة الفصل

السادس ركزت فيه الباحثة على النتائج البنينة للحالات الأخيرة وخصص الفصل الأخير لمناقشة البحث.

استعملت الباحثة مجموعة من النماذج الخاصة بعملية الابتكار:

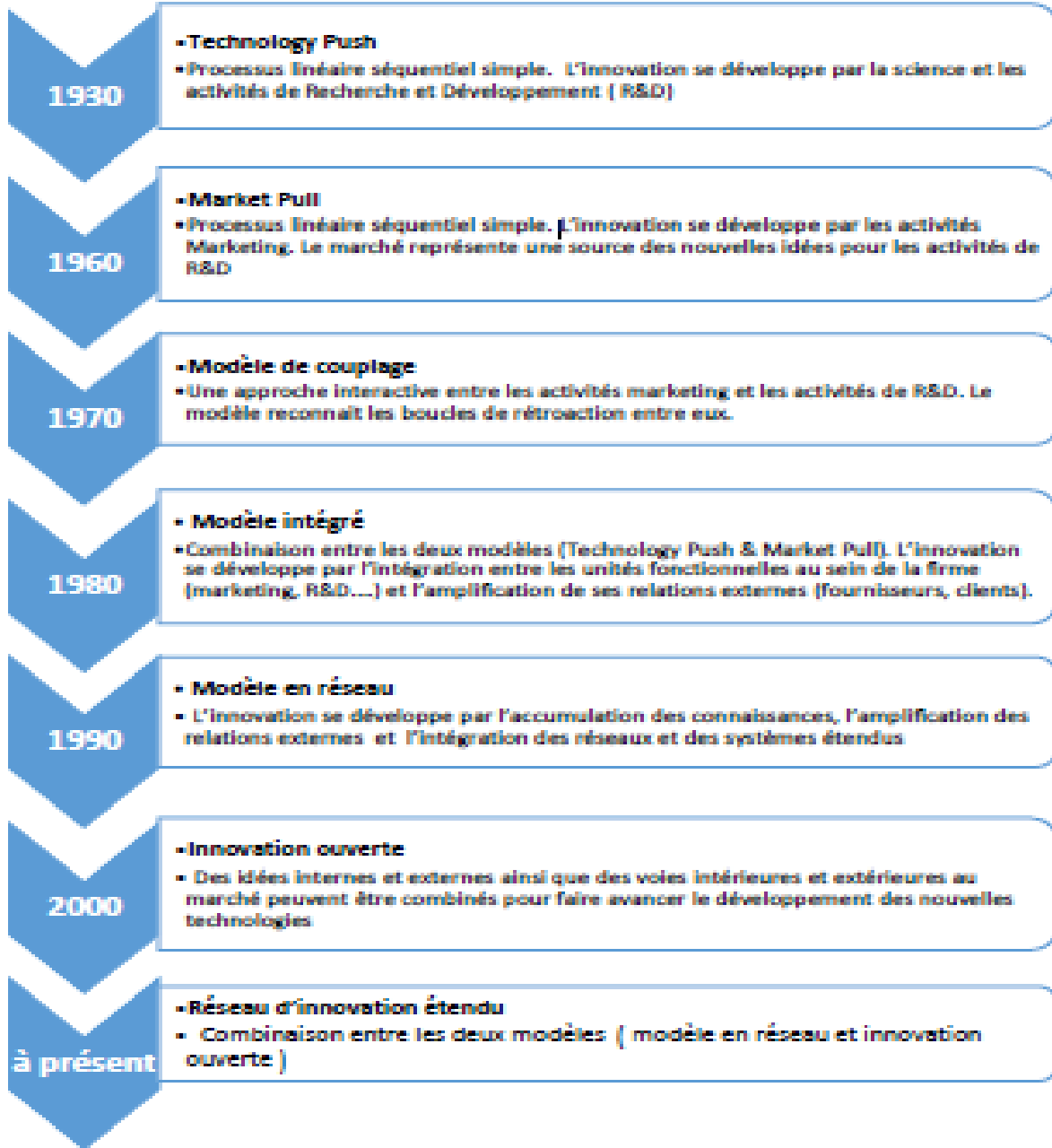
1- وفقاً ل: (Du Preez et al., 2006) نجد مجموعة كبيرة من الدراسات حول عمليات الابتكار التي تصف الإدارة ومراحل عملية

الابتكار من الفكرة إلى المنتج المسوق يصف (Rothwell 1994) تطور نماذج عمليات الابتكار في خمسة أجيال من الخمسينيات إلى

التسعينيات ومنذ ذلك الوقت تم تحديد جيلين آخرين من النماذج. يلخص الشكل التالي الأجيال السبع من نماذج عمليات الابتكار التي

تطورت من النماذج الخطية البسيطة إلى النماذج التفاعلية المعقدة بشكل متزايد.

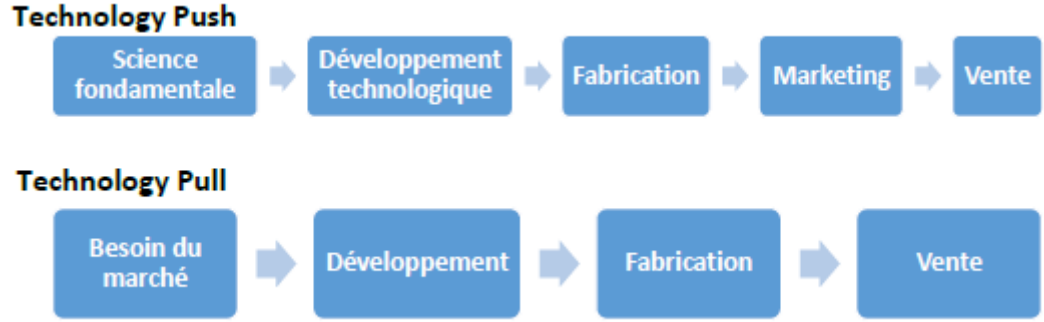
الشكل 01: الأجيال السبع من نماذج عمليات الابتكار المتطورة من النماذج الخطية البسيطة إلى نماذج تفاعلية معقدة بشكل متزايد



المصدر: les sept générations de modèles de processus d'innovation, adapté de Du Preez et al. (2006)

(2006)

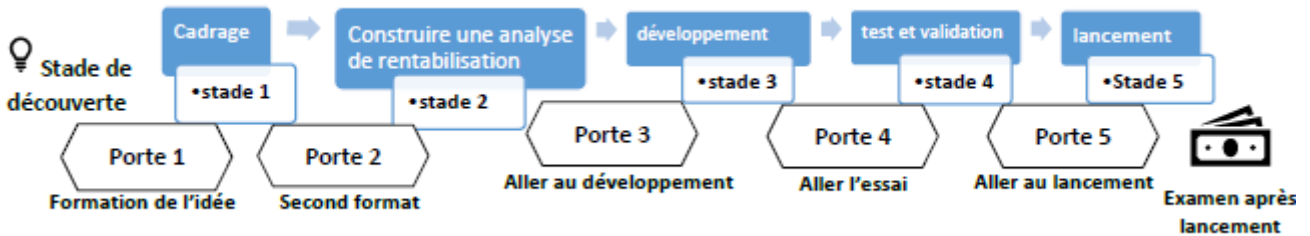
بناءً على الشكل الذي قدمه (Du Preez et al, 2006) نماذج الجيل الأول والثاني هي نماذج خطية تصف الابتكار إما مدفوعاً بالتكنولوجيا والعلوم أو تم إنشاؤه وفقاً لاحتياجات السوق.



المصدر: la première et la deuxième génération des modèles du processus d'innovation:

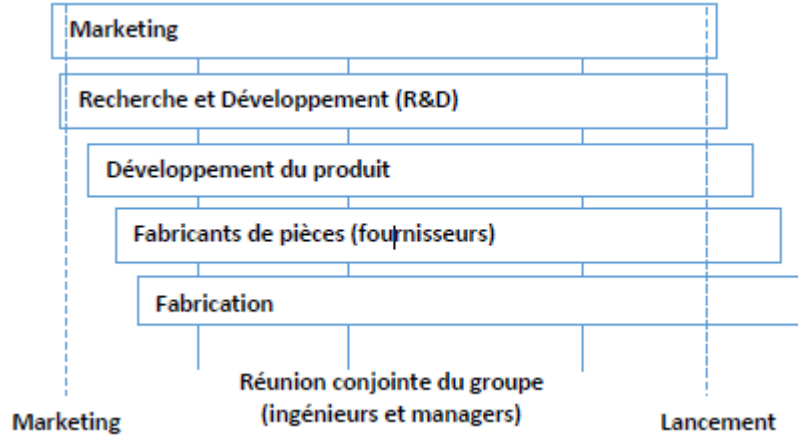
Technology Push et Technology Pull, adapté de Du Preez et al. (2006), Rothwell (1994) et Jacob (1966)

أيضاً الجيل الثالث من عملية الابتكار الخطية هو نموذج الاقترانوفقاً لـ (Du Preez et al., 2006) حتى إذا كان نهج الاقتران يتعرف على حلقات التغذية الراجعة فإنه يعتمد أساساً على نموذج متسلسل بتكامل وظيفي محدود و تم تطوير العديد من النماذج باتباع هذا النهج نقدم نموذج «Modèle Stage-Gate» الذي يعتبر من أشهر النماذج الخطية الذي قدمه (Cooper, 1988) يقسم هذا النموذج عملية ابتكار المنتج إلى خمس مراحل حيث تعمل البوابات (Gate) كنقاط قرار بين المراحل وفي نهاية كل مرحلة توجد بوابة مرحلة (Gate) والتي تتكون من مراجعة المرحلة لتقييم ما إذا كانت تم إكمال المرحلة أو الخطوة السابقة بنجاح. إذا تمت مراجعة المشروع بشكل إيجابي ينتقل العمل إلى المرحلة التالية إذا لم يكن الأمر كذلك تتوقف العملية في هذه المرحلة حتى تكتمل بنجاح.

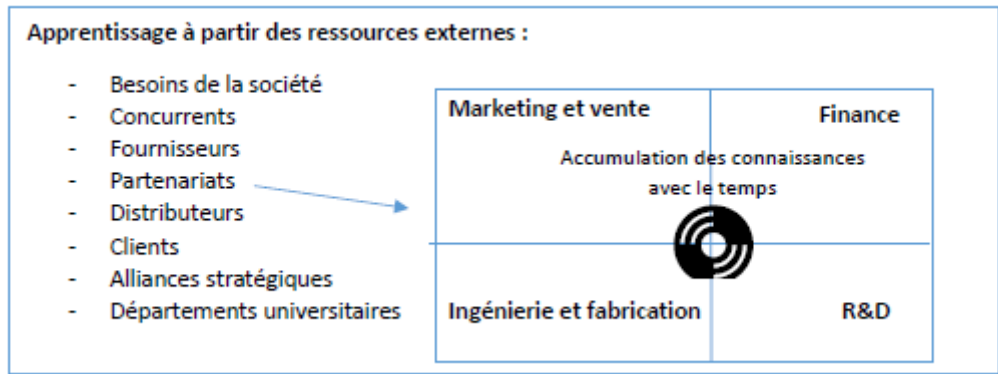


المصدر: Le processus Stage- Gate – adapté de Du Preez et al. (2006) et Cooper (1988)

تم انتقاد نموذج Stage-Gate بسبب نقص المرونة في حالة الابتكارات الجذرية بالنسبة للجيل الرابع يهدف نهج النموذج التفاعلي المتكامل إلى تحسين نقص التكامل الوظيفي في النماذج الخطية (Galanakis، 2006) ينظر هذا النهج إلى عملية الابتكار على أنها مجموعة من الأنشطة الموازية المدججة في الوظائف التنظيمية (Preez et al, 2006)

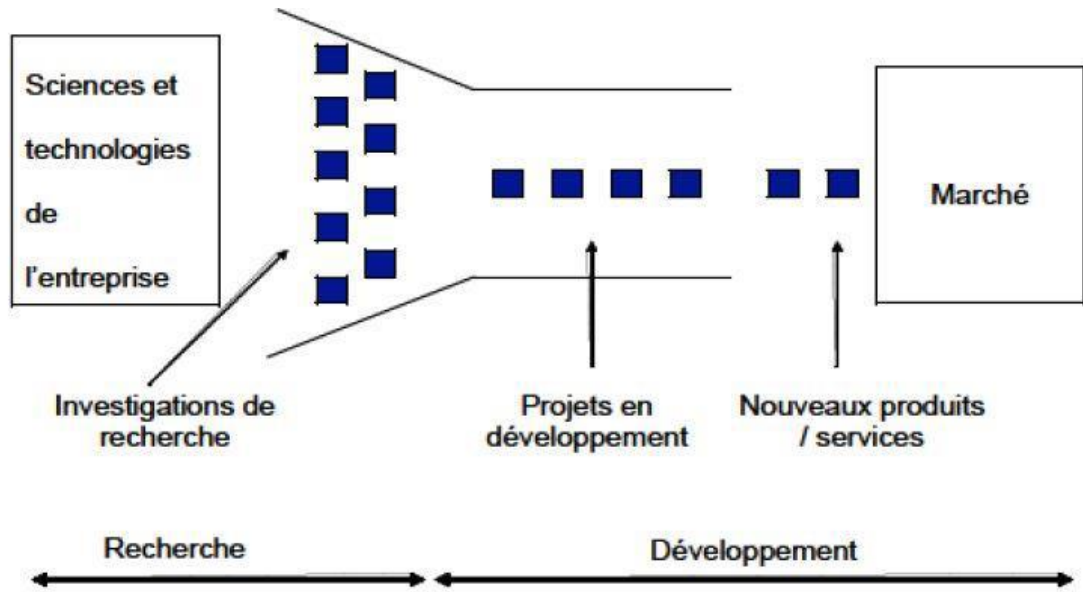


المصدر : Du Preez et al., 2006 : Le modèle intégré – quatrième génération, adapté de Du Preez et al., 2006 :
أوضح (Du Preez et al., 2006) أنه وفقاً لنموذج شبكة الجيل الخامس يتطور الابتكار داخل شبكة من الممثلين الداخليين والخارجيين لذلك من الضروري إقامة روابط بين جميع الممثلين. من بين النماذج المعروضة في هذا الجيل نجد النموذج الذي قدمه (Trott, 1998, 2008 ; Hamel,2006) يؤكد هذا النموذج على التعلم وتراكم المعرفة الذي يحدث داخل المؤسسات وفيما بينها.



المصدر : Du Preez et al., 2006 ; Trott, 1998, 2008 ; Hamel,2006

باختصار نماذج عملية الابتكار المعروضة أعلاه هي في الأساس نماذج مغلقة تتم عملية تطوير المنتجات وأنشطة التسويق داخل الشركة (Du Preez et al., 2006).



المصدر: (Chesbrough, 2003) Processus d'innovation fermé

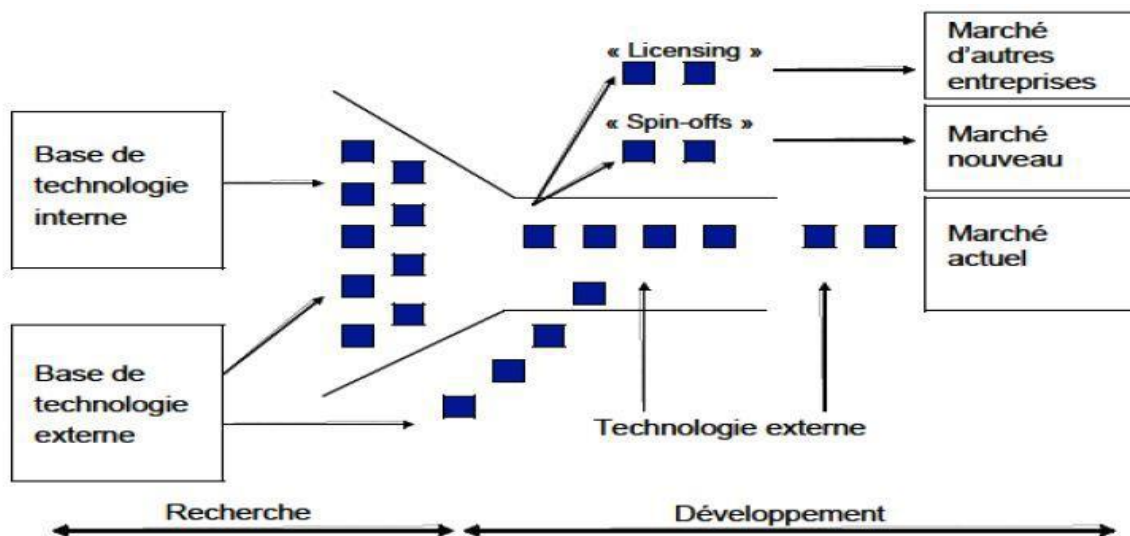
يوضح الشكل السابق نموذج الابتكار المغلق (Chesbrough, 2003) وفقاً لهذا النموذج يتم بدء المشاريع البحثية من المعرفة والتقنيات الداخلية التي تمتلكها الشركة تم إلغاء بعض هذه المشاريع واختيار البعض الآخر للتطوير وأخيراً تم اختيار بعضها ليتم إطلاقها فتسمى هذه العملية «fermé» لأن المشاريع لا يمكن أن تدخل إلا في بداية العملية ولا يمكن الخروج منها إلا عندما يتم تسويقها من قبل المؤسسة أيضاً تتطور المشاريع داخلياً طوال العملية.

الجيل السادس من الابتكار المفتوح لا يركز فقط على توليد الأفكار الداخلية وتطويرها وهي تؤكد على الجمع بين الأفكار والحلول

الداخلية والخارجية للوصول إلى السوق من أجل تعزيز تطوير التقنيات الجديدة (Chesbrough, 2006, 2003, 2007)؛

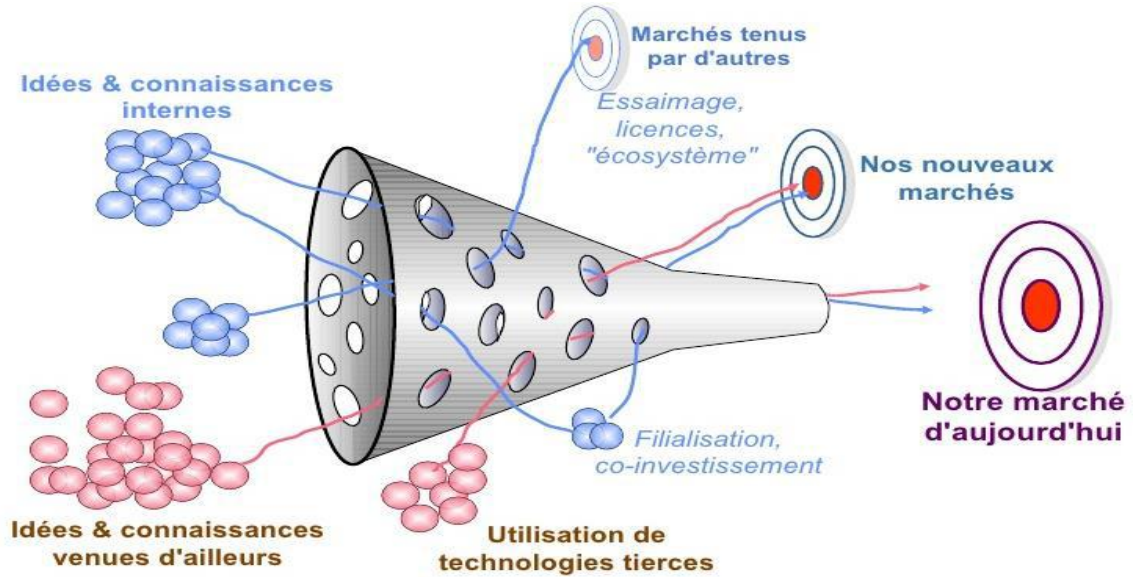
(Chesbrough et al.) وأثار الابتكار المفتوح اهتمام العديد من الباحثين في مجموعة واسعة من التخصصات (Huizingh, 2011) تم

تناول مفهوم الابتكار المفتوح بواسطة (Chesbrough, 2003) في عمله "Open Innovation" الضرورة الجديدة للابتكار والاستفادة من التكنولوجيا.



المصدر: (Chesbrough, 2003) le modèle de l'innovation ouverte

وفقاً لـ (Chesbrough et al. 2006) يشمل الابتكار المفتوح الجمع بين المصادر الداخلية والخارجية سواء من أجل تطوير أو تسويق التقنيات الجديدة. عرّف هؤلاء المؤلفون الابتكار المفتوح على أنه: "استخدام تدفقات المعرفة الصادرة والواردة لتسريع الابتكار الداخلي الذي طورته الشركة وتسويقه والاستخدامات الخارجية لهذه الابتكارات يُنظر إلى الابتكار على أنه أداة إستراتيجية تُستخدم لاستكشاف فرص نمو جديدة مع مخاطر أقل (Carneiro, 2000)".



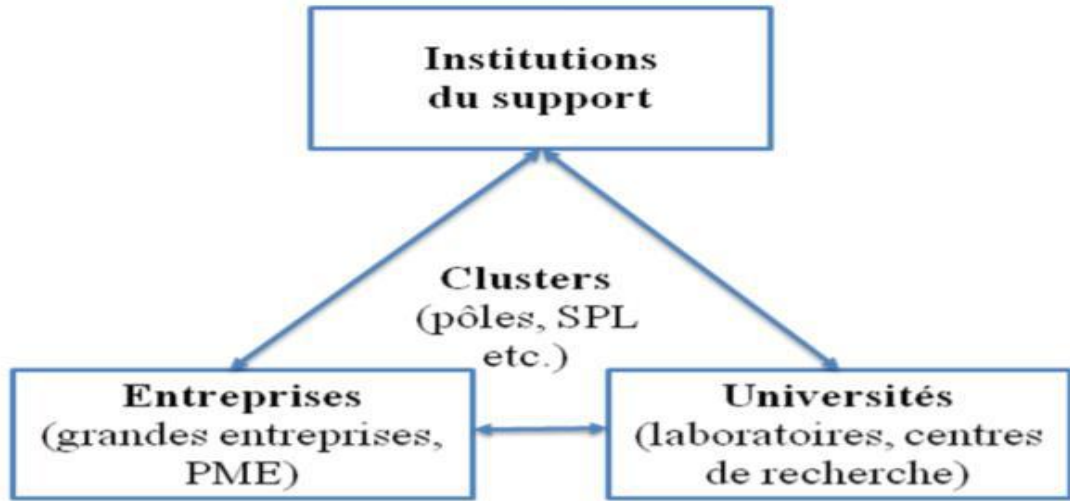
المصدر: le modèle de l'innovation ouverte Chesbrough et al., 2006

بالنسبة للشكل السابق (Chesbrough et al., 2006) يمكن تغذية عملية الابتكار من خلال التكنولوجيا الداخلية و / أو الخارجية نتيجة اكتساب الملكية الفكرية من الشركات والأفكار والمعرفة الأخرى في الجزء الأوسط من القمع تبحث المؤسسة عن تقنيات وعمليات من مصادر خارجية لتحسين التصنيع بعد ذلك سيتم تقييم الملكية الفكرية المتاحة للمؤسسة في سوقها الحالي أو المحتمل تماماً كما يمكن التنازل عنها لمؤسسات أخرى حتى يتم تقييمها في أسواقها يستخدم المؤلفون نموذج القمع الذي يوضحون فيه الأسهم لتصور تدفق المشاريع من داخل القمع إلى الخارج والعكس صحيح.

كما استعملت الباحثة نموذج Triple-Hélice الذي تم تطويره لتحليل الابتكارات في الاقتصاد القائم على المعرفة (Leydesdorff and Etzkowitz, 1995, 1998) تم تقييمه كأداة نظرية لتشجيع ديناميكيات الابتكار.

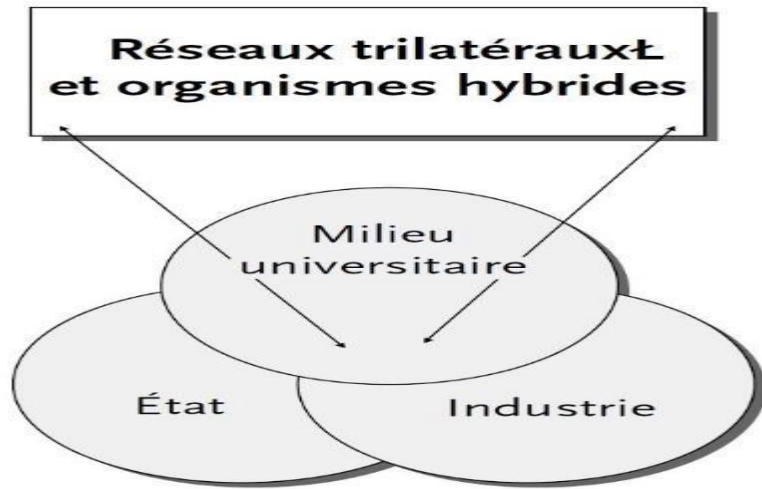
يسعى باحثوا هذا النموذج إلى تغيير رؤية العلاقات المؤسسية التقليدية بين عالم البحث والعالم الاقتصادي من خلال الكشف عن الدور الذي يمكن أن تلعبه الدولة في هذه العلاقة لتعزيز الابتكار يعرض الشكل التالي الجهات الفاعلة في المجموعات في نهج Triple-Hélice

(Madies and Prager, 2008)



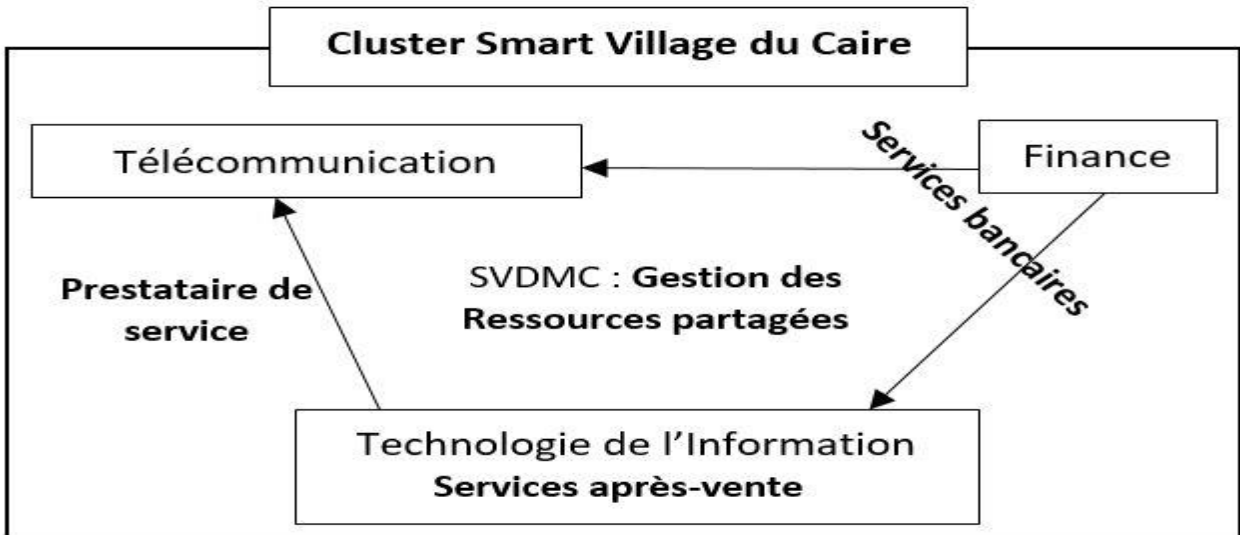
المصدر: (Madies et Prager, 2008) Triple Hélice approche dans clusters des acteurs
 ركزت الباحثة في مشروعها البحثي على نهج الحلزون الثلاثي III الذي يسعى إلى كسر الحدود بين الصناعة والدولة والجامعة.

Modèle à triple hélice entre l'université, l'industrie et le gouvernement

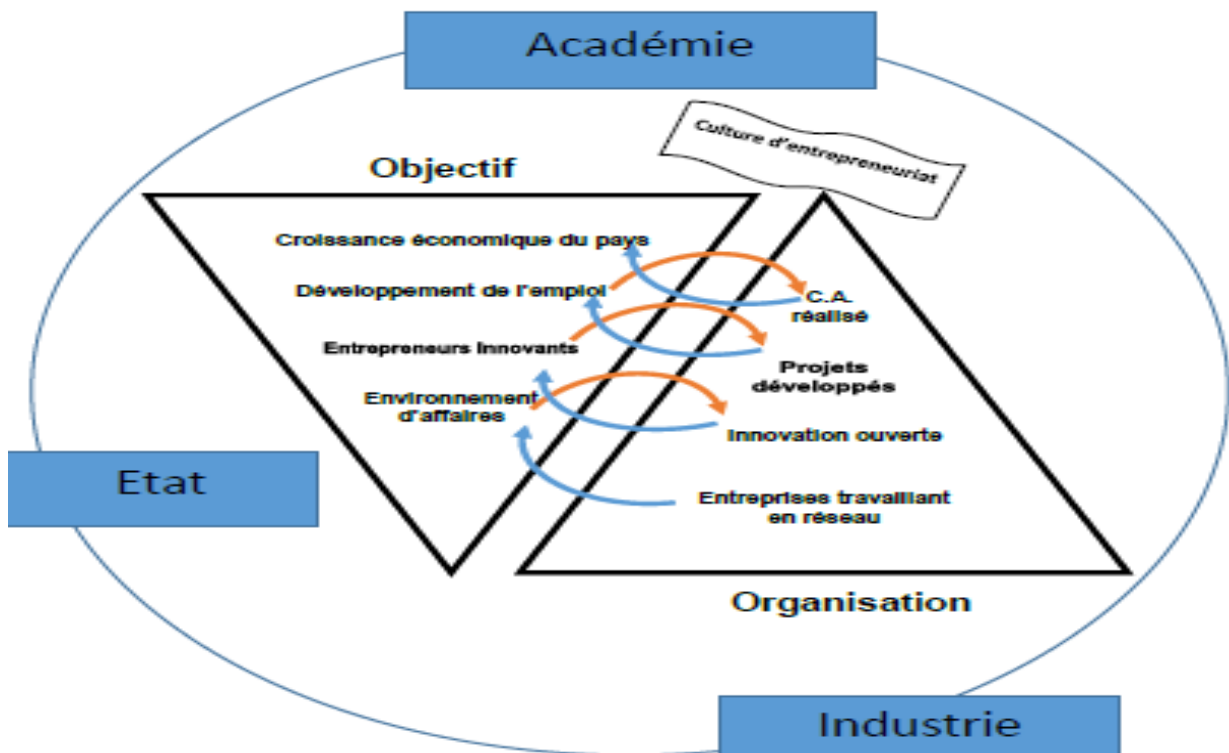


المصدر: (Leydesdorff et Etzkowitz, 2000)

أرادت الباحثة استكشاف المجموعات الثلاث التي تمت دراستها في هذا العمل: القرية الذكية بالقاهرة (SVC) وحديقة المعادي التكنولوجية (PTM) والحرم اليوناني (GC) اعتمد نهج البحث على وضع الاستكشاف الهجين (Charrerie -Petit and Durieux, 2007) كما تم تحليل البيانات من خلال رحلات عديدة ذهاباً وإياباً بين المجال المصري ومراجعة الأدبيات. لقد أجرت الباحثة تحليلاً داخلياً للحالة لدراسة معمقة لنتائج التحقيقات التجريبية في كل مجموعة من المجموعات و يعتمد التحليل داخل الحالة على مبدأ تثلث البيانات: المقابلات شبه المنظمة ملاحظة غير المشاركين، البيانات الثانوية. النموذج الذي توصلت إليه الباحثة من خلال هذه الدراسة: العلاقة بين التجمعات الثلاث



في هذا السياق لمساهمة الابتكارات في الديناميكيات الاقتصادية لبلد ما اقترحت الباحثة « le modèle O2 Innovation » الذي يربط الهدف والمنظمة بالابتكار (KAOUD and CHENE, 2016) يوضح الرسم البياني التالي نموذج (O2 Innovation) الذي يهدف إلى تعزيز النظام البيئي للابتكار و المقاولاتية على مستوى البيئة المتوسطة. (mésio-environnementale).



لذلك يقدم هذا البحث بعض التوصيات الإدارية للمسؤولين عن هياكل الحوكمة من أجل تعزيز التنمية والابتكار داخل التجمعات في مصر و يوفر التحقق من الصحة في ثلاثة مجالات قاعدة معرفية لتطوير التكتلات في مصر لذلك يوازي مشروع الدكتوراه هذا الأهداف الاقتصادية التي تساهم في تنمية البلاد مع تنظيم مجموعات تسعى إلى الابتكار المفتوح.

النتائج المعروضة في هذا البحث هي جزء من مجموعات الابتكار التكنولوجي وبشكل رئيسي حول تكنولوجيا المعلومات والاتصالات القطاعات التكنولوجية الأخرى (الصحة ، النقل ، الطاقة ، الخ) لا يزال يتعين استكشافها. يمكن مقارنة هذه النتائج في مجموعات أخرى تشكل جزءاً من مجالات الاقتصاد المتعلقة بالخدمة و / أو تنمية الاقتصاد الاجتماعي والتضامني. لذلك تقترح الباحثة إجراء أبحاث مستقبلية في بلدان أخرى وقطاعات أخرى. أخيراً النتائج المعروضة في هذا البحث محدودة باستخدام البيانات النوعية بشكل أساسي و الجمع بين البيانات الكمية والنوعية يمكن أن يجعل من الممكن تبيان العلاقات غير البارزة للباحث ومنع الأخيرة من الانجراف بعيداً عن طريق الانطباعات الحية ولكن الحاطفة بناءً على البيانات النوعية فقط (Eisenhardt, 1969)

➤ العمل تحت عنوان: « Gouvernance et innovation verte dans les clusters, une approche par la

« Maroccan Journal of Entrepreneurship, Innovation and Management (MJEIM) vol 3,n°1,2018 مقدم في: quintuple Hélice

Laila Aligod et Amine Sidi Hassane للباحثين: Management (MJEIM) vol 3,n°1,2018 بجامعة

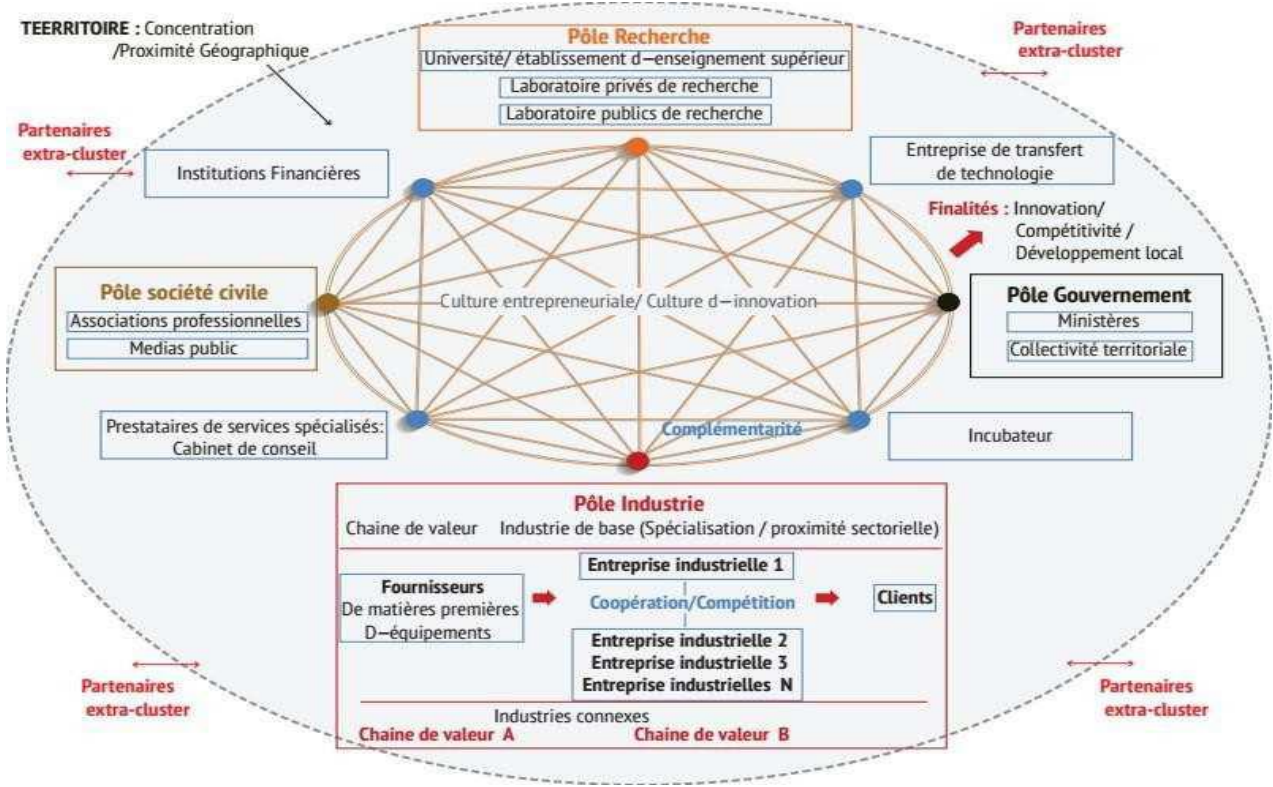
Sidi Mohamed Ben Abdallah, Fès, Maroc . عمل الباحثان على الإجابة على الإشكالية التالية:

"ما هو نموذج الحوكمة الذي يمكن اعتماده لتعزيز الابتكار الأخضر في التجمعات الصناعية؟". الإجابة عليها تمت من خلال طرح الفرضية التالية:

- يمكن لممارسات الحوكمة الخضراء المطبقة في مجموعة التجمعات الصناعية التي تساهم في الابتكار الأخضر وإنشاء ديناميكية التعاون بين أصحاب المصالح.
- يتكون هذا العمل من ثلاثة محاور: حرص الباحثان في المحور الأول على توضيح المفاهيم والأساليب الرئيسية المستخدمة ثم كشاف النهج المنهجي المقترح وقدماً أخيراً نتائج البحث المذكور
- تتكرر العديد من الأساسيات في إطار التجمعات من أجل تعزيز الابتكار المفتوح ، التركيز الجغرافي للشركات والعوامل الخارجية الإيجابية التي تنجم عنه (Marshall, 1920) ثم ثقافة المقاولاتية ، حجر الأساس للابتكار (Schumpeter, 1934) وأخيراً تطور عملية الابتكار: من نموذج خطي ومغلق نحو نموذج شبكة تفاعلية مفتوح للمتعاملين الخارجيين (Rothwell, 1994 ؛ Chesbrough, 2003) وهؤلاء الممثلون ينتمون إلى المجالات تهدف الهياكل المؤسسية غير المتجانسة إلى إنتاج المعرفة (Gibbons et al., 1994 ؛ Leydesdorff, Etzkowiz, 2000 ؛ Carayannis et al., 2012) والابتكار من أجل الفوز في عام 1994 ؛ Porter, 2000). عرف Porter التجمعات الصناعية على أنها: "مجموعة من الشركات والجهات الفاعلة المؤسسية التي تنتمي إلى الصناعات ذات الصلة وترتبط بعلاقات تعاونية وتنافسية" و في المغرب حددت وزارة الصناعة والتجارة والاستثمار والاقتصاد الرقمي التجمعات على أنها: "جمعية غير ربحية تضم أعضاؤها شركات ومراكز ومؤسسات بحثية أو تدريب تعمل في القطاعات الصناعية وتقنية تتمتع بإستراتيجية تنمية مشتركة والغرض القانوني منها هو تحفيز ظهور مشاريع تعاونية مبتكرة تتيح هذه المجموعة للشركات الاستفادة من المزايا التنافسية بفضل "العوامل الخارجية" التي تولدها على وجه الخصوص. تطور المجموعة إجراءات تجميعية أو جماعية لأعضائها موجهة بشكل خاص نحو الابتكار في جميع أشكاله: التكنولوجية والخدمية ، بحوث السوق ، التسويق ، التدريب ، والمراقبة الإستراتيجية ، ...

إلخ. تتضمن التجمعات "النواة الصلبة" الراسية في إقليم بعده يفضي إلى التعاون. لا يستبعد هذا التركيز التبادلات مع المنظمات الواقعة خارج محيط نواة المجموعة ولا سيما مع مؤسسات الابتكار. الحد الأدنى المطلوب لإنشاء الكتلة هو 15 عضواً مع تمثيل 60% على الأقل من الشركات (MCINET, 2010) يوضح (Aligod, 2016) مفهوم الكتلة في الشكل أدناه:

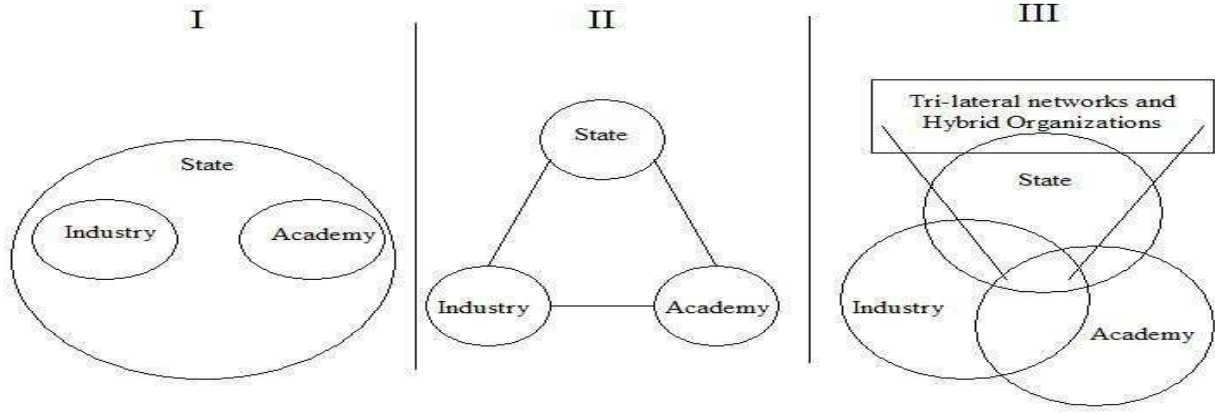
الشكل 01: رسم توضيحي لمفهوم التجمع



المصدر: (2016) Aligod

كانت العديد من التيارات التحليلية في علم اجتماع الابتكار موضوع نقاشات حول المشهد المتغير لتنظيم العلاقات بين الجهات الفاعلة لإنتاج المعرفة ، من ناحية أخرى نموذج الإنتاج الجديد للمعرفة من قبل Gibbons Michael الذي يفترض حدوث طفرة بين حقبتين مختلفتين للغاية. فعندما كانت التفاعلات بين الجامعة والصناعة قد انتقلت من صفر (النمط 1) إلى المكثف (النمط 2) تحت تأثير العديد من الضرورات الاجتماعية والاقتصادية ، من ناحية أخرى نموذج الحلزون الثلاثي La triple hélice. أسس Etzkowitz و Leydersdorff ثلاثة أجيال مختلفة من الحلزون الثلاثي:

الشكل 02: الأجيال الثلاث ل « Triple Hélice »



Source: From Etzkowitz and Leydesdorff (2000)

- اللولب الثلاثي I: تجمع الدولة بين الصناعة والأوساط الأكاديمية لتحكم العلاقة بينهما من خلال التشريعات أو التوجيهات

- اللولب الثلاثي II: يتم فصل العناصر بشكل صارم ولكنها مرتبطة ببعضها البعض عن طريق قنوات اتصال مختلفة

- اللولب الثلاثي III: يتم خلط العناصر الثلاثة وتعزيز ظهور شبكات ثلاثية الأطراف ومنظمات هجينة .

المنهجية الرئيسية لهذا العمل تحشد نموذج الحلزون الحماسي وتستند إلى دراسات الحالة Yin (2003) ويركز على دراسة الحالة

العنقودية للتوافق الكهرومغناطيسي و تم جمع البيانات من مصادر مختلفة باستخدام طرق نوعية وتدرجية اعتماداً على هدف الباحثين:

استخدام البيانات الثانوية: الوثائق الأرشيفية والمقتطفات الصحفية والمواقع الإلكترونية للتجمعات ووزارة الصناعة والتجارة والاستثمار

والاقتصاد الرقمي التي تم التشاور معها من أجل الحصول على رؤية عالمية لأرض الباحثين تم تنظيم المقابلات شبه المنظمة مع رؤساء

هياكل الحوكمة والابتكار في التجمع. لقد استهدف الباحثون وحدة الرسوم المتحركة العنقودية تتألف من المدير العام ومدير المشروع و

تم استخدام دليل مقابلة لهيكل معايير مراقبة الحالة حول ثلاث مواضيع: (1) نشأة المجموعة وإدارتها (2) دور الدولة في إنشاء التجمع (3)

الابتكار داخل التجمع (4) شدة اهتمام المجموعة بالجانب البيئي: تم إجراء مقابلة مع الهيكل التنسيقي لمجموعة التوافق الكهرومغناطيسي.

توصل الباحثان للنتائج التالية:

إستراتيجية الابتكار المغربية التي تم إطلاقها في عام 2009 كان المشروع الرئيسي لها هو تعزيز التجمعات يهدف صناع القرار المغربية

إلى تنشيط الفاعلين (الشركات ومراكز التدريب والوحدات البحثية والهيئات العامة) حول المشاريع التعاونية ذات المحتوى المبتكر القوي

وتحسين الرؤية الدولية لقطاعات النشاط المختارة. دراسة الحالة لمجموعة (EMC) التجمعات الصناعية التي تساهم في الابتكار الأخضر

تسلط الضوء على دور الحوكمة في خلق بيئة مواتية لتنمية الابتكار الأخضر.

مجموعة EMC هي جمعية غير ربحية تم إنشاؤها في نهاية عام 2013 بدعم من وزارة الصناعة والتجارة والاستثمار والاقتصاد الرقمي

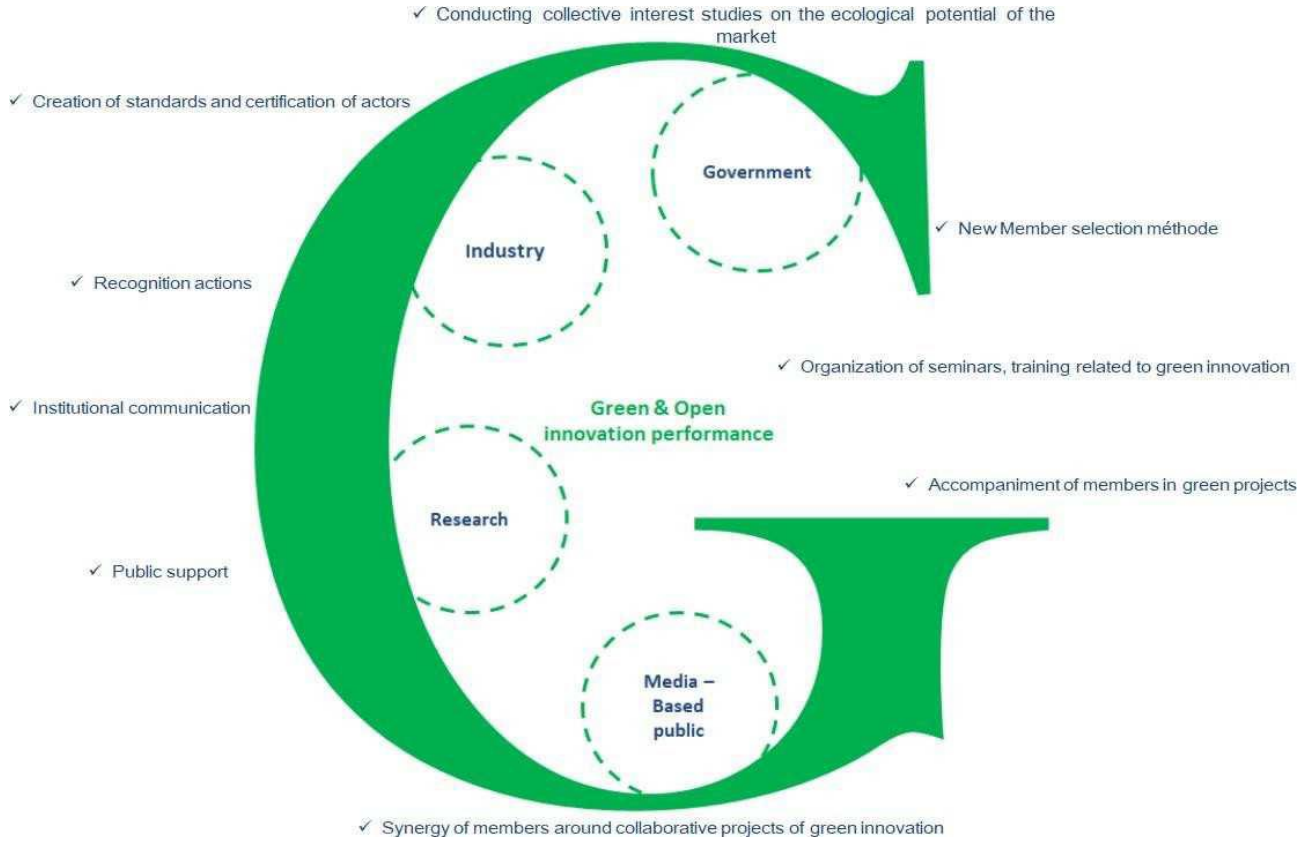
(MICIEN) وهي تجمع بين الشركات والمهندسين المعماريين ومكاتب التصميم والجامعات والفنيين، مركز، مؤسسة، مجموعة

صحفية ومتخصصون في مجال البناء والتنمية المستدامة، الهدف رئيسي هو إقامة تآزر بينهم وخلق مشاريع تعاونية تقدم حلولاً مبتكرة

من حيث كفاءة الطاقة.

يُظهر تحليل الحالة لمجموعة EMC مدى مشاركة الجهات الفاعلة العامة والخاصة في المغرب في عملية تطوير الابتكارات التي من المحتمل أن تقدم حلولاً للتحديات البيئية. جعلت ممارسات الحوكمة الخضراء المطبقة في مجموعة EMC من الممكن خلق ديناميكية تعاونية بين الجهات الفاعلة وضمنت التمويل اللازم من قبل الدولة وبالتالي تعزيز إنشاء وتطوير المشاريع المبتكرة التي تلي الحاجة للانتقال من اقتصاد نموذج له تأثير سلبي على البيئة إلى نموذج يجعل التنمية المستدامة إحدى مهامه ذات الأولوية.

قام الباحثان بجمع نتائج هذا البحث في الشكل أدناه:



المصدر: Aligod & Didi Hassan, 2018

➤ تناولت الورقة البحثية بعنوان: « Entrepreneuriat International et réseaux sociaux pour les PME »

« innovantes : quelles perceptions pour quelles stratégies? »

« Revue de L'entrepreneuriat » (2012), vol 11, pages 15à32 من طرف الباحثان

« Djamila Elidrissi, Valérie Hauch » Université de Nice-Sophia Antipolis (UNS) حاولت الباحثان الإجابة على الإشكالية التالية: "ما هي الطريقة التي يبني بها مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة شبكاتهم الاجتماعية ويطورونها أثناء عملية تدويل مؤسساتهم؟".

العمل قسم إلى ثلاث محاور رئيسية: تناول المحور الأول دراسة حول الأدبيات المقاولاتية الدولية في مجال الشبكات الاجتماعية، في الجزء الثاني قدمت الباحثان الدراسة التجريبية التي أجريت مع خمس مؤسسات صغيرة ومتوسطة مبتكرة، المحور الثالث تضمن النتائج والقيمة المضافة التي توصلت إليها الباحثين في هذا العمل.

البحث استكشافي بطبيعته ويتبع منطق الاكتشاف: هدفت هذه الدراسة إلى بناء شبكات اجتماعية من قبل مقاولين دوليين أصحاب شركات صغيرة ومتوسطة مبتكرة لذلك يهدف هذا العمل إلى فهم طبيعة الإجراءات التي يقوم بها قادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة لبناء شبكاتهم أثناء عملية تدويل مؤسساتهم. يسعى إلى إبراز عناصر المعرفة حول ديناميكيات بناء الشبكات الاجتماعية. دراسة الحالة من خلال اعتماد نهج الأثر الرجعي المناسب للعمليات التي تجري على مساحات زمنية وجغرافية كبيرة جداً (Langley, 2009) والتي تجعل من الممكن اختيار الحالات التي يكون فيها للعمليات المدروسة نتائج وخصائص مختلفة ، وفقاً لتوصيات (Eisenhardt, 1989) التي تؤيد تفضيل مجموعة متنوعة من الأمثلة المدروسة بالإضافة إلى ذلك وفقاً لتصنيف (Thomas, 2011) نظراً لأن البحث استكشافي بطبيعته ويدعم نهج "بناء النظرية" فمن المناسب اختيار الحالات المتعددة والمتوازية التي تتوافق مع اختيار الحالات المتعددة والمتوازية. تم اختيار الشركات في مركز هذه الدراسة على أساس أربع معايير: الانتماء إلى قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات حجمهم (أقل من 250 موظفاً)، درجة تدويلها (على الأقل 30٪ من حجم الصادرات) ، طبيعتها المبتكرة (الوجود الدائم لفريق البحث والتطوير بالإضافة إلى تسجيل براءات الاختراع و / أو إصدار منتج جديد خلال السنوات الثلاث الماضية). تم تحديد هذه الشركات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة والمتطورة دولياً باتباع عملية من ثلاث خطوات:

1. استخدمت الباحثتان في البداية قائمة الشركات المصدرة التي قدمتها شركة Nice-Côte d'Azur CCI حيث تم تحديد 468 شركة يعمل بها ما بين (1 و 499) موظفاً وتبين أنها تنفذ أكثر من 5٪ من نشاطها للتصدير في عام (2010) بعد تجاوز هذه القائمة مع تلك الخاصة بأعضاء مجموعة الحلول التنافسية الآمنة 2 والتي تضم 180 شركة صغيرة ومتوسطة تشارك في مشاريع البحث والتطوير في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

2. مكنت الإحالة المرجعية لهاتين القائمتين من إبراز 18 شركة مستقلة تضم أقل من 250 موظفاً وبعد استبعاد الشركات الفردية وتلك التي يقل حجم مبيعاتها عن 30٪ في الخارج ظهرت عينة أولى من عشر شركات.

3. من خلال المقابلات الهاتفية التي جعلت من الممكن تقييم الفائدة من القضايا تم اختيار خمس دراسات معمقة و الاحتفاظ بثلاث حالات إضافية في حالة عدم وصول الباحثتين إلى نقطة التشبع النظري (Eisenhardt, 1989). كان الهدف الأساسي هو فهم الإجراءات التي يتخذها المقاولين لبناء شبكاتهم الدولية وتطويرها. ومع ذلك خلال المقابلات التي أجرتها الباحثتين فوجئتا بملاحظة أن تصور هذه الدراسة لشبكاتهم الاجتماعية ظل غامضاً للغاية حتى لو كانت الجهود المبذولة لنشرهم حقيقية. النتائج المتحصل عليها هي:

- تؤخذ الخبرة المكتسبة من قبل المقاولين الدوليين في الاعتبار لتحديد الشركاء المحتملين وضمان ظهورهم في بيئة الأعمال: يمكن الاستفادة من هذه المعرفة بشكل جيد من أجل تطوير رأس المال البشري والقدرات الدولية (Bacq et Coeurderoy, 2010) بعد ذلك تتساءل الباحثتين عن دور الهياكل الداعمة (Messeghem, Bakkali, Sammut, 2010) في هذا الصدد لأنها تتمتع بمصدقية جيدة مع هؤلاء المقاولين.

- البحث في مهارات المقاولاتية يجب أن يركز أكثر على ممارسات الجهات الفاعلة في إدارة الشبكات والعلاقات أثناء عملية التدويل. علاوة على ذلك في إطارهم المرجعي لمهارات المقاولاتية و يحدد (Loué and Baronet, 2011) دون مزيد من التطوير إدارة شبكة الأعمال ونشر الشراكات كمهارات أساسية لاكتشاف الفرص واستغلالها.

المبحث الثالث: الدراسات السابقة الأجنبية للتجمعات الصناعية والتدويل

➤ العمل تحت عنوان: «Internationalisation Processes, Networking and Local Embeddedness in

Technology-Intensive Small Firms » مقدم مجلة بحثية بعنوان: -327 Small Business Economics 11

342, 1998. حاول الباحثون Frank Wilkinson, Barry Moore ,Helen Lawton Smith, Clive

Lawson David Keeble، الإجابة على الإشكالية التالية:

هل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة "العالمية" أقل ترسخًا في مجموعة التكنولوجية الإقليمية التي تطورت فيها المؤسسة ومرتبطة بها أكثر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القومية؟

للإجابة على هذه الإشكالية قام الباحثون بطرح الفرضيتين التاليتين:

- التدويل الناجح قد يؤدي إلى استبدال الشبكات الدولية أو استبدالها بالشبكات الإقليمية أو "الاندماج".

- الربط الشبكي الإقليمي أو الاندماج داخل شبكة الويب المحلية أو بيئة الروابط التنظيمية والتكنولوجية أقل أهمية بشكل عام

في عالم مبني على العولمة من أجل تطوير الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تعتمد على التكنولوجيا بكثافة.

العمل قسم إلى ثلاث محاور أساسية: تناول المحور الأول محاولات لتقدير مدى أهمية الشركات الصغيرة والمتوسطة كثيفة الاستخدام

للتكنولوجيا في المملكة المتحدة في التسعينيات من القرن الماضي لمجموعة من عمليات وشبكات التدويل والتي تمتد إلى ما هو أبعد من

المقياس البسيط للتصدير الذي غالبًا ما يستخدم في الدراسات السابقة، المحور الثاني ركز فيه الباحثون على مقارنة خصائص المؤسسات

القائمة على التكنولوجيا والتي طورت روابط وشبكات عالمية واسعة نسبيًا مع تلك المؤسسات الأكثر توجهًا نحو المملكة المتحدة. الهدف

هنا هو تقييم ما إذا كان ما يمكن تسميته بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائمة على التكنولوجيا "العالمية" يختلف بأي طريقة مهمة عن

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة "القومية" التي ترتبط منتجاتها أو خدماتها القائمة على التكنولوجيا في المقام الأول بالمملكة المتحدة، أخيرًا

وفي ضوء الأدبيات المكثفة حول نمو الأوساط الإقليمية المبتكرة أو لجان الخيارات التقنية الإقليمية، تسعى الورقة أيضًا إلى تقييم ما إذا

كانت الشركات الصغيرة والمتوسطة "العالمية" أقل ترسخًا وارتباطًا بمجموعة التكنولوجية الإقليمية التي تطورت فيها المؤسسة من

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

توصل الباحثون إلى النتائج التالية:

تبدأ الورقة بتحليل بعض البيانات غير المنشورة عن الشركات في قطاعات التكنولوجيا العالية والمنخفضة من المسح البريدي الوطني لعام

1991 لما يقرب من 2000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة الحجم الذي أجراه مركز أبحاث الأعمال الصغيرة بجامعة كامبريدج (SBRC)،

1992). ومع ذلك فهو يعتمد بشكل أساسي على نتائج مسح مقابلة أصلي لـ 100 مؤسسة صغيرة ومتوسطة الحجم ذات

التكنولوجيا العالية بشكل عشوائي ومتساوي (لكل 50منطقة) تم أخذ عينات منها من إجمالي عدد سكان هذه الشركات في منطقتي

كامبريدج وأكسفورد بواسطة مركز ESRC التابع لجامعة كامبريدج لأبحاث الأعمال (أو CBR)

أكد الباحثون صحة الفرضية الثانية المبنية على أن: الربط الشبكي الإقليمي أو الاندماج داخل شبكة الويب المحلية أو بيئة الروابط

التنظيمية والتكنولوجية أقل أهمية بشكل عام في عالم مبني على العولمة من أجل تطوير الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تعتمد على

التكنولوجيا العالية

➤ تناولت الورقة البحثية تحت عنوان: «Cluster Reputation as a Facilitator in the Internationalization of Small and Medium-Sized Enterprises»

«Small and Medium-Sized Enterprises سمعة التجمع كميّسر في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم»

الحجم»

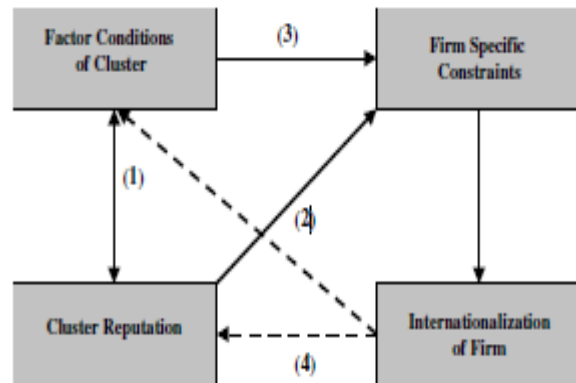
في مجلة (2006) Corporate Reputation Review Volume 9 Number 1, للباحثين Stelios C.

Zyglidopoulos, Richard DeMartino, David McHardy Reid

حاول الباحثون الإجابة على الإشكالية التالية: ماهي سمعة التجمع ودوره كميّسر في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم؟ العمل قسم إلى ثلاث محاور مهمة: تناول الباحثون في المحور الأول عرض مجموعة من الأدبيات حول التدويل و التجمعات الصناعية أما المحور الثاني تطرق فيه الباحثون لدراسة سمعة التجمعات و تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى دراسة أهم القيود التي تواجه هذه المؤسسات و خصص المحور الثالث والأخير إلى عرض النتائج والوصول إلى نموذج الدراسة استخدم الباحثون الأسلوب التحليلي في هذه الورقة البحثية و اتفق الباحثون على أن سمعة المجموعة القوية يمكن أن تساعد في عملية تدويل المؤسسات المنظمة للتجمع الصناعي خاصة عندما تكون هذه المؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم (SMEs) والتي تواجه عددًا من العقبات في تدويلها. يتم تحديد طريقتين يمكن من خلالهما أن تساعد سمعة المجموعة في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و تختتم الورقة بمناقشة أهمية النظر إلى سمعة المجموعة على أنها "مصلحة عامة" يمكن أن تستمد منها ملفات إدارة الأصول العنقودية.

توصل الباحثون إلى نموذج الدراسة التالي:

الشكل 1: من سمعة المجموعة إلى التدويل الدولي



وفقاً للعديد من الباحثين تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قيوداً إدارية ومالية في عملية التدويل (O'Farrell and Hitchings, 1988, Buckley, 1989, Eramilli and D' Souza, 1999, Coviello and Munro, 1993, Knight, 2000)

من خلال هذه الورقة البحثية الباحثون يجادلون فكرة أن سمعة المجموعة لها تأثير إيجابي مباشر على عملية تدويل الشركات الصغيرة والمتوسطة من خلال تقليل القيود الإدارية والمالية والتنافسية
توصل الباحثون إلى مجموعة من النتائج أبرزها ما يلي:

يمكن القول بأن جميع المؤسسات المنظمة للتجمع مسؤولية ليس فقط عن سمعتها الخاصة ولكن أيضاً عن سمعة المجموعة وهي مجموعة غير ملموسة يستفيدون منها جميعاً. هذه المسؤولية المشتركة التي يجب على جميع مديري المجموعات قبولها بالإضافة إلى مسؤولياتهم العلمية المحددة تجعلهم أوصياء على منفعة عامة مشتركة. يمكن أن يؤدي هذا الموقف إلى تضارب محتمل بين المصلحة العامة والخاصة في إطار لا يختلف عن ظاهرة جمعيات التكتل الصناعي حيث يستمد عدد من العملاء المستقلين بحرية من الصالح العام دون الحفاظ عليه حتى ذلك الحين وخلص البحث إلى أن الجمعيات التابعة للتكتل الصناعي يمكنها أن تلعب دوراً مهماً في الحد من هذا الخطر من خلال زيادة وعي المؤسسات بأهمية المحافظة على المصلحة المشتركة.

➤ العمل تحت عنوان: «The drivers of the early internationalization of the firms»

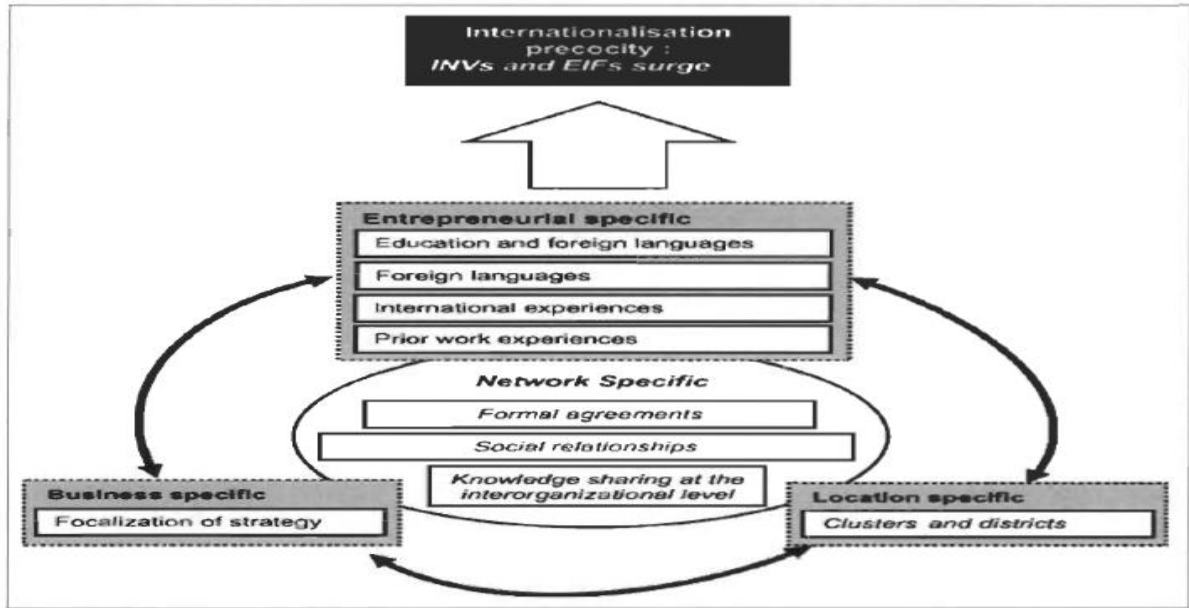
في مجلة: 268–280 (2007) 42 Journal of World Business ، لقد عمل الباحثون Antonella Zucchella, G.

Palamara, S. Denicolai على الإجابة على الإشكالية التالية:

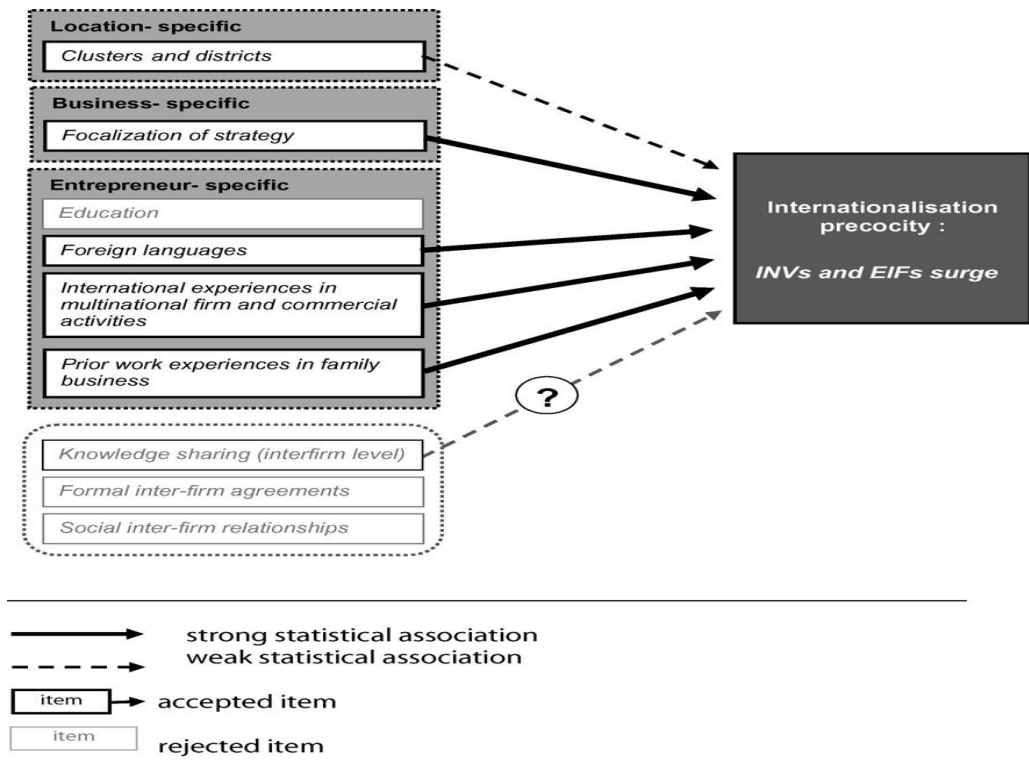
"ما هي دوافع التدويل المبكر؟"

هدفت هذه الدراسة إلى اقتراح تحليل أسباب التدويل السريع للمؤسسات حديثة النشأة ولم تهتم بالمؤسسات الأخرى الناشطة في السوق الدولية، عمل البحث على دراسة المتغيرات التي تحدد التوجه الدولي المبكر بناءً على مراجعة الأدبيات المهمة بالموضوع تم اقتراح إطار نظري من أجل دمج مجموعة أدبية مجزأة. أما في الجانب التطبيقي تم اختبار لعينة من 144 شركة صغيرة ومتوسطة. الدراسة توصلت إلى أنه من بين دوافع التدويل المبكر نجد دور الخبرة السابقة لرائد الأعمال وخاصة خبرته الدولية التي تحصل عليها في المؤسسات العائلية ذات التوجه الدولي أو في الشركات متعددة الجنسيات
الهدف من هذا البحث هو تحليل تأثير بعض الدوافع الرئيسية على سرعة تدويل الشركات. تم تفعيل سرعة التصدير على أنها عدد السنوات من بداية المؤسسة إلى بداية المبيعات الدولية و تم تصنيف المؤسسات التي بدأت في التصدير في أول 3 سنوات (Servais&Madsen، 1997) على أنها مبكرة وتمثل كل من INVs و EIFs و تم تمثيل قاعدة بيانات 144 شركة من قبل المحييين على استبيان شمل 600 مؤسسة صغيرة ومتوسطة في عام 2003 (معدل العائد 24٪) و تم تحديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقاً لمعايير UE كذلك تم الحصول على عينة من 600 مؤسسة من مجموعة بيانات للمؤسسات الدولية الإيطالية تم الحصول عليها من الغرف التجارية. و الاختيار وفقاً لمعايير التمثيل لسكان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الإيطالية الدولية (المصدرة بشكل أساسي) وفقاً لاستطلاعات لجنة التجارة الإيطالية (ICE). جميع المؤسسات العينة هي مؤسسات مستقلة (لا تنتمي إلى مجموعات وطنية / متعددة الجنسيات) حيث يتطابق المقاولين والإدارة العليا في كثير من الأحيان و تعمل جميعها في مجال التصنيع كما يعمل بها أقل من 250 موظفاً وتعمل في صناعات مختلفة.

الشكل 01: محركات التدويل المبكر (A. Zucchella et al. (2007)



توصل الباحثون بعد هذه الدراسة مع الأخذ بعين الاعتبار نموذج (A. Zucchella et al. (2007) على النموذج الخاص بالتدويل المبكر التالي:



بالنسبة للنموذج المقترح من طرف الباحثين:
 توجد علاقة قوية بين عملية التدويل والاستراتيجيات التجارية التي تحددها المؤسسة .
 توجد علاقة قوية بين عملية التدويل واللغات الأجنبية.
 توجد علاقة قوية بين عملية التدويل والتجارب الدولية في الشركات المتعددة الجنسيات والأنشطة التجارية.

توجد علاقة قوية بين عملية التدويل وخبرة العمل السابقة في مجال الأعمال العائلية.

توجد علاقة ضعيفة بين عملية التدويل والتجمعات أو الكتل الصناعية

توجد علاقة ضعيفة بين عملية التدويل ومشاركة المعرفة .

من خلال هذه الورقة البحثية توصل الباحثون إلى النتائج التالية:

ظاهرة التدويل المبكر هي ظاهرة ذات صلة وهي تنمو بمرور الوقت ما يقرب من نصف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي شملها الاستطلاع البالغ عددها 144 شركة دولية مبكرة ووجد الباحثون أن هناك علاقة إيجابية بين عمر المؤسسة والسرعة في التدويل: تشير هذه النتيجة المثيرة للاهتمام إلى أنه في العينة المدروسة التي اختارها الباحثون من المرجح أن تبدأ المؤسسات الأصغر سنًا عملياتها الأجنبية في أول 3 سنوات من الحياة. لا يمكننا تعميم هذه النتائج على جميع سكان المؤسسات الإيطالية لكنها تدعم المزيد من البحث في اتجاه فهم الأهمية المتزايدة المحتملة للتدويل المبكر بين المؤسسات.

➤ الدراسة بعنوان: «The dynamics of industrial clustering in British broadcasting» في مجلة

Information Economics and Policy 13 (2001) 351–375 مقدمة من طرف الباحثين

Gary A.S. Cooka, Naresh R. Panditb, G.M. Peter Swannb حاول الباحثون الإجابة على الإشكالية التالية:

ما هي ديناميكيات التجمعات الصناعية في البث البريطاني؟

قسم الباحثون هيكل هذه الورقة على النحو التالي: يوضح القسم الأول نظرة عامة على صناعة البث البريطانية ويتبعه عرض أولي للتكتل في بريطانيا أما القسم الثاني خصص لعرض تفاصيل نماذج النمو والدخول المستخدمة في الدراسة ويناقش القسمان اللاحقان الثالث والرابع البيانات والمتغيرات والنتائج التجريبية وتفسير هذه النتائج بدورها. القسم الأخير يخلص كل ما جاء في هذه الورقة البحثية.

نموذج النمو

في أبسط أشكاله يمكن كتابة نموذج لنمو الشركة مدى الحياة باستخدام التوظيف كمقياس لقوة الكتلة:

$$\ln(\text{EmpFirm}_{nT}) = a_0 + b_1(\text{Age}_{nT}) + b_2 \ln(\text{EmpOwn}_{irT}) + b_3 \ln(\text{EmpOth}_{jrT}) + u_{nT} \quad (1)$$

حيث:

– شركة n نشطة في القطاع i ، وتقع في المنطقة r.

– EmpFirm : هو التوظيف في الشركة n في العام T nT . يمثل العمر عمر الشركة n في العام T nT

– يمثل العمر عمر الشركة n في العام T nT .

– EmpOwn هو التوظيف في القطاع i ، المنطقة r في الوقت T irT

EmpOth هو التوظيف في القطاعات الأخرى (i ±) ، المنطقة r في الوقت T jrT

u هو مصطلح الاضطراب

نموذج الدخول

$$n_{rit} = \beta_0 + \beta_1 n_{-it} + \sum_{j=1}^8 \gamma_{ij} \ln E_{rjt-1} + \sum_{k=1}^4 \delta_{ik} (\ln E_{c,t-1})^k + u_{rit}$$

حيث:

- $nrit$ هو عدد الداخلين في المنطقة r إلى القطاع i في الوقت t .

- $ritn$ هو إجمالي عدد المشاركين في القطاع i في الوقت t عبر جميع المناطق تضمين هذا المتغير للتحكم في التأثير على دخول

الدورة الاقتصادية العادية للصناعة ويشار إليه في النتائج باسم TOTENT.

- E_{rjt-1} هو سجل التوظيف في القطاع j في المنطقة r في الوقت $t-1$. وبالتالي يُفترض أن قوة التجمع تؤثر على الدخول مع تأخر.

يشار إلى هذه المتغيرات في النتائج على سبيل المثال LSIEMP.

• $E_{r,t-1}$ هو سجل إجمالي العمالة في جميع القطاعات في المنطقة r في الوقت $t-1$. يشار إلى هذه المتغيرات في النتائج باسم

LTOTEMP.

يتبع شكل نموذج الدخول نموذج (Swann et al, 1998) وهو مشابه لما استخدمه (Baptista (1997 و Prevezer, 1997) يحاول

النموذج شرح الدخول الباقي في التجمع كدالة لحجم التجمع كما تم قياسه عن طريق العمالة و تشير علامة المعاملات في سجل

التوظيف في كل قطاع في كل مجموعة إلى ما إذا كانت القوة في قطاع معين ستجذب أو تمنع دخول الشركات في قطاع معين يشير

حجم المعامل إلى قوة التأثير و سبب تضمين كثيرات الحدود في لوغاريتم المجموع قوة التأثير. كذلك السبب وراء تضمين كثيرات الحدود

في سجل إجمالي العمالة في كل مجمع هو التحقق مما إذا كانت هناك كتلة حرجة للعناقد وأيضاً ما إذا كان هناك دليل على أن تأثيرات

الازدحام التي تتجاوز بعض الحجم تهيمن على التداعيات الإيجابية وتساهم في تراجع التجمع. نظراً لأن المتغير التابع هو بوضوح متغير

عدد منفصل ، فقد تم تركيب نموذج Poisson للبيانات أحد عيوب هذا النموذج هو أنه يقيد المتوسط والتباين ليكونا متساويين من

أجل اختبار ما إذا كان هذا التقييد ملزماً تم استخدام اختبار التشتت المفرط (Cameron, 1990 و Trivedi) ولكن هذا يشير إلى أن

تقييد Poisson كان سارياً في جميع الحالات.

توصل الباحثون إلى النتائج التالية:

هناك نوعان من "الدوائر الفاضلة" مثيرة للاهتمام ربما يكون الأمر الأكثر إثارة للاهتمام هو ما بين إنتاج البرنامج وخدمات الإنتاج

حيث تجذب قوة التجمع في كل قطاع الآخر هذا أمر معقول بسبب المدى الكبير الذي يعتمد فيه هذان القطاعان على بعضهما البعض

من أجل العمل بفعالية، كما أنه أمر حيوي في البث للتمكن من تجميع الخبرة المناسبة بسرعة لتلبية جداول الإنتاج الضيقة في كثير من

الأحيان. علاوة على ذلك من المحتمل أن تكون هناك تداعيات تكنولوجية مهمة بين القطاعين حيث قد تتطلب المتطلبات الملحة لمنتج

نهائي تجميع المعرفة الفنية. تبدو هذه الدائرة الفاضلة أيضاً كمركز ثقل مهم للعنقود. يبدو أيضاً أن الدائرة الفاضلة هي مركز ثقل مهم

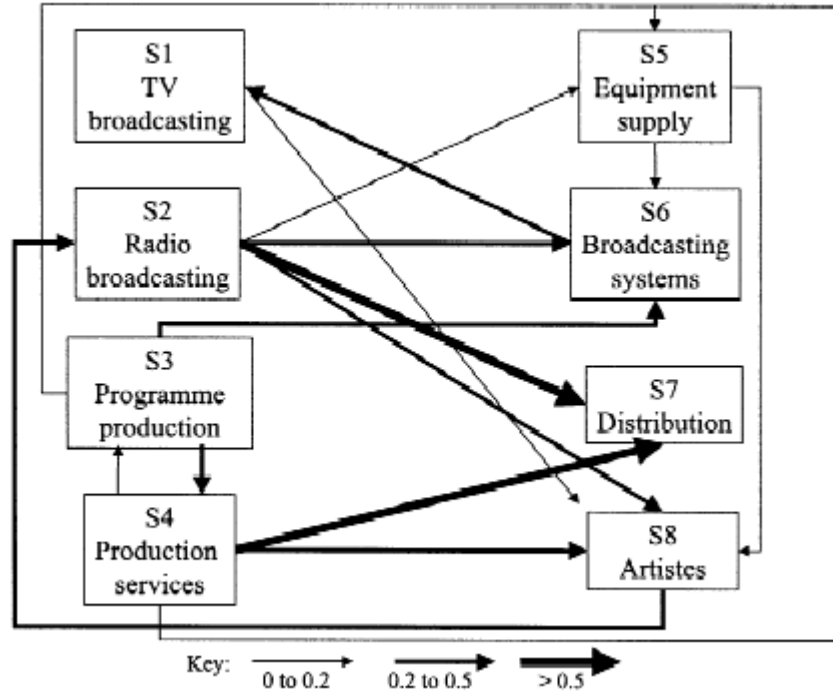
لديناميكيات التجمع لأن كلا هذين القطاعين يمارسان بدورهما جاذبية دخول كبيرة في القطاعات الأخرى يجذب كلاهما الدخول من

موردي المعدات المختصين، وهو أمر طبيعي نظراً لمدى اعتماد المؤسسات في كلا القطاعين أحياناً على معدات عالية التقنية والتي من

المحتمل أن ترغب في تحديثها وتطويرها والحفاظ عليها في حالة جيدة. هناك حلقة تغذية مرتدة أخرى. و قوة الكتلة في إنتاج البرامج

وخدمات الإنتاج لا تجذب فقط الدخول إلى بعضها البعض ولكن الوافدين الجدد يساهمون في تأثير إجمالي العمالة على نمو الشركة

الأسرع داخل كل قطاع كما هو موضح في نموذج الدراسة المقترح من طرف الباحثين من خلال هذه الدراسة.



تظهر نتائج الباحثين من خلال هذه الورقة البحثية تأثيرات إيجابية وهامة في صناعة البث البريطانية و تميل المؤسسات التي تتواجد في مكان واحد مع مؤسسات أخرى في نفس القطاع الفرعي إلى النمو بسرعة أكبر وكان هذا التأثير جوهرياً وهاماً في العديد من القطاعات حيث كان من المتوقع حدوث تأثيرات تجميعية إيجابية لا سيما إنتاج البرامج وخدمات الإنتاج وتصنيع أنظمة البث تعتبر التدايعات التكنولوجية مهمة. ومع ذلك فإن من ناحية التأثير لم تكن كبيرة ولا قريبة من الأهمية في البث التلفزيوني ولا في تصنيع المعدات لم يكن الافتقار إلى الأهمية غير متوقع في البث الإذاعي والفنانين اللذين لا يتسمان بتركيز جغرافي قوي و كان للتركيزات العالية للتوظيف في قطاعات أخرى غير مجال نشاط الشركة تأثير سلبي مستمر على النمو باستثناء البث التلفزيوني مرة أخرى تختلف قوة هذا التأثير بشكل كبير من قطاع إلى آخر حيث يلعب دوراً صغيراً نسبياً في القطاعات الأكثر تشتتاً مثل البث الإذاعي. هذا النمط العام من النتائج مشابه جداً لتلك الموجودة في الدراسات السابقة للمحاسبة والتكنولوجيا الحيوية (Swann and Prevezer، 1996) والفضاء (Beaudry وآخرون، 1998) والخدمات المالية (Pandit et al. 2001).

يظهر عدد من الاستنتاجات المثيرة للاهتمام فيما يتعلق بالدخول بشكل عام لا تجذب قوة المجموعات الدخول من المؤسسات في مجال نشاط معين باستثناء إنتاج البرنامج و تتوافق هذه النتيجة مع تلك الموجودة سابقاً في قطاعات التصنيع ولكنها تختلف عن النتيجة التي حصل عليها (Pandit et al. 2001) في الخدمات المالية، حيث تم اكتشاف عدد أكبر من تأثيرات جذب دخول "القطاع الخاص". تماشياً مع الأبحاث السابقة هناك أنماط غنية من جذب الدخول عبر القطاعات حيث تجتذب معظم القطاعات دخولاً أو تجتذبها مجموعة من القطاعات الأخرى. و برنامج الإنتاج تُظهر الخدمات التي يمكن اعتبارها تقنية أساسية للصناعة أنها تعزز بعضها البعض وتتمارس جذباً كبيراً على القطاعات الأخرى ويعزز هذا البعد من ديناميكية التأثير الإيجابي على نمو الشركة داخل هذه القطاعات.

► تناولت الورقة البحثية بعنوان: «Why are some Spanish manufacturing firms internationazing

» rapidly ? The role of business and institutional international networks » للباحث

José A Belso-Martínez في مجلة ENTREPRENEURSHIP & REGIONAL DEVELOPMENT, 18,

MAY (2006) حاول الباحث الإجابة على الإشكالية التالية: لماذا بعض المؤسسات الإسبانية تقوم بتدويل أنشطتها

للأسواق الدولية بسرعة؟

للإجابة على هذه الإشكالية قام الباحث بطرح الفرضيات التالية:

الفرضية 1: الشركات التي طورت عملية تدويل سريع بالنسبة للشركات التي طورت عملية تدويل تدريجي فإن أدلة

مستويات متفوقة من: (أ) التمايز التسويقي و / أو (ب) التكنولوجيا التمايز

الفرضية 2: الشركات التي طورت معرض عملية تدويل سريع التوجه الدولي المتفوق للقطاع والشركة بالنسبة للشركات

لتطوير عملية تدويل تدريجي

الفرضية 3: الشركات التي طورت عملية تدويل سريع مقارنة مع الشركات التي وضعت عملية تدويل تدريجي يتولى إدارة

اللغات من قبل مدراء متفوقين: (أ) الخبرة، (ب) معرفة اللغات و/أو (ج) الدرجات الأكاديمية.

الفرضية 4: الشركات التي طورت عملية تدويل سريع تكشف مقارنة بالشركات التي طورت عملية تدويل تدريجي

مستويات أعلى من التواصل مع: (أ) العملاء، (ب) الموردين، (ج) المنافسين، و / أو (د) المؤسسات

هدفت هذه الدراسة إلى تعزيز مفهوم التدويل السريع خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الإسبانية المختصة في مجال

التصنيع

وتحديد الاختلافات بين شركات التصنيع التي تقوم بعملية التدويل التدريجي والشركات التي تسرع عملياتها عبر الحدود

الوطنية

قام الباحث بإجراء دراسة مفصلة عن مجموعة من العوامل وكيفية تحديد تطوير خيار تدريجي أو خيار سريع وتحقيقا لهذه

الغاية قسم هيكل هذه الورقة إلى أربعة أقسام. بعد المقدمة القسم الثاني خصص لمفهوم النموذج الاسكندنافي للتدويل

Uppsala والاستعراضات والمساهمات النظرية الرئيسية المتعلقة بالمشاريع الدولية الجديدة "Born-global"،

والعوامل التي تجذب عملية تدويل سريعة و القسم الثالث تطرق فيه الباحث إلى المنهجية والبحوث التجريبية والتحليل

الإحصائي في الأخير تضمن القسم الرابع مناقشة واستنتاجات النتائج الرئيسية والآثار الاقتصادية على السياسة والمسارات

للبحث في المستقبل.

حصل الباحث على النتائج التجريبية لهذا القسم من مشروع بحثي يقوم بمعهد تكنولوجيا الأعمال (معهد تكنولوجي gico de

[la Empresa [ITEM (1999) وموله معهد فالنسيا للمشاريع المتوسطة والصغيرة (إمبيفا) وكان الهدف من هذا المشروع

هو إعداد مخطط أساسي لخصائص عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجتمع فالنسيا (منطقة إسبانية تقع على

ساحل البحر الأبيض المتوسط في شرق شبه الجزيرة الأيبيرية) لإجراء التحليل الإحصائي قام الباحث بتعريف المتغير التابع على

أنه ثنائيمتغير و شكل هذا المتغير التابع عن طريق أحد العناصر المطلوبة في مسح. فصل هذا المتغير التابع عينة المؤسسات

المتكونة من 285 إلى عينتين متميزتين و في المجموعة الأولى وضع 234 مؤسسة تنتهج سياسة التدويل وقد تم وصف العملية بأنها عملية تدويل تدريجية (مجموعة تدريجية)، وتضمنت المجموعة 2 على 51 مؤسسة التي يمكن أن تكون إستراتيجيتها الدولية مؤهلة لأن تكونا لسريع (مجموعة رابيد) أساسا، أنشأ الباحث متغيرا ثنائيا يسمى "نموذج التدويل" وتعيين قيمة واحدة (1) لتلك المؤسسات تتعلق بمجموعة "Rapid" والقيمة المخصصة صفر (0) لتلك المؤسسات تتعلق بمجموعة "تدريجية" و تحقق الباحث من الإجابات التي تم الحصول عليها مع اثنين آخرين البند المدرجة في الاستبيان (سنة الإنشاء وعدد السنوات المصدرة).

توصل الباحث للنتائج التالية:

حاولت هذه الدراسة المساهمة في فهم أفضل لتدويل العمليات التي تقوم بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذلك لإلقاء نظرة فاحصة بتأثير بعض الجهات الفاعلة أو الموارد أو القدرات في التدويل عملية وضعتها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم. لهذا السبب استخدم الباحث منهجيات تحليل متعدد المتغيرات ماثلة لتلك المطبقة في الدراسات ذات الأساليب المماثلة ملغ تعريف بشكل عام تمكن الباحث من إثبات أن هناك مجموعة من شركات التصنيع الموجودة في المنطقة المدروسة مع تدويل العملية التي تختلف عن النموذج المين من قبل المدرسة الاسكندنافية Uppsala و في الحقيقة تظهر النتائج أنه من الممكن إيجاد اختلافات فيما يتعلق ببعض العوامل المستخدمة في هذه الدراسة و ماثلة لتلك المستخدمة في البحوث المماثلة سبق ذكره (Aspelund, Moen 2001, Pla, Cobos 2002). بعض النتائج المحتملة المتوقعة من استعراض الباحث الأدبي الدوليم تأكيدها بوضوح. وبهذا المعنى فإن المؤسسات التي حللت واعترفت بسرعة عملية التدويل تقدم تكامل أكبر في شبكات العملاء وأكبر التوجه الدولي للقطاع والمؤسسة. هذه النتائج تتفق مع دراسات سابقة مثل تلك التي أجراها: (Servais, Rasmussen, 2000; Aspelund, 2004; Moen, 2001; Pla Cobos, 2002; Rialp, Escolano, Belso, 2003)

أو تحقيق الباحث لا يجد الدعم لوجود تسويق أكبر أو التمايز التكنولوجي للمؤسسات ذات التدويل السريع وهي لا تعترف بشبكات الموردين والمنافسين كعامل رئيسي في تطوير عملية تدويل سريعة بين شركات التصنيع الإسبانية. فيما يتعلق بدور المدير المسئول في مجال التدويل وجدت أدلة معينة على تأثيره على عملية التدويل فنذها المؤسسة و الشركات التي عادة ما تطور تدويل سريع تتم إدارة العملية من قبل رواد الأعمال أو المديرين الدوليين مع أكثر شمولا الخبرة الدولية. لا يمكن العثور على أي اختلافات كبيرة لعدد اللغات المنطوقة أو التدريب الأكاديميتشير هذه النتيجة إلى ظاهرة رئيسية يجب أن تركز عليها الأبحاث المستقبلية أكثر و يمكن لرجال الأعمال والمديرين ذوي الخبرة الدولية الواسعة أن يكونوا أدوات هامة في تنفيذ عملية التدويل (Andersson et al. 2001) صورة دولية نشطة وخاصة شخصية واسعة النطاق تساهم الشبكات إلى حد كبير في الوصول إلى الأسواق والموارد بسرعة أكبر وهي طريقة فعالة.

من أهم التوصيات التي اقترحها الباحث في هذه الورقة البحثية نذكر:

- تقتصر البيئة الجغرافية التي حددها الباحث على مجتمع فالنسيا هذا يدخل تحيز معين لأن معظم الشركات صغيرة وتنتمي إلى القطاعات الصناعية التقليدية. الهيكل الاقتصادي والتنظيم الصناعي (التجمعات أو المناطق الصناعية) هي عوامل بيئية التي يمكن

أن تسهم في تسريع دخول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السوق الخارجية ففياً للأبحاث المستقبلية ينبغي الاهتمام بتأثير البعد الإقليمي في التدويل عملية.

- في المقام الثاني الطابع المقطعي لدراية الباحث يجد من قدرته عند تقييم تطوير الشركات التي تم تحليلها
 - في المركز الثالث وانخفاض حجم المجموعة التي شكلتها المشاريع الدولية الجديدة (نموذج سريع).
 - في المركز الرابع وعلى الرغم من كونها مماثلة لدراسات أخرى وقياسات (Cronbach, 1951) مؤشر الموثوقية قريبة من المستويات التي تعتبر تقليدياً كافية (0.6 - 0.7) لبحث استكشافي
 - في المركز الخامس ينبغي قياس مدى أهمية الشبكات أن تكون أكثر تفصيلاً من الفهارس المختلفة المستخدمة في هذا البحث
- ومن هدف الباحث تطوير وتطبيق مؤشرات أكثر تطوراً قادرة على تقديم صورة كاملة لأهمية الشبكات في تسريع عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

➤ تطرقت الورقة البحثية بعنوان: « Internationalisation of SMEs: European comparative studies »

للباحثين Vanessa Ratten, Leo-Paul Dana, Mary Han, Isabel Welpe في مجلة International journal Entrepreneurship and small business, vol 4, N°3, 2007. لقد عمل الباحثون على الإجابة على الإشكالية التالية :

هل عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أوروبا هي عملية مميزة ؟
للإجابة على هذه الإشكالية قام الباحثون بطرح الفرضيتين التاليتين:

- تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أوروبا متعلق بعوامل سياسة الحكومة، اقتصاد وطني، التواجد داخل العناقيد، المنافسة في السوق وقطاع الصناعة.
- في الاقتصاديات الراسخة في أوروبا التدويل يكون مدفوعاً بشكل أساسي بتواجد المؤسسة في الشبكة أو التجمع سياسة الحكومة والموارد الداخلية والقدرات

العمل قسم إلى ثلاث محاور: خصص المحور الأول لعرض أهم الأدبيات المتعلقة بتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعرض خصائص المؤسسات المتعلقة بالعينة المدروسة و تطرق الباحثون في المحور الثاني لدراسة الأدبيات النظرية حول التجمعات الصناعية قام الباحثون من خلال هذه الورقة البحثية بدراسة حول تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في 27 دولة وتحديد المقاولاتية الدولية لهذه المؤسسات التي تحفز بالموارد والقدرات الداخلية للمؤسسات والتواجد داخل شبكات وشروط السوق المستهدف والمنافسة. استعمل الباحثون النموذج الوصفي التحليلي واستعمال استبيان لجمع المعلومات بسهولة. توصل الباحثون إلى نموذج خاص بتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأوروبية ودور المسيرين في أداء مؤسساتهم. العدد الإجمالي للعوامل يكشف أن أهم العوامل التي تؤثر على قرار التدويل للشركات الممثلة في هذه الدراسة كانت فيتنليل ترتيب الأهمية: سياسة الحكومة، التواجد داخل الكتلة أو التجمع، الموارد والقدرات، عوامل أخرى، طبيعة المنافسة في السوق، القطاع الصناعي ونموذج تكاملي للعوامل التي تدفع الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى التدويل: المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحدودة أنشطة التدويل عند تقاطع العوامل الداخلية الصغيرة الثلاثة

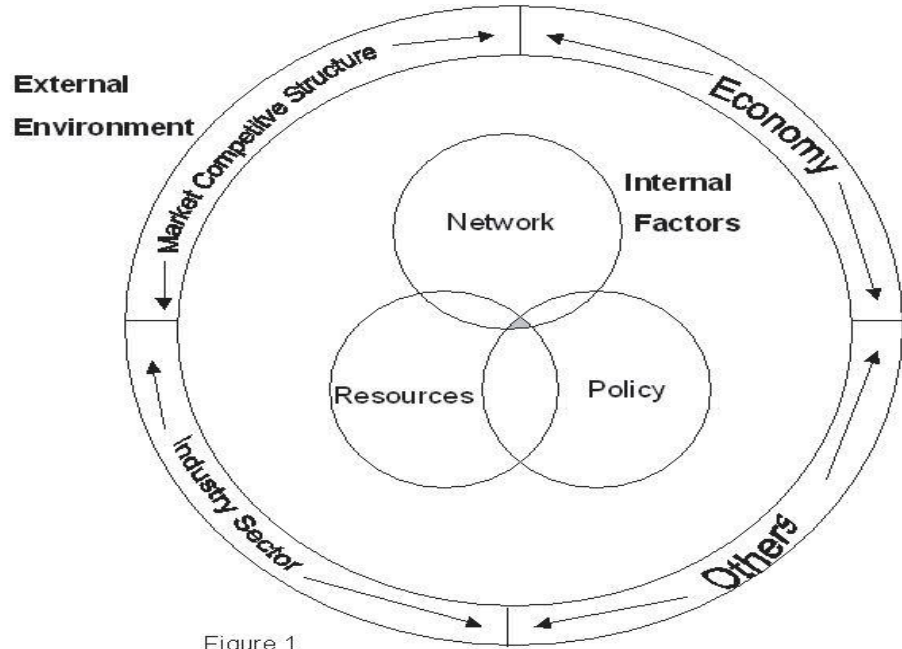


Figure 1

اقترح الباحثون نموذجاً تكاملياً للعوامل التي تدفع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى التدويل: عند تحسين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجماً أنشطة التدويل عند تقاطع العوامل الداخلية الثلاثة تكون كبيرة.

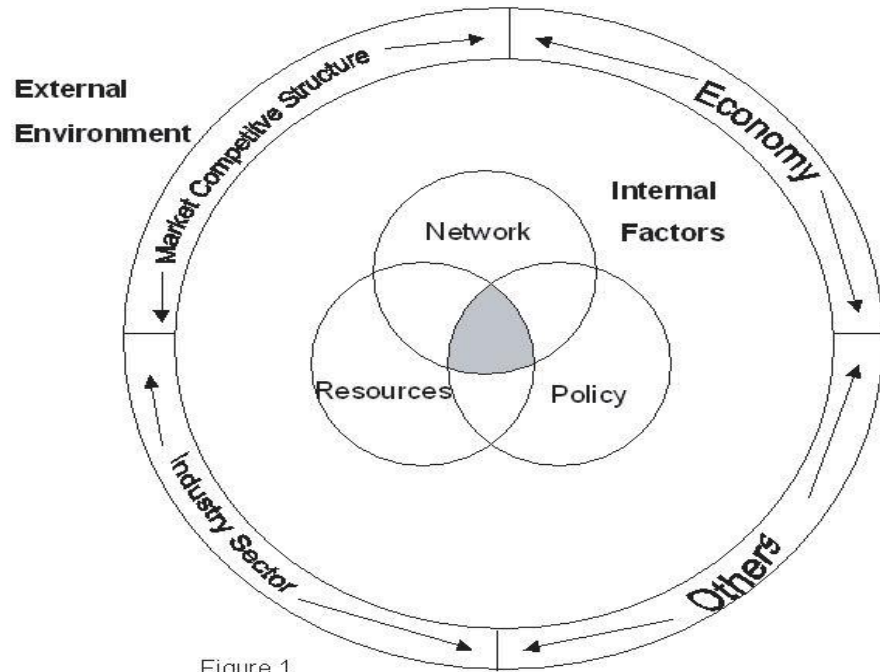


Figure 1

النتائج التي توصل لها الباحثون في هذه الورقة البحثية: على وجه الخصوص: وجد الباحثون أن العديد من البلدان في هذا النموذج دعم مراحل نموذج التدويل (Johanson et Vahlne, 1977) كما لا يوجد دليل يذكر على المشاريع الجديدة الدولية في العينة. ومع ذلك فإن عدم وجود مشاريع جديدة يمكن أن يكون لأن العديد من العينات كانت من قطاع التصنيع وليس قطاع التكنولوجيا حيث يوجد

العديد من المشاريع الدولية الجديدة وجد (Crick, Spence, 2005) تلك اللقاءات serendipitous تساعد على فهم عملية تدويل المؤسسة على سبيل المثال قد تبدأ المؤسسة في التصدير إلى بلد آخر عن طريق الصدفة وليس على أنها نتيجة لإستراتيجية مخطط لها فالنتائج التي توصل إليها الباحثون من خلال هذه الورقة البحثية تحمل آثارا على الطرق التي ستديرها المؤسسات الأوروبية الصغيرة والمتوسطة في المستقبل لأصحاب المشاريع وتشير هذه النتائج إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحتاج إلى أن تدرك أن عملية التدويل هي عملية التعلم (Yip et al., 2000) ومن ثم بعد العمل (Eriksson et al 1997), يمكن تعزيز التعلم من خلال المعرفة التجريبية مثل السوق الأصلي و عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحتاج إلى التركيز على بناء الشبكات من خلال تطوير الاتصالات مع شركاء الأعمال (Elenurm, 2004). اقترح مؤلفو الدراسة القبرصية أن التحالفات يمكن أن تساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تحقيق مكاسب المعرفة الدولية والمؤسسية التي يمكن أن تساعدكم أيضا على التدويل (Vrontis, Thrassou, forthcoming) مع تزايد السوق العالمية على الصعيد العالمي يتعين على المؤسسات أن تستثمر في التعلم عن أسواقها الخارجية (Zahra et al., 2001) و من النتائج الأخرى لهذه الورقة أنه لا يمكن تصنيف العديد من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على أنها مجرد من بلد واحد في أوروبا لأنها قد يكون لها مجال مهنة في مختلف البلدان المشاركة لذلك اقترح مؤلفو الدراسة الدائرية أنه كان ينظر للمؤسسة تقليديا على أنها وحدة التحليل في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من المهم أن ننظر إلى سلسلة القيمة الكاملة للمؤسسة المقبلة على التدويل على سبيل المثال يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من ألمانيا أن يكون لها مدراء إداريون من روسيا البيضاء ومقرها في ألمانيا ولكن الاستعانة بمصادر خارجية إنتاجها إلى سلوفاكيا.

➤ تطرقت الورقة البحثية بعنوان: « Le rôle des pôles de compétitivités dans l'internationalisation des

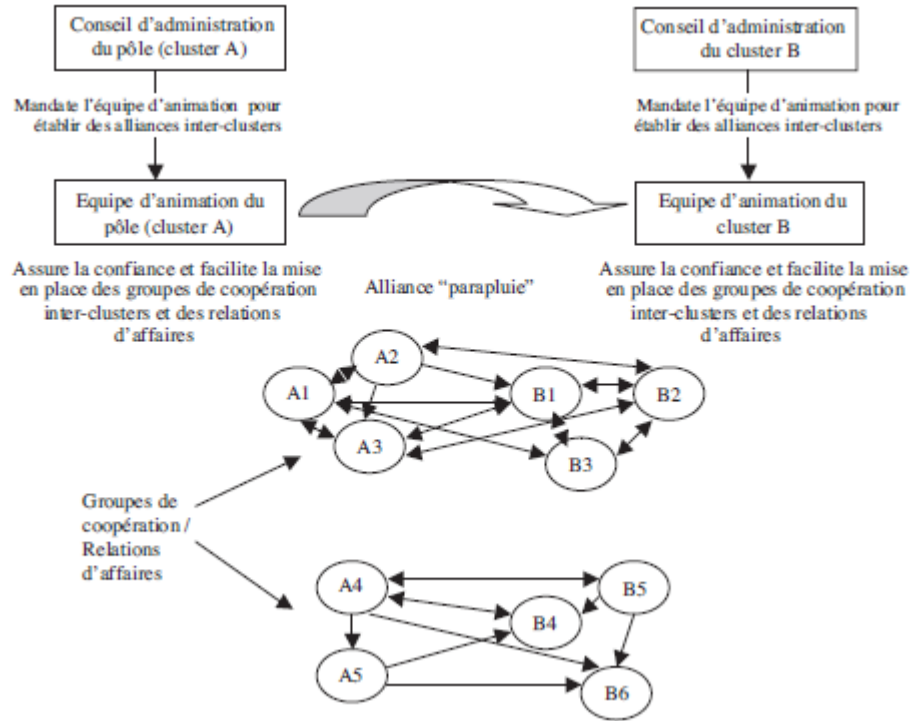
Management International (2013) في مجلة PME : une étude exploratoire »

حاولت الباحثة Ana Colvic بجامعة HEC Montréal université Paris Dauphine الإجابة على الإشكالية التالية: ما هو دور التجمعات الصناعية في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

لإنجاح هذه الدراسة استخدمت الباحثة منهجية بحث نوعية في إطار نهج قائم على دراسة حالة لأربع تجمعات صناعية فرنسية (Systematic, Lyonbiopole, Mov'eo, Cap digital) وقسمت الباحثة العمل إلى خمس محاور تمثلت فيما يلي : خصص المحور الأول لدراسة الأدبيات حول دور الشبكات ذات التواجد المشترك للمؤسسات في عملية التدويل وجاء بعنوان "تجميع الشبكات وتدويل المؤسسات"، المحور الثاني اهتم بالتجمعات الصناعية وهو يهدف إلى تعريف القراء بالأهداف الأصلية والخصائص الرئيسية لهذه العمليات، تطرقت الباحثة في المحور الثالث إلى تفصيل المنهجية المطبقة والبيانات المستخدمة. كما تضمن المحور الرابع دراسة تطبيقية للموضوع وهو القيمة المضافة التي أتت بها الباحثة في هذه الورقة البحثية، خصص المحور الخامس والأخير لمناقشة النتائج التي توصلت إليها الباحثة مسلطة الضوء على المساهمات والقيود والآثار المترتبة على هذه الدراسة مع اقتراح اتجاهات البحث المستقلة. استعملت الباحثة منهج الاستبيان الخاص بدراسة التجمعات الأربع الفرنسية في الفترة ما بين (2009-2010) وتم طرح مجموعة من الأسئلة على 12 مسيرا ومديرا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من بينهم 6 أعضاء فيالتجمعات الفرنسية وقامت الباحثة بمناقشة المصطلحات الرئيسية خلال المقابلات كما يلي:

- نشاط المؤسسة وخصائصها الرئيسية.
 - التعاون بين المؤسسات والشبكات.
 - التجمع الصناعي عبارة عن بيئة عمل بالنسبة للمؤسسة .
 - مشاركة المؤسسة ضمنالتجمعات الصناعية.
 - دور التجمعات الصناعية في تدويل المؤسسات .
 - التحالفات بين التجمعات الصناعية.
 - إيجابيات التدويل من خلالالتجمعات الصناعية.
- توصلت الباحثة إلى النموذج التالي:

نموذجالدراسة: التدويل عن طريقالتجمعات الصناعية



توصلت الباحثة إلى أن التدويل عن طريق التجمعات الصناعية يساعد على خلق تحالفات بينالتجمعات الصناعية والخارجية، فالعامل الرئيسي والهام جدا في هذه العملية هو فريق المؤسسة للتجمع الصناعي الذي يبحث عن شركاء خارجيين مع ضمان المتابعة مما يسمح بإيجاد شركاء دوليين لعدة مؤسسات صغيرة ومتوسطة في أن واحد عن طريق خلق تحالفات مع تجمعات أخرى وفريق المؤسسة يضمن الثقة بين الشركاء على مستوى التجمعات الصناعية كما أنها تحفز أعضاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على خوض المشاريع للتعاون معالتجمعات الأخرى.

➤ الورقة البحثية بعنوان: « Les clusters et les réseaux comme fondements de la dynamique dans l'industrie biopharmaceutique »
 Marc-Hubert : للباحثين:

Document de Travail n° 2010 – 11Bureau d'économies في مجلة HamdouchAbdelillah و Depret

للإجابة على هذه الإشكالية قام الباحثان بطرح الفرضية التالية:

- إذا كانت التجمعات هي أحد الشروط المتساهلة لعملية الإنتاج فإن نشر الابتكار لا يشكل شرطا كافيا خلافا لنظرية (Torre,2006) افترض كجزء من الرؤية التقليدية أو «Géo-centrée» من التجمعات الملائمة للابتكار والعمولة. ولدعم هذه الفرضية اعتمد الباحثان على دراسة حالة صناعة الأدوية الحيوية لاعتبارها مناسبة من ناحية لأن تحليل الأدوية الحيوية ومن شبكات الابتكار الصيدلانية الحيوية قد تطور في السنوات الأخيرة ومن ناحية أخرى لاحظ الباحثان ظهور شكل جديد للتجمعات الصناعية التي تعتمد في استراتيجياتها على التجمع والربط الشبكي والمنافسة بين أصحاب المؤسسات ومجموعة واسعة من الجهات الفاعلة المترابطة فيما بينها العديد من الأبحاث التجريبية وبعضها يسير في اتجاه رؤية متجددة المجموعات اعتمد الباحثان عليها إلى حد كبير. وفي هذا السياق صيغت الفكرة بأن المنافسة الناجمة عن ديناميكيات الابتكار المستدام والعمولة السريعة ومع ذلك على الرغم من نشر هذه الظاهرة بطريقة واسعة جدا وهذه القناعة لا تزال تفتقر إلى أساس نظري وتجريبي اليوم في حالة الأدوية الحيوية تسعى هذه المقالة إلى إظهار أنه إذا كانت التجمعات أحد الشروط المتساهلة من عملية إنتاج ونشر الابتكار فإنها لا تشكل شرطا كافيا أو حتى بالضرورة أنسب شكل للابتكار والعمولة.

العمل قسم إلى أربع محاور أساسية: خصص المحور الأول لتذكير الدور الحاسم الذي تلعبه التجمعات من خلال الإطار النظري حول الرؤية التقليدية ل (المركز الجغرافي للمجموعات، منطق القرب و تأثير التكتل على ديناميكيات الابتكار في مجال صناعة الأدوية الحيوية)، المحور الثاني تطرق فيه الباحثان لشرح تحليل التجمعات والشبكات المحلية لا يمكنها الاستناد فقط على نهج «géocentree» « étroite,centripète, autarcique» كما سعى الباحثان لإظهار أن التجمعات سواء كانت داخل القطاع أو البلد نفسه وهذا يساهم في الابتكار في المجالات المختلفة (الاقتصادية، المالية، الاجتماعية، السياسية والثقافية... الخ) وقام الباحثان بإظهار العلاقة بين المؤسسات وعملية الابتكار وذلك من خلال دراسة نشأة وتطوير التجمعات وديناميكيات وتطوير التجمعات كذلك من خلال مزيج من آليات أعلى إلى أسفل « top-down » والمنطق من الأعلى إلى الأسفل « bottom-up » ثم قام الباحثان بإظهار الموقع المشترك أو القرب الجغرافي بين مختلف الأعضاء في التجمع أو الابتكار. والحث على ديناميكية الابتكار الفعالة أو القابلة للحياة ومستدامة، المحور الثالث تناول فيه الباحثان دراسة النهج الكلاسيكي géocentree كما هو موجود في نظرية « spatial clustering Theory » «المحور الرابع والأخير أظهر فيه الباحثان أن التجمعات و شبكات الابتكار غالبا ما تكون أكثر انفتاحا على الخارج وتخضع لديناميكيات تجمع « spatio-temporelle » معقد. واختتمت الباحثان هذه المقالة بمحاولة رسم القضايا النظرية والمنهجية الكامنة وراء البحوث المستقبلية في هذا المجال لتكون قادرة على حساب أفضل لكلا البعدين المكاني والتنظيمي والتنسيق بين الابتكار و التجمعات.

استخدم الباحثان الأسلوب الوصفي والتحليلي والمقارنة بين مجموعة من التجمعات ودراسة درجة تقاسم المعلومات والتكاليف واستغلال الفرص بين مسيري التجمعات ودرجة تأثيرها على ديناميكية الابتكار والتدويل للخارج. إمكانات الابتكار وتحديد المواقع التنافسية الابتكار الصيدلاني الحيوي يعتمد بشكل متزايد على قدراتهم تميز للتعاون مع مجموعة واسعة من الشركاء أولئك الذين لديهم (الاختصاصات التكميلية الرئيسية و/أو الموارد الهامة و/أو التي تفيد موارد محددة والمزايا التنافسية

توصل الباحثان من خلال هذه الورقة البحثية للنتائج التالية:

النقطة الرئيسية التي تم تحديدها في هذه المقالة هي أنه في حين أن المجموعات والشبكات هي في الواقع الأسس الهامة لديناميكيات الابتكار في قطاعات التكنولوجيا العالية بشكل عام و لصناعة الأدوية الحيوية على وجه الخصوص مورفولوجي ديناميكياتها (أو دورة الحياة) وكيف أن هيكل عمليات الابتكار على المستويين المكاني والتنظيمي معقدة للغاية ومتنوعة على وجه الخصوص.

يبدو أن تداخل المقاييس المكانية والتنظيمية يشكل بعدا في التحليل القوي لعمليات الإحالة وتكتلات الابتكار في القطاعات ذات أصبحت ، Hamdouch شبكات متعددة النطاقات) "الآن معلومة فرضية الكتلة المقابلة، في ظهورها وهيكلتها وتطورها إلى الجمع بين ديناميكية على المستوى المكاني و "التفاعلي" وبالتالي يجد مبررا نظريا(2010)

وتجريبية جزئية على الأقل من خلال الحجج التي وضعت وتشكل لذلك وسيلة محفزة لمزيد من البحث. ومع ذلك كما ظهر في هذه الورقة البحثية وهذه الفرضية هو الإبقاء على مفهومها وكذلك في الطريقة التي يمكن تعقبها على المستوى النظري واستكشافها في البحوث التجريبية - على الاعتقاد بأن الفكر من العمليات الترابط والترابط المتبادل يتطلب نمجا متعدد التخصصات حقا تغذيها مساهمات تكميلية من مختلف مجالات العلوم الاجتماعية المحركات الأساسية لديناميكيات الابتكار الآليات المعاصرة هي في الواقع تاريخية وجغرافية، (2007، Hamdouch و Depret) الاقتصادية والاجتماعية والمؤسسية والتنظيمية كما هو مبين في "العلم الجديد للشبكات"

للحوار والتعاون والتكامل الهيكلي الحقيقي داخل الشبكات المتنوعة من حيث المهارات المفتوحة للخارج ومع ذلك ضرورة فتح شبكات الاتصال و الكتل غير كافية لاستدامة ديناميكية وتطوير الابتكار

➤ تناولت الورقة البحثية بعنوان: «Strategic capability configurations for the internationalization of

SMEs : A study in equifinality» للباحثين Louis Raymond, Josée St-Pierre

في مجلة International Small Business Journal Université du Québec à Trois-Rivières, Canada

© The Author(s) 2011 82-102(1) حاول الباحثان الإجابة على الإشكالية التالية:

ما هي التشكيلات التنظيمية المختلفة التي تميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يتعلق بقدراتهم الإستراتيجية للتدويل؟

حاول الباحثين الإجابة على الإشكالية بطرح الفرضيتين التاليتين:

الفرضية 1: في سياق تصنيع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم سوف تؤدي تكوينات القدرات الإستراتيجية التي تتماشى أكثر مع أهداف التدويل المهيمنة إلى مستويات أعلى من أداء التدويل.

الفرضية 2: كلما زادت عدم التهيئة بين تكوين القدرة الإستراتيجية للشركات الصغيرة والمتوسطة التصنيع ونوع التكوين المفضل للتدويل كلما كان أداء تدويل الشركات الصغيرة والمتوسطة أسوأ

العمل قسم إلى ثلاث محاور: المحور الأول تطرق فيه الباحثان إلى عرض أهم الأدبيات النظرية الخاصة بتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تعريفها و معرفة أهم خصائصها و الأداء الذي تقوم به هذه المؤسسات، المحور الثاني تطرق فيه الباحثان لدراسة العينة المستهدفة وتقديم متغيرات الدراسة، المحور الثالث والأخير خصصه الباحثان للدراسة التطبيقية و عرض أهم النتائج التي توصلوا إليها مع تقديم بعض التوصيات.

استعمل الباحثان الأسلوب التحليلي الوصفي وكانت العينة عبارة عن 292 شركة تصنيع موجودة في فرنسا وكندا ودراسة درجة الارتباط بين المتغيرات واستخدام مصفوفات الارتباط لمتغيرات البحث وتحصل الباحثان على أن معظم معاملات الارتباط أقل من قيمة 0.30 ومع ذلك وجد الباحثان ارتباطاً قوياً ($r = 0.80$) مناسباً لتعريفها بين أداء التدويل المتغيرات والتنوع الدولي وكثافة التصدير وقد تأكد تحليل عامل تأكدي من موثوقية وصحة المقاربة والازدهار صلاحية البنى للقدرة الخمسة وبناء أداء التدويل فإن جميع البنى تفي بمستوى 0.7 الموثوقية (معامل ρ المعرف كنسبة بين مربع مجموع التحويلات بالإضافة إلى مجموع الأخطاء بسبب تباين البناء) ومستوى 0.5 للصلاحية المقاربة (متوسط التباين المستخرج من البناء منالتدابير). تم تأكيد صحة الفرضيات عن طريق تحديد عدم وجود تباين مشترك بينأي اثنين من بنيات كان أكبر من متوسط التباين المستخرجة من هذه البنى اثنين منالتدابير الخاصة بكل منهما(Fornell, 1981, و Larcker)

من أجل اختبار الفرضيات البحثية الأولى، أولاً استمد الباحثان تكويناً تجريبياً تصنيف (أو تصنيف) القدرات الإستراتيجية للشركات التي تم أخذ عينات منها، كما أشار (Gresov, Drazin, 1997) وقد تم ذلك من خلال تحليل المجموعات، باستخدام مقاييس القدرة الأثني عشر على النحو التالي: متغيرات التجميع استناداً إلى الاستخدام المكثف لهذه الطريقة في الدراسات السابقة للمنظمة

تكويناتو يهدف هذا النهج التصنيفي العددي أولاً إلى تجميع المنظمات في مجموعات بحيث تكون عضوية كل مجموعة متجانسة للغاية فيما يتعلق ببعض السمات. الهدف الثاني هو أن تختلف كل مجموعة عن المجموعات الأخرى فيما يتعلق بهذه الخصائص نفسها

تم اختيار خوارزمية تجميع SPSS Two-step لأنها تستطيع معالجة عدد كبير من الحالات ويحدد تلقائياً العدد الأمثل للمجموعات (Zhang et al., 1996) مجموعة ثلاثية وجد أن الحل الأمثل في تحديد مجموعات من الشركات الصغيرة والمتوسطة التي يمكن تمييزها بوضوح من بعضها البعض استناداً إلى نمط تفسيري وذات مغزى من العلاقات بينمتغيرات التجميع

التحكم في المتغيرات ونظراً لنتائج الدراسات السابقة التي أظهرت النظرية والأهمية التجريبية للمتغيرات التنظيمية والبيئية السياق مثل حجم الشركة، العمر وقطاع النشاط والاعتماد التجاري والموقع كمحددات محتملة لتدويله ولأدائه و أدرج الباحثان هذه العوامل

كمتغيرات تحكم أو متغيرات مشتركة من أجل زيادة صلاحية تكوينات القدرة وأداء التكوين والعلاقات كشف. وتم قياس حجم الشركة من خلال عدد الموظفين وتم قياس عمر الشركة بعدد السنوات منذ إنشائها كما أشار (Lu, Beamish, 2006) أنه تم قياس متغير الصناعة كثافة تكنولوجية للقطاع الصناعي الذي تعمل الشركة (1: التكنولوجيا المنخفضة، 2: متوسطة إلى منخفضة التكنولوجيا، 3: متوسطة إلى عالية التقنية، 4: التكنولوجيا الفائقة)، وذلك باستخدام تصنيف منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (OECD). (2005). (Barry, 2005) متغير التبعية التجارية أو "السلطة من العملاء" تم قياسها بنسبة المبيعات التي تم إنشاؤها بواسطة العملاء الثلاثة الأكثر أهمية إلى إجمالي المبيعات (Freel, 2000; Spanos, Lioukas, 2001) تم قياس الموقع كبلد مقر الشركة ومرافق الإنتاج الرئيسية (0: فرنسا، 1: كندا) اختبار يقارن توزيع متغيرات البحث في التصنيع الكندي والفرنسي.

النتائج

رغم أن العينة المدروسة من الشركات تمثل نسبيا المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من حيث الحجم والصناعة، فقد تكون لها بعض الخصائص التي تحد من تعميم النتائج وقد لا تعكس التدابير المستخدمة على نحو كاف لاتساع وعمق قدرات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم فيمسائل المنتجات والأسواق والشبكات والتقنيات والموارد البشرية. وعلاوة على ذلك لم تؤخذ الأبعاد المضافة لبناء التدويل في الحسبان. ووجدت المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم اختلافات طفيفة بين المجموعتين: الشركات الفرنسية الصغيرة والمتوسطة الحجم هي في المتوسط أقدم وقد وضعت شركات أقل التسويق والاستثمار أقل في البحث والتطوير المنتج ولكن نسبيا المزيد من الموظفين العاملين في البحث والتطوير وإظهار استيعاب أكبر لتقنيات العمليات والعملاء أكثر في قطاعات التكنولوجيا المنخفضة. تم العثور على نظرائهم الكندية للعمل أكثر في المتوسط إلى قطاعات التكنولوجيا المنخفضة وعلى هذا النحو يبدو أن العينتين الفرعيتين متجانستان إلى حد ما:

أي الاختلافات فيما يتعلق بالقدرات لا يبدو أن تكون كبيرة بما يكفي لمنع الجمع بين الاثنيفي عينة واحدة لغرض الدراسة و أشار الباحثان من خلال هذه الورقة البحثية إلى أن عمر الشركات العينة، والصناعة والبلد سوف تؤخذ في الاعتبار صراحة كما المتغيرات المشتركة في التحليل اللاحق. ، زيادة الصلاحية الخارجية باستخدام بيانات الشركات الصغيرة والمتوسطة من اثنين مختلفين البلدان تضيف قوة إلى النتائج وشاركت الشركات التي أخذت عينات منها في نشاط لقياس الأداء يمكن أن يكشف في حد ذاته عن اختلاف معين مع مجموعة الشركات الصغيرة والمتوسطة المصنعة من حيث القدرات والتدويل. وأخيرا ولأن المواءمة المشتركة عملية ديناميكية فإن دراسة طولية يمكن أن تكشف عن نتائج إضافية لا يمكن أن تحصل عليها هذه الدراسة الشاملة ولا سيما وجود صلة سببية بين قدرات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وتدويلها. كما يمكن لمنظور أكثر ديناميكية أن يجيب على السؤال عن استقرار التشكيلات بمرور الوقت وارتباطها في نهاية المطاف بعمر الشركة وتوجهها نحو تنظيم المشاريع ونوايا التدويل (De Clerq et al., 2005) أو مع دوافع المالك والمدير (Hutchison et al., 2007) وانطلاقا من منظور استراتيجي يقوم على التوجه الاستراتيجي للشركة وقدراتها تبين نتائج هذه الدراسة أن وجود قدرة محددة فيما يتعلق بالمنتجات والأسواق والشبكات والتكنولوجيات والموارد البشرية يرتبط بمستوى أكبر من التدويل في مجال تصنيع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وهذا يدعم الحجة الأساسية للطوارئ القائلة بأنه يمكن الاستفادة من القدرات

الإستراتيجية لأغراض التدويل بقدر ما تكون هذه القدرات في حالة مواءمة إستراتيجية، أي أنها تشكل تشكيلات قدرة متماسكة وفي مواجهة المنافسة العالمية أكثر وأكثر وتحت ضغط من شركائها التجاريين الرئيسيين يطلب من العديد من الشركات الصغيرة والمتوسطة الصناعية أن تنمو و تقوم بعملية التدويل. وفي ضوء أهدافها الإستراتيجية فإن تطوير قدراتها بطريقة متسقة فيما يتعلق بالمنتجات والأسواق والشبكات والتكنولوجيات والموارد البشرية يشكل بالتالي عاملا رئيسيا من عوامل النجاح بالنسبة لهذه الشركات. وينبغي أن يؤدي ذلك بالباحثين إلى تحديد التفاعلات بين السمات الإستراتيجية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تحدد أداء هذه المنظمات، ولا سيما فيما يتعلق بالتدويل بدلا من تحديد المحددات الفردية للأداء وعلاوة على ذلك من منظور "مؤسسي" أكثر (DiMaggio and Powell, 1983; Hitt et al., 2006)، يمكن للمرء أن يتحقق مما إذا كان اعتماد تكوين قدرة معينة ينتج بشكل فعال عن اختيار إستراتيجي من قبل الشركات الصغيرة والمتوسطة التصنيع أو بالأحرى نتيجة لبيئة أعمالها ووضع التنظيم من خلال النظائر القسرية أو المحاكاة أو المعيارية.

➤ الدراسة بعنوان: « Cluster et internationalisation des PME » للباحثين Rachid Wahabi, Sanaa Fahmi في

مجلة

International Journal of Economics & Strategic Management of Business Process (ESMB) Đol. 10-
pp. 52-55,(2017).

حاول الباحثان من خلال هذه الورقة البحثية الإجابة على الإشكالية التالية: ما هي العلاقة التي تربط التجمعات بعملية التدويل؟

قسم العمل إلى ثلاث أجزاء: خصص الجزء الأول لعرض أهم الأدبيات المتعلقة بالتدويل (تعريفها، مراحلها، النظريات)، الجزء الثاني تطرق فيه الباحثان لعرض الجانب النظري الخاص بالتجمعات (نقص الموارد، استهداف الأسواق الدولية، اكتساب المعلومات والمعرفة)، الجزء الثالث ركز فيه الباحثان على العلاقة المهمة بين التجمعات وعملية التدويل في المؤسسات.

استخدم الباحثان الأسلوب التحليلي الوصفي وسرد أهم الأدبيات و النظريات المتعلقة بالمفهومين الأساسيين في هذه الورقة البحثية و عرض النتائج.

تحصل الباحثان على النتائج التالية:

الشبكات والتجمعات على وجه الخصوص تقدموجهات نظر جديدة حول تفسير عملية تدويل المؤسسات ولا سيما في حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي عضوية هذه الشبكاتعنصرا أساسيا لتكون قادرة على التطوير فيالأسواق الدولية مع الأخذ في الاعتبار وسائلها المحدودة.

➤ تناولت الورقة البحثية بعنوان: « Internationalization and innovation in a network Relationship »

context للباحثين Sylvie K. Chetty, Loren M. Stangl في مجلة

The current issue and full text archive of this journal is available at. www.emeraldinsight.com/0309-0566.htm.2009.

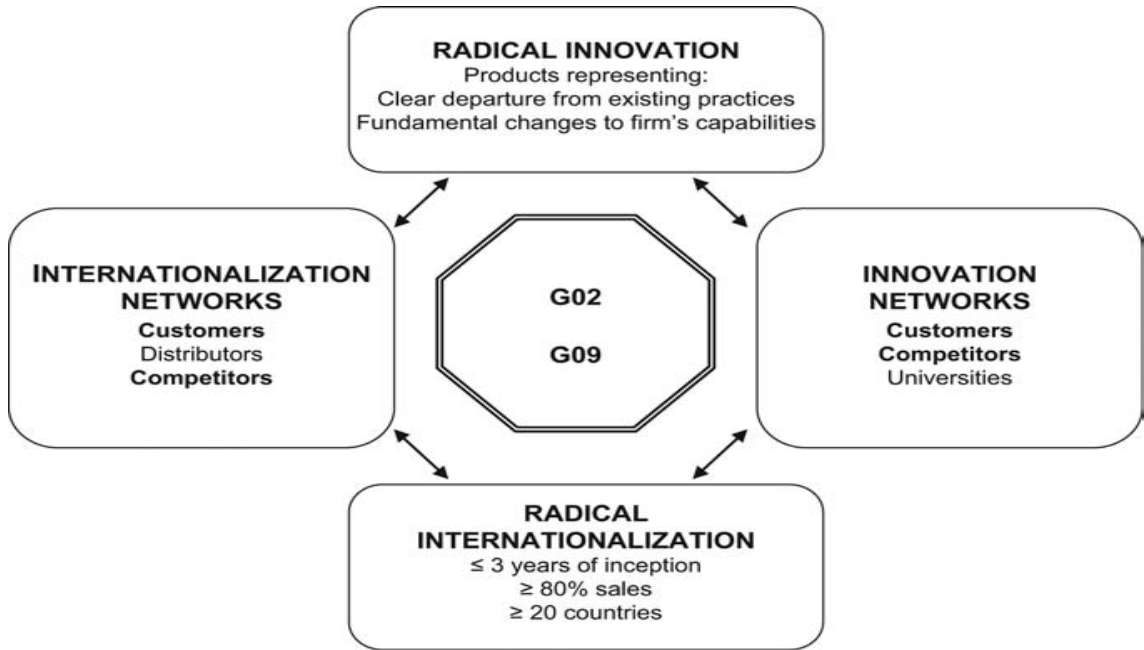
حاولت الباحثين الإجابة على الإشكالية التالية:

كيف تستخدم علاقات الشبكة في تدويل و إبداع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

العمل قسم إلى محورين أساسيين: خصص المحور الأول لعرض أهم الأدبيات النظرية المتعلقة بالتجمعات وتداول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المحور الثاني تطرقت فيه الباحثين للدراسة التطبيقية وعرض أهم الوسائل المستخدمة والنتائج المتوصل إليها وهي القيمة المضافة التي أتت بها الباحثين من خلال هذه الورقة البحثية.

المهدف من هذه الورقة هو دراسة كيفية استخدام علاقات الشبكة فيتدويل وإبداع الشركات الصغيرة والمتوسطة في صناعة البرمجيات تسعى الورقة إلى استخدام الأدبيات الموجودة لتطوير مصفوفة تتكون من تدرجات التدويل والابتكار والتدويل الجذري والابتكار

منهجية الدراسة : تستند الورقة إلى دراسة نوعية متعمقة لعشرة شركات البرمجيات في نيوزيلندا و وحدة التحليل هي الشركة و مصادر متعددة لجمع البيانات هي المستخدمة ولكن الطريقة الرئيسية لجمع البيانات هي مقابلات شبه منظمة و تحصلت الباحثين على نموذج الدراسة التالي:



Note: Networks in bold type are used for both internationalization and innovation

تحصلت الباحثين على النتائج التالية: الشركات العشر في الدراسة تقع في أربع مجموعات متميزة، اعتمادا على نوعالتدويل ونوع الابتكار ولكل مجموعة أنواع معينة من الشبكاتالعلاقات والشركات ذات العلاقات الشبكية المحدودة لديها تدويل تدريجي والابتكار ولكن أولئك الذين لديهم علاقات شبكة متنوعة والتدويل الجذري وابتداع و تشير النتائج إلى أن علاقات الشبكة لها تأثير في تشكيل مستقبل الشركة فضلا عن الحفاظ على الشركة

الآثار العملية لهذه الدراسة: يمكن للمصنوفة المطورة أن تساعد المديرين على تحديد الأماكن في العلاقات التي يحتاجون إلى تشكيلها من أجل تدويل ابتكارهم يجب أن يكون المديرون على دراية بالديناميكيات المتغيرة لعلاقات الشبكة وتأثير ذلك سيكون على الشركة كما تحدد الورقة فجوة في الأبحاث الحالية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تجمع بين ثلاث مسارات بحثية: التدويل والابتكار والشبكات و المساهمة الأصلية منالورقة هي لمعالجة هذه الفجوة بحيث يكون لدى الباحثين والممارسين بعض الفهمالابتكار وتدويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في سياق الشبكات.

➤ عالجت الدراسة بعنوان: «Export-oriented small and medium industry clusters in Indonesia» للباحث

The current issue and full text archive of this journal is available at مجلة في Tulus Tambunan
.2009.www.emeraldinsight.com/0309-0566.htm.

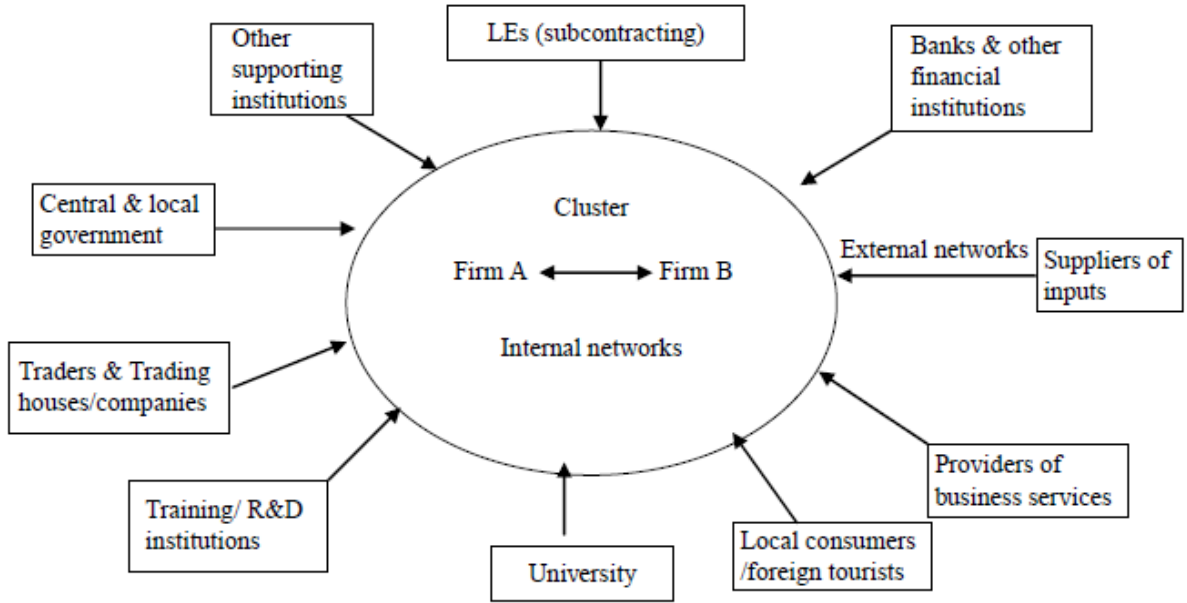
حاولالباحث الإجابة على الأسئلة التالية:

- هل الشبكات مهمة لتطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في مجموعات خاصة بالنسبة للمشاركين في أنشطة التصدير؟
- في أي نوع من المجموعات شبكات متطورة؟
- ما هو دور الحكومة ؟
- هل تلعب الشبكة دورا باعتبارها مهمة لتطوير مجموعة الشركات الصغيرة والمتوسطة؟

الغرض من هذه الورقة البحثية هو محاولة الحكومة الاندونيسية دعم التنمية الصغيرة والشركات المتوسطة (الشركات الصغيرة والمتوسطة) في البلاد حيث يتوقع أن تلعب هذه الشركات دورا حاسما لافقظ لخلق فرص العمل ولكن أيضا لتشكيل الناتج المحلي الإجمالي وتنمية الصادرات. تبحث الورقة أهمية الشبكات بالنسبة للشركات الصغيرة والمتوسطة الموجهة نحو التصدير خاصة مجموعات في إندونيسيا.

المنهجية المتبعة:تستند هذه الورقة إلى بحث مستمر حول أهمية الشبكات في تطوير مجموعات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الموجهة نحو التصدير في إندونيسيا على الرغم من أن الورقة أيضا تناقش قضايا هامة أخرى تتعلق بتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلد أي القيود وفي مواجهة المشاريع والنساء صاحبات المشاريع، تركز الورقة على أهمية الشبكات.

تحصل الباحث على نموذج الدراسة التالي:



توصل الباحث إلى النتائج التالية:

الشركات الصغيرة والمتوسطة ذات أهمية كبيرة لإندونيسيا لأنها تمثل أكثر من 90% من جميع الشركات خارج القطاع الزراعي كذلك القيود الرئيسية التي يواجهها أصحاب المشاريع الصغيرة ونقص التمويل والصعوبات في مجال التسويق ولا تزال رائدات الأعمال في إندونيسيا منخفضة نسبيا وهو ما يمكن أن يعزى إلى عوامل مختلفة على سبيل المثال انخفاض مستوى التعليم ونقص فرص التدريب التي تجعل المرأة الإندونيسية شديدة المحرومين في كل من الاقتصاد والمجتمع. وأخيرا على الرغم من أن إندونيسيا ليست على ما يرام بشكل عام مثل مجموعات صناعية صغيرة ومتوسطة تغذي سلاسل السلع العالمية وبعضها قد أصبحت المجموعات تدريجيا موجهة نحو التصدير. من بين العديد من العوامل والشبكات المتطورة خصوصا مع التجار والبيوت التجارية والسياح الأجانب ففي الواقع تعد أنشطة التصدير عاملا هاما بالنسبة لها بشكل متزايد. حتى الوكلاء لعبوا دورا أكثر أهمية من الدعم من الحكومة لتصديرها الناجح.

➤ العمل بعنوان: «Pathways of SME internationalization: a bibliometric and systematic review» للباحثين:

Marina Dabić, Jane Maley, Leo-Paul Dana, Ivan Novak, Massimiliano M. Pellegrini, Andrea Caputo
في مجلة Small Bus Econ (2020) 55:705–725

إزالة الحواجز المفروضة والتكنولوجيا الحديثة التقدم في التصنيع والنقل والاتصالات أساسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال الدوليين (IEs) الوصول العالمي كما أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمنشآت الصغيرة والمتوسطة تغذي بشكل متزايد النمو الاقتصادي والابتكار وهذه الاتجاهات تقدم كلا من الفرص والتحديات التي تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة والمنشآت الصغيرة والمتوسطة على الساحة العالمية. تعالج هذه الورقة البحثية منهجيا مقارنة الشركات الصغيرة والمتوسطة و IE البحوث وتحليل (after

(fine-tuning) 762 مقالات نشرت في المجلات الرائدة من (1992 إلى سبتمبر 2018). تصنيف المراجعة المنهجية والبيبلومترية نتائج البحوث المشاريع الصغيرة والمتوسطة و E في ثلاث مستويات: '1' المواضيع، '2' النظريات، و '3' الأساليب.

طريقة الدراسة:

لغرض هذه الورقة استعمل الباحثون مزيجاً من القياسات البيبلومترية، تحليل المحتوى وأدوات استعراض الأدب النظامية لديها تم استخدامها. ويستند التحليل البيبلوميتري على الكمية وأساليب المراسلات المتعددة

(Dabic et al. 2014; Dabic et al. 2015; Gonzalez-Loureiro et al. 2015; Gonzalez-Loureiro et al. 2017; López-Duarte et al. 2016)

خلق معلومات موضوعية ومفيدة للعلماء المهتمين في مجال معين في حين أن الاستعراض يستند على تحليل محتوى ورقة مختارة

(Duriu et al. 2007; Khoo et al. 2011; Seuring and Gold 2012) فيما يتعلق بترميز البيانات

(Short and Palmer 2008) تصنيف و تحليل المحتوى في ثلاث طرق: "نظم الإنسان سجل أنظمة فردية لعدد الكلمات وأنظمة الحوسبة التي تستخدم الذكاء الاصطناعي و جمع التقنيات بمساعدة الكمبيوتر وتجنب تحيز الباحثون نظام فردي لعدد الكلمات في الترميز الضروري لتحليل المراسلات المتعددة (MCA).

باستخدام برنامج IBM SPSS أجرى الباحثون تحليل المراسلات المتعددة (MCA) وفقاً ل (Furrer and Sollberger 2007) and (Furrer et al. 2008) كما أوضح

(Benzécri 1982), Hoffman and Franke (Hoffman and Franke 1986), and Lebart et al. (Lebart et al. 1984) أن MCA هو تقنية تحليل البيانات الاستكشافية لعرض رسومي للبيانات القاطعة متعددة المتغيرات،

مما يسمح للباحثين بتحليل الترابط بين مجموعة من المتغيرات القاطعة هذا مشابه للمكون الرئيسي حسب تحليل Hoffman et al (1994) MCA أسفرت عن إحدائيات ثنائية الأبعاد لكل كلمة رئيسية مشتقة نتيجة لظهورهما المتبادل في السجلات المختارة باستخدام إحدائيات الكلمات الرئيسية وتكرارها من المظهر، أول خريطة ثنائية الأبعاد لتوضيح حقل البحث المحدد (المحور س: أولاتنسيق؛ المحور ص: الإحداث الثاني؛ حجم الكلمة الرئيسية فقاعة: تردد السجلات بما في ذلك الكلمة الرئيسية) الخريطة توضح تجمع الموضوعات وأهميتها في الحقل المحدد الذي يتم اشتقاقه من حجم فقاعة كل كلمة رئيسية و تم إنجاز الرؤى باستخدام إحدائيات ثنائية الأبعاد محسوبة مسبقاً لكل كلمة رئيسية وحساب المسافة التي تفصلهم عن البحث الكميتم تصميمه باستخدام المصطلحات ذات الصلة:

regression, correlate, panel analysis, panel data, statistics, numerical, econometrics, mathematics, minimax, vector measure, convexity, Lagrange, standard error, general equilibrium, heteroscedastic, game theory, optimization, dummy, least square linear, non*linear, geometric, rational choice theory equation and Bayesian

كمي، ائحدار، correlate، تحليل لوحة، بيانات الفريق، الإحصاءات، العددية، الاقتصاد القياسي، والرياضيات، مينيماكس، متجه

قياس، محدد، Lagrange، خطأ قياسي، عام التوازن، heteroscedastic، نظرية اللعبة، والتحسين، وهمية، أقل مربع الخطية، غير الخطية*، هندسية، عقلانية نظرية الاختيار، المعادلة، وبايزيان. بون تم حسابها على أساس مسافة إقليدية:

استخدام بيانات المسافة (المحور س: المسافة إلى العلامة، المحور ي: تكرار السجلات بما في ذلك الكلمة الرئيسية) ممكن توضيح الخريطة الثانية ثنائية الأبعاد للخريطة المختارة مجال البحث وقد وفر ذلك مؤشرا على الكم طبيعة البحوث المتعلقة بتدويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم

النتائج التي توصل إليها الباحثون هي:

ركزت هذه الورقة على مسارات تدويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم و تم العثور على أدلة واضحة تثبت أن الأعمال الصغيرة والمتوسطة وريادة الأعمال مجزأة مع فجوات معرفية كبيرة تتعلق بالمحتوى والنظرية والمنهجية والتي نحدد جدول أعمال بحثي مستقبلي مفصل وهكذا فإن هذه الورقة تكشف مساهمات هامة في الأدبيات من حيث بعض المفاهيم مثل RBV معقدة تقدم التطبيق من نظرية الشبكة أو تطوير نظريات جديدة لها علاقة بتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما اقترح الباحثون الاعتماد على نظريات من الإدارة والأعمال التجارية الدولية، إستراتيجية ريادة الأعمال والاقتصاد والتمويل علم الاجتماع على مستوى الأسلوب، اقترح الباحثون أن يكون هناك اهتمام أكبر ووضعت على الدراسات النوعية الاستخدام النوعي في دراسات الأعمال الدولية (Birkinshaw et al. 2011) بينما وضعت بعض النماذج الأدبية الجديدة بالملاحظة، يجادل الباحثون من خلال هذه الورقة البحثية بأن هذه تميل إلى أن تكون واسعة الطيف إلى حد كبير مع مقترحات لم تختبر الدراسات الكمية العديدة وحلل الباحثون دائما النظريات المختبرة لم يقوموا بتطوير نظريات جديدة و البحوث النوعية هي أساسا نهج الاستقرائي لتوليد النظرية. التركيز ينحرف إلى العمليات الديناميكية بهدف توضيح الظواهر بدلا من التنبؤ بها وبالتالي فإن الدراسات النوعية اللازمة لتطوير نظريات جديدة وزيادة قوة "تفسيرية" و من الواضح في الدراسات التي أجريت على الشركات الصغيرة والمتوسطة و IE يحتاج إلى معرفة المزيد عن "كيف" وهذا هو الرد عليها من قبل الدراسات النوعية فالمنهجية النوعية مناسبة للدراسات الاستكشافية) ويمكن أن تكون مفيدة بشكل خاص لتحسين فهم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم (Shavelson et al. 2002) ويمكن أن تساعد في التحقق من مفاهيم (Flyvbjerg 2006). ويمكن أن تكون المنهجية مفيدة أيضا في المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم مساعدة مع ملحق النظرية يمكن للباحثين النوعيين في الشركات الصغيرة والمتوسطة مقابلة المالك والمديرين لإنشاء مهمة المسائل في الشركات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى ذلك بحث الباحثون في هذه الورقة البحثية العلماء والممارسين للعمل معا وعبر البلدان على التعاون مع الوكالات والجمعيات المهتمة لتطوير مجموعات بيانات طويلة متعددة المستويات جديدة وإدخال نهج نوعية/كمية مزدوجة وأدوات تحليلية جديدة متنوعة ومتطورة. يمكن استخدام عملية دلفي التفاعلية للبحثاء فريق من الخبراء في البحث أولويات الشركات الصغيرة والمتوسطة والكيانات الصغيرة والمتوسطة. عملية دلفي أنشأتها مؤسسة Rand خلال الحرب الباردة للتنبؤ بتأثير التكنولوجيا على الحرب وهي طريقة تنبؤ تفاعلية تستند إلى آراء خبراء مختارين وتحليل محتوى يمكن تصور النتائج تحديد اتجاهات جديدة للبحث المستقبلي في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا (Dana and Wright 2008) و تجميع التوصيات الواردة من يمكن أن يقدم أعضاء الفريق ثروة من الأفكار ومبادئ توجيهية لمشاريع بحثية محددة ويمكن لمزيد من الدراسات أن

تكون مفيدة في دراسة الشركات الصغيرة والمتوسطة على مدى فترة طويلة ويمكن أن تكون مفيدة في تحديد الاختلافات في التحديات على مدى الوقت.

➤ تناولت الورقة البحثية بعنوان: «Internationalization barriers of SMEs from developing countries»

« review and research agenda للباحثين Meena Chavan ,Justin Paul ,Ashna Chandra (2020) في مجلة

The current issue and full text archive of this journal is available on Emerald Insight at:

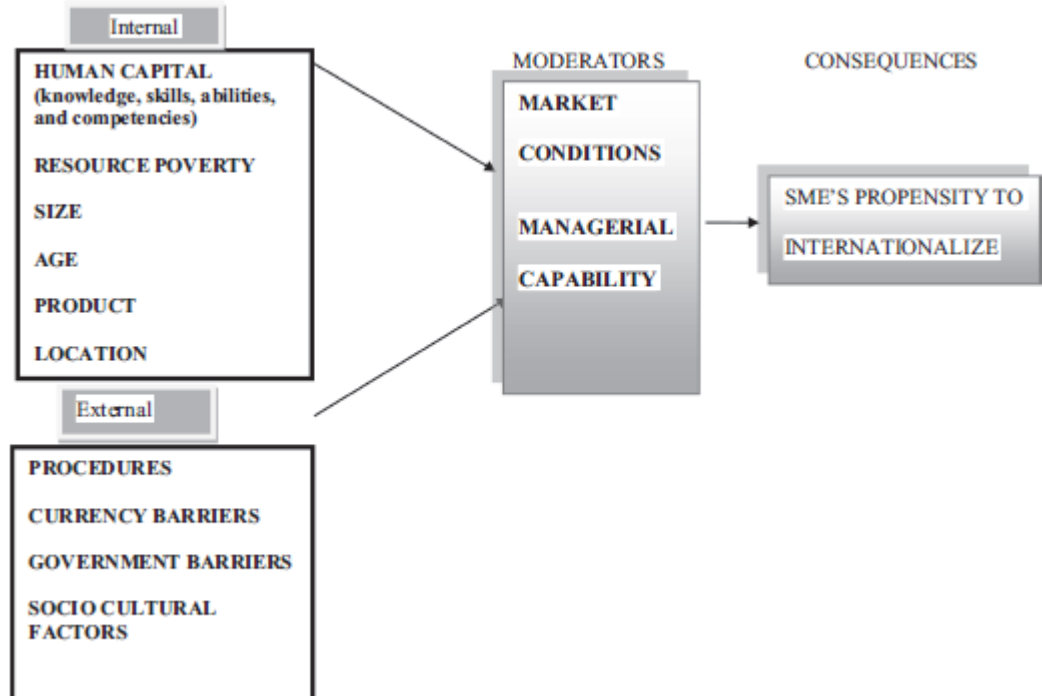
<https://www.emerald.com/insight/1355-2554.htm>

حاول الباحثون الإجابة على الإشكالية التالية: ما هي الحواجز التي تعترض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

تستعرض هذه الورقة الأدبيات النظرية المتعلقة بحواجز التدويل التي تعترض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم) من البلدان النامية والغرض من الدراسة هو: (1) الإشارة إلى عوامل محددة التأثير على نمو وتدويل الشركات الصغيرة والمتوسطة من البلدان النامية و(2) تحديد ثغرات البحث لتوفير توجيهات واضحة وموجزة للبحوث المستقبلية في هذا المجال.

المنهجية: اختار المؤلفون الأوراق ذات الصلة من المجالات المدرجة على وييقواعد بيانات العلوم والسكوب.

تحصل الباحثون على نموذج الدراسة التالي:



قام الباحثون بدراسة الحواجز الداخلية والخارجية التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الحواجز الداخلية المتمثلة: في رأس المال البشري و موارد الفقر بالإضافة إلى العمر والحجم، الإنتاج و الكراء

الحواجز الخارجية التي تتمثل في: العوامل الاجتماعية والثقافية، حواجز الحكومة، procedures, currency barriers

تحصل الباحثون على النتائج التالية:

تبين أن هناك عددا كبيرا من الأسئلة التي لا تزال دون إجابة بشأن تدويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من البلدان النامية فيما يتعلق بالعوامل التي تحدد نموها وتداولها ويرز هذا العمل بشكل مميز الدراسات السابقة حول مثل هذه الحواجز التي تؤثر على نمو المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من البلدان النامية وتوليف بشكل منهجي القضايا التي تواجهها تلك المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بالتالي يسعى المؤلفون إلى توفير منصة مفهومة للباحثين العاملين في هذا المجال.

➤ تطرقت الدراسة بعنوان: «Proactive international strategies of cluster SMEs» للباحثين

, 01,12,(2017)European Management Journal في مجلة Marta Gancarczyk, Jacek Gancarczyk

حاول الباحثين الإجابة على الإشكالية التالية:

ما هي الاستراتيجيات الدولية الضرورية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سياق الكتلة؟

العمل قسم إلى ثلاث محاور أساسية: خصص المحور الأول لعرض الأدبيات الهامة لعملية التدويل وتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى تقديم الأدبيات النظرية حول مفهوم العناقد واستراتيجيات التدويل، المحور الثاني تطرق فيه الباحثين لدراسة حوكمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وانتهاج سياسة العناقد أو التجمعات الصناعية و دراسة الاستراتيجيات الدولية للتدويل من خلال التجمعات وخلق المنافسة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المحور الثالث ركز فيه الباحثين على الجانب التطبيقي وتحليل النتائج المتوصل إليها من خلال هذه الورقة العلمية.

تناولت هذه الورقة المفاهيمية استراتيجيات دولية استباقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم) في سياق الكتلة تناقش غالبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المجموعة تضطلع بأدوار سلبية كشبكة المشاركون في عملية التدويل. ومع ذلك فإن جزءاً أصغر يعتمد استراتيجيات استباقية للتوسع الأجنبي الذي يعمل كقادة للشبكات.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كقادة شبكة مضمونة في المصدر المجموعات وتعتمد على الشبكات المحلية التي توفر لهم موارد تكميلية وأكد الباحثين أن هذا الاعتماد المتبادل بين موارد الشركة وتطوير التكتل الصناعي ينبغي أن ينعكس في الخيارات الإستراتيجية التي تعتمدها الشركات الصغيرة والمتوسطة عند التوجه إلى الأسواق الدولية. هذه الورقة تساهم في تجميع وتقييم مجموعة شاملة من الخيارات الإستراتيجية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم اقترح استراتيجيات تنافسية للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم على الساحة الدولية، وكلاهما مكثف فعال. فاعتماد إستراتيجية محددة تعني ملائمة هذه المجموعة من الشركات والنظر في خصائصها. وكان تقييم فعالية كل إستراتيجية يؤديها وفقاً لأهداف تجنب قفل في وحماية وتطوير الكفاءات الأساسية المتواجدة في شبكات المجموعات. حاول

الباحثين معالجة الفجوة البحثية في تقييم نتائج الاستراتيجيات الدولية للشركات الصغيرة والمتوسطة وفي تجميع مجموعة شاملة من الإستراتيجية للمجموعات الصغيرة والمتوسطة خيارات.

تحصل الباحثين على النتائج التالية:

السلوكيات الإستراتيجية النشطة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تركز على خيارات أكثر توجهها داخليا أي التصدير على أساس الميكنة الساعية إلى الكفاءة والتصدير مع التركيز على المنافذ العالمية أو على التنمية نحو صناعات التكنولوجيا العالية والمنتجات المعقدة

تحافظ هذه السلوكيات التنافسية على الروابط القائمة في المجموعات وبالتالي فهي تعالج هدف الاحتفاظ وحماية الكفاءات الأساسية للمجموعة ومع ذلك فهي أقل قدرة على تجنب الحبس عن طريق ضخ المعرفة الجديدة تعتمد هذه الورقة على المنشورات المتنامية ولكن المتناثرة للبحوث في مجال تدويل المجموعات والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المدرجة في أدبيات عن ريادة الأعمال الدولية والأعمال التجارية الصغيرة، ريادة الأعمال الإقليمية، والتنمية الإقليمية ولذلك مساهمة أخرى من هذه الدراسة هي المعرفة المتراكمة لمزيد من البحث في هذا المجال. النتائج التي توصل إليها الباحثين توفر إطاراً بحثياً للتحقيقات التجريبية المستقبلية على وجه الخصوص فإن يمكن تفعيل المقترحات البحثية كفرضيات فيدراسات تجريبية لاختبار جدوى وفعالية استراتيجيات الشركات الصغيرة والمتوسطة المقترحة.

وعموماً يمكن توجيه هذه الدراسات إلى استكشاف أثر الاستراتيجيات التنافسية الدولية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بشأن مراكزها التنافسية وتنميتها لآفاق التجمعات الصناعية المصدرة.

➤ عالجت الورقة البحثية بعنوان: «réseaux, clusters, quelles dynamiques pour l'entreprise?» للباحثين

le grand livre de l'économie-PME في مجلة Marc de LA VILLE FROMOIT, Nadine COPEAU

حاول الباحثين الإجابة على الإشكالية التالية: التجمعات يمكنها أخذ أشكال مختلفة جداً: التحالفات، العقود، اختراق الأسواق... كيف يعمل التجمع إذن؟ لماذا تتشكل التجمعات؟ ما هي التحديات؟ ما هي العراقيل؟

العمل قسم إلى ثلاث محاور أساسية: خصص المحور الأول لدراسة التنوعات المتعلقة بمصطلح "تجمع" اعتماداً على نموذج (Porter, 1990)

المحور الثاني ركز فيه الباحثين على عرض أهم المحفزات التي تدفع المؤسسات إلى التواجد في تجمعات، المحور الثالث والأخير تضمن مجموعة متنوعة من التجمعات في العالم (كل بلد حسب خصائصه) وتحديد التجمعات.

استعمل الباحثين الأسلوب التحليلي والوصفي و عرض بعض التجارب للدول الهامة جدل في العالم: الصين، اليابان، الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، إيطاليا، الدانمارك، اسبانيا، ألمانيا، الاتحاد البريطاني و فرنسا.

تحصل الباحثين على النتائج التالية:

في نهاية هذا التحليل والعمل اتضح أن المجموعات درست على نطاق واسع لأكثر من خمسة عشر عاما وتغطي الواقع غير المتجانس فيما يتعلق بالعناصر المكونة لها والتجسيد من أهدافها وينعكس تعقيد مفهوم المجموعات أيضا نظريا وفي تطبيقه السياسي سياسات معينة أو المبادرات العامة لصالح المجموعات التي تسعى إلى تعزيز بناء إقليمي قوي للممثلين الذين يلعبون دور المغناطيس على الأنشطة التي تميل إلى التجمع حول مجموعة، مثلا لتجمعات الأمريكية مثل وادي سيليكون أو المناطق الصناعية الإيطالية تسعى مبادرات أخرى إلى حفز الربط الشبكي بين المهارات وكثافة الروابط داخل منطقة أو بلد، كما تلعب على سبيل المثال **Kompetenznetze** في ألمانيا دورا مهما في التشكيلات المختارة وتعبئة الجهات الفاعلة العامة في نجاح المجموعات يعتبر ضروريا ويعتبر النجاح من هذه النهج التي ترتبط ارتباطا وثيقا بالتعبئة النشطة للشركاء هذه الديناميكية من الجهات الفاعلة تسمح للشركات باستخلاص العديد من المزايا مشاركتهم في مجموعة:

- الوصول إلى أسواق جديدة
- الحصول على معدات أو هياكل أساسية محددة
- الحصول على الموارد والشراكات الجديدة
- تجميع تكاليف معينة
- المعرفة الجيدة للأسواق
- الاستخدام الأمثل للابتكار

➤ الدراسة بعنوان: « **Marché Africain et internationalisation des PME Algériennes** » للباحثين

Samia Abid, Fatima Zahra Souak في مجلة

Revue d'économie et de statistiques Appliquée, volume 15N°1, Juin 2018 حاولت الباحثين الإجابة على

الإشكالية التالية: هل يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية التواجد في تجمعات صناعية في الأسواق الإفريقية؟

للإجابة على هذه الإشكالية قسمت الباحثين العمل إلى ثلاث محاور أساسية: تناول المحور الأول الأدبيات النظرية المتعلقة بواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية استنادا على بيانات و جداول مقدمة من تقارير المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمحور الثاني خصصته الباحثين لدراسة خصائص السوق الإفريقي وتقديم البيانات من البنك الإفريقي للتطور للفترة (2000-2014)، المحور الثالث ركزت فيه الباحثين على عرض النتائج التي تحصلت عليها من خلال هذه الورقة البحثية.

هدفت هذه الدراسة إلى اقتراح تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في عناقيد صناعية في السوق الإفريقي باعتباره طريقة التدويل هي الأنجع والأسرع لاخترق الأسواق الإفريقية واغتنام الفرص و هذا بالاعتماد على نظرية (Porter, 1990) كونها النظرية الوحيدة التي أكدت أن السوق الإفريقي يتميز بتواجد مجموعة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية لكن لا يمكن لهذه العملية النجاح إلا باستخدام إستراتيجية التدويل (cibler des marchés de niches ou micromarchés) عن طريق التحالفات مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الإفريقية و تقييم رأس المال البشري و الدعم الحكومي.

استعملت الباحثين الأسلوب التحليلي والوصفي معتمدين على البيانات والإحصائيات من البنك الإفريقي بالإضافة إلى مجموعة من الإحصائيات المقدمة من وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، فالهدف كما أشرنا إليه في السابق هو إمكانية تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في السوق الإفريقي وتحديد التحديات التي تواجهها. بعد التطرق لأهم المقاربات واستراتيجيات التدويل التي تنتهجها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة توصلت الباحثين إلى أن المزايا والخصائص التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية والمحيط الداخلي والخارجي بعد تحديد أهم المزايا للسوق الإفريقي (القوية والمتعلقة بالتطور ببطء متوسطة) والمواجهات المنافسة الشديدة التحالفات.

تحصلت الباحثين على النتائج التالية: بإمكان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تحقيق الأرباح من مئات الفرص والتي من بينها: التوسع الجغرافي ومساهمات الدولة وتسهيل عمليات التصدير(خلق وسط قوي لتبادل المعرفة والمعلومات المكتسبة بين الشركاء و تطوير الابتكار).

الجدول 1: ملخص الدراسات العلمية السابقة

الكاتب و سنة النشر	موضوع الدراسة	عينة الدراسة	فترة الدراسة	طريقة معالجة الموضوع	النتيجة المتوصل إليها
بن هو عبد الله و بلعياشي بومدينغوني (2011)	تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية شروط ومتطلبات النجاح ومعرفة إذا كانت هذه المؤسسات تفكر بالتدويل مستقبلا	20 مؤسسة بولاية مستغانم التي يفوق عدد عمالها 20 عاملا	(2010-2011)	SPSS و نموذج الانحدار	40% فقط من هذه المؤسسات تفكر في عملية التدويل و 60% تستبعد فكرة التدويل وذلك راجع لعدم كفاية السوق المحلي و عدم المعرفة الجيدة للأسواق وبسبب المعوقات القانونية
بن هو عبد الله (2011)	عوامل نجاح PME الجزائرية في الأسواق الدولية	30 مؤسسة صناعية لولاية مستغانم	(2010-2011)	معالجة معطيات الاستبيان بواسطة EXEL و SPSS و معامل الارتباط PEARSON و قياس صدق وثبات الاستبيان بمعامل ALPHA DE GROMBAH	وجود علاقة ارتباط تنبؤية بين المحفز ثقافة المسير و المتغير المستقل التدويل
برجي شهرزاد (2015-2016)	"محفزات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: دراسة حالة 30 مؤسسة لولاية مستغانم"	30 مؤسسة صناعية لولاية مستغانم	(2001-2016)	معالجة معطيات الاستبيان بواسطة EXEL و SPSS و معامل الارتباط PEARSON و قياس صدق وثبات الاستبيان بمعامل ALPHA DE GROMBAH	لا توجد علاقة ارتباطية بين النجاح المحلي والتدويل ثقافة المسير هي الدافع الرئيسي للقيام بعملية التدويل لأنها تؤثر على ثقافة المسير في التوجه نحو الأسواق الخارجية وتوسيع النشاط والقيام بعمليات التصدير والترحيب بالشاركة. كما أكدت الطالبة الباحثة وجود علاقة ارتباطية تنبؤية بين المحفز (ثقافة المسير) والمتغير المستقل التدويل ووجدت أن هناك علاقة تنبؤية بين

المتغيرين التابعين النجاح المحلي وثقافة المسير والمتغير المستقل التدويل					
دوار إبراهيم (2009)	آليات تدويل PME الجزائرية	دراسة استكشافية ل30 مؤسسة صغيرة و متوسطة غير مصدرة بولاية مستغانم	(2001- 2009)	المنهج التحليلي الوصفي واستخدام SPSS و المتوسط الحسابي و الانحراف المعياري ومقاييس الترعة المركزية و المتتمثلة في المنوال	تساهم PME الجزائرية في تحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية بسبب قدرتها على توفير مناصب الشغل وخلق الثروة لتفدي الفقر و البطالة لذلك تقوم بتوسيع نشاطها وتنويع النسيج الصناعي و قدرتها على الابتكار توجد علاقة ارتباط قوية بين عدم المعرفة الجيدة للأسواق والمتغير المستقل التدويل
حمزة العوادي (2018)	تدويل PME الجزائرية في إطار إستراتيجية الجودة الشاملة	تطور و خصائص التوزيع القطاعي ل PME الجزائرية	(2010- 2015)	المنهج التحليلي ودراسة مفصلة ومقارنة مع PME الفرنسية	ضرورة اطلاق PME الجزائرية على الأسواق الخارجية لمواكبة التطورات المستحدثة حتى لا تتعرض منتجاتها للمنافسة الحادة و التحالف التكنولوجي ضرورة انتهاز هذه المؤسسات في الجزائر إستراتيجية الجودة الشاملة
شوقي جباري و حمزة العوادي (2013)	فرص النجاح و مخاطر الفشل لتدويل PME الجزائرية	عرض تجربة PME الفرنسية	(2010- 2011)	عرض التجربة الفرنسية لهذا النوع من المؤسسات في مجال التدويل داخل تجمعات تنافسية باستخدام المنهج التحليلي و عرض البيانات الإحصائية المتعلقة بالصادرات وتدويل المؤسسات من خلال التجمعات التنافسية الفرنسية	توطيد العلاقات بين PME و مراكز البحث لاستقطاب الأفكار و الإبداعات التكنولوجية. فرض تنسيق محكم بين مسيري PME الجزائرية و الوزارة الوصية لتأهيل هذا القطاع وضع خطة تنمية للتحكم الجيد في مقومات المنافسة العالمية المتمثلة في إدارة التكنولوجيا و جودة المنتجات
فارس طلوش (2019)	دور نشاطات التدويل في تنمية PME دراسة مقارنة بين الجزائر و تونس	تونس	(2017)	الأسلوب التحليلي و دراسة العلاقة بين التدويل و تحسين الأداء بالنسبة ل PME	تشجيع الشراكة بين الدول النامية والعمل على الابتكار و التطور العمل في نظام الشبكات العالمية للنشاط الاقتصادي الذي يساعد عملية التدويل
عبد الحميد بن الشيخ (2018)	تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كآلية لاختراق الأسواق الدولية	الجزائر		المنهج الوصفي والتحليلي حيث قام بالنظر لأهم القوانين المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر وتحديد أهم الجهود التي قدمتها الدولة	تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ضرورة حتمية و رهان تفرضه المتغيرات الراهنة التي تشهدها الجزائر كالإنضمام المرتقب للمنظمة العالمية الدولية وإنشاء تبادل حر مع الإتحاد الأوروبي. بالرغم من إنشاء العديد من الهيئات الحكومية الداعمة لعملية تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلا أن الجهود المبذولة لم تعطي النتائج

المرجوة.	لنجاح هذا النوع من المؤسسات لغزو الأسواق الدولية.				
نقص الخبرة و عدم معرفة المؤسسة الكافية تمنعها من غزو الأسواق الدولية و تعرقلها المؤسسات قيد الدراسة لها سلوك إيجابي متوافق بين نمو الصادرات مع الوقت و التواجد في أسواق جديدة و أبعد نفسيا لكن نقص المعلومات و الإحصائيات و صغر حجم العينة أثر سلبا على قياس العلاقة بين التنوع و التدويل في اختيار الأسواق الدولية	معطيات التجارة الدولية المستقاة من الوكالة الوطنية لترقية الصادرات ALGEX طبيعة العلاقة بين التنوع و التدويل في اختيار الأسواق الدولية البعد الثقافي بين الجزائر و فرنسا	(2008- 2016)	العينة المتمثلة في مؤسسات الجزائرية الصغيرة والمتوسطة المصدرة للمنتجات الغذائية والجلود المدبوغة.	سلوك تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية- اى توافق بين التدويل التدريجي والبعد النفسي في اختيار الأسواق الدولية؟	بن ربيحة محمد (2018)
أبعاد التدويل لها آثار إيجابية على الأداء أما الأبعاد الأخرى لها آثار سلبية الانتقال من المنهج التقليدي أداء-تدويل إلى النهج الجديد أداء-ابتكار-تدويل	عرض أهم المنحنيات الستة التي تفسر العلاقة بين التدويل و الأداء للمؤسسة: -نموذج إيجابي و خطي -علاقة إيجابية وانخفاض في الأداء -العلاقة القياسية على شكل حرف U -العلاقة على شكل U مقلوب وجود عتبة التدويل -العلاقة على شكل حرف S أفقي -العلاقة على شكل حرف S مقلوب			Un modèle intégrateur des effets de l'internationalisation sur la performance de l'entreprise العلاقة بين التدويل وأداء المؤسسة	Son و Nguyen Pham Hoanh (2007)
تعتبر هذه الدراسة على أنها قوية لأنها قامت بالسيطرة على حجم المؤسسة و نطاق السوق و نطاق البلد بالإضافة إلى كثافة المنافسة و الخبرة الدولية للخارج	دراسة مقارنة بين نوعين من التدويل: التدويل التدريجي و التدويل السريع في سن مبكر دراسة سرعة التدويل بالنسبة لعمر المؤسسة واستخدام طرق جديدة في مجال المحاسبة لمختلف	(1998- 2004)	استكشاف اختلافات الأداء بين عمليات التندويل إلى بيانات تجريبية من التوزيع الشامل في جميع أنحاء	Internationalization on performance revisited : The impact of Age and speed on sales growth اختلافات الأداء بين عمليات التدويل	Sylvie Verdier, Christiane Prange, Tugrul Atamer et Philippe Monin (2010)

	عمليات التدويل وحساب الوسيط الحسابي لسرعة التدويل من خلال منهجية (2004) Wagner's methodology استخدم الباحثون مصفوفة 2*2 و دراسة الاستدلال بقوة هذه المصفوفة		العالم (1998- 2004) 86 مؤسسة تجربة		
التجارب السابقة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللبنانية مرتبطة بدرجة التدويل	نموذج الانحدار درجة الارتباط بين تجربة PME في التدويل و درجة التدويل	(2006)	14 مؤسسة صغيرة و متوسطة لبنانية	Conceptualisation de l'internationalisation des PME : une application au cas du Liban	Maarouf Ramadan et Nadine Levratte (2018)
الدراسة في المؤسسات السويسرية ناجحة لسببين رئيسيين: - البيئة الخارجية و ضيق السوق المحلية - رائد الأعمال يبحث عن فرص جديدة توصل الباحث إلى وجود علاقة تكامل مشترك على المدى الطويل لسرعة التدويل و ثقافة المؤسسات وجود علاقة سببية ثنائية الاتجاه (سرعة التدويل-ثقافة المؤسسة)	استخدام تحليل ADF, ECM و اختبار السببية Granger		513 مؤسسة صغيرة و متوسطة من 11 دولة مختلفة	Le comportement d'internationalisation des PME suisses : Born global et internationalisation progressive العوامل التي تحفز المؤسسة على تبني مسار التوسع التقليدي أو التدويل السريع و المبكر	Patrick Scheffel (2009)
اختيار المؤسسة لنموذج أعمال متخصص عالمي يؤثر إيجابياً على سرعة التدويل كما يؤثر على نمو مبيعاتها	استعمل الباحثون نموذج الأعمال و هو عبارة عن مجموعة من الخيارات التي تتخذها المؤسسة حول المنتجات و الخدمات التي تريد إنتاجها و بيعها بأفضل وجه للعملاء استعمل الباحثون المنهج التحليلي و الوصفي من خلال استبيان مع استخدام المتغيرات التالية: التدويل-الوقت المنقضي بالأشهر بين تاريخ طرح المؤسسة	(2014- 2015)	1000 مؤسسة إيطالية	« What' s so special about Born globals, their entrepreneurs or their business model? ما الذي يميز المؤسسات التي تقوم بالتدويل المبكر و السريع: المقاولين أم نموذج الأعمال الخاص بهم	Jean- François Hennart, Antonio Majocchi , Birgit Hagen (2021)

	للمنتوج و تاريخ مبيعاتها في الخارج				
المؤسسة الناشئة الموجهة نحو النمو وتفكر في توسيع نشاطها دوليا في مرحلة مبكرة لا ينبغي أن تكون صناعتها عائقا و يتوجب عليها توسيع نشاطها خارج القطاعات المختلفة ليس فقط في قطاعات التكنولوجيا العالية High-tech و تخترق عددا كثيرا من المناطق الجغرافية ولا تعتمد فقط على البلدان المجاورة	استخدم الباحثين استبيانا و سلسلة من المقابلات في منطقة (Rhône-Alpes) المتغيرات التي استعملها الباحثين: -نشاط المبيعات -الزمن المتغير المستقل هو التدويل	1993- (2000)	488 مؤسسة تم إنشاؤها في الفترة ما بين 1993 و 2000) والتي طورت نشاط مبيعاتها الدولية بعد ست سنوات من نشأتها و تقوم بالتدويل	Diversité de comportement des entreprises à internationalisation précoce et rapide : essai de validation d'une typologie	Mathieu Cabrol et Frédéric Nlemvo (2012)
اقترح الباحث نموذجا دقيقا لتدويل PME الناشئة التكنولوجية و حدد أربع محاور لتحديد الفرص الدولية التي تعتبر فيها هذه الدول فاعلا ديناميكيا في نظام بيئي يعزز التبادلات مع الشركاء ويلعب المفاوض دورا هاما أثناء توجهه الدولي وقدراته المقاولاتية و يعتمد على الخصائص الداخلية للمؤسسة لأنه يتأثر بشكل كبير بالشبكات الشخصية للمقاول و تطورها	استعمل الباحث الأسلوب التحليلي الوصفي عن طريق الاستبيان وركز الباحث على التقنيات التي اقترحها (Yin, 2009) و المبادئ التي قدمها (Eisenhardt, 1989 لبناء النظريات في دراسة الحالة و من أهم المتغيرات التي حددها الباحث نذكر: -سمعة المؤسسة -البيئة -ظروف الصناعة -السوق -الشبكات و المعرفة المكتسبة المتغير المستقل هو التدويل	1999- (2016)	8 مؤسسات صغيرة و متوسطة تونسية مختصة في قطاع تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات	L'internationalisation des PME technologiques issues des économies émergentes : une analyse basée sur les opportunités d'affaires	Issam Mejri (2019)
المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الحديثة النشأة و التي تقوم بالتدويل السريع و المبكر لها معايير خاصة و قد تؤثر على رقم أعمال المؤسسة	استخدم الباحث المنهج التحليلي الوصفي من خلال	2008- (2011)	4 مؤسسات التصنيع المستقلة في	Internationalisation rapide et précoce des PME : étude	Joris Desmarer -Decaux (2012)

<p>وإستراتيجيتها</p>	<p>الاستبيان محمدا المتغيرات التالية: المحيط الخارجي- المسيرين-رقم الأعمال-إستراتيجية المؤسسات المتغير المستقل هو التدويل استعمل الباحث مجموعة من النماذج الهامة جدا et Servais (1997) Madsen (Andersson) and Wictor ,2003) (Zucchella et al. (2007 Rialp et al. (2005) Oviatt et McDougall (2005) Etemad (2004)</p>		<p>Québec من مختلف القطاعات الصناعية المنشأة منذ (2008) ولها الصلاحيات للدخول للأسواق الدولية</p>	<p>d'entreprises manufacturières Québécoises exportatrices كيفتس تطبع المؤسسات الناشئة تخطي العراقيل في عملية التدويل و ما هي الإستراتيجية المتبعة</p>	
<p>-عدم ارتباط القطاع الصناعي الغذائي و ضعف المنافسة -ضعف كميات الطماطم الموجهة للتحويل الصناعي مقارنة مع باقي المنافسين الدوليين -ضعف التعاون بين PME و المؤسسات الكبرى</p>	<p>استخدم الباحثين الأسلوب التحليلي الوصفي ونموذج الانحدار</p>	<p>عينة من سبعة مؤسسات لإنتاج الطماطم الموجهة للتحويل الصناعي في الجزائر</p>	<p>(2010- 2016)</p>	<p>الشروط و المتطلبات التسييرية و التنظيمية و الاقتصادية لتطبيق العناقيد الصناعية و قطاع الصناعة الغذائية الجزائرية عامة و قطاع الطماطم خاصة</p>	<p>فريدة حدادة و مداح عرايبي الحاج (2017)</p>
<p>-توفر التجمعات الموارد اللازمة للبحث عن شركاء دوليين - تساعد شبكات PME على بناء قوات الاتصال بالأسواق الخارجية لأنها ضرورية للتوسع الدولي سمعة الشبكة تسمح ل PME بالانضمام إلى شركاء أجنب مختصين لمواجهة الصعوبات وهذه التحليلات تتماشى مع McHardy Reid, De Martino, Zyglid Oponlos)</p>	<p>الأسلوب التحليلي دراسة مقارنة ل PME الجزائرية عرض أهم التجمعات في الجزائر: تجمع تحويل الطماطم الصناعية قالمة و عنابة- تجمع تميمين وتحويل التمور غرداية- تجمع المشروعات بجاية و</p>	<p>دراسة أهم أبعاد التدويل و أشكال الشبكات الداعمة لتدويل PME:التوطين داخل التكتل الصناعي- العناقيد-</p>		<p>دور شبكات المؤسسات في تدويل PME الجزائرية</p>	<p>خالد دهان و محبوب مراد (2020)</p>

	الولايات المجاورة- تجمع زيت الزيتون البويرة	التجمعات في مجال الصناعات الغذائية- برنامج DEVED تجمعات الابتكار و التنمية الاقتصادية			
زاييرى بلقاسم (2007)	مدى تأثير PME حجمها و ماذا تكتسب في حالة تجمعها في إطار العناقيد الصناعية	الأسلوب التحليلي و ركز على ماسة (Porter, 1990)			-صغر حجم المؤسسة لا يمثل مشكلا كبيرا لنشاطها بل هو قوة تسمح لها بالتكيف مع التغيرات الطارئة -تلعب التجمعات الصناعية دورا هاما في احتواء النقص و الخلل في التنسيق و الترابط بين PME خاصة التي تصدر
طرويبا نذير (2019)	إلى أي مدى يمكن الاعتماد على العناقيد الصناعية كإستراتيجية واعدة لتفعيل دور المشاريع الصغيرة و المتوسطة من خلال عرض بعض الخبرات العالمية	المنهج التحليلي و أسلوب الاستنباط لتحليل الأشكال و الجداول و المنهج الإحصائي لتعزيز العرض النظري بأرقام و إحصائيات لإثباته			- (François Dugeny, 2008) نجاح العنقود لا يتوقف فقط على توفر العناصر و الأدوار التي يملكها بل على قدرة العنقود على خلق ديناميكية التعاون الخاصة و القدرة على تخفيض التكاليف -بعد عرض تجربة العنقود "سيدي عبد الله" في الجزائر اتضح أن فكرة العناقيد لا تزال في مهدها و أمامها الكثير من الجهد و الوقت لتعمم
زهير زواش (2014)	ما مدى مساهمة العناقيد الصناعية في تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة	(Porter's Diamond Model) و البيانات الإحصائيات سنة قوى أساسية للميزة التنافسية و التمثلة في: عوامل الإنتاج، ظروف الطلب، الصناعة الداعمة و المكملة، إستراتيجية المؤسسة و منافستها، الدور الحكومي، عامل الصدفة.	العناقيد من أهم محددات القدرة التنافسية ل PME وتساعد على اكتساب اقتصاديات الحجم مالكبير واستخ دام التكنولوجيا الح ديثة المتطورة و خفضت كالياف لإ نتاج و رفع جود ة و نوعية المنتج تالنهائية، محليا و		أسلوب العناقيد يعد من أنجح وسائل التنمية الحديثة التي انتهجتها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أثبتت التجارب السابقة في معظم دول العالم أن صغر حجمها لا يمثل مشكلة لنشاطها

		دولياً، خاصة م عالتحرر المستم ر للأسواق، كما تهدتعد سبيل بمجال اقتصاد اثر يفيا لاقتصاد العالم من خال يادة قدرتها فسية عالمياً			
العناقد الصناعية تعد من أهم الحلول الجوهرية لدعم و استقرار نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مما يجعلها تكتسب إمكانات خاصة تسمح لها بتحقيق درجة عالية من الاستقرار الاقتصادي و ذلك راجع للارتباطات الرأسية و الأفقية التي تتيحها لها العناقد الصناعية و الحصول على سياسة ملائمة لتقوية العقود و دعم القدرة التنافسية.	(Porter's Diamond Model)			زيادة إنتاجية الصناعات الصغيرة و المتوسطة و تعزيز قدراتها التنافسية من خلال إستراتيجية العناقد الصناعية.	نجمة عباس (2017)
تأثيرات الانفتاح الدولي على الاقتصاد المحلي ل la vallée de l'Arve المتنوعة و متناقضة و العولمة تشكل المخاطر و التغيرات على المستوى العالمي تعتبر فرصا حقيقية للتطوير لشركات التجمع كما يجب الابتكار المستمر و تطوير المنتجات الأكثر كفاءة	الأسلوب التحليلي و دراسة العوامل المساعدة على التكوين الإقليمي و الملائمة لنجاح (SPL) la vallée de l'Arve		(SPL) Technic vallée	L'insertion dans le global des économies locales et ses retombasses territoriales : le cas de la vallée de l'Arve en Haute-Savoie » الأشكال الملموسة التي يتخذها الانفتاح على العالمية على الانفتاح الدولي : دراسة حالة la vallée de l'Arve en Haute-Savoie	Améziane Ferguene (2017)
- إستراتيجية و أدوات التنمية ل PME مرتبطة بالعولمة في جميع البلدان خاصة الأسيوية - مشاركة التجمعات تؤثر على القدرة التنافسية ل PME	نموذج الانحدار	متغيرات الدراسة: - التجمع - التنمية - الإستراتيجية - أدوات التنمية العولمة	PME الأسيوية	الأنظمة القائمة على التجمعات في التحضير ل PME للانطلاق العالمية	Sara Foghani, Batiah Mahadi, Rosmini Omar (2017)
توجد ديناميكيات جديدة و سياسات محددة للبلدان الثلاث من خلال خلق 30 مجموعة هجومية متمركزة في منافذ متوسعة على	استبيان نموذج SPSS		36 تجمع صناعي في دول المغرب	Clusters au Maghreb vers un modèle maghrébin spécifique	Paulette Pommier (2014)

<p>المستوى العالمي</p> <p>-السياسة المغربية موجهة نحو التكتلات ذات إمكانات البحث و التطوير أكثر انتقائية من تلك التي في تونس أما بالنسبة للجزائر فلم تصوغه بعد</p>				<p>طبيعة ظاهرة التجمعات الصناعية في دول المغرب الثلاث: الجزائر-تونس-المغرب</p>	
<p>-وضع توجهات نحو سياسة التجمعات</p> <p>-التوعية لأهمية توجهه نحو سياسة التجمعات</p> <p>-ضرورة التكوين لعناصر التجمع</p> <p>-خلق و تدعيم الجمعيات التي تسهر على ترقية الأقطاب التي أصبحت ضرورية في مجال التنمية الاقتصادية سواء في الدول المتقدمة أو الدول النامية</p>	<p>مقارنة الحالات الثلاث مع تجربة قطب النسيج</p>		<p>-صناعة زيت الزيتون</p> <p>-منطقة البويرة</p> <p>الجزائر</p> <p>-تجمع الصناعات الميكانيكية و الالكترونية</p> <p>بالإضافة إلى الصناعات الكهربائية</p> <p>منطقة سوسة</p> <p>تونس</p> <p>-زيت أرغان</p> <p>بالمغرب</p>	<p>Diffusion de la démarche clusters dans les trois pays des Maghreb : Algérie, Maroc, Tunisie</p> <p>دراسة التجمعات الصناعية في دول المغرب: الجزائر - تونس - المغرب</p>	<p>Pierre Paris, Giovanna Ceglie, Maurizio Cascioli (2013)</p>
<p>-الدور الإيجابي للحكومة في إدارة التجمعات الصناعية في دول الشرق الأوسط و تعزيز الابتكار</p> <p>-الدور الإيجابي للابتكار في إدارة التجمعات الصناعية</p>	<p>استخدام نموذج لوحة الانحدار و اختبار جدر الوحدة</p>	<p>113 مؤسسة مصرية</p>	<p>Une analyse de : la gouvernance et de l'innovation des clusters basée sur le modèle de la Triple-Hélice le cas des clusters TIC en Egypte</p> <p>في ظل نموذج Triple-Hélice كيف تتدخل الحكومة في إدارة التجمعات الصناعية في دول الشرق الأوسط من أجل تعزيز الابتكار</p>	<p>Hebatalla)Kaoud (2018</p>	
<p>ممارسات الحكومة الخضراء المطبقة في مجموعة EMC تخلق ديناميكية تعاونية بين الجهات الفاعلة و التمويل الدائم من الدولة و تعزيز إنشاء و تطوير المشاريع المبتكرة التي تلي حاجة الانتقال من الاقتصاد نموذج له تأثير سلبي على</p>	<p>استبيان من أهم المتغيرات المستخدمة: ثقافة المقاولين- الابتكار نموذج خطي و مغلق -</p>	<p>مجموعة من المؤسسات مجموعة هي EMC جمعية غير</p>	<p>2009-2013</p>	<p>Gouvernance et innovation verte dans les clusters, une approche par la quintuple Hélice</p>	<p>Laila Aligod et Amine Sidi Hassane (2018)</p>

<p>البيئة إلى نموذج يجعل التنمية المستدامة إحدى مهامه ذات الأولوية</p>	<p>الابتكار نموذج مفتوح (المتعاونين الاقتصاديين) – التركيز الجغرافي للشركات و العوامل الخارجية</p>		<p>ربحية تم إنشاؤها في نهاية عام 2013 بدعم من وزارة الصناعة والتجارة والاستثمار والاقتصاد الرقمي MICIE N</p>	<p>نموذج الحوكمة الذي يمكن اعتماده في تعزيز الابتكار الأخضر للتجمعات الصناعية</p>	
<p>الخبرة المكتسبة للمقاولين الدوليين لتحديد الشركاء المحتملين و تطوير رأس المال البشري و القدرات الدولية</p> <p>البحث عن مهارات المقاولين يركز أكثر على الجهات الفاعلة في إدارة الشبكات و العلاقات أثناء عملية التدويل و اكتشاف الفرص</p>	<p>استبيان و مقابلات</p>	<p>2010-2011</p>	<p>468 مؤسسة</p>	<p>Entrepreneuriat International et réseaux sociaux pour les PME innovantes : quelles perceptions pour quelles stratégies? الطريقة التي يبين بها مسيري PME المتكثرة شبكاتهم الاجتماعية التي يطورونها أثناء عملية التدويل</p>	<p>DjamilaE lidrissi, Valérie Hauch (2012)</p>
<p>الربط الشبكي الإقليمي أو الاندماج داخل شبكة الويب المحلية أو بيئة الروابط التنظيمية والتكنولوجية أقل أهمية بشكل عام في عالم مبنى على العولمة من أجل تطوير الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تعتمد على التكنولوجيا العالية</p>	<p>الاستبيان درجة ارتباط PME العالمية مجموعة التكنولوجيا الإقليمية التي تطورت فيها المؤسسة من PME</p>		<p>100 — مؤسسة صغيرة ومتوسطة الحجم ذات التكنولوجيا العالية بشكل عشوائي ومتساوي (لكل 50منطقة) تم أخذ عينات منها من إجمالي عدد سكان هذه الشركات في منطقتي كامبريدج</p>	<p>Internationalisation Processes, Networking and Local Embeddedness in Technology-Intensive Small Firms</p>	<p>Frank Wilkinso n, Barry Moore ,Helen Lawton Smith, Clive LawsonD avid Keeble (1998)</p>

			وأكسفورد بواسطة مركز ESRC التابع لجامعة كامبريدج لأبحاث الأعمال (أو CBR)		
سمعة التجمع لها تأثير إيجابي مباشر على عملية تدويل PME و تقليل القيود الإدارية و المالية و التنافسية	نموذج VAR و مقياس Pate & data			Cluster Reputation as a Facilitator in the Internationalization of Small and Medium-Sized Enterprises » سمعة التجمع كميسر في تدويل PME	Stelios C. Zyglidopoulos, Richard DeMartino, David McHardy Reid (2006)
-علاقة قوية بين التدويل و الاستراتيجيات التجارية للمؤسسة -علاقة قوية بين التدويل و اللغات الأجنبية -علاقة قوية بين التدويل و التجارب الدولية -علاقة ضعيفة بين التدويل و التجمعات الصناعية -علاقة ضعيفة بين التدويل و المعرفة -علاقة إيجابية بين عمر المؤسسة و سرعة التدويل	استخدام تحليل اختبار ADF - ECM اختبار السببية Granger	(2003- 2005)	144 مؤسسة صغيرة و متوسطة إيطالية	The drivers of the early internationalization of the firms دوافع التدويل المبكر	Antonella Zucchella , G. Palamara, S. Denicolai (2007)
تأثيرات إيجابية وهامة في صناعة البث البريطانية و تميل المؤسسات التي تتواجد في مكان واحد مع مؤسسات أخرى في نفس القطاع الفرعي إلى النمو بسرعة أكبر وكان هذا التأثير جوهرياً وهاماً في العديد من القطاعات حيث كان من المتوقع حدوث تأثيرات تجميعية إيجابية لا سيما إنتاج البرامج وخدمات الإنتاج وتصنيع أنظمة البث تعتبر التدايمات التكنولوجية مهمة	نموذج (Swann et al,1998) Poisson نموذج اختبار التشتت المفرط Cameron, و1990) (Trivedi			The dynamics of industrial clustering in British broadcasting ديناميكيات التجمعات الصناعية في البث البريطاني	Gary A.S. Cooka, Naresh R. Panditb, G.M. Peter (Peter)Swannb (2001
المؤسسات التي اعترفت بسرعة عملية التدويل تقدم تكامل أكبر في شبكات العملاء وأكبر التوجه الدولي للقطاع والمؤسسة. هذه النتائج تتفق مع دراسات سابقة مثل تلك التي أجراها: (Servais, Rasmussen ,2000; Aspelund,2004;Moen,2001 ;Pia Cobos,2002 ;Rialp,Escolano,B elso,2003)	استخدم الباحث منهجيات تحليل متعدد المتغيرات -العوامل البيئية تسرع في عملية التدويل -البعد الإقليمي -سرعة التدويل -حجم المجموعة		فلسطينيا 285 مؤسسة صناعية منها 234 تقوم بالتدويل التدريجي 51 تقوم	Why are some Spanish manufacturing firms internationalizing rapidly? The role of business and institutional international networks بعض المؤسسات الاسبانية	José A Belso- Martínez (2006)

	تقوم بالتدويل بسرعة	بالتدويل السريع	مؤشر الموثوقية	
Vanessa Ratten, Leo-Paul Dana, Mary Han, Isabel Welpe (2007)	Internationalisation of SMEs: European comparative studies عملية تدويل PME في دول أوروبا هي عملية مميزة	27 دولة خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأوروبية	-استبيان المتغيرات هي: -سياسة الحكومة -التواجد في تجمع -الموارد والقدرات -طبيعة المنافسة في السوق -القطاع الصناعي	-التحالفات يمكن أن تساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تحقيق مكاسب المعرفة الدولية والمؤسسية التي يمكن أن تساعد على التدويل -على الصعيد العالمي يتعين على المؤسسات أن تستثمر في التعلم عن أسواقها الخارجية (Zahra et al., 2001) عملية تدويل PME تحتاج إلى التركيز على بناء الشبكات من خلال تطوير الاتصالات مع شركاء الأعمال (Elenurm, 2004)
Ana Colvic (2013)	Le rôle des pôles de compétitivités dans l'internationalisation des PME : une étude exploratoire دور التجمعات الصناعية في تدويل PME	4 تجمعات صناعية فرنسية 12 مسير و مدير		العامل الرئيسي و الهام جدا في هذه العملية هو فريق المؤسسة للتجمع الصناعي و البحث عن شركاء خارجيين و ضمان المتابعة و خلق التحالفات مع تجمعات أخرى و وجود الثقة يسهل عملية التدويل
Marc-Hubert Depret و Hamdouh Abdelillah)	« Les clusters et les réseaux comme fondements de la dynamique d'innovation dans l'industrie biopharmaceutique » التجمعات الصناعية أساس ديناميكية الابتكار في صناعة المستحضرات الصيدلانية الحيوية		الأسلوب التحليلي المقارن بين مجموعة من التجمعات ودراسة درجة تقاسم المعلومات والتكاليف واستغلال الفرص بين مسيري التجمعات ودرجة تأثيرها على ديناميكية الابتكار والتدويل للخارج	المجموعات والشبكات هي في الواقع الأسس الهامة لديناميكيات الابتكار في قطاعات التكنولوجيا العالية بشكل عام و لصناعة الأدوية الحيوية على وجه الخصوص مورفولوجي ديناميكيا (أو دورة الحياة) وكيف أن هيكل عمليات الابتكار على المستويين المكاني و التنظيمي معقدة للغاية ومتنوعة على وجه الخصوص
Louis Raymond , José St-Pierre (2011)	«Strategic capability configurations for the internationalization of SMEs : A study in equifinality» دراسة التشكيلات التنظيمية المختلفة التي تميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يتعلق بقدراتهم الاستراتيجية للتدويل	292 شركة تصنيع موجودة في فرنسا وكندا	دراسة درجة الارتباط بين المتغيرات واستخدام مصفوفات الارتباط لمتغيرات البحث: أداء التدويل والتنوع الدولي وكثافة التصدير اختيار خوارزمية تجميع SPSS Two-step	وجود قدرة محددة فيما يتعلق بالمنتجات والأسواق والشبكات والتكنولوجيات والموارد البشرية يرتبط بمستوى أكبر من التدويل في مجال تصنيع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وهذا يدعم الحجة الأساسية للطوارئ القائلة بأنه يمكن الاستفادة من القدرات الإستراتيجية لأغراض التدويل بقدر ما تكون هذه القدرات في حالة موازنة إستراتيجية لمواجهة المنافسة.

				Cluster et internationalisation des PME التجمعات الصناعية و تدويل PME	Rachid Wahabi, Sanaa Fahmi (2017)
الشبكات والتجمعات على وجه الخصوص تقدم وجهات نظر جديدة حول تفسير عملية تدويل المؤسسات ولا سيما حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي عضوية هذه الشبكات تعنصر أساسيا لتكون قادرة على التطوير في الأسواق الدولية مع الأخذ في الاعتبار وسائلها المحدودة.	الأسلوب التحليلي و عرض أهم الأدبيات المتعلقة بالموضوع				
يمكن للمصنفة المطورة أن تساعد المديرين على تحديد الأماكن في العلاقات التي يحتاجون إلى تشكيلها من أجل تدويل ابتكارهم يجب أن يكون المديرين على دراية بالديناميكيات المتغيرة لعلاقات الشبكة وتأثير ذلك سيكون على الشركة	المصنفة المطورة		دراسة نوعية متعمقة لعشرة شركات البرمجيات في نيوزيلندا	« Internationalization and innovation in a network Relationship context التدويل الابتكار في سياق علاقة الشبكة	Sylvie K. Chetty, Loren M. Stangl (2009)
PME ذات أهمية كبيرة لإندونيسيا لأنها تمثل أكثر من 90% من جميع الشركات خارج القطاع الزراعي كذلك القيود الرئيسية التي يواجهها أصحاب المشاريع الصغيرة ونقص التمويل والصعوبات في مجال التسويق ولا تزال رائدات الأعمال في إندونيسيا منخفضة نسبيا وهو ما يمكن أن يعزى إلى عوامل مختلفة على سبيل المثال انخفاض مستوى التعليم ونقص فرص التدريب التي تجعل المرأة الإندونيسية شديدة المحرومين في كل من الاقتصاد والمجتمع	الأسلوب التحليلي		PME الموجهة نحو التصدير في إندونيسيا	Export-oriented small and medium industry clusters in Indonesia تجمعات الصناعات الصغيرة والمتوسطة الموجهة نحو التصدير في إندونيسيا	Tulus Tambunan (2009)
ركزت هذه الورقة على مسارات تدويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم و تم العثور على أدلة واضحة تثبت أن الأعمال الصغيرة والمتوسطة و ريادة الأعمال مجرأة مع فجوات معرفية كبيرة تتعلق بالاحتوى والنظرية و المنهجية و التي تحدد جدول أعمال بحثي مستقبلي مفصل	استعمل الباحثون مزيجا من القياسات البيبليومترية، تحليل المحتوى وأدوات استعراض الأدب النظامية لديها تم استخدامها. ويستند التحليل البيبليومتري على الكمية و أساليب المراسلات المتعددة	باستخدام برنامج IBM SPSS أجرى الباحثون تحليل المراسلات المتعددة (MCA) وفقا ل (Furrer and Sollberger 2007) كما أوضح (Benzécri 1982), Hoffman		Pathways of SME internationalization: a bibliometric and systematic review مسارات تدويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم: استعراض بيبيومتري منهجي	Marina Dabić, Jane Maley, Leo-Paul Dana, Ivan Novak, Massimiliano M. Pellegrini, Andrea Caputo (2020)

		and Franke (Hoffman and Franke 1986), أن MCA هو تقنية تحليل البيانات الاستكشافية لعرض رسومي للبيانات القاطعة متعددة المتغيرات			
تبين أن هناك عددا كبيرا من الأسئلة التي لا تزال دون إجابة بشأن تدويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من البلدان النامية فيما يتعلق بالعوامل التي تحدد نموها وتدويلها ويرز هذا العمل بشكل مميز الدراسات السابقة حول مثل هذه الحواجز التي تؤثر على نمو المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من البلدان النامية وتوليف بشكل منهجي القضايا التي تواجهها تلك المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بالتالي يسعى المؤلفون إلى توفير منصة مفهومة للباحثين العاملين في هذا المجال.	المنهجية: اختار المؤلفون الأوراق ذات الصلة من المجالات المدرجة على ويقواعد بيانات العلوم والسكوب.			Internationalization barriers of SMEs from developing countries a review and research agenda «حواجز تدويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من البلدان النامية» ميد: جدول الأعمال الاستعراض والبحوث	Meena Chavan, Justin Paul, Ashna Chandra (2020)
السلوكيات الإستراتيجية النشطة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تركز على خيارات أكثر توجهها داخليا أي التصدير على أساس الميكنة الساعية إلى الكفاءة والتصدير مع التركيز على المنافذ العالمية أو على التنمية نحو صناعات التكنولوجيا العالية والمنتجات المعقدة تحافظ هذه السلوكيات التنافسية على الروابط القائمة في المجموعات	دراسة حوكمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واتجاه سياسة العقائد أو التجمعات الصناعية ودراسة الاستراتيجيات الدولية للتدويل من خلال التجمعات وخلق المنافسة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة			Proactive international strategies of cluster SMEs الاستراتيجيات الدولية الاستباقية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة لحجمها لمجموعات	Marta Gancarczyk, Jacek Gancarczyk (2017)
التجمعات الأمريكية مثل وادي سيليكون أو المناطق الصناعية الإيطالية تسعى مبادرات أخرى إلى حفز الربط الشبكي بين المهارات وكثافة	الأسلوب التحليلي الوصفي اعتمادا على نموذج (Porter, 1990)		عرض بعض التجارب للدول الهامة	réseaux, clusters, quelles dynamiques pour l'entreprise?	Marc de LA VILLE FROMOI

<p>الروابط داخل منطقة أو بلد، كما تلعب على سبيل المثال Kompetenznetze في ألمانيا</p>			<p>جدل في العالم: الصين، اليابان ، الولايات المتحدة الأمريكية، كندا ، إيطاليا ،الدانمارك، اسبانيا، ألمانيا، الاتحاد البريطاني و فرنسا</p>	<p>الشبكات والتجمعات وما هيدينامية كياتا الشركة؟</p>	<p>T, Nadine COPEAU (2020)</p>
<p>بإمكان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تحقيق الأرباح من مئات الفرص والتي من بينها: التوسع الجغرافي ومساهمات الدولة وتسهيل عمليات التصدير(خلق وسط قوي لتبادل المعرفة والمعلومات المكتسبة بين الشركاء و تطوير الابتكار).</p>	<p>الأسلوب التحليلي و البيانات</p>	<p>2000-2014</p>	<p>لدراسة خصائص السوق الإفريقي وتقديم البيانات من البنك الإفريقي للتنطور</p>	<p>Marché Africain et internationalisation des PME السوق الإفريقي و تدويل PME</p>	<p>Samia Abid, Fatima Zahra Souak (2018)</p>

خلاصة الفصل الثاني

من خلال هذا الفصل و بعد تحليل المتغيرات المختلفة للتدويل و التجمعات الصناعية تمكنا من تحديد مؤشرات الدراسة انطلاقا من الأدبيات السابقة التي كان لها دور مهم جدا في اختيار نموذج دراستنا و هذا ما ساعدنا على إبراز و تحديد فرضياتنا و

نموذج دراستنا

سوف نقدم عينة دراستنا و كذا المنهجية التي اتبعناها في بحثنا و هذا من خلال التحقق التجريبي لنموذج بحثنا الذي من خلاله يمكننا استنباط كل المتغيرات المدروسة و التي تستجيب بصفة دقيقة لدراستنا بما في ذلك العناصر التي تصفها و التي تقيس المتغيرات و الأسئلة المختارة ذات الصلة بموضوعنا بطريقة جيدة

أتاح لنا هذا الفصل تقديم مقدمة للدراسة القياسية لموضوع بحثنا و سوف نخصص الفصل الثالث لدراسة قياسية و التي سنقوم فيها باختيار النموذج القياسي المناسب لبحثنا و المتوافق مع الإشكالية المطروحة في المقدمة العامة و ذلك من خلال تحليل النتائج التي تم الحصول عليها.

الفصل الثالث:

أثر التجمعات الصناعية و دورها في الدفع بنشاطات
المؤسسة الجزائرية نحو التدويل:دراسة حالة
المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لولاية تلمسان

الفصل الثالث: أثر التجمعات الصناعية و دورها في الدفع بنشاطات المؤسسة الجزائرية نحو التدويل: دراسة حالة

المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لولاية تلمسان

المبحث الأول: مؤسسات الدراسة الميدانية.

الهدف من دراستنا هو إيجاد أثر التجمعات الصناعية و الدفع بنشاطات المؤسسة نحو التدويل في الجزائر، و لقد أكدت العديد من الدراسات النظرية العلاقة الوثيقة بين المتغيرين، و لكي نستطيع قياس التجمعات الصناعية قمنا باستخدام مؤشرات التجمعات الصناعية الأكثر رواجاً و تداولاً في الأدبيات كمحل للقياس من جهة واستعمال محددات التدويل من جهة أخرى بهدف التمكن من إجراء الدراسة و تحليل النتائج التي توصلنا إليها.

I-1 اختيار نموذج البحث

من خلال مراجعة الأدبيات حول التجمعات الصناعية و التدويل سنحاول فهم الدور الذي تلعبه التجمعات الصناعية في تدويل المؤسسات

و عليه فإن الاتجاه العام لاستجابات المؤسسات تجاه الاستبيان حول دور التجمعات الصناعية في تدويل المؤسسات الجزائرية نتج عنه ما يلي:

تحليل الاستبيان

1-الاستبيان محل الدراسة

غير موافق تماماً	غير موافق	محايد	موافق إلى حد ما	موافق	موافق تماماً	
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	تدويل نشاط المؤسسة يحظى بالأولوية لدى مؤسستكم
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	السيطرة على السوق الداخلي شرط للتدويل
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	التدويل يشترط امتلاك عوامل تنافسية قوية (الابتكار- التحكم في السعر- التكاليف)
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	التدويل يتم عن طريق الاستثمار المباشر

<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	تبدأ المؤسسة تدويل نشاطها بسرعة وبعد ثلاث سنوات من إنشائها
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	التدويل يتم عن طريق التحالفات
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	التدويل يتم عن طريق التصدير
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	التدويل يتم عن طريق إنشاء فروع في الخارج
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	تطوير نشاط المؤسسة مهم لاستمرار عملية التدويل
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	تستهدف المؤسسة في عملية التدويل البلدان القريبة جغرافيا و ثقافيا
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	توفر الدولة و الهيئات الحكومية التسهيلات اللازمة للمؤسسات التي تريد التدويل
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	المؤسسات من المعوقات القانونية أثناء قيامها بالتدويل
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	تزيد التبادلات الدولية للمؤسسة مع زيادة حجمها
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	حجم المؤسسة يعتبر عائقا لعملية تدويل أنشطتها
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	الحجم لا يؤثر بصفة كبيرة على عملية التدويل
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	الحجم يقلص من عدد الأسواق التي تريد المؤسسة اقتحامها على المستوى الدولي

<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	صغر حجم المؤسسة يقاس بضعف الموارد ليس بعدد العمال
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	الحجم يشكل عاملا هاما فقط في حالة المؤسسات الصغيرة جدا
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	ضيق السوق المحلي يحرم الاستفادة من اقتصاديات الحجم المساعدة على التصدير
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	صغر حجم المؤسسات و قدرات الإنتاج يؤثر سلبيا على عملية التدويل
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	المؤسسات التي تتبع إستراتيجية التدويل تركز على التخصص (عدد محدود من المنتجات نحو عدد محدود من الأسواق)
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	عملية التدويل يقوم بها شخص له خبرة في الأسواق الدولية
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	صاحب المؤسسة يجب أن تكون لديه مهارات خاصة للقيام بعملية التدويل
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	يتميز صاحب المؤسسة بالطموح والقوة و قيم المنافسة لنجاح عملية التدويل
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	تستعمل المؤسسة الموارد البشرية الخاصة في تدويل نشاطها
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	قرار تدويل أنشطة المؤسسة هو قرار جماعي
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	امتلاك مهارات خاصة يدفع المؤسسة للتدويل
							معرفة الأسواق الخارجية

<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	يسهل عملية التدويل
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	إتقان اللغة يسهل عملية التدويل
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	تستعين المؤسسة بمراقبين مختصين لتدويل أنشطتها
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	تهدف المؤسسة التي تقرر تدويل نشاطاتها إلى تحقيق المصداقية و العمل كفريق للحصول على الأرباح
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	تساهم التجمعات الصناعية في تدويل أنشطة المؤسسات
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	توفر التجمعات الصناعية الحلول اللازمة للبحث عن شركاء دوليين
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	تساعد التجمعات الصناعية على بناء قوات الاتصال بالأسواق الخارجية لكونها ضرورية للتوسع الدولي
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	سمعة التجمع لها دور هام في تسهيل عملية التدويل للمؤسسات
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	تلعب التجمعات الصناعية دورا هاما في احتواء النقص و الخلل في تنسيق الترابط بين المؤسسات خاصة التي لها إمكانية التصدير
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	تستفيد المؤسسات من الدعم الحكومي المقدم للشبكات لتدويل أنشطتها
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	تسعى الجهات الوصية في الجزائر إلى دعم تجربة التجمعات الصناعية للمؤسسات لتعظيم

							الاستفادة من إمكانيات كل الجهات المنخرطة فيها
○	○	○	○	○	○	○	توجد مساعدات مالية جيدة من طرف البنوك و الشركاء الماليين للمؤسسات المنظمة للتجمعات الصناعية
○	○	○	○	○	○	○	يمكن لممارسات الحوكمة المطبقة في التجمعات الصناعية أن تساهم في بناء ديناميكية التعاون بين أصحاب هذه المؤسسات
○	○	○	○	○	○	○	تلعب التجمعات الصناعية دورا أساسيا في خلق القدرة التنافسية للمؤسسات في الأسواق العالمية
○	○	○	○	○	○	○	يمكن للمؤسسات المتواجدة داخل التجمع الصناعي أن تتعاون في عملية التدويل
○	○	○	○	○	○	○	التدويل عن طريق التجمعات يخلق التحالفات بين المؤسسات المنظمة للتجمع
○	○	○	○	○	○	○	تجربة التجمعات أو العناقيد الصناعية لا تزال فتية و تحتاج للكثير من الجهود و التخطيط المحكم لتعزيزها و انتشارها
○	○	○	○	○	○	○	البلدان التي تبنت إستراتيجية التدويل من خلال العناقيد الصناعية استطاعت جني الكثير من الثمار كزيادة الإنتاجية الصناعية و اختراق الأسواق العالمية و تنمية العنصر البشري و تأهيله

و قد تم توزيع الاستبيان لمجموعة من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المتواجدة في ولاية تلمسان الجزائر، و تم ترميز المتغيرات و إدخالها في برنامج SPSS و كانت التحليل الإحصائية كالآتي:

تحليل نتائج الاستبيان: Analysis of Questionnaire by SPSS

أولاً: متغيرات الاستبيان

اشتمل الاستبيان على المتغيرات التالية:

1- المتغير المستقل: التدويل

2- المتغيرات التابعة: حجم المؤسسة، الموارد البشرية المتاحة، الانضمام إلى التكتلات الصناعية

و تتمثل في استجابة عينة الدراسة على فقرات الاستبيان و المتمثلة في 45 فقرة و أربعة أسئلة مفتوحة

ثانياً: المعالجة الإحصائية المستخدمة

1- التكرارات و النسب المئوية

2- المتوسط الحسابي

3- الانحراف المعياري

ثالثاً: اعتماد ميزان تقديري وفقاً لمقياس ليكارت السباعي

الاتجاه العام	المتوسط المرجح	الاستجابة
الموافقة بشدة	من إلى	موافق تماماً
الموافقة	من إلى	موافق
الموافقة إلى حد ما	من إلى	موافق إلى حد ما
المحايدة	من إلى	محايد
عدم الموافقة إلى حد ما	من إلى	غير موافق إلى حد ما
عدم الموافقة	من إلى	غير موافق
عدم الموافقة بشدة	من إلى	غير موافق تماماً

وعليه سوف نستخدم المتوسط المرجح لإجابات المؤسسات على الأسئلة باستخدام مقياس ليكارت السباعي بغرض معرفة اتجاه آراء المستجيبين

المبحث الثاني: الإجراءات المنهجية للدراسة الميدانية.

المطلب الأول: منهج ومجتمع وعينة الدراسة

أولاً: منهج الدراسة

وتماشيا مع أهداف وإشكالية الدراسة تم الاستعانة بالمنهج الوصفي التحليلي، والذي يعرف بأنه " طريقة لوصف الظاهرة المدروسة وتصويرها عن طريق جمع المعلومات المقننة عن المشكلة وتصنيفها وتحليلها وإخضاعها للدراسة الدقيقة"³²⁶.

تم استخدام هذا المنهج لأنه يتناسب وطبيعة دراستنا، كونه لا يقتصر فقط على جمع البيانات لظاهرة معينة، بل يتناول تحليل هذه الظاهرة ورصدها، حيث نقوم بجمع البيانات والمعلومات عن الظاهرة ونهتم بوصفها وصفاً تفسيريًا دقيقاً من خلال البيانات المجمعة والمتوفرة، ومعرين عنها تعبيراً كيفياً وكمياً سواء بفقرات أو في شكل رسوم بيانية أو في جداول رقمية وصفية.

ثانياً: مجتمع الدراسة

يعرف بأنه: " عبارة عن جميع الوحدات أو الأفراد أو المشاهدات أو الحالات التي تشترك في صفة أو مجموعة من الصفات تميزها عن غيرها ويرغب الباحث في تعميم النتائج المتوصل إليها"³²⁷.

ثالثاً: عينة الدراسة

في العينة يمكن الاكتفاء بعدد معين من وحدات المجتمع، ودراستهم وعند التوصل إلى نتائج يمكن تعميم هذه النتائج على جميع أفراد المجتمع، وباختصار فإن العينة هي عبارة عن جزء أو قسم من مجتمع الدراسة.³²⁸

الجدول رقم (01): مختلف النتائج الخاصة بعملية توزيع واسترجاع الاستبيانات.

عدد الاستبيانات الموزعة	عدد الاستبيانات المسترجعة	عدد الاستبيانات غير مسترجعة	عدد الاستبيانات غير الصالحة للدراسة	العدد النهائي للاستبيانات التي تم تفرغها والاعتماد عليها في الدراسة
120	94	24	0	94
100%	78.33%	21.67%	0.00%	78.33%

المصدر: من إعداد الطالبة

حيث بعد الضبط النهائي للاستبيان، قمنا بتوزيعه على عينة الدراسة إذ قمنا باسترجاع 94 استبيان من أصل 120 استبيان موزع في حين لم تتمكن من استرجاع 24 استبيان، وبعد الفحص التفصيلي لجميع الاستبيانات المسترجعة تبين لنا أن كل الاستبيانات المسترجعة صالحة للتحليل الإحصائي، وبالتالي فإن إجمالي عدد الاستبيانات الصالحة للتحليل هو 94 استبيان، أي أن نسبة الاستبيانات الصالحة للمعالجة الإحصائية لبياناتها بلغت (78.33%) والتي قمنا بتفريغ محتوياتها في برنامج SPSS للمعالجة الإحصائية.

³²⁶عمار بوحوش، وآخرون، مناهج البحث العلمي وطرق إعداد البحوث، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر. 2000، ص 32
³²⁷مصطفى طويطي: التحليل الإحصائي لبيانات الاستبيان - تطبيقات عملية على برنامج Excel- الجزء الأول، النشر الجامعي الجديد، تلمسان، الجزائر 2018، ص 19.

³²⁸مصطفى طويطي - المرجع السابق، ص 20.

المطلب الثاني: الأدوات المستخدمة في الدراسة

يتطلب إعداد أي دراسة جمع المعلومات والبيانات التي تحيط بالظاهرة موضع الدراسة، وتم الاعتماد على أداة الاستبيان كأداة أساسية في الدراسة الميدانية للحصول على البيانات المطلوبة والإجابة عن إشكالية الدراسة " يعتبر الاستبيان الأداة الأكثر استخداماً في البحوث الاجتماعية والإنسانية إذ يعتبر وسيلة لجمع البيانات من خلال احتوائه على مجموعة من الأسئلة أو العبارات ويطلب من المستجوبين الإجابة عليها ويتم توزيع الاستبيان عادة باليد أو من خلال إرسالها إلى المستجوبين عبر البريد أو وسيلة أخرى تلي الغرض المطلوب من الاستبيان" ³²⁹.

لتصميم الاستبيان لا بد من تحديد أهداف في ضوء إشكالية البحث وتحويلها إلى مجموعة من الأسئلة الفرعية؛ حيث يرتبط كل سؤال فرعي بجانب من جوانب الإشكالية ثم يتم إسقاطه على فرضيات الدراسة، ومن أجل الإجابة عن هذه الفرضيات من خلال تحليل بيانات الدراسة الميدانية وللحصول على البيانات وجمعها وتحليلها فإنه تم إعداد استبيان بشكل يساعد على جمع البيانات وروعي في تصميمه ما تم تناوله في الجانب النظري وأيضاً ما تم طرحه من الدراسات السابقة .

ومراعاة بعض النقاط كوضوح العبارات وسهولة فهمها، وتم عرضه ومراجعته مع الأستاذ المشرف وقمنا من خلال آرائه وتوجيهاته واقتراحاته بإجراء إضافات وتغييرات في بعض العبارات وهذا من أجل دقة الصياغة اللفظية والعلمية لعبارات الاستبيان، ومدى شمولها لمشكل الدراسة وتحقيق أهدافها.

وفي الأخير خالصنا إلى بناء الاستبيان ليصبح في صورته النهائية متكون من 45 عبارة ولقد تم تقسيمه في شكله النهائي إلى جزأين سبقتهما مقدمة تعريفية توضح للمستقضي الغرض من الدراسة وتقدم له إرشادات وتعليمات لملاءمة الاستبيان، إضافة إلى طمأنته على سرية المعلومات واستخدامها لأغراض البحث العلمي والبحث. وفيما يلي شرح مختصر لتلك الأجزاء وفق الجدول التالي:

الجدول رقم (02): هيكل أداة الدراسة (الاستبيان)

عدد العبارات	الخصائص الشخصية لأفراد عينة الدراسة
من عبارة رقم 01 إلى عبارة رقم 12	المحور الأول: عملية التدويل
من عبارة رقم 01 إلى عبارة رقم 14	المحور الثاني: الانضمام إلى التكتلات الاقتصادية
من عبارة رقم 01 إلى عبارة رقم 09	المحور الثالث: حجم المؤسسة
من عبارة رقم 01 إلى عبارة رقم 10	المحور الرابع: الموارد البشرية المتاحة
(45) عبارة	مجموع عبارات الاستبيان

المصدر: من إعداد الطالبة

يبين الجدول أعلاه الصورة النهائية لأداة الدراسة المستخدمة في استطلاع آراء المستجوبين نحو موضوع الدراسة حيث روعي في تصميم الاستبيان أن يكون متناسقاً من حيث الشكل (بنفس عدد العبارات)، ومن حيث المضمون تم قياس المتغيرات من خلال العبارات واضحة ومفهومة لأفراد العينة حتى تتمكن من الحصول على البيانات دقيقة وصالحة للمعالجة الإحصائية. وقياس مستوى توفر وتطبيق واستخدام هذه المتغيرات في ميدان الدراسة.

³²⁹ د. طويطي مصطفى، د. وعيل ميلود، مطبوعة جامعية موسومة بـ "أساليب تصميم وإعداد الدراسات الميدانية - منظور إحصائي" -، معتمد من طرف المجلس العلمي بكلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير - جامعة البويرة، بتاريخ 30 جوان 2014. ص 28

تم استخدام مقياس ليكارت (Likert Scale السباعي بحيث يقابل كل عبارة قائمة تحمل الاختيارات التالية :

جدول رقم (03): توزيع درجات مقياس المستخدم في الاستبيان

بدائل القياس	موافق تماما	موافق	موافق إلى حد ما	محايد	غير موافق إلى حد ما	غير موافق تماما	الدرجة/الترميز
	1	2	3	4	5	6	7

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مقياس ليكارت (Likert Scale)

ولتسهيل تحليل ومناقشة آراء المستجوبين نحو مدى موافقتهم أو عدم الموافقة على ما تضمنته عبارات ومحاور الاستبيان فإنه يتم

إعداد دليل الموافقة لتحليل إجابات أفراد العينة الدراسة وتم الاعتماد على أدوات الإحصائية التالية:

- المدى العام: وهو يساوي = (أعلى درجة في مقياس - أدنى درجة في مقياس) = (7-1) = 6.

- طول الخلية = المدى العام / عدد درجات الموافقة وذلك على نحو التالي: $0.85 = 7/6$

وبإضافة هذه القيمة (0.85) في كل مرة للحد الأدنى لدرجة الموافقة كما يلي:

[1، 1.85=1+0.85] نحصل على الحد الأعلى أي يصبح مجال الموافقة على العبارة بدرجة ضعيفة جدا كما يلي: [1-

1.85] وهكذا مع باقي مجالات الموافقة كما هو مبين أدناه .

إذا تراوحت قيمة المتوسط الحسابي لدرجة الموافقة حول أي عبارة من عبارات الاستبيان ما بين [1.85 -1] فإن هذا يعني أن درجة الموافقة عليها تمثل درجة عالية جدا	[1.85 -1]
إذا تراوحت قيمة المتوسط الحسابي لدرجة الموافقة حول أي عبارة من عبارات الاستبيان ما بين [2.71 -1.86] فإن هذا يعني أن درجة الموافقة تمثل درجة عالية	[2.71 -1.86]
إذا تراوحت قيمة المتوسط الحسابي لدرجة الموافقة حول أي عبارة من عبارات الاستبيان ما بين [3.57 -2.72] فإن هذا يعني أن درجة الموافقة تمثل درجة عالية نوعا ما	[3.57 -2.72]
إذا تراوحت قيمة المتوسط الحسابي لدرجة الموافقة حول أي عبارة من عبارات الاستبيان ما بين [4.42 -3.58] فإن هذا يعني أن درجة الموافقة تمثل درجة متوسطة	[4.42 -3.58]
إذا تراوحت قيمة المتوسط الحسابي لدرجة الموافقة حول أي عبارة من عبارات الاستبيان ما بين [5.28 -4.43] فإن هذا يعني أن درجة الموافقة تمثل درجة منخفضة نوعا ما	[5.28 -4.43]
إذا تراوحت قيمة المتوسط الحسابي لدرجة الموافقة حول أي عبارة من عبارات الاستبيان ما بين [6.14 -5.29] فإن هذا يعني أن درجة الموافقة تمثل درجة منخفضة نوعا ما	[6.14 -5.29]
إذا تراوحت قيمة المتوسط الحسابي لدرجة الموافقة حول أي عبارة من عبارات الاستبيان ما بين [7 -6.15] فإن هذا يعني أن درجة الموافقة تمثل درجة منخفضة نوعا ما	[7 -6.15]

ثالثاً: اختيار التوزيع الطبيعي وتحديد الأساليب المعالجة الإحصائية

01- اختبار كشف التوزيع الطبيعي (Tests of Normality) للبيانات

من أجل معالجة صحيحة لبيانات المستجوبين نحو متغيرات الدراسة ومن أجل اختيار الأساليب الإحصائية المناسبة، فإنه يجب أولاً تحديد ما إذا كان بيانات المستجوبين نحو المتغيرات التي يتم دراستها تتبع التوزيع الطبيعي أم من التوزيعات الاحتمالية أخرى. تفيد عملية تحديد نوع توزيع البيانات في اختيار نوع الأساليب الإحصائية الملائمة لتحليل البيانات واختبار الفرضيات لأنه يوجد نوعين من الأساليب الإحصائية وهي: أساليب إحصائية معلمية والتي تشترط أن تتبع البيانات المستجوبين نحو محاور الاستبيان (متغيرات الدراسة) للتوزيع الطبيعي. وأساليب إحصائية اللامعلمية والتي لا تشترط أن تتبع البيانات المستجوبين نحو محاور الاستبيان (متغيرات الدراسة) للتوزيع الطبيعي.

وهناك عدة طرق إحصائية للكشف عن نوع التوزيع البيانات الاستبيان منها: ³³⁰

أ- طريقة اختبار كولومنجوروف -سيمرنوف (Kolmogorov-Smirnov) يستخدم إذا كان عدد العينة أكبر أو يساوي من 50.

ب- طريقة اختبار شابيرو ويلك (Shapiro-Wilk) يستخدم إذا كان عدد العينة أقل من 50.

ولكل اختبار قيمة احتمالية يرمز لها بالرمز (sig) من خلالها يتم الحكم على نوع التوزيع وهذا بمقارنتها مع مستوى الدلالة (0.05) حيث: القاعدة العامة المعمول بها في حالة كشف عن نوع التوزيع البيانات هي ³³¹:

☞ إذا كانت قيمة (sig) أقل من 0.05، فإن بيانات العينة لا تتبع التوزيع الطبيعي

☞ إذا كانت قيمة (sig) أكبر من 0.05، فإن بيانات العينة نحو متغيرات الدراسة تتبع التوزيع الطبيعي.

وفيما يلي نتائج كشف نوع توزيع بيانات المستجوبين نحو متغيرات الدراسة:

جدول رقم (04) يبين نتائج اختبار نوع توزيع البيانات المستجوبين نحو المتغيرات للدراسة

نوع التوزيع بيانات كل محور	Shapiro-Wilk			Kolmogorov-Smirnov ^a			محاور الاستبيان
	Sig. القيمة الاحتمالية	Df درجة الحرية	القيمة الإحصائية للاختبار	Sig. القيمة الاحتمالية	Df درجة الحرية	القيمة الإحصائية للاختبار	
94	0.22	94	0.085	0.074	94	0.074	المحور الأول عملية التدويل
94	0.09	94	0.092	0.082	94	0.082	المحور الثاني : الانضمام

³³⁰ أبو زيد، محمد خير سليم، أساليب التحليل الإحصائي باستخدام برمجية Spss، الرياض، دار جرير للنشر والتوزيع، 2005، ص 156

³³¹ أسامة ربيع أمين، التحليل الإحصائي باستخدام برنامج SPSS -مهارات أساسية اختبارات الفروض الإحصائية (المعلمية- اللامعلمية)، الجزء الأول الدار العالمية، القاهرة، مصر، 2008، ص 121، رابط (<https://www.noor-book.com/>)

							الى التكتلات الاقتصادية
94	.080	94	.0850	0.097	94	0.097	المحور الثالث : حجم المؤسسة
يتبع التوزيع الطبيعي	0.1	94	0.052	0.088	94	0.088	المحور الرابع: الموارد البشرية المتاحة
القاعدة : اذا كانت قيمة sig اكبر من 0.05 فان البيانات المستجوبين نحو ما تضمنه محور الاستبيان تتبع التوزيع الطبيعي							

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 26

ومن خلال الجدول أعلاه نجد : وبما أن أفراد عينة الدراسة أكبر من 50 فرد فإننا نستدل ب نتائج اختبار كولومنجوروف - سيمرنوف (Kolmogorov-Smirnov). وتظهر نتائجه أن القيمة الاحتمالية (sig) لبيانات المستجوبين نحو محاور الاستبيان (متغيرات الدراسة) هي أكبر من (0.05) حيث:

- بالنسبة لبيانات المستجوبين نحو المحور الأول (التدويل) نجد أن قيمة الاحتمالية بلغت قيمة (SIG=0.074) وهي أكبر من مستوى دلالة 0.05 وعليه ووفق القاعدة أعلاه فإن بيانات العينة نحو المحور الأول تتبع التوزيع الطبيعي.
- وبالنسبة لبيانات المستجوبين نحو المحور الثاني (الانضمام إلى التكتلات الصناعية) نجد أن قيمة الاحتمالية بلغت قيمة (SIG=0.082) وهي أكبر من مستوى دلالة 0.05 وعليه ووفق القاعدة أعلاه فإن بيانات العينة نحو المحور الثاني تتبع التوزيع الطبيعي.
- وبالنسبة لبيانات المستجوبين نحو المحور الثالث : حجم المؤسسة نجد أن قيمة الاحتمالية بلغت قيمة (SIG=0.097) وهي أكبر من مستوى دلالة 0.05 وعليه ووفق القاعدة أعلاه فإن بيانات العينة نحو المحور الثاني تتبع التوزيع الطبيعي
- وبالنسبة لبيانات المستجوبين نحو المحور الرابع: الموارد البشرية المتاحة نجد أن قيمة الاحتمالية بلغت قيمة (SIG=0.088) وهي أكبر من مستوى دلالة 0.05 وعليه ووفق القاعدة أعلاه فإن بيانات العينة نحو المحور الثاني تتبع التوزيع الطبيعي
- الاستنتاج: وبما أن بيانات المستجوبين تتبع التوزيع الطبيعي فإنه في دراستنا سنستخدم الأساليب الإحصائية المعلمية لـ تحليل إجابات وأراء أفراد العينة واختبار الفرضيات الدراسة وفيما يلي شرح للأساليب الإحصائية المعلمية المستخدمة في الدراسة.

2. أساليب المعالجة الإحصائية لبيانات المستجوبين

تم إخضاع البيانات إلى عملية التحليل الإحصائي بالاستعانة ببرنامج التحليل الإحصائي للعلوم الاجتماعية (SPSS: V26) **SPSS: Statistical Package for the Social Sciences** وتم الاعتماد على الأساليب الإحصائية التالية:

1. التكرارات والنسب المئوية: للوصف الإحصائي لبيانات الشخصية لأفراد عينة الدراسة
2. الرسوم البيانية: من أجل عرض قيم المؤشرات الإحصائية بيانيا كي يسهل فهمها أكثر
3. المتوسط الحسابي: وهو أحد مقاييس التزعة المركزية وهو مجموع القيم مقسم على عددها؛ فهو يعبر عن تمركز إجابات العينة حول قيمة معينة وتكون محصورة من (01- 07 درجات) تبعاً للدرجات المعطاة لبدائل لمقياس ليكارت المستخدم في الاستبيان. ويستخدم أيضاً في تحديد الاتجاهات العينة نحو مدى موافقتهم على عبارات الاستبيان ومستويات توفر وتطبيق المتغيرات في المؤسسة محل الدراسة

الميدانية وتم استعانة بقيم المتوسط الحسابي أيضا في ترتيب العبارات المحاور وأبعاد الاستبيان من خلال أهميتها في المحور وهذا بالاعتماد على أصغر قيمة متوسط حسابي في المحور أو البعد وعند تساوي المتوسط الحسابي بين عبارتين فإنه يأخذ بعين الاعتبار أقل قيمة للانحراف معياري (أقل تشتت) بينهما

4. الانحراف المعياري: وهو مقياس من مقاييس التشتت، يستخدم لقياس وبيان تشتت إجابات مفردات عينة الدراسة حول وسطها الحسابي.

5. معامل الثبات ألفا كرو نباخ: وذلك لاختبار مدى موثوقية أداة جمع البيانات المستخدمة (الاستبيان) في قياس المتغيرات التي اشتملت عليها الدراسة؛ المجالات المختلفة لدرجة الثبات ل معامل ألفا كرو نباخ هي ³³²: $0.6 > a$ (غير كافية)، إذا كانت قيمه بين $0.6 > a > 0.65$ (ضعيفة)، إذا كانت قيمه بين $0.65 > a > 0.70$ (مقبولة نوعا ما) وإذا كانت قيمه بين $0.70 > a > 0.85$ (حسنة) وإذا كانت قيمه بين $0.85 > a > 0.90$ (جيدة) وإذا كانت أكبر من 0.9 تكون قيم الثبات ممتازة.

6. تحليل الانحدار (Regression analysis): أداة إحصائية قوية ومرنة تستعمل لتحليل العلاقة الارتباطية بين متغير تابع واحد أو أكثر من المتغيرات المستقلة ويستعمل ³³³:

☞ لتحديد ما إذا كان المتغير المستقل قادر على شرح تغيرات معنوية في المتغير التابع: أي هل توجد علاقة؟

☞ لتحديد كمية الاختلاف في المتغير التابع التي يمكن شرحها بواسطة المتغير المستقل: أي ماهي قوة علاقة؟

☞ لتحديد البناء أو شكل العلاقة: أي ماهي المعادلة الرياضية التي تربط المتغير المستقل أو عدة متغيرات مستقلة مع المتغير التابع؟

☞ للتنبؤ بقيمة المتغير التابع

المطلب الثالث: حساب صدق وثبات الاستبيان

يقصد بصدق أداة الدراسة؛ أن تقيس عبارات الاستبيان ما وضعت لقياسه، وقمنا بالتأكد من صدق الاستبيان من خلال صدق الاتساق الداخلي لعبارات الاستبيان.

أما الثبات فيشير على مدى ثبات نتائج الاستبيان أي أن يكون الاستبيان قادرا على أن يحقق دائما نفس النتائج فيما لو كررت عمليات توزيع الاستبيان أكثر من مرة واحدة
أولا: حساب صدق أداة الاستبيان:

وقمنا بالتأكد من صدق عبارات الاستبيان من خلال صدق الاتساق الداخلي يهدف إلى معرفة مدى قدرة كل مجموعة من عبارات المحور أو البعد على قياس متغير بوضوح.

وإحصائيا نعر عن الصدق الاتساق الداخلي من خلال حساب معامل الارتباط بيرسون Pearson وهذا الأخير محصور بين (-1) و (+1)، ويكون معامل الارتباط بيرسون ذو دلالة إحصائية إذا كانت قيمة (sig) المصاحبة لكل معامل ارتباط بيرسون أقل تساوي مستوى الدلالة: 0.05 أي توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين العبارة ومحورها أو بعدها أي بعبارة أخرى أن العبارة

³³² Mana carricano et Fanny Pujol ,Analyse de données avec Spss ,Edition PERSON ,2009, p53

³³³عايدة نخلة رزق الله، "دليل الباحثين في التحليل الإحصائي والاختبار والتفسير"، الطبعة الأولى، 2002، ص ص 210-211 متوفر على رابط الإلكتروني <https://www.4shared.com/office/Biam9OkY>

صادقة ومتسقة لما وضعت لقياسه، أي أن مضمون العبارة يتلاءم مع مفهوم (مضمون) المحور أو البعد الذي تنتمي إليه. وفي ما يلي نتائج حسابات الصدق الاتساق الداخلي:

أ- صدق الاتساق البنائي لمحاور وأبعاد الاستبيان

نهدف من خلال الصدق البنائي لقياس الدلالة الإحصائية للعلاقة الارتباطية بين الدرجة الكلية لكل بعد مع الدرجة الكلية لمحوره الذي ينتمي إليه وأيضا لقياس الدلالة الإحصائية للعلاقة الارتباطية بين الدرجة الكلية لكل محور مع الدرجة الكلية لعبارات الاستبيان. وإحصائيا نعبر عن الصدق الاتساق البنائي من خلال حساب معامل الارتباط بيرسون Pearson وعليه يتعين علينا أن يتم تفحص الدلالة الإحصائية لمعامل الارتباط بيرسون وهذا من خلال مقارنة القيمة الاحتمالية (sig) لكل معامل ارتباط مع مستوى الدلالة 0.05، فإذا كانت قيمة (sig) أقل من مستوى الدلالة: 0.05 فإن معامل الارتباط بيرسون ذا دلالة إحصائية أي توجد علاقة بين العبارة والدرجة الكلية لمحورها أو بعدها، أي عبارة أخرى أن المحور أو البعد صادق متسق لما وضع لقياسه، والجداول التالية تبين نتائج حساب الصدق الاتساق البنائي لعبارات ومحاور والاستبيان كما يلي:

الجدول رقم (05): يوضح صدق الاتساق البنائي لأداة الدراسة

الارتباط مع الدرجة الكلية لمحاور			أبعاد ومحاور الاستبيان
النتيجة	القيمة الاحتمالية Sig	معامل ارتباط بيرسون	
(الصدق البنائي للمحاور) أي مدى جودة العلاقة الارتباطية بين المحور مع الدرجة الكلية للاستبيان			
01	0.000	0.974**	المحور الأول: عملية التدويل
02	0.000	0.971**	المحور الثاني: الانضمام الى التكنات الاقتصادية
03	0.001	0.721**	المحور الثالث: حجم المؤسسة
04	0.003	0.827**	المحور الرابع: الموارد البشرية المتاحة
أي يوجد ارتباط معنوي بين العبارة والدرجة الكلية لمحورها: دال			
دال: أي يوجد ارتباط بين البعد وإجمالي عبارات محاور الاستبيان أي هناك اتساق بنائي بين البعد والمحور ككل			

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على بيانات الاستبيان ومخرجات برنامج SPSS .V26

من خلال الجدول نجد معاملات الارتباط Pearson Corrélation بين كل البعد والدرجة الكلية للإجمالي عبارات المحور الأول (المتغير المستقل) هي قيم دالة إحصائيا عند مستوى دلالة 0.05. لان قيمة SIG (القيمة الاحتمالية) لكل معامل ارتباط لدى كل بعد هي أقل من بمستوى دلالة 0.05، وأيضا هناك اتساق بنائي بين الدرجة الكلية لعبارات كل محور والدرجة الكلية لإجمالي عبارات الاستبيان ومنه أبعاد ومحاور الاستبيان تتميز بالصدق البنائي.

ب. حساب ثبات لأداة الاستبيان:

وهناك عدة طرق لقياس ثبات عبارات الاستبيان منها طريقة ألفا كرونباخ Cronbach's Alpha وهو أكثر استخداما من طرف الباحثين، حيث يقيس درجة ثبات مجموعة من عبارات الاستبيان، بمعنى ما نسبة الحصول على نفس النتائج فيما لو أعيد تطبيق نفس الأداة على نفس العينة وفق ظروف مماثلة وأكثر من مرة. وتتفق معظم البحوث العلمية على قيم العتبة لمعامل ألفا كرونباخ Cronbach's Alpha هي إذا حقق لمعامل قيمة أكبر من (0.60). فنقول أن عبارات الاستبيان ككل أو عبارات المحور أو البعد تتمتع بالثبات. وفيما يلي نتائج حساب قيم ألفا كرونباخ:

جدول رقم (06) : يبين قيمة معامل Cronbach's Alpha للاستبيان

أبعاد ومحاور الاستبيان	معامل ألفا كرونباخ	عدد الفقرات	النتيجة
المحور الأول: عملية التدويل	0.822	12 عبارة	ثابت
المحور الثاني : الانضمام إلى التكتلات الاقتصادية	0.849	14 عبارة	ثابت
المحور الثالث : حجم المؤسسة	0.758	09 عبارة	ثابت
المحور الرابع: الموارد البشرية المتاحة	0.783	10 عبارة	ثابت
ثبات جميع عبارات الاستبيان	0.807	45 عبارة	ثابت

القاعدة العامة: المعمول بها في الدراسات السابقة هي أنه إذا كان قيمة معامل الثبات أكبر من 0.6 أن أداة الدراسة تتميز بالثبات في النتائج فيما لو أعيد توزيعها لأكثر من مرة في نفس الظروف.

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS.V 26

يعرض الجدول أعلاه نتائج حساب قيم (Cronbach's Alpha) لكل مجموعة من العبارات الاستبيان، وهذا من أجل معرفة مدى تمتع عبارات كل بعد وكل محور بدرجة الثبات في النتائج فيما لو أعيد توزيع الاستبيان مرة ثانية خلال فترات زمنية مختلفة؛ وعليه ومن خلال فحص قيمة معامل ألفا كرونباخ (Cronbach's Alpha)، نجد أن قيم معامل ألفا جيدة ومقبولة إحصائياً، حيث أن كل قيم أكبر من العتبة (0.6).

فبالنسبة للمحور (الأول) المتعلق بقياس التدويل بلغت قيمة معامل الثبات (0.822) والذي يضم 12 عبارة، أما بالنسبة للمحور (الثاني) المتعلق بقياس مستوى الانضمام إلى التكتلات الاقتصادية بلغ (0.849) والذي يضم 14 عبارة، وأن القيمة إجمالية لجميع عبارات الاستبيان بلغت 0.807 بإجمالي 45 عبارة وهي أكبر من الحد الأدنى 0.6. ومن قيم معامل ألفا كرونباخ المتحصل عليها، تدل على ثبات أداة الدراسة وإمكانية الاعتماد على بيانات الاستبيان في قياس متغيراتها وأن الاستبيان الذي قمنا بأعداده لدراستنا الحالية يكون قادراً على أن يحقق دائماً ثبات في النتائج فيما لو أعيد تطبيقه في نفس الظروف عبر أزمنة مختلفة.

خلاصة: من نتائج حساب قيم مؤشرات الصدق والثبات للاستبيان نكون قد تأكدنا من صدق أداة الدراسة وثباتها، مما يجعلنا على ثقة بصحة الاستبيان وصلاحيته لتحليل النتائج والإجابة على إشكالية الدراسة واختبار فرضياتها.

المطلب الرابع: العرض والتحليل الوصفي لبيانات المستجوبين نحو متغيرات الدراسة

أولاً: العرض والتحليل الوصفي لإجابات أفراد العينة نحو عبارات المحور 01: التدويل

يحتوي هذا الجزء على وصف وتقييم درجات الموافقة من خلال معرفة آراء واتجاهات أفراد العينة نحو إجاباتهم على عبارات

المحور 01 من الاستبيان وفقاً للعبارات من 01 إلى 12 عبارة. وفيما يلي عرض للنتائج المتحصل عليها وفق الجداول التالية:

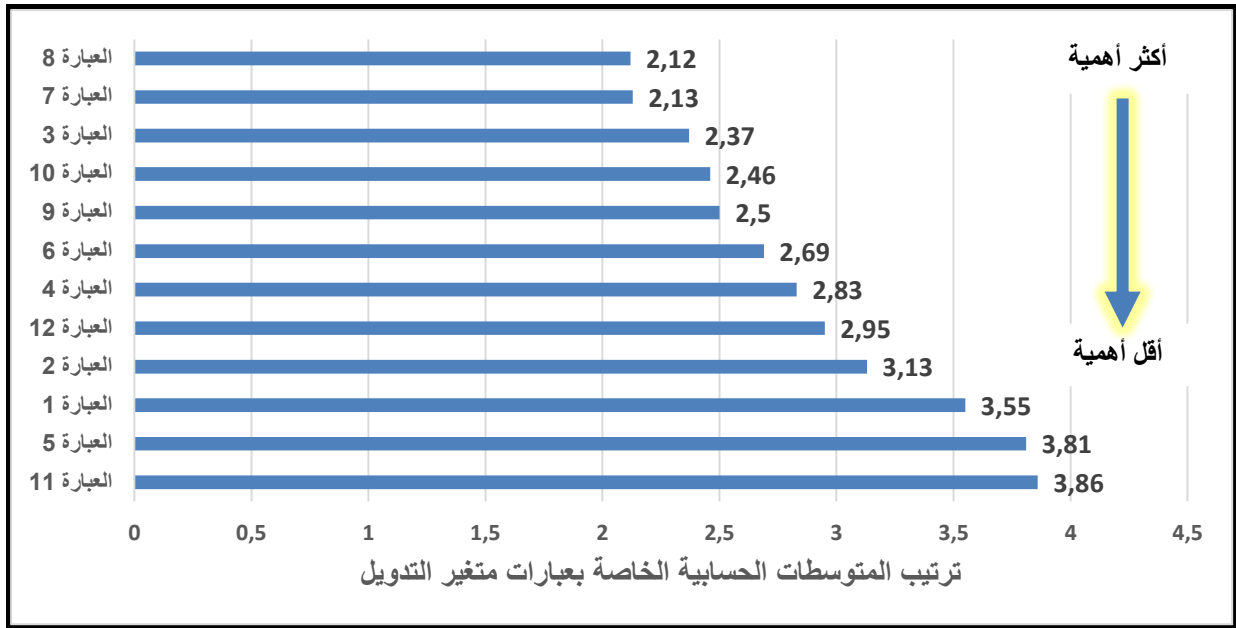
الجدول رقم (07): نتائج تحليل إجابات أفراد العينة على عبارات المتغير المستقل: التدويل

الرمز	العبارات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الأهمية النسبية %	الترتيب	الاتجاه العام
01	تدويل نشاط المؤسسة يحظى بالأولوية لدى مؤسستكم	3.55	1.727	49.29%	10	درجة عالية نوعا ما
02	السيطرة على السوق الداخلي شرط للتدويل	3.13	1.554	55.29%	09	درجة عالية نوعا ما
03	التدويل يشترط امتلاك عوامل تنافسية قوية (الابتكار- التحكم في السعر- التكاليف)	2.37	1.218	66.14%	03	درجة عالية
04	التدويل يتم عن طريق الاستثمار المباشر	2.83	1.170	59.57%	07	درجة عالية نوعا ما
05	تبدأ المؤسسة تدويل نشاطها بسرعة وبعد ثلاث سنوات من إنشائها	3.81	1.547	45.57%	11	درجة متوسطة
06	التدويل يتم عن طريق التحالفات	2.69	1.027	61.57%	06	درجة عالية
07	التدويل يتم عن طريق التصدير	2.13	.833	69.57%	02	درجة عالية
08	التدويل يتم عن طريق إنشاء فروع في الخارج	2.12	.971	69.71%	01	درجة عالية
09	تطوير نشاط المؤسسة مهم لاستمرار عملية التدويل	2.50	1.143	64.29%	04	درجة عالية
10	تستهدف المؤسسة في عملية التدويل البلدان القريبة جغرافيا و ثقافيا	2.46	1.233	64.86%	08	درجة عالية
11	توفر الدولة و الهيئات الحكومية التسهيلات اللازمة للمؤسسات التي تريد التدويل	3.86	1.464	44.86%	12	درجة متوسطة

درجة عالية نوعا ما	05	57.86%	1.091	2.95	تعاني المؤسسات من المعوقات القانونية أثناء قيامها بالتدويل		12
درجة عالية نوعا ما		59.06%	0.51707	2.8661	المتغير المستقل		Y
الوزن النسبي للمتوسط الحسابي (%) = $100 - (\text{المتوسط الحسابي} * 100) / 7$							
مجال المتوسط	[-6.15] [7	[-5.29] [6.14	[-4.43] [5.28	[-3.58] [4.42	[-2.72] [3.57	[-1.86] [2.71	[-1] [1.85
مستوى الموافقة	درجة منخفضة جدا	درجة منخفضة	درجة منخفضة نوعا ما	درجة متوسطة	درجة عالية نوعا ما	درجة عالية جدا	درجة عالية جدا
نقوم بترتيب العبارات من خلال أهميتها في كل بعد بالاعتماد على أصغر قيمة متوسط حسابي في المحور وعند تساوي المتوسط الحسابي بين عبارتين فإنه يأخذ بعين الاعتبار أقل قيمة للانحراف معياري (أقل تشتت) بينهما							

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS.V 26

من خلال الجدول أعلاه نجد أن المتوسط حسابي الإجمالي لإجابات المستجوبين على جميع العبارات المتغير التابع بلغ: 2.87 والذي يقع ضمن مجال درجة موافقة عالية نوعا ما [من 2.72 إلى 3.57] وانحراف معياري قدره: 0.517، وهو منخفض جدا مما يشير إلى تقارب آراء الأفراد وتمركزها حول قيمة المتوسط الحسابي العام، وبالتالي فالمتوسط الحسابي الإجمالي يمثل مركز البيانات لاتجاهات أفراد العينة ولا يوجد تشتت كبير في إجاباتهم أي موافقون وبنسبة 59.06% على أن مستوى أهمية التدويل لدى (المؤسسات محل الدراسة) هو بدرجة عالية من وجهة نظر المستجوبين وهذا ما نلاحظه إزاء إجاباتهم على مضمون عبارات المحور حيث كانت معظمها بدرجات عالية حيث متوسطاتها الحسابية محصورة بين (2.12 أقل قيمة لدى العبارة رقم 08 إلى أكبر قيمة بلغت 3.86 لدى العبارة رقم 11) كما هو مبين في الرسم البياني التالي:



ثانيا: العرض والتحليل الوصفي لإجابات أفراد العينة نحو عبارات المحور 02: الانضمام إلى التكتلات الصناعية

(التجمعات)

يحتوي هذا الجزء على وصف وتقييم درجات الموافقة من خلال معرفة آراء واتجاهات أفراد العينة نحو إجاباتهم على عبارات المحور 02 من الاستبيان وفقا للعبارة من 01 إلى 14 عبارة. وفيما يلي عرض للنتائج المتحصل عليها وفق الجدول التالي:

الجدول رقم (08): نتائج تحليل إجابات أفراد العينة على عبارات المتغير المستقل: الانضمام إلى التكتلات الصناعية

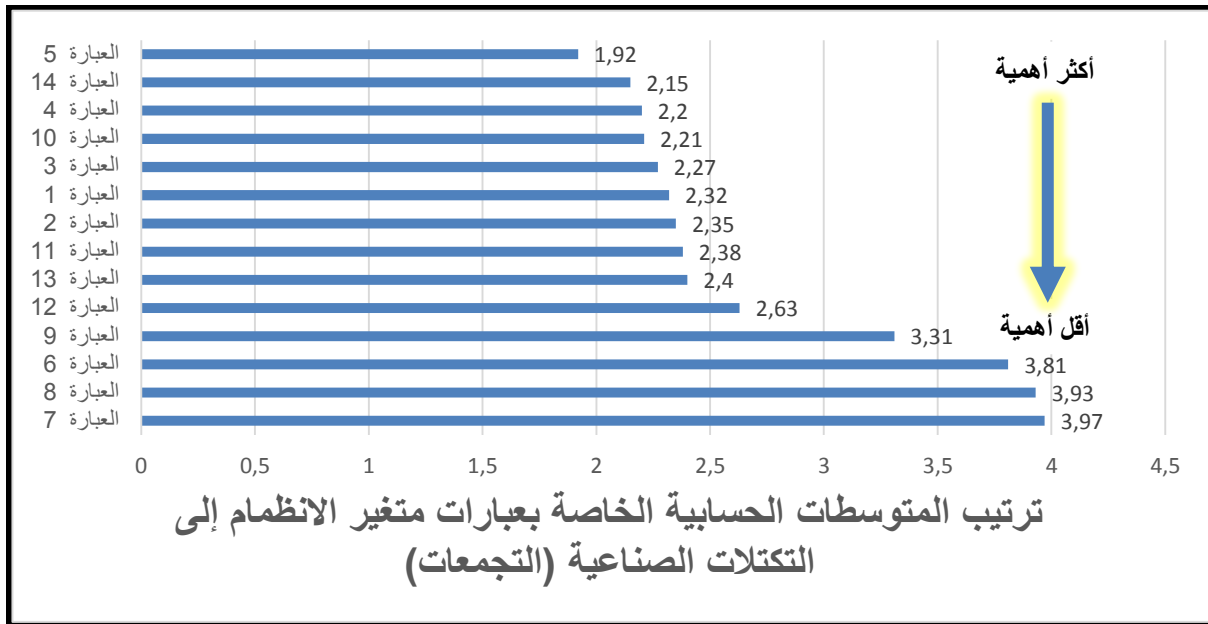
(التجمعات)

الرمز	العبارات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الأهمية النسبية %	الدرجة	الاتجاه العام
01	تساهم التجمعات الصناعية في تدويل أنشطة المؤسسات	2.32	1.008	66.86	6	درجة عالية
02	توفر التجمعات الصناعية الحلول اللازمة للبحث عن شركاء دوليين	2.35	1.189	66.43	7	درجة عالية
03	تساعد التجمعات الصناعية على بناء قوات الاتصال بالأسواق الخارجية لكونها ضرورية للتوسع الدولي	2.27	1.089	67.57	5	درجة عالية
04	سمعة التجمع لها دور هام في تسهيل عملية التدويل للمؤسسات	2.20	1.221	68.57	3	درجة عالية
05	تلعب التجمعات الصناعية دورا هاما في احتواء النقص و الخلل في تنسيق الترابط بين المؤسسات خاصة التي لها إمكانية التصدير	1.92	1.115	72.57	1	درجة عالية

درجة متوسطة	12	45.57	1.533	3.81	تستفيد المؤسسات من الدعم الحكومي المقدم للشبكات لتدويل أنشطتها	06	
درجة متوسطة	14	43.29	1.763	3.97	تسعى الجهات الوصية في الجزائر إلى دعم تجربة التجمعات الصناعية للمؤسسات لتعظيم الاستفادة من إمكانيات كل الجهات المنخرطة فيها	07	
درجة متوسطة	12	43.86	1.483	3.93	توجد مساعدات مالية جيدة من طرف البنوك و الشركاء الماليين للمؤسسات المنظمة للتجمعات الصناعية	08	
درجة عالية نوعا ما	11	52.71	1.376	3.31	يمكن لممارسات الحوكمة المطبقة في التجمعات الصناعية أن تساهم في بناء ديناميكية التعاون بين أصحاب هذه المؤسسات	09	
درجة عالية	4	68.43	.960	2.21	تلعب التجمعات الصناعية دورا أساسيا في خلق القدرة التنافسية للمؤسسات في الأسواق العالمية	10	
درجة عالية	8	66.00	.963	2.38	يمكن للمؤسسات المتواجدة داخل التجمع الصناعي أن تتعاون في عملية التدويل	11	
درجة عالية	10	62.43	1.155	2.63	التدويل عن طريق التجمعات يخلق التحالفات بين المؤسسات المنظمة للتجمع	12	
درجة عالية	9	65.71	1.120	2.40	تجربة التجمعات الصناعية لا تزال فتية و تحتاج للكثير من الجهود و التخطيط المحكم لتعزيزها و انتشارها	13	
درجة عالية	2	69.29	1.164	2.15	البلدان التي تبنت إستراتيجية التدويل من خلال العناقيد الصناعية استطاعت جني الكثير من الثمار كزيادة الإنتاجية الصناعية و اختراق الأسواق العالمية و تنمية العنصر البشري و تأهيله	14	
درجة عالية		61.36	.57844	2.7049	المتغير المستقل	X ₁	
الوزن النسبي للمتوسط الحسابي (%) = (المتوسط الحسابي * 100) / 7							
7 - 6.15	6.14 - 5.29	5.28 - 4.43	4.42 - 3.58	3.57 - 2.72	2.71 - 1.86	1 - 1.85	مجال المتوسط
درجة منخفضة جدا	درجة منخفضة	درجة منخفضة نوعا ما	درجة متوسطة	درجة عالية نوعا ما	درجة عالية	درجة عالية جدا	مستوى الموافقة

نقوم بترتيب العبارات من خلال أهميتها في كل بعد بالاعتماد على أقل قيمة متوسط حسابي في المحور وعند تساوي المتوسط الحسابي بين عبارتين فإنه يأخذ بعين الاعتبار أقل قيمة للانحراف المعياري (أقل تشتت) بينهما

من خلال الجدول أعلاه نجد أن المتوسط الحسابي الإجمالي لإجابات المستجوبين على جميع العبارات المتغير المستقل بلغ 2.70 والذي يقع ضمن مجال درجة موافقة عالية [من 1.86 إلى 2.71] وانحراف معياري قدره: 0.578، وهو منخفض جدا مما يشير إلى تقارب آراء الأفراد وتمركزها حول قيمة المتوسط الحسابي العام، وبالتالي فالمتوسط الحسابي الإجمالي يمثل مركز البيانات لاتجاهات أفراد العينة ولا يوجد تشتت كبير في إجاباتهم أي موافقون وبنسبة 61.36% على أن مستوى الانضمام إلى التكتلات الصناعية (التجمعات) لدى (المؤسسات محل الدراسة) هو بدرجة عالية من وجهة نظر المستجوبين وهذا ما نلاحظه إزاء إجاباتهم على مضمون عبارات المحور حيث كانت معظمها بدرجات عالية حيث متوسطاتها الحسابية محصورة بين (1.92 أقل قيمة (أكبر أهمية) لدى العبارة رقم 05 إلى أكبر قيمة بلغت 3.97 لدى العبارة رقم 7) كما هو مبين في الرسم البياني التالي:



ثالثا: العرض والتحليل الوصفي لإجابات أفراد العينة نحو عبارات المحور 03: حجم المؤسسة

يحتوي هذا الجزء على وصف وتقييم درجات الموافقة من خلال معرفة آراء واتجاهات أفراد العينة نحو إجاباتهم على عبارات

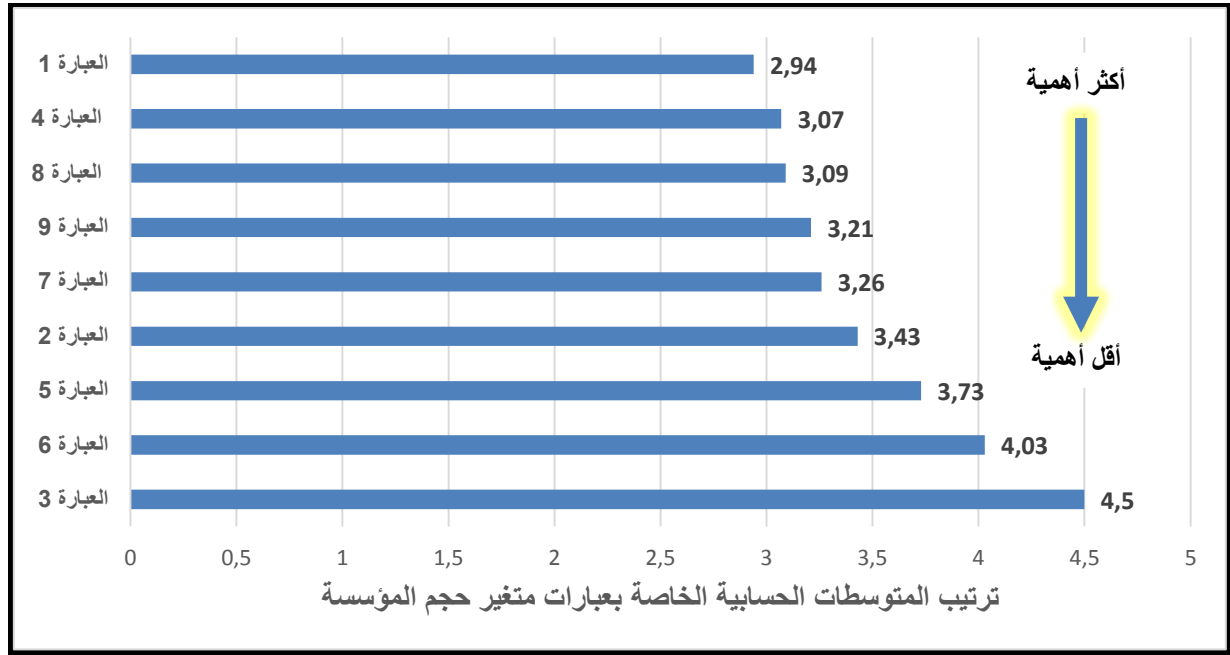
المحور 03 من الاستبيان وفقا للعبارات من 01 إلى 09 عبارة. وفيما يلي عرض للنتائج المتحصل عليها وفق الجدول التالي:

الجدول رقم (09): نتائج تحليل إجابات أفراد العينة على عبارات المتغير التابع: حجم المؤسسة

الرمز	العبارات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الأهمية النسبية %	الترتيب	الاتجاه العام
01	تزيد التبادلات الدولية للمؤسسة مع زيادة حجمها	2.94	1.334	58.00	1	درجة عالية نوعا ما

02	حجم المؤسسة يعتبر عائقا لعملية تدويل أنشطتها	3.43	1.732	51.00	6	درجة عالية نوعا ما
03	الحجم لا يؤثر بصفة كبيرة على عملية التدويل	4.50	1.842	35.71	9	درجة منخفضة نوعا ما
04	الحجم يقلص من عدد الأسواق التي تريد المؤسسة اقتحامها على المستوى الدولي	3.07	1.635	56.14	2	درجة عالية نوعا ما
05	صغر حجم المؤسسة يقاس بضعف الموارد ليس بعدد العمال	3.73	1.608	46.71	7	درجة متوسطة
06	الحجم يشكل عاملا هاما فقط في حالة المؤسسات الصغيرة جدا	4.03	2.698	42.43	8	درجة متوسطة
07	ضيق السوق المحلي يحرم الاستفادة من اقتصاديات الحجم المساعدة على التصدير	3.26	1.684	53.43	5	درجة عالية نوعا ما
08	صغر حجم المؤسسات و قدرات الإنتاج يؤثر سلبا على عملية التدويل	3.09	1.702	55.86	3	درجة عالية نوعا ما
09	المؤسسات التي تتبع إستراتيجية التدويل تركز على التخصص (عدد محدود من المنتجات نحو عدد محدود من الأسواق)	3.21	1.509	54.14	4	درجة عالية نوعا ما
x₂	حجم المؤسسة	3.47	0.79	50.43		درجة عالية نوعا ما
الوزن النسبي للمتوسط الحسابي (%) = 100 - (المتوسط الحسابي * 100) / 7						
مجال المتوسط	[1.85 -1]	[2.71 -1.86]	[-2.72]	[-3.58]	[-4.43]	[-5.29]
مستوى الموافقة	درجة عالية جدا	درجة عالية	درجة عالية نوعا ما	درجة متوسطة	درجة منخفضة نوعا ما	درجة منخفضة جدا
نقوم ترتيب العبارات من خلال أهميتها في كل بعد بالاعتماد على أصغر قيمة متوسط حسابي في المحور وعند تساوي المتوسط الحسابي بين عبارتين فإنه يأخذ بعين الاعتبار أقل قيمة للانحراف المعياري (أقل تشتت) بينهما						

من خلال الجدول أعلاه نجد أن المتوسط حسابي الإجمالي لإجابات المستجوبين على جميع العبارات المتغير المستقل بلغ 3.47 والذي يقع ضمن مجال درجة موافقة عالية نوعا ما [-2.72 - 3.57] وبانحراف معياري قدره: 0.79، وهو منخفض نوعا ما مما يشير إلى تقارب آراء الأفراد وتمركزها حول قيمة المتوسط الحسابي العام، وبالتالي فالمتوسط الحسابي الإجمالي يمثل مركز البيانات لاتجاهات أفراد العينة ولا يوجد تشتت كبير في إجاباتهم أي موافقون وبنسبة 50.43% على أن مستوى حجم المؤسسة لدى (المؤسسات محل الدراسة) هو بدرجة عالية نوعا ما من وجهة نظر المستجوبين وهذا ما نلاحظه إزاء إجاباتهم على مضمون عبارات المحور حيث كانت معظمها بدرجات عالية نوعا ما إلى متوسطة حيث متوسطاتها الحسابية محصورة بين (2.94 أقل قيمة) أكبر أهمية) لدى العبارة رقم 01 إلى أكبر قيمة بلغت 4.5 (لدى العبارة رقم 3) كما هو مبين في الرسم البياني التالي:



رابعاً: العرض والتحليل الوصفي لإجابات أفراد العينة نحو عبارات المحور 04: الموارد البشرية المتاحة

يحتوي هذا الجزء على وصف وتقييم درجات الموافقة من خلال معرفة آراء واتجاهات أفراد العينة نحو إجاباتهم على عبارات

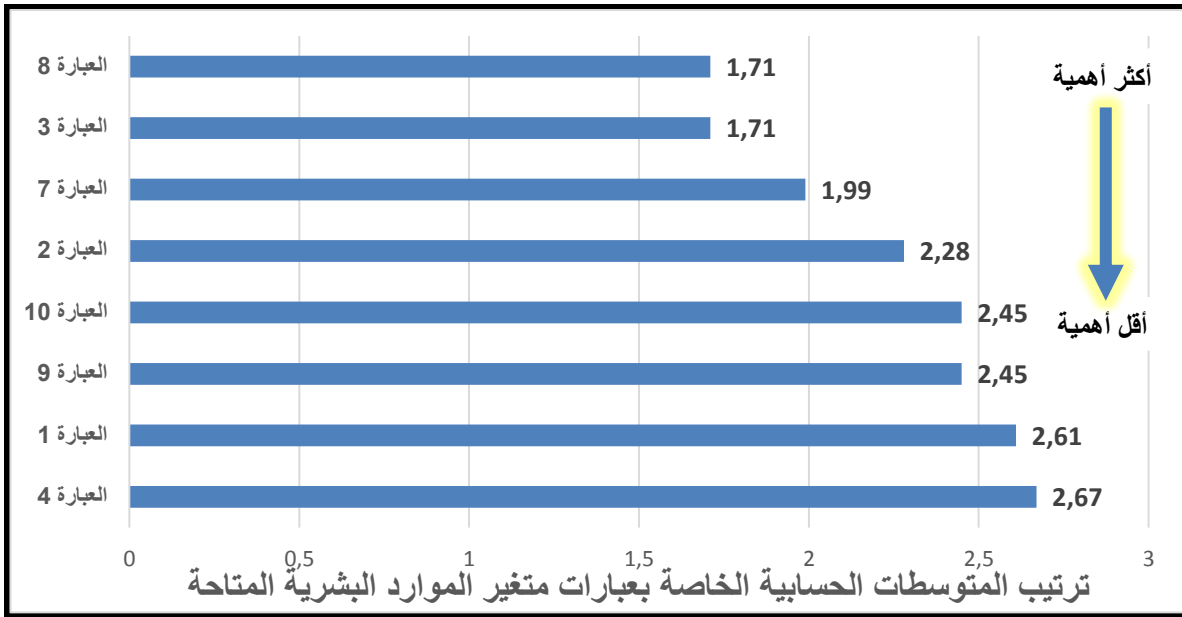
المحور 04 من الاستبيان وفقاً للعبارات من 01 إلى 10 عبارة. وفيما يلي عرض للنتائج المتحصل عليها وفق الجدول التالي:

الجدول رقم (10): نتائج تحليل إجابات أفراد العينة على عبارات المتغير التابع: الموارد البشرية المتاحة

الرمز	العبارات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الأهمية النسبية %	الترتيب	الاتجاه العام
01	عملية التدويل يقوم به شخص له خبرة في الأسواق الدولية	2.61	1.475	62.71	7	درجة عالية
02	صاحب المؤسسة يجب أن تكون لديه مهارات خاصة للقيام بعملية التدويل	2.28	2.353	67.43	4	درجة عالية
03	يتميز صاحب المؤسسة بالطموح والقوة وقيم المنافسة لنجاح عملية التدويل	1.71	1.001	75.57	2	درجة عالية جداً
04	تستعمل المؤسسة الموارد البشرية الخاصة في تدويل نشاطها	2.67	1.239	61.86	8	درجة عالية
05	قرار تدويل أنشطة المؤسسة هو قرار جماعي	3.06	1.508	56.29	10	درجة عالية نوعاً ما
06	امتلاك مهارات خاصة يدفع المؤسسة للتدويل	2.81	2.455	59.86	9	درجة عالية نوعاً ما

07	معرفة الأسواق الخارجية يسهل عملية التدويل	1.99	.836	71.57	3	درجة عالية	
08	إتقان اللغة يسهل عملية التدويل	1.71	.875	75.57	1	درجة عالية جدا	
09	تستعين المؤسسة بمراقبين مختصين لتدويل أنشطتها	2.45	1.300	65.00	5	درجة عالية	
10	تهدف المؤسسة التي تقرر تدويل نشاطاتها إلى تحقيق المصادقية و العمل كفريق للحصول على الأرباح	2.45	1.419	65.00	6	درجة عالية	
X3	الموارد البشرية	2.37	0.70	66.14	درجة عالية		
الوزن النسبي للمتوسط الحسابي (%) = 100 - (المتوسط الحسابي * 100) / 7							
مجال المتوسط	[1.85 - 1]	[2.71 - 1.86]	[3.57 - 2.72]	[4.42 - 3.58]	[5.28 - 4.43]	[6.14 - 5.29]	[7 - 6.15]
مستوى الموافقة	درجة عالية جدا	درجة عالية	درجة عالية نوعا ما	درجة متوسطة	درجة منخفضة نوعا ما	درجة منخفضة	درجة منخفضة جدا
نقوم ترتيب العبارات من خلال أهميتها في كل بعد بالاعتماد على أقل قيمة متوسط حسابي في المحور وعند تساوي المتوسط الحسابي بين عبارتين فإنه يأخذ بعين الاعتبار أقل قيمة للانحراف المعياري (أقل تشتت) بينهما							

من خلال الجدول أعلاه نجد أن المتوسط حسابي الإجمالي لإجابات المستجوبين على جميع العبارات المتغير المستقل بلغ 2.37 والذي يقع ضمن مجال درجة موافقة عالية [من 1.86 إلى 2.71] وانحراف معياري قدره: 0.70، وهو منخفض جدا مما يشير إلى تقارب آراء الأفراد وتمركزها حول قيمة المتوسط الحسابي العام، وبالتالي فالمتوسط الحسابي الإجمالي يمثل مركز البيانات لاتجاهات أفراد العينة ولا يوجد تشتت كبير في إجاباتهم أي موافقون وبنسبة 66.14% على أن مستوى الموارد البشرية المتاحة لدى (المؤسسات محل الدراسة) هو بدرجة عالية من وجهة نظر المستجوبين وهذا ما نلاحظه إزاء إجاباتهم على مضمون عبارات المحور حيث كانت معظمها بدرجات عالية حيث متوسطاتها الحسابية محصورة بين (1.71 أقل قيمة) أكبر أهمية) لدى العبارة رقم 08 إلى أكبر قيمة بلغت 2.67 لدى العبارة رقم 4) كما هو مبين في الرسم البياني التالي:



المبحث الثالث: اختبار فرضيات الدراسة

تتمحور فرضيات الدراسة في كشف عن مدى وجود علاقة ارتباطية ذات تأثير إيجابي بين المتغير المستقل والمتغير التابع و المتغيرات المعدلة للعلاقة أي بين متغير مستقل المتمثل في الانضمام إلى التكتلات الصناعية والمتغير التابع المتمثل في عملية التدويل و المتغيرات المعدلة (حجم المؤسسة و الموارد البشرية المتاحة) وعليه وللإجابة عن الفرضيات فانه سيتم دراسة علاقة التأثير بينهما باستخدام تحليل الانحدار الخطي لكشف على وجود ارتباط بين المتغيرات وكذلك عن مدى تأثير ومساهمة ودور متغير مستقل في التغيرات التي تحدث في المتغير التابع حيث ومن خلال حساب معادلة الانحدار الخطي للعلاقة التأثير بين المتغيرين فإن نحصل على مؤشرات إحصائية تفسر لنا هذه العلاقة وفيما يلي نقدم شرح كامل لها حتى تتمكن من تفسير النتائج المتحصل عليها

– معامل الارتباط بيرسون (**Correlation de Pearson**) ، ويستخدم لقياس اتجاه وقوة العلاقة الخطية بين المتغيرين وتقع قيمة معامل الارتباط بين -1 إلى $+1$ وهذه القيمة تدل على قوة أو ضعف العلاقة بين المتغيرين، فإذا كنت القيمة كبيرة كافية بغض النظر عن الإشارة فإن العلاقة بين المتغيرين قوية، أما إشارة معامل الارتباط فإنها تدل على اتجاه العلاقة بين المتغيرين فإذا كانت الإشارة موجبة فإن زيادة قيم أحد المتغيرات ترافقها زيادة في المتغير الأخر أي العلاقة بينهما طردية والعكس صحيح، ويمكن تقسيم مجالات قيمة معامل الارتباط

أقل أو يساوي 0.30	ضعيفة
من 0.3 إلى 0.7	متوسطة
أكبر من 0.7	عالية

– اختبار **F (F-test)**: من اجل معنوية العلاقة بين متغير مستقل والمتغير التابع للعلاقة المدروسة يمكن معرفة المعنوية أو الدلالة الإحصائية للعلاقة المدروسة من خلال قيمة sig المرافقة للاختبار (**F-test**) فإذا كانت قيمة sig أقل من 0.05 فإن العلاقة المدروسة بين متغيرين ذات دلالة إحصائية:

– معامل الانحدار **B₁** و **b₀** : حيث **b₀** يمثل مقدر الثابت و معامل **B₁** فهو قيمة التي يزيد بها المتغير التابع عند زيادة وحدة واحدة في المتغير المستقل .

- اختبار T (T-test) من اجل معنوية التأثير بين المتغيرين، ويستخدم لاختبار معنوية تأثير المستقل في التابع، بكلمة أخرى يستخدم لتتحقق من معنوية معاملات (b_1, b_0) للنموذج الانحدار وهذا من مقارنة قيمة sig المرافقة للاختبار (T-test) مع مستوى الدلالة 0.05 حيث إذا كانت قيمة SIG أقل من 0.05 فان معامل الانحدار (b_1, b_0) يختلف عن الصفر ومنه له تأثير معنوي ويضم في نموذج الانحدار الممثل للعلاقة المدروسة.

قيمة معامل التفسير: ويرمز له بالرمز R^2 ويمثل النسبة المئوية للتباين التي يتم تفسيرها بواسطة المتغير أو المتغيرات المستقلة التي يتضمنها النموذج وتقع بين 0 و 1 أي بين: $0 \leq R^2 \leq 1$. فكلما اقتربت من 1 يعني ارتفاع درجة التفسير متغير التابع من قبل متغير المستقل.

01-: اختبار الفرضية الرئيسية

نص الفرضية البحث: يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية لعملية الانضمام للتكتلات الصناعية على عملية التدويل (94 مؤسسة صناعية جزائرية) محل الدراسة.

والفرضية H_0 نص الفرضية الإحصائية: تتم اختبار فرضية عند مستوى الدلالة 0.05 وعليه نقوم بإعادة صياغتها إلى الفرضية الصفرية H_0 كما يلي: H_0 البديلة 1

الفرضية الصفرية (H_0): لا يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى (0.05) لعملية الانضمام للتكتلات الصناعية على عملية التدويل (94 مؤسسة صناعية جزائرية) محل الدراسة.

الفرضية الصفرية (H_1): يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى (0.05) لعملية الانضمام للتكتلات الصناعية على عملية التدويل (94 مؤسسة صناعية جزائرية) محل الدراسة.

تم استخدام الانحدار البسيط لمعرفة تأثير المتغير المستقل (الانضمام للتكتلات الصناعية) على المتغير التابع: (التدويل) مع إدخال متغيرين معدلين (حجم المؤسسة و الموارد البشرية المتاحة)

2.1 اختبار الفرضيات الفرعية للدراسة

لمعرفة مدى وجود علاقة تأثير المتغير (الانضمام للتكتلات الصناعية) على المتغير التابع (التدويل) أدخلنا لمعادلة الانحدار المتعدد متغيرين معدلين بافتراض أنها تؤثر على قوة و اتجاه العلاقة المدروسة وهم (حجم المؤسسة و الموارد البشرية المتاحة) سيتم دراسة تأثيرهما على عملية التدويل من خلال تحليل الانحدار الخطي المتعدد لكشف على وجود ارتباط بين المتغيرات وكذلك عن مدى تأثير ومساهمة جميع المتغيرات (الانضمام إلى التكتلات الصناعية, حجم المؤسسة و الموارد البشرية المتاحة) على المتغير التابع .

1. اختبار الفرضية الفرعية الأولى:

نص فرضية البحث: يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية لحجم المؤسسة على عملية التدويل بالمؤسسات محل الدراسة

نص الفرضيات الإحصائية:

الفرضية الصفرية (H_0): لا يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى (0.05) لحجم المؤسسة على عملية التدويل بالمؤسسات محل الدراسة

الفرضية البديلة (H_1): يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى (0.05) لحجم المؤسسة على عملية التدويل بالمؤسسات محل الدراسة

2. اختبار الفرضية الفرعية الثانية:

نص فرضية البحث: يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية للموارد البشرية المتاحة على عملية التدويل بالمؤسسات محل الدراسة

نص الفرضيات الإحصائية:

الفرضية الصفرية (H_0): لا يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى (0.05) للموارد البشرية المتاحة على عملية التدويل بالمؤسسات محل الدراسة

الفرضية البديلة (H_1): يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى (0.05) للموارد البشرية المتاحة على عملية التدويل بالمؤسسات محل الدراسة

وهي SPSS والجداول التالية هي ملخصات للجداول مخرجات تحليل الانحدار المتعدد بالاستعانة ببرنامج ().... انظر ملحق b ، النتائج الدلالة الإحصائية لمعاملات الانحدار (ANOVA) ، تحليل التباين r ، R^2 (ملخص نموذج الانحدار) Spss. مخرجات برنامج

3. تحليل الانحدار المتعدد

جدول رقم (11) المتغيرات المستعملة

Variables Entered/Removed ^a			
Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	الموارد البشرية المتاحة, الانضمام إلى التكتلات الصناعية, الحجم	.	الانحدار المتعدد القياسي
a. Dependent Variable: التدويل			
b. All requested variables entered.			

يوضح الجدول السابق أسماء المتغيرات التي أدخلت في معادلة الانحدار (عملية التدويل) كمتغير تابع و المتغيرات المستقلة و التحليل لم يستبعد أي متغير و الطريقة المستخدمة في النموذج هي الانحدار المتعدد القياسي.

جدول رقم (12) معامل ارتباط بيرسون

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.864a	.746	.722	.28824	1.975
a. Predictors: (Constant), الموارد البشرية المتاحة, الانضمام إلى التكتلات الصناعية, الحجم					
b. Dependent Variable: التدويل					

يوضح الجدول السابق معامل ارتباط بيرسون بين المتغيرات المستقلة و المتغير التابع حيث بلغ قيمة عالية (0.864) بقيمة معامل 0.746 التحديد أي المتغيرات المستقلة تفسر 74 % من التغير الحاصل في عملية التدويل. بعبارة أخرى إن عملية الانضمام إلى التكتلات الصناعية تساهم بنسبة 74.6% في تطوير الاتجاه إلى عملية التدويل في المؤسسات محل الدراسة.

جدول رقم (13) نتائج تحليل انوفا لاختبار معنوية الانحدار

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	21.355	6	.226	102.015	0.001
	Residual	2.141	93	.238		
	Total	23.496	99			
a. Dependent Variable: التدويل						
b. Predictors: (Constant), الموارد البشرية المتاحة, الانضمام إلى التكتلات الصناعية, الحجم						

يوضح الجدول السابق نتائج تحليل انوفا لاختبار معنوية الانحدار و نلاحظ أن قيمة sig هي 0.001 وهي أقل من 0.05 و بالتالي نرفض الفرضية الصفرية و نقبل الفرضية البديلة و التي تنصّ على أن الانحدار معنوي و بالتالي يوجد تأثير المتغيرات المستقلة على المتغير التابع و نستطيع التنبؤ بالمتغير التابع من خلال هذه المتغيرات المستقلة.

حيث يتبين من الجدول أعلاه: أن قيمة F المحسوبة بلغت ($F_{cal}=102.015$) وأن قيمة $SIG=0.001$ المصاحبة لقيمة (F) هي أقل من مستوى الدلالة (0.05) وهذا يشير إلى وجود علاقة تأثير دال إحصائي بين المتغير المستقل مع المتغير التابع وعليه نستنتج قرار اختبار الفرضية الرئيسية:

: نرفض الفرضية الصفرية (H_0) ونقبل الفرضية البديلة (H_1): يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى (0.05) لـ الانضمام للتكتلات الصناعية على عملية التدويل في المؤسسات محل الدراسة

Coefficients ^a								
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF	
1	(Constant)	.563	.257		2.192	.036		
	الانضمام إلى التكتلات الصناعية	.346	.074	.486	4.650	.000	.869	1.150
	الحجم	.191	.075	.331	2.550	.016	.863	1.159
	الموارد البشرية المتاحة	.155	.085	.227	1.829	.047	.868	1.152
a. Dependent Variable: التدويل								

يوضح الجدول السابق معاملات الانحدار المعيارية و غير المعيارية و الخطأ المعياري و قيمة اختبار t مع الدلالة الإحصائية و قيمة معاملات تضخم التباين VIF و معاملات التسامح tolerance حيث يتبين انه لا توجد مشكلة التعددية الخطية بين المتغيرات حيث كانت معاملات التضخم أقل من 5 كما يساعد الجدول السابق في الحصول على معادلة خط الانحدار من خلال بيطا المعيارية

التدويل = 0.486 الانضمام الى التكتلات الصناعية + 0.331 حجم المؤسسة + 0.227 الموارد البشرية المتاحة + e

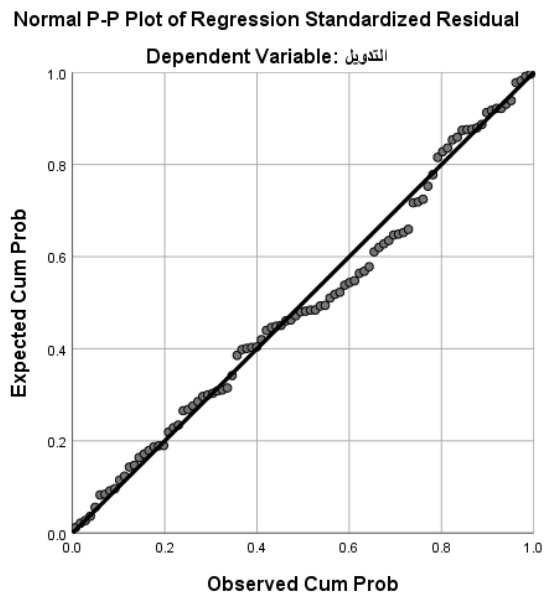
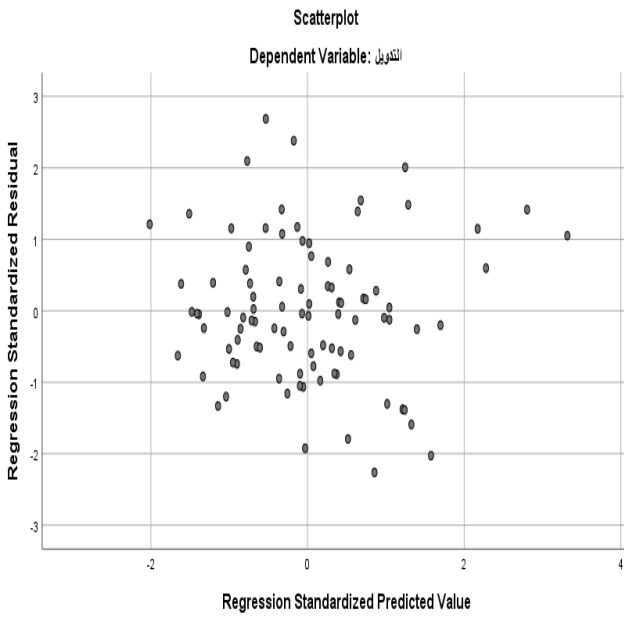
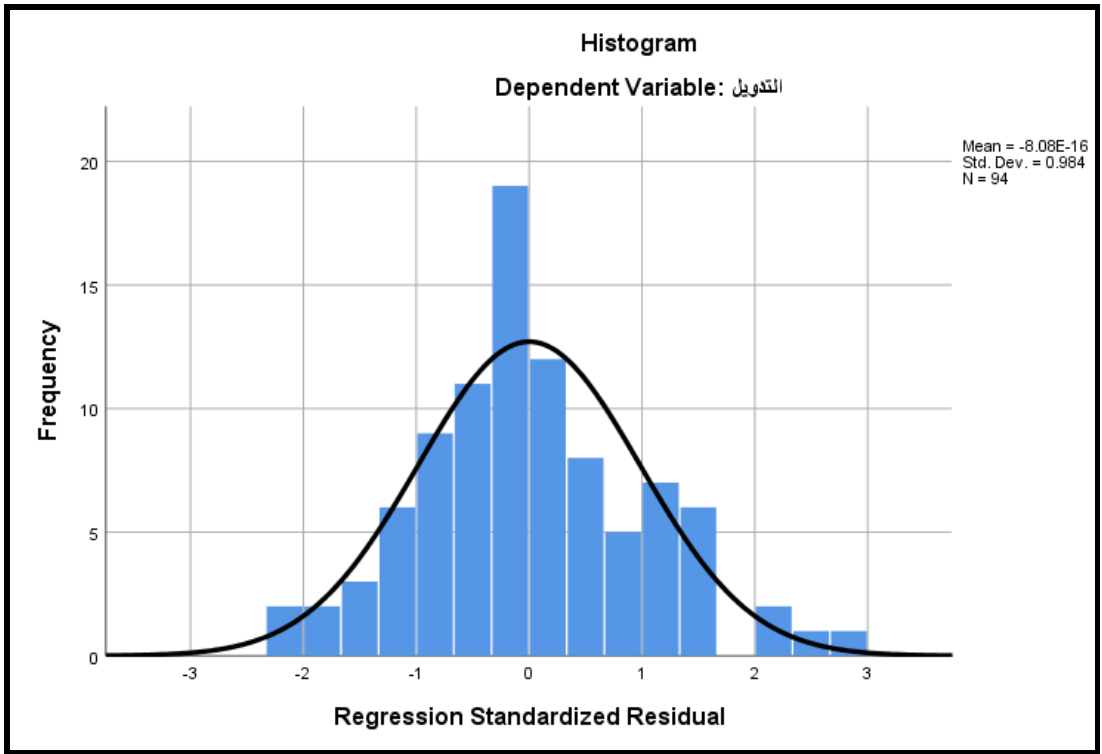
من خلال جدول تحليل الانحدار نستنتج انه هناك ذات دلالة معنوية بين كل من (عملية الانضمام إلى التكتلات الصناعية ؛ حجم المؤسسة والموارد البشرية المتاحة على حد سواء) و عملية التدويل حيث انه كلما زادت عملية الانضمام إلى التكتلات الصناعية ب 1% زادت عملية التدويل ب 34% زاد حجم المؤسسة ب 1% تحسنت عملية التدويل ب 19%. و نفس الأمر فيما يخص الموارد البشرية المتاحة بوحدة زادت عملية التدويل ب 15 بالمائة. كما نستطيع كتابة معادلة الانحدار كالتالي

التدويل = 0.346 الانضمام الى التكتلات الصناعية + 0.191 حجم المؤسسة + 0.155 الموارد البشرية المتاحة + e

الشكل رقم 01 يبين نموذج الميداني للدراسة



المصدر: من إعداد الطالبة بالاستناد إلى نتائج اختبار الفرضيات



توضح الإشكال السابقة اعتدالية توزيع البواقي و تجمع البيانات حول الخط المستقيم في حدود و بالتالي فان البواقي تتبع توزيع طبيعي و هو من شروط صحة الانحدار

- ملخص نتائج الدراسة الميدانية و اختبار الفرضيات

جدول رقم (14): يبين ملخص نتائج الدراسة الميدانية و اختبار الفرضيات

نتيجة		الفرضية	
قبول الفرضية البديلة (H ₁)	يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى (0.05) لـ عملية الانضمام للتكتلات الصناعية على عملية التدويل (94 مؤسسة صناعية جزائرية) محل الدراسة	الرئيسية	نتائج اختبار الفرضيات
قبول الفرضية البديلة (H ₁)	يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية لحجم المؤسسة على عملية التدويل بالمؤسسات محل الدراسة	ف01	
قبول الفرضية البديلة (H ₁)	يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية للموارد البشرية المتاحة على عملية التدويل بالمؤسسات محل الدراسة	ف02	

خلاصة الفصل:

في هذا الفصل اعتمدنا على الاستبيان الذي تم توزيعه على 94 مؤسسة صناعية جزائرية وتضمن الاستبيان أربع محاور أساسية تقيس متغيرات الدراسة، وعند استرجاع الاستبيانات ثم تفرغها وتحليل بياناتها بالاستعانة على برنامج الإحصائي SPSS-26 ثم بالاعتماد على الاختبارات الإحصائية اللازمة للإجابة على إشكالية الدراسة، ومن خلال تحليل إجابات المؤسسات محل الدراسة وتفسيرها توصلنا إلى أنه: يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى (0.05) لـ كل من القابلية للانضمام للتكتلات الصناعية؛ حجم المؤسسة و الموارد البشرية المتاحة على عملية التدويل.

التحليل الاقتصادي للنتائج:

* بالنسبة للانضمام إلى التجمعات الصناعية:

أكدت أعمال الباحثين خالد دهان و محبوب مراد (2020) أنه:

- من خلال التجمعات يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لديها الإمكانيات اللوجيستية وتقنية ضعيفة أن تلجأ إلى استخدام قدرات المؤسسات الأخرى المنتمة إلى التجمعات تتمتع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لديها خبرة تجارية ضعيفة أو معدومة بفرصة التعرف على الفرص التجارية في السوق الأجنبية وذلك من خلال التجمعات. وبذلك تسعى الجهات الوصية في الجزائر إلى دعم تجربة شبكة المؤسسات من أجل تعظيم الاستفادة من إمكانيات كل الجهات المنخرطة فيها.

وخلص الباحثين أن التجمعات الصناعية توفر الموارد اللازمة للبحث عن شركاء دوليين، هذه النتيجة تتوافق مع النتائج التي تحصلنا عليها في دراستنا فهي تؤكد أن نقص رأس المال والمهارات الإدارية هي أهم القيود في عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وغالبا ما تتوفر هذه المؤسسات على معلومات محدودة من الأسواق وتفتقر للعديد من الخبرة العملية في الأسواق الخارجية. كما تساعد التجمعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على بناء قوات الاتصال بالأسواق الخارجية لكونها ضرورية للتوسع الدولي. إضافة على ذلك تعطي التجمعات الشرعية اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأن سمعة هذا التجمع تسمح لهذه المؤسسات بالإنضمام إلى شركاء أجنبى مختصين وذوي خبرة لمواجهة الصعوبات في تحقيق الأهداف بصفة مميزة وإيجابية من عملها منفردة وتتماشى هذه التحليل مع (McHardy Reid, De Martino, Zyglid (Oponlos) الذين حددوا من خلال أبحاثهم ودراساتهم أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنتمي إلى شبكة ذات بعد عالمي قد تستفيد من التداعيات الإيجابية لسمعة التجمع التي تعمل فيه. كما توافقت دراستنا مع دراسة أخرى اعتبرناها مصدرا لمجموعة من النتائج التي توصلنا إليها حيث ذكر الباحث زهير زواش (2014) أن أسلوب العقائد يعد من أنجح وسائل التنمية الحديثة التي انتهجتها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأثبتت التجارب السابقة في معظم دول العالم أن صغر حجمها لا يمثل مشكلة لنشاطها ويجب عليها الاندماج داخل التجمعات الصناعية التي تستفيد منها في بناء تحالفات إستراتيجية فاعلة تجعلها قادرة على مجابهة تحديات العولمة وتحرير التجارة بسبب قدرتها احتواء النقص وتقوية العلاقات ما بين المؤسسات الصغيرة ومحيطها وأهم المشاكل التي عانيتها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية هو عزلها عن محيطها الصناعي والعلمي، مما يمنعها من تجاوز أهم الصعوبات.

كما ذكر زايري بلقاسم (2007) أن صغر حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يمثل مشكلا كبيرا لنشاطها بل يعتبر قوة تسمح لها بالتكيف مع المتغيرات الطارئة. و أن المشكل الحقيقي يوجد في ضعف التنسيق والتعاون فيما بينها.

خلصت دراسة الباحثة Ana Colvic (2019) إلى أن التدويل عن طريق التجمعات الصناعية يساعد على خلق تحالفات بين التجمعات الصناعية والخارجية، و أن العامل الرئيسي والهام جدا في هذه العملية هو فريق المؤسسة للتجمع الصناعي الذي يبحث عن شركاء خارجيين مع ضمان المتابعة مما يسمح بإيجاد شركاء دوليين لعدة مؤسسات صغيرة ومتوسطة في أن واحد عن طريق خلق تحالفات مع تجمعات أخرى وفريق المؤسسة يضمن الثقة بين الشركاء على مستوى التجمعات الصناعية كما أنها تحفز أعضاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على خوض المشاريع للتعاون مع التجمعات الأخرى.

من خلال أعمال طرويبا نذير (2019) تؤكد أن: فكرة العقائد الصناعية في الجزائر لا تزال في مهدها و أمام الكثير من الجهد والوقت لتنتشر وتعمم البلدان التي تبنت إستراتيجية التجمعات الصناعية استطاعت جني الكثير من الثمار كزيادة الإنتاجية الصناعية اختراق الأسواق العالمية وتنمية العنصر البشري وتأهيله.

* بالنسبة للحجم:

العديد من الدراسات اهتمت بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و فكرة أن هذا النوع من المؤسسات له ميزة خاصة نسبة للدور البارز الذي يلعبه المسير ، ففي السبعينات من القرن الماضي لم تمثل هذه المؤسسات موضوع بحث مستقل إنما تناول هذا النوع من المؤسسات في إطار إشكالية عامة لعلوم التسيير و التي تتجاهل بشكل تام أي خصوصية لها³³⁴. و بذلك أخذ هذا الصنف من المؤسسات شكله و مكانته في نهاية السبعينات من القرن الماضي و لم تعتبر من قبل العديد من الباحثين على أنها الشكل المصغر للمؤسسة الكبيرة و إنما تعد مؤسسة تتميز ببعض الخصوصية.

حسب التعريف الذي قدمه (Brooksbank 1991) الذي تناول مفهوم "المؤسسة الصغيرة" رغبة في الإجابة عن السؤالين التاليين: ما هو الحجم و كيف يقاس؟ أين تكمن الحدود بين المؤسسات الكبيرة و الصغيرة؟³³⁵

إذا رجعنا لأصول و الأسس النظرية للبحث في موضوع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة فهي تنطلق من تيارين مختلفين لكنهما متكاملين لذلك و في نفس سياق البحث حاولت نتائج أعمال Aston في نهاية الستينات من القرن الماضي طرح فكرة أن : حجم المؤسسة يمثل عاملا جوهريا محددًا لهيكلها التنظيمي³³⁶. و من خلال الدراسات الميدانية أكدت العديد من الدراسات صحة نتائج مدرسة Aston فيما يخص العلاقة حجم/ هيكل تنظيمي. و أضاف على ذلك (Blan 1970) أن الحجم التنظيمي يمثل عاملا ظرفيا أساسيا لكن بالنسبة ل (Mintzberg 1979) الحجم يمثل العامل الأكثر شيوعا لما له من تأثير شائع على الهيكل التنظيمي للمؤسسة³³⁷.

مع مطلع السبعينات من القرن الماضي تطور الاهتمام بالعديد من الأبحاث بأثر النمو أي تغيير الحجم و خلصت هذه الدراسات على أن: المؤسسة تمر خلال نموها التدريجي بمراحل متعاقبة و تتميز كل مرحلة بقطيعة تنظيمية تميزها عن المرحلة السابقة. مما ينتج عنه تغييرا مرفولوجيا للمؤسسة، أي أن تغيير حجم المؤسسة يتزامن مع تغيير طبيعتها. و الأعمال التي تناولت مفهوم الحجم وجدت أسس نظرية تدل على أن البحث في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هو بحث دائم التطور و مؤشر الحجم ميزة واضحة في وضع تقسيم لآلة الإنتاج مما سمح ظهور أصناف متجانسة من المؤسسات رغم أن معظم الدراسات خلصت إلى خاصية الاتفاقية أن حدود التصنيف التي اعتمدت بشكل حضري على الحجم و عليه يجب التوغل داخل العلبة السوداء (Bayad et alii 1995). أما الاتجاه الثاني و الحديث في تصوره على منطلق تجديدي حسب (Marchesnay 1982) يهدف في الأساس إلى: " الانتقال من مرحلة النظر في ظاهرة المؤسسة الصغيرة التي تعتبرها كتنظيم خاص رأسمالي إلى مرحلة التقسيم حيث الحقيقة تدور حول اعتبار المؤسسة الصغيرة كمؤسسة مثالية"³³⁸ و هي المرحلة التي تمثل موضوع بحث متميز و هو ما فصح المجال لبروز مفهوم كان منعدما في الأصل عن انشغالات الباحثين المختصين في علوم التسيير من قبل. و بهذا أعطى هذا التيار أهمية بالغة لفكرة التماثل التي تنجم عن الحجم الصغير و هذا التشابه المشترك بينهما أدى إلى ظهور فكرة تميز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و هو ما عبر عنه (Julien et Marchesnay 1988) ب: " إن عالم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هو في حد ذاته يعتبر عالما معقدا يتطرق إلى هذا النوع من المؤسسات كل واحدة على حدة و لكي يأخذ هذه المؤسسات كما هي لا بد من دراسة المتغيرات، الأبعاد و المؤشرات التي تحيط بها"³³⁹. من خلال دراستنا و البحث الدقيق في الدراسات المشابهة لأطروحتنا تبين أن دراستنا تتوافق مع مجموعة مختلفة من الدراسات التي توصلت إلى أن: علاقة حجم المؤسسة

³³⁴ Bayad, M. et alii, Paradoxe et spécificités des problématiques de gestion des ressources humaines en PME, Gestion 2000, n°1, 1995.

³³⁵ يوسف قريش، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية و علوم التسيير تخصص علوم التسيير، جامعة الجزائر 2005، ص 23.

³³⁶ Desreumaux, A, Structures d'entreprises, Edition Vuibert gestion, Paris 1992, P334.

³³⁷ Mintzberg, H, Structure et dynamique des organisations, Edition Organisation, 1982, p 434.

³³⁸ Marchesnay, pour un modèle d'hypofirme, in Entreprise et organisation, mélanges en l'honneur du professeur AUBERT-KRIER, Editions economica, 1982, pages 71-72.

³³⁹ Julien et Marchesnay, La petite entreprise, Vuibert 1988, cité par P.LAURENT, F.BOUARD, p203.

وسلوكتها نحو التصدير من أكثر العلاقات تحليلاً نسبة إلى العديد من الأعمال التي أجريت في هذا المجال والتي بنيت على افتراض أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تعاني من وضع غير مستقل فيما يتعلق بالحجم الذي يجد من قدراتها على المنافسة الخارجية Miyenbak (1996), Coviello et Mc Auley (1986). و العديد من النظريات المتعلقة بالحجم حاولت اعتباره أحد الجوانب المختلفة للتصدير مثل التوجه نحو التصدير Kaynak et kalhari (1984) كثافة التصدير (1992) Bonaccorsi، عدد و خصائص البلدان المستهدفة (1987) Beamish et Munro و مرحلة عملية التدويل (1984) Cavusgill et Alexander (2000) Mayers.

1- التوجه نحو التصدير: أكدت هذه النظرية على وجود تيارين أساسيين الأول يركز على تحليل مقارن بين خصائص المصدرين و غير المصدرين، و الثاني يفسر الفروق بين المؤسسات التي تصدر بنسبة ضئيلة و المؤسسات التي تصدر بنسبة كبيرة و بنجاح (Cavusgill 1984) لكن وجدت دراسات أكدت وجود احتمال أن تبدأ المؤسسة تصدير منتجاتها يزيد مع زيادة حجمها (1987) Christensen et al 1987, Kaynak et kalhari 1984, Lall et Kumar) وخلصت النتائج إلى أن حجم المؤسسة لا يؤثر بصفة كبيرة على عملية التدويل لكن يقلص من عدد الأسواق التي تريد المؤسسة اقتحامها. ذكر (Cavusgill et Nevin, 1981) أن التأثير السلبي للحجم على عملية التدويل يتعلق بالمؤسسات الصغيرة جدا و الحجم ليس له تأثير سلبي على عملية التدويل أو حتى على أداء المؤسسة بالخارج. و حسب ما جاء به (1999) Coviello et Mc Auley فإن الحجم يمكن أن يكون له أثر سلبي على عملية تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أن صغر حجم المؤسسة يقاس بضعف الموارد و ليس بعدد العمال و أن الخبرة في الأسواق الخارجية و معرفة الأسواق و إتقان اللغة شرطان أساسيان في عملية التدويل (1995) Mahta و التوسع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة (1995) Julien 1995, Hitt et Bartkus) و دراسات أخرى عديدة أظهرت أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يمكن أن تقوم بعملية التصدير (1991) Ali et Swierz, (1985) Malekzadeh et Nahavandi (1986) و أن الحجم ليس له أي تأثير على التصدير و حسب ما جاء به (1984) Cavusgill فيما يتعلق بالمصدرين و غير المصدرين فإن الحجم يشكل عاملاً أساسياً فقط في حالة المؤسسات الصغيرة جدا و انطلاقاً من حجم معين التصدير ليس له علاقة بالحجم.

2- نظرية كثافة التصدير: توصلت العديد من الدراسات إلى وجود علاقة إيجابية بين حجم المؤسسات و العلاقة المبيعات الدولية- المبيعات الإجمالية (1985) O'Rourke لكن بعض الدراسات أكدت عدم وجود أي علاقة سلبية بين هذين المتغيرين و المؤسسات الصغيرة لها مستوى أعلى من الكثافة على المستوى الدولي بالمقارنة مع المؤسسات الكبيرة. إذن يجب القيام بالعديد من البحوث التحريية لفهم سلوك التصدير خاصة في حالة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

3- عدد البلدان المستهدفة: أكدت العديد من الدراسات على وجود علاقة بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الأسواق الأجنبية التي تصدر نحوها لكن المؤسسات الكبيرة تصدر نحو عدد كبير من الدول مقارنة بالمؤسسات الصغيرة (1986) Balcome وخلصت دراسة (1995) Julien إلى أن المؤسسة التي تقوم بالابتكار و التي تستعمل تكنولوجيا متطورة يكون لها فرصة أكثر للتصدير³⁴⁰.

معظم البحوث التي تطرقت إلى دراسة سلوك التصدير للمؤسسات أكدت وجود تناسق ضئيل في النتائج و تكمن الاختلافات الرئيسية في المنهجية المتبعة التي تصعب مقارنة النتائج (1994) Calof و ترجع هذه الاختلافات إلى عدم تشابه المعايير المستعملة في قياس الحجم

³⁴⁰ Brahim Allali, Vision des dirigeants et internationalisation des PME : ébauche d'un cadre conceptuel, p 2.

Coskum et Naor(1987)من بين هذه الدراسات استعملتعدد العمال لقياس حجم المؤسسة. و البعض الآخر قرر استخدام معيار رقم الأعمال من الصادرات (Hester (1985) لكن في نفس سياق البحث لجأ بعض الباحثين إلى دراسة التناقض الذي يكمن في تكوين العينة المدروسة فمنهم من قرر دراسة المؤسسات الصغيرة الحجم (Lall et Kumar (1981) ومنهم من استعمل شركات من أحجام مختلفة(Burton et Schlegelmich 1987, Bonaccorsi 1992) إضافة إلى أن معظم الدراسات التي أجريت كانت على مؤسسات من مختلف دول العالم (المتقدمة و النامية) و تنتمي إلى قطاعات مختلفة من حيث الظروف الوطنية و الصناعات المعنية بالكاد غير قابلة للمقارنة.

*بالنسبة للموارد البشرية المتاحة:

حسب ما جاء به (Johanson et Vahlne(1977-1990) أن الالتزام الدولي للمؤسسة من خلال نموذج حيوي يركز على التفاعل بين تطور المعارف و زيادة الالتزام إلى الأسواق الأجنبية و كل مرحلة تمثل التزام المزيد من الموارد إلى الأسواق الخارجية الهامة، النمو على المستوى الدولي يفسر عن طريق حلقة السببية و الديناميكية التي تعتمد على أربعة مفاهيم رئيسية تتعلق بالتغير في تدويل المؤسسة ووضعها الحقيقي(مخطط النموذج التدريجي للتدويل Uppsala)³⁴¹. لكن فيما يتعلق بنظرية الشبكة فإن عملية التدويل هي نتيجة سلوكيات و اختيارات المفاوض التي تتأثر بالعلاقات الرسمية و غير الرسمية و التي بناها هذا الأخير مع جميع الشركاء التجاريين (Laghzaoui (2006

و هذه الدراسات تتوافق هي الأخرى مع دراستنا لكن العديد من الأعمال أكدت ظهور انعكاسات إيجابية للتجمعات على التنمية الدولية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التي تسمح بدورها و بشكل متميز بالتعويض عن النقص في الموارد. و جاء في نظرية الموارد Teece(1998) التي تطرقت لدراسة تطوير و استعمال الموارد، مهارات و معارف خاصة في حالة التوسع الدولي و يمكن تطوير هذه الموارد داخليا و اعتبارها ميزة تنافسية كما شملت نظرية الموارد قسطا كبيرا من نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر Etemad et Wright (1999) و بالإضافة العديد من الدراسات الحديثة التي أجريت لفهم عملية تدويل المؤسسات التي تعتمد على نموذج التدرج لتدويل نشاطها استعملت نظرية الموارد

(Wolff ET Pett 2000, Weshed et al 2001)وبذلك خلصت دراسات هذه النظرية إلى أن الميزة التنافسية للمؤسسات يمكن تفسيرها من خلال التناسق و التكامل بين موارد و كفاءات متميزة و خاصة (Mc Dougall et Oviatt (1994)و أكدت هذه النظرية وجود مؤسسات تعمل على المستوى الدولي منذ بداية نشاطها و أن المعرفة و الخبرة التي يتسم بها فريق الإدارة- المورد الرئيسي للمؤسسة هي العامل الحاسم للتصدير السريع (Reuber et Fisher (1997)وسميت هذه المؤسسات بـ «Born global» من قبل الباحثين (Madsen et Servais (1977)و تتميز هذه المؤسسات بصفة المرونة أثناء دخولها و خروجها من الأسواق

³⁴¹ Issam Mejri, L'internationalisation des PME de haute technologie : une analyse basée sur le management des connaissances, p 05.

الخارجية (Bonaccorsi 1992) . إذن يمكننا اعتبار الميزة التنافسية سر نجاح المؤسسات منذ بداية نشاطها ولدت في محيط دولي³⁴² فالموارد خاصة منها البشرية تعتبر عاملا أساسيا في نجاح عملية التدويل وكلما زادت هذه الأخيرة زادت عملية التدويل.

من خلال دراستنا توصلنا إلى تأكيد صحة الفرضية الأولى القائمة على تأثير الانضمام إلى التجمعات الصناعية على عملية التدويل والتي تؤكد أنه كلما زاد الانضمام إلى التجمعات الصناعية زادت عملية التدويل ونفس النتائج بالنسبة لمؤشر الحجم و اعتباره عنصرا أساسيا في تدويل المؤسسات و هو ما يؤكد صحة الفرضية الثانية التي فسرت أنه كلما زاد حجم المؤسسة زادت عملية التدويل ومن هدف الباحث تطوير وتطبيق مؤشرات أكثر تطورا قادرة على تقديم صورة كاملة لأهمية التجمعات في تسريع عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. أما الموارد البشرية المتاحة و المتمثلة في التكوين- الكفاءة- الأداء- الخبرة التي يكتسبها أصحاب المؤسسات من الأسواق الدولية و تعلم و إتقان لغات البلدان المستهدفة للتدويل فهي تزداد بزيادة عملية التدويل و هو ما يؤكد مرة أخرى صحة الفرضية الثالثة

³⁴²Virgina Bodolica, Martin Spraggon, Comprendre l'internationalisation des PME de l'ex-Union Soviétique : le cas des PME exportatrices moldaves, Journal of small business and Entrepreneurship, Québec 2007, sur les sites web www.jsbe.com et www.Thefreelibrary.com.

الختامة

الخاتمة العامة:

الدراسة التي أتمناها تدرج ضمن أحد الاهتمامات الحديثة التي تراود الباحثين الأكاديميين والسياسة على حد سواء والمتعلقة بأحد الانشغالات الكبرى المرتبطة بتقوية وتعزيز تدويل المؤسسة الاقتصادية وبالأخص المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، وجعلها قادرة على اكتساح الأسواق العالمية بمهنية عالية ونجاعة اقتصادية معتبرة تمكنها من فرض وجودها في مختلف بقاع العالم. في حقيقة الامر، التدويل في حد ذاته يعد أحد المواضيع الكلاسيكية التي تم الاهتمام بها وصياغة نظرياتها من طرف الكثير من الباحثين، إلا أن ما يجعل الموضوع ذو حداثة وأهمية هو تنامي الاهتمام اللامسبوق بالأسواق الدولية وخاصة من طرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة والتي لم يكن لها لا طموح ولا وجود في الأسواق الدولية التي كانت تسيطر عليها المؤسسات الكبيرة وبالأخص المؤسسات المتعددة الجنسيات. كذلك ما يزيد موضوع التدويل تألقا هو ذلك الانسجام الطبيعي للموضوع مع الكثير من المواضيع الحديثة ولعل تلك المتعلقة بالتجمعات الصناعية أو العناقيد الصناعية تعد أحد أبرز هذه المواضيع والتي تجعل منه ذو امتدادات وأبعاد نظرية ذات أهمية بالغة قادرة على تفسير الكثير من الممارسات المنتشرة عبر مختلف أقطار العالم.

إن الاستراتيجية المبنية على المقاربة الجامعة بين التجمعات الصناعية وتدويل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة دفعت بالكثير من البحوث النظرية للبروز وهو الشيء الذي تم الاهتمام به في بداية الدراسة، والذي خصصنا له فصلا أولا تحت عنوان السياق النظري للتدويل والتجمعات الصناعية. ولقد بنينا على أربعة مباحث متكاملة ومتراصة، الأول خصص للتدويل وشروطه ثم أتبعناه بمبحث محفزات التدويل فمبحث ثالث للإطار المفاهيمي وأتمناه بمبحث حول التجمعات الصناعية وكيفية نشأتها وكذا قواعدها. الغاية من هذا الفصل هو التحكم والامام بالجانب النظري المتعلق بالموضوع والذي شكل الأساس الذي سمح لنا بالسيطرة وفهم ثناياه.

وفقا للمنهجية المتبعة قدمنا فصلا ثانيا مخصص بالكامل للدراسات السابقة والتي أنارت لنا الطريق وسمحت لنا بالحصول على نظرة جامعة للاتجاهات البحثية الكبرى للموضوع. ونظرا لتشعب الموضوع وشساعته فقد ارتأينا تقسيم الفصل إلى ثلاثة مباحث، فخصصنا الأول للدراسات التدويل وأتبعناه بمبحث جمعنا فيه دراسات التجمعات الصناعية، ثم أردفناه بمبحث ثالث طُرحت فيه الدراسات الشاملة للتدويل والتجمعات الصناعية، وقبل أن نختم الفصل أبرزنا أهم مميزات البحوث المدرجة في الفصل وهو الشيء الذي مكنتنا من الاستفادة من أهم وأشهر النماذج الدارسة للموضوع.

أخيرا أجرينا دراسة تطبيقية ميدانية استهلكت بناء استبيان يستجيب لمتطلبات العمل المقدم والمتغيرات المأخوذة بعين الاعتبار، فبعد توزيعها ثم جمعها عملنا على دراستها وتحليلها مستعينين بأدوات التحليل الاحصائي باستخدام برمجية (SPSS: V26) والتي حتما مكنتنا من بناء تصور دقيق وشامل للعينة المدروسة والتي تمثلت في مجموعة من المؤسسات الاقتصادية المنتمية لقطاعات مختلفة. النتائج المتوصل إليها نجدها ذات أهمية كونها سلطت الضوء على أحد الانشغالات التي تعمل الجزائر على تحسينها وترقيتها وتطويرها بكل ما أوتيت من قوة حتى تتمكن المؤسسة الاقتصادية الجزائرية من الامام بالموضوع وتفتح الأسواق الخارجية.

مما لا شك فيه أن الدراسة الحالية استفادت كثيرا مما سبقها من دراسات، حيث حاولت أن توظف كثيرا من الجهود السابقة للوصول إلى تشخيص دقيق للمشكلة و معالجتها بشكل شمولي و معرفة الفراغات أو الجوانب التي لم يسبق تناولها أو مناقشتها من قبل الباحثين، و من جوانب الاستفادة العلمية للدراسات السابقة ما يلي:

1- استفادت الدراسة الحالية من جميع الدراسات السابقة في الوصول إلى صياغة دقيقة للعنوان البحثي الموسوم بمعرفة الدور الذي

تلعبه التجمعات الصناعية في الدفع بنشاطات المؤسسة الجزائرية نحو التدويل

2- استفادت الدراسة الحالية من جميع الدراسات السابقة في الوصول للمنهج الملائم لهذه الدراسة

3- وظفت الدراسة الحالية توصيات و مقترحات الدراسات السابقة في دعم مشكلة الدراسة و أهميتها خصوصا دراسة زايري

بلقاسم بعنوان: العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

4- استفادت الدراسة الحالية من دراسة دوار إبراهيم (2016) زايري بلقاسم (2007) و دراسة طرويبيا نذير (2019) و دراسة

بن محو عبد الله (2010) و دراسة Issam Mejri (2019) و دراسة Améziane Ferguene (2017) و دراسة Meena

Chavan, Justin Paul-Asha Chandra (2020) و دراسة Louis- Raymond, Josée St-Pierre (2011) في

صياغة أدوات الدراسة

5- استفادت الدراسة الحالية من دراسة Issam Mejri (2019) و دراسة Joris Desmarer-Decaux (2012) و

دراسة Hebatalla Kaoud (2018) و دراسة Ana Colvic (2013) و دراسة Marina Dabic, Jane Maley, Leo

Paul-Dana (2020) في إثراء الإطار النظري

6- استفادت الدراسة الحالية من دراسة بن محو عبد الله (2010) و دراسة Meena Chavan, Justin Paul-Asha

Chandra (2020) و دراسة Louis- Raymond, Josée St-Pierre (2011) و نموذج Zucchella et al (2007)

و دراسة خالد دهان و محبوب مراد (2020) في صياغة التصور المقترح.

معظم الدول تسعى لتحقيق التنمية بمختلف أنواعها وأبعادها متبينة استراتيجيات متعددة و أهداف تطمح لتحقيقها. في هذا الإطار أجرينا دراستنا وركزنا على إحدى الميكانيزمات التي ظهرت في القرن الماضي من خلال أعمال بورتر التي تمثلت في سياسة التجمعات الصناعية، فعلى الرغم من أن استخدام التجمعات الصناعية في الجزائر يعد أمرا جديدا إلا أن علاقته بتدويل المؤسسات تلقت نجاحا في جميع أنحاء العالمو لإثراء بحثنا تطرقنا فيه إلى ثلاثة محاور رئيسية: أولها كان التطرق لأهم الشروط و المتطلبات المتعلقة بعملية التدويل بالإضافة للمحفزات التي تدفع بالمؤسسات للقيام بالتدويل خاصة منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ثم عرجنا إلى مفهوم كل من التجمعات الصناعية و التدويل و أشرنا إلى أهم النماذج المتعلقة بموضوع بحثنا. تطرقنا بعد ذلك في الفصل الثاني لعرض أهم الدراسات السابقة التي تمحورت أساسا في إبراز الدور الذي تلعبه التجمعات الصناعية في تدويل المؤسسات و في ختام بحثنا قمنا بدراسة تطبيقية لمجموعة من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المتواجدة في ولاية تلمسان بإتباعنا المنهج التحليلي الوصفي و توصلنا إلى نموذج الدراسة الخاص بنا و تأكدت بذلك الفرضيات التي وضعناها في بداية بحثنا و توصلنا بذلك إلى أنه كلما زاد حجم التجمعات الصناعية زادت

عملية التدويل و كلما زاد حجم الموارد البشرية المتاحة زادت عملية التدويل و نفس النتيجة بالنسبة لحجم المؤسسة الذي يزيد كلما زادت عملية التدويل.

توصلنا إلى مجموعة من النتائج نُحملها في النقاط التالية:

- تعدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة محورا هاما في اقتصاديات الدول المتطورة لما لها من أهمية بالغة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية و الاجتماعية
- تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عدة مخاطر أثناء قيامها بعملية التدويل منها مخاطر سوء التقدير الجيد للتكاليف و صعوبة تحديد نقاط القوة و الضعف من خلال دراسة المحيط الخارجي الدولي قبل قيامها بعملية التدويل
- حجم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يلعب دورا أساسيا في عملية التدويل و هو ما يؤكد صحة الفرضية الثانية كما توصلنا في النتائج كلما زاد حجم المؤسسة زادت عملية التدويل
- العمل ضمن التجمعات الصناعية يخلق ميزة تنافسية بين المؤسسات المنظمة للتجمع و يساهم في تحقيق أهداف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و يسهل عملية تدويل أنشطتها مما يؤكد صحة الفرضية الأولى
- تجربة التجمعات الصناعية في الجزائر لا تزال فتية و تحتاج للكثير من الدعم و المرافقة من قبل الدولة و توفير الإمكانيات اللازمة خاصة في حالة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- في السنوات السابقة (2015-2016-2017-2018) كثر الاهتمام بالتجمعات الصناعية من طرف الهيئات الرسمية، غير أن هذا الأمر قد تلاشى مع أزمة كورونا (2019)

يجب على كل مؤسسة بما فيها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عند قيامها بعملية تدويل نشاطها أن تحدد مجموعة هامة جدا من نقاط قوتها و نقاط ضعفها بما في ذلك دراسة المحيط الخارجي و معرفة الفرص و التهديدات الخاصة بهذا المحيط كما ذكرنا سابقا من خلال الجزء النظري ضرورة اغتنام الفرص لغزو الأسواق الدولية و قدمنا مجموعة في غاية الأهمية لنماذج الفرص الدولية و قمنا بإبراز العلاقة بين تحديد الفرص و التهديدات و موضوعنا ألا و هو تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر مرورا بعد ذلك إلى تحليل دقيق للأسواق المستهدفة للتدويل من خلال اليقظة و الذكاء الاقتصادي إضافة إلى الابتكار باعتباره العامل الأساسي لسير عجلة التنمية الاقتصادية و تسهيل تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في جميع المجالات. مما لاشك فيه أن هذا النوع من المؤسسات يواجه حواجز و صعوبات مختلفة لإنجاح عملية التدويل فتوصلنا من خلال هذه الدراسة إلى ضرورة تواجد المؤسسات خاصة منها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تكتلات اقتصادية لتسهيل عملية تدويل نشاطها و هذا لصعوبة اقتحام الأسواق الدولية و ذلك باتباع مجموعة خاصة من الاستراتيجيات التنافسية الدولية.

تواجه عملية تدويل نشاط المؤسسات خاصة الصغيرة و المتوسطة جملة من التحديات و العراقيل لكونها تجربة لا تزال في مهدها و نقص الدعم الحكومي و المعرفة الجيدة للأسواق و من خلال دراستنا من الجانبين النظري و التطبيقي توصلنا إلى تأثير الانضمام إلى التجمعات

الصناعية على عملية التدويل فكلما زاد الانضمام إلى التجمعات الصناعية زادت عملية التدويل ونفس النتائج بالنسبة لمؤشر الحجم فكلما زاد حجم المؤسسة زادت عملية التدويل . أما الموارد البشرية و المتمثلة في ضرورة وجود الخبرة و الكفاءات و التكوين و الخبرة لدى العنصر البشري هي الأخرى تزداد بزيادة عملية التدويل.

من خلال دراستنا توصلنا إلى أن هذا الموضوع واسع جدا و جديد بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة خاصة الجزائرية وتوجد مؤشرات و متغيرات كثيرة . لكن الجزائر أحرزت تقدما ملحوظا بالنسبة للأطر التشريعية الخاصة بالاستثمار و النمو على المستوى الدولي مما يدل على وجود إرادة سياسية لتطوير و إنعاش قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لكونها تلعب دورا هاما جدا في الاقتصاد الوطني لكننا لاحظنا وجود معوقات مختلفة تحول دون نمو و تطور هذا القطاع الحساس على الصعيد المحلي و على الصعيد الدولي على حد سواء رغم توفير الهيئات الخاصة التي تسهر الجزائر على إنجاحها و توفير الدعم اللازم إلا أنها مازالت غير كافية و غير منتشرة بشكل كاف.

الفهارس

فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوع
02	شكر و تقدير
03	إهداء
05	فهرس المحتويات
06	قائمة الأشكال و الجداول
07	مقدمة عامة
12	الفصل الأول: السياق النظري للتدويل و التجمعات الصناعية
13	مقدمة الفصل الأول
13	المبحث الأول: السياق النظري لتدويل المؤسسات
14	المطلب الأول: شروط و متطلبات التدويل
15	I- تحديد أهداف المؤسسة
16	I-1- تعريف المؤسسة
18	I-1-1 تعريف الربح
19	I-1-2 تعريف الهدف
20	I-2 أنواع أهداف المؤسسة
21	I-2-1 تعظيم الربح
23	I-2-2 أهداف المؤسسة حسب (George W.England, 1967)
23	I-3 أهداف و مكونات و بيئة المؤسسة
24	I-3-1 أهداف المؤسسة بالنسبة ل (MARCH و CYERT,1964)
24	I-3-2 أهداف المؤسسة بالنسبة ل (GALBRAITH ,1974)
25	I-3-3 أهداف المؤسسة بالنسبة ل (CHEVALIER,1974)
26	I-4 أهمية أهداف المؤسسة
27	I-4-1 الغرض من المؤسسة
28	I-4-2 تحقيق أقصى ربح
29	I-5 أهداف المؤسسة التي تقوم بعملية التدويل
30	II- اغتنام فرص الدخول للأسواق الخارجية
30	II-1 المقاربة عن طريق الفرص
31	II-1-1 نموذج فرصة العمل في أبحاث المقاولاتية
32	II-1-2 تعريف فرصة المقاولاتية أو ريادة الأعمال
34	II-1-3 الفرصة الدولية في أبحاث ريادة الأعمال
35	II-1-4 تصور الفرصة الدولية

37	II - 2 تحديد الفرص و أنواعها
38	II - 2 - 1 نماذج تحديد الفرص
39	II - 2 - 2 نماذج التعرف و الإدراك للفرص التجارية
42	II - 2 - 3 نماذج إنشاء و تدريب و تطوير فرص العمل
48	II - 3 علاقة فرصة العمل بعملية التدويل
50	III - التحليل الدقيق للأسواق المستهدفة
51	III - 1 تعريف السوق
51	III - 1 - 2 مكونات السوق
52	III - 2 دراسات السوق الدولية
52	III - 2 - 1 تعريف و أهمية أبحاث السوق
53	III - 2 - 2 دراسة السوق و المزيج التسويقي
55	VI - توجيه العرض في الأسواق المستهدفة
56	VI - 1 المنهج السلوكي لتوجيه السوق
57	VI - 1 - 1 تعريف اتجاه السوق بالنسبة ل (Kohli et Jaworski, 1990)
57	VI - 2 المقاربة الثقافية لتوجيه السوق
58	VI - 2 - 1 تعريف اتجاه السوق بالنسبة ل (Narver, Slater, 1990)
59	VI - 3 مواجهة المؤسسة للانفتاح الدولي
60	VI - 3 - 1 مظاهر عولمة الاقتصاديات
62	VI - 3 - 2 التوسع التدريجي لحدود المؤسسة
63	VI - 3 - 3 تطور الليبرالية الاقتصادية
63	VI - 3 - 4 الاضطرابات السياسية
64	V - توجيه تكنولوجيا المعلومات الخاصة بالمؤسسة نحو التدويل
65	V - 1 تعريف تكنولوجيا المعلومات
66	V - 2 دور نظام المعلومات في المؤسسة
67	V - 3 وظائف نظام المعلومات
68	V - 3 - 1 جمع المعلومات
68	V - 3 - 2 حفظ المعلومات
68	V - 3 - 3 معالجة المعلومات
68	V - 3 - 4 نشر المعلومات
69	V - 4 استخدام تكنولوجيا المعلومات في عملية التدويل
69	المطلب الثاني: دوافع و محفزات تدويل المؤسسات

70	I- البحث عن الأسواق الجديدة
71	I-1 مفهوم الذكاء الاقتصادي
72	I-1-1 الجوانب الثلاثة للذكاء الاقتصادي
73	I-2 مفهوم اليقظة
74	I-2-1 أنواع اليقظة
75	I-1-2-1 اليقظة التكنولوجية
75	I-2-1-2 الذكاء التنافسي
75	I-2-1-3 ذكاء الأعمال
75	I-2-1-4 مراقبة البيئة
76	I-3 الذكاء الاقتصادي وإدارة المعرفة
76	I-4 عملية الابتكار في الذكاء الاقتصادي
76	I-4-1 تعريف الابتكار
77	I-1-4-1 مفهوم عملية الابتكار
78	I-5 دور الابتكار في عملية تدويل المؤسسات
79	II- توزيع المخاطر بين مختلف الدول
79	II-1- المعرفة والخبرات السابقة
80	II-1-1 طرق الدخول إلى الأسواق الخارجية
80	II-1-1-1 تعريف الاستيراد والتصدير
80	II-1-1-2 الاستثمار المباشر في الخارج
81	II-2-1 التوطين في الخارج و المناولة (la délocalisation et la sous-traitance)
81	II-3-1 التحالفات
82	II-2 القيود و المخاطر التي تواجه الشركات العالمية
82	II-2-1 المخاطر السياسية
82	II-2-2 مخاطر بلد منشأ المؤسسة
82	II-2-3 مخاطر الأعمال و المخاطر العالمية
83	II-2-4 الحواجز الجمركية و غير الجمركية
84	II-3 الحواجز و المخاطر الدولية
85	II-3-1 الحواجز الداخلية
86	II-3-2 الحواجز الخارجية
87	II-4 تدويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و مخاطرها
88	II-4-1 معرفة المخاطر الدولية في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

89	II-4-1-1 المخاطر الدولية: تعريفها و عواملها
90	III-طريقة الوصول إلى بيئات أكثر ملائمة
91	III-1 البيئة الكلية
92	III-2 البيئة الدقيقة
92	III-3 البيئة المتوسطة
95	VI-المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (PME)
96	VI-1 ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
96	VI-1-1 مفهوم و خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
96	VI-1-1-1 معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
97	VI-1-1-2 تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في مختلف العالم
98	VI-2 خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
99	VI-3 المشاكل و التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
100	VI-4 الآفاق المستقبلية لتطوير دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية الاقتصادية
101	المبحث الثاني: نظرية تدويل المؤسسات
103	I-نبذة تاريخية عن مفهوم تدويل المؤسسات
106	I-1 التدويل: نهج معقد و قائم على العمليات
112	I-1-1 التدويل التدريجي: النماذج الأصلية
113	I-1-1-1 نموذج (UPPSALA)
115	I-1-1-2 نموذج الابتكار (I-MODELE)
122	I-2-1 مساهمة و حدود نماذج عملية التدويل
122	I-2-1 انتقادات نموذج (UPPSALA)
123	I-2-2 انتقادات نموذج الابتكار (I-MODELE)
123	I-2 النهج الاقتصادي (l'approche économique)
124	I-3 نهج الشبكة (l'approche par les réseaux)
125	II-تحسينات نماذج التدويل
126	II-1 تحسين نموذج (UPPSALA)
128	II-2 تحسين نموذج الابتكار (I-MODELE)
129	III-تحدي زيادة الأعمال الدولية
130	III-1 زيادة الأعمال الدولية و التدويل المبكر و السريع
131	VI-العوامل الرئيسية لإستراتيجية التدويل
131	VI-1 اختيار الأسواق الخارجية

132	1-1-VI خصائص مواقع التدويل في الخارج
133	1-1-1-VI السوق و إمكانياته
134	2-1-1-VI تكاليف عوامل الإنتاج
134	3-1-1-VI جاذبية البلد المستهدف
134	4-1-1-VI تأثير التجمع أو التكتل على التدويل
134	2-1-VI اختيار المواقع المستهدفة
135	2-VI تحديد توقيت دخول السوق
135	1-2-VI تحديد اللحظة المناسبة لدخول السوق
136	2-2-VI تحديد وتيرة الانتشار في السوق
137	3-VI تصنيف الاستراتيجيات التنافسية الدولية
138	1-3-VI قوى التكامل
138	1-1-3-VI الإستراتيجية الدولية (la stratégie internationale)
139	2-1-3-VI الإستراتيجية المتعددة (la stratégie multidomestique)
140	3-1-3-VI الإستراتيجية العالمية (la stratégie mondiale)
140	4-1-3-VI إستراتيجية التوطن (la stratégie transnationale)
141	المبحث الثالث: التجمعات الصناعية (التكتلات)
142	I- الأشكال المختلفة لشبكات الأعمال و أنماط إدارتها
143	I-1 المناطق الصناعية: قوة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (les Districts industriels)
145	I-2 الدوائر المبتكرة : خبرة الشبكة (les milieux innovateurs)
148	I-3 النظام الإنتاجي المحلي: أداة للعمل العام (SPL)
150	I-4 الأقطاب أو التجمعات العلمية (les technopoles)
151	I-5 مجموعات القدرة التنافسية (les pôles de compétitivités)
152	I-6 التجمع (الكتلة)
155	I-6-1 المفاهيم التاريخية للكتلة: من تعددية المفاهيم إلى هيمنة مفهوم الكتلة أو التجمع (1970-1998)
157	I-6-1-1 مفهوم التجمع
160	I-6-1-2 خصائص التجمع
164	I-7 دورة حياة المنتج
165	I-7-1 دورة حياة التجمع أو الكتلة
165	I-7-1-1 دورة حياة العنقود بالنسبة ل (Swan, 1998 ; Rosenfeld (2003) ; Andersson et al, 2004 ; Favoreu et Lechner, 2007)
170	II- تصنيف المقاربات الاقتصادية للعناقيد أو التجمعات
171	II-1 نموذج الكتلة النقي أو الكتلة كمساحة تكتل واحدة

172	II-2 نموذج المنظمة الصناعية الإقليمية: نموذج التجمع الصناعي
173	II-2-1 العلاقة بين المؤسسات في التجمع
175	II-2-2 تخصيص أعمال (Porter,1990) في السياسات العامة
176	II-2-3 نهج القرب (le modèle des réseaux sociaux)
177	II-3 نموذج الشبكة الاجتماعية أو الكتلة كمساحة للعلاقات بين الأفراد
181	الفصل الثاني: الدراسات السابقة للتدويل و التجمعات الصناعية
181	مقدمة الفصل الثاني
181	المبحث الأول: الدراسات السابقة المتعلقة بالتدويل
182	I- الدراسات السابقة الجزائرية لتدويل المؤسسات
192	II-الدراسات السابقة الأجنبية لتدويل المؤسسات
220	المبحث الثاني: الدراسات السابقة المتعلقة بالتجمعات الصناعية
220	I- الدراسات السابقة الجزائرية للتجمعات الصناعية
229	II-الدراسات السابقة الأجنبية للتجمعات الصناعية
247	المبحث الثالث: الدراسات السابقة لتدويل المؤسسات و التجمعات الصناعية
288	خلاصة الفصل الثاني
289	الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية
290	المبحث الأول: تقديم مؤسسات الدراسة الميدانية
296	المبحث الثاني: الإجراءات المنهجية للدراسة الميدانية
296	المطلب الأول: منهج و مجتمع و عينة الدراسة
296	أولا: منهج الدراسة
296	ثانيا: مجتمع الدراسة
297	ثالثا: عينة الدراسة
297	المطلب الثاني: الأدوات المستخدمة في الدراسة
301	المطلب الثالث: صدق و ثبات الاستبيان
303	المطلب الرابع: العرض و التحليل الوصفي لبيانات المستجوبين نحو متغيرات الدراسة
318	ملخص نتائج الدراسة الميدانية و اختبار الفرضيات
318	خلاصة الفصل الثالث
325	الخاتمة

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

المراجع باللغة العربية:

- 1- ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، دارا الحمدي العامة، الطبعة الأولى، الجزائر، 1998، ص 10.
- 2- عمر صخري، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الجزائر، 1993، ص 20.
- 3- هوارد روثنان خميس، شركة غيرت العالم، ترجمة بهاء شاهين، مجموعة النيل العربية، مصر 2002، ص 35 بتصرف.
- 4- رشيدة أو بختي و محمد بن بوزيان، دور الصناعات الصغيرة و المتوسطة في التنمية في الدول النامية، دفاتر MECAS العدد 4 ديسمبر 2008، ص 155-321، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان.
- 5- حسان خضر، تنمية المشاريع الصغيرة، المعهد العربي للتخطيط، الكويت 2002، ص 4.
- 6- عبد الرحمن يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة و مشكلات تمويلها، الدار الجامعية، الإسكندرية 1999، ص 49.
- 7- فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، الصناعات الصغيرة و دورها في التنمية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية 2005، ص 49.
- 8- سحنون سمير و بنونة شعيب، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و مشاكل تمويلها في الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، الشلف 17-18 أبريل 2006، ص 423.
- 9- يوسف قريشي، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية و علوم التسيير تخصص علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005، ص 23.
- 10- لدرع خديجة، الاعتماد الإيجاري كأحد بدائل تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، رسالة ماجستير علوم تجارية تخصص: 163-اقتصاد دولي، جامعة مستغانم 2007-2008، ص 21.
- 11- أيمن على عمر، إدارة المشروعات الصغيرة، مدخل بيئي مقارنة، الدار الجامعية، مصر 2007، ص 39.
- شبايكي سعدان، معوقات تنمية و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، ملتقى دولي حول المؤسسات الصغيرة و 165 المتوسطة و دورها في التنمية، جامعة عمار ثليجي بالأغواط 8-9 أبريل 2002، ص 3.
- 12- بوزيدي لجد، إدارة المخاطر في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، رسالة ماجستير تخصص: تسيير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، جامعة أحمد بوقرة بومرداس، الجزائر 2008-2009، ص 77.
- 13- نبيل جواد، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، لبنان 2007، ص 48.
- 14- يوسف قريش، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية و علوم التسيير تخصص علوم التسيير، جامعة الجزائر 2005، ص 23.

- 1- Torres O. (1999), Les PME, Flammarion, coll. Dominos, Paris, 130.
- 2-OCDE (2007), le lancement des PME, Synthèses Février.
- 3-Todd P. R. et Javalgi R. G. (2007), Internationalization of SMEs in India, Fostering entrepreneurship by leveraging information technology, International Journal of Emerging Markets, vol. 2, n° 2, p. 169.
- 4-Sulaiman Laghzaoui, (2009), L'internationalisation des PME : apports d'une analyse en termes de ressources et compétences, Management & Avenir, (n°22), 2009/2,p, 59..
- 5-Servantie, V., Cabrol, M., et Boissin, J.P. (2016), Is international Entrepreneurship a field? A bibliometric analysis of the literature (1989-2015). Journal of International Entrepreneurship, 14(2), p, 176.
- 6-PH-Le Tourneau, (1993), ancien professeur de droit à l'Université de Toulouse, p, 101.
- 7-Pascal Born, (2019), En 5 étapes vers une internationalisation réussie, Sage Advice : le Blog des clés de la gestion d'entreprise, <https://WWW:sage.com/fr-ch/blog/internationalisation-5-étapes/> Sage GmbH2020.
- 8- Germain, Claude. (1971). La maximisation des profits au banc des accusés. L'actualité économique, 47(2),p, 214, <https://doi.org/10.7202/1003923ar.>,
- 9-Mayron J.Gordon, (1967), "An Economist's View of profit Measurement", dens: profit in the modern Economy, par H.W. Stivenson et J.R. Nelson, University of Minnesota press, 1967.p,46.
- 10-Bradley M, Schipanic.A, Sundaram A.K et Walsh J.P. (1999), "the supposes and accountability of the corporation in contemporary society: corporate governance at a cross roads», law contemporary problems, vol 62,n°3,p.83.
- 11-Stout L.A. (2013) « The troubling question of corporate purpose » accounting economics and law :a convium,vol,3, n°1 , p.63.
- 12-Jensen M.C. (2001). « Value maximization, stakeholder theory and the corporate objective fonction » .European financial management, vol, 7, n°3,p,3
- 13-Freeman ER Wicks AC, Par mar B,(2004). "Stakeholder theory and the corporate objective revisited»,organization science, vol, 15, n°3, p.367.
- 14-Gilles Bressy et christian Konkuyt, Management et économssaie de l'entreprise, Ed.sirey, 9èmeédition, paris, 2008, p.11
- 15-A.LEDIEU, E. CADIAL, (1890), Stendhal, Hits, de la peinture en Italie,(2012), « Centre National de Ressources Textuelles et Lexicale(CNRTL), <https://www.cnrtl.fr/définition/but/1>, 44avenue de la libération BP3068754063, Nancy Cedex -France, p, 358.
- 16-Cédric Isumo Ekembe, (2010), Mémoire en ligne, économie et finance, l'entreprise : sa mission, ses objectifs et buts, ses politiques ses stratégies et ses tactiques,5.
- 17-François Perroux, (1967), « Quelques réflexions sur l'économie d'entreprise » relations industrielles, vol.22, n°3(1967), p.13

- 18–Bertrand Belzile, (1967), Relations industrielles, objectif privilégié de l'entreprise, volume 22, n°4, p.467.
- 19–Koplin, H.T, (1963), « the profit maximization assumption », Oxford Economic papers (new series), July 1963, p.137.
- 20–Baumol W.J, (1959), Businesses Behavior, Value and Growth, edition revisit, Harcourt, Brace & world, INC, NEW York.p.46
- 21–I.A. Lintvak et C.J.Maule, (1969), « conflict resolution and extraterritoriality », the journal of conflict resolution, September (1969),p. 13.
- 22–Lourdres George Allen et Unwin, (1969), D'un intérêt spécial en comptabilité, mentions l'ouvrage de L.R.Amey : Efficiency of business enterprises. P. 17
- 23–England, George, W, (1967), « personal value systems of American managers », reprint, p, 51, industrial relations, University of Minnesota.
- 24–Papandreou, Andreas G., (1960), « Some Basic Problems in The Theory of the Firm », Survey of Contemporary Economics, vol. II, p, 183. ©Copyright 1998–2020, Andreas. G. Papandreou Foundation.
- 25–Cyert –March, (1964), A Behavioral theory of the firme, Prentice Hall,1964,p.13.
- 26–Galbraith, J.K(1974–1973), « la science économique et l'intérêt généra », Editions Gallimard, Paris, titre original : Economics and the public purpose, p.181.
- 27–Chevalier, J.M. (1997), « l'économie industrielle en question .Calmann – Levy, 1997 ».p.10.
- 28–Daniel Bachet, (2007), Les fondements de l'entreprise « construire un alternative à la domination financière , directeur de département « entreprise » au centre d'études des systèmes et des technologies avancées(cesta),commissaire général du plan , maitre de conférence à l'université d'EVRY, les éditions de l'atelier/éditions ouvrières ,Paris,2007,p.14.
- 29–Quaderni, (2002), Essai sur l'entreprise multiculturelle, n°47, printemps, p.76.
- 30–Ales Gia noli, (2019), Les finalités de l'entreprise et management, culture économique juridique et managériale–BTS tertiaires. P.22.
- 31–Issam Mejri, (2017), Internationalisation des PME technologiques issues des économies émergentes : une analyse basée sur les opportunités d'affaires, université cote d'azur, p.47.
- 32–Schumpeter, J. A. (1934) *The theory of economic development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.p.129.
- 33–Ducker, P.F. (1985) Innovation and entrepreneurship, New York: Harper and Row's, 07.
- 34–Gartner, W.-B. (1990), « What are we talking about when we talk about entrepreneurship? ». *Journal of Business Venturing*, 5(1), p.69

- 35-Long, W. A., McMullan, W. E. (1984) Mapping the new venture opportunity identification process. In J. A. Hornaday, F. A. Tarpley, J. A. Timmons & K. H. Vesper (Eds.), *Frontiers of entrepreneurship research*. Wellesley, MA: Babson College.p.13
- 36-Lumpkin, G. T., Dess, G. G. (1996), « Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance ». *Academy of Management Review*, 21(1), p, 139
- 37-Shane, S. & Venkataraman, S. (2000), « The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research ». *Academy of Management Review*, 25 (1), p, 222
- 38-Messeghem K. (2006), « L'Entrepreneuriat en quête de paradigme : apport de l'école autrichienne», 8e CIFEPME, Fribourg, Suisse, Octobre. P, 9
- 39-Connie Marie Gaglio and Susan Winter, (2014), Entrepreneurial Alertness and opportunity Identification: where are we now? P, 305
- 40-Shane, S. & Venkataraman. (2000), « The promise of entrepreneurship as field of research». *Academy of Management Review*, 25(1), 217
- 41-Stevenson, H, & Jarillo, J.C.(1990), “Aparadigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management”. *Strategic Management Journal*, 11(4), p, 17
- 42-Davidson, (2003),« The role of social and human capital among nascent entrepreneurs » *Journal of Business Venturing*, vole 18, N°3, p .339.
- 43-Casson, M. (1982). *The entrepreneur: an economic the oty*.Oxford:Roberson.p.32.
- 44-Kirzner, I.M. (1979). *Perception, Opportunity, and profit*. Chicago: The University of Chicago press.p, 22
- 45-Gaglio, C.M.(2004), « The role of mental simulations and counterfactual thinking in the opportunity identification process”. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 28(6),p, 534
- 46-Jones, M.V., Coviello, N., Tang, Y.K. (2011), « International entrepreneurship research (1989–2009): a domain ontology and thematic analysis ». *Journal of Business Venturing*26 (6), p.46
- 47-Oviatt, B.M& McDougall, P.P. (2005a), “Defining international entrepreneurship and modeling the speed of internationalization “. *Entrepreneurship theory &practice*,p, 537.
- 48-Styles, C. & Seymour, R.G. (2006), « Opportunity for marketing researchers in international entrepreneurship ». *International Marketing Review* 23 (2),p, 134 .
- 49-Dimitratos P, Jones .M.V. (2005), « Future directions for international entrepreneurship research », *International Business Review*, 14,(2), p. 122
- 50-Gaglio, C.M, (1997). Opportunity identification: Review, critique, and suggested research. In J.A.Katz (dir), *Advances in entrepreneurship, firme emergence, and growth*. Greenwich, CT: JAI Press.p,161

- 51-Herron, L. & Sapienza. (1992), « The entrepreneur and the initiative of new venture launch activities », *Entrepreneurship theory and practice*, 17(1), p.53.
- 52-Gaglio, C.M, & Katz, J.A. (2001), « the psychological basis of opportunity identification: Entrepreneurial alertness ». *Small Business Economics*, 16 (2), p, 99
- 53-Baron, R.A. (2006), « Opportunity recognition as pattern recognition: How entrepreneurs « connect the dots “to identify new business opportunities “. ” *Academy of Management perspectives*, 20(1), p, 112
- 54-Long, W.A., McMullan, W.E. (1984) Mapping the new venture opportunity identification processus. in J.A. Hornaday, F.A. Tarpley, J.A. Timmons & K.H. Vesper (Eds), *Frontiers of entrepreneurship research*. Wellesley, MA: Babson College. p.146.
- 55-Hills, G.E, Shrader, R.C., & Lumpkin, G.T, (1999) Opportunity recognition as a creative process. Wellesley, MA: Babson College. p.227..
- 56-Hills, G.E, & R.P. Singh (2004), Opportunity recognition. In W.B. Gartner, K.G. Shaver, N.M. Carter & P.D. Reynolds (Eds), *Handbook of entrepreneurial dynamics*, p.267, ” Thousand Oaks, California Sage Publications Inc.
- 57-Csikszentmihalyi, M. (1996), *Creativity*, New York: Harper Collins. p.227.
- 58-Ardichvili, A, Cardozo, R & Ray S. (2003), “A theory of entrepreneurial opportunity identification and development”. *Journal of Business Venturing*, 18 (1), p, 118
- 59-McDougall, p.p., Oviatt, (2000), « International entrepreneurship: The intersection of two research paths ». *Academy of Management Journal*, 43(5), p, 907.
- 60-Zahra, S. A., & George, G. (2002), International entrepreneurship: The current status of the field and future agenda. In M. A. Hitt, R. D. Ireland, S. M. Camp & D. L. Sexton (Eds.), *Strategic entrepreneurship: Creating a new mindset*, «Oxford, England: Blackwell Publishers. p. 276,
- 61-Oviatt, B.M & McDougall, P.P. (2005a), “Defining international entrepreneurship and modeling the speed of internationalization “. *Entrepreneurship theory & practice*, p, 539.
- 62-Chandra, Y., Styles, C., & Wilkinson, I. (2009), « The recognition of first time international entrepreneurial opportunities: Evidence from firms in knowledge-based industries ». *International Marketing Review*, 26(1), p, 46.
- 63-Mohamed Boussetta, Jean-Louis Monino, (2013), Introduction générale, *Marché et organisation* 2013/2(N°18). Pages.16, Mis en ligne sur cairn.info le 17/07/2013. <https://doi.org/10.3917/maorg.018.0011>
- 64-Arnold Chassagnon, (2017), « économie générale (1). Equilibre sur un marché concurrentiel: coordination par les prix efficacités des allocations », professeur à l'Université de Tours Complus Jourdan- 48 Boulevard Jourdan 75014, Paris, p,3.

- 65–Martine Gauthy–Sinéchal et Marc Vandercammen, (2005), Etudes de marchés méthodes et outils, p.12, DeBoeck & Larcier. S.A, 2^{ème} édition, DeBoeck Université. ISSN1374– 092X, ISBN 2– 8041– 4775–4.
- 66–Report of the definitions committee, The American Journal of Marketing, American Marketing Association, Chicago, vol, XIII, n°2, p. 210.
- 67–Esomar (association Européenne pour les études d’opinion et de marketing est une association internationale des professionnelles des études de marché,(1977), Amsterdam, Pays Bas .P.22.
- 68–Barassart, U, and Panazol, J.M, (1992), ”Lexique de Marketing et techniques commerciales », Hachette technique, p .89.
- 69–Deschampsneufs, (1967), « Marketing Overseas », Pergamum Press, Oxford, New York. p, 36.
- 70–Zaltman & Burger, (1975), Marketing Research, fundamentals and dynamics, 1975, P, 107..
- 71–Tull S.Donald. Hawkins Deli, (1991), Marketing research, Measurement &method, Mac Milan, New York.P, 176
- 72–Delbes & Teyssoniere, (1993), de Garmont, Etudes de marches : Outils de la décision, Delmas er Cie, Paris, p,37
- 73–P. Kotler ET B.Dubois, Marketing Management, Publi–Union, 1989, p.80
- 74–Kohli A.K. et Jaworski B.J. (1990), Market orientation: the construct, research propositions, and managerial implications, *Journal of Marketing*, 54, 2, p. 13.
- 75–Narver J.C. et Slater S.F. (1990), The effect of a market orientation on business profitability, *Journal of Marketing*, 54, p.17
- 76–Soumaya Hamdi, (2016), Research laboratory in economics, management and finance(LAREMFIQ), Université de Sousse, IHEC Sousse 4054 Sousse–Tounisia, 2016.p.12.
- 77–Catherine Ravix, (2015), “ le lien entre les composantes de l’orientation marché et la performance : une application aux offices de tourisms de montagne », gestion de management, Université Grenoble Alpes, 2015, Français, NNT : 2015GREAA001, [https://tel.archives_ouvertes .Fr./tel02157677](https://tel.archives_ouvertes.fr/tel02157677). P.44.
- 78–David Götaland, (2005), L’orientation marché : nouvelle méthode, nouveaux outils, Editions organisations, ISBN : 2–7081–32342, p.30.
- 79–Homboug C et Pflesser C. (2000), A Multiple–layer model of market–oriented organizational culture: measurement issues and performance outcomes, *Journal of Marketing Research*, 37, 4, p, 453.
- 80–Porter M. (1980), Competitive strategy, New York: The Free Press.p.13.
- 81–Webster, (1992),”The changing role of marketing in the corporation”, *Journal of Marketing*, vol, 56, October, p, 15
- 82–Wind y et Robertson, (1983), Marketing Strategy: New directions for theory and Research, *journal of Marketing*, 47, p.23

- 83–Sage. North Park, Réussir à l'internationalisation : découvrez ce qu'un système ERP peut faire pour vous, Newcastle Upon Tyne, NE1399AA, www.sage.co.uk, Sage©2013–10 Rue Fructidor–75017. Paris France.p .7.
- 84– Oviatt B.et P. McDougall. (1994), “Toward a Theory of International New Ventures”, Journal of international business studies, vol.25, n°1, p.46..
- 85– Servantie, V. (2007), « les entreprises à l'internationalisation rapide et précoce : revue de littérature », Revue de l'entrepreneuriat, vol.6, n°1, p.27
- 86–Christian Genthon, (2006), internationalisation des services informatiques : un processus plus lent qu'attendu, XIV ème conférence internationale du RESER « Tic et relations de services dans une économie globalisée : enjeux pour les entreprises européennes », IUT Paul Sabatres, 23. Septembre 2004,halshs-00104850. p, 23
- 87–Bryson J.R. (2000), « le rapport du RESER pour 1998. Littérature européenne, commentaires et comptes rendus sur les services et l'internationalisation », Economies et sociétés, (Economie et gestion des services, n°2), 6/2000.p, 27
- 88–Leo P-Y. & Philippe J. (1999), « Internationalisation of service activities in the Haute Garonne », IX RESER Conférence, Alcalá, Espagne. p.17
- 89–Chapitre 1 : Introduction à l'informatique ,Génération d'ordinateurs(1946–1957), p.1
<https://elearning.Unive-bejaia.dz/pluginlie.php/content1/cnapitre/20%/introduction>.
- 90–Guillaume Rivière, (2013), « Information du système d'information », Ecole d'ingénieur ESTIA 2^{ème} année, Janvier 2013, p. 11.
- 91–Maharrar Amina, (2014), « la mise en place d'un système d'information formalisé dans les entreprises algériennes, Mémoire magister en science de gestion, Université de Tlemcen, p, 19
- 92–Ortiz, R.F, Lombardo, G.F, (2009), “Influence of the capacities of top management on the internationalization of SMEs, Entrepreneurship and Regional Studies, vol. 21, n°2, p. 139
- 93–Leonidou, L.C, Theodosiou, M, (2004), “The export marketing information system: an integration of the extant knowledge, Journal of World Business, vol.39, p.17.
- 94–Toften, K,(2005), « The influence of export information use on export knowledge and performance, some empirical evidence, Marketing Intelligence &planning. Vol. 23, n°2, p, 227
- 95–Julien, P.A, Ramangalahy, C, (2003), « Competitive strategy and performance of exporting SMEs: An empirical Investigation of the impact of their export information search and competencies, entrepreneurship theory and practice, spring, p.237.
- 96–Jean–Pierre Dufaud, (2010), « Commission de la coopération et du développement, Rapport sur l'intelligence économique, ASSEMBLEE PARLEMENTAIRE DE LA FRANCOPHONIE, Dakar, 6 au 7 Juillet 2007, p, 2.
- 97–Olivier Chardavoine, (2015), « La politique publique d'intelligence économique », © L'Harmattan, 2015, 5–7, Rue de l'Ecole –Polytechnique, 75005 Paris, <http://www.harmattan@wanadoo.fr>, ISBN : 978–2–343–05644–9, EAN : 9782343056449, p. 33.

- 98–Norbert LEBRUMENT, (2012), « Intelligence économique et management stratégique : le cas des pratiques d'intelligence économique des PME (préface de Frank Bournois), L'HARMATTAN, 2012, 5-7 Rue de l'école-polytechnique ; 75005 Paris, <http://www.librairieharmattan@wanadoo.fr>, ISBN : 978-2-296-59635-5, EAN : 97822 96569355.p. 77.
- 99–Masson, (2001), « les fondements politiques de l'intelligence économique », thèse pour obtenir le grade de docteur en science politique, Université Paris Sud XI, 2001, p. 24.
- 100–Commissariat général du plan, (1994), « Intelligence économique et stratégique des entreprises », la documentation française, Paris, p. 16.
- 101–Henri Martre, (1994), « Intelligence économique et stratégie des entreprises : travaux de groupe dirigé par Henri Martre, la Documentation Française, 1994.p.27.
- 102–Stéphane Dameron et Lionel Garreau, (2014), « De l'intelligence économique à l'intelligence stratégique : organiser la circulation de l'information sensible dans l'entreprise, Paris, Dauphine University, p, 4.
- 103–Dominique Dieng, (2014), « Intelligence stratégique : guide pour la recherche et l'innovation », ©Presse Universitaires de Namur, 2014, Rempart de la vierge, 13, 5000 Namur(Belgique), p.21.
- 104–Maurice REYNE,(1990), « le développement de l'entreprise par la veille technico-économique, Hermès. p. 10.
- 105–Laurent Hermel, (2007), « Maitriser et pratiquer...veille stratégique et intelligence économique », AFNOR, 2ème édition, ©AFNOR, 2007, ISBN : 978-2-12-467421-3.p, 3.
- 106–Jean-Michel RIBAUT, (1992), Séminaire « veille stratégique », ENSPTT. p.07
- 107–Daniel Rouach, (1996), « La veille technologique et l'intelligence économique, que sais-je ? », PUF, 1996.p.10.
- 108–Manon ENJOLRAS, Mauricio CAMARGO, Christophe SCHMITT, Laure MOREL, (2020), «Comparatif des dispositifs de soutien à l'internationalisation des PME : les apports de la prise en compte de l'innovation, Université de Lorraine, ERPI (Equipe de Recherche sur les processus innovatifs), 8 Rue Bastien Lepage, Nancy, 54000, France. Université de Lorraine, CEREFIGE (Centre de Recherche en Economie Financière et Gestion d'entreprise), 13 Rue Michel Ney, Nancy, 54000, France .P, 5.
- 109–Eric Milliot, (2005), « Stratégies d'internationalisation : Une articulation des travaux de Porter et Perlmutter, management prospective Ed, « Management & Avenir », 2005/1n°3/p, 46
- 110–Arnaud Groff, (2009), « 100 Questions pour comprendre et agir manager l'innovation », AFNOR éditions, p. 11.
- 111–Institut National de la Statistique et des études économiques (INSEE), (2020), « définitions, méthodes et qualités d'innovation », insee.fr, <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/définition/c1182> .p,

- 112– Dimitratos, P. & Plakoyiannaki, E. (2003), « Theoretical foundations of an international entrepreneurial culture », *Journal of International Entrepreneurship*, 1(2), p. 189.
- 113–Zahra, S.A, Korri, J.S, & Yu, J, (2005), “cognition and international entrepreneurship: implications of research on international opportunity recognition and exploitation”, *international business review*, 14,p, 138
- 114–Weerawardena, J., Mort, G.S., Liesh, P.W&Knight, G. (2007), “Conceptualizing accelerated internationalization in the born global firm: A dynamic capabilities perspective”, *Journal of World Business* vol. 42, p, 297.
- 115–Chetty, S. & Campbell–Hunt, C,(2004), “A strategic approach to internationalization: A traditional versus a ‘Born–Global approach’”. *Journal of International Marketing*, 12(1), p. 76.
- 116–Evers. N, (2011), « Why does New Ventures Internationalise? A Review of the literature of factors that influence new venture internationalization », *Irish Journal of Management*, 30(2), p. 37
- 117–McDougall, P.P., Shane, S.,& Oviatt, B.M.(1994), “ Explaining the formation of international new ventures: The limits of theories from international business research “. *Journal of Business Venturing*, 9(6),p, 472.
- 118–Czinkota, M. et Ronkainen, I. (2012), « International marketing Engage Learning .P.2.
- 119–Leonidou, L. C. et Katsikeas, C. S. (1996), « The export development process: An integrative review of empirical models. *Journal of International Business Studies*, 27(3), p, 546.
- 120–Edouard Duval, (2015), « Internationalisation des PME : étude d’un processus idiosyncratique », Université du Québec à Trois–Rivières, p. 26
- 121–Baudry, (1992), « Contrat, autorité et confiance. La relation de sous–traitance est–elle assimilable à la relation d’emploi ? *Revue économique*, 43(5), p, 873.
- 122–St–Pierre, J.(2004), « la gestion du risque : comment améliorer le financement des PME et faciliter leur développement. Québec, Presse de l’Université du Québec, p. 257
- 123–Ayed, O.B. et Boujelbene, Y. (2013), « les déterminants de la performance des petites et moyennes entreprises exportatrices : cas de la Tunisie. *Economics & Strategic Management of business process*, (2),p, 176.
- 124–Raymond, L., St–Pierre, J. et Uwizeyungu, S. (2012), *Cahier de recherche. Institut de recherche sur les PME*, p, 17.
- 125– Céline Bouveret–Rivat, Catherine Mercier–Suisa et Lynda Saoudi, (2020), « Risques et internationalisation des PME : proposition d’un cadre d’analyse, *Revue internationale PME*, volume 33, numéro 1(2020), URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1069286ar>. DOI: <https://doi.org/10.7202/1069286ar>. P, 149.

- 126–Oukaci Dahbia, (2014), « mise a niveau et problématique de compétitive dans la démarche stratégique de l'entreprise industrielle algérienne face à l'économie de marché. Cas: filière bois/ameublement, thèse doctorat, Université Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou, p, 1.
- 127–Jean–Pierre Martin, (2001), « l'entreprise et son environnement économique », ©Ellipses édition marketing. S.A. 2001.32 rue Bague 75740 Paris cedex 15, ISBN2–7298–0251–7, p, 2.
- 128–Melbouci Leila, (2015), « l'environnement de l'entreprise et son analyse », Université Mouloud Mammeri Tizi Ouzou, p, 2.
- 129– Melbouci Leila, (2008), « l'entreprise algérienne face à quel genre d'environnement? », *Revue des sciences de gestion* 2008/6, (n°234), p,76
- 130–A.Riding, B.Orjer, les petites et moyennes entreprises du Québec, programme de recherche sur le financement des PME, CANADA, Aout, 2007, p, 01
- 131–Les PME au Maroc éclairage et propositions, document du travail n°5, Ministère de l'économie et des finances–direction de la politique économique général, Royaume du Maroc, Mars, 2000, p03.
- 132–Benkraiem, R. et Miloudi, A. (2014). L'internationalisation des PME affecte–t–elle l'accès au financement bancaire? *Management international/InternationalManagement/Gestion International*, 18(2), p, 77.
- 133–Gérard Cazabat, (2014), L'internationalisation des petites entreprises : une nouvelle représentation, la facilitation d'internationalisation, Ecole Doctorale Abbé Grégoire (ED546) Le cnam, p, 13.
- 134–Luz Marina Ferro, (2012), Le processus de formation de l'opportunité dans le contexte de l'internationalisation des PME–HT, Université de Québec à Montréal, p, 51.
- 135–Welch, L., & Luostarinen, R. (1988), « Internationalization: Evolution of a concept ». *Journal of General Management*, 37
- 136–Johanson, J. and Mattsson, L–G. (1988) Internationalization in Industrial Systems–A Network Approach. In N. Hood and J–E. Vahlne (eds.), *Strategies in Global Competition*, London: Croom Helm, p, 289
- 137–Johanson, J. Vahlne, J.–E (1990), « The mechanism of internationalisation » *International Marketing Review*, 7, p.22
- 138–Welch et Luostarién, (1988), « The process of increasing involvement in international operations », p, 36.
- 139–Beamish P. W. (1990), « The Internationalization Process for Smaller Ontario Firms: A Research Agenda ». *Research in Global Business Management*, 1, p. 73
- 140– Beamish. P. W, (1990), « The internationalization process for smaller Ontario firms: A Research Agenda ». *Research in Global Business Management*, 1, p, 79
- 141–Granovetter, M. (1985), « Economic action and social structure: The problem of embeddedness ». *American Journal of Sociology*, 91(3),p, 483

- 142–Jones, M.V. (2007), « Should High Technology SMEs Expect to Internationalise by Passing Through a Sequence of Development Stages that affect Choice of Export Market and Entry Mode? », in Susman, G., *Small and Medium-Sized Enterprises and the Global Economy*, Edward Elgar, p. 187
- 143–Teece, D.J., Pisano, G. and Shuen, A. (1997) « Dynamic capabilities and strategic management » *Strategic Management Journal*, 18(7), p. 513
- 144–C.Parahalad, G.Hamel, (1990 « The core competence of the corporation *Harvard Business Review*, May–June, 1990.p.15
- 145–Houda Ghozzi, “l’approche par les ressources et les compétences en tant que théorie de la firme : apports, limites et aménagements nécessaires », doctorante Université de Paris Dauphine UMR CNRS n°7088, p, 7.
- 146–Bilkey, W.J. et Tesar, G. (1977). The export behavior of smaller-sized Wisconsin manufacturing firms. *Journal of International Business Studies*, 8(1), p, 97
- 147–Li, L., Dan, L., Dalgic, T. (2004), « Internationalization process of small and medium-sized enterprises: Toward a hybrid model of experiential learning and planning ». *Management International Review*, 44(1),p, 97.
- 148–Andersen, O. (1993), « On the internationalization process of firms: a critical analysis ». *Journal of International Business Studies*, vol.24, n°2, p. 202.
- 149–Noémie Dominguez, (2015), « internationalisation des PME et déploiement des stratégies tête-de-pont, sous la direction d’Ulrike Mayrhofer et Catherine Mercier- Suissa, Université Jean-Moulin (Lyon 3), p. 35
- 150–Leonidou, L.e. et Katsikeas, C.S. (1996). The export development process: An integrative review of empirical models. *Journal of International Business Studies*,27(3),p, 537..
- 151–Soulaimane Laghzaoui, (2009), « Internationalisation des PME : apports d’une analyse en terme de ressources et compétences », *Management &Avenir*, n°22, p.57.
- 152–Knight, F., (1921 puis 1942), *Risk, uncertain and profit*, New York: Houghton Mifflin.p.13.
- 153–Cadieux, L. (2009). Les propriétaires-dirigeants de PME face à la croissance par le biais de l’internationalisation : une question d’attitude. *InfoPME*, p.9.
- 154– Céline Bouveret-Rivat, Catherine Mercier-Suissa et Lynda Saoudi, (2020), « Risques et internationalisation des PME : proposition d’un cadre d’analyse, *Revue internationale PME*, volume 33, numéro 1(2020), URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1069286ar>. DOI: <https://doi.org/10.7202/1069286ar>. P 149
- 155– Ruzzier, M., Hisrich, R.D. et Antoncic, B. (2006), « SME internationalization research : past, present, and future », *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 13, n°4, p. 47
- 156–Khayat I. (2004), «L’internationalisation des PME : Vers une approche intégrative», dans Actes du 7ème CIFEPME Octobre, France .P. 7.
- 157–Ruzzier, M., Hisrich, R. D., & Antoncic, B. (2006), « SME internationalization research: Past, present, and future ». *Journal of Small Business and Enterprise Development* 13(4),p, 483.

- 158–Buckley P. J. et Casson M. (1995), «The economic theory of multinational enterprise» New York, St–Martin.s Press. P.12.
- 159–Oviatt, B.M. and McDougall, P.P. (1994), « Toward a theory of international new ventures ». *Journal of International Business Studies*, Vol. 25 No. 1, p. 47.
- 160–Coviello, N. E. (2006), « Network dynamics in the international new venture, *Journal of International Business Studies*, 37(5),p, 713
- 161–Kamakura, W., M. Ramòn–Jerònimo et Vecino Gravel, J.D. (2012), « A dynamic internationalization of small–medium enterprises », *Journal of the Academy of Marketing Science*, vol. 40, n°2, p. 238.
- 162–Rennie, M. W. (1993). Born global. *The McKinsey Quarterly*, 4,p, 47.
- 163–Jean–Louis Amelon , Jean–Marie Cardebat , (2010),Les nouveaux défis de l'internationalisation : quel développement international pour les entreprises après la crise?, Groupe De Boeck S.A., 2010,Édition De Boeck Université, 1^{ère} édition, ISSNK 2030–501X , ISBN978–28041–2258–4, p.159
- 164–T. Mayer et J.L Mucchielli (1999), « La localisation à l'étranger des entreprises multinationales, une approche d'économie géographique hiérarchisée appliquée aux entreprises japonaises en Europe », *Economie et statistique*, n°3p.27.
- 165–C. Prahalad et Y .Doz (1987), *The multinational mission: Balancing local demands and global vision*, New York the free press.p.6.
- 166– Barhette, Ghoshal, (1991), « le management sans frontières », éditions d'organisations, organisation et gestion de l'entreprise, p. 404.
- 167–Leydesdorff, L.; Meyer, M. (2006), Triple helix indicators of knowledge–based innovation systems Introduction to the special issue. *Research Policy* 35 – p, 1447.
- 168–Hebatalla Kaoud, (2018), « une analyse de la gouvernance et de l'innovation des clusters basée sur le modèle de la Triple– Hélice : le cas des clusters TIC en Egypte », thèse de doctorat, école doctorale sciences économiques et sciences de gestion (EDGE), Université de Bretagne Loire, p. 27.
- 169–Rajae Amine, (2016), « les clusters au Maroc : vers l'émergence d'une nouvelle politique industrielle territoriale, L'Harmattan/ « Marché et organisations », 2016/2 n°26/p, 97.
- 170–CARON, P, ANGEON, V, LARDON, S, 2006 « Des liens sociaux à laconstruction d'un développement territorial durable : quel rôle de laproximité dans ce processus ? », *Développement durable & territoire*, p, 7.
- 171–MARSHALL, A., 1890, traduction française 1906,. *Livre IV*. Collection :Les classiques des sciences sociales. [www.uqac.quebec.ca/ politiquePrincipes](http://www.uqac.quebec.ca/politiquePrincipes), p.376.
- 172–Nguyen, Q.N., 2009, « le reconfiguration des districts industriels au Vietnam », thèse de doctorat de sociologie, démographie, sous la direction de Ganne B, Lyon, Université Lumière Lyon 2, p, 17.
- 173– COURLET, C, 2001, « les systèmes productifs localisées– un bilan de la littérature », *Cahier d'économie et sociologie Rurales*, n°58–59, p.83.

174–Beccatini, G, 1989, Sectors and/or Districts:some remarks on the conceptual foundations of industrial economics.p.37.

175–Brusco, S, 1994, « La leçon des districts et la nouvelle politique industrielle des régions » dans Magnasco A, Sabel C.F, PME et développement économique en Europe, Paris, La Découverte, p. 71.

176–Laura Sabbado da Rosa, (2015), « le pole de compétitivité Avre Industries : les effets sur la dynamique partenariale des PME Locales », Thèse de doctorat, Université de Grenoble, p. 70.

177–Maillat D, Quevit M, et Senn L, réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement régional, GREMI, EDES, Neuchâtel, 1993. P, 24.

178– Hsaini A, « le dépassement des économies d'agglomération comme seules sources explicatives de l'efficacité des systèmes de production territorialisés », Revue d'économie régionale et urbaine, 2000,n°2, p. 237.

179– Maillat, D. (1993) « Milieux innovateurs et dynamique territoriale ». In : Rallet, A. : Torre, A. (dir.) Economie industrielle et économie spatiale, Economica, Paris. P,22

180–Feldman, M. P. (1994) *Geography and Innovation*, Kluvers Academic Publishers, Dordrecht.p.7

181–Maillat, D. ; Camagni, R. (2006) (dir.) *Milieux innovateurs : théories et politiques*, Economica, Paris .p. 17.

182–Crevoisier, O. (2010) « La pertinence de l'approche territoriale », *Revue d'Economie Régionale & Urbaine*, n. 5, p, 63.

183–DATAR, 2002, « Les systèmes productifs locaux », la documentation Française, Paris. p, 32.

184–Benko, G. (1991). *Géographie des technopôles*. Masson. p.17.

185– Gilly, J. P.; Torre, A. (2000) *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, Paris .47.

186–Courlet, C, & Pecqueur, B. (1992), les systèmes industriels localisés en France : un nouveau modèle de développement. Les régions qui gagnent, Paris, Puff, 83.

187–www. Territoire.fr. consulter le :13/05/2020 à 22 :00.

188– Jean–Michel Huet, Isabelle Viennois, Romain Striffling, Amira Khediri, (2012), les technopoles, moteurs de développement, l'express–Roularta/ « L'expansion Management Review ». 2012/4N°147 , p, 113

189– Mounir Amdaoud, 2017, « le système national d'innovation en Algérie : entre inertie institutionnelle et sous-apprentissage. /2017/ 2n°53/p, 73.

190–Benko, G.(1991). *Géographie des technopoles*. Masson. p, 127.

191–Castells, M&Hall, (1994), « Techno poles of the world: the making of 21 st century industrial complexes”, London: Rutledge's, 07.

192– GOUDINEAU, Y, (1992), Les technopoles : de l'excellence au développement par un raccourci ?, in Waast, R, El Kenz, A, (eds), L'industrie et la recherche, Bondy, ORSTOM, 2,p, 173.

193–FORT, F, RASTOIN, J. L, TEMRI, L, (2005), les déterminants de l'innovation dans les petites et moyennes entreprises agroalimentaires, Revue internationale P.M.E, 18(1) ,p, 53.

- 194- BENCHARIF, A, (2008), Techniques, sciences et innovation, les futurs agricoles et agroalimentaires en méditerranée, Méditera, 2008, Rapport du CIHEAM. p.16.
- 195-DJEFLAT, A, (2006), le système de support technologique (SST) au Maghreb : cas des PME en Algérie et en Tunisie, in Khelfaoui, H (dir), l'intégration de la science au développement, expériences maghrébines, ADEES, Publisud, p, 97.
- 196-MEZOUAGHI, M. (2002), les approches du système national d'innovation. Les économies semi-industrialisées, Revue Tiers Monde, p, 172.
- 197-AMINA-Réseau Euro-méditerranéen des Agences de Promotion des Investissements (2012), promotion de l'innovation en Méditerranée : étude sur les profits et attentes des incubateurs, technopoles et centre de valorisation, rapport d'étude, 63.
- 198-<http://www.unesco.org/new/Fr./Natural-sciences/science-technology/university-industry-partnership/science-and-technology-park-gouvernance/concept-and-définition>. Consulter le : 22/06/2020. à 23 :15
- 199-Bi Goli Jean-Jacques Iritie, (2013), « Effets des pôles de compétitivité dans les industries de haute technologie : une analyse d'économie industrielle de l'innovation, Thèse de doctorat, université de GRENOBLE, p, 7.
- 200-<http://www.competitive.gouv.fr/spip.php?rubrique39> (28.04.2008). Consulter le : 22/06/2020 à 00 :30.
- 201-Marcon, A. (2008). Les pôles de compétitivité : faire converger performance et dynamique territoriale. Rapport technique, avis du Conseil Économique social. P, 07
- 202-Rosenfeld, S.A, (1997), « Bringing clusters into the mainstream of economic development », European Planning Studies, 5 (1), p , 17
- 203-Porter M. (1998), On competition, Harvard Business School Press, p, 283.
- 204-Carpinetti, L.C.R, Gerolamo, M.C, &Galdámez,E.V.C, (2007), Continuous innovation and performance management of SME clusters, creativity and innovation Management, 16(4), p, 380.
- 205-Porter, M.E, & Ketels, C, (2009), Clusters and industrial districts: common roots, different perspectives, A handbook of industrial districts, p, 173.
- 206- Lartigue, S., & Soulard, O. (2008). Clusters mondiaux: regards croisés sur la théorie et la réalité des clusters; identification et cartographie des principaux clusters internationaux. Rapport technique, IAURIF .p, 37.
- 207- BECCATINI G., « Le district marshallien : une notion socioéconomique », in BENKO G. et LIPIETZ A. (sous la dir. de), *Les Régions qui gagnent*, Paris, PUF, 1992, p. 38..
- 208- GAROFOLI G., « Les systèmes de petites entreprises : un cas paradigmatique de développement endogène », in BENKO G. et LIPIETZ A., *Les Régions qui gagnent*, Paris, PUF, 1992, p. 73.
- 209-COURLET C., « Les systèmes productifs localisés. De quoi parle-t-on ? », in COURLET C., SOULAGE B. (sous la dir. de), *Industrie, territoire et politiques publiques*, Paris, L'Harmattan, 1994, p. 27.

- 210-MARSHALL A., *Principles of economics*, Lenders, McMillan, 1890.p.22
- 211- COURLET C., « Territoire et développement », *Revue d'économie régionale et urbaine*, 1999, no 3, p. 537.
- 212-GAROFOLI G., « Les systèmes de petites entreprises : un cas paradigmatique de développement endogène », in BENKO G. et LIPIETZ A., *Les Régions qui gagnent*, Paris, PUF, 1992, p. 73.
- 213-MAILLAT D., QUEVIT M. et SENN L., *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement Régional*, GREMI, EDES, Neuchâtel, 1993.p.13.
- 214-Lundvall, B.-A. (1995) *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London: Pinter,p.12
- 215-MAILLAT D. et KEBIR L., « *Learning region* et systèmes territoriaux de production », *Revue d'économie régionale et urbaine*, 1999, no 3, p. 437.
- 216-LAWSON C., "Towards a Competence Theory of the Region", *Cambridge Journal of Economics*, 1999, no 23, p. 156.
- 217-Swann P, Prevezer M, 1996, " A comparison of the dynamics of industrial clustering in computing and biotechnology", *Research Policy*, 25(7) , p, 1146.
- 218-Cooke, P, & Huggins, R, (2002), High- technology clustering in Cambridge (UK), in F.Sforzi (Eds), *The institutions of local development*, Aldershot: Ashgate,p, 63
- 219-Porter, M.E. (2000), Location, competition, and economic development: Local clusters in a global economy, *Economic development quarterly*, 14(1),p, 22.
- 220-Staber, U, (2001). Spatial Proximity and Firm Survival in a Declining Industrial District: The Case of Knitwear Firms in Baden-Wu" Stemberg. *Regional Studies*, 35(4), p, 337.
- 221-Carpinetti, L. C. R., Gerolamo, M. C., & Galdámez, E. V. C. (2007).Continuous innovation and performance management of SME clusters. *Creativity and Innovation Management*, 16(4), p, 377.
- 222-Callegati, E., & Grandi, S. (2005). Cluster dynamics and innovation in SMEs: the role of culture. *Institutions and Creativity (EBLA) Working Paper*, 5, 2002.p, 13.
- 223-Porter, M. E. (2008). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. Simon and Schuster r,p. 7.
- 224-Parto, S (2008). Innovation and economic activity: an institutional analysis of the role of clusters in industrializing economies. *Journal of economic issues*, 42(4), p, 1027.
- 225-Fornahl, D., S. Henn et M.P. Menzel (eds.) (2010) *Emerging clusters. Theoretical empirical and political perspectives on the initial stage of cluster evolution*. Cheltenham : Edward Elgar.p.36.
- 226-Aligod L. (2016). « Dynamique et performance des clusters en innovation : Quel impact sur le développement économique des territoires d'implantation ? », Thèse de doctorat : économie et Gestion. Université Sidi Mohamed Ben Abdullah. p.75

- 227-Anderson, G. (1994). Industry clustering for economic development. *Economic Development Review*, 12(2),p,28
- 228-Brenner, T. (2005). Innovation and Cooperation during the Emergence of Local Industrial Clusters: An Empirical Study in Germany, *European Planning Studies*, 13(6), p. 927.
- 229-Kim, S. (2003). Industrial Clusters in Japan: The Regional System of Industrialization. *Korea Observer*, 32(2), pp. 373.
- 230 - Rosenfeld Stuart, A. (2002), A Governor's guide to cluster-based economic development Documentation. *Washington DC.* : National Governors Association, USA. p, 46.
- 231-Boari, C. et Lipparini, A. (1999), Networks within industrial districts: Organizing knowledge creation and transfer by means of moderate hierarchies, *Journal of Management and Governance*, 3: 4, p, 346
- 232-Sölvell, Ö, Ketels, C. and Lindqvist, G. (2003), The Cluster Initiative Greenbook, Ivory Tower AB, Stockholm, p, 26.
- 233-Anderson, T., Serger,S. S., Sörvik, J., & Hansson, E. W. (2004). *The cluster policies whitebook* (Vol. 266). Malmö: Iked.p,17
- 234-Sölvell, Ö, Ketels, C. and Lindqvist, G. (2003), The Cluster Initiative Greenbook, Ivory Tower AB, Stockholm, p,22.
- 235 - Ritter. & Gemünden, H. G. (2003). Network competence: Its impact on innovation success and its antecedents. *Journal of business research*, 56(9),p, 746.
- 236 -Glaeser, E. (2011). Triumph of the city: How our greatest invention makes us richer, smarter, greener, healthier, and happier. Penguin .p, 22.
- 237-Gertler, M. S. (2003). Tacit knowledge and theeconomic geography of context, or the undefinable tacitness of being (there). *Journal of economic geography*, 3(1),p, 83.
- 238- LeSage, J. P., & Fischer, M. M. (2012). Estimates of the impact of static and dynamic knowledge spillovers on regional factor productivity. *International Regional Science Review*, 35(1),p, 113
- 239-Favoreu, C. & Lechner, C. (2007). Légitimité, rôles et nature des politiques publiques en faveur des clusters. In *Actes de la XVI ème conférence AIMS*. Montréal, 6-9 Juin 2007.p, 27.
- 240-Quevit, M., & Van Doren, P. (1993). Stratégies d'innovation et référents territoriaux. *Revue d'économie industrielle*, 64(1),p, 46.
- 241-Hospers, G. J., & Beugelsdijk, S. (2002). Regional cluster policies: learning by comparing? *Kyklos*, 55(3), 383
- 242-Isserman A. M. (1994), "State economic development policy and practice in the United States: A survey article", *International Regional Science Review*16, 1 & 2, p, 76

- 243– Lyon, F. et Atherton, A. (2000), A Business View of Clustering: Lessons for Cluster Development policies, Foundation for SME Development, University of Durham. Management and Governance, 99(3),p, 317.
- 244– Rosenfeld, S. A. (1997). Bringing clusters into the mainstream of economic development. European Planning Studies, 5(1),p, 13
- 245–Swann P. (1998), “Clusters in the US Computing Industry”, in Swann P., Prevezer N., Stouts D. (dir.), The dynamics of industrial clustering: International Comparison in Computing and biotechnology, Oxford: Oxford University Press.
- 246–Pandit, N.R., Cook, G.A.S. et Swann, P. (2002), A Comparison of Clustering Dynamics in the British Broadcasting and Financial Services Industries, International Journal of the Economics of Business, 9(2),p, 213.
- 247– Gemser, G., Leenders, M.A.A.M., et Wijnberg, N.M. (1996), The Dynamics of Inter-firms Networks in the Course of the Industry Life Cycle: The Role of Appropriability, *Technology Analysis & Strategic Management*, 8(4), p, 446.
- 248–Swann P. (1998), “Clusters in the US Computing Industry”, in Swann P., Prevezer N., Stouts D. (dir.), The dynamics of industrial clustering: International Comparison in Computing and biotechnology, Oxford: Oxford University Press. p, 27.
- 249–Cooke, P., & Huggins, R. (2002). High-technology clustering in Cambridge (UK). In F. Sforzi (Eds.), The Institutions of local development, Aldershot: Ashgate, p,63 .
- 250– Rosenfeld, H. (2003). *Impasse and interpretation: Therapeutic and anti-therapeutic factors in the psychoanalytic treatment of psychotic, borderline, and neurotic patients*. Rutledge. P . 10 .
- 251– Bresnahan, T. F., Brynjolfsson, E., & Hitt, L. M. (2002). Information technology, workplace organization, and the demand for skilled labor: Firm-level evidence. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(1), p, 346.8–Andersson et al (2004), Op cité, p. 19
- 252–Bianchi, M., Cavaliered, A., Chiaroni, D., Frattini, F., Chiesa, V., 2012. Organizational modes for open innovation in the bio-pharmaceutical industry: an exploratory analysis. *Technovation* 31, p, 29.
- 253–Provan K. G., Milward H. B. (1995), “A preliminary theory of network effectiveness: Comparative study of four community mental health systems”, *Administrative Science Quarterly*, 40,p, 22.
- 254–McGuire, M., & Agranoff, R. (2007, October). Answering the big questions, asking the bigger questions: Expanding the public network management empirical research agenda. Paper presented at the Ninth Public Management Research Conference, Tucson, AZ. p, 34.
- 255– GORDON I.R. et MCCANN P., “Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks?”, *Urban Studies*, 2000, vol. 37, no 3, p. 527.
- 256–KRUGMAN P., “Increasing Returns and Economic Geography”, *Journal of Political Economy*, 1991, 99 (3), p. 487.

- 257-GORDON I.R. et MCCANN P., “Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks?”, *Urban Studies*, 2000, vol. 37, no 3, p. 517.
- 258- PORTER M., *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, 1990.p, 127.
- 259-MARSHALL A., *Principles of economics*, Londres, McMillan, 1890.
- 260-LEDUCQ D. et LUSSO B., « Le cluster innovant : conceptualisation et application territoriale », *Espace, société, territoire*, 2011, article, p, 521.
- 261- BECATTINI G., « Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull’unità di indagine dell’economia industriale », *Rivista di economia e politica industriale*, 1979, 5 (1), p. 13.
- 262-PORTER M., “Clusters and the New Economics of Competition”, *Harvard Business Review*, 1998, 11, p. 77
- 263-MCDONALD F., HUANG Q. *et al.*, “Is There Evidence to Support Porter-type Cluster Policies?”, *Regional Studies*, 2007, 41(1), p. 46
- 264- MARIN R. et SUNLEY P., “Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea”, *Journal of Economic Geography*, 2003.p.13
- 265-BACKLUND, A.-K. et SANDBERG A., “New Media Industry Development: Regions, Networks and Hierarchies. Some Policy Implications”, *Regional Studies*, 2002, 36, p. 88.
- 266-SIMMIE J. et SENNETT J., “Innovative Clusters: Global or Local Linkages”, *National Institute Economic Review*, 1999, no 170, p. 86
- 267-RALLET A. et TORRE A., « Proximité et localisation », *Économie rurale*, 2004, 280 (1), p. 37.
- 268-RALLET A., « L’économie de proximités. Propos d’étapes », *Études et recherches sur les systèmes agraires*, 2002, 33, p. 13.
- 269-TORRE A., « *Clusters* et systèmes locaux d’innovation : retour critique sur les hypothèses naturalistes de transmission des connaissances à l’aide des catégories de l’économie de la proximité », *Région et développement*, 2006, 24, p. 37.
- 270-GORDON I.R. et MCCANN P., “Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks?” *UrbanStudies*, 2000, vol. 37, no 3, p. 526.
- 271- GRANOVETTER M., “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness”, *American Journal of Sociology*, 1985, vol. 91, p. 483.
- 272-RYCHEN F. et ZIMMERMANN J.-B., *Clusters in the Global Knowledge Based Economy: Knowledge Gatekeepers and Temporary Proximity*, Proximity Congress, Bordeaux, juin 2006.p.36.
- 273- BRUSCO S., “The Emilian Model: Productive De centralization and Social Integration”, *Cambridge Journal of Economics*, 1982, 6 (2), p. 167.
- 274- Isabelle Huault, (1998), « le management international », Edition La Découverte, p, 122, ISBN-10 : 2707128201.
- 275-Bayad, M. et alii, Paradoxe et spécificités des problématiques de gestion des ressources humaines en PME, *Gestion* 2000, n°1, 1995

- 276–Desreumaux, A, Structures d'entreprises, Edition Vuibert gestion, Paris 1992, P334.
- 277–Mintzberg, H, Structure et dynamique des organisations, Edition Organisation, 1982, p 434.
- 278–Marchesnay, pour un modèle d'hypofirme, in Entreprise et organisation, mélanges en l'honneur du professeur AUBERT-KRIER, Editions economica, 1982, pages 71–72.
- 279–Julien et Marchesnay, La petite entreprise, Vuibert 1988, cité par P.LAURENT, F.BOUARD, p203.
- 280–Brahim Allali, Vision des dirigeants et internationalisation des PME : ébauche d'un cadre conceptuel, p 2.

الملخص

ان أسلوب التجمعات الصناعية يعد من أنجح وسائل التنمية الحديثة التي انتهجتها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كما أنها تعد من أهم الاهتمامات الحديثة التي تراود الباحثين الأكاديميين و الساسة على حد السواء فهي بذلك تعد أهم الانشغالات المرتبطة بتقوية و تعزيز تدويل المؤسسة الاقتصادية خاصة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لمواجهة الأسواق الدولية و التمكن من فرض وجودها في مختلف دول العالم. و ما زاد تاموضوع تألقا هو أن التدويل يعد أحد المواضيع الكلاسيكية التي اهتم بها العديد من الباحثين خاصة بعد ظهور ظاهرة التجمعات الصناعية. إن تواجد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في شكل تجمعات صناعية دفع بالكثير من البحوث النظرية للبروز و هذا ما أثار اهتمامنا و فضولنا حول الموضوع و أصبح امام هذا النوع من المؤسسات جملة من التحديات على الصعيد المحلي و الدولي فعلى هذه المؤسسات أن تستعد لمواجهة التهديدات و الظروف الصعبة التي تفرضها الأسواق الدولية.

Résumé :

La méthode des clusters industriels est l'un des moyens les plus efficaces de développement moderne poursuivi par les petites et moyennes entreprises, et c'est aussi l'une des préoccupations modernes les plus importantes qui hantent les chercheurs universitaires et les politiciens. Les marchés internationaux et la capacité d'imposer sa présence dans divers pays du monde. Ce qui a rendu ce sujet plus brillant, c'est que l'internationalisation est l'un des sujets classiques auxquels de nombreux chercheurs se sont intéressés, surtout après l'émergence du phénomène des clusters industriels. La présence de petites et moyennes entreprises sous forme de clusters industriels a fait émerger de nombreuses recherches théoriques, et c'est ce qui a suscité notre intérêt et notre curiosité sur le sujet. Ce type d'entreprise a fait face à de nombreux défis au niveau actuel et international. Ces institutions doivent se préparer à faire face aux menaces et aux circonstances difficiles imposées par les marchés internationaux.

Abstract:

The presence of small and medium-sized enterprises in the form of industrial clusters has brought out a lot of theoretical research, and this is what has aroused our interest and our curiosity on the subject. This type of enterprise has faced many challenges in the current and international level. These institutions must be prepared to face the threats and difficult circumstances imposed by international markets. The method of industrial clusters is one of the most effective means of modern development pursued by small and medium enterprises, and it is also one of the most important modern concerns that haunt academic researchers and politicians. Markets international markets and the ability to impose its presence in various countries of the world. What made this topic brighter is that internationalization is one of the classic topics that many researchers have been interested in, especially after the emergence of the phenomenon of industrial clusters.