

جامعة وهران

كلية علوم اقتصادية، علوم التسيير وعلوم تجارية

المدرسة الدكتورالية للإقتصاد وإدارة الأعمال

مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الإقتصاد

التخصص: الإقتصاد الدولي

## الموضوع

تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة  
ومساهمتها في التجارة الخارجية: دراسة حالة الجزائر

إشراف الأستاذ الدكتور ■

سالم عبدالعزيز

2013/06/13

من إعداد الطالب ■

عزيري أحمد عكاشة

أمام لجنة المناقشة:

رئيساً	جامعة وهران	أستاذ التعليم العالي	أ.د. كربالي بغداد
مقرر	جامعة وهران	أستاذ التعليم العالي	أ.د. سالم عبدالعزيز
مناقشاً	جامعة وهران	أستاذ محاضر -أ-	د. داودي صالح
مناقشاً	جامعة وهران	أستاذ محاضر -أ-	د. تراري مجاوي حسين

السنة الجامعية: 2012-2013

## كلمة شكر

بسم الله الرحمن الرحيم، والصلاة والسلام على أشرف المرسلين سيدنا محمد  
وآله وصحبه وسلم تسليماً كثيراً

"رَبِّ أَوْزَعْنِي أَنْ أَشْكُرَ نِعْمَتَكَ الَّتِي أَنْعَمْتَ عَلَيَّ وَعَلَى وَالِدِي وَأَنْ أَعْمَلَ صَالِحاً  
تَرْضَاهُ وَأَدْخِلْنِي بِرَحْمَتِكَ فِي عِبَادِكَ الصَّالِحِينَ"

صدق الله العظيم

## النمل 19

أشكر الله عز وجل على توفيقه لي لإتمام هذا العمل

كما قال عليه الصلاة والسلام "من لم يشكر الناس لم يشكر الله"

يشرفني عظيم الشرف أن أتقدم بالشكر الجزيل لمن كان له الفضل الكبير في

إنجاز هذا العمل الأستاذ الدكتور سالم عبدالعزيز

كما أوجه الشكر المسبق لأعضاء لجنة المناقشة على سعيهم وصبرهم لقراءة

وتقييم هذا العمل

كما لا أنسى أن أشكر كل من قدم لنا يد العون والمساعدة من داخل وخارج

الجامعة سواءً بمعلومةٍ، توجيه، نصيحة وحتى بالدعاء.

## الإهداء

أهدي هذا العمل إلى من قال فيهما الله عز وجل "وقل ربّ أرحمها كما ربياني  
صغيراً"

إلى اللذين ربياني صغيراً، علماني كثيراً وأرشداني كبيراً،

فكانا نعم من يُربي، ويعلم، ويرعى ويوجه، أمي وأبي بارك الله في عمرهما،

إلى جميع أفراد عائلتي كل باسمه،

كما أهديه إلى جميع الأصدقاء والأصحاب الذين عرفتهم، إلى كل زملاء

الدراسة بجميع مستوياتها، إلى جميع أساتذتي وجميع من ساعدني في إنجاز هذا

البحث.

الله

## مقدمة:

بعد الاستقلال انتهجت الجزائر إستراتيجيةً تنمويةً شاملةً، الهدفُ منها تحقيق انطلاقةٍ في جميع الميادين الاقتصادية والاجتماعية، وذلك بالاهتمام بالصناعات المصنعة التي كانت تمول بعائدات البترول، خصوصاً في السبعينيات أين ارتفعت أسعار البترول، وهذا بسبب الموقف الذي اتخذته الدول العربية بعدم تصدير البترول إلى الدول الغربية التي كانت تدعم إسرائيل في الحرب مع الدول العربية، هذا ما أحدث نقصاً في العرض، وبالتالي ارتفاع أسعار البترول، وبعد انخفاض أسعار البترول في الثمانينات، وخصوصاً في سنة 1986. مما فرض على الجزائر تقييم تلك الاستثمارات الضخمة، وللحد من هذه الأزمة، وجب تطبيق مجموعة من الإصلاحات، من بينها إعادة هيكلة المؤسسات الكبيرة وتجزئتها إلى مؤسسات صغيرة ومتوسطة، وفتح المجال للخوادم للاستثمار في الصناعات الخفيفة، من خلال توجيههم ومساعدتهم على إنشاء مجموعة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى توقيف المشاريع الاقتصادية الضخمة، هذا من جهة ومن جهة أخرى، ونظراً للتغيرات التي يشهدها العالم ومن بينها الانفتاح الاقتصادي، أي إلغاء الحواجز التي تحول دون الحرية الكاملة لتدفق عناصر الإنتاج والتجارة في السلع والخدمات، التي تفرضها بعض المنظمات الدولية مثل: منظمة التجارة العالمية، ويتجسد أكثر في اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية. كل هذه المتغيرات تفضل وتشجع على إنشاء وقيام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر من المؤسسات الكبيرة التي تحتاج إلى تمويل كبير، ونظراً لتدهور الأوضاع المالية لدول العالم ككل، والدول النامية على وجه الخصوص: أصبح لزاماً على الدول انتهاج سياسات تسمح بإنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة.

ولقد اتخذت الجزائر عدت إجراءات في هذا المجال، ومن بين هذه الإجراءات إنشاء وزارة خاصة بهذا القطاع سنة 1994 تهتم بوضع البرامج وسنّ القوانين وتدعيم هذه المؤسسات مالياً وإدارياً، وكان هذا الاهتمام متميزاً ومتزايداً منذ الإصلاحات الاقتصادية، وتحول الاقتصاد الوطني إلى اقتصاد السوق وهذا القطاع لعب دوراً مهماً

خصوصاً مع الانفتاح الاقتصادي وتحرير التجارة الخارجية، ومحاولة الاندماج في الاقتصاد العالمي.

### طرح الإشكالية:

حتى يتحقق الاندماج في الاقتصاد العالمي كان من الواجب على الدولة تسهيل إجراءات إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن هنا نطرح التساؤل التالي:

➔ كيف يتم تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى تساهم بشكل فعال في التجارة الخارجية؟

ويتفرع عن هذه الإشكالية أسئلة فرعية:

- ما هو الدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية؟
- ما هي النسبة التي تساهم بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات؟
- هل برامج التأهيل المطبقة في هذا القطاع أعطت نتائج إيجابية؟
- هل توجد إرادة حكومية تسمح لهذا النوع من المؤسسات بالاندماج في الاقتصاد العالمي؟

### فرضيات البحث:

للإجابة على الأسئلة السابقة نقتراح الفرضيات التالية:

- ✓ هذا القطاع استطاع إن يحقق أهداف اجتماعية واقتصادية في ظل فشل المؤسسات الكبيرة في تحقيقها.
- ✓ إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلعب دوراً أساسياً في التجارة الخارجية في ظل الاندماج الاقتصادي.
- ✓ قد يستفيد هذا القطاع من التجارب الدولية في مجال تنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- ✓ إن تأهيل هذه المؤسسات يسمح لها الدخول في الأسواق الأجنبية.
- ✓ من خلال المحفزات التي يستفيد منها هذا القطاع يمكنه يدافع على حصته السوقية سواء في الداخل أو الخارج.

### أهمية الدراسة:

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوقت الحالي دور مهم، باعتبارها الحل المناسب للخروج من الأزمات، خصوصاً بالنسبة للدول البترولية، لذا معظم الدراسات تنصب على هذا النوع من المؤسسات، وهذه الدراسات شملت جميع الجوانب سواء من الجانب التمويل، توفير مناصب شغل، جانب التنمية المحلية، جانب التجارة الخارجية الذي هو قيد الدراسة، وهذا يعني أن لهذا النوع من الدراسات أهمية في اقتصاديات الدول النامية والدول المتقدمة.

### هدف البحث

تحاول هذا الدراسة إن تجيب على التساؤلات الواردة بصفة أساسية في الإشكالية، أي تحاول معرفة ما هي المؤهلات التي تمنحها الجزائر لهذه المؤسسات حتى تحقق لنا اكتفاء ذاتي، بحيث يمكن التقليل من الاستيراد، وكذلك معرفة الأجهزة والإجراءات التي تدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، للدخول إلى الأسواق الخارجية، كذلك معرفة النظريات التي تفسر سبب قيام التجارة الخارجية وهل الانفتاح الاقتصادي يحقق للبلد رفاهية؟

### أسباب اختيار الموضوع:

- من بين الأسباب التي جعلتني أبحث في هذا الموضوع:
- الرغبة في تناول موضوع لديه علاقة بالاقتصاد الدولي.
- الرغبة في الإجابة على بعض التساؤلات التي طرحت أثناء تناولي بحث إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

○ عدم وجود نظرة واسعة لموضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من زاوية مساهمتها في التجارة الخارجية، أي هناك تركيز على مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المحلية.

من جهة أخرى نظراً للخصائص التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والامتيازات، تحاول هذه الدراسة معرفة ما هو الدور الذي يلعبه هذا القطاع؟ خصوصاً في ظل سياسة الإصلاحات الحالية التي تساهم في التنمية الشاملة وتحقيق الإنعاش الاقتصادي.

### المنهج المتبع:

في هذا البحث تم اعتماد على بعض المناهج وهي كالآتي:

المنهج الوصفي: تم اعتماد على المنهج الوصفي وهذا تماشياً وطبيعة البحث الذي يحاول ان يَصِفَ في الجانب النظري المفاهيم العامة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذلك مختلف النظريات التي تفسر سبب قيام التجارة الخارجية.

المنهج التحليلي: لمقاربة الجانب التطبيقي والمتمثل في تحليل بيانات مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات، وفي تحقيق الاكتفاء الذاتي وتقليل من الواردات، وبالتالي تتمكن الدولة من تحقيق فائض في ميزانها التجارية.

### الدراسات السابقة:

هناك عدة دراسات تهتم بموضوع المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، إلا أن كل دراسة تنتظر إلى هذا الموضوع من زاوية ومن بينها:

**لخلف عثمان (2004)** بعنوان: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها دراسة حالة الجزائر، رسالة لنيل شهادة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، حاولت هذه الدراسة تعريف هذا القطاع والوقوف على دوره في اقتصاديات مختلف الدول خاصة الدول النامية، وكذلك الدور الذي لعبته هذه المؤسسات في الحياة الاقتصادية

والإجتماعية وأخيراً تم عرض بعض السياسات التي اتخذتها الجزائر في سبيل تطوير هذا القطاع.

**عماري جمعي (2011)** بعنوان: إستراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة والصغيرة الجزائرية، رسالة لنيل شهادة دكتوراه في علوم التسيير، شعبة تسيير المؤسسات، حاولت هذه الدراسة تطرق إلى الدور التنموي للمؤسسات المتوسطة والصغيرة وتطرق كذلك إلى دراسة تحليلية لمؤشرات نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكيفية بناء إستراتيجية للتصدير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

**بن حمو عبدالله (2010)** بعنوان تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة-دراسة استكشافية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية مستغانم-رسالة لنيل شهادة الماجستير تخصص تسويق، تناولت هذه المذكرة دراسات تخص تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذلك دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الإقتصادية وتطرق أيضاً إلى متطلبات تدويل هذه المؤسسات وأخيراً تناولت دراسة ميدانية لبعض المؤسسات المصدرة حيث عرضت الفرص والتهديدات التي يعترض إليها هذا النوع من المؤسسات وتطرقت إلى التجربة الفرنسية في مجال تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

### تقسيم الدراسة:

لمعالجة هذا الموضوع قسمت الدراسة إلى:

**الفصل الأول:** يعرضُ هذا الفصل المفاهيم الأساسية عن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة والمتمثلة خصوصاً في: تعريفها، ومميزاتها، والعوامل التي أدت إلى إنشائها وتطويرها وكذلك الفرق بينها وبين المؤسسات الكبيرة ويسمح لنا هذا الفصل بمعرفة بعض تجارب هذا النوع من المؤسسات في بعض الدول.

**والفصل الثاني:** فسيتطرق إلى مختلف النظريات التي تفسر قيام التجارة الخارجية وكذلك كيف أن الانفتاح الاقتصادي يحقق للبلاد مكاسب.

أما الفصل الثالث: أَعْرِضُ فِيهِ مَفَاهِيمَ عَامَةً عَنِ التَّأْهِيلِ وَكَذَلِكَ أَعْرِضُ بِرَامَجِ تَأْهِيلِ المُوَسَّاتِ الجَزَائِرِيَّةِ، وَأُتَطَرِّقُ أَيْضاً لِبَرَامَجِ تَأْهِيلِ المُوَسَّاتِ فِي بَعْضِ الدُّوَلِ العَرَبِيَّةِ المَجَاوِرَةِ كَتُونِسِ وَالْمَغْرِبِ.

وَفِي الفَصْلِ الأَخِيرِ: يَتِمُّ فِيهِ عَرْضُ الفُرْصِ المَتَّاحَةِ لِتَطْوِيرِ وَإِنْشَاءِ المُوَسَّاتِ الصَّغِيرَةِ وَالمَتَوَسَّطَةِ حَتَّى تَسَاهِمَ فِي تَتْمِيَةِ الصَّادِرَاتِ، وَتَقْلِيلِ اسْتِيرَادِ المَوَادِّ المَصْنُوعَةِ أَيْ مَسَاهِمَتِهَا فِي النَّاتِجِ المَحَلِّيِّ الخَامِ، وَكَذَا مَسَاهِمَتِهَا فِي تَطْوِيرِ القَطَاعَاتِ الأُخْرَى.

الفصل الأول:  
عموميات حول  
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن التطور الذي شهدته الاقتصاديات العالمية، أصبح مثار اهتمام الباحثين والدارسين، ليس فقط من خلال حجم التجارة العالمية، ولكن في شدة المنافسة التي أصبحت تكتنف هذه الاقتصاديات، ولعل العنصر المثير للاهتمام في كل ذلك هو تطور أداء المؤسسات العالمية اليوم، والتي ازدادت حدة المنافسة فيما بينها، حيث لم يعد معها البقاء إلا للأقوى، أي الذي يحسن التخطيط والإدارة بالأسلوب الذي يحقق له التميز، وكنيجة لهذه المنافسة لاحظنا توجهاً عالمياً، إلى الإعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب أنها المحرك الأساسي للاقتصاد سواء في الدول النامية أو المتقدمة، وهذا يُعزى إلى قدرتها على التكيف بصورة أسرع مع المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية التي يمر بها المجتمع هذا من جهة، ومن جهة أخرى اعتبرتها بعض الدول مثل دول شرق آسيا السبيل الوحيد للوصول إلى الأسواق الخارجية. فضلاً عن أنها تحقق تنمية اقتصادية واجتماعية.

في هذا الفصل تم التطرق إلى ثلاثة مباحث ففي المبحث الأول: يتم عرض مفاهيم عامة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أما المبحث الثاني: فيتكلم على العوامل التي تساعد على خلق ميزة تنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والمبحث الأخير: يعرض بعض التجارب الدولية في مجال ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

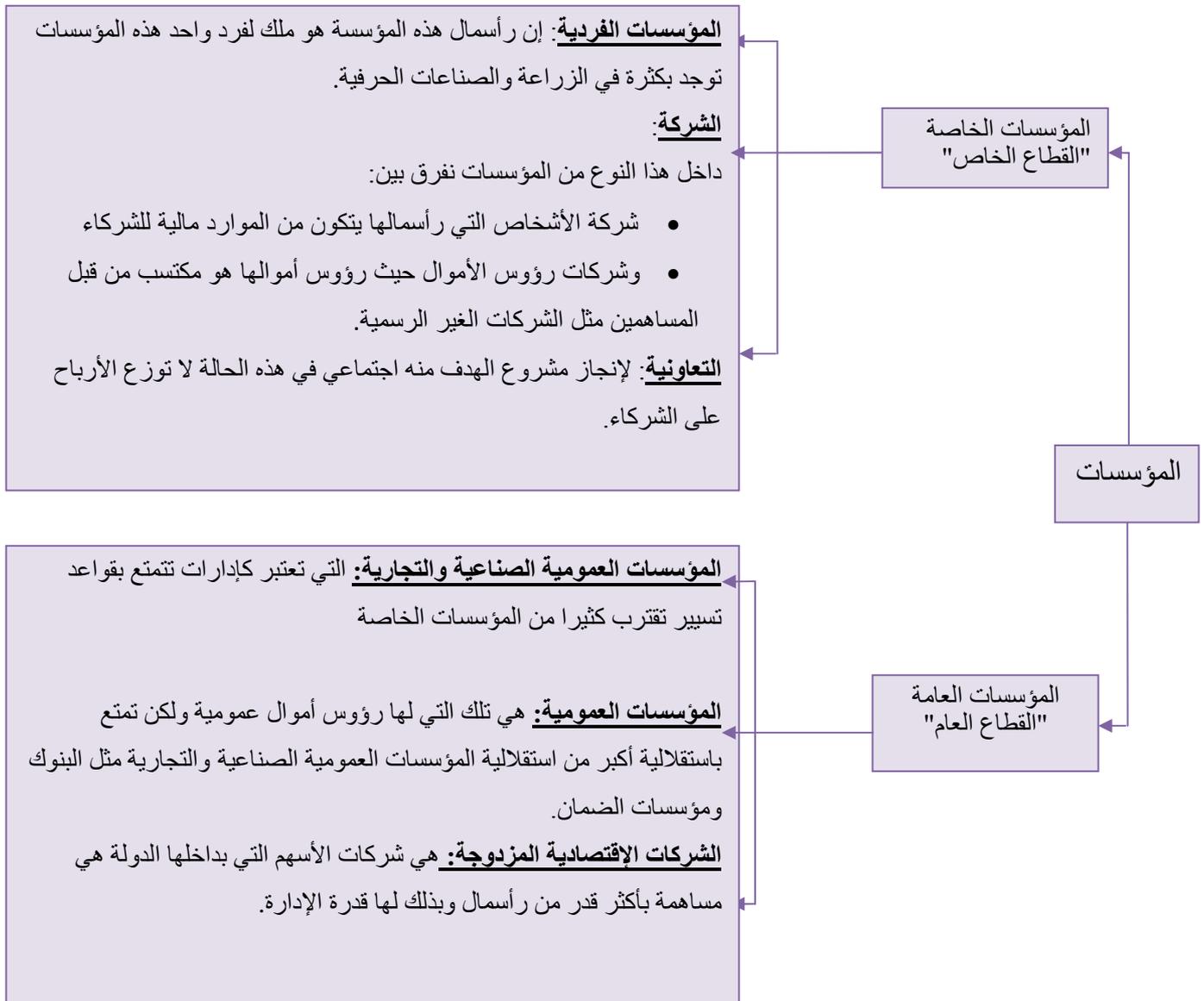
## المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يمكن تقسيم ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مايلي:

### المطلب الأول: مفهوم المؤسسة

#### الفرع الأول: تعريف المؤسسة وتصنيفها.

1. **تعريف المؤسسة:** إن المؤسسة هي قلب النشاط الإقتصادي، أي المؤسسة هي: وحدة اقتصادية مستقلة تقوم بعملية مزج عناصر الإنتاج المختلفة نذكر منها رأسمال، العمل، والإستهلاكات الوسيطة لهدف إنتاج وبيع مواد وخدمات.<sup>1</sup>
2. **التصنيفات القانونية المختلفة للمؤسسات:** يمكن عرضها في الشكل رقم (1-1).



المصدر: شوام بوشامة، مدخل في الإقتصاد العام، الجزائر، دار الغرب للنشر والتوزيع، 2000، ص ص 274،275.

<sup>1</sup> شوام بوشامة، مدخل في الإقتصاد العام، الجزائر، دار الغرب للنشر والتوزيع، 2000، ص ص 274،275.

**الفرع الثاني: مراحل إنشاء المؤسسة.**

شهدت السنوات الأخيرة تزايد الإدراك في الكثير من البلدان باختلاف درجة نموها بأن إنشاء المؤسسة ما هو إلا علاج شافي للإقتصاد وترقيته ودفعه إلى الأمام، وباعتبار أن المؤسسة وسيلة إستراتيجية اعتمدت عليها معظم الدول المتقدمة والسائرة في طريق النمو، يلاحظ دوماً أن ميلاد أي مؤسسة يمر دوماً بعدة مراحل:<sup>1</sup>

**• المرحلة الأولى: وجود المنشئ.**

المنشئ هو: كل شخص معنوي تتوفر فيه بعض الشروط حتى يتمكن من إنشاء مؤسسته وتسييرها بطريقة جيدة، ومن بينها، قدرته على مواجهة مختلف الصعوبات والذَّهاب إلى أبعد الحدود، يكون ذلك: بتغيير اتجاهاته في الوقت المناسب في حالة ما. إذا لم تكن هناك نتائج أيجابية، ويعرف أيضاً كيف يسعى إلى معرفة نقاط الضعف ونقاط القوة لأن هذه الصفة تعتبر سر النجاح.

**• المرحلة الثانية: بحث وإنتقاء فكرة المشروع.**

- من خلال ملاحظتنا للمحيط الاقتصادي نجد هناك عدة أفكار تمكن من إنشاء عدة مشاريع، من أجل اختيار الفكرة المناسبة التي تمكن من إنشاء المشروع المناسب يجب القيام بعدة دراسات، يمكن إعطاء بعض الأسئلة التي تكون جزء من هذه الدراسات:
- ✓ ماهي خصائص المنتج أو ماهي الخدمة التي يود المشروع الوصول إليها؟
  - ✓ هل يوجد سوق يستقطب هذه الفكرة؟
  - ✓ ماهي الفئة المستهدفة؟
  - ✓ ماهي نسبة أو درجة الطلب على المشروع؟
  - ✓ هل يوجد منافسين في هذا القطاع؟ وما نصيبهم في السوق؟
  - ✓ هل توجد طرق ناجعة للتقييم الجيد للنتائج الإقتصادية والمالية للمشروع عن طريق التنبؤ؟
  - ✓ هل يوجد تقييم جيد لتكاليف المشروع؟
  - ✓ هل يوجد تحليل لمختلف الصعوبات والمشاكل المتعلقة بالموارد البشرية؟
  - ✓ كيف يتم اختيار وتحديد مختلف الوسائل المعتمدة لتنظيم المؤسسة؟

<sup>1</sup> ROBERT PAPIN, Stratégie pour la Création d'entreprise, 8 éditions, Paris, Dunod, 1999, P 91-93

✓ هل توجد دراسة تقنية جيدة للمشروع؟<sup>1</sup>

• **المرحلة الثالثة: إدراك المشروع وفهمه وإعداد الملف.**

تتم هذه المرحلة من خلال دراسة المشروع بطريقة مفصلة من خلال دراسة وتعيين كل من الأموال والمصاريف اللازمة لذلك، من وسائل لتمويل المشروع، والصفة القانونية للمؤسسة، وعند اختيار هذه الصفة تتم إجراءات التكوين والإشهار (القيود في السجل التجاري، الإعلان في جريدة خاصة، الإعلام عن وجود المؤسسة عند مصلحة الضرائب...).

• **المرحلة الرابعة: تحقيق أو تنفيذ المشروع.**

تعتبر هذه المرحلة الأساسية حيث يتم فيها تنفيذ المشروع وهذا بعد وضع الركائز الأساسية، والتي هي وجود المنشئ بصفاته التي تسمح له بإنشاء مؤسسته، ووضع الدراسات التي تسمح بإنشاء مشروع وكذا فهم المشروع.

• **المرحلة الخامسة: الحظ وحسن الطالع.**

بالرغم من امتلاك المنشئ مؤهلات المسير الخبير وفكرة تبرر إنشاء مؤسسته، وتعمل بطريقة فعالة فإن ذلك لا يمنع من الوقوع في الخطأ لعدة أسباب، كعدم معرفته لكل المعلومات الخاصة بالسوق، وتصرفات المستهلك، ورغباته ومدى تأثيره بالمتنافسين بصفة عامة، تطور السوق وسلوك المستهلك يلعب دوراً هاماً في التأثير على نجاح مشروع المؤسسة، هذا ما يجعل الخبراء الإقتصاديين يؤكدون على دور الحظ وحسن الطالع في نجاح المؤسسة.

**الفرع الثالث: أهداف و طرق تمويل المؤسسة.**

**1. طرق تمويل المؤسسة: إن المصدر الرئيسي للتمويل في الغالب هو مالك أو مالكي**

المؤسسة، حيث يقوم هذا الأخير بتحويل جزء من أمواله الخاصة سواء كانت نقداً أو

عينا إلى ملكية المؤسسة، إنَّ هذا النوع من التمويل لديه مزايا و عيوب.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> CHOUAM Bouchama « L'évolution de la Fonction D'investissement Dans les entreprises publique économiques » Thèse de doctorat d'état, tome 01 (titres 1 et 2) Institut des sciences économiques, université d'Oran Es-seinia 1997, pour les cinq derniers causes de réussite du créateur, P 164.

<sup>2</sup> خالص صافي صالح، رغبة تسيير المؤسسة في اقتصاد السوق، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2007، ص 41.

مزايا وعيوب التمويل الذاتي: وتتمثل في مايلي:<sup>1</sup>

## أ- المزايا:

1. السرعة في تنفيذ المشاريع.
2. الإستقلالية المالية حيث يبعدها نسبيا عن المؤسسات المالية.
3. يعطي التمويل الذاتي للمستثمرين حرية التصرف في تحديد استراتيجيتهم المالية.
4. إذا كان للمؤسسة حد مرضي من التمويل الذاتي فإن النقود التي في حوزتها تسمح لها في إطار محدود بتخفيض مديونيتها.
5. توفير التمويل الذاتي يسهل تنمية المؤسسة ويضمن لها الأمن المالي في حالة تأزم الحالة الاقتصادية، حيث يصبح الحصول على مختلف القروض صعبا ومكلفا.
6. المستوى المرضي من التمويل الذاتي يضمن للمؤسسة حرية كبيرة في الاستثمار.

## ب. العيوب:

- التمويل الذاتي الكبير يلزم المؤسسة بالقيام ببعض الإستثمارات التي ليست ضرورية ولو يقترحها أو يحبذها المخطط الوطني للتنمية.
- أيضا التمويل الذاتي المفرط يدفع بعض المؤسسات إلى إنجاز مشاريع اقتصادية لا تعطي مردودية مالية في المستوى المقبول.

مهما كانت سياسة التمويل الذاتي والعيوب التي تتولد عنها، تبقى المورد المفضل للمؤسسة لأنها تتضمن الاستقلالية المالية النسبية. في هذه الحالة تقلل المؤسسة من استعمال الديون الخارجية.

أما المصدر الثاني للتمويل فهو الأموال المحصل عليها من الغير وهذه الأموال تمثل التزامات المؤسسة اتجاه الغير الذي قام بتمويل المؤسسة، بمعنى آخر هي حقوق الغير في أصول المؤسسة ويطلق على هذه الأخيرة بالديون.

<sup>1</sup> شوام بوشامة، تقييم واختيار الاستثمار، الجزائر، دار الغرب للنشر والتوزيع، 2003، ص 126 - 129.

2. أهداف المؤسسة: تهدف السياسة الوطنية للإنتاج على المدى القصير و المتوسط إلى:<sup>1</sup>

- الإستقلال الإقتصادي ورفع مستوى المعيشة لأفراد المجتمع وتلبية حاجيات المستهلكين.
- تحقيق معدل من الربح وامتصاص الفائض للعمالة.
- الحد من الواردات و خاصة السلع الكمالية.
- تشجيع فائض الصادرات من المنتجات النهائية وتقليل الصادرات من المواد الأولية.

### المطلب الثاني: مفاهيم نظرية حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

#### الفرع الأول: مفهوم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

1. النشأة التاريخية للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة: جل المؤسسات الإنتاجية الكبيرة اليوم والتي أصبحت مؤسسات عابرة للقارات كانت في بداية مراحلها عبارة عن مؤسسات صغيرة، في صيغة ما كان يُطلق عليه المانيفاكتور في بداية تشكل النظام الإقتصادي الرأسمالي خلال القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، غير أن بعض الكتابات تشير إلى أن المؤسسات الصغرى نشأت في الصين في أواخر أربعينيات القرن الماضي، وفي أوائل خمسينياته في الولايات المتحدة ومنتصف ستينياته في اليابان، وحظيت برعاية الحكومات والمنظمات المحلية من خلال إصدار التشريعات التي حققت لها الاستقرار والحماية والنمو والتطور، وذلك بإنشاء المؤسسات والأجهزة التي تقوم برعايتها ومساعدتها على تسويق منتجاتها وحمايتها من التغيرات المفاجئة في أسعار عوامل الإنتاج، وذلك بتقديم الإعانات والقروض، وتعتبر اليابان في طليعة الدول الأكثر تنظيماً لهذه المؤسسات، وحين يعتمد الاقتصاد الصيني على المؤسسات الصغيرة التي هي محور النشاط الاقتصادي، وتعمل الدولة حالياً على تملكها للقطاع الأهلي، وتتنهج هذه الدول عدة سياسات لدعمها تتمثل على الأخص في

<sup>1</sup> عمر صخري، اقتصاد المؤسسة، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الرابعة، 2006، ص 31.

الإعفاء من الضرائب، ووضع النظم التمويلية المساندة بالإضافة إلى التدريب والتأهيل والمشورة الفنية.<sup>1</sup>

**2: إشكالية تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** ترجع صعوبة وضع تعريف دقيق وموحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى تركيبة هذا النوع من المؤسسات، أو إلى طبيعة النظرة التي يتبناها كل طرف في تحديد دور هذه المؤسسات، وسبيل النهوض بها وترقيتها، وكذا اختلاف المكان ومجال النشاط فالإقتصادي الأمريكي أو الياباني يختلف تماما عن الإقتصاد الجزائري أو السوري أو أي بلاد نامي آخر، من حيث مستويات النمو والتكنولوجيا المستخدمة والتطور الاقتصادي والاجتماعي والمحيط الذي تعمل ضمنه هذه المؤسسات.

ويمكن رد صعوبات التعريف الموحد لهذا القطاع إلى ثلاثة عوامل أساسية هي:<sup>2</sup>

## 2-1- العوامل الاقتصادية: وتضم ما يلي:

**اختلاف مستويات النمو:** ويتمثل في التطور غير المتكافئ بين مختلف الدول، واختلاف مستويات النمو، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول الصناعية كما: لوم.أ، واليابان وألمانيا تعتبر كبيرة في الدول النامية كالجزائر مثلا، كما أن شروط النمو الإقتصادي والاجتماعي تختلف من فترة لأخرى، بالإضافة إلى أن المستوى التكنولوجي يحدد بدوره أحجام المؤسسات الاقتصادية ويعكس التفاوت في مستوى التطور الاقتصادي.

**تنوع الأنشطة الاقتصادية:** وهو ما يؤثر على أحجام المؤسسات ويميزها من فرع لآخر، فالمؤسسات التي تعمل في الصناعة غير تلك التي تعمل في التجارة أو قطاع الخدمات أو الزراعة، فالتصنيفات تختلف من قطاع لآخر حسب الحاجة إلى العمالة ورأس المال والمستوى التكنولوجي المستخدم، فالمؤسسات الصناعية تحتاج إلى أموال ضخمة ويد

<sup>1</sup> - محمد راتول، بن داودية وهيبية "بعض التجارب الدولية في دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الدروس المستفادة" مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17-18 أفريل 2006، جامعة حسيبة بن بوعلي - الشلف الجزائر، ص172.

<sup>2</sup> - حمزة فيشوش "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كاستراتيجية لمواجهة العولمة في ظل اقتصاد المشاركة" مذكرة لنيل شهادة الماجستير. تخصص العلوم التجارية، فرع إستراتيجية، كلية العلوم الاقتصادية، علوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2008، ص:

عاملة مؤهلة ومتخصصة، الأمر الذي لا يطرح في المؤسسات التجارية أو الخدمية وهو ما يزيد من صعوبة تحديد تعريف دقيق.

**2-2- العوامل التقنية:** يتمثل العامل التقني في مستوى الاندماج في المؤسسات، فكلما كانت المؤسسة أكبر اندمجا كلما كانت عملية الإنتاج أكثر توحدا وتمركزا في مصنع واحد، وبالتالي يتجه حجم المؤسسة إلى الكبر والتوسع، بينما إذا كانت العملية الإنتاجية مجزأة وموزعة على عدد من المؤسسات فإن ذلك يؤدي إلى ظهور مؤسسات صغيرة ومتوسطة.

**2-3- العوامل السياسية:** تتمثل العوامل السياسية في مدى اهتمام الدولة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومحاولة تقديم المساعدات له وتذليل الصعوبات التي تعترض طريق ترقيته ودعمه، ويخضع هذا العامل إلى رؤية واضعي السياسات والاستراتيجيات والمهتمين بشؤون هذا القطاع.

### 3 : معايير تحديد التعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن تحديد تعريف دقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتفق عليه الجميع يشكل صعوبة كبيرة، لذلك تم الاعتماد على جملة من المعايير يمكن الاستناد إليها في محاولة تحديد ماهية هذه المؤسسات، وهذا رغم كثرة هذه المعايير التي تشكل هي الأخرى مشكلة في تحديد ماهية هذه المؤسسات، فهي تشمل على سبيل المثال لا على سبيل الحصر معايير عدد العمال، ورأس المال، ومستوى التنظيم، ودرجة الانتشار، وكمية الإنتاج أو قيمته، وحجم المبيعات، ومستوى الجودة..... الخ، وقد يستخدم أي من هذه المعايير منفردا كما قد يحتاج الأمر إلى استخدام أكثر من معيار واحد في الوقت نفسه.

وتكمن مشكلة هذه المعايير في صعوبة الاختيار المناسب بينها، كما يمكن تصنيفها إلى صنفين هما:<sup>1</sup>

<sup>1</sup> - أبو سهين أحمد "الدور التنموي للاستثمار في المؤسسة المصغرة في الجزائر" مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية - المجلد 26 - العدد الأول، 2010، ص: 205.

**3-1-1- المعايير الكمية:** المعايير الكمية هي من أهم المعايير المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهي تخص مجموعة من المؤشرات التقنية الاقتصادية، ومجموعة أخرى من المؤشرات النقدية.

تتمثل أهم المعايير الكمية في: معيار العمالة (عدد العمال)، وحجم الإنتاج، ورأس المال المستثمر، والتقدم التكنولوجي، ومعيار حجم الإنتاج وقيمه... الخ.

**3-1-1-1- معيار عدد العمال أو معيار العمالة:** يعد هذا المعيار أكثر المعايير استخداما بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبرى، خاصة عند المقارنة على المستوى الدولي، ويعكس عدد العمال أهم المعايير الكمية في تحديد حجم المؤسسة بغض النظر عن طبيعة النشاط، ويتراوح عدد العمال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باختلاف كل دولة ومقاومته الاقتصادية والصناعية، ففي الغالب نجد عدد العمال يتراوح بين عامل واحد إلى خمسين عاملا في بعض الدول النامية.

على الرغم من كل الانتقادات التي وجهت لمعيار العمالة إلا أنه من أكثر المعايير الكمية استخداما.

**3-1-2- معيار رأس المال المستثمر:** يعتمد هذا المعيار كثيرا في تحديد حجم المؤسسات، بحيث إذا كان حجم رأس المال المستثمر كبيرا عدت المؤسسة كبيرة، أما إذا كان صغيرا نسبيا فتعد المؤسسة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع الأخذ بالحسبان درجة النمو الاقتصادي لكل دولة.

### **3-1-3- معيار العمالة ورأس المال المستثمر (معيار مزدوج):**

وينطوي هذا المعيار على علاقة عكسية بين العاملين وحجم رأس المال المستثمر:

- **معيار كثيف العمالة:** [ يرتفع فيه معدل العمالة/رأس المال ] ويستخدم هذا المعيار في الدول التي تعاني من بطالة (وفرة في العمالة).

- **معيار كثيف رأس المال:** [ يرتفع فيه معدل رأس المال/العمل ] وتستخدمه الدول التي لديها وفرة رأس المال.

**3-1-4- معايير أخرى:** إلى جانب المعايير السابقة الذكر هناك المعايير الأخرى من أهمها: التقدم التكنولوجي, حجم الإنتاج, عدد الآلات, المبيعات, أسلوب الإنتاج ومدى ارتباطه بالكفاءة اليدوية والميكانيكية ومعيار مستوى التنظيم معيار الجودة...الخ.

**3-2- المعايير النوعية:** إن المعايير الكمية وحدها لا تكفي لتحديد ووضع تعريف شامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة, نظر لاختلاف أهميتها النسبية, واختلاف درجات النمو واختلاف المستوى التكنولوجي, مما اوجد تباينا واضحا بين التعاريف المختلفة, ولأجل توضيح أكثر للحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وباقي المؤسسات الاقتصادية الأخرى, وجب إدراج جملة من المعايير النوعية والتي من أهمها ما يلي:

**3-2-1- معيار الملكية:** يعد هذا المعيار من المعايير النوعية المهمة, إذ نجد أن أغلبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعود ملكيتها إلى القطاع الخاص في شكل شركات أشخاص أو شركات أموال معظمها فردية أو عائلية, يؤدي مالك هذه المؤسسة دور المدير المنظم وصاحب إتخاذ القرار الوحيد.

**3-2-2- معيار المسؤولية:** نجد هذا المعيار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالنظر إلى هيكلها التنظيمي البسيط, نجد أن صاحب المؤسسة بصفته مالك لها يمثل المتصرف الوحيد الذي يقوم باتخاذ القرارات وتنظيم العمل داخل المؤسسة وتحديد نموذج التمويل والتسويق...الخ, ومن ثم فإن المسؤولية القانونية والإدارية تقع على عاتقه وحده.

**3-2-3- معيار حصة المؤسسة من السوق:** بالنظر إلى العلاقة الحتمية التي تربط المؤسسة بالسوق كونه الهدف الذي تؤول إليه منتجاتها, فهو يعد بهذا مؤشرا لتحديد حجم هذه المؤسسة, بالإعتماد على وزنها وأهميتها داخل السوق, الذي كلما كانت حصة المؤسسة فيه كبيرة وحظوظها وافرة عدت هذه المؤسسة كبيرة, أما تلك التي تستحوذ على جزء قليل منه فتتنشط في مناطق ومجالات محدودة فتعد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يمكن القول أن كثرة هذه المعايير وضعت جدلاً كبيراً في الفكر الاقتصادي، ذلك لأنه من الصعوبة إيجاد تعريف مُحدّدٍ ودقيقٍ بسبب الآراء التي طرحت بشأن تحديد مفهوم واضح لهذه المؤسسات، ويمكن تبين غرض وضع تعريف لها في النقاط التالية:<sup>1</sup>

- تسيير جمع البيانات عن هذا القطاع لاستخدامها في وضع تقارير عن التقدم في عملية التنمية الاقتصادية، وتقديم الاستشارات لهذه المنشأة حول الفرص الاستثمارية والعقبات والاتجاهات الجديدة.
- تسيير تنمية وتوضيح السياسات الاقتصادية التي تشجع النمو بصفة عامة، ونمو قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة.
- تبني فهم أفضل لدور وأثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النمو الاقتصادي.
- التعرف على المجموعات المستهدفة بشكل ملائم بغرض وضع آليات استشارية كمدخل لعملية تنمية السياسات ومساعدة القطاعات الفرعية.
- تعريف القطاع بدقة يمكن من رقابة وتقييم أثر الإصلاح التنظيمي، والإجراءات التمويلية وغير التمويلية، وكذا تحليل التكاليف والأرباح بدقة وكذا اقتراح إجراءات للتصحيح.

#### 4- تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الدول والمنظمات.

أظهرت بعض الدراسات التي أجريت على المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة أن هناك ما يجاوز (50) من التعريفات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأن العديد من الدول ليس لديها تعريف رسمي لهذا النوع من الأعمال، حيث يرتبط تعريف كل دولة بدرجة النمو الاقتصادي، ويكون التعريف المعتمد إما بنص قانوني مثل الجزائر والولايات المتحدة واليابان، أو تعريف إداري مثل ألمانيا الغربية سابقاً، وهناك تعاريف متفق عليها مقدمة من طرف بعض المنظمات الدولية.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> - كتوش عاشور، طرشى محمد "تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر" الملتقى الدولي "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية" يومي 17-18 أبريل 2006، ص: 1033.

<sup>2</sup> - صالح مفتاح، موسى بن البار "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واستخدامات تكنولوجيا المعلومات فيها مع الإشارة إلى حالة الجزائر" مداخلة مقدمة إلى مؤتمر جامعة الزيتونة - أبريل 2010، ص 03.

4-1- تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدى بعض الدول: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يتحدد بالغرض الذي وضعت من أجله، فقد يكون الغرض تنظيمياً أو إحصائياً أو تخطيطياً، ونظراً لصعوبة وضع تعريف موحد لهذه المؤسسات على المستوى الدولي، فقد اتجهت بعض الهيئات إلى وضع تعريف لتلك المؤسسات لكل دولة على حدة، وفيما يلي: بعض التعاريف لبعض الدول المتقدمة وأخرى من العالم الثالث للوقوف على الاختلافات الموجودة بينها.

4-1-1- تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يتلخص تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القانون رقم 01-18 الصادر في 2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي اعتمدت فيه الجزائر على معياري عدد العمال ورقم الأعمال، حيث يحتوي هذا القانون في مادته الرابعة على تعريف مجمل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ثم تأتي بعد ذلك المواد 5-6-7 منه لتبين الحدود بين هذه المؤسسات فيما بينها، استعملت في تعريفها معيار ثلاثي الأبعاد: عدد العمال، رقم الأعمال ومجموعة الميزانية، درجة استقلالية المؤسسة، حيث عرفت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة عامة على أنها كل وحدة إنتاج سلع أو خدمات:<sup>1</sup>

- تشغيل من 01 إلى 250 عامل.

- رقم أعمالها السنوي لا يتعدى 02 مليار دينار، أو إجمالي حصيلتها السنوي لا يتعدى 500 مليار دينار.

- تحترم معايير الاستقلالية.

وفي صدد هذا القانون فإنه يقصد ب:

- **الأشخاص المستخدمين:** عدد الأشخاص الموافق لعدد وحدات العمل السنوي (UTA) أي عدد المشتغلين بصفة دائمة لمدة سنة.

<sup>1</sup> - المادة 04 من القانون رقم 18/01 المؤرخ في 2001/12/12 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ص: 05 .

- العمل المؤقت أو العمل الموسمية: يعد جزءا من وحدة العمل السنوية والحدود المعتبرة لتحديد رقم الأعمال أو الحصيلة السنوية، وهي تلك المتعلقة بآخر نشاط مقل ل 12 شهرا.
- المؤسسة المستقلة: المؤسسة التي رأسمالها غير مملوك بنسبة 25% فما فوق من قبل مؤسسة أو مؤسسات أخرى لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- يتم توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر كما يلي:<sup>1</sup>
- المؤسسات المتوسطة: يعرفها القانون الجزائري بأنها كل مؤسسة تشغل من 50 إلى 250 عاملا ويكون رقم أعمالها محصورا بين 200 مليون و 02 مليار دينار، أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين 10 و 500 مليون دينار.
- المؤسسة الصغيرة: تعرف بأنها كل مؤسسة تشغل ما بين 10 و 49 عاملا ولا يتعدى رقم أعمالها 200 مليون دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 100 مليون دينار.
- المؤسسة المصغرة: يعرفها القانون الجزائري على أنها المؤسسة التي تشغل من 01 إلى 09 عمال وتحقق رقم أعمال يقل عن 20 مليون دينار ولا يتعدى مجموع حصيلتها السنوية 10 مليون دينار جزائري.

ومما سبق يمكن تلخيص هذا التوزيع في الجدول التالي (1-1):

المعايير المؤسسة	عدد العمال (عمال)	رقم الأعمال السنوي (مليون دينار )	الحصيلة السنوية (مليون دينار)
مؤسسة مصغرة	01 إلى 09	أقل من 20	أقل من 10
مؤسسة صغيرة	10 إلى 49	أقل من 200	أقل من 100
مؤسسة متوسطة	50 إلى 250	من 200 إلى 2000	من 100 إلى 500

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المادة 5-6-7 من القانون رقم 10-18 المؤرخ في 12/12/2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ص: 09.

<sup>1</sup> - المادة 5-6-7 من القانون رقم 10-18 المؤرخ في 12/12/2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ص: 09

**4-1-2- تعريف الو م أ للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** تختلف وتتباين تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ال و م أ حسب رؤية كل منظمة أو بنك أو هيئة مهتمة بهذا القطاع ودوره الإقتصادي والإجتماعي، يمكن عرض أحد التعاريف وهو تعريف قانون 1953،<sup>1</sup> حسب هذا القانون فإنه يعرف المؤسسات الصغيرة بأنها ذات ملكية وإدارة مستقلة حيث لا تسيطر على مجال العمال الذي تنشط في نطاقه واستند في ذلك على معيار حجم المبيعات ومعيار عدد العمال ووضع حدود لذلك صنفها كما يلي في هذا الجدول(1-2):

أنواع المؤسسات	المعايير المعتمدة
المؤسسات الخدمية والتجارة بالتجزئة.	من 1 إلى 5 مليون دولار أمريكي كمبيعات سنوية.
المؤسسات التجارية بالجملة.	من 5 إلى 15 مليون دولار أمريكي كمبيعات سنوية.
المؤسسات الصناعية.	عدد العمال 250 أو أقل.

المصدر: ضحاك نجية، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين الأمس واليوم أفاق تجربة الجزائر". الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17-18 أبريل 2006، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، الجزائر. ص137.

**4-1-3- ألمانيا:** تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ألمانيا على أنها مؤسسات تجارية بإمكانها توظيف عدد من العمال قد يصل إلى 500 عامل وتحقق مبيعات صافية أقل من 100 مليون DM في السنة.

**4-1-4- هولندا:** المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم هي مؤسسات ذات 10 إجراء.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> - أول تعريف رسمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالولايات المتحدة 1953.  
<sup>2</sup> - ضحاك نجية، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين الأمس واليوم أفاق تجربة الجزائر". الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17-18 أبريل 2006، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، الجزائر. ص137.

4-1-5- اليابان: تعتبرها المؤسسات التي توظف 200 شخصا.<sup>1</sup>

4-1-6- أسبانيا: تعتبرها مؤسسات التي توظف أقل من 250 شخصا.<sup>2</sup>

4-1-7- فرنسا وتونس: تعتبرها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي توظف ما بين 20 و 500 أجراء.<sup>3</sup>

4-1-8- بريطانيا: تعرفها بأنها الوحدات الصناعية الصغيرة التي يعمل بها 200 عامل ولا تزيد الأموال المستثمرة فيها عن مليون دولار.<sup>4</sup>

4-1-9- الهند: تعرف بأنها المنشآت التي توظف أقل من 50 عامل إذ استخدمت تلك المؤسسات آلات، وأقل من 100 عامل إذا لم تستخدم آلات ولم تتجاوز أموالها الرأسمالية 500 ألف روبية.<sup>5</sup>

#### 4-2- تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدى بعض المنظمات الدولية:

تعرفها بعض المنظمات الدولية كما يلي:

**تعريف لجنة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية:** تعرف المؤسسات المتوسطة والصغيرة في الدول النامية على أنها كل مؤسسة يعمل فيها أقل من 90 عامل، أما بالنسبة للدول المتقدمة فتكون المؤسسة الصغيرة والمتوسطة إذا كانت تشغل أقل من 500 عامل.<sup>6</sup>

**تعريف الاتحاد الأوروبي:** جاء في مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاتحاد الأوروبي أنها مصنفة على النحو التالي:<sup>7</sup>

المؤسسات متناهية الصغر: من 1 إلى 9 عمال.

<sup>1</sup> - - ضحاك نجية، مرجع سابق، ص 137.

<sup>2</sup> - المرجع نفسه .

<sup>3</sup> - المرجع نفسه .

<sup>4</sup> - برودي نعيمة "التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ومتطلبات التكيف مع المستجدات العالمية" الملتقى الدولي حول "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية" يومي 17-18 أبريل 2006، جامعة حسنية بن بوعلي الشلف، الجزائر، ص 116.

<sup>5</sup> - المرجع نفسه.

<sup>6</sup> - يوسف قرشي "سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر - دراسة ميدانية" أطروحة الدكتوراه الدولية في العلوم الاقتصادية ص: 20.

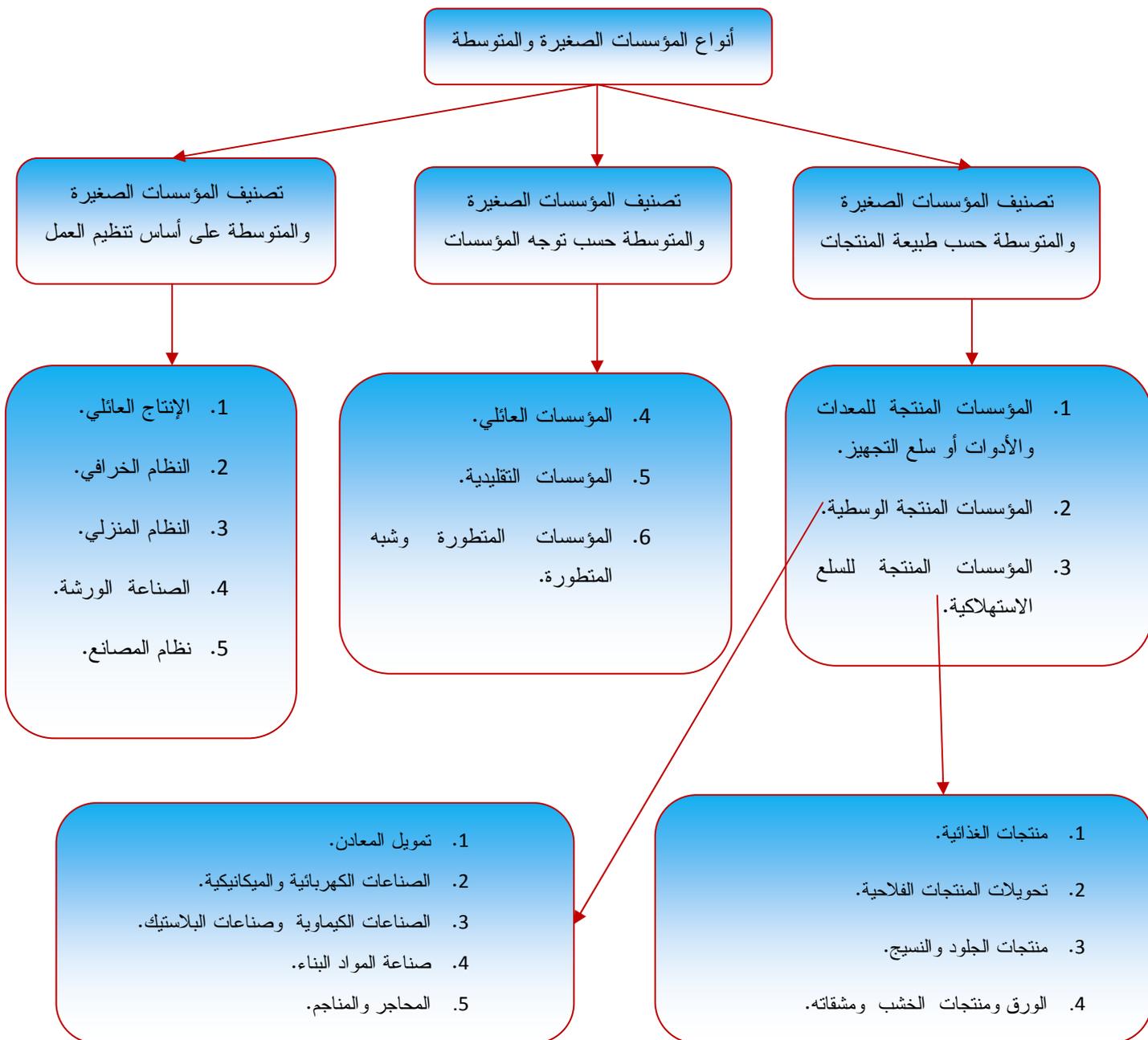
<sup>7</sup> ثريا علي حسين الورفلي، المشروعات الصغيرة والمتوسطة في ليبيا الواقع والطموح، الملتقى الدولي "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17-18 أبريل 2006، جامعة حسنية بن بوعلي الشلف، الجزائر، ص: 87.

مؤسسات صغيرة: من 10 إلى 49 عامل.

مؤسسات متوسطة: من 50 إلى 450 عامل.

الفرع الثاني: أنواع, خصائص ومميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1- أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يمكن تلخيصها في هذا الشكل (1-2):



المصدر: من إعداد الطالب.

**2- خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** تتبع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجموعة من الخصائص، تجعل كثيرا من النظريات الاقتصادية المطبقة على المؤسسات الكبيرة تلاقي الفشل في حالة تطبيقها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأبرز هذه الخصائص هي الاحتمالات العالية جدا للفشل خاصة في السنوات الأولى من بدأ نشاطها، ومن بينها:<sup>1</sup>

**1-2- الخصائص العامة:** تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالخصائص العامة التالية:

- المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تحمل الطابع الشخصي بشكل كبير: المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الغالب هي منشآت فردية أو عائلية أو شركات أشخاص، ويساعد هذا النوع من الملكية على استقطاب وإبراز الخبرات والمهارات التنظيمية والإدارية في البيئة المحلية وتنميتها.
- غالبا ما تكون هذه المؤسسات شركة أفراد: فيحصل تداخل في الملكية بين المالك ومؤسسته، مما يجعله مضطرا لإدارتها بنفسه لأن عواقب أي خطأ تمتد إلى ثروته الشخصية.
- سهولة تأسيس هذا النوع من المؤسسات يفسح المجال أمام تحقيق التشغيل الذاتي، وترقية الإقتصاد العائلي مما جعل هذه المؤسسات تفرض نفسها عدديا في أنحاء متعددة من العالم.<sup>2</sup>
- سرعة الإعلام وسهولة إنتشار المعلومة داخل هذا النوع من المؤسسات، يمكنها من التكيف بسرعة مع الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> سليمان ناصر ، عواطف محسن "تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية" الملتقى الدولي الأول لمعهد العلوم الاقتصادية للتجارة وعلوم التسيير حول "الاقتصاد الإسلامي، الواقع ورهانات المستقبل" أيام 23-24 فيفري 2011 ، غرداية - الجزائر ص 05.  
<sup>2</sup> محمد الهادي مبارك "المؤسسة المصغرة ودورها في التنمية" الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية" الأغواط 8-9 أفريل 2002، جامعة عمار تليجي الأغواط، الجزائر، ص: 85 .  
<sup>3</sup> - المرجع نفسه .

- إرتفاع قدرتها على الإبتكار، وذلك لارتفاع قدرة أصحابها على الإبتكار الذاتي في مشروعاتهم، وفي اليابان يعزى 52% من الإبتكارات إلى أصحاب هذه المؤسسات.<sup>1</sup>
- تقدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سلع وخدمات التي تتناسب مع متطلبات للسوق المحلي والمستهلك المحلي مباشرة مما يساهم في تعميق التصنيع المحلي وتوسيع قاعدة الإنتاج.<sup>2</sup>
- 2-2- الخصائص المالية والمحاسبية:** بالإضافة إلى الخصائص السابقة، فإن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصائص مالية ومحاسبية، تعمل على إبراز حاجاتها الملحة والدائمة للتمويل عبر مختلف مراحل نموها تتمثل في:<sup>3</sup>
  - قدرتها على تحقيق عوائد مالية كبيرة أكثر من المؤسسة الكبيرة أحياناً، وهذا ناتج من تفرغ صاحب المؤسسة لكل الوظائف الأساسية.
  - صعوبة الحصول على تمويل، وإذا توفر فغالبا ما تكون تكاليفه عالية مما يؤدي بها إلى عدم القدرة على تكوين احتياطات مالية للنمو.
  - تشكل القوانين الضريبية مصدر تأثير سلبي على المشروع الصغير، فهي تمتص نسبة كبيرة من الأرباح التي يحققها، وبالتالي تكون عقبة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تشكيل احتياطي مالي.
  - صعوبة إعداد القوائم المالية لافتقار المسير للخبرة المالية والمحاسبية، واعتمادها على محاسبة بسيطة في التقبيد.
  - تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بوجه عام بقلّة رأس المال المطلوب نسبياً، وبالرغم من ذلك تواجه المؤسسة الصناعية الصغيرة صعوبة في الحصول على التمويل اللازم، حيث لا تستطيع زيادة رأس مالها بطرح أسهم أو الإقتراض اللازم.

<sup>1</sup> - محمد هيكّل "مهارات إدارة المشروعات الصغيرة" - سلسلة المدرب العالمية - القاهرة، 2002، ص 21.

<sup>2</sup> - العميد الركن، الدكتور نبيل جواد "إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" بيروت، لبنان، 2007، ص:84.

<sup>3</sup> - سليمان ناصر، عواطف محسن، مرجع سابق، ص 06.

- دورة حياة المؤسسة قصيرة، إذ أنها تتأثر بأسباب بسيطة قد تضع حدا لنهاية نشاطها، وهذا راجع لهشاشتها، مثلا: استقالة موظف أساسي يعنى خسارة زبون مهم...الخ.

— أما "هاريسون" HARRISON فقد تبني موقفا آخر تجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أنه لا يرى أية مكانة مميزة لهذه المؤسسات ولا أي دور أساسي في نمو وتطور الدول مبررا ذلك بنوعية مناصب العمل ومستويات الأجور التي تقدمها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تعتبر ضعيفة جدا مقارنة بتلك التي تقدمها المؤسسات الكبيرة، كما أن حوادث العمل فيها كثيرة، وتكوين الأفراد بها غير عادل فضلا عن العدد المرتفع للإفلاس فيها، وبذلك يتخذ "هاريسون" موقفا مناقضا للرأي الذي يعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر إبداعا وتجديدا من المؤسسات الكبيرة ونظريا نجد أن المؤسسات الكبيرة أكثر مهارة في تطبيق التكنولوجيا الحديثة، على عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تفتقد للوسائل دائما.<sup>1</sup>

### الفرع الثالث: العوامل التي أدت إلى نشأة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يمكن أن نميز بين نوعين من العوامل التي ساعدت على إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

#### 1-العوامل الخاصة:

- عدم رغبة الكثير من الأفراد في الوقت الحاضر في العمل لدى الشركات الكبرى: ذلك لأنهم يشعرون بضالة دورهم فيها وذلك على عكس الحال في المؤسسات الصغيرة، حيث كثيرا ما ينظر إلى العاملين على أنهم ملاك لهذه المشروعات، فمثلا كثيرا ما تقوم الشركات الصغيرة بإشراك العاملين في رأس مال وأرباح المؤسسة، وذلك بهدف زيادة إنتمائهم لهذه الشركات، وهذا يعكس المشروعات الكبيرة التي يحس العاملون بها على أن جهودهم تذهب لإفادة غيرهم وإنهم لا يملكون القرار ولا المشورة في إدارة هذه المؤسسات، حيث أن دورهم يقتصر في تنفيذ السياسات

<sup>1</sup> - سلطاني محمد رشدي "التسيير الإستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر. واقعة، أهمية وشروط تطبيقه حالة الصناعات الصغيرة والمتوسطة بولاية يسكرة"، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير، جامعة محمد بوضياف بالمسيلة، 2006 ص:46.

والقرارات الصادرة عن الإدارة، ولا يملكون الرد والإقتراحات على التقويم إذا ما كان هناك انحراف في تسيير هذه الشركة.

- **قلة رأس المال المستثمر:** من بين الأسباب والعوامل التي تؤدي إلى إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هو بساطة رأس المال المستثمر في المشروع الصغير، إذ أن قلة رأس مال المستثمر يجعل الكثير من الناس يهتمون بالإستثمار في مجالات شتى، مما يسهل عملية إقامة المشروعات المصغرة في كل مكان، وهذا عكس الصناعات الكبرى التي تكلف رأس مال كبير جدا فهي تتطلب بنايات ضخمة، معدة لذلك ومجهزة بجميع اللازم كالكهرباء والماء والطرق... الخ، التي لا يمكن للفرد البسيط القيام بها، وكخلاصة فإن هناك رأس مال المستثمر في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة عامل من عوامل إنشاءها.<sup>1</sup>

- **مرونة اتخاذ القرارات الخاصة بالإنتاج والأسعار:** وذلك لسرعة الاتصال بين قسمي التسويق والإنتاج نظر لصغر حجم العملية البيروقراطية، وهذا عكس المؤسسات الكبرى أين قسم الإنتاج يمر بعملية الإنتاج دون مراعاة الطلب واحتياجات قسم التوزيع، أما في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فإن هذه الظاهرة تكاد تكون منعدمة، مما يجعل كل ما يشتري في قسم التموين يستهلك في قسم الإنتاج ويصرف في قسم التوزيع ويحول بذلك إلى أموال سائلة، تستعمل لتجديد دورة الإنتاج، وتحقق بذلك ربحية جديدة تجعلها تفكر في توسيع نشاطها وفتح فروع متعددة، أين يساهم ذلك مساهمة مباشرة في خفض معدلات البطالة وتحقيق الشغل.

## 2-العوامل العامة:

- **الأزمة الإقتصادية والتي دفعت إلى انهيار الأوضاع المالية خصوصا مع منتصف الثمانينيات في معظم البلدان النامية ومنها الجزائر، مما أدى إلى ضعف القدرات الاستثمارية وعدم قدرتها على الإستثمار في استحداث المؤسسات الكبرى.**

<sup>1</sup> - علي سالم ارميص "مدى تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية" الملتقى الدولي "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17-18 أبريل 2006، جامعة حسينية بن بوعلي الشلف، الجزائر، ص: 101.

- التحولات الإقتصادية العالمية وما صاحبها من تطبيق لبرنامج التعديل الهيكلي في عدد من الإقتصاديات، طرح حتمية تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة لمعالجة مظاهر التخلي عن بعض الأنشطة وامتصاص المسرحين من مناصب عملهم، بسبب إعادة هيكلة قطاعات النشاط الإقتصادي.<sup>1</sup>
- الإهتمام المتزايد الذي توليه المؤسسات المالية والنقدية الدولية لاستحداث هذه المؤسسات متوخية في ذلك تخفيض عبئ الفقر والبطالة.
- الدور المتعاظم للقطاع الخاص خصوصاً في ظل الأوضاع الإقتصادية الحالية.<sup>2</sup>
- الأزمة الخانقة التي تمر بها معظم المؤسسات الكبيرة بتكاف مؤسسات صغيرة مختصة بالقيام بها وفقاً لتقنية المقولة من الباطن.<sup>3</sup>
- زيادة النمو السكاني، هذا ما أدى إلى عدم قدرة الدولة على تلبية كل طلبات سوق العمل خاصة بعد زيادة التوجه نحو اقتصاد السوق.<sup>4</sup>
- وبين العوامل كذلك سهولة إقامة المشروعات الصغيرة، وكذا أنها لا تتطلب يد عاملة ماهرة وتهتم أيضاً بكل النشاطات.<sup>5</sup>

1 - محمد الهادي مبارك، مرجع سابق، ص: 86.

2 - المرجع نفسه.

3 - بن حمودة محبوب "حاجة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مصرف فعال ونشط: دراسة الواقع الجزائري" الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17-18 أبريل 2006، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، ص: 415.

4 - برودي نعيمة، مرجع سابق، ص: 117.

5 - علي سالم ارميص، مرجع سابق، ص: 102.

## المبحث الثاني: كيفية تطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورة حياتها وأهميتها والمشاكل التي تواجهها.

فرضت النظريات التجارة الدولية الكلاسيكية<sup>1</sup> تقسيم للعمل والتخصص وفرضت كذلك تنافسية على أساس وفرة وندرة للعوامل الإنتاجية لأن التطور والإفتاح الإقتصادي وحتمية الإنضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة فرض على المؤسسات البحث على طرق تمكنها من تحقيق تفوق تنافسي وان أغلب الباحثين يتفوقون على أن مستوى المؤسسة هو الأنسب لتطبيق مفهوم التنافسية، حيث يرى كل من Porter و Krugman أن المؤسسات هي التي تتنافس فيما بينها وليس الدول،<sup>2</sup> وبالتالي يمكن أن نقول أن الذي يخلق تجارة دولية هم المؤسسات، أي عندما تحقق المؤسسة ميزة تنافسية على غيرها من المؤسسات الأخرى يمكنها في هذا الوقت أن تصدر إلى الخارج وبالتالي هي تساهم في التجارة الخارجية.

## المطلب الأول: دورة حياة وأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاكل التي تواجهها.

يتناول المطلب الأول أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المشاكل التي تواجهها، دورة حياتها.

## الفرع الأول: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية.

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم العناصر المساهمة في عملية التنمية الإقتصادية لجميع بلدان العالم، وإذا كانت بنسب متفاوتة فمساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى إجمالي العمالة (17,5 %) في الدول المنخفضة الدخل، في حين تصل إلى (57,2 %) في الدول ذات الدخل المرتفع، أما مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي

<sup>1</sup> داودي الطيب وآخرون، البقطة التكنولوجية كأداة لبناء الميزة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية. جامعة محمد خيضر بسكرة.

<sup>2</sup> المرجع نفسه.

فتقدر ب(15.5%) لإجمالي الناتج المحلي في الدول منخفضة الدخل، و(51,4%) في الدول مرتفعة الدخل.<sup>1</sup>

ترجع أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى ما تلعبه من أدوار إقتصادية وإجتماعية حيث أنها تعمل على:

**1- توفير مناصب شغل:** منذ نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تضاهي المؤسسات الكبيرة في خلق مناصب شغل تصل إلى 2/3 من إجمالي اليد العاملة رغم محدودية طاقتها التشغيلية أي لا تتعدى 250 أو 500 عامل، في حين تفوق المؤسسة الكبيرة 500 و1000 منصب قد يعود السبب في ذلك لاحتياجها كفاءات بسيطة على غرار الشركات الضخمة.<sup>2</sup>

ويعزى ذلك إلى استخدامها لتقنيات مكثفة للعمل من جهة، بالإضافة إلى عدم طلبها لعمالة متخصصة أو مؤهلة وقدرتها على الانتشار بأعداد كبيرة داخل الجهاز الإنتاجي للدولة، وبما أن مسألة التشغيل تعتبر أهم تحدٍ للدول النامية فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تشكل خيار استراتيجيا ملائما لمواجهة البطالة وفقا لتقرير صادر عن منظمة العمل الدولية فإن:<sup>3</sup>

نحو 30 مليون شخص يعملون في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أمريكا اللاتينية.

في عام 1985 استوعب هذا القطاع 60% من قوة العمل خارج القطاع الأولى في إفريقيا، وما بين 40% و60% في آسيا.

تقدر قوة العمل في القطاع غير الرسمي في البلدان النامية بنحو 300 مليون شخص يساهمون بما يقارب 35% من الناتج الإجمالي بها.

<sup>1</sup> - جمال بلخياط جميلة "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة" الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17-18 أبريل 2006، جامعة حسينية بن بوعلي الشلف، الجزائر، ص:634.

<sup>2</sup> - بن سفيان الزهراء "المقاول والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجهها النمو الاقتصادي تتبع لدور المقاول، مشاكل خلق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة ميدانية في عاصمة الجنوب الغربي - بشار - مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير، جامعة وهران 2007 ص: 100.

<sup>3</sup> - حمزة فيشوش، مرجع سابق، ص:83.

ففي ال و م أ تجاوز نسبتها 90 % من عدد المؤسسات الإقتصادية، حيث تشغل ما لا يقل عن 45% من اليد العاملة.<sup>1</sup>

**2 - دعم الصادرات:** تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في تنمية الصادرات وتخفيف العجز في ميزان المدفوعات، وذلك لقدرتها على الدخول إلى الأسواق الخارجية، بسبب تنوع منتجاتها وانخفاض تكلفتها بالإضافة إلى اعتمادها على المواد الأولية المحلية وهو ما يعني محدودية وارداتها.<sup>2</sup> تعاني معظم الدول النامية من وجود عجز في الميزان التجاري ويمكنها أن تواجه هذا العجز عن طريق زيادة حجم الصادرات وخفض الواردات، وذلك من خلال توفير سلع تصديرية قادرة على الممارسة أو توفير سلع تحل محل السلع المستوردة، وتشير التجارب العديد من الدول إلى أهمية منتجات الصناعات الصغيرة في هيكل الصادرات، ففي اليابان وصلت نسبة مساهمتها في صادرات قطاع الصناعة الياباني إلى 51,8% عام 1991م، كما وصلت نسبة مساهمة الصناعات الصغيرة في صادرات قطاع الصناعة في الهند إلى 55% عام 1991-1992م.<sup>3</sup>

وبالتالي تعمل المؤسسات الصغيرة على التقليل من الاستيراد وبهذا تحسن من وضعية الاقتصاد الوطني حيث تبلغ صادراتها 40% من مجمل الصادرات لبلدان شرق آسيا، كما تساهم في إنتاج القيمة المضافة.<sup>4</sup>

**3- تقديم منتجات وخدمات جديدة:** إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مصدر للأفكار الجديدة والابتكارات الحديثة وكذا ترقية روح المبادرة الفردية والجماعية باستحداث أنشطة اقتصادية سلعية أو خدمية لم تكن موجودة من قبل، وأيضا إحياء أنشطة اقتصادية ثم التخلي منها لأي سبب كان ومثال ذلك إعادة تنشيط الصناعات التقليدية المناولة في قطاع الصناعة وقطاع البناء والأشغال العمومية... الخ.

<sup>1</sup> - بسمة عولمي. ثلاثية نوة. "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القضاء على البطالة في الجزائر" الملتقى الدولي "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان العربية يومي 17-18 أبريل، 2006، جامعة حسينية بن بوعلي الشلف ص: 602.

<sup>2</sup> - جمال بلخياط جميلة، مرجع سابق، ص: 635.

<sup>3</sup> - هاوي محمد إبراهيم و آيت عكاش سمير "دور المشاريع الصغيرة في الاقتصاد الوطني ومشكلات التمويل التي تواجهها في ظل محاولات التجديد التوسع والإبداع" الندوة الدولية حول المقالة والإبداع في الدول النامية، معهد العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، خميس مليانة، الجزائر، ص: 295.

<sup>4</sup> - بسمة عولمي. ثلاثية نوة. مرجع سابق، ص: 602.

4- القدرة على مقاومة الاضطرابات الاقتصادية: تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقدرتها على التكيف مع الظروف الاقتصادية المختلفة، ففي حالة زيادة الطلب تزيد حجم الاستثمار، وفي حالة الركود الاقتصادي تخفض من حجم الإنتاج وهو ما يجعلها أكثر مقاومة لفترات الاضطرابات الاقتصادية من المؤسسات الكبيرة.

5-المساهمة في زيادة الناتج الداخلي الخام: تتضح أهمية الدور الإستراتيجي الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التطور الاقتصادي للدول المتقدمة من خلال المساهمة في تكوين الناتج المحلي الإجمالي، بالإضافة إلى المساهمة في توظيف العمالة المشار إليها سابقا.

6- تكوين قوة العمل الماهرة: باعتبار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستخدم عمالا ذوي مهارات منخفضة نسبيا، فإنها تساعد على اكتساب هؤلاء العمال المهارات الإدارية والإنتاجية أو التسويقية والمالية لإدارة أعمال هذه المؤسسات، وفي الوقت ذاته فهي تجنب الدولة التكاليف الإضافية التي يتطلبها التوسع في إقامة مراكز جديدة للتدريب أو توفير مدربين وإمكانيات في المراكز القائمة.<sup>1</sup>

7- دعم المؤسسات الكبيرة: تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدور فعال في دعم الكفاءة الإنتاجية للمؤسسات الكبيرة حيث تزودها بالعمالة الماهرة التي اكتسبت الخبرات، هؤلاء العمال دون تحملها لأي تكلفة لتكوينهم وتدريبهم، بالمقابل تحقق المؤسسات الكبيرة خفضا في تكاليف الإنتاج من خلال التعاقد مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لإنتاج جزء من الإنتاج النهائي، خاصة إذا كانت هذه الأخيرة تتسم بدرجة عالية من الكفاءة والتحكم في الجانب التكنولوجي.<sup>2</sup>

8- تنمية المناطق الريفية: مقارنة بالمؤسسات الكبيرة تتمتع المؤسسات الصغيرة بمرونة أكثر في اختيار أماكن توطنها لأنها تحتاج إلى قدر ضئيل من خدمات البنية التحتية، وبالتالي إمكانية إقامتها في المناطق الريفية وهذا ما يساعد على توفير فرص

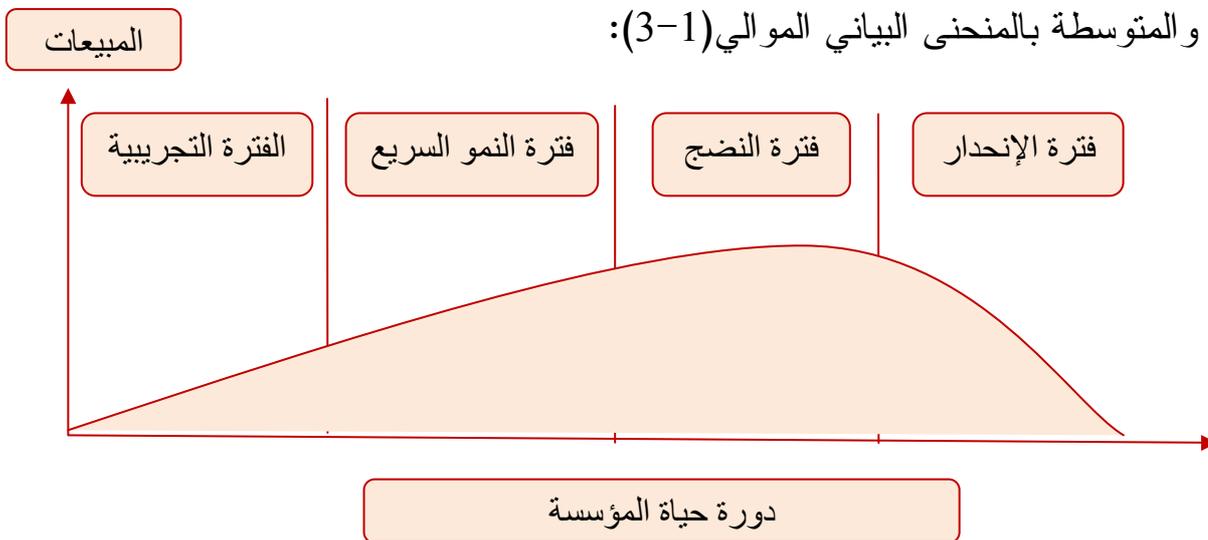
<sup>1</sup> - جمال بلخياط جميلة ، مرجع سابق، ص: 635.

<sup>2</sup> - المرجع نفسه..

عمل لسكان هذه المناطق وتحسين مستوى معيشتهم والتقليل من الهجرة إلى المناطق الحضرية.<sup>1</sup>

تكوين علاقة وثيقة مع المستهلكين فتميزها بالقدرات العالية على اكتشاف واستقطاب حاجيات السوق، كان نتيجة لقربها من المستهلكين وتلبية حاجيات قد تهملها المؤسسات الكبرى.

**الفرع الثاني: دورة حياة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** إن أي مؤسسة لها دورة حياة وعادة ما تكون متضمنة لمراحل متعددة، ويمكن إبراز دورة حياة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمنحنى البياني الموالي (1-3):



المصدر: راجح خوني، رقية حساني: **"المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها"**، مصر، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، 2008، ص: 69.

**الفترة التجريبية:** وهي فترة دخول المؤسسة بمنتجاتها على السوق أول مرة، وعادة ما تتميز هذه المرحلة بالنمو البطيء للمبيعات والأرباح، والشيء المهم هنا هو تثبيت وجود المؤسسة وفرض نفسها في السوق ومواجهة المنافسة الشديدة من المؤسسات الأخرى، وتحتاج هذه المؤسسات في هذه المرحلة إلى تمويل طويل الأجل لبدء نشاطها، وغالبا ما ترفض البنوك تمويل هذه المؤسسات خصوصا في هذه المرحلة إلا إذا وجدت ضمانات كافية تجنبها مخاطر التمويل.

<sup>1</sup> - جمال بلخياط جميلة، مرجع سابق، ص: 635

**فترة النمو السريع:** تتميز هذه الفترة بارتفاع المبيعات ونموها وتحقيق مستويات عالية من الأرباح، تبدأ من انطلاق المشروع وتحقيقه لمعدلات النمو المرغوبة، إذا نجحت المؤسسة مبدئياً بعد تأسيسها وبدأت طريقها إلى السوق، فتبدأ في زيادة المبيعات وكذا الأرباح نظراً لقبول منتجاتها من قبل المستهلكين.

**فترة النضج:** يتطلب من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فترة النضج الوصول إلى حالة الاستقرار وزيادة المبيعات وتحقيق قيمة عالية من الأرباح وزيادة التدفقات النقدية، الأمر الذي يفرض على هذه المؤسسات طرح منتجات جديدة تكون بديلة للمنتجات السابقة أو تطوير المنتجات الحالية لمجابهة منافسة المشاريع الأخرى، وهذا يترجم مالياً في زيادة الحاجة للتمويل من أجل<sup>1</sup>:

- اقتناء الآلات ذات التكنولوجيا العالية.
- طرح منتجات جديدة يؤدي إلى زيادة المصاريف.
- التأهيل الإداري والعمالة، وهذا لتفادي الدخول في مرحلة الانحدار وما يترتب عنها من مشاكل تؤثر على أداء المؤسسات ويهدد في بعض الأحيان حتى على وجود المؤسسة واستمرارها ذاته.

**فترة الانحدار:** نظراً للمنافسة الشديدة في السوق وتقليد المؤسسات الأخرى لمنتجات المؤسسة التي حققت عوائد كبيرة والتقدم في التكنولوجيا والآلات وتشجيع السوق وضعف الطلب وقلة وجود الإبداع وعدم طرح منتجات جديدة للتسويق، تكون بمثابة دفع واستمرارية لهذه المؤسسة تبدأ هذه الأخيرة في التراجع والانحدار لذا يجب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إطالة عمر فترة النمو، وذلك بالتجديد في هياكل الإدارة والتكنولوجية، وطرح منتجات جديدة تنافسية للسوق واستقصاء ومعرفة حاجات المستهلكين، ورصد التغيرات المحتملة في أذواقهم ورغباتهم والوصول إلى إشباع هذه الحاجات لضمان الاستمرارية.

<sup>1</sup> رايح خوني، رقية حساني: "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها"، مصر، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، 2008، ص:69.

### الفرع الثالث: المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تؤثر في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مشاكل متعددة، منها ماهي خارجة عن إرادة المشروع وإدارته، بسبب إرتباطها بالأوضاع السياسية والاقتصادية والاجتماعية التي تمر بها الدول، ولذلك يصعب تغييرها من قبل إدارة المشروع ويمكن إجمال جميع تلك المشاكل في مايلي:

#### 1- مشاكل خارجة عن إرادة المشروع:

1-1- مشكلة العقار: وهي المشكلة الأولى التي تواجه المؤسسات الصغيرة وذلك بسبب الحصول على العقار وعقد الملكية، وهذا يرجع أساسا إلى الإجراءات البيروقراطية والرشوة، إضافة إلى توزيع الأراضي بطريقة عشوائية والغالبية منها وجهت لنشاطات غير إنتاجية، مما أدى إلى المتاجرة ورفع تكلفة الحصول عليها.<sup>1</sup>

1-2- مشكلة التمويل: يعتبر التمويل المشكل الثاني الذي تعاني منه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد مشكلة العقار، حيث يعتبر عائقا أمام المستثمرين ومعرقلا لعملية إنشاء وتشغيل المؤسسات، ويرجع ذلك إلى:

- وجود بيروقراطية عند طلب القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من البنك مما يؤدي إلى موت المشاريع في المهد، وهي ناتجة عن المناخ الاستثماري الصعب، هذا ما أثبتته نتائج دراسة قام بها البنك العالمي بمشاركة 3000 خبير محلي حول تقييم مناخ الإستثمار في مختلف بلدان العالم، حيث تبين أن الدول النامية تواجه مرتين المشاكل التي تواجهها الدول المتقدمة، عند إنشاء وتشغيل المؤسسات ونتائج أخرى مبينة في الجدول التالي (1-3):<sup>2</sup>

<sup>1</sup> مصطفى بودرامة، الوزناجي مهمل، " دور المشروعات المصغرة في تحقيق ريادة الأعمال في الجزائر" مخبر الشراكة الاورو - متوسطية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سطيف. الجزائر، ص12.

<sup>2</sup> - بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام "الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في القضاء على البطالة" الملتقى الدولي "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يومي 17-18 أبريل جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، 2006، ص: 355.

البيان	عدد الإجراءات	الدخل لكل فرد %	مدة إنشاء مؤسسة
الدول			
المتقدمة	06	08%	27 يوم
النامية	11	122%	59 يوم

المصدر: بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام "الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في القضاء على البطالة" الملتقى الدولي "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يومي 17-18 أبريل جامعة حسبية بن بوعلي الشلف 2006، ص: 355.

- ضعف القروض الموجهة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمقارنة بالقروض الإجمالية المخصصة من البنوك التجارية، فمثلا في:

- رفض البنوك في كثير من الأحيان تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتبريراتها هي:

- ضعف الخبرة لتلك المؤسسات من حيث التنظيم والتسيير، وعدم وجود شفافية.
- عدم وجود ضمانات كافية لتغطية القروض الممنوحة لغياب سندات الملكية.
- رفض المؤسسات تدخل البنوك في وضع قواعد لتسييرها ولوقايتها.
- انخفاض العائد الذي تحققه المؤسسات وارتفاع درجة المخاطرة في إقراضها.
- ارتفاع معدلات الضرائب على رقم الأعمال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالتالي على الدخل مما يؤثر سلبا على الأرباح التجارية.
- عدم وجود بنوك مختصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- غياب إستراتيجية واضحة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهي تتأثر بكل سياسة صارمة تعمل على رفع الضرائب وتعددتها، أو بكل سياسة نقدية إنكماشية هدفها الحد من الاقتراض.

كل هذه العراقيل إلا إن إنشاء مثل هذه المؤسسات يعتمد على الأموال الخاصة، بدليل أن هناك دراسة قام بها البنك العالمي خاصة بالدول النامية أن نسبة 80% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد تم إنشائها بأموال خاصة بنسبة 100% وهو ما يوضح صعوبة الحصول على قروض من الجهاز المصرفي والمالي بسبب شروط الاقتراض الصعبة ومستوى الضمانات المطلوبة.<sup>1</sup>

**1-3- المشكلات التسويقية:** تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية من مشكل التسويق على المستوى المحلي والتصدير، ويعود ذلك أساسا إلى المنافسة التي تواجهها تلك المؤسسات سواء من جانب المؤسسات الكبيرة من القطاع العام والخاص، أو من جانب غزو المنتجات الأجنبية للأسواق، والذي ينجم عنه ضعف حجم سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية بسبب ضعف المنافذ التسويقية التي يتم من خلالها تصريف المنتجات، وقد يؤدي ذلك إلى تعرض تلك المؤسسات إلى احتمالات التوقف المؤقت أو النهائي.

بالتالي يجب على أصحاب هذه المؤسسات أن يلعبوا دورا فعال في مواجهة هذه المشاكل، وتأثيرها على الميزان التجاري بالإيجاب، هذا معناه الدخول إلى السوق العالمية الذي له عدة مزايا:

- تزايد النمو والأرباح.
- تزايد عدد العملاء وتحسين المنافسة.
- المزايا الضريبية واتساع مجال المنتجات والخدمات.
- فتح أسواق إضافية والدعاية الجيدة والتعرف على الأسواق.

كما يمكن الاستفادة بالتجارة الإلكترونية في التصدير من خلال اشتراك المشروع الصغير في أحد المراكز التجارية، لعرض منتجات الدولة، أحد مزاياها خاصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا تستطيع التصدير بالطريقة التقليدية.

<sup>1</sup> محمد يعقوبي "مكانة واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية" الملتقى الدولي حول "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية" يومي 17-18 أبريل 2006، جامعة حسينية بن بوعلي الشلف، الجزائر، ص48.

وفي الأخير يمكن أن نقول أن هذه المؤسسات تواجه نوعين من المنافسين:<sup>1</sup>

أولاً: منافسة القطاع غير الرسمي الذي لا يدفع الضرائب وبالتالي تكاليفه أقل.

ثانياً: المنافسة الأجنبية للمنتجات التي يتم استيرادها والتي تتميز بانخفاض أسعارها كالمنتجات الصينية والتاوانية.

**4-1- مشكلة ضعف التكوين والعمل المؤهل:** لقد وضعت منظمة الأمم المتحدة للتربية والعلوم والثقافة (UNESCO) الجزائر في المرتبة 118 على المستوى العالمي، من حيث الكفاءة التعليمية، وهذا دلالة على تدهور نظامها التعليمي والتكويني الأمر الذي يجعل من مخرجات المنظومة التكوينية والتعليمية لا تتناسب واحتياجات الجهاز الإنتاجي، بالإضافة إلى غياب التدريب والتكوين على مستوى المؤسسات الإنتاجية، نتيجة للصعوبات المالية التي تعانيها، وقدم وسائل الإنتاج والتي لا تمكن من تحسين المستوى الفني للعمال، وكذا غياب ثقافة الاستثمار في العنصر البشري،<sup>2</sup> وإن وجدت بعض التدريبات لليد العاملة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فإنها تنتسب إلى المؤسسات الكبيرة، بحثاً عن شروط عمل أفضل من حيث الأجور الأعلى والمزايا الأفضل بجانب توافر فرص أكثر للترقية، ما يضطر بها باستمرار إلى توظيف يد عاملة أقل كفاءة ومهارة وتحمل مشاكل وأعباء تدريبها فضلاً عن عدم بقائها في أعمالها، وهو ما من شأنه أن يخفض من الإنتاجية، ومن نوعية السلع المنتجة بالإضافة إلى ارتفاع التكاليف.<sup>3</sup>

**5-1 - مشكلة عدم توافر المعلومات والبيانات:** تعاني المؤسسات الصغيرة من نقص شديد في المعلومات والبيانات التي تمكنها من اتخاذ قرار الاستثمار على أسس اقتصادية رشيدة، مما يترتب عنه عدم إدراك صاحب المؤسسة الصغيرة لفرص الاستثمار المتاحة أو جدوى التوسع أو تنويع النشاط، كما أن عدم الإلمام بتطورات الإنتاج والطلب السوقي وحجم الواردات المناظرة ومستويات الأسعار وغيرها من المتغيرات الاقتصادية، يجعل

<sup>1</sup> مصطفى بودرامة، الوزناجي مهمل، " دور المشروعات المصغرة في تحقيق ريادة الأعمال في الجزائر " مخبر الشراكة الأورو-متوسطية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سطيف. الجزائر ص 12.

<sup>2</sup> جمال بلخياط جميلة، مرجع سابق، ص 69

<sup>3</sup> صالح مفتاح، موسى بن البار، مرجع سابق، ص: 06.

من الصعوبة بمكان على صاحب المؤسسة الصغيرة تحديد سياسات الإنتاج والتسويق، التي تمكنه من تدعيم قدرته التنافسية في السوق أو علاقاته التكاملية مع المؤسسة الكبيرة.<sup>1</sup>

**1-6- مشكلة غياب ثقافة مؤسسة:** لا ريب في أن ما حققته المجتمعات المتقدمة من نجاحات ورقية يعود إلى ما توصلت إليه من نهضة وتطور علمي، إذ بفضل المعرفة العلمية والتكنولوجية تحقق لها الكثير من الإنجازات، وجدير بالذكر هنا إن إدارة المشاريع والأنشطة الاقتصادية والتجارية استقرت على قواعد مستوحاة من العلوم المختلفة، وإن كنا نلاحظ هنا أن نصيب المؤسسات الصغيرة ضعيف لدرجة لا يكاد يذكر، وبالتالي فلا مناص من إيجاد أداة تمكن من تنظيم دخول الفكر المؤسسي إن لم نقل ثقافة المؤسسات إلى هذا النوع من المؤسسات.<sup>2</sup>

**1-7- صعوبة الإجراءات الإدارية والتنفيذية:** إذا كان نشاط المؤسسة يتطلب الاستجابة الإدارية السريعة من حيث التنظيم والتنفيذ، فإن إدارتنا لا تزال بعيدة عن تقديم خدمات بأسرع ما يمكن وبكفاءة عالية، مما جعل معالجة هذه الملفات واعتماد المشاريع يتم ببطء كبير، لدرجة أن الكثير منها عطل ولم يحصل على الموافقة في أوانه مما ضيع على أصحابه وعلى الإقتصاد الوطني فرصا اقتصادية لا تعوض.

## 2- مشاكل ضمن أعمال المشروع (المشاكل الداخلية): ويمكن أن تلخصها في مايلي:<sup>3</sup>

**2-1- انخفاض الإنتاج:** هناك أسباب عدة تؤثر في انخفاض إنتاجية المشروع الصغير، منها سوء التخطيط الذي يؤدي إلى عدم تدفق المواد الأولية وسوء تدبير مستلزمات الإنتاج الأخرى، مثل قطع الغيار والطاقة الكهربائية وخدمات الإنارة والتبريد فضلا عن قلة الخبرات الفنية وكثرة توقفات العمل وارتفاع نسبة العاملين الذين يتركون العمل.

<sup>1</sup> - فرحي محمد، صالح سلمي "المشاكل والتحديات الرئيسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي" الملتقى الدولي حول "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية" يومي 17-18 أبريل 2006، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، الجزائر، ص: 743، ص: 543.

<sup>2</sup> - غياط شريف، بوقموم محمد "التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية" الملتقى الدولي حول "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية" يومي 17-18 أبريل 2006، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، الجزائر، ص: 111 - 112.

<sup>3</sup> - رقيبة سليمة "تجربة بعض الدول العربية في الصناعات الصغيرة والمتوسطة" الملتقى الدولي حول "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية" يومي 17-18 أبريل 2006، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، الجزائر، ص: 34.

**2-2- تردي النوعية:** بسبب استعمال الآلات القديمة في عمليات الإنتاج وارتفاع أسعار المواد الأولية، فضلا عن صعوبة الإستعانة بالكوادر الهندسية والعناصر الفنية المدربة، وعدم وجود مراكز لفحص الجودة والسيطرة النوعية.

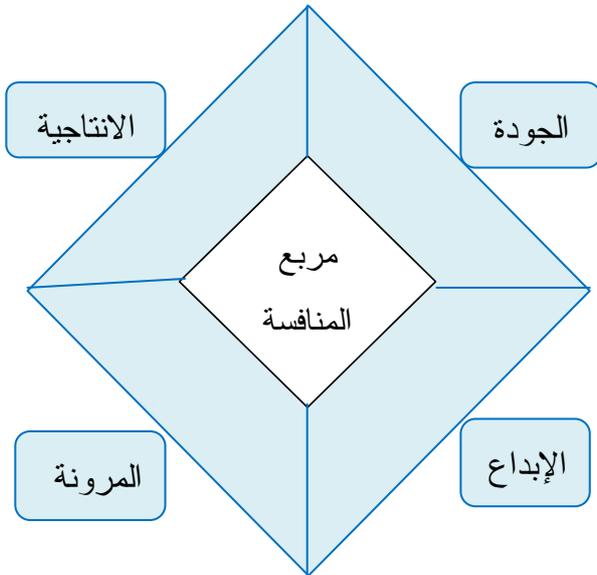
**2-3- الحوادث والأمن الصناعي:** بسبب الجهل بقواعد الأمن الصناعي ومستلزمات السلامة المهنية لدى العاملين وأرباب العمل، أيضا فضلا عن العوامل النفسية وانخفاض المستوى الصحي ولإجهاد الذي يصيب العامل بسبب الاستمرار بالعمل وتأثيرات الطقس.

**2-4- ارتفاع الكلفة:** حيث تفتقر غالبية الدول النامية إلى أنظمة السيطرة على الكلفة، بسبب حداثة هذا النوع من الصناعات فيها والتأكيد فقط على ارتفاع أجور العمال، كسبب رئيسي لارتفاع الأسعار وعدم الأخذ بنظر الإعتبار بقية مستلزمات الإنتاج الأخرى مثل الكهرباء وما تؤدي به إلى ارتفاع الأسعار.

### المطلب الثاني: تطور وامتلاك ميزة تنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

في ظل التحولات الجديدة التي يعرفها العالم من العولمة، والانفتاح الإقتصادي وتغير الفكر الإقتصادي والدولي القديم الذي كانت فيه الميزة التنافسية بالنسبة للمؤسسة مبنية أساسا على ندرة أو وفرة عوامل الإنتاج، وكذلك كان مفهوم التنافسية مرتبط بسعر صرف تفضلي أو ميزان تجاري ايجابي أو صناعة مدعومة، أو في معدل تضخم متدني أصبح في ظل هذه الظروف، مفهوم جديد للتنافسية يرتبط بإرادة الدولة الساعية إلى رفع إنتاجية الموارد المتاحة سواء كانت موارد بشرية أو مادية.

لكي تطور المؤسسة عموماً والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نفسها عليها أن تمتلك القدرة على خلق زبائن والإحتفاظ بهم، وهذا ما يؤدي بها إلى أن تكون تنافسية، لذا عليها أن تضع في حساباتها أن هناك العديد من العوامل والمداخل التي تقوي بها هذه التنافسية، ومنها نذكر فقط أربع والتي تشكل المربع الشهري حسب Darbetet عام 1998، مثلما يوضحه الشكل الموالي (1-4):



## مربع التنافسية حسب Darbetet

المصدر: رحمان أسماء , مرجع سابق, ص 27.

### الفرع الأول: خصائص المساعدة على تطور وامتلاك ميزة تنافسية للمؤسسات

#### الصغيرة والمتوسطة.

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمجموعة من الخصوصيات- إضافة إلى التي ذكرها في المبحث الأول- والتي تساعدها على امتلاك الميزة التنافسية ودخول الأسواق وهي<sup>1</sup>:

1- **عنصر العمل:** أغلب المجالات التي تنشط فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتميز بكثافة عنصر العمل, وهو يتناسب مع فنون الإنتاج البسيطة خاصة في بلدان مثل الجزائر نفتقر إلى رؤوس الأموال اللازمة للمشاريع, إذ تشير الإحصائيات أن بلدا كالبيرو مثلا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمتص 60 % من حجم العمالة فيه, وفي الولايات المتحدة الأمريكية ارتفعت العمالة من أكتوبر 1982م إلى أكتوبر 1984م في المؤسسات الصغيرة بمعدل 11.4% بينما المؤسسات الكبيرة لم يتجاوز 5.3 % وبذلك بلغ مجموعة العمالة 6513000 في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2- **التسيير:** تستعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة طريق تسمح لها باكتساب ميزة تنافسية, وهي طريق غير معقدة بسبب أن رئيس المؤسسة يتميز بالحضور الدائم

<sup>1</sup> قويدر عياش, "المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كميزة تنافسية و التحديات الاقتصادية العالمية الجديدة" الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية, 8- 9 أبريل 2002, كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير, جامعة عمار تليجي الأغواط, الجزائر, ص 183.

والتدخل في كل ميادين التسيير, فهو على علاقة مباشرة مع كل عنصر من عمالة ويمثل المحور الأساسي في كل القرارات المتعلقة بالتنظيم والتسيير, حتى يُمكن أن نطلق على تسيير هذه المؤسسات خاصة الصغيرة منها بما يسمى: شخصانية التسيير, « La personnalisation de la gestion » وهو ما يعطي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مرونة وتسيير بدون تعقيدات كبيرة, وقد ظهرت أهمية ذلك عند حدوث الأزمات فما فقدته من مناصب عمل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب إحصائيات فرنسية أقل بمرتين مما فقدته المؤسسات الكبرى.

**3- مخاطر السوق:** المقصود هنا مدى التكاليف المحتملة في حالة وجود الأخطار في الأسواق, إذا ما قورنت المؤسسات الكبيرة فإن هذه الأخيرة تتحمل أخطاراً كبيرة نظراً لحجم استثماراتها وحجم حصتها في الأسواق.

**4- التنظيم:** الحجم الصغير يقلص من المستويات التنظيمية ويسمح للعمال الموجودين في قاعدة التنظيم للاقتراب من مراكز القرار.

**5- اختيار الأسواق:** يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تتجه نحو الأسواق الصغيرة والمحدودة والتي لا تثير اهتمام المؤسسات الكبيرة, خاصة كالأسواق الجهوية إذ أن الإحصائيات في فرنسا تشير إلى 82% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تسوق منتجاتها في أسواق جهوية بينما 3% فقط منها تقوم بعمليات التصدير.

وفي الأخير يمكن أن نقول الحصول على ميزة تنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يمكن أن يكون إلا إذا توفرت العوامل الثلاثة:<sup>1</sup>

- وجود إستراتيجية اقتصادية واضحة للاقتصاد الوطني.
- وجود دعم سياسي واقتصادي لهذا النوع من المؤسسات.
- وجود المتعامل الاقتصادي الملم بالفرص المتاحة في هذا المجال.

<sup>1</sup> قويدر عياش, مرجع سابق, ص 183.

**الفرع الثاني: العوامل المؤثرة على تطور امتلاك ميزة تنافسية لهذه المؤسسات:**

هناك عوامل متعددة تؤثر على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي يمكن تمييزها في عوامل داخلية وعوامل خارجية

**1- العوامل الداخلية المؤثرة على هذا النوع من المؤسسات:**

- إشكالية تطابق منتجات المؤسسات للمعايير الدولية.
- مشكلة إشباع الطلب المحلي وميل ذوق المستهلك إلى المنتجات ذات التكنولوجيا الحديثة ومن هنا تظهر إشكالية إعادة النظر في التطور التقني.
- لوجستية تجارية للمؤسسة (السعر، تصريف المنتج، المكان).
- مدخلات المؤسسة الاستثمارية (اليد العاملة، العتاد، الآلات).
- الإنتاج.
- التسويق، البحث والتنمية.
- الإدارة.
- الموارد الداخلية للمؤسسة (الموارد البشرية، الثقافية، الأنظمة، المناهج، الأهلية في التسيير).

**2- العوامل الخارجية:**

- العوامل المؤثرة على نتائج المؤسسة (الخدمات، الأسعار، المبيعات، التوزيع، خدمات ما بعد البيع).
- إغراق الأسواق المحلية بالسلع الأجنبية.
- تدهور سعر الصرف.
- الإحصائيات وتحديد الحصص.
- البيئة التي تتواجد فيها المؤسسة (استقرار الحكومة للاستفادة من الإعانات).
- الزبائن والأسواق التي من خلالها تقوم المؤسسات بتصريف منتجاتها.

**المبحث الثالث: تجارب بعض الدول في ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:**

يتطرق المبحث الثالث إلى بعض التجارب الدولية في مجال ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يأخذ بعض التجارب من الدول المتقدمة وأخرى من الدول النامية، وهذا حتى يتسنى لأي دولة أن تحتذي بهذه التجارب.

**المطلب الأول: تجربة بعض الدول المتقدمة في ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة**

سيتم في المطلب الأول عرض تجربة بعض الدول المتقدمة في ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذه الدول هي: إيطاليا، الولايات المتحدة الأمريكية واليابان.

**الفرع الأول: التجربة الإيطالية:**

يعتبر النموذج الصناعي الإيطالي أحد النماذج الناجحة عالمياً والتميز لكونه يعتمد على التنمية الداخلية، من خلال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتأصلة في المجتمع الإيطالي، والذي يعتبر سر نجاح النظام الصناعي الإيطالي.

تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأسم *SME Cluster* أي مجموعة متخصصة من الشركات المستقرة في منطقة جغرافية معينة وتقوم بتصنيع منتج معين، بحيث يتم التعاون والتنسيق بين الشركات المشاركة في المجموعة الصناعية والوحدات فتكمل الشركات بعضها البعض حيث تعمل على تقسيم مراحل الإنتاج فيما بينها بالسهولة وسرعة انجاز العمل.<sup>1</sup>

**- أسباب نجاح تجربة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:**

تعود أسباب نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إيطاليا إلى التجمعات أو المناطق الصناعية، فإيطاليا تمتلك نحو مائة منطقة صناعية في شمال ووسط البلاد، موزعة على 55 ألف وحدة إنتاجية، ويعمل بها ما يزيد على نصف مليون عامل، والجدول الموالي (1-4) يتطرق إلى السياسات والحوافز الإيطالية لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

<sup>1</sup> محمد راتول، بن داودية وهيبية، مرجع سابق، ص 173 .

القانون	محتواه
	تشريعات حاكمة للتمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
91/317	هذا القانون يعمل على دعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال الاستثمار.
857/49	يوفر تمويل خاص للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل المحافظة على العمالة.
	قوانين تقوم بدعم البحث العلمي في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
89/64	أنشئ من أجل نقل المعرفة العلمية والتقدم التكنولوجي للشركات الصغيرة والمتوسطة، بحيث لا تكون قاصرة على الشركات الكبرى
82/46	يعمل على دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل المشاركة في برنامج البحث والتطوير الأوروبية والدولية.
51/317	الذي يتيح للحكومة أن تقدم تسهيلات مالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تستثمر في الأعمال الابتكارية والمشاريع البحثية.
	قوانين تقدم الحوافز من أجل دعم الإنتاج.
65/1329	الذي يعمل على تسهيل شراء وتأجير المعدات والماكينات التي تقوم بالإنتاج
92/477	الذي يهدف إلى تقديم الدعم للمناطق التي تعاني من الكساد من خلال تسهيل تنشيط والتحديث إضافية إلى التوسيع وإعادة تحويل الأنشطة الاقتصادية.
81/597	الذي يعمل على إعطاء الدعم المالي للشركات التي تستثمر جزء من رأس المال في تحسين التكنولوجيا والمحافظة على البيئة.
	القوانين التي تعمل كحوافز للتجارة الخارجية والبروز إلى العالمية.
81/394	يعمل على وضع السياسات والمقاييس التي تشجع صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأسواق الأوروبية من ناحية وغير الأوروبية من ناحية أخرى.
87/49	يعمل هذا القانون على تشجيع خلق شركات في الدول النامية سواء بمشاركة الحكومة أو القطاع الخاص.
1989/83	يدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الأنشطة التصديرية.
90/304	يقدم تسهيلات مالية من أجل المشاركة في الأسواق العالمية.
90/100	يسهل منح القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل تمويل مخاطر.

المصدر: من إعداد الطالب استنادا إلى:

- مجلس الوزراء، "المشروعات الصغيرة في مصر والمشاكل ومقترحات الحل" مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، 2003 ص ص 210 - 212.

- محمد راتول، بن داودية وهيبة، مرجع سابق، ص 174.

في الأخير يمكن القول أن التنوع هذه القوانين كدليل قاطع من أن الحكومة إيطالية تحفز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء التي تعمل في مجال التنمية المحلية أو التي تعمل في مجال التصدير وكذلك التي تعمل على خلق وابتكار منتوجات جديدة.

### الفرع الثاني: التجربة اليابانية

تعد التجربة اليابانية في مجال إقامة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نموذجاً يحتذى به في كل الدول الراغبة في تنمية إقتصادياتها القومية من ناحية، والتغلب على العديد من المشكلات المختلفة من ناحية أخرى.

يعتبر الإقتصاد الياباني ثاني أكبر الإقتصاديات في العالم من ناحية حجم الناتج المحلي الإجمالي بعد الولايات المتحدة الأمريكية، كما يعتبر نصيب الفرد الياباني من الناتج المحلي الإجمالي الأعلى في العالم.

بنت اليابان نهضتها الصناعية معتمدة بالدرجة الأولى على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أن المؤسسات الكبيرة ما هي إلا تجميع لإنتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أفقياً ورأسياً وأمامياً وخلفياً مكونة فيما بينها تلك المؤسسات العملاقة. وكان لاعتماد اليابان على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تمثل 99.7% من عدد المؤسسات وتشغل 70% من اليد العاملة كقاعدة عريضة للتنمية الاقتصادية.

وكانت أول خطوة لتشجيع تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان هي وضع تعريف واضح وحدد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقد نص القانون المسمى: القانون الأساسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

### ( Small and medium Enterprise Basic Law )

والذي يعتبر بمثابة دستور للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يشدد هذا القانون على ضرورة القضاء على كافة العقبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة ومحاولة تذليلها، والشكل الموالي يتطرق إلى البرامج والسياسات التي تقدمها الحكومة اليابانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الشكل (1-3): يبين البرامج والسياسات التي تقدمها الحكومة اليابانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

البرامج والسياسات التي تقدمها الحكومة اليابانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

**في مجال التمويل:** تُحَصُّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان بتعدد مصادر التمويل ويتمثل أهمها في البنوك التجارية وهيئات التمويل الحكومية هي:

- Small Business Finance Corporation
- Shoko Chucking Bank
- National life finance corporation

**في مجال الدعم الفني:** أنشئ نظام خاص بالدعم الفني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقوم من خلاله الأخصائيون بتقديم الخدمات الإرشادية والذي تشرف عليه هيئة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اليابانية

(Japan Small and Medium Enterprise Corporation) (JASMEC)

**في مجال الحماية من الإفلاس:** تعتبر سياسة الحماية من الإفلاس إحدى السياسات الهامة الموجهة لتشجيع وتنمية المؤسسات الصغيرة، حيث تقوم بتطبيق هذه السياسة مجموعة من المؤسسات المالية والتأمينية.

**في مجال الإعفاء من الضرائب:** اتخذت الحكومة اليابانية إجراءات متعددة تتعلق بالإعفاء من الضرائب لتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

**في مجال التدريب:** أعدت الحكومة اليابانية برامج تدريبية خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقوم بها معهد يسمى: (Institute for Small Business Management and Technology) ويقدم المعهد برنامج تدريب المديرين المؤسسات الصغيرة.

**دروس المستفادة من هذه التجربة:**

- تعتبر التجربة اليابانية في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واحد من أغني التجارب العالمية.
- الاهتمام بالجودة جعل المنتج الياباني مقبول في الأسواق الخارجية.
- تنمية الصناعة قامت على أساس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المصدر: من إعداد الطالب استنادا إلى جاسر عبدالرزاق النصور "المنشآت الصغيرة ... الواقع والتجارب ومعطيات الظروف الراهنة" الملتقى حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية 16-17 أفريل 2006 جامعة حسيبة بن بوعلی الشلف الجزائر ص04.

### الفرع الثالث: التجربة الأمريكية في مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

حسب رأي الباحث الأمريكي (Olin): إن سيطرة الولايات المتحدة الأمريكية على الاقتصاد العالمي مرهون بتشجيعها للمؤسسات الصغيرة ويواصل قوله يجب على الولايات المتحدة الأمريكية أن تعلن حرب إيديولوجية في ميدان المؤسسات الصغيرة. من أجل ذلك، يجب على الولايات المتحدة الأمريكية أن تقوم بثروة داخلية في هذا الميدان وهذا بإعادة إحياء المؤسسات التقليدية الداخلية، مما يمكنها من تحقيق نمو اقتصادي مدعم وعادل، كما يؤكد (Olin)، أن المحرك الأساسي لمثل هذا النوع من المؤسسات هي العقلية المقلتية التي يمتاز بها، فإذا أرادت الولايات المتحدة الأمريكية أن تصبح نموذجاً يقتدى به، في البلدان النامية يقول (Olin) فالسبيل الوحيد لذلك هو تشجيع المؤسسات الصغيرة على الصعيد المحلي والدولي، مما يجعل ضرورة الشروع في إعداد خطة عمل وتشجيع البحث في هذا الميدان في أقرب الآجال.<sup>1</sup>

نبقى دائما في استعراض آراء الباحثين الأمريكيين فبالنسبة للباحث Richard Loun في كتابه المعنون *Amerique II* يؤكد على أن المحرك الأساسي للتنمية في الولايات المتحدة الأمريكية هي المؤسسات الصغيرة.

أيضا أصبحت هذه المؤسسات في الولايات المتحدة الأمريكية العمود الفقري للسياسة المتبعة منذ منتصف الثمانينات من القرن الماضي، وذلك لما أصبحت تمثله من أهمية في النسيج الإقتصادي الكلي فبالرغم من انتشار الأزمات في العالم وظهور الصعوبات والمعوقات بالولايات المتحدة الأمريكية، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لم تفقد من حيويتها وديناميكتها.

فحسب العديد من الدراسات، لازالت هذه الشركات توفر أكثر من 50 بالمائة من الشغل المحدث سنوياً (70% من التجارة والخدمات) ومالا يقل عن 45% من الناتج

<sup>1</sup> فطم عبدالقادر، "استراتيجية التصدير لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الشراكة الأوروبية-متوسطة"، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم التسيير، تخصص إدارة الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، ص.28.

المحلي الإجمالي، كما تنتج هذه الوحدات 2,5 مرات من براءات الإختراع أما بالنسبة لعدد العاملين فهي أصبحت منذ أواخر القرن الماضي القلب النابض والمحرك الأساسي للاقتصاد الأمريكي، هذه الأهمية في النشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي نتيجة لتطوير النظرة إلى هذه النوع من الشركات من خلال الإجراءات التالية: اعتماد الإقتصاد الأمريكي على الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إن الفترة التي سبقت الثمانينات يمكن وصفها بازديادية التدخل لصالح خاصة الصناعية منها، فإلى جانب الإعانات والمساعدات الفدرالية لهذا النوع من المقاولات، أتبعته الولايات المتحدة الأمريكية سياسات استقطاب المؤسسات الصغرى وجلبها إلى المناطق الصناعية المجهزة لتحقيق الأهداف التالية:<sup>1</sup>

- تهدف أساسا إلى إعادة بعث وخلق المشروعات الجديدة، فالمنافسة بين الولايات أو الجهات لاستقطاب المشاريع وزيادة الإعانات الدولة الفدرالية نتج عنها نوع من الديناميكية والحركية في بعث المشاريع الجديدة.

- تركز أساسا على الحواجز المالية والإعفاءات الضريبية على الملكية وغيرها وتوفير أراضي بأسعار رمزية وبرامج لضمان قروض مرنة بالشراكة مع القطاع المصرفي.

إن المساعدات العديدة التي قدمتها الولايات المتحدة الأمريكية لتطوير ونشر فكرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد تعدت الحدود الأمريكية، حيث وصلت هذه المساعدات إلى عدة دول نامية في العالم من بين المساعدات التي قدمتها الولايات المتحدة الأمريكية إلى المؤسسات الصغيرة نذكر أهمها:<sup>2</sup>

- تمكينها من الحصول على مشاريع عمومية إضافة إلى مساعدة هذه المؤسسات عن طريق إنشاء صندوق خاص بتعويض الخسائر الناجمة عن دفع الديون، ويمول هذا الصندوق عن طريق الاشتراكات الصغيرة المقدمة من طرف البنوك.

<sup>1</sup> عمار جمعي، "إستراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الشراكة الأورو-متوسطة"، مذكرة تخرج لنيل شهادة دكتوراه شعبة تسيير المؤسسات، في العلوم التسيير، تخصص إدارة الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر -باتنة- الجزائر، ص 32،  
<sup>2</sup> فطم عبدالقادر، مرجع سابق، ص 28.

- تقديم إعانات تكميلية للمؤسسات المالية، متعلقة بالأخطار المالية على المستوى الأمريكي، مع الإشارة أن هذه الإعانات التكميلية هي عبارة عن شكل من أشكال المئونات التي تقدم إلى المقاولين في حالة نجاحهم في تجاوز نسبة معينة من رقم الأعمال المحقق على كل منتج جديد.

- إنشاء مؤسسات لتشغيل الأموال الخاصة بالمتعاقدين، هدفها يتمثل في السعي إلى تشغيل المنح المستقبلية للمتعاقدين في إنشاء صغيرة جديدة.

### المطلب الثاني: تجربة بعض الدول النامية في ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

يتكلم المطلب الثاني على بعض التجارب للدول النامية في ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي: التجربة الهندية، التجربة الأردنية والتجربة المصرية، ويتم عرضها بتفصيل فيما يأتي.

#### الفرع الأول: التجربة الهندية

تعتبر الهند من أكثر الدول تأثراً بالتجربة اليابانية في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وطبقاً للدستور الهندي، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تندرج ضمن صلاحيات حكومة الولايات وتتركز جهود الحكومة المركزية على صياغة البرامج العام لتطوير هذه المؤسسات، وهذا منذ أن حصلت على استقلال في عام 1948 وكان السبب الرئيسي في ذلك هو إتباع سياسة غاندي الذي نادي بضرورة الاعتماد على النفس اقتصادياً في أثناء فترة الاحتلال البريطاني.

فالهند تعتبر من أولى تجارب دول العالم الثالث والنادرة، فهي تمتلك مجموعة من المؤسسات الصغيرة والمصغرة جد متطورة، وقد اعتبر قطاع هذه المؤسسات الخط الثاني بعد المؤسسات الصناعية الكبرى في إستراتيجية التنمية في البلاد، وهذا لقدرته على المساهمة في الاقتصاد الهندي كما يبينه الجدول التالي (1-5):

البيان	نسبة المشاركة
الناتج المحلي الإجمالي	30
إجمالي الصادرات الصناعية	45
عدد المؤسسات الصناعية	95
إجمالي الإنتاج الصناعي	40
عدد الوحدات المسجلة	3.2 مليون وحدة
العمالة	18 مليون عامل

المصدر: مجلس الوزراء، "المشروعات الصغيرة في مصر المشاكل ومقترحات الحل" مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، 2003 ص188.

### أهم الجهات المسؤولة عن دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

قامت الحكومة الهندية بإنشاء عدد من الهيئات والوحدات التي تعمل خصيصاً لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتوسطة، ومن أهم تلك الهيئات:<sup>1</sup>

1- وزارة الصناعات الصغيرة والصناعات الريفية والزراعية: نظراً للأهمية الكبيرة للصناعات الصغيرة في الهند والتي تعمل على دفع الاقتصاد الهندي وتنمية قطاع الصناعة قامت الحكومة الهندية بإنشاء وزارة خاصة تعمل على دعم الصناعات الصغيرة والتنسيق بين الهيئات المختلفة التي تعمل لخدمه هذا القطاع، وقد وضعت الوزارة ملامح خاصة لمهمتها خلال الألفية الجديدة والتي تتفق مع الأهداف العامة للحكومة، وتشمل ما يلي:

- إعادة تأهيل ومساعدة الوحدات التي تواجه مشاكل ووضع السياسات اللازمة لتحليل الوضع وتحديد تلك المشاكل والعمل على إيجاد حلول جذرية لها.
- تحديث المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى نشر التكنولوجيا الحديثة، وذلك من خلال عدد من البرامج والخطط القومية.
- مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تسويق منتجاتها محلياً ودولياً.

<sup>1</sup> مجلس الوزراء، "المشروعات الصغيرة في مصر المشاكل ومقترحات الحل" ، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، 2003، ص 188.

- توفير بيئة مالية مناسبة من خلال العمل على تخفيض الضرائب والرسوم المفروضة على الصناعات الصغيرة.
- العمل على دعم الصناعات الصغيرة والأعمال الحرة في المناطق الريفية، وذلك من خلال عدد من البرامج الخاصة بالتشغيل والصناعات الريفية، بالإضافة إلى الاهتمام بالصناعات المرتبطة بالزراعة.
- الاهتمام بدعم البنية التحتية من خلال تقوية البرامج القومية لتنمية المجموعات الصناعية، والتي تعتبر الاهتمام بالبنية التحتية أحد أهدافها وذلك لتوفير البيئة الملائمة لعمل الصناعات لصغيرة.
- دعم العلاقات الثنائية والتعاون مع جهات دولية من خلال إنشاء وحدة خاصة بالتعاون الدولي والمشاريع المشتركة في الوزارة ومع المؤسسات الصغيرة نفسها، خاصة البرامج الخاصة بتنمية قطاع الصناعات الصغيرة بالتعاون مع منظمات ONUDI و PNUD.
- تقوية ودعم تكنولوجيا المعلومات ووضع خطط شاملة لإعداد الصناعات الصغيرة للتعامل من خلال التجارة الإلكترونية، بالإضافة إلى دعم البنية التحتية التكنولوجية التي تساعد على ذلك، وتوفير جميع المعلومات عن الصناعات الصغيرة من خلال موقع خاص على شبكة الإنترنت.
- تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر كوسيلة لزيادة الموارد المالية بالإضافة إلى تقديم التكنولوجيا الحديثة وطرق الإدارة الحديثة للصناعات الصغيرة، برؤية خاصة تجعل للقطاع قدرة تنافسية على المستوى الدولي.
- تبسيط القوانين الصناعية وإنشاء لجنة خاصة لوضع وتوحيد وشمولية القوانين الخاصة بالصناعات الصغيرة.
- تقوية الدعم المالي والقروض، ووضع المقاييس اللازمة من أجل تأمين تلك القروض، بالإضافة إلى دعم اعتمادات رأس المال وما يتعلق بها من خدمات.

- تسهيل دفع القروض والفائدة المستحقة عليها، بالإضافة إلى وضع آليات خاصة من أجل سرعة تسوية النزاعات الخاصة بالتأخر في الدفع.

## 2- لجنة الصناعات الصغيرة: تعمل هذه اللجنة تحت قيادة وزارة الصناعة، وتقوم

بمايلي:

- كيان استشاري للحكومة فيما يتعلق بالصناعات الصغيرة.
- تسهيل التنسيق والتعاون بين الهيئات المختلفة لتنمية قطاع الصناعات الصغيرة.
- بحث كيفية توفير المساعدات والتسهيلات لقطاع الصناعات الصغيرة في مجالات التسويق، التمويل والقروض، ومراقبة الجودة.

## 3- منظمة تنمية الصناعات الصغيرة: تعمل تلك المنظمة تحت مظلة وزارة

الصناعة، وتعمل على وضع سياسات الحكومة المركزية المختصة بهذا القطاع الهام بالإضافة إلى تقوية القطاع والعمل على تنميته من خلال توفير عدد من الخدمات، تتمثل فيما يلي:

- التدريب على طرق الإدارة الحديثة بالإضافة إلى تنمية وتشجيع الأعمال الحرة.
- مساعدة الصناعات الصغيرة على توسيع مجال أعمالها بالإضافة إلى توفير التدريب اللازم وتنمية مهارات الأفراد والموارد البشرية.
- توفير الدعم اللازم لتسويق منتجاتهم (مثل: تحضير كتيبات عن المنتجات لتسويقها).

- وضع دراسات خاصة لتحديث المصانع.
- توفير البيانات اللازمة للعمل مع مساعدة المؤسسات على عمل دراسة جدوى.
- توفير المعدات الحديثة واللازمة لتحسين الإنتاجية وجودة المنتجات.

## السياسات والتسهيلات الحكومية: الخدمات التي تقدمها الدولة من أجل دعم عمل

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

- تعديل وتسهيل جميع الإجراءات التي تختص بالصناعات الصغيرة فيما يساعدها على العمل بمرونة وسهولة.
- توفير الموارد اللازمة لعملية الإنتاج.

- تسهيل الحصول على العضوية في الاتحادات المختلفة.
- تقديم الخدمات الاستشارية سواءاً كانت قانونية أم إدارية، بالإضافة إلى توفير العديد من البرامج التدريبية المختلفة.
- مساعدة المؤسسات في استئجار أو شراء المعدات والآلات الحديثة اللازمة لتحسين جودة العمل من ناحية والمنتج من ناحية أخرى.
- دعم خاص للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المواصلات الحكومية.
- توفير الدعم الفني.
- تقديم تسهيلات للمؤسسات فيما يتعلق بالشحن خاصة الشحن الجوي.

### الفرع الثاني: تجربة الأردن.

يمثل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأردن الأغلبية العظمى من النشاط الإقتصادي الخاص، وتشير الإحصائيات إلى أن أكثر من 97% من المؤسسات العاملة في الأردن هي مؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم، ويعمل بها أكثر من 50% من حجم العمالة.

وقد أولت الحكومات المتعاقبة في الأردن عناية خاصة لمشكلتي الفقر والبطالة، ويبرز ذلك من خلال المحاور الأربعة، لحزمة الأمان الاجتماعي المتمثل في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بضرورة توفير التمويل اللازم لها، سوء بصورة مباشرة من خلال صندوق التنمية والتشغيل وبرامج أمير، أو غير مباشرة من خلال الجهاز المصرفي والشركة الأردنية لضمان القروض.<sup>1</sup>

**تجربة الشركة الأردنية لضمان القروض:** بدأت الشركة إصدار ضماناتها في شهر آب (أغسطس) 1994، وبعد رفع رأس مالها إلى 10 مليون دينار سنة 1995، بدأ التطبيق الفعلي لبرنامج ضمان ائتمان الصادرات في عام 1997، أما المنتجات الضمان والخدمات التي توفرها الشركة فهي تشمل برنامج ضمان القروض ومن بين ما يحتويه:<sup>2</sup>

**ضمان تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وهذا بدوره يركز على النقاط**

التالية:

<sup>1</sup> فرحي محمد، صالح سلمي، "المشاكل الرئيسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي" الملتقى الوطني حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية 17-16 أبريل 2006 جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف الجزائر ص746.  
<sup>2</sup> التقرير السنوي الثالث عشر، للشركة الأردنية لضمان القروض، 2006، ص10.

- يغطي هذا البرنامج المشاريع الجديدة أو القائمة والتي سيتم توسيعها أو إدخال تحسينات عليها، وذلك في كافة القطاعات المنتجة والمدرة للدخل.
- تضمن الشركة ما نسبته 50% من الرصيد القائم للقروض التي تبلغ 40 ألف دينار فأقل.
- تضمن الشركة ما نسبته 50% من الرصيد القائم للقروض التي تزيد قيمتها على 40 ألف دينار ولغاية 100 ألف دينار.
- يتم اعتماد مبدأ الضمان الجزئي للقروض التي تزيد قيمتها على 100 ألف دينار.
- مدة القرض 7 سنوات بما فيها مهلة سماح حدها الأعلى سنة واحدة.

### نشاطات مؤسسة تنمية الصادرات والمراكز التجارية الأردنية:

تتخذ المؤسسة مجموعة من الأنشطة تهدف في مجملها إلى دعم القدرة التنافسية للشركات الصناعية الأردنية، وتشمل على محورين هما:

- **المحور الفني:** الذي يتمثل في تخصيص الدعم الفني لتطوير أساليب الإنتاج وتحسين الجودة وتنمية الموارد البشرية، حيث تضم المؤسسة مجموعة من المراكز الفنية منها مركز تطوير خدمات صناعية للألبسة ومراكز التعبئة والتغليف.
- **المحور الثاني:** فيتمثل في المحور التسويقي والذي يركز على المشاركة في المعارض العالمية والعربية وتنظيم المعارض الصناعية الأردنية الشاملة والمتخصصة وكذلك البعثات الترويجية للبعثات المعنية.

تخلص التجربة الأردنية إلى تأكيد مدى أهمية وجود هيئة لضمان مخاطر الائتمان، وما تساهم به تلك الهيئات من دعم وتشجيع جهات التمويل على تقديم المزيد من التمويل إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي كانت محرومة من الحصول على احتياجات المالية من الجهاز المصرفي في ضوء عجزها عن توفير الضمانات المطلوبة، ولقد لعبت هيئات مخاطر الائتمان دور هام في تسيير وسهولة الحصول على القروض، وزيادة القدرات الائتمانية المؤسسات الصغيرة.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> محمد يعقوبي، "مكانة وواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية" الملتقى الدولي حول "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية" يومي 17-18 أبريل 2006، جامعة حسبية بن بو علي الشلف، الجزائر، ص54.

**الفرع الثالث: التجربة المصرية**

بدأت مصر تهتم بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بداية العشرينات, وقد خصصت الدولة في عام 1923 مئة ألف جنيه أودعتها لبنك مصر لإقراض المؤسسات الصغيرة بشرط لا يتجاوز القرض 1000 جنيه, وارتفع هذا المبلغ تدريجيا حيث وصل في عام 1936 إلى مليون جنيه.

في عام 1947 تم إنشاء البنك الصناعي ولكن اقتصر تعامله مع المؤسسات الكبرى وفي 1971 تم إدماجه في بنك الإسكندرية وأصبح إدارة في بنك الإسكندرية تخصصت في العمليات المصرفية لوحدة الإنتاج الصناعي والزراعي والحرفي, وأطلق عليها جهاز تمويل الحرفيين, وفي سنة 1974 تم تأسيس البنك الصناعي وفي سنة 1976 تم تعديل أسمه ليصبح بنك التنمية الصناعية, وكان من أهداف هذا البنك تدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومنحها القروض المطلوبة, وإن كان رأسمال البنك ممنوح من طرف الدولة إلا انه كانت تصله موارد إضافية لمنحها لهذه المؤسسات على شكل قروض ميسرة, ويحصل البنك على هذه الموارد من الحكومة في شكل معونات وقروض ومن بعض مؤسسات التمويل الدولية كالبنك الدولي ومن بعض مؤسسات التمويل الأوروبية والعربية, ويمكن عرض أهم الهيئات التي تدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصرية.

## الشكل (1-4) يبين أهم الهيئات التي تدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصرية.

### أهم الهيئات التي تدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصرية

**الصندوق الاجتماعي للتنمية:** يعمل في جميع المحافظات المصرية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وإنشاء المؤسسات جديدة للشباب لتأمين فرص العمل لهم، يقدم الصندوق الاجتماعي للتنمية الصندوق الاجتماعي للتنمية مجموعة من الآليات المؤسسية الجديدة لتفعيل دوره الداعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

**الهيئة العامة للتصنيع (وزارة الصناعة والثروة المعدنية):** قصد دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تقوم الهيئة العامة للتصنيع وتطوير بما يلي:

- إعداد أدلة إرشادية تبين القطاعات التي يمكن الاستثمار فيها.
- إعداد كافة دراسات الجدوى للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تقديم الاستشارات للفنية فيها يتعلق باختيار الماكينات والمعدات والتكنولوجيا الملائمة للمشروع.
- تقديم كافة الإحصاءات والبيانات المتعلقة باتخاذ القرارات في شأن الاستثمار.
- المساهمة في حل المشاكل الإنتاجية التي تواجه هذه المؤسسات.
- القيام بكافة الأعمال القانونية الخاصة بتعاقدات المؤسسات من مرحلة إنشاء إلى غاية تشغيلها.

المصدر: من إعداد الطالب استنادا إلى محمد يعقوبي "مكانة وواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية" الملتقى الدولي حول "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية" يومي 17-18 أبريل 2006، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، الجزائر، ص54.

## خلاصة الفصل الأول:

يعتبر الوقوف على ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضرورة ملحة لكل باحث ومهتم لهذا المجال, باعتبار أن تحديد تعريف دقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يسمح بمقارنة هذا النوع من المؤسسات مع المؤسسات الكبرى هذا من جهة, ومن جهة أخرى من خلال التجارب التي تم التطرق إليها يمكن القول أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكنها إن تحقق مالا تستطيع المؤسسات الكبيرة تحقيقه, وهذا بسبب قدرتها على المنافسة نظرا للمميزات التي تتميز بها من صغر حجم, ومحدودية رأس المال المستثمر, كما أنها لا تتطلب غالبا تكنولوجيا معقدة, إضافة إلى الخصائص التي تتميز بها هذه المؤسسات وحتى تتمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية متمثلة في توفير مناصب شغل, تحقيق الاكتفاء الذاتي, مساهمة في القيمة المضافة والمساهمة في الناتج الخام, يجب أن توفر لها الدعم الكامل من قبل الحكومات خصوصا في مجال التمويل, وكذا التسهيلات الإدارية والقانونية هذا ما أثبتته بعض التجارب التي تم عرضها مثل التجربة اليابانية, من خلال ما ورد في الفصل الأول نستخلص النتائج التالية:

- عدم وجود تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا راجع إلى كثرة المعايير التي تدخل في تحديد تعريفها ومن بينها عدد العمال, رأس المال, مستوى التنظيم, درجة الانتشار, كمية الإنتاج أو قيمته, حجم المبيعات, مستوى الجودة إلى غيرها ويمكن أن يرجع كذلك إلى التفاوت في التطور والنمو الإقتصادي بين الدول المتقدمة والدول النامية.
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحقق تنافسياتها بسبب الامتيازات التي تتميز بها ومن بينها ارتفاع الابتكار فيها فمثلا في اليابان 52 % من الابتكارات ترجع إلى أصحاب هذا المؤسسات, وقلة رأس مال الذي يسمح بإنشاء مثل هذا النوع من المؤسسات.

- تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قطاعاً رئيسياً بسبب ماحققته في بعض الدول، حيث أن التجارب التي تم عرضها بينت الدور الفعال الذي تقوم به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات الدول المتقدمة والدول النامية، فمثلا نجاح هذه المؤسسات في إيطاليا كان نتيجة تجمعاتها في منطقة واحدة، وبصفة عامة يرجع نجاح هذه المؤسسات إلى التحفيزات التي تمنحها الحكومات إليها.

## الفصل الثاني:

# دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التجارة الدولية

أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلعب دوراً مهماً في التجارة الخارجية، ويرجع ذلك إلى التطور التكنولوجي الذي تستعمله المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إنتاج منتجاتها، بالتالي يمكن القول أن المؤسسات التي تتوفر على تكنولوجيا مرتفعة هي التي تخلق تجارة خارجية، أي خلق تجارة خارجية مع دولة معينة مثلاً يعزى إلى إبتكار منتجات جديدة، وحتى يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تحافظ على حصتها في هذه الأسواق ودخولها أسواق دولية جديدة، يتطلب توفير محيط قانوني وإقتصادي يلبي إحتياجاتها يتمثل في مايلي: إعطائها تحفيزات ضريبية ومالية، الوقوف على حل مشاكلها المتعلقة بتصدير، دراسة استراتيجيه التصدير، ووضع تأمينات اتجاه تذبذب أسعار الصرف، إعطاء تحفيزات في مجال مشاركة في المعارض الدولية، ودراسة مختلف الأخطار وذلك يكون بعدم تسرع في اتخاذ قرار الدخول في الأسواق، وبالتالي يمكن القول أن توفر هذا المحيط يعطي لهذا النوع من المؤسسات القدرة على التوغل في الأسواق الخارجية ومنافسة المؤسسات الكبيرة في هذا المجال، والدليل على هذا هناك عدة تجارب دولية تبرز هذا منافسة سواء في الدول النامية أو الدول المتقدمة، مثل تجربة كندا التي تبين أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي أكثر مساهمة في التصدير من المؤسسات الكبيرة.

يعرض هذا الفصل ثلاثة مباحث حيث تم عرض في المبحث الأول النظريات المفسرة لقيام التجارة الخارجية وهذا حسب تطورها الزمني، أما في المبحث الثاني تتناول مفاهيم عامة حول التسويق الدولي وأهميته في خلق قيمة مضافة للمؤسسات، والمبحث الأخير تم التركيز فيه على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعلاقتها بالتدويل.

### المبحث الأول: النظريات المفسرة لقيام التجارة الخارجية

بعد نشأة الدول خلال القرنين السادس والسابع عشر في أوروبا بدأ البحث في كيفية إثراء الدولة، ومن ثم تعظيم قوتها في مواجهة القوى الأجنبية، وكانت الإجابة في مقدار ما يتوافر لديها من معدن نفيس، والمقصود بالمعادن النفيسة الذهب والفضة على وجه التحديد، فقد نظروا على تلك المعادن على أنها ثروة في حد ذاتها، وعلى الدولة أن تسعى لتركيبتها إذا ما رغبت في أن تكون لها قوة، ولكن كيف يمكن الحصول على هذه المعادن النفيسة، كانت إجابتهم أنه: من خلال إقامة علاقة تجارية مع الدول الأخرى.

مقتضى تلك العلاقات أن تقوم الدولة (فرنسا مثلاً) بتصدير ما تنتجه من سلع ولتكن القطن والحديد في مقابل الحصول على المعدن النفيس من (البرتغال مثلاً). وبهذا يتراكم المعدن النفيس، ولكنهم قيدوا حرية الاستيراد للسلع والخدمات؛ لأنه سيترتب عليها خروج المعدن النفيس لتسوية المعاملات. وبالتالي كان لابد من تدخل الدولة لتقييد التجارة الخارجية.

ولكن الأمر اختلف على يد المفكرين الرواد ومؤسسي هذا العلم (سمينت وريكاردو، وجون ستيوارت ميل) في النظريات التقليدية، حيث لم تعد النظرة إلى المعادن النفيسة أنها أداة للتداول ومخزن للقيم. كما نظروا للتجارة والعلاقات الإقتصادية الدولية على أنها لا تهدف إلى إثراء طرف على حساب الطرف آخر وإنما تحقيق الرفاهية للشعبين المتاجرين.

فيما يلي يمكن عرض بعض النظريات الأساسية التي تفسر قيام التجارة الخارجية

### المطلب الأول: النظريات الكلاسيكية

اهتم الإقتصاديون الكلاسيك بالتجارة الخارجية، وقرروا أن أسباب قيامها والنتائج التي تترتب عليها تختلف اختلافا كبيرا عما يحدث في التجارة الداخلية، وقرروا أن تكاليف إنتاج السلع تحددها قيمة العمل المبذول في إنتاجها.

### الفرع الأول: نظرية التكاليف المطلقة

يعتبر الإقتصادي الانجليزي "آدم سمينت" أول اقتصادي كلاسيكي الذي بحث في التفسير المنطقي وراء التجارة الخارجية، وهذا المبدأ هو: أن التجارة الدولية تقوم على أساس تباين التكاليف المطلقة ويعني هذا أنه من مصلحة الدولة أن تقوم بالاستيراد في حالة ما إذا كانت تكلفة إنتاج السلعة في هذه الدولة أكبر بالمقارنة مع تكلفة إنتاجها في الخارج، تحسب تكلفة الإنتاج على أساس قيمة العمل المبذول في إنتاجها، وبالمقابل يمكن أن تصدر منتجاتها الوطنية في حالة ما إذا كانت تمتاز بتكلفة منخفضة عن الدولة الأخرى لنفس المنتج، ومن هنا فإن التخصص الدولي يتبع التفوق في التكلفة المطلقة للمنتج.

### الفرع الثاني: نظرية التكاليف النسبية ديفيد ريكاردو

حسب ديفيد ريكاردو (D. Ricardo) أن قيام التجارة دولية يكون على أساس تباين التكاليف النسبية وليس المطلقة، ينص مبدأ الميزة النسبية على أن كل دولة ستستفيد إذا تخصصت في إنتاج وتصدير السلع التي يمكنها إنتاج بتكلفة منخفضة نسبياً، وبالعكس ستستفيد كل دولة إذا ما استوردت السلع التي تنتجها بتكلفة أعلى نسبياً، وبالتالي هذا النظرية هي بسيطة في جوهرها، وهي تنطبق على أي تخصص، وليس فقط على التجارة بين دولتين أو الشعبين، خذ مثلاً حالة أفضل محامية في المدينة التي هي في نفس الوقت أفضل طابعة في المدينة فكيف يجب أن تقضي هذه المحامية وقتها؟ هل يجب عليها أن تكتب مرافعتها القانونية وتطبعها بنفسها؟ أم تترك الطباعة لسكرتيرتها؟ من الواضح أنه يجب على المحامية أن تركز على النشاط القانوني، حيث الإفادة من مهاراتها النسبية أو المقارنة أكبر، رغم تفوقها المطلق في كلا المجالين.

أو أنظر إلى الموضوع من زاوية السكرتيرة، فهي طابعة جيدة، لكن القيام ببحث قانوني سيحتاج لجهد كبير في أفضل الأحوال، أو مستحيلاً في أسوأ الأحوال، فهي قطعاً

أقل كفاءة من المحامية سواء في البحث القانوني أو الطباعة، لكنها أكثر كفاءة نسبياً أو مقارنة في الطباعة.

وفق هذا السيناريو يتحقق أكثر قدر من الكفاءة حين يتخصص المحامي في العمل القانوني وتركز السكرتيرة على الطباعة، إن أفضل الأنماط الإنتاجية في التخصص وأكثر نسبياً أو مقارنة من الدولة الأخرى فيها، وهذا يفترض ضمناً أن بعض الناس أو الدول قد يتخصصون في مجالات هم قطعاً أقل كفاءة من الآخرين بالتأكيد فإن كل شخص أو بلد سيجد إفادة نسبة في بعض السلع وعدم إفادة نسبية في سلع أخرى، وعندما يتخصص كل فرد أو كل بلد بالمهنة التي يعملان فيها تستفيد الأطراف كلها من خلال التخصص والتبادل التجاري.<sup>1</sup>

### المطلب الثاني: نظريات النيوكلاسيك:

يعرض هذا المطلب أحد النظريات الأساسية التي تفسر قيام التجارة الخارجية.

#### الفرع الأول: نظرية هيكشر-اولين :

تعتمد نظرية هيكشر- اولين على الفروض التالية:<sup>2</sup>

- ✓ تفترض هذه النظرية التبادل بين بلدين فقط (دولة "أ"، دولة "ب").
- ✓ كل بلد تنتج منتجين وسلعتين ("س"، "ع").
- ✓ كل سلعة تستخدم عاملين من عوامل الإنتاج وهما ("العمل"، "رأس المال").
- ✓ عوامل الإنتاج تنتقل بحرية من قطاع إلى آخر داخل البلد وعدم قدرتها على الانتقال والتحرك بين البلدين.
- ✓ لا تأخذ بعين الاعتبار كل الرسوم الجمركية وغير الجمركية وكذا تكلفة النقل السلعتين بين البلدين.

<sup>1</sup> SAMUELSON et NORDHAUS, Economie, 16<sup>e</sup> ed, Economica, Juiller 2000, p 695

<sup>2</sup> ينظر كل من:

✦ BENISSAD M.E, Cours D'économie Internationale, Alger, OPU, P P 153-154.

✦ Henri-F.Henner, Commerce International, 3<sup>ème</sup> éd, Montchrestien, 1997, P P 90-92.

- ✓ عوامل الإنتاج متماثلة بالنسبة للبلدين أي تكون من نفس النوعية.
  - ✓ التوظيف الكامل لجميع موارد الاقتصادية في سوق تسوده المنافسة التامة, أي توجد المنافسة التامة في تجارة عوامل الإنتاج داخل البلد وكذا وجود منافسة التامة في تجارة السلع بين البلدين.
  - ✓ يخضع الإنتاج لقانون غلة الحجم الثابتة لكل من السلعتين وفي كل من البلدين, أي عندما تزيد عوامل الإنتاج بنسبة معينة تؤدي إلى زيادة الإنتاج بنفس النسبة.
  - ✓ دالة الإنتاج هي نفسها المستعملة في البلدين, أي أن تقنيات الإنتاج و التكنولوجيا المستعملة هي متوفرة للبلدين.
  - ✓ التخصص غير التام في كلا البلدين, أي أن البلدين ينتجان المنتجين لكن ليس بنفس النسبة.
  - ✓ تشابه الأذواق في كلا البلدين, أي أن منحنى السواء هو نفسه للبلدين.
  - ✓ سلعة "س" سلعة كثيفة العمل وسلعة "ع" سلعة كثيفة رأس المال في كل الدولتين.
  - ✓ لا تلتزم بفرض التقليديين والمتمثل في أن قيمة السلعة تتحدد بكمية العمل المبذول في إنتاجها.
- إن نموذج هيكشر وأولين يعتبر مرجعي للتجارة الدولية, لأنه يقدم تفسيراً لتدفق التجارة كما أن لديها آثاراً على توزيع الدخل, وكما قلنا أنه يفترض بلدين وسلعتين يدخل في تركيبها عنصرين: العمل ورأس المال واستعمال نفس التكنولوجيا وحرية انتقال عامل الإنتاج بين القطاعات وعدم الانتقال بين البلدين ومن هذه الفرضيات يقترح هذا النموذج أن كل بلد تنتج وتصدر المنتج الذي يدخل في تركيبه العنصر الأكثر وفرة لديها.<sup>1</sup>
- أن التجارة الدولية تؤدي إلى تحقيق تكافؤ بين البلدين في أسعار عوامل الإنتاج أي العمالة ورأس المال هذا حسب نظرية تكافؤ عنصر الإنتاج أي نظرية هيكشر وأولين

<sup>1</sup> RAPPORT SUR LE COMMERCE MONDIAL 2008 (Le commerce a l'heure de la mondialisation), ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE, 2008, P 34.

وسامولسن، إلا أن في الواقع لا نلاحظ التكافؤ الكامل لأسعار عوامل الإنتاج وهذا بسبب الحواجز التجارية المفروضة بين البلدان.<sup>1</sup>

### الفرع الثاني: لغز ليونتيف:

من ابرز المحاولات التي جرت لاختبار صحة نظرية هكشر-أولين تلك المحاولة التي قام بها ليونتيف.<sup>2</sup>

كان هدف ليونتيف هو اختبار ما تقضي به النظرية السويدية، من إن الولايات المتحدة الأمريكية التي تتمتع بكثافة رأسمالية كبيرة في النشاط الإنتاجي لاقتصادها الوطني، تتمتع بالتالي بميزة نسبية في إنتاج السلع التي يتطلب إنتاجها كمية كبيرة نسبياً من رأس المال، وعلى ذلك فمن الضروري طبقاً للنظرية أن تتجه الولايات المتحدة الأمريكية إلى تصدير السلع التي تتميز بمعامل رأس المال كثيف والى استيراد السلع التي تتميز بمعامل عمل كثيف.

وقد قام فيها بتقدير كمية العمل ورأس المال المطلوب لإنتاج ما قيمته مليون دولار من سلع الصادرات والسلع المنافسة للواردات في الولايات المتحدة. واستخدم في التقدير جدول مدخلات ومخرجات للاقتصاد الأمريكي لعام 1947: وتتلخص النتائج التي توصل إليها في الجدول الآتي (1-2):

جدول (1): الاحتياجات من رأس المال والعمل لكل مليون دولار من صادرات الولايات المتحدة والسلع المنافسة للواردات.

السلع المنافسة للواردات	الصادرات.	لما قيمته مليون د من الاحتياجات من رأس المال (بالدولار بأسعار 1947).
3091399	2550780	العمل (بالعامل في السنة).
170004	182313	رأس المال لكل عامل (الف دولار)
18	14	

المصدر: د. محمود يونس، اقتصاديات دولية، الدار الجامعة، الاسكندرية، 2007، ص 75

<sup>1</sup> Paul R Krugman & Maurice Obstfeld, Economie internationale, 3<sup>ème</sup> édition Belgique, De Boeck Université, 2003, p 99.

<sup>2</sup> الحائز على جائزة نوبل عام 1973

ومن الجدول نجد إن وحدة الصادرات تستخدم كمية رأس المال اقل مما تستخدمه وحدة السلع المنافسة للواردات, وهذه الأخيرة تحتاج إلى كمية العمل اقل من وحدة الصادرات.

- فنستنتج من ذلك: أن صادرات الولايات المتحدة كثيفة العمل وأن السلع المنافسة لواردها كثيفة رأس المال.

- ولقد ركزت النظرية على جانب العرض ولم تركز على جانب الطلب وتأثيره على نمط التبادل.

- وبالتفصيل فالنظرية تفترض تماثل الأذواق وهي بهذا الفرض تغلق الباب أمام عوامل الطلب, فقد تكون أذواق المستهلكين متماثلة في الدول المتقاربة في دخول الأفراد, لكن من غير الممكن إن تكون أذواق المستهلكين في الجزائر هي ذاتها أذواق المستهلكين في الولايات المتحدة.

- ومهما قيل عن محاولة ليونتييف فهي محاولة رائدة, فلقد فتحت الباب لعدة دراسات, ونذكر منها ما قام به ستولبر و روز كامب عن تجارة ألمانيا الشرقية مع بقية دول شرق أوروبا والتي اتضح منها إن صادرات ألمانيا كثيفة رأس المال وان وارداتها كثيفة العمل.

وبإدخال جانب الطلب في الحسابات يلوح أمامنا مخرج من لغز ليونتييف, فقد نجد إن طلب المستهلكين في البلد ذي الوفرة النسبية في عنصر معين يكون شديدا على السلع الكثيفة في استخدام هذا العنصر, مثلا: قد يكون طلب المستهلكين في الولايات المتحدة على السلع كثيفة رأس المال لرفاهية وطلب المستهلكين في الخارج على السلع كثيفة العمل من الحاجة, بحيث تصدر الولايات المتحدة السلع كثيفة العمل وتستورد السلع كثيفة رأس المال بالرغم من الوفرة النسبية لرأس المال والندرة النسبية في العمل, وهذه الظاهرة تعرف بانعكاس الطلب. نذكر هذه الظاهرة كمخرج من لغز ليونتييف مع ملاحظة إنها لا تثبت خطأ نظرية هكشر-أولين, بل تكملها وربما تعدل من تنبؤاتها الأساسية.

باعتبار إن نظرية نسب عوامل الإنتاج هكشر-أولين لم تتمكن من شرح العديد من الظواهر الحديثة التي طرأت على التقسيم الدولي للعمل والتجارة الدولية ظهرت مجموعة من النظريات الحديثة تحاول التطرق لهذه الظواهر بإدخال عوامل جديدة وإضافية كعامل التكنولوجيا وعامل الطلب والمنافسة غير الكاملة والاختلاف في الأذواق وعدم ثبات عائد الحجم...الخ.<sup>1</sup>

### المطلب الثاني: النظريات الحديثة لتفسير قيام التجارة الخارجية

يعرض المطلب الثاني أهم النظريات الحديثة التي تفسر قيام التجارة الخارجية وهي:

#### الفرع الأول: الفارق التكنولوجي كمحدد للتبادل نظرية التكنولوجية الجديدة

يعتبر "بوسنير" من رواد نظرية الفجوة التكنولوجية، حيث قام بتطويرها من خلال ما لاحظته من أن البلدان المتقدمة والتي لديها تكنولوجيا حيث تسمح لها هذه الأخيرة من إنتاج منتجات جديدة، هذه المنتجات تمكنها من الاستفادة من عملية الاحتكار في الإنتاج، حيث يمكن القول أن التقدم التكنولوجي لمؤسسة من شأنه أن يضيف للبلد الأصل أي المؤسسة المخترعة ميزة نسبية جديدة.

فحسب هذه النظرية العنصر المحدد للتجارة الدولية يكمن إذن في الفجوة التكنولوجية القائمة بين البلدان، بحيث أن البلدان المتقدمة تصدر سلعا ذات كثافة من حيث التكنولوجية الجديدة وتصدر البلدان الأخرى سلعا مبتدرة.

#### الفرع الثاني: نظرية دورة حياة المنتج

انطلاقا من فكرة الفارق التكنولوجي يميز ثلاثة مراحل لدورة حياة المنتج:<sup>2</sup>

(1) **مرحلة المنتج الجديد:** وفي هذه المرحلة يظهر المنتج في البلد الذي يستعمل تكنولوجيا عالية ويتمتع بمستوى دخل عال ويد عاملة مؤهلة فالمنتج الجديد يظهر في السوق محدد ويستهلك داخليا فقط.

(2) **مرحلة نضج المنتج:** يأخذ المنتج في هذه الحالة المرحلة بالتوسع ويبدأ تطويره إلى البلدان الأخرى المتطورة من صنعه أما عن طريق نسخه أو تقليده.

<sup>1</sup>فاشي فايزة، "الاقتصاد الدولي تنقل السلع وحركة عوامل الإنتاج" الجزائر، منشورات دار الأديب، 2007، ص 34.  
<sup>2</sup> إيزام خالد، "ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر الإجراءات الوسائل الأهداف خلال العشرية الأخيرة (1990-2000)" مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع النقود والمالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، ملحقة خروية، جامعة الجزائر، 2002، ص 07.

3) **مرحلة تعميم المنتج دولياً:** نظراً لتواجد هذا المنتج في الأسواق الدولية بفضل التصدير فبالتالي يمكن لأي دولة من أن تنتجه حتى الدول النامية، ويتأتى ذلك بمعرفة طرق إنتاجه وسهولتها والتحكم في شروطه المرتبطة بالتسويق، ومن هنا فإن في هذه المرحلة الشركة التي ابتكرت هذا المنتج ستحجم عن إنتاجه من أجل الاستطلاع الجديد والابتكار منتجات أخرى.

### الفرع الثالث: نظرية الطلب النموذجي (ليندر Linder):

إن شروط الإنتاج حسب " ليندر " ليست مستقلة عن شروط الطلب لأن كفاءة الإنتاج تزداد بازدياد الطلب، كما أن شروط الإنتاج المحلي يؤثر عليها -أساساً - الطلب الداخلي. والطلب المحلي النموذجي يعتبر ركيزة الإنتاج والشروط الضرورية وغير الكافية الذي يجعل سلعة ما قابلة للتصدير، وعليه فإن السوق الخارجي إنما هو امتداد للسوق الداخلي في حين أن المبادلة الدولية لا تمثل سوى توسع للمبادلات الإقليمية.

**المبحث الثاني: التسويق الدولي**

يعرض المبحث الثاني مفاهيم عامة على التسويق الدولي، العوامل التي تدفع المؤسسة إلى التسويق الدولي ومخاطره ومراحله.

**المطلب الأول: مفاهيم عامة على التسويق الدولي**

التسويق هو العمل على أن تكون أو لا تكون

يتعلق التسويق الدولي بالتخطيط وإجراء الصفقات خارج حدود الدولة وهذا من أجل تلبية أهداف الأفراد والمنظمات، وقد أعطيت عدة تعاريف للتسويق الدولي، إلا إن معظم هذه التعريفات متفرقة ومعظمها يصف مبادئ التسويق الدولي بالأسلوب نفسه، بمعنى القيام بالتسويق في أكثر من دولة واحدة، ومن هذه التعريفات نذكر تعريف جمعية التسويق الأمريكية التي عرفته بأنه "عملية دولية لتخطيط وتسعير وترويج وتوزيع السلع والخدمات لخلق التبادل الذي يحقق أهداف المنظمات والأفراد"<sup>1</sup>

**الفرع الأول: أهداف التسويق الدولي**

للتسويق الدولي مجموعة من الأهداف يمكن ذكر أهمها حسب تربستر (TERPESTRA) وسراتي (SARTHY) فيما يلي:<sup>2</sup>

- اكتشاف وتحديد حاجات المستهلك الكوني، وذلك من خلال بحوث التسويق الدولي.  
- إشباع حاجات المستهلك الكوني وهو ما يتطلب إقامة أو موازنة المنتجات والخدمات وباقي عناصر المزيج التسويقي لإشباع حاجات المستهلكين المختلفة بالدول والمناطق المختلفة.

- مواجهة المنافسة والتفوق على المنافسين من داخل الدولة أو الدول المضيفة ومن خارجها أيضا وهو ما يتم من خلال تقييم ورصد ومتابعة ماذا يفعل المنافسون، والاستجابة السريعة للتطور بل وضرورة السبق في هذا، مما يعني تقديم قيمة مضافة للمستهلك وتحقيق المزايا التنافسية.

<sup>1</sup> رضوان المحمود العمر، "التسويق الدولي" الأردن، عمان، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، 2007، ص10.  
<sup>2</sup> غول فرحات، "التسويق الدولي (مفاهيم وأسس النجاح في الأسواق العالمية)" الجزائر، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، 2008، ص ص26 - 27.

- تنسيق عناصر النشاط التسويقي بين البلدان المختلفة مما يتطلب تكوين هيئة إدارية، وتحديد مسؤوليات كل وحدة تسويقية في مختلف البلدان، والقرارات الواجب اتخاذها مركزياً أو عكس ذلك.
- فهم وإدراك قيود البيئة على المستوى الكوني، خاصة إذا ما علمنا بأن البيئة الأجنبية تختلف من بلد إلى آخر وهنا تظهر مسؤولية مدير التسويق والمتمثلة في تحقيق الاختلافات بين الدول في الجوانب المختلفة للبيئة.

### الفرع الثاني: أشكال الدخول للأسواق الدولية:

هناك عدة أشكال مختلفة لدخول للأسواق الدولية والتي تختار المؤسسة من بينها الطريقة المناسبة بالنسبة لها لدخول الأسواق الدولية وهذه الطرق هي:<sup>1</sup>

**1- التصدير:** يعد التصدير أبسط أشكال الدخول للأسواق الخارجية، لأنه يتضمن أقل نسبة من المخاطر بالمقارنة مع البدائل الأخرى وعلى العموم يمكن أن ينظر إلى التصدير من زاويتين:

1-1- التصدير باعتباره نشاطاً سلبياً: وهو عندما تبيع الشركة إلى الخارج دون تخطيط وخبرة، حيث تنظر إلى السوق الخارجي كوسيلة للتخلص مما لديها من فائض غير متوقع، وبالتالي تمارس النشاط التسويقي الدولي بالمناسبات فقط.

1-2- النظرة الثانية للتصدير باعتباره نشاطاً إيجابياً: الذي يعني أن الشركة تقرر الالتزام بالبحث عن قروض تسويقية في الخارج، كما تخصص موارد مادية وبشرية في السوق الخارجي كبديل استراتيجي للعمل في السوق المحلي.

**2- الترخيص الأجنبي:** في هذا الشكل من أشكال الدخول للأسواق الدولية تدخل الشركات عن طريق إبرام اتفاقيات مع مؤسسات تسويقية أجنبية من أجل إنتاج أو التسويق لمنتجاتها في الخارج، وغالباً ما يتم اتفاق على تقسيم نسبة مئوية من الأرباح بين الطرفين (المرخص والمرخص له)، كما تقدم الشركة المرخصة خدمات ومساعدات فنية إلى الشركة المرخص لها.

**3- الاستثمار المشترك:** وهو تعاون بين شركتين أو أكثر على الاستثمار للإنتاج أو/ و بناء أنظمة توزيعية للوصول إلى الأسواق الخارجية، حيث يشارك كل منهم في مخاطر

<sup>1</sup> هاني حامد الضمور "التسويق الدولي"، عمان، مؤسسة وائل للنسخ السريع، 1994، ص 19.

التوسع، فإذا تمت المشاركة مع شركة أجنبية، فإن الشركة المحلية ستكسب التزام الشركة الأجنبية بمهارات وقدرتها للوصول إلى السوق.

4- **الاستثمار المباشر:** إذا رغبت الشركة بتحقيق درجة عالية من السيطرة على إنتاج وتسويق منتجاتها في الخارج، فإنها من المحتمل أن تتبع شكل الاستثمار المباشر للتوسع الدولي، فالاستثمار المباشر يحدث حينما تقوم الشركة المحلية بإنشاء فروع إنتاجية لها في الخارج، وهذه الطريقة تتطلب درجة عالية من الالتزام من حيث المبالغ المطلوبة للاستثمار ووقت الإدارة كما تعتبر أكثر أشكال الدخول مخاطرة.

يجب على المؤسسة أن تقرر أي الأسواق الدولية التي ستدخلها، وقبل اتخاذ هذا القرار تحاول تعريف أهدافها وسياستها التسويقية الدولية وذلك من خلال تحديد:

- حجم المبيعات الأجنبية التي تريد تحقيقها ومعظم الشركات تبدء بحجم قليل، الشركات أخرى تخطط لحجم اكبر.
- عدد الدول التي تريد دخولها.
- أنواع الدول التي تريد دخولها وإن جاذبية الدول تعتمد على المنتج، العوامل الجغرافية، الدخل، السكان، المناخ السياسي، عوامل أخرى.

#### المطلب الثاني: العوامل التي تدفع المؤسسة إلى التسويق الدولي ومخاطره ومراحله

للمؤسسات عدة عوامل تدفعها إلى التسويق منتجاتها إلا هناك مخاطر تتعرض لها، ويمكن التطرق لها بالتفصيل فيما يلي:

#### الفرع الأول: العوامل التي تدفع المؤسسة إلى التسويق الدولي

يمكن تقسيمها إلى ثلاثة عوامل:<sup>1</sup>

<sup>1</sup> ينظر كل من:

✦ علاوي عمر "تشخيص التصدير بالمؤسسة وتحليل البيئة الخارجية وجورها في تحديد إستراتيجية غزو الأسواق الدولية"، الملتقى العربي الخامس في التسويق الولي بالتعاون مع الجمعية التونسية للتسويق المنعقد في رويال الحمامات بالجمهورية التونسية في مايو 2007 المنظمة العربية للتنمية الإدارية من 153-154.

✦ بن حمو عبد الله "تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" مذكرة لنيل شهادة ماجستير تخصص تسويق، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة ابوبكر بلقايد تلمسان، الجزائر، 2010، صص 103-107.

**1-العوامل التجارية:** تتمثل العوامل التجارية في عوامل داخلية بالمؤسسة تدفع بها للبحث عن الأسواق الخارجية, وذلك لأسباب تجارية بحثه ومنها:

**1-1- تشبع السوق المحلية:** يحدث في كثير من الأحيان أن يتم تشبع السوق لمنتج ما أو لخدمة ما نتيجة كثرة المنتجين والمستوردين مما يدفع بالمؤسسة بالتفكير إلى خلق سوق في الأسواق الأجنبية لها, مما يسمح لها من جهة بتطوير المؤسسة من خلال زيادة المبيعات, ومن جهة أخرى تعويض الحصاص المفقودة في السوق المحلي أو التي فقدها مع مرور الوقت.

**1-2- ركود السوق المحلية:** أحيانا ولبعض الصناعات أو الخدمات تشهد السوق المحلية ركودا على المنتج أو الخدمة, مما يجعل الطالب يتدهور, ولكن العكس يحدث في الأسواق الأجنبية الأخرى, مما يدفع بالمؤسسة إلى البحث في إمكانية الاستفادة من تلك الأسواق عوض انتظار إعادة انتعاش السوق المحلية.

**1-3- موسمية السوق المحلية:** بعض المنتجات والخدمات يكون الطلب عليها موسميا مما يجبر المؤسسة على البحث عن أسواق دولية, لتعديل التذبذبات الموسمية.

**1-4- محدودية حجم السوق المحلية:** تصل المؤسسة إلى تغطية سوقها المحلي تغطية تامة وهذا يجعلها تنظر إلى السوق الدولية كفرصتها الوحيدة لنمو المؤسسة.

**1-5- تخصص المؤسسة:** تخصص المؤسسة معناه اختيار قسم من السوق وهذا ما يجعلها معرضة لهجمات المنافسة عند دخولها أي منافس جديد للصناعة التي تخصصت فيها, وكذلك بحكم تخصصها قد يكون سوقها المحلي محدودا, مما يدفع بها التفكير في التدويل والبقاء في ميدان تخصصها.

**1-6- تمدد دورة حياة المنتج:** إن من دواعي اللجوء إلى الأسواق الأجنبية في بعض الحالات هو محاولة المؤسسة الإطالة في عمر منتجاتها وبعثها من جديد بعد شعورها بان منتجاتها على وشك الدخول في مرحلة الزوال, وذلك من خلال نقل منتجاتها إلى البلدان الأقل تطورا والتي مازال المنتج فيها بداية دورة حياته, ومنه سيكون الإقبال عليه كبير باعتباره منتوجا جديدا في ذلك البلد.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> غول فرحات, مرجع سابق, ص 10.

قد يكون سبب لجوء المؤسسة إلى السوق الدولي ضيق السوق محلي، حيث لا تستطيع المؤسسة من خلاله تحقيق أهدافها واستراتيجياتها التسويقية إلا من خلال التوسع أكثر وهو ما يتيح التعامل في الأسواق الأجنبية.<sup>1</sup>

**2-العوامل المالية:** تمثل العوامل المالية التي تدفع بالمؤسسة في التفكير في اقتحام الأسواق الدولية في تخفيض تكاليف الإنتاج، والبحث عن غلة الحجم بالإضافة إلى استثمارات البحث والتطوير.

**2-1- البحث عن غلة الحجم:** سعر التكلفة الواحدة لأي مؤسسة من خلال زيادة الإنتاج، وهذا ما يجعل المؤسسة تفكر في السوق الدولية، لأن هذه الأخيرة تعطي لها فرصة زيادة الإنتاج مما يؤدي إلى انخفاض تكلفة الوحدة، وبالتالي يسمح للمؤسسة بإعطاء أسعار تنافسية تمكنها من غزو الأسواق الدولية.

**2-2- استرجاع الاستثمارات:** حسب بوروناد BORONAD وزملاءه، يعتبر البقاء في السوق المحلية غير كافٍ، لكي تكون استثمارات المؤسسة ذات مردودية، خاصة بالنسبة للاستثمارات البحث والتطوير، إي أن المؤسسة التي تنشط في هذا المجال يتحتم عليها التفكير في السوق الدولية لاسترجاع وبسرعة ما تم استثماره، من خلال توسيع مبيعاتها إلى الأسواق الداخلية.

**2-3- تخفيض تكاليف الإنتاج:** يعتبر الهدف الأساسي من تدويل المؤسسات، هو الانتقال من الأسواق الدولية وتخفيض تكاليف الإنتاج ويتحقق هذا الأخير من خلال مايلي:

- الاستفادة من المزايا التي تمنح للمستثمرين في البلدان المستقبلة للاستثمارات، خصوصاً الدول النامية.

- اليد العاملة المنخفضة التكلفة، كذلك لا تكون إلا في الدول النامية.

**2-4- تخفيض الخطر من خلال التدويل:** من العوامل التي تدفع المؤسسة إلى تدويل نشاطها هو البحث عن كيفية تخفيض الأخطار، أي أن تواجد المؤسسة في أكثر من دولة يسمح بتقليل الأخطار، مثلاً توجد المؤسسة في دولة معينة خصوصاً في دولة من دول العالم الثالث، يؤدي بها إلى الإفلاس في حالة ما إذا حدث بها أزمة مالية أو سياسة، أو فقط إشاعة عند حدوث أزمة يمكن القول: الاستثمارات الأجنبية جبانة تخاف الحروب.

<sup>1</sup> غول فرحات، مرجع سابق، ص 07.

**3- العوامل البيئية:** توجه المؤسسة إلى تدويل نشاط ويمكن أن يكون أحيانا دون اتخاذ قرار استراتيجي مدروس مسبقا، بل تكون استغلالا لفرصة عارضة في البيئة، ومن بين هذه الفرص يمكن ذكر:

**3-1- رغبة المسيرين في تدويل المؤسسة:** تؤثر الأبحاث والملتقيات في مجال التسويق الدولي على سلوك المسيرين في مجال اقتحام السوق الدولية، ويتوقف اقتحام المؤسسة للأسواق الدولية على مدى خبرة المسيرين في مجال التصدير، وتحمل المخاطر والقدرة على الابتكار والتجديد، لكن طموحات وتحفز المسيرين حسب CROES يتطلب كذلك توفر الإمكانيات المادية لغزو أي سوق دولية، يلعب تحفز المسير وبحثه على السوق الدولية، وعدم اكتفائه بالسوق المحلية دوراً كبيراً في تدويل المؤسسة.

وهذا يجب أن يتوفر في كل مسير لأن الإدارة خاصة في ظل وجود الإمكانية، يمكن أن تؤدي بالمؤسسة إلى استحواذ على حصة في السوق الدولية.

**3-2- طلب تلقائي:** هناك الكثير من المؤسسة خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منها تبدأ التعامل مع السوق الدولية صدفة، وقد يكون هذا من خلال لقاء مع ممثل لمؤسسة أجنبية أو المشارك في تظاهرات اقتصادية، مما يسمح للمؤسسة باكتشاف أنه يوجد طلب على سلعها أو خدماتها في الخارج.

لذلك حسب CORINNEI هذه العملية تحت المؤسسة على إتباع طريقة أكثر عقلانية للحصول على زبائن في الخارج، تجعلها تفكر في اقتحام الأسواق الدولية.

**3-3- تغير المحيط الدولي:** تطور التجارة العالمية مع انخفاض الحواجز الناتجة عن تطور الحاصل في الاتفاقيات العالمية كاتفاقية GATT والمنظمة العالمية للتجارة OMC، فمواصلة هذا التطور وفتح العديد من القطاعات كانت حكرا على القطاع العام في عدة دول، كالنقل الجوي، الاتصالات، البنوك وهذا ما نلاحظه في الجزائر بدخول عدة شركات مثل: اوراسكوم تليكوم، بنك باريس الوطني BNP. استمرار مثل هذا التطور سوف يؤدي إلى فتح السوق الجزائري في مجالات أخرى كالكهرباء، الصحة، التعليم. مما يشجع المؤسسات الأجنبية على اقتحام السوق الجزائرية.

**الفرع الثاني: مراحل تطوير التسويق الدولي**

مر التسويق الدولي بعدة مراحل حتى وصل إلى حالته الراهنة من التعقد وتعدد عملياته في الأسواق العالمية وهذه المراحل هي:<sup>1</sup>

1. **مراحل التغلب على الفوائد الجمركية:** وقاد هذه المرحلة الشركات الأمريكية الضخمة خلال الفترة من 1950 حتى عام 1960 حاولت الشركات الأمريكية خلال هذه الفترة تخفيض الرسوم الجمركية بين الدول بهدف تشجيع التبادل السلعي.

2. **مراحل التغلب على انعكاسات التباعد الجغرافي:** تشمل انعكاسات التباعد الجغرافي بين أسواق الدول كل من تكلفة النقل والاختلافات الجمركية والضريبية والثقافية والاجتماعية والنقدية، وقد استمرت هذه المرحلة من عام 1960 حتى عام 1979، وشهدت هذه الفترة ظهور السوق الأوروبية المشتركة التي تستهدف حرية انتقال السلع والخدمات والمعلومات والأموال والأفراد والتكنولوجيا بين الأسواق، وكان ذلك مؤشر الاتجاه نحو التجمعات الاقتصادية الإقليمية في عدة مناطق من العالم، نظرا لما تحققه هذه التجمعات من مزايا لدولها من بينها اتساع السوق، واهم ما يميز هذه الفترة من الناحية التسويقية، هو التغيير الكبير في متطلبات الدول المستوردة من مجرد مشترٍ لسلعة معينة إلى الارتباط على إقامة مصنع تسليم مفتاح أو التعاقد مع المصدر على إدارة المشروع أو إقامة مشروع مشترك معه.

3. **مراحل ظهور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم:** بدأ نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم يظهر بوضوح في مجال التجارة الدولية من عام 1980، وتميزت هذه المؤسسات بالقدرة على النفاذ الدولي للأسواق الخارجية مع تحقيق أرباح أفضل من المؤسسات الكبرى.

4. **مرحلة مفهوم السوق العالمية:** بدأت هذه المرحلة عام 1985 وقادها الكاتب الياباني أوهامي الذي افترض إمكانيات إطلاق المنتج في أسواق عدة دول في آن واحد، وهي أوروبا الغربية والولايات المتحدة الأمريكية وكندا واليابان، وبنى افتراضه على أساس تقارب سلوك المستهلكين في هذه الأسواق، فضلا عن تقارب خصائصهم الثقافية والاجتماعية، ويقوم مفهوم السوق العالمي على عدة افتراضات هي:

<sup>1</sup> يحيى سعيد علي عيد، "التسويق الدولي والمصدر الناجح" دار الأمين للطباعة والنشر، 1997، ص ص 18-20.

- أنه يمكن إطلاق المنتج على المستوى تسويق يشمل عدة دول, مع إجراء تعديلات طفيفة عليه.
- أن ذلك يتطلب التعاون بين الشركات المتنافسة المتواجدة في أسواق هذه الدول, عن طريق تكامل إمكانياتها المميزة سواء كانت إنتاجية أو بحثية أو تسويقية أو مالية.

### الفرع الثالث: مخاطر التسويق الدولي

يحقق تدويل عدة أهداف خصوصاً المالية منها, يتخلل هذه الأهداف مخاطر عدة يمكن للمؤسسة موجهة هذه المخاطر لإتباع استراتيجيات تمكنها من التقليل هذه المخاطر, والاستفادة من المزايا الأجنبية لتدويل وهذا يتوقف على دراسة هذه الاستراتيجيات بصفة جيدة, ويمكن عرض بعض المخاطر التي يجب أخذها بعين الاعتبار:<sup>1</sup>

**(1) المخاطر عدم التقدير الجيد لتكاليف:** هناك الكثير من المؤسسات التي تقع أحيانا في مأزق نتيجة عدم قدرتها على تقدير التكاليف الحقيقية لعملية التصدير, ويعود هذا في كثير من الأحيان إلى عدم القدرة على جمع معلومات مؤكدة, لأنه يصعب في كثير من الأحيان جمع المعلومات من البيئة الدولية ومراقبتها وقد ينشأ خطر التكلفة من:

- وجود تكاليف غير ظاهرة لدخول السوق الدولية.
  - تقدير سيئ لمصاريف النقل والترويج.
- (2) المخاطر التجارية:** تتمثل مصادر المخاطر التجارية أساسا في عدم دفع الزبون لمشترياته, ويختلف خطر عدم الدفع حسب القطاعات, وكذلك حسب المنطقة فخطر عدم الدفع مرتفع بدول أمريكا اللاتينية وبعض دول الصحراء إفريقيا, وفي أوروبا الشرقية ولحد من خطر عدم الدفع, يجب على المؤسسة المصدرة أن تتبع المراحل التالية:
- أن تتحرى عن الزبون خاصة عندما يكون زبونا جديداً.
  - القيام بالتأمين لتحويل خطر قرض للتصدير إلى الشركات التأمين العمومية مثل شركات تأمين الصادرات CAGEX في الجزائر.

<sup>1</sup> ينظر كل من:

✦ لعلاوي عمر, مرجع سابق, ص ص 153-154.

✦ بن حمو عبد الله, مرجع سابق, ص ص 103-107.

- تغطية الخطر من خلال اختيار وسيلة الدفع التي تؤدي إلى ذلك مثل مستند القرض «Crédit Documentaire».

تختلف الأخطار حسب طريقة التوغل إلى السوق الدولية, وللمحد من هذه الأخطار يستحسن عدم التسرع في اتخاذ قرار الدخول والاعتماد على مصادر متعددة للحصول على المعلومات, بالنسبة للأسواق القريبة يرى fontglland انه يستحسن السعي إليها والبقاء بها لعدة أيام, ومقابلة أشخاص مؤهلين, وهذا سيعطي فكرة جيدة المسيرين حول الحوافز الممكنة من جهة والفرص الموجودة من جهة أخرى.

**المبحث الثالث: تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

يعتبر تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الإستراتيجيات التي تسعى الحكومات إلى تحقيقها، ودليل على هذا هناك عدة تجارب تقوم بها عدة دول في هذا الشأن.

**المطلب الأول: علاقة حجم المؤسسات بالتدويل والعوامل التي تؤثر على قرار تدويل****المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

يتناول المطلب الأول علاقة حجم المؤسسات بالتدويل والعوامل التي تؤثر على قرار تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك فيما يلي:

**الفرع الأول: علاقة حجم المؤسسات بالتدويل**

إن أدبيات التدويل تعتبر أن المؤسسات الكبيرة هي الأجدر بذلك، وهي حكر لها بالرغم من الدور الملحوظ والذي يمكن أن تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السوق الدولية (1999, Coviello, Mcauley) وبالرغم أن هذه الأخيرة تختلف عن المؤسسات الكبيرة في التسيير والتنظيم والاستقلالية في إدارة الكثير من الأنشطة (hammer, kuriloll, Scholl) (1979) وفي كل الأحوال نظرا لخصوصية هذه المؤسسات فهي تختلف عن المؤسسات الكبيرة في قضية تدويلها ويرجع ذلك لعدة أمور منها:<sup>1</sup>

1- خصائص هذه المؤسسات.

2- الاعتماد السائد بأن أغلب التحديات التي تواجه هذا النوع من المؤسسات متعلقة بحجمها. ولقد اهتم الكثير من الباحثين بقضية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومعظمها حاولت التوصل إلى علاقة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحجمها، أي مدى تأثير الحجم على تدويل هذا النوع من المؤسسات أمثال: (1994-1993, kalof) (1980, Covusgil, Nevin) وكانت نتائج دراسات هؤلاء الباحثين أن حجم المؤسسة لا يمكن أن يؤثر على تدويلها، وليس هناك أي علاقة بين حجم المؤسسة وإمكانية تدويلها. فمثلا الدراسة التي أجراها (1994-1993, kalof). توصل من خلالها إلى أن حجم الصغير لا يعيق تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للممارسة أعمالها في السوق

<sup>1</sup> عزاوي أعمار، سمية شرفاوي "خصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ممارسة التسويق الدولي" الملتقى الوطني الأول حول دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق تنمية بالجزائر خلال الفترة 2010-2011، يومي 18-19 ماي 2011، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، الجزائر، ص ص 312-313.

الدولية، ولكنه يمكن أن يؤثر على عدد الأسواق التي يمكن أن تخترقها هذا النوع من المؤسسات، كما أن حجمها لا يمكن أن يؤثر على ميولها نحو التصدير.

وهذا ما أشار إليه ( Fracois David, 1971)، وقال بأنه من غير الواقع أن نميز المؤسسات الصغيرة أو المتوسطة عن المؤسسات الكبيرة، فهي الواقع لا توجد مؤسسات صغيرة أو متوسطة أو كبيرة بل هناك مؤسسات قادرة على المنافسة.

فمن خلال ما سبق ذكره يمكن القول بأنه لا ينبغي أن نبالغ في تقدير الحجم كمعيار وحيد للحكم على قدرة المؤسسة على اختراق الأسواق الدولية، فهناك العديد من الدراسات ركزت في مقاربة التصدير على قضية حجم المؤسسة بينما هناك عوامل أخرى تتحكم في قرارات التصدير والمتمثلة في: الموارد البشرية، مستوى التكنولوجيا، درجة الانفتاح، مستوى المنافسة الدولية والموارد المالية.

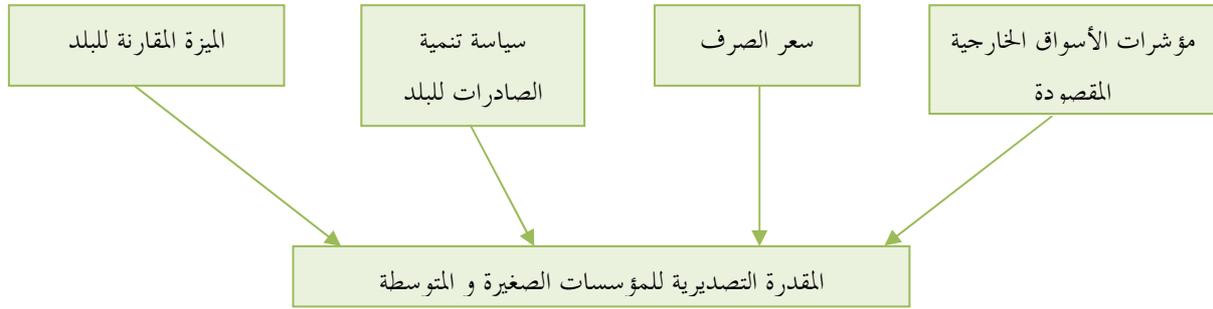
### الفرع الثاني: العوامل التي تؤثر على قرار تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتبر كل من مقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقيم مبيعاتها والأسواق التي تتفاعل معها في الداخل إحدى المحددات التي تحدد مقدرة تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولكن هناك عوامل يجب أن تأخذ في الحسبان منها عوامل خارجية وعوامل داخلية.<sup>1</sup>

1- **العوامل الخارجية:** تتمثل هذه العوامل في المحيط الذي تعمل فيه المؤسسة، قد يكون هذا المحيط محفزاً أو يكون منفراً من التصدير، والشكل الموالي يوضح أهم العوامل المؤثرة في اتخاذ قرار التصدير من طرف المؤسسة.

<sup>1</sup> علوني عمار "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الصادرات مع الإشارة إلى صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر" كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، ص ص 03-04.

الشكل (1-2): العوامل الخارجية المؤثرة في قرار التصدير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

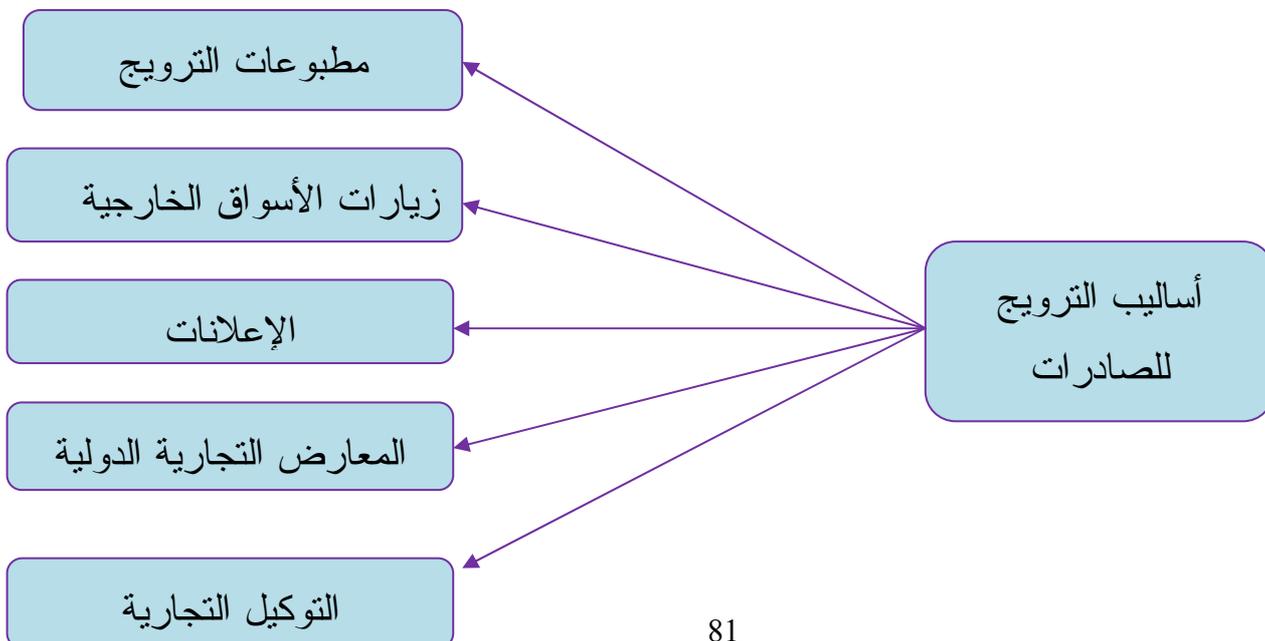


المصدر: علوي عمار "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الصادرات مع الإشارة إلى صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر" كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية, جامعة فرحات عباس سطيف, الجزائر, ص 03.

من الشكل يمكننا توضيح العناصر الآتية:

**1-1- الميزة المقارنة:** إن القوة الاقتصادية للبلد تمكنه من تحديد إمكانيات التصدير، الموارد المتاحة، التكاليف وغيرها، هذه العوامل تجعل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتميز بميزة تصديرية وفقا للاقتصاد الذي تنتمي إليه.

**1-2- سياسة التصدير:** وترتبط بسياسة البلد تجاه التصدير، خاصة الإمكانيات المختلفة التي تقدم للمصدرين المساعدة على التصدير، الخدمات التسويقية التي يقدمها للمتعاملين الاقتصاديين في الخارج، والتعريف بمنتجات المؤسسات الوطنية والخدمات التسويقية هنا تتمثل في أساليب الترويج للصادرات ويمكن تطرق إليها من خلال الشكل (2-2).



المصدر: من إعداد الطالب إعتامدا على محسن فتحي عبد الصبور, قواعد التصدير في النظام التجاري العالمي الجديد دليل علمي لرجال الأعمال, القاهرة, دار الكتاب الحديث, الطبعة الأولى, 1997, ص 61.

من خلال الشكل يتضح لنا أن هناك خمس أساليب للترويج للصادرات في الأسواق العالمية, أولها إصدار مطبوعات متنوعة الأشكال تحتوي على معلومات عن الشركة ومنتجاتها, وهناك الإعلانات بأنواعها المختلفة المقروءة والمسموعة والمرئية, ومن أساليب الترويج أيضا قيام المصدرين بزيارات ميدانية للأسواق للالتقاء برجال الأعمال بالمهتمين باستيراد أنواع المنتجات التي يرغب في تصديرها, والتعرف عن قرب على طبيعة هذه الأسواق, وتعتبر المعارض التجارية الدولية أحد أهم وسائل الترويج للصادرات باعتبارها وسيلة فعالة لعرض السلعة على المستوردين في الخارج, والإجابة بصورة فورية على استفساراتهم, وأخيرا يأتي أسلوب التمثيل التجاري من خلال الوكالة التجارية.

وتجدر الإشارة إلى أن جميع تلك الأساليب متكاملة أي يكمل بعضها البعض وليست بديلة لبعضها البعض, كما يحقق هدفاً محدداً ويستخدم في الوقت المناسب وبالأسلوب المناسب, كما أن لكل أسلوب من أساليب الترويج الخمسة قواعده وأسسها اللازم تفهمها وإتباعها لضمان أقصى استفادة ممكنة<sup>1</sup>

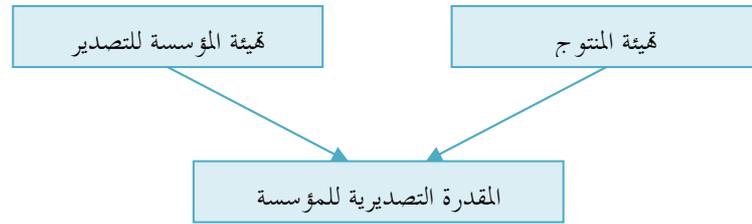
1-3- سعر الصرف: يتعلق بالقدرة الشرائية لعملة البلد, فالتغيرات التي تطرأ على العملة تعطي قدرة تنافسية للصادرات أو تقلل منها, فالارتفاع الذي عرفته خلال عدة سنوات عملة الأورو أثرت بشكل كبير على صادرات دول الإتحاد الأوروبي مقابل صادرات الولايات المتحدة الأمريكية.

1-4- مؤشرات الأسواق الخارجية: إن الدخول إلى الأسواق الخارجية يتطلب من المصدر أن يعرف الكثير من المؤشرات, أذواق المستهلكين, الطلب على السلعة... الخ.

2- العوامل الداخلية: معظم الأبحاث والدراسات توصلت إلى أن هناك عوامل داخلية أساسية تحدد المقدرة التصديرية للمؤسسات وخاصة الصغيرة منها, والشكل الموالي يوضح ذلك.

<sup>1</sup> محسن فتحي عبد الصبور, قواعد التصدير في النظام التجاري العالمي الجديد دليل علمي لرجال الأعمال, القاهرة, دار الكتاب الحديث, الطبعة الأولى, 1997, ص 61.

شكل (2-3): العوامل الداخلية المؤثرة في قرار التصدير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.



المصدر: علوي عمار "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الصادرات مع الإشارة إلى صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر" كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، ص 04.

من الشكل يمكننا أن نستنتج أن هناك عوامل داخلية تؤثر على قرار المؤسسة في التصدير، ومن هذه العوامل تهيئة المؤسسة، وتعني مقدرة مسيرتها وحوافزهم على الخوض في مجال التصدير والعوامل التي تجعلهم يفكرون في تصدير منتجاتهم إلى الأسواق الخارجية، الطاقة الإنتاجية وتعلق بالمعدات والآلات المستخدمة والتي يتم تخصيصها لتلبية الطلب الخارجي، بحيث تكون الطاقة الإنتاجية للمؤسسة كافية لتلبية الطلب على منتجاتها.

**2-1- تنظيم المؤسسة:** وهذا يرتبط بالوقت المخصص لمعالجة القضايا المرتبطة بالتصدير.

- **الموارد المالية:** وهي الموارد المالية التي تتطلبها عملية التسويق الدولي من دعاية، إعلان، النقل، الرسوم المفروضة على الصادرات والمقدرة التقنية والتسويقية، فالمؤسسات التي تمتلك قدرات بشرية قادرة على التأقلم عند دخول المؤسسة عالم التصدير تكون مقدرتها التصديرية أكثر من المؤسسات التي لا تمتلك هذه المؤهلات.

**2-2- تهيئة المنتج:** إن جودة المنتج تتحدد أكثر في السوق المحلية، إذا كان هذا المنتج عليه طلبا بالداخل يمكن أن يحقق نفس الطلب أو على الأقل بشكل نسبي في السوق الدولية.

تعمل الدول حاليا على مساعدة هذه المؤسسات لدخول الأسواق الدولية عن طريق هيئات ومؤسسات متخصصة في ذلك، حيث تقدم لها الدراسات عن الأسواق ومستوى التكنولوجيا ودرجة المنافسة، كما تقدم الدول لمؤسساتها الصغيرة والمتوسطة حوافز مالية

لتشجيعها على التصدير، كما تنظم المعارض والملتقيات التي تسمح بتلاقي المصدرين والمستوردين، كما تتعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على منافسيها وبالمستوى التكنولوجي للمنتجات والأسعار وغيرها، وتعتبر المعارض بداية التصدير في كل دول العالم.

### المطلب الثاني: الخصائص والمحفزات المؤهلة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعراقيل التي تواجهها.

#### الفرع الأول: الخصائص والمميزات المؤهلة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

من بين الخصائص والمميزات التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نجد ما يؤهلها لممارسة التدويل - وهذا إضافة إلى التي سبق ذكرها في الفصل الأول - وما يجعلها الأقدر على تحقيق مزايا تنافسية للتوجه نحو السوق الدولي وربما أفضل من المؤسسات الكبيرة، فقد باتت فرصة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في البقاء والنمو أكبر بكثير من المؤسسات الكبيرة.

فهذا الدور القيادي الذي تقوم به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعزي بتلك المزايا التي تتمتع بها وتمنحها مركز تنافسي ودخول الأسواق الدولية والتي يمكن توضيح أهمها كما يلي:<sup>1</sup>

- المعرفة الشخصية بالعملاء تمنح معرفة مباشرة للسوق هذا معناه يمكن تعرف على احتياجاتهم ورغباتهم التفضيلية وتحليل هذه الاحتياجات.
- تتميز بروح المبادرة والابتكار، حيث بإمكانها إنشاء العديد من الوحدات الصناعية التي تقوم بإنتاج تشكيلات متميزة.
- تطور المزايا النسبية، لقد غيرت العولمة والتجارة والاستثمار والإنتاج حد كبير الميزة النسبية بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر مرونة ويمكنها أن تتكيف بسهولة مع البيئة الجديدة عن طريق إنشاء روابط مع شركاء جدد وتشكيل تحالفات جديدة، ففي هذا السياق يشير العديد من الكتاب إلى إن التحالفات يمكن إن تسمح

<sup>1</sup> عزاوي أعمار، سمية شرفاوي، مرجع سابق، ص ص 313-315.

للمؤسسات في الحصول على الموارد التي تعاني منها النقص بل وتساهم في نقل ضمني للمهارات والخبرات.

- يتميز هذا النوع من المؤسسات بقدرته الفائقة على إدخال تعديلات أساسية في خطوط الإنتاج ويمكنه أيضا إنتاج منتوجات جديدة على حسب التغيرات والظروف السوقية أي متى اقتضت الحاجة لذلك، وينعكس ذلك على أرض الواقع في سهولة نقل المصنع وتخفيض خطوط الإنتاج وتحويل العملية الإنتاجية، وتغيير السياسات التسويقية بما يتلاءم مع معطيات المرحلة الاقتصادية أو السياسية للدولة وتوجهات السوق المحلية أو الدولية.

- صغرها يمنح لها سهولة الدخول إلى السوق والخروج منه بتكاليف منخفضة وفي فترة قصيرة.

- بساطة هيكلها التنظيمي يقلل من البيروقراطية، وكذا يساعد على سرعة اتخاذ القرار خصوصاً في ظل اقتصاد ميزته التنافس الشديد، إي هناك منافسة تقاس على أساس سرعة اتخاذ القرار وليس على أساس الحجم، وبالتالي هناك تحمل للنتائج ورد فعل سريع على المتغيرات والمستجدات الحادثة.

- مرونتها السريعة وفقاً لظروف السوق: سواء من حيث الإنتاج أو النوعية مما يعني القدرة على مواجهة الصعوبات في أوقات الأزمات الاقتصادية وأوقات الركود، خصوصاً في الوقت الحالي فالمؤسسات الكبرى عندما تواجهها أزمة تؤدي بها إلى الإفلاس.

إضافة إلى ما سبق هناك عوامل أخرى تؤهلها ويمكن أن تساعد على اختراق الأسواق الدولية، وهو وجود إطار قانوني جديد، فلقد أوجدت اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة إطاراً لنظام تجاري عالمي أكثر انفتاحاً.

ففي ظل وجود هذه الاتفاقيات المنبثقة عن المنظمة العالمية للتجارة، وبإستراتيجية تصديرية مناسبة تسمح لهذا النوع من المؤسسات بأن تظهر بمستوى أفضل في مجال التجارة الخارجية ومواجهة المنافسة الدولية عن طريق الحد من الحوافز وضمن المعاملة غير التمييزية في الأسواق الدولية.

**الفرع الثاني: العراقيل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لممارسة التدويل.**

مقابل تلك الخصائص التي تؤهل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لممارسة التدويل هناك العديد من العراقيل التي تلغي ذلك تتخذ من نشاطها وتقل من فرض نفاذها إلى الأسواق الدولية ومن نسبة مساهمتها في مسيرة التنمية الوطنية والتي يمكن ذكر أهمها:<sup>1</sup>

- الذي يقل القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويجعلها ضعيفة لمواجهة عمليات الإغراق التي تمارسها المؤسسات الكبيرة من أجل القضاء على المنافسين، هو ارتفاع تكاليف النقل والإشهار وتكاليف الإنتاج بسبب المنافسة الشريفة وغير الشريفة.
- يعيق اختراق منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأسواق التصدير هو عدم إدراك الكافي لأهمية آليات التسويق سواء المحلي أو الدولي، وكيفية التعامل مع قنوات التوزيع غير المباشرة.
- ندرة رأس المال وقدرة محدودة وغير متكافئة لدخول أسواق الائتمان الرسمية وقدرة غير متكافئة للحصول على المدخلات المحلية والمستوردة وما يقترن بذلك من تكاليف مرتفعة وطاقة إنتاجية هزيلة... الخ وغيرها وعدم إمكانية لجوء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الكثير من الدول بالنظر إلى شكلها القانوني غالباً ما تكون عبارة عن شركات ذات مسؤولية محدودة أو شركات مساهمة أو شركات تضامن إلى القيد في السوق المالية مما يفوت عليها فرصة الاستفادة من التمويل المباشر وهذا في ظل وجود مصرفي ضعيف الفعالية.
- غياب قاعدة المعلومات الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية فمعظم المعلومات تقديرية أو ناقصة، فقد تتوافر البيانات عن إعداد تلك المؤسسات، والإنتاج، والعمالة... وغيرها، بينما المعلومات الموثوقة أو التقديرات الجيدة عن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات غالباً لا تكون متوفرة.

<sup>1</sup> وصاف سعدي، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنمية الصادرات مع الإشارة لحالة الجزائر" الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورها في تنمية الإغواط، 8-9 أبريل 2002 جامعة عمار تليجي، الإغواط، الجزائر، ص 39-

- الافتقار إلى المعلومات عن أسواق التصدير الممكنة، وتفاصيل ائتمان الصادرات، وخدمات التامين، وأيضا خدمات متطلبات الاستيراد فيما يخص خدمات استيراد المواد الخام لإغراض الإنتاج للتصدير، لأن عددا كبيرا من الدول لم ينتبه بعد إلى أهمية إنشاء هيئات لرصد المعلومات المتعلقة بالأسواق الخارجية ودعم الصادرات.
- بالرغم مما تقدم فإن عددا من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد تغلب على هذه الصعوبات وكون قاعدة صلبة في السوق المحلي كمرحلة أولى، وإنتاج مكونات السلع التي تعرض للتصدير كمرحلة ثانية، خاصة السلع التي يتمتع البلد بميزة نسبية في إنتاجها، مما يعطيها ميزة تنافسية في الأسواق الخارجية، الأمر الذي ينعكس بدوره ايجابيا عن الميزان التجاري، ومن ثم ميزان المدفوعات، ويمكن أن يتحقق هذا من خلال جملة من الحوافز.

### الفرع الثالث: الحوافز المدعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التدويل

تعد الحوافز التدويلية أحد الجوانب الهامة في مجال تشجيع الصادرات حيث تشمل مجموعة متكاملة من الأساليب والإجراءات التي تهدف إلى رفع الأداء التدويلي في مجالات عديدة في الإطار المؤسسي والتشريعي منعكسا على الميادين التي تمس النواحي الضريبية، سعر الصرف، سعر الفائدة وضمان الصادرات في محاولة تدعم الصادرات والنقل.....إلى غير ذلك من الإجراءات التي تتخذها الدولة بهدف زيادة ربحية نشاط التصدير، ومن أهم الحوافز المتخذة في الكثير من البلدان النامية والمتقدمة نجد الحوافز المتعلقة ب:<sup>1</sup>

1- **جانب التمويل:** حيث تقوم العديد من الدول بتقديم التسهيلات والخدمات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تتمثل أساساً بمنح قروض بمعدلات فائدة مسيرة قبل وبعد شحن البضاعة بهدف السماح لهذه المؤسسات بالوصول إلى الأسواق الخارجية.

2- **جانب التامين:** لتعويض المخاطر التي تواجه المصدرين بصفة عامة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة على وجه الخصوص أثناء العملية التصديرية، تقوم الدولة

<sup>1</sup> وصاف سعدي، "أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية الحوافز والعوائق"، أطروحة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، ص ص: 135-137

بإنشاء نظام لتأمين الصادرات، أو ما يسمى بنظام تأمين القرض عند التصدير، بحيث تشرف على إدارة هذا النظام مؤسسات متخصصة، كالشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية ( COFACE )، والهيئة الإيطالية تأمين القرض عند التصدير ( SACE )، والشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية ( COTUNACE )، والشركة المصرية لضمان الصادرات، والشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات ( CAGEX )، بهدف تأمين المؤسسات المصدرة من المخاطر السياسية، والتجارية، والكوارث الطبيعية، والبحث عن أسواق جديدة، والتقلبات في أسعار الصرف... إلى غير ذلك من أخطار التصدير، هذا ما يجعل المؤسسات المعنية بالتصدير تتشجع لاقتحام الأسواق الخارجية.

3- **السياسة الضريبية:** يتم منح التخفيضات الضريبية على دخول السلع التصديرية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما يؤدي إلى خفض تكلفة الإنتاج وبالتالي تمتع سلع هذه المؤسسات بالميزة التنافسية في الأسواق الدولية.

4- **جانب النقل والتوزيع:** يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تجد طريقها للأسواق الخارجية بواسطة ثلاث قنوات مختلفة ( مباشرة، وغير مباشرة من خلال وسطاء كمراكز التجارة ومراكز الصادرات، أو الاندماج مع المؤسسات الكبيرة)، حيث تقوم بعض الدول بتقديم المساعدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة في مجال نقل وتوزيع السلعة المراد تصديرها، بتحمل الدولة لنسبة من مصاريف النقل والتوزيع والمشاركة في المعارض الدولية، قد تتعدى 50 % من التكلفة الكلية للنقل والتوزيع مثل ما هو معمول به بالجزائر منذ سنة 1997، مما يجعل منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتمتع بميزة تنافسية عند دخولها الأسواق الدولية جراء تحمل الدولة لتكاليف النقل، فعادة ما تتم بتأسيس الدولة لصناديق تنمية الصادرات مهمتها تدعيم المؤسسات المصدرة.

5- **الإطار المؤسسي:** اعتمدت بعض الدول من أجل النهوض بصادراتها إلى تأسيس مكاتب التجارة الخارجية للترويج للصادرات، وذلك عن طريق دراسة الأسواق الخارجية، وإقامة المعارض الدولية.

وللنهوض بالتصميمات الصناعية الخاصة بمنتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يتم إنشاء هيئات صناعية للعمل في إطار تنمية التصميم الصناعي من أجل الارتقاء بمنتجات هذه المؤسسات مما يكون له الأثر الفعال في تدعيم موقف المنافسة في السوق الدولية لهذا البلد أو ذلك.

6- نظام فحص السلع المصدرة لضمان الجودة المناسبة للأسواق الخارجية، تم وضع في عدد من الدول- ومنها اليابان- نظام للحفاظ على سمعة المنتج الوطني في الأسواق الخارجية، وذلك من خلال استقاء المواصفات القياسية الموضوعية من قبل وكالات الفحص والتي تطبق بصرامة شديدة، مع وضع نظام للجودة.

### المطلب الثالث: بعض التجارب الدولية في مجال تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

لقد قام مركز التجارة العالمي التابع لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (CNUCED) بدراسة المقدرية التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض دول العام، توصلت هذه الدراسة إلى النتائج الآتية:<sup>1</sup>

#### الفرع الأول: في البلدان النامية

في بعض البلدان الآسيوية مثل باكستان وتايلاند بلغت حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات الكلية لهذه البلدان 30% و 35% على التوالي، أما في الهند ففي سنة 1982 بلغت حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات الإجمالية حوالي 46 %، أما في السنوات التي تلت سنة 1983 فقد ارتفعت هذه النسبة إلى 93% منها 45% منتجات صناعية، أما في كوريا الجنوبية فقد وصلت هذه النسبة إلى 39% سنة 1983 وسنغافورة التي وصلت حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى 40% من إجمالي الصادرات الكلية.

إن تنمية الصادرات يعد قضية هامة في الدول النامية، فمعظم هذه الدول ولحد اليوم صادراتها من المنتجات الصناعية والخدمات لا يتعدى 1 % والباقي هو صادرات من المواد الأولية لذا من الضروري بالنسبة لهذه البلدان دعم وتنمية قطاع المؤسسات

<sup>1</sup> علوني عمار "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الصادرات مع الإشارة إلى صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر" كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، ص 05.

الصغيرة والمتوسطة والتي يمكن أن تؤدي دوراً محورياً في تنويع صادراتها وذلك على النحو الآتي:

1- التطور التكنولوجي في الدول المتقدمة أدى إلى اختفاء الكثير من المنتجات ذات الطابع التقليدي، وبالتالي يمكن للمؤسسات الصغيرة المتخصصة في بعض الصناعات التقليدية الدخول إلى هذه الأسواق.

2- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستخدم فنون إنتاجية كثيفة العمل، وهو العنصر المتوفر في الدول النامية مما يجعل تكلفة إنتاجها منخفضة، مما يمكنها من الدخول إلى الأسواق الدولية.

3 - إذا ما تم ربط المؤسسات الكبرى بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال التعاقد يمكن لهذه الأخيرة من إيجاد مكانا في السوق الدولية، وعليه تساهم في التصدير بطريقة غير مباشرة.

إن حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في صادرات الدول النامية ضعيفة نسبياً فأغلبية هذه المؤسسات تبيع منتجاتها في السوق المحلي، ولا تستطيع التوجه إلى التصدير لأن طاقتها الإنتاجية لا تستطيع أن تتحمل الإنتاج للسوق الدولية، كما أن الموارد المالية المتاحة ضعيفة لا تسمح بتحمل التكاليف المرتبطة بالتصدير، ثم إن القدرة التنافسية لمنتجات هذه المؤسسات ضعيفة سواءً من ناحية الجودة أو التكلفة، بالإضافة إلى نقص المعلومات حول السوق الدولية، فلا توجد مؤسسات متخصصة تقدم لها المعلومات الكافية عن الأسواق الدولية، مع غياب تكفل تام من طرف السلطات العمومية بهذه المؤسسات خاصة في مجال الامتيازات المرتبطة بالتصدير، إن أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية لا تملك طاقات بشرية قادرة على التكفل بالمشكلات التي تواجه هذه المؤسسات إذا ما قررت الدخول إلى الأسواق الدولية.

لقد أصبح لدى المسيرين وصناع القرار في الدول النامية الشعور بضرورة تقديم كل المساعدات والامتيازات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للانتقال من السوق المحلي إلى السوق الدولي، كذلك الشعور بأن هناك طاقات مادية وبشرية إذا ما تم تشجيعها تجعل من هذه المؤسسات مؤسسات مصدرة، لكن يوجد حالياً العديد من الدول النامية تسعى

لتأهيل مؤسساتها حتى تكون في مستوى التغيرات والتحديات التي يعرفها العالم، وخاصة أن معظم هذه الدول تتطلع للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة والتكتلات الإقليمية.

يمكن عرض بعض التجارب لبعض الدول في مجال إعطاء بعض التحفيزات لهذه الدول

### (1) تجربة تايوان:

لقد عملت السلطات التايوانية على تشجيع صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك باتخاذ الإجراءات التالية:<sup>1</sup>

- توحيد سعر الصرف.
- تسهيل استيراد الآلات والمواد الخام من طرف المصدرين.
- توفير التمويل اللازم للمصدرين.
- إنشاء مناطق الحرة.

كما بذلت مجهودات كبيرة لتشجيع النشاطات المتعلقة بالتكنولوجية المتقدمة والراقية. عن طريق تدعيم وتشجيع البحوث في هذا المجال وإنشاء مناطق صناعية مخصصة في لهذا النوع من الصناعات، وعرفت السياسة الصناعية مرونة كبيرة نظرا لتكيفها السريع مع التغيرات الاقتصادية العالمية والوطنية وهذا من بين نقاط القوة التي تتميز بها الصناعة في التايوان، وهذا المرونة في الجهاز الإنتاجي ترجع إلى حجم المشاريع الصناعية، والانفتاح على الأسواق الأجنبية كما أن توفير اليد العاملة المؤهلة، أعطى لهذه العناصر مرونة أكبر في تغيير ساعات العمل وفق تغيرات السوق.

### (2) التجربة التونسية

تتبع السلطات التونسية عدة سياسيات في مجال ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويمكن عرض بعضها:<sup>2</sup>

— تقديم حوافز للشركات التي تصدر إنتاجها بالكامل وتتمثل أهم الحوافز في:

<sup>1</sup> بوزيان العربي، "سياسة التصدير في الجزائر مرحلة الاقتصاد الموجه والإصلاحات"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2000، ص 42.

<sup>2</sup> بن جلول خالد، "أثر ترقية الصادرات على النمو الاقتصادي دراسة تحليلية قياسية لحالة الجزائر (1970-2006)"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص الكمي، جامعة بن يوسف بن خدة، 2009، ص ص 127-128.

- الإعفاء من ضريبة الدخل لمدة 10 سنوات وبعدها تخفيض بنسبة 50% من ضريبة الدخل يبدأ من السنة الحادية عشر.
- إعفاء الآلات والمعدات المستوردة من الخارج من الرسوم الجمركية.
- تحسين البنية الأساسية حيث قامت الحكومة التونسية ب:
- إنفاق 10 مليار دولار خلال (1997-2001) لتطوير شبكة النقل والمواصلات، مما أدى إلى ارتفاع طاقة الموانئ التونسية إلى 2000 سفينة في السنة وارتفاع طاقة المطارات إلى 13 مليون راكب سنويا.
- إصدار قانون 48 لسنة 1993 والخاص بقابلية تحويل الدينار وذلك لتسهيل المعاملات بالعملة الأجنبية.
- منح مجموعة من الحوافز للشركات العاملة في المناطق الحرة والتمثلة في:
  - إعفاء تام من الضرائب على الأرباح المعاد استثمارها.
  - السماح لهذه الشركات ببيع 20% من إنتاجها في السوق المحلية.
  - تتحمل الدولة حصة العامل التونسي في الضمان الاجتماعي (17.5% من الأجر).

### (3) التجربة الماليزية:

تمكنت ماليزيا من ترقية صادرات هذا القطاع بنسبة 17% في المتوسط خلال الفترة الممتدة بين سنتي 1987-1993 حيث بلغت 47 مليار دولار أمريكي، وقد انعكس انتعاج ماليزيا لإستراتيجية تصنيعية إيجابية على صادراتها، حيث وصلت مساهمة المنتجات الصناعية فيها نسبة 71% من إجمالي الصادرات 1993 وتوصل هذا المنهج إلى غاية منتصف العقد الأول من القرن الواحد والعشرين، بعد أن كان معظم الصادرات الماليزية تتشكل من مادة وحيدة متمثلة في البترول الخام، والتي كانت عماد الصادرات الماليزية بالإضافة إلى المطاط، زيت النخيل وخشب الأشجار أما في الوقت الحالي فتشتمل الصادرات الماليزية على الآلات الكهربائية والتي بلغت مساهمتها بنسبة 60% في الصادرات الماليزية الصناعية، وتأتي الموالية من حيث الأهمية كل من المنسوجات والكيماويات والبترول والمعادن، كما حققت ماليزيا نجاحا على مستوى تنوع أسواقها العالمية حيث تقوم بالتصدير إلى اليابان 17% من صادراتها الإجمالية، كما تقوم بتصدير ما سبقه 16% من صادراتها إلى الاتحاد الأوروبي وما يقارب 15% إلى ال و م أ.

أقدمت الحكومة الماليزية على تقديم جملة من الخدمات والحوافز الصادرات والتي من بينها مايلي:

- 50% إعفاء من الضرائب المرتبطة بالأنشطة التصديرية.
- إعفاء ضريبي يمثل ما نسبته 05% من قيمة الصادرات.
- إعفاء مزدوج على التكاليف المرتبطة بالصادرات المتضمنة تكاليف تسويق الصادرات والتأمين على الصادرات وتأمين الحمولات المستوردة.
- استرداد قيمة الجمارك والرسوم على السلعة الوسيطة المستخدمة في الصادرات.

#### 4) تجربة سنغافورة

تعتبر هذه الجزيرة مركزاً عالمياً رئيسياً للتجارة والمال والنقل والمواصلات، نظراً لقلّة مواردها الطبيعية وصغر حجم السوق المحلي، ولهذا فقد انفتحت على العالم لتتخصص في تقديم الخدمات التي تمثل حوالي ثلث الناتج المحلي الإجمالي وخاصة في مجال خدمات النقل والمواصلات، كما تساهم الصناعة التحويلية الموجهة للخارج بنسبة مهمة في الناتج المحلي الإجمالي، والجدير بالملاحظة أن ثلثي السلع والخدمات المنتجة توجه نحو الخارج وذلك بفضل تحرير التجارة.

لقد ارتكزت إستراتيجية التصنيع الموجهة نحو التصدير على التكنولوجيا المكثفة لاستخدام اليد العاملة في صناعة المنتجات والملابس الجاهزة والأجهزة الالكترونية، لتتحول تدريجياً إلى النشاطات التي تتميز بالتكنولوجيا المتقدمة مع زيادة اليد العاملة.<sup>1</sup> يمكن عرض بعض السياسات المتبعة لترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المطبقة من طرف حكومة هذا البلد:<sup>2</sup>

— تطوير الإطار المؤسسي بهدف دعم المصدرين حيث قامت الحكومة بإنشاء مجموعة من المؤسسات ومن بينها مؤسسة سنغافورة لتأمين قروض التصدير (1979) والتي تعمل كضمان للمصدرين.

<sup>1</sup>بوزيان العربي، مرجع سابق، ص: 46 .

<sup>2</sup> بن جلول خالد، مرجع سابق، ص: 128-129.

- إعفاءات ضريبية لكل من الشركات التي تقيم مكاتب تجارية لها في الخارج وذلك لمدة سنتين وكذلك الشركات التي تقيم معارض تجارية للإعلان والترويج وتخفيض الضرائب على الواردات التي تستخدم في إنتاج السلع المعدة للتصدير.
- إقامة مناطق حرة ومنح مزايا للعاملين فيها وتمثل في:
  - الإعفاء من الرسوم الجمركية على السلع التي تستخدم في إنتاج السلع المعدة للتصدير.
  - التخفيض من الضرائب على الأرباح بقيمة 40% فترة تتراوح بين 5 إلى 10 سنوات وذلك لزيادة الاستثمار في هذه المناطق.
- إنشاء صندوق تنمية الصادرات (1979) يقوم بتوفير التمويل اللازم للشركات لكي تزيد من البرامج التدريبية التي تقدمها للعاملين بها، إلى جانب توفير النفقات اللازمة للبحث والتطوير.

### 5) تجربة هونغ كونغ:

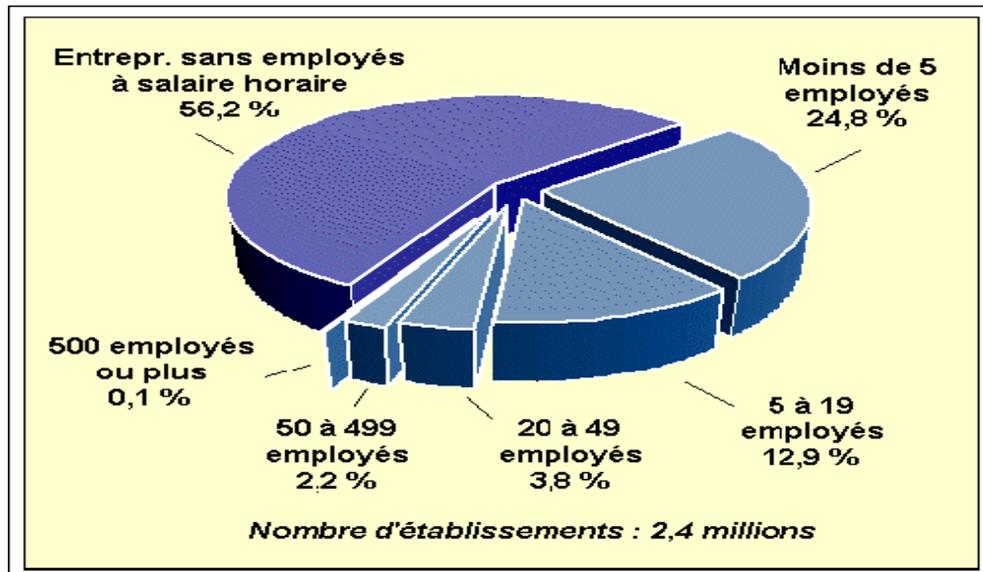
- بالرغم من قلة مساحتها وقلة مواردها الطبيعية والمائية، استطاعت هونغ كونغ أن تحقق تنمية كبيرة في النشاط الصناعي والتجاري والسياحي والمصرفي، وهذا بفضل التوجه نحو الخارج باتباع استراتيجية التصدير، مما يسمح للصادرات أن تبلغ معدلات عالية وإيجاد مكانة محترمة لنفسها في التجارة العالمية، وانعكس هذا الوضع على تحسين مستوى معيشة أفراد الشعب، وهذا نتيجة الدور الذي لعبته الحكومة في توفير الظروف الملائمة للقطاع الخاص وتوفير البنية الأساسية التي تُشجِّع على النمو الاقتصادي، واستخدمت الحكومة مجموعة من الإجراءات لزيادة القدرة التكنولوجية في الصناعة:<sup>1</sup>
- كحرية تداول السلع والخدمات.
  - عدم وجود رقابة على الصرف الأجنبي.
  - تخفيض معدلات الضرائب.
  - توفير الخدمات المالية والفنية بصورة كبيرة.

<sup>1</sup> بوزيان العربي، مرجع سابق، ص: 44

الفرع الثاني: في البلدان المتقدمة

في هذه البلدان على الرغم من أن حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التصدير ضعيفة مقارنة بحصة المؤسسات الكبرى، إلا أن الإحصائيات المتوفرة تشير إلى أن المؤسسات الصغيرة هي الأكثر مساهمة في التصدير ويفسر ذلك على أساس أن المؤسسات الصغيرة تتلاءم مع معطيات وشروط السوق الدولية بالعمل على إنتاج منتجات ذات جودة دون أن تحتاج إلى إجراء تعديلات تنظيمية تكون مكلفة لها، بالإضافة إلى أن المؤسسات الصغيرة استفادت كثيرا من تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الجديدة مما أدى إلى تخفيض الكثير من التكاليف المرتبطة بالتصدير.<sup>1</sup>

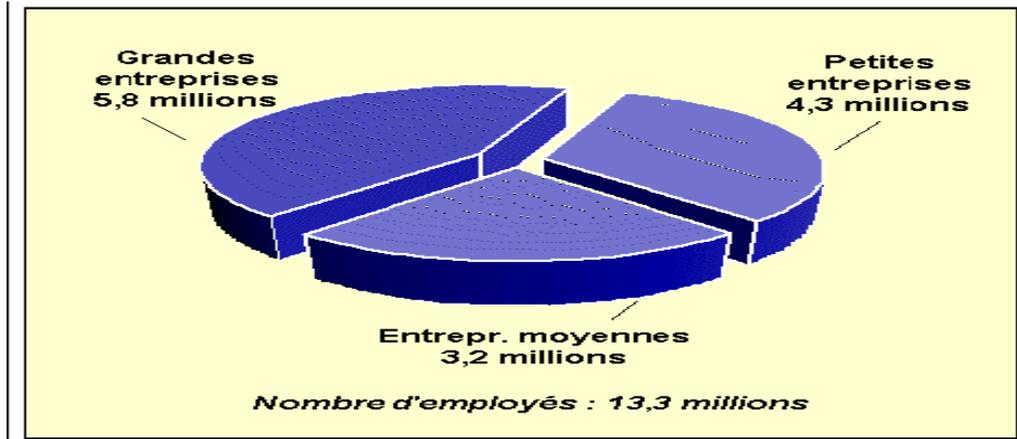
**1. كندا:** معظم المؤسسات في كندا هي مؤسسات صغيرة ومتوسطة ويمكن الاستعانة بهذا الشكل (2-4):



Sures : Aneliese Debus (2005), Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, *Profil des PME Un aperçu du secteur des petites et moyennes entreprises au Canada.*

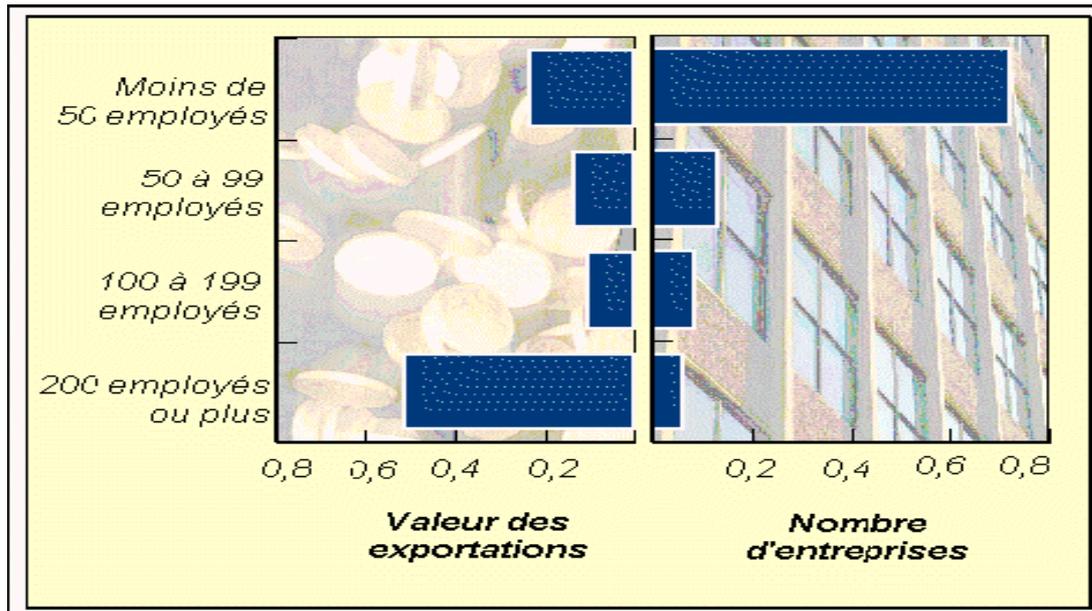
أن معظم اليد العاملة تعمل في هذا القطاع ويمكن الاستدلال بالمخطط التالي (2-5):

<sup>1</sup> علوني عمار "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الصادرات مع الإشارة إلى صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر" كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، ص 05.



Sures : Aneliese Debus (2005), Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, *Profil des PME Un aperçu du secteur des petites et moyennes entreprises au Canada.*

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كندا بأنها تُضاهي المؤسسات الكبيرة في مجال التصدير، ويتضح من خلال الشكل (2-6):

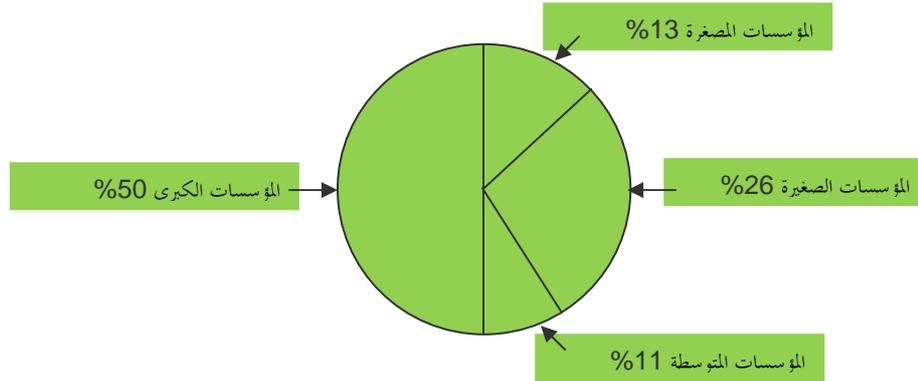


Sures : Aneliese Debus (2005), Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, *Profil des PME Un aperçu du secteur des petites et moyennes entreprises au Canada.*

في كندا نصف عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تشارك في التجارة الدولية بطريق مباشر أو غير مباشر، كما وصل عدد المؤسسات المصدرة في منطقة Québec لوحدها إلي حوالي 6000 مؤسسة صغيرة و متوسطة في سنة 2003 وحقت ما يقارب 10.5 مليار دولار كندي.

2. فرنسا: لقد بلغت نسبة صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرنسا بالنسبة للصادرات الكلية 49% مقابل 51% للمؤسسات الكبرى، ومن حيث طبيعة المؤسسات فقد بلغت حصة المؤسسات الصغيرة 26% والمصغرة 11%، أما المتوسطة فحصتها لا تتجاوز 10% وهذا في سنة 2000، والشكل الموالي يوضح ذلك.

شكل (2-7): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات الفرنسية (2000)



المصدر: علوي عمار "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الصادرات مع الإشارة إلى صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر" كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، ص 07.

إن إحصائيات سنة 2005 تشير إلى أنه من بين 100.000 مؤسسة مصدرة بفرنسا 45000 منها مؤسسات صغيرة ومتوسطة خاصة تلك التي تنشط في مجال التجارة وخاصة تجارة الجملة، ومن بين 11500 مؤسسة مصدرة في مجال الخدمات 95,4% منها مؤسسات صغيرة ومتوسطة.

3. الاتحاد الأوروبي: أما في دول الاتحاد الأوروبي، فعدد المؤسسات الصغيرة المصدرة وصل إلى حوالي 45,5% من العدد الإجمالي للمؤسسات المصدرة في بعض النشاطات مثل المواد المصنعة، والجدول الموالي يبين ذلك.

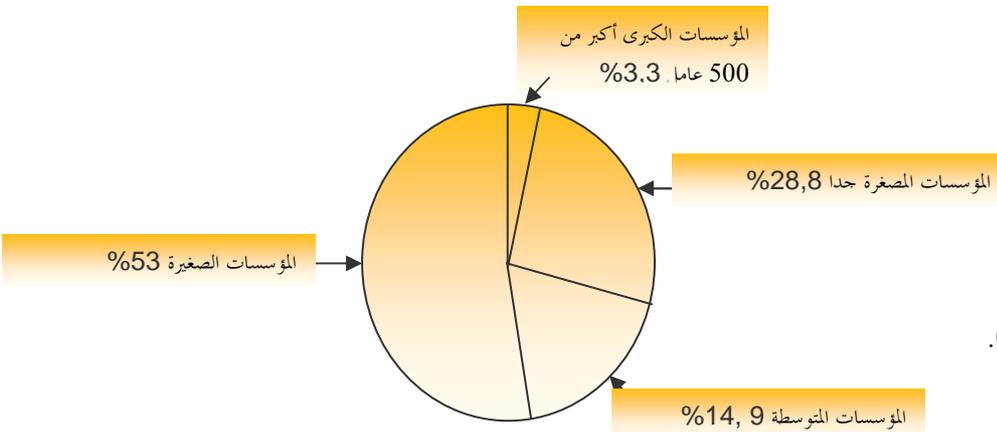
جدول (2-2): نسبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة في الاتحاد الأوروبي للفترة 1993 - 2006.

المواد المصنعة	45,5%
البناء	8,7%
تجارة الجملة	37,3%
تجارة التجزئة	16,2%
الفنادق والمطاعم	1,3%
الصيانة	11,1%
النقل والمواصلات	23,7%
التمويل والتأمين	8,0%
الخدمات للغير	18,7%
خدمات أخرى	17,1%
المجموع	19,9%

المصدر: علوني عمار، مرجع سابق، ص 07.

4. الولايات المتحدة الأمريكية: في الولايات المتحدة الأمريكية كذلك تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصدارة من حيث عدد المؤسسات المصدرة بـ 96,7%، أما المؤسسات التي توظف أكثر من 500 عامل فلا تساهم سوى بحوالي 3,3% فقط من عدد المؤسسات المصدرة وهذا في سنة 2000، ثم تأتي المؤسسات الصغيرة (1-19 عامل) في الصدارة بحوالي 53%، والشكل الموالي يوضح ذلك.

شكل (2-8): توزيع المؤسسات المصدرة في الولايات المتحدة الأمريكية حسب الحجم (2000).



المصدر: علوني عمار، مرجع سابق، ص 07.

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة استطاعت أن ترفع من مستوى حصتها في صادرات الدول المتقدمة، نظراً لقدرتها على الإنتاج للأسواق الصغيرة وبالمواصفات المطلوبة دون أن يؤثر عليها ذلك من حيث انسجامها مع وظيفة التصدير، كما استعملت وسائل الاتصال العصرية في التعامل مع الأسواق والبحث عنها فقد وصل عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتعامل مع العالم الخارجي بواسطة الانترنت إلى 48,8% في سنة 2004 بفرنسا.

على الرغم من المكانة التي وصلت إليها المؤسسات في مجال التصدير بالدول المتقدمة، إلا أن هذه الدول مازالت تبحث عن الوسائل الكفيلة التي تدعم بها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الموجه نحو التصدير، وذلك للحفاظ على مناصب العمل وخلق فرص عمل جديدة وتحفيزها على الإبداع والابتكار التكنولوجي، ومن هذه الأمثلة ما تقوم به الولايات المتحدة الأمريكية، حيث وضعت برنامجاً خاصاً لذلك يتمثل في تسهيل العلاقات مع العالم الخارجي، توفير المعلومات الكافية عن الأسواق الخارجية ووضع برنامج خاص لتمويل الأعمال المرتبطة بالتصدير إنشاء شركات متخصصة في التجارة والتصدير، إضافة إلى تدخل السلطات المحلية في المساعدة على التصدير وإشراك جميع الهيئات في برنامج دعم التصدير، مثل الإدارة المركزية، الغرف بمختلف أنواعها تجارية، صناعية والجمعيات والجامعات والمعاهد العليا، كما تم وضع برنامج بحث خاص بالتصدير، أوكلت فيه للباحثين مهمة معالجة المشكلات التي تعرقل دخول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجال التصدير.

## خلاصة الفصل الثاني:

تجمع نظريات التجارة الخارجية إلى أن التبادل الدولي يحقق مكاسب، أي كلما كان هناك تدفق مالي أو عيني سواءً من الداخل إلى الخارج أم عكسه، يعود بالفائدة على الدولة، إلا أن كل نظرية من هذه النظريات تعطي تفسيراً معيناً لقيام التجارة الخارجية، فالنظريات الكلاسيكية كانت تفسره على أساس الميزة المطلقة بالنسبة لنظرية آدم سميت أو الميزة النسبية بالنسبة لنظرية ديفيد ريكاردو أما النظريات النيو كلاسيكية التي تعتمد في تفسيرها على قيام التجارة الخارجية على أساس عوامل الإنتاج، وأخيراً النظريات الجديدة التي أدخلت في تفسيرها لقيام التجارة الخارجية عنصر التكنولوجيا.

من خلال هذا الفصل كذلك تبين أن قيام التجارة الخارجية يعتمد بدرجة كبيرة على مدى قدرة المؤسسات على البقاء في السوق وخصوصاً في السوق الخارجية ومن أجل هذا وضعت الدول المتقدمة والدول النامية على حد سواء مجموعة من التحفيزات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحل المشاكل بالاستعانة بتجارب دولية هذا من جهة، ومن جهة أخرى تم التطرق إلى علاقة حجم مؤسسة بالتدويل، وكانت النتائج لبعض الباحثين أن حجم المؤسسة لا يمكن أن يؤثر على تدويلها، أي عكس بعض أدبيات التدويل التي تعتبر أن المؤسسات الكبيرة هي الأجدر بذلك وهو حكر لها.

هناك أيضاً نقاط مهمة يعرضها هذا الفصل، ومن بينها العوامل التي تؤثر على تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومنها قدرة المسير على اتخاذ قرار التصدير بفضل زيارته للأسواق الخارجية، وكذلك بفضل الحوافز التي تمنحها له الدولة من تمويل وتأمين ومساهمة في تكاليف النقل، وفي آخر هذا الفصل هناك عرض لبعض التجارب الدولية في مجال مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التصدير، فبالنسبة للتجارب الدول المتقدمة هذه المؤسسات استطاعت أن ترفع من صادراتها نظراً لقدرتها على الإنتاج للأسواق الصغيرة وبالموصفات المطلوبة، وقدرة هذه المؤسسات على استعمال

الانترنت بنسبة 48.8% سنة 2004 في فرنسا على عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية حصتها ضعيفة في مجال مساهمتها في صادرات فأغلبية هذه المؤسسات تباع منتجاتها في السوق المحلي ولا تستطيع التوجه إلى التصدير لأن السوق الدولية تتطلب من هذه المنتوجات معايير معينة.

## الفصل الثالث:

تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

يلعب قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دوراً مهماً بسبب أنه يعتبر من أفضل وسائل الإنعاش الإقتصادي أي يوفر مناصب شغل، إضافة إلى مرونته وقدرته على التكيف مع مختلف التغيرات الإقتصادية، هذا ما جعل الجزائر تهتم بهذا القطاع خصوصاً بعد أنتهاجها نظام اقتصاد الحر، غير أن واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يبين العديد من الصعوبات والمشاكل، لذا عمدت السلطات العمومية إلى تأهيل وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن بين الإجراءات المتخذة وضع قوانين وإنشاء هيئات تدعم هذه المؤسسات سواء من جانب المادي أو الفني بتكوين مسيرين قادرين على تسيير هذا النوع من المؤسسات، وهذا وعياً من الدولة بالدور الذي تستطيع أن تلعبه هذه المؤسسات في التنمية الإقتصادية والإجتماعية بالنظر إلى النجاحات التي حققتها العديد من الدول.

وفي هذا الفصل سيتم تطرق إلى عملية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وينقسم إلى ثلاثة مباحث المبحث الأول أتكلم فيه على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث سيتم عرض تطورها الزمني وكذا مساهمتها في الاقتصاد الجزائري، أما المبحث الثاني فيتم فيه تناول مفاهيم عامة على التأهيل وبعض التجارب الدولية في عملية وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أما في المبحث الأخير فسيتم تناول برامج التأهيل التي قدمتها السلطات الجزائرية.

**المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**

يتناول هذا المبحث واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وذلك في نقطتين وهما تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ووزنها الإقتصادي.

**المطلب الأول: تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**

يقسم تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلى:

**الفرع الأول: التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**

نشأت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وتطورت وفق إطار قانونية عديدة، حيث تم تنظيم المؤسسات العمومية وفق القوانين والإجراءات التي تنظم تدخل الجماعات المحلية في الحياة الاقتصادية والاجتماعية، وقد تجسد ذلك في قانوني البلدية والولاية، أما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة فقد نشأت وتطورت بدورها وفق قوانين الاستثمارات التي حددت مجال تحركها وتدخلها في المجال الاقتصادي، وذلك منذ الاستقلال إلى هذه الفترة.<sup>1</sup>

**1- تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية في الجزائر: تعود نشأة غالبية**

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلى الفترة الاستعمارية، حيث لعبت دورا فرعيا ملحقا للشركات الاستعمارية الكبرى، وابتداء من العام 1958 وفي إطار المخطط الاستراتيجي الاستعماري المعرف بمخطط قسنطينة، كان الهدف المقصود من وراء هذه المؤسسات والوحدات هو وضع سياسة تطوير محلية تعود بالامتيازات والفوائد على اقتصاديات البلد المستعمر، منها:<sup>2</sup>

- الحصول على أرباح هامة بسبب انخفاض تكلفة اليد العاملة.
- توفير بعض السلع والمنتجات محليا بأقل تكلفة.
- الإبقاء على تبعية الاقتصاد الجزائري للاقتصاد الفرنسي.

<sup>1</sup> سلطاني محمد رشدي، التسيير الإستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر: واقعه، أهميته وشروط تطبيقه حالة الصناعات الصغيرة والمتوسطة بولاية بسكرة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة محمد بوضياف بالمسيلة، السنة الجامعة 2006، ص 80.

<sup>2</sup> بوزيان عثمان، "قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، متطلبات التكيف وآليات التأهيل" ملتقى دولي حول "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17-18 أبريل 2006، جامعة حسيبة بن بوعلي - الشلف الجزائر، ص 767.

وفي هذه الفترة كان المستوطنون الفرنسيون يستحوذون على نسبة 98% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وعشية الاستقلال توقفت هذه المؤسسات ويعزي هذا إلى الهجرة الجماعية للمستوطنين، الأمر الذي جعل الدولة تصدر قانون التسيير الذاتي ثم التسيير الاشتراكي للمؤسسات كشكل من أشكال إعادة تشغيلها وتسييرها،<sup>1</sup> حيث كان عدد هذه المؤسسات آنذاك سنة 1962، 1120 مؤسسة بعدد عمال قدره 57480 لينتقل بعد ذلك إلى 1873 مؤسسة مع عدد عمال 65053 في سنة 1966.<sup>2</sup> ولقد اعتبرت الحكومة في إطار المخططات التنموية الوطنية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قطاعا تابعا يخضع للإشراف المباشر للجماعات المحلية (الولاية والبلدية) وذلك من أجل تحقيق الأهداف التالية:<sup>3</sup>

- العمل على تخفيض من اختلال التوازن الجهوي في المستويات.
- السعي لإنهاء الهجرة الريفية.
- الزيادة من قيمة الطاقات المحلية وضمان لإستعمال المعقول.
- المساهمة في توفير الاحتياجات المحلية انطلاقا من الإنتاج المحلي.
- إقامة صناعة محلية ودعمها بترقية الأعمال السابقة واللاحقة بوحدة صناعية هامة.
- تسهيل التحكم في الأساليب الصناعية ونشر تقنياتها.
- تسهيل تطبيق التنظيم الجاري به العمل بتعبئة التوفير الوطني الخاص لصالح القطاعات الصناعية وتوجيهه.

يفرض على المؤسسات البلدية أو الولائية أن توفر بالدرجة الأولى احتياجات البلدية أو الولاية، غير أنه يمكن في إطار البرامج المخططة أن تمتد نشاطها إلى للجماعة المحلية إذا سمحت لها بذلك الوسائل التي تملكها،<sup>4</sup> وبالتالي أن الجماعات المحلية (الولاية، البلدية) أخذت على عاتقها مهمة تطوير هذا النوع من المؤسسات، وتجلت مظاهر الإهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية في هذه المرحلة بتبني سياسة تنموية وتطويرية

<sup>1</sup> سلطاني محمد رشدي، مرجع سابق، ص 81.

<sup>2</sup> حمزة فيشوش، مرجع سابق، ص: 90.

<sup>3</sup> الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي 81-378 المؤرخ في 26 ديسمبر 1981 المتضمن تحدد صلاحيات البلدية والولاية وإختصاصاتها في قطاعي الصناعة والطاقة، العدد 52، ص ص 1876-1877.

<sup>4</sup> المرجع نفسه.

خاصة، تتماشى والأهداف العامة لسياسة الصناعية واعتمد تنفيذها على تطبيق ثلاثة برامج تنموية توزعت على النحو التالي:<sup>1</sup>

- البرنامج الأول (1967-1969): ويشمل استعادة الوحدات القديمة المورثة عن الاستعمار وتحويلها إلى برامج التجهيز المحلي (PEL)<sup>2</sup> وجهت لتطوير الصناعات الحرفية والتقليدية، في إطار برنامج الخاصة المدفوعة من وزارة الصناعة.
- البرنامج الثاني (1970-1973): عرفت هذه المرحلة تنمية الصناعات المحلية (DIL)<sup>3</sup> ضمن برنامج التجهيز المحلي، انطلاقاً من المخطط الرباعي الأول الذي سمح بتسجيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية ضمن المخطط الوطني للتنمية من أجل المشاركة في توسيع الطاقات الاقتصادية لتنفيذ المخطط.
- البرنامج الثالث (1974-1977): يشمل تطبيق برامج الصناعات المحلية (PIL)<sup>4</sup> الذي اعتبر بمثابة الانطلاقة الفعلية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية.

يمكن القول أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة لقطاع العام تطورت وفقاً للمخططات التنموية التي كانت ذات أبعاد سياسية تهدف إلى التوازن الجهوي، دون الأخذ بعين الاعتبار الأبعاد الاقتصادية التي يجب من خلالها تنمية اقتصادية هذا من جهة. ومن جهة أخرى انخفاض مداخيل الدولة وذلك نتيجة انخفاض أسعار المحروقات في الأسواق العالمية وخاصة سنة 1986، وكان لذلك أثر كبير على الاستثمارات التي يديرها القطاع العام، والتي كانت تمول من خزينة الدولة، فقد كانت المؤسسات العمومية تتميز بانخفاض مستويات الكفاءة الإنتاجية والمردودية الاقتصادية، إضافة إلى المشاكل المتعلقة بعدم التحكم في التكنولوجيا المستوردة.<sup>5</sup> كل هذه المشاكل أدت بها إلى الإفلاس وبالتالي وجدت السلطات العمومية نفسها أمام ضرورة تبني سياسة جديدة لتنمية قطاع المؤسسات

<sup>1</sup> سلطاني محمد رشدي، مرجع سابق، ص 81.

<sup>2</sup> (PEL): Programme d'Equipement Locale.

<sup>3</sup> (DIL): Développement d'industrie Locale.

<sup>4</sup> (PIL): Programme d'industrie Locale.

<sup>5</sup> كتوش عاشور، طرشي محمد، " تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الجزائر " ملتقى دولي حول "متطلبات تأهيل

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17-18 أبريل 2006، جامعة حسينية بن بوعلي - الشلف الجزائر،

ص: 1032.

الصغيرة والمتوسطة، تتماشى والتحولات العميقة التي بدأ يشهدها الاقتصاد الوطني في طريق التحول التدريجي نحو اقتصاد السوق، وتُقدّم على تشجيع القطاع الخاص والمبادرة الخاصة على الاستثمار في هذا النوع من النشاط من خلال إنشاء مجموعة من المؤسسات الصغيرة والمقاولات الخاصة في إطار سياسة تشغيل الشباب العاطل عن العمل، تضطلع بمهام التنمية المحلية تحت إشراف ومساعدة الدولة.<sup>1</sup>

## 2- تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الجزائر

يمكن عرض تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الجزائر في ثلاثة

مراحل:

### 1- المرحلة الأولى: (منذ الاستقلال-1982):

بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد تم تحقيقها ضمن برامج التنمية المحلية، التي أشرنا إليها سابقاً فإن الاستثمارات الخاصة الصغيرة والمتوسطة تم تحقيقها في إطار ما نصت عليه بالقوانين المتعلقة بالاستثمار.<sup>2</sup>

أصدرت الجزائر بعد الاستقلال العديد من القوانين المتعلقة بالاستثمار في هذه المرحلة سيتم التطرق إلى قانونين هما:

### 1-1- قانون الاستثمار الأول صدر 1963:

تم إصدار قانون الاستثمار الأول في سنة 1963 وهذا لمعالجة عدم استقرار المحيط الذي عقب الاستقلال، وقد كان موجهاً أساساً نحو المستثمرين الأجانب حيث يشير بوضوح إلى "إن حرية الاستثمار معترف بها للأشخاص الطبيعيين والمعنويين الأجانب وذلك حسب إجراءات النظام العام".

إن لم يكن هذا القانون يمنح ضمانات وإمّيازات للقطاع الخاص الوطني، فإنه قد خص المؤسسات الأجنبية بضمّانات وإمّيازات عديدة، حيث أعترف لها بضمّان جزء من رأسمالها كتعويض في حالة أي تأميم بالإضافة إلى اعترافه بحرية تحويل 50 % من

<sup>1</sup> سلطاني محمد رشدي، مرجع سابق، ص 81

<sup>2</sup> مرجع نفسه، ص 82.

الأرباح المحصل عليها وهذا مهما كانت التغيرات التي تطرأ على قوانين مراقبة الصرف.<sup>1</sup>

إلا أنه لم يترجم في الميدان بسبب المحيط السياسي الذي كان ينادي بنظام إشتراكي يقوم على أساس القطاع العام بالإضافة إلى ذلك الوضع الاقتصادي الصعب والذي تميز خاصة بإرتفاع تكاليف الإنتاج ونقص الهياكل القاعدية.<sup>2</sup>

1-2- قانون الاستثمار الذي صدر سنة 1966 : لقد أكدت لائحة مجلس الثورة بتاريخ 21 فيفري 1966 على ضرورة توسيع قانون الاستثمارات إلى رأس المال الوطني، ووضع قانون حقيقي للاستثمارات الخاصة الذي يجب أن يحدد الدور والمكانة والكيفية والضمانات الشرعية لرأس المال الخاص في إطار التنمية الاقتصادية وخلق الشروط الخاصة بتقدير سليم للأخطار والأرباح مختلفة. وهكذا فصل الأمر رقم 66-284 المؤرخ في 15 سبتمبر 1966، في المكانة المعطاة للقطاع الخاص والدور المنتظر منه تحقيقه في مجال التنمية الاقتصادية. وقد جاء لسد الثغرات التي ميزت القانون رقم 63-277، بالتعريف عن المبادئ التي يقوم عليها تدخل هذا رأس المال وبتحديد الضمانات والمنافع الممنوحة للرأس المال الخاص سواء أكان أجنبيا أم وطنيا. مع التأكيد على دور الدولة واحتكارها للقطاعات الحيوية للاقتصاد حيث جاء فيه: " وفي الفروع المعتبرة حيوية بالنسبة للاقتصاد الوطني فإنه احتفظ للدولة بحق المبادرة لتحقيق مشاريع الاستثمارات فيه".<sup>3</sup>

ففي ظل تبني الخيار الاشتراكي، الذي يقوم على تحكم الدولة في القوى الاقتصادية للتنمية وإعطاء الأولوية للقطاع العام على الخاص تم تهميش دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبقي تطور القطاع الخاص محدودا على هامش المخططات الوطنية.<sup>4</sup>

<sup>1</sup> لخلف عثمان "واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها" - دراسة حالة الجزائر - أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة الجزائر، 2004، ص ص، 257، 258.

<sup>2</sup> قنيدرة سمية، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من ظاهرة البطالة دراسة ميدانية بولاية قسنطينة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التسيير، فرع تسيير الموارد البشرية، جامعة منتوري قسنطينة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم التسيير، 2010، ص 68.

<sup>3</sup> لخلف عثمان، مرجع سابق، ص 259.

<sup>4</sup> قنيدرة سمية، مرجع سابق، ص 68.

**2-مرحلة من (1982 -1988):** ظهرت خلال هذه المرحلة إرادة تسعى إلى تأطير وتوجيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، وقد برز ذلك من خلال إصدار تشريعي وتنظيمي يتعلق بالاستثمارات الوطني الاقتصادي الخاص، غير أن العراقيل التي كانت تواجهها الاستثمارات الخاصة تركت أثر كبيرة على تطوير منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولم يكن لقانون الاستثمار 1982 أثر كبير في تطوير هذه المؤسسات.

**قانون الاستثمار الأول صدر في 1982:** لقد أهمل قانون 1966 المتعلق بالاستثمارات، فلم يصبح يعمل به، الأمر الذي استدعى إعادة تنظيم هذا القطاع بإصدار القانون رقم 82-12 المؤرخ في 21 أوت 1982، الذي يعتبر القانون الأول من نوعه في توضيح وتنظيم تدخل القطاع الوطني الخاص، حيث يلتزم على وجه الخصوص بإزالة الغموض المشار إليه أعلاه بخصوص الرخصة والحد الأقصى للاستثمار، وقد استبعد في مجاله رأس المال الأجنبي ونص على تحديد المجالات والمنافذ المخصصة للقطاع الخاص عشية كل مخطط وطني للتنمية.

ولقد كانت لقانون 1982 على عكس القانونين السابقين 63 و1966، إشارة واضحة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المادة 11 منه المتعلقة بالميادين التي يجوز أن تنمو فيها نشاطات القطاع الخاص الوطني، حيث أكد على ضرورة تشجيع الاستثمارات في مثل هذه الميادين.<sup>1</sup>

وكانت أهم العراقيل التي تضمنها هذا القانون:<sup>2</sup>

- إجراء الاعتماد أصبح إجباريا لكل الاستثمارات (وهذا يمثل استمرار لقانون 1966).
- التمويل عن طريق البنوك حدد ب 30% من الاستثمار المعتمد.
- مشاريع الاستثمارية يجب أن لا تتجاوز 30 مليون دج من أجل خلق الشراكات ذات المسؤولية المحدودة، أو شركات أسهم و10 مليون من أجل إنشاء المؤسسات الفردية.

<sup>1</sup> قنيدرة سمية، مرجع سابق، ص262.

<sup>2</sup> أربعة عراقيل الأولية من: ناصر داودي عدون، عبدالرحمان بابنات، التدقيق الإداري وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دار المحمدي، الجزائر، ص 124.

أربعة الأخيرة من: لخلف عثمان، مرجع سابق، ص264.

- منع امتلاك عدة مشاريع.
  - كانت الإجراءات القانونية تفرض على المستثمرين الوطنيين الإقامة على التراب الوطني، وهو التزام كان سببا في إبعاد المستثمرين الوطنيين غير المقيمين (المهاجرين) عن قطاع الاستثمارات الإقتصادية لاستخدام مواردهم المالية في نشاطات موازية (الصرف غير القانوني، التجارة غير الرسمية...).
  - اعتماده سياسة الاحتكار في توجيه الاستثمارات، حيث أعتبر بعض النشاطات غير مسموح الاستثمار فيها، فهي إما حكرا على القطاع العام أو أنها مشبعة.
  - يعتبر السقف المخصص للاستثمار حاجزا أمام المستثمرين للحصول على التكنولوجيات وتحقيق درجة كبيرة للاندماج الصناعي.
  - كانت إجراءات الحصول على الرخصة المسبقة، عائقا أمام تحقيق العديد من المشاريع الاستثمارية.
- قدم قانون 82-13 ضمانات الأطراف الأجنبية منها: الحق في المشاركة في أجهزة التسيير والقرار وذلك وفق القانون التجاري، ضمان حق تصدير الأرباح غير المعاد استثمارها، حصة الأجور والمساهمات الاجتماعية المحولة مصاريف الخدمات التقنية كما تستفيد الشركات المختلطة الأقتصاد بمجرد تأسيسها من امتياوات جبائية وهي:<sup>1</sup>
- الإعفاء من الحق على التحويل بالمقابل لكل المشروعات العقارية الضرورية لنشاطها، كما تستفيد أيضا من القروض مع حق توجيه ومراقبة نشاط الشركة.
  - الإعفاء من الضريبة العقارية لمدة 5 سنوات أو من الضريبة على الأجور الإضافية.
  - الإعفاء من الضريبة على الأرباح الصناعية والتجارية لمدة 3 سنوات.
- وفي هذه المرحلة وفي سنة 1983 تم إنشاء ديوان توجيه ومتابعة، وتنسيق الاستثمارات الخاصة وكان تحت وصاية وزارة التخطيط وتهيئة الاقليم وهذا ما أجل:<sup>2</sup>

<sup>1</sup> طبيوني أمينة، تمويل الاستثمارات في الجزائر بالرجوع إلى القطاع المحروقات، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع المالية والنقود، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، 2004، جامعة الجزائر، ص 34.

<sup>2</sup> ناصر داودي عدون، عبدالرحمان بابنات، مرجع سابق، ص 124.

- توجيه الاستثمارات الوطنية الخاصة نحو الأنشطة والمناطق التي تستجيب لاحتياجات التنمية, وتؤمن التكامل مع القطاع العام.

- تأمين التكامل للأفضل للاستثمار الخاصة في مراحل التخطيط.

مع إصدار قانون الاستثمارات 1982, وإنشاء (OSCIP), ولأول مرة منذ الاستقلال عرف قطاع الخاص دورا في تحقيق أهداف التنمية الوطنية, كما تشير إلى أن هذه التشريعات كان لها أثر محدود في خلق مؤسسات متوسطة وصغيرة جديدة, كما أن وضع سقف للاستثمار أدى إلى توجه حصة للاذخار الخاص نحو نفقات غير إنتاجية أو المضاربة.

واصلت استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التوجه نحو الأنشطة الكلاسيكية وإلى استيراد المواد الاستهلاكية النهائية, كما أن إجراءات 1982 أدت بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة انطلاقا من سنة 1983 بالميول للاستثمار في المجالات التي تركها سابقا كتحويل المواد والصناعات الميكانيكية والكهربائية الصغيرة.<sup>1</sup>

بعد 4 سنوات, تم إصدار قانون 86-13 الذي يعد تكملة وتعديلا للقانون السابق, وذلك بتقديمه لبعض المزايا, توسيع مجال الاستثمار إلا أنه بقي غامضا وتأخذ الشركة في إطار هذا القانون الشكل القانوني المتمثل في المتعامل العمومي, يسمح هذا الشكل من إبرام عقود دولية واللجوء إلى التمويل الخارجي (غلاف سنوي من العملات الأجنبية) مثل الشركات العمومية الأخرى, كما يعامل هذا القانون الشركات المختلطة وفق الصفقات العمومية إن كلا القانونين لم يكن لهما النتائج المنتظرة, حيث بعد صدورهما تم إنشاء عشرة شركات, وذلك نتيجة لوجود بعض العراقيل منها ثقل البيروقراطية, اللجوء لإجبارية وإلى المحاكم القضائية الوطنية في حالة النزاعات.<sup>2</sup>

**3- مرحلة ما بعد 1988:** إن اعتماد النهج الاشتراكي لحقبة طويلة من الزمن والذي كان يشجع القطاع العام على حساب القطاع الخاص لم يؤدي إلى تحقيق تنمية اقتصادية فبمجرد ما انخفضت مداخيل الجزائر من العملة الصعبة برزت إلى الأفق

<sup>1</sup> ناصر داودي عدون, عبدالرحمان باينات, مرجع سابق, ص 124.

<sup>2</sup> طيبوني أمينة, مرجع سابق, ص 34.

مشاكل عدة كان يعاني منها القطاع العام، لذلك عملت السلطات الجزائرية على القيام بعدة إصلاحات تمكّنها من الانتقال إلى اقتصاد الليبرالي، وقد بدأت منذ الثمانينات بتطبيق مجموعة من الإصلاحات الهيكلية على المؤسسات الاقتصادية تمثلت في إعادة الهيكلة العضوية والمالية واستقلالية المؤسسات العمومية ثم الشروع في عملية خصوصية المؤسسات العاجزة والمفلسة.

أن أهم الأسباب التي دفعت الدولة للقيام بإصلاحات هي كما يلي:

- إعتاد الصناعات المصنعة منذ السبعينات كأحد أشكال النموذج التنموي في ظل النظام الاشتراكي فاعتمدت الجزائر على الصناعة وأهملت الزراعة وانتهجت التخطيط وأهملت التسيير الاقتصادي الراشد، كما فضلت القطاع العام وأهملت القطاع الخاص.
- غياب نموذج التنمية في مرحلة الثمانينات (عرفت فترة الستينيات والسبعينيات بوضوح نموذج التنمية الاقتصادية) رغم محاولة الحكومة الجزائرية محاكاة النمط الرأسمالي في بعض مبادئه فتوقفت عجلة التنمية بانخفاض الاستثمارات بسبب انخفاض حاد في موارد الدولة التي كانت تعتمد كلياً على المحروقات نتيجة تراجع أسعار النفط وتقلص سوق المديونية.
- تآزم الأوضاع في الجزائر وهذا يعزي إلى انخفاض أسعار النفط وارتفاع حجم الواردات من السلع الغذائية.

تعتبر هذه الأسباب الأساسية التي دفعت الجزائر للقيام بإصلاحات في مجال الاستثمار، وتجسدت هذه الإصلاحات بإصدار في هذه المرحلة مجموعة من القوانين يمكن عرضها على أساس ترتيبها الزمني:

### 3-1 قانون 88-25 المؤرخ في 12/07/1988: جاء قانون 88 لتصحيح النقائص التي

ظهرت عند تطبيق القوانين السابقة من خلال جملة التعديلات التي أعطت حرية أكبر المؤسسات، وسمحت لها بأن تبادر في أي مجال تريده، شرط أن يتماشى ذلك مع الخطة الوطنية المسطرة من السلطة، وأن لا يمس قطاعات السيادة الوطنية والاستراتيجية.

أهم تعديل تضمنه هذا القانون، هو إلغاء كل من إجراء الاعتماد الذي كان مطبقاً في قانون 1982، بإعطاء حرية غير مقيدة للمستثمرين الخواص. وأيضاً إلغاء القيد المتعلق

بالحد الأقصى لمبلغ الاستثمار، حيث مكن أصحاب رؤوس الأموال الوطنيين سواء المقيمين منهم في الجزائر أو غير المقيمين من إنشاء مؤسسات في الجزائر.

ورغم أنه جاء مقيدا في مجال تدخل القطاع الخاص في بعض القطاعات الاستراتيجية، إلا أنه كان يمثل حافزا أمام المستثمرين الخواص في إنشاء وترقية المؤسسات الصناعية الخاصة، حيث حظيت باهتمام كبير في إطار هذا القانون بإدراجها ضمن النشاطات ذات الأولوية المنتظر منها تحقيق الأهداف التالية:<sup>1</sup>

- المساهمة في إنشاء مناصب العمل.
- تحقيق التكامل الاقتصادي عن طريق إنتاج التجهيزات والمواد والخدمات، لاسيما استعمال المواد الأولية نصف المصنعة.
- إحلال الواردات.
- إحداث و تطوير النشاطات المتعلقة بهدف التصدير.

وعلى عكس ما ورد في القوانين السابقة، فإن قانون الاستثمار 1988 لم يشر إلى الامتيازات الممنوحة للاستثمار الخاص بل ترك مهمة تحديد هذه الامتيازات الجبائية والتخفيضات المالية إلى ما تقره قوانين المالية، يمنح هذا القانون للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية الشخصية المعنوية والاستقلالية المالية والإدارية.

بعد قانون الاستثمار 1988 وفتح الطريق لكل أشكال مساهمات رأس المال الأجنبي وتشجيع كل أشكال الشراكة بدون استثناء، بالإضافة إلى حرية إنشاء البنوك الأجنبية في الجزائر هذه كلها تعتبر من بين الأسباب التي تم من خلالها إصدار قانون النقد والقرض.

### 3-2- قانون الاستثمارات 1993: شهدت سنوات التسعينات صدور العديد من الإجراءات

القانونية والمراسيم التشريعية المؤطرة والمنظمة للحياة الاقتصادية، يهدف من ورائها توفير الشروط الضرورية لتحقيق الانتقال إلى الاقتصاد الحر، وقد كان من بينها مرسوم 93-12 المتعلق بترقية الاستثمار الذي جاء ليحل محل قانون 88-25 بتحديثه للإجراءات التي تطبق على الاستثمارات الوطنية والأجنبية.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> لخلف عثمان، مرجع سابق، ص 264.

<sup>2</sup> المرجع نفسه.

ولقد أعطى هذا المرسوم مايلي:<sup>1</sup>

- حرية مطلقة للمستثمرين في أحداث المؤسسات ضمن الأنشطة الاقتصادية الصناعية أو الخدمية.
  - تدخل الدولة محدود في منح التحفيزات الاستثمارية، خاصة فيما يتعلق بالجباية.
  - خلق وكالة لدعم ومتابعة الاستثمارات (APSI).
  - مساواة بين المتعاملين الاقتصاديين الخواص الوطنيين أو الأجانب.
  - إلغاء اعتماد المشاريع الاستثمارية وتعويضها بتقديم التصريح فقط.
  - تحديد مدة 60 يوم لدراسة الملف.
  - تخفيف وثائق الاستثمارات.
  - توضيح وتخفيض وتدعيم الضمانات وتشجيع الامتيازات الجبائية والجمركية.
- من أجل القيام بالتصحيات الضرورية وإعطاء نفس جديد لترقية الاستثمارات أنشأت الحكومة وزارة تتكفل بكل ما يخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وسعت إلى تثبيت أقدام هذا القطاع ضمن خارطة الاقتصادية، وتمكينه من الارتقاء إلى المكانة التي تليق به، لهذا فقد وضعت إستراتيجية تمكّنها من معالجة المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتفتيش عن كل السبل التي تدعم هذا القطاع وترقيته، ولعلّ ما حقّقه على الصعيد القانوني يعدّ أكبر دليل على ذلك، حيث أنّ النص التشريعي يمثّل مشروعا حضاريا واعيا وواعدا، ومؤشرا قويا على النوعية في مسار التحوّلات العميقة التي تشهدها البلاد.
- أنشأت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94/211 المؤرّخ في 9 صفر 1415 الموافق لـ 18 يوليو 1994 والتي حدّدت أهدافها، بداية بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ثمّ وسّعت صلاحياتها طبقا للمرسوم 2000/190 المؤرّخ في 09 ربيع الثاني 1421 الموافق لـ 11 يوليو 2000، والذي يحدّد صلاحيات وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ويمكن عرض بعض صلاحياتها:<sup>2</sup>

<sup>1</sup> ناصر داودي عدون، عبدالرحمان باينات، مرجع سابق، ص ص 125-126

<sup>2</sup> الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 2000-190 المتضمن تحديد صلاحيات وزارة المؤسسات والصناعات ص وم، الصادرة في 2000/07/11، العدد 42، ص ص 10، 11، 12.

- ترقية الاستثمارات المنشأة والموسّعة والمطوّرة للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة.
- ترقية استثمارات الشراكة ضمن قطاع المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة.
- ترقية وسائل تمويل المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة.
- ترقية المناولة كعامل لتكيف نسيج المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة.
- التعاون الدولي والإقليمي والجهوي في هذا المجال.
- تحسين فرص الاستفادة من العقار الموجه لنشاطات الإنتاج والخدمات.
- تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة.
- تجهيز المنظومة الإعلامية لمتابعة نشاطات هذا القطاع ونشر المعلومات الاقتصادية.
- تنسيق النشاطات مع الولايات والفضاءات الوسيطة.
- ترقية التشاور مع الحركة الجمعوية للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة.

ولترقية هذا القطاع، تمّ صدور قانونين هما:

- 3-3- قانون النقد والقرض رقم 90-10 المؤرخ في 14 أفريل 1990:** يعتبر هذا القانون المرجع الأساسي، الذي جاء من أجل تنظيم سوق الصرف وحركة رؤوس الأموال، فهو في الواقع ليس بقانون خاص بالاستثمارات ولكن هذا لا يمنع من وجود نصوص تعنى بالجانب الاستثماري وهكذا نجد أن هذا النص كرّس المبادئ التالية:<sup>1</sup>
- إلغاء الفوارق بين القطاع العام والقطاع الخاص.
  - اعتماد مفاهيم الاستثمارات المقيمة وغير المقيمة بدلا من الوطنية وغير الوطنية.
  - تحسين مستوى العمال والإطارات الجزائرية.
  - إحداث ترقية في مستوى الشغل.

<sup>1</sup> - لخلف عثمان، مرجع سابق، ص 275.

كما كرّس هذا النص التشريعي مبدأ الضمانات الواردة في الاتفاقيات الدولية، التي تبنتها الجزائر، وتجدر الملاحظة هنا أنه إلى غاية تاريخ صدور هذا النص التشريعي فإن الجزائر لم تصادق، على أية اتفاقية متعلقة بالاستثمارات.

فمنذ 1990 أصبحت كل المؤسسات عمومية كانت أو خاصة تستفيد بنفس المعاملة بعد إزالة الاحتكار، وهذا من أجل تقارب كل القوى لتنشيط الاقتصاد، وفي هذا الصدد تم إصدار قانون الاستثمار في 1995/10/05.

**3-4- القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** جاء القانون رقم 01-18 الصادر في 12 ديسمبر 2001 والمتضمن قانون توجيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ليسد الفراغ القانوني الذي كان يعرفه هذا القطاع ويرفع اللبس عن معايير التصنيف وتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وينص على اعتماد جملة من الإجراءات التي تهدف إلى تشجيع وترقية إنشاء المؤسسة الصغيرة والمتوسطة من خلال:<sup>1</sup>

- تشجيع بروز مؤسسات جديدة و توسيع حقل نشاطها.
- ترقية تداول المعلومات ذات الطابع الصناعي، التجاري، الاقتصادي، المهني والتقني خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تحسين الأداء البنكي فيما يخص معالجة ملفات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- ترقية صادرات السلع والخدمات من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- إدراج التطوير ضمن حركية التطور والتكيف التكنولوجي.
- التكفل بترقية المقاوله من الباطن باعتبارها أحسن وسيلة لتكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تظهر أهمية هذا النص القانوني في كونه الأول الذي ينظم نشاط قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي يستحوذ عليها القطاع الخاص الوطني، حيث كانت تعمل في

<sup>1</sup> الجريدة الرسمية، الأمر رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 والمتضمن قانون توجيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الصادرة في 15 ديسمبر 2001، العدد 77، ص ص. 06، 07.

إطار يغيّب فيه أي نص قانوني يحمي حقوقها و يؤكد على واجباتها، وكذلك من بين القوانين التي دعمت الاستثمار وتحسين محيط الاستثمار هو قانون الاستثمار سنة 2001. 3-5- قانون الاستثمار سنة 2001 : صدر في شهر أوت 2001، وهو الأمر رقم 01/03 المؤرخ في 20/08/2001 المتعلق بتطوير الاستثمار، والذي جاء كمراجعة عميقة لقانون الاستثمار الصادر عام 1993، وكملّ بذلك النقائص التي كانت تعتريه، والهدف من هذا القانون (قانون 2001) هو إعادة تشكيل شبكة الاستثمار وتحسين المحيط الإداري والقانوني، كما تمّ إنشاء مايلي:

- 1- المجلس الوطني للاستثمار CNI: الذي يخضع لوصاية رئيس الحكومة، ومهمته<sup>1</sup>
  - اقتراح إستراتيجية وألويات تطوير الاستثمار.
  - اقتراح التكيّف مع الإجراءات التحفيزية الجديدة.
  - إنشاء شبّاك موحدّ يخضع لسلطة رئيس الحكومة في شكل "الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار".

- 2- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI: منذ صدور قانون تطوير الاستثمار في أوت 2001، عوضت وكالة ترقية ومتابعة الاستثمار APSI بالوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI حيث وردت هذه الوكالة في المادة 07 من قانون الاستثمار حيث تنصّ على مايلي: " تنشأ لدى رئيس الحكومة وكالة لترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها". ومن بين مهامها:<sup>2</sup>

- ضمان ترقية الاستثمارات وتطويرها ومتابعتها.
- تسهيل القيام بالشكليات التأسيسية للمؤسسات، وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشبّاك الوحيد اللامركزية.
- منح المزايا المرتبطة بالاستثمار في إطار الترتيب المعمول به.
- تسيير صندوق دعم الاستثمار.

<sup>1</sup> زويّنة محمد الصالح؛ أثر التغيرات الإقتصادية على ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة الجزائر، 2006-2007، ص17.

<sup>2</sup> الجريدة الرسمية، الأمر رقم 03/01 المؤرخ في 20/08/2001 المتعلق بتطوير الاستثمار، الصادرة في 22/12/2001، العدد47، صص07، 08.

**الفرع الثاني: تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**

أثر انهيار النظام الاشتراكي على تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك بزيادة في عددها، خصوصاً في العشرية الأخيرة وكان السبب الرئيسي هو دعم الحكومة لهذا القطاع، ويتمثل هذا الدعم في إصدار عدة قوانين ساهمت في تطوير عدد هذه المؤسسات، وكذلك وضع هيئات تدعم وتساهم في إنشاء مثل هذا النوع من المؤسسات، وتنظيم ملتقيات ومؤتمرات، وإنشاء مراكز بحث تخص في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويمكن تدعيم هذا القول بجدول التالي (3-1) الذي يبين تطور عدد هذه المؤسسات:

**جدول (3-1): يبين تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

السنوات	1994	1995	1999	2001	2002	2003	2004	2005
عدد المؤسسات	26212	177365	159507	179893	261863	288587	312959	342788

2006	2007	2008	2009	2010	2011
376767	410959	519526	625069	619092	659309

المصدر:

\* غياط شريف، بوقوم محمد "التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية". مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 24، العدد 2008 ص 129.

\*\* ربعة بركات، بسعيدة دوباخ. مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية حالة الجزائر. الملتقى الوطني الأول حول دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية بالجزائر، 18-19 ماي 2011 جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، الجزائر، ص 547.

\*\*\* إحصائيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، نشرية المعلومات الإحصائيات رقم 12، سنة 2007، ص 05.  
 \*\*\*\* إحصائيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، نشرية المعلومات الإحصائيات رقم 16، سنة 2009، ص 10.  
 \*\*\*\*\* إحصائيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، نشرية المعلومات الإحصائيات رقم 18، سنة 2010، ص 05.  
 \*\*\*\*\* نشرية المعلومات الإحصائيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، رقم 20، مارس 2012، ص 12.

ولتوضيح أكثر تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر نعرض المنحني الموالى:

الشكل (3-1): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر



المصدر: من إعداد الطالب باستعمال برنامج Excel اعتمادا على معطيات الجدول رقم (3-1).

### المطلب الثاني: الوزن الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

#### الفرع الأول: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل:

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوقت الحالي من بين القطاعات الأساسية التي تساهم في التخفيف من البطالة بسبب أنها تستقبل جميع فئات المجتمع، خصوصا بعد عجز المؤسسات الكبيرة على ذلك والجدول الموالى (3-2) يوضح مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل:

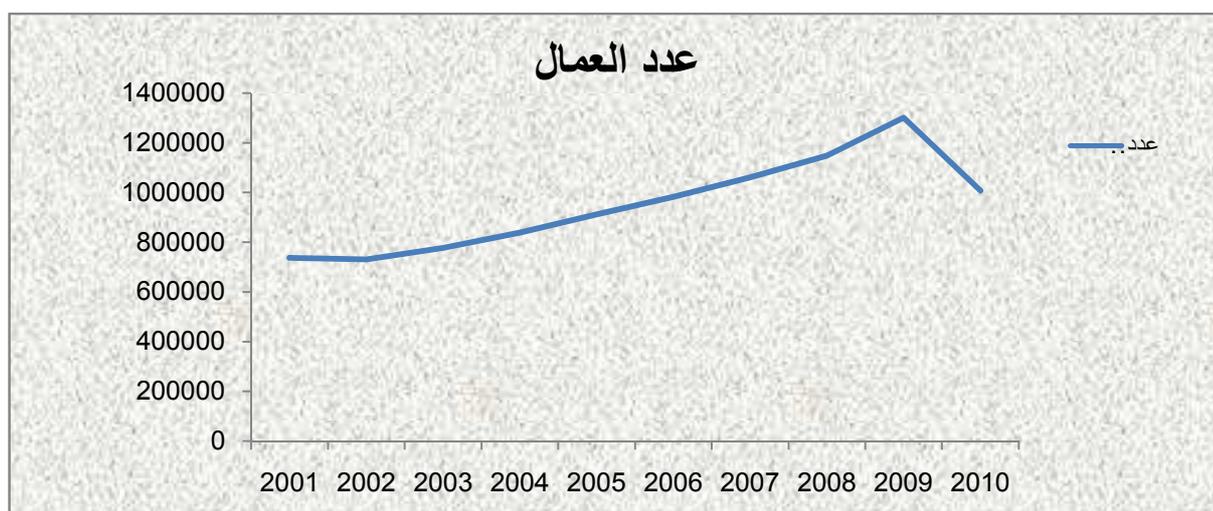
## جدول (3-2): يبين مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل

السنوات	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
عدد العمال	737062	73108	77741	83850	91201	98284	106145	114819	130156	1007171
مقدار التغير	-	5980-	46331	61091	73510	70827	78612	86743	153370	-294395
معدل التغير	-	0,81-	6,33	7,85	8,76	7,7	7,41	7,55	11,78	-29,23

**المصدر:** - ربيعة بركات, بسعيدة دوباخ, مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية حالة الجزائر, الملتقى الوطني الأول حول دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية بالجزائر, 18-19 ماي 2011 جامعة محمد بوقرة بومرداس, الجزائر, ص550.  
- إحصائيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية, نشرية المعلومات الإحصائيات رقم 18, سنة 2010.

المنحنى المولي يبين مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل:

الشكل (3-2): يبين مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل:



المصدر: من إعداد الطالب باستعمال برنامج Excel اعتمادا على معطيات الجدول رقم (3-2).

الفرع الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحليالإجمالي.

يمثل الناتج الداخلي الخام قيمة مجموع السلع والخدمات التي ينتجها مجتمع ما خلال فترة زمنية معينة, عادة ما تكون سنة.

يمكن توضيح مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومقارنتها بمساهمة القطاع العام في الناتج الداخلي الخام وذلك في الجدول التالي (3-3):

الوحدة مليار دينار جزائري

المجموع	مساهمة القطاع الخاص في الناتج الداخلي الخام	مساهمة القطاع العام في الناتج الداخلي الخام	السنوات
1814.6	1356.8	457.8	2000
100	74.8	25.2	النسبة (%)
2044.7	1560.2	481.5	2001
100	76,9	23.6	النسبة (%)
2184.1	1679.1	505	2002
100	76,9	23,1	النسبة (%)
2434.8	1884.2	550.6	2003
100	77,1	22.9	النسبة (%)
2745.4	2146,75	598.65	2004
100	78.2	21.8	النسبة (%)
3015,5	2364.5	651	2005
100	78.42	21.59	النسبة (%)
3444.11	2740.06	704.05	2006
100	79.56	20.44	النسبة (%)
3903.63	3153.77	749.86	2007
100	80.8	19.2	النسبة (%)

4334.99	3574.07	760.92	القيمة	2008
100	8245	17.55	النسبة(%)	
4978.88	4162.02	816.86	القيمة	2009
100	83.59	16.41	النسبة(%)	
5509.21	4681.68	827.53	القيمة	2010
100	84.98	15.02	النسبة(%)	

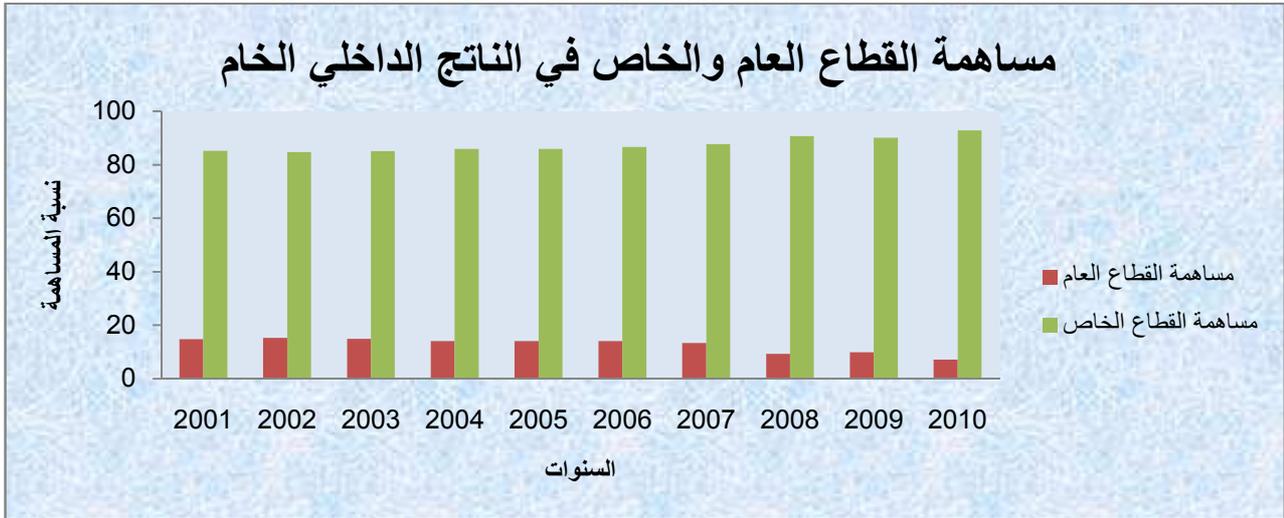
المصدر:

- ربيعة بركات، بسعيدة دويخ، مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية حالة الجزائر، الملتقى الوطني الأول حول دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية بالجزائر، 18-19 ماي 2011 جامعة أحمد بوقرة بومرداس، الجزائر، ص550.

- إحصائيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، نشرية المعلومات الإحصائيات رقم 18، سنة 2010. نشرية المعلومات الإحصائيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، رقم 20، مارس 2012، ص 54

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاص تساهم بنسبة كبيرة في تكوين الناتج الداخلي الخام مقارنة بالقطاع العام وهذه النسبة في تزايد مستمر خلال الفترة الموضحة في الجدول وهذا ما يوضح الدور الفعال لهذه المؤسسات في الاقتصاد الوطني.

الشكل(3-3): يبين مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي.



المصدر: من إعداد الطالب باستعمال برنامج Excel اعتمادا على معطيات الجدول رقم (3-3)

**الفرع الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة.**

تعتبر القيمة المضافة ذلك المؤشر الذي يقيس المساهمة الإنتاجية في الاقتصاد الوطني، بمعنى الثروة الإضافية للمؤسسات على مستوى الاقتصادي الكلي فمجموع القيم المضافة يدعى بالناتج الداخلي الخام، تشير الإحصائيات إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تساهم بدرجة كبيرة في تشكيل القيمة المضافة.

الجدول التالي (3-4) يوضح مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق القيمة المضافة ومقارنتها بمساهمة القطاع العام.

الوحدة مليار دينار جزائري

المجموع	مساهمة القطاع الخاص في القيمة المضافة	مساهمة القطاع العام في القيمة المضافة	السنوات	
			القيمة	النسبة (%)
1745.86	1486.93	258.93	القيمة	2001
100	85.17	14.83	النسبة (%)	
1872.09	1585.3	286.79	القيمة	2002
100	84.68	15.32	النسبة (%)	
2096.24	1783,77	312,47	القيمة	2003
100	85.09	14.91	النسبة (%)	
2374.73	2038.84	335.89	القيمة	2004
100	85,86	14,14	النسبة (%)	
2607.10	2239,56	367,54	القيمة	2005
100	85.9	14.10	النسبة (%)	
3007.54	2605.68	401.86	القيمة	2006
100	86.64	14.1	النسبة (%)	
3406,93	2986.07	420.86	القيمة	2007
100	87.65	13.36	النسبة (%)	
4387.41	3980.57	406.84	القيمة	2008
100	90.73	9.27	النسبة (%)	

4386.55	3954.5	432.05	القيمة	2009
100	90,15	9,85	النسبة(%)	
4791.32	4450.76	340.56	القيمة	2010
100	92.89	7.11	النسبة(%)	

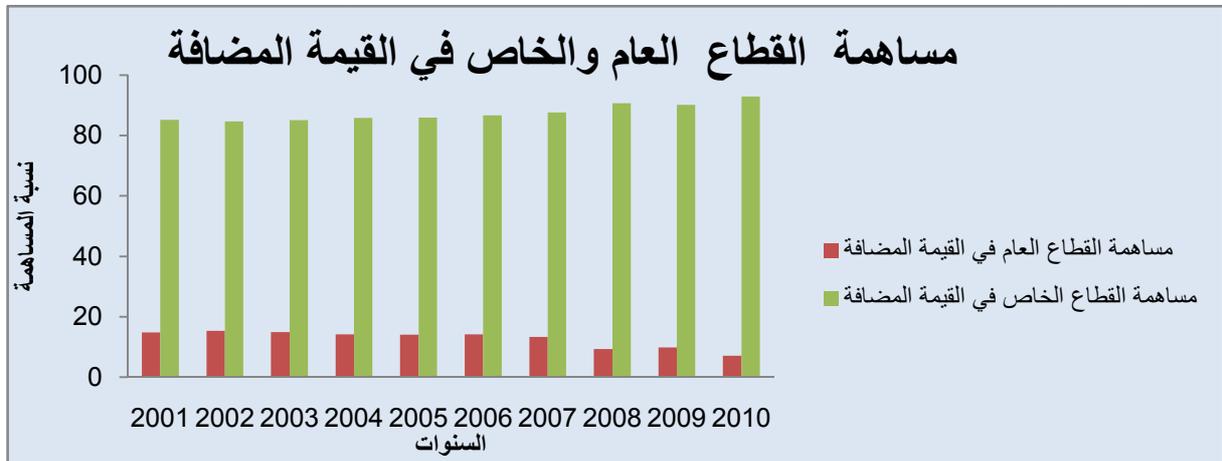
المصدر: ربيعة بركات، بسعيدة دويخ، مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية حالة الجزائر. الملتقى الوطني الأول حول دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية بالجزائر، 18-19 ماي 2011 جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، الجزائر، ص550

- إحصائيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، نشرية المعلومات الإحصائيات رقم 18، سنة 2010، ص 36.

\*\*نشرية المعلومات الإحصائيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، رقم 20، مارس 2012، ص 54.

يظهر من خلال الجدول أعلاه أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاص تساهم بنسبة كبيرة في تحقيق القيمة المضافة، وهي من علامات الانتقال إلى اقتصاد السوق، في انتظار استكمال الشروط الأخرى كالمنافسة وعدم تدخل الدولة إلا بما يكفل توازن الفرص بين المتعاملين ويوفر الظروف الأساسية العامة للنشاط الاقتصادي وتتجسد هذه المساهمة أكثر في الشكل الموالي.

الشكل(3-4): يبين مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة.



المصدر: من إعداد الطالب باستعمال برنامج Excel اعتمادا على معطيات الجدول رقم (3-4).

**المطلب الثالث: الهيئات المدعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر****1- قطاع الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار:**

تضمن المرسوم التنفيذي رقم 11-19 بتاريخ 25 يناير 2011 إنشاء المديرية الولائية للصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار ومهامها.<sup>1</sup>

**مهامها:**

- ضمان متابعة التدابير القانونية والتنظيمية المتعلقة بالتقييس والقياس القانونية والأمن الصناعي.
- اقتراح كل عملية تهدف إلى المحافظة وتطوير النسيج الصناعي وترقية الاستثمار.
- السهر على جمع ونشر المعلومات الخاصة بالنشاطات الصناعية.
- تنفيذ الإستراتيجيات وبرامج العمليات المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

**2- صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR):**

هو مؤسسة عمومية تحت وصاية وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية، أنشئ بالمرسوم التنفيذي رقم 02/372 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002 وهذا تطبيقاً للقانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.<sup>2</sup>

يهدف صندوق ضمان القروض إلى تسهيل عملية الحصول على القروض المتوسطة الأجل والمؤسسات المؤهلة للحصول على ضمانات الصندوق هي المؤسسات الإنتاجية في ميدان الصناعات التحويلية باستثناء المؤسسات التجارية.

**3- الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ANDPME**

حسب المرسوم التنفيذي رقم 05-165 والمؤرخ في 3 ماي 2005 والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

<sup>1</sup> الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 11-19 المؤرخ في 25 يناير 2011، يتضمن إنشاء المديرية الولائية للصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار ومهامها وتنظيمها، الصادرة في 26 يناير 2011، العدد 05، ص 24.

<sup>2</sup> الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 02/372 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002، يتعلق بنفايات التغليف، الصادرة في 11 نوفمبر 2002، العدد 74، ص 13، 14.

هي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي.<sup>1</sup>  
مهامها:

- تنفيذ الإستراتيجية القطاعية في مجال ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها.
- تنفيذ البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وضمان متابعته.
- ترقية الخبرة والاستشارة الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- إنجاز دراسات حول الفروع وكذا المذكرات الظرفية الدورية حول التوجيهات العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- ترقية الابتكار التكنولوجي واستعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتكنولوجيات الإعلام والاتصال الحديثة بالتعاون مع المؤسسات والهيئات المعنية.
- جمع المعلومات المتعلقة بميدان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واستعمالها ونشرها.
- التنسيق مع الهياكل المعنية بين مختلف برامج التأهيل الموجهة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

**4- المجلس الوطني المكلف بترقية المناولة:** إن أحكام المادتين رقم 20 و 21 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنص على ما يلي<sup>2</sup>:

المادة 20: تعتبر المناولة الأداة المفضلة لتكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تحضى المناولة بسياسة الترقية والتطوير بهدف تعزيز تنافسية الاقتصاد الوطني.

المادة 21: يؤسس مجلس وطني مكلف بترقية المناولة يرأسه الوزير المكلف بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة. ويتشكل من ممثلي الإدارات والمؤسسات والجمعيات المعنية بترقية المناولة.

تتمثل المهام الرئيسية للمجلس فيما يلي<sup>3</sup>:

<sup>1</sup> الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 05-165 و المؤرخ في 3 ماي 2005 والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمها وتسييرها، العدد32، ص ص، 27، 28.

<sup>2</sup> الجريدة الرسمية، القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. العدد77 الصادرة في 15 ديسمبر 2001، ص ص، 07.

<sup>3</sup> المرجع نفسه، ص ص، 07، 08.

- اقتراح كل تدبير من شأنه تحقيق اندماج أحسن للاقتصاد الوطني.
  - تشجيع التحاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية بالتيار العالمي للمناولة.
  - ترقية عمليات الشراكة مع كبار أرباب العمل سواء كانوا وطنيين أم أجنبيا.
  - تنسيق نشاطات بورصات المناولة والشراكة الجزائرية فيما بينها.
  - تشجيع قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ميدان المناولة.
- 5- بورصة المناولة والشراكة:** إن بورصات المناولة والشراكة عبارة عن جمعيات ذات طابع المنفعة العامة وذات هدف غير مربح وتخضع للقانون رقم 90-31 المؤرخ في 04 ديسمبر 1990 المتعلق بالجمعيات.<sup>1</sup> أنشئت بمبادرة من طرف وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية في إطار برنامج الأمم المتحدة للتنمية (PNUD) وبمساهمة منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية .ONUDI

#### 6- صندوق ضمان الاستثمار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (CGCI-PME):

تم إنشاء CGCI بناء على مبادرة من الحكومة لدعم إنشاء وتطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة من خلال تسهيل الحصول على الائتمان. يهدف CGCI-PME إلى تغطية كافة المخاطر المرتبطة بقروض الاستثمارات الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويمثل مخططها لضمان تسديد القروض البنكية التي تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعنوان تمويل الاستثمارات المنتجة للسلع والخدمات المتعلقة بإنشاء، تجهيز، توسيع وتجديد استثمارات المؤسسات، ويكون المستوى الأقصى للقروض القابلة للضمان 500 مليون دينار.

#### 7- المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (CNC-PME):

هو هيئة استشارية مسؤولة عن تعزيز الحوار والتشاور على أساس منظم ودائم بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجمعياتها المهنية من جهة والجهات الوصية من جهة أخرى على القضايا الوطنية المتعلقة بالتنمية الاقتصادية وخصوصا تعزيز المشاريع الصغيرة والمتوسطة والحرفية.

<sup>1</sup> لجريدة الرسمية، القانون رقم 90-31 المؤرخ في 04 ديسمبر، 1990 المتعلق بالجمعيات، العدد 53 الصادر في 5 ديسمبر 1990، ص1686.

**8- الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري ANIREF:**

أنشأت الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري سنة 2007 بموجب المرسوم التنفيذي رقم 07-119 المؤرخ في 23 أبريل 2007 في شكل مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية، تحت وصاية الوزير المكلف بترقية الاستثمار يشرف على تسييرها مجلس إدارة ويديرها مدير عام.<sup>1</sup> ويمكن إنشاء وكالات محلية لها في أي مكان من التراب الوطني لغرض استراتيجي يتمثل في تسخير الدعم الضروري للمستثمر في بحثهم على وعاء عقاري.

**9- هيئات أخرى:**

- اللجنة الولائية المساعدة على تحديد الموقع وترقية الاستثمارات وضبط العقار وتشكيلها وسيرها CALPIRF.
- المؤسسة الوطنية للإيجار المالي.
- الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ).
- صندوق الزكاة.
- الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM).
- الصندوق الوطني للتأمين على البطالة (CNAC).
- الصندوق الوطني لترقية نشاطات الصناعة التقليدية (ENPAAT).
- الوكالة الوطنية للصناعات التقليدية والحرف (ANART).
- الغرفة الوطنية للصناعة التقليدية والحرف (CNAM).
- غرفة الصناعة التقليدية والحرف (CAM).
- غرفة التجارة والصناعة.
- غرفة الفلاحة.

<sup>1</sup> الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 07-119 المؤرخ في 23 أبريل 2007، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري يحدد قانونها الأساسي، الصادرة في 25 أبريل 2007، العدد 27، ص 3، 4.

### المبحث الثاني: الإطار العام لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يتطرق هذا المبحث إلى مفهوم التأهيل، التجربة المغاربية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

#### المطلب الأول: مفهوم التأهيل

يتناول المطلب الأول المفاهيم الأساسية للتأهيل وهي:

#### الفرع الأول: تعريف ومبادئ التأهيل

1- **تعريف التأهيل:** لقد تولد مفهوم "تأهيل المؤسسة" من خلال الإجراءات المرافقة التي باشرتها البرتغال سنة 1988 للانضمام إلى الإتحاد الأوروبي من خلال البرنامج الاستراتيجي لتحديث الاقتصاد البرتغالي "PEDIP" والتي كانت من أهدافه الأساسية:<sup>1</sup>

- تسريع وتيرة البنية التحتية الداعمة للقطاع الصناعي.
- تدعيم قواعد التكوين المهني.
- توجيه التمويل للإستثمارات المنتجة للمؤسسات وخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تحسين إنتاجية ونوعية النسيج الصناعي.

ثم أصبح مصطلح التأهيل خاص بدول العالم الثالث، خاصة الدول التي كانت تنتهج النظام الاشتراكي، فقد غيرت وجهتها نحو اقتصاد السوق، فهي بحاجة إلى تطوير وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الخبرة القليلة للرفع من أدائها التنافسي في الأسواق، خاصة في ظل التحولات الاقتصادية والعالمية، فماذا نعني بالتأهيل إذن؟ لقد وردت عدة تعاريف خاصة بمفهوم التأهيل نستطيع أن نورد منها<sup>2</sup>

حسب منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ONUDI سنة 1995 عرفت التأهيل بأنه عبارة عن مجموعة برامج وضعت خصيصاً للدول النامية التي هي في مرحلة

<sup>1</sup> عبد الحق بوعثروس، أحمد دهان، «تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة» المحور: تمويل المؤسسات، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثارها على الاقتصاديات والمؤسسات \_ دراسة حالة الجزائر والدول النامية، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، بسكرة يومي 21/22 نوفمبر 2006، جامعة محمد حيظر بسكرة، الجزائر.

<sup>2</sup> سلمية غدير أحمد «تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة» دراسة تقنية برنامج ميدا «مجلة الباحث، عدد 09/2011، جامعة ورقلة، الجزائر، ص133.

الانتقال من اجل تسهيل اندماجها ضمن الاقتصاد الدولي الجديد والتكيف مع مختلف التغيرات.

وبالتالي تعتبر عملية التأهيل بمثابة مرحلة انتقال المؤسسة من مستوى إلى آخر يتميز بالكفاءة والمردودية من خلال تقوية العوامل الداخلية والخارجية للمؤسسة، وذلك من اجل مواجهة منافسيها في الداخل والخارج وبالتالي مواكبة التطورات الحاصلة في الميدان الاقتصادي.

لقد طور L'ONUDI مفهوم التأهيل خلال السنوات الأخيرة، فأصبح يعني الإجراءات المتواصلة والتي تهدف لتحضير المؤسسة وكذا محيطها للتكيف مع متطلبات التبادل الحر<sup>1</sup>

كما يعرف أيضا «على أنه عبارة عن مجموعة من الإجراءات والتدابير، تهدف إلى تحسين وترقية فعالية وأداء المؤسسة على مستوى منافسيها الرئدين في السوق» وفي تعريف آخر وود على أن "التأهيل عبارة عن مجموعة الإجراءات التي تتخذها السلطات قصد تحسين موضع المؤسسة في إطار الاقتصاد التنافسي أي أن يصبح لها هدف اقتصادي ومالي على المستوى الدولي"

**2- مبادئ التأهيل:** يعود قرار اللجوء إلى عملية التأهيل لإدارة المؤسسة فبرامج التأهيل اختيارية وليست إجبارية، فالمؤسسة تلجأ إليها اختياريا بعد تحقيقها لمجموعة من شروط تسمح لها بالانطلاق في عملية التأهيل التي تهدف إلى نقلها من وضعية غير جيدة أو أقل تنافسية إلى وضعية أفضل، وتجنب التهديدات التي تؤثر سلبا عليها، قصد بلوغ هذه النتيجة يتعين على المؤسسة تنفيذ مخطط التأهيل الذي يتم إعداده بعد تشخيص وضعية المؤسسة التي اختارت اللجوء إلى عملية التأهيل هذا التشخيص يحدد من خلاله نقاط الضعف ونقاط القوة التي تميز هذه الأخيرة.<sup>2</sup>

كما يقدم أيضا اقتراحات وتوصيات تمكنها من القضاء على نقاط ضعفها وتقوية نقاط لقوتها، وذلك إما بالحيازة على استثمارات جديدة أو تجهيزات عصرية، وهذا يعد

<sup>1</sup> سليمة غدير أحمد. مرجع سابق، ص133.

<sup>2</sup> أوثن ليلى - الشركة الأجنبية والمؤسسات الاقتصادية الجزائرية - مذكرة لنبل شهادة الماجستير في القانون فرع قانون التعاون

الدولي كلية الحقوق، جامعة مولود معمري تيزي وزو ، الجزائر ص111

تأهيلا ماديا وهو ثانوي والقيام أساسا بتأهيل أفرادها وهو التأهيل المعنوي الذي يعرف بالتأهيل الإداري، تتمثل مهمة برنامج تأهيل المؤسسات الوطنية في إبراز الهيئات المرافقة للمؤسسة في إطار مجهوداتها لإعادة هيكلة مصالحها عن طريق تنظيم الدورات التكوينية المتخصصة وتنظيم تسيير المناطق الحرة، وإشراك البنوك والمؤسسات المالية وكذا ترقية إطار تشريعي وتنظيمي ملائم لتكريس روح المنافسة وبذلك تحسين أداء المؤسسات الاقتصادية، تقوم عملية التأهيل أذى على مبدئين هما:

برامج التأهيل اختيارية: تلجأ المؤسسة إليها بمحض إرادتها لكن الظروف المحيطة بهذه الأخيرة خاصة المؤسسات الجزائرية، كاتفاق التبادل الحر وما يفرزه من تكاليف يفرض عليها اللجوء إلى التأهيل لأنه يمثل حلا للرفع من أدائها وكذلك المحافظة على مكانتها في السوق المحلية والخارجية لاحقا.

عملية التأهيل مستمرة، فبرامج التأهيل مبنية على مبدأ الاستمرارية لأنها مرتبطة بالتجديد البحث والتطور، فمسار التأهيل دائم يهدف إلى تحسين قدراتها المؤسسات الاقتصادية خاصة الصناعية وذلك عن طريق إدخال مناهج وطرق جديدة لتسييرها.

### الفرع الثاني: دوافع التأهيل ومتطلباته

**1- دوافع التأهيل:** يعتبر اللجوء إلى التأهيل أمر ضروري بسبب التغيرات الاقتصادية العالمية، هذه الأخير فرضت على الدول النامية ترقية مؤسساتها التي تعرف صعوبات ومشاكل عديدة التي تم تطرق إليها في الفصل الأول ويمكن عرض بعض هذه التغيرات والتي فرضت التأهيل.<sup>1</sup>

- بروز التكتلات الاقتصادية الإقليمية والدولية: إن بروز مثل هذه التكتلات يعد من أهم المستجدات الدولية وهي عادة تمر بمراحل معينة تبدأ بمنطقة التجارة الحرة وتنتهي فيما يعرف بالوحدة الاقتصادية، وإذا تم توحيد السياسات فإن التكتل يصل إلى أعلى

<sup>1</sup> عبد الحميد بن الشيخ، واقع تأهيل المؤسسات الصغير والمتوسطة في ظل الشراكة الأورو متوسطية حالة الجزائر، مذكرة لنيل

شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل إقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة دالي إبراهيم،

الجزائر، 2010، ص 102.

مراحلها وهي مرحلة الاندماج والتكامل الإقتصادي، التي تقود إلى الوحدة السياسية ومن أهم التكتلات القائمة فعلا والتي تشهد نجاح على سبيل المثال الإتحاد الأوروبي، التافتا.

- **ظاهرة الإندماج والتحالف بين المؤسسات الكبرى:** في ظل العولمة وتحرير التجارة العالمية أصبحت ظاهرة الإندماج بين المؤسسات الكبرى شائعة في العديد من الدول، وذلك بغرض تعزيز وتدعيم القدرات التنافسية .

- **معايير الجودة الإيزو (ISO):** إن الأسواق العالمية أصبحت لا تقبل إلا المنتجات التي تتوافق نظمها مع متطلبات نظام الجودة العالمي لأحد المعايير التبادل التجاري كما أن العملاء يشترطون على المؤسسات التي يتعاملون معها على هذه الشهادة، وعلى هذا الأساس فإن شهادة الإيزو أصبحت سلاحا ضد المنافسة.

- **التقدم التكنولوجي والمعلوماتي:** أصبحت تكنولوجيا المعلومات والاتصالات خاصة في العقدين الأخيرين تمثل قوة دفع للتيارات الدولية، وما يترتب عليها من إعادة تأسيس تقسيم العمل الدولي بالتوازن مع اتساع المبادلات الدولية وتدفقات التجارة والإستثمار والتكنولوجيا والعمل.

**2- متطلبات التأهيل:** قصد ضمان نجاح عملية التأهيل لابد من منح المؤسسة فترات انتقالية ضرورية من أجل السماح لها بامتلاك الوقت الكافي للتأقلم والتكيف مع الانفتاح الكلي على السوق، لذا يجب على الهيئات المشرفة على هاته العملية أن توفر متطلبات التأهيل لكي تسير عملية التأهيل وفق مسار صحيح، وهذا ما سوف نتناوله في هذا العنصر وذلك بذكر بعض المتطلبات.<sup>1</sup>

• **التسيير الإستراتيجي:** الذي يعتبر مورداً تستطيع أن تملكه المؤسسة وتحقق به ميزة تنافسية بحكم أنه نظام مرن. فهو يسمح لها بتدعيم المركز التنافسي من خلال وضوح

<sup>1</sup> قوريش نصيرة، آليات وإجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17-18 أبريل 2006، جامعة حسبية بن بوعلی الشلف - الجزائر، ص 1050.

الرؤية المستقبلية والقدرة على إتخاذ القرارات الإستراتيجية كما يهدف أيضا إلى تحسين المردودية التنظيمية ويستخدم كأساس لإعداد أدوات التسيير، والتكليف خدماتها ونشاطها طبقا للإحتياجات أسواقها وزبائننها.

- **تأهيل الموارد البشرية:** يعد الاستخدام الفعال للموارد البشرية طريقة لتعظيم فعالية النظم الأخرى. ونظرا لأهمية هذا العامل يتوجب اتخاذ عدد من التدابير والإجراءات لتكوينه وتأهيله ومنها: إجراء دورات تكوينية ورسكلة الموظفين لأكتساب التقنيات الحديثة في جميع مجالات، التسيير الإنتاج، التسويق المالي، الاحتكاك مع المؤسسات الاجنبية للاستفادة من الخبرات والمعارف...الخ.
- **العمل بمعايير وقياسات النوعية:** حتى يتسنى لمؤسساتنا الاقتصادية تحسين قدراتها التنافسية والارتقاء إلى مصاف المؤسسات الناجحة يتوجب عليها إن تلتزم بمواصفات قياسية محددة، تخص مواصفات السلع والخدمات، حيث لا يمكن اليوم لأي مؤسسة أن تحقق التنافسية بغياب مواصفات الجودة، مواصفات المواد الأولية، المواد المصنعة مواد التعبئة والتغليف.
- **التعرف على التكنولوجيا الجديدة:** تعتبر التكنولوجيا عنصر ضروري للتنمية لأنها الثروة التي تبحث عنها المؤسسة الاقتصادية، وللحصول عليها هناك عدة طرق منها: التطوير الداخلي للتكنولوجيا عن طريق اتفاق التراخيص، التحالف مع المؤسسات ذات الخبرة العالمية، الأبحاث والتطوير عن طريق التعاون، علاقات مع الميدان الجامعي...الخ
- **تطوير الإبداع التكنولوجي داخل المؤسسة:** لتطوير الإبداع التكنولوجي بشكل إيجابي داخل المؤسسة يجب إن تتوفر عدة عوامل أهمها:
  - الطاقات والإمكانيات المالية والتسييرية (فرق تسييرية كفاءة على جميع المستويات)
  - وتجارية (شبكات توزيع ، قنوات توزيع... ) وخبرات تكنولوجية.

- إمتلاك معارف ومعلومات كافية عن السوق ودراسته.
- قدرات تسييرية كفاءة ومؤهلة قادرة على إحداث البحث التطبيقي.
- **تأهيل محيط المؤسسة:** أن تأهيل المحيط بشكل ضروري لتمكين المؤسسة من تحسين أدائها والوصول إلى الرفع من تحسين قدراتها الإنتاجية وتحسين تنافسيتها، وتكمن عملية تأهيل المحيط في إجراء التعديلات على كل الهيئات والأجهزة والأنظمة: كالأجهزة الإدارية، الجهاز الجبائي والمالي، التشريعي، التنظيمي التي تتعامل معها المؤسسة.

### المطلب الثاني: التجربة المغربية للتأهيل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من أهم الأسباب التي تستدعي تبنى برامج التأهيل التي باشرتها الدول المغربية: تونس، الجزائر، المغرب هي إبرامها اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، وإقامة منطقة للتبادل الحر. هذه الإجراءات تستوجب جملة من التدابير والإجراءات من أجل المحافظة على نسيجها الصناعي وحماية مؤسساتها من المنافسة الحادة التي لم تتعود عليها ويمكن عرض البرنامج التونسي و المغربي.

### الفرع الأول: برنامج تأهيل المؤسسات التونسية:

شرع في البرنامج التونسي لتأهيل المؤسسات سنة 1995 واندرج ضمن مخططات التنمية التاسع والعاشر) الأول يمتد من 1996 إلى 2001 والثاني من 2002 إلى 2006. انطلق هذا البرنامج الخاص في سنة 1996 وتوقع انخراط 2000 مؤسسة وخصص له غلاف مالي قدر ب 2.5 مليار دينار تونسي هذا في المرحلة الأولى. إما المرحلة الثانية: شهدت انضمام 1600 مؤسسة صغيرة ومتوسطة في المخطط العاشر (2002-2006)، حيث كان الهدف الأساسي يتمثل أساسا في تقوية القدرة التنافسية للاقتصاد وبشكل عام وخلق مناصب شغل جديدة و تيرة النمو الاقتصادي.<sup>1</sup>

1- **مكونات البرنامج:** يشمل البرنامج ثلاث مستويات نذكرها كما يلي:<sup>2</sup>

<sup>1</sup> تشام فارق، تشام كمال " دور وأهمية التأهيل في رفع القدرة التنافسية للمؤسسات . دراسة مقارنة الجزائر - تونس - المغرب " الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية يومي 17، 18 افريل 2006 جامعة حسيبة بن بو علي الشلف الجزائر ص 57 .

<sup>2</sup>المرجع نفسه

**البيئة المادية:** ويهدف من خلالها البرنامج إلى:

- تحديث وخلق مناطق صناعية جديدة وتطوير المناطق الحرة.
- تطوير البنية التحتية وخاصة في مجال النقل والتشريعات.
- تحديث شبكة الاتصالات وخلق خدمة جديدة وتوفير الربط المباشر لأقصى حد ممكن.

**البيئة التطبيقية:** وتتمثل فيما يلي:

- مراجعة الإطار القضائي وتحريك المبادرات فيما يخص خلق المؤسسات والاستثمار.
- إصلاح الإدارات عن طريق برنامج مكثف لتكوين الإدارات وتبسيط وعصرنة المهام الإدارية.
- إصلاح التعليم التقني والتكوين المهني وتوجيهه نحو إشراك المؤسسات في هذا الإطار وتحسين المستوى.
- إعانة وتقوية الهياكل القاعدية الموجودة مثل المراكز التقنية والمخابر المركزية للتجارب والتحليل.
- ترقية النوعية عن طريق برنامج تكوين خبراء في تسيير الجدوى وتأهيل المخابر في تحسيس المؤسسات لإدخال طرق ومناهج جديدة لنوعية أفضل.
- تحسين نشر المعلومات الاقتصادية وتشكيل المرصد الوطني لمراقبة الأسعار والأحوال الاقتصادية.

**البيئة المالية والبنكية:** يتميز هذا الجانب من تأهيل المؤسسات بالأهداف الطموحة المتمثلة في تحديد أدوات التمويل وتطبيقها، وذلك من خلال:

- تطوير سوق مالي عن طريق خلق بورصة مناخ تنظيمي ملائم لتنشيط هذا السوق.
- تكوين تدريجي لسوق الصرف بهدف جعل الدينار التونسي عملة قابلة للتحويل مقابل العملات الأجنبية.
- تحرير تحويل العملة الصعبة في مجال الاستثمارات وحرية المؤسسات في تطبيقها.
- تكييف النظام البنكي والسوق المالي لمواكبة المقياس العالمية مع التركيز على حرية البنك المركزي.

- إعادة هيكلة وتنظيم المؤسسات المالية وبالخصوص المنظمات العامة مع إصلاح قانون البنوك.

- برنامج تكوين وإدماج موظفي القطاع المصرفي والمالي بالتعاون مع المؤسسات الأوروبية.

- خصص لهاته الإجراءات والتدابير 40% من المبلغ الإجمالي للبرنامج والهدف الهام من هاته الأخيرة هو تقوية البيئة المؤسساتية.

**2- مبادئ تأهيل المؤسسات التونسية:** هناك ثلاث مبادئ أساسية لبرنامج التأهيل المؤسسات التونسية وتتمثل هذه المبادئ فيما يلي:<sup>1</sup>

**المبدأ الأول:** هو عبارة عن تدعيم إنتاجية واستثمار المؤسسات وتحديثها, يهدف هذا المبدأ أساسا إلى:

- ترقية القدرة التنافسية المؤسسات من حيث السعر والنوعية والإبداع....الخ.
- قدرة التحكم ومواكبة التغيرات التقنية وتقلبات الأسواق.

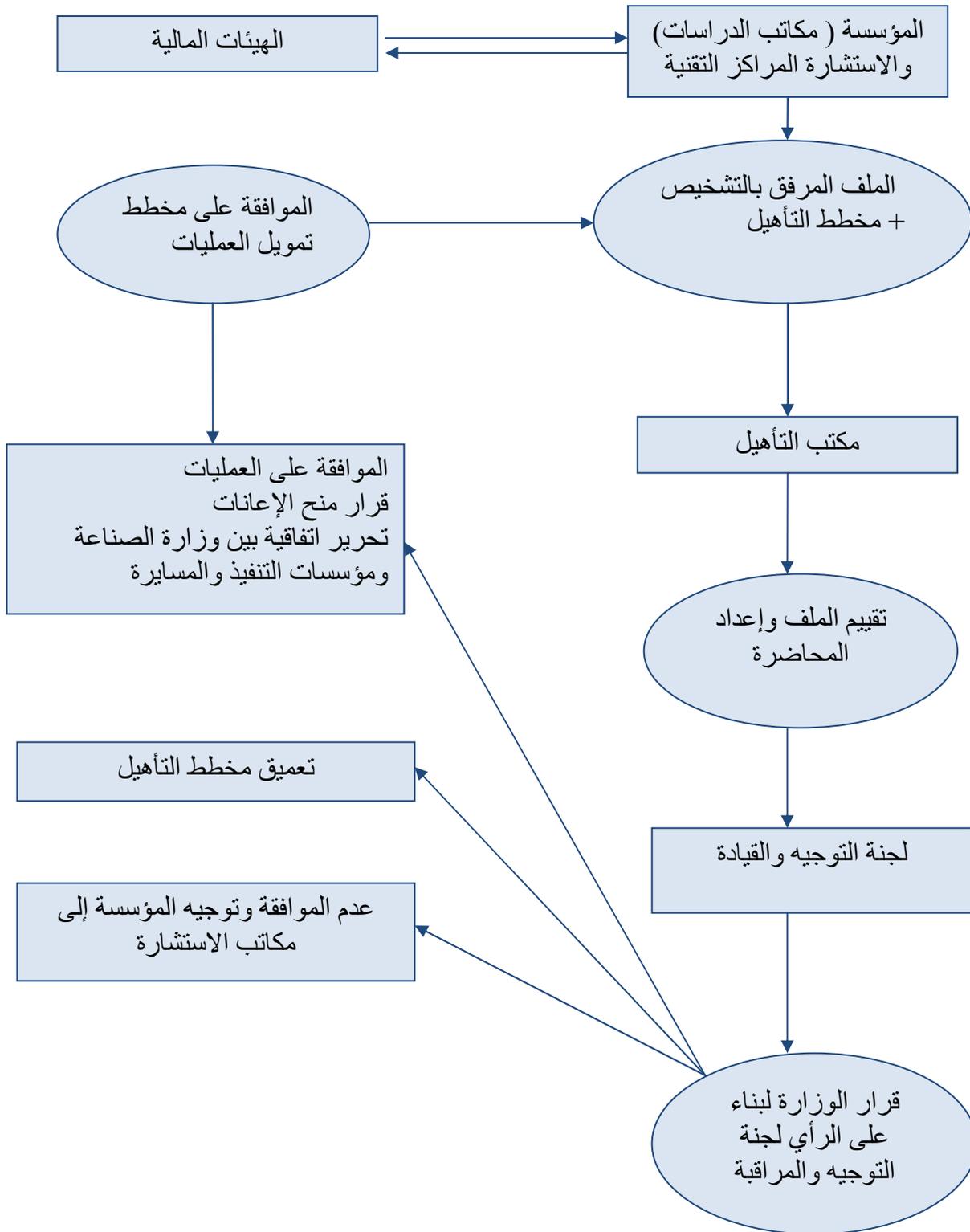
**المبدأ الثاني:** وهو الاهتمام بتحقيق نسبة نمو مقبولة عبر الزمن, وتوجيه البرنامج في هذا الإطار, أبرز ما يرمى إليه هذا المبدأ:

- تحسين القدوة التنافسية للمؤسسات عن طريق السيطرة على الجودة وتقوية المؤهلات الفنية والتقنية للعمال.
- الحصول على تكنولوجيا جديدة وتحديث المعارف الافتراضية.
- تعزيز رؤوس الأموال الخاصة للمؤسسة.

**المبدأ الثالث:** حرية اختيار المؤسسة للانضمام إلى هذا البرنامج أو عدمه ولكن قبل انضمام أي مؤسسة إلى هذا البرنامج عليها تطهير وضعيتها في إطار المعاملة الخاصة تحت إشراف اللجنة القومية, للمؤسسات التي تواجه صعوبات التابعة لوزارة الصناعة التونسية, ولتطبيق هذه المبادئ خصصت لها 60% من المبلغ الإجمالي للبرنامج.

<sup>1</sup> تشام فاروق، تشام كمال، مرجع سابق، ص58.

ويمكن تلخيص وتوضيح برنامج تأهيل المؤسسات في تونس في الشكل التالي (3-5):



المصدر: عبد الحميد بن الشيخ، مرجع سابق، ص 112.

**3- نتائج البرنامج التونسي:** مع نهاية 2004 حقق برنامج تأهيل المؤسسات التونسية نتائج مشجعة جداً فاقت أحياناً الأهداف الأساسية، المسطرة من طرف السلطات التونسية حيث حصلت 1787 مؤسسة على موافقة لجنة القيادة والتوجيه من 2950 حيث يمثل هذا العدد 60% من مجموع المؤسسات التي يشملها البرنامج والتي تشغل أكثر من 10 عمال وفيما يلي: جدول يبين تطور عدد الملفات المقبولة في الفترة (1996-2004) رقم (3-5):

السنة	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
الملفات المقبولة	60	127	167	237	262	241	247	307	142

المصدر: تشام فاروق، تشام كمال، مرجع سابق، ص 60.

جدول يمثل تطور قبول ملفات تأهيل المؤسسات الصناعية التونسية ما بين 1996-2004

من خلال النتائج السالفة الذكر يمكننا القول أن برنامج تأهيل المؤسسات التونسية نجح إلى حد بعيد، وهذا راجع إلى:

- فعالية الجهاز المؤسسي ومرونته وذلك من خلال تقديمه تحفيزات للانضمام للبرنامج.
- تطور الجهاز المصرفي والمالي والإداري.
- قلة التشريعات والإجراءات والتي تسهل عملية التأهيل.
- توفر الهياكل القاعدية المرافقة لبرنامج التأهيل.
- ارتفاع مستوى التكوين لدى أصحاب المؤسسات مما يساهم في تسريع وتيرة نمو هاته المؤسسات.

يرجع تحقق هذه النتائج إلى أن تونس هي السبقة في أفريقيا في تطبيق برنامج التأهيل.

#### الفرع الثاني: برامج تأهيل المؤسسات المغربية:

عرف الاقتصاد المغربي خلال العقود الأخيرة عدة تحولات اقتصادية تتمثل في وضع برامج إعادة هيكلة الاقتصاد عام 1983 ووصل إلى الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية عام 1994 وبإمضاء اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي سنة 1996<sup>1</sup> واتفاق

<sup>1</sup> عبد الحميد بن الشيخ، مرجع سابق، ص 112.

التبادل الحر مع الجمعية الأوروبية للتبادل الحر عام 1997، وفي نفس الإطار مع كل من تونس ومصر والأردن المعروف باسم " اتفاق أغادير " وأخيراً إمضاء اتفاق التبادل مع الولايات المتحدة الأمريكية في مارس 2004. يحمل هذا الانفتاح المغربي على العالم عدة آمال ولكنه في نفس الوقت يفتح المجال أمام عدة تحديات كبرى ولعل أبرزها تقوية تنافسية المؤسسات المغربية أو بعبارة أخرى تأهيل النسيج الإنتاج المحلي ومساعدة مؤسساتها في تحمل عبئ المنافسة الدولية الناتجة عن هذا الانفتاح.

### 1- مبادئ برنامج تأهيل المؤسسات المغربية:

يتشكل برنامج تأهيل المؤسسة المغربية من مبدئين أساسيين هما:<sup>1</sup>  
**المبدأ الأول:** يهدف أساساً إلى تحسين مناخ الصفقات والأعمال عن طريق اتخاذ عدة تدابير أساسية تتمثل فيما يلي:

- تقوية البنى التحتية للجهاز الإنتاجي لاستقبال المستثمرين.
- ترقية المنشآت من الناحية التكنولوجية.
- تدعيم جمعيات التكوين المهني لتأطير يد عاملة مؤهلة.
- تنمية التكوين المهني.

**المبدأ الثاني:** يهدف البرنامج المغربي إلى توفير الدعم المباشر للمؤسسات وخاصة في:

- المساندة والمواكبة، بعبارة أخرى: المرافقة التقنية للمؤسسات.
- ترقية القدرة التنافسية للاقتصاد المغربي على المستوى الدولي.

**2- نتائج برنامج تأهيل المؤسسات المغربية:** منذ انطلاق البرنامج سنة 1997 حقق نتائج معتبرة نذكر منها مايلي:<sup>2</sup>

- شمل البرنامج 7714 مؤسسة التي يفوق عدد عمالها 10 عمال.
- نهاية 2004 استفادت 275 مؤسسة صناعية من عمليات التشخيص 220 منها من عمليات التأهيل و132 مؤسسة استفادة من العمليتين معا التشخيص والتأهيل.

<sup>1</sup> تشام فاروق، تشام كمال، مرجع سابق، ص 62.

<sup>2</sup> المرجع نفسه.

- شمل البرنامج جل القطاعات والجدول التالي يوضح نسب الاستفادة من برنامج التأهيل حسب القطاعات:

نسب التأهيل حسب القطاعات جدول(3-6):

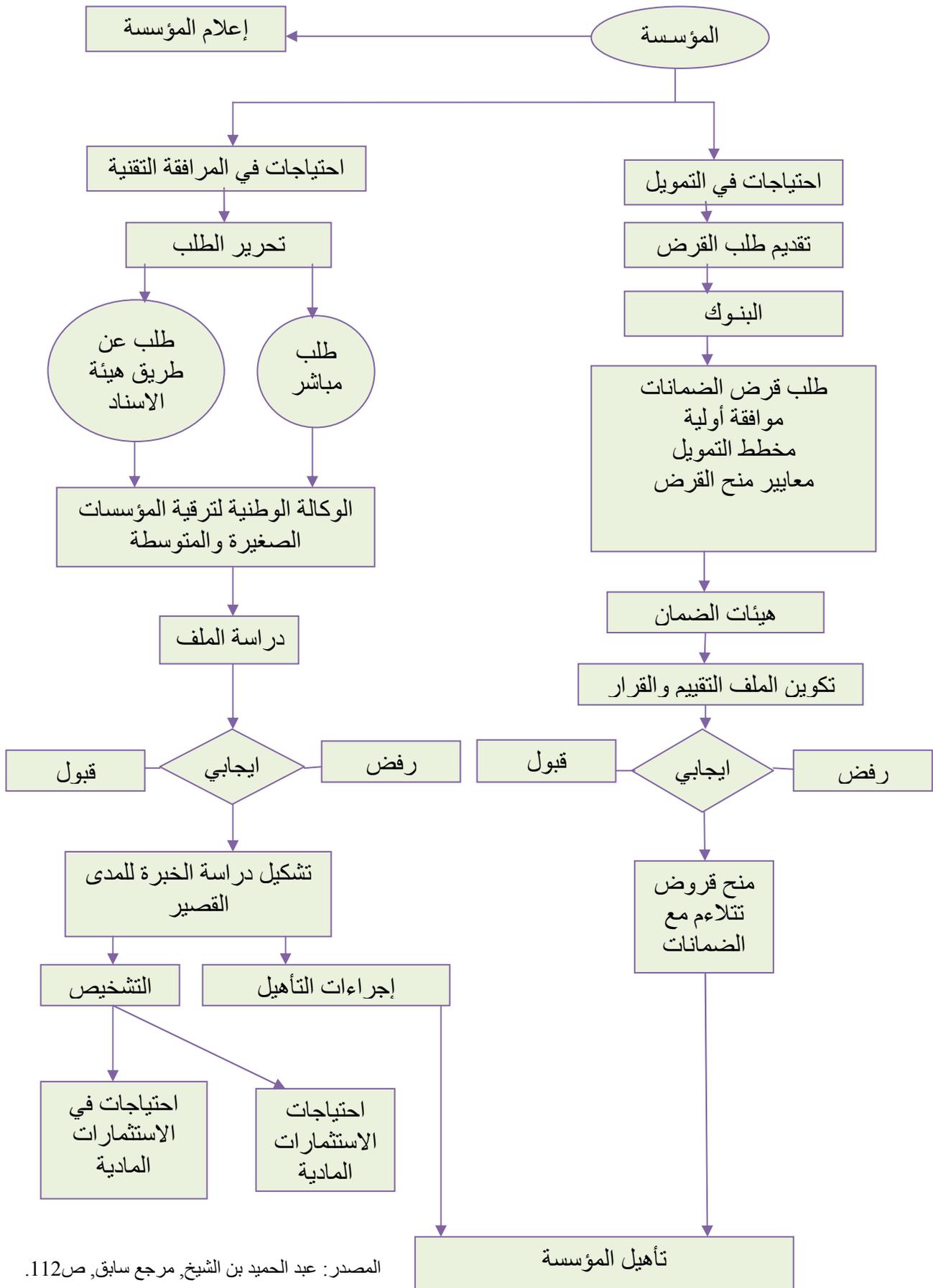
القطاع	النسيج	الكيمياء	المختلفة	الخدمات	الغذائية
النسبة	35%	23%	19%	12%	11%

المصدر: تشام فاروق، تشام كمال، مرجع سابق، ص 62.

يعتبر قطاع النسيج القطاع الأوفر حظا في عملية التأهيل حيث شمل البرنامج المغربي 35 من مؤسسات هذا القطاع. من خلال النتائج السابقة نلاحظ أنّ إقبال المؤسسات ضعيف على برنامج التأهيل المغربي وهذا راجع إلى:

- غياب هيئة تمويل وطنية والاعتماد فقط على الاتحاد الأوروبي.
- تحفيزات مالية غير كافية.
- غياب الهيئات الداعمة للبرنامج وهذا ما أدى إلى نقص الإقبال، إلا أنه ما يجب التنبيه له هو أن البرنامج مازال في طور العمل مما يجعل النتائج غير كاملة.

ويمكن عرض مسار التأهيل المؤسسات المغربية في الشكل التالي(3-6):



المصدر: عبد الحميد بن الشيخ, مرجع سابق, ص 112.

## المبحث الثالث: التعاون الدولي والبرامج الوطنية في مجال تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

في هذا المبحث نتطرق إلى مايلي:

### المطلب الأول: البرامج الوطنية في مجال تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تقوم الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بوضع برامج التأهيل المناسبة من أجل تطوير تنافسية المؤسسات وذلك بغرض ترقية المنتج الوطني، ليستجيب بمقاييس العالمية.<sup>1</sup> ويمكن عرض البرامج تأهيل التي تمس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

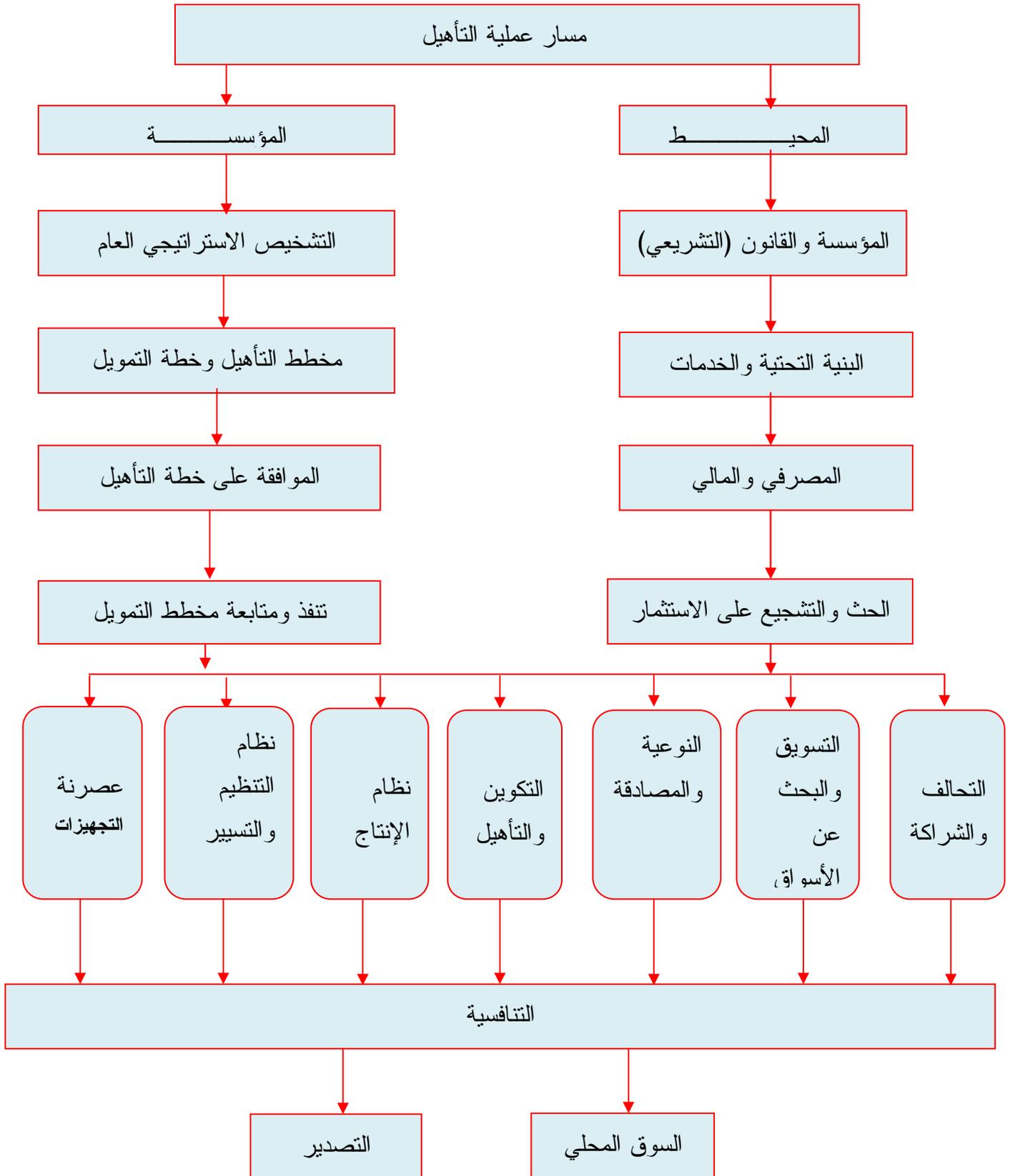
### الفرع الأول: البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصناعية:

شرع في تنفيذ أول عملية تأهيل المؤسسات الصناعية سنة 1999 في إطار التعاون مع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، حيث قدمت مساعدات مالية قدرت بـ 2691000 دولار، يسعى البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصناعية إلى تشغيل أكثر من 20 عاملاً والذي تشرف عليه وزارة الصناعة، إلى دعم ومرافقة المؤسسات الصناعية العمومية منها والخاصة، لترقية التنافسية الصناعية وذلك بتحسين كفاءات المؤسسات الصناعية وتهيئة محيطها بتكثيف جميع مكوناته من أنشطة مالية، مصرفية، إدارية، جبائية، واجتماعية، وقدّر المبلغ المخصص لتمويل هذا البرنامج بـ 04 مليار دج وخصص من المبلغ 02 مليار دج لتأهيل المؤسسات أما المبلغ المتبقي فهو مخصص لتحديث وإعادة تأهيل المناطق الصناعية<sup>2</sup> ويتكون برنامج التأهيل من جانبين جانب خارجي يمثل الامتيازات التي تمنحها الدولة لهذا القطاع وجانب داخلي يتضمن الإصلاحات الداخلية التي تمس المؤسسة ذاتها ويمكن التعبير عن برنامج التأهيل في الشكل التالي:

شكل رقم(3-7): برنامج تأهيل المؤسسات

<sup>1</sup> الجريدة الرسمية، القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العدد 77 الصادرة في 15 ديسمبر 2001، ص07.

<sup>2</sup> سهام عبدالكريم، "سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع التركيز على برنامج (PME II)", مجلة الباحث عدد 2001/09، ص144.



المصدر: معطي الله خير الدين، كواحله بيمينه، "إشكالية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، ملتقى دولي حول "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، يومي 17-18 أبريل 2006، جامعة حسينية بن بوعلي - الشلف الجزائر، ص

من خلال الشكل يتضح لنا أن تأهيل المؤسسة مرتبط ارتباطاً وثيقاً بتأهيل المحيط فتأهيل المؤسسة يشمل:<sup>1</sup>

- عصرنة التجهيزات وذلك لرفع الكفاءة الإنتاجية وكذا تحقيق أكبر عائد بأقل تكاليف ممكنة.
- أنظمة الإنتاج وذلك للرفع من الكفاءة الإنتاجية و كذا التحكم في التكاليف.
- التكوين والتأهيل البشري: وذلك بالقيام برسكلة العمال وكذا تكوين المسيرين بطرق حديثة لمسايرة تطور تقنيات التسيير.
- الجودة والمصادقة: ويقصد بها استعمال التكنولوجيات المختلفة من أجل تحسين جودة المنتوجات ومطابقتها للمواصفات الدولية.
- التسويق والبحث عن الأسواق: حيث أن بقاء المؤسسة مرتبط بقدراتها على إرضاء الزبائن لذلك وجب أن تكون المؤسسة على دراية كاملة بحاجات الزبون وكذا السلع المناسبة.

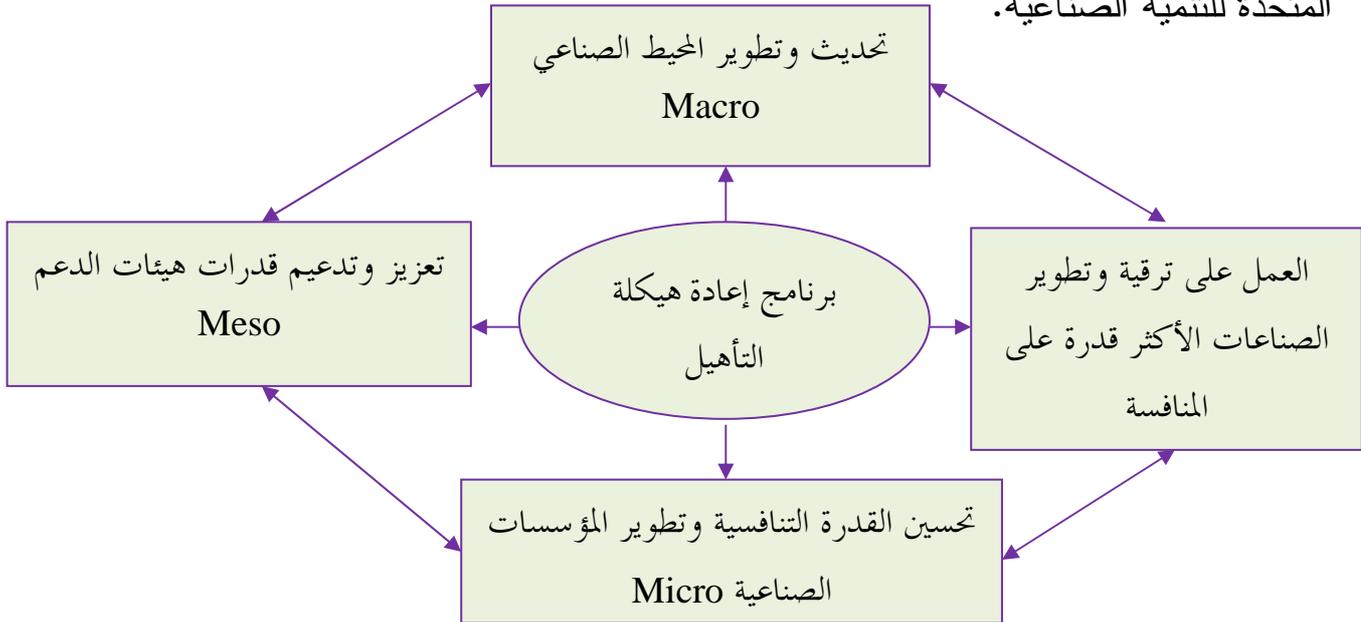
أما فيما يخص محيط المؤسسة فيتعلق بـ:

- تأهيل المحيط القانوني والإداري: وذلك بمراجعة النصوص القانونية المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتبسيط الإجراءات وإعتماد الشفافية في معالجة الملفات.
  - البنية التحتية والخدمات: وتشمل كلاً من شبكات النقل والمواصلات وكذا تهيئة المناطق الصناعية.
  - الحث والتشجيع على الاستثمار: وذلك بتبسيط النظام الجبائي وكذا كل ما يدفع لتشجيع الاستثمار من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- يمكن توضيح الأهداف الرئيسية لتأهيل المؤسسات الجزائرية كما هو موضّح في الشكل التالي:

<sup>1</sup> زويتة محمد الصالح؛ "أثر التغيرات الاقتصادية على ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر" مذكرة لنيل شهادة

الماجستير، جامعة الجزائر، 2006-2007، ص 45.

شكل رقم (3-8): الأهداف الرئيسية لبرنامج التأهيل الموضوع من قبل منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية.



Source: Mohamed Lamine Dahoui, Restructuration et mise à niveau d'Entreprise, (Alger, 2003) p74.

من خلال الشكل يتضح إن أهداف برنامج التأهيل يمكن ملاحظتها على ثلاث مستويات:<sup>1</sup>

#### على المستوى الكلي:

الهدف هو عصرنة المحيط الصناعي بما يتناسب والمطلوب دوليا يمكن تلخيص توجهات السياسة العامة لوزارة الصناعة في إطار برنامج تأهيل المؤسسات والتي تهدف إلى البحث عن مصادر القدرة التنافسية على المستوى الكلي في النقاط الرئيسية التالية:

- إعداد سياسة اقتصادية تكون أساسا لبرنامج الدعم والبحث, وهذا طبعا بالتعاون مع الأقسام القطاعية الأخرى مع الأخذ بالحسبان الفرص المتاحة من القدرات الوطنية والدولية.
- وضع الآليات الأساسية التي تسمح للمؤسسات والهيئات الحكومية بالقيام بإجراءات على المستوى القطاعي والجزئي.
- إعداد برنامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية ومحيطها.

<sup>1</sup> ناصر داودي عدون, عبدالرحمان باينات, مرجع سابق, ص 183.

- وضع برنامج تحسيبي واتصالي قيد التنفيذ من أجل تسهيل عملية تأهيل المؤسسات الصناعية وجعلها مفهومة بالنسبة للمتعاملين الاقتصاديين مع الإشارة بوضوح إلى الممثلين والوسائل المتوفرة للمؤسسات.

**على المستوى القطاعي:** تدعيم وتقوية قدرات هياكل الدعم ودفع الصناعات المتنافسة: إن نجاح أي برنامج للتأهيل مرهون بمدى قوة هياكل الأطراف المشتركة في تنفيذه, وبهذا فالبرنامج يهدف في هذا الإطار إلى تحديد الهيئات المتعاملة مع المؤسسة من حيث تعاملها وإمكاناتها والتي من أهمها:

- جمعيات أرباب العمل والجمعيات المهنية في القطاع الصناعي.  
- الهيئات العمومية.

- البنوك والمؤسسات المالية: تعتبر المرافق المالي للمؤسسات, حيث يجب أن تكون مسخرة لمساعدة ومرافقة المؤسسات المعنية بالتأهيل.

من هنا يتضح لنا أن هدف برنامج التأهيل على هذا المستوى هو تدعيم إمكانيات الهيئات المساعدة للمؤسسة أو محيطها بما يؤدي إلى تحسين المنافسة بين المؤسسات.

**على المستوى الجزئي:** تحسين القدرات التنافسية للمؤسسات: يعبر برنامج التأهيل عن مجموعة الإجراءات التي تخص تحسين تنافسية المؤسسة الاقتصادية لهذا فان أهداف برنامج التأهيل على هذا المستوى تتجسد في:

- رفع القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتهدف إلى:
- تكييف المؤسسات مع الطرق الحديثة للتسيير والتنظيم, خاصة التحكم في نوعية المنتجات والخدمات.
- تدعيم القدرة التسييرية لدى مسيري المؤسسات, ودعم مؤهلات العمال في الوظائف الإنتاجية والتسييرية.

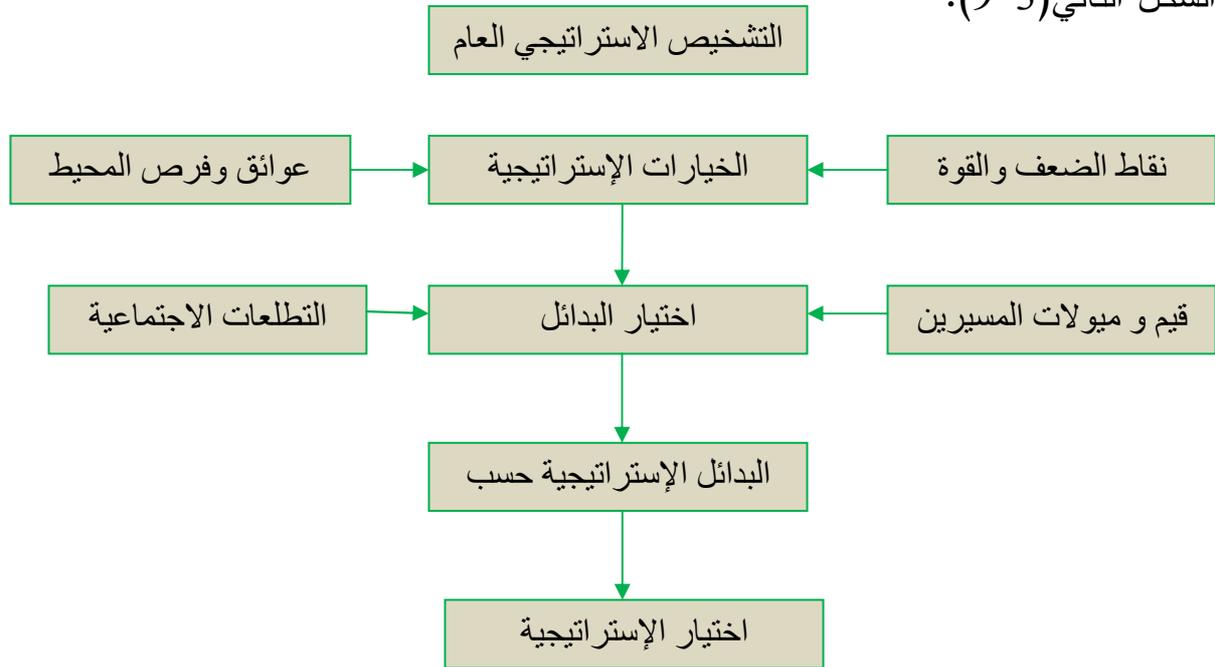
- ضمان استمرار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمحافظة على حصتها في السوق الداخلية كمرحلة أولى واقتحام الأسواق الخارجية في المرحلة الثانية.

- العمل على تخصيص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل:  
\* التحكم في التكاليف.

\* تشخيص المجالات ذات القدرات العالية.

\* تحديد الاحتياجات الحقيقية للمستهلك والمنتج المحلي والأجنبي (دراسة السوق)

- يهدف هذا البرنامج إلى الحفاظ على مناصب الشغل الحالية من جهة، وزيادة فرص العمل لتخفيض نسبة البطالة من جهة أخرى. وبهذا لا يعتبر هذا البرنامج بمثابة إجراء قانوني تفرضه الدولة على المؤسسات بل على هذه الأخيرة المبادرة بالانخراط في هذا البرنامج، أو على الأقل المبادرة بإجراء تشخيص استراتيجي عام كما هو موضح في الشكل التالي(3-9):

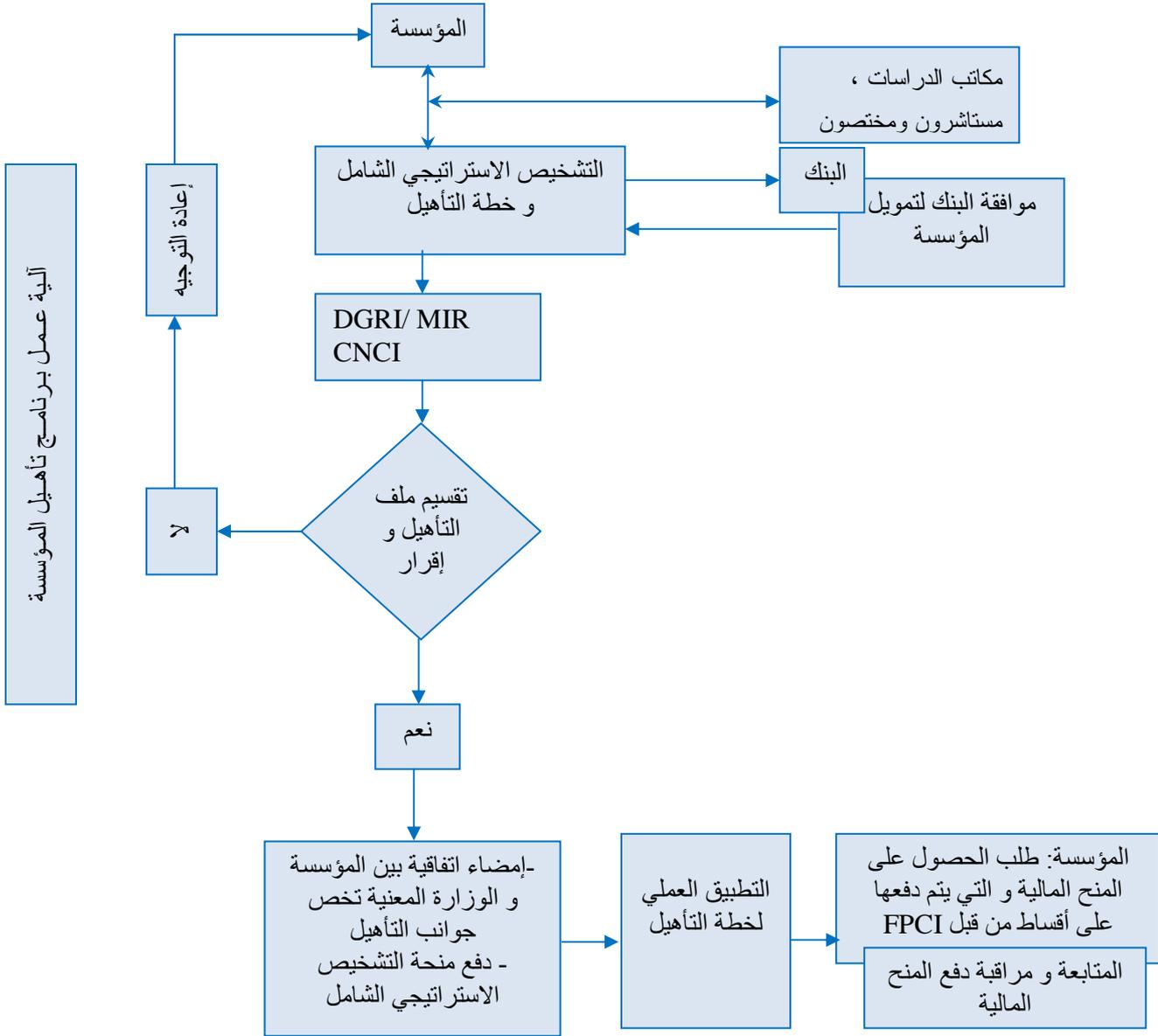


المصدر: ناصر داودي عدون, عبدالرحمان باينات, مرجع سابق, ص 183.

يوضح لنا الشكل أن قيام المؤسسة بالتشخيص الاستراتيجي العام في ظل محيط تنافسي، والذي ستكون فيه المؤسسة الجزائرية بدخول اتفاقية الشراكة حيز التنفيذ، بالإضافة للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، يسمح من تحديد الخيارات الإستراتيجية التي يمكن أن تنتهجها لمواجهة المنافسة، ورفع قدرتها التنافسية في السوق، ثم يتم اختيار الإستراتيجية المناسبة، وهذا وفقا لقيم وتطلعات مسيري المؤسسة.<sup>1</sup>

- **خطة التأهيل:** تقوم المؤسسة بإيداع ملف الدراسة(العامة المخففة) لدى مديرية التأهيل وشكل الموالي(3-10) يوضح خطة التأهيل:

<sup>1</sup> ناصر داودي عدون, عبدالرحمان باينات, مرجع سابق, ص 185.



Source: Mohamed Lamine Dahoui, Restructuration et mise à niveau d'Entreprise, (Alger, 2003) p.159

تتأكد مديرية التأهيل من أن الملف المقدم إذا كان يستجيب للمعايير المعمول بها ويمكنها قبول الملف كما يمكنها طلب معلومات مكملة أو ترفضه، ففي حالة قبوله تقوم الأمانة بإعداد استمارة شاملة عن المؤسسة ترسل إلى اللجنة الوطنية التنافسية الصناعية يتم فيها تحديد مبلغ المساعدات التي تتلقاها، أما في حالة الرفض فالمؤسسة تدفع الحقوق المتعلقة بالتشخيص الاستراتيجي العام ومخطط التأهيل:

تقوم بعد ذلك مديرية تأهيل المؤسسات الاقتصادية بعملية التقييم المالي، كما يتم تقديم حيوية مخطط التأهيل والتأكيد من الدراسة العامة أو المحققة تعالج القدرة المالية للمؤسسة

ويتم تقييم الملف ضمن شروط معينة، مثل المساهمة في زيادة القدرة التنافسية وتحسين إنتاجية المؤسسة، وكذا دعم الموقع الاستراتيجي لها في السوق الوطني والسوق الدولي، بعد قبول الملف من طرف مديرية التأهيل وبعد التأكيد ما استيفاه للشروط والمعايير السابقة الذكر يتم قبوله وتقديمه للجنة الوطنية للتنافسية الصناعية مرفقا باستمارة قرار ويمكن للجنة الوطنية إن تتخذ احد القرارات التالية:<sup>1</sup>

- قبوله وبالتالي تتحصل المؤسسة على المساعدات المالية المحددة وذلك من خلال اتفاق بين المؤسسة المعنية الوزارة الصناعة وإعادة الهيكلة ويحدد هذا الاتفاق حقوق والتزامات الطرفين وكذا الإجراءات المتفق عليها ومبلغ المساعدات الممنوحة وطرق منحها.
- إرجاعه لإعادة تقييمه بصورة معمقة، ومن ثم إعادة دراسته للمرة ثانية من قبل اللجنة رأي إن الملف يعاد إلى المؤسسة من اجل الدراسة مكملة للنقاط الناقصة والتي يتعين على المؤسسة استكمالها.
- رفضه وهنا يتم إبلاغ المؤسسة بالقرار.

**نتائج البرنامج:** حسب وزارة الصناعة فمذ انطلاق برنامج التأهيل سنة 2001 وإلى غاية 30 جوان 2010 فقد تمثلت حصيلته فيما يلي:

مرحلة التشخيص الاستراتيجي: تقدمت 492 مؤسسة (منها 253 مؤسسة عمومية و239 مؤسسة خاصة) بطلبات الانخراط وتمت معالجة 491 مؤسسة وبقيت مؤسسة واحدة في طور المعالجة حيث تم رفض طلب 136 مؤسسة منها 86 مؤسسة عمومية و50 مؤسسة خاصة) بينما تم قبول 355 مؤسسة منها 168 مؤسسة عمومية و187 مؤسسة خاصة) وبعد السبب الرئيسي لرفض طلبات العديد من المؤسسة إلى وضعيتها المالية، حيث تعاني تلك المؤسسات من اختلالات مالية تجعلها غير مؤهلة للحصول على مساعدات من طرف صندوق ترقية التنافسية الصناعية في إطار برنامج التأهيل

<sup>1</sup> أوشن ليلي «الشراكة الأجنبية والمؤسسات الاقتصادية الجزائرية» مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون فرع قانون التعاون الدولي، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري تيزي وزو، الجزائر، ص 129.

مرحلة تنفيذ مخطط التأهيل فيما يتعلق بتنفيذ برنامج التأهيل فقد تم قبول 175 مؤسسة (منها 97 مؤسسة عمومية و78 مؤسسة خاصة) للاستفادة من الإعانات والمساعدات المالية المقدمة من طرف صندوق ترقية التنافسية الصناعية من إجمالي 181 مؤسسة. وبالنسبة للمؤسسات المقبولة والبالغ عددها 175 مؤسسة فقد تم اتخاذ إجراءات التأهيل لـ 151 مؤسسة بينما اقتصرت 24 مؤسسة الأخرى على دراسات التشخيص فقط. كما بلغ عدد عمليات التأهيل المتعلقة بتنفيذ مخطط التأهيل للمؤسسات المقبولة وهي 151 مؤسسة (الاستثمارات التي تضمنتها مخطط التأهيل) 2230 عملية منها لامادية (بما في ذلك الدراسات الشخصية)، أما 957 عملية في إجراءات مادية.

### الفرع الثاني: البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

شرعت الجزائر في عملية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتطبيق برنامج أعد خصيصا لذلك من طرف الوزارة المكلفة بالقطاع، وفقا للمادة 18 من القانون التوجيهي المتعلق بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنص على أنه في "إطار تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقوم بإعداد برامج تأهيل مناسبة بغية تحسين تنافسية المؤسسات، وهذا بهدف ترقية المنتج الوطني يتوافق مع المعايير الدولية"

يتمثل البرنامج في مجموعة من إجراءات الدعم المباشر إلى المؤسسات وإجراءات دعم المحيط لها لمعالجة المشاكل والصعوبات التي تواجهها سواء تلك النابعة من داخلها، نتيجة لضعف تسيير وظائف المؤسسة لقلّة الكفاءات أو تلك الناتجة عن المحيط والتي تتمثل في العراقيل الإدارية، المالية، الجبائية، الخدمائية.... الخ

تعود أسباب وضع هذا البرنامج إلى كون البرامج السابقة لا تشمل قطاع المؤسسات التي تشغل أقل من 20 عامل والتي تمثل نسبة 97% من إجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أي أن شريحة هامة من المؤسسات غير معنية بالتأهيل، هذا بالإضافة إلى كون هذا القطاع يلعب دورا هاما في الاقتصاد الوطني.

تجدر الإشارة إلى أن عملية التأهيل التي جاء بها البرنامج تخص المؤسسات التي تمتلك إمكانيات معتبرة تساعد على النمو واكتساب حصة في السوق المحلية أو الإقليمية،

أي أن عملية التأهيل لا يتعين أن تمنح لكل أنواع المؤسسات الناشئة وإنما فقط المؤسسات التي تتوافر لها مقومات النجاح في المستقبل، إذا تمت مساعداتها وتأهيلها بالإضافة إلى الشروط التالية:<sup>1</sup>

- أن تكون مؤسسة جزائرية وتنشط منذ سنتين.
- أن تنتمي إلى قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- المؤسسات التي تتميز بوضع مالي متوازن.
- المؤسسات التي تمتلك قدرات تنموية أو لها معايير التنمية التكنولوجية.
- المؤسسات يجب أن تنشط في أحد القطاعات التالية: الصناعة، البناء، الأشغال العمومية والري، الصيد البحري، السياحة، الفنادق، الخدمات تكنولوجيات الإعلام والاتصال.

تبعاً لحجم المؤسسات فإن الأهلية تخص المؤسسات التي تحتوي على 10 مستخدمين مناسبين ودائمين أو أكثر، إلا قطاع البناء الأشغال العمومية والري فإن العدد الأدنى للمستخدمين يكون 20 مستخدماً.

يهدف البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلى إنشاء 20 000 مؤسسة، لفترة خمسة (05) سنوات والفئة المستهدفة هي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ومحيطها، التكلفة الإجمالية للبرنامج والتي تتحملها الدولة، تصل إلى 736 000 000 385 دج، تبلغ التكلفة المتوسطة لكل مؤسسة والمدعمة من طرف الدولة 19 287 000 دج.

### 1- أداة التنفيذ:

الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. على هذه الوكالة نشر هياكل إقليمية (المندوبيات) الواقعة في المناطق ذات الكثافة العالية من النسيج الصناعي. تؤدي الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور الأمانة التقنية للجنة، تضمن الأمانة التقنية كافة المهام المادية التي تتطلبها وظيفتها بما في ذلك تلك الواردة أدناه:

<sup>1</sup> قریش نصيرة، مرجع سابق، ص 1055.

- إعداد مخطط جدول الأعمال لرئيس اللجنة.
  - نقل الملفات بما في ذلك التي تخص التشخيص أو التشخيص القبلي و مخطط التأهيل إلى أعضاء اللجنة مرفوقة بملخص.
  - إنشاء محاضر الجلسات.
  - إعلام طالبي المساعدات خطيا، عن نتائج ملفاتهم المترتبة عن اللجنة.
  - متابعة إزالة التحفظات التي أبدتها اللجنة.
  - إعداد تقارير النشاط الفصلية والسنوية.
- يرسل ملخص الملفات إلى أعضاء اللجنة في مالا يقل عن (8) ثمانية أيام قبل انعقاد الجلسة

## 2- مراحل عمليات التأهيل طبقا للبرنامج:

هناك ثلاثة مراحل تمر بها عملية التأهيل:<sup>1</sup>

### المرحلة الأولى: التشخيص:

هو نقطة انطلاق كل عملية تأهيل، يتعلق الأمر أولا بتحقيق جرد و جمع و تحليل البيانات التاريخية عن خصائص وأداء المؤسسة، وينبغي إجراء هذا التشخيص لتحديد مواطن القوة والضعف في المؤسسة واقتراح إجراءات لتحسين وتحسيس المؤسسة فيما يخص عملية التأهيل المعلنة من طرف الدولة، وذلك لطرح أساليب التسيير والإنتاجية العالمية مع الأخذ في الاعتبار الفرص والتهديدات من طرف المحيط على المؤسسة. في نهاية التشخيص تقوم المؤسسة بتحديد عمليات التحسين التي يجب وضعها، وتكيف مخطط تأهيل يحدد الأهداف المطلوبة والنتائج المتوقعة وكذلك وسائل لتنفيذ ذلك وفقا لتوقيت دقيق.

<sup>1</sup> موساوي رشيد، عرض البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار.

على المؤسسة أيضا إعداد الميزانية، وبيانات الدخل المتوقعة لكل سنة تدخل في إطار آفاق خطة التأهيل و ذلك لجميع الفرضيات.

في هذه المرحلة، تنفذ المؤسسة خطة التأهيل (تطوير وتنفيذ) وذلك باللجوء إلى المساعدة من الصندوق الوطني للتأهيل، أو غيره من مصادر التمويل للعمليات التي لا يمكن على الصندوق تحملها.

فعلى كل مؤسسة راغبة في الحصول على المساعدات المالية التي يمنحها الصندوق في إطار هذه المرحلة " التشخيص " إيداع طلب للحصول على المساعدة مرفقا بالوثائق التالية:<sup>1</sup>

- طلب معلل موجه إلى السيد الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- تصريح تشخيصي للمؤسسة (ملحق (1)).
- نسخة من الحصيلة الجبائية (الأصول والخصوم وجدول حسابات النتائج) للسنتين الأخيرتين مصادق عليها من طرف إدارة الضرائب.
- نسخة مصادق عليها من السجل التجاري في إطار الصلاحية.
- الوضعية اتجاه الضمان الاجتماعي (CASNOS ,CNAS ,CACOBATPH)

#### المرحلة الثانية: الاستثمارات

في هذه المرحلة يكون فيها القيام بدعم الاستثمارات على أربعة أشكال:

- الاستثمار اللامادي.
- الاستثمارات المادية للإنتاجية.
- الاستثمارات المادية ذات الأولوية.
- الاستثمارات التكنولوجية والنظام الإعلامي.

<sup>1</sup> المديرية الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لولاية أدرار، دليل خاص ببرنامج التأهيل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، 2011/2012.

**المرحلة الثالثة: التكوين والمساعدة الخاصة:** على كل مؤسسة راغبة في الشروع في برنامج التأهيل والاستفادة من مساعدات مالية من الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات، أن تقدم ملفا على مستوى الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أو على مستوى المندوبيات الجهوية للوكالة.

**نتائج البرنامج:** منذ بداية البرنامج وإلى غاية ماي 2010 فقد تم تسجيل النتائج التالية:<sup>1</sup> أبدت 1700 رغبته في الانخراط في البرنامج الوطني للتأهيل وتقدمت منها 529 مؤسسة نحو 206 ملف جاهز للدراسة أما 351 فقد انطلقت في إجراءات التأهيل ومن بين 351 مؤسسة هناك 279 مؤسسة استفادت 32 مؤسسة من كافة عمليات التأهيل وهنا أيضا نلاحظ العدد القليل للمؤسسات الراغبة في الانضمام للبرنامج وقد شملت عمليات التأهيل مجموعة من الميادين أهمها التنظيم نظام تسيير الإنتاج، تسيير الموارد البشرية.

### المطلب الثاني: التعاون الدولي في مجال ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يبحث هذا المطلب في التعاون الدولي في مجال ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك في مايلي:

#### الفرع الأول: برنامج ميدا لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

انطلاقا برنامج ميدا أدى إلى تحول مفهوم التأهيل الذي كان هدفه عصرنة للإنتاج، وإدخال مفهوم الجودة، إلى التأهيل الذي هدفه الأول التوضيح لمدير المؤسسة تحديات السوق ودفعه لتطبيق التسيير الجيد، وفي هذا السياق فان التأهيل قبل كل شيء هي مراحل مستمرة للتمهين، للتفكير، وللتكوين... من اجل الحصول على وضع جديد من التفكير، وسلوك المقاول، وأساليب إدارة ديناميكية ومبتكرة.

والتأهيل يتميز بوضع داخل المؤسسة لنظام مراقبة التسيير، يسمح باستعمال المعلومات، كما يتميز أيضا بتحديد عمليات الإنتاج، ووضع أنظمة إدارة الجودة، ويتميز كذلك باستعمال مراحل مساعدة في اتخاذ القرار بالإضافة إلى ذلك يتميز بتطوير إدارة التجديد.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> سهام عبدالكريم، مرجع سابق، ص146.

<sup>2</sup> عبد الرحمن بابنات، ناصر داودي عدون، مرجع سابق، ص.167.

يعد برنامج ميدا الذي دشن سنة 1995 الأداة المالية الرئيسية للاتحاد الأوروبي لتنفيذ الشراكة الأورو-متوسطة وأنشطتها وتمنح مساعدات ميدا الثنائية للجزائر، تونس، المغرب، مصر، الأردن، سوريا، لبنان وفلسطين.<sup>1</sup>

### 1. التعريف بالبرنامج: جاء هذا البرنامج في إطار الشراكة الأورو جزائرية التي دخلت

حيز التنفيذ في الفاتح من سبتمبر 2005 باسم برنامج اورو-تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية **Euro-development PME** يهدف هذا البرنامج إلى التأهيل وتحسين تنافسية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاص، ليساهم بجزء كبير ومهم في النمو الاقتصادي والاجتماعي، وذلك من خلال:<sup>2</sup>

- تحسين قدرات 300 مؤسسة صغرى ومتوسطة خاصة للسماح لها بالتأقلم مع متطلبات اقتصاد السوق من خلال 80 مشروع أو مؤسساتيا خاصا بالتكوين والاستثمار.
- تسهيل الوصول إلى المعلومة المهنية لصالح رؤساء المؤسسات والمتعاملين الاقتصاديين العموميين والخواص عبر 25 مشروعا.
- استجابة أحسن للحاجات المالية للمؤسسات الصغرى والمتوسطة عبر دعم يهدف إلى خلق شراكة مالية متخصصة.
- تحسين المحيط المقاولاتي عبر دعم للمؤسسات المعنية مباشرة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

جاء البرنامج بغلاف مالي يقدر ب62,9 مليون اورو موزعة كمايلي: ( 57 مليون اورو من قبل المفوضية الأوروبية 3,4 مليون اورو من قبل وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعية التقليدية، 2,5 مليون اورو مقدمة من طرف **PME** دفع 20 بالمائة من التكلفة الكلية لنشاطات التأهيل)، أما المدة التي استغرقتها هي سبع سنوات من أكتوبر 2000 إلى ديسمبر 2007، يستهدف البرنامج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة والتي تنشط في القطاع الصناعي وكذا قطاع الخدمات التي لها علاقة مباشرة ب

<sup>1</sup> سليمة غدير احمد "تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر" دراسة تقييمية لبرنامج ميدا" مجلة الباحث عدد

2011\09، جامعة ورقلة، الجزائر، ص136.

<sup>2</sup> المرجع نفسه

**PME** والتي تمثل 3 بالمائة من المجتمع الإجمالي (71577 مؤسسة صناعية)، أي ما يقدر ب 2150 مؤسسة صناعية خاصة كما يجب ان تستوفي الشروط التالية:

- لديها نشاط لمدة 3 سنوات على الأقل.
- تشغل على الأقل 20 عاملاً دائماً.
- أن تكون منظمة على الصعيد الجبائي وكذا صندوق الضمان الاجتماعي CNAS.
- حفظ 60% على الأقل من رأسمالها الاجتماعي باسم شخص طبيعي أو معنوي جزائري الجنسية.

ينشط البرنامج بفريق عمل دائم مكون من 25 خبير (21 جزائريين 4 أوروبيين)، يسير من قبل وحدة تسيير البرنامج بالعاصمة بالإضافة إلى 5 فروع جهوية (الجزائر-عنابة-غرداية - وهران- سطيف)

كما انه يغطي عدة مبادرات تتمثل في التطوير الاستراتيجي، التسويق، الإدارة والتنظيم، تسيير الموارد البشرية الإنتاج، المالية والمحاسبة مراقبة التسيير.<sup>1</sup>

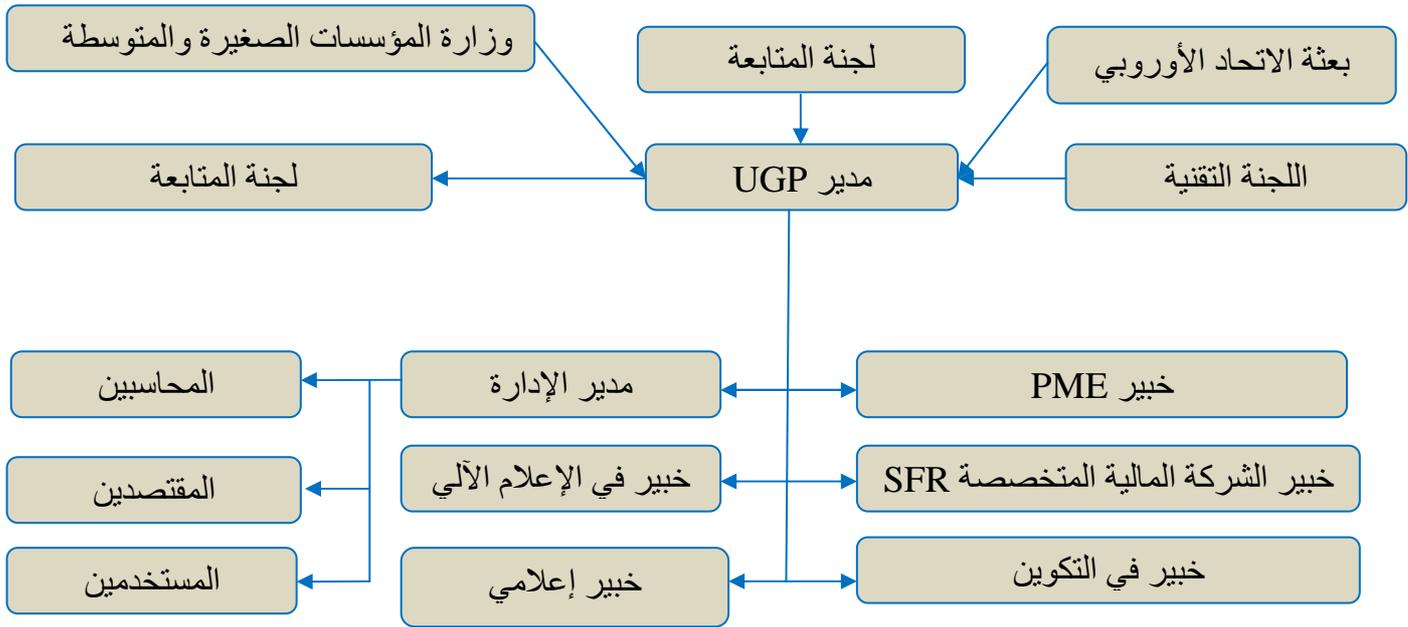
ويجري تنفيذ هذا البرنامج عن طريق وحدة تسيير البرنامج (UGP) لدعم المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة للتنفيذ التقني وللإداري للبرنامج المتعلق باتفاقية التمويل المبرمة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي.

يقع مقر (UGP) في الجزائر العاصمة لكن تتدخل على مجمل الإقليم ومنه فانه سيتم إقامة 12 ملحقة جهوية بهدف:

- ضمان مهام للإعلام وترقية البرنامج لدى الفعاليين السابق ذكرهم.
- مساعدة المقاولين وتقديم النصائح لهم عند تحضير المشاريع.
- تأدية دور مركز دعم وموارد للخبراء.
- دعم الغرفة التجارية والصناعية لتنفيذ البرنامج على الصعيد الجهوي.
- أخيراً، ضمان الاتصال مع وحدة تسيير البرنامج على مستوى المقر المركزي.

<sup>1</sup> المرجع نفسه

ندرج فيما يلي المخطط التنظيمي لوحدة تسيير المشروع UGP الشكل رقم (3-7):



**المصدر:** بن قطاف احمد، فيشوش حمزة "المنظومة القانونية والمؤسسية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر" الملتقى الوطني الأول حول: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية في الجزائر خلال الفترة 2000-2010 جامعة احمد بوقرة بومرداس يومي 18 و 19 ماي 2011 الجزائر، ص 65.

2. مسار عملية التأهيل ضمن برنامج ED/ PME: إن الفروع الجهوية للبرنامج يلعب دورا جد مهم في عملية التحسيس بأهمية البرنامج ED /PME حيث أنها تقوم بتنظيم أيام إعلامية تحسيسية مكثفة يتم من خلالها التركيز على عنصرين متكاملين يتمثل الأول في:<sup>1</sup>

- تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتحول الاقتصادي المنشود في ظل الشراكة الاورو-جزائرية وكذا التعرف على حيفيات وبنود هذه الشراكة عن قرب (المزايا والايجابيات، التحديات).

إما العنصر الثاني فيتمثل في:

- التعريف بأهمية برنامج ED/PME بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وذلك لجعلها قادرة على المنافسة في أسوقها المحلية من قبل خبراء من

<sup>1</sup> سليمة غدير احمد، مرجع سابق، ص 136.

البرنامج, يتم من خلاله تحديد ثلاث نقاط أساسية وهي: التعرف على المؤسسة عن قرب (نشاطها, عدد عمالها, اطارتها, سوقها ...), التعرف على رئيس المؤسسة لأنه مفتاح العبور لمعرفة ثقافة المؤسسة, التعرف على إشكالية تنمية المؤسسة.

3. **العراقيل التي تعرض لها البرنامج:** لقد تعرض البرنامج إلى جملة من العراقيل تمثلت في:<sup>1</sup>

- **التأخر في الإنطلاق:** لقد أمضت الجزائر ممثلة بوزارة الشؤون الخارجية مع المفوضية الأوروبية على برنامج ED/PME في شهر جويلية من سنة 1998 ضمن اتفاقية الإطار, إلا أنه لم يدخل حيز التنفيذ إلى في شهر سبتمبر من سنة 2000.

- **عدم وضوح الصورة في نظر رؤساء المؤسسات:** إنَّ المعني الحقيقي بمفهوم التأهيل غير واضح لدى رؤساء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية الخاصة الجزائرية, بالإضافة إلى صعوبة إقناعهم بأهمية التأهيل بسبب عدم وجود أدوات إعلامية تحسيسية فعالة ومكثفة (انترنت, تلفزيون, راديو, أيام إعلامية تحسيسية, اللوحات الإشهارية...) حيث أن أغلب المؤسسات لا تُدركُ بالتفصيل التحولات الجديدة التي يشهدها الاقتصاد الوطني (اتفاق الشراكة الأورو- جزائرية, الانضمام المرتقب ل OMC وإنشاء منطقة تبادل حر).

- **عدم أداء الهيئات الممثلة والداعمة للدور المنتظر منها:** لا تكفي إجراءات التأهيل وحدها لتنمية وتطوير تنافسية القطاع الصناعي الخاص, دون وجود محيط اقتصادي وسياسي واجتماعي مساعد ومشجع على ذلك, ومن بينها الهيئات الممثلة وكذا الداعمة والتي لا تلعب الدور المنتظر منها بشكل فعال, وهذا بتعريف وتحسيس مؤسساتنا بما يحيط بها من تحولات اقتصادية جديدة, والذي يؤدي إلى زيادة اقتناعها بفائدة وأهمية عملية التأهيل.

<sup>1</sup> سليمة غدير احمد, مرجع سابق, ص136.

4. نتائج برامج ميديا: في نهاية البرنامج وحسب التقرير النهائي الصادر في ديسمبر 2007 فقد تقدمت 685 مؤسسة صغيرة ومتوسطة للانضمام للبرنامج، ولقد تم الدخول الفعلي ل 445 مؤسسة ضمن إجراءات التأهيل بما يمثل نسبة 65% من إجمالي المؤسسات الراغبة في الدخول للبرنامج، وتعود الأسباب الرئيسية لتخلي باقي المؤسسات عن المواصلة في إجراءات البرنامج في تردد مسؤولي المؤسسات في متابعة الإجراءات، إضافة إلى الصعوبات المالية وكذا سوء تنظيم هذه المؤسسات وعدم شفافية التسيير.<sup>1</sup>

حسب تصريح وزير القطاع السيد مصطفى بن بادة فان الإتحاد الأوروبي أشاد بنجاح برنامج ميديا الأول، الأمر الذي شجع على الدخول في برنامج ميديا 2 الممتد من 2008 إلى 2010، إلا أنه تأخر لشروع في تطبيقه حيث تم الانطلاق فيه يوم 5 ماي 2009 حيث تضمن هذا البرنامج تقديم دعم مباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال إرساء نظام الجودة (النوعية) وقياسه على مستوى تلك المؤسسات، بما يمكنها من الاستفادة من الاتفاقيات الدولية لاسيما مع الاتحاد الأوروبي.

#### الفرع الثاني: برنامج دعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتحكم بتكنولوجيا

##### المعلومات والاتصال

عند نهاية برنامج ميديا تم الشروع في تطبيق برنامج آخر بالتعاون مع الاتحاد الأوروبي، والذي تضمن تقديم دعم مباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال مساعدتها ومرافقتها لتكثيف استعمال تكنولوجيا المعلومات والاتصال إلى جانب إرساء نظام للجودة القياسية على مستوى تلك المؤسسات.<sup>2</sup>

وعليه فإن برنامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتحكم في تكنولوجيا المعلومات والاتصال، هو برنامج تأهيلي يساعد المؤسسات الجزائرية الصغيرة والمتوسطة على تعزيز قدرتها على تحسين أدائها وتوسيع حصتها في السوق، ويلعب فيه الاتحاد الأوروبي

<sup>1</sup> اسهام عبد الكريم " مرجع سابق. ص146.

<sup>2</sup> المرجع نفسه.

دورا مركزيا باعتباره مموله الأساسي وقدر المبلغ المخصص له بـ: 44 مليون يورو حيث تساهم المفوضية الأوروبية بـ: 40 مليون يورو أما 4 مليون يورو فتمثل حصة مساهمة الجزائر وتم تحديد مدة البرنامج بـ: 34 شهر بداية من انطلاقه والذي كان في ماي 2009.

**1) دوافع البرنامج:** تعودُ للأسباب الرئيسية لتصميم هذا البرنامج إلى نقص استعمال المؤسسات الجزائرية الصغيرة والمتوسطة لتكنولوجيا المعلومات والاتصال، والتي تعبر عن مجموعة من أدوات وأجهزة التي توفر عملية تخزين المعلومات ومعالجتها ومن ثمَّ استرجاعها، وكذا توصيلها بعد ذلك عبر أجهزة الاتصال المختلفة إلى أي مكان في العالم، وفي ما يتعلق باستخدامات تكنولوجيا المعلومات والاتصال في المؤسسات الجزائرية الصغيرة والمتوسطة، فقد كشفت دراسة أجريت تحت إشراف وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حول تقدير استعمال التكنولوجيا المعلومات والاتصال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية التي تمثل الغالبية العظمى من المؤسسات الجزائرية (حيث بلغت عينة دراسة 05 % مؤسسة جزائرية) على النتائج التالية:

- قدر المعدل العام للأجهزة الكمبيوتر في عينة الدراسة 44.5%، أي أقل من النصف كما أتضح أن 16% من المؤسسات غير مجهزة بأجهزة الكمبيوتر تنوي شراء أجهزة كمبيوتر في المستقبل القريب أما الباقي فليس لها أي رغبة في ذلك.
- تبين من خلال الدراسة أن 1% من العمال في المؤسسات الجزائرية هم مهندسين في الإعلام آلي، و5% هم تقنيين في نفس المجال إضافة إلى أن 42% من المؤسسات قامت لتعزيز رأس مالها البشري في مجال تكنولوجيا المعلومات من خلال التدريب لتكوين.
- ما يميز هذا البرنامج مقارنة بغيره من البرامج السابقة، وما يلاحظ عليه هو أنه يركز على الدعم التقني والاستثمارات اللامادية أكثر من تركيزه على الدعم المادي والمالي.

### الفرع الثالث: التعاون الثنائي في مجال ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1. برنامج GTZ لدعم و تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: من أجل دعم حركية إعادة الهيكلة، التأهيل، الاندماج ونمو الصناعات في إطار تحرير وانفتاح السوق قد تم صياغة برنامج لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بالتعاون بين دولة ألمانيا ووزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وهذا في إطار الشراكة التقنية الجزائرية الألمانية.<sup>1</sup> يتمثل الهدف العام للمشروع في محاولة الرفع من تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية الخاصة، من أجل الاستغلال الجيد لإمكاناتها ومنتجاتها في ميدان التشغيل، ومن أجل التقليل من المنتجات المستوردة و محاولة نفوذها للسوق الأجنبي أو التصدير.

2. التعاون الجزائري الأسباني: قد تم أيضا إبرام اتفاق مع الطرف الإسباني لتكوين تقنيين وإطارات مسيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرع الجلود وهذا قصد تمكينهم من اكتساب تقنيات الإنتاج والتسيير الجديدة والمعمول بها في هذا البلد.<sup>2</sup>

3. التعاون الجزائري الجنوب إفريقي: في إطار اللجنة المختلطة الجزائرية الجنوب الإفريقية الأولى تم تسجيل أعمال تأهيل تقني وتسييري تخص فروع الرخام والصناعة المنجمية وكذا إنجاز دراسة من أجل وضع نظام إعلامي اقتصادي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع هذا الشريك.

وتجدر الإشارة إلا أنه فيما يخص الجانب المالي لترقية وتطوير الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم تسجيل خط قرض خاص لهذا القطاع خلال انعقاد اللجنة المختلطة الأولى مع الطرف الجنوب الإفريقي.<sup>3</sup>

4. التعاون الجزائري مع البنك الإسلامي للتنمية: تأسس هذا البنك في 16 ديسمبر 1973 بتوقيع 22 دولة من منظمة المؤتمر الإسلامي هدفه دعم التنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي لدول الأعضاء وبدأ العمل الفعلي للبنك في 20 أكتوبر 1975 وفي إطار

<sup>1</sup> زويتة محمد الصالح؛ مرجع سابق، ص 121.

<sup>2</sup> المرجع نفسه.

<sup>3</sup> المرجع نفسه.

التعاون مع هذا البنك تم منح المساعدة المالية في إطار ترقية ويهدف مشروع التعاون هذا إلى:<sup>1</sup> المساهمة في تقوية وتعزيز قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إدماج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني، تحسين محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

5. **التعاون مع فرنسا:** في إطار التعاون الجزائري الفرنسي تم إبرام اتفاق مع الجمعية الدائمة لغرف الحرف بفرنسا لتكوين 48 منشأا اقتصاديا، ويتم التحضير لمشروع تعاون مع المجلس الجهوي **Alpes-Rhone** مع مجموعة من ولايات الشرق الجزائري (سطيف، عنابة وقسنطينة).<sup>2</sup>

6. **التعاون مع إيطاليا:** حيث شرع مع إيطاليا تنفيذ خط القرض المقدّر بـ 52.5 مليار ليرة إيطالية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ميادين اقتناء تجهيزات نقل التكنولوجيات، التكوين والمساعدة التقنية والبراءات الصناعية، كما تمّ الاتفاق بين وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الإيطالية للنشاطات المنتجة يوم 18 أفريل 2002 بالجزائر لتقديم مساعدة تقنية لتدعيم هيكل الدعم الموجودة (إنشاء مشاتل، مراكز التسهيل وآليات مالية حديثة)، وكذا تبادل المعلومات الخاصة بالقطاع، ولهذا الغرض تمّ تنصيب لجنة متابعة لتحديد ميكانيزمات تطبيق الاتفاق.<sup>3</sup>

1 قریش نصيرة، مرجع سابق، ص 1057.

2 زويتة محمد الصالح؛ مرجع سابق، ص 124.

3 المرجع نفسه.

## خلاصة الفصل الثالث:

تُوجد عدة عوامل ساعدت على إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن بينها، الجهود الجبارة التي قامت الدولة باتخاذها لبعث الحيوية الفعالة في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أن النتائج المحققة في هذا المجال دون المستوى المطلوب، هذا ما تأكده الوضعية الصعبة التي يعيشها القطاع في ظل المحيط الاقتصادي الحالي الذي لا يساعد على ضمان نجاحها، وإن ترقية الاستثمار في هذا القطاع تتطلب عقليات وثقافة جديدة تتساير مع قواعد اقتصاد السوق وتطوير الاستثمار، وتتفادى الممارسات البيروقراطية والتعقيدات الإدارية وغياب الشفافية، وبالتالي جاءت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة تستعملها السلطات العمومية في سبيل خلق مناصب شغل للحد من البطالة التي شهدت ارتفاعا كبيرا بتسريح عدد كبير من العمال نتيجة خوصصة القطاع العام الذي فشل وعانى من العديد من المشاكل، مما أدى بالدولة إلى التفكير في سياسة جادة لمحاولة الخروج من الأزمة الاقتصادية، حاولت الجزائر من خلالها إعادة النظر في التوجه الاقتصادي الوطني، والدخول في اقتصاد السوق أي الانتقال من الاقتصاد الموجه إلى الاقتصاد الحر، ومن نتائج ذلك، أنشئت في سنة 1994 وزارة. مكلفة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتتكفل بمهمة تهيئة المحيط الملائم والظروف المواتية لترقية نشاط هذه المؤسسات، ووضع برامج عديدة لتأهيل هذا القطاع إضافة إلى عقد اتفاقيات ثنائية في هذا المجال، ومن خلال هذا الفصل يمكن أن نخرج ببعض النتائج:

- تكتسي عملية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر أهمية بالغة كونها تعتبر بمثابة مرحلة انتقال المؤسسة من مستوى إلى مستوى آخر يتميز بالكفاءة والمردودية، وذلك لتمكّنها من مواكبة التطورات الحاصلة في الميدان الاقتصادي، وتعزيز قدراتها التنافسية لمواجهة المنافسة المتنامية وطنيا ودوليا.

- كانت المشاكل التي يعاني منها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا الانفتاح الاقتصادي الذي تعرفه الجزائر إثر الشراكة الأورو-جزائرية، والانضمام المرتقب لها ل **OMC** الدافع وراء تبنيها لبرامج التأهيل.

## الفصل الرابع:

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساهمتها في التجارة الدولية في الجزائر

تحاول الدول النامية ومن بينها الجزائر الاستعانة بتجارب الدول المتقدمة في مجال تنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصاً في الوقت الحالي، حيث أصبحت نظرية الميزة النسبية غير صالحة، أي أن الدول المتقدمة تصدر السلع مصنعة والدول النامية تصدر المواد الأولية، هذا معناه أن التطور التكنولوجي أعطى للدول المتقدمة طاقة غير التي كانت تستوردها من الدول النامية وهي الطاقة المتجددة، وبالتالي فرض على الجزائر تنمية مؤسساتها الصغيرة والمتوسطة وعدم الاعتماد على تصدير المحروقات فقط.

ففي هذا الفصل يمكن التطرق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من زاوية مساهمتها في التجارة الخارجية وسأقسمه إلى ثلاثة مباحث، أتناول في المبحث الأول تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن خلاله يمكن تحليل بعض المؤشرات الهامة التي تخص التجارة الخارجية الجزائرية، وضع علاقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصادرات، علاقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والواردات، أما المبحث الثاني فيتطرق إلى الأجهزة والإجراءات التي تدعم الصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأخيراً في المبحث الثالث أتعرض إلى بعض النتائج والمعوقات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة والفرص المتاحة لها في مجال التصدير.

المبحث الأول: تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

يعتبر الهدف من عرض بعض مؤشرات التجارة الخارجية في الجزائر هو معرفة موقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التجارة الخارجية الجزائري، وكذلك في هذا البحث يتم عرض تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الصادرات وتطورها مع الواردات كذلك.

المطلب الأول: تحليل بعض المؤشرات التجارية

لتحليل بعض المؤشرات التجارية الخارجية يمكن الاستعانة بالجدول التالي:

**جدول (4-1): يبين تطور المبادلات التجارية الجزائرية خلال الفترة (2011/2000)**

الوحدة: مليون دينار جزائري

السنوات	الصادرات	الواردات	رصيد الميزان التجاري	معدل التغطية
2000	22031.42	9152.12	12879.3	240.72
2001	19132.7	9940.33	9192.37	192.48
2002	18297.87	12007.35	6290.52	152.39
2003	24611.37	13533.06	11078.31	181.86
2004	32148.49	18293.66	13854.83	175.74
2005	46001.74	20352.42	25649.32	226.03
2006	54613.44	21456.23	33157.21	254.53
2007	60163.32	27631.2	32532.12	217.74
2008	79298.39	39479.27	39819.12	200.86
2009	45194	39294	5900	115.06
2010	57053	40473	16580	140.97
2011	73390	46453	26937	157.99

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على إحصاءات من الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX).

الجدول أعلاه يبين تطور المبادلات التجارية الجزائرية خلال الفترة (2000-2011) ومن خلال الملاحظة نلاحظ وجود تطور في قيم هذه المبادلات حتى نتمكن من تفسير هذا التطور يمكن تطرق إلى فروع هذه البحث وهي:

### الفرع الأول: تطور هيكل الصادرات خلال الفترة (2010-2000):

تحولت الجزائر من بلد مصدر للمواد الفلاحية-الغذائية قبل الاستقلال إلى بلد هيمنت على صادراته المحروقات وبقية المحروقات تحتل الصدارة في صادرات الجزائر في السبعينات والثمانينات واستمر هذا الوضع حتى في التسعينات، إلا أن في السبعينات كان يسيطر البترول الخام على صادرات الجزائرية بينما في الثمانينات بدأ التنوع في الصادرات الجزائرية لكن داخل المحروقات من خلال البترول ومشتقاته وكذلك الغاز الطبيعي واستمر هذا الوضع في التسعينات حيث تمثل نسبة الصادرات المحروقات من إجمالي الصادرات حوالي 96 % في المتوسط.

### جدول(4-2): يبين تطور هيكل الصادرات خلال الفترة (2010-2000).

الوحدة: مليون دينار جزائري

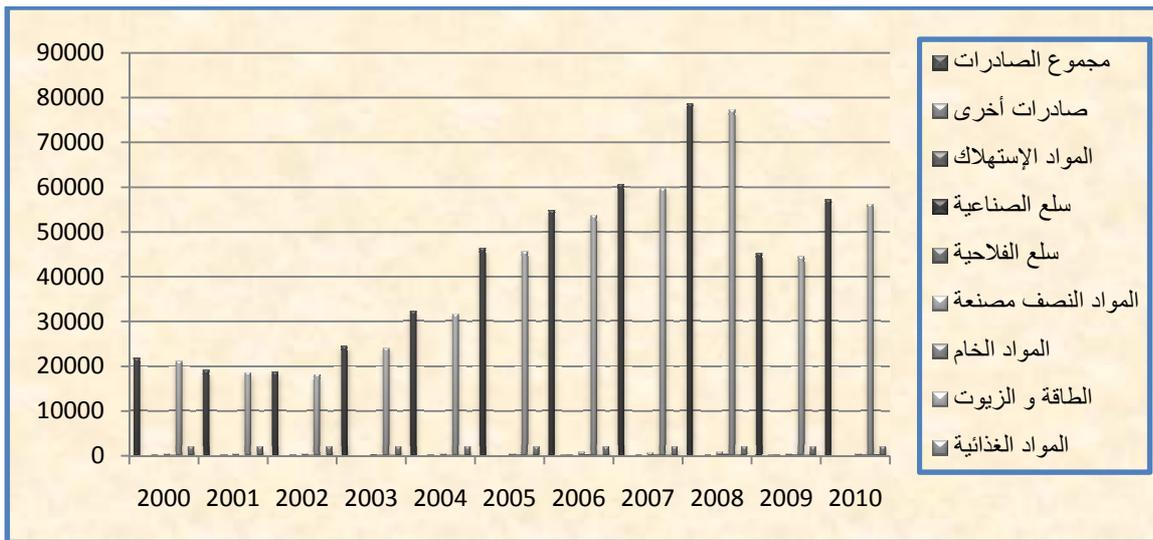
البيان	المواد الغذائية	الطاقة و الزيوت	المواد الخام	المواد النصف مصنعة	السلع الفلاحية	السلع الصناعية	المواد الإستهلاك	صادرات أخرى	مجموع الصادرات
2000	30	21061	42	447	12	44	15	-	21651
2001	30	18531	39	413	22	42	14	-	19091
2002	35	18109	56	403	20	50	27	14	18714
2003	47	23988	49	316	1	29	35	4	24469
2004	66	31550	97	430	-	50	15	9	32217
2005	67	45588	136	481	-	37	19	6	46334
2006	73	53608	195	765	1	44	44	10	54740
2007	88	59605	170	640	1	46	35	5	60590
2008	119	77194	334	834	1	67	32	9	78590
2009	113	44415	169	393	0	42	49	5	45186
2010	306	56121	165	434	1	27	34	2	57090

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على إحصاءات من البنك المركزي.

من خلال الملاحظة في الجدول أعلاه نلاحظ أن هيكل الصادرات متكون من سبت مجموعات وهي: المواد الغذائية، الطاقة والزيوت، المواد الخام، المواد النصف مصنعة، سلع التجهيز و سلع الاستهلاك.

وهذه المجموعات تعرف تطوراً متفاوتاً من فترة إلى أخرى خلال فترة الدراسة، يبين هيكل الصادرات أيضاً من خلال الملاحظة استمرار بقاء النفط كمكون رئيسي للصادرات الجزائرية، أي أن هناك عدم تنوع في هيكل الصادرات الجزائرية وهو شبيه بنظيره في البلدان النامية، والذي تحتل فيه سلعة أولية الأهمية الكبرى في مجمل الصادرات مما يترتب عليه آثاراً تمس بالحجم الكلي للصادرات في حالة حدوث اضطراب في السوق الدولية.

#### الشكل (4-1): يبين تطور هيكل الصادرات خلال الفترة (2000-2010)



المصدر: من إعداد الطالب باستعمال برنامج Excel اعتمادا على معطيات الجدول رقم (4-2).

#### الفرع الثاني: تطور هيكل الواردات خلال الفترة (2000-2010):

مقابل النفط الذي تصدره الجزائر والذي يغلب على صادراتها تستورد هذه الأخيرة المواد المصنعة منها والغذائية وهذا لتلبية حاجيات أفرادها، يمكن الاستعانة بالجدول التالي

## جدول(4-3): يبين تطور هيكل الواردات خلال الفترة (2000-2010).

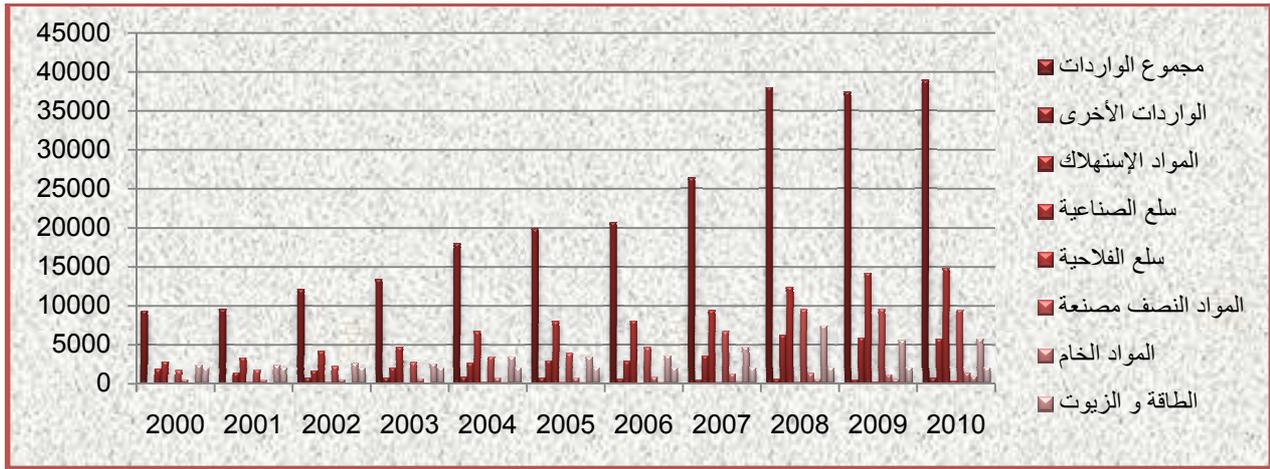
الوحدة: مليون دينار جزائري

البيان	المواد الغذائية	الطاقة و الزيوت	المواد الخام	المواد النصف مصنعة	السلع الفلاحية	السلع الصناعية	المواد الإستهلاك الأخرى	مجموع الواردات
2000	2356	106	495	1690	84	2773	-	9345
2001	2346	97	445	1747	154	3293	-	9482
2002	2572	132	490	2186	139	4146	696	12010
2003	2516	41	607	2683	121	4654	716	13322
2004	3385	158	733	3422	157	6681	808	17954
2005	3374	199	706	3845	150	7950	711	19857
2006	3572	230	792	4637	90	8015	515	20681
2007	4656	305	1245	6678	137	9361	420	26348
2008	7397	560	1318	9502	164	12344	536	37993
2009	5512	516	1128	9557	219	14141	462	37403
2010	5726	888	1335	9446	325	14794	684	38885

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على إحصاءات من البنك المركزي.

يتكون هيكل الواردات كذلك من سبع مجموعات هي نفسها المذكورة سابقا في هيكل الصادرات, ومن خلال الملاحظة في هيكل الواردات نلاحظ هناك زيادة مستمرة في هيكل الواردات, ويُعزى ذلك إلى تزايد حاجيات البلاد, وتعتبر سلع التجهيز الصناعي والمواد النصف المصنعة على رأس قائمة السلع المستوردة خلال هذه الفترة ويُعزى ذلك إلى ارتباط الوحدات الإنتاجية بالتكنولوجيا الأجنبية.

## الشكل(4-2): يبين تطور هيكل الواردات خلال الفترة (2000-2010)

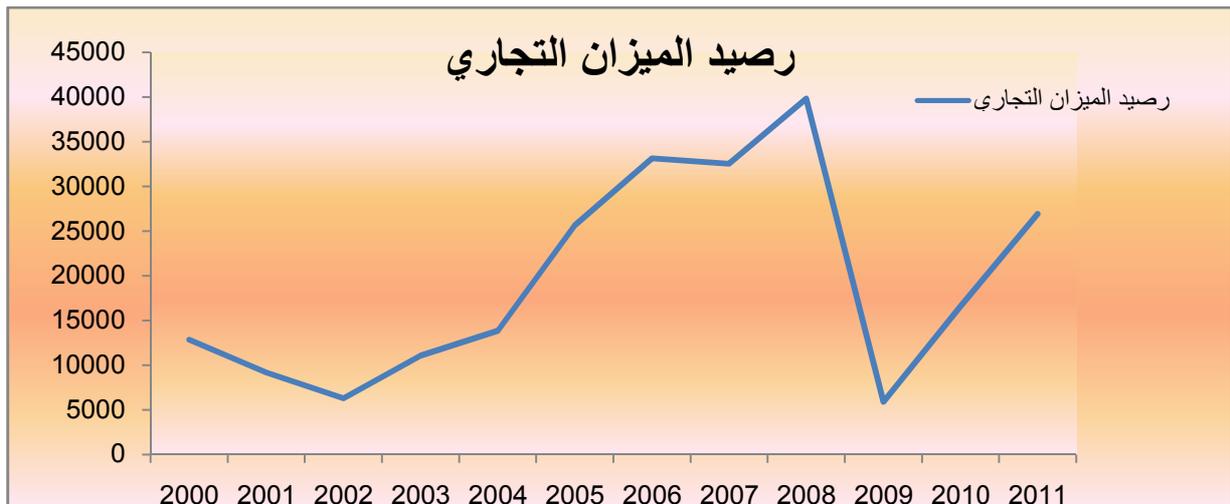


المصدر: من إعداد الطالب باستعمال برنامج Excel واعتمادا على الجدول رقم (3-4)

### الفرع الثالث: الميزان التجاري:

يحسب رصيد الميزان التجاري بالفرق بين الصادرات والواردات ويعتبر التغير في رصيد الميزان التجاري ناتج عن التغير في قيمة الصادرات أو قيمة الواردات، ففي الجزائر التغير في قيمة الصادرات يرجع أساسا تقلبات أسعار البترول أما التغير في الواردات فيرجع إلى السياسات التي تنتهجها الدولة ويمكن عرض تطور رصيد الميزان التجاري خلال الفترة المدروسة.

الشكل (3-4): يبين تطور الميزان التجاري خلال الفترة (2000 - 2011).



المصدر: من إعداد الطالب باستعمال برنامج Excel واعتمادا على الجدول رقم (1-4).

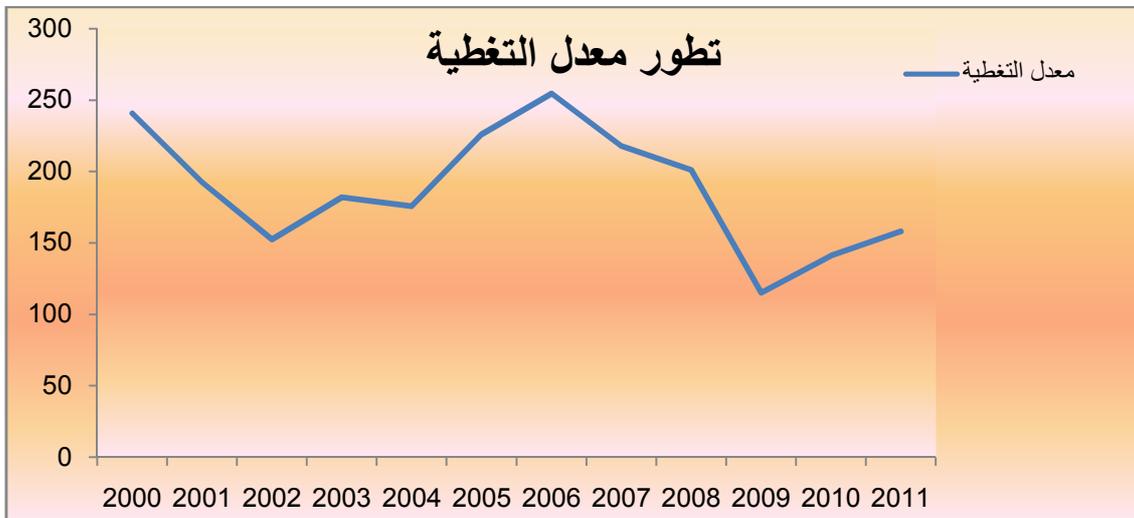
### الفرع الرابع: معدل التغطية:

يفسر معدل التغطية مدى تغطية الواردات بالصادرات حيث تعتبر النسبة التي تتراوح بين 80% و 120% أفضل نسبة في المعاملات التجارية الدولية ويحسب معدل التغطية بالقانون التالي:

$$\text{معدل التغطية} = (\text{مجموع الصادرات} / \text{مجموع الواردات}) \times 100.$$

ومن خلال الملاحظة في الجدول رقم (4-1) نلاحظ معدل التغطية يتراوح بين 115.06% و 254.53% ويفسر هذا التذبذب إلى تغير في حجم الصادرات، وهذا الأخير يعزي إلى التغير في أسعار البترول، ويمكن عرض تطور معدل التغطية خلال الفترة (2000-2011).

### الشكل (4-4): يبين تطور معدل التغطية خلال الفترة (2000-2011).



المصدر: من إعداد الطالب باستعمال برنامج Excel واعتمادا على الجدول رقم (4-1).

### الفرع الخامس: تطور الصادرات خارج المحروقات

يُعزى التطرق إلى تطور الصادرات خارج المحروقات إلى أن معظم التغيرات التي تطرأ على المبادلات التجارية الجزائرية، يرجع تفسيرها إلى تقلبات في أسعار البترول، وبالتالي يمكننا هذا من معرفة ما إذا كان هناك عوامل أخرى تؤثر على

الصادرات غير المحروقات وكيف يمكن تطور هذه الأخير يمكن عرض تطور نسبة الصادرات خارج المحروقات إلى الصادرات ككل.

جدول (4-4): نسبة الصادرات خارج المحروقات إلى الصادرات ككل.

الوحدة: مليون دولار أمريكي.

السنوات	الصادرات خارج المحروقات	إجمالي الصادرات	نسبة الصادرات خارج المحروقات إلى الصادرات ككل
2000	612	22031.42	2.78
2001	648.26	19132.7	3.39
2002	758.53	18297.87	4.15
2003	672.61	24611.37	2.73
2004	758.76	32148.49	2.36
2005	907.24	46001.74	1.97
2006	1157.63	54613.44	2.12
2007	1332	60163.32	2.21
2008	1936.957	79298.39	2.44
2009	1066	45194	2.36
2010	1526	57053	2.67
2011	2149	73390	2.93

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على إحصائيات الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX).

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن نسبة الصادرات خارج المحروقات ضئيلة جدا أنها لم تتجاوز 5% خلال الفترة (2000-2011).

تعود هذه الضالة إلى عدم ملائمة مناخ الأعمال والمؤسسات ونقص التحفيزات للدفع بها التصدير خارج المحروقات، إلى جانب نقص الاستثمار الوطني والأجنبي ما جعل هذه الصادرات تفتقد إلى معايير الجودة ونقص مطابقة المنتوجات المحلية والغذائية الفلاحية للمعايير الأوروبية.

ولتوضيح أكثر تطور صادرات خارج المحروقات يمكن عرض تطور هيكل الصادرات خارج المحروقات تبعا لمجموعة السلع.

#### جدول (4-5): يبين تطور صادرات خارج المحروقات خلال الفترة (2000-2010)

الوحدة: مليون دولار أمريكي.

2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	البيان
306	113	119	88	73	67	66	47	35	30	30	المواد الغذائية
165	169	334	170	195	136	97	49	56	39	42	المواد الخام
434	393	834	640	765	481	430	310	403	413	447	المواد النصف مصنعة
1	0	1	1	1	-	-	1	20	22	12	سلع التجهيز الفلاحي
27	42	67	46	44	37	50	29	50	42	44	سلع التجهيز الصناعي
34	49	32	35	44	19	15	35	27	14	15	سلع الاستهلاك
2	5	9	5	11	6	9	4	-	-	-	صادرات أخرى
969	766	1386	980	1132	746	667	475	591	560	590	مجموع الصادرات

المصدر: من إعداد الطالب باعتماد على إحصائيات من البنك المركزي.

من خلال الملاحظة نلاحظ بالنسبة للمواد الغذائية والمنتجات تامة الصنع والمنتجات نصف المصنعة فقد عرفت انتعاشا مستمرا خلال هذه السنوات وذلك على الرغم من تواضع النسب المحققة، أما بالنسبة لمواد التجهيز الزراعية والصناعية، وكذا السلع الاستهلاكية، فقد ظلت تتقهقر خاصة بالنسبة لمواد التجهيز الفلاحي التي حققت إيرادا معدوما خلال سنة 2004، 2005 و 2009 والملاحظ أيضا بأن المواد على قلتها لا تتمتع بأي من المزايا التنافسية بقدر ما تتمتع بمزايا النسبية.

المطلب الثاني: التصدير والواردات وعلاقتها بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يرجع الهدف من هذا المطلب هو معرفة توجه نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أي هل هي تساهم في تنمية الصادرات و/أو الواردات أم نشاطها يتركز فقط على السوق الداخلية أي تحقيق الاكتفاء الذاتي.

الفرع الأول: علاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصادرات

حتى تتم الدراسة بين تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصادرات بصفة جيدة يجب التكلم على تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصادرات خارج المحروقات، أي علاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصادرات خارج المحروقات ويتم عرضها في الجدول التالي.

**جدول (4-6): يبين علاقة بين تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونمو****الصادرات خارج المحروقات**

الوحدة: مليون دولار أمريكي.

معدل النمو %	الصادرات خارج المحروقات	معدل النمو %	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	
-	612	-	159507	2000
5.92	648.26	12.78	179893	2001
17.01	758.53	45.57	261863	2002
-11.33	672.61	10.21	288587	2003
12.89	758.76	8.45	312959	2004
19.57	907.24	9.53	342788	2005
27.6	1157.63	9.91	376767	2006
15.06	1332	9.08	410959	2007

45.42	1936.957	26.42	519526	2008
-44.97	1066	20.31	625069	2009
43.15	1526	-0.96	619072	2010
340.8	2149	6.5	659309	2011

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على إحصائيات الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) وإحصائيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية, نشریات المعلومات الإحصائيات.

من خلال الملاحظة في الجدول أعلاه نلاحظ أن هناك تباين في تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصادرات خارج المحروقات فنلاحظ على سبيل المثال نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين سنتي 2001, 2002 قدر ب 45.57 %, مقابل ذلك نمو الصادرات خارج المحروقات بنسبة 17.01% ولكن بين سنتي 2002, 2003 نلاحظ نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد أصبح 10.21% مقابل ذلك نمو الصادرات خارج المحروقات أصبح بسالب بنسبة -11.33%, بالتالي هذا التباين يفسر بأن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مازال متوجه نحو التنمية المحلية, وبالتالي يفترض على السلطات أن توجه هذا القطاع نحو الصادرات خارج المحروقات في ظل تحرير التجارة الخارجية, ويمكن توضيح العلاقة بين تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونمو الصادرات خارج المحروقات في الشكل الموالي:

الشكل(4-5): تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونمو الصادرات خارج المحروقات



المصدر: من إعداد الطالب باستعمال برنامج Excel وبناء على الجدول رقم (4-6).

## الفرع الثاني: نشاطات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهيكل الصادرات خارج المحروقات

من خلال ما سبق يتضح أن تباين بين الصادرات خارج المحروقات ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يدعونا للتعرف على نوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهيكل الصادرات خارج المحروقات وذلك في سنة 2008.

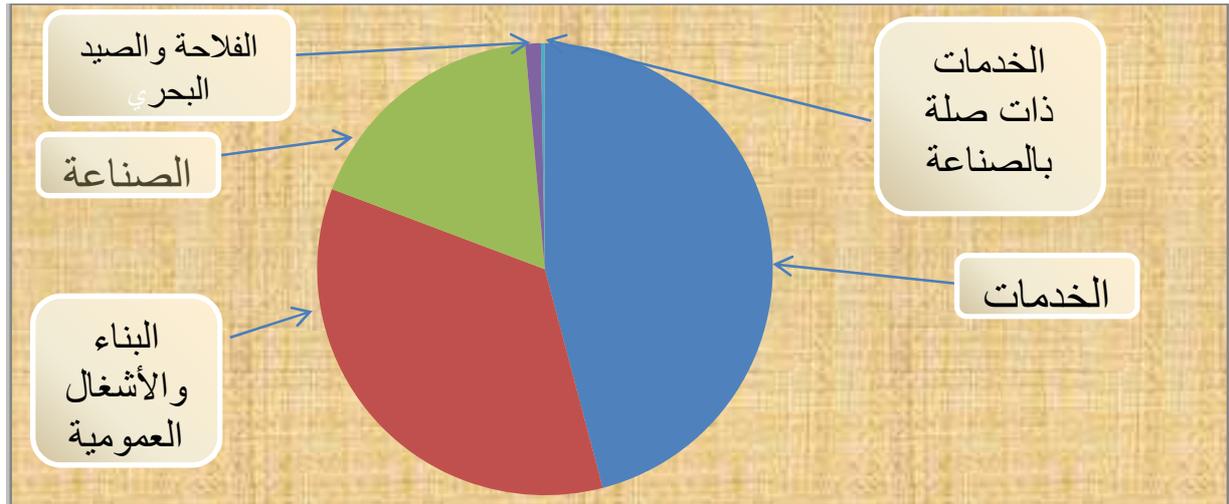
**1. نوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** يوضح لنا الجدول الموالي توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مجموعة فروع النشاطات وهذا لسنة 2008.

**جدول (4-7):** يبين توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مجموعة فروع النشاطات.

النسبة %	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	مجموع فروع النشاط
45.92	147582	الخدمات
34.84	111978	البناء والأشغال العمومية
17.84	57352	الصناعة
1.12	3599	الزراعة والصيد البحري
0.27	876	خدمات ذات صلة بالصناعة
100	321387	المجموع

**المصدر:** إحصائيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية, نشرية المعلومات الإحصائيات رقم 12, سنة 2008, ص12.

**الشكل (4-6):** يبين توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مجموعة فروع النشاطات.



المصدر: من إعداد الطالب باستعمال برنامج Excel وبناء على الجدول رقم (4-7).

## 2. هيكل الصادرات خارج المحروقات: يمكن عرض هيكل الصادرات خارج المحروقات في الجدول الموالي.

### جدول (4-8): يبين هيكل صادرات خارج المحروقات لسنة 2008.

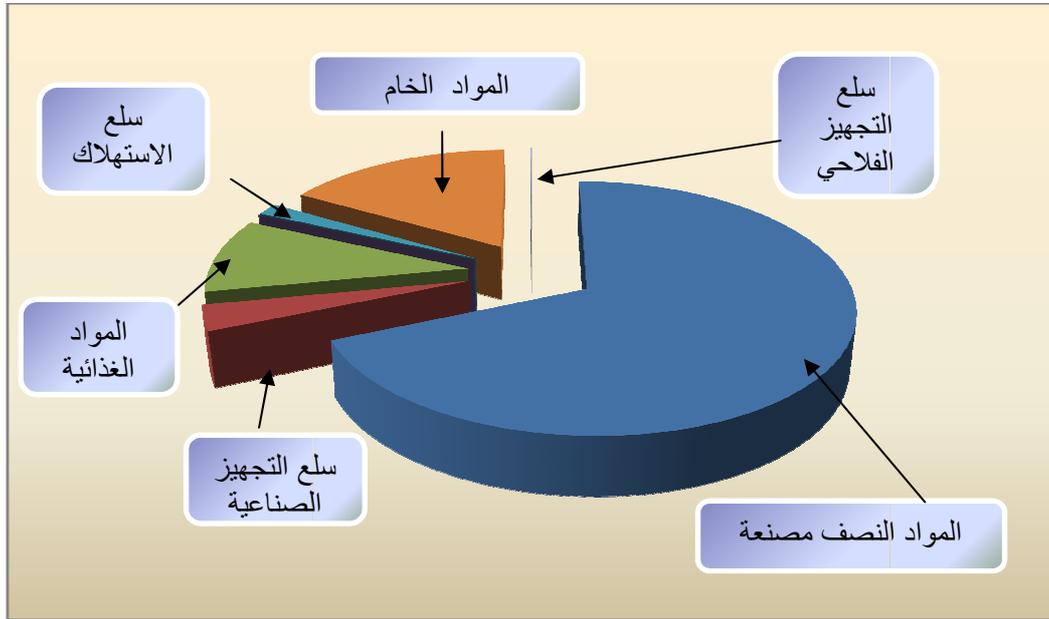
الوحدة: مليون دولار أمريكي.

النسبة %	القيمة	
68.62	834	المواد النصف مصنعة
3.32	67	سلع التجهيز الصناعي
9.87	119	المواد الغذائية
1.58	32	سلع الاستهلاك
16.56	334	المواد الخام
0.05	1	سلع التجهيز الفلاحي
100	1386	مجموع الصادرات

المصدر: من إعداد الطالب باعتماد على إحصائيات من البنك المركزي.

لتوضيح أكثر هيكل صادرات خارج المحروقات يمكن الإستعانة بالشكل الآتي:

الشكل (4-7): يبين هيكل صادرات خارج المحروقات لسنة 2008.



المصدر: من إعداد الطالب باستعمال برنامج Excel وبناء على الجدول رقم (4-8)

تتوجه صادرات الجزائرية خارج المحروقات نحو السلع نصف المصنعة وذلك بنسبة 68.62% لسنة 2008 المكونة من منتجات المواد الخام كالزيوت البترولية والمواد الآتية من عملية تقطير النفط، أما منتجات التجهيزات الصناعية المصدرة المقدره 3.32% فأغلبها هي منتجات تحويل الحديد والرصاص والمشتقات النفطية، أما السلع الغذائية التي تقدر نسبة صادراتها 9.87%، فتمثل السلع الزراعية كالتنور، العجائن ومشتقاتها، أما السلع الاستهلاكية غير الغذائية فهي تقدر 1.58% وتمثل بعض السلع البلاستيكية، الأدوية، الأفرشة والقماش، وبالنسبة للمنتجات الخام فتقدر نسبتها ب 16.56% وتتكون أساساً من بقايا الحديد، الفوسفات والجلود.

بصفة عامة تتكون الصادرات الجزائرية خارج المحروقات من المواد الخام والمنتجات النصف مصنعة، والمقابل الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة متوجه نحو قطاعي البناء والأشغال العمومية والخدمات، اللذان لا يقدمان أي قيمة تصديرية وقطاع الصناعة لا يتجاوز 19%. مما لا يسمح بتطوير صادرات خارج

المحروقات ومن هنا نتأكد مرة أخرى عدم تناسق الإستراتيجية بين تنمية الصادرات التي تستقر دائما في المواد الخام والغلال الزراعية، وبين إستراتيجية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تأخذ طريق الخدمات والبناء التي لم تصل بعد لبلوغ التصدير.

### الفرع الثالث: علاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالواردات:

يوضح الجدول التالي العلاقة بين تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والواردات.

#### **الجدول (4-9): العلاقة بين تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والواردات.**

الوحدة: مليون دينار جزائري

معدل النمو %	الواردات	معدل النمو %	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	
-	9152.12	-	159507	2000
8.61	9940.33	12.78	179893	2001
20.79	12007.35	45.57	261863	2002
12.71	13533.06	10.21	288587	2003
35.18	18293.66	8.45	312959	2004
11.25	20352.42	9.53	342788	2005
5.42	21456.23	9.91	376767	2006
28.78	27631.2	9.08	410959	2007
42.88	39479.27	26.42	519526	2008
-0.47	39294	20.31	625069	2009
3	40473	-0.96	619072	2010
14.78	46453	6.5	659309	2011

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على إحصائيات الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) وإحصائيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، نشرية المعلومات الإحصائيات.

من خلال الملاحظة في الجدول أعلاه نلاحظ أن هناك تباين في تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والواردات نأخذ مثال نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين سنتي 2000 و2001 قدر 12.78% مقابل ذلك نمو الواردات كان 8.61%، لكن بين سنتي 2001 و2002 نلاحظ نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد أصبح 45.57% ونمو الواردات أصبح 20.79%، يمكن تفسير هذا الاختلاف بأن معظم

نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتوجه إلى التنمية المحلية، وأن تطور الواردات يرجع إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في مجال الواردات تخفض وترفع من قيمة وارداتها على حسب الطلب المحلي والدولي من سنة إلى أخرى، ويمكن توضيح ذلك في الشكل الآتي:

الشكل (4-8): تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والواردات.



المصدر: من إعداد الطالب باستعمال برنامج Excel وبناء على الجدول رقم (4-9).

وفي الأخير يمكن عرض جدول يلخص مختلف معدلات نمو مساهمات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصادي الوطني.

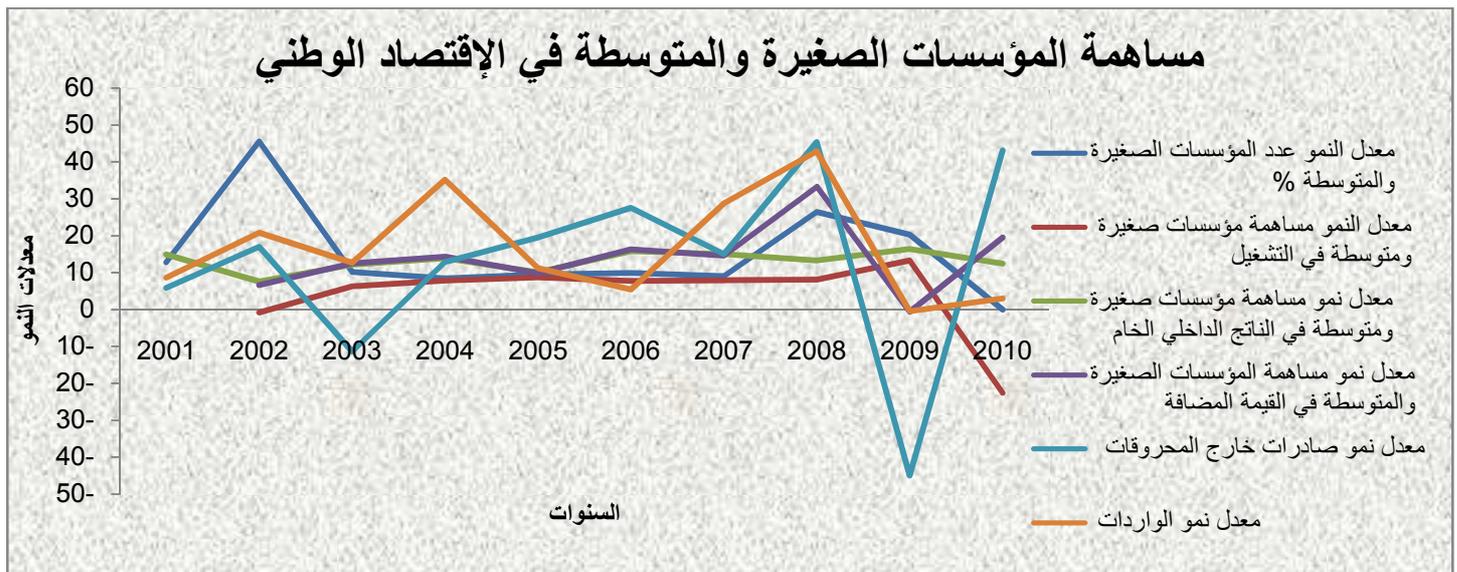
الجدول (4-10): معدلات نمو مساهمات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصادي الوطني

السنوات	معدل نمو عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة %	معدل نمو مساهمة مؤسسات صغيرة ومتوسطة في التشغيل %	معدل نمو مساهمة مؤسسات صغيرة ومتوسطة في الناتج الداخلي الخام %	معدل نمو مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة %	معدل نمو الصادرات خارج المحروقات %	نمو معدل الواردات %
2001	12.78	-	15	-	5.92	8.61
2002	45.57	-0.81	7.62	6.62	17.01	20.79
2003	10.21	6.34	12.21	12.52	-11.33	12.71
2004	8.45	7.86	13.93	14.3	12.89	35.18
2005	9.53	8.77	10.14	9.84	19.57	11.25
2006	9.91	7.77	15.88	16.35	27.6	5.42
2007	9.08	8	15.1	14.6	15.06	28.78
2008	26.42	8.17	13.32	33.3	45.42	42.88
2009	20.31	13.35	16.45	-0.65	-44.97	-0.47
2010	-0.96	-22.62	12.49	19.55	43.15	3

المصدر: من إعداد الطالب بناء على جداول سابقة

يمكن توضيح ذلك أكثر في الشكل الآتي

الشكل (4-9): معدلات نمو مساهمات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الإقتصادي الوطني



المصدر: من إعداد الطالب باستعمال برنامج Excel وبناء على الجدول رقم (4-10).

## المبحث الثاني: الأجهزة والوسائل والإجراءات المدعمة لتطوير الصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تستمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر قوتها من الحكومة، أي من مختلف الأجهزة المدعمة لتطوير صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا من التشريعات والقوانين التي تدعم هذا النوع من المؤسسات، وذلك لمواجهة المنافسة الأجنبية خصوصاً في الوقت الحالي الذي توجد فيه عدة اتفاقيات من بينها اتفاقية شراكة مع الإتحاد الأوروبي.

### المطلب الأول: الأجهزة المدعمة لتطوير الصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

توجد عدة أجهزة تساهم في ترقية المنتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو التصدير ويمكن عرض أبرز هذه الهيئات.

#### الفرع الأول: الغرفة الجزائرية للتجارية والصناعية (CACI):<sup>1</sup>

هي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتوضع تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة تأسست الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعية بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-93 المؤرخ في 3 مارس 1996، هي تقوم بكل عمل يهدف إلى ترقية مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني وتتميتها وتوسيعها لاسيما في مجال الأسواق الخارجية حيث تتكفل الغرفة ببعض المهام الموضوعة من خلال المادة 05 من نفس المرسوم المتضمن إنشاء الغرفة الوطنية للتجارة والصناعة والمتمثلة في:<sup>2</sup>

- تقدم إلى السلطات العمومية بناء على طلبها أو بمبادرتها الخاصة المعلومات والآراء والاقتراحات في المسائل التي تهم مباشرة أو غير مباشرة الأنشطة التجارية والصناعية أو الخدمية في دوائرها.

<sup>1</sup>(CACI) : Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie

<sup>2</sup>الجريدة الرسمية مرسوم التنفيذي رقم 96-93 مؤرخ في 14 شوال عام 1416 الموافق 3 مارس سنة 1996، يتضمن إنشاء غرف التجارة والصناعة، العدد 16، ص ص 11، 12.

- تعرض على السلطات العمومية بالتنسيق مع الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعية كل التوصيات والمقترحات في التغييرات المرجوة في مجالي لتشريع والتنظيم التجاريين والصناعيين الجبائيين والجمركيين خصوصا.
- تضمن تمثيل منتميهما لدى السلطات العمومية وتعيين ممثلين لدى هيئات التشاور والاستشارة المحلية.

تكلف الغرفة بعنوان المهمة الإدارية والتوسع الاقتصادي, على مستوى دائرتها الإقليمية على الخصوص بمايلي:

- تبادر بالمشاركة في التظاهرات الاقتصادية والوطنية أو الدولية أو بالتنسيق مع الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة.
- تقوم بكل عمل يهدف إلى ترقية قطاعات الصناعة والتجارة والخدمات وتميبتها.
- ترشد وتساعد المنتمين في ميادين نشاطاتهم وعلاقاتهم مع متعاملهم الجزائريين والأجانب وتعلم الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة إن اقتضت الضرورة.
- تزويد المستثمرين الجزائريين والأجانب بكل المعلومات والمعطيات التي يطلبونها.
- تشرع سواء بمبادرة منها أو بالتنسيق مع الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة في أي عمل من أعمال الترقية والدعم لصالح المتعاملين الاقتصاديين في مجال التصدير.
- تصدر أي وثيقة أو شهادة أو استمارة يقدمها أو يطلبها المنتمون أو تؤشرها أو تصادق عليها والتي تكون موجهة للاستعمال في الجزائر أو في الخارج وتعلم الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة بذلك مثل إصدار شهادة المنشأ (الملحق رقم 2).
- يحدد الوزير المكلف بالتجارة بقرار قائمة هذه الوثائق والشهادات والاستثمارات.

- تنظم كل التظاهرات الاقتصادية مثل المعارض والمناظرات والملتقيات إلى تهدف خاصة إلى ترقية النشاطات الصناعية والتجارية والخدمات وتطويرها.
- تقوم بأعمال التكوين وتحسين المستوى وتجديد المعلومات لصالح المؤسسات التابعة لدوائرها الإقليمية.
- تتدخل في ميدان التهيئة العمرانية والتعمير في طابعه التجاري.

• تُقيم علاقات مع الهيئات الأجنبية المماثلة وتبرم معها اتفاقيات التعاون والتبادل وذلك بعد موافقة الجزائرية للتجارة والصناعة.

• تتخبط في الهيئات الإقليمية أو الدولية من نفس الطبيعة أو التي لها نفس للأهداف.

وفي هذه الحالة يؤسس الامتياز اعتمادا على دفتر للشروط يعد حسب الشكل القانوني المطلوب.

تنشأ مؤسسات في مجال التجارة والصناعة والخدمات كمدارس التكوين وتحسين المستوى ومؤسسات ترقية الشركات ومساعدتها ومؤسسات دعم نشاطاتها والهيكل الأساسية ذات الطابع التجاري والصناعي لاسيما المخازن العامة ومناطق العبور والمناطق الصناعية وتديرها أو تسييرها وتتشكل الغرفة من ثلاثة أجهزة تتمثل فيما يلي:<sup>1</sup>  
- الجمعية العامة - مجلس الغرفة - اللجان التقنية للغرفة.

عكس الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية الذي استبعد هذا القطاع من دائرة العضوية كما تتميز هذه الغرفة من جهة أخرى بتميزها عن الغرفة الوطنية للتجارة والصناعة (CNCI) المنشأة بموجب المرسوم رقم 171/87 في 1987/08/01، حيث تمتلك الغرفة الجديدة صلاحيات أوسع من سابقتها كما يتوفر لديها الوسائل الكافية لتنفيذ برامجها على خلاف الغرفة الوطنية للتجارة التي لم تكن في الواقع سوى أداة لتوزيع الميزانية على الحائزين لرخص الاستيراد دون أن يكون لها أي دور في وضع إستراتيجية التجارة الخارجية.<sup>2</sup> كذلك يتوفر للغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة بنك للمعلومات الذي يشمل أكثر من 22000 مؤسسة جزائرية عاملة في قطاعي الصناعات والخدمات.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> عجة الجبالي، "التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص"، دار الخلدونية الطبعة الأولى، 2007، الجزائر، ص 254 .

<sup>2</sup> المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 171/87.

<sup>3</sup> Publication éditée la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie, LA BOURSE DES AFFAIRES, 21 ème année, 20 Février 2011, N° 347, P 05

الفرع الثاني: الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات (CAGEX):<sup>1</sup>

تأسست الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات وفق مقتضيات المادة 04 من الأمر رقم 96/06 المؤرخ في 10/01/1996 شركة ذات أسهم وفي إطار تنفيذ نص المادة 4, الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات قد أسست لتحقيق أهداف كثيرة ومتنوعة, هذه الأخيرة تتدخل دائما في موضوع ترقية الصادرات أما مقدار رأس مال الشركة فوصل إلى 250000000, موزع بحصص متساوية (10%) على المساهمين فيها (خمس بنوك وخمس شركات تأمين) وهؤلاء المساهمين معتمدين من طرف المرسوم التنفيذي رقم 352/96 في 2 جويلية 1996 الخاص بكيفية توظيف تأمين القرض وهم موزعون على النحو الآتي:

## خمس بنوك:

- البنك الجزائري للتنمية الريفية "BADR "
- بنك التنمية المحلية "BDL"
- بنك الجزائر الخارجي "BEA "
- البنك الوطني الجزائري " BNA"
- القرض الشعبي الجزائري "CPA "

## خمس شركات تأمين:

- الشركة الوطنية للتأمين وإعادة التأمين "CAAR"
- الصندوق المركزي لإعادة التأمين "CAAT"
- الشركة الجزائرية للتأمين "CCR"
- الصندوق الوطني للتعاونية لتأمينات النقل "SAA"
- الشركة الجزائرية لتأمينات النقل "SNMA"

<sup>1</sup>(CAGEX): Compagnie Algérienne d' Assurance et Garante des Exportation.

الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (CAGEX) تصبو إلى تحقيق عدة أهداف أهمها:

- تغطية المخاطر الناتجة عن التصدير.
- ضمان الدفع في حالة التمويل.
- تأسيس بنك المعلومات في مجال الاقتصادي.
- مساعدة المصدرين لترقية الصادرات.
- تعويض وتغطية الديون.

فبواسطة المرسوم التنفيذي رقم 205/96 المؤرخ في 1996/06/05 تم تعيين الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات تسيير نظام تأمين القروض في الجزائر المرتبطة بالصادرات خارج المحروقات فقط.

إضافة إلى المساعدة الممنوحة من قبل الشركة للمصدرين في توفير الوسائل المالية الضرورية لتطوير نشاط الصادرات, يستفيد المصدر من خدمات معلوماتية هامة تتعلق بحالة الأسواق الخارجية والوضعية المالية للشركاء الأجانب بصفة دورية قبل قيام المصدر الجزائري بعملية التصدير لتفادي الوقوع في المخاطر.<sup>1</sup>

بصفة أساسية: تأمين القرض على التصدير موجه إلى:<sup>2</sup>

- تعويض المؤمن على الخسائر الذي تعرض لها جراء عدم تغطية مستحقته الناتجة عن تسديد ثمن الأملاك أو الخدمات المصدرة.
- تأمين المؤمن على عواقب الانقطاع أو التوقف النهائي لسوق التصدير.
- التغطية الجزئية للمصاريف اللازمة للبحث عن الزبائن في الخارج.

بصفة إضافية للوكالة نشاطات أخرى:

- بيع المعلومات التجارية للمشتريين والمؤمنين.

<sup>1</sup> غالم جلطي, ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات بين التطلعات المستقبلية وعقبات الواقع, رسالة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية, كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير, جامعة الجزائر, 2000, ص 103.

<sup>2</sup> Ministère du commerce, Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur, **RECUEIL DES PROCÉDURES DU COMMERCE EXTÉRIEUR**, 2008, p 93

- تغطية مستحقات في الخارج.

ما هي المخاطر المؤمّنة من قبل الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات تقوم الشركة إذا بتغطية المخاطر التالية:

**1- المخاطر التجارية:** فلقد عرفها المشرع في نص المادة الخامسة من الأمر رقم 06/96 المؤرخ في 10/01/1996 أنها خطر ناجم عن تعرض المشتري لحالة إعسار سواء أكان هذا الإعسار قانونياً أم فعلياً ويشترط في هذا الإعسار المضمون توفر ثلاثة شروط وهي كالتالي:<sup>1</sup>

- عجز المشتري الأجنبي عن الوفاء بمستحقاته تجاه المصدر الوطني.
  - أن لا يكون الوفاء ناتجاً عن عدم تنفيذ شرط تعاقدى من قبل الطرف المؤمن ولكن ناتج عن تقصير أو إهمال أو إعسار المشتري الأجنبي.<sup>2</sup>
  - أخيراً أن يكون الشخص المؤمن شخص طبيعياً أو معنوياً من أشخاص القانون الخاص ومعنى ذلك أن التغطية لا تمتد إلى المرافق العمومية التي قد تمارس مهام التصدير.<sup>3</sup>
- الملاحظ أن المشرّع لا يميز بين حالي الإعسار التقاعس من حيث التغطية إذ كلاهما يقع تحت طائلة عقد تأمين الصادرات.

**2- المخاطر السياسية:** تحدث عندما لا يتحصل المصدر على ديونه نتيجة حرب أهلية أو أجنبية أو بسبب اضطرابات أو ثورة داخل بلد المشتري أو بفعل تدابير تنظيمية اتخذتها دولته.

<sup>1</sup> عجة الجليلي، مرجع سابق، ص ص 250-255.

<sup>2</sup> ينظر المادة 06 فقرة 03 من المرسوم رقم 235/96.

<sup>3</sup> ينظر المادة 07 من المرسوم رقم 235/96.

3- **مخاطر عدم التحويل:** قد يتعلق هذا الأمر بأحداث سياسية أو صعوبات اقتصادية أو تغيرات قانونية للبلد المستورد حيث ينجم عن ذلك تأجيل التحويل أو استحالة التحويل من البلد المستورد إلى المصدر.

4- **مخاطر الكوارث:** وهي تنجم عن حدوث كوارث طبيعية معينة تضر بمصالح المشتري وتجعله عاجزا عن الدفع.

5- **مخاطر مرتبطة بتكلفة البحث عن الأسواق الخارجية:** هذه المخاطر مغطاة من خلال المساعدة العمومية من أجل البحث والمشاركة في المعارض على شكل مساعدة من طرف الصندوق الخاص لترقية الصادرات.

6- **مخاطر عدم إمكانية إجلاء المواد والأدوات التي قدمت في المعرض في الخارج.**

وهكذا وتأسيسا على تقدم تحصل المصدر الجزائري لأول مرة على نظام خاص للتأمين على الصادرات يتميز بما يلي:

1- ارتفاع نسبة التغطية التي تتراوح ما بين 80% إلى 90% على كافة المخاطر الناجمة عن عمليات التصدير وتشكل هذه النسبة مؤشراً على حجم الأمن الذي أصبح متوافراً للمصدرين المحليين.

2- استعمال التغطية كأداة لتدعيم المركز التنافسي للمصدرين المحليين في السوق الدولية بحيث يوفر لها الدعم الكافي لاحتلال مكانة أفضل داخل هاته السوق.

وعليه فإن الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات تضمن تأميننا شاملا يمس جميع العمليات التصديرية، التي تقوم بها المؤسسات فيما يخص المواد الإستهلاكية أو التجهيزات الخفيفة أو تقديم خدمات على أساس رقم المبيعات الإجمالي: وقد يكون أيضاً التأمين محدداً يمس عمليات تصديرية محددة من قبل المؤسسات المصدرة.

ومن المهام الجوهرية للشركة، تقديم ضمان للبنوك على القروض الممنوحة للمصدرين، الاقتراب من المصدرين وهذا بفتح فروع لها عبر التراب الوطني، وكذا تقديم

صيع وأشكال جديدة وتوسيع مجال نشاطاتها لمتابعة عملائها في الخارج، من المهام الجوهرية التي يجب أن تقوم بها الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات.<sup>1</sup>

من خلال ما سبق يمكن عرض بعض النقاط الأساسية:<sup>2</sup>

**التحصيل:** يمكن التسجيل في تأمين القرض على التصدير لكل شخص مادي أو معنوي.

**المنافع:** ضمان من نوع رفيع بالنسبة للبنك وسهولة الحصول على تمويل بنكي:

- حراسة الخطر المحدق بالزبون وتنوع كبير في القروض مؤمن.
- يمكن للمتعامل أن يتموقع في أحسن مرتبة للمنافسة.
- دراسة قدرة الدفع عند المشتري من خلال بنك المعطيات لشبكة كألجكس وهو ما يشكل نقطة إيجابية للوقاية من المخاطر.
- تعويض جوهري ومعتبر للخسائر يذهب حتى 90 % من مبلغ العقد ويمكن أن يشمل حتى تعويض نتائج نفاذ أو التوقف التام للسوق.

-نسبة التأمين:

تغطي الوكالة 90% من المبلغ. مبلغ العقد ويتوزع هذا التعويض بالتفصيل كما يلي:

- 80 % من المبلغ غير المدفوع المؤمن للمخاطرة التجارية.
- 90 % من المبلغ غير المدفوع المؤمن للمخاطر السياسية.

**التكاليف:** تعتبر نسبة المنح حسب عدة عوامل اللازمة حسب تقدير المخاطر

- ✓ مبلغ رقم الأعمال بقرض مفتوح.
- ✓ نوعية المشتري.
- ✓ كيفية التسديد ( الضمان البنكي، والتحويل الحر...).

<sup>1</sup>عالم جلفي، المرجع سابق، ص 104.

<sup>2</sup> Ministère du commerce, Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur, **RECUEIL DES PROCÉDURES DU COMMERCE EXTÉRIEUR**, 2008, pp 93-95.

✓ مدة القرض.

✓ خطر البلد.

تتغير هذه النسب عادة، بالأخذ بعين الاعتبار بالعوامل التالية:

0.4 % إلى 1.5% للمبالغ المضمونة والمؤمنة بالنسبة للعمليات قصيرة المدى.

### الفرع الثالث: الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (SAFEX)<sup>1</sup>

في 1987 قررت الحكومة إنشاء الديوان الوطني للأسواق والتصدير (ONAFEX)<sup>2</sup> وهذا الديوان مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي تجاري وقد وضع تحت وصاية وزارة التجارة.<sup>3</sup>

وفي 6 نوفمبر 1989، تم تحويل الديوان الوطني للأسواق والتصدير (ONAFEX) إلى مؤسسة عمومية إقتصادية شركة أسهم ثم الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (SAFEX) مع العلم أنه في سنة 1971 أنشئ الديوان الوطني للأسواق والمعارض (ONAFEX)، طبقا للأمر رقم 61-71 المؤرخ في 5 أوت 1971 ليأخذ على عاتقه تنظيم وتنشيط الأسواق والمعارض والتظاهرات الأخرى ذات الطابع الاقتصادي والتجاري التي تقام سواء في الجزائر أو في الخارج.

ولقد وجد الديوان الوطني للأسواق والمعارض (ONAFEX) نفسه قد ألحقت به صلاحيات التوسع التجاري التي كان يقوم بها كل من الديوان الجزائري للتنشيط التجاري (OFALAC)<sup>4</sup>، والذي تم حله 1974 وكذلك المعهد الوطني للتجارة الخارجية (OMEX)<sup>5</sup> والذي حل هو بدوره 1978، وفي سنة 1982 تم إنشاء المركز الوطني للتجارة الخارجية (CNCE) والذي صار من مهامه القيام بالتوسع التجاري والتنشيط الاقتصادي للأسواق والمعارض زيادة على الصلاحيات الجديدة في مجال تقويم المبادلات

<sup>1</sup>(SAFEX): Société Algérienne Foire Exportation.

<sup>2</sup>(ONAFEX): Office National Foire et Exportation.

<sup>3</sup>عالم جلفي، المرجع سابق، ص 97.

<sup>4</sup>(OFALAC): Office Algérienne d'Animation Commerciale.

<sup>5</sup>(OMEX): Office Nationale du Commerce Extérieur.

الخارجية (ترقية الصادرات وعقلنة الواردات) والتي كان تنتظر منها تحقيق نتائج إيجابية في مجال ترقية الصادرات خارج المحروقات.

في سنة 1987 تم إدماج الهيئتين, في المركز الوطني للتجارة الخارجية (CNCE) والديوان الوطني للأسواق والمعارض (ONAFEX) وانبثق عنهما الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (SAFEX) سنة 1989, فأصبحت مهام الشركة كبيرة ووجهت اهتماما كبيرا بإقامة علاقات عمل بين المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين والأجانب, وهذا بهدف التواصل إلى إيجاد أسواق جديدة للصادرات الجزائرية على مستوى السوق الدولية, فالشركة الجزائرية للمعارض مكلفة بالمهام التالية:<sup>1</sup>

- تنظيم المعارض العامة والخاصة على المستوى الدولي, الوطني الجهوي والمحلي
- تنظيم المعارض الخاصة خارج البلاد.
- إعانة المتعاملين الاقتصاديين في ميادين ترقية التجارة الخارجية.
- الإعلام في ميادين القوانين والتنظيمات التجارية.
- فرص التعامل الاقتصادي والتجاري مع الشركاء الأجانب.
- الإعلام الاقتصادي والتجاري.
- التقارب بين المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين والأجانب.
- دراسات السوق عند التصدير.
- منح علامة النوعية (الجودة) للمنتجات عند التصدير.
- تحرير مجلات ونشريات إعلامية, اقتصادية وتجارية.
- تنظيم ملتقيات مهنية, ندوات ومحاضرات متخصصة.
- تسيير واستغلال كل منشآت قصر المعارض.

في إطار تبادل المعلومات والخبرات في مجال التجارة الخارجية فإن الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير, قد وقعت على سلسلة من الاتفاقيات مع الهيئات النظيرة بأوروبا والدول العربية ودول المغرب العربي وإفريقيا وآسيا وكذلك مع الهيئات الدولية.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>الدليل الرسمي لمعرض الجزائر الدولي رقم 42, 30 ماي إلى 04 جوان 2009.

<sup>2</sup>عالم جلفي, المرجع سابق, ص 99.

تتوفر الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (SAFEX) على وسائل متعددة منها:<sup>1</sup>

- بنك المعلومات الذي يحتوي على معلومات تجارية.
- إحصائيات حول التجارة الخارجية.
- فهرس حول المؤسسات العامة والخاصة.
- فهرس حول المؤسسات الجزائرية المصدرة.
- فهرس للموردين الأجانب.
- المنتجات القابلة للتصدير.
- القوانين الداخلية والخارجية المتعلقة بالتجارة الخارجية.
- قاعة للمطالعة.
- معدات.
- الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير لها نشرية نصف شهرية للإعلام الاقتصادي التجاري والقانوني.
- فهرس للمؤسسات المصدرة الاقتصادية ومنتجاتها.
- مرشد تطبيقي للتجارة الخارجية، أرقام المؤسسات الجزائرية.

### الفرع الرابع: الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE)<sup>2</sup>

أنشئ هذا الصندوق طبقا للمرسوم التنفيذي رقم 205-92 المؤرخ في 1996/07/05 وينص على إنشاء صندوق خاص لترقية الصادرات، حيث تقوم مختلف الهيئات العمومية والخاصة بالمساهمة في إعانة هذا الصندوق وذلك من خلال تقديمها لعطاءات ومنح مختلفة كما تساهم خزينة الدولة بالإعانة عن طريق الفوائد الناجمة عن الرسم الخاص الإضافي وذلك بنسبة 10% ويقدر الإيراد السنوي لهذا الصندوق ما بين 50 إلى 60 مليون دينار.

كما تمنح الدولة إعانات عن طريق الصندوق الخاص لترقية الصادرات لفائدة أي شركة مقيمة، تقوم بإنتاج ثروات أو تقديم خدمات ولكل تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل

<sup>1</sup>إيزام خالد، المرجع سابق، ص38.

<sup>2</sup>(FSPE) : Fonds Spécial pour la Promotion des Exportation

التجاري وينشط في مجال التصدير ويتم تحديد مبلغ إعانة الدولة المتاحة بإشراف وزارة التجارة وحسب نسب تحدد مسبقاً وفقاً للموارد المتوفرة وهناك خمس مجالات إعانة مقررة:<sup>1</sup>

- أعباء لها صلة بدراسة الأسواق الخارجية.
  - التكفل الجزئي بمصاريف المشاركة في المعارض بالخارج.
  - جزء من تكاليف دراسة الأسواق الخارجية.
  - تكاليف النقل الدولي لرفع وشحن البضائع بالموانئ الجزائرية والموجهة للتصدير.
  - تمويل التكاليف المتعلقة بتكليف المواد حسب مقتضيات الأسواق الخارجية.
- يقدم الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE) الدعم المالي للمصدرين في نشاطهم لترقية وتسويق المنتجات في الأسواق الخارجية وهذا بـ:<sup>2</sup>
- التكفل بجزء من مصاريف المشاركة في المعارض والتظاهرات والصالونات المتخصصة في الخارج بالنسبة للمصدرين, كما تم التكفل بمصاريف مشاركة المؤسسات في المنتديات التقنية العالمية بنسبة:
  - 80 % بالنسبة للمعارض الرسمية.
  - 50 % على المستوى الشخصي بالنسبة للمعارض غير الرسمية.
  - 100 % بالنسبة للشباك الواحد أو مشاركة استثنائية.
  - جزء من مصاريف النقل للتصدير بالنسبة للمواد سريعة التلف أو ذات الوجهات البعيدة في النقل.
  - جزء من المصاريف المتعلقة بدراسة الأسواق الخارجية لإعلام المصدر. ودراسة تطوير نوعية المواد والمنتجات الموجهة إلى التصدير.
  - تكفل جزئي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لفحص ودراسة عملية التصدير وإنشاء خلايا للتصدير بالداخل.

<sup>1</sup>www.algex.dz

<sup>2</sup> Ministère du commerce, Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur, **RECUEIL DES**

**PROCÉDURES DU COMMERCE EXTÉRIEUR**, 2008, p 99

- التكفل بجزء من تكاليف تفقد ومعرفة الأسواق الخارجية والمساعدة على إنشاء كيانات أولية اقتصادية في الأسواق الدولية.
- المساعدة على نشر وتوزيع وسائط ترقية وإشهارية للمواد والخدمات الموجهة إلى الخارج واستخدام تقنيات حديثة للإعلام والاتصال (إنشاء مواقع الكترونية...) المساعدة على خلق وإنشاء علامة تجارية والتكفل بحمايتها في الخارج (علامة تجارية, علامة مسجلة, دبلومات الاختراع).

بالإضافة إلى تمويل الميداليات والتتويجات التي تمنع كل سنة لأوائل المصدرين.

— جوائز للأعمال الجامعية حول الصادرات خارج المحروقات.

— مساعدات لتطبيق البرامج الخاصة بالتكوين بالنسبة لمهني التصدير.

يمكن لكل مؤسسة منتجة للأملاك أو الخدمات المستقرة في الجزائر والناشطة في ميدان التصدير في الإنتاج الوطني لاستفادة من عون هذا الصندوق سواء من أجل ترقية الإنتاج الوطني (المعارض والتظاهرات) أو بصادرات مقررّة بوثائق مقنعة.

غير أن الفضلات والمواد المسترجعة وكذا الجلود الخام المصنعة أو شبه مصنعة غير مؤهلة للاستفادة من دعم الدولة في مجال النقل, وكذلك تكاليف النقل الدولي للبضائع المصدرة في إطار الاتفاق بين الحكومات التي لا تغطي من طرف الصندوق.

**إجراءات:** قبول الملفات يكون مشروطاً بتسجيل الطلبات لدى المصالح الخاصة بتسيير الصندوق الخاص لترقية الصادرات (وزارة التجارة) تخضع الاستفادة من دعم الصندوق الخاص لترقية الصادرات إلى تقديم:

1. وثائق نهائية واضحة تبرر التكاليف المدفوعة في حالة المشاركة الجماعية في

إطار البرنامج الرسمي.

2. للمشاركة الفردية, طلب مسبق من طرف المتعامل, قبل بداية التظاهرة, وكذا

الوثائق النهائية المبررة للمشاركة في التظاهرة كمايلي:

☞ نسخة من السجل التجاري والترقيم الجبائي.

- ☞ بطاقة التقنية للتعريف بالشركة القائمة الكمية للمواد الموجهة للتصدير.
- ☞ استمارة طلب المشاركة مسلمة من طرف منظم التظاهرة الاقتصادية المحددة
- أسعار الكراء لجناح العرض.
- ☞ كشف تقديري يسلم من طرف مؤسسة النقل (جوية أو بحرية).
- ☞ كل الوثائق المتعلقة بالتظاهرة المذكورة ومعلومات يمكنها أن تساعد في تقديم الطلب.

3. وثائق نهائية واضحة تبرر انجاز عملية التصدير في حالة العمليات التصديرية التي تحتاج إلى التكفل بمصاريف النقل.
- نسخة من السجل التجاري والترقيم الجبائي.
  - فاتورة مواطنة (أصلية).
  - فاتورة النقل (أصلية).
  - فاتورة العبور (أصلية).
  - التصريح الجمركي للتصدير النهائي.
  - سند النقل (LTA) وثيقة بالبضائع المشحونة، رسالة السيارة.
  - شهادة بنكية لاسترجاع القروض.

بالنسبة للفواتير المحررة بالعملة الصعبة، يكون شعار الاقتطاع من حساب "عملة صعبة مفتوحة" لدى بنك جزائري إجباريا.

**الآجال:** يجب أن تقدم الملفات في مدة أقصاها 150 يوم بعد إنجاز عملية التصدير، أين يجب تقديمها في (31) ديسمبر كحد أقصى بالنسبة للعمليات المقررة في الفترة الممتدة بين (01) أكتوبر من سنة إلى ثلاثون (30) سبتمبر من السنة المقبلة.

## الفرع الخامس: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية "ALGEX"<sup>1</sup>

### 1) التحول من الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية إلى الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية:

الديوان الجزائري لترقية التجارة الجزائرية هو مؤسسة عامة ذات طابع إداري، أنشئ بموجب المرسوم التنفيذي 327/96 المؤرخ في 1996/10/01 يتمتع بالاستقلال المالي والشخصية المعنوية ويعمل تحت وصاية وزارة التجارة.

أنشئ الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية أساسا بغرض التكفل والمشاركة في تطوير إستراتيجية ترقية التجارة الخارجية وخصوصا الصادرات خارج المحروقات، حيث يساهم إلى جانب الهيئات الأخرى في تحليل الأوضاع والظروف المختلفة للأسواق العالمية، بهدف تسهيل وتوسيع منافذ تصريف المنتجات الجزائرية ويمكن تلخيص أهم ما يقوم به الديوان في النقاط التالية:<sup>2</sup>

- يشارك في تطوير إستراتيجية ترقية التجارة الخارجية ويساهم في تطبيق السياسة الوطنية في المبادلات التجارية.
- ينشط برامج تتمين المبادلات التجارية الخارجية وترقيتها الموجهة أساسا نحو تطوير الصادرات عن غير المحروقات، ويساهم تحت سلطة الوزير المكلف بالتجارة في تطبيق الإجراءات العمومية لدعم الصادرات.
- يرصد ويحلل الأوضاع الهيكلية والظرفية للأسواق العالمية بهدف تسهيل نفاذ المنتجات الجزائرية إلى الأسواق الخارجية وتكاثرها فيها.
- يُقِيم جهاز الرصد الأسواق الخارجية ويوفر على الخصوص المعلومات التي من شأنها أن تساعد المتعاملين الاقتصاديين على تقييم عمليات الاستيراد وترشيدها.

<sup>1</sup>(ALGEX): Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur.

<sup>2</sup>الجريدة الرسمية: مرسوم تنفيذي رقم 327\_96 مؤرخ في 18 جمادى الأولى عام 1417 الموافق أول أكتوبر سنة 1996، يتضمن إنشاء الديوان الترقية التجارة الخارجية، العدد 53، ص10.

- ينشئ وييسر شبكة معلومات تجارية وبنود المعطيات التي توضع تحت تصرف كل المتدخلين في ميدان التجارة الخارجية عند الإستيراد والتصدير, ولا سيما بإدراجها في الشبكات العالمية للمعلومات.
- يصدر ويوزع كل نشرات المذكرات المتعلقة بسياق التجارة الدولية لفائدة المؤسسات والإدارات.
- ينجز كل الدراسات المستقبلية ويجند كل مساعدة تقنية مفيدة في مجال التجارة الدولية.
- يصور ويقدم الخدمات التي من شأنها أن تساعد وتوجه مستعملي التجارة الخارجية في ممارسة نشاطاتهم.
- يقيم ويطور علاقات تبادل وتعاون مع الهيئات الأجنبية المماثلة أو التي تمثل طرفا مقابلا في مجال التجارة الدولية.

**(2) أسباب التحول إلى الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية:** نتيجة إلى النقائص التي كان يعاني منها الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية والمتمثلة فيما يلي:

- نقص في الإطار المتخصصة في ميدان التجارة الخارجية.
- صعوبة جمع المعلومات والبيانات المتعلقة بالأسعار المحددة في الأسواق الدولية في الوقت المناسب لعدم التحكم في الأساليب الإعلامية الحديثة.
- عدم الاستقرار الهيكلي, المتمثل في نقص بعض المصالح مثل مصلحة التقييمات, مصلحة التمويل الخارجي... الخ.
- عدم وجود فروع له في الولايات الأخرى.
- نقص التنسيق بين الديوان والمؤسسات الوطنية والأجنبية العاملة في ميدان التجارة الخارجية.

**(3) نشأة الوكالة:** بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-174 المؤرخ في 16 جويلية 2004 تضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية تنظيمها وتسيرها حيث جاء في المادة الأولى, تطبيقا للمادتين 19-20 من الأمر 03-04 المؤرخ في جمادي الأولى عام 1424 هجري الموافق ل17 جويلية 2003

ميلادي، يهدف هذا المرسوم إلى إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتنظيمها وتسييرها.

**(4) مهام الوكالة:** حسب المادة 06 من المرسوم التنفيذي رقم 04-174، تكلف الوكالة بالمهام التالية:<sup>1</sup>

- المساهمة في تحديد و تطوير استراتيجيات لترقية التجارة الخارجية ووضعها حيز التنفيذ بعد المصادقة عليها من طرف مجلس التوجيه.
- تنظيم وتسيير وسائل ترقية الصادرات خارج المحروقات لصالح المؤسسات المصدرة.
- تحليل الأسواق العالمية والقيام بدراسات استطلاعية شاملة وقطاعية حول الأسواق الخارجية.
- إنشاء منظومة مواكبة للأسواق الدولية وتأثيرها في المبادلات التجارية الجزائرية.
- إعداد تقرير سنوي تقييمي لسياسة الصادرات وبرامجها.
- وضع منظومات الإعلام الإحصائية القطاعية والشاملة حول الإمكانيات الوطنية للتصدير إلى السوق الخارجية وتسيير ذلك.
- متابعة المتعاملين الاقتصاديين الوطنيين وتأطير مشاركتهم في مختلف التظاهرات، المعارض والصالونات المنظمة بالخارج.
- دعم المتعاملين الاقتصاديين لتطوير أعمال الاتصال والإعلام والترقية المتعلقة بالمنتجات والخدمات الموجهة للتصدير.
- إعداد التنبؤات وتصورات للمنشورات المختصة والمذكرات الظرفية والمتعلقة بمجال التجارة الدولية.
- إعداد مقاييس تقديم الأوسمة و الجوائز التي تمنح لأفضل وأحسن المصدرين،
- إضافة إلى المهام السابقة، يمكنها أيضا القيام بنشاطات مدفوعة الأجر في مجال الإتقان وتلقين تقنيات التصدير وقواعد التجارة الدولية، وكذلك توفير خدمات أخرى في ميادين تقديم المساعدات أو الخبرات للإدارات والمؤسسات ذات الصلة باختصاص الوكالة.

<sup>1</sup> الجريدة الرسمية للوكالة، العدد 2004/39 و المتضمنة لمهام الوكالة.

## 5) ظروف نشأة الوكالة (ALGEX): كانت نشأة الوكالة ناجمة عن الظروف التالية:<sup>1</sup>

- المشاكل التي يتخبط فيها المصدر الجزائري عكس نظيره المستورد.
- عقم الإستراتيجية الوطنية في مجال التصدير والأرقام الهزيلة المحققة في هذه الأخيرة.
- قلة عدد المصدرين الجزائريين إذا ما قرنه بعدد المستوردين.
- طبيعة المنتجات المصدرة والتي تفقد للقيمة المضافة.
- فقدان المؤسسات الجزائرية لثقافة التصدير ورهاناته.
- البيروقراطية الإدارية المفروضة على المصدر الجزائري، وذلك فيما يخص تسليم البضاعة وطريقة التحصيل والدفع عبر البنوك والهيئات المالية.
- إرتفاع صادرات المحروقات على حساب صادرات الأخرى، إذ فاقت نسبة 97%.
- مشاكل نقل المنتجات إلى الموانئ خاصة المنتجات الزراعية (التمور...).

## 6) أسباب اختصاص الوكالة في مجال التصدير

- الاعتماد المبالغ والمفرط على تصدير المحروقات ومداخله التي لا تضمن المستقبل الطويل للصادرات الجزائرية باعتبارها ثروة زائلة.
- الضغوطات المالية الخارجية أدت إلى ضرورة إيجاد عملية لترقية الصادرات كإستراتيجية لتسديد الديون الخارجية.
- إن عدم الاستغلال الفعلي لإمكانيات الإنتاج والتصدير المتاحة في المنتوجات الأخرى غير المحروقات يعتبر ضياعا اقتصاديا لطاقات محتملة يمكنها دعم الجهود والفرص الإنمائية الوطنية.
- إن إستراتيجية ترقية الصادرات خارج المحروقات تضمن للجزائر مكانة في العالم المعاصر الذي أصبح يمثل مجتمعا واحدا بفضل التقدم التكنولوجي.
- ضمان إيرادات ومداخل إضافية من العملة الصعبة.

<sup>1</sup> لجلط إبراهيم، نوري منير " دور الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) في دعم صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة " الملتقى الوطني الأول حول دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق تنمية بالجزائر خلال الفترة 2010-2011، يومي 18-19 ماي 2011، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، الجزائر، ص586.

**(7) أهداف الوكالة: و يمكن حصرها فيما يلي:<sup>1</sup>**

- مساعدة المصدرين على معرفة القواعد والتطبيقات المتعلقة بالتجارة الدولية عن طريق دراسة المنافسة، الأسعار والقواعد.
- تقديم صورة واضحة للمتعاملين الاقتصاديين حول القوانين المتبعة، الحقوق الجمركية، الضرائب والاتفاقيات التجارية.
- توجيه المتعاملين الاقتصاديين نحو الأسواق المستقبلية كالأسواق الخاصة وفرص عرض السلع والمواد والخدمات، نشر احتياجاتهم للبيع على الشبكة الدولية للمعلومات التجارية والإجابة على طلباتهم الخاصة بالشراء.
- الحضور والمرافقة في التظاهرات التجارية والاقتصادية.
- تقديم معلومات خاصة بالأسواق المحلية والدولية في وقتها الحقيقي، وذلك عبر توفير إحصائيات حول التجارة الدولية (أسعار أهم المنتجات والمواد الأولية وكذا أسعار الصرف والبورصات).

**المطلب الثاني: الإجراءات المدعمة لتطوير صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

هناك إجراءات تحفز تطوير صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الجزائرية بصفة عامة ومنها:

**الفرع الأول: الإعفاءات الضريبية**

تقدم الإعفاءات الضريبية لنشاطات التصدير وتخص الرسوم على النشاطات المهنية والرسوم على القيمة المضافة والضريبة على أرباح الشركات<sup>2</sup>

يمكن المصدرين الاستفادة من الإعفاء للرسوم على القيمة المضافة عندما يقومون بشراء واستيراد بضائع موجهة سواء للتصدير أو إعادة التصدير أو إدماجها في صناعة، تركيب، التجهيز، أو تعبئة المواد الموجهة للتصدير، إضافة إلى الخدمات المرتبطة مباشرة بعملية التصدير، وذلك وفق الإجراءات التالية:

<sup>1</sup>تقرير وصفي خاص بالوكالة، معد سنة 2004.

<sup>2</sup>Ministère du commerce, Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur, **RECUEIL DES PROCÉDURES DU COMMERCE EXTÉRIEUR**, 2008, p 105.

يقدم الطلب إلى مدير الضرائب للولاية المؤهلة إقليمياً الذي يرسلها بدوره المدير الجهوي للضرائب الربط في مدة ثلاثون يوماً (30) ابتداء من يوم تسليمها  
يقدم الاعتماد من طرف المدير الجهوي للضرائب المؤهل إقليمياً

هناك أيضاً إجراءات مدعمة لتطوير صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتخص التصدير المؤقت، ويسمح هذا النظام الجمركي بتصدير بضاعة للاستعمال وبعد ذلك استيرادها مع تعليق حقوق والرسوم والإجراءات التجارية الخارجية (التوطين)، وهو موجه لدعم المشاركة في المعارض والتظاهرات التي تقام في الخارج إضافة إلى إرسال نماذج تجارية في هاته الحالة تكون الصادرات المؤقتة معفاة من الضمانات ويعني الاستعمال:

- إنجاز وتقديم الخدمات الضرورية لمحافظة، التجهيز واستعمال البضائع.
- الاستعمال المهني.

يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة التي يعتبر نشاطها متجه للتصدير والتي يتوقف إنتاجها على التموين بعناصر وأجهزة الإنتاج الأصلية الأجنبية الاستفادة من الإعفاء على الضمان في حالة:

- القبول المؤقت للبضائع الموجهة للتصدير لأجل التحسين الفعال.
- التصدير المؤقت للبضائع لأجل التحسين الغير فعال الموجه للتصدير النهائي.
- القبول المؤقت للتغاييف الفارغ الخاص بالبضائع المصدرة.

### الفرع الثاني: الاتفاقيات الثنائية مع الدول العربية:

هناك بعض الاتفاقيات التي تساعد هذه المؤسسات على زيادة صادراتها والموقع بين الجزائر وبعض الدول العربية وهي:<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Ministère du commerce direction de la promotion des exportations, **recueil relatif aux avantages et facilitations accordées aux exportations hors hydrocarbures**, avril 2007.

-**تونس:** تنص الاتفاقية المبرمة بين تونس والجزائر سنة 1981 الإغفاء من الرسوم والحقوق الجمركية بين الدولتين وقد تم التجميد العمل بها من طرف الحكومة الجزائرية.

- **ليبيا:** تنص الاتفاقية المبرمة بين الجزائر وليبيا سنة 1973 بإعفاء من الرسوم والحقوق الجمركية وهي غير مطبقة من طرف الجزائر, غير أن الطرف الليبي يمنح بموجب القانون الداخلي جميع المنتجات ذات المنشأ العربي بما فيها الجزائر من الإغفاء من الحقوق والرسوم.

-**الأردن:** هناك اتفاقية أبرمت بين الطرفين بالجزائر سنة 1997 ومطبقة من كلا الدولتين, حيث تقتضي المادة 04 منها بالإعفاء من الحقوق الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل للحقوق الجمركية ماعدا قائمة محدودة مذكورة بالاتفاقية.

- **موريتانيا:** تم إبرام اتفاقية تجارية بين الدولتين سنة 1996 فالمادة 5 منها تنص على أن يلتزم الطرفان على إلغاء الحقوق الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل بالنسبة لجميع المنتجات ذات المنشأ الجزائري والموريتاني, وقد عدلت من طرف الجزائر سنة 2005, هذه الاتفاقية لم يكن بالإمكان تنفيذها نظرا لأن عناصر التعديل لم يتم تبادلها بين السلطات الدبلوماسية الدولية.

## المبحث الثالث: صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين الفرص والتحديات في الجزائر

تمخض عن الاهتمام المتزايد من طرف السلطات الجزائرية بهذا القطاع إلى الوصول إلى بعض النتائج التي تدعم الصادرات خارج المحروقات والتي تمكن الإقتصاد الجزائري تفادي ما يعرف بالعبة الهولندية.

### الطلب الأول: بعض النتائج هيئات دعم الصادرات

من خلال النشاط التي تقوم بها الهيئات السابقة الذكر-هيئات دعم الصادرات- يمكن عرض بعض النتائج وكذلك في إطار مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دخولها إلى الأسواق الخارجية.

### الفرع الأول: وضع برنامج جزائري فرنسي Optime Export

#### 1. تعريف البرنامج الجزائري الفرنسي "Optime Export"

هو برنامج يدعم القدرات التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وذلك في إطار برنامج دعم القدرات التجارية (PRCC)<sup>1</sup> وذلك بدعم قدره 2 مليون يورو من طرف الوكالة الفرنسية للتنمية (AFD)<sup>2</sup> و 400000 يورو من قبل وزارة التجارة الخارجية، وبالتالي هذا البرنامج يدعم أنشطة التصدير مما يسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالوصول إلى الأسواق الخارجية.<sup>3</sup>

هذا البرنامج بميزانية كلية تقدر ب 2,5 مليون أورو يرتكز على 3 مستويات المعلومات، التكوين، المرافقة والترقية مجموع هذه المستويات يتم تنفيذه من قبل المتعاملين الأجنبي والمتعامل المختار من قبل وزارة التجارة الجزائرية بالتعاون مع الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة. ويتكون برنامج "Optime Export" مجموعة من الشركاء

<sup>1</sup> (PRCC) : Programme de Renferment des capacités commerciales.

<sup>2</sup> (AFD) : Agence Française de Développement.

<sup>3</sup> [www.optimexport.com](http://www.optimexport.com) date 28/08/2012.

وهم: وزارة التجارة وهي المسؤولة عن هذا برنامج، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة المستفيدون من البرنامج، الهيئات التي تدعم المؤسسات المصدرة ( البنوك، وكلاء النقل، مستشارون...الخ)

## 2. الجهات المستفيدة من برنامج "Optime Export"

- الجهات التي تدعم المؤسسات العمومية والخاصة الجزائرية للوصول إلى التجارة الخارجية.
- مجموعة مختارة من حوالي 40 مؤسسة صغيرة ومتوسطة جزائرية تعمل في قطاع خارج المحروقات يتم تشخيص هذه المؤسسات لمدة سنتين وذلك من أجل معرفة مدى قابلية تدويلها "تحدي Optime Export".
- مجموعة واسعة من المؤسسات الجزائرية المصدرة أو التي لديها القدرة على تحسين الصادرات ومن خلال هذا البرنامج يمكن تدريبها وتكوينها حتى تتمكن من اختراق الأسواق الخارجية.

## 3. أهداف برنامج "Optime Export":

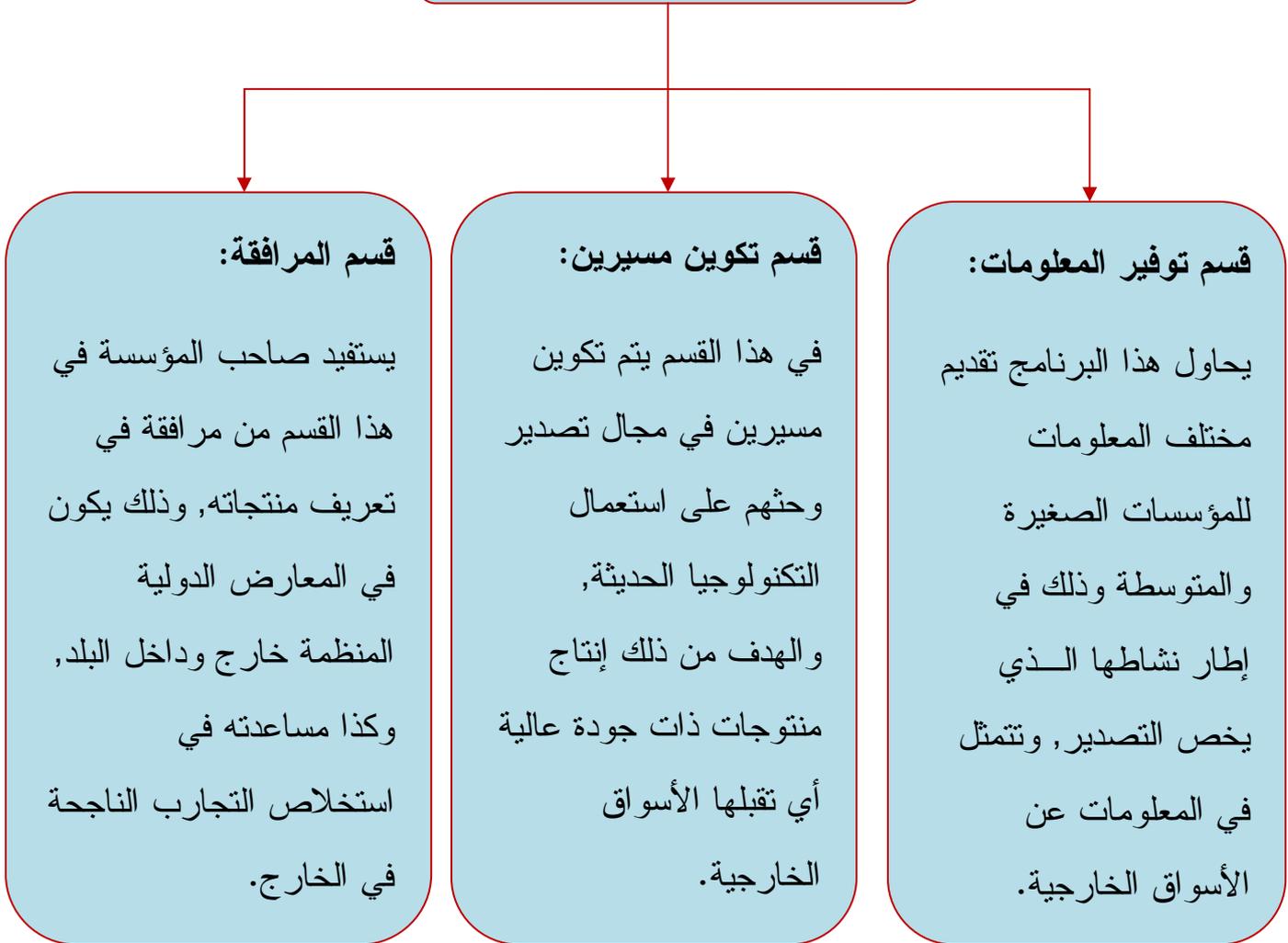
الهدف الأساسي لهذا البرنامج يكمن في تحسين المؤسسات الجزائرية لمواجهة التطور المستمر للأسواق العالمية، كما اقترح البرنامج أساليب وطرق خاصة بالمؤسسات حسب مجال نشاطها مع السماح لها بالاكتمال والمحافظه على جهودها التتموية على المدى القصير والطويل تبعاً لمناهج **Optime Export** إضافة إلى:

- تطوير عرض المعلومات التجارية الدولية للمؤسسات الجزائرية المصدرة أو التي لها قدرات قوية للتصدير.
- دعم تكوين تقنيات التجارة الخارجية للمؤسسات المصدرة الخاصة والعامة.
- دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية لغزو الأسواق الخارجية.

## 4. أقسام البرنامج:

الشكل الموالي (4-10) يعرض أقسام البرنامج "Optime Export".

## أقسام برنامج "Optime Export"



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على معلومات من الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX).

## 5. مراحل تنفيذ البرنامج:

هناك ثلاثة مراحل لتنفيذ هذا البرنامج:

**اختيار المؤسسة:** تم اختيار 40 مؤسسة من مجموعة من المؤسسات والتي لديها رغبة حقيقية للتصدير.

**عقد اتفاق التعاون:** تم ذلك في مقر الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) في 2009، وقد مثلت هذه المؤسسات أهم القطاعات الاقتصادية التي لها إمكانيات في التصدير مثل المنتجات الزراعية والتقليدية، الصناعة الصيدلانية.

1- **مباشرة العمل:** قام البرنامج بتجنيد خبراء دوليين ومحليين وتمثلت مهامهم فيمايلي:

- تحديد شروط الاندماج في البرنامج واختيار الفروع الأولية.
- انتقاء حوالي 44 مؤسسة صغيرة ومتوسطة من بين العديد التي أعلنت عن رغبتها في الالتحاق بالبرنامج (الملحق رقم 3).
- تحديد احتياجات هذه المؤسسات.

#### **انجازات البرنامج:**

- تتمثل انجازات هذا البرنامج في مايلي:
- مرافقة هذه المؤسسات في التظاهرات الدولية.
- تنظيم تظاهرات محلية لتعرف على منتجات الجزائرية.
- تكوين مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عدة مجالات منها: التعريف بقواعد التجارة الدولية وإجراءات التصدير، دراسات حول الأسواق التي تشكل فرص أمام المؤسسات الجزائرية، وذلك من قبل خبراء أجانب ومحليين يتمتعون بتجربة وخبرة كبيرة في الميدان.

#### **الفرع الثاني: تأسيس صندوق دعم المصدرين الجزائريين**

قامت الوكالة بوضع صندوق مالي يهتم بدعم المصدرين الجزائريين في عام 2006 ويستفيد هذا الصندوق من إعانات الدولة والمقدرة سنويا ب 80 مليون دينار، بإضافة إلى علاوات الاشتراكات التي تساهم بها المؤسسات.

### الفرع الثالث: إنشاء دار المصدر

أنشأت الوكالة الجزائرية لترقية التجارة الخارجية دار المصدر في عام 2007 بهدف حل مشاكل المصدرين والتي لا تسير سوى بموظفي الوكالة الذي لا يمكنهم التدخل سواء بطريقة جزئية في وقت كانت الوكالة تأمل لدى إنشاء هذه الهيئة أن تنظم كل القطاعات المرتبطة بالتصدير (جمارك, موانئ...) وهو الأمر الذي جعل "دار المصدر" لا تحل كل المشاكل المرتبطة بالتصدير خاصة ما تعلق بضرورة إقامة إدارة عمومية ناجعة تدفع بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتسطر إدارة سياسية واضحة للاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعتبر أساس التصدير والذي يتم انطلاقاً منها.

### المطلب الثاني: فرص ومعوقات التصدير

#### الفرع الأول: معوقاته:

تعتري تلك النتائج المتوصل إليها وجود عدة مشاكل تواجه هذا القطاع, بالرغم من وضع إجراءات تساعد من وقت إلى أخرى في حل بعض منها, وتتمثل هذه الإجراءات التي توضعها الدولية أساس في إنشاء الهيئات تساعد على ترقية الصادرات ودور هذه الأخيرة يتمثل في سن قوانين كلما تطلب الأمر, وذلك كلما وجدت هناك عراقيل وتتمثل أساساً في ارتفاع تكاليف الإنتاج والنقل والحوافز المالية ومستوى جودة الإنتاج الوطني مقارنة بمستوى الجودة العالمية, وكذلك عدم توفر المعلومات عن الأسواق الخارجية, هذا بالإضافة إلى مشاكل تمويل الصادرات والخدمات البنكية.

وهناك دور آخر لهذه الهيئات ويتمثل في وضع برامج وطنية أو برامج مشتركة مع دول أخرى مثل برنامج Optime Export.

ويمكن عرض هذه المشاكل في قسمين:

على المستوى الجزائري:

- عدم التحكم بالتقنيات الحديثة للتسويق والدعاية التجارية على مستوى الأسواق الخارجية وانعدام ثقافة التصدير.

- غياب التكوين رغم أهمية التكوين في تحسين كفاءة الأفراد ورغم النقص الملحوظ في مجال التكوين حول تقنيات التصدير واقتحام الأسواق الدولية لدى مسيري المؤسسات الجزائرية العامة والخاصة، ونجد أن هذا الجانب لم يحظ بأي عناية، بدليل أنه يوجد معهد واحد فقط متخصص في هذا المجال ويتخرج منه 30 طالباً فقط في العام، مما جعل أغلب المؤسسات تفتقد إلى كوادر بشرية مؤهلة في مجال اقتحام الأسواق الدولية.
- ضعف الصناعة في المؤسسات الجزائرية وهذا راجع إلى قدم أجهزتها الميكانيكية، التي لم تعد قادرة على مجابهة التغيرات الحالية من التطور التكنولوجي والممارسات التي تمارسها المنظمة العالمية للتجارة.
- غياب التحفيز المادي والمعنوي داخل المؤسسة الذي قضى على كل الفرص للإبداع والابتكار كأسلوب عملي يمكن المؤسسة الجزائرية من تحضير المنتج الذي يتلاءم ومتطلبات الوضع الحالي.

على مستوى المحيط الكلي الاقتصادي والمؤسسي والتشريعي:

- ضعف المرافقة المالية من البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة.
- ارتباط الاقتصاد الجزائري بالاستيراد من الدول الأوروبية وبالتالي قلة الاستيراد من الدول الأخرى مما يضع حدا للتصدير إلى هذه الدول.
- القيود والإجراءات التمييزية التي تفرضها الدول الأخرى وخاصة الدول المتقدمة على الدول النامية والتي من بينها الجزائر.
- التداخل في المهام الموكلة بين الهيئات المكلفة بترقية الصادرات مما أدى إلى غياب التنسيق، مما أدى إلى صعوبة تقييم الوضعية وتحقيق الأهداف المسطرة وعدم تمكنهم من توفير شبكة معلومات وطنية.
- صعوبة الحصول على المعلومات عن الأسواق الأجنبية نظراً لعدم الاهتمام بالتسويق الدولي ونقص الخبرة بالدراسات التسويقية.
- ضعف ميزانية البحث والتطوير وعدم الاستعمال الأمثل لتكنولوجيا حال دون إيجاد منتج قادر على المنافسة.

- عدم توافق المنتوجات الوطنية المعدة للتصدير مع معايير الجودة العالمية وارتفاع تكاليفها.

### الفرع الثاني: فرص التصدير

يبين الجدول أدناه (4-10) أهم الدول التي تستورد من الجزائر في نطاق خارج المحروقات والهدف منه هو معرفة مدى الاعتماد على دولة واحدة أو تكثف اقتصادي واحد في تصريف صادرات الجزائر خارج المحروقات.

CLIENTS	Année 2011	
	VALEUR	PART (%)
ESPAGNE	468.04	22.70
PAYS-BAS	252.20	12.23
BELGIQUE	215.37	10.44
FRANCE	210.57	10.21
ITALIE	163.95	7.95
PORTUGAL	99.95	4.85
TUNISIE	74.92	3.63
BRESIL	49.28	2.39
POLOGNE	41.50	2.01
TURQUIE	36.96	1.79
SYRIE	36.22	1.76
BULGARIE	32.37	1.57
CHINE	30.59	1.48
GRANDE BRETAGNE	26.56	1.29
MAROC	20.37	0.99
ARABIE SEOUDITE	19.87	0.96
UKRAINE	17.74	0.86
INDE	17.61	0.85
IRAK	14.85	0.72
GRECE	14.55	0.71
<b>SOUS TOTAL</b>	<b>1843.462</b>	<b>89.40</b>
<b>TOTAL EXPORTE</b>	<b>2,062</b>	<b>100</b>

المصدر: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX).

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن اسبانيا تمثل أكبر متعامل تجاري مع الجزائر خارج قطاع المحروقات لعام 2011 حيث تستورد 468.04 وذلك بنسبة 22.7% ويعزي هذا إلى موقعها الجغرافي وكذا الارتباط التاريخي والاتفاقيات المبرمة معها كل هذا ساعد بشكل مباشر بتطور علاقتها التجارية مع الجزائر في حين يبقى التعامل مع الدول العربية ضئيلاً ما عدا بعض الدول كتونس, سوريا, المغرب, السعودية, العراق حيث بلغت قيمة الصادرات خارج المحروقات إلى هذه الدول ما نسبته 3.63%, 1.76%, 0.99%, 0.96%, 0.72% على التوالي, وبالتالي كل هذه الدول تتشكل فرص أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعقد إتفاقيات ثنائية أو وضع برامج في مجال تأهيل هذه المؤسسات للمساهمة في مجال التصدير.

## خلاصة الفصل الرابع:

يعرض هذا الفصل بعض المؤشرات منها ما يتعلق بالتجارة الخارجية كمؤشر رصيد ميزان التجاري الجزائري وهذا في فترة (2011/2000)، التي كان فيها هذا الرصيد يحقق فائض، إلا أنه وفي تعميق التحليل يتبين أن هذا الفائض أساسه الصادرات البترولية، وهذا لا يبشر بخير بسبب أن البترول من الموارد الناضبة، وهذا ما جعل هذه الدراسة تذهب إلى أحد الحلول التي بإمكانها أن تحل محل البترول وهي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبالتالي حاولت هذه الدراسة أن توجد علاقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتجارة الخارجية، فكانت النتائج أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتماشى مع الواردات عكس الصادرات فهي تساهم بنسبة ضئيلة، وهذا رغم كل التسهيلات والبرامج الموضوعية من طرف السلطات في سبيل دعم هذا القطاع حتى تتمكن الجزائر من تنويع صادراتها وتقليل من الواردات وتمثل في مايلي:

- تحفيزات ضريبية وجمركية على نشاطات التصدير، وتخص الرسوم على القيمة المضافة بعدما يقوم أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باستيراد بضائع موجهة سواء للتصدير أو إعادة التصدير أو إدماجها في صناعة موجهة للتصدير إضافة إلى خدمات التصدير.

- إقامة عدة هياكل تساعد المؤسسات بصفة عامة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة في نشاطاتها المتعلقة بجانب التصدير ومن بينها الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX)، الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI)، الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (CAGEX)، الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE)، الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (SAFEX) إلى غير ذلك، فهذه الهيئات تقدم الخدمات الموكلة إليها إضافة إلى أنها تشترك مع بعضها البعض في

تنظيم المعارض الدولية في سبيل التعرف على المنتوجات الوطنية التي تبدها المؤسسات الصغيرة المتوسطة.

- وضع برامج ثنائية في مجال تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى تساهم في الصادرات مثل البرنامج الجزائري الفرنسي "Optime Export" وكان الهدف الأساسي من هذا البرنامج هو دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لغزو الأسواق الخارجية، وتم اختيار 40 حوالي مؤسسات صغيرة ومتوسطة تنشط في التصدير خارج المحروقات.

إلا أن النتائج والإحصائيات الموجودة على أرض الواقع تشير إلا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مازالت غير قادرة على مواجهة ومنافسة نظيرتها في الدول الأخرى خصوصاً في الدول المتقدمة في مجال التصدير، ويمكن عرض مساهمة 22 مؤسسة صغيرة ومتوسطة جزائرية وهي 97984433.64 يورو و 3826621.03 دولار هذا حسب إحصائيات الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة لغرب وهران لسنة 2011.

خاتمة

## خاتمة عامة:

تحاول الجزائر دائماً أن لا تكون في عزلة عن التغيرات التي تحدث في العالم سواء من الجانب الاقتصادي أو السياسي أو الأمني، ففي الجانب الاقتصادي تسعى إلى عقد اتفاقيات سواء ثنائية أو متعددة الأطراف في سبيل المحافظة على اقتصادها، ومن بين هذه الاتفاقيات مشاركتها في اتفاقيات الشراكة الأورو متوسطية والمشاركة في المفاوضات للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، وعدة اتفاقيات ثنائية. هذا ما يوضح حسن نيتها بتحرير اقتصادها ومحاولة إدماج اقتصادها بالاقتصاد العالمي، ويأتي هذا بإعطاء اهتمام أكثر للقطاع الخاص، خصوصاً بالنسبة للاقتصاد الجزائري الذي يعتمد على مداخيل الجباية البترولية وكون هذا الأخير مصدر قابل للنفاذ، وكذا تغيرات أسعارها حسب تقلبات أسعار السوق الدولية.

كل هذه التغيرات تفرض على الاقتصاد الجزائري الاهتمام بالقطاع الذي تعتبره جميع الدول؛ القطاع الذي يستجيب لكل لتذبذبات الاقتصادية نظراً لمرونته وسرعة اتخاذ القرار فيه وهذا القطاع هو قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبالتالي يتحتم على مسيري هذا القطاع الدفاع على أسواقه المحلية والمشاركة في الأسواق الدولية، خصوصاً في هذا الوقت الذي تلاشت فيه الحواجز الجمركية وأصبح ليس بإمكان الدول حماية مؤسساتها بالقوانين والحواجز الجمركية، وإنما يمكن حمايتها بتأهيلها لتكون لديها قدرة تنافسية تمكنها من الدخول في الأسواق الخارجية والمحافظة على أسواقها الداخلية، أما النتائج المتوصل إليها يمكن عرضها على النحو الآتي:

✓ عدم وجود تعريف موحد ومتفق عليه من طرف جميع الدول والهيئات الدولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة, وهذا بسبب التفاوت التكنولوجي بين الدول مما يشكل عائقاً بالنسبة للباحثين خصوصاً الذين لديهم دراسة مقارنة بين دولتين تخص هذا القطاع.

✓ اختيار جميع الدول قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمحرك أساسي للإقتصاد وخصوصاً في الوقت الحالي نظراً للتغيرات التي يشهدها العالم وهذا بسبب الإمتيازات التي يتميز بها منها بصغر حجمها وسرعة اتخاذ القرار فيها وأيضاً أنها تمس أغلبية طبقات المجتمع.

✓ يحقق هذا القطاع تنمية إقتصادية وإجتماعية وهذا استناداً لعدة تجارب في الدول المتقدمة والدول النامية ويمكن الاستعانة بهذه التجارب بالنسبة للدول التي مازالت لم تعطى اهتماماً لهذا القطاع, وذلك من عدة جوانب منها الجانب المادي بمساهمتها في إنشاء مؤسسة وتوسيع مؤسسات أخرى والجانب المعنوي بكيفية الإنشاء وإعطاء تحفيزات ضريبية... الخ.

✓ في الوقت الحالي المؤسسات التي تستعمل تكنولوجيا وتحقق تنافسية من خلال التكنولوجيا المستعملة هي التي يمكنها أن تسيطر على الأسواق الداخلية وكذلك الخارجية, وعندها يمكن القول أن النظريات الكلاسيكية والنيوكلاسيكية لم تعد تعطي تفسيراً لقيام التجارة الخارجية, بالتالي يمكن خلق تجارة خارجية على أساس مدى استعمال المؤسسة للتكنولوجيا, البحث العلمي وإعطاء الدور الأكبر للعنصر البشري في إنتاج المنتجات.

✓ التسويق الدولي أهمية بالغة لجميع المؤسسات بسبب أنه يزيد من القيمة المضافة للمؤسسة, ولا يقتصر على المؤسسات الكبيرة, أي يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المشاركة وتدويل نشاطها وهناك عدة دراسات بينت ذلك ومن بينها دراسة ( Kalof, 1993-1994) والتي توصلت إلى أن الحجم لا يؤثر على قرار التدويل والذي يؤثر على قرار التدويل هو مدى تنافسية المؤسسة.

✓ تطورت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بعد الإصلاحات الاقتصادية وهناك عدة قوانين تصب في صالح هذا النوع من المؤسسات, وتمخض عن هذه الإجراءات والقوانين مساهمة فعالة لهذا القطاع في التنمية الاقتصادية والاجتماعية ومنها زيادة فرص العمل ومساهمة في الناتج المحلي الإجمالي...الخ.

✓ فرضت التغييرات التي تشهدها الساحة الدولية ومنها الشراكة الأورومتوسطية والانضمام المرتقب للمنظمة العالمية للتجارة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية, وذلك من أجل مواكبة التطورات الحاصلة في الميدان الاقتصادي العالمي وتعزيز قدرتها التنافسية لمواجهة المنافسة المتنامية وطنيا ودوليا, ويمكن الإستعانة بتجارب دولية في مجال تأهيل هذه المؤسسات وعقد اتفاقيات ثنائية في هذا المجال.

✓ بدأ قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يساهم في الصادرات, إلى أنها تعتبر ضئيلة مقارنتها بالصادرات الإجمالية وهذا رغم الإجراءات والمحفزات والهيكل التي تدعم المؤسسات المصدرة والتي تفكر في التصدير, والدليل على هذا وجود عدة برامج منها برنامج Optime Export, ملتقيات ثنائية, وجود معهد متخصص في تكوين طلاب يسيرون المؤسسات المصدرة, وجود تنسيق بين الهيئات التي تدعم هذا النوع من المؤسسات من بينها الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX), الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI), الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات (CAGEX), الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE), الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (SAFEX)...الخ.

حتى تتمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من المحافظة على حصتها في الأسواق الداخلية وإغراق منتجاتها في الأسواق الأجنبية يجب توفير مايلي:

- فتح فروع للهيئات التي تدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال تصدير عبر كافة تراب الوطني وخصوصا المناطق الحدودية.

- ضرورة تحسين المحيط الإداري وتنظيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تكثيف من البرامج تأهيلية وتكوينية لصالح مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما يضمن التحكم في أدوات التسيير الحديثة.
- تعزيز اتفاقيات وبرامج التعاون سواء الثنائية أو الإقليمية, حتى تتمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الدخول في الأسواق الخارجية, والاستفادة من تجارب دولية في هذا المجال.
- إنشاء وتطوير مراكز البحث التي تخص هذه المؤسسات.

### آفاق الدراسة:

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوقت الحالي دوراً كبيراً، من عدة جوانب هذا ما جعل عدة باحثين يتناولون هذا الموضوع, كل باحث ينظر إليه من زاوية فهذا البحث ينظر إليه من زاوية اقتصاد الدولي لذا تمخض عنه مجموعة من المواضيع في نفس المجال تفتح للباحثين المجال للبحث فيها:

- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فترة ما بعد البترول.
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في الانفتاح الاقتصادي.
- مقارنة صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين تونس, المغرب والجزائر.

# قائمة المراجع

## قائمة المراجع

أ. باللغة العربية:

### 1. الكتب:

1. خالص صافي صالح, رقابة تسيير المؤسسة في اقتصاد السوق, ديوان المطبوعات الجامعية, الجزائر, 2000.
2. رابح خوني ورقية حساني, المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها, إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع, مصر, 2008.
3. رضوان المحمود العمر, "التسويق الدولي" دار وائل للنشر, الطبعة الأولى, 2007 الأردن, عمان.
4. شوام بوشامة, مدخل في الاقتصاد العام, الجزء الأول, دار الغرب للنشر والتوزيع, الجزائر, 2000.
5. شوام بوشامة, تقييم واختيار الإستثمار, دار الغرب للنشر والتوزيع, الجزائر, 2003.
6. عجة الجيلالي, "التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص", دار الخلدونية الطبعة الأولى, 2007, الجزائر.
7. عمر صخري, اقتصاد المؤسسة, ديوان المطبوعات الجامعية, الجزائر, 2006.
8. غول فرحات, "التسويق الدولي (مفاهيم وأسس النجاح في الأسواق العالمية)", دار الخلدونية للنشر والتوزيع, الجزائر, 2008.
9. فاشي فايزة, "الاقتصاد الدولي تنقل السلع وحركة عوامل الإنتاج" منشورات دار الأديب, الجزائر, 2007.
10. ماجدة العطية, إدارة المشروعات الصغيرة, دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة, الطبعة الثانية, الأردن, 2004.
11. محسن فتحي عبد الصبور, قواعد التصدير في النظام التجاري العالمي الجديد دليل علمي لرجال الأعمال, دار الكتاب الحديث, الطبعة الأولى, القاهرة, 1997.
12. محمود يونس, اقتصاديات الدولية, الدار الجامعة, الإسكندرية, 2007.
13. ناصر داودي عدون, عبد الرحمان باينات, التدقيق الإداري وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر, دار المحمدي, الجزائر, ص 124.
14. ناصر داودي عدون, اقتصاد المؤسسة, دار المحمدية العامة, الجزائر, الطبعة الأولى, 1998.

15. هاني حامد الضمور, "التسويق الدولي", مؤسسة وائل للنسخ السريع, 1994, عمان.
16. يحيي سعيد علي عيد, "التسويق الدولي والمصدر الناجح" دار الأمين للطباعة والنشر, 1997.

## II. الرسائل الجامعية:

1. أوثن ليلي «الشراكة الأجنبية والمؤسسات الاقتصادية الجزائرية» مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون فرع قانون التعاون الدولي، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري تيزي وزو الجزائر.
2. بن جلول خالد, "أثر ترقية الصادرات على النمو الاقتصادي دراسة تحليلية قياسية لحالة الجزائر (1970-2006)", مذكرة لنيل شهادة الماجستير, كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير, قسم العلوم الاقتصادية, تخصص الكمي, جامعة بن يوسف بن خدة, 2009.
3. بن حمو عبد الله "تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" مذكرة لنيل شهادة ماجستير تخصص تسويق, كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير, جامعة ابوبكر بلقايد تلمسان, الجزائر, 2010.
4. بن سفيان الزهراء, المقاول والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة وجها للنمو الاقتصادي تتبع لدور المقاول مشاكل خلق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة ميدانية في عاصمة الجنوب الغربي بشار, مذكرة لنيل شهادة الماجستير, جامعة وهران, الجزائر, 2007.
5. بوزيان العربي, "سياسة التصدير في الجزائر مرحلة الاقتصاد الموجه والإصلاحات", مذكرة لنيل شهادة الماجستير, كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير, جامعة الجزائر, 2000.
6. حمزة فيشوش, "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كإستراتيجية لمواجهة العولمة في ظل اقتصاد المشاركة" مذكرة لنيل شهادة الماجستير, تخصص العلوم التجارية, فرع إستراتيجية, كلية العلوم الاقتصادية, علوم التسيير والعلوم التجارية, جامعة محمد بوضياف, المسيلة, 2008.
7. حمداني محمد, إستراتيجية التدويل واختراق الأسواق الخارجية, مذكرة لنيل شهادة الماجستير, كلية العلوم الاقتصادية, علوم التسيير والعلوم التجارية, جامعة وهران, الجزائر.
8. رحمانى أسماء, دور براءة الاختراع في دعم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة مؤسسة AMPMECA-IND, مذكرة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير, تخصص تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة, كلية العلوم الاقتصادية, علوم التسيير والعلوم التجارية, جامعة محمد بوقرة بومرداس, الجزائر, 2009.
9. زويتة محمد الصالح؛ أثر التغيرات الاقتصادية على ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مذكرة لنيل شهادة الماجستير, جامعة الجزائر, 2006-2007.

10. سلطاني محمد رشدي, التسيير الإستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر: واقعه, أهميته وشروط تطبيقه حالة الصناعات الصغيرة والمتوسطة بولاية بسكرة, مذكرة لنيل شهادة الماجستير, جامعة محمد بوضياف بالمسيلة, السنة الجامعة 2005 - 2006.
11. طيبوني أمينة, تمويل الاستثمارات في الجزائر بالرجوع إلى القطاع المحروقات, مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية, فرع المالية والنقود, جامعة الجزائر, كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير, 2004.
12. عبد الحميد بن الشيخ, واقع تأهيل المؤسسات الصغير والمتوسطة في ظل الشراكة الأورو متوسطية حالة الجزائر, مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص تحليل إقتصادي كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير, جامعة دالي إبراهيم, الجزائر, 2010.
13. عمار جمعي, "إستراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الشراكة الأورو - متوسطية", مذكرة تخرج لنيل شهادة دكتوراه شعبة تسيير المؤسسات, في العلوم التسيير, تخصص إدارة الأعمال, كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير, قسم العلوم التسيير, جامعة الحاج لخضر - باتنة - الجزائر
14. غالم جاطي, ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات بين التطلعات المستقبلية وعقبات الواقع, رسالة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية, كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير, جامعة الجزائر, 2000.
15. فطم عبدالقادر, إستراتيجية التصدير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الشراكة الأورو متوسطية, مذكرة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير, تخصص إدارة الأعمال, كلية العلوم الاقتصادية, علوم التسيير والعلوم التجارية, قسم علوم التسيير, جامعة الجزائر, 3, 2011, ص49.
16. قنيرة سمية, دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من ظاهرة البطالة دراسة ميدانية بولاية قسنطينة, مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التسيير, فرع تسيير الموارد البشرية, جامعة منتوري قسنطينة, كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير, قسم العلوم التسيير 2010.
17. لخلف عثمان "واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها" - دراسة حالة الجزائر - أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه, جامعة الجزائر, 2004

18. وصاف سعدي، "أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية الحوافز والعوائق"، أطروحة الدكتوراة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004.

19. يزام خالد، "ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر الإجراءات الوسائل الأهداف خلال العشرية الأخيرة (1990-2000)" مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع النقود والمالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، ملحقة خروبة، جامعة الجزائر.

### III. المؤتمرات والأبحاث:

• ملتقى دولي حول "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، يومي 17-18 أبريل 2006، جامعة حسيبة بن بوعلی - الشلف الجزائر.

1. برودي نعيمة "التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ومتطلبات التكيف مع المستجدات العالمية".

2. بسمة عولمي، أتلاجية نوة، "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القضاء على البطالة في الجزائر".

3. بن حمودة محبوب، "حاجة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مصرف فعال ونشيط: دراسة الواقع الجزائري".

4. بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، "الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في القضاء على البطالة".

5. تشام فارق، تشام كمال " دور وأهمية التأهيل في رفع القدرة التنافسية للمؤسسات . دراسة مقارنة الجزائر - تونس - المغرب "

6. ثريا علي حسين الورفلي، المشروعات الصغيرة والمتوسطة في ليبيا الواقع والطموح".

7. جاسر عبد الرزاق النسيور "المنشآت الصغيرة واقع والتجارب ومعطيات الظروف الراهنة".

8. جمال بلخياط جميلة، "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة".

9. رحيم حسين، دريس يحي، "أهمية إقامة نظام وطني للمعلومات الاقتصادية في دعم وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - حالة الجزائر-".

10. صالح مفتاح، موسى بن البار، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واستخدامات تكنولوجيا المعلومات فيها مع الإشارة إلى حالة الجزائر".

11. ضحاك نجية، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين الأمس واليوم أفاق تجربة الجزائر".

12. علي سالم ارميص "مدى تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية".

13. قوريش نصيرة، آليات وإجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.

14. كتوش عاشور، طرشي محمد "تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر".

15. محمد راتول، بن داودية وهيبة "بعض التجارب الدولية في دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة".

16. معطى الله خير الدين، كواحلة يمينة؛ إشكالية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر".

17. يعقوبي محمد، "مكانة وواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية".

• مؤتمر جامعة الزيتونة – أبريل 2010.

18. صالح مفتاح، موسى بن البار، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واستخدامات تكنولوجيا المعلومات فيها مع الإشارة إلى حالة الجزائر".

• الملتقى الدولي الأول حول "الاقتصاد الإسلامي الواقع ورهانات المستقبل" أيام 23-24 فيفري 2011، لمعهد العلوم الاقتصادية للتجارة وعلوم التسيير، غرداية – الجزائر.

19. سليمان ناصر، عواطف محسن "تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية"

• الندوة الدولية حول المقولة والإبداع في الدول النامية، معهد العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، خميس مليانة، الجزائر.

20. هاوي محمد إبراهيم، آيت عكاش سمير "دور المشاريع الصغيرة في الاقتصاد الوطني ومشكلات التمويل التي تواجهها في ظل محاولات التجديد التوسع والإبداع"

• الملتقى الوطني الأول حول دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية بالجزائر، 18-19 ماي 2011 جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، الجزائر.

21. ربيعة بركات، بسعيدة دوباخ، مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية حالة الجزائر".

22. عزاوي أعمر، سمية شرفاوي " خصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ممارسة التسويق الدولي "

23. لجلط إبراهيم، نوري منير" دور الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) في دعم صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"

• الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات -دراسة حالة الجزائر والدول النامية-، المحور: تمويل المؤسسات بسكرة يومي 21 / 22 نوفمبر 2006، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر.

24. عبد الحق بوعتروس، محمد دهان " تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

• الملتقى الدولي حول المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ومساهمتها في تكوين المزايا التنافسية للبلدان العربية، 27-28 نوفمبر 2007 جامعة الشلف، الجزائر.

25. عرابة الحاج، تمجدين نور الدين، وظيفة البحث والتطوير كأساس لتحقيق ميزة التنافسية جديدة في المؤسسات الاقتصادية

• الملتقى العربي الخامس في التسويق الولي بالتعاون مع الجمعية التونسية للتسويق المنعقد في رويال الحمامات بالجمهورية التونسية في مايو 2007 المنظمة العرابية للتنمية الإدارية

26. لعلاوي عمر " تشخيص التصدير بالمؤسسة وتحليل البيئة الخارجية وجورها في تحديد استراتيجية غزو الأسواق الدولية،

• الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورها في تنمية الإغواط، 8-9 أبريل 2002 جامعة عمار تليجي، الإغواط، الجزائر؛

27. وصاف سعدي، " المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنمية الصادرات مع الإشارة لحالة الجزائر "

#### IV. المقالات والدوريات

1. تقرير وصفي خاص بالوكالة، معد سنة 2004.

2. الدليل الرسمي لمعرض الجزائري الدولي رقم 42، 30 ماي إلى 04 جوان 2009.

3. أبو سهين أحمد " الدور التنموي للاستثمار في المؤسسة المصغرة في الجزائر " مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية - المجلد 26 - العدد الأول، 2010.

4. مصطفى بودرامة، الوزناجي مهمل " دور المشروعات المصغرة في تحقيق ريادة الأعمال في الجزائر " مخبر الشراكة الأورو-متوسطية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سطيف، الجزائر.

5. سليمة غدير أحمد «تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة "دراسة تقنية برنامج ميداء" مجلة الباحث, عدد 2011/09, جامعة ورقلة, الجزائر.
6. سهام عبدالكريم, "سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع التركيز على برنامج PME (II)", مجلة الباحث عدد 2001/09.
7. مجلس الوزراء, "المشروعات الصغيرة في مصر المشاكل ومقترحات الحل", مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار, 2003.
8. التقرير السنوي الثالث عشر, للشركة الأردنية لضمان القروض, 2006.
9. غياط شريف, يوقوم محمد "التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية". مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية, المجلد 24, العدد 2008.
10. علوني عمار "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الصادرات مع الإشارة إلى صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر" كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية, جامعة فرحات عباس سطيف, الجزائر.
11. المديرية الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لولاية أدرار, دليل خاص ببرنامج التأهيل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة, 2011/2012.
12. إحصائيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية, نشرة المعلومات الإحصائيات رقم 18, سنة 2010.
13. موساوي رشيد, عرض البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة, الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة, وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.
- v. التقارير والنصوص القانونية:**
1. الجريدة الرسمية, المرسوم التنفيذي 81-378 المؤرخ في 26 ديسمبر 1981 المتضمن تحدد صلاحيات البلدية والولاية وإختصاصاتها في قطاعي الصناعة والطاقة, العدد 52.
2. الجريدة الرسمية, المرسوم التنفيذي رقم 2000-190 المتضمن تحديد صلاحيات وزارة المؤسسات والصناعات ص وم, الصادرة في 2000/07/11, العدد 42.

3. الجريدة الرسمية، الأمر رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 والمتضمن قانون توجيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الصادرة في 15 ديسمبر 2001، العدد 77.
4. الجريدة الرسمية، الأمر رقم 03/01 المؤرخ في 20/08/2001 المتعلق بتطوير الاستثمار، الصادرة في 22/12/2001، العدد 47.
5. الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 11-19 المؤرخ في 25 يناير 2011، يتضمن إنشاء المديرات الولائية للصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار ومهامها وتنظيمها، الصادرة في 26 يناير 2011، العدد 05.
6. الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 02/372 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002، يتعلق بنفايات التغليف، الصادرة في 11 نوفمبر 2002، العدد 74.
7. الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 192/2000 المؤرخ في 16 جويلية 2000، يحدد كفاءات تسيير حساب التخصص الخاص رقم 102-302 الذي عنوانه صندوق التنافسية الصناعية، عدد 43، الصادر في 19 جويلية 2000.
8. الجريدة الرسمية، مرسوم التنفيذي رقم 96-93 مؤرخ في 14 شوال عام 1416 الموافق 3 مارس سنة 1996، يتضمن إنشاء غرف التجارة والصناعة، العدد 16.
9. الجريدة الرسمية، المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 87-171.
10. الجريدة الرسمية، المرسوم رقم 96-235، المادة، 02، 03، 04، 06، 07.
11. الجريدة الرسمية، قانون المالية لسنة 1996، المادة 195.
12. الجريدة الرسمية، للوكالة، العدد 39-2004 و المتضمنة لمهام الوكالة.
13. الجريدة الرسمية، مرسوم تنفيذي رقم 96-327 مؤرخ في 18 جمادى الأولى عام 1417 الموافق أول أكتوبر سنة 1996، يتضمن إنشاء الديوان الترقية التجارية الخارجية، العدد 53، ص 10.

#### ب. باللغة الفرنسية

1. BENISSAD M.E, Cours D'économie Internationale, OPU, Alger
2. Henri-F.Henner, Commerce International, 3ème édition, Montchrestien, 1997.
3. Mohamed La mine Dahoui, Restructuration et mise à niveau d'Entreprise, (Alger, 2003).
4. M. Porter : Choix Stratégique et Concurrence, Economica, 1982.

5. Paul R Krugman & Maurice Obstfeld, Economie international, 3ème édition 2003, De Boeck Université, Belgique.
6. Porter M, l'avantage concurrentiel, Dunod, Paris, 2000.
7. ROBERT PAPIN, Stratégie pour la Création d'entreprise, 8ème édition, Dunod, Paris, 1999.
8. SAMUELSON et NORDHAUS, Economie, 16<sup>ème</sup> Edition, Economica, Juiller 2000.
9. CHOUMAM Bouchama « L'évolution de la Fonction D'investissement Dans les entreprise publique économiques » Thèse de doctorat d'état, tome 01 (titres 1 et 2) Institut des sciences économiques, université d'Oran Es-senia, 1997.
10. Ministère du commerce direction de la promotion des exportations, recueil relatif aux avantages et facilitations accordés aux exportations hors hydrocarbures, avril 2007.
11. Ministère du commerce, Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur, RECUEIL DES PROCÉDURES DU COMMERCE EXTÉRIEUR, 2008.
12. RAPPORT SUR LE COMMERCE MONDIAL 2008 (Le commerce à l'heure de la mondialisation), ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE, 2008.
13. Aneliese Debus (2005), Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, Profil des PME Un aperçu du secteur des petites et moyennes entreprises au Canada.
14. Publication éditée la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie, LA BOURSE DES AFFAIRES, 21ème année, 20 Février 2011, N° 347.

مواقع الانترنت:

1. [www.algex.dz](http://www.algex.dz)
2. [www.pmeart-dz.org](http://www.pmeart-dz.org)
3. [www.optimexport-dz.con](http://www.optimexport-dz.con)
4. [www.caci.dz](http://www.caci.dz)
5. [www.safex-algerie.com](http://www.safex-algerie.com)

الملاحق

(الملاحق رقم 1)

1 - معلومات عن المؤسسة

1- Renseignements sur l'entreprise

- أ - اسم الشركة :  
Nom de la société
- ب - الطبيعة القانونية :  
Forme juridique
- ج - رأسمال الشركة :  
Capital social
- د - لقب و اسم المؤسسين :  
Nom(s) et Prénom(s) de Fondateur(s)
- هـ - تاريخ الإنشاء :  
Date de création
- و - رقم القيد في السجل التجاري :  
N° d'immatriculation au RC
- ز - رقم التعريف الإحصائي :  
Numéro d'identification statistique
- ح - النشاط الرئيسي :  
Activité principale
- ط - نشاطات ثانوية ممارسة :  
Activités secondaires exercées
- ي - عنوان مقر الشركة :  
Adresse du siège social
- الهاتف (Tél) :  
الفاكس (fax) :
- البريد الإلكتروني (E-mail) :  
الموقع الإلكتروني (Site web) :
- بي - عنوان مقر وحدات الإنتاج :  
Adresse des unités de production
- الهاتف (Tél) :  
الفاكس (Fax) :
- ك - نوع المنتج أو الخدمات المقدمة :  
Type de produits ou services offerts
- ل - تاريخ بدء التصدير :  
Date de début de l'exportation

(تابع الملاحق رقم 1)

2 - الرضعية المالية

2 - Situation financière

أ - اسم بنك أو بنوك لديها حسابات المؤسسة :  
Nom de (s) banque (s) domiciliatrice(s) des comptes de l'entreprise(s)

ب - القيمة المضافة (Valeur ajoutée) :  
قيمة الامتلاكات (Valeurs des amortissements)

ج - نسبة الامتلاكات (Taux des amortissements) :  
د- الإعانات المتحصل عليها خلال السنوات الثلاثة الأخيرة  
Subventions reçues au cours des trois dernières années

هـ - إعانات التجهيز :  
Subventions d'équipement

و- إعانات الاستغلال :  
Subventions d'exploitation

ز - الاستثمارات المتجوزة في ظل :  
Investissements réalisés sous l'égide de l' :

OSCIP

الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار

ANDI

الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

ANSEJ

وكالة التنمية الاجتماعية

ADS

غيرها

Autres

ضع علامة على الخانة المطابقة  
cocher sur la case correspondante



للتوضيح :  
(Précisez)



(تابع الملاحق رقم 1)

4 - التوظيف Emploi  
(السنوات الثلاث الأخيرة)

- أ - إجمالي المستخدمين (Effectif total) : .....
- الدائمون (Permanents) : .....
- المؤقتون (vacataires) : .....
- الإطارات التقنية (Cadres techniques) : .....
- الإطارات الإدارية (Cadres Administratifs) : .....
- ب - معدل التوظيف (Taux d'encadrement) : .....

5 - وسائل الإنتاج  
5 - Moyens de production

- أ - طبيعة التكنولوجيا : .....
- (Type de technologie)
- ب - وضعية أدوات الإنتاج (معدل الحياة) : .....
- (Etat des moyens de production)
- ج - نسبة الاستعمال (Taux d'utilisation) : .....

6 - الأهداف القريبة المدى  
6 - Objectifs à court terme

- أ - الشراكة : .....
- (Partenariat)
- رأسمال الشركة : .....
- (Capital social)
- التوزيع : .....
- (Distribution)
- المهارة (savoir-faire) : .....
- غيرها (Autres) : .....
- ب - التمثيل (Représentation) : .....
- ج - تسويق المنتج (Vente de produits) : .....
- د - التوسع في الإنتاج (Extension) : .....
- هـ - التكوين (Formation) : .....
- و - غيرها (Autres) : .....

(الملاحق رقم 2)

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire - Democratic and Popular Republic of Algeria



الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة  
Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie



الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة  
Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie

الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة  
Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie - Algerian Chamber of Commerce and Industry

N° : ..... رقم

شهادة منشأ

Date : ..... تاريخ

Certificat d'origine / Certificate of origin

1. Expéditeur (nom, adresse, pays) /Consignor / المرسل	2. Producteur (nom, adresse, pays) / Producer/ المنتج
3. Destinataire (nom, adresse, pays) / consignee / المرسل إليه	4. Pays d'origine / Country of origin / بلد المنشأ
5. Détails de transport / Transport details / تفاصيل الشحن	6. Remarques / Remarks / ملاحظات

7. وصف السلع ; العلامة التجارية، عدد ونوع وأرقام الطرود N° d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis ; désignation des marchandises Item number; marks, numbers, numbers and kinds of packages; description of goods	8. الوزن أو الكمية Poids brut ou quantité weight or quantity	9. رقم و تاريخ الفاتورة N° et date de la facture / Invoice's number and date
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------

10. تصديق الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة  
Certificat de la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie /  
Certificate of the Algerian Chamber of Commerce & Industry

..... Date et signature/  
التاريخ و التوقيع /

11. Déclaration de l'exportateur / Exporter declaration / تصريح المصدر  
Le soussigné déclare que/ The undersigned declare that / يصرح الموقع أنه أن  
التفاصيل والمعلومات الواردة أعلاه صحيحة، أن كل السلع أنتجت في:  
les mentions et indications ci-dessus sont exactes, que toutes ces marchandises ont été produites en/  
the particulars and information above is accurate, that all these goods were produced in:  
.....  
(Pays /country/ البلد)  
موجهة للتصدير نحو  
Et destinées à être exportées vers/ And intended to be exported to  
.....  
(Pays /country/ البلد)  
المكان والتاريخ، توقيع المصريح  
Lieu et date, signature du signataire habilité/ Place and date, signature of authorized signatory  
.....

**Liste des entreprises retenues dans le cadre du « Challenge OPTIMEXPOT »**

N°	RAISON SOCIALE ENTREPRISE	STATUT	WILAYA	PRODUIT OU SERVICE
<b>SECTEUR D'ACTIVITÉ : Agro-industries</b>				
1	FALCO SARL	Privé	Bordj Bou Arreridj	Confiserie
2	GRÓUPE MAMI SPA	Privé	Sétif	Boissons gazeuses
3	GVC - GRANGE VINAIGRIERIE CONSTANTINOISE SARL	Privé	Constantine	Vinaigres naturels et bio
4	IS09 INTERNATIONAL SARL - ISSER DELICE	Privé	Boumerdes	Biscuit au chocolat
5	LES FILS DJILLALI RAHMOUN SARL	Privé	Tlemcen	Boissons gazeuses
6	MAZAFROID EURL - ITAL CREM	Privé	Alger	Crèmes glacées, biscuits et chocolat
7	PATURAGES D'ALGERIE	Privé	Tizi Ouzou	Lait et fromages
8	VITAJUS SARL	Privé	Blida	Jus de fruit et boissons
<b>SECTEUR D'ACTIVITÉ : Artisanat</b>				
9	ARTIS TRADING ALGERIE	Privé	Alger	Artisanat d'art
10	CERAMIQUE EL DJAZAIR	Privé	Alger	Artisanat traditionnel
<b>SECTEUR D'ACTIVITÉ : Chimie - Pétrochimie</b>				
11	ALGERIE ANIMAL HEALTH PRODUCT SARL	Privé	Constantine	Produits vétérinaires
12	BIOCARE SARL	Privé	El Taref	Produits pharmaceutiques, cosmétiques
13	FABRIQUE ALGERIENNE DE COLLES SPA	Privé	Alger	Colles industrielles
14	LABORATOIRES MERINAL SARL	Privé	Alger	Produits pharmaceutiques
15	LABOREF SARL	Privé	Alger	Colorants et aromes alimentaires
16	SOCIETE GENERALE DES TECHNIQUES ALGERIE SPA	Privé	Alger	Préformes plastiques pour bouteilles
17	SPLENDID EURL	Privé	Alger	Parfums et cosmétiques
<b>SECTEUR D'ACTIVITÉ : Edition</b>				
18	MATBAA EL MAKTABA EL KHADRA EURL LA BIBLIOTHEQUE VERTE	Privé	Alger	Edition livres pour enfants
<b>SECTEUR D'ACTIVITÉ : ISMEE</b>				
19	2M INDUSTRIES	Privé	Boumerdes	Ponts bascules, balances
20	AFRIC MOULES PLASTIMECA INDUSTRIE EURL	Privé	Alger	Moules et plasturgie
21	AGENOR - AGENCE NATIONALE POUR LA TRANSFORMATION ET LA DISTRIBUTION DE L'OR ET DES AUTRES METAUX PRECIEUX EPE	Privé	Alger	Métaux précieux et produits chimique dérivés
22	ALGAL PLUS - ALUMINIUM EXTRUSION	Privé	Msila	Profilés aluminium
23	AMIMER ENERGIE SARL	Privé	Bejaia	Générateur électrique de 10 KVA à 3.5 MW
24	BOMARE COMPANY SARL - STREAM SYSTEM	Privé	Blida	Cartes mètres électronique, lif, tv, décodeurs

25	BYE ELECTRONIC SPA	Privé	Oran	Hifi, tv, décodeurs, antennes
26	FABRICATION LAITON ET ROBINETTERIE SARL	Privé	Blida	Robinetterie, sous-traitance
27	FERROVIAL - ENTREPRISE PUBLIQUE ECONOMIQUE DE CONSTRUCTION DE MATERIELS ET EQUIPEMENTS FERROVIAIRES, EPE SPA	Privé	Annaba	Wagons, outillages métallique, bétonnière
28	KHENTEUR COMPOSANTS AUTOMOBILE SPA	Privé	Sidi bel Abbes	Pièces détachées automobiles
29	MONDIAL FOUR ALGERIE SARL	Privé	Oran	Fours et accessoires pour boulangerie, pâtisserie
<b>SECTEUR D'ACTIVITÉ : Matériaux de constructions</b>				
30	SARL BTL USINE DE MARBRE	Privé	Ain Témouchent	Carrière de marbre
<b>SECTEUR D'ACTIVITÉ : Papiers et cartons</b>				
31	RIZZO PA CK SPA	Privé	Alger	Emballage pour parfums et produits de luxe
32	STB TOLGA EL BARAKA SARL	Privé	Biskra	Emballage pour dattes
<b>SECTEUR D'ACTIVITÉ : Produit de la pêche</b>				
33	ACF - ALGERIAN CRUSTACES AND FISH EURL	Privé	Alger	Poissons et crustacés
<b>SECTEUR D'ACTIVITÉ : Produits agricoles</b>				
34	BIODATTES ALGERIE	Privé	Oran	Dattes
35	BOUBLENZ AGRALIMENTAIRE ET PRODUITS AGRISOLAS SARL	Privé	Tlemcen	Graine et poudre de caroube
36	CASAP NGAOUS - COOPERATIVE D'APPROVISIONNEMENT ET DE SERVICES AGRICOLES NGAOUS	Mixte	Batna	Fruits et légumes
37	HADDOUD SALIM, ETS	Privé	Biskra	Dattes
38	SOCOFEL SARL	Privé	Constantine	Fruits et légumes
39	SOUYADI EXPORT SARL	Privé	Mila	Fruits et légumes
40	UTPA DAOUIA - UNITE DE TRANSFORMATION DE PRODUITS AGRICOLES DAOUIA	Privé	El oued	Dattes
<b>SECTEUR D'ACTIVITÉ : Services</b>				
41	CABINET D'EXPERTISE INDUSTRIELLE HALFAOUI EURL	Privé	Tlemcen	Bureau d'études
42	ICER ALGERIE SPA	Privé		Sous-traitance électricité et automatisme
43	PROSPECT SOLUTION	Privé	Alger	Centre d'appels (call center)
<b>SECTEUR D'ACTIVITÉ : Textiles</b>				
44	MAILLE IDEAL	Privé	Tlemcen	Bonneterie, confection

# فهرس الجدول والأشكال

## فهرس الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
(1-1)	تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....	20
(2-1)	حدود تصنيف المؤسسات في ال و م أ.....	21
(3-1)	المشاكل التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية.....	36
(4-1)	السياسات والحوافز الإيطالية لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....	45
(5-1)	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الهندي.....	51
(1-2)	رأس المال والعمل لكل مليون دولار من صادرات ال و م أ والسلع المنافسة للواردات.....	66
(2-2)	نسبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة في الاتحاد الأوروبي.....	98
(1-3)	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....	118
(2-3)	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل.....	120
(4-3)	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام للجزائر.....	121
(5-3)	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة للجزائر.....	123
(6-3)	تطور عدد الملفات المقبولة للبرنامج التأهيل المؤسسات التونسية.....	138
(7-3)	نسب التأهيل المؤسسات المغربية حسب القطاعات.....	140
(1-4)	تطور المبادلات التجارية الجزائرية خلال الفترة (2011/2000).....	167
(2-4)	تطور هيكل الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2010-2000).....	168
(3-4)	تطور هيكل الواردات الجزائرية خلال الفترة (2010-2000).....	170
(4-4)	نسبة الصادرات خارج المحروقات إلى الصادرات ككل في الجزائر.....	173
(5-4)	تطور صادرات خارج المحروقات خلال الفترة (2010-2000).....	175
(6-4)	علاقة بين تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونمو الصادرات خارج المحروقات..	175
(7-4)	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مجموعة فروع النشاطات.....	177
(8-4)	هيكل صادرات خارج المحروقات لسنة 2008.....	178
(9-4)	العلاقة بين تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والواردات.....	180
(10-4)	معدلات نمو مساهمات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصادي الوطني.....	182
(11-4)	أهم الدول التي تستورد من الجزائر في نطاق خارج المحروقات.....	210

## فهرس الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
09	التصنيفات القانونية المختلفة للمؤسسات.....	(1-1)
23	أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....	(2-1)
33	دورة حياة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....	(3-1)
41	مربع التنافسية حسب Darbetet.....	(4-1)
47	البرامج والسياسات التي تقدمها الحكومة اليابانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة... ..	(5-1)
57	أهم الهيئات التي تدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصرية.....	(6-1)
81	العوامل الخارجية المؤثرة في قرار التصدير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....	(1-2)
81	أساليب الترويج الصادرات.....	(2-2)
83	العوامل الداخلية المؤثرة في قرار التصدير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....	(3-2)
95	مؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كندا.....	(4-2)
96	اليد العاملة أنشطة في مؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كندا.....	(5-2)
96	مؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساهماتها في الصادرات في كندا.....	(6-2)
97	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات الفرنسية.....	(7-2)
98	توزيع المؤسسات المصدرة في الولايات المتحدة الأمريكية حسب الحجم.....	(8-2)
119	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....	(1-3)
120	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل.....	(2-3)
122	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي.....	(3-3)
124	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة.....	(4-3)
137	برنامج تأهيل المؤسسات في تونس.....	(5-3)
141	مسار التأهيل للمؤسسات المغربية.....	(6-3)
143	برنامج تأهيل المؤسسات.....	(7-3)
145	الأهداف الرئيسية لبرنامج التأهيل.....	(8-3)
147	تشخيص استراتيجي عام للمؤسسة.....	(9-3)
148	خطة التأهيل.....	(10-3)

157	.....المخطط التنظيمي لوحدة تسيير المشروع UGP	(11-3)
169	.....تطور هيكل الصادرات خلال الفترة (2010-2000)	(1-4)
171	.....تطور هيكل الواردات خلال الفترة (2010-2000)	(2-4)
171	.....تطور الميزان التجاري خلال الفترة (2011-2000)	(3-4)
172	.....تطور معدل التغطية خلال الفترة (2011-2000)	(4-4)
176	.....تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونمو الصادرات خارج المحروقات	(5-4)
178	.....توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مجموعة فروع النشاطات	(6-4)
179	.....هيكل صادرات خارج المحروقات لسنة 2008	(7-4)
181	.....تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والواردات	(8-4)
182	.....معدلات نمو مساهمات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصادي الوطني	(9-4)
206	.....أقسام برنامج "Optime Export"	(10-4)

# فهرس المحتويات

## فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
	شكر وتقدير
	إهداء
01	مقدمة .....
<b>الفصل الأول: عموميات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة</b>	
08	مقدمة الفصل الأول.....
09	المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
09	المطلب الأول: مفهوم المؤسسة.....
09	الفرع الأول: تعريف المؤسسة وتصنيفها.....
10	الفرع الثاني: مراحل إنشاء المؤسسة.....
11	الفرع الثالث: طرق تمويل المؤسسة وأهدافها.....
13	المطلب الثاني: مفاهيم نظرية حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
13	الفرع الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
23	الفرع الثاني: خصائص ومميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
26	الفرع الثالث: عوامل التي أدت إلى إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
29	المبحث الثاني: كيفية تطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورة حياتها وأهميتها والمشاكل التي تواجهها.....
29	المطلب الأول: دورة حياة وأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاكل التي تواجهها.....
29	الفرع الأول: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
33	الفرع الثاني: دور حياة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
35	الفرع الثالث: المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
40	المطلب الثاني: تطور وامتلاك ميزة تنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
41	الفرع الأول: الخصائص المساعدة على تطور امتلاك ميزة تنافسية لهذه المؤسسات.....
43	الفرع الثاني: العوامل المؤثرة على تطور امتلاك ميزة تنافسية لهذه المؤسسات.....
44	المبحث الثالث: تجارب بعض الدول في ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....
44	المطلب الأول: تجارب بعض الدول المتقدمة.....
44	الفرع الأول: التجربة الإيطالية.....

46	الفرع الثاني: التجربة اليابانية.....
48	الفرع الثالث: التجربة الأمريكية.....
50	المطلب الثاني: تجارب بعض الدول النامية.....
50	الفرع الأول: التجربة الهندية.....
54	الفرع الثاني: التجربة الأردنية.....
56	الفرع الثالث: التجربة المصرية.....
58	خلاصة الفصل الأول.....
<b>الفصل الثاني: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التجارة الدولية</b>	
61	مقدمة الفصل الثاني.....
62	المبحث الأول: النظريات المفسرة لقيام التجارة الخارجية.....
63	المطلب الأول: النظريات الكلاسيكية.....
63	الفرع الأول: نظرية التكاليف المطلقة.....
63	الفرع الثاني: نظرية التكاليف النسبية ديفيد ريكاردو.....
64	المطلب الثاني: نظريات النيوكلاسيك.....
64	الفرع الأول: نظرية هيكشر-اولين.....
66	الفرع الثاني: لغز ليوننتيف.....
68	المطلب الثاني: النظريات الحديثة لتفسير قيام التجارة الخارجية.....
68	الفرع الأول: الفارق التكنولوجي كمحدد للتبادل نظرية التكنولوجية الجديدة.....
68	الفرع الثاني: نظرية دورة حياة المنتج.....
69	الفرع الثالث: نظرية الطلب النموذجي (ليندر Linder).....
70	المبحث الثاني: التسويق الدولي.....
70	المطلب الأول: مفاهيم عامة على التسويق الدولي.....
70	الفرع الأول: أهداف التسويق الدولي.....
71	الفرع الثاني: أشكال الدخول للأسواق الدولية.....
72	المطلب الثاني: العوامل التي تدفع المؤسسة إلى التسويق الدولي ومخاطره ومراحله.....
72	الفرع الأول: العوامل التي تدفع المؤسسة إلى التسويق الدولي.....
76	الفرع الثاني: مراحل تطوير التسويق الدولي.....

77	الفرع الثالث: مخاطر التسويق الدولي.....
79	المبحث الثالث: تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
79	المطلب الأول: علاقة حجم المؤسسات بالتدويل والعوامل التي تؤثر على قرار تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
79	الفرع الأول: علاقة حجم المؤسسات بالتدويل.....
80	الفرع الثاني: العوامل التي تؤثر على قرار تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
84	المطلب الثاني: الخصائص والمحفزات المؤهلة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعراقيل التي تواجهها.....
84	الفرع الأول: الخصائص والمميزات المؤهلة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
86	الفرع الثاني: العراقيل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لممارسة التدويل.....
87	الفرع الثالث: الحوافز المدعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التدويل.....
89	المطلب الثالث: بعض التجارب الدولية في مجال تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
89	الفرع الأول: في البلدان النامية.....
95	الفرع الثاني: في البلدان المتقدمة.....
100	خلاصة الفصل الثاني.....
<b>الفصل الثالث: تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر</b>	
103	مقدمة الفصل الثالث.....
104	المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....
104	المطلب الأول: تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....
104	الفرع الأول: تطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....
118	الفرع الثاني: تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....
119	المطلب الثاني: الوزن الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
119	الفرع الأول: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل.....
121	الفرع الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي.....
123	الفرع الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة.....
125	المطلب الثالث: الهيئات المدعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....
129	المبحث الثاني: الإطار العام لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....

129	المطلب الأول: مفهوم التأهيل.....
129	الفرع الأول: تعريف ومبادئ التأهيل.....
131	الفرع الثاني: دوافع التأهيل ومتطلباته.....
134	المطلب الثاني: التجربة المغربية للتأهيل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
134	الفرع الأول: برنامج تأهيل المؤسسات التونسية.....
138	الفرع الثاني: برامج تأهيل المؤسسات المغربية.....
142	المبحث الثالث: التعاون الدولي والبرامج الوطنية في مجال تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
142	المطلب الأول: البرامج الوطنية في مجال تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
142	الفرع الأول: البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصناعية.....
150	الفرع الثاني: البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
154	المطلب الثاني: التعاون الدولي في مجال ترقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
154	الفرع الأول: برنامج ميديا لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....
159	الفرع الثاني: برنامج دعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتحكم بتكنولوجيا المعلومات والاتصال.....
161	الفرع الثالث: التعاون الثنائي في مجال ترقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
163	خلاصة الفصل الثالث.....
<b>الفصل الرابع: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساهمتها في التجارة الدولية في الجزائر</b>	
166	مقدمة الفصل الرابع.....
167	المبحث الأول: تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....
167	المطلب الأول: تحليل بعض المؤشرات التجارية الخارجية.....
168	الفرع الأول: تطور هيكل الصادرات خلال الفترة (2000-2011).....
169	الفرع الثاني: تطور هيكل الواردات خلال الفترة (2000-2011).....
171	الفرع الثالث: الميزان التجاري (2000-2011).....
172	الفرع الرابع: معدل التغطية (2000-2011).....
172	الفرع الخامس: تطور الصادرات خارج المحروقات (2000-2011).....
175	المطلب الثاني: التصدير والواردات وعلاقتها بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
175	الفرع الأول: علاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصادرات.....
177	الفرع الثاني: نشاطات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهيكل الصادرات خار

	المحروقات.....
180	الفرع الثالث: علاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالواردات.....
183	المبحث الثاني: الأجهزة والوسائل والإجراءات المدعمة لتطوير الصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
183	المطلب الأول: الأجهزة المدعمة لتطوير الصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
183	الفرع الأول: الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI).....
186	الفرع الثاني: الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات (CAGEX).....
191	الفرع الثالث: الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (SAFEX).....
193	الفرع الرابع: الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE).....
197	الفرع الخامس: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX).....
201	المطلب الثاني: الإجراءات المدعمة لتطوير الصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
201	الفرع الأول: الإعفاءات الضريبية.....
202	الفرع الثاني: الاتفاقية الثنائية مع الدول العربية.....
204	المبحث الثالث: صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين الفرص، المعوقات والنتائج...
204	المطلب الأول: بعض النتائج للهيئات الدعم صادرات في مجال تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى تساهم في التصدير.....
204	الفرع الأول: وضع برنامج جزائري فرنسي Optime Export.....
207	الفرع الثاني: تأسيس صندوق دعم المصدرين الجزائريين.....
208	الفرع الثالث: إنشاء دار المصدر.....
208	المطلب الثاني: فرص ومعوقات التصدير.....
208	الفرع الأول: معوقاته.....
210	الفرع الثاني: فرص التصدير.....
212	خلاصة الفصل الرابع.....
215	خاتمة.....
220	قائمة المراجع.....
230	الملاحق.....
238	فهرس الجداول والأشكال.....
242	فهرس المحتويات.....

## ملخص:

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوقت الحالي دور مهم, باعتبارها الحل المناسب للخروج من الأزمات, خصوصاً بالنسبة للدول البترولية, لذا معظم الدراسات تنصب على هذا النوع من المؤسسات, وهذه الدراسات شملت جميع الجوانب سواء من الجانب التمويل, توفير مناصب شغل, جانب التنمية المحلية, جانب التجارة الخارجية الذي هو قيد الدراسة, وفي هذا الصدد نحاول معرفة ما هي المؤهلات التي تمنحها الجزائر لهذه المؤسسات لتحقيق الاكتفاء الذاتي, بحيث يمكن التقليل من الاستيراد والمساهمة في التصدير, وكذلك معرفة الأجهزة والإجراءات التي تدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للدخول إلى الأسواق الخارجية.

## الكلمات المفتاحية:

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ التجارة الخارجية؛ الميزة تنافسية؛ تأهيل؛ التبادل الدولي؛ التنمية المحلية؛ التدويل؛ التصدير؛ الاستيراد؛ التسويق الدولي.