جامـــــــــعة وهـــران 2

كلية العلـوم الاقتصادية التجارية و علوم التسيير

أطروحـــــــة

للحصول على شهـــادة دكتوراه في العلوم

في العلوم الاقتصادية

استراتيجيات تطوير المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الجزائر (2001-2019)

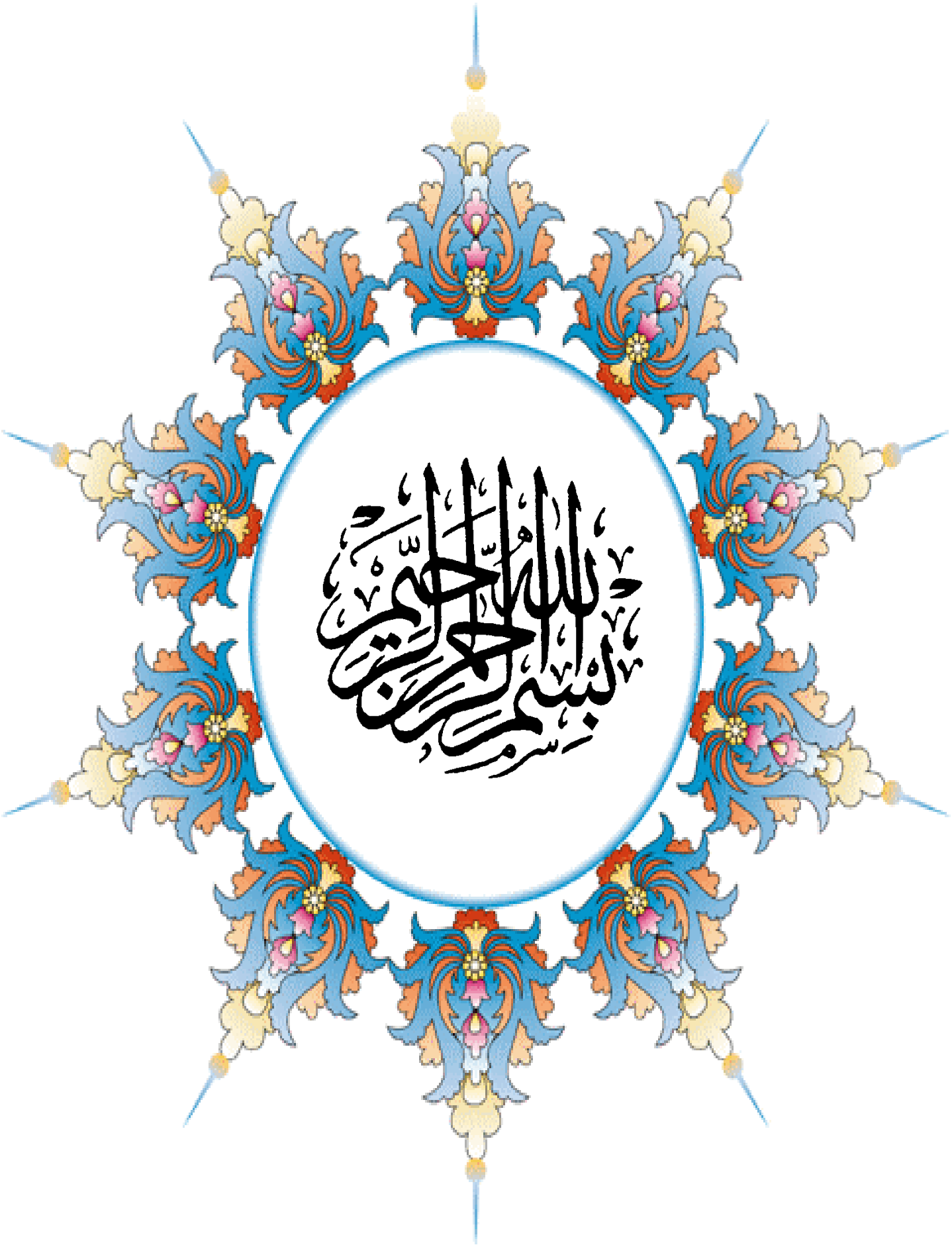
مقدمة ومناقشة علنا من طرف

السيد: دشـــــرة منصـــور

أمام لجنـــــة المناقشـــــة

كربالي بغداد	أستـــــاذ تعليم عالي	جامعة وهـــران 2	رئيـــــسا
حاكمي بوحفص	أستـــــاذ تعليم عالي	جامعة وهـــران 2	مقـــــررا
بن كاملة محمد عبد العزيز	أستاذ محاضر –أ–	جامعة وهـــران 2	منـــاقشا
بوقطاية سفيان	أستاذ محاضر –أ–	جامعة غليزان	منـــاقشا
خليفة الحاج	أستاذ محاضر –أ–	جامعة مستغانم	منـــاقشا
بودخيل محمد الامين	أستاذ محاضر –أ–	جامعة بشار	منـــاقشا

السـنة الجامعية : 2022/2021


بسم الله الرحمن الرحيم

كلمة شكر

الحمد و الشكر لله سبحانه وتعالى أولا وقبل كل شيء نتوب إليه

إذا لولاه لما سددت خطانا إلى طريق النجاح ونسأله أن يرزقنا الإخلاص

في أعمالنا كلها

قال صل الله عليه وسلم "ومن لم يشكر الناس لم يشكر الله "

وعلى هذا نتقدّم بخالص شكرنا إلى كل من دعمنا في إنجاز هذا العمل

ماديا ومعنويا

و نخصّ بالذكر المشرف الاستاذ الدكتور **"حاكمي بوحفص "**

الذي لم يبخل علينا بتوجيهاته ونصائحه القيّمة التي كانت عونا لنا

لإتمام البحث

وفي الأخير نتقدّم بكل الاحترام والعرفان لكل من ساهم

من قريب أو من بعيد في إنجاز هذا العمل

الاهداء

أهدي ثمرة جهدي إلى نبراس حياتي ومنبع وجودي ومن كان دعائها سر نجاحي

ومن كان لا يهمها إلا أن أحقق كل أمنياتي

"أمي الحبيبة"

ومن علمني الصبر والكفاح وكان سبب بلوغي هذا المقام وذلل الصعاب أمامي

"أبي العزيز"

إلى الزوجة الكريمة و الى بناتي و ابني الغالي و الي كامل الاخوة و الاخوات

كما أقف وقفة إجلال و احترام لكل من علّمني حرفا، إلى كل الأساتذة من الطور الابتدائي وحتى الطور الجامعي

إلى كل من جمعتني معهم الصداقة وجعلهم الله أخواتي في الله

وإلى كل من يعرفني من قريب او من بعيد

فهرس المحتويات

فهرس المحتوى

المحتوى	رقم الصفحة
الشكر	
الاهداء	
فهرس المحتويات	
فهرس الجداول و الاشكال	
المقدمة العامة	أ
التقديم	ب
الاشكالية	ت
الفرضيات	ث
منهجية الدراسة	ث
اهمية الدراسة	ح
اهداف الدراسة	خ
مبررات اختيار الموضوع	خ
حدود الدراسة	د
الدرسات السابقة	د
الفصل الاول : الاطار النظري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة	01
المبحث الأول :إشكالية مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	03
المطلب الاول : تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	03
المطلب الثاني : خصائص التعريف الصحيح والجيد	06
المطلب الثالث: معايير تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	08
المطلب الرابع : التجارب الدولية في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	11

فهرس المحتوى

المبحث الثاني :خصائص و أشكال المؤسسة الصغيرة و المتوسطة	25
المطلب الاول : خصائص المؤسسات الصغيرة	25
المطلب الثاني: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	31
المبحث الثالث :المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ومكانتها في التنمية الاقتصادية ومعوقات تطورها	38
المطلب الاول : الابعاد الفكرية والنظرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	39
المطلب الثاني : دواعي الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	46
المطلب الثالث : أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية	51
المطلب الرابع : مشكلات ومعوقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	68
خلاصة الفصل الاول	77
الفصل الثاني :الجانب النظري المتعلق بتحليل استراتجيات ترقية وتطوير المؤسسة الصغيرة و المتوسطة و سياسات الدعم الحكومية في ظل التجارب الدولية	79
المبحث الأول : المفاهيم الاساسية حول الإستراتيجية والتحليل الاستراتيجي في المؤسسة	81
المطلب الاول : المفاهيم العامة للإستراتيجية	81
المطلب الثاني : التحليل الإستراتيجي	84
المطلب الثالث : التسيير الاستراتيجي في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة : الخصوصيات و المحددات	96
المبحث الثاني : استراتيجيات تحسين وترقية الاداء التنافسي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة	105
المطلب الاول : الخيارات الاستراتيجية لترقية وتحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة و **المتوسطة:**	105
المطلب الثاني : العوامل المساعدة على تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاد تنافسي	120
المبحث الثالث : السياسات الحكومية الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التجارب الدولية	123
المطلب الاول : دور الحكومة في دعم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة وترقية تنافسيتها	123
المطلب الثاني : تجارب الدول الرائدة في تطوير وتنشيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	130
خلاصة الفصل الثاني	151
الفصل الثالث : مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري ومعوقات تطورها	153
المبحث الاول :واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري:	155
المطلب الاول : المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري قبل سنة 2000.	155
المطلب الثاني : واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2001-2019.	165
المبحث الثاني : مراحل تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و توزيعها في الجزائر خلال فترة 2001-2019:	178
المطلب الاول : تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	179
المطلب الثاني : تطور توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.	186

المبحث الثالث : تقييم دور و مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري و معوقات تطورها:	192
المطلب الاول : تقييم دور ومساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري	192
المطلب الثاني : معوقات تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	210
خلاصة الفصل الثالث	228
الفصل الرابع : برامج وأساليب ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و مدى فعاليتها	229
المبحث الاول : تحليل و تقييم برامج و اساليب ترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر	231
المطلب الاول : تحليل و تقييم برامج ترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر	231
المطلب الثاني :سياسات وأساليب اخرى لتطوير و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر	252
المبحث الثاني : المؤسسات الناشئة كآلية جديدة لتدعيم وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	261
المطلب الاول : مفاهيم عامة حول المؤسسات الناشئة	261
المطلب الثاني : المؤسسة الناشئة في الجزائر : نحو وضع خريطة طريق لتدعيم و تمويل المؤسسة الناشئة.	267
المبحث الثالث : الدراسة القياسية حول مدى فعالية استراتيجيات وأساليب تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر على بعض المؤشرات الاقتصادية	277
المطلب الاول : الاطار النظري للتحليل القياسي المتبع	277
المطلب الثاني : الدراسة القياسية	285
خلاصة الفصل الرابع	303
الخاتمة العامة	304
الملاحق	213
قائمة المراجع	321

فهرس الجداول و الاشكال

فهرس الجداول

رقم الجدول	العنوان	الصفحة
01-01	التعريف الأمريكي للمؤسسات الصغيرة	15
02-01	تعريف اليابان للمؤسسات الصناعية الصغيرة و المتوسطة	16
03-01	تعريف الصين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	18
04-01	تعريف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة حسب وزارة المالية المصرية	19
05-01	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2001	23
06-01	تصنيف المؤسسات حسب أسلوب تنظيم العمل	32
07-01	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العمالة الرسمية لبعض الدول سنة 2009	56
01-02	مصفوفة Swot	90
02-02	وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجاه تغيرات المحيط	100
03-02	الإستراتيجيات التنافسية العامة	106
04-02	أبعاد إستراتيجية التمييز	107
01-03	المشاريع الصناعية الخاصة المعتمدة حسب النشاط خلال الفترة 1983-1987	158
02-03	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الطبيعة القانونية خلال سنة 1999	165
03-03	السياسات المصاحبة لبرنامج الإنعاش الاقتصادي(2001-2004)	167
04-03	برنامج توطيد النمو الاقتصادي (2010-2014)	169
05-03	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال فترة 2001-2019	179
06-03	تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة النشاط خلال 2001-2019	183
07-03	توريع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب المناطق الجغرافية2005-2019	186
08-03	توريع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب الولايات لسنة 2019	188
09-03	توريع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الحجم لسنة 2019	190
10-03	تطور مناصب الشغل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2001 - 2019	193
11-03	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اجمالي التشغيل خلال الفترة 2001-2019	194
12-03	تطور الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات حسب الطابع القانوني خلال الفترة 2001-2018	198
13-03	تطور القيمة المضافة خارج قطاع المحروقات وحسب قطاع النشاط خلال الفترة 2001-2018	200
14-03	تطور صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 2001-2019	202

15-03	اهم المنتوجات المصدرة خارج المحروقات خلال الفترة 2010-2016	204
16-03	تطور واردات الجزائر خلال الفترة 2001-2019	208
17-03	تطور المؤسسات المسجلة في السجل التجاري في قطاع الاستيراد خلال الفترة 2008-2017	209
18-03	عقبات ممارسة الأعمال في الجزائر حسب تقارير التنافسية العالمية خلال الفترة 2010-2018	213
19-03	ترتيب الجزائر حسب مؤشر business doing خلال فترة 2010-2019	215
20-03	حجم الاقتصاد غير الرسمي من الناتج الوطني الخام الفترة 1988-2006	221
21-03	نوعية السلع المغشوشة المتواجدة في الأسواق الجزائرية 2010-2014	222
22-03	تطور مؤشر دفع الضرائب في الجزائر خلال الفترة (2010-2019)	227
01-04	نتائج برامج تأهيل وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر 2001-2014	246
02-04	نتائج تقدير النموذج الخاص بالناتج الداخلي الخام	288
03-04	نتائج تقدير النموذج الخاص بالناتج الداخلي الخام الجديد	291
04-04	اختبار جاك بيرا لنموذج الخاص بالناتج الداخلي الخام	296
05-04	نتائج تقدير النموذج الخاص بمناصب الشغل	297
05-04	اختبار جاك بيرا النموذج الخاص بمناصب الشغل	300

فهرس الاشكال

رقم الشكل	العنوان	الصفحة
01-01	تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة	14
02-01	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إجمالي الناتج المحلي	58
03-01	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في صادرات بعض الدول لسنة 2009	61
01-02	مستويات الإستراتيجية	84
02-02	مكونات التحليل الاستراتيجي	87
03-02	المؤسسة وبيئتها الخارجية	87
04-02	مصفوفة BCG :	92
05-02	:مصفوفة ماكينزي	95
06-02	العوامل المفسرة للإرادة الإستراتيجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	102
07-02	الإطار العام لصياغة الإستراتيجية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	104
01-03	تطور معدل نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال فترة 2001-2019	181
02-03	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة ذات حسب قطاعات المهيمنة لسنة 2019	185
03-03	توريع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب الحجم لسنة 2019	191
04-03	تطور مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل خلال الفترة 2001-2019	196
05-03	تطور الناتج الداخلي الخام في المؤسسات الخاصة و العمومية خلال فترة 2001-2018	199
06-03	تطور صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 2001-2019	203
07-03	عقبات ممارسة الأعمال في الجزائر حسب دراسة البنك الدولي سنة 2003	213
05-03	نسبة تمويل المشاريع عن طريق الاقراض من البنوك (2007-2011)	217
01-04	اهداف برنامج تاهيل المؤسسات الصناعية	232
02-04	منحنى نمو المؤسسة الناشئة	264
03-04	الفرق بين المؤسسة الناشئة و المؤششة التقليدية	267
04-04	تحليل اختبار ديربين واتسون لنموذج الخاص بالناتج الداخلي الخام	293
05-04	تحليل اختبار ديربين واتسون لنموذج الخاص بمناصب التشغيل	299

مقـــدمة عـــامة

التقـــــديـــــم

ان التغيرات التي شهدها العالم طيلة العقدين الماضيين ،بالإضافة الى ما يحدث اليوم من تطورات في جميع الميادين ،خاصة في الجانب الاقتصادي نتيجة العولمة ،جعل دول العالم على اختلاف انظمتها الاقتصادية تواجه تحديات ورهانات اقتصادية من اجل الحصول على مكانة اقتصادية لائقة ومحترمة ،اذ اضحت هذه الدول في ظل التزايد المستمر لحدت المنافسة تسعى الى تبني سياسات وإصلاحات اقتصادية عميقة لهيكلة اقتصادها.

ولعل من بين هذه الاصلاحات التى بادرت بها معظم الدول تلك الموجهة لفائدة المؤسسة سواء كانت مؤسسة كبيرة او صغيرة و متوسطة ،حيث ادركت كل الدول و الحكومات بالأهمية الاقتصادية و الاجتماعية الذي يمكن ان تحدثها المؤسسات الصغيرة و متوسطة الحجم في اي اقتصاد في العالم ،لذلك اصبح هذه المؤسسات تمثل خيارا إستراتيجيا هاما في التنمية الاقتصادية للدول ،وذلك لما تملكه هذه المؤسسات من خصائص هيكلية تؤهلها للقيام بهذا الدور.كما انه اصبح هذا النوع من المؤسسات تمثل البديل الأكثر عملية أمام الدول النامية لتحقيق معدلات النمو المرجوة وتجاوز المعوقات الاقتصادية والتشوهات الهيكلية التي تطبع اقتصاديتها ،بحيث أضحي من غير المتوقع إحداث إقلاع اقتصادي في هذه الدول دون دعم وتنمية هذه المؤسسات.

وعلى غرار باقي دول العالم خاصة الدول النامية ،و في ظل التحولات الاقتصادية المتسارعة ،عملت الجزائر على اعطاء مكانة هامة وبارزة للمؤسسات ذات الحجم الصغير و المتوسط ،وذلك ادراكا منها بالأهمية التي يمكن ان تلعبها هذه المؤسسات في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية للبلد ،خاصة بعد التجربة الجزائرية مع المؤسسات الكبرى التي انتهجتها الجزائر بعد الاستقلال مباشرة من خلال تجربة سياسة الصناعات المصنعة وأقطاب النمو ،والتي أورثت فيما بعد تشوهات عميقة في الاقتصاد الوطني هذا من جهة ،ومن جهة اخرى ،رغبة الجزائر في تبني نهج اقتصادي يعتمد على اقتصاد السوق و التبادل الحر خاصة مع مطلع التسعينيات ،زيادة على محاولة الجزائر في التخلص من التبعية لقطاع المحروقات.

بشكل عام وبدون الخوض المعمق فيما قد تحدثه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر في عملية التنمية الاقتصادية في جميع الميادين ،فان المتتبع لشان هذه المؤسسات في الجزائر اول ما يمكن ملاحظه هو عدم انسجام وتجانس معظم الاليات التنظيمية التي تم استحداثها من اجل مرافقة و دعم هذا النوع من المؤسسات ،بالإضافة الى المناخ الاستثماري في الجزائر الذي يمتاز بالضبابية و عدم الاستقرار.

ومن بين الملاحظات التي يمكن استخلاصها من واقع هذه المؤسسات في الجزائر هو ضعف مواردها وافتقارها الى مفهوم المقاولاتية السائد في الدول المتقدمة ،فاغلب المؤسسات التي تنتمي الى هذا القطاع تركز في نشاطها على عملية الانتاج و البيع و الحصول على العائد الفوري ،دون التركيز على نشاطات اخرى كالاستثمار في تكنولوجيا المعلومات ،الابتكار و الابداع ،او الاستثمار في بلورة استراتيجيات تأخذ بعين الاعتبار الفرص والتهديدات المحتملة ،اذ يعود هذا بالأساس الى نقص العنصر البشري الكفء وغياب الثقافة المقاولاتية لدى مسيري هذه المؤسسات.

ام الحديث عن افاق تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،يقودنا الى الحديث عن افاق الشراكة التي تبرمها الجزائر مع شركائها الاجانب مثل الشراكة الاورو–متوسطية و الانضمام المتوقع الى المنظمة العالمية للتجارة ،وهذا لان مثل هذه الشراكات و الاتفاقيات تفرض على هذا النوع من المؤسسات المزيد من التحديات و الرهانات التي قد تعترض تطورها وطريق نموها ،خاصة وان مناخها الاقتصادي اصبح يتميز بالمزيد من تعقيدات ،ومن هنا يتحتم على القائمين عليها و الفاعلين في النشاط الاقتصادي بذل المزيد من المجهودات و اتخاذ كافة التدبير اللازمة من اجل الدفع بهذه المؤسسات نحو تطوير قدراتها التنموية ،ونحو كل ما من شانه ان يعزز مكانتها التنافسية امام المؤسسات الاجنبية ،وكذا وضع اهم السياسات و السبل الكفيلة التي ترقى بهذا النوع من المؤسسات الى مستوى التغيرات و التطورات الحاصلة ،حتى يتسنى لها ان تكون طرفا فعالا في التنمية الشاملة و المستدامة في الجزائر.

وعليه فان تطوير المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الجزائر اصبح ضرورة ملحة ،خاصة في ظل التغيرات و التطورات الحاصلة على جميع الاصعدة ،وحاجة الجزائر الى الخروج من التبعية النفطية نحو اقتصاد يمتاز بالتنوع ويأخذ من الرقمنة و العصرنة قاعدة اساسية له.

الاشكالية:

و في هذا السياق و بناءا على ما تم ذكره سابقا يمكننا بلورة اشكالية بحثنا هذا والتي تمحورت حول تساؤلنا الرئيسي الذي تم طرحه على النحو التالي :

ما هي السبل و الاستراتيجيات التى وضعتها الجزائر والتي من شانها ان تساهم في تطوير وترقية المؤسسة الصغيرة و المتوسطة ؟ و ما مدى فعاليتها في ظل التطورات و التحولات الاقتصادية الراهنة ؟

على ضوء هذا التساؤل و من اجل الالمام بشكل واسع حول اشكالية بحثنا ،يمكننا بلورة معالمها حول مجموعة من التساؤلات الفرعية التالية :

- ما مدى تتشابه او اختلاف السياسات و الاساليب المعتمدة من قبل الدول و الحكومات الرائدة في تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؟

- ماهو واقع قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و ما دورها التنموية في عملية التنمية الاقتصادية و الاجتماعية؟

- ماهي برامج و اساليب ترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ؟ وما مادى فعاليتها؟

الفرضيات:

استنادا الى ما تم طرحه من تساؤل رئيسي و تساؤلات فرعية ،و من اجل الوصول الى اجابات لتلك التساؤلات يمكننا صياغة جملة من الفرضيات على النحو الاتي :

- تعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دعامة رئيسية و ركيزة اساسية لتحقيق اقلاع اقتصادي محترم.

- تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العديد من الصعوبات و المعوقات في عملية تطورها و نموها مما اثر سلبا على قدرتها التنافسية على المستوى المحلي و الدولي.

- تعتبر السياسات و برامج التأهيل التي انتهجتها الجزائر لتطوير وترقية المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الجزائر فعالة على بعض المؤشرات الاقتصادية نسبيا.

منهجية الدراسة:

من أجل دراسة المشكلة موضوع البحث وتحليل أبعادها واختبار صحة الفرضيات المطروحة ،تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي بغية استيعاب إطار موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحليل أبعاده المختلفة.كما تم الاعتماد على المنهج المقارنة رغبة في تحليل تجارب الدول التي توافرت عنها البيانات في مجال ترقية وتطوير لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

اضافتا الى استخدام بعض الطرق و الأساليب الاحصائية و الكمية و المتمثلة في المنهج القياسي في الجانب التطبيقي لاختبار و تقييم اثر الاستراتيجيات التي تبنتها الجزائر على بعض المؤشرات الاقتصادية ،وذلك باستخدام الانحدار المتعدد ،وفي هذا الاطار تم الاعتماد على مجموعة من أدوات البحث المختلفة أهمها:

- الاطلاع على مختلف المراجع المكتبية التي لها علاقة بجوانب الموضوع.

- مواقع الانترنت.

- الاتصال بمختلف الهيئات المعنية بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- الاعتماد على التقارير الوطنية والدولية المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والقدرة التنافسية.

حيث تم تقسيم هذا العمل الي اربعة فصول كانت كمايلي :

الفصل الاول و الذي كان معنون بـ "**الاطار النظري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة** " ،حيث تم تقسيمه الى ثلاث مباحث ،اين تم التطرق في المبحث الاول الى اشكالية مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،بينما خصصنا البحث الثاني الى خصائص و اشكال المؤسسة الصغيرة و المتوسطة ،اما في المبحث الثالث تم التطرق فيه الى مكانة المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في التنمية الاقتصادية و معوقات تطورها .

وفي **الفصل الثاني** و الذي كان بعنوان " **تحليل استراتجيات ترقية وتطوير المؤسسة الصغيرة و المتوسطة و سياسات الدعم الحكومية في ظل التجارب الدولية**" ،والذي حاولنا فيه معرفة التخطيط و التحليل الاستراتيجي في المؤسسة الصغيرة و المتوسطة واستراتيجيات تحسين ادائها التنافسي ،مع اعطاء نظرة حول السياسات الداعمة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من قبل الحكومات و الدول ،وذلك من خلال ثلاث مباحث ،حيث تناولنا في الاول المفاهيم الاساسية حول الإستراتيجية والتحليل الاستراتيجي في المؤسسة ،بينما كان الثاني مخصص لاستراتيجيات تحسين وترقية الاداء التنافسي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة ،و في المبحث الثالث تم الاشارة فيه الي السياسات الداعمة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل التجارب الدولية.

اما **الفصل الثالث** والذي تمت عنونته بـ "**مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري و ومعوقات تطورها**" ،حيث حاولنا من خلال هذا الفصل تحليل وتشخيص واقع المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري مع الاشارة الى المشاكل التي تعترض طريق هذا النوع من المؤسسات ،اذ تم تقسيم هذا الفصل الي ثلاث مباحث ايضا ،اين خصصنا المبحث الاول واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري ،بينما استعرضنا في المبحث الثاني مراحل تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و توزيعها في الجزائر خلال فترة 2001-2019 ،اما المبحث الثالث تم عرض فيه دور و مساهمة المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري و معوقات تطورها.

في حين خصصنا الفصل الرابع لـ"**برامج و اساليب ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و مدى فعاليتها**" ،حيث يتكون هذا الفصل هو ايضا من ثلاث مباحث ،ففي الاول تم تناول تحليل و تقييم برامج و اساليب ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ، بينما تم في الثاني تقديم عرض حول المؤسسة الناشئة في الجزائر باعتبارها من بين التوجهات الحديثة التي اصبح يعتمد عليها في تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وتطوير الاقتصاد بشكل عام ،ليكون المبحث الثالث مخصص للدراسة القياسية حول مدى فعالية اساليب و استراتيجيات تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المنتهجة من قبل السلطات الجزائرية على بعض المؤشرات الاقتصادية.

اهمية الدراسة:

ان الاهمية العلمية لبحثنا هذا تدعونا الى الاحاطة بهذا الموضوع من جميع جوانبه قدر الامكان ، حيث يمكن ان تبرز اهمية هذا البحث في :

- ابراز اهمية البحث محل الدراسة من الناحية النظرية و التطبيقية مع ارساء افق للجانب النظري التطبيقي الذي يعتمد على واقع قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر .

- محاولة الاسهام في اثراء البحوث العلمية المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ومحاولة تقديم بعض الحلول العملية للنهوض بواقع هذا القطاع والارتقاء به إلى مستوى مصاف الدول المتقدمة في هذا الميدان.

- لفت انتباه اصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحاملي المشاريع خاصة خرجي الجامعات و المعاهد الى كيفية التعامل مع هذا النوع من المؤسسات من خلال التعريف بخصائصها و نقاط قوتها و ضعفها وهذا من اجل ارساء بعد استراتيجي في نظرتهم التسييرية لضمان اداء احسن لمؤسساتهم.

- دعم القائمين و الفاعلين في النشاط الاقتصادي على افضل السياسات و البرامج التي من شانها احداث نقلة نوعية لمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،مما يساعدها على مواجهة التحديات و الرهانات المستقبلية.

اهداف الدراسة:

كان الهدف من وراء هذه الدراسة هو الوصول الى مجموعة من الاهداف بدءا بتسليط الضوء على اهمية البحث فيما يخص المؤسسة الصغيرة و المتوسطة ،وضرورة التطرق الي الجوانب المتعلقة بهذا النوع من المؤسسات ،خاصة مع التوجه الجديد الذي

تريد الجزائر فيما يخص نهجها الاقتصادي ،زيادة على التحالفات والاتفاقيات التي عقدها الجزائر مع العديد من الدول مما يستدعي البحث وبدقة على مكامن القوة و الضعف لدى هذا النوع من المؤسسات من اجل الحفاظ على بقائها واستمراريتها في ظل المنافسة القادمة من الخارج جراء هذه الاتفاقيات المبرمة.

مبررات اختيار الموضوع :

هناك العديد من الاسباب والدوافع جعلتنا نتوجه لاختيار هذا الموضوع دون غيره وتفضيله على عدة بحوث العلمية من بينها :

- الرغبة في المزيد من اثراء معارفنا العلمية حول هذا الموضوع خاصة و ان رسالة الماجستير الخاصة بنا كانت تدور حول موضوع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

- ظهور افكار جديدة و حديثة في اغلب البلدان المتقدمة والنامية كحاضنات الاعمال و المؤسسات الناشئة مما يعطي الاهمية المتزايدة التي تلعبها قطاع المؤسسات صغيرة الحجم في أي اقتصاد في العالم.

-قناعتنا الخاصة بالأهمية الإستراتيجية التي يمكن أن تكتسبها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ،واعتقادنا انها المدخل الرئيسي لتنويع الاقتصاد الوطني وتحقيق للتنمية المستدامة الشاملة.

- احساسنا بالأهمية المتزايدة لهذا النوع من المؤسسات في الاقتصاد الجزائري في الوقت الراهن خاصة في ظل التحولات الاقتصادية العالمية مثل التوجه اغلب الدول نحو الطاقات المتجددة ،الاعتماد الكبير على الرقمنة ،بالإضافة الى تكرار العديد من الازمات الاقتصادية و السياسية و الصحية مما اثر بشكل كبير على اسعار النفط الذي يعتبر المصدر الرئيسي لمداخيل الجزائر مما يوجب عليها الاهتمام بهذا النوع من المؤسسات لتنويع مصادر دخلها.

حدود الدراسة:

بغية الوصول الى استنتاجات علمية بحتة ومنطقية و الالمام بالموضوع بشكل شامل لجميع جوانبه ،تحتم علينا المنهجية العلمية ضرورة التحكم في إطار التحليل المتعلق بطبيعة هذه الدراسة ،وذلك بوضع حدود للإشكالية ،مع ضبط الإطار الذي يسمح بالفهم الصحيح للمسار المقترح لتحليلها واختبار فرضياتها ولتحقيق ذلك تم إنجاز هذا البحث ضمن الحدود والأبعاد التالية:

الحدود النظرية: ماهو معروف عن موضوع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة انه يمتاز بالشاسعة و الواسعة لذلك حاولنا ان نركز عملنا على السياسات والاستراتيجيات المنتهجة لترقية هذه المؤسسة وتطويرها خاصة فيما يتعلق بالمستوى الكلي.

الحدود المكانية: بالرغم من ان دراستنا جاءت لإبراز اهم السبل و السياسات المرسومة لتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر إلا اننا ايضا حاولنا التطرق الى تجارب بعض الدول في مجال تطوير هذه المؤسسات.

الحدود الزمنية:

ان سياق تحليل بحثنا هذا ركز بشكل خاص على الفترة الممتدة من سنة **2001 الي 2019** ،وذلك لان هذه الفترة عرف فيها قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر تطورات و تحولات متسارعة ساهمت في تعزيز مكانته وأهميته في الاقتصاد الجزائري ،غير انه حاولنا تناول بشكل مختصر بعض جوانب هذا النوع من المؤسسات خلال فترة الاقتصاد الموجه وفترة بداية التحول نحو الاقتصاد الحر.

الدراسات السابقة:

ويمكن عرض اهم الدراسات و الابحاث التي تطرقت الى موضوع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة فيما يلي :

- دراسة فارس طارق ،(2018) " **دور ومكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وسبل ترقية قدراتها التنافسية دراسة حالة الجزائر**" ،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ،جامعة فرحات عباس سطيف1.

حيث هدفت الدراسة الي إبراز مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن منظور جديد ،يتمثل في البعد التنافسي لهذا القطاع ،والتعرف على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ،وذلك من خلال تحديد مستوى قدرته على المنافسة في ظل التحديات الراهنة ،كما حاولت هذه الدراسة معرفة مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الوطني ،و الوقوف الوقوف على العراقيل والمعوقات التي تعيق نشاط وتطور قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر،وصولا الي بلورة اهم المتطلبات الكفيلة بتطوير وترقية القدرة التنافسية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وتوصلت هذه الدراسة ان الإستراتيجيات المنتهجة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لترقية قدرتها التنافسية تختلف تبعا لسلوكها الاستراتيجي ،و امكاناتها وطبيعة نشاطها ونمط تفاعلها مع المتغيرات البيئية ،كما توصلت هذه الدراسة ايضا رغم الجهود المبذولة لتحسين مناخ الاستثمار ،إلا أن الأداء التنافسي للاقتصاد الجزائري لم يتحسن وظل يراوح مكانه في مراتب متأخرة

ضمن تقارير التنافسية العالمية ،بالإضافة الي ان السياسات و برامج ترقية تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة اتسمت بفقدانها الي الشمولية ،بحيث ركزت في ترقية تنافسية هذه المؤسسات على برامج التأهيل التي تدعم ،وبشكل أساسي ،تنمية وتحسين الكفاءات الإدارية وتقنيات الإنتاج ،بالإضافة إلى بعض القوانين والتشريعات التي تهدف إلى منح نسبة من النشاط الاقتصادي في الجزائر لهذه المؤسسات ،مع إهمال مختلف العوامل الأخرى المحددة للقدرة التنافسية ،كما تفتقد إلى التنسيق ووضوح الأهداف والغايات.

- Kansab Jamila, (2017), « **L'impact de la mise à niveau sur les performances des PME algériennes »** THESE Pour l'obtention du diplôme de Doctorat en Sciences En Sciences économiques, Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion , Université d'Oran 2.

حيث هدفت هذه الدراسة الى التركيز على العلاقة بين تطبيق برامج التأهيل و اداء المؤسسة الصغيرة و المتوسطة من اجل بلوغ مستوى متقدم من التنافسية حيث يرى صاحب هذه الدراسة انه لا يمكن الحديث على تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة قبل الخوض في الكلام عن كيفية تحسين اداء هذا النوع من المؤسسات ،كما جاءت هذه الدراسة لتؤكد على الاهمية لبرامج التأهيل حيث بينت انه لا يمكن حصر تأهيل المؤسسات صغيرة الحجم فقط في الجانب المادي بل يمكن ان يتجاوز الى الجانب غير المادي كتأهيل المؤسسة من الناحية قيمة العلامة التجارية والابتكار وأنشطة البحث والتطوير ،محفظة العملاء والمهارات ورأس المال البشري أو أداء العمليات الداخلية والخارجية .

وتوصلت هذه الدراسة الى ان تحسين اداء المؤسسة الصغيرة والمتوسطة يعتبر اول خطوة نحو تحسين تنافسيتها وهذا من خلال عمليات التأهيل المتواصلة و غير المحدودة لهذه المؤسسات وغرس فيها فكرة التغير العاجل والمستمر والالتزام بالنجاح ،كما توصلت ان تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ليس برنامجا فقط يكون في تقديم المساعدات المالية المباشرة بل هو ايضا برنامج موجه الى تحسين مناخ الاعمال الذي بدون تطويره و تحسينه مسبقا لا يمكن للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة بلوغ النتائج المرجوة ،لتشير هذه الدراسة ان نجاح برامج التأهيل الخاصة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة يعكس اولا مسالة ارادة الفاعلين على النشاط الاقتصادي في الجزائر و ثانيا مسؤولية القائمين على هذا النوع من المؤسسات.

- دراسة لزهر عابد ،(2013) " **إشكالية تحسين القدرة التنافسية لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**" ،أطروحة دكتوراه دولة في علوم التسيير ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ،جامعة قسنطينة 2.

حيث ركزت هذه الدراسة على نقطتين أساسيتين هما تحسين الكفاءات وترقية الإبداع ،إذ بينت أهمية هذين العاملين في تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،وفي الوقت ذاته كيف يمكن اكتسباهما ببذل الجهود على ثلاث مستويات هي مستوى المؤسسة التي تعبر عن الجهود الداخلية ومستوى الصناعة أو القطاع في إطار التحالفات الإستراتيجية وإنشاء العناقيد ،ومستوى الدولة التي تظهر جهودها لتحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل برامج التأهيل ودعم قطاع الأعمال.

وتوصلت هذه الدراسة الي ان هناك ثلاث مستويات يمكن من خلالها ترقية تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، متمثلة اولا في حيث انطلقنا من تحليلنا للمحيط الداخلي للمؤسسة الذي أوصلنا إلى نتيجة مفادها هي أن نقاط ضعف وقوة المؤسسة مهما كان حجمها هي الكفاءات التي تكتسبها وتظهر في كيفية أدائها لنشاطها والوظائف التي تمارسها ،أما العامل الذي يأتي في المرتبة الثانية من حيث التأثير في التنافسية فهو قدرة قطاع الأعمال على استخدام التكنولوجيا الحديثة باعتباره متغير من المحيط الخارجي الخاص ،اما بخصوص المستوى الكلي و المتعلقة بدعم الدولة لهذا النوع من المؤسسات فيمكن القول بالرغم من المجهودات المبذولة لتحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلا ان الوضع الراهن لهذا القطاع لا يزال يتطلب المزيد من المجهودات .

- دراسة عثمان لخلف ،(2004) "**واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها دراسة حالة الجزائر**" ،أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية ،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ،جامعة الجزائر.

حيث تناولت الدراسة الي الدور التنموي على الصعيد الاقتصادي و الاجتماعي الذي يمكن ان تلعبه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ظل التغيرات الحاصلة في العالم ومدى مواجهتها لتحديات العولمة و المنافسة الخارجية حيث هدفت هذه الدراسة الي ابراز محاولة الوصل إلى التعرف على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال القيام بمسح لمختلف التعاريف المعطاة لهذا القطاع اعتمادا على ما قدمته بعض المنظمات الدولية ،وتجارب بعض الدول في هذا المجال ،ومحاولة الوقوف على أهم الخصائص التي تجعل من هذه المؤسسات قطاعا قائما بذاته ،زيادة على محاولة دراسة تأثير التحولات الاقتصادية العالمية على الدور الذي يمكن أن تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،خصوصا بالنسبة للجزائر من خلال التحول الذي عرفه اقتصادها ،بانتقاله من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق وكيف يمكن لهذه المؤسسات أن تصبح الأداة المفضلة لتحقيق أسباب نجاح البرامج التنموية

المسطرة ،وتوصلت الدراسة الى انه بالرغم من تأكيد مختلف الجهات المهتمة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأن هذا القطاع متواجد في النشاط الاقتصادي وتأديته لدور كبير في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية إلا أن تدخل الدولة في مجال سياسة تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يبقى دون المستوى المنتظر منه.

لقد كان لموضوع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الكثير من الدراسات و الابحاث ،حيث تناولت في مجملها مكانتها الاقتصادية و الاجتماعية في عملية التنمية الاقتصادية بالإضافة الى اشكالية تمويلها ،إلا ان معظمها لم تقف بشكل دقيق على مدى فعالية السبل والاستراتيجيات المنتهجة لتطوير وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ،وهذا هو وجه الاختلاف لدراستنا مع باقي الدراسات السابقة و الاضافة التي سنقدمها في هذا البحث ،وذلك من خلال تسليط الضوء المحددات و الادوات اللازمة التي يجب ان تأخذها السياسات الحكومية في الحسبان من اجل تطوير وترقية هذا القطاع ،زيادتا الى غياب الحديث عن المؤسسات الناشئة في جل الابحاث و الدراسات السابقة وهو ما قمنا بالتطرق اليه في درستنا هذه ،وذلك باعتبار ان هذه المؤسسات اصبح نموذجا جديدا يعتمد عليه في النشاطات الاقتصادية المعاصرة اضافة الى قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المؤسسات الكبيرة.

الفصل الاول :الاطار النظري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

الفصل الأول :

الاطار النظري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

منذ سنوات التسعينيات حضيت المؤسسة الصغيرة و المتوسطة بنظرة جديدة و اهتمام متزايد من طرف اغلب دول العالم ،نظرا لدورها الحاسم الذي تلعبه في توسيع النشاط الاقتصادي و تنوعه ،وتحقيق أهداف إنمائية أساسية و ذلك من خلال توفير اليد العاملة ،و المساهمة في خلق ثروات مما جعلها محط أنظار العديد من الباحثين والمفكرين الاقتصاديين الذين اجمعوا على حيوية هذا القطاع ودوره الفعال في تحقيق تنمية اقتصادية شاملة.

غير أن هذا النوع من المؤسسات يعتبر أحيانا بعيدا عن الصورة العادية للمؤسسة حيث تعرف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة بعض الغموض و عدم الوضوح ،فهذه المؤسسة تعرف صعوبة في إيجاد تعريف مناسب و متفق عليه من طرف الأخصائيين يسمح لنا بتحديد أشكالها و رسم معالمها ،و ذلك بسبب عدم تجانسها مما يجعل صعوبة في المقارنة بين هاته المؤسسات من بلد إلي أخر ،و أحيانا داخل نفس البلد ،وهذا ما ترتب عنه صعوبات أمام المهتمين بهذا النوع من المؤسسات بشان تعيين سياسات و وضع استراتيجيات أكثر ملائمة من اجل ترقية و تطوير هاته المؤسسات.

ومن اجل اثراء هذا الموضوع والإحاطة به في العديد من الجوانب ،تبيان اهميتها في مختلف اقتصاديات الدول من الناحية الاقتصادية والاجتماعية ،تم تقسيم هذا الفصل الى ثلاث مباحث ،حيث تضمن المبحث الاول **إشكالية مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** وفيه سنحاول أولا توضيح ما المقصود بالمؤسسة الصغيرة و المتوسطة و ذلك من خلال التطرق و تسليط الضوء على الصعوبات التى تحد اعطاء تعريف موحد لهذا النوع من المؤسسات ،وتوضيح مختلف المعايير المعتمدة في تعريفها مع الاشارة ال تجارب بعض الدول في هذا الجانب ،و في المبحث الثاني و المعنون **بخصائص و أشكال المؤسسة الصغيرة و المتوسطة** سنتطرق إلي إبراز مختلف الإشكال و الخصائص التي تميز هذا القطاع باعتباره قطاعا حيويا و فعالا في جميع اقتصاديات الدول ،بينما في المبحث الثالث و الخاص **بالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة ومكانتها في التنمية الاقتصادية ومعوقاتها** سنتناول فيه الابعاد النظرية للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الفكر الاقتصادي وداعي الاهتمام بها ،مع التعرض الى الاهمية التى تحدثها على الصعيد الاقتصادي والاجتماعي وصولا الى مختلف المشاكل و المعوقات التى تقف في وجهها وتعمل على اضعاف دورها التنموي

المبحث الأول :إشكالية مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن الحاجة إلي الفصل بين المؤسسة الصغيرة و المتوسطة و المؤسسة الكبيرة و النشطات المنزلية والحرفية من جهة و مجالات تواجدها من جهة أخرى ليست جديدة ،فاغلب حكومات الدول متمسكة بالتميز بين مختلف أنواع المؤسسات على اختلاف إشكالها و مجالات نشاطها و إظهار الحدود الفاصلة بين مختلف أصناف المؤسسات سواء كانت كبيرة ،متوسطة أو صغيرة ،و ذلك بغية وضع سياسات تنموية و إعداد برامج دعم و مساعدة لصالح هاته المؤسسات تكون أكثر ناجعة و فعالية.

في الحقيقة يصعب تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خاصة إذا علمنا بغياب تعريف يكون جامع و شامل لها يحظى بإجماع الباحثين و المهتمين بهذا القطاع و هذا ما سنحاول معالجته في هذا المبحث مبينين أولا الصعوبات و العراقيل التي تواجه الباحث في تحديد مفهوم يلقى قبولا من قبل المهتمين بهذا النوع من المؤسسات على مستوى مختلف المنظمات و الهيئات الوطنية و الدولية .

ومن جهة اخرى هناك شبه اتفاق حول جملة من المعايير كمية و نوعية يمكن الاعتماد عليها في محاولة تعريف هذا النوع من المؤسسة ،و باعتبار أن أي تعريف يجب أن يجمع بين هذين النوعين من المعايير ،سنتطرق إلي بعض التعاريف الرسمية أو شبه رسمية ،إدارية أو قانونية مطبقة في بعض دول العالم من بينها التعريف المعتمد في الجزائر في تحديدها لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

المطلب الاول : تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

قد يبدو من الوهلة الأولى للباحث سهولة تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولكن الواقع غير ذالك وهذا راجع إلى عدة أسباب سوف نتطرق إليها حيث انه من السهل التفريق بين مؤسسة لصناعة الملابس ومؤسسة أخرى لصناعة السيارات حيث نكون هنا بصدد التفريق بين مؤسسة صغيرة مقارنة بأخرى كبيرة ولكن إذا أتيتنا إلى الحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و المؤسسات الكبيرة من جهة أخرى لوجدنا اختلافا كبيرا بين الدول فيما بينها وبين المهتمين بهذا القطاع أيضا ويصبح تحديد هذا التعريف من الصعب بمكان.

وفي هذا الاطار و بغية صياغة تعريف أكثر قربا إلى مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،فإننا نقدم مراجعة لبعض تعريفات بعض المؤلفين وباختصار:

الكنفديرالية العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (CGPME)[1] عرفت المؤسسة الصغيرة والمتوسطة كما يلى:

« L'entreprise dans laquelle le chef d'entreprise assure personnellement et directement les responsabilités financières, techniques, sociales et morales quelle que soit sa forme juridique ».

وحسب مؤشر حجم العمالة و طبيعة المسير فبعض المؤلفين عرفوا المؤسسة الصغيرة والمتوسطة كما يلي :

BRESSY G, C KONKUYT, *« les PME sont les entreprises dont l'effectif salarié est inferieur à 50. Elles englobent les très petites entreprises (moins de 1salarés), les petites entreprises (10 à 49 salariés) et les moyenne entreprises (50 à 449)[2] ».*

P- J JULIEN et M.MARCHESNAY: « *La petite entreprise est avant tout une entreprise juridiquement, sinon financièrement indépendante, opérant dans les secteurs primaires, manufacturiers ou services, et dont les foncions des responsabilités incombent le plus souvent à une seule personne, sinon à deux ou trois, en générale seuls propriétaires du capital »*[3].

ومن هنا يبدو ان تحديد تعريف شامل ودقيق لهذه المؤسسات خطوة رئيسية في طريق معالجتنا لهذا الموضوع خاصة مع علمنا أن تحديد هذا التعريف يشكل عائقا كبيرا أمام مختلف الأطراف المهتمة بهذا القطاع وذالك باعتراف العديد من الباحثين والمؤلفين وأيضا باعتراف الهيئات والمنظمات الدولية[4] المهتمة بالتنمية الاقتصادية وترقية وإنماء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا

[1] La confédération générale des petites et moyennes entreprises et du patronat réel. C'est le principal syndicat des PME crée en octobre 1944 par Léon gingembre actuellement le CGPM regroupe plus de 1600000 entreprise du commerce, de l'industrie et des services.

[2] BRESSY G, C KONKUYT (2000) « économie d'entreprise » , Dalloz, paris, p78.

[3] M Marchesnay, julien M P (1998) « la petite entreprise » , Vuibert gestion, paris, p56.

[4] إن مختلف الهيئات و المنضمات الدولية المهتمة بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تخلص النفس الاعتماد فيما يخص و ضع التعريف لهذا القطاع منها نجد: OCDE.ONUDI.BIT

راجع كله إلى الاختلاف والتباين الموجود في النشاط الاقتصادي من مؤسسة لأخرى والاختلاف الموجود كذالك بين درجة النمو الاقتصادي ومكانة هذه المؤسسات في السياسات التنموية من دولة لأخرى ...الخ ومن ثم وجب علينا التطرق إلى هذه الأسباب المؤدية إلى اختلاف التعاريف بين المفكرين وبين الدول وبين الهيئات الاقتصادية قبل الوصول إلى تحديد تعريف يعكس أهمية ومكانة هذه المؤسسات في المحيط الاقتصادي والمتمثلة في الأسباب التالية :

- اختلاف درجة النمو الاقتصادي.

- اختلاف مجال النشاط الاقتصادي.

- تعدد معايير التعريف.

الفرع الاول : اختلاف درجة النمو الاقتصادي:

إن طبيعة العالم الآن المتمثلة في انقسامه من ناحية النمو الاقتصادي إلى دول متقدمة اقتصاديا صناعيا وتكنولوجيا تتمتع بنمو اقتصادي كبير ومستمر ودول متخلفة اقتصاديا أو سائرة في طريق النمو ذات نمو اقتصادي بطيء تجعل المقارنة بين مؤسستين تنشط في نفس المجال في دولتين احدهما من الصنف الأول والأخرى من الصنف الثاني غير مطلقة ،فالمؤسسة الصغيرة في بلد متقدم كالولايات المتحدة الأمريكية أو اليابان يمكن اعتبارها مؤسسة كبيرة أو متوسطة في أي بلد نامي كالجزائر مثلا وهذا بالمقارنة مع حجم الإمكانيات التي تتوفر عليها وعدد العمال الموظفين فيها ،وعليه تصل إلى أن اختلاف اقتصاديات الدول في العالم لا يمكننا من إعطاء تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،إذ أن كل دولة تعطي لها تعريفا خاصا بها من منطلق المحيط والمستوى الاقتصادي لكلا منها.

الفرع الثاني : اختلاف مجال النشاط الاقتصادي:

إن اختلاف طبيعة النشاط الاقتصادي من مؤسسة لأخرى وتنوعه من مؤسسات تستخدم الطبيعة كعنصر أساسي كالمؤسسات الفلاحية (الزراعة، الصيد، تربية المواشي.....الخ)، والمؤسسات الاستخراجية ،ومؤسسات تعمل على تحويل المواد الأولية وإنتاج السلع (المؤسسات الصناعية)ومؤسسات تعمل على تقديم خدمات للغير كمؤسسات النقل والمؤسسات المالية أدى

إلى صعوبة عملية تحديد تعريف دقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فالمؤسسات الصناعية مثلا تحتاج اى استثمارات ضخمة وطاقات عمالية ومالية كبيرة على عكس مؤسسات اقتصادية أخرى يفرض عليها طبيعة نشاطها استثمارات بسيطة وطاقات عمالية ومالية بسيطة كذالك كالمؤسسات التجارية ،كما نجد في المؤسسات الصناعية هيكل تنظيمي معقد يعتمد على توزيع المهام وتعدد الوظائف ومستويات اتخاذ القرار مقارنة مع المؤسسات التجارية حيث نجد هيكل تنظيمي بسيط ،وعليه فإن تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في مجال واحد لا يمكن أن يكون بنفس الطريقة بالنسبة لمؤسسات تنشط في مجالات اقتصادية مختلفة.

الفرع الثالث: تعدد معايير التعريف:

إن من بين الصعوبات التي تحول دون إيجاد تعريف مناسب و موحد هو تعدد و تنوع المعايير و المؤشرات المعتمدة من طرف كل دولة على حدا ،فمنها ماهو متعلق بالحجم و القياس ،كمعيار عدد العمالة و حجم الاستثمارات ،و مثلا في الصين لا عدد العمال و لا رقم الإعمال هي المعايير التي تحدد صنف المؤسسة بقدر ما تحدده استقلالية المؤسسة و قدرتها على الإنتاج و الوسائل المستخدمة[1] لأجل ذلك ،بالإضافة إلى هذا فهناك من يعتبر أن طريقة التمويل ،كيفية التسيير و مدى استعمال التكنولوجيا و حجم الأسواق هي من يمكنها أن تحدد لنا المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بتميزها عن غيرها من المؤسسات الأخرى ،ومن هنا تجدر الإشارة إلى أن تنوع المعايير يخلق صعوبة في التوصل إلى اختيار ملائم قادر على رسم الحدود الفاصلة بين أصناف المؤسسات على اختلاف مجالات نشاطها و القطاعات التابعة التي تنتمي إليها.

المطلب الثاني : خصائص التعريف الصحيح والجيد :

أظهرت الدراسات التي أجريت عن المؤسسة الصغيرة و المتوسطة أن هناك العديد من التعاريف للأعمال الصغيرة و المتوسطة ،و العديد من الدول ليس لها تعريف رسمي لهذا النوع من الأعمال [2] ،فتعريف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة قد يأخذ

[1] OLIVIER TORRES (1997) ,Cours des PME, Dominos. p3

[2] جالن سبنسرهل (1998) ،ترجمة دار الصليب بطرس منشاة الإعمال الصغرى ، دار الدولية للنشر و التوزيع ،القاهرة ،ص09

أكثر من شكل و منظور ،فهو مختلف من دولة إلى دولة و من مناخ اقتصادي إلي أخر ،بل والأكثر من ذلك قد يختلف داخل نفس الدولة باختلاف تعاريف المؤسسات و الهيئات التي ينتمي إليها قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كلا حسب أساليبه في استخدام التعريف و الغرض من إتباع الهيئة أو المؤسسة من سياسة معينة

غير أن التعريف الأكثر شمولية والأقرب إلي التعريف الصحيح و الجيد لا يمكن أن يكون خارج الاستخدامات و الإغراض التي وضع من اجلها ،سواء كانت هذه الأغراض لأجل التنظيم أو التخطيط أو من اجل جمع الإحصائيات ،فلابد للتعريف الموضوع ان يكون قادرا على التميز بين مختلف المؤسسات باختلاف قطاعتها ،وهذا حتى تتمكن السلطات المعنية من تقديم منافع او مكاسب لقطاع على حساب الأخر.

وفيما يلي نستعرض بعض الميزات التي لابد أن تتوافر في التعريف ليكون صحيحا وجيدا وقابلا للاستخدام من قبل الجميع وبصورة واضحة وسهلة.

الفرع الاول : مراعاة المعلومات المتاحة:

لابد لتعريف الجيدان يراعي و يناسب المعلومات المتاحة ولا يتعدى إلي حدود يصعب فيها تواجد البيانات أو تستحيل فيها الطرق الممكنة للحصول على المعلومات ،وينبغي أن يشير قدر الحاجة إلى البيانات الدقيقة والشاملة عن المؤسسة مقابل الوصول إلى تلك الدقة التي قد تفرض عبئا على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو على الجهات التي تقوم بجمع البيانات من هذه المؤسسات. وقد تقوم العديد من الجهات بجمع الكثير من البيانات ،ولكن التحدي هنا هو القدرة على تنسيق هذه البيانات لإخراج معلومات مفيدة.

الفرع الثاني: السهولة في الفهم و الاستخدام:

إن من مميزات التعريف الصحيح أن يكون سهل الفهم بالنسبة لأصحاب الأعمال و رؤساء المؤسسات ،وكذلك بالنسبة لكل أصحاب القرارات ومقدمي الخدمات ،وان يكون بعيدا عن كل غموض من شانه يجعله خاضعاً للجدل أو للتفسيرات

المتعددة، وينبغي ألا يتضمن التعريف صيغاً معقدة ،وألا يحتوي على صفحات وقوائم تجعل من التعامل معه شيئاَ معقدا ،وهذا كله لكي يكون عاملا مساعدا في تحديد الفئات التي سيتم التعامل معها من خلال هذا التعريف.

الفرغ الثالث : مطـــابق للحقائق اجتماعية واقتصادية:

يمكن لتعريف أن يكون مركبا من عناصر و محددات مماثلة لدولة أخرى أو مجموعات من الدول ،غير أن الأولوية في وضع تعريف مناسب و أكثر ملائمة هي الحقائق والأهداف الاقتصادية الوطنية ، فالمهم هنا ليس استخدام أي معيار من معايير تحديد التعريف ،بل الأهم في وضع التعريف هو الوضع الاقتصادي القائم بالفعل ومدى ملائمة التعريف لهذه الظروف وارتباط قطاع المؤسسات الصغيرة بتلك الظروف ومدى تأثيرها على الوضع الاقتصادي.

الفرع الرابع : قابل للتعديل وفق التغيرات الاقتصادية:

لابد لتعريف أن يواكب بصفة دورية المتغيرات الاقتصادية أو التغيرات التي تحدث بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذاته ،فمرونة التعريف و قابليته للتعديل في ظل التغيرات الاقتصادية هو أمر إلزامي و حتمي ، وإلا ستدفع هذه التغيرات بمختلف جوانبها ومصادرها إلى تغيير التعريف بالكامل كلما أردنا تعديله ،ولابد أيضاَ من وجود آلية لتغيير التعريف إذا أصابه أي خلل ،أو تغيرت دقة هذا التعريف بتغير الظروف الاقتصادية.

المطلب الثالث: معايير تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

إن الحاجة ألي التميز بين المؤسسات الكبيرة و تلك الصغيرة و المتوسطة و بين هاته الأخيرة نفسها ليست جديدة ،العديد من الدراسات تم انجازها من اجل احتواء هذه الإشكالية ،و هدا نتيجة عدة دافع ،فالمؤسسة ذات الحجم الصغير وبسبب كثرتها و تخصصها في جميع المجالات فهي صعبة التعريف ،بالإضافة ألي عدم تجانس هذا القطاع باحتوائه على مؤسسات جد صغيرة و مؤسسات صغيرة وأخرى متوسطة ،كما يمكننا إيجاد العمال الذاتيين و أصحاب الحرف و أصحاب التجارة ...الخ ،و لهذا فاغلب الدول هي متمسكة بالتمييز بين المؤسسات حسب معايير مختلفة ،و بشكل عام يمكننا تقسيم هذه المعايير إلي جانبين ،النوع الأول هو الجانب الكمي (المعايير الكمية) و التي تستخدم محددات و مؤشرات تسمح بشكل سريع و سهل

احتواء مفهوم المؤسسة الصغيرة و المتوسطة ،و الجانب الثاني هو الجانب النوعي (معايير نوعية) ،و هو يستعمل معالم نظرية ، اجتماعية و تحليلية .

الفرع الاول : المعايير الكمية:

كما أشارا سابقا إن المعايير والمؤشرات الكمية تساعد في الحصول على معلومات إحصائية من اجل القيام بدراسات عن قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،يسمح استعمالها بوضع حدود فاصلة بين مختلف أحجام المؤسسات ،ويمكن تقسيم هذه المعايير إلى مجموعتين[1]:

المجموعة الأولى: وتضم مؤشرات تقنية واقتصادية منها : عدد العمال ،التركيب العضوي لرأس المال ،حجم الإنتاج ،القيمة المضافة وحجم الطاقة المستعملة.

المجموعة الثانية: وتتضمن المؤشرات النقدية:رأس المال المستثمر و رقم الأعمال.

و بالرغم من تعدّد المعايير الكمية ،إلا أنه يمكن القول بأن معيار عدد المشتغلين يعتبر أكثرهم قبولاً على المستوى الدولي و المحلي ،وبصفة عامة ،يتوقف المعيار المرجّح على طبيعة القطاع الذي ينتمي إليه نشاط المؤسسة وعلى الغرض من التحليل والدراسة ونوعية البرامج المقترحة لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوفير الخدمات الداعمة ،ويفضّل الاعتماد على المعايير المزدوجة والمركّبة إذا ما توافرت البيانات والمعلومات التي تمكّن من استخدامها وبما يتوافق وخصائص القطاع ونشاط المؤسسة التابعة له ،كما يمكن اضافة معايير أخرى الجانب معيار عدد العمال مثل رقم إعمال ،حجم المبيعات و القيمة المضافة ،فبإشراك كل هذه المعايير الكمية بإمكاننا رسم الحدود التي تميز المؤسسات صغيرة الحجم عن تلك الكبيرة.

[1] P.A julien (1981) Petite entreprise et croissance industrielle dans le monde aux XIX et XX éme siècles T1 éd, CNRS 1981 P 50.

الفرع الثاني : ألمعايير النوعية:

في وصفه للخصائص النوعية التي تميز المؤسسة الصغيرة و المتوسطة ، P.A julien [1] أكد أن هناك مجموعة من المعايير من خلالها يمكن تميز المؤسسات الصغيرة عن تلك المؤسسات الاخرى ،والتي يمكن تلخيصها فيما يلي :

اولا : الوظيفة الإدارية شخصية و ضعيفة التخصص:

التسيير داخل هذا النوع من المؤسسات يكون شبه كلي من طرف شخص واحد (المدير) فهو متواجد في جميع القرارات و النشطات التي تقوم بها المؤسسة ،فالتواصل بينه وبين باقي المسيرين ،الموظفين و العمال في ما يخص شؤون الإنتاج ،التمويل ،المبيعات...الخ يكون قليل ،فهو من يقوم بمختلف المهام الادارية و المتخصصة بعكس المؤسسات الكبيرة.

ثانيا : حصة السوق هي جد محدودة:

نتيجة كثرتها و تنوعها و تواجدها في جميع المجالات فان المؤسسة ذات الحجم الصغير هي تعاني من منافسة شديدة من باقي المؤسسات و هذا ما يصعب عليها إصابة حصة معتبرة من الأسواق بشكل معنوي ،وحسب دراسة العالم الانجليزي J.E Bolton [2] سوف تكون مقصاة من حقل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أي مؤسسة تأخذ وضعية احتكارية في الأسواق نتيجة قوة تخصصها في نشاط معين تكون فيه المنافسة ضعيفة.

ثالثا : صعوبة الحصول على التمويل :

من بين المميزات التي يعرفها قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي صعوبة الحصول الائتمان المالي من المؤسسات المالية و البنوك ،وهذا ما يحتم على أصحاب هذا النوع من المؤسسات الاعتماد على التمويل الذاتي من اجل تجسيد مشاريعهم و استثماراتهم.

[1] P.A julien، qu'est-ce qu'une PME? Six critères qui permettent enfin de les identifier, le devoir, octobre, 1984, p40

[2] J.E Bolton, report of the committee of inquiry on small firms, cmmd4811, londre. HMSO, 1971cité dans l'étude de pascal FEBER intitulée « la motivation du dirigeant de PME : un processus à gérer pour soi –même et l'organisation »,2002IAE de Lille

رابعا : الاستقلالية:

هذا المعيار يشير إلى أن أي مؤسسة ذات حجم صغير تنتمي إلى مجمع مهم ،لا يمكن أن تأخذ صفة المؤسسة الصغيرة و المتوسطة فهي إذن لا تتعلق بفرع من فروع مؤسسة كبيرة أو هيكل معين ،ولهذا فعلى المستوى الاروبي ،تعتبر المؤسسة المتوسطة و الصغيرة كل مؤسسة توظف اقل من 250 عامل ولا يتجاوز رقم أعمالها 50 مليون اورو ،و التي تحترم معيار الاستقلالية أي بمعنى لا تكون نسبة المساهمة فيها تتعدى 25 بالمائة من رأس المال أو حق التصويت من طرف مؤسسة واحدة أو عدة مؤسسات كبيرة.

وبالإضافة الى هذه الخصائص ،هناك ميزات أخرى تميز قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كاعتمادها على استراتيجيات حدسية اقل تنظيم و هيكلة ،ونظام معلومات داخلي اقل تعقيدا و خارجي بسيط ،وذلك بفعل قرب مالك المؤسسة من جميع المتعاملين (الموظفين ،الزبائن ،الممولين ،السلطات الرسمية...الخ) ،لتوضيح كل القرارات دون اللجوء إلي مخطط عمل جد واضح ،و ما يميز هذه المؤسسات أيضا هو محدودية نطاق العمل من حيث تركز النشاط في إنتاج سلعة واحدة أو تقديم خدمة محددة ،إلى جانب ذلك تتميز المؤسسة الصغيرة و المتوسطة عن تلك الكبيرة بقلّة عدد مالكي رأس المال ،حيث غالباً ما تكون ملكية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة قاصرة على فرد أو عدد قليل من الأفراد العائلة الواحدة.

المطلب الرابع :التجارب الدولية في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

ترجع صعوبة تحديد موحد متفق عليه من طرف الجهات و الهيئات المعنية بهذا القطاع إلي الاختلاف الكبير في طبيعة النظرة التي يتبناه كل طرف في تحديد دور هذه المؤسسات ،سبل النهوض بها وترقيتها ،والتعريف المقترح ،إما أن يكون قانونيا كما هو الشأن في الولايات المتحدة الأمريكية ،اليابان و الجزائر ،أو إداريا كتعريف ألمانيا ،هولندا ،و بعض التعاريف المتفق عليها من قبل االهيئات الدولية ،مثل التعريف المقدم من البنك الأوروبي للاستثمار في إطار الاتحاد الأوروبي ،وتعريف اتحاد دول جنوب شرق أسيا (L' ANASE).

الفرع الاول : تعريف البنك الدولي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

يميز البنك الدولي عن طريق فرعه المؤسسة الدولية للتمويل ما بين ثلاثة أنواع من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و هي:

المؤسسة المصغرة: وشروطها أن يكون عدد موظفيها أقل من 10 وإجمالي أصولها أقل من 100.000 دولار أمريكي ونفس الشرط السابق ينطبق على حجم المبيعات السنوية.

المؤسسة الصغيرة: و هي التي تظم أقل من 50 موظفاً و تبلغ أصولها أقل من 3 مليون دولار أمريكي و كذلك الحال بالنسبة لحجم المبيعات السنوية.

المؤسسة المتوسطة: و يبلغ عدد موظفيها أقل من 300 موظف أما أصولها فهي أقل من 15 مليون دولار أمريكي و نفس الشيء ينطبق على حجم المبيعات السنوية.

وحسب هذه الهيئة يجب أن تستوفي المؤسسة المعنية بمعيارين على الأقل من ثلاث معايير بشأن عدد الموظفين ،الأصول وحجم المبيعات[1].

الفرع الثاني: تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

صدرت توصية المفوضية الأوروبية باستخدام التعريف داخل الاتحاد الأوروبي والدول الأعضاء ،بناء على قرار المجلس الأوروبي بتطبيق برنامج متكامل لصالح المنشآت الصغيرة والمتوسطة والقطاع الحرفي عام 1994م. وقد ظهرت مشكلة تعدد التعريفات وعدم اتساقها بوضوح عند بدء تطبيق البرنامج ،وأدى ذلك لعملية تحديد التعريف ،وهي عملية شاقة وتتضمن العديد من الخطوات ،وقام الاتحاد الأوروبي بإصدار تعريف أخر عام 1996 ضمن توصيات المفوضية رقم 280/96 بتاريخ 3 أبريل 1996 فسر مقدمة التوصيات ،السبب الذي من أجله وضع التعريف ،على سبيل المثال البرامج الموجهة ،والمعاملة التفضيلية ،وبرامج الإعانة ،والدعم الموجه ،ونقص التنسيق ،وتشوه المنافسة ،وناقشت المقدمة كذلك الكيفية التي تم بها التوصل إلى التعريف

1مؤسسة الصغيرة مؤسسة التمويل الدولية دليل المعرفة المصرفية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،البنك الدولي ،واشنطن ،2009 ،ص 10 متاح على الموقع: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/ffbf0a0049585fe8a182b519583b6d16/SMEA.pdf.

المقترح ، غير أن هذه التوصيات تبعتها توصيات سنة 2001 و 2002 ،وفي سنة 2003 تم اعتماد تعريف جديد من طرف المفوضية ألاوروبية في توصيتها رقم 2003/631 [1] الذي يعوض التعريف القديم (تعريف 1996) ابتداء من الفاتح جانفي 2005 و جاء هذا التعريف لمواكبة التغير الحاصل في بعض المؤشرات الاقتصادية كمعدل التضخم ،التطور الحاصل في النمو و زيادة الإنتاجية ة وللعلم هذا التعريف هو كما يلي:

La PME est définie dans UE « comme une entreprise qui occupe moins de 250 salariés et dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 50 millions ou le totale du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros »[2].

هذا التعريف يميز ثلاث فئات من المؤسسة، أما مصغرة أو صغيرة أو متوسطة بناءا على معيار الموظفين ثم أحد المعيارين الماليين (رقم الأعمال أو الحد الأقصى للموازنة) بالإضافة إلى معيار الاستقلالية أي أن لا تزيد مساهمة مؤسسة أخرى في رأسمال المؤسسة قيد التعريف على 25 % كحد أقصى ،و يتضح مما سبق أن هذه المعايير هي معتمدة من اجل تعريفها قانونياُ و من ثم اقتصادياُ ، وهذا التمييز هو ضروري للحصول على صورة واضحة للوضعية الاقتصادية للمؤسسة و اقصاء باقي المؤسسات التي ليست صغيرة و متوسطة بشكل حقيقي ،كما هو مبين في شكل التالي:

[1] L'article 03 de l'annexe à la recommandation 2003/361/CE de la commission, mai 2003, concernant la définition des micros, petites et moyennes entreprises, journal officiel de l'union européenne, L124/38du 20/05/2013, p34

[2] Extrait de l'article 02 de l'annexe à la recommandation 2003/361/CE de la commission, mai 2003, concernant la définition des micros, petites et moyennes entreprises, journal officiel de l'union européenne, L124/38du 20/05/2013, p35

شكل(01–01): تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

LES NOUVEAUX SEUILS *(article 2)*

Catégorie d'entreprise	Effectifs: unités de travail par an (UTA)	Chiffre d'affaires annuel	ou	Total du bilan annuel
Moyenne	< 250	≤ 50 millions d'euros (40 millions d'euros en 1996)	ou	≤ 43 millions d'euros (27 millions d'euros en 1996)
Petite	< 50	≤ 10 millions d'euros (7 millions d'euros en 1996)	ou	≤ 10 millions d'euros (5 millions d'euros en 1996)
Micro-	< 10	≤ 2 millions d'euros (non défini auparavant)	ou	≤ 2 millions d'euros (non défini auparavant)

Source : OCDE, Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entreprenariat, Edition OCDE, 2005,p17

وقد طبقت بعض الدول غير الأعضاء بالاتحاد الأوروبي هذه التعريف ،كبديل عن وضع تعريف بنفسها أو أن الجانب الأكبر من تجارتها يتم مع الاتحاد الأوروبي أو لأنها تريد الانضمام إلى الاتحاد الأوروبي مستقبلا.

الفرع الثالث: الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

الأصل في تحديد مفهوم المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية جاء نتيجة الاختلافات الموجودة بين مختلف هاته المؤسسات مقارنة بالقطاعات التي تنشط فيها، فالمعيار المختار من اجل تأهيل المؤسسة الصغيرة و المتوسطة يتغير حسب القطاع الصناعي، قطاع الخدمات وقطاع البناء أو التجارة، و حسب قانون المؤسسات الصغيرة (Small business administration)[1] بتاريخ 1953 /07/30 فمفهوم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة هو:" *على أنها مؤسسة تكون مملوكة و مدارة باستقلالية حيث لا يمكنها أن تحتكر مجال العمل الذي تنشط فيه* "،من خلال هذا التعريف فالمؤسسة الصغيرة و المتوسطة

[1] Small business administration : a été créé par le congrès dans la loi sur les petites entreprises du 30/07/1953 dont la fonction était de « l'aide .conseil .assistance et protection .dans la mesures du possible .les intérêts des préoccupation des petites entreprises

قد تم تعريفها بالجمع بين معيارين الأول هو الاستقلالية في رأس المال و التسيير و الثاني هو عدم السيطرة في نشاط العمل، كما أن هذا القانون اخذ في الحسبان معيار حجم المبيعات و عدد العامل كحدود فاصلة في و ضع مفهوم لمؤسسة الصغيرة و المتوسطة كما هو مبين في الجدول الموالي:

الجدول رقم (01-01) : التعريف الأمريكي للمؤسسات الصغيرة

أنواع المؤسسات	المعيار المعتمد
المؤسسات الخدماتية والتجارة بالتجزئة	من 1الى 5 مليون دولار أمريكي كمبيعات سنوية
مؤسسات التجارة بالجملة	من 5 إلى 15 مليون دولار أمريكي كمبيعات سنوية
المؤسسات الصناعية	عدد العمال 250 عامل أو اقل

المصدر: عثمان لخلف، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتورة، جامعة الجزائر ،2004 ،ص14.

الفرع االرابع : تعريف اليابان للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

تم تعريف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في اليابان من خلال قانون الأساسي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة لسنة 1963 (Small and medium Enterprise Basic Law)[1] الذي يعد دستورا موجها للقضاء على جميع الصعوبات التي تواجه هذا النوع من المؤسسات ،و تقليص الهوة بينها و بين تلك المؤسسات الكبيرة، وفي سنة 1999 تم إدخال تعديلات على هذا القانون ،بهدف وضع سياسات لترقية و تنمية قاعدة عريضة من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في اليابان لتحقيق تنمية شاملة لاقتصاد هذا البلد ، و قد عرف هذا القانون المؤسسة الصغيرة و المتوسطة على أنها تلك المؤسسة التي لا يفوق عدد عمالها 300 عامل ، ولا يتجاوز رأسمالها 300مليون ين ياباني ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول التالي:

[1] إبراهيم صالح الفرناس (2002) ،عن التجربة اليابانية في دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مركز التعاون الياباني لمنطقة الشرق الأوسط ،طوكيو ،ص4.

جدول رقم (01-02) تعريف اليابان للمؤسسات الصناعية الصغيرة و المتوسطة

عدد العمال	رأس المال (مليون ين ياباني)	عدد العاملين
الصناعة والقطاعات الأخرى	300 أو أقل	300 عامل أو أقل
مبيعات الجملة	100 أو أقل	100 عامل أو أقل
مبيعات التجزئة	50 أو أقل	50 عامل أو أقل
الخدمات	50 أو أقل	100 عامل أو أقل

المصدر: المنصور جاسر عبد الرزاق،المنشاة الصغيرة ،الواقع و التجارب و معطيات الظروف الراهنة ،ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الوطن العربي ،جامعة السلف ،افريل 2006 ص04.

الفرع الخامس : تعريف وزارة الصناعة و التجارة البريطانية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تعرف وزارة الصناعة والتجارة البريطانية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على النحو التالي[1]:

مؤسسة صغيرة: إذا حققت المؤسسة شرطين من الشروط الثلاث التالية على الأقل:

- رقم أعمال أقل من 2.8 مليون جنيه إسترليني
- موازنة أقل من 1.4 مليون جنيه إسترليني
- عمالة أقل من 50 موظفاً.

مؤسسة متوسطة: إذا حققت المؤسسة شرطين من الشروط الثلاث التالية على الأقل:

- رقم أعمال أقل من 11.2 مليون جنيه إسترليني
- موازنة أقل من 5.6 مليون جنيه إسترليني
- عمالة أقل من 250 موظفاً.

[1] لا يوجد تعريف موحد نظراً للتنوع الكبير كما جاء في تقرير لجنة بولتن 1971 (Bolton Committee Report) و لكن قانون الشركات البريطاني لعام 1985 وفر التصنيف المذكور اعلاه.

الفرع السادس: تعريف تركيا للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

قد لا يكون التعريف المذكور هنا تعريف رسمي موحد من قبل الدولة بأكملها ،ولكن ذلك التعريف الذي سوف يلي ذكره ،هو الأكثر انتشاراً واستخداماً خاصة من قبل الاقتصاديين الذين تناولوا التجربة التركية في مجال المؤسسات الصغيرة ،ويستخدم التعريف هنا معيار العمالة فقط في تحديد المؤسسات الصغيرة عن غيرها.

" المؤسسة الصغيرة والمتوسطة هي التي يعمل بها من 10 إلى 49 عامل بينما المؤسسة المتوسطة هي التي يعمل بها من 50 إلى 199 عامل ،أما فيما يخص المؤسسات متناهية الصغر فهي المؤسسة التي يعمل بها أقل من 10 عمال" [1].

كما تعرف وزارة المالية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها (المؤسسات التي توظف 150 عامل كحد أقصى ،وقيمة كامل أصولها بما في ذلك الأرض والمباني المدونة في دفاترها ومستنداتها في حدود 50 بليون ليرة تركية تعادل حوالي (25 ألف دولار). هذا التعريف أستخدم ليؤهل المؤسسات للإعفاءات الضريبية والرسوم الجمركية وهو واحد من التعريفات القانونية للمؤسسات الصغيرة في تركيا وإنه جزء من مساعدات الدولة للاستثمار في المؤسسات الصغيرة.

الفرع السابع: تعريف الصين للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

في الصين يتم تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصين وفقا لقانون ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،الذي صدر في عام 2003 ،حسب مجموعة أساسية من المعايير ،وقد جاء هذا القانون ليحل محل الاسس و المبادئ التوجيهية القديمة التي كانت في سنة 1988 والمعايير التكميلية لعام 1992 ،تتمثل هذه المعايير في الإيرادات السنوية ،مجموع الأصول وكذا عدد العمال ،والجدول التالي يبين المعايير المعتمدة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا البلد

[1] Organisation de coopération et de développement économique, (2000) « perspectives de l'OCDE de sur les PME » PARIS. P32

الجدول رقم (01-03): تعريف الصين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تصنيف المؤسسة	القطاع	عدد العمال	مجموع الاصول	الايرادات التجارية
مؤسسة صغيرة	صناعة	اقل من 300	اقل من 40مليون يوان	اقل من 30مليون يوان
	البناء	اقل من 600	اقل من 40مليون يوان	اقل من 30مليون يوان
	تجارة الجملة	اقل من 100	اقل من 40مليون يوان	اقل من 30مليون يوان
	تجارة التجزئة	اقل من 100	اقل من 40مليون يوان	اقل من 30مليون يوان
	النقل	اقل من 500	اقل من 40مليون يوان	اقل من 30مليون يوان
	خدمات البريد	اقل من 400	اقل من 40مليون يوان	اقل من 30مليون يوان
	القندقة والاطعام	اقل من 400	اقل من 40مليون يوان	اقل من 30مليون يوان
مؤسسة متوسطة	صناعة	من 300الى2000	من 40 الى 400 مليون يوان	من 30 الى 300 مليون يوان
	البناء	من 600الى3000	من 40 الى 400 مليون يوان	من 30 الى 300 مليون يوان
	تجارة الجملة	من 100الى200	من 40 الى 400 مليون يوان	من 30 الى 300 مليون يوان
	تجارة التجزئة	من 100الى500	من 40 الى 400 مليون يوان	من 30 الى 150 مليون يوان
	النقل	من 500الى3000	من 40 الى 400 مليون يوان	من 30 الى 300 مليون يوان
	خدمات البريد	من 400الى1000	من 40 الى 400 مليون يوان	من 30 الى 300 مليون يوان
	القندقة والاطعام	من 400الى800	من 40 الى 400 مليون يوان	من 30 الى 150 مليون يوان

Source: Law of The Republic of China on Promotion of SME (Order of The President No. 69), China, 29 June, 2002. Disponible sur http://www.smefair.org.cn/en/html/NEWS/Documents/article/1245129180205.html

الفرع الثامن: تعريف مصر للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تعد التجربة المصرية في مجال تطوير المؤسسات الصغيرة المتوسطة من بين التجارب الناجحة بالرغم من حدثتها نسبيا، وتحصي الدولة المصرية العديد من التعاريف جلها يركز على معيار العمالة و راس المال و من بين هذه التعاريف يمكننا ذكرمنها مايلي:

اولا: تعريف وزارة المالية :

تعريف وزارة المالية للمؤسسة الصغيرة و المتوسطة ياخذ في الحسبان اختلاف القطاعات التي تنتمي اليها هاته المؤسسة كقطاع الصناعة و البناء و قطاع التجارة و الخدمات ، و الجدول التالي يوضح ذلك بشكل دقيق:

الجدول (01-04)تعريف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة حسب وزارة المالية

المعيار / القطاع	العمالة	الأصول الثابتة (ماعدا الأراضي و المباني)	*المبيعات(جنيه المصري)*
التصنيع و التشييد			
المؤسسة المصغرة	من01الي04	25 000	100 000
المؤسسة الصغيرة	من05لي49	5 000 000	10 000 000
المؤسسة المتوسطة	من50الي99	10 000 000	20 000 000
الخدمات و التجارة			
المؤسسة المصغرة	من01الي04	25 000	100 000
المؤسسة الصغيرة	من05الي09	500 000	1 000 000
المؤسسة المتوسطة	من10الي19	2 000 000	4 000 000

المصدر: تقرير وزارة المالية ،تطبيق تجربة راس المال الخاطر على مستوى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،2004،ص04.

ثانيا: تعريف بنك التنمية الصناعية المصري:

يعتمد البنك في تعريفه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على معيار رأس المال المستثمر في الأصول الثابتة دون الأرض والمباني وذلك على النحو التالي:

المؤسسات الصغيرة جدا : هي المؤسسات التي لا يزيد حجم أصولها الثابتة (بدون الأرض والمباني) عن 7.. ألف جنيه.

المؤسسات الصغيرة: هي المؤسسات التي لا يزيد حجم أصولها الثابتة (بدون الأرض والمباني) عن 1.4 مليون جنيه.

المؤسسات المتوسطة: هي التي يزيد حجم أصولها الثابتة (بدون الأرض والمباني) عن 1.4 مليون جنيه ولا يتجاوز 03 مليون جنيه.

الفرع ثاني التاسع: تعريف المملكة العربية السعودية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تمثل الحالة والظروف الاقتصادية العامل الأساسي في كيفية وضع التعريف بالصورة المثلى التي تحقق التنمية المنشودة لقطاع المؤسسات الصغيرة بالمملكة العربية السعودية ، حيث يتم تطبيق تعريف يعتمد على عدد من المعايير ولكن في نفس الوقت

يتمتع بالمرونة الكافية لاستيعاب العديد من الحالات الخاصة التي تواجهها القطاعات الاقتصادية المختلفة بالإضافة إلي تلاؤمه مع خصوصية المملكة ،فالمؤسسة تعرف كما يلي:" المؤسسة الصغيرة هي التي لا يزيد عدد العاملين فيها عن 20 عامل ويقدر حجم رأس المال فيها بأقل من مليون ريال (دون الأرض والمباني) وألا تزيد مبيعاتها السنوية عن 5 ملايين ريال "[1].

الفرع العاشر : تعريف تونس للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

في تونس يتم التميز بين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما يلي:

المؤسسات الصغيرةجدا : هي تلك المؤسسات التي توظف ما بين 1-10 موظفين في الصناعة والخدمات وما بين 1-5 موظفين في التجارة.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة : هي تلك المؤسسات التي توظف ما بين 10-199 موظفا في الصناعة والخدمات وما بين 6-199موظفا في التجارة.

المؤسسات الكبيرة : هي تلك المؤسسات التي توظف أكثر من 200 عامل.

الفرع الحادي عشر: تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

على غرار مختلف دول العالم ،نسجل غياب تعريف واضح لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ،حيث كانت كل المحاولات التي تمت في هذا الشأن غير رسمية وعلى هامش اهتمام السلطات العمومية بهذا القطاع.

اولا : التعريف الاول : كانت أكثر وضوحا هي تلك التي تضمنها التقرير الخاص ببرنامج تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[2] حيث يرى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي كل وحدة إنتاج :

[1] الغرفة التجارية بالرياض (2003) ، منتدى الرياض الاقتصادي الأول ،تنمية اقتصادية مستدامة، دراسة المنشآت الصغيرة محركات أساسية لنمو اقتصادي منشود ،ص26.

[2]Ministre du l'industrie et de l’énergie, (1972) plan de développement de la PME 1974 – 1977 , p14.

- مستقلة قانونيا.

- تشغل أقل من 500 عامل.

- تحقق رقم أعمال سنوي أقل من 15مليون دج ويتطلب لإنشائها استثمارات أقل من 10 مليون دج.

و قد تأخذ هذه المؤسسة أحد الأشكال التالية:

- المؤسسات التابعة للجماعات المحلية (مؤسسات ولائية وبلدية)

- فروع المؤسسات الوطنية.

- الشركات المختلطة.

- المؤسسات المسيرة ذاتيا.

- التعاونيات.

- المؤسسات الخاصة.

و يفترض أن كل من رقم الأعمال و الاستثمارات الثابتة يخضعان لعملية إعادة تقييم ابتداء من سنة 1972 بتطبيق معامل خطى 5 %.

ثانيا : التعريف الثاني : لتعريف هذه المؤسسات تقدمت بها المؤسسة الوطنية للهندسة وتنمية المؤسسات الخفيفة –EDIL – بمناسبة الملتقى الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1] ،حيث يرتكز التعريف المقترح على المعيارين الكميين ،اليد العاملة ورقم الأعمال ،فتعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على أنها تلك المؤسسة التي:

- تشغل أقل من 200 عامل

- تحقق رقم أعمال أقل من 10 مليون دج.

[1] EDIL, (1983) Activité Engineering et développement de la PMI en Algérie, In séminaire national sur la PMI en Algérie .

ثالثا : التعريف الثالث : والمقترح أثناء الملتقى الوطني حول تنمية المناطق الجبلية في إطار الدراسة التي تقدم بها السيد رابح مُحَمَّد بلقاسم : تحت عنوان ""عناصر التفكير حول مكانة المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجبلي "" [1] يرتكز على المعايير النوعية بحيث ينظر الباحث الى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على:

" *أنها كل وحدة إنتاج و/أو وحدة الخدمات الصناعية ذات حجم صغير تتمتع بالتسيير المستقل و تأخذ إما شكل مؤسسات خاصة أو مؤسسات عامة ،وهذه الأخيرة هى مؤسسات محلية (ولائية أو بلدية)* ".

كما يعتبر هذا القطاع اشمل بحيث يضم بجانب الوحدات الصناعية والخدمات الصناعية ،وحدات الإنجاز التابعة لقطاع البناء والأشغال العمومية وباقي الوحدات الخدمية الأخرى (التجارة والنقل والتأمين...)

رابعا : التعريف الرابع كانت عن طريق المشرع الجزائري[2] حيث صدر القانون رقم 18-01 المؤرخ في 27 رمضان 1422 هـ و الموافق 12 ديسمبر سنة 2001 م المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، وهو التعريف القانوني والرسمي للجزائر ،فحسب **المادة الرابعة** من القانون المشار إليه أنفا تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و / أو الخدمات التي:

- تشغل من 1 إلى 250 شخص.
- رقم أعمالها السنوي أقل من 2 مليار دج أو أن إيراداتها السنوية اقل من 500 مليون دج.
- تستوفي معايير الاستقلالية.

كما أشارت **المادة الخامسة** من نفس القانون إلى تعريف المؤسسة المتوسطة بأنها مؤسسة تشغل ما بين 50 إلى 250 عاملا و يكون رقم أعمالها ما بين 200 مليون و 2 مليار دج أو أن تكون إيراداتها ما بين 100 و 500 مليون دج.

[1] Tribune de développement, USEA, N° 8, 1988, p44

[2] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 77 بتاريخ السبت 30 رمضان عام 1422 هـ الموافق 15 ديسمبر 2001 .

أما **المادة السادسة** من ذات القانون فتعرف المؤسسة الصغيرة بأنها مؤسسة تشغل ما بين 10 إلى 49 شخصا و لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مائتي مليون دج أو لا يتجاوز مجموع إيراداتها السنوية 100 مليون دج.

و أخيرا تعرضت **المادة السابعة** من القانون السالف الذكر إلى تعريف المؤسسة المصغرة بأنها مؤسسة تشغل من عامل إلى تسعة عمال و تحقق رقم أعمال أقل من 20 مليون دج أو لا يتجاوز مجموع إيراداتها السنوية عشرة ملايين دج ،ويمكن تلخيص تعريف هذا النوع من المؤسسات حسب هذا القانون في الجدول التالي :

الجدول رقم (01-05) :تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2001

نوع المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال	مجموع الميزانية السنوية
مصغرة	تشغل من 01 الى09	اقل من 20مليون دج	اقل من 10 مليون دج
صغيرة	تشغل من 10 الى49	اقل من 200 مليون دج	اقل من 100 مليون دج
متوسطة	تشغل من 50الى250	مابين200مليون و2 مليارد ج	مابين 100مليون و500 مليون دج

المصدر : من إعداد الباحث استنادا إلى المواد 05 ،06 ،07 من القانون رقم01-18 ،المؤرخ في 2001/12/12 ،المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغير ة والمتوسطة ،الجريدة الرسمية ،العدد 77 ،الصادرة بتاريخ 12/15/ 2001، ص6.

ومن خلال ماسبق ذكره يتضح أن القانون التوجيهي الجزائري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،قد ركز على أربعة معايير أساسية : المستخدمون ،رقم الأعمال ،مجموع الحصيلة السنوية واستقلالية المؤسسة ،حيث جاء في القانون التوجيهي السابق تعريف هذه المصطلحات كما يلي:

- **الأشخاص المستخدمون** : عدد الأشخاص الموافق لعدد وحدات العمل السنوية ،بمعنى عدد العاملين الأجراء بصفة دائمة خلال سنة واحدة ،أما العمل المؤقت أو العمل الموسمي ،فيعتبران أجزاء من وحدات العمل السنوي .

- **رقم الأعمال** : الحدود المعتبرة لتحديد رقم الأعمال أو مجموع الحصيلة ،هي تلك المتعلقة بآخر نشاط مقفل مدته 12 شهر .

- **المؤسسة المستقلة** : كل مؤسسة لا يمتلك رأسمالها بمقدار 25 %فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى ،لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وفي سنة 2017 قامت السلطات الجزائرية بتعديل قانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،وذلك بمراجعة العناصر المتعلقة برقم الأعمال ومجموع الميزانية السنوية لهذا النوع من المؤسسات وتم تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة كمايلي[1]:

"تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات والتي تشغل من 01 إلى 250 شخص ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 04 مليار دينار ،أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مليار دينار،كما تستوفي معيار الاستقلالية " ،وبالإضافة إلى التعريف ألسابق فقد تضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التعاريف المفصلة الاتية :

- **المؤسسة الصغيرة جدا** : هي مؤسسة التي تشغل أقل من 09 عمال وتحقق رقم أعمال اقل من 40 مليون دينار دج ،أو لا يتجاوز مجموع ميزانيتها السنوية 20 مليون دج.

- **المؤسسة الصغيرة** : تعرف المؤسسة على انها صغيرة اذا كانت تشغل ما بين 10 إلى 49 عامل ، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 400 مليون دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مائتي 200 مليون دج.

– المؤسسة المتوسطة : تعرف على انها تلك المؤسسة التى تشغل ما بين 50 إلى 250 عامل ،ويكون رقم أعمالها السنوي ما بين 400 مليون دينار و 04 مليار دج ،أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين 200 مليون دج و 01 مليار دج.

ويمكن الاشارة الى أن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وضح أنه إذا اختلف تصنيف مؤسسة في فئة معينة وفق عدد عمالها ،وفي فئة أخرى وفقا لرقم أعمالها أو مجموع حصيلتها ،تعطى الأولوية لمعيار رقم الأعمال أو مجموع الحصيلة السنوية في تصنيفها.

المادة 05 من القانون رقم17 –02 ،المؤرخ في 2017/01/10 ،المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد02 ،الصادر بتاريخ 2017/01/11 ،ص05.

ولغرض بحثنا الحالي سوف نعتمد على تعريف المشرع الجزائري الذي بين أيدينا للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الوارد في القانون رقم 17-02 مؤرخ في 10 جانفي سنة 2017 م المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و عليه فان تعريفنا للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة سيكون كالتالي:

تعتبر مؤسسة صغيرة أو متوسطة كل مؤسسة تستوفي الشروط التالية:

- تشغل من 1 إلى 250 شخص.
- رقم أعمالها السنوي أقل من 04 مليار دج أو أن إيراداتها السنوية اقل من 01 مليار دج.
- تستوفي معايير الاستقلالية، ونعني بمعايير الاستقلالية أن 25% من رأسمالها على الأكثر مملوك من قبل مؤسسة أو مؤسسات أخرى.

المبحث الثاني :خصائص و أشكال المؤسسة الصغيرة و المتوسطة:

المطلب الاول : خصائص المؤسسات الصغيرة:

تمتلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدداً من السمات الخاصة التي تميزها عن المؤسسات الكبيرة مما يجعلها تحظى بمكانة هامة لدى اغلب الحكومات و الهيئات الدولية و الباحثين ويمكن ان نميز نوعين من هذه الخصائص عامة و اخرى خاصة يمكن ان نجيزها على النحو التالي:

الفرع الاول :الخصائص العامة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

تتميز المؤسسات الصغيرة عن الكبيرة بعدة سمات تجعلها أكثر ملائمة في دفع عملية التنمية الاقتصادية أهمها ما يلي[1]:

- إن إنشائها لا يحتاج إلى رأس مال كبير مقارنة بالمؤسسات الكبيرة ،واحتياجاتها من خدمات البنية الأساسية قليلة كذلك احتياجاتها من العدد والأدوات ومستلزمات الإنتاج بسيطة نسبيا ،تكون بعضها يدوية.

[1] محمد محروس إسماعيل (1997) ،اقتصاديات الصناعة و التصنيع ،مؤسسة شباب الجامعة ،الاسكندرية ،مصر ،ص170

- غالبا ما تعتمد المؤسسات الصغيرة في إنتاجها بشكل أساسي علي الخامات المحلية والموارد الطبيعية المتاحة داخل المجتمع المحلي، وفي حالات الصناعة يمكن لها استخدام الخامات التالفة أو التي في حكم الفاقد من الصناعات الكبيرة.
- لا تحتاج المؤسسات الصغيرة بالضرورة (باستثناء البعض منها) إلى العمالة الماهرة المدربة تدريباً عالياً مما يجعلها قادرة علي استيعاب أعداد كبيرة من العمالة الزائدة أو الداخلة حديثاً إلى سوق العمل في المجتمع المحلي ،الأمر الذي يساعد على خلق كوادر فنية جديدة وتنمية مهارات قدامى العاملين في النشاط.
- غالبا ما تساهم المؤسسات الصغيرة خاصة في المناطق البعيدة في تحقيق نسبة من الاكتفاء الذاتي وإشباع الحاجات الضرورية للعديد من سكان هذه المناطق.
- تستوعب المؤسسات الصغيرة جزءاً كبيراً من أوقات فراغ العمال مما يزيد من إنتاجهم وبالتالي زيادة دخولهم.
- في المجال الصناعي يمكن أن تكون الصناعات الصغيرة اللبنة الأولى في قيام نهضة صناعية ضخمة من خلال قيام منشآتها بصناعة مكونات الصناعات الأخرى التي تكون بعد تجميعها منتج نهائي عالي الجودة وبسعر منافس.
- يؤدي نقص حجم القوى العاملة في المؤسسات الصغيرة إلى إمكانية تحقيق روح الفريق والأسرة العاملة الواحدة ونقص تكلفة العمل نسبيا. كما تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدرجة ملحوظة على العمالة غير الأجرية ،حيث يزاول صاحب المؤسسة العمل بنفسه مع الاستعانة بأفراد أسرته وبعض الأقارب ،ويبرز ذلك بوضوح في مجال نشاط المزارع الصغيرة وتجارة التجزئة والخدمات البسيطة المتنوعة ،كما يكثر الاعتماد على العمالة الموسمية والمؤقتة ،وكثيرا ما يجري تشغيل العمالة دون ارتباطات تعاقدية ملزمة للطرفين ودون الالتزام بإبلاغ المؤسسات الحكومية المعنية ،مثل مكاتب العمل ومؤسسة التأمينات الاجتماعية ،مما يكسب صاحب العمل حرية وسلطة مطلقة في التعيين والفصل ،وتزداد هذه السلطة كلما كان سوق العمل يعاني من ارتفاع كبير في طالبي العمل ،انتشار البطالة ،كما تقوي مالك المؤسسة في التوظيف في حالة عدم استقرار الأوضاع القانونية للعاملين ،مما يترتب عليه صعوبة الحصر الدقيق للعاملين فهذ القطاع[1].

[1] رياض بن جليلي (2010) ،تنافسية المنشآت الصغيرة والمتوسطة الخصائص والتحديات، مجلة جسر التنمية، العدد 93 ،المعهد العربي للتخطيط، الكويت ، ص06

- تتميز المؤسسات الصغيرة بعدم التعقيد التكنولوجي المستخدم بها وبساطة العمل فيها.
- وجود حوافز على العمل والابتكار والتجديد والتضحية والرغبة في تحقيق اسم تجاري وشهرة وأرباح وتحمل المخاطرة.
- القدرة على تغيير وتركيب القوى العاملة وسياسات الإنتاج والتسويق والتمويل ومواجهة التغيير بسرعة وبدون تردد بما يساعد على التغلب على العقبات في الحالة الاقتصادية.
- التجديد والابتكار وتميز السلعة أو الخدمة بسرعة حسب حساسيات ورغبات السوق وبمعدل قد ينافس نظيره في المؤسسات الكبيرة أحيانا.
- ارتفاع معدل دوران البضاعة والمبيعات وأرقام الأعمال حيث يمكن للمشروع الصغير التغلب على طول فترة الاسترداد لرأس المال المستثمر.
- نقص الروتين وقصر الدورة المحاسبية وارتفاع مستوى وفعالية الاتصال وسرعة الحصول على المعلومات اللازمة للعمل.

الفرع الثاني :الخصائص الخاصة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

تتميز منشآت الأعمال الصغيرة بعدد من السمات الإضافية الخاصة التي تميزها عن غيرها من المؤسسات الكبيرة خاصة في الدول النامية ومن أهمها[1]:

انخفاض مستويات معامل رأس المال: حيث تتخصص المؤسسات الصغيرة وعلى وجه الخصوص الصناعية منها ،في عدد محدود من القطاعات ،مما يسمح لها استخدام تكنولوجيا أقل كثافة في رأس المال ويؤدي هذا بدوره إلى انخفاض مستويات معامل (رأس المال/ العمل) نسبيا في المؤسسات الصناعية الصغيرة ،وهو ما يؤدي إلى زيادة قدرة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على استيعاب فائض العمالة ،كما أن استخدامها تكنولوجيا أقل تعقيدا أو أقل كثافة رأسمالية يقوم بتيسير عمليات التدريب على استخدامها ويؤدي إلى تخفيض نفقات وتكاليف الصيانة ومن ثم الإقلال من مشكلات الأعطال في هذه المؤسسات.

[1] محمد فتحي صقر (18-19 جانفي 2004) ،واقع المشروعات الصغيرة والمتوسطة ،ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي ،الإشكالية وآفاق التنمية ،القاهرة ،ص25-26.

لعلاقة بين الملكية والإدارة: تشير هذه الخاصية إلى أن المؤسسات الصغيرة تكون أكثر جاذبية لصغار المدخرين الذين لا يميلون إلى أنماط الاستثمار والتوظيف التي تحرمهم من الأشراف المباشر على استثماراتهم ،ومن هنا يمكن القول بأن إقامة المؤسسات الصناعية والخدمية الصغيرة تمثل نمطا للاستثمار أكثر اتفاقا مع تفضيلا بالنسبة للمستثمرين في الدول النامية.

أنماط الملكية: يرتبط انخفاض الحجم المطلق لرأس المال اللازم لإقامة وتشغيل المؤسسات الصغيرة بأشكال معينة لملكيته والتي تتمثل في الغالب في الملكية الفردية والعائلية أو في شركات الأشخاص وتساعد هذه الأنماط من الملكية على استقطاب وإبراز الخبرات والمهارات التنظيمية والإدارية في البيئة المحلية وتنميتها.

انخفاض القدرات الذاتية على التوسع والتطوير والتحديث: تنجم خاصية انخفاض القدرات الذاتية على التوسع والتطوير والتحديث عن الانخفاض في الطاقات الإنتاجية والقدرات التنظيمية والتمويلية للمنشآت الصغيرة ،وهو ما يلقي بأعباء كبيرة على عاتق الأجهزة المسئولة عن التنمية الاقتصادية ،وتتعاظم هذه المسئوليات باستمرار لاسيما مع ازدياد المتطلبات المالية والفنية للعمليات الصناعية مع التقدم الفني والتطور التكنولوجي.

انخفاض قدرات الحجم وأهمية الاستفادة من قدرات التجمع: تنخفض قدرات الحجم في المؤسسات الصغيرة بالمقارنة بالمؤسسات الكبيرة ،نتيجة انخفاض الطاقات الإنتاجية وحجم الإنتاج ،ويتطلب تعويض هذا الانخفاض ضرورة استفادة المؤسسات الصغيرة من نوع آخر من القدرات إلا وهو " قدرات التجمع".وهو ما يؤكد أفضلية إقامة المؤسسات الصناعية الصغيرة في مناطق تجمعات صناعية.

عدم إقبال رأس المال الأجنبي على الاستثمار في مجال المؤسسات الصغيرة: وذلك إما لعدم تفضيل الأجانب لطرق ومجالات المؤسسات الصغيرة ،وإما لعدم تفضيل أصحاب المؤسسات لهذه المشاركة نظرا للطبيعة العائلية لهذه المؤسسات ،كما يرجع ضعف مشاركة رأس المال الأجنبي في مجال المؤسسات الصغيرة إلى أسباب أخرى عديدة والتي من بينها:

- عدم نضج التنظيمات القانونية والمؤسسية لهذه المؤسسات.

- اقتصار معظمها على الأشكال العائلية للملكية والعمل.

- ارتفاع درجة المخاطرة نظرا لصغر حجم رأس المال.

- ضعف الروابط الخلفية والأمامية لمعظم هذه المؤسسات واتصافها بالطابع التقليدي.

- الميل إلى استخدام فنون إنتاجية محلية.

ارتفاع كثافة العمل:تعتمد المؤسسات الصغيرة على استخدام تقنيات بسيطة تعتمد على كثافة تشغيل عنصر العمل ومهارته ،خاصة في القطاع الصناعي ،لذلك يتم الربط بين التوسع في المؤسسات الصغيرة وترشيد فرص عمل بتكلفة مناسبة حيث يعتمد قطاع المؤسسات الصغيرة على العمالة كأحد أهم عناصر الإنتاج في هذه المؤسسات.

الاعتماد على شخص واحد لإدارتها: وهو ما يثير عدة مشاكل للمنشآت الصغيرة حيث أن هذا الشخص قد لا تكون لديه المهارات والكفاءات اللازمة لإدارة النشاط ،فمثلا قد لا يكون مدركا لأهمية تنظيم بيانات محاسبية وأنظمة الرقابة المالية وانشغاله بالعمليات اليومية للنشاط قد يمنعه من التخطيط للمستقبل ،وقد لا تتوافر لديه الدرجة العالية من التدريب الإداري والخبرة وبالتالي إدارته تكون شخصية لا منهجية بل قد تصل إلى الارتجالية بالإضافة إلى تداخل الذمم المالية أحياناً مابين المؤسسة ومالكها أو مديرها وهو ما يؤدي لصعوبة قياس وتحليل الكفاءة المالية للمنشأة.

المرونة في الادارة وبساطة الهيكل التنظيمي : يمكن تعريف المرونة بأنها القدرة على التكيف بسرعة مع التغيرات النوعية والكمية في البيئة ،فهي تحدد السرعة التي تمتلكها المؤسسة و في تعديل مسار عملها للاستفادة من الفرص الجديدة وتجنب المخاطر ،فالقدرة على التكيف مع الوضع الاقتصادي أمر أساسي بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. هذا يعني القول بأن الشركات الكبيرة تتميز بصلابة معينة في الهيكل غير مواتية للتكيف السريع مع التغيير ،فهي غالباً ما تكون معوقة ومشلولة بسبب هيكلها التنظيمي و العملياتي المعقد بالإضافة الى اتصالاتها المتعددة والمختلفة. بينما تتفاعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع اختلال التوازن الاقتصادي بطرق مختلفة اعتمادًا على الأوضاع الخاصة بها. ويمكن تبرير مرونة هذا النوع من المؤسسات نتيجة ان الموارد والأنشطة فيها هي اقل أقل تخصصًا مما هي عليه في المؤسسات الكبيرة ،ويكن لهذه الصفة (ضعف التخصص) يشمل ايضا المهام ،الوظائف ،الآلات والعنصر البشري الموجود بها ،وما هو معروف ايضا ان مالكي هذه المؤسسات في كثير من الاحيان يرفضون

تجاوز حجم معين من العمالة وإظهاره النفور من النمو ،من اجل تجنب صعوبة السيطرة اتخاذ القرار في مؤسساتهم ،وما يميز المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ايضا هو المستوى الثقافي لها ،حيث يقبل العمال تغيير مهامهم وأنشطتهم وفقًا للعوامل و الظروف المحيطة بهم ،وهذا ما يكسبها قوة تكاملية كبيرة ،والانضمام إلى تصميم هيكل تنظيمي مرن ،كما يعتبر الهيكل التنظيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أقل بيروقراطية عند مقارنته بالمؤسسة الكبيرة ،ففي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القرار الرئيسي يتخذ ويطبق من طرف المالك المسير لها ،وعلى هذا الأساس هناك سرعة في اتخاذ القرار،ففي اقتصاد ميزته التنافس الشديد المنافسة لا تقاس بحجم المؤسسة بل بسرعة اتخاذ القرارات وردت الفعل السريعة تجاه المستجدات ،وهذا ما يعطي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أفضلية تنافسية.

محدودية اسواق المؤسسة الصغيرة والمتوسطة :يتميز حجم السوق الخاص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمحدودية النسبية بشكل عام ،غير ان على الصعيد المحلي قرب هذه المؤسسات من عملائها و مموليها بالإضافة الى المعرفة الشخصية بهم مما يساعدها على التعرف على احتياجاهم ومتطلباتهم ونوعيتها وكذا اتجاهات تطورها في المستقبل ،وبالتالي سرعة الاستجابة لأي تغير في هذه الاحتياجات والمتطلبات ،عكس المؤسسات الكبيرة التي تقوم بالتعرف على رغبات واحتياجات عملائها عن طريق بحوث التسويق. ولأن السوق في تغيير مستمر،يكون لزاما على المؤسسات الكبيرة تكثيف جهود بحوثها التسويقية ،وهذا أمر مكلف للغاية ،مما يجعل المؤسسات الكبيرة تقوم هذه العملية على فترات متباعدة ،الأمر الذي يفقد ولو نسبيا قدرة هذه المؤسسات على متابعة التطورات التي تحدث على رغبات و متطلبات الزبائن[1].

اما على الصعيد الدولي هذا القطاع يعرف صعوبة في ايجاد منافذ لدخول الاسواق العالمية نتيجة المنافسة التي يعرفها هذا القطاع باعتباره قطاع يتسم بدخول و خروج المؤسسات منه ،اضافة الى كترة المؤسسات به ،زيادة على هذا فحصة السوق الدولية هي محتكرة جلها من قبل الشركات الكبرى نتيجة قدرتها التنظيمية وقوتها الانتاجية والخدماتية التي تقدمها ،فضلا عن المزايا الحمائية التي تتمتع بها هذه المؤسسات من قبل الحكومات والنظم السياسية ،لا تؤدي وجود المؤسسات الصغيرة دائماً إلى

[1] سمير بوعلام (1993) ،ادارة المشروعات الصغيرة ،مطبعة جامعة القاهرة للتعليم المفتوح ،القاهرة ،ص21.

خلق منافسة ومواجهة مع المؤسسات الكبيرة ،بل تعتبر المؤسسات الصغيرة في كثير من الأحيان مشروعات مغذية تعتمد عليها المؤسسات الكبيرة ،وقد يكون التكامل والتعاون بينهما هام وضروري وارتباط النوعين وحاجتهما لبعض أمر أساسي[1].

غير ان مع تزايد ظاهرة العولمة والتطور التكنولوجي الحاصل في جميع المجالات ،لا يمكن انكار قدرة التدويل التي أظهرتها الشركات الصغيرة والمتوسطة ،والتي يُنظر إليها منذ فترة طويلة على أنها شركة تعمل فقط في السوق الإقليمية أو الوطنية ،يُنظر إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة على نطاق واسع اليوم في السوق الدولية والعالمية ،وقد قدمت عدة تفسيرات فيما يخص التحول الحاصل في هذه النظرة على إنه امتداد طبيعي لمبدأ التخصص المنحصر الذي يقدم ميزة تنافسية معينة[2] ،ثمرة الرؤية التي طورها رئيس المدير – المسير (dirigeant –manager) للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة ، اضافة بعض الفرص التي يتيحها انفتاح الاسوق بشكل عام الأسواق حول العالم وإنشاء مناطق التبادل الحر .

المطلب الثاني: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تنقسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى عدة أنواع ،تختلف أشكالها باختلاف المعايير المعتمدة في تصنيفها ،حيث تصنف وفق هذه المعايير كمايلي :

الفرع الاول : تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس أسلوب تنظيم العمل:

ترتب وحدات الإنتاج على أساس أسلوب تنظيم العمل ،بحيث نفرق بين نوعين من المؤسسات ،المؤسسات المصنعة(La petite industrie usinière) و المؤسسات غير المصنعة (La petite industrie non usinière) و بالعودة إلي الجدول اسفله الذي يرتب وحدات الإنتاج حسب تنظيم العمل نقف عند مختلف أشكال المؤسسات التي يجمعها كل من الصنفين المذكورين ،بحيث نميز بين مجموعة المؤسسات التابعة للفئات 1،2،3 وهي مؤسسات

[1] ليث عبد الله القهيوي (2005) ، بلال محمود الوادي، المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية، دار الحامد للنشر والتوزيع ،عمان، الأردن ،ص 21

[2] Saporta (1997) stratégie des petites et moyennes entreprises »in encyclopédie de gestion , tome3, p, 3105,3128.

غير مصنعة والفئات 6،7،8 وهي المؤسسات المصنعة بينما الفئتين 4،5 يدمجان من الناحية العملية مع فئة المؤسسات غير المصنعة .

لجدول رقم (01–06) تصنيف المؤسسات حسب أسلوب تنظيم العمل

نظام المصنع			النظام الصناعي		النظام الحرفي		الإنتاج العائلي
			الورشة	المنزلي			
مصنع كبير	مصنع متوسط	مصنع صغير	ورشة شبه مستقلة	عمل صناعي في المنزل	ورشات حرفية	عمل في المنزل	الإنتاج المخصص للاستهلاك الذاتي
8	7	6	5	4	3	2	1

Source : E.STALEY & R. MORSE: La petite industrie moderne et le développement, Tome 1, P. 23.

اولا : المؤسسات غير المصنعة :

تجمع المؤسسات غير المصنعة بين نظام الإنتاج العائلي والنظام الحرفي ،المشار إليها في الجدول رقم (01-07) الفئات 1-2-3 ،إذ يعتبر الإنتاج العائلي الموجه للاستهلاك الذاتي أقدم شكل من حيث تنظيم العمل ،ومع ذلك يبقي يحتفظ بأهميته حتى في الاقتصاديات الحديثة ،أما الإنتاج الحرفي الذي ينشطه الحرفي بصفة انفرادية أو بإشراك عدد من المساعدين يبقي دائما نشاط يدوي يصنع بموجبه سلعا ومنتجات حسب احتياجات الزبائن.

نميز في نطاق الإنتاج الحرفي بين كل من الإنتاج المنزلي الذي يتخذ المنزل كمكان للعمل، والإنتاج في الورشات عندما ينتقل الحرفي إلي مكان خارج المنزل.

ثانيا : المؤسسات المصنعة:

يجمع صنف المؤسسات المصنعة كل من المصانع الصغيرة والمتوسطة والمصانع الكبيرة ،وهو يتميز عن صنف المؤسسات غير المصنعة من حيث تقسيم العمل و تعقيد العمليات الإنتاجية واستخدام الأساليب الحديثة في التسيير وأيضا من حيث طبيعة السلع المنتجة واتساع أسواقها.

يتوسط المؤسسات غير المصنعة والمؤسسات المصنعة نظام المؤسسات المنزلية أو الورشات المتفرقة ،الذي يعتبر مرحلة سابقة (تمهيدية) نحو نظام المصنع ،ومع ذلك يحتل مكانة كبيرة في اقتصاد البلدان النامية ،وحتى في بعض البلدان المصنعة ،مثل اليابان نظرا لأسلوب الإنتاج المتميز عن التنظيمات الأخرى حيث لا يتعلق الأمر بصنع منتج تام ،بل يقتصر على تنفيذ عملية أو بعض العمليات المعينة ليتم إتمامها في مصنع أخر و هو النشاط الذي عرف تطورا كبيرا في بعض البلدان المصنعة ،كاليابان والولايات المتحدة الأمريكية وإيطاليا ،تحت تسمية المعالجة الجانبية أو المقاولة الباطنية.

الفرع الثاني : تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب طبيعة المنتجات :تصنف المؤسسات على أساس طبيعة المنتجات إلى الفئات التالية:

اولا : مؤسسات إنتاج السلع الاستهلاكية :وهي تلك المؤسسات التي يرتكز نشاطها على إنتاج موجهة للاستهلاك النهائي مثل :المنتجات الغذائية ،تحويل المنتجات الفلاحية ،منتجات الجلود و الأحذية والنسيج و الورق و منتجات الخشب ومشتقاته ...الخ

ثانيا : مؤسسات إنتاج السلع الوسيطة : ونخص بالذكر هنا المؤسسات التي تنتج سلعا او منتجات تستخدم في انتاج منتوج اخر يجمع هذا النوع كل من المؤسسات ص،م المختصة في :تحويل المعادن ،المؤسسات الميكانيكية و الكهربائية ،الصناعة الكيماوية والبلاستيك ...الخ

ثالثا : مؤسسات إنتاج سلع التجهيز: تتميز صناعة سلع التجهيز عن المؤسسات السابقة ،أنها تتطلب بالإضافة إلى المعدات والأدوات لتنفيذ إنتاجها إلى تكنولوجية مركبة ،فهي بذلك صناعة ذات كثافة رأس المال أكبر ،الأمر الذي لا ينطبق وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لهذا نرى أن مجال تدخل هذه المؤسسات يكون ضيق ،بحيث يشمل بعض الفروع البسيطة فقط ،كإنتاج وتركيب بعض المعدات البسيطة ويكون ذلك خاصة في البلدان المصنعة ،أما في البلدان النامية فيقتصر نشاطها على تصليح الآلات والمعدات خاصة وسائل النقل (السيارات ألآت الشحن والآلات الفلاحية) وأيضا تجميع بعض السلع انطلاقا من قطع الغيار المستورد.

الفرع الثالث : تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الشكل القانوني:

إن الشكل القانوني للمؤسسات يتفق وطبيعة النظام السياسي السائد ،ففي الأنظمة الليبرالية تسود أشكال الملكية الخاصة ،بينما في الأنظمة الاقتصادية الموجّهة يكون تدخل الدولة كبيرا ،تسود أشكال الملكية العامة والتعاونية مع وجود أشكال فردية في نطاق محدود في بعض الأنشطة كالزراعة والخدمات.

اولا : التعاونيات : تعّد الجمعيات التعاونية من المشاريع الاختيارية التي تؤسس من قبل مجموعة من العناصر البشرية ،بهدف تأمين احتياجات الأعضاء من سلع وخدمات ضرورية بأقل تكلفة ممكنة.

ثانيا : المؤسسات العامة: هي المؤسسات التابعة للقطاع العام ،تمتاز بإمكانيات مادية ومالية كبيرة ،وتستفيد من مجموعة من التسهيلات القانونية والإدارية والإعفاءات المختلفة ،كذلك يوجد جهاز للرقابة يتمثل في الوصاية.

ثالثا : المؤسسات الخاصة:هي مؤسسات تخضع للقانون الخاص ،ويمكن إدراجها إجمالا ضمن صنفين: المؤسسات الفردية والشركات.

- **المؤسسات الفردية** :وهي المؤسسات التي تعود ملكيتها بالدرجة الأولى لشخص واحد يشرف على جميع الأعمال الإدارية والفنية ،ومطالب بتوفير الأموال الضرورية لممارسة النشاط ،كما أنّه مسئول عن مختلف القرارات المتعلقة بالنشاط ،ومن أمثلة ذلك نجد المعامل الحرفية ،ورشات الصيانة ،استوديوهات التصوير والمتاجر،وتمتاز هذه المؤسسات بإجراءات تأسيس بسيطة ،إجراءات الرقابة تكون فقط بفرض الضريبة على الأرباح ،الحرية في اتخاذ القرارات والمرونة في ممارسة النشاطات الإدارية والفنية ،ومن سلبيات هذه المؤسسات هو أن بقاء هذه المؤسسات مرتبط بحياة الشخص،وعدم تمكن الفرد من الإلمام بجميع النواحي الإدارية الفنية والإنتاجية ،أيضا فرص الترقية داخل المؤسسة محدودة ،عدم استفادة المؤسسة من مزايا التخصص ،وبالرغم من ذلك فإنّ المؤسسات الفردية تظّل النموذج الأمثل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- **مؤسسات الشركات** : الشركة عقد بمقتضاه يلتزم شخصان أو أكثر بأن يساهم كل منهم بمشروع مالي ،بتقديم حصة من مال أو عمل ،على أنّ يقتسموا ما قد ينشأ عن هذا المشروع من ربح أو خسارة طبقا للمادة 416 من

القانون المدني الجزائري ،وقد وضع المشرّع شروط موضوعية عامة وهي الرضا ،الأهلية ،المحل والسبب ،أما الشروط الموضوعية الخاصة فتشمل في تعدّد الشركاء ،تقسيم الحصص والنّية في المشاركة ،وتنقسم مؤسسات الشركات إلى ثلاثة أنواع وهي :

شركات الأشخاص: هذا النوع من الشركات يقوم على أساس الاعتبار الشخصي والثقة المتبادلة بين الأطراف المشاركة ،ممّا يكون له الأثر الايجابي على نشاط المؤسسة.

شركة ذات مسؤوليّة المحدودة: يقوم عدد من المستثمرين على تنشيط المشاريع الصغيرة والمتوسطة على شكل شركات ذات مسؤولية محدودة للتخلص من عيوب شركات التضامن ،وتتميز هذه الشركات بما يلي :

- مسؤولية الشريك محصورة بحدود مساهمته في رأس مال الشركة.
- يوزع رأس مال الشركة إلى حصص متساوية ،ويمكن للشريك شراء حصة أو أكثركما يمكن بيع حصته لغير الشركاء.
- لا يقبل في عداد الشركاء إلا الأشخاص الطبيعيين.
- تكون الإدارة فيها من طرف شريك أو أكثر أو من طرف شخص خارجي لهم.

وقد اختلفت الآراء في تحديد صنف هذه الشركات ،فمنهم من أدرجها ضمن شركات الأشخاص وآخرون يرون أنها من نوع شركات الأموال وهذا راجع لوجود شبه بينها وبين كلا من شركات الأشخاص وشركات الأموال.

شركات الأموال: وتتضمن شركات المساهمة ،حيث يقسم رأس مال شركة المساهمة إلى حصص متساوية تسمى بالأسهم تطرح في الأسواق العملية للاكتتاب ،بما يمكن تداولها في بورصة الأوراق المالية دون الرجوع إلى الشركة وموافقة المساهمين ،وللسهم قيمتين ،قيمة اسمية والمدونة على السهم وقيمة حقيقية أو سوقية تتوقف على مدى نجاح الشركة في نشاطها ،ويتحصل صاحب السهم على أرباح توزع بصفة دورية على المساهمين.

ومن بين مزايا هذه المؤسسات :

- تمتاز بقدرة عالية على استقطاب رؤوس أموال ضخمة وتوظيفها في تطوير منتجاتها.
- تمتاز بقدرة عالية وكبيرة على مبدأ التخصص للاستفادة من مزايا تقسيم العمل.

- تتحدد المسؤولية بقدر المساهمة في رأس مال الشركة وللمساهم الحرية في شراء وبيع هذه الأسهم.

- تملك شخصية اعتبارية مستقلة عن الشركاء.

ومن عيوبها :

- تأخذ عملية الاكتتاب فترة طويلة ،وتتحمل المؤسسة أعباء مالية كبيرة.

- تتميز بإجراءات تأسيس جد معقدة.

- صعوبة الاحتفاظ بسرية المعلومات لتعدد الأطراف في المؤسسة.

الفرع الرابع: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المقاولة: Les PME Sous – traitantes

تعتبر المقاولة الباطنية من أهم أشكال التعاون الصناعي الذي يميز المؤسسات الصناعية الحديثة ،وهو بشكل عام نوع من الترابط الهيكلي والخلفي بين مؤسسة رئيسية ،تكون في أغلب الحالات مؤسسات كبيرة ،ومؤسسات أخرى مقاولة (**Sous–traitantes**) تتميز بحجمها الصغير الذي يمنحها دينامكية وقدرة على التكيف وشروط التعاون ،وتتجسد عمليا مسألة التعاون والتكافل بين الصناعة.ص.م و المؤسسات الكبيرة إما بصورة مباشرة عن طريق التعاون المباشر أو بصورة غير مباشرة عن طريق تقسيم السوق

اولا : التعاون والتكامل المباشر: يتحقق التكافل والتعاون المباشر بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة والمؤسسات الكبيرة عن طريق العلاقة التي تجمع المصانع المنتجة التي يكون إنتاج أحدها وسيطا لإنتاج آخر ،وغالبا ما تكون المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي التي تعمل على تلبية حاجيات المؤسسات الكبيرة من المنتجات والمكونات والخدمات المتفق عليها ويكون ذلك:

- إما أن يتعاقد المصنع الصغير مع مصنع واحد كبير ويرتبط معه بكامل إنتاجه.

- إما أن يتعاقد المصنع الصغير بحرية كاملة مع أكثر من مصنع كبير.

إن هذا الشكل من التعاون لا يكون وسيلة لخلق مناصب شغل كثيرة فحسب ،بل كذلك لتنمية الصناعة ،تتمكن فيه المؤسسات الصغيرة من حل مشاكل التسويق وكسب فرص جديدة لتطورها و نموها.

ثانيا: التعاون والتكامل غير المباشر: يؤدي هذا النوع من التكامل إلى دعم نظام تقسيم العمل والتخصص ،حيث يتيح فرص أمام المؤسسات الصغيرة لتتخصص في إنتاج معين في حدود إمكانياتها الإدارية والفنية ،وفي تلك النشاطات التي لا تدخلها المؤسسات الكبيرة. وهي تتجنب منافسة هذه الأخيرة مع تكاثرها إلى جانبها. غير أن المؤسسات الصغيرة تجد نفسها عند هذه العملية مقتصرة من جهة على أقسام السوق التي تتميز بنوعية أدنى وأسعار منخفضة نسبيا ،ومنتجات أو خدمات كثيفة العمل ،مع بقائها من جهة أخرى خاضعة ولو بصورة مباشرة إلى المؤسسات الأخرى.

ثالثا :أشكال المقاولة الباطنية :

تأخذ الصناعة الصغيرة والمتوسطة المقاولة أشكال عديدة من المقاولة الباطنية حددها SALLEZ .A .في ثلاثة أشكال أساسها هي [1]:

تنفيذ الأشغال : يتمثل هذا النوع في إقدام المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المقاولة ،على تنفيذ أشغال معينة لصالح جهة أخرى ،وذلك في وقت عمل محدد مسبقا.

الإنتاج : تقوم المؤسسات الصناعية في هذا الشكل من المقاولة الباطنية بإنتاج وصناعة قطع الغيار ،و المكونات ،وبعض الأدوات... حسب الخصائص والمواصفات المتفق عليها مع الجهة المستفيدة من هذه العملية.

تقديم الخدمات : تقدم المؤسسات ص.م العديد من الخدمات في شكل تعاون مع الغير،حيث تقوم بالتكوين والبحث والدراسة والاستشارة الفنية والاقتصادية.

وقد تتحقق هذه الأشكال استنادا لطبيعة العلاقات التي تربط المؤسسات المقاولة بالمؤسسات المستفيدة من نشاط المقاولة الباطنية. وفي هذا الصدد نميز بين[2]:

[1] Sallez.A , (1979) Polarisation et sous-traitance , conditions du développement régional ,éd Eyrolles ,Paris ,p 42.

[2] Chatain.J , (1975) Petites et moyennes entreprises l'heure du choix , éd sociales Paris , p106-107

المقاولة الباطنية (de capacité) : يسمح فيها للمؤسسات الكبيرة بمواجهة الطلب المتزايد ،عن طريق الاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تلبية جزء منه في فترات معينة فقط (حسب ظروف السوق) .

المقاولة المتخصصة (de spécialité) : يكون هذا النشاط مستقلا عن ظروف السوق ،عادة ما تلجأ المؤسسات الكبيرة إلى مؤسسات متخصصة لتنفيذ أشغال وإنجاز أعمال يصعب عليها تحقيقها داخليا.

عموما تصبح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقاولة من الباطن وذلك للتغلب على المشاكل التي تعترضها في مجال التسويق ،أما المؤسسات الكبيرة فإنها تلجأ إلى المؤسسات المقاولة للأسباب التالية :

- توفير كل من رأس المال وقوة العمل.
- الاستفادة من الأجور المنخفضة في المؤسسات الصغيرة.
- الاستفادة من التكنولوجيات المتخصصة التي قد تتمتع بها الصناعة الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الثالث: المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ومكانتها في التنمية الاقتصادية ومعوقات تطورها:

ظلت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محور اهتمام رجال الفكر والاقتصاد ،وواضعي السياسات منذ القرن السابع عشر ،حيث تستمد أفكارهم من نظرية المنظمين أو كما يطلق عليه البعض بالمذهب المنظمي الذي تداوله الفكر الاقتصادي منذ الكانتيليون وعمل شومبيتر على تطويره ،لينتشر من جديد في الدول المتقدمة باعتماده كأساس نظري لتطوير المؤسسة الصغيرة ،ويأتي على رأس هذه الدول الولايات المتحدة الأمريكية حيث أضحت المؤسسة الصغيرة فيها تعتبر النجاة بعد عصر الصناعة ،وقد لخص ذلك شوماخر في كتابه **الصغير جميل**، Small is Beautiful.

لقد اثبت قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوسعه في مختلف الدول المتقدمة و النامية التي بنت نظامها الاقتصادي على الحرية الاقتصادية ،أن هناك انتشار صريح للفكر الاقتصادي الليبرالي القائم على المنافسة الحرة والدور الكبير الذي يلعبه القطاع الخاص أو ما يعرف بثورة المنظمين (Entrepreneurs).

ومع عقد السبعينات تأكدت أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث أبدت المؤسسات الحكومية والمنظمات الدولية اهتماما كبيرا بالدور الذي يمكن أن تلعبه هذه المؤسسات في تدعيم اقتصاديات الدول المتقدمة والنامية معا ،والمساهمة في مواجهة مشاكلها حتى مع التحولات الاقتصادية العالمية الحالية .

غير ان رغم الوعي المتزايد بالدور الريادي الذي تتميز به هاته المؤسسات الاانها تعاني من مشاكل كثيرة ومتعددة متداخلة فيما بينها وتختلف من دولة الى اخرى ، ومن قطاع لأخر وذلك نتيجة اختلاف السياسة العامة للدول و الظروف المحيطة بها.

المطلب الاول : الابعاد الفكرية والنظرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يعتبر الحجم الصغير الذي تتميز به المؤسسة الصغيرة والمتوسطة من بين نقاط قوتها واكتسابها اهمية بالغة في جل الاقتصاديات العالمية ،اذ يسمح لها من تحقيق مزايا في فترات الأزمات ،فبموازاة ضعف التراكم في المؤسسات الكبيرة ،وتفشي ظاهرة البطالة في اقتصاد منكمش ،تلعب المؤسسات الصغيرة في مثل هذه الأزمات دور المنظم ،ومصحح الاختلال المسجل ،فبفضل العلاقات المكثفة بين المؤسسات الكبيرة من جهة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة أخرى تتمكن هذه الأخيرة من إعادة توزيع الفائض المحقق على مستواها نحو المؤسسات الكبيرة ،مؤدية إلى تثمين أكبر لرأس المال فيها ،وبانتشارها الأفقي على مستوى الجهوي والعمودي على فروع النشاط الاقتصادي سيؤدي ذلك إلى الرفع من الطلب على العمل ومنه تحقيق تثمين أفضل له.

ففي الدول المتقدمة نجد ان قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعبر عن انظمة اقتصادية مبنية على اساس الحرية الاقتصادية ،و المنافسة الحرة وهذا ما يعطي نظرة عن تشبع هذه الانظمة بالأفكار الليبرالية القائمة على المنافسة و السوق ،كما القطاع الخاص يلعب دور كبير فيها ،حيث أضحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي المحرك الأساسي للنشاط الاقتصادي فيها.

أما ما يميز الدول النامية ،هو أنها قد أدركت ما للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهمية ودور كفيلين بتصحيح الاختلالات المسجلة على مستوى النشاط الاقتصادي ،بمساهمتها الفعلية في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية المنشودة فيها ،قد عملت هذه الدول في الرفع من مجال تدخلها المباشر في إيجاد السبل والأدوات الكفيلة بإعطاء دفع لهذه المؤسسات.

الفرع الاول : نظرية المنظم والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يعتمد مختلف الباحثين المهتمين بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بناء أفكارهم حول هذه المؤسسات على نظرية المنظمين أو كما يطلق عليه البعض بالمذهب المنظمي ،الذي بدأ ينتشر في عدد كبير من الدول المتقدمة والنامية ،إذ يعتبره البعض أنه طريق النجاة في اقتصاد ما بعد عصر الصناعة[1]. وهو يشكل مجالا رحبا لتنمية المنظمين Entrepreneurs لما لهم من القدرة على إنتاج الربح ،وهم لا يهتمون في ذلك بالأشخاص ذاتهم بقدر ما تهمهم الخصائص التي تميزهم عن غيرهم وأثار تصرفاتهم في الحركية الاقتصادية .

فعلى الرغم من أن مفهوم المنظم متداول في الفكر الاقتصادي منذ القرن 17 منذ كانتيلون Cantillon (1680-1734) وجب ساي ، SAY (1767- 1832) وشيسون Chesson (1836- 1910)[2] إلا أن الذي أعطاه دورا أساسيا في التنمية الاقتصادية هو شومبيتر في نظريته للتنمية الاقتصادية ،حيث يرى أن المنظم هو مجدد ،صاحب الابتكارات والاكتشافات العلمية والتقنية يسهم عن طريق الربط بين مختلف الطاقات والإمكانات في ابتكار أساليب اقتصادية لإنتاج السلع المعروفة أو ابتكار سلع لم تكن معروفة سابقا أو اكتشاف أسواق جديدة لم تكن موجودة لتصريف السلع ،أو إدخال منشآت أو تنظيمات جديدة للاستفادة من الاكتشافات العلمية والمبتكرات في عملية التنمية الاقتصادية[3].

---

[1] عبد السلام محمد أبوقحف (2003) ،مقدمة في الأعمال، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية 2003. ص 191

[2] VERSTRAETE. T(1999) ,Entrepreneuriat , connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes, éd.l'Harmattan France ,P.83

[3] حسن عبد القادر صالح (2002) ،الوجه الجغرافي للتنمية الوطنية والإقليمية، دراسة تطبيقية على الوطن العربي، دار وائل، عمان ،ص 35-36

فالمنظم حسب شومبيتر ليس بالضرورة مالك لرأس المال ،فهو يختلف عن الرأسمالي من حيث كون هذا الأخير يسلف المال ليحصل على الفوائد ،بينما يقوم المنظم بتوظيف تلك الأموال. وحسب بعض الكتاب فإن المنظم يتعدى هدف تحقيق الربح من وراء اقدامه على توظيف أمواله ،إلى تحقيق ذاته ووجوده[1].

يرتبط مفهوم المنظم أيضا ،بمفهوم المقاول الذي يقوم بإنشاء مؤسسة جديدة ،بهدف تحقيق التغيير ،التجديد ،والفعل.كما يرتبط مفهوم المؤسسة بنظام اقتصادي محدد ألا وهو النظام الرأسمالي. فرغم أن المبادرة الفردية كانت موجودة منذ القدم ،إلا أن ظهور المؤسسة كتعبير عن هذه المبادرة وكأساس لتنظيم قوى الإنتاج ،ترجع إلى القرن السابع عشر،فهي إذن مرتبطة بالنظام الرأسمالي. وتظهر فكرة المنظم مرتبطة عضويا بالمؤسسة الخاصة التي تبحث عن الربح ،ولتحقيق التنمية المنشودة يتطلب الأمر وجود عدد كبير من المنظمين وانتشار عقلية المؤسسة في المجتمع ،ولا يتحقق ذلك في اقتصاد أي دولة إلا إذا احتلت المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مكانة كبيرة في النشاط الاقتصادي.

وقد أخذ المذهب المنظمي ينتشر في الكثير من الدول المتقدمة والنامية فيعتبره البعض انه بمثابة النجاة من اقتصاد ما بعد الصناعة، خاصة وانه عرف توسعا حتى مع وجود أسوأ ركود شهده العالم منذ الثلاثينيات وطبقا لما نادى به **ريتشارد لوف** Richard Louv في كتابه أمريكا (America II2) " ***أداة تنمية أمريكا 2 هي المؤسسة الصغيرة التي تتزود بروح المذهب المنظمي المجدد الذي يعتبر طرق نجاة في اقتصاد ما بعد عصر الصناعة*** " وقد لخص لوف الأسباب التي تدعو إلى تبني أو تواجد هذا المذهب الجديد في الولايات المتحدة الأمريكية على النحو التالي [2]:

- يتلاءم المذهب مع الابتعاد عن اقتصاد التصنيع إلى الاقتصاد الخدمي واقتصاد المعلومات.
- إن مركزية السكان تحفز النزعة الجديدة ،وهي كذلك نتيجة لها في نفس الوقت.

[1] VERSTRAETE. T op- cit P77.

[2] عبد السلام محمد أبوقحف ،مقدمة في الأعمال، مرجع سبق ذكره. ص192.

– إن الابتعاد عن نظم الإنتاج الكبير ،والتحول إلى الخدمات الفردية للسلع والخدمات اتجاه من شأنه أن يحفز هذا المذهب. فالأموال التي تنفق الآن على سلع الإنتاج الكبير من المرجح أن تتجه نحو الحرف التخصصية ذات الطابع الشخصي للصناعات العائلية .

– إن العائلة التي يكتسب فيها الزوجان أجرين تؤثر أيضا في تشجيع الاتجاه نحو المذهب المنظمي. ففي الأسر ذات الدخل المزدوج يكون الاحتمال أكبر أن يخاطر أحد الزوجين بإقامة مشروع جديد.

– إن هذه النزعة هي صمام الأمان في مجتمع فيه وجود المدير الوسط نتيجة لتكنولوجيا الكومبيوتر الجديدة ،حيث لا يوجد مجال كاف للصغار من أصحاب التطلعات الذين يأملون في أن يكون من طبقة التنفيذيين .

– إن أيسر طريقة ليكون المرء منظما هي أن يؤدي العمل بنجاح في المنزل.

الفرع الثاني : الأسس و الافكار الاقتصادية حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

يمكننا أن نربط نظرية المنظم التي أتى بها شومبيتر بثلاثة تيارات فكرية يمكن أن تكون إطارا مرجعيا للدراسة النظرية حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

اولا: التيار الأول: ويمكن أن نرجعه إلى **(هال سبنسر)** ،حيث أسقط نظرية التطور والانتقاء على النظم الاقتصادية والاجتماعية ،وذلك باعتماد مفهوم البقاء للأكثر قدرة على التكيف ،وهو في المجال الاقتصادي فإن السوق وقوانينها هي مكان المعركة ،ففيها يتم الالتقاء بين الأقوياء والضعفاء ،فالأفراد الذين لهم القدرة على التكيف مع ظروف السوق ،يصلون إلى الثروات ويضمنون استمرار جنسهم ،وفي نفس الوقت ينسحب الأفراد الأقل تكيفا ،ومنه فالنجاح والفشل يتوقفان على قدرات كل واحد ،وعليه يتحمل نتيجة عمله ،فمن ينجح يرجع ذلك إلى قدرته على التكيف ومن يفشل لا يلوم إلا نفسه. كما أن إعانة الفاشلين هي إعاقة لعمل القوانين الطبيعية على المستوى الاجتماعي مما يؤدي إلى القضاء على محفزات التطور ،لأنها تسمح بإعادة إنتاج العناصر الأقل كفاءة في المجتمع. وعندما تتجسد القوانين الطبيعية في الواقع سيتحرك أفراد مسئولون عن أنفسهم ومصيرهم ،وفي كل المجالات سوف تبرز نخبة تبين الطريق الواجب إتباعه ،فهذه النخبة هي محرك التطور الاجتماعي ورائداته ،وهي : " ***إنها مجموعة المنظمين الذين يحركهم الربح بجمعهم لوسائل العمل والكفاءات وتحمل المخاطر،لذلك وحتى تستطيع هذه الفئة أن تكمل***

مهمتها يجب على المجتمع أو الأنظمة الاقتصادية أن تقبل داخلها قانون الاختلاف الطبيعي وتثمنه ،من خلال وضع القواعد والمحفزات المناسبة لذلك ".

ثانيا : التيار الثاني : لصاحبه ف.ا. شوماخير الذي وقف في كتابه **الصغير جميل**، Small is Beautiful في عام 1973 إلى جانب المشروع الصغير كمؤسسة منفردة وليس مجرد نسخة من المشرروع الكبير[1].وقد لخص شوماخير وجهة نظره بخصوص المؤسسات الصغيرة أو منشأة أو الأعمال الصغيرة في الآتي[2] :

– إن الملكية الخاصة في المؤسسة الصغيرة مسألة طبيعية ومثمرة وعادلة.

– إن الملكية الخاصة في المشروع المتوسط تكون قد أصبحت فعلا إلى حد كبير غير لازمة من الناحية الوظيفية.

– إن الملكية الخاصة في المشروع الكبير تصبح قصة خيالية هدفها تمكين أصحاب المؤسسات الذين لا يؤدون أي وظيفة من أ يعيشوا بصورة طفيلية على عمل الآخرين.

يؤكد شوماخير ،على الدور الذي يمكن أن تلعبه المؤسسات الصغيرة في إحداث مناصب العمل ،مهما كانت طبيعتها أو مردوديتها أو أجرتها ،ذلك أن العمل يخلق الاطمئنان ويعطي قيمة الإنسان ،ويؤدي في نفس الوقت إلى أحداث ظروف قادرة على توليد النمو الذي بدوره يساهم في القضاء على الأفكار غير المنتجة وتكوين أفكار جديدة. والمؤسسة التي يتكلم عنها شوماخر هي:" ***المؤسسة ذات الحجم الإنساني، التي تتحدد أبعادها في، الحجم، التكنولوجيات، الموقع***".

الحجم : إن المؤسسة صغيرة الحجم هي المؤسسة التي تسمح للإنسان من تحقيق ذاته وهي الأفكار التي نادى بها شومبيتر في نظريته للمنظم.

[1] Galen Spencer Hull (1987) La petite entreprise à l'ordre du jour .éd, l'Harmattan , paris ,p18.

[2] عبد السلام محمود أبو قحف ،مقدمة في الأعمال، مرجع سبق ذكره، ص 192-193.

التكنولوجيا : يعتبر شوماخير أن التكنولوجيا الحالية غير إنسانية لأنها تسلب للإنسان طاقته الإبداعية ،ومع ذلك هناك ضرورة استعمال التكنولوجيا المعاصرة في المؤسسات الكبيرة ،أما ما يناسب المؤسسات الصغيرة هي التكنولوجية الوسيطة وهي حل للمشاكل المتولدة من بنيات الإنتاج الكبير وتكون ملائمة في مناطق إقامتهم.

– الموقع : إن هذه المؤسسة الصغيرة والتي تستعمل التقنيات البسيطة نسبيا يسهل توطنها في المناطق الداخلية ،وبالتالي تسمح للأفراد أن يجدوا عمل في مناطق إقامتهم.

لقد كان شوماخير أحد الذين أحدثوا تحولا كبيرا في الأفكار الاقتصادية في الولاية المتحدة الأمريكية خلال السبعينات ،حيث تم تبني أفكاره الواردة في كتابه *" الصغير جميل"* وقد ظهر ذلك جليا في الثمانيات حيث ظهرت كتابات عديدة منها **البحث عن التفوق** In Searech of Excellence لـ **بترز وترمان** Peters & Waterman التي أبرزت الاتجاه إلى المهن الحرة ،وتحمل المخاطرة ،وأظهرت برامج خاصة عن الدراسات ذات الطابع المنظمي ،ودورات للتنفيذيين في مجال الأعمال لكي تحشد مهاراتهم فيه. وقد كان التأثير واضحا حتى على مستوى مقرري السياسة العامة للبلاد ،ففي خطابه الذي دافع فيه عن إصلاحات الإدارة الضريبية نادى الرئيس **رونالد ريجان** رئيس الولايات المتحدة الأمريكية السابق بأن ذلك هو عصر المنظم ،واعتبر الأعمال الصغيرة هي الوسيلة الإصلاح الاقتصادي[1] .

ثالثا : التيار الثالث : يستمد هذا التيار أفكاره من أفكار مدرسة شيكاغو التي يتزعمها فريدمان عند تطرقه إلى ثلاثة عناصر:

اختيار الرجل الاقتصادي : تنبي فكرة اختيار الرجل المناسب على تحقيق أقصى المنافع المتجسدة في الأرباح المحققة في الميدان الاقتصادي ،فهي التي تدفع إلى المخاطرة والابتكار الذي يقوم به المنظمون به .ويصبح الربح بذلك مكافأة هؤلاء المنظمين الذين يبتكرون ويتحملون المخاطر ويحققون حرية أكثر للنشاط الاقتصادي.

حرية السوق: تبقى السوق التي تسودها المنافسة الحرة هي أفضل وسيلة لتوزيع أمثل للموارد الاقتصادية ،مما يساعد على تحسين المستوى المادي للمجتمع.

[1] Galen Spencer Hull, La petite entreprise à l'ordre du jour, op-cit.p.19-20

عدم تدخل الدولة : تفرض الحرية الاقتصادية على الدولة أن تبتعد عن تسيير الاقتصاد ،فعادة ما يؤدي تدخل الدولة ،في الحياة الاقتصادية وتقنين الأنشطة الاقتصادية ، على عرقلة نشاط الخواص والمنتجين وتحويل لموارد اقتصادية إلى مجالات غير إنتاجية ،كبرامج الحماية الاجتماعية مثلا وهو ما يحد من القدرة الابتكارية والإبداعية للمنميين.

رابعا : النظرية الكلاسيكية حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة : إن النظرية الكلاسيكية لا توجه هدفا واضحا إلى الشركة التي لا تتكيف مع بيئة نشاطها و تعتبرها فقط علبة سوداء مما يحد من أهميتها في المنافسة الكاملة و النمو التقني فوظيفتها تقتصر على تحويل مدخلات العملية التحويلية إلى مخرجات بالتحكم في تقنيات الإنتاج. يعتبر الكلاسيك بان النسيج الاقتصادي ينشأ عن المنافسة التامة بين عدد كبير من المؤسسات الصغيرة و التي تحقق مستوى الإنتاج الأمثل و تمثل أساس تحديد الأسعار في السوق و التي تكون مجتمعة حول المؤسسة الكبيرة و بالتالي في ظل الكلاسيك يختفي مفهوم المؤسسة الصغيرة لأنها من وجهة النظر الماركسية لا تستجيب لمفهوم الرسملة أي أنها لا تحقق اقتصاد السلم و التماثل ما بين المؤسسة الكبيرة و الصغيرة ،حسب Schumpeter لا يتحقق إلا في ظل الاحتكار بالنسبة للأولى والمنافسة التامة للثانية بالاستجابة للتغيير و الإبداع لان وجودهما في ظل المنافسة التامة يجعل المؤسسة الكبيرة تمح المؤسسة الصغيرة و حتى المقاول[1] .أما عن وجود المؤسسة الصغيرة من عدمه في ظل الكلاسيك فيتوقف على طبيعة النشاط في حد ذاته وفقا لعدد من المعايير ،و لكن بعض المنظرين يرجعون وجود المؤسسة الصغيرة إلى حاجة المؤسسة الكبيرة إليها فهي المسئولة عن وجودها أو غيابها بتنافسية الأسعار فيما بينهما و التي تعتبر حاجزا لدخول منافسين جدد ،فحتى نهاية سنوات الستينات لم يكن للمؤسسة الصغيرة دورا مهما لدى الاقتصاديين إلى غاية سنة 1973عندما تطرق Schumacher لمفهوم المؤسسات الصغيرة بانتقاد فروض ونتائج الكلاسيك بأعمال ,Bein Scherer, beckerstein الذين أثبتوا قدرة المؤسسة الصغيرة على تحقيق زيادة في حجمها من خلال تخفيض مجموعة من التكاليف خاصة الثابتة وذلك عن طريق استخدام التكنولوجيا.غير انه إجمالا لا تتلاءم مبادئ النظرية الكلاسيكية مع المؤسسات الصغير و خاصة فيما يتعلق بمبدأ تعظيم الأرباح و الذي لا يلق اهتماما فيها نتيجة تعارض الأهداف بين المالكين و المسير الأجير،هذا التعارض الذي يقود إلى سلوكيات مخالفة لمبدأ تعظيم الأرباح.

[1] Olivier Ferrier , (2002) Les Très Petites Entreprises, Editions De Boeck, Bruxelles, 1 Ere Edition , P40

المطلب الثاني : دواعي الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

إن الحديث عن دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تناول مناقشته العديد من المفكرين الاقتصاديين خلال قرن من الزمن ، منذ أن ظهر خلاف بين مناصري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاركة الديموقراطية و التقنية المناسبة (Technique appropriée) واللامركزية من ناحية ،وبين دعاة حركة التصنيع السريع و التقنية المتقدمة (Technique avancée) والإنتاج الكبير والحكومة المركزية بصورة متزايدة من الناحية الأخرى[1].

وقد أخذ الاهتمام بهذه المؤسسات يظهر و يبرز ابتداء من الخمسينات من هذا القرن ،وبالضبط بعد الحرب العالمية الثانية ،وهو الاهتمام الذي ظل يشغل منذ تلك الفترة الكثير من الباحثين والمفكرين الاقتصاديين ،وخصوصا المهتمين بمشاكل التنمية و النمو ،وكذا المسيرين ،ومقرري السياسات التنموية سواء في البلدان المتطورة أو البلدان النامية الحديثة العهد بالاستقلال و كذا الهيئات و المؤسسات العالمية والدولية التي نشأت بعد الحرب العالمية الثانية ،ويتزامن الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسط أيضا بالظروف الاقتصادية والاجتماعية التي عرفها الاقتصاد العالمي وحصول العديد من البلدان على استقلالها السياسي.

الفرع الاول : التطور الاقتصاد العالمي بعد الحرب العالمية الثانية:

الذي تميز الاقتصاد العالمي بعد الحرب العالمية الثانية بعدة مظاهر خصت أساسا البلدان المتطورة ،أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية نذكر أهمها فيما يلي:

- مسألة بناء أوروبا بعد الحرب العالمية الثانية ،و تبني أسرع و أحسن السبل لذلك ،فبرز النقاش في تلك الفترة حول تجنيد كافة الطاقات والإمكانات المتاحة.
- التطور غير المتساوي للبلدان الرأسمالية المتطورة و بداية بروز تباين في النمو الاقتصادي فيما بينها ،بروز الولايات المتحدة الأمريكية واليابان وألمانيا الغربية (سابقا) ،وتقهقر مكانة كل من إنجلترا و فرنسا ،و البلدان الأخرى. و هنا أصبحت الثورة العلمية

[1] sepencer . HulL(1987) La petite Entreprise A L'ordre de jour èd. L'Harmattan ،p68-69

و التقنية تلعب دورا كبيرا في هذا التباين ،خاصة باعتماد أساليب تسيير حديثة ،و تكنولوجيا متطورة ،كان للصناعات الصغيرة و المتوسطة دورا كبيرا في تحقيقها بفضل الديناميكية و القدرة على الإبداع والابتكار التي تتميز بهما[1].

- أدت حركة التصنيع الحديثة إلى تطور النشاط الصناعي و تنوعه ،حيث عرفت إدخال فروع صناعية جديدة حفزت الطلب على السلع و المنتجات الوسيطية ،و كانت بدورها دافعا لظهور نشاطات جديدة ،توسعت معها النشاطات التكاملية و التعاون بين المؤسسات عن طريق المقاولة الباطنية التي لعبت فيها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دورا كبيرا بمساهمتها الفعالة في تغطية الطلب المتزايد من قطع الغيار،ومكونات وأجزاء مختلف المؤسسات[2] .

- الأزمات التي عرفتها البلدان المصنعة ،والاقتصاد العالمي ابتداء من السبعينات ،خاصة أزمة الطاقة والموارد الأولية 1974 – 1976 خلالها أظهرت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة صمودا قويا أمام الركود الذي مس الاقتصاد العالمي ،حيث ساهمت بفضل ديناميكيتها في إنعاش الاقتصاد و إعادة بعثه ،فكانت مجال خصب لإنشاء مناصب العمل وتلبية الحاجيات من السلع الوسيطية والاستهلاكية .وبنفس التواجد دشنت عقد التسعينات من القرن الماضي ،الأمر الذي جعل العديد من الاقتصاديين في العديد من البلدان المتطورة يعتبر تلك المرحلة هي سنوات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،خاصة بعد أن عرف النشاط الصناعي انخفاضا في تركزه[3].فقد توصلت العديد من الدراسات أجريت في الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا وفرنسا إلى نتائج تقول بأنها (أي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة) قد برهنت على دينامكية متفوقة على المشاريع الكبرى فيما يتعلق بخلق فرص العمل الجديدة[4].السبعينات ،وبالضبط عام 1971 ،وهو تاريخ نشر تقرير Bolton المتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة البريطانية ،وهو التقرير الذي كان متبوعا باقتراحات تخص السياسة الصناعية الجديدة.

- بروز حركة صناعية حديثة مشابهة لما حدث في بعض البلدان الأوروبية واليابان ،تتزعمها بلدان من جنوب شرق آسيا ،وبعض دول أمريكا اللاتينية ،التي تعرف بالدول المصنعة حديثا التي حققت قفزة نوعية في التنمية الاقتصادية ،بفضل الاستراتيجية

[1] OCDE (1982) L'innovation dans les PME. Paris, p15-16

[2] Christiane, (1983) La Sous-traitance, in Cahier Français n°211.

[3] Guillon .B ,(1994) PME et Economie industrielle in revue d'économie industrielle, N°671, trimestre

[4] ماجد بدر (1986) ,المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأحد منافذ إمتصاص الفائض في عرض العمل مجلة التنمية ، عمان، الأردن العدد161 سبتمبر

الصناعية التي اعتمدتها ،والتي كان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا كبيرا فيها ،خاصة بالنسبة للنموذج التايواني الذي أكد على دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية الصناعية التي عرفتها هذه الدولة[1] حيث شهدت تايوان حركة صناعية واسعة بفضل توسع نشاط المؤسسات الصناعية الصغيرة التي انتقل عددها من 7000 مؤسسة سنة1961 إلى 95000 مؤسسة عام 1987 نصفها تشغل أقل من أربعة أشخاص و 33% مابين 5 و19 شخصا .

الفرع الثاني : الدول المستقلة حديثا:

بحصول عدد كبير من البلدان المستعمرة على الاستقلال السياسي ،بعد فترة طويلة أو قصيرة من الاستعمار،خرجت هذه المستعمرات باقتصاد متخلف وهش البنية ،فتح بذلك مجالا للنقاش الواسع حول مسألة التنمية والتطور الاقتصادي ،فاختلفت الاجتهادات النظرية والعلمية للاقتصاديين بتقديم نماذج للتنمية اختلفت في بينها في الاختيار بين المؤسسات الثقيلة التي تمثل المؤسسات الكبيرة والمؤسسات الصغيرة في تحديد سياسة التصنيع الملائمة للدول النامية ونمط الأوليات المرتبطة بهذه السياسة ،فتشير الكتابات الاقتصادية السائدة إلى أن هناك نمطين للنمو،نمط النمو الرأسمالي ونمط النمو الاشتراكي:

اولا : نمط النمو الرأسمالي : وهو ذلك النمط الذي ساد في دول أوروبا الصناعية ،ويندفع هذا النمط تحت تفاعل القوى التلقائية للسوق ،وينتج عنه نوع من التتابع الزمني للصناعات ،تبدأ بالمؤسسات الاستهلاكية ثم الصناعات الثقيلة ،وقد عرض بروزن Brozen وجهة النظر هذه فقال[2]: " *في المراحل المبكرة للتنمية ،بصفة عامة ينبغي تشجيع المؤسسات من النوع الذي يؤدي إلى تنمية روح التنظيم ،ومن المرجح أن تؤدي المؤسسات التي تستخدم أساليب الإنتاج البدائية والتي تغل عائدا سريعا إلى تحقيق ذلك في المراحل المبكرة ، أما المؤسسات التي تعمل على نطاق واسع و تستخدم أساليب فنية أكثر تعقيدا ،وتغل عائداتها بعد أجل طويل ،فيجب أن تنتظر إلى مرحلة تالية عندما يتم اكتساب و تعلم طرق و مهارات التنظيم*" .

واعتمدت على هذا النموذج العديد من البلدان النامية نذكر منها على الخصوص بلدان شرق اسيا والهند و تركيا.

1 Maurer, J (1989) La nouvelle Asie Industrielle; Enjeux, Stratégies et Perspectives. PUF, p34.

[2] موراد برايس (1970) ،التنمية الصناعية ترجمة دويدار ،مكتبة الانجلو مصرية ،ص 49 –50.

ثانيا : النمط النمو الاشتراكي : ساد هذا النمط في الإتحاد السوفياتى ،بلدان أوربا الشرقية سابقا ،و بعض البلدان النامية كالجزائر ، كوبا ،مصر ،وغيرها ،وفيه تقوم الدولة بتوجيه الموارد عن طريق جهاز التخطيط ويأخذ نمط التصنيع فيه إعطاء الأولية لقطاع الصناعة الثقيلة كثيفة رأس المال والمستعملة للتقنية المعقدة التي تحققت في العديد من البلدان عن طريق المركبات والمصانع الكبيرة.

الفرع الثالث : ظاهرة العولمة و التكنولوجيا الحديثة والانفتاح الاقتصادي:

يتفق اغلب الباحثون والمهتمون بالشائن الاقتصادي إلى أن ما أفرزته العولمة من تكنولوجيات وتطورات تقنية وفنية ،ابداع و ابتكار،وبروز ما يسمى بالذكاء اصطناعي كلها عوامل أثرت بشكل كبير في انتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث استفادت الأخيرة من تطور تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وتحرير الاسواق والتجارة العالمية وتوسيع السوق الداخلية المحلية والإقليمية وتعدد للمنتجات والخدمات ،التي أثرت بدورها في زيادة السمة التنافسية هذه المؤسسات ،حيث لم يعد النشاط الاقتصادي يقتصر فقط على القطاعات التقليدية المتمثلة في الزراعة ،الصناعة والخدمات ،حيث أضاف علماء الاقتصاد قطاعا رابعا وهو قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصال[1].

ومما لا شك فيه أن التقدم التكنولوجي الهائل وتحرير الأسواق من خلال العولمة قد أديا إلى إيجاد تحديات جديدة أمام هذه المشروعات وخاصة في الدول النامية. ومواكبةً لهذه الطفرة التكنولوجية الكبيرة ،فقد شهد الاقتصاد العالمي ظهور أجيال جديدة من المؤسسات الصغيرة التي استطاعت الاستفادة من مميزات هذا الوضع الجديد الذي يسمح بالحصول على المعرفة ورؤوس الأموال والدخول إلى الأسواق الكبيرة في آن واحد. وظهر مصطلح جديد يطلق على هذا النوع من المؤسسات الصغيرة الرائدة والتي تعتمد على الإبداع والتكنولوجيات بـ PME INNOVANTE والتي تختلف اختلافاً جوهرياً عن مثيلاتها غير الإبداعية والتقليدية ،حيث تعتبر التكنولوجيا و المعرفة استراتيجيتها الاولى التي تعتمد عليها من اجل بلوغ اهدافها ،ويمكن تفسير الدور الإستراتيجي لظاهرة العولمة والتطور التكنولوجي كنتيجة لتوافق قوتين متنافستين :القوة التكنولوجية(النمو في الإمكانيات

[1] April Daniel, (1999), Définition du Secteur de la Technologie de L'information et des Communication, Canada,1999 ,P2

التقنية بأسعار متدنية) ،و الطموح التنافسي (المتمثلة في الجهود العديدة للمؤسسات لتبقى تنافسية و تستغل المصادر الجديدة للمزايا التنافسية). بالنتيجة ،أصبحت العولمة وظاهرة التكنولوجيا ليست فقط متغيرات مفتاحية في إعداد الخيارات الإستراتيجية للمؤسسة و لكن أيضا هي محاور تؤثر و تعيد توجيه هذه الخيارات.

كما اشارت دراسة اجريت من قبل جمعية البحوث الدولية في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة سنة 2004 (AIRPME) انه في ظل المحيط الدولى الجديد تقوم المؤسسات الكبيرة بناء استراتيجية تطوير الوحدات الصغيرة ذات تكنولوجيا متقدمة تابعة لها او مقاولة في الباطن تنتشر في مواقع جغرافية عديدة من اجل الحد من الاثار السلبية للانفتاح و الظفر باسواق جديدة[1].

اما بالنسبة لدول النامية فالأمر يبدو اكثر صعوبة ،والظروف البيئية المحيطة بالمؤسسة تقى غير ملائمة من منظور اغلب الهيئات الدولية ،فاغلب المؤشرات الاقتصادية تشير الى تذيل هذه الدول جل التصنيفات و المراتب ،كما انها تفتقر الى المناخ الملائم لجلب الاستثمارات الاجنبية.

لكن في المقابل ادركت هذه الدول انها على ابواب تحديات خطيرة نتيجة تعاظم مخاطر رفع الحواجز التشريعية و الجمركية و اتباع سياسة الانفتاح الاقتصادي[2] ،حيث ركزت هذه الدول على تجسيد مخططات غي مسبوقة لبناء نسيج اقتصادي قادر على المنافسة.

اما على الصعيد المؤسساتي تقوم هذه الدول بتأهيل المحيط المؤسساتي الذي يعمل على مجابهة المعوقات و المشاكل التي تعيق تطور القطاع الخاص سواء من المستثمرين المحليين او الاجانب ،تعمل حكومات هاته الدول على ايجاد الحلول المتعلقة بنشأة و نمو المؤسسة صغيرة والمتوسطة في مراحلها الاولى[1].

---

[1] زايري بلقاسم (2003) ،تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،الملتقى الدول حول التسير الجيد للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة مركز البحث التطبيقي اقتصادي ،الجزائر العاصمة ،ص20

[2] د.نصيب رجم ،قاطمة الزهراء شايب (2004) ،المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل العولمة ،ملتقى دولي حول تمويا المشروعات الصغيرة وابمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية ،، سطيق الجزائر ،ص72

وفي هـذا الصـدد ،قـدمت دول شـرق اسـيا تجربـة رائـدة في هـذا المجـال حيـث يـرى كـل مـن P.Rusin et G.Duchene 2002 [2] ان اعتماد ماليزيا ،تايوان والصين وحدات صناعية صغيرة احث طفرة محسوسة حققت التكامل الصناعي في شتى المجالات الحيوية ،والدروس المستخلصة من هذه التجربة ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الديناميكية هي غير قادرة على الاستمرار و الابداع بدون بيئة مؤسساتية ملائمة.

لذى نرى دائما حكومات مختلق الدول سواء متقدمة ونامية تسعى باستمرار الى تحسين منظومتها المؤسساتية التي ندعم هذا القطاع الحيوي لضمان ديناميكية في نسيجها الانتاجي ورفع فرص التشغيل وتقليص حدت البطالة.

المطلب الثالث : أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية :

يمكن اعتبار المؤسسة الصغيرة ومتوسطة الحجم قوى اساسية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية ،فهي تعمل على تحفيز الملكية الخاصة ،وتتسم بالمرونة ،وبوسعها أن تتكيف بسرعة مع تغير الطلب في السوق ،وتساهم في تشغيل العمالة وتساعد في تنويع الأنشطة الاقتصادية.ففي البلدان المتقدمة وبلدان الاتحاد ألأوروبي ،تركز السياسات الحكومية على دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. فهم يصرون على ذلك من اجل ترقيتها والرفع من تنافسينها. في حين أن معظم البلدان النامية والبلدان التي تمر بمرحلة انتقالية قد وضعت سياسات وطنية جديدة و متنوعة بشأن تطوير هذا النوع من المؤسسات وذلك لأنها تدرك أن تنمية المؤسسات الصغيرة متوسطة الحجم عامل حاسم في إعادة الهيكلة الصناعية ،الزراعية و الخدماتية وعامل هام في خصخصة المؤسسات والتحول الاقتصادي ،غير ان مسار التنمية والتطوير في هذا القطاع يختلف من اقتصاد إلى آخر. وجاء هذا الاهتمام بهذا النوع من المؤسسات بعد تحرر الفكر الاقتصادي من النظريات و المفاهيم التي تبرز ان المؤسسات كبيرة الحجم هي الوحيدة الكفيلة بتحقيق التنمية الاقتصادية واستدامة النمو الاقتصادي دون غيرها وذلك وفقا للمبررات التالية :

---

[1] صالح الصالحي (2004) ،اساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري ،السجل العلمي لندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي ،الاشكاليات وافلق التنمية ، القاهرة ،ص169

[2] Philipe Rusin & Gérard Duchene, (2002) Micro entreprise et mutation de l'emploi dans les pays en transition, Revue économique, n° 03, p26- 53.

– كلما كبر حجم المؤسسة كلما استطاعت تحقيق وفرات كبيرة في التكاليف المترتبة عليها سواء في مجال المواد الأولية والوسطية أو استخدام كامل الطاقة الإنتاجية.

– تزداد تنافسية المؤسسات الكبيرة وقدرتها على النفاذ إلى الأسواق مع ازدياد خبرتها واستخداماتها لعناصر الإنتاج بكفاءة وفاعلية أكبر.

– تستطيع المؤسسات الكبيرة تنويع نشاطاتها ومنتجاتها سواء كانت سلعا أو خدمات ،وتجديد في نوعيتها مما يجعلها أقل عرضة لمخاطر الفشل والإفلاس.

وفي منتصف السبعينات من القرن العشرين قام الباحث المعروف ،شوماخير صاحب التوجه الجديد ،بإصدار كتابه المشهور " **الصغير جميل**" كما سبق وان أشرنا إلى ذلك أعلاه[1]،حيث نادى بضرورة الالتفات إلى المشاريع الصغيرة وإعطائها المزيد من الاهتمام لدورها الكبير في المجال الاقتصادي ،وأظهرت بعض الدراسات أن الحجم الاقتصادي المثالي للوحدة الإنتاجية هو ذلك الذي يتناسب ويتوازن مع المعايير غير الاقتصادية للإنتاج والمجتمع ،ولقد برزت عوامل في أوائل الثمانينات من القرن الماضي دفعت باتجاه ظهور موجة من الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف دول العالم المتقدمة منها أو النامية .

– الركود الاقتصادي العالمي الذي ساد منتصف الثمانينيات وتسبب في انهيار الأوضاع المالية لكثير من الدول النامية ،ولقد مختلف اقتصاديات هذه الدول بما فيها الجزائر في هذه الفترة معاناة شديدة اضطرتها في نهاية العقد من الدخول في برنامج تصحيح اقتصادي وتخفيض كبير في قيمة العملة الوطنية.

– فشل الكثير من البرامج التنموية التي اعتمدت على إنشاء المؤسسات والصناعات العملاقة والكبيرة ،وعدم قدرة الدول النامية على الاحتفاظ بها فشلا عن تسيير أمورها والاستفادة منها ،فأخضعتاه إلى إصلاح كان أساسه إعادة هيكلتها بتفكيكها إلى وحدات أقل حجما.

[1] GALEN SPENCER HULL, (1987) La petite entreprise à l'ordre du jour ,éd, l'Harmattan , paris,

– سعت المؤسسات الكبيرة والمؤسسات المتعددة الجنسية إلى الاستفادة من الأيدي العاملة الرخيصة نسبيا في بلدان العالم النامي ،و أنشأت مؤسسات مكملة أو مساندة لنشاطاتها خاصة في المجال الخدمي ،مما أظهر بعض الفوائد الاقتصادية للمؤسسات الأصغر حجما.

– ازدياد ظاهرتي الفقر والبطالة في العالم أجمع وبالذات في الدول النامية مما دفع بالمؤسسات الدولية إلى المناداة بتطبيق سياسة داعمة ومحفزة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتقليل من انتشار الظاهرتين.

– انسحاب الدول النامية خاصة التي تطبق منها برامج تصحيح اقتصادي بالتعاون مع الصندوق نقدي الدولي من المشاريع الاستثمارية والعودة إلى الفكر الاقتصادي الكلاسيكي في تحجيم دور الدولة وإعطاء القطاع الخاص زمام المبادرة.

ومما لا شك فيه ،ومهما كانت معايير التقييم ،فإن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم هو واقع حي تفرضه بصورة أكبر ثورة التنمية الاقتصادية والاجتماعية بصفة عامة.وللتحقق من مزايا هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،من الضروري التطرق الى المساهمات المختلفة لهذا القطاع على الصعيد الاقتصادي و الاجتماعي.

الفرع الاول : اهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الصعيد الاقتصادي :

ابتداء من سبعينيات القرن الماضي تغيرت نظرة الفكر الاقتصادي اتجاه فعالية المؤسسات ذات الحجم الصغير و المتوسط وفعاليتها في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية ،وأخذت هذه المؤسسات دورا مهما في تطوير اقتصاديات مختلف الدول ويرى Gille Guiheux[1] ان المؤسسات الصغيرة تؤدي قاطرة التنمية في ظل الانفتاح وتسوق الدول لآفاق اقتصادية واجتماعية واعدة من خلال موفره من مناصب عمل وإسهاماتها المعتبرة في تحقيق مستويات عالية من الدخل القومي.كما اشار كمل من P.A. julien & M. Marchesnay سنة 2006 ان لها ادوار تؤديها هذه المؤسسات كتوفير منتجات حديثة تستجيب لتطلعات المستهلكين المحليين و الدوليين[2] .

[1] Gille GUIHEUX (1998) PME-PMI a Taiwan : quelle leçon Tirer ; Revue Innovations, n°08 p52, 53.

[2] P.A. JULIEN & M. MARCHESNAY (1996), L'Entreprenariat, Edition Economica , paris, p51

ولإبراز اهمية و دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكننا التطرق الى اسهماتها في عملية التنمية على الصعيد الاقتصادي و الاجتماعي من خلال العناصر الاتية :

اولا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل و الحد من البطالة

تضطلع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدور بالغ الأهمية في مواجهة مشكلة البطالة ،حيث تستخدم هذه المؤسسات فنونا إنتاجية بسيطة نسبيا تتميز بارتفاع كثافة العمل ، وهي تعمل على خلق فرص عمل تمتص جزءا من البطالة وتعمل في الوقت نفسه على الحد من الطلب المتزايد على الوظائف الحكومية ؛مما يساعد الدول التي تعاني من وفرة العمل وندرة رأس المال على مواجهة مشكلة البطالة دون تكبد تكاليف رأسمالية عالية ،كما توفر هذه المؤسسات فرصا عديدة للعمل لبعض الفئات ،وبصفة خاصة الإناث والشباب والنازحين من المناطق الريفية غير المؤهلين بعد للانضمام للمؤسسات الكبيرة[1]. كم أن هناك إجماع بين الاقتصاديين على عدم قدرة المجتمعات النامية أو المؤسسات الكبيرة الحديثة على توفير فرص عمل كافية ،لامتصاص البطالة المنتشرة سواء في الدول النامية او المتقدمة على حد سواء ،أو استيعاب الأعداد المتزايدة من العمالة والتي تضاف كل عام إلى القوة العاملة ،ومن هنا ظهرت أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير مناصب العمل والحد من مشكلة البطالة[2]،لذلك قامت هذه الدول بعدة إجراءات وخلق سياسات وآليات للتخفيف من حدت هذه الظاهرة والقضاء عليها، ومن بين هذه الاليات الاهتمام بقطاع المؤسسات ذات الحجم الصغير باعتباره أهم القطاعات الاقتصادية الخالقة لمناصب شغل جديدة ،فحسب Olivier Torres "تمثل PME الشركة التي توفر الوظائف وتغذي جميع آمال السياسيين والشركات ،إنها الشركة التي توظف ،تستثمر ،وتبتكر "[3].فهذه المؤسسات تتجاوز حتى المؤسسات الصناعية الكبيرة في هذا المجال رغم صغر حجمها والإمكانيات المتواضعة التي تتوفر عليه ،ويلقي هذا الدور صدى واسعا في الدول المتقدمة والنامية.

[1] هايل عبد المولي طشطوش (2012) ،المشروعات الصغيرة ودورها في التنمية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن ص 65،66

[2] XAVIER. GREFFE (1984) les pme creent–elle des emplos? Economica, paris, p9-10

[3] TORRES OLIVIER (1998),PME de nouvelles approches, Ed Economica, p187

ومما يزيد من أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا المجال هو توجه اقتصاديات معظم الدول النامية نحو اقتصاد السوق ،وفي ظل هذا التوجه لم تعد الدولة تلعب دورها في إيجاد مناصب شغل بطريقة مباشرة كما كان في الماضي من خلال القطاع العام ،كما أن المؤسسات الكبيرة وبعدما استقرت أحجامها لم تعد في حاجة إلى إنشاء وظائف جديدة ،لهذا يبقي الأمل معقود على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لزيادة حجم العمالة و التوظيف[1].

ففي الولايات المتحدة الأمريكية و من خلال دراسة التي قام بها D.L.Brich مابين 1969 ال 1979 توصل الى ان نحو 66 % من صافي التوظيف ارتبط بالمؤسسات التي توظف أقل من 20 عاملا وأن 34% من صافي التوظيف نتج عن المؤسسات التي توظف أقل من 100 عامل ،واستخلص أن عدد مناصب العمل الموفرة تتناسب عكسيا مع حجم المؤسسة ،حسب ما قدرته [2] Smail Business Administration ان في نفس هذا البلد بلغ عدد الأعمال الصغيرة 22.9 مليون عمل سنة 2002 وأنها تمثل أكثر من 99.7% من جميع عارضي التوظيف ،وتوظف أكثر من نصف العاملين في القطاع الخاص ،كما تخلق ما نسبته بين 60% إلى 80% وظائف جديدة سنويا.

وفي فرنسا توصل Xavier Greffe من خلال الدراسة التى قام بها مابين 1971 الى 1979 ان مناصب العمل الموفرة من قبل المؤسسات التي توظف أقل من 100 عامل بلغ 43% من إجمالي الوظائف المتاحة خلال تلك الفترة[3].

وفي سنة 2017 و حسب المعهد الوطني للإحصاء والدراسات الاقتصادية [4]INSEE ان المؤسسات الاقل حجما microenterprises (ما عدا تلك التي تنشط في القطاع الفلاحي و المالي) والتي تقدر بـ 2.7 مليون مؤسسة توظف حوالي 2.4 شخص اي بنسبة 19 % من اجمالي القوة العاملة في البلد بينما توظف المؤسسات ذات الحجم المتوسط و الحجم الصغير مانسبته 25 % و 30 % من اجمالي الموظفين.

[1] رابح خوني، رقية حساني (2008) ،المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة ،ص47

[2] طاهر محسن منصور الغالبي (2009) ،إدارة وإستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر ،عدد 01 ، عمان ،ص29

[3] Robert Wtterwulght (1998)La PME une entreprise humaine, De boeck université, Bruxelles,p102,103

[4] INSEE, (2019) Les entreprises en France, statistique publiques, INSEE ,ed 2019,p106

في كندا تلعب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة دور هاما في توفير مناصب الشغل وحسب دراسة تم نشرها في عام2017[1] شركات فالقطاع الخاص يوظف ما يقرب من 11.9 مليون شخص في كندا. عملت غالبية هؤلاء الموظفين في الأعمال الصغيرة ، ممثلة بـ69.7 % (8.3 مليون) من القوى العاملة في القطاع الخاص ،مقارنة بـ 19.9% (2.4 مليون) للشركات المتوسطة الحجم و بنسبة 10.4% (1.2 مليون) للشركات الكبيرة. بشكل عام ،استخدمت الشركات الصغيرة والمتوسطة 89.6% (10.7 مليون) من القوى العاملة في القطاع الخاص ، مما يعكس الدور الهام الذي يلعبه هذا القطاع في توظيف الكنديين.

وفي دراسة عن دول الاتحاد الأوروبي سنة 1998 تبين أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة توفر حوالي % 70 من فرص العمل بدول الاتحاد .وفي دول منطقة شرق آسيا تشكل المؤسسات الصغيرة ما يزيد عن % 95 من إجمالي المؤسسات وتستقطب ما بين % 35 و % 85 من إجمالي قوة العمل سنة 1999[2].

كما تشير إحصائيات متعلقة بسنة 2009 ،أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعد العمود الفقري للاقتصاد في كل من الدول النامية والمتقدمة ،وتشكل في المتوسط أكثر من 97 %من المؤسسات وتساهم مابين 50%و % 80 من العمالة في العديد من الدول المتقدمة والنامية ،والجدول الموالي يوضح مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث العمالة الموظفة في بعض الدول المتقدمة والنامية سنة 200 9.

الجدول (01–07): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العمالة الرسمية لبعض الدول سنة 2009

الدولة	المساهمة في العمالة(%)	الدولة	المساهمة في العمالة(%)
فرنسا	61.4	الصين	74.5
ألمانيا	79	فيتنام	77.3
اليابان	70.2	ماليزيا	59

[1] Enquête sur la population active au canada publiée par Innovation, Sciences et Développement économique Canada, Contribution des entreprises à forte croissance au changement net de l'emploi au Canada, décembre 2017 disponible sur le site web : https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/h_03090.html#point2-1

[2] عبد العزيز جميل مخيمر ى(2000) ،أحمد عبد الفتاح عبد الحليم :دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في معالجة مشكلة البطالة بين الشباب في الدول العربية المنظمة العربية للتنمية الإدارية ،بحوث ودراسات ،جامعة الدول العربية، القاهرة ،ص31،32

إسبانيا	78.7	سنغافورة	57.8
المملكة المتحدة	54	روسيا	60.9
الولايات المتحدة	55.8	اندونيسيا	99.6
كوريا الجنوبية	87.7	باكستان	78.5
دول الاتحاد الأوروبي	67.4	تايلاند	69

Source : Michael Troilo, Masato Abe : Policy Guidebook for SME Development in Asia and the Pacific, UnitedNations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (UNESCAP), Bangkok, Thailand, 2012, P21

في منطقة دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OCDE [1] ،تشكل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الأغلبية الساحقة أكثر من 99% من الشركات هي شركات ذات حجم متوسط وصغير ، وأكثر من 50 % من الوظائف في دول هذه المنطقة مجتمعة تأتي من قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فمثلا في بلجيكا تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما نسبته 70 %من القوة العاملة في البلد وفي لوكسمبورغ يوظف هذا النوع من المؤسسات 67 % من اليد العاملة ،بينما قي سويسرا توظف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة حوالي 66 % شخص ،لذلك يعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذه المنطقة مهم قي الحد من مشكلة البطالة.

وفي المنطقة العربية ،تعتبر المؤسسة الصغيرة والمتوسطة هي المسيطر في جل دول المنطقة ،حيث تمثل ما بين 80 و90 % من جل المؤسسات العاملة في القطاع الرسمي في جل دول المنطقة ،غير ان عدد هذه المؤسسات في المنطقة العربية لا يزال متواضعا [2] مقارنة بأقاليم ودول باقي عالم ،وتمثل حصة هامة من العمالة في هذه المنطقة وتحتل كل من مصر والمغرب والسعودية والجزائر واليمن مركز الصدارة في الدول العربية من حيث عدد المؤسسات. ويتراوح متوسط مساهمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في التشغيل في القطاع الرسمي في الدول العربية بين 20 و 40 % [3] وهي نسبة منخفضة في هذه الدول مقارنة بدول جنوب اسيا او دول

[1] Perspectives de l'OCDE(2019) sur les PME et l'entrepreneuriat 2019 éd OCDE, France, , p321,349,357

[2] صندوق النقد العربي (2012)، تفعيل الدور التنموي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ابوظبي ،متوفر على الوقع :
https://www.amf.org.ae/ar/sites/default/files/econ/joint

[3] Sahar Touhami, SMEs Contribution to Employment, Job Creation, and Growth in the Arab World (2012), a paper presented during the Second Arab Development Symposium Kuwait, Janvier 18-19, 2012

منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية وهذا راجع انتشار القطاع الغير الرسمي بنسبة معتبرة ،لكن مالا يمكن انكاره ان المؤسسات ذات الحجم الصغير في هذه المنطقة تلعب دور كبير في توفير مناصب شغل سواء كانت تنتمي الي القطاع الرسمي او الغير الرسمي.

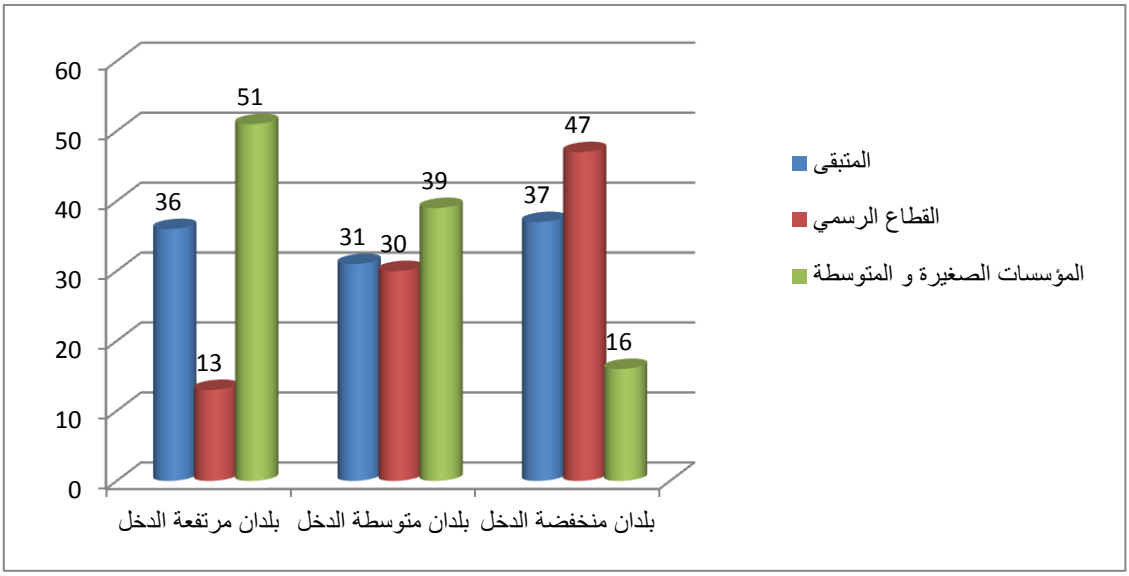
ثانيا : مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة الناتج المحلي

ان مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إجمالي الناتج المحلي تؤكد الأهمية الاقتصادية لهذا القطاع ، ففي الدول مرتفعة الدخل يساهم هذا القطاع بأكثر من 51 % من الناتج المحلي ،وفي الدول منخفضة الدخل أيضا تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا بارزا على الرغم من زيادة هيمنة القطاع غير الرسمي في الاقتصاد.

تساهم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحسين الوزن النسبي للدولة على المستوى الدولي ،و بما أن معظم المؤسسات الاقتصادية في الدول ،هي عبارة عن مؤسسات صغيرة و متوسطة ،يرى مايكل بورتر أن الميزة التنافسية للدولة ترتكز بالدرجة الأولى على التنافسية الفردية لمؤسساتها

والشكل الموالي يعرض القيمة المتوسطة لمساهمات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إجمالي الناتج المحلي من واقع عينة تضم 55 بلدا.

الشكل (01-02):مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إجمالي الناتج المحلي



المصدر :مؤسسة التمويل الدولية ،دليل المعرفة المصرفية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،البنك الدولي ،واشنطن ، 2009 ،ص 12 متاح على الموقع:

http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/ffbf0a0049585fe8a182b519583b6d16/SMEA.pdf.

في حين يبلغ متوسط مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي للدول النامية حوالي 33 % ،يتراوح متوسط تلك المساهمة في الدول العربية بين 30%بالنسبة لكل من الأمارات والسعودية ،و 35 % في الجزائر ،و 40 %في الأردن، و 73 %في تونس ،و 80 %في مصر ،وحوالي 99 %في لبنان .ويتضح من هذه الأرقام التباين في مساهمة قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي في الدول العربية ،حيث تنخفض تلك المساهمة في الدول المصدرة للنفط وترتفع في الدول العربية ذات الاقتصادات أكثر تنوعًا[1].

ثالثا : مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جذب المدخرات وجلب الاستثمارات الاجنبية

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي أحد مجالات جذب المدخرات وتحويلها إلى استثمارات في مختلف القطاعات ،تساهم في توفير مناصب عمل جديدة ،حيث أنها تعتمد أساسا على محدودية رأس المال مما بعد عنصرا لجذب صغار المدخرين لأن مدخراتهم القليلة تكون كافية لإقامة هذه المؤسسات ،ومن ناحية أخرى فإنها تتوافق وتفضيل صغار المدخرين الذين لا يملون لنمط المشاركة التي لا تمكنهم من الإشراف المباشر على استثماراتهم.

كما تعمل هاته المؤسسات على جلب الاستثمار الاجنبي حيث اشاد تقرير صادر عن منظمة الاونكتاد بالدور الذي تلعبه المؤسسة الصغيرة والمتوسطة من خلال دراسة ميدانية تمت بعد الازمة المالية الاسيوية ،وشملت سبع دول اسوية ،حيث توصلت النتائج المتحصل عليها الى امكانية هاته المؤسسات ان ترفع حصة منطقة اسيا من الاستثمارات الى 10 % وبإمكانها استقطاب قدر ليس بقليل من الاستثمارات الاجنبية و الدخول في شراكة مع الاجانب ممل قد يساهم في نقا وتوطين التكنولوجيا والتقنيات الحديثة وتوسيع القاعدة الانتاجية وتحسين جودة المنتج وتعزيز القدرة التنافسية والتصديرية خاصة في القطاعات الناشئة[2].

[1] جلال عبد القادر (2015) ،دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في معالجة مشكلة البطالة ودعم سياسات التشغيل بالبلدان العربية، أطروحة دكتوراه في العلوم في الاقتصادية، جامعة الجزائر ،ص 172

[2] UNCTAD, (1998), The Handbook on FDI by SMEs: Lessons Learnt from Asia,

مشار اليه في المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ،مناخ الاستثمار قي الدول العربية 2005 ،الكويت يونيو 2006 ،ص78

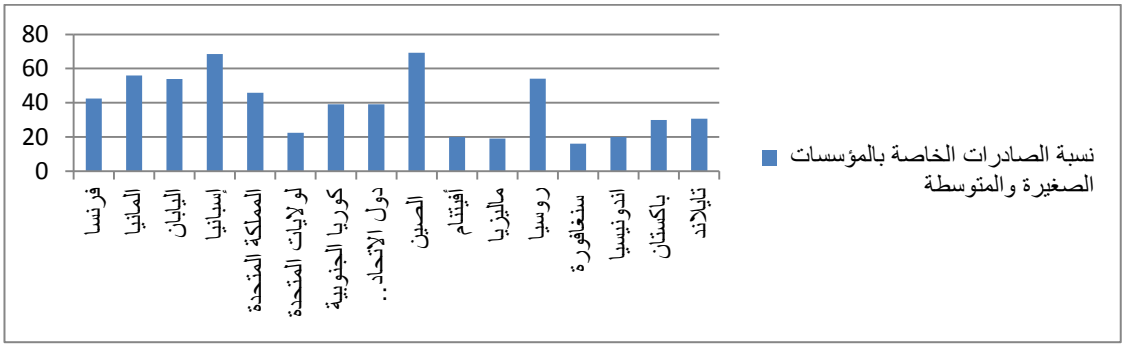
رابعا : مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات وتحسين التجارة الخارجية

من حيث توسيع عملية تصدير المنتجات خاصة الصناعية وزيادة التدفقات الاستثمارية يتم ذلك بمشاركة شركات ذات الحجم الصغير و المتوسط ،تعد هذه المؤسسات الوسيلة الافضل لمواجهة التحديات المقروضة على الاقتصاد العالمي والمعتمد اعتمادا كبيرا على منتجات المؤسسات الكبيرة وتؤكد تجارب دول عديدة استطاعت ان تنجح في تنمية صادراتها مستندة بذلك على هذا النوع من المؤسسات ،حيث ساعدت على استحداث منتجات جديدة و تلبية حاجيات بعض الصناعات الكبيرة وبهذا تكون قد ساهمت في وضع حد لهدر المزيد من الموارد المالية وتقليل فاتورة الاستيراد ،اذ تساهم هذه المؤسسات إسهاما مباشرا لمعظم الدول العالم حيث تجاوزت حصتها من الصادرات 50% في ايطاليا وبين 40الى46% في الدانمرك وسويسرا و30% في فرنسا والنرويج وهولندا و تشكل حوالي 66 % من إجمالي الصادرات الصناعية الألمانية وتصل إلى 40% في كوريا وبلدان شرق آسيا والى 50% في الصين ،ويكنها ان تساهم في عملية التصدير ايضا بشكل غير مباشر عن طريق قيامها بإمداد المؤسسات الكبيرة كمدخلات للمنتج النهائي[1] ،فمثلا في اليابان كانت نسبة اسهامها في التصدير غير المباشر هي20 % من إجمالي صادرات المؤسسات الصناعية الكبيرة ،اما وفي الولايات المتحدة الأمريكية تصل نسبة المؤسسات الصغيرة المصدرة حوالي % 96 من إجمالي عدد المؤسسات المصدرة ،كما تجاوزت نسبة مساهمة هذه المؤسسات من إجمالي الصادرات الأمريكية أكثر من 30 %[2] ،والشكل الموالي يوضح مساهمة بعض الدول المتقدمة في تنمية الصادرات لبعض الدول المتقدمة 2009.

[1] وفاء عبد الباسط (2001) ،مؤسسات إدارة المخاطر ودورها في تمويل المشروعات الناشئة، النهضة العربية، القاهرة ،ص19

[2] عبد العزيز جميل مخيمر، أحمد عبد الفتاح عبد الحليم (2000) ،دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في معالجة مشكلة البطالة بين الشباب في الدول العربية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، بحوث ودراسات، جامعة الدول العربية، القاهرة ،ص34.

الشكل (01-03):مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في صادرات بعض الدول لسنة 2009



من اعداد الباحث اعتمادا على البيانات المنشورة في :

Michael Troilo, Masato Abe : Policy Guidebook for SME Development in Asia and the Pacific, UnitedNations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (UNESCAP), Bangkok, Thailand, 2012, P21.

اما في الدول العربية بلغت نسبة مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إجمالي الصادرات حوالي 8% في المملكة السعودية ،ونحو 4% في جمهورية مصر سنة 2004 1 ،وقي الجزائر بلغت صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاص الناشطة خارج قطاع المحروقات في سنة 2004 حوالي 781 مليون دولار وفي سنة 2005 عرفت مساهمتها في التجارة الخارجية زيادة لتبلغ 907 مليون دولار أي بزيادة قيمتها حوالي 16.37% وتشكل اغلب صادرات هذا النوع من المؤسسات مواد اولية حضعت الى صناعات تحويلية.

خامسا : مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التكامل الصناعي

ماهو المؤكد أن وجود أن تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الى جانب المؤسسات الكبيرة وتكاملها معها يساهم في تكوين هيكل اقتصادي قوي ومتوازن في اي اقتصاد ،باعتبارها قوة دافعة لعملية التنمية .فالمؤسسات الكبيرة معروفة بالأنشطة ذات الكثافة الرأسمالية العالية ،بينما المؤسسات الصغيرة تندرج في تلك القطاعات التي لا تظهر فيها أهمية وفورات الحجم لأسباب تتعلق بطبيعة المنتج ذاته أو طبيعة العملية الإنتاجية ،أو بسبب ضيق السوق هذه المؤسسات ،ويمكن ملاحظة المكاسب المحققة من هذا

[1] منظمة العمل العربية (2009) ،دور المنشآت الصغيرة والمتوسطة في تخفيف أزمة البطالة، المنتدى العربي للتشغيل، بيروت، من 19 إلى 21 أكتوبر ،ص27.

التعاون في الدول المتقدمة صناعيا ، لذلك فالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بتواجدها جنبا إلى جنب مع المؤسسات الكبيرة لا تخرج عن كونها تعمل على تجسيد[1]:

اولا:التكامل غير المباشر :ويقصد به تقسيم المهام بين الوحدات الصناعية الصغيرة والكبيرة دون اتفاق مباشر بين الطرفين ،ويعتمد هذا التكامل بصفة أساسية على السوق ،حيث يتم إنتاج المنتجات المستهدفة بأقل تكلفة ممكنة لتحقيق أقصي ربح.

ثانيا:التكامل المباشر: في حقيقية الامر ان الكبيرة والمؤسسات ذات الإنتاج الكبير والنشاط الواسع تحتاج إلى مساعدة تلك المؤسسات المؤسسات ذات الحجم الصغير و المتوسط، إذ لا يوجد مصنع في العالم يستطيع يقوم بعملية إنتاجية تتم في معامله و ورشاته بنسبة 100% .بل لا بد من أن يوجد تكامل وسطي وتداخل مع المؤسسات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والاستفادة من خدماتها ومنتجاتها لدعم المؤسسات الكبيرة فمثلا صناعة السيارات لا بد وأن تأخذ الخراطيم من جهة والبطارية من جهة أخرى والقطع الصغيرة من جهة ثالثة وبالتالي فهي بحاجة إلى الصناعات المغذية والوسيطية التي تقدمها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هذا من جهة .ومن جهة اخرى فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هى ايضل تحتاج الى الالات و اجهزة متطورة في عملية التصنيع و التوزيع ،كما انها تحتاج احيانا الى تكنولوجيا حديثة ،وتحتاج ايضا الى تكوبن اليد العاملة الخاصة بها لذلك كل هذه المتطلبات لا يمكنها احيانا ان تحصل عليها إلا باللجوء الي المؤسسات الكبيرة ،ومن هنا يكون التعاقد بين الصناعات الصغيرة والكبيرة على أساس أن احدى هذه الصناعات تستخدم منتجات الصناعات الأخرى بصورة منتظمة كمدخلات في عملية التصنيع ،فعندما تحصل الصناعات الصغيرة على مدخلاتها من الصناعات الكبيرة تسمي هذه العلاقة بالتصنيع اللاحق ،ولكن في حالة حصول الصناعات الكبيرة على مدخلاتها من الصناعات الصغيرة فتسمي هذه العلاقة بالتعاقد من الباطن.

ولإعطاء فكرة عن مدى الارتباط بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع المؤسسات الكبيرة ،تتعامل شركة جنرال موترز(General Motors)الأمريكية مع أكثر من 30.000 مورد من المؤسسات الصغيرة ،وتتعامل شركة رونو (Renault) الفرنسية مع أكثر من 50.000 مورد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[2] ،كما تنتج المؤسسات الصغيرة في

[1] لخلف عثمان (2004)، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها دراسة حالة الجزائر ،أطروحة دكتوراه ،كلية العلوم الاقتصادية ،جامعة الجزائر ،ص59 غير منشورة

[2] عبد العزيز جميل مخيمر، أحمد عبد الفتاح عبد الحليم ن مرجع سابق ،ص33-34.

اليابان مايزيد عن % 80 من قطع شركة تويوت (Toyota) ،كما تعتمد شركة ميتسوبيشي(MitsuBishi) اليابانية على أكثر من 20.000 مورد من المؤسسات الصغيرة[1] .ونشير إلى أن عشرات الآلاف من المؤسسات الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية تقوم بالإنتاج لحساب المؤسسات الكبيرة ،في كل من صناعات الألمنيوم والسيارات والمعدات الكهربائية والالكترونية .وفي اليابان فإن % 70 من قيمة تكاليف المنتجات النهائية في صناعات بناء السفن وصناعة معدات السكك الحديدية يتم التعاقد عليها مع مؤسسات صغيرة ،وأن نحو % 65 من تكاليف صناعة السيارات ،ونحو % 35 من تكاليف صناعة آلات الغزل والنسيج ،ونحو % 26 من تكاليف صناعة الهواتف ،تمثل مشتريات من تصنيع المؤسسات الصغيرة المتخصصة[2].

سادسا : مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الابداع و الابتكار وتطوير البحث

تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مصدرا مهما للأفكار الجديدة والابتكارات ،فهذه المؤسسات تتميز بكون افرادها لديهم رغبات ودوافع اكبر في إيجاد الأفكار الجديدة التي تؤدي الى تحقيق ربحية عالية[3]. فبينما تركز المؤسسات الكبيرة على إنتاج السلع ذات الطلب الثابت فإنها تترك الفرصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتفتح لها أبواب المجازفة والمغامرة لمحاولة إيجاد سلع جديدة ،إذ تثبت مختلف الإحصائيات أن براءات الاختراع يكون مصدرها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[4].إذ تعتبر المشروعات الصغيرة من الناحية الفنية أحد أهم مفردات التطور التكنولوجي ،فذلك من حيث قدرتها الفائقة على" *تطوير وتحديث عمليات الانتاج بشكل أسرع وتكلفة أقل من الشركات الكبيرة ذات الاستثمارات العالية. ومن المفيد ذكره أن المشروعات الصغيرة تمثل 80 %من كل الإبداعات و الابتكارات الجديدة في السوق الأمريكي*"[5]. حيث اشارت دراسة أجريت في الولايات المتحدة سنة 1995 أن

[1] الشافعي محمود أحمد (1988) ،اقتصاد وتخطيط الصناعة، جامعة دمشق، سورية ،ص11.

[2] رامي زيدان (2005) ،تفعيل دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في عملية التنمية :دراسة حالة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في سورية، أطروحة دكتوراه فيالاقتصاد والتخطيط، جامعة دمشق ،ص9 .

[3] إدارة المشروعات الصغيرة (2002) ، دار الميسرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ،ص25

[4] جهاد عبد الله عفانه، قاسم موسى أبو عبيد (2004) ،إدارة المشاريع الصغيرة، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن ،ص 19

[5] عبد الكريم إيهاب (2005)، بنك الأفكار المشروعات الصغيرة ، الصندوق الاجتماعي للتنمية، مصر ،ص2 متوفر على الرابط الالكتروني http//www.sba.gov/size/section

متوسط عدد الابتكارات لكل موظف في المؤسسات الكبيرة هو01 لكل موظف ،بينما وصل إلى حدود 2.4 ابتكارا لكل موظف في المؤسسات الصغيرة[1].وقد جاء في إحدى الدراسات أيضا التي قام بها (Audretsch) سنة 1990بمايلي[2]:

- من بين 395 ابتكارا جذريا في الالكترونيات وتجهيزات الحاسوب ،كان منها 237 ابتكارا حصل في المؤسسات الصغيرة ،مقابل 158 في المؤسسة الكبيرة.
- في تجهيزات المقاييس كان هناك 931 ابتكارا حصل في المؤسسات الصغيرة ،مقابل 65 في المؤسسة الكبيرة ،وذلك من أصل 996 اختراعا.
- في تجهيزات المذياع والتليفزيون كان هناك 229 ابتكارا ،منها 72 ابتكارا حصل في المؤسسات الصغيرة ،مقابل 157 في المؤسسة الكبيرة.
- 210ابتكارا في تجهيزات المواد الصيدلانية ،منها 77 للمؤسسات الصغيرة ،مقابل 133 للمؤسسة الكبيرة.
- 102ابتكارا في التجهيزات الطبية ،منها 36 للمؤسسات الصغيرة ،مقابل 66 للمؤسسة الكبيرة.
- 53 ابتكارا في الجرارات الفلاحية والآلات الثقيلة ،منها 20 للمؤسسات الصغيرة و 33 للمؤسسة الكبيرة.

وبهذا تكون مجموع الابتكارات بلغ 1985 ،ساهمت المؤسسات الصغير بـ 1373 ابتكارا ،مقابل 612 ابتكارا للمؤسسات الكبيرة ،بمعني أن ما نسبته 69.17 %من الابتكارات تمت في المؤسسات الصغيرة ،مقابل30.83 % في المؤسسات الكبيرة.

سابعا : مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تقليص الفوارق الجهوية والدفع بتنمية المناطق المحرومة

ان المتتبع لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يلاحظ مدى انتشار هذه النوع من المؤسسات على مستوى الإقليم و المناطق الاماكن المختلفة داخل الدولة الواحدة ،حيث يساهم هذا الانتشار في تحقيق تنمية متوازنة على مستوى مختلف هذه المناطق[3].ونظرًا لأن الشركات الكبرى لا يمكنها اختيار مكان تأسيسها بحرية (يعتمد على توفر الطرق والموانئ والمياه والكهرباء

[1] سعاد نائف برنوطي (2005)، إدارة الأعمال الصغيرة :أبعاد للريادة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن ،ص61

[2] رضا فويعة (1997) ،دور المؤسسة الصغرى في دعم الاندماج الاقتصادي والاجتماعي، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد8 ،الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، القاهرة ،ص 45-46

[3] أيمن على عمر(2007)، إدارة المشروعات الصغيرة – مدخل بيئي مقارن – الدار الجامعية، مصر ،ص127

والقوى العاملة ...) ،يمكن للشركات الصغيرة والمتوسطة حسب خصائصها (تحديد موقعها بسهولة) فهي تشكل خطًا بالنسبة للمناطق المحرومة فهي قادر على فتح نشاط اقتصادي في هذه المناطق قي أي قطاع وبالتالى هي قادرة على تحرير الاقاليم وملئ ***"فراغات الصناعة الكبيرة ، وتحقيق التقدم داخل البلاد"*** [1].اذن فالمؤسسة الصغيرة و المتوسطة يمكنها تطوير تنمية المناطق والأقاليم التي لا يمكن أن تكون كذلك لو اضطررنا إلى الانتظار حتى يتم استيفاء شروط إنشاء الصناعات الكبيرة .من ناحية اخرى يمكن القول الصناعات الكبرى هي أداة أكثر قوة وفعالية لتحويل المناطق المتخلفة ،ومن ناحية اخرى ،لا يوجد خطر من رؤية مناطق توجد فيها صناعات الصغيرة بقوة ،ومناطق اخرى تسيطر عليها الصناعة الكبيرة ، ومن هنا فالاعتراف بعدم تكافؤ التطور الصناعي للمناطق راجع الى الحجة المتعلقة بسهولة توطين الشركات الصغيرة والمتوسطة في المواقع الجاهزة .

في فرنسا ،تم إجراء دراسة في الثمانينيات حول هيكلة المنطقة الاقتصادية في مرسيليا ،أظهرت النتائج المحققة أن الشركات الكبرى لم تلعب ولا تلعب الدور الحاسم كما يقال بشكل عام.حيث أنها خلقت وظائف أقل من الشركات الصغيرة والمتوسطة. فهذا المثال يوضح ان من حيث الجانب المكاني ،ان أهم التغييرات الهيكلية بشكل رئيسي تاتي من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .ويمكن تدعيم هذا الطرح من خلال الاحصائيات و الشواهد التى تصدرها الهيئات و المنظمات الدولية ومن خلال الابحاث الصادرة من قبل الاخصائيين المهتمين بهذا القطاع :

– إن انتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين الأقاليم يمكن من امتصاص البطالة الكامنة في المدن الداخلية ووقف حركة الهجرة المستمرة من الريف إلى المدن ،والتي أدت إلى تكديس المدن أو المناطق التي يتركز بها النشاط الاقتصادي ،وسرعان ما ظهرت السلبيات نتيجة الضغوط على خدمات المرافق المختلفة والتي فاقت الوفورات التي يحققها التجمع في منطقة واحدة. وهذه الظاهرة واضحة في أغلبية الدول النامية كما هو الشأن في الجزائر.ونتيجة لعدم وجود فرص عمل كافية في المدن الرئيسية ،يتحول الأفراد

[1] Ministère d l'industrie algérienne 2eme plan quadriennal (1974-1977) sur les petites et moyennes industries du secteur public.

للعمل في قطاع الخدمات الهامشية ،وبصفة خاصة في الأعمال التجارية البسيطة ،ونجد أن البطالة المقنعة الكامنة في الريف تتحول تدريجيا بفعل تيار الهجرة المستمر إلى المدن الكبيرة.

– إن إنعاش المنطق الداخلية بالاعتماد على نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،فضلا عن أنه قادر على امتصاص البطالة ورفع مستوى معيشة هذه المناطق ونشر وعي النشاط الصناعي من خلال إعطائه فرصة كبيرة لقطاع عريض من أفراد المجتمع لتعليم الكثير في المجال الصناعي ،فهو يحقق نوعا من التأكيد والدعم للروابط بين الزراعة والصناعة والفوائد المترتبة على ذلك.

– تحقيق التوزيع العادل للدخل ،فانتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين مختلف المدن يمكن من جعل النشاط الاقتصادي قريبا من الأعداد الهائلة من الأفراد والتخفيف من حدت الفقر في المناطق النائية والريفية ،وتقليل الفروق القائمة بين المناطق الحضرية والمناطق الداخلية ،وبين القطاع التقليدي والقطاع الحديث الذي يؤدي الانفصال بينهما في بعض الحالات إلى حد الازدواجية في بنيان الاقتصاد الوطني ككل. ويمكن القول أن صفة الانتشار الجغرافي التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومقدرتها على تحقيق عدالة التنمية الجهوية مرجعها أن هذه المؤسسات تتمتع بمرونة أكبر من غيرها في اختيار أماكن توطنها فهي تتطلب القليل من خدمات البنية التحتية وعلى الأخص في النشاطات التقليدية ،وقادرة على تصريف إنتاجها في الأسواق الصغيرة المجاورة ومتطلبتها تكون عادة محدودة ،فضلا عن أنها قادرة على الإفادة من المناطق التي تتركز فيها كميات محدودة من المواد الخام والمستلزمات الإنتاجية الأخرى1.

الفرع الثاني : اهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الصعيد الاجتماعي :

كما على الصعيد الاقتصادي تلعب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا مهما على الصعيد الاجتماعي ،فهى تساهم في نشر الوعي في التجمعات الريفية لفترات ،كما تعمل هذه المؤسسات على التحرير الافراد من اتباع أساليب الإنتاج التقليدية ،كما ان انتشارها في العديد من المناطق الجغرافية ،له دور كبير في التأثير على سلوك الأفراد وتفكيرهم وعادا تهم ،والمساعدة على

[1] صفوت عبد السلام عوض الله (1993) ،اقتصاديات الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في تحقيق التصنيع والتنمية، دار النهضة العربية ، ص.56-57.

انتشار أنماط السلوك الاجتماعي الراقي من خلال القضاء او التقليل من الظواهر السيئة وذلك بملء اوقات فراغ الافراد ،ويمكن ذكر الاهمية الاجتماعية لهده المؤسسات في العناصر الاتية :

اولا : تشجيع فكرة المشاركة الوطنية في تنمية الاقتصاد القومي :

تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إحدى وسائل تدعيم المشاركة الوطنية في تنمية الاقتصاد القومي ،لأنها تعتمد تعتمد على رؤوس الأموال الوطنية ومدخرات صغار المدخرين للاستثمار فيها ،ومن ثم فإنها تعد من الوسائل التى ترقع من مستوى مشاركة افراد المجتمع في التنمية ،كما تساهم في إعداد الصناعيين الوطنيين[1].

ثانيا : تحقيق الاستقرار الاجتماعي:

تمنح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرصة لإفراد الفئات التي تعيش على هامش المجتمع لأن تصبح قوة فاعلة فيه ،عبر إقامة وتأسيس هذه المؤسسات ،فهذه الفئات لا تملك القدرات المالية أو الأكاديمية أو العلاقات العامة التي تمكنها من الحصول على وظيفة أو إقامة مشروعات كبيرة ،وذلك يعني بقائها على هامش العملية الانتاجية في المجتمع ،حيث تعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تسهيل دخول هذه الفئات إلى العملية الإنتاجية في المجتمع ،مما يؤدي إلى إزالة التوتر الذي يغلف عادة شكل العلاقة بين هذه الفئات وباقي شرائح المجتمع ،وذلك كله يساهم في تحقيق الاستقرار الاجتماعي[2].

ثالثا : تعمل على استقطاب العنصر النسائي للعمل فيها:

لعل أبرز ما يلاحظ في الصغيرة و المتوسطة عن غيرها من المؤسسات الدور البارز للمرأة فيها حيث انها تستقطب نسبة ملفتة للعمل من النساء سواء كانت صاحبة المشروع أم عاملة في المشروع،ذلك وان تفاوتت نسبة مشاركتها من قطاع إلى

[1] فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد (2005) ، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية ،ص76

[2] هايل عبد المولى طشطوش ،مرجع سابق ،ص76

قطاع أو من إقليم إلى إقليم ،إلا أنه يتضح أن" *طبيعة المشروعات الصغيرة توائم بشكل أكبر متطلبات عمل المرأة سيما في المناطق الأكثر احتياجاً لنجد والحال هذه أن المشروعات الصغيرة أحد أهم وسائل تمكين المرأة التي تعتمد في استراتيجيات التنمية*"[1].

رابعا : زيادة احساس الافراد بالحرية بالاستقلالية

بالإضافة الى ما تقدمه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خدمة مهمة للمجتمع من حيث ما توفيرها لسلع و خدمات متناسبة مع قدراته وإمكانياته ،كذا تحسين مستوي معيشته وتعزيز العلاقات الاجتماعية ،هذا إلى جانب كونها تعظم إحساس الأفراد بالحرية والاستقلالية وذلك عن طريق الشعور بالإنفراد في اتخاذ القرارات دون سلطة وصية ،والشعور بالحرية المطلقة في العمل دون قيود ،والإحساس بالتملك وتحقيق الذات ،من خلال تسيير هذه المؤسسات والسهر على استمرارية نجاحها[2].

خامسا : المساهمة في تحقيق التوزيع العادل للدخل:

فهي مرتبطة بنوع من العدل في توزيع الدخل ،وذلك بسب وجود أعداد كبيرة من المؤسسات الصغيرة و والمتوسطة أعداد كبيرة ،المتقاربة في الحجم والتي تعمل في ظل ظروف تنافسية ويعمل بها عدد كبير من العمال ،على عكس المؤسسات الكبيرة و التى تتواجد في مناطق جغرافية محدودة و بعدد محدود و التي تعمل في ظروف غير تنافسية ،مم يترتب عنها توزيع غير عادل للدخل[3].

المطلب الرابع :مشكلات ومعوقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

ان المتتبع لشان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في يدرك ان هذه الاخيرة تواجه العديد من المشاكل و المعوقات في مختلف البلدان ،خاصة النامية منها ،والتي تحد من قدرتها في تحقيق نموها وتطورها وارتقاءها ليصل الامر احيانا الى صعوبة الاستمرار وضمان البقاء على قيد الحياة ،غير انه بأخذ بعين الاعتبار نوعية هذه المشكلات ونطاقها أو مداها ،ودرجة حدتها أو صعوبتها

[1] د.هيكل ، مُحَمَّد(2003) ،مهارات إدارة المشروعات الصغيرة ، مجموعة النيل العربية ، القاهرة ، ص20

[2] سمير علام (1993) ،إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة، مطبعة جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، القاهرة ،ص13

[3] عبد الرحمن يسري أحمد(1996) ،تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية الإسكندرية ،ص27

فهي تختلف وتتباين من قطاع الى القطاع ومن دولة إلى أخرى تبعا لاختلاف الظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية الخاصة بكل دولة على حدى ،كذلك فإنه ينبغي ملاحظة أن خطورة مشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إنما تزداد عادة بالنسبة لتلك المؤسسات التي ما تزال في مرحلتها الاولى من حياتها والتي لم تبلغ بعد مرحلة ألاستقرار[1] ،كما يمكننا ايضا التأكيد على ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التقليدية (التى لا تستعمل التكنولوجيا الحديثة في منظومتها) هي معرضة بدرجة كبيرة للعديد من المشاكل و المعوقات وبدرجة اعلى مقارنة بتلك المؤسسات التى تستخدم التكنولوجيا وتعتمد عليها في عملياتها المختلفة.

وما يمكن الاشارة اليه ايضا ان تصنيف المشكلات التي تتأثر بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يكون متعلقا بالبيئة و المحيط اللذان تعيش فيهما هذه المؤسسات سواء البيئة الداخلية (الظروف الداخلية والخاصة بكل مؤسسة) والبيئة الخارجية (الظروف الخارجية للمؤسسات) ويمكن حصر اغلب المشاكل التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في النقاط التالية:

الفرع الاول :مشاكل متعلقة بالتمويل:

تعد مشكلة التمويل واحدة من المعوقات الت تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث ان قدرته التمويلية الذاتية هي جد ضعيفة ،و محدودية الوصول إلى الأسواق المالية ، وارتفاع تكلفة الائتمان ،والائتمان بين المؤسسات غير ملائم بالنسبة لها[2].

ومشكلة التمويل هذه هي تخص بشكل شبه كلي جميع هذه المؤسسات في مختلف دول العالم غير انها تكون في الدول النامية اكثر حدة وبكثرة ،ففي فرنسا سنة 2008 ،ومن خلال دراسى اجراها مخبر IPSOS حول معوقات تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرنسية كان اجابة اصحاب هذه المؤسسات التي شملتها الدراسة ان من بين المعوقات التي قد تكبح تطور مؤسساتهم هو الصعوبة في الحصول على تمويل لأجل مشاريعهم حيث بلغت نسبة الذين ابدو تخوفهم مابين 35 و47 %[3] .

[1] لخلف عثمان ،مرجع سابق ،ص61

[2] Les détails de paiement sont plus long pour les PME, du fait d'un pouvoir de négociation insuffisant vis-à- vis des grandes entreprises qui sont leur clientèle. En 1996 la durée moyenne du crédit – clients s'élevait à 64 jours en France, en Allemagne 38 jours et 50 jours au Royaume-Uni, le taux d'autofinancement est nettement plus faible pour les PME : 56% en 1996 contre 110% pour l'ensemble des entreprises françaises en 1996.

[3] Salima DJEDIDI-KOOLI , L'accès au financement des PME en France : Quel rôle joué par la structure du système bancaire?, DOCTEUR ÈS SCIENCES ECONOMIQUES , UNIVERSITE PARIS-DAUPHINE disponible sur :
https://basepub.dauphine.fr/bitstream/handle/123456789/8354/These_Salima_DJEDIDI.pdf%3Bsequence%3D1

وبشكل عام ،يرى بعض الباحثين ان المؤسسات صغيرة الحجم تجد صعوبة في تعبئة الموارد المالية ، وهم يفسرون وجود هذه الصعوبة لارتباطها بالعديد من الاسباب مثل البحث عن الاستقلال المالي هو بطبيعة الحال عقبة في طريق اتخاذ القرار الذاتي ،ففي غالب الاحيان تتعزز حقيقة هذا الشعور أن صاحب المشروع يخشى جعل القرارات الخاصة بمؤسسته يتقاسمها مع وكيل خارجي ، وبهذا التفكير فان صاحب المؤسسة يعرض مؤسسته المخاطرة وتفويت فرصة الحصول على مداخيل مالية قد تساعد المؤسسة من تطوير نفسها.

عدم وجود الضمانات الكافية يعتبر ايضا من السلبيات التي أثرت في إيجاد التمويل البنكي اللازم لهذا القطاع ،وبالتالي تقلص فرص الحصول على الموارد المالية بالنسبة لهذه المؤسسات خاصة في البلدان النامية. وإذا وجدت هذه المؤسسات فعادة ما تكون محدودة الإمكانيات ،فضلا على أنها تضع شروطا للإقراض في الغالب ما تكون صعبة بالنسبة لصاحب المشروع الصغير ،ومن هذه الشروط طلب ضمان عيني الذي نادرا ما يتوفر للطالب القرض ،لذلك حيث تضطر غالبا هذه المؤسسات إلى الشراء بالأجل من بعض التجار وبأسعار مرتفعة نسبيا ،واللجوء إلى الوسطاء في أسواق المواد الخام للحصول على احتياجاتها بأسعار مبالغ فيها ،وكذا التعاقد من الباطن مع المؤسسات الكبيرة لتوفير المدخلات وتسويق الإنتاج مقابل أجر محدد متفق عليه أو بسعر منخفض ،مما يقلل من معدل ربحية النشاط مقارنة بالمعدل المناظر لو توافرت الموارد لمالية لهذه المؤسسات[1].

كما يلاحظ أيضا أنه حتى لو تم توفير الائتمان اللازم لهذا النوع من المؤسسات ،فإن تكلفة الحصول عليه في كثير من الأحيان تفوق ما هو عليه الحال بالنسبة للمؤسسات الكبيرة ،وفي هذا الصدد بينت دراسة أن البنوك في الولايات المتحدة الأمريكية تفضل التعامل مع المؤسسات الكبيرة وكثيفة رأس المال ،كما بينت أيضا أن المؤسسات الصغيرة تدفع فائدة بمعدلات

[1] مُحَمَّد فتحي صقر (2004) ،واقع المشروعات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها الاقتصادية، ورقة بحثية ضمن ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي ، الإشكاليات وآفاق التنمية، القاهرة ،جانفي ،ص36

تزيد بـ 2% إلى 3% عما تدفعه المؤسسات الكبيرة[1]. كما تم تأكيد ذلك أيضا بالنسبة للمؤسسات الصغيرة الفرنسية ،التي تدفع أسعار فائدة تفوق ما تدفعه المؤسسات الكبيرة بـ 2% [2].

كما يعتبر الحصول على النقد الأجنبي من بين المعوقات التى تقف في وجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،وفي الغالب فإن الحصول عليه يمثل مشكلة كبرى ومعقدة للغاية ،كون أن سياسات النقد الأجنبي في معظم الدول النامي غالبا ما تجنح إلى تشجيع المؤسسات الصناعية المكثفة لرأس المال بدرجة أكبر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وهو ما يؤدي بصغار المستثمرين اللجوء إلى السوق الموازي لاقتناء ما تحتاج إليه من النقد الأجنبي من اجل تمويل استثماراتها مستورداتها من الآلات والمعدات والخامات وقطع الغيار وتسديد مصاريف الخدمات الأجنبية (خبراء–عمالة) ،فيحد ذلك من قدرتها على استغلال طاقاتها الإنتاجية ومن نموها وتكيفها مع المتغيرات في السوق.

الفرع الثاني: مشاكل متعلقة بالعمالة:

تعتبر مشكلة العمالة الفنية المدربة من المشكلات الأساسية التي لا يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجاوزها بسهولة رغم اعتماد الغالبية منها على أصحاب المؤسسات أنفسهم ،لذا فإن نقص العمالة المدربة من القوى العاملة يعتبر من أهم المعوقات التي يواجهها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويرجع ذلك إلى عدم ملائمة نمط التعليم والتدريب المتبع لمتطلبات التنمية الصناعية بصفة عامة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة فضلا عن توجه العاملين وتفضيلهم العمل لدى المصانع الكبيرة لقدرتها على دفع الأجور العالية وتقديم حوافز أكثر. مما سبق يتضح أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاني من عجز في عرض العمالة الفنية الماهرة والمدربة ،وبالتالي فإن للتدريب أهمية بالغة تتمثل في التغلب على الثغرات الموجودة بين الكفاءة المتوفرة وبين الاحتياجات الفردية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الخبرات الفنية.

[1] جالن سبنسرهل (1989) ،منشآت الأعمال الصغيرة :اتجاهات في الاقتصاد الكلي، ترجمة :صليب بطرس، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة ،ص39.

[2] رامي زيدان :مرجع سابق، ص26

ويرجع بعض الاخصائيين ان افتقار هذا القطاع لليد العاملة المؤهلة يعود الى ارتفاع تكاليف استخدام التكنولوجيا الحديثة من معدات وأجهزة ،حيث أن تكاليف استخدام التكنولوجيا المتطورة لا تتوقف عند اقتناء هذه المعدات فقط ،بل تتعدي لمصاريف أخرى اكثر اهمية مثل التدريب والصيانة[1]

الفرع الثالث :مشاكل متعلقة بالحصول على المواد الأولية:

من خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعتمادها على الخامات المحلية ،وعادة ما يلاحظ أن المتاح والمتوفر من المواد الخام لا يشبع حاجات هذه المؤسسات سواء تعلق الأمر بعدم القدرة على منافسة المؤسسات الكبيرة في الحصول عليها خصوصا تلك التي يوجد طلب عالي عليها والعرض منها محدود ،أو راجع لارتفاع تكلفة هذه المواد خاصة مع المشاكل التمويلية التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقارنة بالمؤسسات الكبرى. ومن أجل التغلب على تلك الصعوبات أو التقليل منها يمكن تأمين احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال[2]:

– توفير مستلزمات الإنتاج وتيسير حصول أصحابها عليها والتوجه بأفضل المصادر المتوفرة للحصول على الخامات اللازمة للإنتاج وكيفية الوصول إلى هذه المصادر.

– يمكن تأمين احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الخامات بتكوين جمعيات من المنتجين الصغار لمساعدة أنفسهم عن طريق العمل الجماعي حتى يستطيعوا مساومة موردي هذه المواد والحصول عليها من مصادرها بأسعار معقولة مستفيدين بخصم الكمية وخصم تعجيل الدفع بعد التخلص من الوسطاء.

الفرع الرابع : مشاكل متعلقة بإدارة هاته المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

يقدم الاقتصادي M. Marchesnay *"ادارة الاعمال على أنها فن اتخاذ قرارات معلومة وذات وعلاقة ، والتي تقلل من عدم اليقين بفضل الخطوات المنهجية والأدوات العلمية. بالإضافة إلى ذلك اقترح إلى أنه من المناسب اعتماد أسلوب قرار*

[1] وفاء المبيربك (2006) ،تركي الشمري :تأسيس المشروعات الصغيرة وإدارتها ، لجنة النشر للطباعة والنشر والتوزيع، الكويت ،ص108

[2] فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد(2005) ،الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية ،مؤسسة شباب الجامعة للنشر ،الإسكندرية، مصر ،،ص97-98

الذي يسمح للموظفين القيام بالمشاركة في اتخاذ هذا القرار"[1]، فحسب هذا الاقتصادي اقضل تسير والادارة الجيدة للمؤسسات صغيرة الحجم ليست حاضرة وهذا حسبه راجع الى وجود ثلاثة اخطاء تميز تسير هذه المؤسسات :

– النقص الحاد و المتكرر للمعلومة في عالم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة

« *le processus de décision se déroule en information limitée nous somme dans l'univers simonien de la rationalité limitée* »[2] ،لان المسير لهذا النوع من المؤسسات ليس لديه الوسائل للحصول على معلومات واسعة بشكل منهجي ،كما ان مهارته المعرفية هي طفيفة اي بمعى اخر صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة نظرته احيانا لا تتعدى محيطه القريب ،خاصة فيما يتعلق بأبعاد التسويق أو اختيار عملاء جدد أو اختيار منافذ بيع جديدة.

– لاختيارات التي اختارها غير مؤكدة وأحيانا ليست متماسكة للغاية بسبب هذا الفقر المعلوماتي.

– يحتكر اصحاب هذه المؤسسات المعلومات التي لديهم ولا يتشاركون بها مع موظفيهم.

ومن بين الاخطاء المرتكبة ايضل في ادارة هاته المؤسسات هو ان الأهداف التي يسعى إليها رؤساء هاته المؤسسات تميل بعض الشئ عن تلك التي حللتها النظرية الاقتصادية الكلاسيكية ،إنهم لا يسعون إلى تحقيق أقصى قدر من الربح أو زيادة قيمة الشركة إلى أقصى حد ،ولا يسعون أكثر لتأكيد رغبتهم في سياق السعي المستمر للنمو ، إن رؤساء الشركات الصغيرة والمتوسطة أكثر تواضعا وهم يهدفون بشكل عام إلى استدامة سلطتهم ،أو بقاء أعمالهم ،أو حتى الاستقلال الذاتي المريح. بالإضافة الى ان نادرا ما يحصل صاحب العمل على تدريب إداري كامل ،بشكل عام حصل على الكفاءة التقنية التي تبدو كافية بالنسبة له لتحقيق النجاح أما الإدارة فهي ثانوية. زيادة على ان صاحب المؤسسة الصغيرة هو باستمرار تحت الضغوط بسبب المشكلات

[1] M Marchesnay (2006) « le management des petite entreprises : de management stratégie et organisation » sous direction J.P.Helfer, M.Kalika, J.Orsoni, vuibert, France p.425

[2] M Marchesnay ,opcit ,p427

قصيرة المدى ولا يقضي وقتًا طويلاً في التفكير للأجل الطويل. هي عوامل كلها تؤثر يشكل سلبي على تحسن اداء المؤسسة الصغيرة وتحد من نطورها ونموها.

ما يميز في بعض الأحيان نمط تسيير هذه المؤسسات هو نمط الإدارة العائلية أو الإدارة الفردية ،وهي نمط يختلف عن أنماط الإدارة فهي لا تعتمد الأساليب العلمية الحديثة ،وإنما يقوم على مزيج من التقاليد والاجتهادات الشخصية[1].فهذا النوع من الشركات ليس بمنئ عن الخلافات العائلية ،اذ ان اغلب الشركات العائلية تفشل في ضمان البقاء على المدى البعيد ،حيث تنهار وتتعرض ثلاثة ارباع للبيع من قبل المؤسس (المؤسسين) اثناء ولايتهم[2] ،وفي هذا الصدد بينت دراسة أن ضعف القدرات الإدارية تمثل ما نسبته % 92 من أسباب فشل المؤسسات الصغيرة الناشئة في الولايات المتحدة الأمريكية.

الفرع الخامس :مشاكل متعلقة يالتشريعات و النصوص التنظيمية :

تصطدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقوانين وتشريعات ونصوص تنظيمية تسبب لها الكثير من المشاكل و العراقيل تحد من تطورها ،حيث يؤدى تدخل الحكومات ونقابات العمال في سوق العمل لتحديد الحد الأدنى للأجور ولسن الالتحاق بالعمل ولتنظيم تشغيل الإناث والأطفال ونظم الإجازات والمكافآت إلى تقييد فرص العمل التي يمكن أن توفرها المؤسسات الصغيرة ،حيث يخشى اصحاب المؤسسات من الشكاوى المحتمل أن يتقدم بها العمال لجهات الاختصاص بدعوى عدم الحصول على الحد الأدنى من الأجر أو تجاوز عدد ساعات العمل الرسمية. ويتفادى صاحب المؤسسة هذه المشاكل عن طريق الاعتماد على العمالة الأسرية والمؤقتة والموسمية ،وكذلك العمالة الوافدة غير الحاصلة على ترخيص عمل ،مع عدم الإبلاغ عن العمالة الفعلية المتواجدة بالمؤسسة. وتؤدى هذه الاعتبارات إلى ارتفاع معدل الغياب والانقطاع عن العمل وانخفاض إنتاجية العاملين ،فضلاً عن صعوبة الحصر الدقيق للعمالة الفعلية الملحقة بقطاع الأعمال الصغيرة.

وعلى هذا الأساس ،فإنه كلما توفرت قواعد واضحة وعادلة وفعالة ،وأسواق تسهلّ دخول المؤسسات الجديدة ولا تعيق الإنتاج ،والخروج من الأسواق ،ومحاكم وإدارات حكومية فاعلة تلتزم بتطبيق القواعد والقوانين بشكل شفاف ومتوقع وخدمات

[1] فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد ،مرجع سابق، ص94-95

[2] بوشقيفة حميد ،بلقربوز مصطفى (13- 14 نوفمبر 2018) ، دور حوكمة الشركات العائلية في تعزيز المسؤولية الاجتماعية وترسيخ أخلاقيات الاعمال ،الملتقى الوطني الاول حول: حوكمة الشركات العائلية والتنمية المستدامة في الجزائر ،غليزان ،ص6

عامة مؤمنة بفعالية ،فإن بيئة الأعمال تكون مساندة للنمو والتشغيل بشكل عام .ورغم أن البيئة المؤسسية تؤثر في كل المؤسسات على اختلاف أحجامها ،إلا أن الشركات الصغيرة والمتوسطة في القطاع الرسمي تتأثر أكثر من غيرها بالمعوقات المؤسسية ،نظرًا إلى أن تلك الشركات لا تمتلك الإمكانات التي تمتلكها الشركات الكبيرة لتجاوز تلك العقبات أو التعامل معها، بينما لا تلتزم المؤسسات العاملة في القطاع غير الرسمي بالقوانين والقواعد الرسمية السائدة.

فمثلا في الدول العربية تختلف عن الدول النامية ذات نفس مستوى الدخل ،في مجال نوعية المؤسسات خاصة فيما يتعلق بالقواعد التنظيمية من تشريعات وقوانين ولوائح مرتبطة بقطاع الأعمال ومناخ الاستثمار ،بالإضافة إلى قلةّ المشاركة ، ويقع أغلب الدول العربية ضمن الدول ذات الحرية المحدودة أو شبه الغائبة،فيما يخص مؤشر الحريات الاقتصادية درجة التقدم المؤسسي والذي يتضمن أربعة مؤشرات فرعية وهي سيادة القانون ،ومدى تدخل الدولة في الاقتصاد ،ودرجة الكفاءة التنظيمية ،ودرجة حرية الأسواق ،ومن ناحية أخرى ،فإن وضع عدد من الدول العربية بالنسبة لسهولة القيام بالأعمال وتكلفة إنشاء الأعمال ،المرتبطة بشكل وثيق بكثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساهمتها في التشغيل ،ليس بأفضل من الدول النامية التي لها نفس مستوى الدخل[1]. ولعل من بين اهم المعوقات والعراقيل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي تلك الاجراءات الحكومية المتعلقة بـ:

- الحصول على تراخيص التشغيل
- تسديد التأمينات الاجتماعية
- دفع الضرائب
- التشريعات المنظمة لسوق العمل.

الفرع السادس :المشاكل المتعلقة بعملية التسويق:

تواجه معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في الدول النامية قدرا متزايدا من المنافسة والضغوط الحادة ذلك أن قوى التدويل والعولمة تضغط على المؤسسات بمختلف أنواعها وأحجامها ،بما في ذلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،وهذا ما

[1] صندوق النقد العربي ، مرجع سابق ،ص220

يجعل هذه الاخيرة تعاني من مشكلات وصعوبات تسويقية في السوقين المحلى والخارجي ،ويضاعف من صعوبة الأمر اذ تفضيل الجهات الحكومية وبعض فئات المجتمع التعامل مع المؤسسات الكبيرة لاعتبارات الجودة والسعر ولضمان انتظام التوريد بالكميات المطلوبة وفي المواعيد المقرّرة ولتفادى المشكلات الإدارية والمالية الناتجة عن التعامل مع عدد كبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.و تكمن اهم المشاكل الخاصة بعملية التسويق في :

اولا : معوقات تسويقية خارجية :متعلقة بالعوامل الخارجية التي تؤثر على السياسة التسويقية للمؤسسة ،وتتمثل في تفضيل المستهلك للمنتجات الأجنبية لتقليده للنمط الغربي في الاستهلاك ،أو ضعف المنافسة مع المنتجات المستوردة ،وعدم توفير الحماية الكافية للمنتجات الوطنية ،وإما انخفاض حجم الطلب في السوق المحلية عموما ،لأن المشكلة ليست في الانتاج وإنما في تسويق الانتاج المنافس حتى في السوق المحلية ،زيادة تحرير التجارة في ظل اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة ومنافسة العديد من البدائل المستوردة لمنتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية ،وما لم تحسن هذه المؤسسات من جودة منتجاتها وتعمل على تخفيض أسعارها ،سيقبل المستهلكون على البدائل المستوردة الأقل ثمنا بالمقارنة بأسعار المنتجات المحلية ،ومن ثم تجد هذه المؤسسات نفسها مضطرة إلى تخفيض إنتاجها وربما التوقف عن الإنتاج ،إذا لم تستطيع أن تواجه هذه المنافسة وهذا ما يخشى على المؤسسات الصغيرة منه كعامل في اختفائها تدريجياً من السوق.

ثانيا : معوقات تسويقية داخلية :

– افتقار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمهارات التسويقية ،الأمر الذي يجعلها تعتمد على الوسطاء في تسويق منتجاتها ،مما يجبرها أحيانا على قبول شروط أو مزايا غير التي تسعي إلى تحقيقها.

– عدم قدرتها على مسايرة التغيرات في اتجاهات السوق ،مما يعرضها إلى خسائر مفاجئة نتيجة لحدوث تطورات سريعة وغير متوقعة في السوق.

– افتقار الكثير من هذه الصناعات للمفاهيم الأساسية للجودة ،مما يؤدي إلى تسرب منتج معيب للسوق الشكل الذي يقلل من فرصة المنتجات في المنافسة وفتح الأسواق أمامها.

- غياب استراتيجيات تسويق في اغلب المؤسسات ذات الحجم الصغير (produit, prix, distribution, communication) والترويج للمنتوجات مثل اللجوء الى وسائل الاعلام والإشهار و التجارة الالكترونية.

الفرع السابع : المشاكل المتعلقة بالأوضاع الاقتصادية الكلية:

لا يمكن تجاهل تأثير عوامل الاقتصاد الكلي على تطور قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،فالارتفاع والانخفاض بقيمة العملة ،أو سياسات صرف العملات ،أو السياسات النقدية ،أو السياسات المتعلقة بالفوائد والإقراض ،زيادة على تعرض هذا القطاع الى مختلف الازمات هذا كله يؤثر بشكل كبير على تطور ونمو هذا القطاع أو إخفاقه ،إن هذه العوامل هي بالطبع أكثر تأثيرا على المؤسسات المتوسطة والكبيرة بالمقابل لا يمكن ان نهمل تأثيرها على تطور المؤسسات الصغيرة أما تأثيرات القوانين المتعلقة بالتجارة الخارجية فلا يمكن تجاهلها أيضا ،وعلى الرغم من أنها تعد عوامل أقل أهمية من غيرها بالنسبة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المتقدمة ،كون هذه المؤسسات تحصل في أغلب الأحيان على متطلبات إنتاجها من السوق المحلي ،أما في الدول النامية فقد أظهرت التجارب أنه حتى في المؤسسات الصغيرة ،فإن بعضا من مدخلات الإنتاج يتم استيرادها من الخارج ،وأنه يجب القيام بمجموعة كبيرة من الإجراءات الإدارية الجمركية ،التي تعيق في بعض الأحيان تطور هذه المؤسسات نذكر منها ،الحصول على رخص استيراد ،الرسوم الجمركية العالية ،الحصول على العملات الصعبة[1].

[1] فارس طارق ،(2018) ،دور ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل ترقية قدراتها التنافسية ، اطروحة لنيل شهادة الدكتورة في العلوم الاقتصادية ،جامعة فرحات عباس سطيف ،ص51

خلاصة الفصل الأول :

من خلال دراستنا لهذا الفصل لمختلف لمفاهيم الاساسية للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة تبين لنا انه الى غاية اليوم ليس هناك اتفاق عالمي حول تعريف هذا النوع من المؤسسات سواء من قبل الباحثين او الهيئات و المنظمات الدولية ،مما يبقي مفهومه ومصطلحه يسوده شئ من الغموض و التعقيد ،وهذا ما يصعب المقارنة لهذا النوع من المؤسسات بين الدول فمؤسسة صغيرة او متوسطة في دولة متقدمة يمكنها ان تكون كبيرة في دولة متخلفة او نامية ،وذلك نظرا لاختلاف مراحل النمو ودرجة التقدم التكنولوجي واختلاف المعايير المعتمدة في تعريفها وتباين الإمكانات والظروف الاقتصادية والاجتماعية لهذه الدول ،فعلى سبيل المثال هناك من يعرفها على أساس الأصول الكلية أو حجم العمالة أو رقم المبيعات أو رأس المال المدفوع ،وهناك دول يختلف التعريف لديها باختلاف القطاعات ،كما أن الكثير من الدول تستخدم أكثر من مؤشر في آن واحد.

ويعتبر تحديد التعريف من أولويات كل مهتم بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،وهو عامل أساسي لوضع سياسات وتشريعات وبرامج وخدمات جيدة لهذا القطاع ،كما أنه شرط أساسي لبناء قواعد بيانات متسقة وموثوق بها ويمكن تحليلها وذلك لمساعدة كل الأطراف المعنية بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فهم هذه المؤسسات وتقييم أثر التغيرات الخاصة ببيئة العمل عليها من خلال إجراء المشاورات ووضع الحلول الملائمة.

و ما يمكن ملاحظته ان هذا القطاع من المؤسسات يتميز بمجموعة من السمات والخصائص تجعله يحض باهتمام اغلب الحكومات و الدول وتكسبها طبيعة خاصة ،رغم تعدد مجالات نشاطها وكثرة الاطر المنظمة لها ،اذ ان هذه الخصائص قد تكون في صالحها وتكسبها قوة دافعة لتحقيق تطورها وتقدمها كما يمكنها ان تكون نقاط ضعف تقف في وجها وتحد من استمرارها.

فمنذ سبعينيات القرن الماضي ،حضيت المؤسسة الصغيرة والمتوسطة باهتمام خاص من قبل الباحثين وحكومات الدول و الهيئات الدولية ،وهذا نتيجة الدور الذي اصبحت تلعبه في الدفع بعجلة التنمية سواء على الصعيد الاقتصادي او الصعيد الاجتماعي ،حيث تساهم هذه المؤسسة في تقليص حدت البطالة والرفع من فرص الشغل ،وزيادة في كل من الدخل الاجمالي وصادرات الدول ،كما تساهم في تنشيط المناطق المحرومة والفقيرة وتعمل على تحقيق الاستقرار الاجتماعي ،إلا ان هذا النوع من المؤسسات يعاني من عدة مشاكل و تعقيدات مختلقة و متعددة ،تعترض مرحلة نشأته و نموه وتهدد بقائه و استمراره وتطوره.

الفصل الثاني : تحليل استراتجيات ترقية وتطوير المؤسسة الصغيرة و المتوسطة و سياسات الدعم الحكومية في ظل التجارب الدولية

في اطار اقتصاد المؤسسة ،يرتكز تطوير هذه الاخيرة من خلال استراتيجية تتكيف مع موقعها وقطاعها وحجمها ،حيث تضع كل فرصها أثناء عملها ،وهذا يتطلب توافق صياغة استراتيجية مع مجموعة من المهام الوظيفية والتشغيلية ،وذلك من اجل استمرارها و تطورها ،اذ يتم توفير هذه المهام من خلال عملية التشخيص التي تشمل جميع وظائف المؤسسة والتي يجب تطويرها من الخصائص التفصيلية لها ،تليها خطة استراتيجية تجعل من الممكن الحفاظ على التماسك وتنسيق الإجراءات المختلفة و بعد ذلك ياتي القرار الاستراتيجي (قرار الذي يأخذ في الحسبان العلاقات بين المؤسسة والبيئة المحيطة)[1].

ويعتبر التسير و التخطيط الاستراتيجي شبه نادر في عالم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،وهذا ما يؤكده غياب الانضباط في الإدارة الإستراتيجية التي لم تشهد تطوراً قوياً في هذا القطاع ،ويمكن ملاحظة هذه الظاهرة في العدد المحدود من المراجع و المصادر البيبيوغرافية حول استراتيجية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (Julien 1997) ،وهذا ما جعل باتوريل (paturel 1998) يؤكد على أهمية إزالة الغموض عن حقيقة أن الإدارة الإستراتيجية ليست مثيرة للاهتمام بشكل خاص للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،كما تؤكد حقيقة هذه المؤسسات على هذه الملاحظة بانتظام ،والوقت المخصص لبناء استراتيجية واضحة منخفض للغاية مقارنة بالوقت المخصص للتسير (سانشيز 2006) ،والتفسير المحتمل لهذه الملاحظة هو صعوبة تحديد استراتيجية معينة في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ،على العكس المؤسسة الكبيرة و التى يكون فيها تحديد استراتيجية معينة امر سهل غير انه و في ظل التغيرات السريعة والمتشابكة للمناخ الاقتصادي الجديد والتحديات الجديدة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأصبح من العسير عليها أن تعيش بمعزل عن هذه التطورات ،لذلك أصبح لزاما على هذه المؤسسات الاهتمام بتحليل بعدها التنافسي وتبني الإستراتيجيات الداعمة لقدرتها التنافسية ،والمواتية لهذه التحديات التنافسية المتزايدة.

ومن اجل اعطاء توضيحات اكثر حول جانب التحليل الاستراتيجي في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ارتأينا ان نتناول هذا الفصل من خلال التطرق الى ثلاث مباحث ،المبحث الاول يكون مخصص للمفاهيم الاساسية حول الاستراتيجية والتحليل الاستراتيجي في المؤسسة ،و المبحث الثاني نتناول فيه استراتيجيات تحسين وترقية الاداء التنافسي في المؤسسة الصغيرة و المتوسطة ،المبحث الثالث السياسات الحكومية الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التجارب الدولية.

[1]M. marchesnay (2006) " le management des petite entreprises : de management stratégie et organisation " sous direction J.P.Helfer, M.Kalika, J.Orsoni, vuibert, France, p427

المبحث الأول : المفاهيم الاساسية حول الإستراتيجية والتحليل الاستراتيجي في المؤسسة

في ظل التطورات و التغيرات الاقتصادية التي يشهدها العالم اليوم وحدة المنافسة بين المؤسسات على اختلاف احجامها ،اصبح لزاما على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الاهتمام ببعدها التنافسي و ارساء قواعد الدعم و تبني مختلف الاستراتيجيات التي تساعدها وتدعمها في مواجهة هذه المنافسة المتزايدة.

المطلب الاول :المفاهيم العامة للإستراتيجية :

الفرع الاول::مفهوم الاستراتيجية :

ترجع جذور كلمة الإستراتيجية إلى الكلمة اليونانية "إستراتيجيون" (strategcs) والتي تعني فنون الحرب وإدارة المعارك ،حيث ينظر إلى الإستراتيجية على أنها تخطيط وتوجيه العمليات العسكرية ،ولذا عرفها قاموس وأكسفورد "على أنها الفن المستخدم في تعبئة وتحريك المعدات الحربية بما يمكنها من السيطرة على الموقف والعدو بصفة كاملة"[1] ،غير أن استعمال الإستراتيجية أنتقل من الميدان العسكري إلى ميادين الاقتصاد والأعمال.

في خمسينيات القرن الماضي كان هناك ظهور كلمات منظمة مكرسة بشكل صريح لإستراتيجية الأعمال ،حيث شهدت هذه الفترة اول نشر للاقتصاديين الذين أدخلوا ضمنًيا الاستراتيجية في تصورهم للمنافسة (تشامبرلين ، روبنسون ، كلارك ، كواس).

و في بداية سنوات الستينيات تميزت هذه الفترة بالظهور الحقيقي لاستراتيجية الأعمال في العالم الأكاديمي من خلال نشر ثلاثة أعمال أصبحت كلاسيكية ، وهي:

- اعمال الفرد شاندلر.

- اعمال خبراء هرفارد او ما يعرف بنموذج « LCAG ».

[1] سلطاني محمد رشدي (2005-2006) ، التسيير الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ماجستير، جامعة المسيلة ،ص12.

- ابحاث البرفسور اسنوف ونشره لـ « CORPORATE STRATEGY ».

وفي سنوات الثمانينات و التسعينات عرفت ظهور خبراء من جامعة هرفارد على راسهم ميشال بورتر والذي لعب دورا مهما في تقديم مفاهيم حول الاستراتيجية في مجال الاعمال و الاقتصاد.

تعريف الاستراتيجية : لقد تم تحديد مفهوم الاستراتيجية بطرق مختلفة ، وبشكل عام هي مجموعة من القرارات التي تهدف إلى توقع أو حماية ضد بيئة مستقبلية غير مؤكدة ،تتعلق هذه القرارات على وجه الخصوص باختيارات مجالات النشاط التي ستشارك فيها المؤسسة و الشركة وطبيعة وكثافة هذه المشاركة.

فحسب Thietart[1]: *« la stratégie est l'ensemble des décisions et des actions relatives aux choix des moyens et à l'articulation des ressources en vue d'atteindre un objectif »*

اما Andrews[2] ميز في تعريفه القرارات الاستراتيجية التي:

- تحدد وتكشف الأهداف والغايات.
- توضع السياسات والخطط الرئيسية لتحقيق هذه الأهداف.
- تحدد مجال النشاط.
- تعين المساهمات التي تقدمها المؤسسة للمساهمين والموظفين والعملاء والمجتمعات المتنوعة.

وبطريقة أكثر انتقائية ،اعتبر Ansoff [3] أن القرارات الاستراتيجية هي تلك المتعلقة باختيارات ثنائية السوق-المنتجات ،وأهداف التطوير ،حيث يعتبر ان اختيار الوسائل واكتساب الموارد هو جزءًا من *"القرارات الإدارية"* وتنفيذ الوسائل هو من *"القرارات التنفيذية"* و الجمع بين هذين النوعين من القرارين ينتج نوع من القرارات تحت مصطلح *"القرار التكتيكي"* .

[1]R.A Thietart (1989) " la stratégie de l'entreprise ", mcgraw-Hill, 2eme édition, U.S.A, p1

[2] K.R.Andrews " (1981) the concept of corporate strategy" , Irwin, resved edition, U.S.A, p 18

[3] H.I. Ansoff (1968) " stratégie du développement de l'entreprise, Hommes et Techniques, paris, p66

وتكمن الإستراتيجية عند Peter Drucker في أمرين هامين:

- إدراك البيئة التي تنشط فيها المؤسسة إدراكا قوياً

- تقديم هذا الإدراك لأفراد المؤسسة وجعلهم يدركون جيداً ليتمكنوا من القيام بالعمل.

ويمكن أن نستنتج بسهولة أن Druker يتبنى هذا التعريف من منطلقين :[1]المنطلق الأول هو المدرسة الإدراكية ويتضح هذا من خلال المفهوم الذي يعطيه المفكر للإستراتيجية حيث يرى أنها عبارة عن إدراك ،والمنطلق الثاني هو المدرسة البيئية ،التي تتجلى من خلال اعتبار Duker أن الإستراتيجية هي عبارة عن تفاعل مع البيئة.

اما Mintzberg فقد اعطى تعريفاً شهيراً للإستراتيجية (يعرف ب 5P) حيث حاول المفكر أن يعبر عن الإستراتيجية من خمسة أوجه ،حيث يرى الإستراتيجية هي:[2]

- خطة (plan) ومعناه أن الإستراتيجية تخطيط ،فهي عمل مقصود ومعتمد

- وموقع (position) أي اختيار موقع يمكن المؤسسة من مواجهة المنافسة

- ونموذج (pattern) إي أن الإستراتيجية عبارة عن نموذج أي أن العمل يتم فيها بكيفية معينة ،وفي شكل مهيكل ومحدد.

- ومناورة (ploy) ويعني أن هذه الإستراتيجية تسعى لتحقيق هدف معين.

- و أفق (perspective) يقصد بذلك أن الإستراتيجية تصور لمستقبل.

الفرع الثاني:المستويات الإستراتيجية:

في المؤسسة ثلاثة مستويات للإستراتيجية ،ويعني هذا أن الإستراتيجية تظهر في ثلاثة مستويات بالمؤسسة:[3]

اولا : مستويات إستراتيجية المؤسسة : وفي هذا المستوى تعني المؤسسة ككل ،فهي تخص الرؤية الشاملة والبعيدة للمؤسسة ،إذ تهتم بمجموعة منتجات المؤسسة بشكل عام ،وبالصورة العامة للمؤسسة في البيئة إضافة إلى اهتمامها بالمركز التنافسي للمؤسسة

[1] عيسى حيرش (2012) ،الإدارة الإستراتيجية الحديثة ،دار الهدى ،عين مليلة ،ص 25.

[2] عيسى حيرش ،المرجع نفسه ،ص 26.

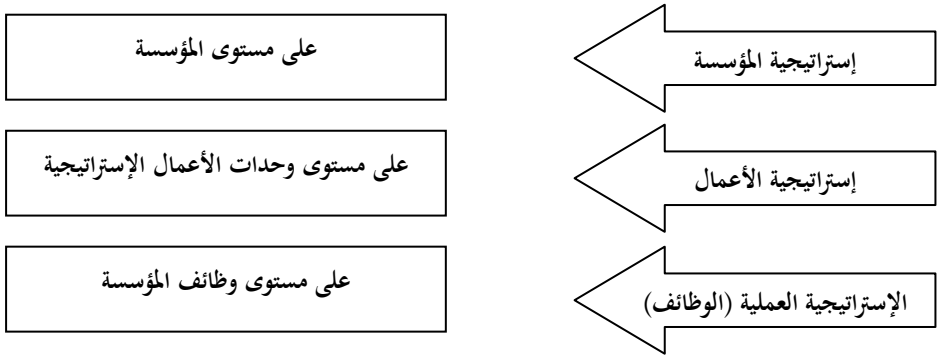
[3] عيسى حيرش ،مرجع سبق ذكره، ص35.

من خلال مساحة نشاطها واختيار الوحدات الإستراتيجية وبيان منهج تحديد الموارد وتخصيصها بين وحدات الأعمال داخل المؤسسة.[1]

ثانيا : مستويات إستراتجية الأعمال : وفي هذا المستوى تخص الإستراتيجية الوحدات الإستراتيجية وتهتم بتحديد أسلوب تنمية هذه الوحدات بالنظر إلى أسواقها واعتماداً على قدرات المؤسسة. فهي إستراتيجية تعنى بالميزة التنافسية وكيفية إنشائها وتنميتها والمحافظة عليها، كما تعنى مهارات المؤسسة وقدراتها.

ثالثا : مستويات الإستراتيجية العملية (إستراتيجية الوظائف): وفي هذا المستوى تهتم الإستراتيجية بحصة المؤسسة في السوق ،كما تهتم بكيفية تعزيز وتنمية هذه الحصة بإعداد سياسات لمختلف الوظائف ،وتسمى أيضاً الوظائف باستراتيجيات الإنتاج وإستراتيجيات التسويق...الخ.

الشكل (02-01): مستويات الإستراتيجية



المصدر: عيسى حيرش، مرجع سبق ذكره، ص 36.

المطلب الثاني: التحليل الإستراتيجي:

يعبر عن إجراءات فحص للمؤسسة وذلك بالدراسة التفصيلية للمعلومات لفهم دلالتها ومحاولة تفسير الأسباب والنتائج مما يساعد على التعرف على نقاط القوة والضعف داخليا والفرص والتهديدات خارجيا ،و يعود أصل كلمة التشخيص إلى المجال الطبي الذي انتقل إلى الإدارة بنفس المفهوم المستخدم في المجال الأول و هذا ما ذهب إليه كامل حمدي في أن أصله كلمة يونانية

[1] عبد الحميد عبد الفتاح المغربي (1999) ،الإدارة الإستراتيجية لمواجهة القرن الواحد والعشرين، مجموعة النيل العربية، القاهرة ،ص57.

"دياغوستكوس sticose-Diago "ويقصد بها الفحص الطبي كونها الأكثر استعمالا في المجال الطبي في التشخيص هو معرفة المرض من أجل العلاج أو لتفادي الخطر وذلك بمعرفة أي إطار قبل استفحاله واستخدم في مجال الإدارة وأصبح الأكثر استعمالا وتطور مفهومه في مجال التسيير إذ ,عرفه كامل حمدي بأنه يهدف في مضمونه إلى تحديد نقاط الضعف والقوة للمؤسسة وذلك من أجل تصحيح نقاط الضعف والقوة واستغلال أحسن لنقاط القوة[1].

الفرع الاول :مفهوم التحليل الإستراتيجي :

يستند التشخيص الإستراتيجي للبيئة على تحليل مكونات البيئة الداخلية والخارجية للمؤسسة للوصول إلى نقاط القوة والضعف في بيئتها الداخلية واكتشاف الفرص الممكنة لاستثمارها والتهديدات التي تعيق عمال المنظمة في بيئتها الخارجية فالتحليل الإستراتيجي عبارة عن مجموعة من الوسائل التي تستخدمها الإرادة في تحديد ملامح التغيير في البيئة الخارجية وتحديد الميزة التنافسية أو الكفاءة المميزة للمنظمة في السيطرة على بيئتها الداخلية بحيث يسهم ذلك في قدرة الإدارة العليا على تحديد أهدافها ومركزها الإستراتيجي ومن هنا فإن التحليل الإستراتيجي يتعلق أساسا بفهم المركز الإستراتيجي للمنظمة وذلك من خلال معرفة التغيرات الحاصلة في البيئة الخارجية[2] ،ومدى تأثيرها على النشاطات الداخلية للمنظمة ,ومن ثم تحديد قدرة المنظمة على استغلال مواردها الداخلية سواء المادية أم البشرية[3].

ويرى (Thoupson 1994) في إشارة إلى التحليل الإستراتيجي بأنه فهم المنظمة لبيئتها الداخلية وبيئتها الخارجية وتحديد أفضل سبل الاستجابة للمتغيرات السريعة واستغلالها باتجاه تحقيق أفضل أداء.

أما (1997scholes-Johnson) فقد أشار إلى الوضع الإستراتيجي للمنظمة من خلال الإجابة على مجموعة من الأمثلة:

- ما هي التغيرات في عوامل البيئة.

[1] قرية مُحَّد (2002),التشخيص الإستراتيجي كمدخل الاتخاذ القرارات الإستراتيجية جامعة الأغواط ،مجلة الاقتصاد والتنمية البشرية ،المجلد 8 ،العدد 1 ،ص202

[2] فاضل حمد القبسي ,علي حسون الطائي (2013) ,الإدارة الإستراتيجية نظريات مداخل ،أمثلة و قضايات معاصرة دار صفاء للنشر و التوزيع ,عمان , الطبعة الأولى ،ص 131

[3] فاضل حمد القبسي ،علي حسون الطائي المرجع نفسه، ص 132

- كيف سوف تؤثر تلك التغيرات في المنظمة ونشاطاتها ؟

- ما هي قوة موارد المنظمة بسياق تلك التغيرات؟

- ما هي الأهداف التي تطمح إليه ا المجاميع الضاغطة holder Stake وكيف تؤثر في الوضع الحالي للمنظمة؟

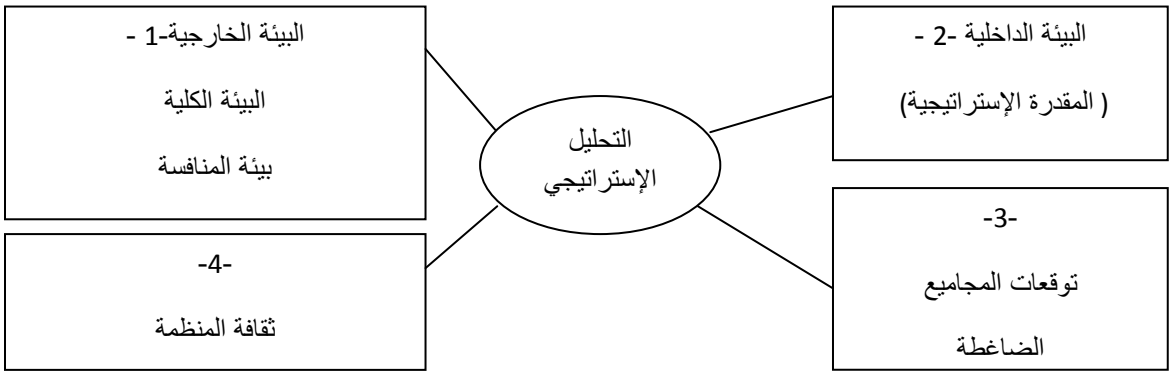
- كيف ستكون التغيرات في المستقبل ،إن الهدف من ذلك ينصرف إلى تكوين فهم عميق من التأثيرات الرئيسية في المنظمة لكي تتمكن من تحديد خيارها الإستراتيجي بالاعتماد على قدرتها ومواردها لمواجهة التأثيرات[1] السلبية و الاستثمار الإيجابي منها.

لذا فإن منظمات الأعمال تقوم بعمليات التحليل الإستراتيجي بشكل مستمر بهدف تحديد العوامل والقوى المؤثرة فيها وكيفية مواجهتها لأن طبيعة تلك العوامل والقوى والعناصر والكتل البيئية وحالة عدم التأكد تشاطر المنظمة في منع القرارات في خلل ظروف غير واضحة العفيدي (1997)بصيغة معها تحديد وفهم الطبيعة الديناميكية والحركية لهذه المتغيرات ومن ثم فإنها تحد من سيطرة إدارة المنظمة على نتائج الأحداث المرتبطة بها.

لذا يتوجب على المنظمة مراقبة تلك المتغيرات والعوامل المؤثرة ليكون بإمكانها الاستجابة والتكييف لكن حالة تغيير أو تطور بيئي.و الشكل الموالي يوضح مكونات التحليل الاستراتيجي

[1] امر البكري ,احمد الصقال (2015) , التحليل الإستراتيجي والميزة التنافسية، دار أمجد للنشر و التوزيع , الطبعة العددية ,ص44-43

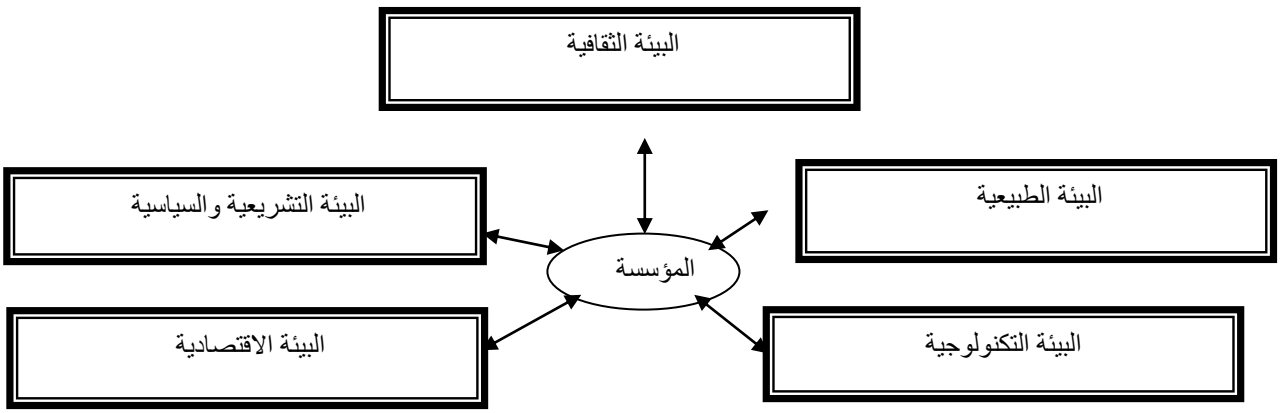
الشكل (02–02): مكونات التحليل الاستراتيجي



المصدر: ثامر البكري , أحمد الصقال , التحليل الاستراتيجي و الميزة التنافسية ، ص .77

التحليل االخارجي :يأخذ هذا التحليل في الاعتبار البيئة المباشرة وغير المباشرة للمؤسسة في الشركة ،وضمن هذه البيئة سيكون من الضروري تحديد المخاطر أو حتى الفرص المتاحة للشركة ،اذا إنها مسألة تسليط الضوء على العوامل الخارجية للشركة ،والتي تلعب دورًا في عمل المؤسسة والتي يمكنها إما تحسين حالتها أو تدهورها من خلال إدراك الوضع الخارجي في كل من بلدها وقطاعها ،تحمي الشركة نفسها من أي تأثير للمفاجأة وتقدم لنفسها إمكانية العمل ألاستباقي في انسجام مع هذه القيود المرتبطة بالبيئة الخارجية ،والتي يمكن تمثيلها على النحو التالي:

الشكل (02–03): المؤسسة وبيئتها الخارجية



Source : *Marjorie Lecerf « la PME fa ce à la modialisation »thèse doctorat, université paris, p198, .2006, France.*

التحليل الإستراتيجي للبيئة الداخلية:

إن معرفة المؤسسات لنقاط قوتها و ضعفها يأتي من تحليلها إلى ما يسمى البيئة الداخلية لها ،والتي تستطيع المؤسسة التحكم فيها والتأثير عليها وتغييرها وفق ما تحتاجه لصياغة إستراتيجيتها ،والتي من خلالها تتمكن الإدارة الإستراتيجية من تسيير مؤسستها بفعالية أكبر وأدق ،فالتحليل الاستراتيجي للبيئة الداخلية نعني به تحليل الميزة الإستراتيجية للمؤسسة والميزة الإستراتيجية تعني عملية فحص وتحليل العوامل الخاصة بوظائف وأنشطة الإدارات الإنتاجية والتسويقية وغيرها ،لتحديد عناصر القوة والضعف الداخلية لكي تستطيع المؤسسة أن تعمل بأقصى كفاءة لاستغلال الفرص المتاحة ومواجهة التهديدات في البيئة الخارجية ويعني تحليل البيئة الداخلية إلقاء نظرة فاحصة على التنظيم من الداخل لتحديد مستويات الأداء ،مجالات القوة ومجالات الضعف بالإضافة إلى القيود ويقدم التشخيص الداخلي معلومات تفصيلية عن المبيعات الإنتاج ،الأرباح ،التكاليف ،والهيكل التنظيمي و ،نمط الإدارة[1] ،حيث ان هذا التشخيص يكمن في وظائف اتشخيص وظائف المنظمة من خلال :

- تشخيص عمليات التسويق.
- تشخيص عمليات الانتاج.
- تشخيص البحث والتطوير.
- التشخيص المالي.
- تشخيص الموارد البشرية.

وذلك من أجل معرفة نقاط القوة ونقاط الضعف في كل وظيفة.

[1] الطيب داودي (2007) ،أثر تحليل البيئة الخارجية والداخلية في صياغة الإستراتيجية، مجلة الباحث، عدد 5 ،جامعة محمد خيضر بسكرة ،ص 39

الفرع الثاني: أدوات ونماذج التحليل الإستراتيجي:

اقترح التسيير الإستراتيجي عدة طرق لتحليل الاستراتيجيات التي تتبعها الكثير من المؤسسات هذا المجال ،ولكن في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،فإن تطبيق هذه الأساليب محدود بسبب عقلية وروح القيادة هذا النوع من المؤسسات ،ومن بين هذه الأساليب التي يمكننا الاستشهاد بها و الأكثر استخدامًا نجد نموذج swot لتحليل البيئة الخارجية و البيئة الداخلية و المصفوفات كأهم أدوات تحليل محفظة الأنشطة ودراسة توازن المنظمة من حيث المردودية المالية والثنائية (السوق /المنتج) وأبرز هذه المصفوفات BCG و ADL و Mackinesy وهي أسلوب تحليل المحفظة:

اولا: التشخيص البيئي باعتماد نموذج Swot : نموذج Swot أو ما يطلق عليه التحليل الرباعي هو أسلوب تحليلي لمعرفة نقاط القوة والضعف ،والفرص و التهديدات لدى المؤسسة و وضعها موضح الدراسة والتحليل حيث يعتمد على فكرة بديهية وهي النظر إلى مصادر القوة والفرصة المتاحة لدى المؤسسة ويضم أربعة عناصر أساسية هي[1]:

S : Strengths :وهي تلك العناصر والعوامل التي تمثل نقاط قوة وميزة عن المنافسين.

W : Weakness :وهي نقاط الضعف التي قد تخفض الميزات مقابل المنافسين في نفس القطاع.

O : Opportunities : الفرص المتاحة التي يمكن استثمارها أو الاستفادة منه.

T : Threats :التهديدات أو المعوقات التي تواجهها المنظمة[2].

وعليه يمكن تلخيص مضامين عناصر مصفوفة Swot في الشكل الآتي:

[1] بن علي أمينة ،عبد الجليل مقدم ،اشناق سميحة (جوان 2018) , تحليل إستراتيجيات التسويق الموجه للنساء باستعمال Swot دراسة حالة مؤسسة فينوس لمواد التجميل (Venus)جامعة طاهري محمد بشار الجزائر, مجلة اقتصاديات المال والأعمال، العدد 6 ،ص274

[2] خدة شهرزاد، (2019) استخدام بطاقة الأداء المتوازن وتحليل سوات Swot في تطوير التخطيط الإستراتيجي دراسة، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الرابع، العدد 3 ،ص .53.

الجدول (02-01) : مصفوفة Swot

العوامل الداخلية / العوامل الخارجية	نقاط القوة	نقاط الضعف
الفرص	استراتيجيات	استراتيجيات
التهديدات	استراتيجيات	استراتيجيات

المصدر: مبارك بوعشة وغربي سامية، التشخيص البيئي باعتماد نموذج Swot كآلية لتفعيل نظام المعلومات التسويقية، جامعة عباس لعزوز خنشلة، ، مجلة .الاصيل للبحوث الاقتصادية والإدارية، العدد ، 1 ،2017

من الشكل يتضح لنا أن المنظمة تقوم بتحليل العناصر الإستراتيجية في بيئتها الداخلية لغرض معرفة نقاط قوتها لتعظيمها ومعرفة نقاط ضعفها لمعالجتها ،وعندما تعرف المنظمة نقاط قوتها تستطيع استخدامها لغرض اقتناص الفرص في بيئتها الخارجية ،وكذلك تعمل المنظمة على معرفة التهديدات والمخاطر التي تقف أمام اقتناص الفرص الجديدة فتقوم بالتكييف والتأقلم ومحاولة السيطرة على هذه التهديدات ،لذلك فإن تحليل Swot يساعد على الموازنة بين العناصر الإستراتيجية للبيئة الداخلية مع العناصر الإستراتيجية في البيئة الخارجية وهذا يساعد المنظمة على التخطيط الإستراتيجي وتحقيق الإدارة الإستراتيجية الفعالة للمنظمة[1].

غير انه ،وللقيام بتحليل Swot واستخدامها في تقييم الأداء يتوجب مزج مجموعة من الأسئلة والإجابة عليها هذه الإجابات تساعدنا على تقييم أداء المؤسسة وتتمثل في:

- بماذا تتميز المؤسسة ؟

- ما هي الخدمات والمنتجات التي تقدمها المؤسسة أفضل من أي جهة؟

-كيف ينظر السوق إلى نقاط القوة المتواجدة بالمؤسسة ؟

- ما المتغيرات التقنية التي تهدد المؤسسة؟

[1] مبارك بوعشة ،وغربي سامية (2017) ، التشخيص البيئي باعتماد نموذج Swot كآلية لتفعيل نظام المعلومات التسويقية، جامعة عباس لعزوز خنشلة، ، مجلة ،الاصيل للبحوث الاقتصادية والإدارية، العدد.1 ،ص87

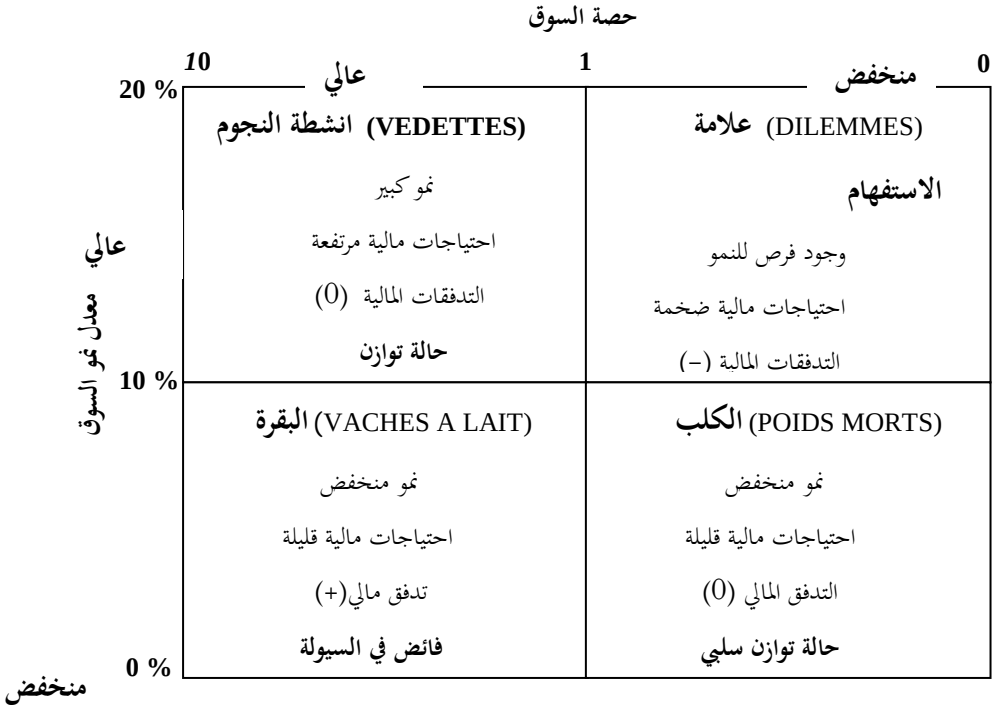
ثانيا : نموذج مجموعة بوستن الاستشارية BCG : تعد المجموعة الاستشارية لشركة بوسطن هي الرائدة في استخدام هذه المصفوفة ولهذا تسمى أيضا مصفوفة (BCG)اختصارا إلى Boston Consulting Group وكان الهدف من استخدامها تحقيق التكامل بين ستراتيجيات الاستثمار و بين إستراتيجية التمويل والإستراتيجية التنافسية و الامتياز بين البدائل الاستثمارية[1].وتبين مصفوفة (BCG) نصيب المنظمة من مختلف الأنشطة التي تأمل في تحقيقها وظهرت هذه المصفوفة في ظل محيط أقل تعقيدا وأسواق أكثر محدودية بالولايات الأمريكية المتحدة وتتوزع الأنشطة الإستراتيجية وفق هذه المصفوفة على أربعة خانات من خلال اعتبار بعدين إستراتيجيين هما:

معدل نمو السوق : المقصود به هي نسبة نمو سوق الوحدة الإستراتيجية ذاتها ،ويحسب بطرق مختلفة كنسبة زيادة الطلب على هذه الوحدة مثلا نسبة زيادة المبيعات . يعطي أصحاب BCG أهمية بالغة لمعدل نمو السوق عند وضع الإستراتيجية لأن هذا المعدل غالبا ما يدل على المرحلة التي توجد فيها الوحدة الإستراتيجية من دورة حياته.

الحصة السوقية: يقصد بها وزن أو حصة الوحدة الإستراتيجية في السوق فالحصة السوقية تعطي فكرة عما تملكه الوحدة الإستراتيجية من مزايا أو أفضليات مقارنة بالمنافسين أما تحليل الحصة السوقية فيتم دائما بالمقارنة مع المنافسين (النسبية) أي بالنظر إلى الوحدات الإستراتيجية المنافسة وتكون الحصة السوقية عموما في شكل حصة من السوق.

[1] فلاح حسن عداي الحسيني (2000) ،الإدارة لإستراتيجية: مفاهيمها , مداخلها , عملياتها المعاصرة , دار وائل للنشر , الطبعة الأولى ،ص123

الشكل (02-04) : مصفوفة: BCG



المصدر: عبد السلام أبو قحف، أساسيات الإدارة الإستراتيجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005/2004 ، ص 215.

اعتمادًا على موقعه في المصفوفة ، يمكن أن ينتمي المنتوج إلى إحدى الفئات التالية التي يتوافق معها خيار أو أكثر من الخيارات الاستراتيجية:

المنتجات المثيرة لعلامة الاستفهام : وتمثل المنتجات ذات الحصة السوقية المنخفضة ،هنا يلاحظ وجود طاقة كامنة في السوق لم تتبدد ونمو متزايد في الطلب الكلي الحالي والمتوقع في نفس الوقت يظهر بوضوح أداء غير مرضي للمنتجات أو وحدات الأعمال لمعالجة هذا الوضع تحتاج المنظمة إلى موارد مالية إضافية لتعزيز موقع المنتجات في السوق ,قد يتطلب هذا اتخاذ قرارات لإجراء تحسينات على المنتج أو زيادة الأنشطة الترويجية ،والبحث عن مصادر إضافية للتمويل.

أنشطة النجوم : يشير هذا الوضع إلى ارتفاع في كل من الحصة السوقية لمنتج المؤسسة ومعدل نمو السوق المنتج.

منطقة البقرة الحلوب : تعرفت الوحدات أو المنتجات التي تقع في المربع الثالث بالمنتجات المدرة للنقد ،و تتميز بأن حصتها السوقية النسبية مرتفعة إلا أنها تنافس في سوق ذي معدل نمو منخفض ،ويرجع السبب وراء هذه التسمية إلى حقيقة أنها وحدات تولد عوائد نقدية تفيض عن حاجتها.

منطقة الكلاب : هي منتجات ذات حصة سوقية منخفضة وتقع في سوق في معدل نمو منخفض لذلك فهي تستهلك استثمارات قليلة وفي نفس الوقت توفر تدفقات نقدية وغالبا ما يتم شطبه وتصفية هذه المنتجات.

ثالثا : مصفوفة ADL :تعتمد هذه المصفوفة على بعدين إستراتيجيين هما:درجة نضج (جاذبية القطاع) و الوضعية التنافسية ،وتختلف مصفوفة(BCG) عن مصفوفة ال (ADL) ،وذلك في اختبار المعايير المعتمدة لتقدير الوضعية التنافسية وجاذبية القطاع، فهذه الأخيرة تقدر انطلاقا من اكتمال نمو القطاع وذلك بتطبيق مفهوم دورة الحياة على مجال النشاط الإستراتيجي (انطلاق–نمو– نضج– زوال) بينما تقدر الوضعية التنافسية حسب هذه المصفوفة من خلال تفحص حصة السوق النسبية، وتقييم نقاط القوة والضعف الداخلية الخاصة بالمؤسسة ،فهذه الاخيرة تتبع الإستراتيجيات التالية[1]:

النمو الطبيعي: تتبع هذه الإستراتيجيات من أجل مواصلة الاستثمارات والمحافظة على وضعيتها التنافسية ،وهذه الإستراتيجية قابلة للتطبيق في كل مرحلة من مراحل دورة حياة النشاط ،وخصوصا عندما تكون المؤسسة تعمل في سوق يتميز بالنمو وفي وضعية تنافسية قيادية.

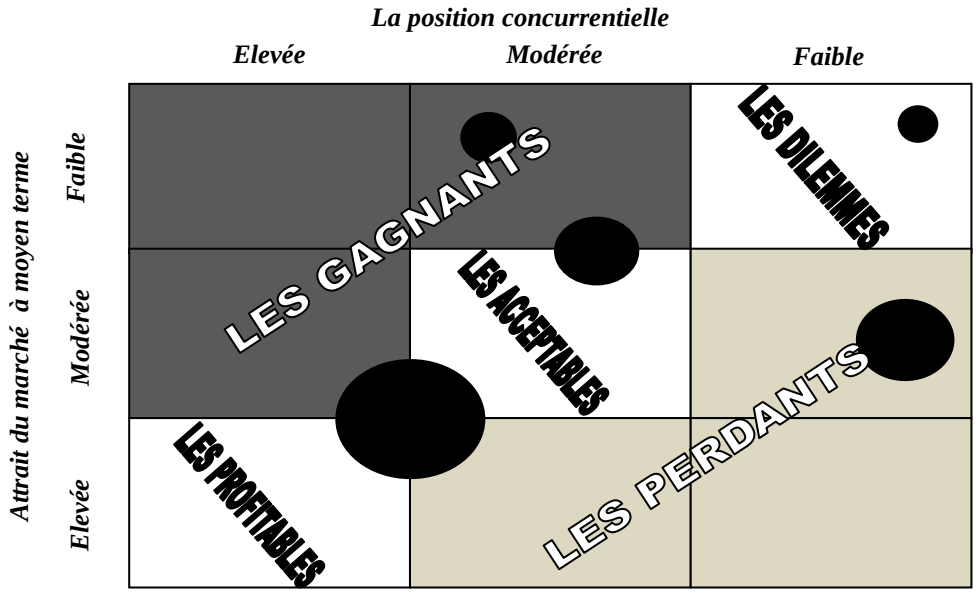
النمو الاختياري: تتبع هذه الإستراتيجية الأنشطة التي لها وضعية تنافسية متوسطة وحتى الضعيفة والهدف منه الوصول إلى وضعية تنافسية أحسن وبالتالي عائد أحسن.

الإهمال: وهو يفضل للأنشطة ذات العائد الضعيف والوضعية التنافسية الضعيفة ،أين يزداد الخطر وتقل المردودية لما تحاول المؤسسة المواصلة في هذه الأنشطة.

[1] براهيمي حياة (2007) ،مساهمة في تطبيق أسلوب تحليل محفظة الأعمال في مؤسسة صناعية جزائرية، حالة مؤسسة: عنتر تراد condor للالكترونيات بولاية برج بوعريج، رسالة ماجستير، تخصص إستراتيجية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة ،ص32

رابعا : مصفوفة ماكينزي :طورت إدارة ماكينزي للاستشارات McKinsey بالتعاون مع شركة جينيرال إلكتريك GE نموذج أعمال طبقت لأول مرة لشركة جينيرال الكتريك وعرفت فيما بعد بمصفوفة GE ولقد تفادت هذه المصفوفة نقاط الضعف التي ظهرت في نموذج مصفوفة بوسطن الاستشارية , BCG وتتضمن مصفوفة ماكينزي تسعة مربعات موزعة على متغيرين معقدين: المركز التنافسي أو القوة التنافسية من جهة ،وجاذبية السوق على المدى المتوسط من جهة أخرى ،يتم قياس هذين البعدين بمؤشر ناتج عن تجميع عدة عوامل ،اذ إن جاذبية السوق لا تعود فقط إلى معدل النمو ،ولكن أيضًا إلى الهيكل التنافسي ،ونضج القطاع ،والقيود القانونية والاجتماعية التي تميزه وما إلى ذلك ،كما ان القوة التنافسية هي أكثر من مجرد متغير واحد ،بالإضافة إلى الحصة السوقية ،وجودة المنتجات ،ودرجة تمايزها عن المنتجات المنافسة ،وكذلك المهارات المحددة للمؤسسة في مجالات مثل البحث والتطوير أو الإنتاج أو التوزيع ،وتعود صعوبة استخدام هذه المصفوفة إلى اختيار العوامل التي سيتم أخذها في الاعتبار وتحديد أوزانها النسبية ،هذه العوامل ليست متطابقة في جميع الأسواق ،ويعود السبب في ذلك إلى الديناميكيات التنافسية الخاصة بكل منها. وسيوفر تحليل المنافسة عناصر الاستجابة لهذه المشكلات ،فهي نتيجة تحليلات مقارنة وضعية المؤسسة اتجاه منافسيها على عدة عوامل وبشكل مستمر كما انها توفر وسيلة لتحديد المجالات لتحسين الوضع التنافسي للمؤسسة ،فيما يتعلق بتحليل محفظة الأعمال ،كما تسمح هذه المصفوفة ايضا بتحليل المخاطر والربحية واحتياجات التمويل بطريقة مماثلة لمصفوفة BCG.ويمكن تمثيل هذه المصفوفة بالشكل التالي :

الشكل (02-05):مصفوفة ماكينزي



Source : Thiétart R A « la stratégie d'entreprise », Mc graw hill, 1989.p.122

الإستراتيجيات التي تؤدي إلى زيادة العائد منها مع درجة محدودة جدا ،ومنها إستراتيجيات الاستقرار ثم التحول والتخلص من النشاط أو تصفي .ته يتضح من الشكل أن مصفوفة ماكينزي من خلال محوريها حسب قوة وضعف كل بعد فهي تتكون من ثلاث مناطق رئيسية تشترك الخانات الثلاثة لكل منطقة في إستراتيجيات معينة كمايلي :

المنطقة الأولى : وتضم هذه المنطقة الأنشطة التي تتميز بجاذبية قوية و متوسطة وكذا وضعية تنافسية قوية ومتوسطة فتنصح المؤسسة بزيادة حجم إنفاقها ،والاستثمار أكثر في هذه الأنشطة ،وتعد الإستراتيجيات المناسبة لأنشطة النجوم الساطعة في مصفوفة BCG ومنها إستراتيجيات النمو السريع.

المنطقة الثانية : وتظم الأنشطة التي ينبغي أن تتخذ المؤسسة اتجاهها موقف الحذر ،فإذا توافرت بعض الموارد للمؤسسة فيمكن لها أن تنفقها على رفع قيمة وتنمية وتطوير بعض الأنشطة الواقعة بها مع اتخاذ الحذر نحوها ،وهذه الأنشطة تقابل الأنشطة التي توجد

في خانة التردد مصفوفة BCG ،و اذا لم ترغب المؤسسة في إنفاق الموارد على هذه الأنشطة فإنها تنتهج بعض الإستراتيجيات الدفاعية[1].

المنطقة الثالثة : وتضم الأنشطة ذات المعدل الضعيف أو المتوسط في درجة جاذبية الصناعة أو الوضعية التنافسية و في هذه الحالة لا ينصح للمؤسسة بزيادة الإنفاق على هذه الأنشطة او الوحدات ،و عادة ما تتم إدارة هذه الأنشطة أو الوحدات بإتباع الاستراتيجيات التي تؤدي إلى زيادة العائد منها مع درجة محدودة جدا من الإنفاق[2].

المطلب الثالث :التسيير الاستراتيجي في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة : الخصوصيات و المحددات:

يعد التسيير الاستراتيجي حلقة الربط بين المؤسسة ومحيطها ،فهو الذي يمكنها من التعامل مع متغيرات البيئة ،وتغيرات عواملها المستمرة ،ويمكنها من دعم قدرتها التنافسية التي تضمن لها البقاء ،ويستمد التسيير الإستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهميته وخصوصيته من طبيعة وخصوصية هذا النوع من المؤسسات وعلاقتها بمتغيرات بيئتها الخارجية ،والتي تميزها أبعاد مختلفة ،تساهم إلى حد كبير في تحديد سلوكها الإستراتيجي و وردود أفعالها اتجاه تأثيراتها على نشاطها.

الفرع الاول :خصوصيات التسيير الاستراتيجي في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة:

يعتبر التسيير الاستراتيجي في مفهومه الواسع المسار الذي من خلاله يمكن للمسيرين متابعة مسار الأعمال والاستجابة لتعقيدات وديناميكية قوى البيئة ،ويركز على الحجم ،استخدام الموارد ،بلوغ وضعية جيدة وإدخال أساليب الرقابة والتوجيه[3].

---

[1] أحميدة مالكية (2008-2009) ,محاولة تقييم أدوات التحليل الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة – , دراسة عينة من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على مستوى ولاية تبسة ,جامعة قاصدي مرباح ورقلة –كلية العلوم الاقتصادية ،ص74-75

[2] بوغاري فاطمة الزهراء (جانفي 2016) ,تحليل الوضعية التنافسية لاقسام السوق باستخدام المصفوفتين BCGو GE Mckinsey ، دراسة تطبيقية في مؤسسة ترافل، المجلة الجزائرية للاقتصاد والإدارة، العدد 7 ،ص111

[3] مداح عرابي الحاج (18 افريل 2006) ،التسيير الاستراتجي وتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحثية ضمن الملتقي الدولي حول :متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف ، ص1065

ويواجه نطاق وتعقيد تخصص التسيير الإستراتيجي إشكالية من حيث أنه لا يوجد مجال متجانس من المعرفة خاص به ،وتمنع هذه الإشكالية من القيام بأي تشخيص حاسم لحقيقة التسيير الإستراتيجي كعامل مساعد في التنظيم. هذه الصعوبات النظرية والمنهجية في هذا المجال يمكن أن تسمح باكتشاف وإعادة اكتشاف تفاهم سياقي لماهية السلوك الاستراتيجي خصوصا لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،أي البحث عن سيرورات إستراتيجية تناسب سياق هذه المؤسسات من جهة ،ومن جهة أخرى هناك حاجة ماسة ومستعجلة لتطوير مفهوم جديد ومتميز لسيرورة الإستراتيجية المطبقة عليها .فمن الصعب تعميم صياغة الإستراتيجية المرغوبة على المؤسسات الكبيرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فالفارق كبير في ما يخص قاعدة الموارد ووضعية المؤسسة في ظل هيكل صناعي ذو طابع عالمي[1].

و يرى (W. Jay) أن عملية التسيير الإستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،تختلف عما هي عليه في المؤسسات الكبيرة ،وذلك لأن المؤسسات الصغيرة ليست نسخة مصغرة من المؤسسات الكبيرة ،وأن عامل امتلاك الموارد هو العامل الأكثر أهمية في تحديد الخيارات الإستراتيجية[2].

وقد لخص سابورتا (B. Sapporta) المميزات التي تتمتع بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى الإستراتيجي فيما يلي[3]:

- موارد محدودة.

- حفظة الأنشطة غير متنوعة.

- التأثير الكبير لشخصية المسير في بناء التصورات الإستراتيجية.

- إشكالية تجسيد الخيارات الإستراتيجية المتاحة في الواقع.

[1] مداح عرابي الحاج ،المرجع سابق ،ص1065

[2] علاء أحمد حسن عبيد الجبوري (2005) ،أثر الاستراتيجيات التنافسية في تعزيز الأداء الاستراتيجي للمنظمات الصغيرة :دراسة ميدانية لبعض شركات القطاع الخاص في الموصل ،رسالة ماجستير في إدارة الأعمال ،كلية الإدارة والاقتصاد ،جامعة الموصل،ص 26.

[3] Gaël Gueguen (2001) Environnement et Management Stratégique des PME: le cas du secteur Internet, Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Montpellier 1, 2001, France, p 93.

لهذا نجد أن الخصائص التنظيمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تؤثر على الخصائص الإستراتيجية ،والبحث عن التماسك خارجي يقود هذه المؤسسات ببساطة إلى النشاط الإستراتيجي ،وبالتالي عليها أن تعمل على تخفيض مجالها التنافسي من خلال التركيز على الفجوات الموجودة في السوق وإتباع إستراتيجية تركز على الأنشطة التي تكون متخصصة فيها.

كما يلخص ماك غرغور (Mac Gregor) الأسباب التي تعيق استخدام التسيير الإستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي[1]:

- عدم وجود رؤية للنمو وعدم وجود صياغة وتشكيل عملي لخيارات المسير.

- غالبا ما يتم الفصل بين سيرورة تخطيط الأعمال) إرضاء المساهمين (والخيارات إستراتيجية الطويلة المدى للمسير.

- غالبا لا يتم إبلاغ المحتوى الإستراتيجي إلى المساهمين الآخرين للمصادقة عليه.

- تعتبر إستراتيجيات هذه المؤسسات ناشئة وتكييفية.

- إساءة استعمال وإبلاغ الخطاب الاستراتيجي ولغة التخطيط حيث يستثنى منه العمال.

و يقدم (P Sandu) مجموعة من المتطلبات لممارسة النشاط الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[2]:

- تقديم تحليل دقيق وأكثر واقعية للأهداف.

- الاستغلال التام لفرص المحيط.

- تقبل مستوى من الخطر.

- أن يكون توافق بين الثقافة التنظيمية ونظام قيم المسيرين.

[1] مداح عرابي الحاج :مرجع سابق، ص1066

[2] المرجع نفسه، ص1066

وعليه يحتاج السلوك الإستراتيجي الذي يتناسب مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى ثلاثة معايير أساسية، وهي على النحو التالي[1]:

– الرؤية الزمنية والمكانية ،وهذا بامتلاك رؤية كافية حول العوامل التي يمكن أن تؤثر على الأزواج منتوجات–علاقات الحالية أو المستقبلية.

– اليقظة والتي تخص امتلاك طرق بسيطة لجمع و تحليل معلومات الر ؤية الزمنية والمكانية.

– المبادرة بالعمل ،والتي تعني اتخاذ القرارات المتعلقة بالمؤسسة والتي تضمن وضعية ملائمة لها.

الفرع الثاني : محددات التسيير الاستراتيجي في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة :

يرتبط السلوك الإستراتيجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى حد كبير ،بسلوك مسيريها وخصوصا في التعامل مع متغيرات البيئة على المستويين الداخلي والخارجي ،وحسب توجهات عدد من الباحثين فهذا السلوك تفسره مجموعة من الجوانب المرتبطة بطبيعة هذه المؤسسات ،أهمها العلاقة الجوارية مع عناصر البيئة الخارجية ،وتأثيرها على سيرورة اتخاذ القرارات في المؤسسة ،في ظل محدودية قدرة هذه المؤسسات على عقلنة تأثيرها على النشاط ،وكذلك دور المسير الذي يعتمد في هذه الحالة ،على علاقاته الشخصية ومعلوماته وإمكانياته الذاتية[2] ويمكن تلخيص أهم محددات السلوك الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي:

اولا : طبيعة محيط المؤسسة :إن سلوك المؤسسة اتجاه تغيرات البيئة قد ذهب إلى أبعد مما تصوره مايكل بورتر في نموذج القوي الخمس ،حيث ترتكز هذه النظرة الستاتيكية في تحليل المنافسة على تحديد طبيعة المنافسين وليس سلوكهم ،لتظهر بعد ذلك

[1] مداح عرابي الحاج :مرجع سابق ، ص1066

[2] بن سديرة عمر (2016) ،الأبعاد النظرية للتحليل الإستراتيجي وتطبيقاته في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر–دراسة استقصائية لبعض المؤسسات في سطيف ،مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ،العدد 16 ، جامعة سطيف1 ،ص196.

مقاربات جديدة تعتمد على دراسة سلوك المنافسين أو ما يطلق عليه بالديناميكية التنافسية ،فظهور منافس جديد في السوق قد يمثل للمؤسسة خطرا من باب المزاحمة على حصتها السوقية ،وقد يمثل فرصة من باب الشراكة أو التحالف مع هذا المنافس[1].

ويعرف السلوك التنافسي وفق هذه المقاربة بأنه "حركة خاصة ومكتشفة تقوم بها المؤسسة بغرض الدفاع أو حماية مركزها التنافسي"[2].

وقد أدى هذا المنظور في تحليل السلوك التنافسي ،إلى ظهور أشكال أخرى من العلاقات التنافسية تختلف عن أسلوب المواجهة (Affrontement) الذي كان سائدا من قبل ،فتعدد عقود الشراكة بين المؤسسات أوجد علاقات تنافسية جديدة بين المؤسسات تأخذ شكل التنافس(compétition) ،التعاون(coopération) ،والتعاون التنافسي(coopétition).حيث تقوم المؤسسات وفق هذا المفهوم بانتهاج استراتيجيات هجومية من أجل التكييف مع بيئة تتميز بالمنافسة العالية ،وفي نفس الوقت تقيم مشاريع مشتركة مع مؤسسة أو مجموعة من المؤسسات من أجل التصدي لمنافسين آخرين ،أو الاستفادة من خبرات جديدة في مختلف المجالات[3].

وبالنظر إلى هذه الديناميكية والتعقيد الذي يميز البيئة التي تنشط فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،تتجه عدة دراسات نظرية لاعتبار أن هذه المؤسسات تخضع بشكل مستمر وحتمي لشروط المحيط ،حيث تنتهج في أحسن الحالات سلوك استراتيجي مبني على رد الفعل.ويمكن تلخيص الدراسات الخاصة بسلوك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اتجاه التغيرات البيئة في الجدول

الجدول (02-02): وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجاه تغيرات المحيط

الباحث	الاقتباس
Choppoz (1991)	المؤسسة الصغيرة تنضم إلى محيط مكثف ومعقد، وفي أغلب الأحيان تخضع لتأثيراته القوية، دون أن تتمكن من استغلال فرصه .

[1]Olivier Cateura: Dynamique Des Stratégies Concurrentielles Dans Un Contexte De Libéralisation: Le Cas DeL'Industrie Électrique En France, Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Montpellier 1, 2007,France, p 17.

[2] Idem

[3]غزيباون علي (2015) ،أساليب تنمية القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحديات الاقتصادية العالمية ،دارسة حالة الجزائر ،أطروحة دكتوراه في علوم التسيير ،كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ،جامعة بومرداس ص 142.

Sammut (1995)	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليست لها نفس العلاقة مع البيئة كالمؤسسة الكبيرة الحجم، فالأولى تحاول أن تشق طريقها بينما الثانية تفرض نفسها
Gouget & Silvestre (1996)	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي الأكثر حساسية لتغيرات السوق، دون أن تكون لهاسلطة التأثر في تطور ميكانيزمات عمله.
Julien & Marchesnay (1998)	المؤسسة الصغيرة تخضع للبيئة في حين المؤسسة الكبيرة تهيكلها بشكل كبير .

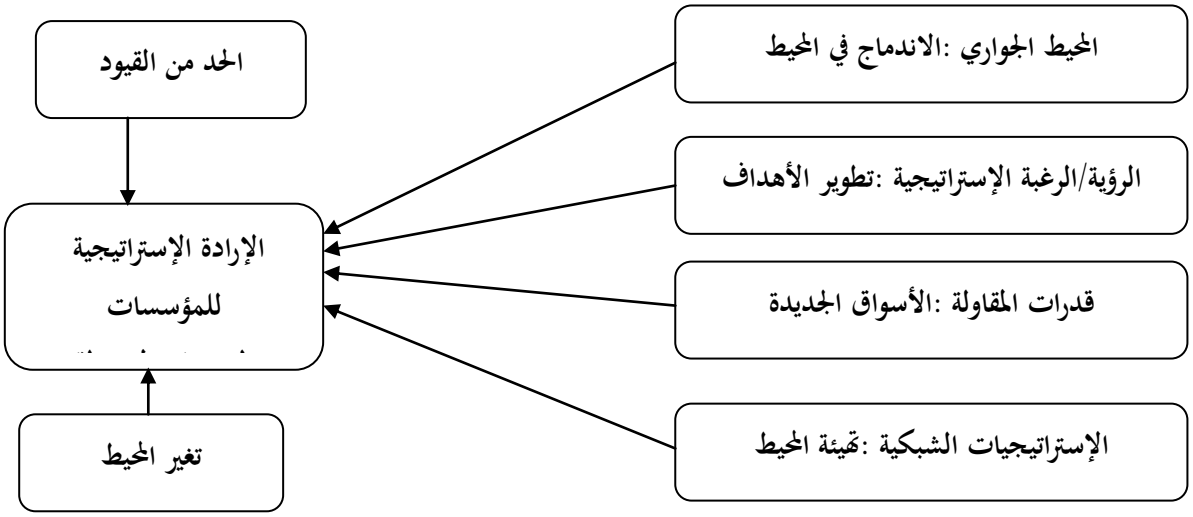
Source : Gaël Gueguen: Environnement et Management Stratégique des PME: le cas du secteur Internet, Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Montpellier 1, 2001, France, p 88. (non publié).

من خلال الجدول المبين أعلاه ،يتضح محدودية تأثير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السياق العام لتوجهات عوامل المحيط وتطوراته .وفي الاتجاه نفسه يري العديد من الباحثين أن غالبية هذه المؤسسات تتصف بسلوكها الإستراتيجي المبني على أساس رد الفعل ،فهي تنتهج مواقف سلبية عند التعامل مع متغيرات بيئتها ،خاصة في حالة المخاطر ،ففي ظل إمكانياتها المحدودة وما تصف به من خصائص تلجأ غالبيتها إلى تبني إستراتيجيات ناشئة ،نظرا لأن إمكانياتها لا تسمح لها بتبني إستراتيجيات مخططة ومقصودة[1].

وتجدر الإشارة ،أنه بالارتكاز على بعض خصوصيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،فإنه بإمكان هذه المؤسسات أن تعتمد خيارات تؤثر في البيئة وتصبح لديها الإرادة والقدرة على تحديد خياراتها بشكل مستقل عن ضغوطات هذه البيئة ،ويمكن توضيح العوامل المفسرة لمبدأ الإرادة والقدرة على تحديد الإستراتيجيات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الشكل الموالي:

[1] شارلز هل ،جاريث جونز (2008) ،الإدارة الإستراتيجية (مدخل متكامل)، ترجمة :مُحَمَّد سيد أحمد عبد المتعال، إسماعيل علي بسيوني، دار المريخ للنشر، الرياض ،ص63

الشكل (02-06):العوامل المفسرة للإرادة الإستراتيجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر :مداح عرابي الحاج :التسيير الاستراتجي وتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحثية ضمن الملتقي الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف 17 -18 افريل 2006 ص1064.

ثانيا :تأثير العوامل الذاتية للمسير:

يعتبر اتخاذ القرارات من طرف مالك أو مسير المؤسسة من بين احد الخصائص الأساسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،وبالتالي شخصية هذا الأخير لها تأثير كبير على المؤسسة ،فالعلاقات التي تربط مسيري المؤسسات الكبيرة والمقاول رئيس مؤسسة صغيرة أو متوسطة مختلفة وليست من نفس الطبيعة ،حيث نجد أن الشخصية ،العادات ،القدرات ،أهداف وسلوك المسير لها أثر على إستراتيجية المؤسسة ،فالعديد من الدراسات اثبتت و كشفت عن الأهمية التي يلعبها المسير من خلال شخصيته وسلوكه في نجاح العمل ،وفي هذا هذا الموضوع يقول (Sutton1984) "إذا كان المسير او المالك جيدًا في إدارة شركة صغيرة ،فيمكنه القيام بأشياء جيدة بشكل استثنائي من حيث ضمان استمرار العمل في شركته" ،وبعبارة أخرى ،يعتمد بقاء واستمرارية المؤسسة الصغيرة على السلوك والمهارات الإدارية للمالك او مسير وذلك من خلال تطلعاته ،تاريخه ،ثقافته وبيئته ،اذ يتبنى سلوكًا يسهل له تحقيق هدفه ويضمن له أقصى درجات الأمان ،يسمح التحليل البسيط لسلوك واستراتيجيات مسيري الشركات الصغيرة والمتوسطة بالتمييز بين ثلاثة أنواع من المسيرين حسب كل من (Miles & Snow) هي كالاتي[1] :

[1]موسى سهام (08-09 نوفمبر 2010) ،العمودي مني :تحليل مصادر الميزة التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحثية ضمن الملتقي الدولي الرابع حول المنافسةوالاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، ص05.

مسير الميراثي (المقلد) : يعمل هذا الصنف على توجيه التسيير لأهداف البقاء ،الاستقلال والنمو ،وغالبا ما يستخدم رأسماله الشخصي والعائلي عند الضرورة ،ويكون نمو المؤسسة معتدلا ومواكبا لتغيرات السوق،وبذلك فالإبداع غير مرغوب فيه ،والاستثمارات المادية وغير المادية تبقى ضعيفة ومحدودة.

المسير المقاول (الرائد) :يؤسس قيادة المؤسسة حول ثلاثة مبادئ هي النمو الاستقلالية والثراء ،ويكون الإبداع مطلوبا بكثافة ويؤدي إلى استثمارات معتبرة ،ولبلوغ هذا الهدف يتجه هذا النوع من المسيرين للحصول على مصادر تمويل خارجية وحتى لفتح رؤوس أموالهم.

المسير التسييري :ينسجم مع المفهوم الكلاسيكي للتسيير في المؤسسات الكبيرة ،وهنا يكون تركيز المسير على البحث على الأداء المرتفع من خلال سيرورة قرارات عقلانية ويفضل الإبداع لكن مع تحكم نسبي في الجوانب المالية.

ويقترح كلا من(A. Julien & M. Marchesnay)تصنيف نوعين من المقاوليين في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة لهم خصوصيات متميزة فيما يخص سلوكياتهم الإستراتيجية ، وهما على النحو الاتي[1] :

المقاول PIC (**Pérennité – Indépendance – Croissance**):ينصب الاهتمام الأول لهذا المقاول على ضمان بقاء نشاطه ،فهو يركز على المحافظة وتراكم ممتلكاته ،ثم يأتي بعد ذلك الرغبة في الاستقلالية من خلال رفضه لرفع الرأسمال الاجتماعي لمؤسسته بالمساهمات من المشاركين الأجانب وفي الأخير يعتبر النمو كنتيجة للبحث عن تراكم الممتلكات ،كما يتميز هذا النوع من المقاولين بالتكوين التقني أي الاهتمام بالإنتاج ،ولهم رؤية أكثر انطوائية للأعمال ،كما أن رؤيتهم الخارجية محدودة ونشاطهم التجاري لدراسة السوق محدود وفردي ،فهم يفضلون العمل على أساس وفاء شبكة العلاقات مع الزبائن والموردين.

المقاول CAP (**Croissance – Autonomie – Pérennisation**):الاهتمام الأول لهذا المقاول هو النشاطات ذات النمو العالي ،فهو محفز بالنشاطات التي تحقق له أكبر ربح ولو بدرجة كبيرة من المخاطر،فهذا المقاول أكثر حيوية فهو لا يتردد في التنازل عن نشاطاته التي لم تبلغ مرحلة الاستغلال المكثف ،ثم يأتي بعد ذلك هدف الاستقلالية المالية ،كما انه

[1]M Marchesnay,P A julien (1998) " la petite entreprise « principes d'économie et de gestion ", Vuibert gestion, paris, p70-71.

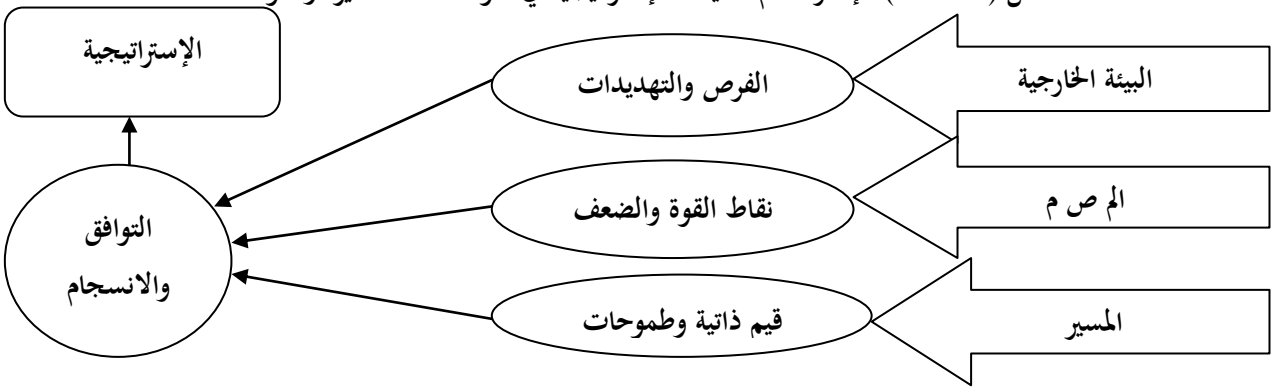
يبحث على الاستقلال في اتخاذ القرارات وبالخصوص التقدير في توزيع النفقات ،من هنا فهو لا يتردد في اللجوء إلى التمويل الخارجي وفتح رأسماله مادام يضمن استقلالية التسيير.

ثالثا :الاستثمار المادي والجودة التنظيمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن الاستثمار في المعدات ذات الأساس التكنولوجي الجديد والحديث ،تعمل على تحسين أساليب الإنتاج وتسييرها ،كالورشات المرنة والورشات المسيرة بواسطة الحاسوب ،مما تسمح بتحسين الإنتاجية وتخفيض تكاليف الإنتاج .كما أن تجديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يقتصر فقط على الاستثمار في الوسائل والمعدات لاالإنتاجية الحديثة ،بل لا بد من اكتساب واستغلال المعارف العلمية والتكنولوجية ،وكذا المرونة التي تتمثل في قدرة الإدارة على استغلال الفرص المتاحة في السوق والتأقلم السريع مع التغيرات الطارئة في بيئة المؤسسة وتتوقف كذلك على ديناميكية المقاول في قدرته للجوء إلى التكنولوجيات الحديثة في تسيير الإنتاج وتنظيمه داخل المؤسسة ،بالإضافة الى مجهودات والطاقات الإبداعية التي تتوفر عليها المؤسسة[1].

ومن خلال ماسبق ذكره ،يمكن تلخيص الإطار العام لصياغة الإستراتيجية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الشكل الموالي:

الشكل (02–07):الإطار العام لصياغة الإستراتيجية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



Source : Jacques Horovitz, Jean-Pierre Pitol-Belin: Stratégie Pour La PME: Texte et Cas, édition McGRAWHILL,Paris, 1994, p 23.

يتبين من الشكل الموضح أعلاه ،أن صياغة الإستراتيجية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،ترتبط بالعديد من العوامل المتعلقة بالعوامل الذاتية لمسيريها وخصوصياتهم في التعامل مع متغيرات البيئة على المستويين الداخلي والخارجي ،إلى جانب قدراتها

[1]Marie Florence Estime, Gabriel Drillon, (19 janvier 1994) Les déterminants de la compétitive des PME, Revue Problème séconomiques, N: 2359, p 17.

وإمكانياتها وطبيعة بيئتها الخارجية ،حيث أن انسجامها وتوافقها مع هذه العوامل يحدد طبيعة الخيارات الإستراتيجية التي يجب على هذا النوع من المؤسسات انتهاجها.

المبحث الثاني: استراتيجيات تحسين وترقية الاداء التنافسي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة:

كغيرها من المؤسسات تسعى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمختلف أشكالها وأنواعها إلى مواجهة التحديات التي تشهدها الأسواق في المرحلة الأخيرة ،أين اشتدت المنافسة بين مختلف المؤسسات وعلى جميع المستويات محليا أو دوليا خاصة مع التطورات و التغيرات المتسارعة التي تشهدها الساحة الاقتصادية من تحرير للتجارة وانفتاح للأسواق ،لذلك تهدف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى كسب حصتها السوقية والعمل على تنميتها ولن يتأتى لها ذلك إلا من خلال تطوير قدرتها التنافسية والعمل على تحسينها من أجل الصمود أمام مختلف هذه التحديات والمحافظة على استمراريتها.

المطلب الاول: الخيارات الاستراتيجية لترقية وتحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تختلف الخيارات الإستراتيجيات المنتهجة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لترقية قدرتها التنافسية باختلاف سلوكها الإستراتيجي وإمكاناتها وطبيعة نشاطها ونمط تفاعلها مع المتغيرات البيئية ،فضمن منطق التنازع تتبع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إستراتيجيات التنافسية العامة ،أما من منطق التعاون فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتبع إستراتيجيات التحالفات الإستراتيجية والاندماج في العناقيد و التحالفات.

الفرع الاول :استراتيجيات التنافسية العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

تعرف الإستراتيجية التنافسية على انها " مجموعة متكاملة من التصرفات تؤدي إلى تحقيق ميزة متواصلة ومستمرة عن المنافسين"[1].فهي عبارة عن خطط شاملة طويلة الأجل تتعلق بتحقيق التوافق والانسجام بين البيئة التنافسية وقدرة الإدارة على تحقيق الأهداف.

[1] نبيل مرسي خليل (1996) ،الميزة التنافسية في مجال الأعمال، الدار الجامعية، الإسكندرية ،ص79

كما يرى مايكل بورتر (M. Porter) أن الإستراتيجية التنافسية هي عبارة عن البحث عن موقع ملائم للتنافسية في الصناعة، وهي تستهدف الربح وإدامة ذلك المركز ضد القوى التنافسية في الصناعة وفي هذا الصدد تعتبر الاستراتيجيات التنافسية العامة المداخل الثلاثة التي أعتمد عليها مايكل بورتر (M. Porter) في تحقيق القدرة التنافسية ،والتي تتحدد في إستراتيجية تخفيض التكلفة، إستراتيجية التميز وإستراتيجية التركيز ،وهذه الأخيرة تتضمن مراكز للتكلفة المنخفضة ومراكز للتميز اعتمادا على نطاق السوق المستهدف .ويمكن توضيح هذه الاستراتيجيات الثلاثة من خلال الشكل الموالي:

الجدول (02-03): الإستراتيجيات التنافسية العامة

الميزة التنافسية / المجال التنافسي	التكلفة المنخفضة	التميز
حقل واسع	إستراتيجية ريادة التكلفة	إستراتيجية التمييز
حقل ضيق	إستراتيجية التركيز	

المصدر :محيي الدين القطب :الخيار الاستراتيجي وأثره في تحقيق الميزة التنافسية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012 ، ص102

يلاحظ من خلال الشكل المبين أعلاه، أن الاستراتيجيات التنافسية العامة هي محصلة تفاعل بعدين أساسين هما :الميزة التنافسية التي قد يكون مصدرها التميز أو التكلفة الأقل ،و المجال التنافسي للمؤسسة المحدد بسوق مستهدفة واسعة أو سوق مستهدفة ضيقة.

اولا: إستراتيجية تخفيض التكلفة : وفقا لهذه الإستراتيجية على المؤسسة تخفيض تكلفتها إلى أقصى ما يمكن تخفيضه ،حتى تستطيع في النهاية بيع منتجاتها و خدماتها بسعر أقل من المنافسين الذين يعرضون نفس المنتجات أو الخدمات في السوق[1] ،على هذا الأساس تستند هذه الإستراتيجية على مبدأ أثر الخبرة (l'effet d'expérience) ،حيث كلما تضاعف الإنتاج المتراكم كلما انخفضت تكلفة الوحدة الواحدة بنسبة ثابتة والتي يطلق عليها بمنحني أو أثر الخبرة الناتجة عن اقتصاديات الحجم (L'économie d'échelle) و أثر التمهين أو التعلم (L'effet d'apprentissage) ،فاقتصاديات الحجم تحدث انخفاضا في التكلفة الوحدوية جراء ارتفاع حجم الإنتاج ،أما أثر التعلم يحسن من إنتاجية العمل ،انطلقا من أن ارتفاع الإنتاج

[1] Michael Porter , (2000) L'Avantage Concurrentiel, édition DUNOD, Paris, p24

المتراكم يعمل على تحسين معرفة كيفية العمل وتنظيمها داخل المؤسسة ،وجراء تأقلم العمال مع الآلات والتحكم في تشغيلها وتكرار أنشطة معينة ،فإن الوقت اللازم لانجاز نشاط معين يتجه نحو الانخفاض ،وهذا ما يعمل على تخفيض التكاليف[1].

وهناك عدة دوافع أو حوافز تشجع المؤسسات على تحقيق هذه الإستراتيجية منها توافر اقتصاديات الحجم ،الآثار المترتبة على منحنى الخبرة ،وجود فرص مشجعة على تخفيض التكاليف وتحسين الكفاءة ،وأخيرا سوقا مكون من مشترين واعين تماما بالسعر[2].

ثانيا : إستراتيجية التمييز:تتمثل هذه الإستراتيجية في تقديم المؤسسة منتجا او عدة منتجات متميزة عن مثيلاتها من منتجات المؤسسات المنافسة ،من حيث النوعية ،الشكل ،والتسليم...،بحيث تجعل العميل أكثر تعلقا بها ،بمعنى التميز بطريقة فريدة يدركها العملاء[3].وقد حدد فليب كوتلر(Philip Kotler) خمسة أبعاد أساسية لإستراتيجية التمييز ،كما هو مبين في الجدول الموالي:

الجدول (02–04): أبعاد إستراتيجية التمييز

المنتج	الخدمات	الأفراد	نقاط البيع	الصورة
الشكل	الطلبات سهولة	الكفاءة	التغطية	الرموز
الوظيفة	التسليم	اللباقة	الخبرة	الإعلام
الاعتمادية	التركيب	المصداقية	الكفاءة	الأجواء
الكفاءة	العملاء تكوين	الجدوى		الحوادث
المطابقة	النصح	الديمومة		
الديمومة	لتصليح	الاتصال		
التصليح قابلية	خدمات أخرى			
النمط والطراز				

Source: Philip Kotler, Duboix Bernard, Delphine Manceau: Marketing Management, 12e Edition, EditionPearson Education, Paris, 2006, p 341.

[1] Ahmed Hamadouche ,Méthodes et outils d'analyse stratégique, édition Chihab, Alger, 1997, p 67-68

[2] نبيل مرسي خليل ،مرجع سابق ،ص105

[3] نبيل محمد مرسى (2007)،أحمد عبد السلام سليم :الإدارة الإستراتيجية، المكتب الجامعي الحديث، مصر ، ص104

فإتباع إستراتيجية التمييز يتطلب من المؤسسة تركيز اهتمامها على كل عنصر من عناصر المزيج التسويقي ،واختيار العنصر الذي يكون على أساسه تحقق رضا الزبون ،وبناء إستراتيجية تسويقية معتمدة على ذلك العنصر باعتباره المحور الإستراتيجي في بناء الإستراتيجية .وعموما فإن أهم مجالات التمييز التي تحقق هذه الإستراتيجية هي[1]:

- التمييز على أساس التفوق التقني.
- التمييز على أساس الجودة.
- التمييز على أساس تقديم خدمات مساعدة أكبر للمستهلك.
- التمييز على أساس تقديم للمنتج قيمة أكبر نظير المبلغ المدفوع فيه.

كما أن نجاح المؤسسة في تطبيق هذه الإستراتيجية يتطلب توفر جملة من الشروط ،نوجزها فيما يلي[2]:

- أن يقدر المستهلك قيمة الاختلافات في المنتج ودرجة تميزه عن غيره؛
- تعدد استخدامات المنتج وتوافقه مع حاجات المستهلكين؛
- عدم وجود عدد كبير من المنافسين يتبعون نفس إستراتيجية التمييز.

ثالثا : إستراتيجية التركيز: تستند هذه الإستراتيجية على خدمة مجموعة معينة من المستهلكين ،أو جزء معين من السوق ،أو منطقة جغرافية محددة ،حيث تعمل المؤسسة من خلال هذه الإستراتيجية على تحديد هدفها التسويقي بشكل دقيق ،وتقوم بإرضاء حاجياته من خلال قيادة التكلفة أو التمييز داخل القطاع السوقي المستهدف[3].

وتتحقق الميزة الناتجة عن استخدام إستراتيجية التركيز في الحالات التالية[4]:

- عندما توجد مجموعات مختلفة ومتميزة من المشترين ممن لهم حاجات مختلفة، أو يستخدمون المنتج بطرق مختلفة.
- عندما لا يحاول منافس آخر التخصص في نفس القطاع السوقي المستهدف.

[1] عبد الرحمن ابتهاج مصطفى :الإدارة الإستراتيجية :البدائل الإستراتيجية، التنفيذ والرقابة، المنظمة العربية للنشر والتوزيع، مصر، 1995 ، ص7

[2] زغدار أحمد ،المنافسة –التنافسية والبدائل الإستراتيجية، دار جرير للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011 ،ص52

[3] Michael Porter : L'Avantage Concurrentiel, op-cit, p 27-29

[4] نبيل مرسي خليل :مرجع سابق، ص114-115

– عندما لا تسمح موارد المؤسسة إلا بتغطية قطاع سوقي معين.

– عندما تتفاوت قطاعات الصناعة بشكل كبير من حيث الحجم، ومعدل النمو والربحية.

– عندما تشتد حدة القوى التنافسية بحيث تكون بعض القطاعات أكثر جاذبية من غيرها.

ففي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تعتبر استراتيجية التركيز هي الاكثر وجودا في هذا النوع من المؤسسات ،فهي تسمح بتقديم تفسير إضافي لأهمية الحجم الصغير ،فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتمتع بمرونة كبيرة تمكنها من الاستجابة السريعة لحالة عدم التوازن بين العرض والطلب ،وحتى التحكم والسيطرة على بعض القطاعات بسبب توفر العوامل الاتية[1]:

– إذا كانت المؤسسة الصغيرة تمتلك أي نوع من التفوق في الإنتاج ،فإنها تستطيع أن تتخصص في نشاط محدد بصورة دقيقة ،وتستطيع حتى السيطرة على هذا القطاع ،مما يعطيها أولوية مقارنة مع المؤسسات الكبيرة التي يلزمها التنويع في نشاطها لتغطية التكاليف.

– إن قلة الطلب على منتج ما وضيق الأسواق يعطي الأولوية للحجم الصغير بل يعتبر ضرورة ،لأن الحجم الأمثل لظهور اقتصاديات السلم التي تعتمدها المؤسسات الكبيرة لا يتحقق للمؤسسة إلا بوجود طلب كافي في السوق.

– خصوصيات الطلبات التي تفرض على المؤسسات تقديم منتجات مكيفة حسب رغبات الزبائن ،والتي يتم إنتاجها وفق شروط خاصة ،لا يمكن أن تحققها المؤسسات الكبيرة ذات الإنتاج المعياري الموجه لشريحة كبيرة لها نفس محددات الشراء.

– يشجع التقدم التقني على ظهور قطاعات سوقية جديدة غير مستغلة ،والمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بسبب مرونتها وسهولة تكيفها مع الأوضاع الجديدة تكون أكثر استعدادا من المؤسسات الكبيرة للاستفادة من هذه الفرص.

غير انه الإشارة ،و بشكل عام فأن اختيار الإستراتيجية الأساسية من بين الإستراتيجيات الثلاث السابقة ،لا يتوقف على القطاع الذي تشغل فيه المؤسسة بقدر ما يتوقف على موارد وإمكانيات المؤسسة أو وحدة النشاط ،فتطبيق الاستراتيجيات

[1] غزيباون علي :أساليب تنمية القدارت التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحديات الاقتصادية العالمية ،مرجع سابق ،ص163.

التنافسية يتطلب العديد من الموارد والمهارات المختلفة ،كما يتطلب أيضا العديد من الترتيبات التنظيمية وتكثيف الإجراءات الرقابية وبناء جيد لنظم الحوافز المستخدمة في المؤسسة.

الفرع الثاني : استراتيجيات التعاون للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

إن الإشكالية المطروحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليست في صغر حجمها بقدر ما هي في عزلتها وضعف خبرتها ،خاصة في القطاعات الهامة وذات النمو العالي مع بيئة تتصف باشتداد حدة المنافسة والتغير ،وبذلك فالاتجاه نحو التعاون الإستراتيجي يسمح لها بإرساء وتدعيم قدراتها التنافسية ،فعلى عكس الإستراتيجيات التنافسية السابقة والتي تفرض وجود تنازع في السوق ،تبحث المؤسسات التي تتبع إستراتيجيات التعاون على إيجاد هاش من التعاون فيما بينها ،وذلك لاستغلال الفرص وتوزيع المنافع والتقليل من المخاطر مع الاحتفاظ بأكبر قدر من الاستقلالية. ووفق هذا المنظور سنحاول التركيز على أهم نوعين للإستراتيجيات التعاونية وهما :إستراتيجية التحالف وإستراتيجية الاندماج في العناقيد.

أولا :إستراتيجية التحالف:

– مفهوم التحالف الإستراتيجي: يعرف التحالف الاستراتيجي بأنه" :سعي شركتين أو أكثر نحو تكوين علاقة تكاملية تبادلية تهدف الى تعظيم الاستفادة من الموارد المشتركة في بيئة ديناميكية تنافسية"[1]

كما يعرف كل من غاريت وديسوغ (B.Garrette & P.Dussauge) بأن التحالفات الإستراتيجية هي تجمعات لعدة مؤسسات مستقلة ،اختارت أن تقوم بمشروع أو نشاط خاص ،بتنسيق الموارد والوسائل والكفاءات التي لديها ،بدلا من قيامها بذات النشاط بشكل منفرد ومستقل باستثمار مواردها ،وبالتالي تحمل المخاطر ومواجهة المنافسة على انفراد ،أو الاندماج فيما بينها وتفقد بذلك استقلاليتها أو يتوقف نشاطها[2].

[1] أحمد سيد مصطفى (2000) ،تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي، دار النهضة العربية، القاهرة ،ص57

[2] Bernard Garrette, Pierre Dussauge (1995) Les Stratégies D'Alliance, 3ème Edition, Edition D'Organisation, Paris, p 27.

كما يقصد بالتحالف الاستراتيجي أيضا ،إحلال التعاون محل المنافسة التي قد تؤدي إلى خروج أحد الأطراف من السوق ،فالتحالف يؤدي إلى السيطرة على المخاطر والتهديدات ،وكذا المشاركة في المنافع والمكاسب الملموسة وغير الملموسة[1].

في حين يرى كل من غولدن ودولينغر (Golden & P.Dollinger) أن التحالف الإستراتيجي هو عقدبين شركتين أو أكثر ،يرمي إلى تحقيق نوع من التكامل والعمل على التنسيق في مجالات عدة ،مع بقاء كل طرف حر غير خاضع للطرف الأخر ،وكهدف فإن هذا التعاون يرمي إلى تجاوز نقاط الضعف التي تميز كل شركة بمفردها ،ومن ثم اكتساب نقاط قوة جديدة تسمح لها مجتمعة مواجهة المنافسة المفروضة[2].

ومما سبق ذكره،يمكن ان نفهم أن التحالف الاستراتيجي هو عبارة عن اتفاق بين طرفين أو أكثر يتحقق في ظل احتفاظ كل طرف بمميزاته واستقلاليته ،ويتم بموجب هذا التحالف الاستفادة من القدرات الذاتية لكل طرف بشكل يسمح للأطراف المتحالفة تحسين قدراتها و اداؤها التنافسي في مجال نشاطها،وتجنب القصور و الضعف الذي قد يصيبها في حالة عملها بشكل منفرد.

– أهمية التحالف الإستراتيجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تتيح التحالفات الإستراتيجية للمؤسسات بشكل عام ،وللمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص ،العديد من المزايا التي ما كان لها أن تحققها لو مارست هذه المؤسسات نشاطها بمفردها ،ويمكن حصر هذه المزايا فيما يلي[3]:

– تساعد التحالفات المؤسسات في زيادة قدراتها وتوسيع مجالات نشاطها ،عن طريق القوة المضاعفة ،التي تنتج من الاستخدام المشترك للموارد والكفاءات أو تقاسم المهام والوظائف.

– تقاسم التكاليف والمخاطر خاصة إذا ما تعلق التحالف بمشروع للبحث والتطوير،حيث التكاليف مرتفعة ولا يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمفردها القيام به.

---

[1] فريد النجار (1999) ،التحالفات الإستراتيجية من المنافسة إلى التعاون، إي تراك للنشر والتوزيع، القاهرة ،ص14

[2] نبيل مرسي خليل ،مرجع سابق ،ص115

[3] OCDE (3-5 Juin 2004) Partenariats, grappes, réseaux et droits de propriété intellectuelle - perspectives et enjeux des PMEinnovantes dans une économie mondiale-, 2ème conférence de l'OCDE des ministères en charge de PME:Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondiale : vers une mondialisationplus responsable et mieux partagée, Istanbul, p 15-16. Disponible sur:http://www.oecd.org/fr/cfe/pmeetentreprenariat/31946614.pdf.

– التخفيف من الصعوبات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدخول أسواق جديدة أو تطوير منتجات ،عن طريق تبادل الخبرات والمعارف في إطار التحالف.

– السماح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة باكتساب كفاءات جديدة وتطوير الكفاءات التي لديها بشكل دائم ومستمر مع غيرها من المؤسسات المتحالفة.

– تسمح التحالفات للمؤسسات بالتسيير المرن لمواردها وكفاءاتها ،حيث تمتلك كل مؤسسة في ظل التحالف موارد وكفاءات أساسية ،وبالتالي إمكانية الاستفادة من بعضها.

– التحالفات الإستراتيجية تتيح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التأقلم مع محيطها فهي تقلل من حدت التقلبات التي تحدث في المحيط الخارجي الخاص ،حيث ستعطي نوعا من الاستقرار والتوازن بين مختلف القوى المشكلة لشبكة القيمة.

– أشكال التحالف الإستراتيجي: لقد أوضح كل من برندبرغ ونالبف (A.Brandenburger & B.Nalebuff) أن المتعاملين في صناعة ما مع مؤسسة معينة هم المؤسسات المتنافسة ،والمكملون ،والعملاء ،وكذا الموردون ويشكلون معا شبكة القيمة ،وتعرف بشبكة القيمة لأن المؤسسات المتنافسة هي التي تنتج منتجات ذات قيم متباينة والعملاء هم من يرتب هذه القيم وفقا للعوامل المؤثرة فيهم ،ثم إن المكملون هم الأطراف الذين يعرضون منتجات تضيف قيمة جديدة لمنتجات المؤسسة ،والموردون يقدمون للمؤسسة ما تحتاج إليه للقيام بنشاطها ،كلما كان ما يوردونه ذا قيمة عالية رفع ذلك في قيمة المنتجات[1] ،وينتج عن هذه الشبكة إقامة علاقات بين المؤسسات سواء أفقيا بمعنى بين الزبائن و الموردين أو عموديا أي بين المؤسسات المتنافسة والصناعات المكملة ،وعليه فإن التحالفات الإستراتيجية ستختلف حسب العلاقة التي تربط المؤسسات فيما بينها ،وينتج عن ذلك نوعين من التحالفات الإستراتيجية التحالفات التي تقوم بين مؤسسات غير متنافسة ،والتحالفات التي تنشأ بين المؤسسات المتنافسة.

- **التحالف بين المؤسسات غير المتنافسة**: هي العلاقة التي تجمع بين مؤسستين أو أكثر تنتمي لقطاعات مختلفة ،فهي أداة تستخدمها المؤسسة لتوسيع نشاطها إلى قطاعات أخرى ،سواء كان التوسع جغرافيا ،بحيث تنتقل المؤسسة من المستوى المحلي إلى المستوى الوطني ثم إلى المستوى الدولي ،أو عند طريق إبرام عقود شراكة مع العملاء أو الموردين بإتباع الشراكة العمودية أو

[1] Adam Brandenburger, Barry Nalebuff (1996)La co-opétition : une révolution dans la manière de jouer concurrence et coopération, Edition Village Mondial, Paris, p 19-22

التحالف مع مؤسسات أخرى لا تنتمي إلى قطاع نشاطها ،وفي هذا الصدد يمكن تمييز نوعين للتحالف بين المؤسسات غير المتنافسة، هما [1]:

المشاريع المشتركة : عندما ترغب المؤسسة في توسيع نشاطها جغرافيا على المستوى الدولي بإيجاد سوق لمنتجها في دولة أخرى ،فإنها ستبرم اتفاقية مع مؤسسة تنشط في هذه الدولة ولها دراية واسعة حول طبيعة السوق ،وبهذا الشكل ستضمن المؤسسة الأولى لنفسها توزيعا دوليا لمنتجاتها والمؤسسة الثانية ستجد لنفسها منتجات توزعها.

التحالف العمودي :تدخل في إطار العلاقة مورد– عميل ،وتأخذ شكل علاقات تجارية تظهر في عمليات البيع و الشراء ،بحيث يتدخل المورد في تصور المنتج وتطوره ،عن طريق تبادل المعلومات وتوفر عنصري الشفافية والثقة ،لبناء علاقة شراكة تقوم على المصلحة المشتركة ،ولا يكتفي فقط بتطبيق ما يمليه عليه العميل وفقا لدفتر الشروط في إطار عمليات المناولة أو عمليات البيع والشراء العادية ،لذلك يعتبر التحالف العمودي حالة وسطى بين الاندماج الكامل والمناولة.

- **التحالف بين المؤسسات المتنافسة** :يأخذ التحالف بين المؤسسات المتنافسة ثلاثة أشكال ،على أساس ما تساهم به كل مؤسسة ومخرجات التحالف ،فكل مؤسسة ضمن التحالف تساهم بالموارد والكفاءات التي تضعها تحت تصرف المؤسسات الأخرى ،وتكون النتيجة منتجا تسوقه المؤسسات المتحالفة معا أو كل مؤسسة على حدى ،وعلى هذا الأساس يأخذ التحالف بين المؤسسات المتنافسة الأشكال التالية :

– التحالفات المكملة (Complémentaires) : يجمع بين مؤسسات تساهم كل واحدة منها بموارد وكفاءات متباينة ومكملة لبعضها البعض ،كأن تنتج مؤسسة منتجا ما وتقوم المؤسسة الثانية بتسويقه ،هذا النوع من التحالفات فعال جدا في الصناعة الصيدلانية ،أين تقوم عدة مخابر بتسويق أدوية منتجة من طرف منافسيها ،حيث تتميز هذه الصناعة بارتفاع تكاليف البحث والتطوير مما يصعب إقامة شبكات لتوزيع الأدوية ،كما يعرف هذا النوع من التحالفات انتشارا واسعا في صناعة السيارات[2].

[1] زغدار أحمد ،مرجع سابق ،ص134-136

[2] فمثلا قامت مؤسس Renault وتحت اسم علامتها بتسويق علامة Espace ،المنتجة من قبل Marta- automobile من خلال عقد تحالف أبرم بينهما سنة 1984 حيث واجهت شركة Marta صعوبات في تسويق منتوجاتها (09 منتجات فقط تم تسويقها في شهر واحد) مما

– تحالفات الاندماج المشترك (Co–Intégration) : تجمع بين المؤسسات لتحقيق اقتصاديات الحجم لمكون أو مرحلة من مراحل عمليات الإنتاج ،التي تدخل فيما بعد في تركيب المنتج الخاص بكل مؤسسة ،وبالتالي ستعرض المؤسسات المتحالفة منتجات منافسة لبعضها البعض ،هذا النوع من التحالفات يظهر أساسا في وظيفة البحوث والتطوير وظيفة الإنتاج.

– التحالفات شبه المركزة (Pseudo–Concentration) : تجمع بين المؤسسات التي تتصور وتنتج وتسوق نفس المنتج بالاستخدام الجماعي لنفس الموارد والكفاءات ،ويمكن أن تتخصص كل مؤسسة في عملية باستخدام الموارد والكفاءات الأساسية التي لديها ،ثم تجمع نتائج كل العمليات للوصول إلى المنتج النهائي ،وتشكل هذه العمليات مجتمعة ما يطلق عليه أسم اتحاد مصانع (Consortium) ويظهر هذا النوع التحالفات خاصة في الصناعات الكبيرة التي تتطلب تكنولوجيا عالية[1].

– خصوصيات التحالفات الإستراتيجية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة : إن أشكال التحالفات التي تم تناولها سابقا تركز بشكل كبير على المؤسسات الكبرى والمتعددة الجنسيات ولم تهتم بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،والتي تطرح أمامها مشكلة الارتباط والتحكم في العلاقة التي تجمعها بالمؤسسات الأخرى ؛وحسب هذين المعيارين يميز دومنيك بوتود (Dominique– Puthod) بين أربعة أنواع من التحالفات الإستراتيجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،والمتمثلة في[2]:

–التحالفات القائمة على المحافظة على الأوضاع ،وهي تتميز بوجود تواطؤ بين المؤسسات.

–تحالفات الإنجاز ،تكون فيها العلاقة بين المؤسسات أكثر ارتباطا غير أن كل مؤسسة تبقى غير قادرة على التحكم في التحالف.

–التحالفات القائمة على التعايش.

دفعها لعقد تحالف مع Renault التي تتمتع بشبكة توزيع ذات سمعة عالية .وقد نتج عن هذا التحالف تسويق850000 من نوع Espace Renaultخلال فترة 1984 –2002

[1] زغدار أحمد ،مرجع سابق، ص 131–134

[2] Dominique Puthod (28-31 Mai 2009) Comprendre les alliances de PME : à partir d'une base de connaissances construite sur les préoccupations de l'entrepreneur, 18ème conférence de AIMS, p 07. Disponible sur:http://www.strategie-aims.com/events/conferences/18-veme-conference-de-l-aims/communications/1158-comprendre-les-alliances-de-pme-a-partir-d-une-base-de-connaissances-construite-sur-les-preoccupations-delentrepreneur.

-التحالفات في مرحلة العبور ،والتي لا يكون فيها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة قدرة على التحكم في التحالف، كما أن ودرجة ارتباط كل مؤسسة في إطار التحالف ضعيفة، لذا فهذه التحالفات تحتاج إلى دفعة قوية من جميع الأطراف.

ثانيا :استراتيجية العناقيد الصناعية :

– مفهوم العناقيد الصناعية

لقد ظهر أول تعريف واضح لمفهوم التجمعات الصناعية في عام 1990 ،طرحه البروفيسور مايكل بورتر رئيس ومؤسس معهد التنافسية في جامعة هارفارد ،في كتابه المزايا التنافسية للأمم Nations of Advantages Compétitiveفبعد العديد من الدراسات والأبحاث التي أجراها عن كيفية تطوير تنافسية الدول وجد أن أفضل أسلوب لتحقيق هذا الهدف هو التركيز على سياسات الاقتصاد الجزئي وإيجاد مناخ استثماري جاذب للشركات الصغيرة والمتوسطة ،ووجد أن أفضل بيئة لهذه الشركات هي بيئة العناقيد الصناعية التي كثيرا ما يطلق عليها مصطلح "التجمعات الصناعية" [1].يرى مايكل بورتر أن النمو الصناعي يجب أن يتجاوز الاعتماد على المزايا النسبية الكلاسيكية التي أشارت إليها النظرية الاقتصادية (كالأرض ،الموقع ،الموارد الطبيعية ،الطاقة وحجم السكان المحلي) ،ويقدم مفهوما أكثر واقعية هو "العناقيد أو مجموعة من الشركات المترابطة أو المتصلة ببعضها البعض في مجال معين ،الموردين ،الصناعات المتصلة ،والمؤسسات التي تنشأ في أماكن محددة"[2]

وتعرف العناقيد الصناعية بأنها: تجمعات جغرافية محلية ،إقليمية أو عالمية لمجموعة من الشركات والمؤسسات المرتبطة والمتصلة ببعضها البعض في مجال معين ،مما يجعلها تمثل نظاما متكاملا من الأنشطة اللازمة لتشجيع وتدعيم التنافسية[3].

[1] شوقي جباري، بودیار زهية (09-10 نوفمبر 2010) ، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال إستراتيجية العناقيد الصناعية- قراءات في التجربة الإيطالية – الملتقى الدولي الرابع: حول المنافسة والإستراتيجية التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية ، جامعة شلف ،ص 05

[2] زايري بلقاسم (2007) ،العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف- الجزائر، العدد السابع ،ص 172

[3] مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار (2003) ،العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم ،الإطار النظري ،مصر ،ص12

فالعنقود يمكن تعريفه ابضا وفقا الأدبيات الاقتصادية على انه "تجمع يضم مجموعة من المؤسسات التي تجمع بينها عوامل مشتركة كاستخدام تكنولوجيا متشابهة أو الاشتراك في القنوات التسويقية ذاتها أو الاستقاء من وسط عمالة مشترك أو حتى الارتباط بعلاقات أمامية وخلفية فيما بينها. ويضم هذا التجمع كذلك مجموعة من المؤسسات المرتبطة به والداعمة له ،والتي يعتبر وجودها ضرورة لتعزيز تنافسية أعضاء التجمع كالجامعات والمعاهد التعليمية"[1].

ومما تم ذكره حول هذه المفاهيم للعناقيد الصناعية انها تتخذ صبغة مكانية بتركزها في مكان جغرافي واحد ،وهو ما يطلق عليه بالعنقود المكاني أو الإقليمي (Cluster Regional) مثال ذلك صناعة الكمبيوتر والخدمات ذات العلاقة بتكنولوجيا المعلومات في Silicon Valley حيث تعتمد درجة تركز العناقيد إلى حد ما على مدى تطور وسائل النقل والاتصالات ،الأمر الذي يتوقع معه أن يكون للتطور الكبير في مجال الاتصالات أثر على هذه الظاهرة ،وخصوصا في الصناعات القائمة على المعرفة كصناعة تكنولوجيا المعلومات والخدمات المرتبطة بها.

وقد يتّسع مفهوم العناقيد الصناعية ليضم عدد من هيئات التمويل والهيئات الحكومية و غير الحكومية مثل(الجامعات ،والمؤسسات التي تقوم بالتدريب المهني والنقابات المهنية التي تقدم خدمات التعليم والمعلومات ،والبحث العلمي والدعم الفني.

– مكوّنات العناقيد الصناعية :

هناك 05 عناصر أساسية في العنقود الصناعي هي:

الشركات :الشركات هي المحرّك الرئيسي للعنقود والعنصر الذي يقوم بعمليات الإنتاج وتفعيل الابتكارات وإيجاد فرص العمل و جلب الاستثمارات ورفع القيمة المضافة و زيادة الصادرات.

الحكومة :وهي الذي يقوم بضمان وضع الخطط والسياسات اللازمة لتطوير العنقود قيد التنفيذ ،كما يقوم بالمساعدة في بناء علاقات العنقود مع الجهات الحكومية والخاصة المختلفة التي يمكن أن تساهم في دعم تنمية العنقود ،إضافة لتقديم الدعم المادي لتشجيع القطاع الخاص والمؤسسات الأخرى للمشاركة في تنمية العنقود ،وضمان سد الفجوات الموجودة.

[1] مصطفى محمود عبد العال عبد السلام (2010) ،دور العناقيد الصناعية في إدارة مخاطر المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة خبرة دولية، ورقة بحثية ضمن المؤتمر السابع حول إدارة المخاطر واقتصاد المعرفة، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة الزيتونة، الأردن ،ص03

الجهات و المؤسسات الداعمة :وتشمل الجهات البحثية والمؤسسات المالية ويختلف الدور الرئيسي لهذه الجهات كل حسب اختصاصه في توفير التقنية ،والابتكارات ،والتمويل ،والتدريب والبحوث والتطوير ،التي تعمل كهمزة وصل بين الشركات العاملة في العنقود.

هيئات و مؤسسات خدمات الأعمال :الدور الرئيسي لهذه الهيئات هو تشجيع التعاون بين الشركات العاملة في العنقود وزيادة ديناميكية العنقود من خلال إيجاد التحالفات والمشاريع المشتركة و الترويج للمنتجات. كما تهدف لإيجاد رؤية مشتركة للشركات العاملة ،وتعمل على تأطير وتنظيم الروابط بين شركات العنقود ببعضها البعض و بينها و بين الجهات الأخرى خارج العنقود.

الهيئة البحثية :الدور الرئيسي لهذه الهيئة ،هو توفير بعض العناصر الضرورية في البيئة المحيطة بالعنقود و التي تعتبر ضرورية لنشأته و زيادة فاعليته ونشاطه منها(مؤسسات علمية و تكوينية،جامعات ومراكز البحث) كما تتوفر البيئة المحيطة بالعنقود على أنظمة والقوانين ،و بنية تحتية حديثة في مجال الاتصالات والمواصلات[1].

– أهمية العناقيد الصناعية :

لقد ساهمت العناقيد الصناعية في تهيئة الفرص لبقاء ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،نتيجة لما تتميز به من مرونة وحيوية أمام المستجدات والمتغيرات الاقتصادية منها والسياسية والاجتماعية ،حيث يترتب على دخول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عناقيد صناعية ،مجموعة من المزايا التي تساهم في دعم و زيادة قدرة العنقود على مواجهة المخاطر التي تواجه هذه المؤسسات في حالة عملها بشكل منفصل ،ومن بين هذه المزايا نذكر ما يلي:

- **زيادة الإنتاجية** :إن الهدف الأساسي الذي تسعى إليه أية مؤسسة صغيرة ومتوسطة من الدخول في عمليات إنتاجية هو تحقيق أعلى معدلات إنتاجية ،لذا فإن تكوين العنقود الصناعي يساعد هذه المؤسسات على تحقيق هدف زيادة الإنتاجية ،وذلك بسبب تحقيق عدد من العوامل التي تؤدي إلى رفع مستوى الإنتاجية التي تحققها المؤسسات الداخلة في العنقود وتتمثل أهم تلك العوامل في ما يلي:

[1] صندوق التنمية الصناعية السعودي (2007) ،قسم البحوث وحدة الدراسات الاقتصادية ،العناقيد الصناعية مفهومها و آلية عملها(الجزء الأوّل) ،ص 44.

سهولة الحصول على المدخلات الإنتاجية : حيث يؤدي التقارب الجغرافي للمنتجين والموردين المتخصصين في المدخلات الأساسية اللازمة للإنتاج إلى سهولة حصول المؤسسات على احتياجاتها ومتطلباتها من المدخلات الأساسية من الموردين المحليين الذين يعملون بالقرب من العنقود ،الأمر الذي يؤدي إلى خفض تكاليف الاستيراد والتأخيرات (Delays) وبالتالي زيادة السمعة الجيدة للموردين المحليين ،كذلك يسهم التقارب الجغرافي في تحسين الاتصالات بما يمكن الموردين من تقديم الخدمات المساعدة والداعمة لمدخلاتهم مثل خدمات التركيب والتشغيل ،الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض المخاطر الناجمة عن عيوب الصناعة ،على الجانب الآخر فإن التعاون مع الموردين الموجودين في العنقود يتغلب على بعض المشكلات التي قد تظهر عند التعامل مع موردين من خارج العنقود ،والتي تتمثل في تعقد وصعوبة المفاوضات ومشاكل التحكم والإدارة والتي قد تؤثر سلباً على مرونة عمل المؤسسات ،لذا فإن العلاقات غير الرسمية التي تنشأ بين المؤسسات الداخلة في العنقود تسهم في تنفيذ الصفقات بأقل مخاطرة.

انخفاض تكاليف الصفقات :يسهم التقارب الجغرافي للمؤسسات الموجودة في العنقود في انخفاض تكاليف الصفقات ،وتشير تكاليف الصفقات ،إلى كل تكاليف الأنشطة المتعلقة بتنفيذ المشروع ولا تدخل ضمن تكاليف الإنتاج ،مثل جمع المعلومات والتفاوض والرقابة والإشراف ،فكلما انخفضت تكاليف الصفقات عن تكاليف الإنتاج ،تزداد فرص المؤسسة في التأثير على السوق من خلال توسيع وزيادة إنتاجها وأنشطتها ،وعلى الجانب الآخر يؤدي انخفاض تكاليف الصفقات إلى إجبار المؤسسات على توجيه طاقاتها إلى خطوط الإنتاج الأكثر ربحية[1]

انخفاض تكاليف النقل (الميزة الرئيسية) : فالتركز الجغرافي للمؤسسات العنقودية في مكان متقارب يؤدي إلى انخفاض تكاليف النقل اللازمة لنقل المدخلات والمواد الخام بين مؤسسات العنقود الأمر الذي يؤدي إلى خلق ميزة لوجستية (logestic) للعنقود ،وتشير الميزة اللوجيستية إلى درجة ضبط وإدارة تدفق المواد الخام ،وعمليات الإنتاج والتوزيع ،ثم النقل إلى أسواق الاستهلاك في أسرع وقت ممكن وبأقل تكلفة ممكنة ،وتؤدي هذه الميزة إلى توفير الوقت والنفقات وتحقيق جودة عالية في الإنتاج ،فضلا عن زيادة الإنتاجية والكفاءة لكل عنصر من عناصر الإنتاج ،ويرتبط تحقيق تلك الميزة بتوافر عدد من المحددات أهمها البنية الأساسية الجيدة بالإقليم الذي يعمل به العنقود.

[1]José Tavares De Araujo Jr (May 2006) Transaction Costs and Regional Trade, OAS Trade Unit, Disponible sur: http://www.sice.oas.org/tunit/Studies/TRANS/transac1.asp.

انخفاض تكلفة المخزون :ينجم عن العلاقات العنقودية ظهور علامات التكامل الخلفي ،والتي تعني قيام المؤسسة بإنتاج بعض المواد التي تحتاج إليها مؤسسات أخرى كمدخلات في العملية الإنتاجية ،كأن تقوم المؤسسة بإنتاج المواد الخام أو المواد نصف المصنعة التي تحتاج إليها المؤسسة الأخرى ،والذي بدوره يؤدي إلى حدوث سرعة تداول المدخلات الوسيطة والسلع نصف المصنعة والنهائية ،مما يؤدي إلى انخفاض حاجة المنتجين إلى الاحتفاظ بكميات كبيرة من المخزون ،وبالتالي تنخفض التكاليف والمخاطر الناجمة عن ذلك المخزون مما يسهم في دعم إنتاجية المؤسسة[1].

- **زيادة الحصة السوقية** : حيث تسعى المؤسسات إلى الانضمام للعنقود من أجل التمتع بمزايا زيادة الطلب المحلي الناجم عن الصناعات المرتبطة ،وبالتالي زيادة قدرة المؤسسة في الحصول على نصيب أكبر من السوق ،مما يزيد من قدرتها على مواجهة المنافسة المحلية أو الخارجية. ويرجع السبب في ذلك إلى أن العناقيد تمثل أسواقا مختلفة متمركزة في مكان واحد ،وبالتالي تمكن الموردين من الحصول على الأسعار المرضية وتحقيق الكفاءة المطلوبة في التسويق وخدمات ما بعد البيع ،وذلك على عكس التعامل مع الأسواق المتفرقة أو المنفصلة (البعيدة) التي تؤدي إلى ارتفاع التكاليف ،كما يسهم العنقود في شمولية المعرفة بالسوق فكل مؤسسة على حدى تعرف جزءا عن السوق وتقوم بنشر تلك المعلومات بين المؤسسات الداخلة في العنقود[2].
- **زيادة القدرة الإبتكارية** :حيث يسهم العنقود الصناعي في تنمية وتحفيز الطاقات الابتكارية ،والتي تمكن المؤسسات من الحصول على المدخلات الجديدة ،والمنتجات المتنوعة ،والتي تتلاءم مع أذواق المستهلكيين ،كذلك تساعد تلك الطاقة الإبتكارية في انخفاض تكاليف التجريب (Costs Experimental) ،وذلك بسبب توافر معلومات تكنولوجية جديدة داخل العنقود تمكن المشروعات من التعرف على الفرص السوقية المتاحة للاستثمار في منتجات وخدمات جديدة أو تطوير مراحل التصنيع ،بما يسهم في انخفاض التكاليف والمخاطر التي تتحملها المؤسسات الداخلة في العنقود. ويجب الإشارة إلى أن العناقيد الصناعية تكون فيما يعرف بسلسلة الابتكارات (Innovation Chain) ،وهي تعني التعاون بين المؤسسات والجامعات ومراكز الأبحاث

[1] مصطفى محمود عبد العال عبد السلام ،مرجع سابق، ص12

[2] مصطفى محمد عبد العال عبد السلام ،مرجع سابق، ص12

ومنظمات الصناعات الداعمة ،والمجالس المحلية والحكومية بالشكل الذي يحقق أهداف التنمية الصناعية للدولة ،حيث يؤدي هذا التعاون إلى زيادة الابتكارات وتحقيق أفضلية للصناعة ككل ،مما يؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية[1].

المطلب الثاني :العوامل المساعدة على تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاد تنافسي :

تعتمد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من أجل تحقيق نموها وضمان استمراها في ظل الاقتصاديات تتميز بالمنافسة الشديدة على عدة عوامل وعناصر يمكن ذكر منها مايلي :

الفرع الاول : الابتكار و الابداع في في كل مستويات المؤسسة:

يعد الابتكار و البحث و التطوير كإستراتيجية مفتاحية لنمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،حيث لا يقتصر الابتكار فقط على الجانب العلمي أو التقني بل يمتد إلى عمليات التطوير التجار ،التسويق التسيير...الخ ،فالابتكار يسمح لهذه المؤسسات بالاختلاف و التقدم على منافسيها une longueur d'avance وتعد إستراتيجية العناقيد الصناعية كنوع من أنواع الشراكة في مجال الابتكار التي تتبناها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لتحقيق النمو[2].

ويسمح الابتكار للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بتطوير تنافسية مستدامة لمواجهة السياق التنافسي الجديد والتغير المستمر للمحيط ،وهذا ما يؤدي إلى تعزيز وضعيتها التنافسية في الأسواق ،حيث يشير Porter إلى أن الابتكار هو مفتاح التنافسية لأنه يضمن قدرة المؤسسة على المحافظة على مزايا تنافسية مستدامة في أسواق متطورة ،ويلعب المقاول دورا مهما في تطوير نشاط الابتكار من خلال التوجه الاستراتيجي للمؤسسة ،وهذا يعتمد على مدى مشاركة الزبائن ،الموردين و الشركاء المحتملين في عملية الابتكار وتوجيه بنية المؤسسة إلى المرونة أو الابتكار الدائم[3].

---

[1] Simmie James (2004) ,Innovation and Clustering in the Globalize International Economy ,Urban Studies ,N: 41, P 1100-1101,Disponible sur:http://connection.ebscohost.com/c/articles/13396632/innovationclustering-globalised-international-economy.

[2] Panorama de l'évolution des PME depuis 10 ans, cahier préparatoire réalisé par CGPME et KPMG, journée nationale, France, 28 juin 2012, P 6.

[3] Norrin Halilem, Etienne St-jean (4-5 octobre 2007) l'innovation au sein des PME- proposition d'un cadre conceptuel, 5éme congres international de l'académie de l'entrepreneuriat, Université de Sherbrooke, Canada, ,P 15

فالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة تسعى دائما عن طريق الابتكار والإبداع الى اكتساب التميز والاختلاف عن باقي المنافسين من خلال منتج جديد او طريقة انتاجية او تنظيمية جديدة تسمح لها من تحسين الجودة ،تقليل تكاليف او الحصول على صورة وموقع متميز وذلك ما يؤدي الى تحسين القوى التنافسية داخل الاسواق[1].الابتكار يعمل علة المساهمة في:

– **مساهمة الإبداع في تخفيض التكاليف**:حيث يعمل كأداة في تخفيض التكاليف نتيجة امتلاك المؤسسة لتكنولوجيا افضل و مواد اولية ارخص و فعالية نظم الانتاج و التسويق مما يجعل التكلفة النهائية في مستوياتها الادنى نتيجة التحسينات و ادخال التقنيات الجديدة في عملية الانتاج تسمح بمعالجة المدخلات و المخرجات وبسرعة وهذا ما يؤدي الى تقليص الكلفة الوحدوية والنهائية.

– **مساهمة الابداع في تحسين الجودة** : اذ تعمل جل المؤسسات على تحسين جودة منتجاتها وخدماتها من اجل الحصول على شهادات مطابقة للمعايير الدولية للجودة حيث اصبحت هذه الشهادات امرا حتميا على المؤسسات للولوج الى الاسواق العالمية و للتأثير على الفئات السوقية و الحصول على المزيد من الزبائن.

– **مساهمة الابداع في تحقيق ربحية المؤسسة** :ان المؤسسة يمكنها تحقيق ارباح كبيرة اذا كانت مبيعاتها كبيرة مقارنة مع تكاليفها النهائية ،غير ان المؤسسة يمكنها تحقيق هذه الارباح حتى ولو كانت تكاليفها كبيرة اذا كانت في حالة احتكارية ،لكن في حالة المنافسة الحادة التي تشهدها معظم اقتصاديات العالم لا يمكنها ذلك إلا اذا كانت لها قدرة ابتكاريه و ابداعية كبيرة تسمح لها بخلق طرق انتاجية ومنتوجات جديدة متميزة .

– **مساهمة الابداع في تميز المؤسسة** : يسمح كل من الابتكار و الابداع للمؤسسة من خلق تصاميم ابداعية وأساليب فنية جديدة لمنجاتها وخدماتها مما يعطيها صورة وموقعا متميزا في السوق ،فإنتاج سلعة جديدة او تقديم خدمة متميزة يعطيان دافعا للعديد من الافراد بالتوجه نحو السلعة او الخدمة حتى ولو كانت بأسعار مرتفعة.

الفرع الثاني : النمو الخارجي و التدويل للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة :

تبحث المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عن حلول خارج المؤسسة لتحقيق النمو و الحفاظ على ميزتها في ظل عولمة الأسواق ،ويوجد النمو الخارجي ضمن إستراتيجية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،وهو يعني زيادة حجم المؤسسة من خلال

[1] شبوطي حكيم (جوان 2008) ،الدور الاقتصادي و الاجتماعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،مجلة ابحاث اقتصادية والادارية ،كلية العلوم الاقتصاديو و التسير ،جامعة محمد خيضر ،بسكرة ،الجزائر نالعدد 3 ،ص215

مجموعة من المؤشرات كزيادة عدد العمال ،أدوات الإنتاج ،رقم الأعمال ،الأرباح...الخ ،حيث يسمح النمو الخارجي ببلوغ الحجم الذي يساعد المؤسسة على متابعة التطورات السريعة للأسواق ،كما يساعد على اختراق أسواق صعبة أو غير معروفة ،ويسمح بضمان درجة استقلالية متعلقة بالمخزونات أو التسويق ويسمح النمو الخارجي أيضا بتحقيق اقتصاديات الحجم.

ويوجد نوعين للنمو الخارجي ،النمو الخارجي الأفقي و الذي يتعلق بتوسيع نطاق أعمال المؤسسة التجارية عن طريق البحث عن توسيع سوق المؤسسة أو اختراق السوق من خلال توسيع تشكيلة المنتجات للاستجابة لطلب الزبون .النمو الخارجي العمودي والذي يعتمد على منطق الاندماج ،ويكون عن طريق النمو العمودي الأمامي من خلال اندماج مورد أو مقاول من الباطن ،أو يكون عن طريق النمو العمودي الخلفي من خلال اندماج الموزعين ،ويساعد النمو العمودي على التحكم في تكاليف التموين و التوزيع.

ويساعد على نجاح النمو الخارجي وجود مشروع مؤسسة قوي ،واضح ومقبول وأن تكون للمؤسسة إستراتيجية واضحة وقيم قوية ومشتركة .كما يساعد على نجاح هذه الإستراتيجية وجود يقظة وذلك من خلال المعرفة التامة للمحيط العام للمؤسسة ،كما أن فرص نجاح النمو الخارجي تفترض التوقع و التنظيم ولتنفيذها يجب اتخاذ القرار ونوعية الاندماج المطلوبة لتحقيق النمو الخارجي[1].

والى جانب هذا في محيط عالمي تبحث المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على النمو خارج حدودها سواء عن طريق التصدير،إنشاء فروع ،عقد شراكات أو مشاريع مشتركة ،لذلك فإن التوجه نحو التدويل هو دفع حقيقي لنمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

وفي هذا الإطار توجد العديد من الاستراتيجيات التي يمكن للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة أن تتبناها من أجل اكتساب حصص سوقية في الخارج ،منها التطوير الدولي من خلال إستراتيجية التصدير– الاستيراد انطلاقا من البلد الأصلي ،التطوير الدولي من خلال الابتكار التنظيمي و التطوير الدولي من خلال التموضع في الخارج و التصدير انطلاقا من البلد المضيف.

ففي غالب الاحيان ،ما يساعد الوصول إلى الأسواق العالمية الشركات على تحقيق نمو عالي والحصول على مكانة مرموقة ،وغالبًا ما يكون توجهًا استراتيجيًا رئيسيًا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي قامت باستثمارات كبيرة.

[1]Philippe de La Houplière, Modus Operandi (octobre 2010) La croissance externe comme outil de développement, Modus Operandi, P 1-3, http://www.mod-op.eu/fr/images/stories/PDF/la-croissance-externe.pdf.

كما ان التركيز على سوق واحدة ببلد واحد أصبح لا يضمن البقاء و الاستمرارية و ذلك لشدة المنافسة بين المؤسسات القائمة فيه ،كذلك عدم القدرة على الحفاظ على حصة السوق المعتادة لأن حواجز الدخول تلاشت و بالتالي تطوير المؤسسة و استمرارها يكون من خلال التفكير في تنويع الأسواق و محاولة التواجد في أكثر من سوق في و أكثر من بلد ،الأمر الذي يدفع المؤسسة للتفكير في عملية التدويل.

المبحث الثالث : السياسات الحكومية الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التجارب الدولية :

يعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قطاع خصب يستطيع أن يعمل على دعم النمو الاقتصادي في الدول ومساعدتها على التخلص من العديد من المشاكل التي تعاني منها مثل البطالة والفقر والكساد وانخفاض حجم الصادرات والتي تعتبر جميعها من المشاكل الكبرى المؤثرة على اقتصاديات الدول ،ولكن في سبيل القيام بدوره يجب أولاً توفير البيئة الملائمة لدعمه والتي تساعده على النمو والاستمرارية من خلال وضع إطار تشريعي خاص يأخذ في الاعتبار ظروف تلك المؤسسات وصغر حجمها ،وضع السياسات الخاصة التي تعزز القطاع وتشجع صغار المستثمرين على الدخول فيه ،توفير التمويل اللازم والتسهيلات والإعفاءات الضرورية للقطاع ،وأخيراً الاهتمام بالترويج لمنتجات تلك المشروعات ليس فقط داخل الدولة ولكن خارجها أيضاً ،وبشكل عام تسعى جل الحكومات والسلطات الاقتصادية في مختلف دول العالم الى بذل من الجهود ووضع العديد من والتصورات لسياسات وطرق تفكير جديدة قصد إيجاد السبل واتخاذ الإجراءات التي تكفل الاستجابة لمختلف التغيرات والتطورات على نحو يرفع من القدرة التنافسية لهذه المؤسسات ويضمن لها بقائها ونموها وإسهامها الفعال في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

المطلب الاول :دور الحكومة في دعم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة وترقية تنافسيتها :

يعرف الاقتصاد العالمي جملة من التطورات المتسارعة ،والمتمثلة في تزايد وتيرة العولمة ،وانتشار الثورة المعلوماتية وتحرير الأسواق ،هذه التطورات فرضت تحديات جديدة على الحكومات والسلطات الاقتصادية ،وأصبح هدفها الإستراتيجي هو كيفية دعم وتحسين القدرة التنافسية لاقتصادياتها وخلق مزايا مستدامة لمواكبة تلك التطورات.

الفرع الاول :السياسات الحكومية لدعم وتطوير المؤسسة الصغيرة والمتوسطة:

ارتباطا بدور الحكومة الداعم لتطوير قطاع المؤسسات صغيرة الحجم ،سنحاول التطرق للسياسات الحكومية لتحسين هذا النوع من لمؤسسات من خلال الكشف عن أهم المشاكل التنافسية لهذه المؤسسات ،وذكر أبعاد السياسات الحكومية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا عرض أهم نماذج هذه السياسات

اولا:تشخيص مشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق الدارسات ولأبحاث الاكاديمية :

– دراسة لال سانجايا (Lall Sanjaya) :

يري لال سانجايا (Lall Sanjaya) أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تواجه عموما ثلاث مجموعات من المشكلات و التحديات التنافسية ،بعضها متأصل في كونها صغيرة ،والبعض يعكس الخلل الذي يشوب الأسواق ،وبعضها ناجم عن تحيز السياسات من هذا القطاع ،ومن الواضح أن معالجتها تختلف حسب طبيعتها ومصدرها ،ويمكن عرضها فيما يلي[1]:

- **صغر الحجم** : يمثل الحجم الصغير قيدا على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،حينما تكون اقتصاديات الحجم عاملا رئيسيا في أية مرحلة من مراحل سلسلة القيمة ،مما ينقص من قدراتها على المنافسة. كما يعوق صغر حجم المشروع في الأنشطة عالية المجازفة ،حيث تتطور التكنولوجيا بخطى سريعة للغاية وتعتمد على استثمارات ضخمة في البحث والتطوير ،أو بينهما تستهدف الاستثمارات السوق العالمية منذ البداية ،و اخير لقد ثبت أن إصدار شهادات تفيد الالتزام بمعايير الإنتاج والعمليات الصناعية مكلف للغاية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة ،وبالتالي يزيد ذلك من صعوبة اندماجها في سلاسل القيمة العالمية.
- **أوجه الخلل في الأسواق** : إن تجزئة أسواق عناصر الإنتاج وهو إحدى السمات المميزة لكثير من الدول النامية ،حيث تضع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في موقف غير ملائم عندما يتعلق الأمر بالحصول على المدخلات ،والائتمان ،والعمالة ،والتكنولوجيا والمعلومات ،ويرجع السبب الاقتصادي وراء أوجه القصور تلك إلى أن الجهات المقدمة لهذه العوامل قد تجد أن من الأسهل والأوفر اقتصاديا أن تتعامل مع عدد قليل من المؤسسات الكبيرة بدلا من أن تتعامل مع عدد كبير من المؤسسات الصغيرة

[1] Lall Sanjaya (2000) Strengthening SME's For International Competitiveness, Working paper No. 44, The EgyptianCenter for Economic Studies (ECES), Cairo, p 6-9.

والمتوسطة المتفرقة ،ذلك أنه من الصعب جمع معلومات تفصيلية عنهم ،كما قد تكون تكاليف تنفيذ الصفقة كبيرة للغاية مقارنة بحجم المعاملة.

وفي حين تعد الاستفادة من الخدمات المالية والدخول إلى الأسواق أحد الأمثلة الواضحة التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،وتوجد فعليا اتجاهات مشابهة في كل أسواق و عوامل الإنتاج الأخرى ،مثلا في المحيط الحالي لاقتصاد المعرفة يتجسد أحد التحديات المهمة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إيجاد التكنولوجيات الأجنبية الجديدة ،وتقييمها وشرائها وإتقانها وقد تكون هذه المهمة مكلفة وطويلة ،وفي حالة الدول النامية تتضاعف المشكلة السابقة بسبب سوء وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا تمكنها من التعامل مع التغير الفني والتكنولوجي.

وقد أوضحت البحوث الميدانية أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تدرك حتى مدى ضعفها فنيا وتكنولوجيا ،إذ أن الكثير من القائمين على هذه المؤسسات غير مطلعين على التكنولوجيات المنافسة في الدول الأخرى ،وعلى طبيعة المهارات والتقنيات الجديدة اللازمة لمسايرة الركب ،كما انهم يفتقرون إلى التعليم والمعرفة الخاصة بتنظيم المؤسسات اللذين يؤهلانهم للبحث وتحديد ما يحتاجون من تكنولوجيا أو مساعدة .وفي حين تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات المتقدمة صعوبة في مسايرة اتجاهات التكنولوجيات والأسواق الدولية ،فإن هذه المشكلات تنتشر على نطاق أوسع بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية.

– دراسة لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأوروبا (UNECE):

تلخص دراسة لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأوروبا (**UNECE**) المشكلات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية وفق ثلاثة مستوياتهي كالاتي[1]:

- **مشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى الجزئي** : وتظهر هذه المشكلات نتيجة

– النسبة العالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير المسجلة (غير الرسمية في الاقتصاد).

– ارتفاع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تفتقر للمهارات الإدارية وروح المقاولاتية.

[1] National Strategy of Small and Medium Entrepreneurship Development: Review of the International Best Practice in SME State Support, The United Nations Economic Commission for Europe (UNECE), Geneva , Switzerland, P 15-17. Disponible sur: www.unece.org/fileadmin/DAM/ceci/icp/Review/Studies/2.pdf

- صعوبة الحصول على التمويل.

- ضعف توافر معلومات السوق.

- السلوك الانعزالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعدم اندماجها في العناقيد.

- ضعف روابط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع العملاء والموردين والأسواق.

- ضعف التوجه السوقي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- **مشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى الوسطي:**

- عدم توافر هيئات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كل المناطق.

- صعوبة الوصول إلى الخدمات الداعمة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- تركيز هيئات الدعم على توفير الخدمات الأساسية فقط ،والافتقار إلى دعم القدرات التنافسية.

- معاهد التدريب لا تتماشى مع متطلبات سوق العمل ،وتفتقر إلى إشراك القطاع الخاص في تصميم مناهج وبرامج التدريب المهني.

- تركيز الجامعات على التدريس وإهمال البحث والتطوير.

- غياب منهج شامل لترقية العناقيد الصناعية.

- **مشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى الكلي:**

- ضعف العلاقات بين القطاعين العام والخاص.

- التوجه نحو التركيز على تخطيط وتصميم سياسات الترقية بدل من التنفيذ.

- ضعف توافر المعلومات حول تشخيص مشكلات ومحددات القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما يصعب تحديد أوجه التدخل الحكومي الملائم.

- ارتفاع معدلات الفساد في الأجهزة الحكومية التي تحكم انجاز الأعمال والمعاملات.

- مركزية الإجراءات وتفشي البيروقراطية والتعقيد.

ثانيا : ابعاد سياسات الدعم الحكومية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

تتجسد أبعاد السياسات الحكومية الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنافسيتها وفق أربعة مستويات (جزئي ،وسطي ،كلي وشمولي)[1] ،حيث تقوم على المستوى الجزئي بتشجيع المنافسة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعم تحسين منتجاتها وكذا تعزيز التعاون بينها لتوفير التعلم الجماعي ،في حين تركز في المستوى الوسطي على التنمية الصناعية والتعليمية ،تشجيع الصادرات وتنمية البنية التحتية وكذا توفير الدعم المؤسسي اللازم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،بينما تسعى على المستوى الكلي لتوفير إطار سياسي واقتصادي وقانوني مستقر ،أما على المستوى الشمولي فتركز على توسع الدعم المجتمعي للأعمال الصغيرة والمتوسطة ،بطريقة مرتبطة بمنظومة القيم المجتمعية والثقافة الوطنية ورأس المال الاجتماعي.

ويمكن تلخيص أهداف السياسات الحكومية الداعمة للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق الأبعاد السابقة كما يلي[2]:

– الأهداف على المستوى الجزئي:

– بتشجيع المنافسة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعم تحسين المنتجات والعمليات على أساس مستمر.

– تعزيز الروابط بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وموردیها وعملائها ومقدمي المعرفة (معاهد البحث والتطوير ،وكالات التصدير...الخ).

– الأهداف على المستوى الوسطي:

– إنشاء وكالات التنمية الاقتصادية المحلية والإقليمية.

– إنشاء معاهد البحث والتطوير ومعاهد التدريب ،التي توفر المهارات وتساعد في بناء القدرات ذات الصلة بحاجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،والتي تشجع تدفق المعرفة والابتكار واكتساب مزايا تنافسية.

[1] Jörg Meyer-Stamer: Systemic (2008) Competitiveness and Local Economic Development, Duisburg-essenUniversity, Duisburg, Germany, p 05. Sur :http://www.meyerstamer.de/2008/Systemic+LED_SouthAfrica.pdf

[2] National Strategy of Small and Medium Entrepreneurship Development: SME Supporting Infrastructures,he United Nations Economic Commission for Europe (UNECE), Geneva , Switzerland, P 04. Disponible sur:www.unece.org/fileadmin/DAM/ceci/icp/Review/Studies/8.pdf.

– الأهداف على المستوى الكلي:

– توفير مناخ استثماري ذو توجه تنافسي.

– توفير إطار اقتصادي وقانوني مستقر ،يشمل قوانين حماية الملكية ومؤشرات اقتصاد كلي مستقرة.

– دعم البنية التحتية المؤسسية (الهيئات الداعمة)والبنية التحتية المادية(الطرق ، الموانئ...الخ).

– توفير الظروف السياسية لتمكين قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من التغلب على فشل السوق.

– الأهداف على المستوى الشمولي:

– توجيه منظومة القيم المجتمعية والثقافة الوطنية نحو التعلم المستمر والتغيير.

– دعم إيجاد إستراتيجيات وأهداف مشتركة في المجتمع.

– توسيع الإدراك والتقدير المجتمعي للمقاولاتية.

توجيه رأسمال الاجتماعي نحو الانفتاح وتشجيع الأعمال الخاصة.

الفرع الثاني : نماذج السياسات الحكومية الداعمة لتطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

في حقيقة الامر هناك العديد من نماذج السياسات الحكومية التي تعمل على تطوير و ترقية نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا لتباين اقتصاديات الدول ،وتفاوت هياكلها ،واختلاف الظروف ،غير انه هناك بعض السياسات يمكن اعتبارها جد مهمة في أي عملية تطوير لهذا النوع من المؤسسات كالعمل على تحسين مناخ الأعمال لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،وتحسين التوجه السوقي لهذه المؤسسات إضافة إلى تعزيز التشبيك ،كما يسعى بعضها الأخر لتعزيز العلاقات بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والهيئات الداعمة ،يمكن تلخيص أهم نماذج لهذه السياسات كمايلي[1] :

اولا: سياسات تحسين مناخ الأعمال لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

تعمل الحكومات على خلق المناخ الملائم كي تستطيع وحدات الأعمال الصغيرة والمتوسطة من تجاوز العقبات البيروقراطية وتحسين أدائها وتنافسيتها ،وذلك من خلال:

[1] National Strategy of Small and Medium Entrepreneurship Development: Review of the International BestPractice in SME State Support, op-cit, p 09-15

- جعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمحرك للإستراتيجيات الابتكارية والتنموية.

- إزالة كافة الأعباء غير الضرورية على الأنشطة الاقتصادية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- سهولة الإجراءات في مختلف مراحل دورة حياة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،حيث تركز سياسات الدعم الحديثة على سهولة الإجراءات وتخفيض تكاليف المعاملات لهذه المؤسسات من بداية النشاط (الترخيص ،التسجيل...الخ) وصولا إلى مرحلة التقهقر(سهولة إجراءات التصفية).

- توفير الإعفاءات التنظيمية والقانونية الخاصة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- تخفيف الأعباء الضريبية والقواعد المحاسبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- زيادة عدد هيئات الدعم اللامركزية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- تحسين جودة خدمات هيئات الدعم الحكومي وزيادة توجهها السوقي.

- تحسين خدمات تطوير الأعمال المحلية.

- تحسين البنية التحتية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،والتي تشمل العقارات التجارية ومراكز التكنولوجيا ،وحاضنات الأعمال ،وحدائق العلوم ،وكذا إعادة هيكلة المناطق الصناعية لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثانيا: سياسيات تحسين التوجه السوقي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

تركز هذه السياسات على المستوى الجزئي ،من خلال توفير الدعم المباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي يمكنها من تحسين توجهها السوقي،وتتجسد أهم أهداف هذه السياسات فيما يلي:

- تفعيل برامج تسهيل الحصول على التمويل ،حيث تشمل هذه البرامج أنشطة تأمين الضمانات ،والتعاون البحثي بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهيئات البحث والتطوير ،فضلا عن دعم التمويل برأس مال المخاطر.

- تسهيل الوصول إلى الخدمات الاستثمارية ،من خلال تركز هذه البرامج على تدعيم حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الخدمات غير المالية والاستشارية لتطوير الأعمال ،والتي تتضمن خدمات معلومات السوق ،خدمات تحسين المنتج والعمليات والتدريب وكذا تقديم المشورة التقنية ،وغيرها من الخدمات الاستشارية.

- دعم الوصول إلى أسواق جديدة.

– تعزيز فرص الحصول على المهارات اللازمة في جميع مراحل دورة حياة المشروع.

– تحسين كفاءة استخدام الموارد والإنتاج الأنظف ،مما يساهم في تخفيض تكاليف التشغيل والحد من التكاليف البيئية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فضلا عن اكتساب التكنولوجيا الابتكارية المتطورة.

ثالثا: سياسات تعزيز نشر المعرفة ودعم الابداع والابتكار :

نتيجة تنامي اقتصاد المعرفة ،وازدياد حدت المنافسة فان تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحسن ادائها يكون على أساس قدرتها على تطوير المنتجات كثيفة المعرفة ،وهذا يتطلب تعزيز نشر المعرفة من خلال الربط الشبكي بين هذه المؤسسات ومقدمي المعرفة (الجامعات ،معاهد البحث والتطوير،والخدمات الداعمة...). لذلك تسعي هذه السياسات لتعزيز نشر المعرفة ،ودعم شبكات المعرفة لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،وعموما تركز هذه السياسات على تحقيق جملة من الأهداف على المستوى الوسطي ،يمكن تلخيصها فيما يلي:

– دعم شبكات الابتكار.

– ترقية العناقيد الصناعية.

– تعزيز الروابط بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومقدمي المعرفة.

– دعم التحالفات الدولية للعناقيد وشبكات الابتكار.

– تعزيز الروابط بين المؤسسات الكبيرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الموردة.

– دعم المؤسسات الناشئة عن البحوث الأكاديمية.

–تحسين جودة التعليم المقاولاتي في مؤسسات التعليم العالي والمعاهد والمدارس.

المطلب الثاني :تجارب الدول الرائدة في تطوير وتنشيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

سنحاول في هذا المطلب التطرق الى بعض التجارب الدولية الرائدة ،التي توضح الدور الهام الذي لعبته السياسات الحكومية في تنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،والآليات التي تم تفعيلها وتمكين الدول المعنية من الوصول إلى إحداث طفرة تنموية لهذا القطاع ،وذلك بغرض استخلاص بعض الدروس والعبر من الممارسات الناجحة ،للنظر في إمكانية الاستفادة منها في حالة الجزائر وبما يتوافق مع خصوصيتها.

الفرع الاول : تجربة الاتحاد الاروبي :

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمود الفقري للاقتصاد الأوروبي ،ومحرك التشغيل والتجديد والإدماج الاجتماعي والمحلي في أوروبا ،وهي مكانا خصبا لأفكار جديدة في المجال المؤسسة. ومن أجل خلق جو خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول الأوروبية ،أخدا بعين الاعتبار إجراءات تطور وتنظيم ثقافة المؤسسة وكذا تقييم الإجراءات المطبقة وجعلها في خدمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

اولا: الميثاق الأوروبي للمؤسسات الصغيرة:

حيث تم وضع الميثاق الأوروبي للمؤسسات الصغيرة من طرف مجلس الأعمال العامة في 13 جوان2000 بلشبونة ،لتأتي مناقشته والموافقة عليه من طرف مجلس الإتحاد الأوروبي في 19 و 20 جوان 2000 ،هذا الميثاقي اوصى حكومات الدول الأوروبية بأن تركز جهودها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،حيث احتوى هذا الميثاق على عشرة محاور أساسية تغطي جوانب عديدة من المحيط الذي تمارس فيه لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نشاطها ،ويمكن توضيح هذه المحاور فيما يلي:

– **العمل التعليم والتكوين في ثقافة المقاولاتية وريادة الاعمال** :ينص هذا البند على ضرورة عمل دول الاتحاد الأوروبي على نشر ثقافة المقاولاتية لدى جميع الفئات خاصة في المستويين الثانوي والجامعي وذلك من أجل تنمية روح ريادة الأعمال من سن مبكرة وتستمر خلال كامل فترة الحياة ،بحيث يتلقى الشخص وهو في جميع الأطوار التعليمية دروسا في المقاولاتية ،ويفضل أن تكون إجبارية ،وتعطى لهذه الدروس أهمية بالغة وليس وضعها بشكل عرضي ،حيث يعمل الاتحاد على تشجيع مبادرات ريادة الأعمال بين الشباب وكذلك برامج التدريب للشركات الصغيرة وتكوين لرؤسائها.

– **التسجيل بأقل تكلفة وفي وقت سريع**: وذلك بجعل تكلفة إنشاء مؤسسة وكل مصاريف التسجيل أقل ما يمكنا ،وجعلها في مستويات دنية على المستوى الدولي ،فالدول التي تتميز بطول الإجراءات المتعلقة بالإنشاء والتسجيل ينبغي عليها أن تتدارك هذا التأخر ،وتحاول تقليص المدة التي تنشأ خلالها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،لجعلها أقصر ما يمكن ،وهذا من خلال استعمال التسجيل الالكتروني.

– **سهولة الوصول إلى المهارات** : حيث نص هذا البند على استعمال خدمات التدريب بما يتماشى مع احتياجات الشركات وتوفر التدريب والخدمات الاستشارية وبذل أقصى الجهود التي تدفع بمختلف المؤسسات التكوينية لتجعل من برامجها تتناسب ومتطلبات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،من خلال زيادة عدد هذه المؤسسات وكذا ترقية جودة البرامج التكوينية.

– **وضع أفضل التشريعات والقوانين** :القوانين الوطنية التي تخص الإفلاس ينبغي أن تخضع للمراجعة وإعادة ة التقييم على ضوء أفضل الممارسات ،كما أن التشريعات الجديدة على المستوى الوطني وعلى مستوى الاتحاد الأوروبي ينبغي أن تخضع للغربلة حتى تتأقلم مع خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،من خلال تبسيطها وتقديم إعفاءات من بعض الإجراءات والالتزامات.

– **تحسين المعاملات الإلكترونية** : نص المثاق الإدارات العمومية على تحسين وإدخال المعاملات الإلكترونية في تعاملها مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال المراسلات الإلكترونية ،حيث تستقبل لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مختلف النصائح والإرشادات التي تخص نشاطها ،كما ترسل التصريحات التي تخص نشاطها أو أي إجراء إداري تريد القيام به دون الحاجة إلى التنقل وإضاعة الوقت.

– **تحسين السوق الموحدة** : عملت دول الاتحاد على وضع وإقامة سوق موحدة حرة ،تتناسب وطبيعة وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتساعد على نموها ،خاصة في مجال التجارة الإلكترونية والاتصالات ،والصفقات العمومية ،وأنظمة الدفع على المستوى الدولي ،أما فيما يخص قوانين المنافسة في مختلف دول الاتحاد الأوروبي يجب أن تطبق بصرامة،وذلك بهدف التأكد من أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها كامل الحظوظ في دخول مختلف الأسواق والتمكن من مواجهة المنافسة.

– **الاهتمام بالمسائل الضريبية والمالية** : الأنظمة الضريبية تشجع النجاحات التي تحققها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتدعم المؤسسات الناشئة (Start-up) ،بحيث يجب أن تعطي أفضلية لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،ولذلك فإن دول الاتحاد مطالبة باستخلاص أحسن السياسات في هذا المجال وكذا تحسين الروابط بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات المالية بوضع شروط تسهيلية للحصول على القروض من البنوك والاستثمارات المالية من مؤسسات رأس مال المخاطر ،وتحسين الدخول إلى الصناديق الهيكلية ،وكذلك تشجيع مبادرات البنك الأوروبي للاستثمار التي تهدف إلى زيادة الموارد المالية لخدمة المؤسسات الناشئة (Start-up) والمؤسسات ذات التكنولوجيا العالية.

– **تدعيم القدرة التكنولوجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة** :تقوم المفوضية الأوروبية بالاشتراك مع دول الاتحاد الأوروبي بتشجيع البرامج التي تهدف إلى ترقية نشر التكنولوجيا بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنمية قدراتها على اكتشاف واختيار والتأقلم مع التكنولوجيا وتشجعها على التعاون في المجال التكنولوجي وتشارك ألتكنولوجيات ،وكذا إعداد برامج بحثية أكثر كفاءة تركز على النشاطات التجارية والمعارف ،كما تقوم المفوضية بإنشاء هيئة أوروبية للملكية الفكرية يمكن اللجوء إليها بسهولة خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،ومن بين االمجالات التي يكثر الاهتمام بها في مجال دعم القدرة التكنولوجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي تشجيعها ودعم كل الجهود المحلية والوطنية التي تهدف إلى إقامة تجمعات وشبكات لهذه المؤسسات.

– **تحسين مستوى أداء خدمات المساعدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة** :المفوضية الأوروبية والدول الأعضاء مطالبين بتطبيق أفضل الممارسات المرتبطة بالخدمات المساندة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك بتبني وتقليد أحسن النماذج في مجال المقاولاتية والتي أثبتت صلاحيتها أو أكدت انها الأجدر لتطبق في ظل الاقتصاد الحديث ،كذا تنسيق الجهود وتبادل الخبرات وإنشاء أنظمة وشبكة خدمات بين دول الاتحاد الأوروبي تستجيب لمتطلبات هذه المؤسسات.

ثانيا :قانون الأعمال الصغيرة:

وضعت دول الاتحاد الاوروبي في 25 جوان قانون يسمى قانون الاعمال Small business Act و الذي كان بمثابة الاطار الشامل لسياسات هذه الدول اتجاه قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،حيث تضمن هذا القانون مجموعة من مبادئ تهتم بتحسين وضع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،وكذا توفير بيئة ادارية وقانونية ملائم لنشاط هذه المؤسسات ،تتمثل هذه المبادئ فيما يلي [1] :

– **دعم المقاولاتية** :يتجلى هذا المبدأ من خلال تشجيع ثقافة المقاولاتية وتسهيل تبادل الخبرات بين دول الاتحاد فيما يخص أحسن التطبيقات وتقديم برامج تكوينية للمقاولين الصغار لاكتساب خبرات ميدانية ،من خلال احتكاكهم بمقاولين ذوي خبرة في مؤسسات أخرى ،وكذا تحسين مستواهم الثقافي في مجال الإدارة ،كما يشتمل هذا البند أيضا على تشجيع المقاولة النسوية في دول الاتحاد الأوروبي ،من خلال تشجيع ووضع برامج لمرافقة المرأة وبخاصة المتخرجات من الجامعة على لإنشاء مؤسسات خاصة بهن.

[1]Commission Européenne (2008) Communication de la commission au parlement, au conseil au comité économiqueau parlement européen et au comité des régions Think small first (priorité aux PME) : Small Business Actpour l'Europe, Bruxelles.

– **العمل بمبدأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها الأولية** :يتم في هذا المبدأ بجعل مختلف القوانين تتناسب وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،كالاستثناءات من الرسوم وإلغاء بعض الإجراءات ،وكذا إجراء تقييم صارم لأثر المبادرات التشريعية والإدارية المستقبلية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– **تنشيط الإدارات العمومية لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** :ليتأقلم نشاط الإدارات العمومية مع احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،حيث يتم تخفيض التكاليف وتقليص المدة التي تسمح بإنشاء مؤسسة جديدة إلى مدة تقل عن أسبوع ،وتبسيط الإجراءات ،والإسراع في منح الرخص للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتشرع في نشاطها.

– **تنشيط الصفقات العمومية لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** :وفقا لهذا البند يتم تسهيل الحصول على المعلومات حول مختلف الفرص الموجودة في الصفقات العمومية ،من خلال تحسين عمل موقع الصفقات العمومية للاتحاد الأوروبي على شبكة الانترنيت ،والإعلان المستمر عن مختلف المزايدات والمناقصات التي تتناسب ومستوى قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– **توحيد معايير نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** :يقوم هذا المبدأ على جمع وتوفير المعلومات حول السوق الموحدة ،من خلال مراقبتها وتحديد مختلف الاختلالات التي تحدث فيها والفرص التي يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الاستفادة منها ،بالتسهيل على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الدخول إلى نظام العلامة الاروبية.

– **ترقية وتنمية الكفاءات والابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** :يعمل الاتحاد الأوروبي على تطوير نظام ترقية وحركية الكفاءات وإتاحة دليل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،لتتمكن من تقييم وتشخيص احتياجاتها من الكفاءات وكيفية تحسنها.

– **دعم التوجه البيئي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة** :وفق هذا المبدأ يدعو الاتحاد الأوروبي إلى تحويل التهديدات البيئية التي يمكن أن تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى فرص تقتنصها ،بحيث تقوم مجموعة من الخبراء في مجال البيئة والطاقة بعرض نصائح تتعلق بسير الفعالية البيئية ،من خلال تقديم مختلف الفرص التي يتيحها اعتماد البيئة كأساس لنشاط المؤسسة ومختلف التمويلات المتاحة لذلك ،وكذا تقديم مساعدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبدعة في مجال الابتكار البيئي،بهدف تسهيل دخولها للسوق وتحويل التكنولوجيا.

– دعم تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :يركز هذا المبدأ على وضع فرق مختصة في دراسة الأسواق وبشكل خاص أسواق التصدير ،والاستمرار في تشجيع وتسهيل دخول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأوروبية لأسواق الدول الأعضاء ودول أخرى معنية بالسياسة الأوروبية في إطار سياسة الجوار مثل دول جنوب البحر الأبيض المتوسط.

من خلال عرض الميثاق الأوروبي للمؤسسات الصغيرة وقانون الأعمال الصغيرة نلاحظ تقاربا واضحا بينهما ،بل يمكن أن نقول بأن القانون ما هو إلا رداء جديد للميثاق ،إذا نجد أن القانون فصل أكثر في المهام التي يجب القيام بها فكل من الميثاق والقانون جاءا ليعطيا إطارا قانونيا لمختلف الجهود التي يفترض بذلها سواء من طرف الاتحاد الأوروبي أو من طرف الدول الأعضاء ،بحيث تكون هناك مرجعية يمكن الاعتماد عليها في مختلف البرامج التي يتم تنفيذها لدعم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثالثا : برامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول الاتحاد الاوروبي :

تحت الميثاق و قانون الاعمال الخاص بالمؤسسات الصغيرة المتوسطة تقدم دول الاتحاد الاوروبي حزمة من برامج الدعم و المساعدات المالية ،الخدماتية و الاستشارية لهذه المؤسسات بغية توفير محيط ملائم لتحسن ادائها و تنمية قدراتها التنافسية على الصعيد الاوروبي و الدولي ،ومن بين هذه البرامج يمكن ذكر :

– برنامج الإبداع والقدرة التنافسية CIP* (2007–2013):جاء هذا البرنامج من اجل تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات في الاتحاد الأوروبي بشكل عام والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص ،وكذا دعم الابتكار وتحسين فرص الحصول على التمويل والمساعدات المادية والخدمية ،فضلا عن تشجيع استخدام تكنولوجيا الإعلام والاتصال ودعم التوسع في استخدام الطاقات المتجددة ،حيث كانت اولى مراحل انطلاق هذا البرنامج في سنة 2007 بموجب قرار CE/2006/1639 ،وعلى امتداد 6 سنوات الي غاية 2013 ،كما خصصت ميزانية قدرها 3.621 مليار اورو لتنفيذ هذا البرنامج[1] ،كما تضمن هذا البرنامج ثلاث برامج فرعية[2] هي:

[1] Décision No 1639/2006/CE Du Parlement Européen Et Du Conseil Européen du 24 octobre 2006. Disponible sur: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:310:0015:0040:fr:PDF

[2] European Commission: Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP). Disponible sur: http://ec.europa.eu/cip/index_en.htm.

- **برنامج المقاولاتية والإبداع** [**] (**EIP**): إلى دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبدعة ذات التكنولوجيا العالية ،ويغطي جميع الأنشطة الصناعية والخدمية ،كما يدعم البرنامج الأنشطة الأفقية التي تهدف إلى تحسين وتشجيع وترقية الإبداع بما في ذلك الإبداع البيئي في المؤسسات ،فهو يشجع الإبداع على مستوى القطاع وفي العناقيد والشراكة بين القطاع الخاص والعام ،كما يساهم أيضا في وضع كل الإمكانيات والوسائل الممكنة التي تسمح بنقل المعارف والتكنولوجيات الجديدة بين الدول المشاركة ،مع المحافظة على تسيير حقوق الملكية الفكرية والصناعية.
- **برنامج دعم سياسات تكنولوجيا المعلومات والاتصال** [***] (**ICT–PSP**): يهدف أساسا إلى تشجيع زيادة اعتماد المؤسسات القائمة على تكنولوجيات الإعلام والاتصال المبتكرة ،واستغلال المحتوى الرقمي في جميع أنحاء أوروبا من قبل الأفراد والحكومات والمؤسسات وبالأخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1].
- **برنامج الطاقة الذكية –أوروبا** [****] (**IEE**): اذ يهدف هذا البرنامج التحقيق الأهداف الطموحة للاتحاد الأوروبي في مجال الطاقة[2] ،وباعتبار الحصول على الموارد المالية أكبر عقبة تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لممارسة الإبداع فهذا البرنامج يخفف من حدت هذه العقبات عن طريق أدوات مالية جماعية تسير لحساب المفوضية من طرف الصندوق الأوروبي للاستثمار،وذلك باعتباره المؤسسة الأوروبية المتخصصة في عرض الاستثمارات الخاصة برأس مال المخاطر وأدوات الضمان المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة[3].

[1]European Commission: The Information Communication Technologies Policy Support Programme.Disponible sur: http://ec.europa.eu/cip/ict-psp/index_fr.htm

[2]European Commission: The Intelligent Energy Europe Programme http://ec.europa.eu/cip/iee/index_fr.htm

[3]European Commission: Entrepreneurship and Innovation management committee (EIPC): EntrepreneurshipAnd Innovation Programme (EIP) Work Programme (EIPC-26-2009), October 2009, P 2-3. Disponible sur:http://ec.europa.eu/cip/files/docs/2nd_revision_eip_2010_wp_en.pdf.

[*] CIP: Competitiveness and Innovation Programme.

[**] EIP: The Entrepreneurship and Innovation Programme

[***]ICT-PSP : The Information Communication Technologies Policy Support Programme.

[****] IEE : The Intelligent Energy Europe Programme

– برنامج من أجل القدرة التنافسية للمؤسسات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة [*] COSME (2014–2020):

يعتبر هذا البرنامج تكملة لبرنامج الإبداع والقدرة التنافسية(CIP) ويهدف إلى تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول الاتحاد الأوروبي، وكذا تشجيع ثقافة المقاولاتية وتعزيز نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فضلا عن تطوير مجتمع المعرفة ودعم التنمية الاقتصادية المتوازنة .انطلقت أولى مراحل هذا البرنامج منذ بداية سنة 2014 ، بموجب القرار1287/2013 والمعدل للقرار CE/2006/1639 ويمتد على مدار 06 سنوات الي غاية 2020 وتقدر الميزانية المخصصة له ب 2,3 مليار اورو[1] ويسعي هذا ال برنامج لتحقيق الأهداف التالية:

- **تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل** : حيث تم تخصيص غلاف مالي يقدر ب 1.4 مليار اورو لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال آليتين تمويليتين هما :رأس مال المخاطر وضمان القروض ، تسير هاتين الآليتين من طرف الصندوق الأوروبي للاستثمار(FIE) بالتعاون مع المؤسسات المالية لدول الاتحاد[2].
- **تحسين فرص الوصول إلى الأسواق:** يدعم برنامج (COSME) العديد من المبادرات لتحسين وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأسواق.
- **تحسين شروط القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** يسعى برنامج (COSME) لتحسين شروط القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،وذلك من خلال[3] (العناقيد ،تقليص الاعباء الادارية و التشريعية للمؤسسات ،انشاء جائزة المؤسسة الاوروبية ،تبادل الخبرات في مجال تنافسية المؤسسات بين دول الاتحاد ،اعداد تقارير خاصة بتنافسية المؤسسات).

[1] Commission Européenne (2016) Rapport De La Commission Au Parlement Européen Et Au Conseil : COSMERapport de suivi (SWD(2016) 274 final), Bruxelles, P 3-5. Disponible sur:https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/FR/1-2016-526-FR-F1-1.PDF

[2] Klein Patrick (2014) Programme COSME, Chambre de Commerce et d'Industrie Luxembourg, Luxembourg, P6. Disponible sur: http://www.cc.lu/uploads/media/COSME_P_KLEIN.pdf.

[*]COSME: programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises.

[3] European Commission: programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sizedEnterprises (COSME): Improving Conditions For Competitiveness. Disponible sur:https://ec.europa.eu/growth/smes/cosme/improving-conditions_en.

- **تشجيع ثقافة المقاولاتية** : يعمل هذا البرنامج لتطوير الكفاءات والمهارات المقاولاتية ،خاصة لأصحاب المشاريع الجديدة والشباب والنساء ،وكذلك إنشاء أنظمة فعالة للمرافقة وتشجيع رأس المال الاجتماعي الداعم للمقاولاتية في المجتمع ، كما يسعى برنامج (COSME) لدعم المقاولة النسوية من خلال العديد من الشبكات ،أهمها الشبكة الأوروبية لتعزيز المقاولاتية النسوية والشبكة الأوروبية لدعم المقاولة النسوية.
- **احداث برنامج التكوين المقاولاتي** : والذي يتمثل في برنامج للتبادل الأوروبي للمقاولين الشباب يمكن المقاولين الشباب ،يسمح لهؤلاء المقاولين من تلقي المهارات المطلوبة لإنشاء وتسيير مؤسساتهم الصغيرة ،كما يقدم لأصحاب المشاريع الجديدة الفرصة لاكتساب وتبادل المعرفة في مجال المقاولاتية مع مقاولين آخرين ذوي خبرة ،وذلك عن طريق تكوين إقامي يصل إلى ستة أشهر،ويتم تمويل هذا البرنامج من طرف المفوضية الاروبية.

الفرع الثاني : تجربة اليابان :

تعتبر التجربة اليابانية فيما يخص تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نموذجا يقتدى به لدى كل الدول التي تهدف إلى إقامة نهضة تنموية ،على اعتبار أن اليابان أخذت بسياسة النمو التدريجي في بناء قطاع صناعي قوي ،حيث بدأت بالتوسع في مجالات الصناعة الخفيفة مثل صناعة النسيج بكافة أنواعها ،بالإضافة إلى اهتمامها الكبير بالصناعات الثقيلة ،وقد أدى إتباع هذه السياسة إلى إمكانية قيام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى جانب المؤسسات الكبيرة ضمن إطار تكاملي. انتهجت اليابان سياسة وطنية تستهدف توفير كافة المساعدات الفنية والتمويلية ،والإدارية وحتى التسويقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،بوضعها في مجمع عنقودي يربط بين المصلحة الخاصة لتلك المؤسسات والمصلحة العامة للدولة[1]

اولا: السياسات الحكومية الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان:حرصت اليابان في إطار اهتمامها بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة برسم ووضع مجموعة من السياسات و البرامج الداعمة لهذه المؤسسات ،ففي سنة 1999 تم إنشاء الهيئة اليابانية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة كهيئة تنفيذية لسياسات الدولة الخاصة بهذه المشاريع ،التي تهدف إلى توفير المساعدات للمشاريع الصغيرة والمتوسطة سواء كانت مساعدات فنية أو تمويلية أو إدارية أو تسويقية عن طريق:

[1] صقر محمد فتحي (2005) ،واقع المشروعات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها الاقتصادية، ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي : الإشكاليات وآفاق التنمية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر ن18-22 جانفي2005 ،ص18

– إنشاء بعض المؤسسات التمويلية لتوفير التمويل والدعم اللازم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– الزام الشركات التي تحصل على مناقصات حكومية أن يكون نصيب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليس بأقل من 30 % من قيمة المناقصة.

– تسهيل الحصول على قروض بنكية بشروط ميسرة ،وإيجاد نظام ضمان القروض المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– تتضح العناية الفائقة للحكومة بهذه النوعية من المشاريع من خلال التأمين على هذه المؤسسات خوفا من مخاطر الإفلاس.

وقد أدى دعم الحكومة الموجه نحو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الإنتاج بجودة عالية تبعا للمواصفات العالمية ،مما أدى إلى اعتماد المؤسسات الكبرى على منتوجات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بدلا من استرادها من الخارج ،قد عملت الحكومة اليابانية على تشجيع المؤسسات الكبيرة على التكامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديث ما لديها من آلات ومعدات وتنظيم العلاقة بين أصحاب المشاريع والعمال.

هذا وقد ساعد التطور التكنولوجي الذي طرا على الصناعة في اليابان ،إذ أصبحت الصناعات الكبيرة تتخلى عن إنتاج الكثير من مكونات التصنيع و إسناد إنتاجها إلى مصانع أخرى صغيرة ومتوسطة أكثر تخصصا ،مما يحقق لها وفرة أكبر في تكلفة الإنتاج مع ضمان تحقيق جودة أعلى.

وقد نص القانون الأساسي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة (Small and Medium Enterprise Basic Law) والذي يعتبر بمثابة دستور للمشاريع الصغيرة والمتوسطة ،على ضرورة القضاء على كافة العقبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحاولة تذليلها ،كما أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعمل من خلال أطر مؤسسية تقدم لها التراخيص وتمدها بالمساعدات الفنية والخبرة الاستشارية والتمويلية ،وذلك من خلال وكالة المشاريع الصغيرة والمتوسطة(Small and Medium Enterprise Agency).

ثانيا: الأجهزة والهيئات الداعمة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان:

قامت اليابان بإنشاء العديد من الهيئات التي تعمل على تقديم الدعم اللازم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اهمها[1]:

[1]جاسر عبد الرزاق النسور (17-18 افريل 2006) ،المنشأة الصغيرة الواقع والتجارب ومعطيات الظروف الحالية، ورقةبحثية مقدمة إلى الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، الجزائر ،ص5-6

– **أجهزة الدعم التمويلي** :تحظى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان بتعدد مصادر التمويل ويتمثل أهمها فيما يلي:

- **البنوك التجارية** :التي تقوم بتمويل جزء كبير من القروض اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- **هيئات التمويل الحكومية** : هناك هيئات حكومية تمنح قروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولديها فروع عديدة منتشرة في مناطق مختلفة من اليابان.
- **نظام ضمان القروض المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة** :تقوم به Credit Corporation Guaranteوالتي تمتلك 52 فرعا منتشرة في أنحاء متفرقة من اليابان .

– **أجهزة الدعم الفني** :أنشئ نظام خاص بالدعم الفني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقوم من خلاله الأخصائيون بتقديم الخدمات الإرشادية والذي تشرف عليه هيئة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اليابانية Japan Small and Medium Enterprise Corporation والتي تقدم خدمات اهمها :

– الرد على استفسارات أصحاب المؤسسات الصغيرة.

– دراسة الوضع القائم للمنشآت الصغيرة والتغلب على العقبات التي تواجهها.

– دراسة المواقع المناسبة لإنشاء المنشأة الصغيرة وتقديم الإرشادات الخاصة بذلك.

– **التدريب** : أعدت الحكومة اليابانية برامج تدريبية خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقوم بها معهد خاص بالمؤسسات الصغيرة يسمى Institute For Small Business Management and Technology حيث يعمل هذا المعهد على تقديم البرامج التالية :

– برامج تدريب المديرين ،وذلك نظرا لانخفاض مستوى الوعي الإداري لدى المسؤولين عن المؤسسات الصغيرة.

– برنامج التدريب الفني ،حيث يقوم المعهد بتقديم برامج فنية لرفع مستوى مهارة العامل.

– **التسويق** :يوجد في اليابان هيئات حكومية تعمل على تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على غزو الأسواق العالمية وذلك من خلال إقامة معارض دولية لمنتجات هذه المؤسسات ومساعدتها في الحصول على التكنولوجيا المتطورة واجراء المفاوضات نيابة عنها في اتفاقيات التصدير واستراد المواد الخام ومستلزمات الإنتاج .وفي نفس الإطار تنشر الحكومة اليابانية بشكل دوري خططها

بشأن مشترياتها من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،كما يلزم القانون جميع المنظمات الحكومية وشبه الحكومية بإتاحة الفرصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للحصول على العقود الحكومية.

– **الإعفاء من الضرائب** اتخذت الحكومة اليابانية اجراءات متعددة تتعلق بالإعفاء من الضرائب لتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كالإعفاء من ضريبة العمل ،الاعفاء من ضريبة العقار وضريبة الدخل ،انشاء نظام ضريبي يشجع على انشاء المؤسسات في المناطق النائية ونظام ضريبي خاص باستخدام التكنولوجيا.

– **الحماية من الإفلاس** :تعتبر سياسة الحماية من الإفلاس إحدى السياسات الهامة الموجهة لتشجيع وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،حيث تقوم بتطبيق هذه السياسة مجموعة من المؤسسات المالية والتأمينية ،ويمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الانضمام لهذه الخدمة عن طريق مساهمتها بقسط تأميني يدفع شهريا تقوم بموجبه هيئة تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة اليابانية بسداد ديون المؤسسات المتعثرة قبل المؤسسات الأخرى التي يتعامل معها ،حتى لا يكون إفلاس هذه المؤسسات سببا في إفلاس مؤسسات أخرى[1].

نظام الشركات التعاونية :وهي شركات مملوكة بالكامل لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعمل في مجال شراء الخدمات ومستلزمات الإنتاج وفي مجال تسويق المنتجات والتوزيع ونقل التكنولوجيا وفي مجالات أخر.

وبشكل عام يمكن اعتبار التجربة اليابانية من بين التجارب الرائدة و التي يحتدا بها من قبل العديد من الدول حيث قامت الحكومة اليابانية بوضع العديد من السياسات لدعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،وذلك من خلال تسهيل حصولها على التمويل الضروري ،وإنشاء مراكز الدعم المختلفة خصوصا تلك الموجهة للمؤسسات حديثة الإنشاء ،وكذا دعمها لمواكبة التطور التكنولوجي ،وتعتبر سياسة الحماية من الإفلاس إحدى السياسات الهامة الموجهة لتشجيع وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،هذا إلى جانب تشجيع الحكومة إلى برامج التعاقد من الباطن الذي يعطي دفعة قوية لهذا القطاع وذلك بمساعدة المؤسسات الكبرى.كما قامت بوضع تسهيلات تحت هذا النوع من المؤسسات من اجل مساعدتها على تصدير منتجاتها و تشجيع التجارة الخارجية.

[1]مركز تطوير المنشآت الصغيرة بمجلس الغرفة التجارية السعودية" التجربة اليابانية في مجال تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة"، 2004 متاح على الموقع الالكتروني : http://www.sme.org.sa/index.asp.

الفرع الثالث: التجربة الهندية:

تمثل التجربة الهندية نموذجا ناجحا في تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،هذه الأخيرة تعد من أهم مقومات التنمية الاقتصادية ،حيث أثبتت فعاليتها في مواجهة مشاكل البطالة ،وانخفاض مستوى المعيشة ،التي يعاني منها غالبية الشعب الهندي ،إذ يعد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على قائمة اهتمامات الحكومة الهندية و التي سارعت بوضع السياسات اللازمة بالإضافة إلى توفير التسهيلات والموارد التي تحتاج إليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،وذلك من أجل توفير البيئة الملائمة لها والتي تساعدها على النمو وزيادة حجم أعمالها ،كما قامت بإنشاء الهيئات المتخصصة التي تعمل على توفير المساعدات لتلك المشروعات.

اولا : السياسات الحكومية الداعمة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الهند:

لقد تعددت أشكال الدعم الحكومي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،حيث تبلورت في عدة محاور أهمها[1]:

– **الحماية** :حيث أصدرت الحكومة قرارا بتخفيض 80 سلعة استهلاكية تقوم بإنتاجها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقط ،ومن ثم ضمنت لها عدم المنافسة مع كيانات أكبر منها وبالتالي الحماية والاستقرار ،وفي نفس الوقت سمحت الحكومة للمؤسسات الكبيرة بتصنيع السلع المخصصة للمؤسسات الصغيرة بشرط تصدير % 50 من منتجاتها للخارج مما يساهم في تحسين وضع ميزان لمدفوعات والميزان التجاري ،وتوفير العملة الصعبة والتواجد في الأسواق العالمية مثلما يحدث في صناعة البرمجيات.

– **التمويل** : أتاحت الحكومة المجال أمام المؤسسات الصغيرة للحصول على قروض ائتمان بنسب فوائد منخفضة للغاية ،لتلبية احتياجاتها التمويلية وتوفير السيولة اللازمة لها وبآجال مختلفة.

– **توفير البنية الأساسية لتلك المؤسسات** : وفي مقدمتها التدريب وتطوير مهارات الإدارة والتكنولوجيا و إقامة المجمعات الصناعية ،فضلا عن المساعدة في عنصر التسويق ،والربط بين أصحاب المؤسسات الصغيرة وبعضهم البعض ،ومساعدتهم على أن يكونوا صناعات مغذية للمؤسسات الكبيرة ،من خلال توفير البيانات والمعلومات والفرص المتاحة من خلال قاعدة بيانات متكاملة.

[1] سمير الصوص (2010) ،بعض التجارب الدولية الناجحة في مجال تنمية وتطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة –نماذج يمكن الاحتذاء بها في فلسطين ،مكتب محافظة قلقيلية، وزارة الاقتصاد الوطني، فلسطين ،ص29

– **تتولى الحكومة الاشراف** : على هذا القطاع ومتابعته من خلال جهاز خاص يسمى" إدارة الصناعات الصغيرة والريفية" ،الذي يهدف إلى إعداد وتنفيذ السياسة القومية في مجال تنمية وتعظيم دور مثل هذه المشاريع في الاقتصاد الهندي ،ويعالج هذا الجهاز مشاكل الصناعات الصغيرة والمتوسطة ،من خلال إعادة صياغة القوانين والسياسات الخاصة بالصناعات الصغيرة والمتوسطة وتقديم الدعم المادي والفني لها.

كما يقوم هذا الجهاز بإنشاء المعاهد الخدمية لتوفير الخدمات لها والقيام بعمليات التدريب ،فضلا عن إنشاء محطات اختبار الجودة ،ومراكز البحث والتطوير لتوفير التكنولوجيا اللازمة ودراسات الجدوى المتخصصة.

– **أنشأت الحكومة صندوقا للمساعدة في تطوير تكنولوجيا المشاريع الصغيرة** : وتحسين مستوى العمالة وتقديم الدعم المادي والفني لتطوير المنتجات رصدت له ملايين دولارات ،وبذلك استبدلت الحكومة الحماية من فرض رسوم وضرائب على المنتجات المستوردة إلى تقديم الدعم المادي والفني لتطوير بالمنتجات ،وهذا بلا شك أكثر جدوى بالنسبة للاقتصاد القومي في الأجلين القصير والطويل.

ثانيا : الهيئات والأجهزة الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الهند : قامت الحكومة الهندية بإنشاء العديد من الهيئات والوحدات التي تعمل خصيصا من أجل توفير الدعم اللازم للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،وتعمل جميع تلك الهيئات تحت قيادة وتنسيق وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات الريفية والزراعية ،وأبرز هذه الهيئات نجد:

– **مؤسسة تنمية الصناعات الصغيرة** :حيث تقوم هذه المؤسسة بتقديم الخدمات المختلفة منها:

– القيام بالدراسات والبحوث في مجالات الإنتاج والتسويق والتمويل.

– تقديم المشورة الفنية للصناعات الصغيرة في مجالات أساليب الإنتاج الجديدة.

– إعداد برامج تدريبية تهدف إلى زيادة المهارات الفنية للعمال.

– القيام بالأبحاث الخاصة لتحسين استخدام الموارد في المصانع الصغيرة ،وتزويد أصحابها بالمعلومات والبيانات الخاصة بالأسواق العالمية.

– **الهيئة القومية للصناعات الصغيرة** :تتولى هذه الهيئة مساعدة وتنمية الصناعات الصغيرة من خلال مشروعات تابعة للقطاع العام وتقديم خدماتها للمؤسسات الصغيرة ،وذلك من خلال توفير المعدات والآلات المنتجة محليا والمستوردة عن طريق إتباع نظام التأجير.

– **وزارة الصناعات الصغيرة والصناعات الريفية والزراعية** قامت الوزارة بوضع ملامح خاصة لمهمتها خلال الألفية الجديدة والتي تتفق مع الأهداف العامة للحكومة والتي تشمل التالي:

– إعادة تأهيل ومساعدة الوحدات التي تواجه مشاكل.

– تحديث المؤسسات الصغيرة من خلال مساعدتها في الحصول على التكنولوجيا الحديثة.

– مساعدة المؤسسات الصغيرة على تسويق منتجاتها محليا ودوليا.

– توفير بيئة مالية مناسبة من خلال تخفيض الضرائب والرسوم المفروضة على الصناعات الصغيرة.

– العمل على دعم الصناعات الصغيرة والأعمال الحرة في المناطق الريفية.

– الاهتمام بدعم البنية التحتية من خلال تقوية البرامج الوطنية لتنمية المجموعات الصناعية.

– تقوية ودعم تكنولوجيا المعلومات و وضع خطط شاملة لإعداد الصناعات الصغيرة للتعامل من خلال التجارة الإلكترونية ،وتوفير جميع المعلومات عن الصناعات الصغيرة من خلال موقع خاص على شبكة الانترنيت.

– **لجنة الصناعات الصغيرة** :تعمل هذه اللجنة تحت قيادة وزارة الصناعة وتقوم بالتالي:

– تقديم الاستشارة للحكومة فيما يتعلق بالصناعات الصغيرة.

– تسهيل التنسيق والتعاون بين الهيئات المختلفة من أجل تنمية قطاع الصناعات الصغيرة.

– البحث عن كيفية توفير المساعدات والتسهيلات في مجالات التسويق ،التمويل ،والقروض ومراقبة الجودة.

– **البنوك التجارية** :نظرا لأهمية التمويل في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حرصت الهند على إنشاء بنوك تضع ضمن أولوياتها مساندة هذا النوع من المؤسسات.

الفرع الرابع : التجربة التركية :

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحرك الأساسي لكل الاقتصاديات وذلك لقدرتها على الإندماج مع المؤسسات الكبيرة والمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية وترقية التصدير ،وتركيا واحدة من الدول التي تشجع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف القطاعات الاقتصادية ،اذ تعد التجربة التركية في هذا المجال من بين التجارب الاكثر اثارة للاهتمام وهذا نتيجة لخصوبتها وثرائها ولما حققته من نتائج باهرة ،فالتجربة التركية ليس فقط النجاح الاقتصادي الذي فاق كل التوقعات ولكن أيضا وبصورة خاصة قدرة الحكومة التركية على تجاوز المعوقات الاقتصادية والتشوهات الهيكلية التي طبعت اقتصادها ،وذلك من خلال الاستثمار في تطوير تنافسية المؤسسات ذات الحجم الصغير.

اولا : السياسات الداعمة لترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا :

عملت الحكومية التركية منذ مدة زمنية بعيدة علة وضع خطة عمل من اجل ترقية تنافسية المؤسسات الصغير و المتوسطة من و ذلك بالتركيز على اربعة ابعاد اساسية هي :

– تسهيل الحصول على التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :حيث وضعت تركيا العديد من الهيئات والأجهزة تحت تصرف هذا النوع من المؤسسات بغية الحصول على التمويل اللازم اهمها :

- **صندوق ضمان القروض (KGF)**: من بين الأهداف الأساسية لصندوق ضمان القروض هو توفي تغطية مالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعم المقاولاتية للشباب والمقاولة النسوية في تركيا ،لاسيما المبدعة منها والمستثمرة في التقنيات العالية .ويرتبط هذا الصندوق بالعديد من اتفاقيات التعاون مع منظمة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KOSGEB) والصندوق التركي للتطوير التكنولوجي (TTGV).
- **شركة رأس مال المخاطر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KOBI)**: تعتمد إستراتيجية الاستثمار في شركة رأس مال المخاطر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على دعم الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لديها الخصائص التالية:

–تعتمد على خلق مزايا تنافسية من خلال التقنيات التكنولوجية المتقدمة.

– تنتج منتجات وخدمات لديها قيمة سوقية متوقعة عالية.

– تعتمد على نظم الإنتاج الجديدة.

كما تساهم منظمة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KOSGEB) بنسبة 12.33 % من راس مال هذه الشركة.

- **بنك هالك (Bank HALK)**: من أهم البنوك المتخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا ،كما يساهم هذا البنك بنسبة 31,25 %من رأس مال شركة رأس المال المخاطر(KOBI) [1].

- **برامج (KOSGEB) لدعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**: استحدثت منظمة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KOSGEB) العديد من البرامج لدعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا مثل برنامج ائتمان البنية التحتية الرقمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث قدر حجم التمويل بـ 3.25 مليون ليرة تركية و شمل هذا البرنامج حوالي 232 مؤسسة صغيرة ومتوسطة ،وبرنامج دعم ائتمان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة حيث قدر حجم التمويل الخاص بهذا البرنامج 4527 مليون ليرة تركية واستفادت من هذا البرنامج حوالي 23557 مؤسسة ذات الحجم الصغير والمتوسط[2].

– دعم الابتكار والتطوير التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :عملت الحكومة التركية من خلال العديد من والبرامج لدعم الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا التطوير التكنولوجي لهذه المؤسسات ،ومن أهم هذه الهيئات والبرامج نذكر مابلي :

- **صندوق التطوير التكنولوجي لتركيا (TTGV)**: يمثل صندوق التطوير التكنولوجي لتركيا (TTGV) مؤسسة حكومية غير ربحية ،تهدف الى توفير الدعم للبحث والتطوير ،وكذا دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة من خلال التمويل المقدم من وزارة الاقتصاد ومن أهم برامج هذا الصندوق لدعم الابتكار والتطوير التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

– برنامج دعم المقاولاتية التكنولوجية.

– برنامج دعم التكنولوجيا المشتركة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– برنامج دعم الطاقات المتجددة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

[1]KOSGEB (2012) Enhancing The Competitiveness Of SMEs In Turkey, Presented at the 28th Session of the :The Standing Committee for Economic and Commercial Cooperation of the Organization of the IslamicCooperation (COMCEC), Istanbul, Turkey, P16-20. Disponible sur:http://www2.comcec.org/UserFiles/File/%C3%BClkeraporlar%C4%B1/28_isedak_%C3%BClke_rap/T%C3%BCrkiye.pdf.

[2]Ufuk Acar (2012) KOSGEB Financial Support Programs, Presented at the Workshop on Enhancing theCompetitiveness of Small and Medium Sized Enterprises in the OIC Member States, Ankara, Turkey, P 19-24. Disponible sur: http://www.sesric.org/imgs/news/image/675-s4-kosgeb.pdf

-برنامج دعم التكنولوجيا البيئية.

- **مركز نقل التكنولوجيا(IRC-EGE)**: وهو يمثل شبكة لنقل التكنولوجيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا من خلال التعاون الدولي ،وقد تم إنشائه من خلال التعاون بين مركز العلوم والتكنولوجيا لجامعة إيجه (EBILTEM) ،اتحاد غرف الصناعة لبحر إيجه (EBSO) ،وكذا منظمة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KOSGEB)[1].

– تعزيز وتنمية ثقافة المقاولاتية والمهارات التسييرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة : تسعى إستراتيجية وخطة عمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدعم وتطوير ثقافة المقاولاتية وتحسين مناخها في تركيا ،من خلال إنشاء أنظمة للمرافقة ،وتوفير خدمات التدريب والاستشارات لاصطحاب المشاريع ،وزيادة الاهتمام بالمقاولاتية في المناهج التعليمية ،وكذلك دعم وتحسين المهارات التسييرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعزيز وصولها إلى الأسواق الدولية .ومن أهم المبادرات والبرامج في هذا الصدد نذكر مايلي :

- **برنامج دعم المقاولاتية** :تسعى منظمة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KOSGEB) من خلال هذا البرنامج، إلى نشر ثقافة المقاولاتية في المجتمع وتطوير الكفاءات والسلوك المقاولاتي لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويشمل هذا البرنامج العديد من البرامج الفرعية من أهمها برنامج التدريب التطبيقي للمقاولاتية، والذي يوضح لأصحاب المشاريع كيفية إعداد أعمالهم، وفي ظل هذا البرنامج تم تدريب وتأهيل 45.370 فرد سنة 2011 [2].

- **إتباع إستراتيجية المقاولاتية لتركيا (2015-2018)** : والتي تشكل مخطط عمل يهدف إلى تطوير وتدعيم ثقافة المقاولاتية في تركيا ،من خلال السعي لتحقيق الأهداف التالية:

- تعزيز وتحسين الإطار التنظيمي للمقاولاتية .

- دعم المقاولاتية المبدعة المعتمدة على التكنولوجيا.

[1]lenda Napier, Sylvia Schwaag Serger (2004) Strengthening Innovation And Technology Policies For SMEDevelopment In Turkey -Opportunities for Private Sector Involvement-, International Organisation ForKnowledge Economy And Enterprise Development (IKED), Malmö, Sweden, P 82-83.Disponible sur: http://www.iked.org/pdf/Strengthening%20Innovation%20and%20Technology%20Policies%20for%20SME%20Development%20in%20Turkey.pdf

[2] KOSGEB : Enhancing The Competitiveness Of SMEs In Turkey, op-cit, p 36-37.

- تنمية ثقافة تتبنى المقاولاتية في تركيا.

- نشر وتوسيع التعليم الرسمي للمقاولاتية وتحسين نظام الخدمات الاستشارية لأصحاب المشاريع.

- تحسين وتطبيق نظام دعم مستدام وشامل للمقاولاتية ،يشمل المقاولاتية النسوية والشبابية.

– دعم وإنشاء حاضنات الأعمال في تركيا :تعتبر حاضنات الأعمال جزء لا يتجزأ من المنظومة الوطنية لترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اغلب دول العالم ،ويرجع السبب الرئيسي لاعتماد حاضنات الأعمال في الأساس ،لمواجهة الارتفاع الكبير في معدلات فشل و انهيار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة في المراحل الأولى من إنشائها ،وقد أثبتت تجارب الحاضنات في الدول المتقدمة بما لا يدع مجالا للشك ،كفاءة ونجاح الحاضنات في زيادة معدلات نجاح هذه المشروعات بشكل كبير ،وتعتبر التجربة التركية من بين التجارب الرائدة في مجال انشاء و تكيف تواجد حاضنات الاعمال ،حيث قامت الحكومة التركية بإطلاق برنامجين كبيرين لاحتضان الأعمال ،وذلك لمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة وتشجيع المقاولاتية في تركيا،وهما[1]:

- **برنامج مراكز تطوير الأعمال (ISGEMs)** : هدف برنامج مراكز تطوير الأعمال إلى احتضان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة في جميع القطاعات ،حيث لعبت هذه المراكز دور حاضنات أعمال عامة ،ولقد كان لهذا البرنامج الأثر الكبير على تشجيع هذه المؤسسات ،حيث تم تأسيس أول مركز لتطوير الأعمال سنة 1997 ،ثم تبعه تاسيس خمسة مراكز خلال الفترة 2001-2005 وذلك بالتعاون مع البنك الدولي ،وبعد النجاح الذي أثبتته هذه المراكز تم تأسيس 5 مراكز أخرى خلال الفترة 2005-2009 ،ولغاية 2012 كان هناك 12 مركز لتطوير الأعمال في تركيا.

- **برنامج مراكز تطوير التكنولوجيا (TEKMERs)** : بخلاف مركز تطوير الأعمال (ISGEMs) فإن مراكز تطوير التكنولوجيا (TEKMERs) تهدف إلى احتضان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبدعة في مجال التكنولوجيا العالية ،ولقد تم إنشاء أول مركز لتطوير التكنولوجيا سنة 1990 بالجامعة التقنية لاسطنبول، وتعمل هذه المراكز التي تم إنشائها داخل

[1] Onur Sungur (2015) Business Incubators, Networking and Firm Survival: Evidence from Turkey , InternationalJournal of Business and Social Science, Vol 6, No 5, p139. Disponible sur:http://ijbssnet.com/journals/Vol_6_No_5_May_2015/16.pdf

الجامعات ومعاهد البحث العلمي في تركيا (وصل عددها إلى11 مركز) على تطوير وتنمية ثقافة المقاولاتية والمهارات التسييرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،من خلال:

- تشجيع ثقافة المقاولاتية في أوساط الباحثين والدارسين في مجال العلوم التكنولوجيا.
- تقديم مختلف أشكال الدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة التقنية.
- التسويق التجاري لنتائج البحث العلمي في قطاع التكنولوجيا
- دعم المؤسسات الناشئة من البحوث الأكاديمية ؛(Academic SPIN-OFF).
- تشيع العلاقات والروابط بين الجامعات والقطاع الصناعي.

– تحسين المناخ الاستثماري لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: قامت الحكومة التركية بالعديد من المبادرات وبذلت الكثير من الجهود لأجل تحسين مناخ الاستثمار الخاص بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1] اهمها :

- **تبسيط الإجراءات القانونية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة** : عملت مختلف الهيئات و الجان الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تحسين المحيط الاستثماري و مراجعة وتبسيط التشريعات التجارية لهذا القطاع وذلك من خلال التنسيق فيما بينها.
- **تحديث الإجراءات الإدارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة** : حقت تركيا تقدما كبيرا في مجال تطوير هياكل الحكومة الالكترونية والخدمات الالكترونية منذ سنة2012 حيث أقامت نظام الإقرارات الضريبية عبر شبكة الانترنت ،بالإضافة خدمات الضمان الاجتماعي والسجل التجاري ،كما تم استحداث النظام المركزي للتسجيل(MERSIS) لتسهيل تسجيل وتأسيس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر شبكة الانترنت.
- **دعم التشاور بين القطاع العام والخاص:** تمثل مصالح قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا ،من خلال العديد من المنظمات ،من أهمها الاتحادية التركية للتجار والحرفيين (TESK) ،والتي تسعى إلى تمثيل هذه الفئة من المؤسسات ودعم التشاور والتنسيق بين مختلف الهيئات الحكومية والمنظمات ذات الصلة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا.

[1] OECD (2016) SME Policy Index, Western Balkans and Turkey 2016 -Assessing The Implementation Of The Small
Business Act For Europe-, OECD Publishing, Paris, P 336-338.

ثانيا : الهيئات الداعمة لترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا :

إدراكا لأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وضرورة دعمها وتنميتها ،أحدثت تركيا إطارا تشريعيا شاملا لتطوير هذه المؤسسات يستند على منظومة شاملة من الهيئات من أهمها:

– **وزارة علوم الصناعة و التكنولوجيا** : تمثل وزارة العلوم الصناعة و التكنولوجيا الهيئة الحكومية الرئيسية لوضع السياسات الصناعية وتنمية الصناعة وتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا[1].

– **منظمة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KOSGEB)** : تم إنشاء منظمة التنمية الصناعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KUSGE) ،ثم مركز للتدريب والتنمية الصناعية (SEGEM) ،وقد اندمج المركز مع المنظمة سنة1990 لتأسيس منظمة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KOSGEB) ،والتي تمثل الهيئة الحكومية الرئيسية لتنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا ،حيث تضع وتطبق وتنسق هذه الهيئة منظومة شاملة من البرامج والسياسات لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،وهي تابعة لوزارة العلوم الصناعة والتكنولوجيا وتنشط من خلال مقرها في أنقرة 88 مكتبا إقليميا في جميع المدن في التركية ،ويرأس جمعيتها العامة رئيس الوزراء[2] ،ويمكن تلخيص الأهداف الرئيسية لهذه المنظمة فيما يلي[3]:

–تحسين ودعم المقاولاتية.

– دعم البحث والتطوير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحسين قدراتها الابتكارية.

– تحسين المهارات التسييرية والفعالية المؤسسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

–ضمان التدريب المستمر لتوفير خدمة عالية الجودة.

[1]YOIKK ,SMEs In Turkey & SME Support Mechanism Of KOSGEB, Coordination Council for theImprovement of Investment Environment in Turkey (YOIKK), P 03. Disponible sur:http://www.yoikk.gov.tr/dosya/up/eng/SMEs IN TURKEY SME SUPPORT MECHANISM OF KOSGEB.doc

[2]KOSGEB (2014) Purpose & Vision. Ankara, P 12. Disponible sur: http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay.

[3]KOSGEB (2014) KOSGEB ,Its Supports And Services, KOSGEB, Ankara, P12 . Disponible sur : http://kobienver.com/wp-content/uploads/2014/05/KOSGEB-New-General-Presentation_%C3%96mer-%C3%87.-%C3%96zdemir.pdf

– **مجلس البحوث العلمية والتكنولوجية لتركيا** : يمثل مجلس البحوث العلمية والتكنولوجية لتركيا ،(TUBİTAK) الهيئة الرئيسية لإدارة وتمويل وإجراء البحوث في تركيا ،فهو المسؤول عن تعزيز وتطوير وتنظيم وتنسيق البحوث ،وكذا وضع السياسات العلمية والتكنولوجية و الابتكارية بما يتماشى مع الأهداف الوطنية للتنمية ،تأسس سنة 1963 كمؤسسة مستقلة تابعة لوزارة العلوم الصناعة والتكنولوجيا يحكمها مجلس علمي يتم اختيار أعضائه من العلماء البارزين من الجامعات والصناعة والمؤسسات البحثية في تركيا[1].

– **المجلس التنسيقي لتحسين المناخ الاستثماري** : يهدف المجلس التنسيقي لتحسن المناخ الاستثماري ،إلى ترشيد الأنظمة المتعلقة بالاستثمار ووضع السياسات اللازمة لزيادة القدرة التنافسية للبيئة الاستثمارية في تركيا ،كذا تجاوز العقبات الإدارية التي يواجهها المستثمرون الوطنيون والدوليون في جميع مراحل المشروع ،ويتشكل المجلس من 10 لجنان فنية تتناول كل منها جانب محدد من جوانب مناخ الاستثمار في تركيا من أهمها لجنة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[2].

[1] TUBİTAK: TUBİTAK, Who We Are ?, Disponible sur: https://www.tubitak.gov.tr/en/about-us/content-whowe-are

[2] Hale Altan (2011) Coordination Council for the Improvement of Investment Environment in Turkey (YOIKK), YOIKK, Ankara, , P 4-8. Disponible sur: http://www.yoikk.gov.tr/upload/IDB/20111011_TUSIADHaleAltan.pdf

خلاصة الفصل الثاني :

ان تطور اداء المؤسسة الصغيرة والمتوسطة و ترقية تنافسيتها التي بدورها تساعد على نمو هذا النوع من المؤسسات كلها مرهونة بتوفر العديد من العوامل واستراتيجيات ذات الاشكال المتعددة و على مختلف المستويات ،فهناك استراتيجيات تكون متعلقة بالمؤسسة نفسها ،كما ان هناك استراتيجيات و سياسات هي من اختصاص السلطات والحكومات الدول من اجل النهوض بهذا القطاع.

فالمؤسسة الصغيرة و المتوسطة يمكنها الوصول الى التسيير الاستراتيجي من خلال الاستثمار في خصوصيتها و طبيعتها نشاطها خاصة ما يتعلق منها بدور مسيريها وكذا خصوصية بيئة التعامل الخاصة بها ،فضمن الاستراتيجيات التي يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعتمادها نجد استراتيجيات الهيمنة بالتكاليف ،التمييز والتركيز ،أما من منطق التعاون ،فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتبع إستراتيجيات التحالفات الإستراتيجية والاندماج في العناقيد.

وما يمكن التأكيد عليه ايضا ان تطور المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في أي دولة لا يمكن أي يكون بمعزل عن الدعم الحكومي لهذا النوع من المؤسسات ،حيث تتجسد أبعاد السياسات الحكومية للقيام بهذا الدور وفق اربعة مستويات ،فعلى المستوى الجزئي يكون التجسيد عن طريق تشجيع المنافسة بين هذه المؤسسات ودعم تحسين منتجاتها وتعزيز روابطها مع مورديها وعملائها وكذا ترقية ترابطها مع المؤسسات الكبيرة. في حين تركز في المستوى الوسطي على تنمية البنية التحتية وكذا توفير الدعم المؤسسي اللازم لهذه المؤسسات ،بينما تسعى على المستوى الكلي لتوفير إطار سياسي ،اقتصادي وقانوني مستقر.أما على المستوى الشمولي فتركز على توسع الدعم المجتمعي للأعمال الصغيرة والمتوسطة بطريقة مرتبطة بمنظومة القيم المجتمعية والثقافة الوطنية ورأس المال الاجتماعي.

فهناك العديد من النماذج و السياسات الداعمة لتطور وترقية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ،فبعض السياسات تركز على تحسين مناح الاعمال و الاستثمار الخاص بهذا القطاع ،في حين ان هناك سياسات اخرى تستهدف تحسين التوجه السوقي لهذه المؤسسات ،إضافة إلى تعزيز الترابط.

ومن خلال دراستنا لبعض التجارب الدولية الرائدة في هذا المجال ،نلمس الدور الهام الذي لعبته السياسات الحكومية في ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والآليات التي طبقت لتفعيل هذا الدور.

الفصل الثالث : مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري و معوقات تطورها

ورثت الجزائر بعد حصولها على الاستقلال قطاعا اقتصاديا مهلهلا ،ومحولا إلى الخارج ومتكونا هيكليا من بعض الوحدات الصغيرة التي تنشط في القطاع ألاستخراجي التي ربطت حقول إنتاجها بموانئ التصدير البحرية، ومن الفروع الصناعات الاستهلاكية و الوسيطية الصغيرة والمتوسطة التي تتركز حول المدن الكبرى والمناطق العمرانية وهو من حيث العلاقات الإنتاجية قطاع رأسمالي يكاد يكون خاضعا كله إلى ملكية الشركات الأجنبية التي أسست في الجزائر فروعها المتعددة خصوصا في الصناعات الكبيرة مثل الصناعات الاستخراجية بما في ذلك شبكة التوزيع المتصلة بها، مثل محطات توزيع مشتقات البترول. أما الجزء الأكبر من مختلف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كانت تابعة للخواص من المستوطنينين ،يرتكز نشاطها أساسا في التجارة والصناعات الاستهلاكية والوسيطية ،غير انه بعد مغادرة هؤلاء الملاك للوحدات الصناعية كان له أثرا كبيرا على الاقتصاد الجزائري عشية الاستقلال ،حيث أحدث ذلك فراغا كبيرا وبث الفوضى في الحياة الاقتصادية والاجتماعية.

وهذا مادفع بالدولة الجزائرية الى التدخل بشكل مباشر في إعادة تنظيم النشاط الاقتصادي ،والذي كان يمثل ضرورة ملحة لبناء القاعدة الاقتصادية و رسم الأسس الإستراتجية لعملية التنمية في البلاد ،وذلك من خلال احداث برامج استثمارية ووضع مخططات اقتصادية التي تم تنفيذها على امتداد عشريتي السبعينات والثمانينات، والتي كان من نتائجها بناء قاعدة صناعية تتشكل من مركبات ضخمة ومؤسسات صناعية كبيرة،كما تم وضع برامج تتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لكن بتسجيل اختلاف في التصور بشأن الدور المنتظر أن تلعبه هذه المؤسسات في التنمية.

بينما خلال الالفية الثالثة عرفت هذه الفترة اهتمام متزايد للسلطات الجزائرية بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي لم يكن وليد الصدفة وإنما جاء من خلال تبني منظومة متكاملة (قانونية وتشريعية ومالية) على جميع الأصعدة المحلية والدولية بغية ترقية ودعم هذا النوع من المؤسسات الذي بات يحتل مكانة كبيرة ضمن هيكلها الاقتصادي ،وخاصة بعد التحول من نظام الاقتصاد المخطط إلى نظام الاقتصاد الحر أين تأكد الدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق متطلبات التنمية الوطنية عامة ،والتنمية المحلية خاصة، وهذا الشيء الذي دفع بالجزائر إلى وضع سياسة متكاملة هدفها تنمية هذه المؤسسات وتعزيز قدراتها التنافسية ومحاربة المشاكل والمعوقات التي تعتبر العائق الذي يعطل استجابة هذه المؤسسات للتطورات والتحديات التي يواجهها الاقتصاد الوطني، وتحد من قدرتها وفعاليتها التنافسية في ظل البيئة التنافسية الشرسة.

المبحث الاول :واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الافتصاد الجزائري :

المطلب الاول : المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري قبل سنة 2000:

لقد عرف تطور وتواجد قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في المنظومة الاقتصادية الجزائرية ككل قبل الالفية الثالثة مرحلتين مهمتين ،الاولى تلك المعروفة بمرحلة الاقتصاد المبني على التخطيط و التوجيه وهي المرحلة التي تلي فترة الا ستقلال الي غاية بداية الثمانينات و المرحلة الثانية هي مرحلة التحول الاقتصادي خلال فترة التسعينيات

الفرع الاول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال فترة الاقتصاد الموجه:

لقد كان ميلاد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بعد الاستقلال ،غير أنها لم تتطور بشكل كبير ونمت بصورة بطيئة لعدم توفرها على البنية التحتية اوفتقارها للخبرة الكافية وهذا حتى فترة الثمانينات ،بحيث انحصر دورها فقط في تلبية حاجيات المتزايدة من السلع و الخدمات للقطاع الصناعي(الاستثمارات الكبرى) ،اذ ان هذا نوع من المؤسسات لم ياخذ حيزا من الاهتمام لدى الدولة وكان القطاع الخاص ممثلا فقط في المؤسسات العائلية ذات الملكية الخاصة أو الحرفية منها[1] ،ذلك أن المجال كله كان مفتوح وضمن أطر محددة أمام الاستثمار الأجنبي في ظل ما نصت عليه القوانين والتشريعات الفترة التى تلت مباشرة فترة الاستقلال. لذلك المؤسسة الصغيرة والمتوسطة كانت تعتبر قطاعا مكملا للقطاع العمومي الذي حظي بالدور الأساسي في السياسة الاقتصادية لتنمية البلاد.

اولا: المؤسسة الصغيرة والمتوسطة خلال فترة 1962–1982 :

يعود ظهور المؤسسات الصغيرة اوملتوسطة في الجزائر إلى مرحلة الاستقلال، حيث أن أغلب المؤسسات الصغيرة المتوسطة قبل الاستقلال كانت تحت ملكية المستوطنين الفرنسيين الذين سيطروا على حوالي % 98 منها، ومن ثم ارتبط دورها بأهداف المستعمر، في حين كانت تلك التي تعود للجزائريين تتميز بالمحدودية[2] ، وبعد الاستقلال ورثت الجزائر العديد من هذه المؤسسات

[1] بن عنتر عبد الرحمان (2008) ،واقع الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر: دراسة ميدانية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد رقم 24 ،العدد الأول ،ص 09

[2] صالح صالحي (2002) ،أساليب تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري" ، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد4 جامعة سطيف ،ص27

وصل عددها عندها إلى 1120 مؤسسة مع 57480 عامل عام 1964[1] ، ونتيجة لهجرة مالكي هذه المؤسسات فقدت هذه الأخيرة حركتها الاقتصادية، مما أدى إلى تدخل الدولة في تسييرها عن طريق قانون التسيير الذاتي (الامر رقم 20/62 الصادر بتاريخ 1962/08/21) والمتعلق بتسيير وحماية الأملاك الشاغرة ، و المرسوم رقم 02/62 الصادر بتاريخ 1962/10/22 المتعلق بلجان التسيير في المؤسسات الزراعية الشاغرة ، المرسوم رقم 38/62 الصادر بتاريخ 1962/11/22 والمتعلق بلجان التسيير في المؤسسات الشاغرة ، ليتم بعد ذلك صدور قانون التسيير الاشتراكي عام 1971 ، أين اعتمدت الجزائر على النظام الاشتراكي المؤسس على النظام الاقتصادي المخطط، والذي يقوم على تحكم الدولة في القوى الاقتصادية للتنمية، اوعطاء الأولوية للقطاع العام على القطاع الخاص، وهو ما أدى إلى تهميش دور قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة سواء التابع للقطاع العام أو التابع للقطاع الخاص[2].

وهكذا وخلال هذه المرحلة فإن المؤسسات الصغيرة اولمتوسطة الخاصة تميزت بضعف كبير ،فهي لم تستطع تحقيق إلا تنمية طفيفة من هامش المخططات الوطنية، وذلك نتيجة الرقابة المكثفة وخاصة من الناحية الضريبية مما أعاق سبيل حصول هذه المؤسسات على تمويلها الذاتي، من جهة وغلق أبواب التجارة الخارجية في وجهها من جهة أخرى، الشيء الذي نجم عنه ظهور بوادر فشل تطبيق السياسة الاشتراكية في هذه المرحلة[3].

ثانيا :المؤسسة الصغيرة والمتوسطة (1982 – 1989): في هذه المرحلة ظهر تصور جديد للسياسة الاقتصادية و ذلك من خلال الانتقال بالاقتصاد الجزائري من اقتصاد مركزي إلى اقتصاد مفتوح، فأصبح ينظر بذلك للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة كتوجه جديد و بديل، و من هذا المنطلق أكد المخطط الخماسي الأول (1980-1984) والخماسي الثاني (1985-1989) على ضرورة ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و الاعتماد عليها في امتصاص حالات العجز الهامة المسجلة في

[1] لخلف عثمان (2003) ،واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها راسة حالة الجزائر، رسالة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية ، وعلوم التسيير، جامعة الجزائر ، ص15.

[2] عبد المجيد تيماوي ،مصطفى بن نوى (17-18 افريل 2006) ، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم المناخ الاستثماري حالة الجزائر ،ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ،الأغواط، ص241

[3] الطاهر بن يعقوب ،محمد بوهزه (25-26-27-28 ماي 2003) ،تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر – حالة المشروعات المحلية بسطيف ،ملتقى الدولي حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف ،ص237.

العقدين السابقين، و كان يهدف من ذلك إلى تغطية الطلبات الآنية، و المساهمة الفعالة في تعزيز الوحدات العامة الكبرى، و شرع في الانتقال بالاستثمارات من الصناعات الثقيلة و وحدات الصناعة الخفيفة الكبيرة الحجم التي تتطلب تكنولوجيا عالية و متنوعة ومركبات ضخمة و مكلفة، إلى الاستثمار في الصناعة الصغيرة و المتوسطة (الانتقال من الصناعة الواسعة إلى الصناعة الكثيفة) [1] ،وهذا ماعكس وجود ارادة في ظل استمرار الاختيار الاشتراكي من أجل تفعيل دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،اوعطاء حرية أكبر للقطاع الخاص نظرا لأهميته في تجسيد أهداف التنمية الاقتصادية في نظر السلطات ،وبالمناسبة صدرت العديد من القوانين المتعلقة بالاستثمار حيث كانت لها آثار على المستوى العام والخاص (قانون الاستثمار11/82 المؤرخ في 1982/08/21) وقوانين إعادة الهيكلة العضوية والمالية للمؤسسات الاقتصادية (المرسوم 242/08 المؤرخ في 1984/10/04) ومختلف الاجراءات المتعلقة باستقلالية المؤسسات (192/88 المؤرخ في 1988/10/04)[2].

وفي سنة 1989 ونتيجة لتفاقم الأزمة الجزائرية وتزايد الحاجة للمساعدات الائتمانية من المؤسسات المالية والنقدية الدولية ،صدرت عدة قوانين تعكس بداية التوجه نحو اقتصاد السوق والتخلي على نظام الاقتصاد المخطط ،وذلك في ظل الإصلاحات الهيكلية التي نتجت عن تفاوض الجزائر مع صندوق النقد الدولي ،مما سمح بظهور ما يعرف بخوصصة المؤسسات العمومية لإعطاء دور أكبر للقطاع الخاص والتقليص من التسيير الإداري للاقتصاد الوطني.

أما فيما تعلق بنتائج تنفيذ الإجراءات القانونية والتنظيمية المتعلقة بالاستثمارات الخاصة ،ومن ثم أثرها على تطور قطاع المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، فقد أدت التدابير والحوافز التي جاءت بها تلك القوانين إلى على رفع عدد المشاريع الخاصة التي جاءت لتدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائمة، لكن توزيع هذه المشاريع على النشاطات الاقتصادية حافظ على هيكله السابق حيث بقيت تهيمن عليه الأنشطة التقليدية التي لا تتطلب ،مهارات عالية، ولا أموال باهظة، كفروع النسيج، والصناعات الغذائية ومواد البناء، كما تم تسجيل استثمارات في قطاعات اقتصادية جديدة تم إهمالها في السابق، كالاستثمار في فروع المناجم والمقالع.

[1] بوزيان عثمان (17-18 افريل 2008) ،قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بوعلي، الشلف ،ص768

[2] صالح صالحي ،أساليب تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري ،مرجع سابق ،ص25.

والجدول الموالي يوضح توزيع المشاريع الصناعية الخاصة المعتمدة حسب النشاط خلال الفترة 1983-1987.

الجدول(03-01): المشاريع الصناعية الخاصة المعتمدة حسب النشاط خلال الفترة 1983-1987

الفروع الصناعية	الصناعة النسيجية	الصناعة الباستيكية	الصناعة الكيماوية	مواد البناء	الصناعة الغذائية	المناجم والمقالع	الخشب و الورق	والاحذية	الصناعة الأخرى	مجموع الفروع الصناعية	مجموع الاستثمارات المعتمدة
عدد المشاريع المعتمدة	690	613	575	480	468	294	241	107	81	3549	5019
النسبة (%)	19.4	17.2	16.2	13.5	13.1	8.2	6.7	3.1	2.02	100	/
مبلغ الاستثمار (مليون دينار)	1420	2158.7	147102.	2091.3	1254.5	7815.	6535.	2981.	2167.	10315.32	14820.32

المصدر :بوزيان عثمان :قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر :متطلبات التكيف وآليات التأهيل، ورقة بحثية ضمن الملتقي الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، يومي 17 و 18 أفريل ،2006 ،ص770.

من خلال الارقام المسجلة في الجدول اعلاه نلاحظ ان خجم الاستثمار المخصص في تلك الفترة قد بـ بحوالي 14.820 مليار دينار جزائري وهذا من اجل تمويل حوالي 5109 مشروع استثماري ،وكانت مجموع الفروع الصناعية هي التي سيطرت على جل الاستثمارات حيث بلغت عدد الاستثمارات في الفروع الصناعية 3549 استثمار بنسبة 70 % من مجموع الاستثمارات ،بمبلغ قدر ب، 10.315 مليار دينار بنسبة قدرت بـ 69 % من مجموع المبلغ المالية المخصصة للاستثمار.

وبالرغم من الامتيازات الممنوحة التي جاء قانون 11/82 لفائدة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الا ان هذا القطاع كان يواجه العديد من العراقيل والتي كانت تقففي وجه تطوره من بينها[1] :

- تحديد الحد الأقصى للمبالغ المستثمرة في مشروع ما ب 10 مليون دج من قبل الأفراد الطبيعيين والشركات الفردية، و 30 مليون دج من قبل الأشخاص المعنويين أو الشركات ذات المسؤولية المحدودة (SARL) وشركات المساهمة (SPA).

- و جوب الحصول على تراخيص واعتمادات من اجل القيام باستثمارات خاصة من قبل السلطات الادارية .

- محدودية التمويل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث لمتكن تتعدى 30 % من مبلغ الاستثمار باستثناء بعض فئات المجتمع كالمجاهدين وذاوي الحقوق .

وامام هذه المعوقات كان لزاما على الجزائر سن قوانين وتشريعات اكثر سهولة ومرونة تتماش مع الاصلاحات الاقتصادية، فجاء قانون رقم (25/88 المؤرخ في 1988/07/12 والذي نتج عنه إلى ظهور المؤسسات العمومية الاقتصادية، استخلافا للمؤسسات الاشتراكية ذات الطابع الاقتصادي ،كما عمد هذا القانون الى الغاء الإجراء المتعلق بالاعتماد، حيث ألزم المستثمرين على الاستثمار في قطاعات ذات الأولوية بغية الاستفادة من الامتيازات الجبائية والمالية، دون المساسى بالنشاطات الاقتصادية والتي تعتبر إستراتيجية والمحتكرة من قبل الدولة[2].

الفرع الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال فترة التحول الاقتصادي :

شهدت سنوات التسعون تحول جذري في أولويات السياسية التنموية في الجزائر، حيث كانت الإصلاحات التي شملت كل من الميدان الاقتصادي، المؤسساتي والاجتماعي سببا في اختفاء النموذج الاشتراكي. وبالتالي لم تعد ملكية الدولة لمختلف القطاعات الإقتصادية شرطا مقدسا، عكس الملكية الخاصة التي أصبحت مضمونة بدون شروط مسبقة.

[1] عبد القادر بابا (2004) ،سياسة الاستثمار في الجزائر وتحديات التنمية في ظل التطورات العالمية الراهنة، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر ،ص142.

[2] القانون 25/88 المؤرخ في 1988/07/12 المتعلق بتوجيه الاستثمارات الاقتصادية الخاصة الوطنية ،المادة 07 ، الجريدة الرسمية، العدد 28،الصادرة بتاريخ 1988/07/13 ،ص1032

اما خلال فترة الالفينات عملت السلطات الجزائرية بشكل كبير على تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هذا ،فرغبة الجزائر في مواصلة سياستها التى انتهجتها منذ التسعينات و الرامية الى التوجه من اقتصاد التخطيط نحو اقتصاد السوق دفعت بها الى العمل على اجراء العديد من التعديلات على قوانين ترقية الاستثمار ،و سن تشريعات جديدة جاءت بتحفيزات وتسهيلات لهذا القطاع وهذا ما يعكس الرؤية الجديدة لتطوير هذا القطاع.

اولا : السياسة الاقتصادية للجزائر خلال فترة التحول الاقتصادي و اثارها على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

لقد بين تقييم سياسة التنمية لهذه العشرية نقائص كبيرة في تنمية الاقتصاد و تسييره، حيث أن 98 % من الإيرادات الخارجية تأتي من المحروقات التي كان للاضطراب الحاصل في أسعارها منذ 1983 و الطلب العالمي عليها انعكاسا خطيرا على تمويل وتموين الاقتصاد، وعلى المديونية الخارجية التي بقيت في مستوى مرتفع.

تأزمت من جراء هذه العوامل حالة الجهاز المنتج، مما اضطر المخطط الجزائري على أن يعيد النظر في إستراتيجية توزيع الاستثمارات إذ بدأ يتخلى عن مبدأ تكثيف نفقات الاستثمار وتبنى مبدأ البحث عن أحسن استعمال للقدرات الموجودة للجهاز المنتج، باعتماد على إصلاحات منوطة بتسيير الاقتصاد الوطني و تأطيره، شملت على الخصوص:

– تحسين ظروف تسيير الاقتصاد وتنظيمه باستعمال أدوات التحكم الاقتصادي (الأسعار، الجباية، القروض، المداخيل) ولامركزية الأنشطة والمسؤوليات وتحسين تسيير المؤسسات وجهاز الإنتاج.

– المحافظة على الاستقلال الاقتصادي للبلاد لاسيما بتخفيض التكاليف وأجال إنجاز الاستثمارات والتقليل من اللجوء إلى استعمال القدرات الخارجية في الإنجاز والخدمات وتحسين شروط تعبئة القروض الخارجية والتوزيع المتوازن لتكاليف التنمية بين الدولةوالأعوان الاقتصاديين الآخرين.

– إعطاء الأولوية في الميدان الصناعي إلى تنمية الأعمال ذات الحجم المتوسط ،قصد تلبية الاحتياجات الوطنية إلى التجهيزات و الإنتاج و الاستهلاك، مع تفضيل المبادلات القطاعية وإحلالها محل الاستيراد و تنشيط أعمال المقاولة الباطنية.

أما في ميدان الصناعة الثقيلة ،فتعلق الأمر بترقية وتنمية الاستثمارات الخاصة بإعادة الهيكلة و تقوية القدرة الإنتاجية و الإسراع في تطوير برامج البحث عن ثروات باطن الأرض.

و قد برزت هذه الأهداف خاصة في أخر سنة المخطط الخماسي الثاني، حيث تم التأكد عليها في المخطط السنوي 1989 الذي يعتمد الأهداف الرئيسية التالية[1]:

- تنفيذ برنامج تطهيري للاقتصاد عن طريق التسيير المتناسق للنقد والقرض والتوازنات المالية و من خلال تجنيد مكثف للادخار في اتجاه الاستثمار المنتج.

- إقامة علاقات جديدة بين البنوك و المؤسسات كفيلة بتمكين هذه الأخيرة من اكتساب المسؤولية التجارية اللازمة في معاملاتها مع الخارج.

- بعث الاستثمار المنتج الكفيل وحده بإحداث مناصب عمل جديدة، و تقليص حجم الواردات و مضاعفة الصادرات و تكثيف النسيج الصناعي.

- تنفيذ الإصلاحات الاقتصادية و خصوصا استقلالية المؤسسات و تنفيذ أدوات التنظيم والياته (ميزانية بالعملة الصعبة، نظام جديد للأسعار، مخطط وطني للقرض، إصلاح جبائي....إلخ.

كما شهدت سنوات التسعون تحول جذري في أواويات السياسية التنموية في الجزائر، حيث كانت الإصلاحات التي شملت كل من الميدان الاقتصادي، المؤسساتي والاجتماعي سببا في اختفاء النموذج الاشتراكي. وبالتالي لم تعد ملكية الدولة لمختلف القطاعات الإقتصادية شرطا مقدسا، عكس الملكية الخاصة التي أصبحت مضمونة بدون شروط مسبقة.

في هذا الإطار ،ساهم عدد من العوامل في تحول نظرة السلطات العمومية لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالاعتراف إلى إلتماس تطورها و توسيع حقل نشاطاها ،ومن بين تلك العوامل التي تساعدنا على فهم ذلك التحول ،الأداة القانونية الجديدة التي ساهمت إلى حد ما في إحداث القطيعة مع الأفكار و الآراء المذكورة سابقا حول هذا القطاع ،منها على الخصوص المواثيق الرسمية والتي يأتي على رأسها الدستور المعدل سنة 1996[2] ،ملتزما تضمنه من مواد متعلقة بالميدان الاقتصادي بصفة عامة و جزء

[1] المجلس الوطني للتخطيط ،مشروع تقرير عن تنفيذ المخطط الخماسي 1985- 1989 أكتوبر 1990 ص 4 و مشروع القانون المتضمن المخطط الوطني لسنة 1990 ديسمبر 1989، ص2

[2] مرسوم رقم 96-438 المؤرخ في 7 ديسمبر 1996 والمتعلق بإصدار نص تعديل الدستور المصادق غليه في استيفاء 28 نوفمبر 1996، المواد 31، 37، 38، 52، 67.

الاستثمارات بصفة خاصة ،حملت رسالة واضحة حول التوجه الاقتصادي الجديد في الجزائر ،والذي أصبح يستند على مبادئ حرية الاستثمار والتجارة ،بالإضافة إلى تشجيع المبادرات الفردية والجماعية في كل الميادين والنشاطات الإقتصادية ،كما تدعمت الأداة القانونية التي يتم على أساسها تسيير الاقتصاد بجملة من القوانين والمراسم التنظيمية المحفزة على النهوض بالقطاع الخاص ومنه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن بينها نذكر كل من 1996 ،القانون التجاري وقانون الاستثمارات لسنة 1993 و المرسوم التشريعي حول الخوصصة لسنة 1995 ،وإنشاء شركة ضمان الاستثمار والشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات وغيرها من الإجراءات المساندة لتطوير وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي سنتطرق إليها في الفصل المتعلق بأساليب تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثانيا :المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال فترة 1990–1994:

عرفت هذه المرحلة اشراك وإسهام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واعتماد السلطة العمومية لسياسة التنمية اللامركزية في تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية المسطرة، نظرا لما أملته الضرورة الاقتصادية والاجتماعية التي كانت تتميز باختلالات كبيرة في مختلف الأصعدة، ومن الملاحظ أنه ومنذ بداية الثمانينات خاصة بعد الازمة النفطية سنة 1986 وما نتج عنه من تراجع في الموارد المالية وارتفاع المديونية الخارجية للبلاد ، اضافة الي المشاكل الامنية التي كانت تعيشها الجزائر ،كلها كانت عوامل كافية لتغير النهج الاقتصادي و التحول من الاقتصاد الموجه نحو اقتصاد السوق ، حيث تبنت الجزائر في تلك المرحلة مجموعة من القوانين و المراسيم يتقدمها قانون النقد و القرض رقم 10/90 المؤرخ في 1990/04/14 ،الذي كرس مبدأ حرية الاستثمار الخاص الوطني والأجنبي استنادا إلى معيار الإقامة بدلا من معيار الجنسية ،حيث يرخص للمستثمرين غير مقيمين بتحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل نشاطات اقتصادية رغبة في إحداث وترقية الشغل ،تحسين مستوى الاطارات والمستخدمين الجزائريين والاستغلال الأمثل لبراءات الاختراع والتكنولوجيا[1] ،كما يرخص للمقيمين في الجزائر بتحويل رؤوس الأموال إلى الخارج لتأمين تمويل نشاطات خارجية متممة لنشاطاتهم المتعلقة بالسلع والخدمات في الجزائر.

[1] القانون رقم90 /10 المؤرخ في 1990/04/14 المؤرخ في 14/ 1990/04،المتعلق بالنقد والقرض ،الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد 16، 18 أفريل 1990 ، ص 518.

المرسوم التشريعي رقم 12/93 المؤرخ في 1993/10/05 الذي جاء ليحل محل القانون 25/88 بتحديده للإجراءات التي تطبق على الاستثمارات الوطنية والأجنبية .وذلك لتدعيم إرادة تحرير الاقتصاد والسياسة الجديدة لترقية الاستثمار ،حيث تمحورت الجوانب التي تضمنها حول[1]:

- الحق في الاستثمار بحرية.

- المساواة بين العاملين الوطنيين الخواص منهم والأجانب أمام القانون.

- إنشاء وكالة ترقية ودعم الاستثمارات، ومتابعتها لمساعدة المتعاملين على إتمام الإجراءات العادية عبر الشباك الموحد.

- الحرص على تفادي الإجراءات البطيئة والمعقدة لإنجاز عقد الاستثمار في الجزائر.

- تعديل التشجيعات المخصصة للاستثمارات المنجزة في الجزائر حول ثلاثة أنظمة :نظام عام، نظام خاص بالاستثمارات المنجزة في المناطق التي ينبغي ترقيتها، ووضع نظام خاص بالاستثمارات المنجزة في مناطق التبادل الحر.

و اضافة الى ذلك فقد تجسد الاهتمام في مستوى الهيئات الحكومية خلال هذه المرحلة، بإنشاء الوزارة المنتدبة للصناعات الصغيرة والمتوسطة سنة1991 ،وبموجب المرسوم التنفيذي رقم 211-94 المؤرخ بـ 18 جويلية 1994 ارتقت هذه الأخيرة إلى وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة[2].

ثالثا : المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال فترة 1994-2000:

تميزت هذه المرحلة بعودة الاستقرار السياسي والأمني نسبيا وتحسن الأوضاع الاقتصادية في الجزائر ، هذا فضلا عن التوجهات الاقتصادية الدولية نحو العولمة واقتصاد السوق ، وقد اعتبرت فترة التسعينات القفزة الحقيقية نحو إقامة قطاع حقيقي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و ذلك بالشروع في تهيئة المناخ الاقتصادي الخصب الذي ينمو و يتطور فيه القطاع ،حيث عملت الجزائر بتوصيات صندوق النقد الدولي من خلال التزام بتنفيذ الاستقرار الاقتصادي قصير المدي ابتداءا من 1994/04/01 الي غاية

[1]الطيب داودي (2011) ،دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية ,الواقع والمعوقات -حالة الجزائر - مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 11 جامعة فرحات عباس، سطيف ،ص74.

[2]صالح صالحي (2004) ،أساليب تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري ، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد3 ، جامعة سطيف ،ص28.

1995/03/31 ،بالاضافة الى تطبيق البرنامج الهيكلي متوسط المدى من 1995 الى 1998 ،بالاضافة الى عقد مجموعة من الاتفاقيات مثل الاتفاق المبرم مع البنك الدولي الخاص بالبرنامج التعديل الهيكلي سنة 1998 ولمدة عامين ،وقد أتاحت هذه العلاقة مع المؤسسات الدولية تخفيف أزمة المديونية الخارجية بعقد اتفاق إعادة جدولة جزء من الديون وإعادة هيكلة بعضها الآخر من جهة ،ومن جهة اخرى اخرى ساهمت الاصلاحات الهيكلية التي باشرتها الجزائر في تلك الفترة من من تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن بين هذه الاصلاحات الهيكلية يمكن ذكر[1]:

– تواصل اصلاح النظام المصرفي من خلال الإجراءات المتخذة ابتداء من العام 1992 الهادفة لإلى تحرير عمل البنوك، و تقديم التسهيلات للقطاع الخاص، و تخفيض أسعار الفائدة ابتداء من العام 1998.

– التشريعات الجبائية التي شهدت تعديلات كبيرة من خلال قوانين المالية لسنوات 1992 ،1997 و1998 حيث تضمنت إمتيازات لإنشاء مؤسسات صغيرة و متوسطة، و تدابير تشجيعية من خلال تقديم لإعفاءات كلية او جزئية.

– السياسة الجمركية التي أبدت من جانبها تجاوبا و ذلك في إطار تحرير التجارة الخارجية من خلال تخفيض الرسوم الجمركية، و تسهيل المعاملات المالية و فتح السوق الجزائرية على الخارج.

– قانون الخوصصة و الشراكة، فالأول يفتح بموجبه أعمال المؤسسات العمومية للقطاع الخاص، فصدر بشأنه قانون عام 1995 ثم عدل بقانون 1997 ، أما الثاني فكان أهمه اتفاقات التعاون و الشراكة مع الاتحاد الأوروبي و الذي وقع العام 1999.

– إنشاء سوق مالية (بورصة) لتبادل الأوراق المالية و ذلك العام 1993.

غير انه برغم من الاصلاحات التي قامت بها الجزائر من الناحية لاقتصادية الا انه من الناحية الاجتماعية بقيت هناك العديد من المشاكل و الاختلالات تلاحق هذه الاصلاحات مثل تصريح العمال من مناصب عملهم سنوات 1996 ،1997 و1998 ،ومن اجل تصحيح هذه الاختلالات تم اعتماد برامج خاصة لمواجهة لمساعدة على انجاز مقاولات صغرى والذي دخل حيز التنفيذ في السداسي الثاني لسنة 1997 وهو موجه للمواطنين الشباب والإطارات الذين شملتهم إجراءات تخفيض العمال ،حيث إن الأهمية التي أولتها الدولة للاستثمارات الخاصة ساهم في تنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث وصل عددها إلى 159.507 سنة 1999 ،وهي موزعة كمايلي:

[1] بوزيان عثمان ،(17-18 افريل 2008) ،قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية ،مرجع سابق ،ص771

الجدول (03-02) : توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الطبيعة القانونية خلال سنة1999

نوع المؤسسة	عدد المؤسسات	النسبة (%)
المصغرة	14825	93.2
الصغيرة	9100	5.75
المتوسطة	1682	1.05
المجموع	159507	100

المصدر: عمار علواني (2010) ،دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المحلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 10 ، جامعة سطيف ،ص180.

من خلال الجدول اعلاه نلاحظ ان اغلب المؤسسات هي مؤسسات مصغرة بنسبة تصل الى 93.2 % ، بينما لاتتعدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نسبة 7 %كما يساهم هذا القطاع في توظيف حوالي 65 % من مجموع اليد العاملة . كما انه وبالرغم من الاجراءات المتخذة في فترة التسعينات والتي كان لها الاثر الواضح في بروز قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الا انه وحسب احصائيات سنة 2000 ،والتي تشير الى بقاء اغلب الاستثمارات مجمدة حيث بلغت حوالي 43000 ملف[1] لم يتم الفصل فيه.

المطلب الثاني: واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2001-2019:

إن رسم التصور التنموي للاقتصاد الجزائري في ظروف اقتصادية تتميز بسرعة التغيير وحدة المنافسة، ينطلق من وصول برنامج التعديل الهيكلي إلى تحقيق أهدافه فيما يخص التوازنات الكلية للاقتصاد الوطني ،وكذلك تحقيق أهدافه فيما يخص الانتعاش وإعادة بعث عملية النمو من جديد.

وعلى هذا الاساس سعت الجزائر منذ مطلع سنة الفين الى العمل وضع برامج مختلفة من تحقيق تنمية مستدامة ،حيث عمدت في كل مرة الى وضع رؤوية متوسطة الاجل من اجل رفع النمو الاقتصادي عن طريق برنامج معين يتناسب و الاهداف المرجوة المراد بلوغها.

[1] بلقاسم ماضي ،أمال خدادمية (15-16 نوفمبر 2011) ،أسباب مشكلة البطالة في الجزائر وتقييم سياسات علاجها ،ورقة بحثية ضمن الملتقى الدولي حول إستراتيجية الحكومة في القضاء علي البطالة وتحقيق التنمية المستدامة ،كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ،جامعة المسيلة ،ص13.

الفرع الاول : برامج التنمية المستدامة في الجزائر 2001-20019:

لقت التنمية المستدامة اهتماما عالميا لاعتبارها مطلبا أساسيا لتحقيق العدالة والإنصاف في توزيع مكاسب التنمية والثروات بين الأجيال المختلفة، كونها تقوم على مبدأ التنسيق والتكامل بين سياسات استخدام الموارد واتجاهات الاستثمار والاختيار التكنولوجي والشكل المؤسسي مما يجعلها جميعا تعمل بتفاهم وانتظام.

و الجزائر كغيرها من الدول تسعى لتحقيق التنمية المستدامة من خلال تبني مجموعة من البرامج التنموية والتي كانت تهدف في مجملها إلى خلق استقرار اقتصادي ورفع مستوى المعيشة للفرد.

اولا : برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي (2001-2004):

مخطط دعم الإنعاش الاقتصادي هو عبارة عن مخصصات مالية أقرت في أفريل 2001 من طرف الدولة الجزائرية، بغية الانتقالية النوعية في معدلات النمو الاقتصادي، حيث قدر المبلغ الإجمالي لهذا المخطط بحوالي 525 مليار دينار جزائري ، أي ما يقارب 7 مليار دولار موزعة على الفترة الممتدة من2001 الى غاية 2004 ،ويتمحور برنامج الإنعاش الاقتصادي حول أنشطة موجهة لدعم المؤسسات والأنشطة الإنتاجية الفلاحية وغيرها، كما خصصت لتعزيز المصلحة العامة في ميدان الري، النقل والمنشآت ولتحسين المستوى المعيشي وتحقيق التنمية المحلية وتنمية الموارد البشرية[1].

وتطبيقا لبرنامج الحكومة ،فإنه يدفع بالأنشطة الاقتصادية عبر كل التراب الوطني وعلى وجه الخصوص في المناطق الأكثر حرمانا كما ترمي تلك الأنشطة إلى خلق مناصب شغل وتحسين القدرة الشرائية فهي تندرج في إطار مكافحة الفقر وسياسة التهيئة العمرانية الرامية إلى تقليص من عدم التوازن الداخلي وما بين الجهوي[2].

وارتكز بشكل كبير هذا البرنامج على الأشغال الكبرى وهياكل القاعدية بنسبة % 40,1 وذلك نظرا للظروف الصعبة التي كان يعاني منها الاقتصاد الجزائري قبل سنة 2000 من تدهور في البنى القاعدية التحتية، إضافة إلى هدف إنعاش المؤسسات الوطنية الإنتاجية العامة و الخاصة منها، من خلال زيادة طاقاتها الإنتاجية ما يساهم في تحسين النشاط الاقتصادي وفتح مناصب شغل جديدة وبالتالي تخفيض نسبة البطالة، بالإضافة إلى جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية عن طريق توفير جو ملائم

[1] كريم بودخدخ (2015) ،اتجاه السياسة الاقتصادية في تحقيق النمو الاقتصادي ،بين تحفيز الطلب أو تطوير العرض دراسة حالة الجزائر ،2001-2004 ،اطروحة دكتورة /الجزائر 3، الجزائر ،ص201.

[2] Services du chef du gouvernement, Le plan de la relance économique 2001 - 2004, les composantes du programme, P4

للاستثمار ،ليليه محور التنمية المحلية والبشرية بنسبة % 38,9 من إجمالي الغلاف المخصص لهذا البرنامج، نضرا لما يكتسبه هذا الجانب من أهمية كبيرة في تحسين الظروف الاجتماعية وتدعيم سبل التنمية الاقتصادية.

كما إن تطبيق هذا البرنامج الإنعاش الاقتصادي قد يتطلب تجنيد موارد هامة، ومن أجل إنجازه وبأقل تكلفة والحصول على نتائج مرضية، وجب تطبيق مجموعة من التعديلات المؤسسية والهيكلية التي سوف تسمح بإنشاء محيط يسهل تطبيق قوى بصفة فعالة .وفي هذا الإطار تم اتخاذ مجموعة من التدابير الجبائية والأحكام المالية، وذلك من خلال تبني مجموعة من السياسات المصاحبة لبرنامج دعم الإنعاش الاقتصادي أي تخصيص موارد مالية التي ترمي إلى تشجيع الاستثمار وتحسين عمل المؤسسة خاصة الصغيرة والمتوسطة منها ،و الجدول الاتي يلخص اهم السياسات الصاحبة لتنفيذ هذا البرنامج :

لجدول (03–03):السياسات المصاحبة لبرنامج الإنعاش الاقتصادي(2001–2004) **الوحدة، مليار دج**

القطاعات	2001	2002	2003	2004	المجموع
عصرنة إدارة الضرائب	0.2	2.5	7.5	9.8	20
صندوق المساهمة والشراكة	5.5	7	5	5	22.5
تهيئة المناطق الصناعية	0.3	0.8	0.5	0.4	2
صندوق ترقية المنافسة الصناعية	0.3	1	0.7	0	2
نموذج التنبؤ على المدى المتوسط والطويل	0.03	0.05	0	0	0.8
المجموع	6.33	11.35	13.7	15.2	46.58

المصدر :عياش بولحية، دراسة اقتصادية لبرنامج دعم الإنعاش الاقتصادي المطبق في الجزائر للفترة الممتدة ما بين2001–2004 ،مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر3 ، الجزائر 2011 ، ص51.

وبالإضافة الى السياسات و وسائل الدعم سابقة الذكر المصاحبة لهذا البرنامج ، توجد وسائل دعم أخرى كصناديق ضمان المؤسسات المصغرة والقروض المصغرة وقروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما تم إنشاء بعض المؤسسات الأخرى للدعم والمساعدة في إطار قانون المالية التكميلي 2001 وقانون المالية 2002 وهي مؤسسة القروض للصيد البحري وتربية المائيات والمؤسسة المتخصصة في القروض المصغرة وصندوق ترقية الاستثمار السياحي

– نتائج البرنامج:

كحصيلة لهذا البرنامج فان الجزائر حققت بعض المكاسب خاصة على المستوى الكلي ، فعرفت سنة 2003 حصيلة إيجابية على المستوى الكلي حيث سجل الناتج الخام المحلي ارتفاعا محسوسا بنسبة% 6,8 ، ونسبة تضخم تقارب % 2,8 واحتياط الصرف سنة 2002 ما يقارب 32,9 مليار دولار مقابل 4,4 مليار دولارسنة 1999.

كما عرفت المديونية تراجعا من 28,3 مليار دولار إلى 22 مليار دينار، أما المديونية المحلية للدولة فقد انتقلت من 1059مليارديناز سنة 1999 إلى 911 مليار

- كما عرفت المرحلة ما يقارب 3700 مليار دينار أي ما يقارب 45 مليار دينار كاستثمار عمومي وخاص، قدر نصيب استثمار الدولة حوالي 2300 مليار دينار كميزانية للتجهيز وحدها، إلا أن معظم الإنجازات المخطط لها استدعت ميزانيةإضافية لاستكمالها قدرت ب 38 مليار دولار إضافةإلى 25 مليار دولاركاستثمار خاص وطني و أجنبي.

وما يمكن قوله حول هذا البرنامج انه لم يحل كل المشاكل الخفية المسجلة في جل القطاعات ،ولكن من الطبيعي جدا، أنه من شأن هذا البرنامج أنه خفف من الانعكاسات الفاسدة لأزمة عميقة وخلق الظروف الملائمة لإستراتيجية حقيقية للتنمية المستدامة.

ثانيا : برنامج التكميلي لدعم الإنعاش الاقتصادي (2005-2009):

جاء هذا البرنامج في إطار مواصلة وتيرة المشاريع التي سبق إقرارها وتنفيذها في إطار مخطط دعم الإنعاش الاقتصادي للفترة 2001 -2004 وذلك بعد تحسن الوضعية المالية للجزائر نتيجة الارتفاع الذي سجله سعر النفظ الجزائري، وتزايد التفاؤل بخصوص المداخيل المتوقع تحصيلها و الوضعية المالية المستقبلية للدولة، أقر هذا البرنامج الذي أعتبر دفعا قويا لعجلة الاقتصاد و لخلق ديناميكية نشاط في الاقتصاد الجزائري، وقد بلغ قيمته في شكله الأصلي 4203 مليار دينار جزائري ،حيث أضيف له بعد إقراره برنامجين أحدهما يخص مناطق الجنوب بقيمة 432 مليار دج، وأخر يخص مناطق الهضاب العليا بقيمة 668 مليار دج، زيادة على الموارد المتبقية من مخطط دعم الإنعاش الاقتصادي والمقدرة ب 1071 مليار دج، والصناديق الإضافية المقدرة بـ 1191مليار دج و التحويلات الخاصة بحسابات الخزينة بقيمة 1140 مليار دج[1].

- نتائج هذا البرنامج: أما عن نتائج برنامج دعم النمو التكميلي فقد وضع بهدف إنجاز مليون سكن ليصل إلى غاية 1.65مليون سكن ،فسجل زيادة ب 65 % لفائدة قرارات رئيس الجمهورية مخصصا له غلاف مالي يقدر ب 1.581،مليار دينار ، ووصل عدد السكنات المنجزة في الفترة 2005-2009 إلى 326.912 سكن أي ما يقدر ب 91.2% من البرنامج الذي وعد الرئيس من خلاله تسليم مليون وحدة سكنية سنة 2009 ووصل عددالسكنات المنجزة في 31 ديسمبر 2010 إلى

[1] كريم بودخدخ (2015) ،اتجاه السياسة الاقتصادية في تحقيق النمو الاقتصادي ،بين تحفيز الطلب أو تطوير العرض دراسة حالة الجزائر ،2001-2004 ،مرجع سابق ،ص 208-209.

غاية 1.048وحدة ، 42 %من تدخل في إطار السكن الريفي و % 58 منها ضمن السكن الحضري ،أما فيما يخص الهياكل القاعدية الأشغال العمومية في المرحلة 200 5-2009 فقد سمح بترميم وتطوير 67369 كلم من شبكة الطرقات وبناء 1250وحدة فنية.

ثالثا : برنامج توطيد النمو الاقتصادي (2010-2014) :

يندرج هذا البرنامج ضمن ديناميكية إعادة الإعمار الوطني التي انطلقت ببرنامج دعم الإنعاش الاقتصادي سنة 2001 ،وقد قدرت قيمته الإجمالية بـ 21.214 مليار دج أو ما يعادل 286 مليار دولار ،وهو يشمل شقين اثنين هما:

- استكمال المشاريع الكبرى الجاري إنجازها على الخصوص في قطاعات السكة الحديدية والطرق والمياه بما يعادل 130 مليار دولار.

- إطلاق مشاريع جديدة بما يعادل 156 مليار دولار. وارتكز مضمون هذا البرنامج في المحاور التالية :

الجدول (03-04) : برنامج توطيد النمو الاقتصادي (2010-2014) :

القطاع	المبلغ (مليار دج)	النسبة (%)
التنمية البشرية (التربية الوطنية، التعليم العالي، التعليم والتكوين المهنين، الصحة السكن الطاقة، قطاع المياه التضامن الوطني، الشباب والرياضة،المجاهدين،الشؤون الدينية، الثقافة والاتصال) .	**10122**	**49,59**
المنشآت الأساسية (الأشغال العمومية، النقل، تهيئة الإقليم والبيئة)	**6448**	**31,59**
تحسين الخدمة العمومية (الجماعات المحلية والأمن الوطني والحماية المدنية، العدالة، قطاع المالية،قطاع التجارة، إدارة العمل).	**1666**	**8,16**
التنمية الاقتصادية (الفلاحة، الصيد البحري، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،إنعاش وتحديث المؤسسات الاقتصادية العمومية،تحديث وإنشاء 80 منطقة صناعية ومناطق للنشاط وكذا تعزيز قدرات التقييش الصناعي).	**1566**	**7,67**
مكافحة البطالة (دعم إدماج حاملي شهادات التعليم العالي والتكوين المهني، استحداث مؤسسات ونشاطات مصغرة).	**360**	**1,76**
البحث العلمي والتكنولوجيا الجديدة للاتصال (تطوير البحث العلمي ،التجهيزات الموجهة لتعميم الإعلام الألي في كل أطوار المنظومة الوطنية للتربية الوطنية والتعليم والتكوين،إقامة الحكم الإلكتروني).	**250**	**1,22**
المجموع	**20412**	**100%**

المصدر :خاطر طارق ،دور برامج الإنعاش الاقتصادي خلال الفترة 2001-2004 ، في تحقيق إقلاع وتنويع الاقتصاد الجزائري ،دراسة تحليلية وتقييمية، الملتقى العلمي الدولي السادس حل بدائل النمو والتنويع الاقتصادي في الدول المغاربية بين الخيارات والبدائل المتاحة، جامعة الشهيد حمه لخضر ،الوادي، الجزائر،ص7.

– نتائج البرنامج :من بين النتائج التي جاء بها هذا البرنامج يمكن ذكر النقاط التالية :

تمكن الاقتصاد الجزائري ضمن هذا البرنامج من تحسين جملة من الأوضاع كالتقليل من حجم البطالة بـ 9.8 % سنة 2013 ،كما حقق الميزان التجاري فائض بلغ 0,59 مليار سنة 2014 وفائض في ميزان المدفوعات بلغ 0,13 مليار دولار سنة 2013 ،وتحسن في حجم المديونية الخارجية ،بـ 3,39 مليار دولار مع احتياطات من العملات الأجنبية بلغت 190,66 سنة 2012 رغم هذه النتائج وتحسن المؤشرات تبقى بين من يرى أن الاقتصاد حقق نتائج إيجابية نظرا لتحسن المؤشرات الاقتصادية الكلية الداخلية والخارجية وتثمن توجهات الدولة نحو تحقيق التنمية ،إلا أن البعض الأخر لا ينظر للواقع الاقتصادي الجديد الذي أفرزته برامج الإصلاح والاستثمارات بنفس المنظار وذلك باعتبار التوازن الداخلي والخارجي حالات ظرفية وليست أداة لتحقيق أهداف قاعدية وأساسية ولم تساهم في تحفيز النمو وخلق الشروط الضرورية للإقلاع[1].

رابعا : برنامج النمو الجديد (2015–2019) :

في إطار استكمال عملية التنمية التي عمدت الدولة إلتنفيذها مطلع 2001 بنت الحكومة برنامجا جديدا لإنعاش القطاعات التي لازلت في قيد الإنجاز والعمل على تطبيق محاولات جديدة بإمكانها النهوض بالاقتصاد الوطني وسيتم تجسيد البرنامج العمومي للاستثمار للفترة الممتدة بين 2015–2019 بفضل احتياطي صرف يناهز 200 مليار دولار وأرصدة صندوق ضبط الإيرادات المقدرة 5.600 مليار دج ،وديون خارجية منعدمة تقريبا.

وتتمثل المحاور الأساسية لبرنامج التنمية للفترة والذي رصدت الدولة له نحو 262 مليار دولار والتي تمول إضافة إلى الخزينة العمومية من قبل المؤسسات المالية والسوق المالية في الاتي[2] :

- **تطوير الاقتصاد الوطني**:وهذا من خلال مواصلة جهود اندماج الاقتصاد الوطني في محيطه الخارجي والتخلص تدريجيا من التبعية للمحروقات ،وهذا بانتهاج سياسة تهدف إلى ترقية الاستثمار وتنويع الاقتصاد وتوسيع النسيج الصناعي وتطوير القطاع الفلاحي وترقية قطاع السياحة ،ويكون هذا المسعى مرفوقا بترشيد الإنفاق العمومي وعمليات الدعم التي تقوم بها الحكومة.

[1] حميدة أوكيل (2016) ،دور الموارد المالية العمومية في تحقيق التنمية الاقتصادية–دراسة حالة الجزائر–، أطروحة دكتوراه، جامعة بومرداس، الجزائر ،ص 245

[2] الجودي صاطوري (2016)،التنمية المستدامة في الجزائر، مجلة الباحث،جامعة ورقلة، الجزائر، عدد 16 ،ص302

- **ترقية وتحسين الخدمة العمومية**:وذلك من خلال مواصلة جهود انجاز البرنامج السكني والمحافظة على المكاسب الاجتماعية وترقيتها مما يساهم في تحسين مستوى معيشة السكان بشكل دائم وتثمين عملية امتصاص الفوارق الإقليمية وترقية مسعى التنمية المتوازنة بين مناطق البلاد.
- **تحسين الحكامة وترقية الديموقراطية التشاركية** :وفي هذا المجال يهدف إلى:

-ترسيخ ديموقراطية تشاركية بما يشجع على ترقية قنوات الحوار والاتصال.

-تعزيز استقلالية العدالة ومكافحة كافة أشكال الفئات الاجتماعية.

-تحسين نوعية الحكامة ومحاربة البيروقراطية.

-تحديث الخدمة العمومية وتحسين نوعيتها للاستجابة لطلبات المواطنين المتزايدة.

-العمل على إشراك المجتمع المدني في تسير الشؤون المحلية وتجسيد مسار اللامركزية في التسيير.

– اهداف البرنامج :من خلال محاور هذا البرنامج سعت الجزائر الى بلوغ مجموعة من الاهداف نذكر منها[1]:

– العمل على إحداث نمو قوي للناتج الداخلي الخام.

– تنويع الاقتصاد ونمو الصادرات خارج المحروقات.

– استحداث مناصب شغل.

– استهداف بلوغ نسبة 7% مع مواصلة السياسة الاجتماعية للحكومة عبر ترشيد تحويلات الاجتماعية ودعم الطبقات المحرومة .

– إيلاء عناية خاصة للتكوين وتوعية الموارد البشرية من خلال تشجيع وترقية وتكوين الأطر واليد العاملة المؤهلة.

– تشجيع الاستثمار المنتج المحدث للثروة.

– ترقية حجم الأنشطة الاقتصادية القائمة على المحروقات والتكنولوجيا القوية حجم المؤسسات المصغرة.

– تحسين مناخ الأعمال والعمل على ترقية الشراكة بين القطاع العام والخاصة محلي أم أجنبي.

-عصرنة الإدارة الاقتصادية ومكافحة البيروقراطية وإطفاء الطابع اللامركزي على القرار من أجل ضمان خدمة عمومية جيدة.

[1] حميدة أوكيل، مرجع سابق ص246

خامسا : المرحلة الانتقالية (2020–2025) : هدفها تدارك الاقتصاد الوطني.

سادسا: مرحلة الاستقرار أو التقارب (2026–2030) : والتي في نهايتها يستنفد الاقتصاد قدراته الاستدراكية، وتتمكن عندها مختلف متغيراته من الالتقاء عند نقطة التوازن.

و من اجل تجسيد هذه النظرة الجديدة جاء النموذج بجملة من التوصيات تتمحور حول خمس نقاط إستراتيجية:

– تتعلق بتحفيز خلق المؤسسات بالجزائر.

– تمويل الاستثمار من خلال تاسيس "نظام فعلي" للاستثمار في التجهيز العمومي.

– مواصلة اصلاح النظام البنكي و تطوير سوق رأس المال.

– كما يتعلق الامر بمراجعة السياسة الصناعية بغية تسريع نمو القطاع الصناعي و أيضا إعادة تنظيم تسيير العقار الصناعي و إدماجه الجهوي مرورا بمراجعة مهام الوكالة الوطنية للوساطة و الضبط العقاري و إعداد برنامج جديد لتوزع المناطق الصناعية.

– في نفس السياق يوصي معدو الوثيقة بضرورة ضمان الأمن الطاقوي و تنويع الموارد الطاقوية من خلال برنامج للنجاعة الطاقوية يرافقه برنامج صناعي و تكنولوجي لتطوير الطاقات المتجددة إلى جانب وضع نظام جديد للمعلومة الإحصائية و اضفاء اكبر قدر من النجاعة على الادارة الاقتصادية.

الفرع الثاني : الاطار القانوني و التشريعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال فترة 2001–2019:

بغية اعطاء دفع جديد لتنمية الاقتصادية تتماشى و التحديات الالفية الجديدة و على جميع الاصعدة ، كانت من بين اولوياتها هو العمل على ترقية قطاع المؤسسات ذات الحجم الصغير ،فعمدت الى القيام بعدة اجراءات وتعديلات على القوانين و التشريعات السابقة الخاصة تلك المتعلقة بهذا القطاع بداية من تعديل قانون الخاص بـ12/93 ،اضافة الى اصدار قانون التوجيهي الخاص بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2001 والذي اعتبر كدعامة اساسية لانطلاق هذا النوع من المؤسسات ،وصولا الى قانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة سنة 2017 و الذي يترجم رغبة السلطات الجزائرية في مواصلة تطوير هذا القطاع من خلال رؤوية جديدة تتماشى والتحديات المستقبلية.

اولا : قانون تطويرالاستثمار :تم اصدار القانون رقم 03/01 بتاريخ 20 اوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار حيث حدد النظام العام الذي يطبق على الاستثمارات الوطنية والأجنبية المنجزة في النشاطات الاقتصادية المنتجة للسلع والخدمات[1] ،كما تستفيد الاستثمارات من المزايا والضمانات التي يحددها هذا الأمر[2] ، فضلا عن حرية تحويل المستثمرين للأرباح وراس المال.

ويمكن الاشارة ايضا ان هذا القانون جاء ليوضع النظام الاستثنائي لبعض الاستثمارات التي يتم انجازها في مناطق تتطلب اهمية خاصة من قبل الدولة[3] ،وكذا الاستثمارات ذات الاهمية الخاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني (مثل قطاعات الوارد المائية ، السكن و البنية التحتية مثل الطرقات و الموانئ و المطارات الى جانب الاستثمارات الت تستخدم التكنولوجيا خاصة تلك التي تحافظ على البيئة و تقتصد في الطاقة و التي من شانها تحقيق التنميو المستدامة) ، المبدا العام في النظام الجزائري انه كلما كانت الانعكاسات الايجابية للاستثمار على الاقتصاد الجزائري كبيرة كلما كانت المزيا التي يستفيد منها الاستثمار اكبر.

ومن أجل تجسيد عملية التوجه نحو تدعيم وتطوير الاستثمار، تم بموجب تطويرهذا القانون انشاء هيئتين اساسيتين للاستثمار هما :

– المجلس الوطني للاستثمار(CNI) : الذي يهدف إلى توحيد مركز القرار المتعلق بالاستثمار واقتراح استراتيجية تطوير الاستثمار وأولوياته[4] .

– الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) : التي حلت محل وكالة ترقية و متابعة الاستثمارات (APSI) المستحدثة بموجب المرسوم رقم 12/93 .حيث تضم هذه الوكالة الجديدة ممثلين و نواب عن الهيئات والادرات المعنية بالاستثمار بشكل

[1] المادة 1 (2001) ،من قانون 03/01 الصادر بتاريخ 2001/08/20 المتعلق بتطوير الاستثمار ،الجريدة الرسمية ،العدد 47 ،ص05

[2] مادة 9 و17 من قانون 03/01 ،مرجع سابق ،ص6 -7.

[3] المادة 15 (1993) ،من قانون 12/93 المؤرخ في 1993/100/5 المتعلق بترقية الاستثمار ،الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ،العدد 64 ،ص06.

[4] مادة 19 من قانون 03/01 ،مرجع سابق ،ص7

مباشر على غرار : الوزارات، البنك المركزي، مديرية الجمارك، إدارة الضرائب، الأملاك العمومية البلدية، وكذا البيئة والشغل، المركز الوطني للسجل التجاري، ومن بين وظائفها[1] :

- تسجيل الاستثمارات ومتابعاتها.
- ترقية الاستثمارات في الجزائر و في الخارج.
- ترقية الفرص والإمكانات الإقليمية.
- تسهيل ممارسة الأعمال و متابعة تأسيس الشركات و إنجاز المشاريع.
- دعم المستثمرين ومساعدتهم ومرافقتهم.
- الإعلام والتحسيس في لقاءات الأعمال.
- تأهيل المشاريع التي تمثل اهمية خاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني، وتقييمها وإعداد اتفاقية الاستثمار التي تعرض على المجلس الوطني للاستثمار للموافقة عليها.

فعن طريق هاتين الهيئتين يمكن القول ان مسالة ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تم اخذه بجدية بالغة باعتبارهما هيئتين تحت وصاية على مستويات في هرم السلطة التنفيذية فهما تحت اشراف مباشر من رئيس الحكومة ، بالاضافة الي المزيا الممنوحة للمستثمريين سواء الاجانب ام الوطنيين فقانون تطوير الاستثمار جعل من الناحية النظرية المناخ الاستثمار في الجزائر اكثر ملائمة و قبولا من أي وقت مضى.

ثانيا : القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يعتبر القانون التوجيهي الخاص بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 18/01 الصادر بتاريخ 2001/12/12 واحد من بين الركائز الاساسية و الحاسمة في التحول الذي حدث في القطاع باعتباره قانون جاء ليضبط الاطار القانوني و التنظيمي الذي تنشط فيه مؤسسات هذا القطاع وسد الفراغ الذي كان يميزها قبل هذه الفترة ،بالاضافة التى تحديد التدابير التي تساعد على ترقية ودعم هذا النوع من المؤسسات ،حيث كانت هذه التدابير في هذا القانون تهدف الى تحقيق مايلي[2] :

[1] الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ، مهام الوكالة متوفر على :http://www.andi.dz/index.php/ar/missions-de-l-andi

[2] المادة 11 (2001) ،من قانون 18/01 الصادر بتاريخ 2001/12/12 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،،الجريدة الرسمية ،العدد 77 ،ص6-7.

- انعاش النمو الاقتصادي .

- إدراج تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن حركية التطور والتكيف التكنولوجي.

- تشجيع بروز مؤسسات جديدة وتوسيع ميدان نشاطها.

- ترقية توزيع المعلومة ذات الطابع الصناعي والتجاري والاقتصادي والمهني والتكنولوجي المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

- تشجيع كل الاعمال الرامية الى مضاعفة عدد مواقع استقبال المخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- تشجيع تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحسين أدائها.

- الحث على وضع أنظمة جبائية مكيفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- ترقية إطار تشريعي وتنظيمي ملائم لتكريس روح المقاولة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- تبني سياسات تكوين وتسيير الموارد البشرية تفضل وتشجع الابتكار والتجديد وثقافة التقاول.

- تحسين الاداء البنكي في معالجة ملفات التمويل الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- تشجيع بروز محيط اقتصادي وتقني وعلمي وقانوني، يضمن الدعم والدفع الضروريين لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وازدهارها في إطار منسجم.

- ترقية تصدير السلع والخدمات التي تنتجها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثالثا :قانون ترقية الاستثمار 16-09 : جاء قانون الاستثمار رقم 09/16 المؤرخ في 2016/08/03 بهدف تحديد النظام المطبق في الاستثمارات الاجنبية والوطنية المنجزة في النشاطات الاقتصادية لانتاج السلع والخدمات[1].

حيث نص هذا القانون على المستثمرين احترام القوانين والتنظيمات المعمول بها خاصة تلك المتعلقة بالبيئة و بالنشاطات والمهن المقننة وبصفة عامة بممارسة النشاطات الاقتصادية هذا من جهة ، ومن جهة اخرى ،فان هذا القانون حمل في طياته الكثير من المزايا لصاح المستثمرين الجزائريين والأجانب نوهذا بهدف تطوير وترقية الاستثمار قدر الامكان ،اذ ان هذه المزيا تم ضبطها من طرف هذا القانون في ثلاث مستويات :

[1] المادة 01 (2016) ،من قانون رقم 09/16 المؤرخ في 2016/08/03 و المتعلق بترقية الاستثمار ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد 46 ،ص18.

– **الامتيازات المشتركة** :وتتعلق هذه الامتيازات ب[1] :

- **امتيازات مشتركة في مرحلة الإنجاز** :ويتعلق الأمر بالامتيازات التالية :الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات المستوردة أو المقتناة محليا التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، الإعفاء من دفع حق نقل الملكية بعوض والرسم على الإشهار العقاري عن كل المقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار المعني، تخفيض بنسبة % 90 من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة خلال فترة إنجاز الاستثمار، الإعفاء 10 سنوات من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار، الإعفاء من حقوق التسجيل فيما يخص العقود التأسيسية للشركات والزيادات في رأس المال.
- **امتيازات مشتركة في مرحلة الاستغلال** :يتحصل الاستثمار خلال 3 سنوات من المزايا التالية :الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات ،الإعفاء من الرسم على النشاط المهني، تخفيض بنسبة % 50 من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية. كما تستفيد الاستثمارات المنجزة في المناطق المحددة قائمتها عن طريق التنظيم، التابعة لمناطق الجنوب والهضاب العليا، امتيازات مشتركة خاصة اضافة الى الامتيازات المذكورة اعلاه.

– **الامتيازات الإضافية** :اضافة الي المزايا المشتركة سالفة الذكر،تستفيد النشاطات الصناعية، السياحية من رفع مدة مزايا الاستغلال الممنوحة[2].

– **الامتيازات الاستثنائية** :تشمل هذه المزايا الاستثنائية الاستثمارات التي تمثل أهمية خاصة للاقتصاد الوطني، وتكون هذه المزايا فيما يلي[3]:

- تمديد مدة مزايا الاستغلال الممنوحة،
- منح إعفاء أو تخفيض للحقوق الجمركية والجبائية والرسوم والاقتطاعات ذات الطابع الجبائي.

[1] المادة 12 (2016) ،من قانون رقم 09/16 المؤرخ في 2016/08/03 ،مرجع نفسه ،ص19-20.

[2] المادة 15 (2016) ،من قانون رقم 09/16 المؤرخ في 2016/08/03 مرجع سابق ،ص20

[3] المادة 17 (2016) ،من قانون رقم 09/16 المؤرخ في 2016/08/03 ،مرجع سابق ،ص21.

كما استفادة الاستثمارات زيادة على المزايا المنصوص عليها في أحكام هذا القانون، من المساعدات والدعم المنصوص عليهما في حساب التخصيص الخاص رقم 124-302 الذي عنونه" الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعم الاستثمار وترقية التنافسية الصناعية[1].

الي جاب المزيا المنصوص عليها في مضمون هذا القانون ،نص ايضا ارساء مبدأ المعاملة المنصفة والعادلة للمستثمرين الاجانب من حيث الحقوق و الوجبات ،مع مرعاة الاتفاقيات الثنائية التى وقعتها الجزائر ،وهذا كاشارة ايجابية من السلطات الجزائرية للمستثمرين الذين يبدون تخوفهم من التميز في الحصول على استثمارات ومشاريع في الجزائر ،حيث نصت المادة 21 من هذا القانون بشكل صريح على ضرورة المعاملة المنصفة والعادلة للأشخاص المعنويون والطبيعيون الاجانب فيما يخص الحقوق والوجبات المتعلقة باستثماراتهم.

رابعا : القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 17-02:

مواصلة لمجهوداتها الرامية الى النهوض بقطاع المؤسسات ذات الحجم الصغير و المتوسط اصدرت الجزائر القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 02/17 المؤرخ في 10 جانفي 2017 ،حيث جاء هذا القانون من اجل تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجانب وضع التدبير الخاصة بالدعم والاليات المخصصة فيما يتعلق بالانشاء ،الانماء و الديمومة.كما ادى هذا القانون الى وضع الاهداف العامة التالية[2]:

- بعث النمو الاقتصادي.
- تحسين بيئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا سيما المبتكرة منها، والحفاظ على ديمومتها.
- تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقدراتها في مجال التصدير.
- ترقية ثقافة المقاولة.
- تحسين معدل الاندماج الوطني وترقية المناولة.

[1] المادة 28 (2016) ،من قانون رقم 09/16 المؤرخ في 2016/08/03 ،مرجع سابق ،ص23

[2] المادة 02 (2017) ،من قانون رقم 02/17 المؤرخ في 2017/01/10 و المتعلق بالقانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد 02 ،ص5.

ووفقا لأحكام هذا القانون فان سياسة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة استندت الى على التشاور والتنسيق مع الفاعلين العموميين والخواص المعنيين ،وكذا الدراسات الملائمة، مما تترتب عليه برامج وتدابير وهياكل دعم ومرافقة وهذا مانصت عليه المادة 03 من هذا القانون.

كما كانت تدابير مساعدة ودعم ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، موضوع هذا القانون، تهدف الى[1] :

– نشر وترقية توزيع المعلومة ذات الطابع الصناعي والتجاري والاقتصادي والمالي والمهني والتكنولوجي المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ تشجيع بروز مؤسسات جديدة وتوسيع ميدان نشاطها؛ ، ترقية توزيع المعلومة ذات الطابع الصناعي والتجاري والاقتصادي والمهني والتكنولوجي المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– تشجيع كل مبادرة تسهل للمؤسسات الصغ يرة والمتوسطة الحصول على العقار.

– العمل على وضع أنظمة جبائية مكيفة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– تشجيع وتعزيز ثقافة المقاولة، وكذا التكنولوجيات الحديثة والابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الأدوات والخدمات المالية الملائمة لاحتياجاتها.

– تشجيع الجمعيات المهنية، وبورصات المناولة والتجمعات.

– تعزيز التنسيق بين أجهزة إنشاء ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستويين المركزي والمحلي.

المبحث الثاني: مراحل تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و توزيعها في الجزائر خلال فترة 2001-2019:

من بين سياسات التنموية الاقتصادية والاجتماعية التي انتهجتها الجزائر مع بداية الالفية ،كانت تلك السياسات التي تكرس اهمية كبيرة لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،فبعد صدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة سنة 2001 عرف هذا القطاع تطورا ملحوظا من خلال تعدد المؤسسات من هذا الحجم و انتشارها في جل ولايات الوطن .

[1] المادة 15 (2017) ،من قانون رقم 02/17 المؤرخ في 2017/01/10 ،المرجع نفسه ،ص6-7.

المطلب الاول : تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من اجل تقديم معلومات اكثر حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر سنحاول تحليل تطور وتعدد هذه المؤسسات خلال الفترة الممتدة من 2001 الى 2019 باعتبارها فترة عرفت بروز هذا القطاع بشكل اكثر وضوحا ،اضافة الى انه خلال هذه الفترة عملت الجزائر على تشجيع القطاع الخاص من حيث تولي زمام الامور في الحياة الاقتصادية .

الفرع الاول : تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الطبيعة القانونية :

شهد تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الالفية الجديدة تزيدا مستمرا ة هذا نظرا لسعي السلطات الجزائر المتواصل لتشجيع القطاع الخاص للاستثمار في الكثير من المجالات وذلك من خلال تبني قوانين وتشريعات تصب كلها في هذا الاتجاه ، حيث قدمت الجزائر عدة تسهيلات من اجل انشاء مؤسسات خاصة و تقديم مختلف اشكال الدعم للمقاولات ، و على عكس المؤسسات الخاصة ،عرفت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنتمي الى القطاع العام تراجعا مستمرا وهذا راجع الى مواصلة السلطات الجزائرية خصخصة المؤسسات العمومية و فتح راس مال بعض الشركات امام الافراد

والجدول الموالي يوضح لنا تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2001-2019 .

الجدول (03-05):تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال فترة 2001-2019

السنوات	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة	النسبة (٪)	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية	النسبة (٪)	صناعات التقليدية	النسبة (٪)	مجموع المؤسسات	معدل نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
2001	179893	73,32	778	0,32	64677	26,36	245348	/
2002	189552	72,39	778	0,3	71523	27,31	261853	6,727
2003	207949	72,06	778	0,27	79850	27,67	288577	10,21
2004	225449	72,04	778	0,25	86732	27,71	312959	8,449
2005	248542	71,94	874	0,25	96072	27,81	345488	10,39
2006	269806	71,61	739	0,2	106222	28,19	376767	9,054
2007	293946	71,53	666	0,16	116347	28,31	410959	9,075
2008	392013	75,46	626	0,12	126887	24,42	519526	26,42
2009	455398	77,52	591	0,1	131505	22,38	587494	13,08
2010	482892	78	557	0,09	135623	21,91	619072	5,375
2011	511856	77,64	572	0,09	146881	22,28	659309	6,5
2012	550511	77,34	557	0,08	160764	22,58	711832	7,966

9,27	777816	22,59	175676	0,07	557	77,34	601583	**2013**
9,544	852053	22,83	194562	0,06	542	77,1	656949	**2014**
9,68	934529	23,24	217142	0,06	532	76,71	716855	**2015**
9,426	1022621	23	235242	0,04	390	76,96	786989	**2016**
5,073	1074503	22,55	242322	0,02	267	77,42	831914	**2017**
6,269	1141863	22,83	260652	0,02	261	77,15	880950	**2018**
2,634	1171945	22,9	268369	0,02	244	77,08	903332	**2019**

المصدر :من اعداد الباحث بناءا على :نشريات المعلومات الإحصائية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية فيم ايخص نشريات رقم :02-04-06-08-10-12-14-16-18-20-22-24-26-28-30-32-34-35 الخاصة بالسنوات: 2001-2002-2003-2004-2005-2006-2007-2008-2009 2010-2011-2012- 2013-2014-2015-2016-2017-2018- السداسي الاول من سنة2019

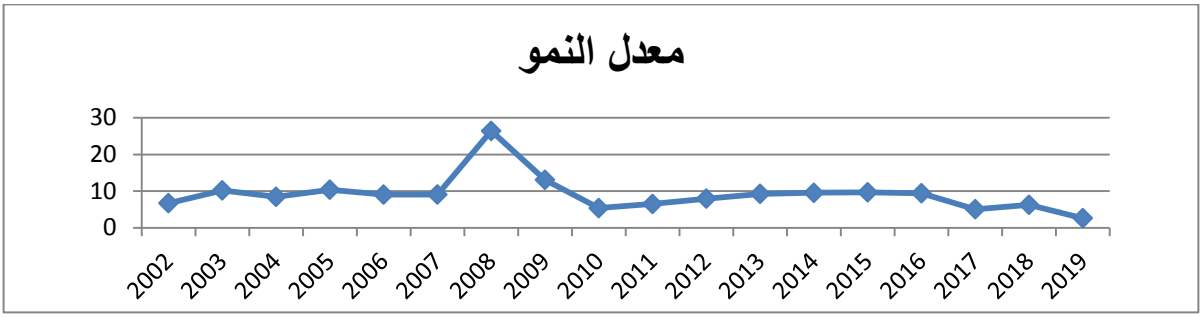
من خلال الجدول اعلاه نلاحظ ان تطور تعدا المؤسسات الصغير و المتوسطة شهد تزايد مستمر حيث وصل الى 1171915 مؤسسة بعد ما كان في سنة 2001 يقدر بـ 245348 مؤسسة بزيادة بلغت 926597 مؤسسة .

كما نلاحظ ايضا ان تطور تعددا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة كان هو الغالب ،حيث احتلت المرتبة الاولى بنسبة تطور فاقت 71 % من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تشكل النسيج الاقتصادي لهذا القطاع ،وهذا نتيجة فتح المجال امام الاستثمار الخاص في معظم المجالات ،ثم تليها المؤسسات التي تنشط في الصناعة التقليدية بنسبة تقدر بـ 22 % من مجموع المؤسسات ،وهذا التزايد المستمر في هذه الصناعات يعود الى التسهيلات والتحفيزات الخاصة بالاستثمار الممنوحة قبل الدولة ،بينما لم تتجاوز نسبة المؤسسات العمومية 1% من اجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،اذ ان المؤسسات المملوكة لدولة هي في تراجع مستمر حيث بلغت 244 مؤسسة بعدما كانت 778 مؤسسة سنة 2001 اي بتراجع في تعدادها قدر بـ 534 مؤسسة.

وكل هذا يعكس سياسة الدولة الهادفة إلى الانفتاح الاقتصادي والاعتماد على القطاع الخاص ، الأمر الذي يفسر أن التوجه الذي اتخذته الجزائر من بداية الثمانينات قد أصبح واقعا يفرض نفسه على الاقتصاد الجزائري.

و يمكن توضيح التطور الحاصل في نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من خلال الشكل الموالي الذي يمثل تطور معدل نمو هذه المؤسسات خلال فترة 2001-2019.

الشكل(03-01): تطور معدل نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال فترة 2001-2019



المصدر :من اعداد الباحث بناءا على معطيات الجدول رقم (03-05)

استنادا الي الشكل اعلاه نلاحظ ان معدل نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر هو مستمر في اغلب سنوات فترة الدراسة ،حيث بلغ سنة 2008 اعلى معدل نمو بنسبة قدرت بـ 26.42 % ، غير انه وبرغم من النمو المتزايد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهذا لا ينفي وجو مشكلة توقف بعض المؤسسات عن النشاط اما بتوقف نهائي نتيجة افلاسها او توقف مؤقت وذلك نتيجة مواجهتها لعدة من المشاكل مختلفة (مالية ،ادارية ،تنظيمية ،تسويقية ...).

كما يمكن تصنيف مراحل نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال فترة الالفية الجديدة الى خمسة مراحل هي[1]:

1-مرحلة النمو المتسارع (2001-2007): تميزت هذه المرحلة بمعدلات نمو متسارعة لهذه المؤسسات، حيث تشير الإحصائيات إلى أن قرابة نصف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تم إنشائها خلال هذه الفترة، كما أن أغلب هيئات دعم وترقية هذه تم إنشائها خلال نفس هذه الفترة .وتزامنت هذه الفترة كذلك مع تنفيذ برنامجين هامين للاستثمارات العمومية هما: و برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي (2001-2004) والبرنامج التكميلي لدعم النمو(2005-2009).

2-مرحلة النمو المعتبر(2008-2009): شهدت سنتي 2008 و 2009 كاستثناء خلال الفترة (2001-2019) معدلات نمو معتبرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث عرفت سنة 2008 أعلى نسبة نمو لهذه المؤسسات خلال هذه الفترة، بمعدل يتجاوز% 26,42 ، والتي قد تفسر بالاستجابة لبرامج المشاريع الاستثمارية العمومية، بالإضافة إلى أنه في السداسي الثاني لسنة 2008 تم دمج المهن الحرة ضمن تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

[1] طارق فارس (2017-2018) ،دور و مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل ترية قدرتها التنافسية دراسة حالة الجزائر ،اطروحة دكتورة في العلوم الاقتصادية ،جامعة فرحات عباس سطيف 1 ،الجزائر،ص213-2014

3- مرحلة النمو المتواضع (2010-2012): عرفت هذه المرحلة أدنى نسب نمو للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة طيلة الفترة (2001-2019) حيث عرفت سنة 2010 أدنى نسبة نمو لهذه المؤسسات خلال هذه الفترة بمعدل لا يتجاوز% 5,38 ، وذلك بالرغم من أن هذه السنة عرفت انطلاق برنامج توطيد النمو الاقتصادي (2010-2014) ،ويفسر هذا الانخفاض خلال هذه المرحلة لكون الوزارة الوصية أصبحت وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار بعد أن كانت سابقا وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية .ما يرفع وصاية الوزارة الجديدة عن الصناعات التقليدية، وهو ما أثر سلبا على تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

4- **مرحلة النمو المتقارب (2013-2016)**: تميزت هذه المرحلة بمعدلات نمو متقاربة لهذه المؤسسات في حدود9% ، إلا انها تبقى نسبة متواضعة بالنظر إلى مدخلات هذه المرحلة ،حيث عرفت تنفيذ برنامجين هامين للاستثمارات العمومية هما :برنامج توطيد النمو الاقتصادي(2010-2014) و برنامج النمو الجديد (2016-2019) الا ان اثارها لم ترقى الى بلوغ الاهداف المرجوة.

5- مرحلة النمو الضعيف(2017-2019): حيث تميزت هذه المرحلة بمعدلات نمو ضعيفة لم تكن مرتقبة بالرغم من ان هذه الفترة عرفت دخول برنامج النمو حيز التنفيذ والذي كان يعول عليه كثيرا ،غير ان الازمة المالية التى عرفتها الجزائر جراء انهيار اسعار البترول القت بظلالها على قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وذلك نتيجة تجميد معظم المشاريع الاستثمارية و تقليص ميزانيات التجهيز خلال هذه السنوات ،كلها عوامل لم تساعد على خلق المزيد من المؤسسات بل ساهمت في توقف بعض المؤسسات عن نشاطها ، اضافة الى الظروف السياسية الاستثنائية التي عرفتها الجزائر خلال سنة 2019 كانت لها اثار كبيرة توقف جل الاستثمارات مما ادى الى وقف انشاء الكثير من المؤسسات.

الفرع الثاني : تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة النشاط :

ان توزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاعات النشاط الاقتصادي خلال فترة2001-2019 كانت اغلبيتها مؤسسات خاصة تنشط في خمسة قطاعات رئيسة كما يوضحه الجدو الموالي:

الجدول (03-06): تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة النشاط خلال 2001-2019

السنوات		طبيعة النشاط					
		الخدمات	البناء والأشغال العمومية	الصناعة	الفلاحة والصيد البحري	خدمات ذات الصلة بالصناعة	المجموع
	/	/	/	/	/	/	/
2001	/	/	/	/	/	/	/
2002	العدد	87545	57255	27932	2243	598	175573
	النسبة	49,86%	32,61%	15,91%	1,28%	0,34%	100%
2003	العدد	94999	65799	29379	2277	653	193107
	النسبة	49,20%	34,07%	15,21%	1,18%	0,34%	100%
2004	العدد	102248	72869	30927	2748	713	209505
	النسبة	48,80%	34,78%	14,76%	1,31%	0,34%	100%
2005	العدد	112644	80716	48785	2947	750	245842
	النسبة	45,82%	32,83%	19,84%	1,20%	0,31%	100%
2006	العدد	123782	90702	51343	3186	793	269806
	النسبة	45,88%	33,62%	19,03%	1,18%	0,29%	100%
2007	العدد	135151	100250	54301	3401	843	293946
	النسبة	45,98%	34,10%	18,47%	1,16%	0,29%	100%
2008	العدد	147582	111978	57352	3599	876	321387
	النسبة	45,92%	34,84%	17,85%	1,12%	0,27%	100%
2009	العدد	159444	122238	59670	3642	1775	346769
	النسبة	45,98%	35,25%	17,21%	1,05%	0,51%	100%
2010	العدد	172653	129762	61228	3806	1870	369319
	النسبة	46,75%	35,14%	16,58%	1,03%	0,51%	100%
2011	العدد	186157	135752	63890	4006	1956	391761
	النسبة	47,52%	34,65%	16,31%	1,02%	0,50%	100%
2012	العدد	204049	142222	67517	4277	2052	420117
	النسبة	48,57%	33,85%	16,07%	1,02%	0,49%	100%
2013	العدد	228592	150910	73037	4616	2259	459414
	النسبة	49,76%	32,85%	15,90%	1,00%	0,49%	100%
2014	العدد	251629	159775	78108	5038	2439	496989
	النسبة	50,63%	32,15%	15,72%	1,01%	0,49%	100%
2015	العدد	277379	168557	83701	5625	2639	537901
	النسبة	51,60%	31,30%	15,60%	1,00%	0,50%	100%
2016	العدد	302564	174848	89597	6130	2767	575906

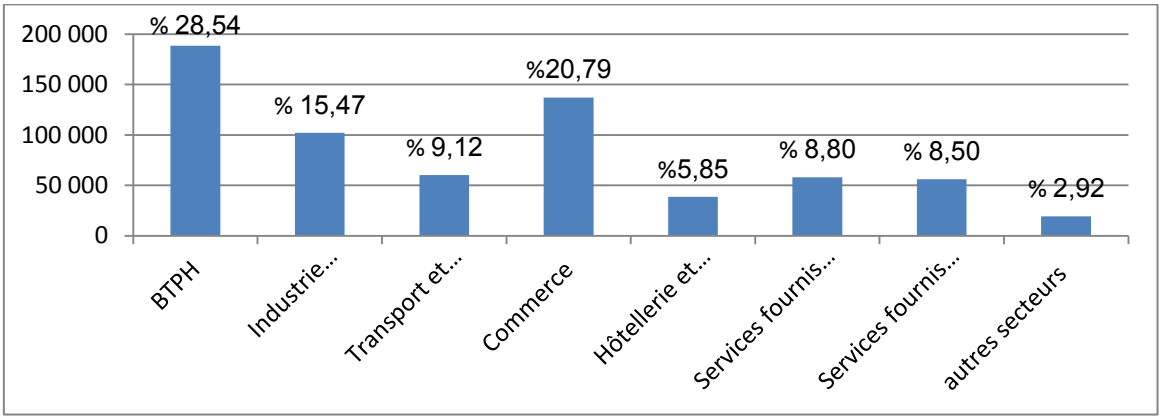
	النسبة	52,54%	30,36%	15,56%	1,06%	0,48%	100%
	العدد	325625	179303	94930	6599	2887	609344
2017	النسبة	53,44%	29,43%	15,58%	1,08%	0,47%	100%
	العدد	348458	185121	99865	7068	2981	643493
2018	النسبة	54,15%	28,77%	15,52%	1,10%	0,46%	100%
	العدد	602695	188275	102055	7275	3032	903332
2019	النسبة	66,72%	20,84%	11,30%	0,81%	0,34%	100%

المصدر : من اعداد الباحث بناءا على: نشريات المعلومات الإحصائية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية فيم ايخص نشريات رقم : 04-06-08-10-12-14-16-18-20-22-24-26-28-30-32-34-35 الخاصة بالسنوات: 2003-2004-2005-2006-2007-2008-2009 2010-2011-2012- 2013-2014-2015-2016-2017-2018- السداسي الاول من سنة2019

يتضح من خلال الجدول السابق، ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة التي طبيعة نشاطها هو تقديم الخدمات تحتل الصدارة خلال فترة 2001-2019 بنسب تراوحت بين 45.82 % و 66.72 % من إجمالي التعداد، ثم تليها المؤسسات التي هي تابعة لقطاع البناء والأشغال العمومية بنسبة تجاوزت 30 % حتى نهاية 2016 ،ثم تراجعت هذه النسبة في ثلاث سنوات التالية لتصل الى غاية 20% في السداسي الاول من سنة 2019 ،بينما كانت المرتبة الثالثة للمؤسسات ذات طبيعة نشاط صناعي بنسبة تجاوزت في جل السنوات 15% ماعدا سنة 2019 اين بلغت نسبتها حوالي 11% من اجمالى المؤسسات ،ثم رابعا مؤسسات التي تنتمي الي قطاع الفلاحة والصيد البحري والتي كانت نسبتها تدور بالقرب من 1% من اجمالي المؤسسات ،وأخيرا فرع نشاط الخدمات ذات الصلة بالصناعة بتعداد ضعيف لم يتجاوز في اغلب السنوات 0.5% من إجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة للفترة 2001-2019.

غير انه ،بالرغم من ان قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة شهد في فترة محل الدراسة تطورا ملحوظا بشكل عام الا انه هناك بعض المجالات والقطاعات التى تعتبر الاكثر هيمنة يكون تواجد هذه المؤسسات فيها بكثرة ،وشكل الموالي يبين ذلك خلال سنة2019 .

الشكل (03-02): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة ذات حسب قطاعات المهيمنة لسنة 2019



المصدر : من إعداد الباحث بناءاً على :نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم، رقم 35 الخاصة بالسداسي الاول من سنة 2019 ،ص33.

من خلال الشكل اعلاه يمكن ان نقول ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال سنوات الالفية كانت ولازالت تتواجد في سبع قطاعات رئيسية حيث تشكل هذه النشاطات حولي 97 % النشاطات الاقتصادية ياتي في مقدمتها هو قطاع البناء و الاشغال العمومية بتعداد قدر بـ حوالي 188275 مؤسسة وبنسبة قدرت بـ 28.54 %من اجمالي المؤسسات الناشطة في اغلب القطاعات، ويفسر هذا العدد المرتفع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا القطاع برغبة السلطات الجزائرية في تدارك التاخر إلى تدارك التأخر في المشاريع الخاصة بهذا القطاع في ظل برامج الإنفاق العمومي الحالية لا سيما في مجال السكنات والمرافق العمومية ، اضافة الى تعويل الدولة على استحداث بنية تحتية متينة من اجل تحقيق اقلاع اقتصادي قوي ،في المرتبة الثانية كان القطاع الصناعي بحولي اكثر من 100000 مؤسسة اي بنحو 15.47% من اجمال المؤسسات ، وهو مايفس رغبة الدولة الجزائرية التي تحاول تقوية النسيج الصناعي انطلاقا من تشجيع خلق مؤسسات صغيرة ومتوسطة ويمكن القول ان الجهوذ المبذولة في هذا المجال مزالت بعيدة عن تحقيق الامال المرجوة ،حيث ان اغلب الصناعات في الجزائر هي في مجال الصناعات الغذائية بعدد من المؤسسات قدر بـ31374 مؤسسة حتى السداسي الاول من سنة 2019 ،وب 21072 مؤسسة في صناعة الخشب و الاوراق ،وب12788 مؤسسة في صناعة مواد البناء اما فيما يخص الصناعة الثقيلة والصناعة التي تعتمد على التكنولوجيا العالية لازالت الجزائر بعيدة عن معظم الدول.

ام فيما يخص باقي المؤسسات الناشطة سنة 2019 هي عبارة مؤسسات تقدم خدمات مختلفة مثل خدمات تجارية ، وخدمات لصالح المؤسسات و العائلات ايضافتا الى خدمات الفندقة والسياحة وبنسب تتراوح بـ 20.79% بالنسبة للاعمال

التجارية و 8.80 %و8.50 %بالنسبة للخدمات لصالح المؤسسات والعائلات و 5.85 %هي مؤسسات تابعة لقطاع السياحة والفندقة ،اما باقي القطاعات مثل الفلاحة والصيد البحري و الطاقة و المناجم و المحروقات فهي لا تمثل سوى 3 % من اجمالي المؤسسات.

المطلب الثاني: تطور توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة : 2001-2019:

الفرع الاول : تطور توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المناطق الجغرافية 2005-2019:

فيما يخص توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب المناطق الجغرافية فيمكن القول ان هذه المؤسسات تتواجد في جميع مناطق الجزائر شمال ،هضاب عليا وجنوب ولكن نسب تواجدها في هذه المناطق هي تختلف من منطقة لأخرى ،وبيمكن توضيح هذا التوزيع حسب الجدول الموالي:

الجدول (03-07) :توريع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب المناطق الجغرافية2005-2019

السنوات	المناطق الجغرافية			
	الشمال	الهضاب العليا	الجنوب	المجموع
2005	149 964	72076	802 23	245 842
	%61	%29.32	%9.66	100%
2006	163 492	80 072	242 26	269 806
	%60.60	%29.68	%9.73	100%
2007	177 730	87 666	550 28	293 946
	%60.46	%29.82	%9.71	100%
2008	193 483	96354	550 31	321 387
	%60.20	%29.98	%9.82	100%
2009	205 857	105085	34 960	345 902
	%59.51	%30.38	%10.11	100%
2010	219 270	112 335	37 714	369 319
	59,37%	30,42%	10,21%	100%
2011	232 664	146 119	39 951	291 761
	%59,39	%30,41	%10.20	100%
2012	288 259	94 383	37 475	420 117
	68,61%	22,47%	8,92%	100%
2013	316 364	102 533	40 517	459 414
	68,86%	22,32%	8,82%	100%
2014	344405	108 912	43 672	496 989

	69,30%	21,91%	8,79%	100%
2015	373 337	118 039	46 525	537 901
	69,40%	21,90%	8,60%	100%
2016	400 615	125 696	49 595	575 906
	69,56%	21,83%	8,61%	100%
2017	424 659	133 177	51 508	609 344
	69,69%	21,86%	8,45%	100%
2018	447 817	141 465	54 211	643 493
	69,59%	21,98%	8,42%	100%
2019	459 146	144 836	55 591	659 573
	69,61%	21,96%	8,43%	100%

المصدر : من اعداد الباحث بناءا على:نشريات المعلومات الإحصائية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية فيم ايخص نشريات رقم : 08-10-12-14-16-18-20-22-24-26-28-30-32-34-35 الخاصة بالسنوات: 2005-2006-2007-2008-2009 2010-2011-2012- 2013-2014-2015-2016-2017-2018- السداسي الاول من سنة2019.

من خلال الجدول السابق، يتبين لنا ان اغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة ،التي هي ملك للافراد (مؤسسات القطاع الخاص) هي متواجدة في المنطقة الشمالية للجزائر ،بنسب تراوحت بين 59.37 % و 79.64% من إجمالي التعداد المؤسسات خلال الفترة الممتدة من 2005 الي غاية السداسي الاول من سنة 2019 ،وتأتي الهضاب العليا في المرتبة الثانية من حيث احتوائها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسب تراوحت بين % 21,83 و% 30,42 ، أما منطقتي الجنوب والجنوب الكبير فهي تمتاز بانخفاض في عدد المؤسسات التي لم تتجاوز 55591 مؤسسة وبنسبة لم تتعدى 10.21 % من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال نفس الفترة.

وما يمكن ان نستخلصه من خلال هذه المعطيات ان توزع هذه المؤسسات بهذه الطريقة لا يساهم في تقليص الفوارق الجهوية ،كما انه لا يعمل على تحقيق تنمية المناطق الفقيرة خاصة في منطقة الجنوب ،وهذا ما يجعلنا نقول ان المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لم تلعب دورها كما ينبغي في احداث التوازن في العديد من النقاط مثل تقليص نسبة البطالة في بعض المناطق ،تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية ،بالإضافة الى عدم تلبية حاجيات بعض الافراد في العديد من مناطق الوطن.

ويمكن توضيح توزيع هذه المؤسسات حسب الولايات لسنة 2019 وفق الجدول الاتي :

الجدول (03-08) : توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب الولايات لسنة 2019

Wilaya	Nbre de PME S1/2019	Population par Wilaya (RGPH 2008)	Taux de concentration
Alger	72 766	2 988 145	24
Tipaza	30 555	591 010	52
Boumerdè 2	25 332	802 083	32
Blida	23 322	1 002 937	23
Tizi Ouzou	40 107	1 127 607	36
Bouira	15 835	695 583	23
Médéa	11 097	819 932	14
Ain Defla	10 662	766 013	14
Bejaia	33 321	912 577	37
Chlef	13 723	1 002 088	14
Oran	30 658	1 454 078	21
Tlemcen	15 673	604 744	26
Sidi Bel Abbes	10 161	949 135	11
Aïn Temouchent	6 951	726 180	10
Mostaganem	10 637	737 118	14
Mascara	10 532	784 073	13
Relizane	8 748	371 239	24
Constantine	20 940	938 475	22
Mila	12 036	766 886	16
Jijel	12 662	636 948	20
Annaba	15 730	609 499	26
Skikda	13 530	898 680	15
El Tarf	5 321	408 414	13
Guelma	8 847	482 430	18
Total du Nord	459 146	21 075 874	22
Hauts-Plateaux			
M'sila	15 011	990 591	15
Djelfa	9 897	1 092 184	9
Laghouat	6 494	455 602	14
Tiaret	8 752	846 823	10
Saida	3 888	330 641	12
Tissemsilt	3 406	294 476	12

Naama	2 176	192 891	11
El Bayadh	3 406	228 624	15
Bordj Bou Arréridj	15 047	628 475	24
Sétif	30 127	1 489 979	20
Batna	17 274	1 119 791	15
Oum El Bouaghi	7 399	621 612	12
Khenchela	7 083	386 683	18
Tébessa	8 612	648 703	13
Souk Ahras	6 264	438 127	14
Total des Hauts-Plateaux	144 836	9 765 202	15
Sud			
Illizi	1 987	49 149	40
Tamanrasset	2 946	176 637	17
Tindouf	2 120	52 333	41
Adrar	4 253	399 714	11
Biskra	7 934	721 356	11
Ouargla	10 099	558 558	18
El Oued	8 796	647 548	13
Bechar	7 241	270 061	27
Ghardaia	10 314	363 598	28
Total du Sud	55 591	3 238 954	17
Total Général	659 573	34 080 030	19

المصدر :من اعداد الباحث بناءا على نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم ، نشرية رقم 35 ،الخاصة بالسداسي الاول من سنة 2019.

من خلال المعطيات المدونة في الجدول اعلاه ، يمكن ان نلاظ ان حوالي 50% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي متمركزة في 10 ولايات فقط (الجزائ العاصة ،تبازة ،بومرداس ،بليدة ،تيزي وزو ،بجاية ،وهران ،سطيف ،قسنطينة ،وباتنة) بتعداد يقدر بـ 324402 مؤسسة ،يتضح من هذه المعطيات ان معدل التمركز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقدر بـ 19 مؤسسة لكل 1000 ساكن ،وهو معدل بيعد عن المعدل العالمي الذي يقدر بـ45 % [1].وهذا يعني ان الجزائر لازالت بعيد عن المستوى العالمي من حيث عدد هذا النوع من المؤسسات التى تنشط في الاقتصاد الجزائري ،ومن اجل بلوغ المعدل العالمي فالجزائر بحاجة الي عدد من المؤسسات يقدر بحوالي 1900000 مؤسسة ،حسب الكثافة السكانية الحالية المقدرة بـ 42.2مليون نسمة

[1] نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2019) ،وزارة الصناعة والمناجم ،النشرة رقم 35 ،ص6

و هذا حسب تقديرات الديوان الوطني للاحصاء (ONS) في جانفي 2018. وما يمكن ملاحظته ايضا من خلال هذه الارقام ان معدل التمركز يختلف من ولاية الى اخرى فمثلا في ولاية تيبازة يبلغ اقصى قيمة له بـ نسبة تبلغ 52 % بينما في ولاية الجلفة لا يتعدى هذا المعدل القيمة 10% .

وعليه يمكن أن نستنتج بأن أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة تتواجد بالجهة الشمالية للوطن، باعتبارها المنطقة الاكثر كثافة سكانية ،اين تعرف هذه المنطقة نموا كبيرا في عدد المؤسسات ،حيث انه خلال سنة 2019 بلغت نسبة المؤسسات في هاته المنطقة حوالي 70% من اجمالي المؤسسات المتواجدة في الجزائر ،كما أنه ضمن نفس المنطقة نجد تفاوتا كبيرا في التوزيع، وهو ما يعني عدم تكافؤ الفرص،او بمعن اخر عدم تثمين الموارد المتاحة بنفس الكيفية، وهو ما يتناقض مع الدور المستهدف من هذه المؤسسات في تحقيق عدالة التنمية الإقليمية ومعالجة الاختلافات الجهوية. ويمكن تفسير هذا الاختلال في التوزيع ،بتباين الكثافة السكانية بين جهات الوطن من جهة ،ومن جهة اخرى ،تميز بعض الولايات بطابعها الاقتصادي والصناعي وكذا توفرها على حوافز مشجعة على الاستثمار مقارنة مع باقي ولايات الوطن.

الفرع الثاني : توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب حجم المؤسسة لسنة 2019 :

الجدو الموالي يوضح توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لسنة 2019 حسب حجم المؤسسة على النحول التالي :

الجدول (03–09) : توريع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب الحجم لسنة 2019

نوع المؤسسة	العدد	النسبة(%)
مؤسسة مصغرة (اقل من 10 عمال)	1136787	97
مؤسسة صغيرة (من 10الى 49 عامل)	30471	2.6
مؤسسة متوسطة (من 50الى 250 عامل)	4688	0.4
المجموع	1171945	100

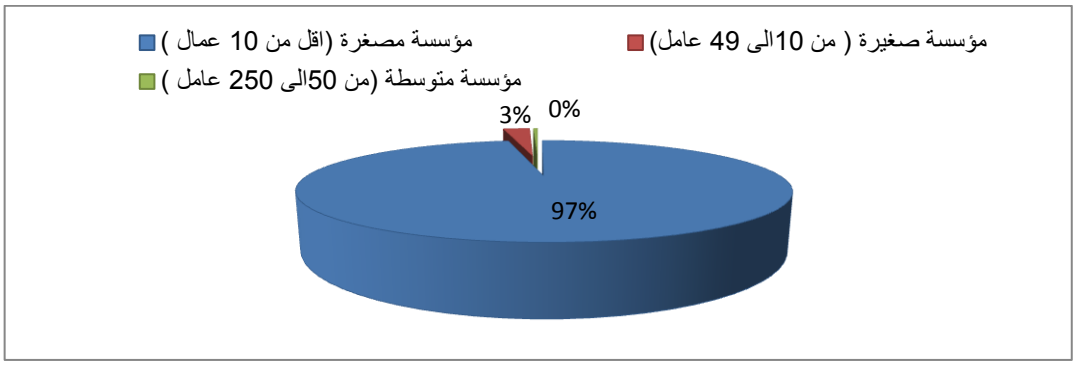
المصدر:من إعداد الباحث بناءاً على :نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم ،النشرة رقم 35 ،نوفمبر 2019 ،ص8.

من خلال الجدول رقم 30 نلاحظ انه في نهاية النصف الأول من عام 2019 ،كان إجمالي عدد سكان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكونًا من 97% من المصغرة (عدد العمال اقل من 10) ،بعدد بلغ 1136787 والتي لا تزال مهيمنة بقوة في النسيج الاقتصادي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،تليها المؤسسات الصغيرة بنسبة تقدربـ 2.60% وبعدد يتراوح عند عتبة 30471 ،اما المؤسسات المتوسطة فلم تتعدى نسبة 0.40% ،من خلال هذه المعطيات يمكن القول ان قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعاني من عدة مشاكل بنيوية نتيجة غياب كبير لفئة المؤسسات المتوسطة وهذا راجع الى ان اغلب مؤسسات

هذا القطاع في الجزائر هي عبارة عن مؤسسات تقدم خدمات كتجارة والنقل والتكوين او عبارة عن اعمال حرة وهي كلها مؤسسات في غالب الاحيان لا تحتاج الى عدد كبير من العمال او وربما يتم تسيرها فقط من صاحبها ،بينما المؤسسات التابعة لقطاعات مثل التصنيع ،الفلاحة ،المناجم و الطاقة و التي تحتاج عدد العمال يتجاوز 50 هي مؤسسات قليلة في النسيج الاقتصادي الجزائري .اضافة الى افتقار وغياب الترابط والتكامل بين المؤسسات المكونة لهذا القطاع فيما بينها وبين المؤسسات الكبيرة ،زيادة الى ارتفاع في عدد مؤسسات هذا القطاع المتخصصة في الاستيراد في السنوات العشر الاخيرة .

والشكل الموالي يوضح توزيع هذه المؤسسات حسب حجمها خلال سنة 2019 .

الشكل (03-03) : توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الحجم لسنة 2019



المصدر : من اعداد الباحث بناءا على معطيات الجدول (03-09).

المبحث الثالث : تقييم دور و مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري و معوقات تطورها:

المطلب الاول : تقييم دور ومساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري

تحتل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مكانة هامة في النسيج الاقتصادي الوطني الجزائري نظرا لمساهمتها الملحوظة و الفعالة فيه ،وللوقوف على مدى هذه المساهمة سنتطرق الة اهميتها من حيث خلق فرص عمل و دورها في الناتج المحلي الخام ، بالاضافة الى القيمة المضافة و الوقوف على دورها في الرفع من صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات .

الفرع الاول : مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق مناصب الشغل و التقليص من البطالة:

يعد مشكل البطالة في الجزائر واحد من المشاكل التي تؤرق السلطات العليا للبلاد ،خاصة وان معظم سكان المجتمع الجزائري ينتمون الى فئة الشباب ،لذلك ارتأت السلطات العمومية ان من بين اسباب خلق فرص العمل و التقليص من معدلات البطالة هو تشجيع المبادرات الفردية و الاستثمار الخاص ،حيث اعتبر تشجيع و ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة واحد من بين الحلول الاقدر على مواجهة مشكلة البطالة[1] في الجزائر.

وكنتيجة للتطور الحاصل في تعداد هذا النوع من المؤسسات في الاقتصاد الوطني فقد تطورت ايضا مساهمة هذا القطاع في خلق مناصب الشغل حيث بلغ عدد اليد العاملة في هذه المؤسسات في السداسي الاول من سنة 2019 حوالي 2819854 عاملا[*] ،حيث قدرت نسبة الزيادة في مناصب الشغل من السداسي الاول من سنة 2018 الى نفس السداسي من سنة 2019 بـــ 4.78 %، والجدول الموالي يوضح مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل خلال الفترة 2001-2019 .

[1] قاشي خالد (جوان 2015) ،المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمحرك لتنمية في الجزائر ،مجلة الابحاث الاقتصادية ،العدد 12 ،جامعة البليدة 2 ،ص21.

[*] يشمل هذا العدد الاجراء و ارباب العمل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (اشخاص المعنوية) ، زيادة على ارباب العمل بالمهنيين و الحرفيين

الجدول (03–10) تطور مناصب الشغل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2001 – 2019

السنوات	مناصب الشغل في المؤسسات الخاصة		المجموع	مناصب الشغل في المؤسسات العامة	المجموع الكلي لمناصب الشغل
2001	الاجراء	/	793 675	24263	700.056
	الصناعات التقليدية	152 252			
	ارباب العمل	/			
2002	الاجراء	/	609 578	74 764	684 342
	الصناعات التقليدية	71523			
	ارباب العمل	/			
2003	الاجراء	550 386	236 630	74 764	000 705
	الصناعات التقليدية	79 850			
	ارباب العمل	/			
2005	الاجراء	642 987	573 081 1	76 283	856 157 1
	الصناعات التقليدية	192 744			
	ارباب العمل	245 842			
2010	الاجراء	958 515	1 577 030	48 656	1 625 686
	ارباب العمل	618 515			
2011	الاجراء	1 017 374	1 676 111	48 086	1 724 197
	ارباب العمل	658 737			
2012	الاجراء	1 089 467	1 800 742	47 375	1 848 117
	ارباب العمل	711 275			
2013	الاجراء	1 176 377	1 953 636	48 256	2 001 892
	ارباب العمل	777 259			
2014	الاجراء	1 259 154	2 110 665	46 567	2 157 232
	ارباب العمل	851 511			
2015	الاجراء	1 393 256	2 327 293	43 727	2 371 020
	ارباب العمل	934 037			
2016	الاجراء	1 489 443	2 511 674	29 024	2 540 698
	ارباب العمل	1 022 231			
2017	الاجراء	1 557 782	2 632 018	23 452	2 655 470
	ارباب العمل	1 074 236			
2018	الاجراء	1 594 614	2 702 067	22 197	2 724 264
	ارباب العمل	1 107 453			

2019	**الاجراء**	1 626 080	2 797 781	22 073	2 819 854
	ارباب العمل	1 171 701			

المصدر :من اعداد الباحث بناءا على : نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم :04- 08- 18-20- 22 -24-26-28-30-32-34-35 الخاصة بالسنوات 2003-2005 2010-2011-2012- 2013-2014-2015-2016-2017-2018 ونشرة السداسي الاول من سنة2019.

من خلال الجدول اعلاه نلاحظ ان مجموع مناصب العمل التي تم خلقها في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة انتقلت من 684342 منصب عمل في 2002 الي 1157856 منصب عمل سنة 2005 ،ثم الي 686 625 1 سنة 2010 لتصل الي 854 819 2 منصب عمل حتى السداسي الاول من سنة 2019 ، أي بنسب زيادة تجاوزت 73% خلال هذه الفترة ، كما نلاحظ ايضا ان جل المناصب المستحدثة كانت في القطاع الخاص وهذا نتيجة الدعم و التشجيع الذي توليه الدولة الى القطاع الخاص و المبادرات الشخصية ،حيث بلغ متوسط نسبة المناصب لمستحدثة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال العشر سنوات الاخير حوالي 98%. وزيادة على النتائج السابقة يمكن ملاحظة ان عدد فرص التشغيل هي في تزايد مستمر من سنة لأخرى وذلك بمعدل زيادة سنوي يساوي حوالي 6 %.

ومن اجل توضيح بشكل افضل مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عملية زيادة مناصب العمل يمكن عرض الجدول الاتي الذي يوضح نسبة مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التشغيل الاجمالي على المستوى الوطني خلال الفترة 2001-2019 وذلك كمايلي :

الجدول (03-11) مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اجمالي التشغيل خلال الفترة 2001-2019

السنوات	مناصب الشغل في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	مناصب الشغل الاجمالية	نسبة مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في اجمالي التشغيل (%)
2001	700.056	6 228 772	11.23%
2003	000 705	6 684 056	10.54%
2004	838 504	7 798 412	10.75%
2005	1 157 856	8 100 000	14,29%
2006	1 252 647	8 688 000	14,42%
2007	1 355 399	8 594 000	15,77%
2008	1 540 209	9 146 000	16,84%

16,33%	9 472 000	1 546 584	**2009**
16,70%	9 735 000	1 625 686	**2010**
17,96%	9 599 000	1 724 197	**2011**
18,17%	10 170 000	1 848 117	**2012**
18,56%	10 788 000	2 001 892	**2013**
21,07%	10 239 000	2 157 232	**2014**
22,38%	10 594 000	2 371 020	**2015**
23,43%	10 845 000	2 540 698	**2016**
24.66%	10 769 000	2 655 470	**2017**
24.74%	000 001 11	2 724 264	**2018**
25%	000 281 11	2 819 854	**2019**

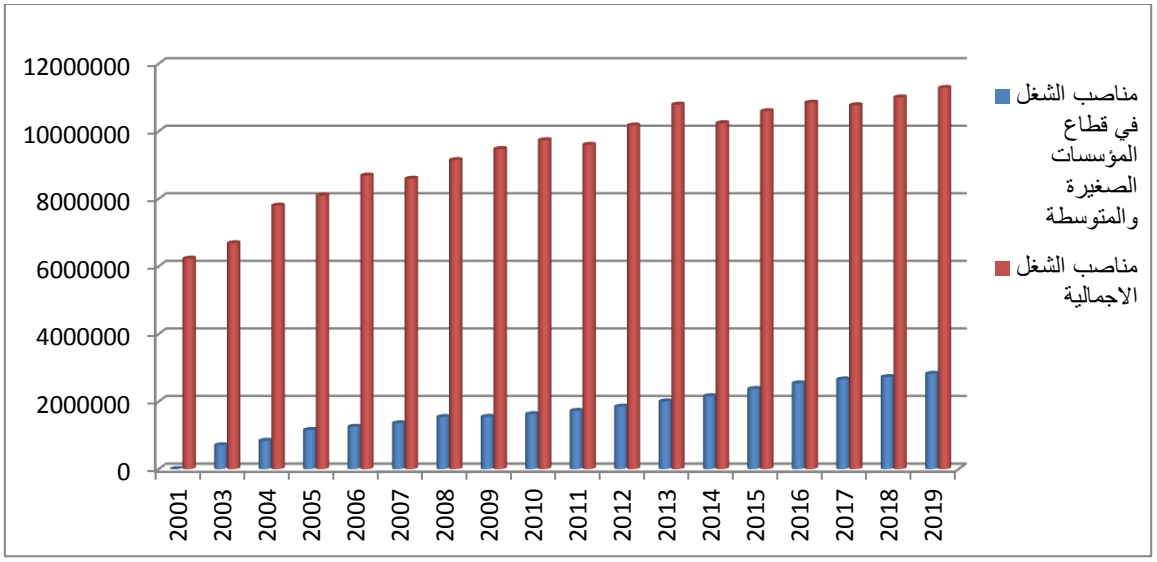
المصدر :من اعداد الباحث بناءا على : - نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم :04 -06 -08-10-12-14-16-18-20- 22- 24- 26-28-30- 32- 34- 35 الخاصة بالسنوات:2003 -2004 -2005 -2006-2007 -2008 - 2009 -2010-2011-2012 -2013-2014-2015-2016 -2017 -2018 – السداسي الاول 2019 .

- تقارير الديوان الوطني للإحصائيات (ONS) فيما يخص التشغيل والبطالة للفترة 2001-2019

يتبين من الجدول اعلاه ان نسبة مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التشغيل في النسيج الاقتصادي الوطني هي مستمرة بشكل متواصل حيث بلغت 25 % في سنة 2019 بعدما كانت هذه النسبة في حدود 14.29 % سنة 2005 و 10.54 % في 2003 ،وبالرغم من التحسن المعتبر لنسب مساهمة هذه المؤسسات في التشغيل بالجزائر ،إلا انها لا تزال لم تبلغ تلك المعدلات المرغوب فيها ،حيث يبلغ متوسط نسبة هذه المساهمة في الدول متوسطة الدخل الى حدود 57 % بينما يتجاوز في الدول مرتفعة الدخل عتبة 62% [1] ،و الشكل الموالي يوضح ذلك :

[1] طارق فارس ،مرجع سابق ،ص226

الشكل (03-04):تطور مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل خلال الفترة 2001-2019



المصدر :من اعداد الباحث بناءا على معطيات الجدول (03-11).

من خلال الشكل (04-01) وكما اكدا سابقا بالرغم من التطور المستمر الحاصل في خلق مناصب العمل من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2001-2019 ، تبقى مساهمة هذا القطاع في التشغيل غير متناسبة مع تلك الجهود المبذولة من قبل السلطات و الهيئات الحكومية المشرفة على هذا القطاع ، كما ان هذا التطور الحاصل في هذه المساهمة لا يعكس حقيقة ارقام مناصب العمل الموجودة في هذا النوع من المؤسسات ،ولعل هذا يعود الى عدة اسباب منها على سبيل المثال :

- عدم التصريح بالعمال من قبل مالكي هذه المؤسسات وهذا بسبب اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على العمالة غير الأجيرة، زيادة على اشراف مالكي هذه المؤسسات على جل وظائف المؤسسة بالاستعانة بافراد عائلاتهم خاصة في مجال التجارة وبعض المجالات الخدماتية.

- الاعتماد احيانا على اليد العاملة الموسمية و عمالة الاطفال الذين هم دون السن القانونية للعمل.

- توظيف العمال و الموظفين دون الالتزام و اللجوء الى تعاقدات كتابية بين الاطراف وعدم التصريح بهم لدى المصالح و الهيئات الرسمية كالضمان الاجتماعي و مفتشيات العمل.

– ارتفاع رقعة و حجم االاقتصاد غير الرسمي في الجزائر ،فحسب دراسة قام بها الديوان الوطني للإحصاء سنة 2012 [1] تبين ان ان عدد مناصب الشغل في القطاع غير رسمي يوظف بلغت حوالي 3.9 مليون منصب بعدما كانت 1.6 مليون منصب في سنة 2001 ، أي بنسبة تقدر بـ 45.6 % من اجمالي اليد العاملة (ماعدا قطاع الفلاحة) في 2012 ،و هي تتوزع على عدة قطاعات كتجارة و الخدمات بـ 45.30 % ،وقطاع البناء و الاشغال العمومية بـ 37 % ،و النشاط الصناعي بـ 17.7% ، اذ تعتبر هذه القطاعات الاكثر احتواء للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،حيث لا تسمح هذه الارقام والمعدلات من ضبط المساهمة الحقيقية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سوق العمل في الجزائر .

الفرع الثاني :مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناتج الداخلي الخام و القيمة المضافة :

زيادة على الدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة المتوسطة في الجانب الاجتماعي من توفير فرص العمل،وتخفيض لنسب البطالة في المجتمع، تساهم ايضا في تحقيق النمو الاقتصادي من خلال الرفع من قيمة الناتج الداخلي الخام و خلق القيمة المضافة ،فباستثناء قطاع المحروقات الذي يمثل الركيزة الاساسية و الاولى التي يعتمد عليها الاقتصاد الجزائري ،يحتل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيزا مهما في هذا الاقتصاد.

اولا : مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام :

باستثناء قطاع المحروقات الذي يعتبر القطاع الأول في الاقتصاد الوطني ،يعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة المتوسطة من أبرز القطاعات المهيمنة على معظم النشاطات الاقتصادية ومن أهم القطاعات المساهمة في الناتج الداخلي الخام (*وهو يشتمل على كل ما تم إنتاجه داخل الحدود الجغرافية للدولة من المنتجات الاقتصادية النهائية خلال فترة معينة، سواء باستخدام عناصر الإنتاج المملوكة للمواطنين أو للأجانب*) ،حيث يمثل القطاع الخاص الذي يحتوي على اغلب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة النسبة الكبيرة من الناتج الداخلي الخام ماعدا المحروقات ،لتبلغ مساهمة المؤسسات الخاصة سنة 2017 نسبة 87.22 % ،وهذا ما يسمح لنا بمعرفة مدى الأهمية التي يمكن أن تحققها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق النمو الاقتصادي في الجزائر،ولذلك فان توفير الدعم و التشجيع المستمر لهذا القطاع يعد أمرا ضروريا من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية .ولتوضيح مساهمة المؤسسات الصغيرة

[1] ALGERIE ECO , Le secteur informel représente 45% du PNB , disponible sur :https://www.algerie-eco.com/2017/03/04/secteur-informel-represente-45-pnb/

والمتوسطة في الاقتصاد الوطني ،كان لزاما توضيح تطور الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات حسب الطابع القانوني لهذه المؤسسات ،و الجدول التالي يوضح ذلك.

الجدول (03-12): تطور الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات حسب الطابع القانوني خلال الفترة 2001-2018

الوحدة : مليار دينار جزائري

السنوات	مساهمة القطاع الخاص		مساهمة القطاع العام		المجموع	
	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة
2001	1 560,20	76,40%	481,5	23,60%	2 041,70	100%
2002	1 679,10	76,90%	505	23,12%	2 184,10	100%
2003	1 884,20	77,40%	550,6	22,60%	2 434,80	100%
2004	2 146,75	78,20%	598,65	21,80%	2 745,40	100%
2005	2 364,50	78,41%	651	21,59%	3 015,50	100%
2006	2 740,06	79,56%	704,05	20,44%	3 444,11	100%
2007	3 153,77	80,80%	749,86	19,20%	3 903,63	100%
2008	3 551,33	83,80%	686,59	16,20%	4 237,92	100%
2009	4 162,02	83,59%	816,8	16,41%	4 978,82	100%
2010	4 681,68	84,98%	827,53	15,02%	5 509,21	100%
2011	5 137,46	84,77%	923,34	15,23%	6 060,80	100%
2012	5 813,02	87,99%	793,38	12,01%	6 606,40	100%
2013	6 741,19	88,30%	893,24	11,70%	7 634,43	100%
2014	7 338,65	86,07%	1 187,93	13,93%	8 526,58	100%
2015	7 924,50	85,78%	1 313,36	14,22%	9 237,86	100%
2016	8 529,27	85,77%	1 414,65	14,23%	9 943,92	100%
2017	8 815,62	87,22%	1 291,14	12,78%	10 106,76	100%
2018	9 524,41	87,49%	1 362,21	12,51%	10 886,62	100%

المصدر : من اعداد الباحث بناءا على :نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رقم :10- 18 30-36.الخاصة بالسنوات: 2006 -2010 - 2016-2019.

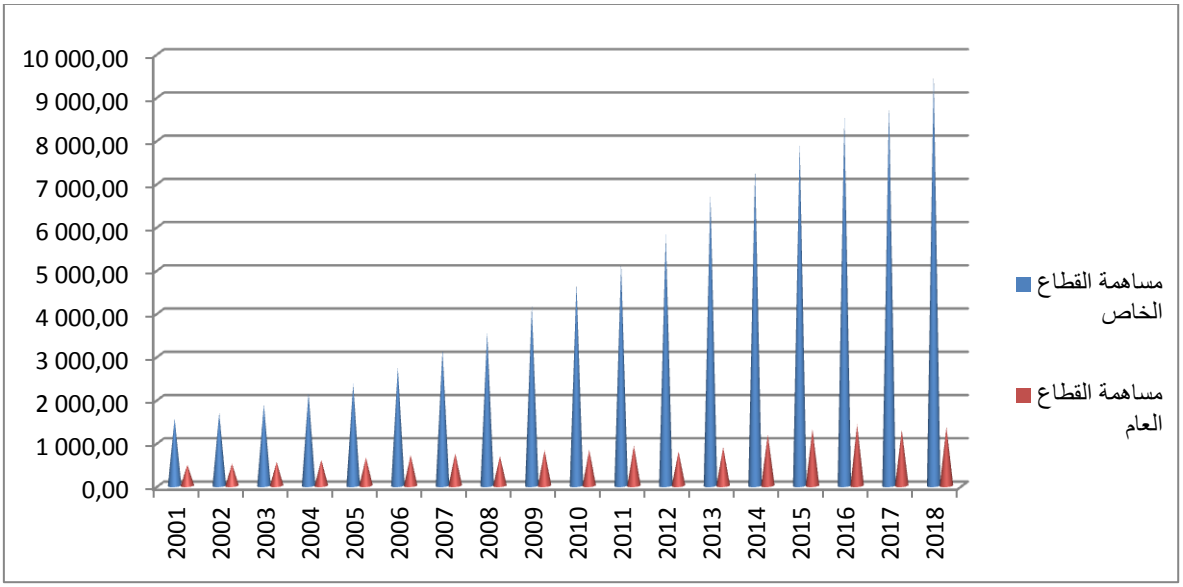
يتضح من خلال الجدول اعلاه ان مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات هي في ارتفاع مستمر منذ 2001 الى 2018 ، حيث ارتفعت مساهمتها من 2 041,70 مليار دينار جزائري سنة 2001 الي 4 681,68 مليار دينار سنة 2010 لتصل الى 10 886,62مليار دينار سنة 2018 ، أي بنسبة زيادة

قدرت بـ 88.30% وهذا نتيجة تطبيق الجزائر للعديد من الاجراءات و المكانيزمات لصالح القطاع الخاص قصد تمكينه من توسيع مكانته وتحسينها في النسيج الاقتصادي الوطني.

اما فيما يخص القطاع العمومي فقد شهدت نسبة مساهمته تراجعا مقارنة بالقطاع الخاص خلال هذه الفترة حيث بلغ نسبة 12.51 % سنة 2018 بعدما كانت 15,02 % سنة 2010 ، و 23.60 سنة 2001 ولعل هذا التراجع هو رغبة الدولة الجزائرية في تشجيع الاستثمار الخاص وتعميمه في جل القطاعات باستثناء بعض القطاعات السيادية ، فمنذ صدور القانون التوجيهي المتضمن ترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة سنة 2001 اصبح القطاع الخاص يكتسي اهمية بالغة في عملية التنمية الاقتصادية.

والشكل الموالي يوضح تطور مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الناتج الداخلي الخام خلال فترة 2001-2018.

الشكل (03-05): تطور الناتج الداخلي الخام في المؤسسات الخاصة و العمومية خلال فترة 2001-2018



المصدر : من اعدا الباحث بناءا على الجدول (03-12).

ثانيا : مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة :

ان من بين المزيا و والايجابيات التي تميز قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أي اقتصاد هو مساهمتها في خلق الثروة ، حيث تمثل القيمة المضافة مؤشرا هاما يعمل على قياس المساهمة الإنتاجية في الاقتصاد الوطني ،لذلك يعتبر تحليل مساهمة هذا

النوع من المؤسسات في القيمة المضافة حسب قطاع النشاط الذي تنتمي اليه مفيدا لمعرفة اهميتها ومكانتها في الاقتصاد الوطني ، والجدول الموالي يوضح تطور القيمة المضافة الناتجة عن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خارج قطاع المحروقات وحسب الطبيعة النشاط الذي تتواجد فيه خلال الفترة 2001 -2018 على النحو الاتي :

الجدول (03-13): تطور القيمة المضافة خارج قطاع المحروقات وحسب قطاع النشاط خلال الفترة 2001-2018

الوحدة : مليار دينار جزائري

السنوات	طبيعة النشاط						المجموع
	الفلاحة	البناء والأشغال العمومية	الصناعة الغذائية وصناعة الجلد	خدمات المؤسسات الفندقة والإطعام	النقل والمواصلات	التجارة والتوزيع	
2001	412.11	320.5	109.81	86.98	337.21	476.2	1 742.81
2005	581.62	505.42	141.11	127.61	645.02	668.13	2 668.91
2010	1 051,19	1 071,75	200,12	236,76	988,03	1 279,47	4 827,32
2011	1 173,71	1 262,57	234,45	259,02	1049,77	1444,63	5 424,15
2012	1 421,69	1 411,15	268,79	293,31	1095,27	1651,55	6 141,76
2013	1 627,67	1 562,10	288,13	346,57	1443,12	1870,6	7 138,19
2014	1 771,49	1 562,10	333,34	346,57	1443,12	1870,6	7 327,22
2015	1 936,37	1 850,76	356,49	427,3	1660,75	2259,33	8 491,00
2016	2 140,29	1 990,03	392,4	469,31	1 796,97	2 341,23	9 130,23
2017	2 281,83	2 117,39	408,45	489,51	1965,48	2 123,86	9 386,52
2018	2 426,91	2 254,10	433,41	555,54	2 139,89	2 349,60	2 426,91

المصدر : من اعداد الباحث بناءا على : نشرات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة وزارة الصناعة والمناجم فيما يخص نشرات رقم: 04 -08 -30-34 -36 الخاصة بالسنوات:2003 -2005 - 2016-2018 -2019

من خلال المعطيات الظاهرة في الجدول اعلاه يتضح ان القيمة المضافة هي في تزايد مستمر في كل القطاعات خلال فترة 2001-2018 وهذا نتيجة تزايد تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في خلال نفس هذه الفترة ،حيث تطورت هذه القيمة في القطاع الفلاحي لتصل 2.426.91 مليار دج سنة 2018 بعدما كانت قيمتها 1.051.19 مليار دج سنة 2010 وكانت 412.11 سنة 2001 ،واحتل قطاع البناء والإشغال العمومية المرتبة الثانية من حيث تطور هذه القيمة بينما عرفت صناعة الغذائية و صناعة الجلود تطورا محتشما مقارنتا بباقي القطاعات.

كما يمكن الاشارة ايضا ان تطور القيمة المضافة في القطاع الخاص عرفت سيطرة كبيرة مقارنة بالقطاع العمومي في العديد من القطاعات على غرار الفلاحة والصيد البحري ،الفندقة و الاطعام ،التجارة و التوزيع ،و صناعة الجلود و الصناعة الغذائية ،حيث تجاوزت النسب في هذه القطاعات 99% ،97% ،93% ،88% ،87% على التوالي سنة 2018 [1]، فحسب هذه النتائج يمكن القول ان القطاع الخاص بدأ يأخذ حيزا ملموسا في الاقتصاد الجزائري ،الامر الذي يستدعي مواصلة تشجيعه ودعمه خاصة في مجال تحسين المناخ الاستثماري و وتطوير الاسواق و التسويق ،بالإضافة الى ضرورة مواجهة الاقتصاد الموازي و ضمه الى الاقتصاد الرسمي من اجل الاستفادة منه في الاقتصاد الوطني.

الفرع الثالث : مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التجارة الخارجية :

تعتبر التجارة من بين الهياكل الاكثر حيوية وأهمية في اي اقتصاد كان ،نظرا لأهميتها في تنمية العلاقات الاقتصادية الدولية ،و في الجزائر يتميز هذا الهيكل بعدم التوازن ،اذ يعرف هيمنة واضحة لقطاع المحروقات التي تشكل اغلب مكوناته من حيث الصادرات ،حيث شهد هذا الاخير عدة ازمات و صدمات نتيجة التقلبات المتكررة الاسعار النفط مما نجم عنه عدة اثار سلبية مست الاقتصاد الوطني. زيادة على ذلك و من حيث الوردات يتميز هيكل التجارة الخارجية بالارتفاع الرهيب لفاتورة الوردات التي اثرت بشكل سلبي على الخزينة العمومية و تأكل احتياطي الصرف من العملة الاجنبية ،كل هذا دفع بالجزائر الى السعي من تعزيز تجارتها الخارجية من خلال ترقية صادرتها و تنويعها ،و الحد من ورداتها الى ادنى مستوى ممكن ،حيث عمدت الى اتخاذ جملة من التدابير و الاجراءات من بينها الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة وتدعيمها و جعلها قادرة على التعامل مع الاسواق المحلية و الدولية.

اولا : مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الصادرات خارج المحروقات :

يتفق كل الاقتصاديين ان مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تنحصر فقط في التوظيف والحد من البطالة والرفع من حجم الاستثمار ،وإنما تتعدى ذلك ليكون لها دور آخر بارز ومهم في مجال المبادلات الخارجية ،خاصة في عملية التصدير و

[1] نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2018) ، وزارة الصناعة والمناجم فيما يخص نشرية رقم34 ،ص34

الولوج الي الاسواق العالمية ،وبهذا فكلما زادت هذه المؤسسات من اكتساب مكانة جديدة في الاسواق الدولية كلما زادت فعاليتها و نجاعتها في الاقتصاد الوطني ،ولأجل تقريب الصورة حول مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية وتطوير صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات نعرض الجدول الموالي تطور صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 2002-2019 كما يلي :

الجدول(03-14) :تطور صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 2001-2019

الوحدة : مليون دولار امريكي

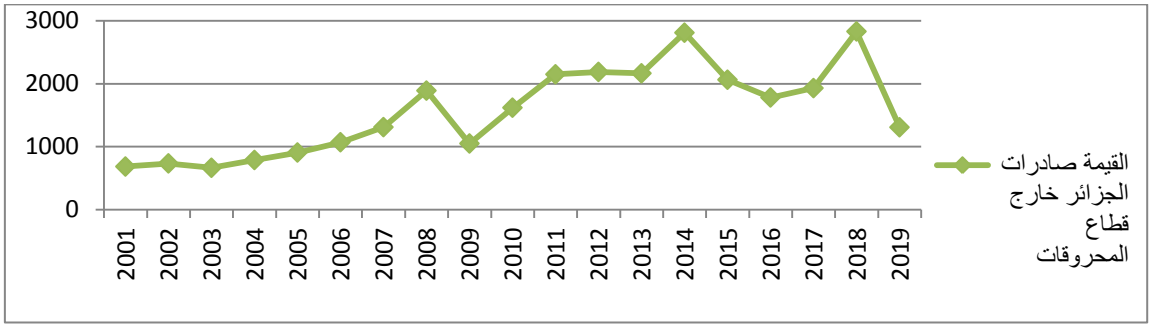
السنوات	القيمة	النسبة المساهمة من اجمالي صادرات الجزائر	نسبة نمو صادرات المؤسسات الص و م (مقارنة بالسنة السابقة)
2001	684	/	/
2002	734	2.75	%7.30
2003	664	2.79%	-9.54 :%
2004	788	2.48%	17%
2005	907	2.04%	16.13%
2006	1 070	2.02%	17.53%
2007	1 310	2.20%	11%
2008	1 890	2.42%	42%
2009	1 050	2.40%	-46%
2010	1 619	2,34%	54,63%
2011	2 149	2,92%	32,74%
2012	2 187	3,04%	1,77%
2013	2 165	3,28%	-1,01%
2014	2 810	4,46%	29,79%
2015	2 063	5,46%	-26,58%
2016	1 781	6,16%	-13,67%
2017	1 930	5,46%	8,37%
2018	2 830	6,87%	46,63%
2019	1 307,70	6,90%	-53,79%

المصدر :من اعداد الباحث بناءا على :نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رقم : 04 -06-08-10-12 -14-16 -18-20-22 -24-26-28-30-32-34-35 الخاصة بالسنوات:2003 -2004 -2005 -2006 -2007 -2008 -2009 -2010-2011-2012 -2013-2014-2015-2016-2017-2018-السداسي الاول من سنة 2019

من خلال الجدول المبين اعلاه نلاحظ ان قيمة صادرات خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 2001-2019 عرف نوعا من التذبذب ، غيرا انها في المجل وطيلة هذه الفترة عرفت ارتفاع متزايدا ، حيث انتقلت من 684 سنة 2001 مليون دولار الى 1619 مليون دولار سنة 2010 لتبلغ اقصى قيمة لها في سنة 2018 حيث بلغت 2830 مليون دولار . كما انها سجلت بعض التراجع في معدل نموها خلال سنوات ،2003 ،2009 ،2013 ،2015 ،2016 ،2019 بمعدلات معتبرة بلغ حد 50 % في سنة 2019 ، وهذا راجع الى الظروف الاستثنائية التي عرفتها الجزائر خلال سنة 2019 ،حيث قدرت صادرات الجزائر في السداسي الاول من سنة 2019 بـ 1.31 مليار دولار .حيث بلغ معدل متوسط نمو هذه الصادرات خلال هذه الفترة 7.06% . بينما سجلت مساهمتها من اجمالي صادرات البلد نسب تراوحت قيمتها مابين 2.02% سنة 2006 و 6.90 % في الثلاثي الاول من سنة 2019 ، وما يمكن توضيحه هو ان التزايد المستمر في هذه النسب في المساهمة من اجالي صادرات البلد لا يعكس الارتفاع المتواصل لقيمة الصادرات خارج المحروقات ،فقد يكون هذه النسب ناتجة عن الانخفاض لصادرات الجزائر الاجمالية خاصة من الصادرات المتعلقة بقطاع المحروقات ،وما هو معروف لدى كل العارفين بالاقتصاد الجزائري ان مساهمة المؤسسات الناشطة خارج قطاع المحروقات هي هامشية مقارنة بتلك المؤسسات التابعة لقطاع المحروقات.

وعليه يمكننا ان نستنتج انه بالرغم من الاجراءات و السياسات المنتهجة من قبل السلطات الجزائرية لترقية مجال التصدير خارج المحروقات وبشكل خاص صادرات القطاع الخاص لازلت هذه الصادرات تسجل ضعفا واضحا مما يستدعي اعادة النظر في تلك الاجراءات و السياسات و بذل المزيد من المجهودات للوصول الي مستوى الدول التي حققت نتائج طيبة في مجال التصدير. و الشكل الموالي يوضح تطور الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 2001-2019.

الشكل (03-06) : تطور صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 2001-2019



المصدر :من اعداد الباحث بناءا على الجدول (03-14).

ومن اجل توضح اكثر حول مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الصادرات خارج المحروقات يمكن وضع الجدول الموالي الذي يبرز اهم المنتوجات المصدرة خلال الفترة 2001 -2019 خارج قطاع المحروقات و ذلك كمايلي :

الجدول (03-15) : اهم المنتوجات المصدرة خارج المحروقات خلال الفترة 2010-2016

الوحدة: مليون دولار

المنتوجات	السنوات						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
الزيوت والمواد الاخرى الناتجة عن تقطيرات الزفت	518,69	931,58	909,17	1 066,44	1 105,22	588,07	388,18
النشادر المنزوعة الماء	257,09	375	481,21	303,48	610,3	502,31	323,92
سكر الشمندر	231,35	269,61	207,97	272,15	228,14	149,85	231,65
بقايا وفضلات حديد الزهر	39,74	/	/	/	/	/	/
فوسفات الكاليسيوم	109,95	128,38	152,88	96,57	95,96	37,01	77,99
الهيدروجين والغاز النادر	42,66	40,16	36,04	38,96	161,81	129,73	24,39
الزنك على شكل خام	61,42	36,45	14,85	18,24	/	/	/
المياه المعدنية و الغازية	22,31	26,58	31,13	38,32	15,33	9,89	/
الكحول غيرالحلقية	27,5	41,77	49,03	45,19	55,38	35,3	26,38
الفحوم الحلقية	23,07	/	/	/	/	/	36,38
الزجاج	19,88	/	/	/	/	/	/
الرصاص على شكل خام	19,19	/	/	/	/	/	/
التمور	17,55	23,26	24,71	33,67	38,35	24,95	37,52
جلود مذبوغة	/	19,54	14,87	29,49	/	/	/
الأسمدة المصنعة	/	/	/	/	312,32	438,85	477,68
المجموع الجزئي	1 390,40	1 892,00	1 922,00	1 943,00	2 623,00	1 916,00	1 624,03
المجموع	1 619,00	2 149,00	2 187,00	2 165,00	2 810,00	2 063,00	1 781,00

المصدر :فارس طارق ، مرجع سابق ،ص236

يتبين من الجدول اعلاه ان صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات تتميز بالقلة وعدم التنوع وهذا ما يؤكد ضعف قيمتها مقارنة بعائدات الاجمالية لصادرات الجزائر ، حيث نلاحظ ان اغلب الصادرات خارج المحروقات لفترة 2010-2016 كانت

عبارة عن الزيوت والمواد الأخرى الناتجة عن تقطير الزفت بنسب تراوحت ما بين 49,26 %و 21,80 %خلال هذه الفترة ،ثم مجموعة المواد ألخام ،وأخيرا السلع الاستهلاكية غير الغذائية.

على العموم تعتبر مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات متواضعة و محتشمة مقارنة بالمؤسسات الكبرى التي تسيطر على جل صادرات البلد ،فمثلا في سنة 2012 بلغت قيمة صادرا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خارج المحروقات 187 2 مليون دولار ، أي بمعدل مساهمة في اجمالي الصادرات قدر بـ 3% بينما بلغت مساهمة اربع شراكات كبرى في هذه الصادرات بـ 83 % ، حيث صدرت شركة سوناطراك ما قيمته 935 مليون دولار من منتجات غير نفطية ،و بلغت صادرات شركة فيرتيال (FERTIAL)حوالي 481 مليون دولار أي بنسبة تجاوزت 22 % من اجمالي الصادرات خارج المحروقات،واحتلت المؤسسة الوطنية للحديد و الفوسفات (SOMIPHOST) المرتبة الثالثة ، ثم تليها شركة سيفيتال (CEVITAL) بمجموع صادرات بلغ 399.21 مليون دولار أي بنسبة تفوق 18% من اجمالي الصادرات خارج المحروقات[1].

مايمكن ايضا الاشارة اليه هو انه بالرغم من غياب احصائيات دقيقة حول نسبة مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات خارج المحروقات ،فان النتائج السابقة تعكس وجود اختلالات تنظيمية و ادارية و حتى التشريعية مسجلة في الجزائر في مجال التصدير والتي تؤثر سلبا على المؤسسات بشكل عام و تلك الصغيرة و المتوسطة بشكل خاص.

حيث يمكن تصنيف هذه الاختلالات الي صنفين[2] :

1- اختلالات اقتصادية على المستوى الكلي :والتي تميز المحيط و البيئة التنظيمية او المؤسساتية لقطاع الاعمال في الجزائر والتي يمكن ان تندرج في :

[1] نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2012) ، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار ،نشرية رقم22 ،ص47.

[2] زقار بخدة (2019) ،مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير التجارة الدولية ،رسالة ماجيستير ،كلية العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد دولي ،جامعة وهران 2 ،الجزائر ،ص176.

- توجيه قطاع الانتاج بطريقة شبه كلية الى إشباع السوق الوطنية.

- عدم نجاعة نظام التمويل، لاسيما المشاكل المرابطة مدة التوطين، مدة التحصيل ....الخ

- عدم استفادت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من الاقتصاديات السليمة التي تسمح بتنوع النتجات.

- تواجد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في انشطة محدودة تمتاز بالإنتاج الاستهلاك النهائي و ضعف القيمة المضافة.

-تداخل مهام هيئات واجهزة الكلفة بعملية التصدير و غياب التنسيق على ارض الواقع.

- العراقيل و الصعوبات الادارية التي تحد من رغبة اصحاب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التوجه نحو التصدير.

حيث وحسب دراسة قام بها البنك العالمي فس سنة 2008 تبين على المؤسسات الجزائرية الراغبة في التصدير يتحتم عليها 08 وثائق و يجب عليها ايضا الانتضار مدة تفوق احيانا 17 يوم لارسال سلعتها ، كما لاحظ ايضا ان تكاليف الحاوية الواحدة تقدر بحوالي 1198 دولار مما جعل الجزائر تحتل المرتبة 114 من حيث اجراءات التصدير.

2-اختلالات اقتصادية على المستوى الجزئي :و هي العوامل المتعلقة بسلوكيات المؤسسة الصغيرة و المتوسطة والتي تعمل على غياب هذا انوع من المؤسسات عن الاسواق الدولية وهي تنحصر في :

- نقص الاهتمام بوظيفة التصدير و الذي يتجلى في غياب مصالح و مكاتب من الهياكل التنظيمية للمؤسسة الخاصة بعملية التصدير مثل التسويق و المنازعات ....الخ.

- ضعف نوعية المنتجات و الخدمات الناجمة عن تدني مستوى تكنولوجيا المعلومات و غياب الابداع و الابتكار في المؤسسة الصغيرة و المتوسطة الجزائرية.

- انعدام تجربة المؤسسات الغيرة و المتوسطة الجزائرية في التسويق الدولي الذي انعكس عليها من خلال ترددها في التوجه نحو الاسواق العالمية.

– العامل النفسي للمؤسسة ،حيث تعزف هذه الاخيرة عن اختراق الحدود الوطنية نتيجة الضغط الدولي المرتبط بالمنافسة الدولية وكذا بيروقراطية الادارة الجزائرية.

ومن هنا يمكن القول انه اصبح لزاما على المؤسسة الصغيرة و المتوسطة بحد ذاتها رفع التحديات و الرهانات من اجل ايصال منتجاتها الي الاسواق العالمية ،وتجنيد الاستثمارات اللازمة في الكثير من المجالات التسويقية ،التنظيمية ،الإبداعية وفي تسيير الموارد البشرية وذلك من أجل الرفع من قدراتها التنافسية وتطبيق المعايير الدولية في مجال احترام المواصفات الدولية ،هذا من جهة. ومن جهة اخرى ،لا بد من تدخل الدولة وبذل المزيد من المجهودات واتخاذ كافة الإجراءات التي من شانها ان تساهم في ترقية وتطوير الصادرات خارج المحروقات ،والعمل على الرفع من القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية لتجعلها ترتقي الي مصاف المؤسسات منافسة على المستوى الدولي.

ثانيا : مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الوردات :

ان مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التجارة الخارجية لا يقتصر في الصادرات و انما يشمل ايضا الواردات ،فهذا النوع من المؤسسات يمكن ان يساهم في التجارة الخارجية و الاقتصاد الوطني كلل من خلال الحد من السلع و المواد المستوردة و ذلك باحلالها بسلع و مواد منتجة محليا ،وبهذه الطريقة فهو يوفر لدولة و الخزينة العمومية المزيد من العملة الصعبة من خلال توجه هذه المؤسسات الى الانتاج بدل الاستراد.

وكنتيجة لتوضيح مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الوردات يمكن وصغ الجدول الموالي الذي يوضح تطور الوردات خلال الفترة 2002-2019:

الجدول (03-16) :تطور واردات الجزائر خلال الفترة 2001-2019

الوحدة :مليار دولار

السنوات	القيمة	معدل نمو صادرات المؤسسات الص و م (مقارنة بالسنة السابقة)
2001	/	/
2002	12	/
2003	13	%8.32
2005	20.04	9.48%
2008	39.15	41.71%
2010	40.21	2.34%
2011	47.24	17.48%
2012	50.38	6.64%
2013	55.03	9.23%
2014	58.58	6.45%
2015	51,5	-12,08%
2016	47,08	-8,58%
2017	46,05	-2,19%
2018	46,19	0,30%
2019	22,15	4,30%

المصدر :من اعداد الباحث بناءا على : نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم: 04 -08 -14 -18 -20 -22 - 24 -26 - 28-30-32-34-35 الخاصة بالسنوات 2004-2005-2008-2010-2011-2012-2013-2014-2015-2016-2016-2017-2018-والسداسي الاول من سنة 2019.

من خلال الجدول اعلاه نلاحظ ان واردات الجزائر خلال الفترة 2002-2019 يمكن تقسيمها الى مرحلتين ، مرحلة اولي من 2002 الي غاية 2014 و هي مرحلة عرفت تزايد مستمر في واردات الجزائر نتيجة الوفرة المالية التي تتمتع بها البلاد نتيجة ارتفاع مدخيلها من جراء ارتفاع اسعار النفط ،كما ان الجزائر خلال هذه الفترة اطلعت العديد من الاستثمارات المتنوعة مثل اقامة مصانع و شركات و القيام بتحديث البنية التحتية للعديد من القطاعات ، وهذا مادى الى ارتفاع فاتورة الاستراد نتيجة اقتناء تجهيزات ومواد اولية تدخل في هذه الاستثمارات ، بالاضافة الى دخول الجزائر بشكل فعلي في الاتفاقية الاورو-متوسطية سنة 2005 ، اما المرحلة الثانية فيهي الممتدة مابين سنة 2014 و 2019 و التي عرفت تراجعا ملحوظا نتيجة الاجراءات و التدابير التي اعتمدها الجزائر في هذه الفترة و الرامية الي تخفيض فاتورة الوردات و ترشيد النفقات الداخلية من اجل الحفاظ قدر

الامكان على احتياطي الصرف من العملة الاجنبية و هذا جراء الصعوبات المالية التي واجهتها جراء تراجع مدا خيلها من العملة الصعبة بسب انهيار اسعار النفط .

لذلك ما يمكن استنتاجه من المعطيات السابقة ان تراجع قيمة الواردات ليس بالضرورة نتيجة تزايد مؤسسات تنتج محليا للسلع والمنتجات المستوردة ،وإنما هو نتيجة القرار السيادي الذي اتخذته الدولة في الحد من الاستيراد من خلال اجراءات و تدابير ابرزها ادراج قائمة للسلع و مواد ممنوعة الاستيراد ،وتطبيق اجراء تراخيص الاستيراد لبعض الواد و السلع ،حيث كان من نتائج هذه الاجراءات هو تراجع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ذات الطابع المتعلق بالاستيراد حيث انتقلت من نسبة 20.48 % من اجمالي المؤسسات المسجلة سنة 2015 الي نسبة 17.98 % من اجمالي المسجلة سنة 2019 .

بينما عرفت الفترة 2008 -2017 تزايدا مستمرا في عدد المؤسسات المسجلة في قطاع الاستيراد وهذا من الناحية الاقتصادية غير مرحب به لدى اغلب الاقتصاديين اذا ان تزايد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاستيراد ليس في صالح الاقتصاد الوطني ،باعتبارها مؤسسات تنافس المؤسسات الوطنية بسلع اجنبية خاصة اذا كانت السلع و المواد المستوردة ذات استهلاك نهائي.

والجدول الموالي يبين تطور المؤسسات المسجلة في السجل التجاري التابعة لقطاع الاسترداد خلال الفترة 2008-2017

الجدول (03-17) : تطور المؤسسات المسجلة في السجل التجاري في قطاع الاستيراد خلال الفترة 2008-2017

الفترة	اشخاص معنويون	نسبة التطور (%)
الى غاية نهاية سنة2008	26 742	
الى غاية نهاية سنة2009	30 621	14,5
الى غاية نهاية سنة2010	33 251	8,6
الى غاية نهاية سنة2011	35 364	6,4
الى غاية نهاية سنة2012	37 215	5,2
الى غاية نهاية سنة2013	39 589	6,4
الى غاية نهاية سنة2014	41 402	4,6
الى غاية نهاية سنة2015	41 572	0,4
الى غاية نهاية سنة2016	41 788	0,5
الى غاية نهاية سنة2017	42 159	0,9

المصدر : المركز الوطني للسجل التجاري ،السجل التجاري مؤشرات و احصائيات ،احصائيات 2017 ،الجزائر ،2017 ،ص43.

من خلال الجدول اعلاه يمكن القول ان تطور المستمر في المؤسسات المسجلة في قطاع الاستيراد كان له دور في ارتفاع المستمر لواردات الجزائر من السلع و المنتجات في الفترة 2008-2015 ،حيث سجلت في سنة 2010 قيمة واردات بلغت 40.121 مليار دولار ،لترتفع هذه القيمة الى 47.247 مليار دولار سنة 2011 ، بينما سجلت في 2013 ما قيمته 54.852 مليار دولار ،وسنة 2014 تجاوزت واردات الجزائر حاجز 58.580 مليار دولار ،بينما سجلت سنة 2015 قيمة ادنى بلغت 51.501 مليار دولار و هذا بعد الاجراءات المعتمدة من قبل السلطات العمومية الجزائرية.

وبشكل عام يمكن اعتبار ان المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تساهم بشكل او بأخر في حركية التجارة الخارجية سواء من حيث الصادرات او من حيث الوردات ، فهي تعتبر زبون للعديد من الدول كما تعتبر ايضا مورد لبعض الاقتصاديات العالمية و خاصة الاقتصاديات الافريقية.

المطلب الثاني : معوقات تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر :

تعاني ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من مشاكل مختلفة ،سواء فيما يتعلق بإنشائها ،او نموها واستمراها مما ادى الى تقليص فعاليتها ودورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية ،وهذا راجع الى العديد من الاسباب منها ما هو مرتبط بالمناخ الاستثماري و المحيط الخارجي ككل لهذه المؤسسات ومنها ما هو متعلق بالمؤسسة نفسها.

ومن اجل تشخيص هذه المعوقات والمشاكل سنقف باختصار عند اربعة مصادر كانت قد تطرقت وتناولت المشاكل والصعوبات التى تعترض طريق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي هي[1] :

- التحقيق الذي أجرته وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع عدد من المؤسسات الاقتصادية في عملية سبر آراء رؤساء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،فيما يتعلق بظروف إنشاء مؤسساتهم وتمت الدراسة في ولايات :تلمسان ،البليدة ،عنابة ،سطيف ،المسيلة ،غرداية ،تيزي وزو،مستغانم ،ورقلة ،وهران ،باتنة ،الجزائر .وقد توصلت هذه الدراسة إلى كشف أهم القيود أو العوائق التي تعترض الاستثمار في مجال إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي كانت كما يلي :

[1]طارق فارس ،دور و مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل ترية قدرتها التنافسية دراسة حالة الجزائر،مرجع سابق ،ص238

العوائق الإدارية :والتي تتمثل في:

- تعدد الوثائق المطلوبة لإنشاء المؤسسة.

- ثقل الإجراءات الإدارية مما يؤثر سلبا على مصالح المتعاملين الاقتصادية.

- صعوبة الحصول على السجل التجاري.

العوائق البنكية :والمتمثلة في:

- آجال طويلة لدراسة الملفات البنكية.

- صعوبة الحصول على القروض البنكية.

العوائق المرتبطة بالعقار الصناعي :وهي كالتالي:

- صعوبة الحصول على قطعة أرض أو عقار لإقامة المشروع.

- صعوبة الحصول على عقود الملكية، الأمر الذي يؤثر سلبيا على نشاط المؤسسة.

- الدراسة الذي تم انجازها من طرف منتدى رؤساء المؤسسات الاقتصادية (FCE) في الجزائر والتي تعبر عن رأي رؤساء المؤسسات في الجزائر عن مدى تقديرهم للوضع الاقتصادي العام الذي يعملون فيه. حيث عبر رؤؤساء المؤسسات ان مناخ الاعمال في الجزائر يعاني من مجموعة من المعوقات تتمحور في اربعة مجموعات هي :

المعوقات المالية :تشكل المعوقات المالية أكبر العوائق التي تعرض لها رؤساء المؤسسات في أجوبتهم، إذ أن 66% منهم اعتبر انها تمثل المشكل الأول الذي يعترض نشاطهم العادي أو الاستثماري ،، وتتنوع المشكلات المالية التي تواجهها المؤسسات الاقتصادية، فحوالي % 19 منهم عبر عن وجود مشكلات مالية تتمثل في صعوبة تغطية الذمم المستحقة لهم نتيجة تعاملاتهم التجارية، فالبنوك لا تقدم دعما كافيا من خلال الأوراق التجارية والمالية لمعاملا قصيرة الأجل التي تسمح للمؤسسات بتمويل رأس المال العامل. العائق الثاني يتمثل في صعوبات تواجههم في الحصول على القروض وذلك بنسبة % 18 من المستجوبين، وأشار % 16 إلى أن تكاليف تسديد القروض مرتفعة بسبب ارتفاع أسعار الفائدة، على الرغم من أنها قد شهدت تخفيضا كبيرا خلال السنوات الأخيرة، النوع الرابع من العوائق المالية يتمثل في ارتفاع تكاليف الاستغلال (13 % من الاجوبة)، ويعود السبب في ذلك إلى ارتفاع أسعار المواد الأولية واشتراكات أرباب العمل في صندوق الضمان الاجتماعي، كما أن تخفيض سعر صرف الدينار أدى لارتفاع أسعار السلع المستوردة.

معوقات التزود بالمواد الأولية :العائق الثاني الذي أشار له رؤساء المؤسسات يتمثل في صعوبات تواجهها مؤسساتهم للتزود بالمواد الأولية (14 %) من العينة ،ويرجع السبب أساسا في التأخر المسجل على مستوى الإجراءات الجمركية الخاصة بالاستيراد، ووجود ندرة في بعض المواد الأولية وارتفاع أسعارها.

معوقات التزود بالطاقة: العائق الثالث يتمثل في الانقطاعات المتكررة للتيار الكهربائي أو التزود بالمياه(11% من الأجوبة) ،مما يتسبب لهم في خسائر كبيرة نتيجة لتعطل الإنتاج وتراجع المبيعات .

معوقات متعلقة بالمحيط العام : هذه العوائق تتعلق بمشكلات ترتبط بالمحيط العام لنشاط المؤسسات(9% من الأجوبة) ،مثل ارتفاع أسعار العقار، وتفشي المنافسة غير المشروعة، واتساع ظاهرة الفساد التي تؤثر سلبيا على نشاط الأعمال في الجزائر.

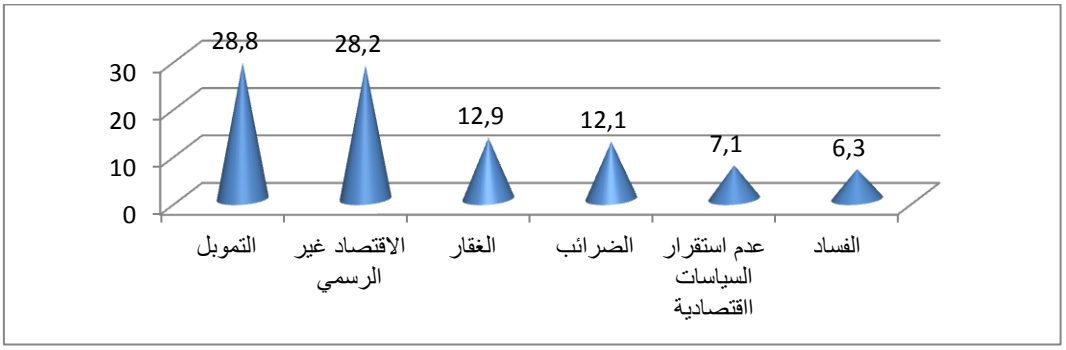
- الدراسة التي تمت بإشراف البنك الدولي سنة 2002 حول مناخ الأعمال في الجزائر، والتي شملت حوالي 562 مؤسسة أغلبها مؤسسات صغيرة ومتوسطة ،من بين 18354 مؤسسة تحصل عليها فريق البنك الدولي من الديوان الوطني للإحصائيات (ONS) والتي كانت غالبيتها مؤسسات مصغرة (95%) موزعة على عدة قطاعات خارج قطاع المحروقات وتنشط في ولايات مختلفة من الوطن (الجزائر العاصمة ،بومرداس ،بليدة ،عنابة ،قسنطينة ،وهران ،تلمسان ،غرداية ،ورقلة) ،وامتدت فترة هذه الدراسة من جانفي 2002 الي غاية مارس 2003[1].

وتوصلت هذه الدراسة الي مجموعة نتائج مطابقة الى تلك التي اقرتها الدراستين السابقيتين ،حيث تبين ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جزائر تعترضها مجموعة من صعوبات ومشاكل متعلقة بالحصول على القروض وتكلفتها ،مشكلة العقار ،ضعف مستوى البنية التحتية للاستثمار ومستوى تأهيل الموارد البشرية ،تفشي البيروقراطية والمنافسة غير المشروعة والفساد. والشكل الموالي يبين اهم النتائج المتوصل اليها من طرف البنك الدولي من خلال هذه الدراسة.

[1] World Bank (june 2003), Pilot Investment Climate - Algeria Investment Climate Assessment, P 05.

https://web.worldbank.org/archive/website01035/WEB/IMAGES/ALGERIA_.PDF

الشكل (03–07): عقبات ممارسة الأعمال في الجزائر حسب دراسة البنك الدولي سنة 2003



Source : World Bank : Pilot Investment Climate - Algeria Investment Climate Assessment-, June 2003, P 22. Disponible sur:https://web.worldbank.org/archive/website01035/WEB/IMAGES/ALGERIA_.PDF

من خلال النتائج الظاهرة في الشكل اعلاه نلاحظ ان المعوقات المتعلقة بالتمويل و الاقتصاد الغير الرسمي هي تمثل اولى العقبات التي تحد من تطور المؤسسات الجزائرية بشكل عام و المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص حيث ان نسبة 30 %من المؤسسات التي مستها الدراسة اجابت ان مشكلة التمويل و مشكلة الاقتصاد غير الرسمي هما المشكلتان الاساسيتين بالنسبة لهما ،ثم تاتي مشكلة العقار و الضرائب اضافة الى عدم الوضوح في السياسات الاقتصادية المتبعة من الحكومة الجزائرية ،كما ان مشكلة الفساد و الرشوة والمحسوبية وبيروقراطية الادارة هي واحدة من بين الاسباب التي تميز مناخ الاستثمار في الجزائر. نتائج استطلاعات الرأي لتقارير التنافسية العالمية خلال الفترة(2010–2018) والتي تعبر عن معوقات ممارسة الأعمال في الجزائر من وجهة نظر رجال الأعمال .والتي يمكن توضيحها من خلال الجدول التالي :

الجدول (03–18) : عقبات ممارسة الأعمال في الجزائر حسب تقارير التنافسية العالمية خلال الفترة 2010–2018

التعقيدات الخاصة بممارسة الاعمال في الجزائر(%)	2010 2011	2011 2012	2012 2013	2013 2014	2014 2015	2015 2016	2016 2017	2017 2018
الحصول على التمويل	16,4	19,2	15,7	15,8	15,1	15,3	13,7	11,8
بيروقراطية حكومية غير فعالة	21,1	18,4	20,5	17,5	12,6	14,2	17,5	18,9
الفساد	13,8	16	14	11,3	13,9	9,6	13,3	12,8
معدلات الضرائب	3,7	6,9	2,4	3,6	9,4	8,1	4,5	6,1
الانظمة الضريبية المعقدة	2,9	5,5	6,3	3,5	5,1	7,5	4,6	5,3
العرض غير الكافي للبنية التحتية	6,1	2,7	8,1	6,5	5,8	7,1	5,6	3,8
ضعف المستوى التكويني للقوى العاملة	10,7	7,7	8,1	9	6,1	6,3	5,7	3,9
انظمة العمل المعقدة	1,8	2,2	4,3	4,6	6,2	6	5,3	4,5

ضعف أخلاقيات العمل في القوى العاملة الوطنية	5,3	4,3	3,5	4	5,5	5,7	7,5	4,3
انضمة سعر الصرف	4,4	3,8	3	7	4,3	5,5	6,2	4,4
التضخم	1,5	5,8	4,5	3,2	3,2	4,8	5,7	7,7
عدم استقرار السياسات	8,8	3,8	4,9	5,7	2,9	3,6	6,4	9,4
القدرة غير الكافية على الابتكار	/	/	1,4	2,8	2,2	2,1	2,5	5
الجريمة والسرقة	2	1,7	2,4	1,5	1,9	2	2,2	0,2
عدم استقرار الحكومي	1,5	1,9	0	1	2,9	0,7	0,6	1,7
سوء الصحة العامة	0	0,2	0,8	1,2	1,1	0,5	0,5	0,2

المصدر : من اعداد الباحث بناءا على : World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report (2010 -2011), (2011-2012), (2012-2013), (2013-2014), (2014-2015), (2015-2016), (2016-2017), (2017-2018) , Geneva, ,p 76 ,p94 ,p88 ,p102 ,p106 ,p94 ,p96 ,p44

ومن خلال الدرسات السابقة الذكر يمكن تليخص اهم المعوقات التي تقف في وجه نمو وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على النحو التالي :

الفرع الاول : المعوقات الادارية والتنظيمية :

على عكس ما نراه ونشاهده في الدول المتقدمة من الإدارة العمومية لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة والتي تشكل دعما مستمرا و قويا و ذلك لإدراكهم بأهمية هذه المؤسسات بحيث نجد في الدول النامية مثل الجزائر عوائق كبيرة من الناحية الإدارية اتجاه هذه المؤسسات حيث تفشت ظاهرة البيروقراطية بشكل خطير في المجال الاقتصادي بأكمله، وكلنا نعرف ما للبيروقراطية من آثار سلبية على الحياة الاقتصادية و حتى على الحياة الاجتماعية ككل، كما نجد تعدد مراكز اتخاذ القرار و الآجال الطويلة التي تستغرقها معالجة كملف أو مسألة تتعلق بالمستثمرين الخواص و المتعاملين الاقتصاديين أضف إلى ذلك مظاهر المحسوبية و الرشوة كلها تشكل عوائق سلبية تؤدي إلى الانسحاب اللاطوعي لهذه المؤسسات و هذا بالنظر إلى الضعف الذي تتميز به هذه المؤسسات المتمثل في ضعف قدرتها المالية و ضعف قدرتها على التصدي و مقاومة هذه الظاهرة السلبية[1].

فحسب مؤشر بدء المشروع (doing business) فالجزائر لازالت تحتل مراتب اخيرة من حيث الترتيب في هذا المؤشر ن وهذا نتيجة التعقيدات التى تطال بدء المشروع من حيث الاجراءات فمثلا في سنة 2019 ببلغ عدد الاجراءات الواجب

[1] أحمد رحموني(2011) ،المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في إحداث التنمية الشاملة في الاقتصاد الجزائري ،المكتبة المصرية للنشر و التوزيع الطبة الاولى ،مصر ،ص78.

القيام بها من اجل بدء المشروع هي 12 اجراء ولمدة زمنية تقارب 36 يوم بينما في المغرب بدء مشروع ما لا تتجاوز عدد الاجراءات فيه 4 اجراءات لمدة زمنية تقدر بـ 09 ايام فقط ، اما في نيوزلندا فان بدء مشروع يتطلب القيام باجراء واحد ولمدة نصف يوم[1] ،و الجدول الوالي يبين المراتب التي تحصلت عليها الجزائر خلال فترة 2013 – 2019 من مجموع حوالي 190 دولة شملها هذا المؤشر :

الجدول (03–19) :ترتيب الجزائر حسب مؤشر doing business خلال فترة 2010–2019

السنة	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
الرتبة	136	136	148	152	153	157	163	162	166	157

Source : World Bank : Doing Business 2011 , 2012 ,2013 ,2014 ,2015 ,2016,2017 ,2018 ,2019 Economy Profile : Algeria, p04 , p06 ,P 10 ,p10 ,p11 ,p11 ,p04 ,p04 ,p05

بالاضافة الى مشكل عدم استقرار النصوص القانونية وتعدد التأويلات في ما يخص هذا النوع من المؤسسات، وتشعب مراكز القرارات وتعدد الهيئات المتدخلة في مسار الاستثمار وكل هذا يؤثر بدوره سلبا على المنظومة المؤسساتية الجزائرية الصغيرة والمتوسطة ،فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر هي حديثة النشأة ويرجع ذلك إلى القيود التشريعية التي كانت مفروضة عليها قبل سنة 1993 ،خاصة القيود المفروضة على نشأة القطاع الخاص، الذي يتنافى و مبادئ النموذج الاشتراكي الذي يرتكز على المؤسسات الكبيرة والعمومية التي ظلت في مركز اهتمام السياسة الاقتصادية .ورغم أن إجراءات التأميم في سنة 1966 قد استثنت المؤسسات الصغيرة، كما أن قانون الاستثمار قد منح الحرية للقطاع الخاص ،إلا أن هذا الأخير قد استثني من إجراءات التخطيط والتمويل مما أثر بشكل سلبي على توسعه ،هذا من جهة، ومن جهة ثانية أجبر قانون الاستثمار مختلف المؤسسات المتوسطة والصغيرة على ضرورة الحصول على ترخيص من اللجنة الوطنية للاستثمارات (CNI) ،بعد توفيرها لعدة شروط معقدة، الإجراء الذي أفقد ثقة المؤسسات الخاصة بها، ومنه فالقانون سمح بنشأة القطاع الخاص، لكنه قيده بالترخيص الإجباري من طرف الجنة الوطنية الاستثمارات، مما منح حق الاحتكار للدولة في مختلف القطاعات الاقتصادية الحيوية، وأصبحت المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مكملة وفي خدمة المؤسسات العمومية.

[1] World Bank (2019) ,Doing Business 2019 ,contry tables ,starting business ,p192.

وظل القطاع الخاص مقيدا بالتشريعات الهادفة إلى تقييد توسعه إلى غاية إصدار قانون النقد والقرض الذي سمح لغير المقيمين بتحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل أية نشاطات اقتصادية[1] ، إلا أن القانون قد تضمن عبارة صريحة تمنع الخواص من ممارسة بعض الأنشطة الاقتصادية المخصصة للدولة أو المؤسسات المتفرعة عنها، وهذا الإجراء قد تم إلغاءه بموجب قانون الاستثمار لسنة 1993 ، الذي أكد على ضرورة توحيد المعاملة بين القطاعين العام والخاص في مختلف العمليات والمجالات، ولنا أن نستدل على ذلك من خلال العمليات المتكررة لتأهيل المؤسسات الاقتصادية التي تمت بكل شفافية والتسهيلات الممنوحة لها من قبل الدولة الجزائرية سواء كانت المؤسسة عمومية أو خاصة.

الفرع الثاني : المعوقات المتعلقة بالتمويل :

تعاني المؤسسات الصغيرة اوالمتوسطة في الجزائر من أهم أوخطر المشاكل التي تعترض سبل تطورها وهي مشكلة التمويل التي تعد مرحلة حاسمة في تجسيد المشاريع الاستثمارية خاصة في مرحلة الانطلاق الأمر الذي نتج عنه صعوبات كبيرة ،فحسب الدراسة السابقة للبنك الدولي تبين ان 28.2% من اجمالي المشاكل التي تعاني منها هذه المؤسسات راجع الى مشاكل خاصة بالتمويل ، ام حسب تقارير التنافسية العالمية خلال فترة 2010-2018 فقد تعاني هذه المؤسسات من هذا المشكل بنسبة تصل حتى 19.2% ، وحسب دراسة منتدى رؤساء المؤسسات (FCE) فقد بينت هذه الدراسة ان 66% ممن شملتهم الدراسة اعتبروا ان المشكل العويص الذي يقف في وجه تطور مؤسساتهم هو مشكل التمويل .فبالنسبة للبنوك الجزائرية تمويل مؤسسات من هذا النوع وفي بدايات الاولى من انشائها يحمل الكثير من المخاطر ، خاصة في حالة القروض طويلة الاجل ،لذلك تمتنع هذه البنوك في تمويل المشاريع التي لا تتوفر على معلومات كافية عن جدواها ولا تملك ضمانات كافية[2].

كما انه في الجزائر ايضا من بين المعوقات المتعلقة بالتمويل هو ارتفاع تكلفة الاقراض التى تفرضها البنوك على المستثمرين ،وكذا تعقد وتعدد الاجراءات للحصول على قروض مما ساهم في تعثر العديد من المشاريع و المؤسسات قبل انطلاقها ،زيادة على مرور عملية الاقراض بمراحل مملة وبيروقراطية جعل الكير من المستثمرين يعتمد على تمويله الذاتي و العائلي من اجل انشاء

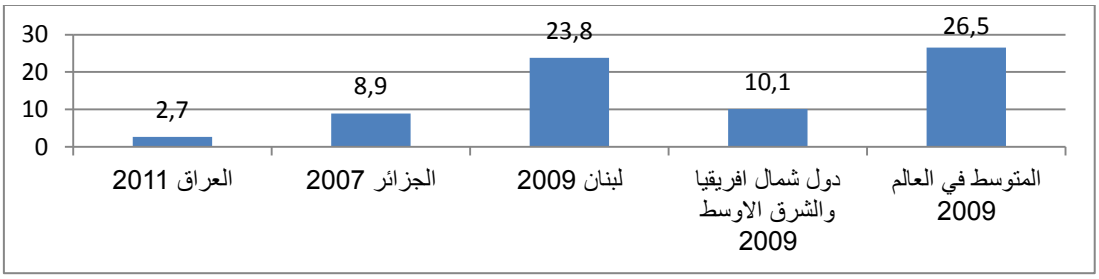
[1] المادة 183 (1990) ،من قانون 10/90 المتعلق بقانون النقد والقرض المؤرخ بـ 1990/04/14 ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ،العدد 16 ،الجزائر ،ص541.

[2] بريبش السعيد (2007) ،رأس المال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة حالة شركة OFINANCE ،مجلة الباحث، العدد 05 ، جامعة ورقلة ،ص07

مؤسسته. فضلا عن غياب بنوك متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مثل تركيا ،سنغافورة وكوريا الجنوبية ، كما توجد هناك اشكال اخرى من العراقيل المتعلقة بالتمويل مثل فترة السداد ،مدة الحصول على القرض وفيما يتعلق بهذه الأخيرة بينت دراسة للبنك العالمي شملت 600 مؤسسة في الجزائر أن مدة الحصول على قرض للاستثمار تقدر بـ 5.5 شهر للمؤسسات الكبيرة وأكثر من سنة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1] .

وفي الواقع إن إشكالية التمويل لا ترتبط بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية فحسب وإنما هي إشكالية عامة في مختلف الدول، لكن بمستويات متباينة التأثير على تطورها، وفي هذا الإطار بينت نتائج دراسة قام بها البنك العالمي أن الدول النامية تواجه مرتين المشاكل التي تواجهها الدول المتقدمة عند إنشاء وتشغيل المؤسسات[2] ،ومن ثم فإشكالية التمويل ستتضاعف في الدول النامية نظرا لضيق مصادر ألتمويل وهذا ما سيؤدي بالمستثمرين لتمويل مشاريعهم ذاتيا ،وعليه انخفاض نسبة اللجوء الى البنوك للحصول على قروض و الشكل الموالي يبن ذلك:

الشكل (03 –08) :نسبة تمويل المشاريع عن طريق الاقراض من البنوك (2007–2011)



Source : International Finance Corporation (IFC) & World Bank : Business Environment Snapshot for Algeria. Disponible sur:
http://rru.worldbank.org/besnapshots/BecpProfilePDF.aspx?economy=Algeria

من خلال الشكل اعلاه نلاحظ ان نسبة الاقراض من البنوك التي تستخدمها المؤسسات من اجل تنفيذ استثماراتها بلغت 8.9% في سنة 2007 وهي نسبة ضئيلة ، نتيجة العراقيل التي تواجه هذه المؤسسات في الحصول على قروض بنكية طويلة الاجل ، وهذا مايفسر احتلال الجزائر مراتب متاخرة في مؤشر doing business من حيث السهولة في الحصول على

[1] عبد الله بلوناس (17–18 افريل 2006) ،المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والقدرة على المنافسة في ظل اقتصاد السوق بالاسقاط على حالة الجزائر، ورقة بحثية ضمن الملتقي الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، ، جامعة الشلف ،ص129

[2] بن طلحة ص و معوشي ب (17–18 افريل 2006) ،الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ودورها في القضاء على البطالة، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول متطلبات تاهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية ،جامعة الشلف ، 200 ،ص 355.

الائتمان حيث احتلت الجزائر ضمن 190 دولة شملها هذا المؤشر المراتب 175 ،177 و 178 خلال سنوات 2018،2017و2019 على التوالي[1] .

الفرع الثالث : المعوقات المتعلقة بالعقار :

يعتبر العقار من بين اولى العقبات التي تواجه تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خاصة خلال المراحل الأولى من نشأتها، إذ أن المؤسسة قد تتوقف خلال تلك الحدود نظرا لعدم تمكنها من الحصول على قطعة أرض داخل منطقة صناعية أو منطقة نشاط، ولقد أرجع المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي القيود المتعلقة بالحصول على عقار، إلى عوامل بيروقراطية بحتة، حيث أن العقار يخضع لعدة نصوص تشريعية وتنظيميه وتشتت سلطة اتخاذ القرار المتعلقة بتوزيعه بين عدة هيئات لا تملك الحسم كالوكالة العقارية المحلية و الوكالة الوطنية لترقية ألاستثمار فحسب الدراسة سابقة الذكر للبنك الدولي ان حوالي 13 % ممن شملتهم الدراسة كانوا قد اعتبروا ان مشكلة الحصول على عقار هي من اهم المشاكل التي تعيق تطور انشطتهم ألاستثمارية ،وحسب نفس الدراسة السابقة للبنك الدولي تبين ان 20.3 % من المؤسسات التي تم استجوابها تستغرق حوالي 04 سنوات للحصول على مبنى او مكتب بينما 37.2 % منها تستغرق حوالي 05 سنوات للحصول على ارض صناعية[2].

فالمشكلة الحقيقية في العقار هي ليست متعلقة بعدم وفرة الوعاء العقاري ، ولكن هي تتعلق بشكل كبير في طريقة تسيير وتنظيم الملكية العقارية ويمكن ،ويمكن ارجاع اسباب هذه المشكلة الى ثلاث عناصر هي :

- الحجم الكبير للعقارات غير المستغلة.
- عدم تسوية الوضع القانوني لنسبة كبيرة من العقارات.
- عدم الاستقرار في تسيير المناطق الصناعية.

حيث كشفت التحقيقات والتحريات انه والى غاية 2015 هناك 60 % من الاراضي و العقارات الصناعية غير مستغلة حسب تصريحات وزير الصناعة للاذاعة الجزائرية في تلك الفترة ، كما ان العديد من المناطق الصناعية التي تم منحها استغلت بها أنشطة غير تلك التي منحت من أجلها. ولقد أرجعت ايضا الوزارة الوصية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أسباب

[1] World Bank , Doing Business 2017 ,2018 et 2019 ,contry tables ,Getting credit ,p189, 143 et 153

[2] World Bank , Pilot Investment Climate - Algeria Investment Climate Assessment-, opcit, P 17. Disponible sur:https://web.worldbank.org/archive/website01035/WEB/IMAGES/ALGERIA .PDF

عدم استغلال بعض المساحات في المناطق الصناعية إلى كونها مملوكة من طرف مؤسسات عمومية اقتصادية أو مؤسسات عمومية محلية منحلة[1]. كما يرى المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي أن وضعية مناطق النشاط والمناطق الصناعية لا تزال صعبة جدا وغير مجهزة بما يضمن السير العادي والحسن للمؤسسات العاملة بها، كالوضعية الرديئة للطرقات، ونقص شبكات الغاز والكهرباء، ففي منطقة الوسط هناك ما نسبته % 20 من المناطق الصناعية في وضعية رديئة، والنسبة أكبر في الشرق حيث قدرت بنسبة % 43,5، أما في الغرب فهناك ما نسبته % 48 من محيط المناطق الصناعية في وضعية صعبة للاستثمار.

وهناك من يرى أن مشكلة العقار لا تتعلق بالمؤسسات التي لم تتمكن من الحصول على عقار، وإنما يتعلق أيضا بالمؤسسات التي بحوزتها عقار، حيث أن هناك حالات عديدة لم تسوى وضعيتها بعد من الناحية القانونية، وفي سنة 2001 كانت % 76,77 من الحصص الممنوحة في بالمناطق الصناعية غير مسواة من حيث عقود الملكية[2] ، ويرجع ذلك إلى تعدد الإطراف المسئولة عن منح القطع الأرضية في المناطق الصناعية، و ارتفاع الأسعار في ظل غياب سياسة أسعار التنازل[3] ،الأمر الذي يصعب من وضعية تلك المؤسسات وعلاقاتها مع البنوك على اعتبار أن العقارات تعد من أهم الضمانات لمواجهة مخاطر القروض الممنوحة من طرف البنوك.

وزيادة على المشاكل والعراقيل التي تميز العقار يضاف اليها ايضا ضعف وسؤ التسيير المتميز بتعدد الإجراءات الإدارية والنصوص القانونية والمصالح الإدارية المسؤولة، الأمر الذي أدى لعدم الشفافية في التسيير وارتباط ملف العقار بالفساد.

وردا على اسئلة النواب أوضح الوزيرالحالي لصناعة و المناجم براهيم ايت علي في جلسة علنية مخصصة لطرح الاسئلة الشفوية بالمجلس الشعبي الوطني حول موضوع منح عقود امتياز لاستغلال العقار ان "**من المفروض ان منح عقود الامتياز لاستغلال العقار يكون على اساس دراسة جدوى لأي مشروع و لكن في الماضي لم تكن هناك جدية في دراسة المشاريع و**

[1] العايب ياسين (2010-2011) ،إشكالية تمويل المؤسسات الاقتصادية دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ،اطروحة دكتوراة في العلوم الاقتصادية ،جامعة منتوري قسنطينة ،الجزائر ،ص209.

[2] بلخياط ج (17-18 افريل 2006) ،متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة ،مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية ،جامعة الشلف ،2006 ،ص636.

[3] العايب ياسين ،مرجع سابق ،ص 209

كان يتم الاعتماد على مجرد تقارير في منح هذه العقود ليكتشف فيما بعد ان اغلب المشاريع المعنية وهمية"[1]. وهذا التصريح من قبل الوزير يوحي ان منح عقود الاستغلال للعقار لم يكن مدروس بطريقة سليمة و انما كان بطريقة فوضوية فيها الكثير من الشبهة ،وبرغم من ان الدولة الجزائرية عملت الى فرض غرامات على المستفيدين من العقار دون تجسيد مشاريعهم إلا ان هذا الاجراء لم يؤتي اكله.

كما أن التعدد والتنوع في الأجهزة ومؤسسات المشرفة على الإدارة والتسيير للعقار وعدم ضبط طبيعتها القانونية بدقة، وطبيعة المعاملات والأعمال التي تقوم بها، أدى إلى تداخلها في الصلاحيات والاختصاصات ،مما صعب التعرف على ما هي الأجهزة أو المؤسسة التي تشرف على تهيئة العقار وما هي المؤسسة المسيرة له ، وما دورها، الشيء الذي نتج عنه عدة إشكالات ميدانية فيما يخص تسوية القانونية للعديد من الاراضي و العقارات .ويضاف الي كل هذا عدم وجود جرد دقيق للأراضي أو العقارات المبنية المتاحة، والتي يمكن عرضها على المستثمرين لإقامة مشاريعهم، فلا توجد قاعدة بيانات وطنية موحدة يمكن الرجوع اليها في حالة التسيير الأمثل لملف العقار، وينتج عن ذلك عدم تطابق الإحصائيات المقدمة التي تختلف باختلاف المصادر.

الفرع الرابع : معوقات متعلقة بالاقتصاد غير رسمي:

رغم كل الجهود البذولة من طرف السلطات الجزائرية على مستوى الاقتصاد الكلي والمستوى الجزئي للحد تنامي القطاع غير الرسمي ،الا ان هذا الاخير شهد ارتفاعا ملحوظا في الالفية الجديدة ،وبالرغم من السياسات الجديدة التي وضعتها الدولة في إطار التشغيل الذاتي الذي يحفز الأفراد على إقامة مشاريع فردية في شكل مؤسسات مصغرة تمول عن طريق القروض في إطار برامج تشغيل الشباب، إلا أن ذلك لم يغطي مشكلة البطالة لأن مثل هذه السياسات تحتاج إلى جهاز مصرفي يكون مرن بالإضافة إلى غياب البيروقراطية والرشوة في مجال منح القروض. ويعتبر تفشي الاقتصاد الرسمي في الجزائر احد اوجه المنافسة غير مشروعة فهو يهدد المؤسسات التى تلتزم بقواعد المنافسة المحددة قانونا فحسب نتائج البنك الدولي سالفة الذكر فان 28.2% من رؤساء المؤسسات الذين شملتهم الدراسة اكدوا ان الاقتصاد غير الرسمي يعد من اهم العراقيل التي تواجه تسويق منتجاتهم ، خاصة ان اغلب

[1] وكالة الانباء الجزائرية (2020/03/12)،إعادة النظر في تسيير العقار الصناعي لحل إشكالية عدم انجاز المشاريع ،متوفر على الرابط :
http://www.aps.dz/ar/economie/85171-2020-03-12-18-20-40

المؤسسات المشكلة لدراسة تسوق منتوجاتها محليا عدد قليل فقط من يسوق منتوجاته خارج الجزائر هذا مايعني اغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر هي مؤسسات مصغرة تعمل في سوق محلي ضيق معروف بشدة المنافسة ،فوجود افراد ومؤسسات تعمل بطرق غير قانونية يهدد المؤسسات الرسمية.

ويمكن القول ان تزايد حجم الاقتصاد غير الرسمي في الجزائر راجع الي الازمات والمشاكل التي عرفتها البلاد سواء من الناحية السياسية او الاقتصادية وانعكاسها على الافراد اجتماعيا خاصة ارتفاع ظاهرة البطالة ،زيادة حجم الضرائب المفروضة ،انتشار الفساد في الادارة ، عجز الجهاز الوطني للإنتاج عن سد حاجات المستهلكين سيما من حيث النوعية و تنامي ظاهرة تقليد العلامات التجارية التي لا تجد مكانا لها إلا في الاسواق غير الرسمية ،كلها عوامل دفعت بالأفراد وبعض المؤسسات بالتوجه نحو ممارسة اعمالها بشكل غير رسمي ،و يمكن توضيح حجم الاقتصاد غير الرسمي في الجزائر حسب المعطيات المدونة في الجدول الاتي من سنة 1988-2006:

الجدول (03-20): حجم الاقتصاد غير الرسمي من الناتج الوطني الخام الفترة 1988-2006

السنوات	نسبة الاقتصاد غير الرسمي في PNB %
1988	19.5
1990	25.4
1998	32.95
2000	34.1
2003	42
2006	34.2

Source: Philippe. A : l économie informelle au Maghreb,2002. Own calculations based on world bank data, Washington D.C,2002. World bank,2006.

يلاحظ مما سبق أن الاقتصاد غير الرسمي في الجزائر في تنامي مستمر، إذ انتقل من 19.5% سنة 1988 ليبلغ 25.4 سنة 1990 ،ثم 32.95 % سنة 1998 ،ليبلغ اقصى قيمة له سنة 2003 بنسبة قدرت بـ 42 % ، ليتراجع سنة 2006 الى حوالي 34 %.

وفيما يخص اليد العاملة التي هي متواجدة في هذا الاقتصاد وحسب احصائيات الحكومة الجزائرية سنة 2003 قدرت بـ 1.349 مليون شخص أي مايعادل 17.2% من اجمالي اليد العاملة في الجزائر ،ويشهد القطاع غير الرسمي نموا سنويا يقدر بـ

8% وهو ضعف معدل نمو العمل في القطاع الرسمي[1] ،وحسب نتائج تحقيق قام به الديوان الوطني للإحصائيات ONS لسنة 2012 اصبح بالجزائر القطاع الغير رسمي يمثل45 % من الناتج الوطني الخام ،كما يشغل أكثر من 3,9 مليون شخص، يتوزعون على قطاعات التجارة والخدمات45.3% البناء والأشغال العمومي37 % والنشاطات الصناعية 17,7 % بحسب التحقيق المشار إليه وهي تقريبا نفس القطاعات التي تنشط فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرسمية ،مما يعطي دليلا حقيقيا لتطور هذا القطاع في الجزائر.

اما قيما يخص التجارة الخارجية فان الاقتصاد الموازي اصبح يساهم بشكل كبير في تزايد ما يعرف بالاستيراد الفوضوي و الذي اثر سلبا على إمكانية المستثمر المحلي الجزائري في التوسع في مجال المؤسسات الصغيرة اوالمتوسطة، التي لم تستطع بذلك فرض وجودها مع الدخول الحر للمنتجات الأجنبية التي تتميز بقدرات تنافسية عالية ،وهو وما ينعكس مباشرة على تلك المنظومة المؤسساتية هذا من جهة ، كما ان تنامي الاستيراد الفوضوي ادى ايضا الى دخول المنتجات المقلدة الى السوق الجزائرية وبأسعار منخفضة مما ،ونظرا لظروف الاجتماعية الصعبة لشريحة واسعة من المجتمع اصبحت هذه المنتجات تلقى رواجا لدى هذه الشريحة من المجتمع ،فزيادة وردات الجزائر من المنتجات الاجنبية في السنوات الاخيرة رفع من رقعة النشطات غير الرسمية مما صعب المهمة على المؤسسات الرسمية في تسويق منتجاتها ومنافسة اغلب المنتجات خاصة تلك القادمة من دول جنوب اسيا ،البرازيل ،تركيا ،مصر واندونيسيا ،حيث ان حوالي 70% من هذه المنتجات هي منتجات لاتحترم الموصفات العالمية وتتمتع ببعض التسهيلات نتيجة ضعف الإجراءات الرقابية على الحدود[2].و الجدول الموالي يبين نوعية بعض السلع المغشوشة المتواجدة في الجزائر من 2014-2010

الجدول (03-21) : نوعية السلع المغشوشة المتواجدة في الأسواق الجزائرية 2010-2014 (%)

المنتجات	2010	2011	2012	2013	2014
مواد التجميل الملابس و الأحذية	/	41،57	70.93	70.93	76
قطع الغيار	3.46	0.86	/	/	/
مواد غذائية وصيدلانية	/	/	/	/	19
ادوات كهربائية وكهرومنزلية	9.54	/	/	6.72	5
منوجات رياضية	0.86	36.22	/	22.51	

[1] World Bank , Pilot Investment Climate - Algeria Investment Climate Assessment-, Op-Cit, P 36-37

[2] مريم احمد قدوري (2016) ،الاقتصاد الموازي بين الجزائر ة الإمارات فضاء ابطاله نساء ، دار الكتاب الجامعي، الإمارات العربية المتحدة ،ص 94.

المصدر :من اعداد الباحث بناءا على :معطيات المديرية العامة للجمارك متوفرة على : www.douane.dz

ويعود ضعف أساليب الرقابة على عدة المستويات ابتداء من وزارة التجارة المختصة قانونا بمراقبة العمليات التجارية على مستوى مختلف مراحلها، إلى وزارة الصحة والسكان التي لم تعد قادرة على لعب دورها الصحي في حماية الصحة العامة، وصولا إلى وزارة العمل وحماية العمال ضد التجاوزات الحاصلة في مجال الحماية الاجتماعية إضافة إلى كل هذا خسارة الخزينة العامة لمداخيل هائلة بسبب التهرب الضريبي، هذا من جهة،ومن جهة أخرى إن نمو واردات الجزائر من مختلف الخدمات فاق نسبة نمو واردات السلع و أكدت أن واردات الخدمات غير المفوترة بلغت قيمتها الإجمالية 20 %من إجمالي الواردات،مسجلة نمواسنويا 11 %بين سنوات 2000-2007[1] ،وهكذا لقد سجلت الجزائر عجزا في مجال الصادرات نتيجة الانفتاح غير المراقب لاستيراد السلع والخدمات لمصلحة القطاع الخاص المحلي والاجنبي.

الفرع الخامس : معوقات متعلقة بالتسويق :

يعتبر نظام التسويق احد الركائز الاساسية لنجاح اي مؤسسة كبيرة كانت ام صغيرة ،وفي الجزائر يعد هذا نظام حديث النشأة ،إذ أنه نادرا ما أدرج في اهتمامات السياسات الإصلاحية ،فهو يتميز بالضعف والتاخر في اغلب المؤسسات الجزائرية خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، ويرجع سب هذا الضعف و القصور الي عدة عوامل يمكن ان نذكر منها :

- ضعف المداخيل التي تسمح بتغطية تكاليف التسويق ،حيث نادرا ما تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى تخصيص مبالغ ضخمة أو حتى في حدود 8% من رقم الأعمال ،لتغطية تكاليف التسويق والإشهار، هذا الأخير إن وجد فإنه غالبا ما يقتصر على لافتات بسيطة ،أو الدخول إلى المعارض الوطنية أو الدولية.

- ضيق السوق، حيث تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأسواق المجاورة لها، ونادرا ما نجد منتوج يوزع في مختلف الأسواق والمناطق، وفي مقابل ذلك نجد تدفق سريع للمنتجات الأجنبية المنافسة وذلك رغم السياسة التحفيزية والحمائية التي تطبقها الدولة على المنتوج الوطني، ويمكن إرجاع ضيق السوق المخصص لمنتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى عاملين أساسيين؛ يتمثل العامل الأول في كثرة النشاط غير الرسمي وقوته التنافسية نظرا لعدم احترامه للشروط والمواصفات المطلوبة في المنتوج وكذا التهرب من المصاريف الجبائية وشبه الجبائية، كالتهرب من دفع أقساط التأمين واشتراكات المنح والضمان الاجتماعي ،أما العامل الثاني

[1] نجاة مسمش (2018) ،الاقتصاد الموازي والاستقرار الاقتصادي دراسة حالة الجزائر 1980-2014، اطروحة دكتورة علوم اقتصادية ،جامعة محمد خيضر بسكرة ،الجزائر ،ص429.

فيتمثل في عدم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الإلمام بالمواصفات الدولية بسبب إشكالية ضعف العمالة أو بسبب قلة الموارد المالية التي تسمح بمسايرة التغيرات التكنولوجية في الميدان.

– ضعف الترابط بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة المحلية والأجنبية ،حيث يساهم الإشهار الذي تقوم به المؤسسات الكبيرة في حالة اعتمادها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الترويج لمنتجاتها ،إلا أن ذلك الترابط ضعيف جدا خاصة مع المؤسسات الأجنبية.

– عدم القيام بالدراسات السوقية واختيار إستراتيجية الدخول والإقناع بالأدوات المعروفة كالسعر مثلا في التميز عن باقي المنتجين، كما أن تلك الدراسات إن وجدت فإنها لا تتميز بالتكرار والدورية، وهو ما لا يجعلها قريبة من المستهلك من حيث رغباته وقدرته الشرائية، نجد بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تقتني معدات لإنتاج سلعة معينة دون القيام بدراسة السوق والمستهلك مما يدل على أنها تحاول تطبيق دراسة تسويقية على مستهلك غير ذلك الذي تمت عليه الدراسة، كما تصطدم تلك الدراسات إن تمت بإشكالية نقص المعلومات وعدم شفافيتها حتى وإن حصلت من داخل المؤسسة، أما المعلومات المحصلة من الخارج فتتميز بدورها بعدم الفعالية والبطء في تحصيلها، ونادرا ما نجد موقع واب (WEB) لمؤسسة صغيرة أو متوسطة في الجزائر.

– ضعف دور حاضنات الأعمال والمشاتل على تقديم الدعم في مجال التسويق للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة، ففي فرنسا تلعب وكالة إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في المجال التسويقي من خلال تقويتها لعلاقات التعاقد من الباطن وعلاقات سلاسل التوريد.

الفرع السادس : معوقات متعلقة بسوق العمل و العمالة المؤهلة :

يعتبر العصر البشري من بين العناصر الاكثر اهمية في تطور وترقية هذا النوع من المؤسسات خاصة في ظل العولمة واقتصاد السوق وفي هذا الاطار ووفقا لدراسة البنك الدولي عبرت اغلب المؤسسات انها تعاني من مشاكل متعلقة بالعنصر البشري ،حيث ان حوالي 12 % منها أن قانون العمل الجزائري يمثل عائقا لها، ويكون ذلك أشد في حالة المؤسسات الكبيرة عنه في المؤسسات الصغيرة ،ويرى80 %من أصحاب المؤسسات أن اليد العاملة غير مؤهلة بما فيه الكفاية، ويرى % 25 منهم بأن

مستوى تكوين العمال يمثل عائقا لها لتحسين إنتاجيتها[1]، كما ان مايمكن ملاحظته ان توزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في القطاعات التي تتطلب تكوين عالي و و ابتكارات تكتنولوجية لايمثل سوى 8.71% في الصناعة و 0.26% في الحروقات والطاقة[2] ، وهذا راجع الى ضعف التكوين في هذا النوع من القطاعات على عكس دول دول شرق أسيا وبدرجة أقل في أمريكا اللاتينية وفي دراسة للبنك الدولي حول علاقة التشغيل بأنظمة التعليم[3] ،وجد أن التركيز على دراسة العلوم الإنسانية والاجتماعية أكثر من التركيز على العلوم والهندسة، وفي أكثر من نصف دول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حوالي ثلثي الطلاب يتخصصون في العلوم البشرية.

وبالرغم من كون تكلفة اليد العاملة في الجزائر غير مرتفعة نسبيا مقارنة بالبلدان المجاورة ،فإن المؤسسات المستثمرة لا تستفيد من هذه الميزة نظرا لضعف معدل إنتاجية اليد العاملة ،فالأجر الخام في الجزائر يساوي 40% تقريبا متوسط الأجر الخام في دول الجوار ،غير أن الناتج الداخلي الخام في الساعة يمثل % 25 فقط من المستوى المسجل في البلدان المجاورة[4].

يمكن أيضا إرجاع عدم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة التي تنتمي إلى القطاع الخاص على منافسة القطاع العام إلى عدم ارتباط الأجر بالعائد المحقق في هذا الأخير، حيث أن الأجور به تكون أكبر بينما القطاع الخاص ونتيجة لضعف مردوديته يصبح غير قادر على دفع أجور عالية واستبدال المعدات التي تسمح له بمواكبة التطور التكنولوجي، وفيما يخص الإطار الجبائي وعلى اعتبار أنه موحد في كلا القطاعين فان ذلك لا يعني أن القطاع العام قادر على تحمل المصاريف الجبائية ودفع أجور أعلى بل إن الأجور في القطاع العام ليست مرتبطة بالأداء والمردودية المحققة.

[1] فارس طارق ،مرجع سابق ،ص252

[2] نشرة المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (السداسي الاول 2019) ،وزارة الصناعة والمناجم ،النشرة رقم 35 ،ص11

[3] العايب ياسين ، مرجع سابق ،ص199

[4] Fonds Monétaire International (FMI) ,(Mars 2006) Algérie : Questions Choisies , Rapport du FMI n: 06/101, P40 ,Disponible sur http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2006/fra/cr06101f.pdf

الفرع السابع : معوقات متعلقة بالضرائب :

يشير من خلال تقارير التنافسية العالمية خلال الفترة 2010-2018 ان عاملي معدل الضريبة وتعقد الانظمة الضريبية يحتلان المراتبة الرابعة و الخامسة على التولي من بين 16 عامل معيق لسهولة ممارسة الاعمال في الجزائر ،الامر الذي يجعل معدل الضغط الضريبي بعيد عن المعدل العالمي و المقدر بـ 25 % حيث بلغ 13.2 % من للناتج المحلي الاجمالي سنة 2008[1].

ولقد جاء التقرير الأول المتعلق بالإحصاء الإقتصادي سنة 2011 أن 66 % من مؤسسات النسيج الاقتصادي في الجزائر تعتبر أن العامل الضريبي هو عامل معيق أكثر منه عملا مشجعا لا سيما عند القطاع الخاص ولقد اختلفت النسبة من قطاع لآخر كما يلي[2] :

قطاع التجارة :68,9 %

قطاع الصناعة: 65,1 %

قطاع الخدمات:63,7 %

قطاع المؤسسات الصغيرة :70.9 %.

وفي هذا الاطار و وفقا لدراسة صندوق النقد الدولي التي اجريت حول مناخ الاستثمار في الجزائر في سنة 2005 ،فان 50% من المؤسسات المشاركة في الدراسة اشارت ان معدل الضريبة يمثل لها عائقا في تطورها بينما 20% من باقي المؤسسات جاء رايها مخالف لهذا الاقتراح[3].

ولعل مايمكن استنتاجه من خلال المعطيات و الاحصائيات السابقة هو ان معدل الضريبة في الجزائر ليس مرتفعا مقارنة مع باقي الدول المجاورة ،لكن المشكلة تكمن في الغموض و التعقيدات التي تتميز بها الادارة الجبائية من خلال تعدد النصوص القانونية المنظمة لهذا الجانب ،مما يتيح فتح التأويلات و الاجتهادات امام اعوان المكلفين بتحصيل الضرائب والتي لا تكون في صالح المستثمر احيانا ،وهذا قد يكون واحد من بين اسباب التي تشجع البعض على البحث عن سبل غير قانونية لعدم دفع الضريبة (التهرب الضريبي) ،الذي يعتبر من بين العراقيل التي تعيق التنمية الاقتصادية.

[1] محمود جمام (2010) ،النظام الضريبي و اثاره على التنمية الاقتصادية –دراسة حالة الجزائر– اطروحة دكتورة في العلوم الاقتصادية ،جامعة منتوري قسنطينة ،الجزائر ،ص156

[2] Office nationale des statistiques, (Juillet2012) ,collections statistiques, N0 172, première recensement economique ,p31

[3] Fonds Monétaire International (FMI) : Algérie : Questions Choisies ,opcit ,p40.

ويمكن تدعيم ماتم ذكره من خلال ترتيب الجزائر لدفع الضرائب في تقرير ممارسة الاعمال و الذي يقدم الضرائب الواجب دفعها من قبل المؤسسات و الشركات لفائدة الدولة ، كما ان هذا التقرير يعكس مدى ليونة الانظمة و القوانين لتحصيل الضرائب و الجدول الموالي يوضح تطور مؤشر دفع الضرائب من سنة 2011-2019 كمايلي :

الجدول (03-22) : تطور مؤشر دفع الضرائب في الجزائر خلال الفترة (2010-2019)

البيان	قيمة المؤشر 2010	قيمة المؤشر 2011	قيمة المؤشر 2012	قيمة المؤشر 2013	قيمة المؤشر 2014	قيمة المؤشر 2015	قيمة المؤشر 2016	قيمة المؤشر 2017	قيمة المؤشر 2018	قيمة المؤشر 2019
عدد المدفوعات سنويا	34	34	29	29	29	27	27	27	27	27
الزمن (الساعات سنويا)	451	451	451	451	451	451	385	265	265	265
اجمالي الضرائب % (من الارباح)	72	72	72	72	71,9	72,7	72,7	65,6	65,6	66
الترتيب العالمي	168	168	164	170	174	176	169	155	157	156

المصدر: من اعداد الطالب بناءا على :

World Bank : Doing Business 2010 ,2011 ,2012 ,2013 ,2014 ,2015 ,2016 ,2017 ,2018 ,2019 contry tables ,p103 ,p153. ,p143 ,p189 ,p84 ,p168 ,p173 ,p146 ,p78 ,p146,

من خلال الجدول اعلاه نلاحظ ان عدد المدفوعات تراجع نسبيا من 34 في 2011 الي 29 في سنوات 2012 ،2013 و2014 و من ثم الي 27 من 2015 الي 2019 غير انه وبالرغم من هذا التحسن الا ان عدد المدفوعات من الضرائب و الرسوم لا يزال مرتفعا مقارنة بدول مثل الصين 7 مدفوعات ، فلندا و ماليزيا 08 مدفوعات و المغرب 06 مدفوعات خلال سنة 2019 ، كما ان اجمالي الضرائب بلغ 66% من ارباح الشركات سنة 2019 و هي قيمة كبيرة مقارنة ببعض الدول المجاورة مثل المغرب 49.8% و تونس 60.2% من نفس السنة.

غير انه و في حقيقة الامر و بالاضافة الى كل المعوقات التي تم ذكرها سابق ، يوجد الكثير من المشاكل التي تعيق تطور وتحسين تنافسية تلك المؤسسات منها ماهو متعلق بالمؤسسة نفسها ومنها ماهو متعلق بالبيئة و المناخ الذي تعمل فيه تلك المؤسسات. كصعوبة الحصول على المعلومات ،حيث يعتبر غياب وضعف نظام المعلومات وعدم القدرة على التحكم في تقنيات وآليات التسيير يؤدي لهشاشة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعدم قدرتها على المنافسة ومواكبة التغيرات البيئية ،وحتما أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تعيش في محيط معلوماتي ضعيف. ويمكن ايضا اعتبار ان ضعف التطوير والتحديث التكنولوجي يعتبر من بين أصعب المشاكل التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

خلاصة الفصل الثالث :

ان المتتبع لشان الاقتصادي في الجزائر يدرك تماما ان قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسط لم ينال نصيبه من الاهتمام من قبل الدول الجزائرية في فترة الستينيات والسبعينيات وحتى الثمانينيات من قرن الماضي ،لكن وبعد تبني الجزائر نهج اقتصادي مختلف عن ذلك المعتمد في تلك الفترة و المبني على خيار اقتصاد السوق فقد ادى بها الى اعادة هيكلة واسعة لاقتصادها ،هنا برزت الحاجة الى ضرورة الاهتمام بالقطاع الخاص واعطائه مكانة في الحياة الاقتصادية ،بالتزامن مع تراجع دور الدولة في الاقتصاد الوطني ،كل هذا انعكس بالايجاب على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث عرف تشجيعا و اهمية بالغة من قبل السلطات العليا للبلاد.

وكنتيجة للجهود المبذولة لترقية وتطوير هذا النوع المؤسسات فقد شهدت هذه الاخيرة تقدما ملحوضا من خلال زيادة تعدادها و توزيعها في العديد من القطاعات والميادين و انتشارها في معظم مناطق الوطن ،خاصة بعد صدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة سنة 2001 ،والذي يعتبر بمثابة نقطة تحول في مسار هذا القطاع ،وهذا مانتج عنه تطور دورها ومساهمتها في الاقتصاد الوطني و التنمية الاقتصادية ككل ،حيث ساهمت في الرفع من الناتج الجمالي الخام و توفير مناصب الشغل و الحد من معدلات البطالة و المساهمة في زيادة صادرات الجزائر الاجمالية ،غير انه وبالرغم من الاهتمام المتزايد بهذه المؤسسات الا انها لازالت تواجه الكثير من الصعوبات و التحديات التي تحد من نموها و تطورها انطلاقا من المراحل الاولى من نشاتها ،مما قد يحول بينها وبين مساهمتها الفعالة في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

الفصل الرابع :برامج و اساليب ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ومدى فعاليتها

عمدت الجزائر منذ مطلع التسعينيات الى اعطاء مكانة بالغة لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،خاصة بعد التشوهات العميقة التي عرفها الاقتصاد الجزائري خلال مرحلة الاقتصاد الموجه (مرحلة النظام الاشتراكي) ،الامر الذي استدعى القيام بإصلاحات هيكلية واسعة من اجل المرور نحو الاقتصاد الحر ،حيث عرف هذا القطاع العديد من الاجراءات و السياسيات التي تم وضعها من قبل الاطراف الفاعلة في النشاط الاقتصادي من اجل ايجاد طرق و سبل لتطوير هذه المؤسسات تتناسب مع الظروف و التغيرات الحاصلة ،و التي من شانها الرفع من القدرة التنافسية لهذه المؤسسات و الرقي بها الى مراتب تضمن بقائها و استمراريتها.

وفي السنوات الاخيرة اصبح الاهتمام بالمؤسسة الناشئة في الجزائر يتضح جاليا باعتبارها واحدة من بين الحلول التي تعول عليها السلطات الجزائرية لرقي بالاقتصاد الوطني و النهوض به ،خاصة في ظل التطورات و الابتكارات المتسارعة التي يشهدها العالم ،حيث شرعت الجزائر في اتخاذ بعض الاجراءات و التدابير بغية توفير المناخ الملائم لهذا النوع من المؤسسات وذلك من خلال سن بعض القوانين و التشريعات و انشاء بعض الاجهزة و المؤسسات الخاصة بهذه المؤسسات كإحداث وزارة خاصة بالمؤسسات الصغيرة و المؤسسات الناشئة و اقتصاد المعرفة الي جانب انشاء صندوق وطني لتمويل المؤسسات الناشئة و اللجنة الوطنية لمنح علامة ''مؤسسة ناشئة'' و''مشروع مبتكر'' و''حاضنة أعمال''.

وعلى هذا الاساس تم تقسيم هذا الفصل المعنون بـــبرامج و اساليب ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ومدى فعاليتها الى ثلاث مباحث ،حيث خصص المبحث الاول الى تحليل و تقييم برامج و اساليب ترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ،اما المبحث الثاني تم التطرق فيه الى المؤسسات الناشئة كآلية جديدة لتدعيم وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،بينما كان المبحث الثالث مخصص للدراسة القياسية حول مدى فعالية استراتيجيات تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر على بعض المؤشرات الاقتصادية.

المبحث الاول : تحليل و تقييم برامج و اساليب ترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر:

ماهو اكيد ان تطور وترقية المنظومة الاقتصادية لأي دولة لا يمكن ان يكون بمنأى ومعزل السلطات العمومية و الهيئات الحكومية ،و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة واحدة من مكونات هذه المنظومة ،فهي تحتاج بشكل كبير الى التشجيع المستمر و المرافقة الدائمة من اجل النهوض بها وتمكينها من تحقيق الاهداف المرجوة منها ،والجزائر هي من بين البلدان التي اعتمدت جملة من الاجراءات المختلفة لتحقيق نقلة نوعية لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الرقي به.

المطلب الاول :تحليل وتقييم برامج ترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

في اطار السعي الي تطوير و ترقية القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،بادرت السلطات الجزائرية اطلاق حزمة من الاجراءات و الاساليب الداعمة و المشجعة لهذا النوع من المؤسسات ،خاصة في ظل رغبة الجزائر في التحول نحو نهج اقتصادي جديد مبني على الانفتاح على الاسواق العالمية وحرية التبادل التجاري ،حيث قامت بتجسيد العديد من برامج التأهيل و انشاء مجموعة من الاجهزة و الهيئات الداعمة و المرافقة لهذه المؤسسات ،وهذا كله من اجل الرفع من القدرات التنافسية لها و الرقي بها الى مصاف تلك المؤسسات الاجنبية المتطورة.

الفرع الاول :البرامج الوطنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

من اجل تأهيل مؤسساتها الصغيرة و المتوسطة اطلقت الجزائر مجموعة من البرامج يمكن أن تساهم في النمو ألاقتصادي وفي خلق مناصب الشغل ،وتدعيم تنافسية المؤسسات و كان ذلك على عدة مراحل ،حيث اطلقت البرنامج الأول الخاص بتأهيل المؤسسات الصناعية ،وكان تحت إشراف وزارة الصناعة ،هذا البرنامج موجه لدعم و تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصناعية العمومية و الخاصة وجعلها في مستوى المؤسسات الصناعية الأجنبية ،أما البرنامج الثاني فهو يخص التعاون الجزائري – الأوروبي لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إطار برنامج (MEDA) تحت إشراف وزارة الصناعة و المناجم و بالشراكة مع الإتحاد الأوروبي ،بينما كان البرنامج الأخير تحت عنوان البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي أشرفت عليه وزارة الصناعة والمناجم.

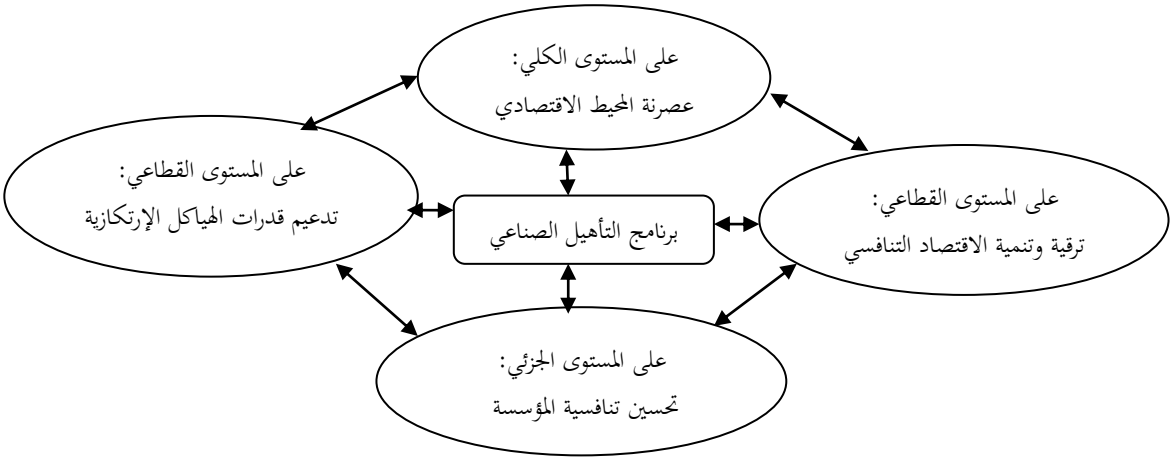
اولا: البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصناعية 2001– 2006 :

اطلق هذا البرنامج سنة 2001[1] من قبل وزارة الصناعة و اعادة الهيكلة ،حيث كان يستهدف المؤسسات التي توظف اكثر من 20 عاملا ،كما سعى إلى دعم و مرافقة المؤسسات الصناعية العمومية منها و الخاصة لترقية التنافسية الصناعية ،و ذلك بتحسين كفاءاتها و تهيئة المحيط المباشر لها بتكييف جميع مكوناته من أنشطة (مالية و مصرفية ،جبائية ،إدارية ،و اجتماعية...الخ)[2]. وقدر المبلغ المخصص لتمويل هذا البرنامج بـ 4 مليار دينار ،خصص منه 2 مليار دينار لتأهيل المؤسسات ،أما المبلغ المتبقي خصص لتحديث وإعادة تأهيل المناطق الصناعية.

ويدخل برنامج تأهيل المؤسسات في إطار عملية واسعة لترقية التنافسية الصناعية ،التي تركز على تحسين أداء المؤسسات الصناعية و تأهيل محيطها المباشر و ذلك من خلال مساعدة الدولة للمؤسسات القادرة على تحسين أدائها و الرفع من كفاءتها لاكتساب قدر تنافسية تقترب أو تصل تلك التنافسية الموجودة لدى المؤسسات الاجنبية ويتم تنفيذ هذا البرنامج من قبل هيئات تشرف على ذلك.

1–أهداف البرنامج:يمكن توضيح اهداف التي من شانها تم اطلاق هذا البرنامج من خلال عرض الشكل الموالي :

الشكل (04–01) اهداف برنامج تأهيل المؤسسات الصناعية



Source: Mohamed Lamine Dhaoui, Boualem Abassi, Restructuration, mise à niveau et compétitivité industrielle, guide Méthodologique, Organisation Des Nations Unies Pour Le Développement Industriel (ONUDI), Vienne, 2002, p72

[1] عناني ساسية (جانفي 2014) ،سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و أثرها على تنافسيتها – دراسة تقييمية –، مجلة الإستراتيجية والتنمية، جامعة مستغانم، العدد 06 ،ص232.

[2] Farida Merzouk, (2009) PME Et Compétitivité En Algérie, la Revue de L'Économie et de Management, n 9, Université Tlemcen, p11

من خلال الشكل الظاهر اعلاه يمكن ملاحظة ان تدخل برنامج التأهيل الخاص بالمؤسسات الصناعية يكون على ثلاث مستويات : كلي ، قطاعي و مستوى جزئي.

- **على المستوى الكلي**: تنصب توجيهات السياسة العامة لوزارة الصناعة في ما يخص عملية التأهيل في ما يلي[1]:

– إعداد سياسة صناعية تكون قاعدة لبرامج دعم المؤسسات الاقتصادية ،بحيث أن هذه السياسات تعد بعد التشاور مع مختلف القطاعات الشريكة، مع الأخذ بعين الاعتبار الفرص المتاحة من قبل القدرات الوطنية و الدولية.

– وضع برنامج لتأهيل المؤسسة الاقتصادية ومحيطها.

– وضع آليات تمكن المؤسسات و مختلف الهيئات الحكومية من مباشرة الإجراءات على مستوى القطاعات و المستوى الجزئي.

– وضع برامج تحسيسية و توعوية لتوضيح سياسة التأهيل للمتعاملين الاقتصاديين ،مع إبراز الإمكانيات و الامتيازات الموجهة للمؤسسات الراغبة في التأهيل.

- **على المستوى القطاعي** : يتم تجسيد البرنامج من خلال تحديد الشركاء و المتعاملين الذين يرافقون المؤسسة أثناء عملية تأهيلها، كما يعمل البرنامج على متابعة هؤلاء الشركاء و التأكد من جهودهم و قدرتهم على ترقية هؤلاء المؤسسات فنجد من بين هؤلاء المتعامليين المعنيين نجد :

– هيئات التكوين المتخصصة.

– هيئات تسيير المناطق الصناعية.

– بورصة المناولة والشراكة.

– البنوك والهيئات المالية.

– مؤسسات أرباب الأعمال والمهنيين في القطاع الصناعي.

إن تنفيذ و استمرارية برنامج تأهيل محيط المؤسسة مرتبطة بالهياكل و الأطراف العاملة عليه كما أن نجاح هذا البرنامج يعتمد على هؤلاء المتدخلين في تنفيذ (هيئات الدعم) ،و من بين الوظائف التي تساعد على تحسين أداء هيئات الدعم نجد:

–التكوين في منهجية تقييم المشاريع.

[1] Mohamed Lamine Dhaoui, Boualem Abassi, (2002), Restructuration et mise à niveau d'entreprise, Guide Méthodologique, Op.cit, p 75

-تشخيص و معاينة المؤسسات المؤهلة.

-منهجية متابعة و تقييم برامج التأهيل.

-التشجيع على الشراكة مع مؤسسات أخرى محلية و أجنبية.

- **على المستوى الجزئي** : يعتبر تحسين القدرة التنافسية وتطوير المؤسسات الصناعية من أهم الأهداف على المستوى الجزئي التي يسعى إليها هذا البرنامج ،حيث يتم بواسطته تحديث آليات الإنتاج المستخدمة في المؤسسة ،والطرق المستعملة في العملية الإنتاجية ،وكذا تطوير الكفاءة التسييرية. إضافة إلى تحسين وتطوير النوعية ،الجودة والتسويق ،وهذا من أجل وضع إستراتيجية حقيقية للمؤسسة في ظل اقتصاد السوق ووجود مختلف التهديدات والفرص الداخلية والخارجية ،وهذا ما يدفعها لتحديد وضعيتها والعوامل الضرورية للنجاح ،لذلك فهو لا يتعلق بسياسات ترقية الاستثمار ولا بالحفاظ على المؤسسات التي تعيش وضعية حرجة ،كما أن المؤسسة ليست مجبرة على تنفيذ هذا البرنامج بل هي مخيرة ،فهو يمكنها من تحديد نقاط ضعفها و العمل على معالجتها و هذا ما يمكنها من زيادة تنافسيتها[1].

من خلال ما سبق يمكن استنتاج ان سيرورة برنامج التأهيل الصناعي على المستويات الثلاثة السابقة الذكر هي متعلقة بشقين ،الشق الاول يخص المؤسسة في حد ذاتها ،وهو الجانب الذي يتضمن الإصلاحات الداخلية التي تمس المؤسسة ،و الشق الثاني يتعلق بالمحيط الذي تعمل فيه المؤسسة والذي يتمثل في الامتيازات والدعم الذي تتلقاه هذه المؤسسات ،إضافة إلى الإصلاحات المختلفة المتعلقة بالمناخ الاستثماري الذي تقوم به الدولة .

2- الهيئات و المؤسسات المشرفة على تطبيق برنامج التأهيل الوطني للمؤسسات الصناعية : كما اشرنا سابقا ان تنفيذ هذا البرنامج لا يمكن ان يتم إلا بوجود الهيئات و المؤسسات التي تسهر على ذلك ،ومن بين هذه الهيئات نجد المديرية العامة للهيكلة الصناعية ، اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية وصندوق ترقية التنافسية الصناعية ،زيادة على البنوك ومكاتب الدراسة والمستشارين والمراكز التقنية المتخصصة ،ويمكن توضيح أهم هذه الهيئات فيما يلي[2] :

- **المديرية العامة للهيكلة الصناعية** : (**DGRI**): "هيئة تابعة لوزارة الصناعة مكلفة بتسيير برنامج التأهيل من خلال وضع و تنسيق الإجراءات القانونية والمالية لصندوق ترقية التنافسية الصناعية ،مع التعريف بالشروط التقنية ،المالية والتشريعية لسير

[1] Mohamed Lamine Dhaoui, Boualem Abassi, Op.cit, p76.
[2] Mohamed Lamine Dhaoui, Boualem Abassi, Op.cit, p74-75.

برنامج التأهيل، كما أنها تتكفل بتسيير الأمانة التقنية للصندوق الوطني لترقية التنافسية الصناعية فهي المعنية بفحص الملفات المقدمة من طرف المؤسسات التي تريد القيام بعملية التأهيل لتسليمها إلى اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية[1]"،ويمكن تلخيص مهامها في ما يلي:

– تحديد الإجراءات والشروط التقنية المالية والتنظيمية للبرنامج.

– التنسيق بين الأدوات التشريعية والمالية لصندوق ترقية التنافسية الصناعية .

– تقوم من خلال الأمانة التقنية ،بدراسة ملفات التأهيل المقدمة من قبل المؤسسات الراغبة في الاستفادة من البرنامج ،وذلك قبل إرسالها إلى اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية.

– تحديث برامج تدريب المختصين المشاركين في البرنامج .

– وضع برنامج إعلامي للمؤسسات والهيئات المعنية ببرنامج التأهيل.

- **اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية (CNCI)**: تم تأسيسها في 16 جويلية 2000 بموجب المرسوم التنفيذي رقم 192-2000 وهي تعمل تحت وصاية وزير الصناعة وإعادة الهيكلة ،وكانت مهامها كمايلي :

– تحديد الشروط الخاصة بانضمام المؤسسات إلى البرنامج ،وكيفية الاستفادة من الإعانات و المساعدات المالية المقدمة.

– انتهاج نماذج التقييم للطلبات و الإجراءات للاستفادة من مساعدات صندوق ترقية التنافسية الصناعية.

– اعداد الاتفاقية التي تربط بين وزارة الصناعة و المؤسسة المستفيدة من المساعدات،

– فحص الطلبات المقدمة من طرف المؤسسات المرشحة للحصول على مساعدات مالية في العمليات التي تدخل في إطار تحسين تنافسيتها.

– تحديد طبيعة ومبالغ المساعدات ومتابعة و تقييم نجاعة المؤسسات المستفيدة .

كما انه يقع على عاتقها بالإضافة إلى مهام السابقة إصدار القرار النهائي المتعلق بملفات التأهيل المقدمة من طرف المؤسسات بعد دراستها.

[1] فاروق تشام ،كمال تشام (17-18 افريل 2006) ،دور و أهمية التأهيل في رفع القدرة التنافسية للمؤسسات دراسة مقارنة الجزائر – تونس – المغرب، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية ،جامعة الشلف ،الجزائر، ص 66-67 .

صندوق ترقية التنافسية الصناعية(FPCI) : تم تأسيس هذا الصندوق حسب القانون رقم 99-11 المؤرخ في في 23 ديسمبر 1999 وبموجب المادة 92 من قانون المالية لسنة2000 وهو جهاز وزاري مشترك منصوص عليه في المرسوم التنفيذي رقم 192-2000 ،حيث يهدف هذا الصندوق الى تقديم مساعدات مالية لتنفيذ برنامج التأهيل ،حيث يمكن تميز نوعين من المساعدات المالية[1]:

- **مساعدات مالية مقدمة للمؤسسة** : تتمثل في تغطية المصاريف المتعلقة بالتشخيص الإستراتيجي العام لوضعيتها و وضع خطة التأهيل الخاصة بها ،إضافة إلى الاستثمارات غير المادية كتكوين المسيرين و تدريب العمال،و الاستثمارات المادية كشراء الأجهزة ،و معدات الإنتاج...الخ.

- **مساعدات مالية مقدمة لهيئات الدعم** : موجهة لتغطية نفقات العمليات الموجهة لتحسين بيئة المؤسسات ،وكذا جميع العمليات والإجراءات التي تتعلق بدراسات تحسين وتطوير المناطق الصناعية ومناطق النشاط الكبرى.

3-الشروط اللازمة للاستفادة من برنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصناعية : حتى تتمكن المؤسسة من الاستفادة من البرنامج الوطني لت اهيل الصناعي لبد من توفر جملة من الشروط و المعايير نلخصها كما يلي:

- خضوع المؤسسة للقانون الجزائري ،و التي أنشأت بموجبه.

- أن تنتمي المؤسسة إلى القطاع الإنتاجي الصناعي أو قطاع الخدمات الصناعية.

- أن تمتلك المؤسسة المعنية سجلا تجاريا ورقم التعريف الضريبي.

- تنشط منذ حوالي 3 سنوات على الأقل.

- عدد العمال الدائمين 20 عاملا على الأقل بالنسبة للمؤسسات الإنتاجية و 10 عمال على الأقل بالنسبة لمؤسسات الخدمات الصناعية.

- أن يكون صافي الأصول للسنة الحالية أو السابقة موجبا.

- نتيجة الاستغلال (حساب 83) موجبة لسنتين على الأقل من ثلاث سنوات الأخيرة.

[1] فاروق تشام ،كمال تشام ،دور و أهمية التأهيل في رفع القدرة التنافسية للمؤسسات دراسة مقارنة الجزائر - تونس – المغرب ،مرجع سابق ،ص67

ثانيا :البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2007-2010 :

لقد قامت الوزارة المكلفة بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من إعداد برنامجا وطنيا لتأهيل مؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تشغل أقل من 20 عامل ،والذي حظي بموافقة مجلس الوزراء المنعقد بتاريخ 8 مارس 2004 ،بقيمة 1 مليار دينار جزائري سنويا ،والذي بدأ تنفيذه انطلاقا من سنة 2007 ويمتد إلى غاية 2013 ،ويتم تمويله بواسطة صندوق تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،وهو برنامج وطني يندرج ضمن أحكام الواردة في القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،لاسيما المادة 18 منه ،التي تنص على قيام الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،بوضع برامج التأهيل المناسبة من أجل تطوير تنافسية المؤسسات ،وذلك بغرض ترقية المنتوج الوطني ،ليستجيب للمقاييس العالمية[1].

– أهداف البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :تتمثل الأهداف الرئيسية لهذا البرنامج فيما يلي[2]:

- وضع مخطط أعمال لتطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.
- إعداد وتنفيذ سياسة وطنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحسين تنافسيتها.
- التفاوض حول مخططات ومصادر تمويل البرنامج.
- تحضير وتنفيذ ومتابعة برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- وضع بنك للمعلومات يخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل تحسين تنافسيتها.

– الهيئات المشرفة على تطبيق البرنامج الوطني لتاهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 2007-2010 : لقد قامت الحكومة الجزائرية على تسخير مجموعة من الاجهزة التي تسهر على تنفيذ هذا البرنامج و التي كانت الاتي :

- **صندوق ضمان القروض (FGAR)** : انشئ صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 06 رمضان 1423 الموافق ل 11 نوفمبر 2002[1] المتعلق بتطبيق القانون التوجيهي

[1] المادة 18 (2001) من قانون 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 ، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ،العدد 77 ،ص 07.

[2] سهام عبد الكريم (2011) ،سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر مع التركيز على برنامج PMEII ،مجلة الباحث، العدد9 ، جامعة ورقلة ،ص 145

للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة المتضمن للقانون الأساسي لصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة. صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة هو مؤسسة عمومية تحت وصاية وزارة الصناعة والمناجم ،و يتمتع هذا الصندوق بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية. انطلق الصندوق في النشاط بصورة رسمية في 14 مارس 2004.

يهدف صندوق ضمان القروض إلى تسهيل الحصول على القروض المتوسطة الأجل التي تدخل في التركيب المالي للاستثمارات المجدية ،وذلك من خلال منح الضمان للمؤسسات التي تفتقر للضمانات العينية اللازمة التي تشترطها البنوك[2].

- **صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة(CGCI/PME)**: هو شركة تم إنشاؤها بمبادرة من السلطات العامة بموجب المرسوم الرئاسي 134-04 المؤرخ 19 أبريل 2004 الذي يحمل قوانين صندوق ضمان ائتمانات الاستثمار لدعم إنشاء وتطوير الشركات الصغيرة والمتوسطة عن طريق تسهيل الوصول إلى الائتمان ،ويبلغ رأس مالها المسجل 30 مليار دينار ، واكتتاب ما يصل إلى 20 مليار DA ،60 % مملوكة من قبل الخزانة و 40 % من البنوك (BNA, BEA, CPA, BDL, BADR et CNEP Banque)[3]. ويهدف هذا الصندوق إلى تحقيق ما يلي[4] :

– ضمان تسديد القروض البنكية التي تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتمويل الاستثمارات المنتجة للسلع والخدمات المتعلقة بإنشاء تجهيزات المؤسسة وتوسيعها وتجديدها ،حيث يكون المستوى الأقصى للقروض القابلة للضمان 50 مليون دج.

– يستثنى من الاستفادة من ضمان القروض المنجزة في قطاع الفلاحة والقروض الخاصة بالنشاطات التجارية وكذا القروض الموجهة للاستهلاك.

– تستفيد من ضمان الصندوق القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل البنوك والمؤسسات المالية المساهمة حسب الشروط المحددة من طرف مجلس الإدارة.

والجدير بالذكر أن المخاطر المغطاة من طرف الصندوق تشمل ما يلي:

---

[1] المرسوم التنفيذي رقم 02-273 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002 ، المتضمن إنشاء صند وق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 74 الصادرة بتاريخ 2002/11/13 ،ص13.

[2] اهداف الصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة متوفر علر الرابط :https://www.fgar.dz/portal/ar/content

[3] تقديم صندوق ضمان قروض الاستثمار للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة متوفر على الرابط : http://www.cgci.dz/index.php/fr/cgci-menu/presentation-de-la-cgci

[4] مكاحلية محي الدين (2015) ،تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحقيق التنمية المحلية حالة ولايتي قالمة وتبسة ،اطروحة دكتوراة علوم في العلوم التجارية ،جامعة 08 ماي قالمة ، الجزائر ،ص370

– عدم تسديد القروض الممنوحة.

– التصفية القضائية للمقترض.

ويحدد مستوى التغطية بنسبة 80 % عندما يتعلق الأمر بقروض ممنوحة عند إنشاء مؤسسة صغيرة ومتوسطة ،ونسبة 60 %في الحالات الأخرى المنصوص عليها في المادة الرابعة من المرسوم رقم 134/04 وتحدد العلاوة المستحقة بنسبة أقصاها 0,5 %من القرض المضمون المتبقي ،يسددها المستثمر سنويا حيث يتم تحصيل هذه العلاوة من طرف البنك لفائدة الصندوق.

- **الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ANDPME)** : انشأت هذه الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 165/05 المؤرخ في 2005/05/03 هي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي ، توضع تحت وصاية وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و ترقية الإستثمار[1].وتتمثل مهامها في[2] :

– تنفيذ الاستراتيجية القطاعية للنهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها.

– تقديم الخبرة والمشورة لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– تقييم نجاعة تنفيذ البرامج الإقليمية و اقتراح التصحيحات الضرورية.

– متابعة ديمغرافية المؤسسات (إنشاء.توقف.تغيير النشاط).

– القيام بدراسات متعلقة بالمؤسسات.

– التنسيق مع الهيئات المعنية لتطوير الابتكار التكنولوجي.

– جمع واستغلال وإيصال المعلومة الخاصة بكل فروع نشاط المؤسسة.

– التنسيق مع مختلف الهيئات المعنية على اختلاف البرامج المتعلقة بإعادة التأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

- **الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** : بموجب احكام المادة 71 من قانون المالية لسنة 2006 رقم 05-16 المؤرخ في 31 /2005/12 تم فتح حساب التخصيص الخاص تحت رقم 124-302 و المسمى "*الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة*" والذي يكون تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، كما ان

[1] المادة 01 من المرسوم التنفيذي رقم 05-165 المؤرخ في 3 ماي 2005 ،المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 32 الصادرة بتاريخ 2005/05/04 ،ص28

[2] L'Agence Nationale de Développement de la PME (ANDPME) disponible sur : http://www.mdipi.gov.dz/?l-Agence-Nationale-de

تأهيل المؤسسات التي تستفيد من هذا الحساب يجب ان تكون مؤسسات خاضعة للقانون الجزائري والتي تنشط في هذا القطاع منذ سنتين ،والتي لا تعترضها صعوبات مالي[1] ،شريطة ان لا تكون المؤسسات قد استفادت من عمليات برامج تأهيل الاخرى بالنسبة لعماليات مماثلة ،حيث يعمل هذا الصندوق على تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة زيادة على النشاطات المتعلقة بمحيط هذه المؤسسات وذلك من خلال :

– تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة : وتشمل :الدراسات المتعلقة بالتشخيص الإستراتيجي ،الاستثمارات المعنوية ،الاستثمارات المادية ،المرافقة قصد الحصول على شهادة مطابقة الجودة ،وكذا تحمل تكلفة أجر إطار متخصص خلال سنتين في منصب جديد.

– النشاطات المتعلقة بمحيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: وتشمل تمويل الدراسات القطاعية ،تقديم الدعم للمراكز التقنية ،المساهمة في تمويل العمليات المتعلقة بتحسين نوعية التكوين ،المساهمة في كل العمليات التي تهدف لتطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

– الشروط اللازمة للاستفادة من البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: من اجل الاستفادة من هذا البرنامج يجب على المؤسسة ان تتوفر فيها مجموعة من المعايير حتى يتم قبول تاهليها :

– ان تكون المؤسسة خاضعة للتشريع الجزائري.

– ان يكون نشاط المؤسسة لا يقل عن سنتين.

– ان تكون المؤسسة المعنية بعملية التأهيل تنتمي الي قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وفق الصيغة المحددة في القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

– ان تكون الوضعية المالية للمؤسسة متوازنة.

– اجراءات التأهيل وفق البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة : لا تختلف كيفية وإجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عن تلك الاجراءات المعتمدة في تأهيل المؤسسات الصناعية ،حيث تعمد المؤسسات الصغيرة و

[1] المادة 04 من المرسوم التنفيذي رقم 06-240 المؤرخ في 2006/07/04 ،المحدد لكيفية سير حساب الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 45 الصادرة 2006/07/09 ،ص17.

المتوسطة الراغبة في تبني هذا البرنامج الى تقديم ملفها الي الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسة الصغيرة و المتوسطة (ANDPME) من اجل درسته وفق اجراءات تتمثل في المراحل الاتية:

- التشخيص الاستراتيجي العام لوضعية المؤسسة الصغيرة و المتوسطة و اعداد خطة التأهيل و مخطط التمويل.

- اعطاء الموافقة لتبني برنامج التأهيل من طرف الوكالة.

- تنفيذ و متابعة برنامج التأهيل والشروع في دفع الأعباء المالية للدراسة التشخيصية والاستثمارات المعنوية والمادية لكل مؤسسة ،حيث يكون تقديم الاعانات المالية وفق الصيغة و النسب الاتية[1] :

- التشخيص الإستراتيجي يتم تمويله في حدود 600.000 دج ،وبنسبة 100%

- الاستثمارات المعنوية يتم تمويلها بنسبة 100 % .

- الاستثمارات المادية يتم تمويلها بنسبة 20 %.

كما تم تحديد المبلغ الاقصى المخصص لتمويل كل مؤسسة بـ 05 مليون دج ،و في اطار التدابير التحفيزية ايضا تقوم الوزارة المكلفة بهذا النوع من المؤسسات بتحمل تكلفة اجر ايطار متخصص لمدة سنتين لبعض المؤسسات ،اما فيما يخص شهادة الجودة حسب معيار ISO 9001-2000 فان الوزارة تتحمل ايضا تكلفة هذه الشهادة في حدود 1200000 دج[2].

ثالثا :البرنامج الوطني الجديد لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2010-2014:

تم اطلاق هذا البرنامج من قبل وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار بداية من سنة 2010 ، حيث كان يهدف بشكل عام لتأهيل 20.000 مؤسسة صغيرة و متوسطة حلال خمس سنوات ،اين تم تخصيص غلاف مالي قدر بأكثر من 385 مليار دج ،حيث يعتبر هذا البرنامج من بين اهم البرامج الموجهة لترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ،كما بلغ متوسط تكلفة المخصص لكل مؤسسة 19.287.000 دج ،كما رغبت الوزارة خلال نفس المفترة خلق 200.000 مؤسسة حسب البيان المجلس الوزارة المنعقد في 11 جويلية 2010. وتم ارجاع مهام تنفيذ هذا البرنامج الى

[1] بلال شيخي ،حمزة كبلوتي (29-30 اكتوبر 2017) ،المهدي حجاج ،برامج تاهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر المامول و الواقع ، الملتقى الوطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر،جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي ، الجزائر،ص12

[2] ANDPME Programme National De Mise À Niveau Des Petites Et Moyenne Entreprise

الوكالة الوطنية لتطور المؤسسة الصغيرة و المتوسطة(ANDPME) ،اما عن تمويل هذا البرنامج فقد كان من الحساب التخصيص 124-302 "الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة "[1].

-أهداف البرنامج الوطني الجديد لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2010-2014: يمكن ان نوجز اهم الاهداف التي كان يرمي اليها هذا البرنامج في[2]:

- تأهيل القدرات التسييرية والتنظيمية لرؤساء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال التكوين والتدريب ،وترقية الثقافة المقاولاتية.

- إنشاء مخبر البحث بهدف استقطاب التكنولوجيا وإنشاء بنوك المعلومات.

- تأهيل نوعية المؤسسة عن طريق دعم نوعية نظم تسيير الإنتاج ،والمساعدة على الحصول على شهادات المطابقة ،وكذا الحث على وضع مخابر التحاليل والتجارب؛

- تأهيل الموارد البشرية من خلال تكوين وتدريب وإعادة الرسكلة سواء في مجال التسيير ،أو استعمال تكنولوجيا المعلومات والاتصال.

- اجراءات تأهيل المؤسسات حسب البرنامج الوطني الجديد 2010-2014: يعتمد تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب هذا البرنامج على ثلاث اجراءات تكون وفق المراحل الاتية :

- **مرحلة التشخيص الاولي و التشخيص المعمق** : فبالنسبة للتشخيص الاولي فالتكلفة كحد أقصى لها هي 500.000دج، حيث تمول الدولة منها 75 % والمؤسسة تمول ما نسبته 25 % .اما التشخيص المعمق فالتكلفة كحد أقصى هي 2.500.000 دج ،تمول الدولة منها 80 % والباقي تموله المؤسسة.
- **مرحلة دعم الانشطة الاستثمارية** : تختص هذه المرحلة بتأهيل ودعم النشاطات المادية و غي المادية (المعنوية) ،وذلك بهدف دعم القدرة التنافسية للمؤسسات ،حيث:

- الاستثمارات غير المادية (المعنوية): حيث تم تحديد مبلغ 03 مليون دج كتكلفة قصوى لعمليات تأهيل المؤسسات في هذا النوع من الاستثمارات ،وتقوم الدولة بتمويل ما نسبته 80 % من هذه التكلفة لصالح المؤسسات التى رقم اعمالها اقل من 100

[1] Moussaoui Rachid , (30 juin 2011) Programme National De La Mise À Niveau Des PME, Seminaire Regionale, Mostaganem , p 04.

[2] فارس طارق ،مرجع سابق ،ص 288.

مليون دج ،بينما تكون مساهمتها 50 % بالنسبة للمؤسسات التي رقم اعمالها يتراوح مابين 100 و500 مليون دج .ويمكن ان تتضمن هذه الاستثمارات تلك الاستثمارات المتعلقة بـــالتقييس ،شهادة الجودة ،حقوق الملكية ،الابتكار والبحث والتطوير ،تكوين الموارد البشرية و المساعدات الخاصة ،استخدام و ادماج تكنولوجيا الاعلام و الاتصال ،بالإضافة الي تسيير و ظائف المؤسسة.

– **الاستثمارات المادية للإنتاج:** حيث تم تحديد التكلفة القصوى في هذا النوع من الاستثمارات بـ 15 مليون دج تقوم الدولة بتمويل 10% من هذه التكلفة و الباقي يبقى على عاتق المؤسسة ،كما يمكن للمؤسسة ان تستفيد من تخفيضات في سعر الفائدة على القروض البنكية الموجهة للاستثمارات المادية للإنتاج و هذا بنسب تختلف حسب رقم اعمال كل مؤسسة حيث تكون هذه التخفيضات وفق النسب الاتية:

- 3.5 % بالنسبة للمؤسسة التي يكون رقم أعمالها أقل من 100 مليون دج.
- 03 % بالنسبة للمؤسسة التي يكون رقم أعمالها ما بين 100 مليون دج و 500 مليون دج.
- 02 % بالنسبة للمؤسسة التي يكون رقم أعمالها ما بين 500 مليون دج و 1000 مليون دج.
- 01% بالنسبة للمؤسسة التي يكون رقم أعمالها ما بين 1000 مليون دج و 2000 مليون دج.

– **الاستثمارات المادية ذات الاولوية:** بلغت التكلفة القصوى لهذه الاستثمارات 30 مليون دج ،بينما تكون المساهمة لتمويل هذه الاستثمارات كلها على عاتق المؤسسة و الدولة تتكفل بتخفيض اسعار الفائدة على القروض الخاصة بهذه الاستثمارات بنسبة تقدر بـ 2.5 %.

– **الاستثمارات المادية المتعلقة بالتكنولوجيا وأنظمة المعلومات** : وتخص هذه الاستثمارات كل الاستثمارات المادية و الاستثمارات التكنولوجية و انظمة المعلومات المتعلقة بالأجهزة التي تساهم في تحسين قدرات الانتاج التقني و التكنولوجي للمؤسسة ،حيث تم تخصيص مبلغ 15 مليون دج من اجل تمويل هذه الاستثمارات تساهم فيها الدولة بنسبة 40 % و 60 % هي مساهمة تكون على عاتق المؤسسة سواء من مالها الخاص او عن طريق القروض البنكية بنسبة فائدة 2.5 %.

- **مرحلة التكوين و المساعدة الخاصة** : حيث تضمن هذا الاجراء كل ما له علاقة بتكوين العنصر البشري باعتباره العنصر المهم في عملية التغيير و التأطير ،بالإضافة الى المرافقة و المساعدة في ميدان تكنولوجيا المعلومات و الاتصال ،التصدير ،الابداع و الخيرة المالية و كذا الشهادة المطابقة ، اذ تم تخصيص مبلغ 500.000 دج خاص بعملية التكوين و التاطير ،تساهم

الدولة فيها بنسبة 80 % و الباقي تساهم به المؤسسة ،اما بالنسبة للمرافقة في مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال ،التصدير ،الإبداع فقد تم تحديد كلفة قصوى بلغت مليون دج لهذه العملية تتكفل الدولة فيها بنسبة 80 % و الباقي تتكفل به المؤسسة سواء من مالها الخاص او عن طريق قروض بنكية بنسبة فائدة 6%. بينما كانت قيمة المبلغ العليا المخصص لشهادة الجودة هي 05 مليون دج تتكفل الدولة بتمويل قيمته لا تتعدى 80 % و الباقي يكون من نصيب المؤسسة من مالها الخاص او عن طريق الاقتراض البنكي و بسعر فائدة 6 %.

الفرع الثاني : برامج تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في اطار التعاون الدولي:

اضافة الى البرامج الوطنية التي حرست الجزائر على تسطيرها و وضعها من اجل تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية تنافسيتها ،فقد استفادت الجزائر من مجموعة من برامج الدعم في إطار الشراكة الأجنبية و التي كانت تهدف الى تأهيل مؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية حتى يكون بمقدورها المنافسة على المستوى الدولي ولعل من بين اهم هذه البرامج يمكن ذكر مايلي :

اولا:البرنامج التعاون الأورو– جزائري لدعم و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (EDPME I) 2002–2007:

تعد الاتفاقيات المبرمة بين الجزائر ة الاتحاد الاروبي من بين اهم الاتفاقيات التي اسفرت عن انبثاق برامج خاصة بتاهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة منها برنامج الاورو–تنمية programme Euro-developpement des pme (EDPME I) او ما يعرف بميدا I وهذا خلال الفترة 2002–2007 ،حيث جاء هذا البرنامج من اجل الرفع من القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية ،التي تشغل اكثر من 20 عاملا وهي متواجدة في القطاع الصناعي او الخدمات الصناعية ،وهذا حتى يكون بمقدورها ماجهة المنافسة القادمة من المؤسسات الاجنبية ،وقد قدرت ميزانية هذا البرنامج بـ62.9 مليون اورو منها 57 مليون اورو ممولة من قبل المفوضية الاوروبية و 3.4 مليون اورو ممولة من قبل الجزائر ،بينما ب 2,5 مليون أورو فتموله المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستفيدة[1].

[1] سليمة غدير أحمد (2011) ،تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر "دراسة تقييمية لبرنامج ميدا" ، مجلة الباحث ،عدد 09 ،جامعة ورقلة ،الجزائر ،ص136

كما ان هذا البرنامج كان يهدف بشكل خاص التى ترقية تنافسية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وذلك على الصعيد الاقتصادي و الاجتماعي من خلال[1] :

- تطوير قدرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للسماح لها بالتكيف مع مستلزمات اقتصاد السوق.
- تطوير طرق الحصول على المعلومة المهنية لرؤساء المؤسسات والمتعاملين الاقتصاديين في القطاع العام والخاص
- المساهمة في الإشباع الجيد للاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- تطوير المحيط المقاولاتي بواسطة المنشآت والمنظمات المتعلقة مباشرة بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

كما حدد هذا البرنامج مجموعة من الشروط حتى تتمكن المؤسسة من الاستفادة منه هي كمايلي :

- لديها نشاط لمدة 3 سنوات على الأقل.
- تشغل على الأقل 20 عامل دائم.
- أن تكون منظمة على الصعيد الجبائي وكذا صندوق الضمان الاجتماعيِ CNAS .
- حفظ على الأقل 60 %من رأسمالها الاجتماعي باسم شخص طبيعي أو معنوي جزائري الجنسية.

ثانيا :برنامج تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتحكم في تكنولوجيات الإعلام والاتصال (EDPME II) :2009-2012

جاء هذا البرنامج بعد الانتهاء من البرنامج الاول (ميدا I)،وجاء ادراكا لاهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و رغبة في تعزيز الاهداف التي جاء بها البرنامج الاول ،كما انه برنامج اضافي و استكمالي لما بدأت به الدولة الجزائرية في تحسين تنافسية المؤسسات الوطنية وتحسين الجودة و الظروف التقنية للنشاطات الاقتصادية ،وكذا المساهمة الاضافية لدفع وتيرة الاقتصاد الوطني.

وبدا هذا البرنامج في مارس 2008 ضمن الاتفاقية المبرمة مابين وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية و الاتحاد الاوروبي، وذلك في اطار تقديم الدعم المباشر للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال مساعدتها ومرافقتها على استخدام التكنولوجيا و المعلومات و الاتصال وتحسين الجودة و القياسة على مستوى هذا النوع من المؤسسات ،و بلغت الميزانية المخصصة لهذا البرنامج 44 مليون اورو ،تتكفل المفوضية الاوروبية بتمويل 40 مليون منها ،بينما تساهم الجزائر بـ04 مليون اورو في هذا

[1] سليمة غدير أحمد ،مرجع نفسه

البرنامج ،و تم تحديد فترة هذا البرنامج بمدة 34 شهرا ابتداء من انطلاقه في ماي سنة 2009 [1] .ويرتكز على تحسين إنتاجية المؤسسات المتوسطة الجزائرية كأولوية قصد السماح لها بالتموقع بالسوق الداخلية والدولية أيضا ،وبالتالي الاستفادة من العروض الممنوحة عبر الاتفاقيات الدولية وانفتاح السوق العالمية ،وهو ما التزم به الاتحاد الأوروبي في مرافقة الجزائر في مجال تأهيل المؤسسات[2]. حيث كان هذا البرنامج يهدف الى تحقيق ثلاث نقاط اساسية هي :

– تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال إدماج تكنولوجيا المعلومات والاتصال في تسييرها ،وكذا توفير المساعدة الفنية المؤهلة للمؤسسات في مجالات خاصة لتنميتها.

– دعم محيط المؤسساتي و الاطراف و الجهات المشرفة على هذا النوع من المؤسسات كوزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ووزارة البريد وتكنولوجيات الإعلام والاتصال وكذا هيئات تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

– تأسيس و دعم نظام الجودة و النوعية على مستوى المؤسسات ذات الحجم الصغير من خلال توحيد المقاييس ،إصدار الشهادات ،الاعتماد والتقييس و دعم هيئات تقييم المطابقة.

ثالثا : نتائج البرامج الوطنية و برامج التعاون الدولي لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

من خلال ما تم التطرق اليه من البرامج الوطنية و البرامج في اطار الشراكة الاورو– متوسطية الموجهة لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يمكننا تقديم بعض نتائج هذه البرامج بشكل مختصر فيما يخص عدد الملفات المتعلقة بالانخراط في هذه البرامج و ملفات التي تم تأهيلها من طرف اللجان المختصة بهذه العملية ،وكذا عدد الطلبات التي استفادت بشكل فعلي من هذه البرامج ،ويمكن تلخيص هذه النتائج في الجدول الاتي :

الجدول (04–01) : نتائج برامج تأهيل وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر 2001–2014

البيان		طبيعة الطلبات	النتائج
البرنامج	فترة البرنامج		
البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصناعية	2006-2001	الطلبات المنخرطة في البرنامج	492

[1] سهام عبد الكريم (2011) ،سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع التركيز على برنامج"PME II " ،مجلة الباحث ،عدد 09 ، جامعة ورقلة ، الجزائر ،ص147.

[2] زيتوني صابرين (2017) ،الشراكة الأجنبية كأداة لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة –دراسة حالة الجزائر– اطروحة دكتوراة علوم تجارية ،جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم ،الجزائر ،ص174.

		الطلبات المقبولة لتاهيل	355
		الطلبات المؤهلة فعليا	151
البرنامج التعاون الأورو– جزائري لدعم و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (EDPME I)	2007-2002	الطلبات المنخرطة في البرنامج	685
		الطلبات المقبولة لتاهيل	445
		الطلبات المؤهلة فعليا	61
البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	2010-2007	الطلبات المنخرطة في البرنامج	529
		الطلبات المقبولة لتاهيل	351
		الطلبات المؤهلة فعليا	279
البرنامج الوطني الجديد لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	2014-2010	الطلبات المنخرطة في البرنامج	5286*
		الطلبات المقبولة لتاهيل	2700
		الطلبات المؤهلة فعليا	2680
برنامج تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتحكم في تكنولوجيات الإعلام والاتصال (EDPME II)	2002-2009	الطلبات المنخرطة في البرنامج	200
		الطلبات المقبولة لتاهيل	100
		الطلبات المؤهلة فعليا	/

المصدر :من اعداد الطالب بناءا على:

– سهام عبد الكريم ،سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع التركيز على برنامج"PME II " ،مجلة الباحث ،عدد 09 ، جامعة ورقلة ، الجزائر ،2011.

– نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم ،النشرية رقم 30 و 32 الخاصة بالسنوات 2016 و 2017.

(*): الي غاية 2017/12/31 تم تقديم 5286 طلب انخراط في البرنامج الثاني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

الفرع الثالث: برامج التعاون الثنائية المبرمة في إطار الشراكة الأجنبية:

وبالموازاة مع البرامج الوطنية للوزارة المعنية و البرامج المبرمة في إطار الشراكة الأورو–جزائرية ،فقد قامت وزارة الصناعة و المناجم بإقامة عدة علاقات ثنائية ،وتسطير برامج لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالاستفادة من الخبرات لبعض الدول في هذا المجال ونذكر منها ما يلي:

اولا: برنامج الهيئة الألمانية للتعاون التقني GTZ:

يخص هذا البرنامج(برنامج التكوين والاستشارة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة) الذي شرع في تنفيذه منذ شهر أفريل 1988 ،تكوين 50 مكونا جزائريا بألمانيا سيتولون بدورهم مستقبلا تكوين وتحسين مستوى ما يقارب 250 عون استشاري في الجزائر.

ويعتبر هذا المشروع بمثابة مشروع يخص مجال الاستشارة والتكوين حيث سجل ضمن برنامج التعاون الجزائري الألماني التقني والتكنولوجي ، ويهدف هذا المشروع أساسا إلى وضع شبكة مؤهلة للاستشارة ومجموعة من المكونين للمصالح المشرفة على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ،و يهدف المشروع إلى تحقيق الأهداف التالية:

- خلق إطار تكويني مؤهل من أجل الاستشارة والتكوين في مجال إدارة الأعمال والتسيير عبر كافة أنحاء التراب الوطني.
- دفع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للجوء إلى خدمات مراكز الدعم ،ويخص مشروع إعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1]

يتمثل الهدف الرئيسي للمشروع في تدعيم وتقوية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة من أجل تحسين فرص استغلال الطاقات العمالية ومنافسة المنتج المستورد ودخول الأسواق الخارجية.

بالإضافة إلى هذا المشروع هناك مشروع تعاون مع الطرف الألماني في إطار الشراكة والتعاون يقدر بـ 2.3 مليون دوتش مارك يخص ترقية نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.وامتد من 2003 إلى غاية 2006 واستمرار المفاوضات بشأن الاستفادة من البرامج التقنية الألمانية في العديد من القطاعات الاقتصادية الأخرى كالصناعة التقليدية والترقية السياحية والفندقية إلى غير ذلك من الاستشارات الاقتصادية.

وبالنسبة لخدمات مركز الدعم للمؤسسات الصناعية المتوسطة يتم إعداد مجموعة من الآراء والتوصيات في ميدان تسيير الموارد البشرية والوظائف الحيوية والإدارة العامة والإنتاج والتسويق والتوزيع و الإدارة المالية. كما أقامت هذه المراكز ملتقيات من أجل تأهيل قدرات التسيير لدى مسيري المؤسسة (200 ساعة من المحاضرات و 9 أشهر من الملتقيات) فيما يخص تقنيات التسيير و التفكير الإستراتيجي وتطوير ثقافة التسيير.

وبالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمصغرة يتم تقديم دروس تكوينية في إنشاء المؤسسات بالنسبة للشباب المشرف على المشروع أو المؤسسة والمستفيدين من القروض المصغرة كما يتم متابعة مراكز إنشاء المؤسسات بإنشاء فرق مساعدة وتكوين

[1] وزارة المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة (2002) ،برنامج تأهيل المؤسسات،ص10

مرشدين ،وذلك عن طريق تكوين مستشارين في التسيير من خلال إنشاء مجموعات ذات كفاءة عالية في كل مركز دعم وإجراء تكوين قاعدي خاص بمهنة المستشار وتحسن الصناعة الصغيرة والمتوسطة.

ثانيا : التعاون الجزائري الإيطالي:

حيث تم التوقيع بين وزير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية والوزير الإيطالي للنشاطات الإنتاجية في أفريل 2002 ،من أجل إقامة علاقات بين رجال الأعمال الجزائريين ونظرائهم الإيطاليون ،وكذا إنشاء مركز تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للجزائر بدعم من إيطاليا[1].

كما أنه يوجد خط قرض بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR والبنك الإيطالي بموجب القانون 2000/97 المؤرخ في 2000/01/13 يسمح البنك الايطالي بمنح قرض لبنك الجزائر باعتباره السلطة النقدية بمبلغ اكثر من 271 مليون اورو وذلك بالشروط التالية[2] :

- مدة التمويل تتراوح بين 5 إلى 7 سنوات.
- يخص هذا القرض تمويل السلع والخدمات لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.
- تكون عملية التسديد بالأورو.

ويهدف هذا الاتفاق إلى:

- الحيازة على التجهيزات الإيطالية من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.
- التحويل التكنولوجي والتكوين والمساعدة التقنية.

ويمول القرض 35 مؤسسة صغيرة ومتوسطة ،سمحت بخلق 1000 منصب شغل ،وقد استفاد من التمويل 10 مشاريع سنة 2002 ، و 23 مشروع سنة 2003 ، و مشروعين سنة 2004 وما يلاحظ عنها أن المشاريع متنوعة القطاعات الزراعية والصناعية ومنتشرة عبر مختلف ولايا ت الوطن ، وتوزعت مناصب الشغل عبر القطاعات كما يلي[3]:

- 456 منصب شغل للقطاع الصناعي.
- 449 منصب شغل لقطاع الصناعة الزراعية.

[1] قريشي يوسف (2005) ،سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر،أطروحة دكتوراه،جامعة الجزائر ،ص7

[2] وزارة المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة (2002) ،تقرير حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، ص7 .

[3] زيتوني صابرين ،مرجع سابق ،ص178.

- 93 منصب شغل للقطاع الزراعي.

ثالثا : التعاون الجزائري الكندي:

في إطار صندوق تطوير القطاع الخاص ،تم تخصيص غلاف مالي[1] قدره 10 ملايين دولار كندي من طرف هذا الشريك من أجل تسهيل التعرف المتبادل على القطاعات الخاصة الجزائرية والكندية ،دعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،بتمكينه من الحصول على المهارة والخبرة الكندية من أجل تحسين إنتاجه. تشجيع عملية تخفيف العراقيل التي تعترض توسيع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .وهكذا فمنذ وضع هذا الغلاف المالي فقد تم تجسيد 72 عملية:

- **60عملية** :خصت المؤسسات في كل القطاعات لاكتساب الخبرة والمساعدة التقنية والتكوين وكذا الاستشارات في مجال التنظيم والتسيير مع التركيز أكثر على قطاع الصناعات الغذائية.

– 10عمليات :خصت المؤسسات العمومية التي لها علاقة مباشرة مع القطاع المالي والاقتصادي كلجنة مراقبة أعمال البورصة ووكالة ترقية ودعم الاستثمارات ومتابعتها وبورصة التنمية والشراكة.

- 02 عملية :خصت علاقات العمل للمقاولين الاقتصاديين لكلى البلدين.

رابعا : برنامج تنمية وتطوير بورصات معالجة المعلومات:

في إطار المشروع الأورو متوسطي (EUMDIS) [2] الذي يعد من بين اهم المشاريع الذي أنجز من طرف اللجنة الأوروبية من أجل تنمية المجتمع الدولي في مجال المعلومات، اقترحت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة برنامجا يخص إنشاء بورصة أورو متوسطية للتعاون ومعالجة المعلومات (Une Bourse de sous Traitement) ضمن إطار التعاون الأورو متوسطي بهدف ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يخص توفير وتبادل المعطيات ذات الطابع الاقتصادي في إطار تدعيم التعاون الاقتصادي بين بلدان البحر الأبيض المتوسط.

هذه البورصة من شانها أن تتقدم على شكل موقع على شبكة الانترنيت يحتوي على جميع المعلومات الاقتصادية الخاصة بوضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كل دولة من دول البحر الأبيض المتوسط.

[1] وزارة المؤسسات و الصناعات الصغيرة والمتوسطة (جويلية 1998) ،تقرير حول وضعية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، ص09.

[2] دادن عبد الغني ،غربي هشام (2013) ،المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من المرافقة الدولية إلى المرافقة الوطنية ،الملتقى الوطني حول إستراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة قاصدي مرباح ورقلة ، ص11

في إطار البرنامج تم إنشاء 04 بورصات لمعالجة المعلومات على مستوى التراب الوطني) شرق ،غرب ،وسط ، جنوب (مهمتها توفير المعلومات اللازمة حول وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذه الجهات من الوطن بموجب اتفاقية التعاون المبرمة بين الجزائر واللجنة الأوروبية حتى تستفيد كامل بلدان البحر الأبيض المتوسط من مشروع هذا البرنامج.

وقد تم إنشاء هذه البورصات على شكل تعاونيات طبقا لما نص عليه القانون رقم 90-31 المؤرخ في 04 /1990/12 تمثل بورصات معالجة المعطيات والتعاون (BSTP) فضاءات وسيطية للمعلومات ومؤشرا هاما لتنمية نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تؤدي المهام التالية:

- إحصاء الطاقة الحقيقية للمؤسسات الجزائرية للمناولة ،وإجراء العلاقات بين العروض طلبات المناولة والإشراك على المستوى الوطني والدولي.

- تشجيع الاستعمال الأمثل للقدرات الإنتاجية التي تمتاز بها الصناعات الموجودة حاليا والتي سيتم إنشاءها.

- معاينة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوعية مختلف المتعاملين الاقتصاديين.

- إحصاء الصناعات المتوفرة

- تكوين بنك للمعلومات الاقتصادية من خلال معالجة مختلف المعلومات المتحصل عليها من عند المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

- التعامل مع العرض والطلب الوطني والدولي في مجال معالجة المعلومات والتعاون.

وهذا من أجل تمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تجاوز مشاكلها ،بواسطة تسيير تكنولوجي عال المستوى وبتكاليف مسيطر عليها

إضافة إلى ذلك هناك العديد من برامج التعاون الثنائي وخاصة مع البلدان التي تكتسب خبرة واسعة ووفيرة في ميدان تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، تسعى الوزارة في هذا الميدان إلى اكتساب كل الخبرات الضرورية لوضع البرامج المواتية اعتمادا على التجارب الرائدة في ميدان تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الثاني: سياسات و أساليب اخرى لتطوير و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر:

تماشيا مع البرامج المختلفة التي اعتمدها الجزائر في عملية تأهيل قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة سواء على الصعيد الداخلي او بالتعاون مع الدول و الهيئات الدولية ،فان الجزائر وإدراكا منها بالأهمية هذا القطاع قامت بتدعيم تلك البرامج بمجموعة من التدابير و الاجراءات و التي تهدف بشكل مباشر الى توفير البيئة سليمة يمكن من خلالها للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ان تحقق نوع من التنمية وتحسن في الاداء مما يسمح لها باكتساب الميزة التنافسية خاصة امام تلك المؤسسات الاجنبية ،حيث جاءت هذه الاجراءات في العديد من الجوانب مثل المرافقة و تقديم المساعدات المالية و الخدماتية و الامتيازات الضريبية.

الفرع الاول : المرافقة الدائمة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

في هذا المجال عملت الجزائر ممثلة في الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الأطر القانونية والتشريعية والتنظيمية اللازمة لمرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإقامة محاضن ومشاتل المؤسسات ،وقد تمثل هذا الإطار القانوني في المرسوم التنفيذي رقم 03-78 الصادر في 2003/02/25 و المتعلق بالقانون الاساسي لمشاتل المؤسسات و المرسوم التنفيذي رقم 03-78 المؤرخ في 2003/02/25 و المتعلق بالقانون الاساسي لمراكز التسهيل.

اولا: مشاتل المؤسسات :تعرف المشاتل أو حاضنات الأعمال وفق المادة 12 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،على أنها مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري ، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي ، تهدف إلى تشجيع ومساعدة المستثمرين الصغار ذو المشاريع الصغيرة التي بدأت بالنشاط خاصة في مرحلة الانطلاق أو التأسيس ، وقد تكون في شكل[1]:

- **محضنة:** أو هياكل تتكفل بدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخدمية
- **ورشات:** تدعم أصحاب الصناعات الصغيرة والمهن الحرفية .
- **نزل المؤسسات** :لمساعد لأصحاب هذه المؤسسات في مجال البحث اولتطوير.

لتصب جميعها في تحقيق الأهداف التالية[2]:

[1] المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 03-78 الصادر في 2003/02/25 المتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 13 ،الصادرة بتاريخ 2003/02/26 ،ص14.

[2] المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 03-78 الصادر في 2003/02/25 ،مرجع نفسه ،ص14.

- تنويع وتوفير جميع أشكال الدعم والمساعدات مع المحيط المؤسساتي.

- تشجيع المؤسسات المبتكرة ودعم منشئي المشاريع الصغيرة والمتوسطة الجديدة في جميع الميادين.

- العمل على توفير المؤسسات المرافقة لهذه المشاريع بصفة عامة.

- تشجيع المؤسسات على تنظيم أفضل

ومن أجل تحقيق الأهداف المذكورة سابقا تقوم مشاتل المؤسسات بالوظائف التالية[1]:

- تسيير وإيجار المحلات.

- تقديم الخدمات المتعلقة بالتوطين الإداري والتجاري.

- توفير التجهيزات المكتبية وأجهزة الإعلام الآلي.

- توفير التكنولوجيات الحديثة الأكثر تقدما كلما أمكن.

- تقديم الاستشارات القانونية والمحاسبية والمالية لأصحاب المشاريع ،والمساعدة على التدريب المتعلق بمبادئ وتقنيات التسيير خلال مرحلة إنضاج المشروع.

ثانيا: مراكز التسهيل:

تعرف مراكز التسهيل على أنها مؤسسات عمومية ذات طابع إداري ،تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي ،وتسعى لإقامة الدعم المالي في جميع القطاعات الموجهة للمؤسسات الصغيرة المتوسطة وذلك من أجل توجيه هذه المؤسسات نحو اندماج أكبر في الاقتصاد الوطني والعالمي،من خلال مساعدة حاملي هذه المشاريع وتوجيههم.

وتعمل مراكز التسهيل الى تحقيق الاهداف التالية[2]:

- وضع شباك يتكيف مع احتياجات منشئي المؤسسات والمقاولين.

- ضمان تسيير الملفات التي تحظى بمساعدة الصناديق المنشأة لدى الوزارة الوصية.

- تشجيع تطوير التكنولوجيات الجديدة وتثمين البحث والكفاءات.

---

[1] المادة 04 ،05 ،06 ،07 ،08 من المرسوم التنفيذي رقم 03-78 الصادر في 2003/02/25 ،مرجع نفسه ،ص14-15.

[2] المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 03-79 الصادر في 2003/02/25 المتضمن القانون الأساسي لمراكز التسهيل، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 13 ،الصادرة بتاريخ 2003/02/26 ،ص18-19.

– تشجيع تطوير النسيج الاقتصادي المحلي ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاندماج في الاقتصاد الوطني والدولي.

كما تقوم هذه المراكز بالمهام و الوظائف التالية :

– دراسة الملفات والاستشراف على متابعتها وتجسيد اهتمام أصحاب المشاريع ،وكذا تجاوز العراقيل أثناء مرحلة التأسيس.

– مرافقة أصحاب المؤسسات في ميدان التكوين والتسيير ،ونشر المعلومة الاقتصادية المتعلقة بفرص الاستثمار.

– دعم وتطوير القدرات التنافسية ونشر التكنولوجيا الجديدة ،وتقديم الاستشارات في مجال تسيير الموارد البشرية والتسويق والتكنولوجيا والابتكار.

ثالثا: دار المقاولاتية : لقد تبنت الجزائر هذا المنهج بإنشاء دار المقاولاتية في بعض الجامعات أولها جامعة قسنطينة سنة 2007 ،و تعتبر تجربة جامعة منتوري قسنطينة رائدة على المستوى الوطني بإنشاء دار المقاولاتية تتكفل بتنشيط ملتقيات وندوات لفائدة الراغبين في انشاء المؤسسات وكذا التكفل بتدريس مادة المقاولاتية في كل أقسام الجامعة ،لتليها جامعات أخرى سنة 2013 ،ثم عممت على كافة جامعات الوطن سنة 2014. وتعرف دار المقاولاتية على أنها "نقطة التقاء بين الجامعة والوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب هدفها الرئيسي تنمية روح المقاولاتية وتكريس الثقافة المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين ،والعمال على بعث الأفكار الإبداعية في الوسط الطلابي والخروج تدريجيا من طبيعة المشاريع التقليدية والتوسع من دائرة المشاريع الابتكارية والتي من شانها إعطاء دفع جديد للتنمية من جهة ،وكذا منح الشريحة الطلابية فرصة إنشاء مؤسسات ناجحة في ميادين مختلفة من جهة أخرى ،ومن ثم اقتحام المقاولاتية باعتبارها نواة التنمية الاقتصادية والاجتماعية"[1].وتحث دار المقاولاتية على أنه يجب أن تتضمن الجامعة في أهدافها تعريف الطلاب القيم المقاولاتية تدريجيا ،وتزويدهم بالوسائل الفكرية التي تمكنهم من الشروع في مغامرة والوعي إلى إنشاء مؤسسات جديدة. انشاء مؤسسة ،ولهذا الغرض فإن دار المقاولاتية هي عنصر أساسي من الجهاز الذي يسمح لتشجيع روح المبادر.

وتهدف دار المقاولاتية في الجامعة الجزائرية الى :

– تنمية الفكر المقاولاتي لدى الطلبة الجامعيين.

– تشجيع الطلبة على الاستثمار وولوج عالم الاعمال وخلق أفكار جديدة وإبداعية.

[1] فضيلة بوطورة (2019) ،نوفل سمايلي ،زهية قرامطية ،دار المقاولاتية في الجامعة الجزائرية بين الضرورة والأهمية ،مجلة الإبداع ، المجلد 09 العدد 01 ،جامعة بليدة 2 ،ص189.

حيث تعمل هذه الدار على القيام بالوظائف الاتية :

- **المرافقة القبلية** : يقصد بها تحسيس وتشجيع الطالب الجامعي داخل الحرم الجامعي من أجل تحفيزهم على الخروج تدريجيا من فكرة الوظيفة العمومية نحو الاعمال وخلق مؤسساتهم الاقتصادية خدماتية كانت أو إنتاجية.
- **التكوين** : ويقصد به تنظيم دورات تكوينية حول ما يلي :

– **إيجاد فكرة المؤسسة**: ويقصد به تطوير ذهنية الطالب والخروج به من دائرة الأفكار الكلاسيكية نحو أفكار ابتكارية ذات طابع ابداعي.

– **انشاء المؤسسة** : ويقصد تبيان مراحل أنشاء المؤسسة و إعداد مخطط الاعمال ابتكارية ذات طابع ابداعي.

– **تسيير المؤسسة** : حيث يقوم الفريق المكون بتكوين الطلبة الجامعيين في التقنيات الحديثة في مجال تسيير المؤسسة.

- **المتابعة والمرافقة البحثية** : حيث يقوم فريق دار المقاولاتية بمتابعة الطلبة حاملي الأفكار الإبداعية من اجل مساعد م على تجسيدها على أرض الواقع في شكل مؤسسات صغيرة ومشاريع اقتصادية عن طريق جهاز ENSEJ.

الفرع الثاني : اجهزة و صناديق الدعم الخاصة بتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

ان الحاجة الى تقوية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ،تطلبت من القائمين على هذا النوع من المؤسسات تكثيف الجهود لإرساء اسس سليمة يقوم عليها هذا القطاع و اصلاح الاختلالات و المشاكل التي تعاني منها هذه المؤسسات في جميع الجوانب خاصة المالية و الضريبية ،لذلك ايجاد اجهزة دعم ومساعدة لهذه المؤسسات كان امرا حتميا على الجزائر بغية تطويرها وتوسيع انتشارها داخل النسيج الاقتصادي الوطني ،ومن بين هذه الاجهزة نذكر :

اولا: الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ENSEJ) :

وهي هيئة وطنية ،ذات طابع خاص ،تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي وهي تسعى لتشجيع كل الصيغ المؤدية لإنعاش قطاع التشغيل الشبابي ،من خلال إنشاء مؤسسات صغيرة لإنتاج السلع والخدمات ،وقد أنشأت سنة 1996 ،حيث كانت هذه الوكالة تحت و صاية وزارة العمل و التشغيل و الضمان الاجتماعي وفي سنة 2020 تم اسناد هذه الوكالة الى وزارة

المؤسسات المصغرة و المؤسسات الناشئة و اقتصاد المعرفة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 20-11 المؤرخ في 2020/05/05 المتضمن سلطة الوصاية على الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب[1] .وتهدف هذه الوكالة الى :

- تشجيع و توسيع النشاطات الانتاجية و الخدماتية عن طريق الشباب المقاولين و حاملي المشاريع.
- تشجيع جميع أشكال الإجراءات والتدابير لتعزيز روح المبادرة.

وتسعى الوكالة الى تحقيق هذه الاهداف من خلال المهام الاتية[2] :

- دعم وإرشاد ومرافقة السباب حاملي المشاريع في إنشاء مؤسساتهم .
- تزويد الشباب حاملي المشاريع بجميع المعلومات الاقتصادية والفنية والتشريعية والتنظيمية المتعلقة بأنشطتهم و مؤسساتهم.
- تطوير العلاقات مع مختلف شركاء و المتعاملين (banques, impôts, CNAS et CASNOS).
- تطوير شراكة بين القطاعات لتحديد فرص الاستثمار في مختلف القطاعات.
- توفير التدريب و التكوين على تقنيات إدارة المشاريع الصغيرة لصالح الشباب المستثمرين.
- تشجيع أي شكل من أشكال الإجراءات والتدابير لتعزيز خلق أي نشاط اقتصادي وتوسيعه.

كما تتولى الوكالة تقديم مساعدات هامة للمؤسسات الصغيرة ،سواء في مجال التمويل ،أو في ميدان الإعانات المستمرة خلال فترة إنشاء المشروع وفي مرحلة الاستغلال. سواء عن طريق تقديم قرض بدون فائدة لفائدة اصحاب المشاريع او تتحمل جزء من الفوائد التي تمنحها البنوك لحاملي المشاريع حيث يتم تمويل كل هذا عن طريق صندوق الوكالة.

ثانيا : الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر(ANGEM):

تم استحداث الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بموجب المرسوم رقم 04-14 المؤرخ في 2004/01/22 والتي تعتبر كآلية جديدة لضمان القروض التي تقدمها المؤسسات المالية والبنوك للمستثمرين ،وتتميز هذه الوكالة بالاستقلالية المالية والشخصية المعنوية ، وتهدف الوكالة من انشائها الى :

[1] المادة 01 من المرسوم التنفيذي رقم 20-11 المؤرخ في 2020/05/05 ، المتضمن سلطة الوصاية على الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ،الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 27 الصادر بتاريخ 2020/05/06 ،ص9.

[2] Présentaion du l'ANSEJ ,disponible sur : http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/presentaion-de-lansej/presentaion-du-l-ansej

– المساهمة في مكافحة البطالة والفقر في المناطق الحضرية والريفية من خلال تشجيع العمل الحر ،و العمل في االبيت والحرف والمهن ، ولا سيما الفئات النسوية.

– رفع الوعي بين سكان ريف في مناطقهم الأصلية من خلال إبراز المنتجات الاقتصادية والثقافية ، من السلع والخدمات ، المولدة للمداخيل والعمالة.

– تنمية روح المقاولاتية ،لتحل محل الإتكالية ،وبالتالي تساعد على الادماج الاجتماعي والتنمية الفردية للأشخاص.

– دعم توجيه ،ومرافقة المستفيدين في تنفيذ أنشطتهم ،لا سيما فيما يتعلق بتمويل مشاريعهم ومرحلة الاستغلال

– متابعة الأنشطة المنجزة من طرف المستفيدين مع الحرص على احترام الاتفاقيات والعقود التي تربطهم مع الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة ANGEM .

– تكوين حاملي المشاريع والمستفيدين من القروض المصغرة في مجال تقنيات تمويل وتسيير الأنشطة المدرة للمداخيل والمؤسسات الجد المصغرة .

– دعم تسويق منتجات القروض المصغرة عن طريق تنظيم المعارض عرض–بيع.

ثالثا :الصندوق الوطني للتأمين على البطالة (CNAC):

أنشأ هذا الصندوق وفق المرسوم التنفيذي رقم 94–09 المؤرخ في 1994/05/26[1] و المرسوم التنفيذي رقم 94–188 [2] الصادر بتاريخ 6 جويلية 1994 ،نتيجة لعمليات الخوصصة و اعادة الهيكلة ومختلف الإصلاحات التي شهدها الاقتصاد الجزائري ،ويساهم هذا الصندوق في خلق وترقية النشاطات المحدثة للثروات التي يراد تشييدها من قبل البطالين الذين تمتد أعمارهم بين 35 و 50 سنة و الراغبين في خلق مشاريع متوسطة وصغيرة ومصغرة ، وتتمثل مهام الصندوق بشكل عام في :

– تشخيص المؤسسات المواجهة لخطر الحل ،وتحسين مستوى أداء المؤسسات السليمة كخطوة أولى سنة 2000 .

– يلعب دور شركة راس مال المخاطر من خلال مشاركته المؤقتة في راس مال المؤسسة.

– ضبط باستمرار بطالة المنخرطين ،و تحصيل الاشتراكات المخصصة لتمويل اداءات التأمين عن البطالة و رقابة تسريح العمال.

[1] المرسوم التشريعي رقم 94–09 ، الصادر بتاريخ 1994/05/26 ،المتضمن الحفاظ على الشغل وحماية الأج ا رء الذين قد يفقدون عملهم بصفة لا ادارية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 34 ، الصادر بتاريخ 1994/06/01 ،ص3.

[2] المرسوم التنفيذي رقم94 –188 الصادر بتاريخ 1994/07/06 ،المتضمن القانون الأساسي للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 44 ، الصادر بتاريخ 1994/07/07 ،ص5.

– تقديم قروض بدون فائدة تتغير حسب تكلفة ألاستثمار ،ومنح امتيازات جبائية عند مرحلة انجاز الاستثمار.

رابعا : لجنة المساعدة من أجل تجديد وترقية الاستثمار(CALPI) :

أنشأت بمقتضى التعليمة الوزارية رقم 28 المؤرخة في 15 ماي 1994 وهي لجان مكلفة بتوفير الإعلام الكافي للمستثمرين حول الاراضي والمواقع المخصصة لإقامة المشروعات وتقدم القرارات المتعلقة بتخصيص الاراضي لأصحاب المشاريع الصغيرة و المتوسطة ،وحسب معطيات وزارة الداخلية والجماعات المحلية فقد بلغت المشاريع التي صادقت عليها وخصص لها قطع اراضي منذ سنة 1994 إلى غاية سبتمبر1999 حوالي 13000 مشروع يتوقع أن تستقطب حوالي 311 ألف عامل بعد انجازها موزعة على معظم الفروع بالقطاعات الاقتصادية ،وقد كان توزيع تلك المشاريع التي أنجزت فعلا في نهاية 1999 حوالي 500 مشروع[1].

الفرع الثالث : الجائزة الوطنية للابتكار لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

تم تأسيس هذه الجائز بموجب المرسوم التنفيذي رقم 08-323 المؤرخ 2008/10/14 ، المتضمن إحداث جائزة وطنية للابتكار لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمحدد لشروط و كيفيات منحها[2] ،وتهدف هذه الجائزة الي مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحفيزها على الإبداع والابتكار،وتخص هذه الجائزة كل مؤسسة تابعة الى التشريع الجزائري و تخضع لقانون المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،اذ يتم تنظيمها من قبل الوزارة المكلفة بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،وهذا بهدف تشجيع عملية البحث و التطوير و الابداع داخل هذا النوع من المؤسسات بغية تحسين ادائها خاصة في ظل المنافسة الاجنبية ،فهي موجهة بالخصوص للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تنشط في المجال الصناعي ، المجال الخدماتي ،وكذا مجال تكنولوجيا الاعلام و الاتصال التي حققت ابتكارا في المنتوج أو في عمليات الإنتاج أو في التسيير لتقودها نحو التميز.

فهذه الجائزة هي بمثابة :

– الاعتراف وتقدير الجهود والابتكارات المقدمة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة.

---

[1] صالح صالحي (2004) ،أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري ،ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العرب: الإشكاليات وآفاق التنمية ،ورشة بعنوان :تقييم المشروعات الصغيرة و المتوسطة ،جامعة الدول العربية ،القاهرة ،18-22 جانفي 2004 ،ص21.

[2] المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 08-323 المؤرخ في 14 أكتوبر 2008 ،المتضمن إحداث جائزة وطنية للابتكار لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمحدد لشروط وكيفيات منحها ، الجريدة الرسمية، العدد 60 ، الصادرة بتاريخ 2008/10/19 ،ص06.

- اختيار النهج الذي يحسن القدرة التنافسية.

- تعزيز صورة العلامة التجارية للمؤسسة عن طريق الجائزة الوطنية للابتكار.

- تحفيز وإشراك الإطارات الجامعية التي تنشط على مستوى المؤسسة.

- إعلام زبائن المؤسسة بالابتكارات المحققة من طرفها والتي تخص المنتج ،عملية الإنتاج أو التسيير.

تمنح الميداليات و شهادات التقدير و جوائز نقدية لأفضل مؤسسة مبتكرة ،حيث تكون هاته الجوائز النقدية كما هي محددة في المادة 03 من المرسوم التنفيذي 08-323 المؤرخ في 14 أكتوبر 2008 هي كما يلي:

- 1000.000 دج للفائز الاول.

- 800.000 دج للفائز الثاني.

- 600.000 دج للفائز الثالث.

الفرع الرابع : دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدخول الي اسواق جديدة :

من بين و الاجراءات و التدابير التي عملت الجزائر على استحداثها بغية تطوير و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي تلك الاجراءات و السياسات التي تستهدف زيادة الحصة السوقية لهذا النوع من المؤسسات سواء على المستوى المحلي او المستوى الدولي ومنها ما يلي :

اولا: تخصيص بعض الصفقات العمومية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

سعيا منها الى تشجيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الرفع من قدراتها الانتاجية و الخدماتية ،خاصة امام هيمنة المؤسسات الكبيرة على حصة كبيرة من الصفقات العمومية سواء صفقات اشغال او صفقات خدمات او صفقات دراسة ، وتدعيما للسياسات و الاساليب سالفة الذكر التي اعتمدها الجزائر لتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،تم اصدار المرسوم الرئاسي رقم 12-23 المؤرخ في 2012/01/18 المعدل و المتمم للمرسوم الرئاسي رقم 10-236 ،المتضمن تنظيم الصفقات العمومية ،حيث نص هذا المرسوم على ضرورة تخصيص جزء من الصفقات العمومية في حدود نسبة 20 % على الاكثر لفائدة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من الطلب الكلي ،علما ان هذه المؤسسات لا تتعدى عتبات ميزانية التالية[1] :

[1] المادة 55 مكرر 01 من المرسوم الرئاسي رقم 12-23 المؤرخ في 2012/01/18 المعدل و المتمم للمرسوم الرئاسي رقم 10-236 ،المتضمن تنظيم الصفقات ،الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 04 ،الصادر بتاريخ 2012/01/26 ،ص13.

- اثنا عشر مليون دينار (12.000.000) دج لخدمات أشغال الهندسة المدنية والطرقات.

- سبعة ملايين دينار (7.000.000) دج لخدمات أشغال البناء التقنية والثانوية.

- مليونا دينار (2.000.000) دج لخدمات الدراسات.

- أربعة ملايين دينار (4.000.000) دج للخدمات.

- سبعة ملايين دينار (7.000.000) دج لخدمات اللوازم.

ثانيا: البرنامج الوطني لدعم الصادرات خارج المحروقات بالجزائر(OPTIMEXPORT):

يأتي هذا البرنامج ضمن دعم الجزائر للصادرات خارج قطاع المحروقات(2007-2009) ،وفي اطار تشجيع الصادرات والمنتجات الجزائرية خارج قطاع المحروقات نحو فرنسا ،كما يتضمن هذا البرنامج دعم التكوين لفائدة للمتعاملين ،بالإضافة الي اقتراح التدخل على مستوى الإعلام المهني للتصدير لتحسين قدرات المؤسسات إلى جانب توفير الدعم الملائم لها وترقيتها على المستوى الدولي.

وفيما يخص عملية تمويل هذا البرنامج فقد قدرت التكلفة التمويلة في حدود 02 مليون أورو[1] ،تتكفل بها كل من وزارة التجارة عن الجانب الجزائري و الوكالة الفرنسية لتنمية (AFD) من الجانب الفرنسي ،وهذا لتحسين طريقة التكوين وكسب الخبرات ،حيث تم اختيار مجموعة نموذجية من مؤسسات الصغيرة و المتوسطة وذلك على أساس عملية التشخيص والتقييم لعملية التصدير و بالتالي مرافقتها في الأسواق الخارجية وحضورها في المعارض والصالونات الدولية.

ويظم هذا البرنامج مجموعة من الشركاء هم : وزارة التجارة ،الوكالة الوطنية لتعزيز التجارة الخارجية (Algex) و الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI) ،الشركاء و المؤسسات المعنية بعملية التصدير (البنوك ،وكلاء الشحن ،الاستشاريون ،الجمارك، ...الخ).

[1]Programme de renforcement des capacités exportatrices des PME algériennes, disponible su : https://www.djazairess.com/fr/lemaghreb/22552

المبحث الثاني : المؤسسات الناشئة كآلية جديدة لتدعيم وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

زيادة على الاساليب و الاستراتيجيات المنتهجة من قبل السلطات الجزائرية في تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة منذ سنوات عديدة و المتواصلة الي غاية اليوم ، فقد عمدت الى ادخال اليات و سياسات جديدة لترقية هذا القطاع ،و التي لم تكون متواجدة من قبل وهذا من خلال الاهتمام الكبير بموضوع المؤسسات الناشئة وريادة الأعمال او ما يعرف بـ startups ،اذ تعول السلطات الجزائرية على خلق نموذج اقتصادي جديد بعيدا عن الريع الذي اعتمد عليه اقتصاد البلاد منذ عقود، وبالتالي أصبح الاستثمار ودعم المؤسسات الناشئة من أولويات صانع القرار الاقتصادي الجزائري، من أجل المساهمة في دفع عجلة التنمية وتعزيز الآلة الإنتاجية المحلية.

المطلب الاول : مفاهيم عامة حول المؤسسات الناشئة:

الفرع اول: تعريف المؤسسات الناشئة : ليس هناك اجماع كامل حول تعريف موحد من قبل الاخصائيين و الاكاديميين لمفهوم المؤسسة الناشئة او ما يعرف بـ start up ،و بدأ استخدام هذا المصطلح بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة ،وذلك مع بداية ظهور شركات رأس مال المخاطر ،فهذه الكلمة هي مكونة من شقين ،الاول هو start و الذي يعني فكرة الانطلاق ،والشق الثاني هو up و الذي يعني فكرة النمو القوي او السريع ،ومن هنا يمكن ترجمة كلمة startup من الناحية الادبية ***"بالشركة التي تبدأ بنمو قوى"*** ،ومن اجل محاولة فهم بشكل افضل مفهوم الشركة الناشئة يمكن ذكر بعض التعاريف التي تطرقت الى هذا الموضوع بشكل مختصر :

– **تعريف قاموس لاروس الفرنسي** ،حيث تم تعريف المؤسسة الناشئة:

«Jeune entreprise innovante, dans le secteur des nouvelles technologies»[1]

– **كما تم تعريفها من قبل Patrick Fridenson** وهو اقتصادي فرنسي على انها :

« des structures à forte croissance potentielle utilisant les nouvelles technologies »[2].

[1] Dictionnaire Larousse ,disponible sur : https://www.larousse.fr/

[2]Francis Blanrue,(2017),PROBLÉMATIQUE Existe-til un parcours idéal pour développer et réussir une startup en France ,p15

- **بينما تعتبر المؤسسة الناشئة حسب Paul Graham** في مقاله المشهور حول النمو على انها : "***شركة صممت لتنمو بسرعة***، *A startup is a company designed to grow fast*"[*1].

ومن خلال التعاريف السابقة يمكن ان ترى المؤسسة الناشئة على انها مؤسسة صممت حديثا لتنمو بشكل قوي مستخدمتا تكنولوجيا وتقنيات جديدة ،فهذه التعاريف هي صحيحة ولكن تبقى ناقصة حسب بعض الاخصائيين و رواد الاعمال ،وعلى هذا اقترح **Eric Ries** تعريف اخر للمؤسسة الناشئة حيث عرفها على انها :

« Une startup est une institution humaine avec la mission de livrer un nouveau produit ou service dans des conditions d'incertitude extrême »[2].

وباختصار و للانتهاء من هذه الاشكالية المتعلقة بتعريف المؤسسة الناشئة يمكن ذكر التعريف الذي قدمه كل من **Steve Blank et Pedro Bados** حيث اعتبرا ان startup هي :

« Une startup est une organisation temporaire à la recherche d'un business model industrialisable, rentable et permettant la croissance »[3].

ومن خلال هذه التعاريف يمكن ان نستنتج ان المؤسسة الناشئة لا تأخذ بعين الاعتبار حجم المؤسسة او النشاط الذي تنتمي اليه او اقتصاد البلد ،بل هي عبارة عن قيام شخص بتصميم منتج او خدمة جديدة عن طريق استخدام تقنية او تكنولوجيا جديدة في ظل حالة من عدم اليقين الشديد وهدفها هو تحقيق نمو قوي.

الفرع الثاني : خصائص المؤسسات الناشئة:

بالرغم من الاختلاف الحاصل في تحديد مفهوم موحد و قانوني للمؤسسة الناشئة إلا ان هناك تقارب بين الباحثين فيما يخص الميزات التي تمتاز بها هذه المؤسسة وهي:

– مؤقتـــــة : ليس المقصود من الشركة الناشئة أن تظل هكذا طوال حياتها فبقاء المؤسسة ناشئة الي الابد ليس هدفاً في حد ذاته ،بل الشركة الناشئة هي مرحلة خاصة ،اما الهدف الرئيسي منها هو الخروج من حالة المؤسسة الناشئة الي مؤسسة كبيرة ورائدة و

[1]paul graham,(2012), Startup=growth, disponible sur : www.paulgraham.com/growth.html.
[2]Eric RIES (2011) The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses New York Crown Publishing Group, p 27.
[3]DORF BOB, Steve Blank (2013), The Startup Owner's Manual (*Le Manuel du Créateur de Startup)*, Éditions Diateino, p 25.

[*] paul graham :هو مؤسس حاضنة الأعمال "Y Combinator" والتي تعتبر من أنجح الحاضنات في عالم الأعمال.

متطورة في مجالها او تخصصها ،اي ان تتحول من الفكرة (الاصل في انطلاق المؤسسة الناشئة) إلى عمل تجاري ،وإيجاد طريقة جديدة لتقديم خدمة ،وخلق قيمة.

– **العثور على نموذج عمل**: أن تكون شركة ناشئة يعني تحقيق قيمة للعملاء بمنتج أو خدمة لم يفعلها أحد من قبل. والتحدي الذي يواجه الشركة الناشئة هو إيجاد وبناء نموذج الأعمال الذي يتوافق معها ونموذج عمل ليس على غرار هيكل قائم ، والذي لا يكون واضحًا بالضرورة عند إطلاق الهيكل.

– **قابل للتصنيع / قابل للتكرار** هذا يعني أن الشركة الناشئة تبحث عن نموذج يمكن تحقيقه على نطاق أوسع بمجرد نجاحه ويمكن أن يقوم به الآخرون في امكان اخرى ،المثال الأكثر دلالة هو مثال Airbnb أو Uber ، اللذان يتم نشرهما في مدينة تلو الأخرى بناءً على طريقة عمل (حتى لو كان من الضروري في بعض الأحيان تكييفها مع الخصوصيات المحلية)

– **قابلة للتطوير (بشكل سريع)** :السمة الأخرى للشركة الناشئة هي قابليتها للتوسع من خلال وجود نموذج عمل يتوافق معها ،حيث كلما زاد عدد الزبائن زادت الهوامش النمو ، وحقيقة أن النموذج قابل للتكرار هو ما يسمح للمؤسسات الناشئة بالنمو بسرعة كبيرة في وقت قصير ،مقارنة بشركة أكثر تقليدية.

– **الحاجة الى تمويل كثيف و خاص** : ان انشاء شركة ناشئة من خلال ايجاد نموذج عمل قابل للتكرار وقابل للتطوير يتطلب عمومًا استثمارات كبيرة من حيث البحث والتطوير ، وشراء معدات و لوازم و اجهزة ،والتطوير الاستراتيجي والاتصالات ...الخ ،كما ان توقعات نجاحها غير معروف مقارنة بتلك المؤسسات العادية وهذا نظرا لكونها تعمل لأول مرة في خلق منتوج او خدمة جديدة غير معروفة في السوق وهذا ما يجعل معدل المخاطرة فيها كبير ،لذا فحصولها على تمويل من قبل البنوك و المؤسسات الائتمانية التقليدية امر مستبعد في غالب الاحيان ،لذا فهي تلجأ الي ايجاد اليات تمويل خاصة بها ،فعادة ما تلجا المؤسسة الناشئة الى استخدام ما يسمى التمويل براس المال الخاطر والذي يعرف على انه :

« Le capital risque (ou venture capital en anglais) est un financement apporté, sous la forme d'une prise de participation au capital, à de jeunes entreprises dont l'activité présente un fort potentiel de développement »[1].

حيث تتبنى معظم الدول طريقة أو تقنية تمويل المشاريع الاستثمارية من قبل شركات تسمى شركات رأس المال المخاطر ،وهذا التمويل يتعلق بالتمويل الخاص وشبه الخاص ،بهدف تمويل الخطوات الأولى التي تعتمد عادة على الاستعدادات التكنولوجية.

[1]http://www.infinance.fr/articles/entreprise/conseiller-en-investissement-financier/article-le-capital-risque-definition-et-fonctionnement-55.htm#qu-est-ce-que-le-capital-risque

– **لديها سوق جديد** : فالمؤسسة الناشئة هي عبارة عن خدمة او منتوج جديد لم يسبق له ان كان متواجدا ،لذا فالفئة المستهدفة من المستهلكين هي غير معروفة بالنسبة لها ،وهذا من بين التحديات التى تواجه المؤسسات الناشئة في اعطاء تقييم للسوق الذي تريد استهدافه.

– **استخدام تقنية و تكنولوجيا جديدة** : و هنا يجب ان نشير ان المؤسسة الناشئة ليس بالضرورة الاستثمار في المجال التكنولوجي و انما تلجا الى استخدام تقني او تكنولوجيا جديدة من اجل تحقيق نجاحها.

الفرع الثالث: دورة حياة المؤسسة الناشئة:

من خلال التعريف المقدم أعلاه قد يخيل إلينا أن ما يميز المؤسسات الناشئة Startup هو النمو المستمر، إلا أن الواقع غير ذلك، فهذه المؤسسات كثيرا ما تتعثر وتمر بمراحل صعبة وتذبذب شديد قبل أن تعرف طريقها نحو القمة ويمكن ابراز ذلك من خلال المنحنى التالي والمصمم من قبل Paul Graham :

الشكل (04–02) : منحنى نمو المؤسسة الناشئة

المصدر : بوالشعور شريفة ،(2018) ،دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startups :دراسة حالة الجزائر ،مجلة البشائر الاقتصادية المجلد الرابع ،العدد 2 ،جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة ،الجزائر ،ص421.

من خلال الشكل أعلاه يمكن القول بأن الشركات الناشئة تمر بخمس مراحل[1]:

– **المرحلة الأولى :وتبدأ قبل انطلاق المؤسسة الناشئة** ،حيث يقوم شخص ما ،أو مجموعة من الأفراد بطرح نموذج أولي لفكرة ابداعية أو جديدة ،وخلال هاته المرحلة يتم التعمق في البحث ،ودراسة الفكرة جيدا ودراسة السوق والسلوك وأذواق المستهلك المستهدف للتأكد من امكانية تنفيذها على أرض الواقع وتطويرها واستمرارها في المستقبل .والبحث عن من يمولها ،وعادة ما يكون التمويل في المراحل الأولى ذاتي ،مع امكانية الحصول على بعض المساعدات الحكومية..

– **المرحلة الثاينة :مرحلة الانطلاق** ،في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة ،حيث تكون غير معروفة ،وربما أصعب شيء يمكن أن يواجه المقاول في هاته المرحلة هو أن تجد من يتبنى الفكرة على أرض الواقع ويمولها ماديا ،وعادة ما يلجأ رائد الأعمال في هذه المرحلة إلى ما يعرف ب ، FFF (Friends, Family, Fools) ،فغالبا ما يكون الأصدقاء والعائلة هم المصدر الأول الذي يلجأ إليهم المقاول للحصول على التمويل ،أو يمكن الحصول على تمويل من قبل الأشخاص المستعدين للمقامرة بأموالهم اذا صح القول خاصة عند البداية حيث تكون درجة المخاطرة عالية ،وفي هذه المرحلة يكون المنتج بحاجة إلى الكثير من الترويج كما يكون مرتفع السعر ،ويبدأ الاعلام بالدعاية للمنتج.

– **المرحلة الثالثة :مرحلة مبكرة من الاقلاع والنمو** ،يبلغ فيها المنتج الذروة ويكون هناك حماس مرتفع ،ثم ينتشر العرض ويبلغ المنتج الذروة في هاته المرحلة يمكن أن يتوسع النشاط إلى خارج مبتكريه الأوائل ،فيبدأ الضغط السلبي حيث يتزايد عدد العارضين للمنتج ويبدأ الفشل ،أو ظهور عوائق أخرى ممكن أن تدفع المنحنى نحو التراجع.

– **المرحلة الرابعة : الانزلاق في الوادي** ،وبالرغم من استمرار الممولين المغامرين (رأس المال المخاطر) بتمويل المشروع إلا أنه يستمر في التراجع حتى يصل إلى مرحلة يمكن تسميتها وادي الحزن أو وادي الموت ،وهو ما يؤدي إلى خروج المشروع من السوق في حالة عدم التدارك ،خاصة وأن معدلات النمو في هذه المرحلة تكون جد منخفضة.

– **المرحلة الخامسة :تسلق المنحدر** ،يستمر رائد الاعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه وإطلاق اصدارات محسنة، لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة واكتساب الخبرة لفريق العمل ،ويتم اطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره ،وتسويقه على نطاق أوسع.

[1] بوالشعور شريفة ،(2018) ،دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startups :دراسة حالة الجزائر ،مجلة البشائر الاقتصادية المجلد الرابع ،العدد 2 ،جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة ،الجزائر ،ص421.

– **المرحلة السادسة** :**مرحلة النمو المرتفع**، في هاته المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار، وطرحه في السوق المناسبة، وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى بالارتفاع، حيث يحتمل أن 20 إلى % 30 من الجمهور المستهدف قد اعتمد الابتكار الجديد، لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة.

الفرع الرابع : الفرق بين المؤسسة الناشئة و المؤسسة التقليدية :

هناك العديد من الاختلافات التي تميز المؤسسة الناشئة عن تلك المؤسسة التقليدية ، غير ان الاختلاف الجوهري و الاساسي بين مؤسسة من نوع start up و مؤسسة عادية خاصة المؤسسة الصغيرة و المتوسطة يكمن في درجة النمو ،فالمؤسسة الناشئة تمتاز بدرجة نمو عالية حسب اغلب الاخصائيين في حالة نجاحها ،على عكس المؤسسة التقليدية التي يكون نموها بشكل عادي ،بالإضافة الى وجود اختلافات اخرى نذكر منها :

– **مصادر التمويل** : حيث تعتمد المؤسسة الناشئة في مصادر تمويلها على التمويل الذاتي لرائد الاعمال نفسه او صاحب الفكرة ،كما يمكنها الحصول على تمويل عن طريق راس المال المخاطر و التي هي في اغلب الاحيان تمويلات تكون خاصة او شبه خاصة وهذا نظرا لابتعاد البنوك على تمويل هذا النوع من المشاريع التي تعرف بدرجة مخاطرة عالية ،كما يمكن لهذه المؤسسات ان تحصل على تمويل عن طريق بعض الهيئات او صناديق التمويل الحكومية في بعض البلدان ،بينما تحصل المؤسسات و المشاريع التقليدية على التمويل من القروض البنكية أو المنح الحكومية.

– **الحصة السوقية** : ما يعرف عن الحصة من السوق الخاصة بالمؤسسات الناشئة قبل انطلاقها انها غير معرفة نظرا لكون المؤسسة الناشئة في هذه المرحلة تعمل على انشاء منتج او خدمة جديدة لم يسبق انها كانت متواجدة وهذا ما يجعل هذه المؤسسات تمتاز بدرجة مخاطرة عالية ،غير انه و في حالة نجاح المؤسسة تبدأ حصتها السوقية في الانتشار و التوسع نتيجة قبول واسع على منتجات و خدمات هذه المؤسسة و هذا ما يسمح لها بالحصول على عوائد ضخمة ،حيث تكسبها هذه الميزة سرعة النمو مقارنة بالمؤسسات التقليدية التي يكون فيها الربح عادي نتيجة ان المستثمرين يتوجهون في غالب الاحيان الي سوق التي تكون فيها درجة عدم اليقين منخفضة ،ومن هنا يمكن القول ان الحصة السوقية بالنسبة للمؤسسة الناشئة هي كبيرة بالمقارنة مع تلك الخاصة بالمؤسسة العادية.

– **دورة حياة المؤسسة** :ماهو معروف عن المؤسسة التقليدية انها تمر بمجموعة من المرحل تبدأ بمرحلة الانطلاق ،النمو ،النضج ،وبعدها تأتي مرحلة التدهور والتي ربما تؤدي في بغض الاحيان خروج المؤسسة كليا من السوق وطيلة هذه المراحل يمكن للمؤسسة

التقليدية التنبؤ بكل مرحلة مما يتيح لها رسم استراتيجيتها تتوافق و المرحلة ،بينما في المؤسسة الناشئة فيهي تمر بمجموعة من المراحل التي ذكرناها سابقا ،حيث تمر بفترات من التراجع والتقدم الغير قابل للتنبؤ في المرحلة ما بين الانطلاق والنمو ،وبمجرد ان تصل إلى مرحلة النضج ستستمر في الارتفاع والنمو القوي.

و الشكل الموالي يوضح اكثر الفرق بين المؤسسة الناشئة و المؤسسة التقليدية (الخط الاسود يمثل المؤسسة الناشئة و الخط الاحمر يمثل المؤسسة العادية) كمايلي :

الشكل (04-03) : الفرق بين المؤسسة الناشئة و المؤسسة التقليدية

Source : GAELLE DERCTRICE DE 1001 STSTART UP, Dis, c'est quoi une start-up… ?,disponible sur : https://wydden.com/dis-cest-quoi-une-start-up/

المطلب الثاني : المؤسسة الناشئة في الجزائر :نحو وضع خريطة طريق لتدعيم و تمويل المؤسسة الناشئة:

تدرك الجزائر تمام الادراك بأن المؤسسات الناشئة هي قاطرة الحقيقية لنموذج اقتصادي جديد مبني على الابتكار و الابداع و المعرفة ،مولد للثروة وفرص العمل ،يتجاوز اقتصاد الريع المرتبط بالنفط الذي لم يحقق التقدم الاقتصادي منذ الاستقلال ،كما ان هذا النوع من المؤسسات يعتبر من أهم الأسباب لتعزيز مداخيل الدول من السيولة النقدية بالنظر إلى المكاسب العديدة التي تحققها في وقت قصير ،لذا لوحظ في السنوات الاخيرة أن الدولة الجزائرية أصبحت تولي أهمية كبيرة للشركات الناشئة ،وهو أمر مشجع للغاية ويثبت أن هناك رغبة في التغيير والتطوير ،وهذا بهدف حشد قدرات الشباب من اجل العمل المشترك وتبادل الخبرات ورسم معالم لاقتصاد المعرفة يكون مبنيا على الابتكار والتطلع لاكتساب كل الادوات والحلول التكنولوجية التي اصبحت احد ثوابت الاقتصاديات المعاصرة التي ينبغي للجزائر مواكبتها اليوم ، فبرغم من ان تجربة الجزائر في الاهتمام بالمؤسسات الناشئة

هي تجربة حديثة مقارنة بالدول المتقدمة إلا انه يمكن الاشارة الي بعض الاجراءات و التدابير تقنية ،مالية و قانونية احدثتها الجزائر مؤخرا من اجل بناء نموذج اقتصادي يعتمد بالإضافة الي المؤسسات التقليدية خاصة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على المؤسسات الناشئة وهذا كله لتحقيق نمو اقتصادي يتماشى و المتطلبات الراهنة .

الفرع الاول : تعريف المؤسسة الناشئة حسب القانون الجزائري :

في حقيقة الامر ليس هناك تعريف صريح للمؤسسات الناشئة من قبل المشرع الجزائري و لكن هناك بعض الشروط يجب ان تتوفر في المؤسسة حتى يمكن القول انها مؤسسة ناشئة وهي[1]:

- ان تكون مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري .
- يجب ان لا يتجاوز عمر المؤسسة 08 سنوات .
- يجب ان لا يتجاوز رقم الاعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية .
- يجب ان يكون راس مال المؤسسة مملوكا بنسبة 50 ٪ على الاقل من قبل اشخاص طبيعيين ،صناديق استثمار معتمدة او مؤسسات اخرى لها علامة "مؤسسة ناشئة".
- يجب ان تكون امكانيات المؤسسة كبيرة .
- يجب ان لايتجاوز عدد العمال 250 عامل.

الفرع الثاني : الاساليب الاجراءات لتدعيم وخلق المؤسسات الناشئة:

– الاطار المؤسساتي و التنظيمي للمؤسسة الناشئة : من اجل اعطاء دفع جديد للمؤسسات الناشئة و جعلها القاطرة الحقيقية لنهوض بالتنمية الاقتصادية قامت الجزائر بتشكيل ايطار مؤسساتي و تنظيمي لهذا اغرض من خلال :

- **استحداث وزارة خاصة بهذا النوع من المؤسسات متمثلة في** : وزارة المؤسسات الصغيرة و المؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة التي تم انشاءها في 02 جانفي 2020 ،وجاءت هذه الوزارة رغبة من الجزائر في دعم حاملي المشاريع و الأفكار لتحقيقها ميدانيا على اعتبار أن رأس المال البشري هو الذي يدفع بالنمو الاقتصادي ،حيث تعمل هذه الوزارة على رفع كل العراقيل التي

[1] المادة 11 من المرسوم التنفيذي 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 المتضمن انشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة ''مؤسسة ناشئة'' و''مشروع مبتكر'' و''حاضنة أعمال''،وتحديد مهامها و تشكيلتها و سيرها ،الجريدة الرسمية اللجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، العدد 55 الصادر بتاريخ 21 سبتمبر 2020 ،ص 11.

يعاني منها اصحاب المشاريع وحاملي الافكار الاستثمارية وهذا لسماح لهم بالولوج الي عالم المقاولاتية و الاستثمار من خلال تسهيلات جبائية وضريبية ،إلى جانب إنشاء صندوق يكون مصدرًا لتحسين وضعيات المؤسسات الناشئة وتوفير مناخ مناسب لها. حيث اوكلت الي هذه الوزارة المهام الاتية[1] :

– إعداد استراتيجية و سياسات الابتكار واقتصاد المعرفة والاقتصاد الرقمي وترقية وتطوير المؤسسات الناشئة وهياكل الدعم ،وتنفيذها وضمان متابعتها.

– إعداد المخططات و البرامج والمشاريع ذات الصلة بتطوير الابتكار واقتصاد المعرفة والاقتصاد الرقمي وضمان انسجامها المبادرة بأعمال تساهم في ترقية الابتكار.

– دعم انتشار المتعاملين الاقتصاديين الوطنيين الناشطين في مجال اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة على المستوى الدولي.

– العمل على ترقية الاستثمار الأجنبي في المجالات التي تهم اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة.

– ضمان اليقظة في ميدان الابتكار والتكنولوجيات ،لاسيما التكنولوجيات الرقمية منها.

– اقتراح كل عمل أو تدبير يهدف إلى تحسين تنافسية المؤسسات الناشئة ودعم تطويرها وديمومتها.

– ضمان التنسيق بين هيئات مساعدة ودعم المؤسسات الناشئة.

– وضع أرضيات تبادل المعلومات والتعاون بين هياكل الدعم من أجل توحيد نشاطاتها وتحسين رؤيتها.

– ترقية دور هياكل الدعم على مستوى النظم البيئية للابتكار.

- **انشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال''**: تم انشاء هذه اللجنة بموجب المرسوم التنفيذي 20-2054 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 المتضمن انشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة ''مؤسسة ناشئة'' و''مشروع مبتكر'' و''حاضنة أعمال'' ،وهي تابعة الي الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة[2]. فبالإضافة الي قيام اللجنة بمنح علامة

[1] المادة 02-03-04 من مرسوم تنفيذي رقم 20-307 المتضمن تنظيم مصالح الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة ،الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد64 الصادر بتاريخ 28 اكتوبر 2020 ،ص04-05-06.

[2] المادة 01 من المرسوم التنفيذي 20-2054 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 المتضمن انشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة ''مؤسسة ناشئة'' و''مشروع مبتكر'' و''حاضنة أعمال''،وتحديد مهامها و تشكيلتها و سيرها ،الجريدة الرسمية اللجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، العدد 55 الصادر بتاريخ 21 سبتمبر 2020 ،ص 10.

مؤسسة ناشئة ،علامة مشروع مبتكر و علامة حاضنة اعمال ،تعمل هذه اللجنة ايضا على المساهمة في المشاريع المبتكرة و ترقيتها ،كما تقوم بالمشاركة في ترقية النظم البيئية للمؤسسات الناشئة[1].

ويترأس هذه اللجنة الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة التي تتكون من الاعضاء الاتي ذكرهم :

-ممثل عن الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة .

- ممثل عن الوزير المالية.

- ممثل عن الوزير المكلف بالتعليم العالي .

- ممثل عن الوزير المكلف بالبريد و المواصلات السلكية و اللاسلكية .

- ممثل عن الوزير المكلف بالصناعة .

- ممثل عن الوزير المكلف بالفلاحة .

- ممثل عن الوزير المكلف بالصيد البحري و المنتجات الصيدية.

- ممثل عن الوزير المكلف الرقمنة.

- ممثل عن الوزير المكلف بالانتقال الطاقوي و الطاقات المتجددة.

– الاطار المتعلق بتمويل المؤسسات الناشئة :

- **الصندوق الوطني لتمويل الشركات الناشئة** :تم إطلاق الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة فعليا يوم 2020/10/03 على هامش انعقاد الندوة الوطنية للمؤسسات الناشئة "الجيريا ديسرابت 2020"اذ يعتبر هذا الصندوق آلية تمويلية جديدة ستمكن الشباب أصحاب المشاريع من تفادي التوجه نحو البنوك من اجل تمويل مشاريعهم وتجنب كل ما ينجز عنه من عراقيل ومن ثقل بيروقراطي من خلال هذه الوسيلة التي تتمتع بالمرونة التي تتطلبها المؤسسات الناشئة ،كما ان هذا الصندوق يموّل من طرف الدولة غير أنه يبقى مفتوحا على القطاع الخاص وكذا الشركات الاجنبية الراغبة في المساهمة فيه ماليا. واكد الخبراء و المختصين في الجزائر و المشاركون في الندوة الوطنية للمؤسسات الناشئة ان انشاء هذا الصندوق يعكس إرادة الدولة في إنشاء نسيج اقتصادي مولد للثروة و لمناصب الشغل ,يعتمد على طاقة الابتكار ومقاولات شباب البلد.

[1] المادة 02 من المرسوم التنفيذي 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 المتضمن انشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة ''مؤسسة ناشئة'' و''مشروع مبتكر'' و''حاضنة أعمال''،وتحديد مهامها و تشكيلتها و سيرها ،المرجع نفسه ،ص 10

وإضافة الى هذا الصندوق فقد تم الاعلان خلال اشغال هذه الندوة عن رغبة في تشكيل قسم تمويل ضمن بورصة الجزائر مخصص للمؤسسات الناشئة ،حيث بإمكان المؤسسات التي بلغت نوعا ما من النضج والاستقرار من الناحية المالية أن تطلب تمويلات ،باعتبار ان المؤسسات التي ستصل إلى هذا المستوى ستكون لها رؤية واضحة وضمان سمعة وطنية ودولية

– الاطار المتعلق بالدعم و المرافقة :

- **انشاء الوكالة الوطنية لترقية الحظائر التكنولوجية وتطويرها** :تم انشاء هذه الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-91 المؤرخ في 24 مارس 2004 و المتضمن انشاء الوكالة و تحديد تنظيمها وسيرها ،حيث تعتبر مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري وتتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي [1]،والتي كانت تحت سلطة وزارة تكنولوجيا الاعلام و الاتصال ليتم الحاقها بوزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 20-77 المؤرخ في 28 مارس 2020[2] ،حيث تسهر هذه الوكالة على[3] :

– وضع عناصر إستراتيجية وطنية للنهوض بالحظائر التكنولوجية وتطويرها.

– تصور وضع الحظائر تكنولوجية موجهة الى تعزيز الطاقات الوطنية قصد ضمان تنمية تكنولوجيا الاعلام و الاتصال و المساهمة في التنمية الاجتماعية و الاقتصادية.

– حيازة الأراضي اللازمة لبناء أو تطوير أو توسعة الحظائر التكنولوجية في إطار القوانين والأنظمة المعمول بها نيابة عن الدولة.

– عداد برامج تطوير سنوية ومتعددة السنوات للحظائر التكنولوجية فيما يتعلق بمختلف القطاعات المعنية لضمان متابعتها وتقييمها.

– مراقبة المحيط والأمن وكذلك تنظيم وتنفيذ المساعدة المتبادلة بين مختلف أصحاب المصلحة ومشغلي الحظائر التكنولوجية.

– إدارة وتنفيذ ومراقبة الاعتمادات المخصصة في إطار البرامج الاستثمارية للحظائر التكنولوجيا.

– القيام بأي عملية صناعية أو تجارية أو منقولة أو عقارية ملازمة لأنشطتها ويحتمل أن تعزز تنميتها.

---

[1] المادة 01 من المرسوم التنفيذي رقم 04-91 المؤرخ في 24 مارس 2004 و المتضمن انشاء الوكالة و تحديد تنظيمها وسيرها ،الجريدة الرسمية اللجمهورية الجزائرية العدد 19 ،الصادرة بتاريخ 2004/03/28 ،ص 7

[2] المادة 02 المرسوم التنفيذي رقم 20-77 المؤرخ في 28 مارس 2020 المعدل و المتتم للمرسوم رقم 04-91 ، اللجمهورية الجزائرية العدد 19 ،الصادرة بتاريخ 2020/04/02 ،ص 11

[3] The national agency for the promotion and development technology parks , disponible sur : https://natp.dz/a-propos.php?idm=20&idsm=7

– تكوين بنك معطيات يتعلق بميدان اختصاصها .

– تسريع وتيرة تكوين وتوسيع الشركات الناشئة والصغيرة والمتوسطة مع تحرير ونشر المعلومات المتعلقة بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

– إبرام أي عقد أو اتفاقية مع جهات وطنية / أو أجنبية تتعلق بمجال نشاطها.

- **الأرضية الرقمية الديناميكية**:بغرض إدماج جميع القوى الشبانية في هذه المبادرة ،أطلقت وزارة الداخلية و الجماعات المحلية و التهيئة العمرانية أرضية رقمية مفتوحة لجميع اصحاب المؤسسات الناشئة الراغبين في الانخراط في هاته الديناميكية التشاركية و المساهمة في مسار التنمية المحلية المستدامة.

تخصص هذه الأرضية الرقمية المتاحة عبر الموقع الرسمي لوزارة الداخلية لاستقبال العروض المقدمة من طرف المقاولين الشباب عن طريق التسجيل مباشرة لمشاريعهم المبتكرة القائمة على التكنولوجيات الرقمية والحلول الذكية المطورة في مجالات ذات صلة بالمواضيع التي تتناولها الندوة.

فضلا على ذلك ،تطمح وزارة الداخلية إلى جعل هذه الأرضية مرجعا دائما للقطاع ،يوضع تحت تصرف الجماعات المحلية ،يسمح بإحصاء كل الأفكار الحاملة لحلول ذكية ،مبتكرة وفق خصوصيات مختلف المناطق ،و يشكل أداة تقنية لربط الشركات الناشئة بالأهداف الإنمائية التي سطرتها الجماعات الإقليمية في إطار توحيد و تضافر المبادرات.

- **انشاء حاضنات اعمال في كل الولايات** :من بين التدابير و الاجراءات التي تعول الجزائر عليها بغية اعطاء دفع قوي لبروز و نجاح المؤسسات الناشئة و المشاريع الابتكارية لدى الشباب هي قيام محاولة وزارة المؤسسات الصغيرة و المؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة بإنشاء على الاقل حاضنة واحدة في كل ولاية ،خاصة وان الجزائر تعرف نقص مثل هذه الهياكل و المرافق (الحاضنات ، مسرعات ، و المشاتل) مقارنة بالدول المتطورة حيث والى غاية 2019 لم تكن هناك سوى 17 مشتلة مؤسسة و 27 مركز تسهيل[1] ،بالإضافة انه منذ سنة 2009 لم يتم اطلاق إلا حاضنة أعمال عمومية واحدة الحديقة التقنية "techno–park"[2] وهذه الأخيرة تعاني من العديد من النقائص خاصة فيما يتعلق بموقعها الجغرافي مدينة سيدي عبد الله وبعدها عن المناطق

[1] نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2019) ،نشرية رقم : 35 ،ص19

[2] فوزي عبد الرزاق، (سبتمبر 2014) اشكالية حاضنات الأعمال بين التطوير التفعيل :رؤية مستقبلية حالة حاضنات الأعمال في الاقتصاد الجزائري ، بحث منشور في كتاب أبحاث المؤتمر السعودي الدولي لجمعيات ومراكز ريادة الأعمال، ص207 .

الحضرية ،بالإضافة إلى تنظيمها لعدد محدود من البرامج وقد تفرعت عن هذه الحديقة التقنية أو ما يعرف بمشتلة الأعمال ثلاث فروع في كل من عنابة ،وهران و ورقلة ،وهذا ما يوضح النقص الكبير في هذه الهياكل التي تعتبر جد ضرورية لنجاح المؤسسة الناشئة و المشروع المبتكر خاصة في المراحل الاولى من دورة حياة هذا النوع من المؤسسات ،وتجدر الاشارة انه وفي سنة 2020 عرفت الجزائر اطلاق اول مسرع عمومي لصالح هذه هذه المؤسسات " Algeria Venture " ، كما تم اطلاق حاضنتين جامعيتين لفائدة المؤسسات الناشئة بكل من جامعة مسيلة و جامعة ورقلة وهذا من اجل تثمين البحوث العلمية والأعمال الابتكارية المختلفة و تجسيدها من خلال مرافقة حاملي المشاريع الابتكارية لإنشاء مؤسسات ناشئة و شركات صغيرة و متوسطة.

- **الاعفاءات الضريبية و الجبائية لصالح المؤسسات الناشئة** : من بين التدابير و الاجراءات التي باشرتها السلطات الجزائرية في وقت قريب لتشجيع وتحفيز حاملي المشاريع الابتكارية على تجسيد مشاريعهم على ارض الواقع كانت تلك الاجراءات المتعلقة بإدراج تحفيزات وإعفاءات ضريبية لصالح المؤسسات الناشئة ،فضلا عن التسهيلات المتاحة للحصول على العقار لإنشاء حاضنات الأعمال والمسرعات ، حيث نص قانون المالية 2020 على استفادة أصحاب الشركات الناشئة من عدة إعفاءات ضريبية ،من أجل توسيع رقعة انتشارها وتشجيع الشباب على الاستثمار فيها ،حيث تعفى الشركات الناشئة من الرسم على النشاط المهني والضريبة على الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات لمدة ثلاث ابتداء من تاريخ بداية النشاط ،كما تعفى من الضريبة الجزافية الوحيدة وضمن نفس الشروط الشركات الناشئة الخاضعة لنظام الضريبة الجزافية الوحيدة ،تعفى من الرسم على القيمة المضافة المعدات التي تقتنيها الشركات الناشئة بعنوان إنجاز مشاريعها الاستثمارية[1].

الفرع الثالث: شروط نجاح المؤسسات الناشئة في الجزائر حسب الخبراء و الاخصائيين و الاقتراحات التي يوصى بها:

يرى الكثير ان اهتمام الجزائر في الاونة الاخيرة بالمؤسسات الناشئة هو بادرة ايجابية من قبل السلطات و رغبتها في بناء اقتصاد وطني حقيقي يقوم على مبدأ المؤسسة و التنافسية ،خاصة في ظل التطور التكنولوجي السريع مما يستوجب على الحكومة الجزائرية ايجاد بيئة استثمارية تساعد على خلق مؤسسة ابتكارية ،لها القدرة على تحقيق نمو سريع و مواجهة المنافسة الاجنبية ،وعلى هذا يرى بعض الاقتصاديين الجزائريين انه من اجل توسيع رقعة انتشار المؤسسات الناشئة في الجزائر يجب الاهتمام ببعض الجوانب التي لها علاقة بهذه المؤسسات خاصة تلك المتعلقة بالجانب القانوني و المالي :

[1] المادة 33 من قانون المالية التكميلي لسنة 2020 ،الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 33 ،الصادرة بتاريخ 04 جوان 2020 ،ص 12

– شروط نجاح المؤسسات الناشئة في الجزائر : حسب المشاركون في المؤتمر الافتراضي الدولي الذي احتضنته جامعة المسيلة ،وشارك فيه خبراء من أربع دول ، بضرورة توفير المناخ الملائم لنجاح المؤسسات الناشئة من الناحيتين القانونية والمالية:

– ضرورة تحسين البيئة القانونية لريادة الأعمال في الجزائر ،من خلال إصدار تشريعات قانونية تمثل حزمة قانونية تضم مفهوم المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال ومسرعات الأعمال وتوضح الشكل القانوني لها وكيفيات مزاولة نشاط المؤسسات الناشئة وضرورة التفريق بينها وبين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،كما يجب أن يحتوي النص القانوني على طرق تمويلها والدخول في رأس مالها ومساهماتها في الجباية المحلية ،ودعا الخبراء إلى توفير التشريع القانوني ترخيصا لفتح حساب جاري بالعملة الصعبة.

– ضرورة استصدار تشريعات تعطي رواد الأعمال حرية التنقل من والى الجزائر مع حرية نقل بعض التكنولوجيات الدقيقة والتي تدخل في مجال نشاط المؤسسات الناشئة ،وسن تشريعات قانونية تمكن الموظف من إنشاء مؤسسته الناشئة ولو بمنحه إجازة من ثلاث سنوات لإنشاء مؤسسته وبعد انقضاء الإجازة يخير الموظف بين العودة إلى منصبه أو مواصلة تسييره لمؤسسته الناشئة، مع إصدار حزمة من الإصلاحات القانونية الجبائية التي تعفي رواد الأعمال أصحاب المؤسسات الناشئة من بعض الأعباء الجبائية ولمدة زمنية معلومة قابلة للمراجعة في حال حققت المؤسسة الناشئة قفزة قوية في رأس مالها ، وإعادة النظر في الحقوق الجبائية للدولة على تلك المؤسسة ،وكذا تسهيل إجراءات التصدير للمؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة وتقليص.

– ضرورة الحرص على أهمية تحسين المؤشرات المالية للوقاية من الأزمات المالية لتي قد تؤدي إلى اندثار المؤسسات الناشئة ،وهذا من خلال تجسيد مفاهيم الصحة المالية للمؤسسة لتوضيح رؤية المؤسسة على المستوى الإداري ،والتركيز على أهمية التنويع بين التمويل الرسمي (حوافز ،إعفاءات) والتمويل غير الرسمي كرفع العراقيل المفروضة على التمويل ،مع تحديث المنظومة المالية ،بما يمكن من التوجه نحو تمويل المؤسسات الناشئة بالرغم من درجة الخطورة المرتبطة بها.

– ضرورة إلى ترسيخ ثقافة التمويل التشاركي غير المباشر للمؤسسات الناشئة على غرار أدوات الصكوك وكذلك إدخال عدة شركاء لكن مع بقاء ملكية المؤسسة لصاحب المشروع ،مع الاهتمام بالتمويل الإسلامي وخلق منتجات مالية مطابقة لتعاليم الشريعة الإسلامية تساهم في تمويل المؤسسات الناشئة نظرا لعزوف فئة من رواد الأعمال عن طلب التمويل بسب

الفائدة الربوية في البنوك التقليدية ،مع إتباع نظام تمويل المشروعات الناشئة والصغيرة يتماشى وطبيعة هذه المؤسسات والاستفادة من التجارب الدولية حتى تتمكن من مواجهة المعيقات التي تحد من تقدمها.

– تمويل مشاريع تخرج الطلبة ،خصوصا المشاريع التي لها علاقة بخطة الدولة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية ،مع تكييف وتحيين طريقة تدخل مختلف هيئات دعم إنشاء المؤسسات الناشئة تماشيا مع المتغيرات والظروف الاقتصادية الحالية ،وانتهاج إستراتيجية لإنقاذ الاقتصاد الوطني وامتصاص وتغطية الخسائر الاقتصادية.

– الاقتراحات التي يوصي بها بعض الاخصائيين من اجل تشجيع وترقية المؤسسة الناشئة في الجزائر :

- **فيما يتعلق بالمنظومة و التنسيق بين الفاعلين: يمكن ان ندرج النقاط الاتية :**

– تشجيع و السهر على وضع منظومة مندمجة للمؤسسات الناشئة تتشكل من كافة الفاعلين أو المتدخلين بمختلف فئاتهم.

– ترقية دور حاضنات المؤسسات على مستوى هذه المنظومة المندمجة : الجامعات ،الحاضنات المتخصصة ،الوسطاء المساعدون أو المسهلون ،مشاتل المؤسسات الناشئة ،الشركات والمتعاملين العموميين ،البنوك ،مراكز البحث و فضاءات التدريب و العمل التعاوني

– إنشاء وكالة وطنية مكلفة بتنسيق هذا النظام ،وكذا ترقية و مرافقة المؤسسات الناشئة و حاضنات المؤسسات.

– خلق فضاءات التبادل و التشاور بين مختلف الفاعلين في المنظومة و تحديد الأطراف الأساسية لهذه المنظومة.

– تطوير تجربة نقاط الاتصال على مستوى 48 ولاية من أجل ضمان دور المسهل والوسيط بين المؤسسات الناشئة من جهة، و الجماعات المحلية من جهة أخرى.

– تعميم حاضنات المؤسساتية لا سيما منها تلك التابعة للجامعات و المؤسسات المحلية.

– تشجيع المؤسسات الناشئة على التكتل في شكل جمعيات محلية أو وطنية و خلق شبكات تعاون قصد توحيد جهودها.

- **فيما يتعلق بالتمويل و مخطط الأعباء لفائدة المؤسسات الناشئة:**

– تسهيل ولوج المؤسسات الناشئة للطلب العمومي عبر تكييف دفتر الشروط الذي يلزم بضرورة اللجوء إلى المناولة مع المؤسسات الناشئة.

– إعادة تفعيل أحكام المادة 87 من المرسوم الرئاسي رقم 15-247 المؤرخ في 16 سبتمبر 2015 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية و تفويضات المرفق العمومي بغرض دعم المؤسسات الصغيرة و المؤسسات الناشئة.

حث القطاعات الوزارية ،الجماعات الإقليمية و المؤسسات الاقتصادية على ترقية الشراكة مع الشركات الناشئة و الشباب حاملي المشاريع المبتكرة.

– اتخاذ تدابير تحفيزية (جبائية) من أجل حث المتعاملين العموميين و الخواص على اللجوء إلى الحلول المبتكرة التي تقدمها المؤسسات الناشئة.

– تحيين مدونة برامج الاستثمار العمومي : المخططات البلدية للتنمية ،ميزانيات الولاية و البلدية ،عبر إدراج الحلول الجديدة المبتكرة.

- **فيما يتعلق بالتكوين و التدريب المتخصص لفائدة المؤسسات الناشئة:**

– تنظيم دورات تكوين و تدريب لفائدة المؤسسات الناشئة و حواضن المؤسسات ،حول مواضيع تتعلق بالمرافق العمومية الجوارية ،ويجب أن تتم هاته الدورات التكوينية على مستوى الإدارات المحلية و المؤسسات العمومية ذات الطابع الاقتصادي و التجاري المكلفة بتسيير المرفق العمومي من أجل ضمان تطوير حلول مناسبة.

– إحياء دور حواضن المؤسسات في مجال التكوين و مرافقة المؤسسات الناشئة.

– استحداث مسابقة وطنية سنوية " **أفضل مؤسسة ناشئة**" بغرض تشجيع الابتكار في الحلول الذكية بهدف تحسين وعصرنة المرافق العمومية الجوارية.

- **فيما يتعلق بالتعاون الدولي و التبادل:**

– تثمين و الاستفادة من خبرات النخبة المهاجرة و الجالية في الخارج في مجال مرافقة و تطوير المؤسسات الناشئة.

– إدراج محور »المؤسسات الناشئة و الابتكار « من اتفاقيات و بروتوكولات التعاون الثنائي و المشترك (الاتحاد ألأوروبي ،اتحاد الإفريقي، اتحاد دول المغرب العربي).

– إدراج محور »ترقية المؤسسات الناشئة« ضمن اتفاقيات التعاون اللامركزي.

– تشجيع و دعم إقامة علاقات تعاون بين المؤسسات الناشئة الجزائرية و نظيراتها الأجنبية.

– استحداث مسابقة سنوية تحت مسمى " المؤسسة الناشئة للسنة "موجهة للمؤسسات الناشئة الإفريقية بغرض تعزيز التبادل بين الدول الإفريقية و الترويج لصورة المؤسسات الناشئة الجزائرية.

المبحث الثالث: الدراسة القياسية حول مدى فعالية استراتيجيات وأساليب تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر على بعض المؤشرات الاقتصادية:

لقد انتهجت الجزائر مجموعة استراتيجيات و سياسات لتطوير وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال اطلاق برامج التأهيل و انشاء مجموعة من الاجهزة و الصناديق الموجهة لفائدة هذه المؤسسات ،بالإضافة الي اساليب اخرى لمرافقتها وتدعيمها حيث مست هذه السياسات عدة جوانب منها ماهو متعلق بالجانب المالي ،والجانب التشريعي و التنظيمي ،و كذا الجانب التكنولوجي والإبداعي ،وهذا ما يفسر حرص الجزائر على اعطاء اهمية بالغة لهذا القطاع و جعله من بين اولويتها في فيما يخص سياستها الاقتصادية الجديدة ،وذلك نظرا لما تتميز به المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خصائص تجعلها تساهم في تحقيق تنمية اقتصادية و اجتماعية على المستوى المحلي و المستوى الوطني.

ومن اجل معرفة مدى فعالية مختلف الاستراتيجيات و السياسات التي تبنتها الجزائر لترقية و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على بعض المؤشرات الاقتصادية كالناتج المحلي ،التشغيل و الصادرات جاءت هذه الدراسة القياسية لتوضيح العلاقة بين هذه الاستراتيجيات وهذه المؤشرات خلال الفترة الممتدة من سنة 2001-2019 لأجل هذا الغرض تم تقسيم هذه الدراسة الي:

المطلب الاول : الإطار النظري للتحليل القياسي المتبع:

الفرع الاول : منهجية البحث في الاقتصاد القياسي:

تمر منهجية البحث في الاقتصاد القياسي بمجموعة من المراحل للوصول الى نموذج رياضي قادر على اعطاء تفسيرات مقبولة للظواهر الاقتصادية ذلك لكون أن العلاقة بين المتغيرات الاقتصادية هي علاقة رياضية سببية ،أي أن التغير في بعض المتغيرات يحدث اثر في المتغيرات الأخرى ،وعلى هذا الاساس يمكن حصر منهجية البحث في الاقتصاد القياسي في المراحل التالية:

اولا: مرحلة صياغة النموذج :حيث تعتبر هذه المرحلة من بين اصعب المراحل تشكيل النموذج وهي تتضمن هي الاخرى عدة مراحل[1] :

[1] قوري يحى عبد الله (2017-2018) ،الاقتصاد القياسي محاضرات و تمارين محلولة ، مطبوعة بيداغوجية جامعية ، كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير ،جامعة امحمد بوقرة ،بومرداس ،الجزائر ،ص 04-09.

– **تحديد متغيرات النموذج** : ويقصد بمتغيرات النموذج تلك المتغيرات المستعملة في النموذج بحيث تنقسم الي نوعين ،متغيرات تابعة وهي المتغيرات التي يتم شرحها من قبل متغيرات اخرى (مستقلة) ومتغيرات مستقلة هي المتغيرات التي تشرح او تفسر المتغيرات التابعة.

– **تحديد النموذج** : ويعرف النموذج على انه تمثيل بسيط لشيء معقد ،اذ يمكن تميز ثلاث انواع من النماذج :

- **نموذج اقتصادي** :و هو النموذج الذي تقترحه النظرية الاقتصادية في تحليلها تفسيرها للظواهر الاقتصادية ونوع العلاقة الموجودة بين المتغيرات الاقتصادية .
- **النموذج الرياضي** : وهو عبارة عن التمثيل الرياضي للنموذج الاقتصادي بدون استخدام التعابير اللفظية المعقدة و البيانات الاحصائية بل يقتصر على الرموز والمعادلات الرياضية.
- **النموذج القياسي** : وهو عبارة عن نموذج اقتصادي و رياضي في نفس الوقت و يستخدم البيانات الاحصائية و المتغير العشوائي يفترض فيه انه يحقق جملة من الشروط .

ثانيا :تقدير النموذج : وتتضمن هذه المرحلة الخطوات التالية :

– **تجميع البيانات الخاصة بالمتغيرات** :وهي عملية جمع البيانات الاحصائية وفقا لشروط معينة سواء كانت على المستوى الكلي او المستوى الجزائي ويمكن لهذه البيانات ات تكون عبارة عن بيانات زمنية (سلاسل زمنية تتغير تبعا لمؤشر الزمن) ،او تكون عبارة عن بيانات مقطعية (بيانات تتغير تبعا لمؤشر اخر غير الزمن) ،كما يمكنها ان تكون بيانات مقطعية زمنية أي بيانات بانل (وهي بيانات تتغير تبعا لمؤشر الزمن و مؤشر اخر غير الزمن).

– **تقدير معالم النموذج** : ويقصد به ايجاد مقدرات عددية لمعالم النموذج باستخدام طرق معينة في ذلك منها طريقة المربعات الصغرى العادية ،طريقة المعقولية العظمى ،التقدير باستخدام مجال الثقة ،التقدير باستخدام طريقة العزوم ،وتختلف هذه الطرق في ملأمتها باختلاف النموذج القياسي المستعمل و البيانات الاحصائية المتاحة ،وخصائص المقدرات التي تفضي اليها ،بالإضافة الى الخوارزميات و البرامج التي تسمح بتطبيق كل طريقة.

ثالثا : تقييم النموذج : وتمر هذه المرحلة هي ايضا بمجموعة من الخطوات وهي:

– **التقييم الاقتصادي** : ويقصد بالتقييم الاقتصادي معرفة مدى ملائمة حجم و اشارة المعالم المقدرة للنظرية الاقتصادية ،فإذا كان هناك تطابق مع النظرية الاقتصادية فهذا يعني ان النموذج مقبول اقتصاديا وإذا كان العكس فيمكن القول ان النموذج مرفوض

اقتصاديا ،غير انه يمكن ان يكون هناك تفسير اقتصادي او احصائي منطقي لهذا الاختلاف كان لا تتحقق بعض الفرضيات الاساسية للنموذج او تكون هناك ظروف خاصة.

– **التقييم الاحصائي** : يقصد بالتقييم الاحصائي مدى الثقة الاحصائية للتقديرات الخاصة بمعالم النموذج ،واختبارات معنوية الاحصائية لكل معلم على حدى ثم المعنوية الاحصائية الكلية للنموذج وذلك بمقارنة القيم الاحصائية المحسوبة للمقدرات مع تلك القيم الاحصائية المجدولة الموافقة لها ،فاذا كانت المعالم معنوية فالنموذج هو ايضا معنوي و بالتالي هو مقبول احصائيا ،ويمكن ادراج ايضا معامل التحديد ضمن التقييم الاحصائي .

– **التقييم القياسي** : ويقصد به اختبار مدى صحة الفرضيات التي تم بناء عليها النموذج القياسي و المتعلقة خصوصا بالمتغير العشوائي (u) والذي يعبر عن اخطاء النموذج ،فاذا كانت الفرضيات محققة فان هذا يعطي مصداقية كبيرة لنتائج التقدير ويجعلها متصفة بصفة الاتساق و عدم التحيز ومن بين هذه الفرضيات :عدم ارتباط الاخطاء ،ثبات تباين الاخطاء وتوزيعها الطبيعي.

الفرع الثاني : الانحدار المتعدد:

اولا: نموذج الانحدار المتعدد و طبيعة الفرضيات :

نقول عن انحدار انه متعدد اذا كانت هناك علاقة بين متغير تابع واحد وعدة متغيرات مستقلة مع وجود المتغير العشوائي الذي يجب أن تتوافر فيه عدة فروض مختلفة ،فهو عبارة عن ايجاد المعادلة الرياضية من الشكل $Y=f(X1,X2,\ldots,Xk)$ التي تعبر عن العلاقة بين المتغير التابع (Y) وعدة متغيرات مستقلة $(X_1,X_2,X_3,\ldots,X_k)$ ، مع وجود حد الخطأ العشوائي U_i ،بالنسبة لـ n مشاهدة وk من المتغيرات المستقلة ويمكن كتاية المعادلة التقديرية لهذا النموذج كمايلي :

$$\mathbf{Y_i=B_0+B_1Xi_1+B_2Xi_2+\ldots\ldots+B_kXi_k+Ui}\ldots\ldots\ldots(1)$$

حيث :

$\mathbf{B_0}$: تمثل الحد الثابت او معامل القاطع.

$\mathbf{B_1}$ ،$\mathbf{B_2}$ ،...،$\mathbf{B_k}$: تمثل معاملات معادلة الانحدار المتعدد.

Ui: يمثل الخطأ العشوائي للنموذج.

ومن اجل تقدير المعادلة (1) الخاصة بنموذج الانحدار المتعدد فيجب توافر مجموعة ون الفروض التي يستند عليها النموذج لكي نحصل على هذا التقدير مهي كالاتي :

- وجود علاقة خطية بين المتغير التابع و المتغيرات المستقلة .
- أن يكون عدد المعلمات المطلوب تقديرها أقل من عدد المشاهدات.
- تكون قيم المتغيرات المستقلة غير عشوائية، أي أنها تحتوي على قيم ثابتة.
- القيمة المتوقعة لمتجه حد الخطأ العشوائي تساوي صفرا أي أن وسط المتغيرات العشوائية يكون مساو للصفر. $\mathbf{E(U\ i)=0}$
- تجانس تباين الاخطاء أي تباين المتغيرات العشوائية ثابت $\mathbf{Var(Ui)=E(Ui)^2 = \delta^2}$.
- انعدام الارتباط الذاتي للأخطاء أي: $i \neq j$ $\mathbf{Cov(Ui,Uj)=E(Ui,Uj)=0}$
- استقلالية حد الخطأ العشوائي عن جميع قيم المتغيرات المستقلة، أي أن التباين المشترك لحد الخطأ العشوائي و كل المتغيرات المستقلة في معادلة الانحدار يساوي الصفر . $\mathbf{Cov\ (Ui,\ xij)=0}$
- المتجه Ui يتبع توزيعا طبيعيا متعدد المتغيرات بمتجه وسط صفري و مصفوفة تباين وتباين مشترك عددية $\mathbf{Ui \sim N(0, \delta^2 l_n)}$

ثانيا : تقدير معالم نموذج الانحدار الخطي المتعدد :

في ضوء الفرضيات المذكورة أعلاه يمكن استخدام طريقة (OLS) في تقدير معلمات النموذج الخطي المتعدد وذلك بتقدر معاملات المعادلة(1) ، حيث يمكن كتابة الصيغة التقديرية لهذه المعادلة كمايلي :

$$\widehat{\boldsymbol{Y}}_{\mathbf{i}}=\widehat{\boldsymbol{B}}_{\mathbf{0}}+\widehat{\boldsymbol{B}}_{\mathbf{1}}\mathbf{Xi}_{\mathbf{1}}+\widehat{\boldsymbol{B}}_{\mathbf{2}}\mathbf{Xi}_{\mathbf{2}}+\mathbf{\ldots\ldots}+\widehat{\boldsymbol{B}}_{\mathbf{k}}\mathbf{Xi}_{\mathbf{k}}\ldots\ldots\ldots(\mathbf{2}).$$

ولما كان هدفنا هو الحصول على قيم كل من $\widehat{\boldsymbol{B}}_{\mathbf{k}}$، $\widehat{\boldsymbol{B}}_{\mathbf{2}}$، $\widehat{\boldsymbol{B}}_{\mathbf{1}}$، $\widehat{\boldsymbol{B}}_{\mathbf{0}}$ التي تجعل مجموع مربعات الانحرافات اقل ما يمكن حسب مبدأ طريقة المربعات الصغرى أي تصغير Σui^2 بين القيم المقدرة $\widehat{\boldsymbol{Y}}_{\mathbf{i}}$ و القيم الحقيقية $\mathbf{Y_i}$:

$$\text{Min } \Sigma ui^2$$

مع علم ان: $ui= \mathbf{Y_i}-\widehat{\boldsymbol{Y}}_{\mathbf{i}}$

$$\text{Min } \Sigma ui^2 = \text{Min}(\mathbf{Y_i}-\widehat{\boldsymbol{Y}}_{\mathbf{i}})^2$$

وحيث أن هذه المعادلات ،يمكن حلها بطريقة المصفوفات .وفي واقع الأمر فان المعادلة أعلاه هي معادلة واحدة من جملة معادلات يبلغ عددها n : ويمكن التعبير هذه الجملة من المعادلات بصيغة المصفوفات كمايلي :

$$\mathbf{Y}=\widehat{\boldsymbol{Y}}+\mathbf{U}=\mathbf{X}\,\widehat{\boldsymbol{B}}+\mathbf{U}$$

حيث :

$\widehat{\boldsymbol{Y}}$: يمثل شعاع عمود يحتوي على القيم المقدرة للمتغير التابع ،بعده $(n\times 1)$

$\widehat{\boldsymbol{B}}$: يمثل شعاع عمود يحتوي على مقدرات المربعات الصغرى لـ($\widehat{\boldsymbol{B}}_0$: $\widehat{\boldsymbol{B}}_1$، $\widehat{\boldsymbol{B}}_2$، $\widehat{\boldsymbol{B}}_k$) ،بعده $((k+1)\times 1)$

$\mathbf{U}$: يمثل شعاع عمود يحتوي على مقدرات البواقي ، بعده $(n\times 1)$

ثالثا : تقييم نموذج الانحدار الخطي المتعدد :

– التقييم من الناحية الاحصائية :بعد الانتهاء من مرحلة تقدير معالم النموذج التي تعتبر اولى المراحل في عملية الدراسة القياسية نمر الي المرحلة الموالية والتي تعتبر جد مهمة في الدراسة القياسية وهي مرحلة اختبار فرضيات نموذج الانحدار او ما يعرف باختبار معنوية المعالم المقدرة الخاصة بالنموذج ،وعادة ما يتم اختبار هذه الفرضيات بالاعتماد على جملة من المعايير القياسية و الإحصائية ،فجزء من هذه الاختبارات يختبر المعالم جملة واحدة وجزء منها يختبر المعالم كل على حدى ويمكن التطرق الي هذه الاختبارات على النحو الاتي :

- **اختبار ستودنت** : يستعمل اختبار إحصائية ستيودنت لتحديد معنوية المعالم المقدرة للنموذج القياسي واحدة تلوى الأخرى ،انطلاقا من التوزيع الإحصائي لستيودنت ،ومن ثم تقييم تأثير المتغيرات المفسرة على المتغير التابع. حيث يعتمد هذا الاختبار على نوعين من الفرضيات :

H_0 فرضية العدم: $H_0: \mathbf{B}_0=\mathbf{B}_1=\ldots\ldots\ldots \mathbf{B}_k=0$.

H_1 الفرضية البديلة: $H_1: \mathbf{B}_0\neq\mathbf{B}_1\neq\ldots\ldots\ldots \mathbf{B}_k\neq 0$.

ولتحديد قبول او رفض فرضية العدم ومن ثم تقييم معنوية معلمات النموذج المقدر،يتم حساب tc ثم مقارنتها بالقيمة الجدولية t_{tab} اي: $t_{n-k-1,\ \alpha/2}$ حيث : $tc=\dfrac{\widehat{\boldsymbol{B}}\mathbf{i}-\mathbf{Bi}}{SE(\widehat{\boldsymbol{B}}\mathbf{i})}$

$\widehat{\boldsymbol{B}}\mathbf{i}$: مقدر $\mathbf{B}_I$

$SE(\widehat{Bi})$: يمثل الخطأ المعياري في تقدر ل B_i .

n : (عدد المشاهدات حجم العينة المدروسة.)

k+1:عدد المعالم المقدرة في النموذج.

n−k−1:درجة الحرية.

α **%**: مستوة المعنوية و ياخذ في غالب الاحيان عند **5 %**

بعد حساب t_{cal} يمكن مقارنتها بـ t_{tab} و ذلك من أجل قبول أو رفض فرضية العدم،حيث اذا كانت:

- t_{cal} اكبر من t_{tab} عند مستوى معنوية α %و عند درجة حرية n−k−1 ، نرفض فرضية العدم H_0 ونقبل الفرضية البديلة H_1 و عليه معنوية المعلمة المختبرة مقبولة ،أي لها مدلولية إحصائية ،و بالتالي فإن المتغير المستقل يؤثر على المتغير التابع.
- t_{cal} اصغر من t_{tab} عند مستوى معنوية α%و عند درجة حرية n−k−1 ، نقبل فرضية العدم H_0 ونرفض الفرضية البديلة H_1 و عليه معنوية المعلمة المختبرة غير مقبولة، أي ليس لها مدلولية إحصائية ،و بالتالي فإن المتغير المستقل لا يؤثر على المتغير التابع.

و في الغالب يتم اجراء هذا الاختبار على جميع المعالم كل على حدى بالاضافة الى المعلمة الثابتة.

- **اختبار فيشر** : تستعمل **إحصائية فيشر** في اختبار المدلولية الإحصائية(المعنوية)للمعالم المقدرة دفعة واحدة ،وهذا نظرا لتعدد معالم النموذج المقدرة ،و يمكن صياغة العلاقة العامة **لاختبار فيشر** كمايلي :

$F = \frac{R^2/k}{(1-R^2)(n-k-1)}$ ،حيث :

R^2:معامل تحديد المضاعف.

n: عدد المشاهدات .

k+1:عدد المعالم المقدرة.

وبعد حساب قيمة فيشر يتم مقارنتها باحصائية فيشر الجدولية F_{tab} و التي تكون موافقة لدرجة حرية (k,n−k−1) ، ومستوى معنوية α % ،حيث يكون هذا الاختبار مبني على الفرضيتين التاليتين :

$\mathbf{H_0}$:النموذج ليس له معنوية كلية أي $\begin{cases} H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = 0 \\ H_1 : \beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3 \neq 0 \end{cases}$

$\mathbf{H_1}$:النموذج له معنوية كلية

ومن اجل التأكد من معنوية المعالم جملة واحدة أو لا ،أي قبول او رفض فرضية العدم نتبع ما يلي:

- اذا كانت F_{cal} اكبر من F_{tab} لاحصائية فيشر ،نرفض فرضية العدم H_0 ونقبل الفرضية البديلة H_1 و عليه معنوية المعالم مقبولة ،او توجد على الاقل معلمة واحدة تختلف عن الصفر.
- اذا كانت F_{cal} اصغر من F_{tab} لاحصائية فيشر ،نقبل فرضية العدم H_0 ونرفض الفرضية البديلة H_1 و عليه معنوية المعالم غير مقبولة ،أي لا توجد على الاقل معلمة واحدة تختلف عن الصفر.

- **معامل التحديد المضاعف** $\mathbf{R^2}$:يقوم معامل التحديد المضاعف او المتعدد بدراسة العلاقة بين المتغير التابع والمتغير المفسر،فانه يدرس العلاقة الموجودة ما بين متغير تابع وعدة متغيرات مستقلة مرة واحدة ،و يشير هذا المعامل الى النسبة من المتغير التابع Y التي يمكن تفسيرها بدلالة المتغيرات المستقلة ولحسابه يستعمل نفس الطريقة المتبعة في الانحدار الخطي البسيط[1] ،ويمكن تعريفه على أنه عبارة عن نسبة التغيرات المفسرة إلى التغيرات الكلية وهو محصور بين القيمة صفر و الواحد $(\mathbf{0 \leq R^2 \leq 1})$ حيث :

$\mathbf{R^2}=1$ هذا يعني ان النموذج جد ملائم .

$\mathbf{R^2}=0$ هذا يعني انه لا توجد علاقة بين المتغيرات المستقلة و المتغير التابع

غير انه و في كثير من الحالات لا يمكن الاعتماد فقط على معامل التحديد من اجل الحكم علاقة المقدرة لان القيمة المرتفعة لمعامل التحديد قد ترجع إلى وجود اتجاه عام قوي بين المتغيرات الموجودة في النموذج المقدر بنما تعود قيمته المنخفضة احيانا الي وجود اخطأ في صياغة النموذج ككل او لعدم ادراج متغيرات مفسرة مهمة في تقدير العلاقة. ويمكن اعطاء العلاقة لمعامل التحديد بشكل الموالي :

$$R^2 = \frac{\hat{Y}'\hat{Y}}{Y'Y} = \frac{\hat{\beta}'X'X\hat{\beta}}{Y'Y}$$

[1] عبد العزيز شرابي(2000) ،طرق إحصائية للتوقع الاقتصادي، الجزائر : ديوان المطبوعات الجامعية،ص138

$$\mathbf{R^2}=1-\frac{\grave{u}u}{\sum(yi-\bar{y})^2}$$

ومن هذه العلاقة نلاحظ ان اضافة متغير مستقل جديد يؤدي الى زيادة قيمة معامل التحديد لان زياد متغيرات مستقلة لا تؤثر في التغيرات الكلية بل تؤثر في التغيرات المشروحة ،كما ان هناك صعوبة في تفسير واستعمال معامل التحديد العادي $\mathbf{R^2}$ في حالة نموذج لا يتضمن الحد الثابت (القاطع)لانه يصبح يأخذ قيما سالبة (لا تكون محصورة بين القيمة صفر و القيمة واحد).

ولتفادي هذا القصور في معامل التحديد يلجا معظم الباحثين الي استخدام معامل التحديد المصحح $\overline{\mathbf{R^2}}$،الذي يعطى بالعلاقة الاتية: $\overline{\mathbf{R^2}} = 1-(1- R^2)(\frac{n-1}{n-k-1})$

- **اختبار استقرار معاملات النموذج (اختبار صلاحية النموذج لكل فترة – اختبار chow–)**:يدرس هذا الاختبار مدى استقرار النموذج في كامل الفترة الزمنية (دراسة التغيير الهيكلي للنموذج)، حيث انه في ظل تغير الظروف الاقتصادية و الاجتماعية يمكن ان يؤدي تأثير على معلمات النموذج ومن اجل معرفة هل معلمات النموذج يمكنها ان تتأثر بفعل هذه الظروف ام لا جاء اختبار chow لتبيان ذلك.

ومن اجل القيام بهذا الاختبار نقوم بإتباع الخطوات الاتية :

- تقدير نموذج الانحدار الذي يحتوي على عينة حجمها n و حساب مجموع مربعات البواقي (Σui^2).

- تقدير كل من نموذج الانحدار الذي يحتوي على عينة حجمها n_1 و n_2 و حساب مجموع مربعات البواقي (Σui^2_1) و (Σui^2_2). حيث العينتين n_1 و n_2 هما عينتين جزئيتين من n.

- نختبر الفرضية المتعلقة بهذا الاختبار و هي كالأتي :

$\mathbf{H_0}$:معلمات النموذج مستقرة في كل فترة أي

$\mathbf{H_1}$: معلمات النموذج ليست مستقرة في كل فترة

$$\mathbf{H0}=\begin{cases} B_0 = B_0^1 = B_0^2 \\ B_1 = B_1^1 = B_1^2 \\ \dots\dots\dots\dots\dots \\ B_k = B_k^1 = B_K^2 \end{cases}$$

ومن اجل اختبار الفرضية اعلاه نقوم بحساب احصائية فيشر لـchow و نقارنها بالقيمة الجدولية $\mathbf{F_{tab}}$ عند درجة حرية

(k,n-2k) ،حيث :

$$\mathbf{F_{cal}} = \frac{\left[\sum \mathbf{ui^2} - \left(\sum \mathbf{u}i_1^2 + \sum \mathbf{u}i_2^2\right)\right]/(k+1)}{\left(\sum \mathbf{u}i_1^2 + \sum \mathbf{u}i_2^2\right)/(n-(2k+1))}$$

فاذا كانت $F_{cal} > F_{tab}$ عند درجة حرية (k,n-2k) و مستوى معنوية α % ،نقبل H0 و عليه تكون معلمات الانحدار مستقرة في كل فترة ، اما في حالة $F_{cal} > F_{tab}$ فهنا نرفض H0 وتكون معلمات الانحدار غير مستقرة في كل فترة .

المطلب الثاني : الدراسة القياسية :

سيتم في هذا المبحث كتابة الصياغة الرياضية للنموذج وتحديد متغيراته ،ثم نتطرق بعدها الى تقدير و تقييم النموذج وذلك كمايلي :

الفرع الاول :صياغة النموذج :

استنادا الى ما تم دراسته في الجانب النظري حول استراتيجيات و السياسات التى تم انتهاجها من طرف الجزائر من اجل تطوير و ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة سواء تعلق الامر بتلك الاجراءات و التدابير التى كانت على المستوى الوطني او تلك التى الاجراءات التي اعتمدها بالتعاون مع دول و هيئات اجنبية وهذا لجعل هذه المؤسسات تساهم في تحقيق جانب من التنمية الاقتصادية و الاجتماعية كالرفع من اليد العاملة والحد من البطالة و المساهمة في تحسين الناتج الداخلي الخام و ترقية الصادرات ،ومن هنا جاءت هذه الدراسة القياسية من اجل معرفة مدى فعالية هذه الاستراتيجيات على تلك المؤشرات الاقتصادية.

وعليه سوف نتطرق في هذا الفرع الى تحديد طرق تقدير النموذج المختار ،باعتبارها أول مرحلة في الدراسة القياسية للنموذج القياسي الاقتصادي ،ومن جهة أخرى التعريف بالنموذج المستخدم في هذه الدراسة التطبيقية ، حيث سيتم الاعتماد في تقدير معالم هذا النموذج على طريقة المربعات الصغرى العادية (OLS) باعتبارها أفضل طريقة لتقدير مختلف نماذج القياس الاقتصادي الخطية ،مع العلم أنه لا يمكن استخدام هذه الطريقة يدويا ،لكون ذلك يتطلب الكثير من الجهد و الوقت و العديد من الحسابات ،و من ثم لابد من اللجوء إلى الحاسب الذي سوف يقوم بتقدير مختلف معالم النموذج ،و ذلك انطلاقا من البرنامج الخاص (EViews9) الذي يختص في تقنيات الإحصاء و التقدير و طرق التنبؤ بطريقة سريعة و دقيقة ،كما سوف يتم من خلاله التحصل على عدة إحصائيات منها : إحصائية ستيودنت T و إحصائية فيشر F، و معامل التحديد R .

وعلى هذا الأساس سوف يتم الاعتماد عليه في هذه الدراسة المتعلقة بمدى فعالية استراتيجيات تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على النمو الاقتصادي ،الصادرات و التشغيل في الجزائر ،حيث تم تحديد بيانات الدراسة خلال الفترة 2000-2019.

ولعل اهم مرحلة في الدراسة القياسية وأكثرها صعوبة هي مرحلة بناء النموذج ،باعتبارها مرحلة تتطلب اختيار بشكل دقيق المتغيرات الصحيحة التي تدخل في بناء النموذج و استبعاد تلك المتغيرات غير معنوية ،وفي دراستنا هذه سيتم تقسيم المتغيرات الى متغيرات تابعة (التي يتم تفسيرها) وهي الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات و عدد مناصب الشغل ،بينما اشتملت المتغيرات المستقلة (المفسرة) المخصصات المالية الموجهة لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطية (اي الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة) و الانفاق الاستثماري الذي تحدده الدولة كل سنة في ميزانيتها العامة باعتباره احد العوامل التي تساعد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على القيام باستثمارات حيث يمكن لهذه المؤسسات الاستفادة من بعض الصفقات العمومية في ايطار حصة تتعدى 20% من مجموع الصفقات ،بالاضافة الى الصادرات خارج المحروقات .

وعليه سنعرض نموذجين لتقدير فعالية الاستراتيجيات المعتمدة على المؤشرات الاقتصادية المذكورة سالفا .حيث تكون المتغيرات كما يلي :

المتغيرات التابعة : ويرمز لها بالرمز :

- PIB_{HH} :وهي تعبر عن الناتج المحلي الخام ووحدة قياسه هي مليار دينار جزائري .

- EMPME : وهي تمثل عدد مناصب الشغل التي تم توفيرها

المتغيرات المستقلة : ويرمز لها بالرمز :

- INVPME : ويمثل قيمة المخصصات المالية باعتبارها استثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ووحدة قياس هي مليون دينار جزائري .

-DPINV: وهي تمثل الانفاق الاستثماري الذي تخصصه الدولة من اجل انجاز المشاريع خلال كل سنة ووحدة قياسه مليون دينار جزائري .

- EXPOHH :وهي الصادرات خارج المحروقات و وحدة القياس هي مليون دولار امريكي.

وعلى هذا الأساس وبعد التعرف على مختلف المتغيرات التي سوف يحتويها النموذج القياسي،وبعد تجميع كل البيانات الخاصة بكل المتغيرات، واعتمادا على الإطار النظري لنموذج الانحدار الخطي المتعدد ،سوف يتم تحديد الشكل الرياضي للنموذج ،الذي يعد من أولى وأهم مراحل بناء النموذج القياسي ،ويمكن صياغة شكل الدالة كما يلي:

- بالنسبة للناتج الداخلي الخام خارج محروقات :$PIB_{HH} = f(EXPOHH, INVPME, DPINV)$ ...(**1**)

- بالنسبة للاثر على لعدد مناصب الشغل:$EMPME = f(INVPME, DPINV)$ .....(**2**)

الفرع الثاني: تقدير و تقييم النموذج الخاص باثر استراتيجيات التطوير على الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات :

اولا: تقدير النموذج

اعتمادا على أسلوب الانحدار الخطي المتعدد ومع اعتبار ان العلاقة خطية ،يمكن صياغة المعادلة الرياضية (1) على الشكل الاتي :

$$PIB_{HHi} = b_0 + b_1 INVPME_i + b_2 EXPOHH_i + b_3 DPINV_i + u_i$$

حيث :

- i : هو الزمن اي قيمة المتغير في السنة i.

- b_0 b_1، b_2،b_3 : تمثل معلمات النموذج.

- u_i: يمثل حد الخطأ العشوائي و الذي ينوب على بعض المتغيرات غير مدرجة في النموذج .

قبل البدء في عملية التقدير و باستخدام حزمة (EViews9) سنقوم بالتأكد من خطية العلاقة للمتغيرات المستقلة و المتغير التابع حتى نستطيع تطبيق طريقة المربعات الصغرى باعتبار خطية العلاقة شرط اساسي لتطبيق هذه الطريقة ،حيث من خلال الشكل الظاهر في الملحق رقم 02 ،نلاحظ ان انتشار قيم المتغيرات خلال فترة يشكل سحابة خطية وهذا ما يسمح لنا بالقول ان هناك علاقة خطية بين المتغير التابع و المتغيرات المستقلة ،وعليه واستنادا الى هذه الطريقة كانت النتائج كمايلي :

الجدول (04-02): نتائج تقدير النموذج الخاص بالناتج الداخلي الخام

Dependent Variable: PIB_{HH}
Method: Least Squares
Date: 12/05/20 Time: 02:14
Sample: 2000 2019
Included observations: 20

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
INVPME	0.001459	0.000556	2.623269	0.0184
EXPHH	3.145962	0.669580	4.698414	0.0002
DPINV	0.000208	0.000562	0.370469	0.7159
C	-859.5107	778.8128	-1.103617	0.2861

R-squared	0.845340	Mean dependent var	5823.053
Adjusted R-squared	0.816342	S.D. dependent var	3222.919
S.E. of regression	1381.194	Akaike info criterion	17.47614
Sum squared resid	30523139	Schwarz criterion	17.67529
Log likelihood	-170.7614	Hannan-Quinn criter.	17.51502
F-statistic	29.15100	Durbin-Watson stat	1.252462
Prob(F-statistic)	0.000001		

المصدر :مخرجات البرنامج (EViews9)

واستناد الى الجدول (04-11) كانت النتائج كمايلي :

$$PIB_{HH} = -859.5107 + 0.001459\ INVPME + 3.145962\ EXPOHH + 0.000208 DPINV$$

T	**=**	**(-1.103617)**	**(2.623269)**	**(4.698414)**	**(0.370469)**
Prob	**=**	**(0.2861)**	**(0.0184)**	**(0.0002)**	**(0.7159)**
R^2	**=**	**0.845340**	**n=20**		**F=29.15100**
$\bar{R}^2$	**=**	**0.816342**	**DW= 1.252462**		**prob=0.000001**

حيث:

T: هي قيمة ستودنت .

R^2 : معامل التحديد .

$\bar{R}^2$: معامل التحديد المصحح.

n :عدد المشاهدات.

DW:احصائية ديربين واتسون.

F: احصائية فيشر.

Prob: احتمال الخطأ.

ثانيا : تقييم النموذج :

من اجل معرفة مدى صلاحية النموذج سنقوم بإجراء العديد من الاختبارات ،وذلك من أجل معرفة مدى ملائمة النموذج من منظور منطق النظرية الاقتصادية ،ومدى صلاحيته من الناحية الإحصائية والقياسية.

– تقييم النموذج من الناحية الإحصائية :

- **اختبار معنوية المعالم** :عن طريق اختبار ستودنت ،حيث يساعد هذا الاختبار على التعرف على مدى معنوية معلمات النموذج، حيث أنه و بما أنه تم تقدير النموذج عند مستوى ثقة 95 % فإن نسبة الخطأ المسموح بها تمثل 5 %فقط، و بالتالي حتى تتمتع المعلمة المقدرة بمعنوية إحصائية يجب أن تكون أقل من 5% .

- بالنسبة لـمعلمة $\widehat{b_1}$ (INVPME):

$t_{\hat{b}_{1cal}}$ =2.62 > $t_{16}^{0.05}$=2.12 ،وعليه نرفض فرضية العدم ،أي المعلمة b1 معنوية إحصائيا عند مستوى خطر 5 % كما ان ($Prob\,\widehat{b}_1$ =0.0184 < 0.05)، و اشارتها موجبة فهذا يعني العلاقة بين الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات هي علاقة طردية وهي تتوافق مع النظرية الاقتصادية ،حيث ان الزيادة في المخصصات المالية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بواحد مليون دينار جزائري يؤدي الي زيادة الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات بـ 0.0014 مليار دينار جزائري.

- بالنسبة لـمعلمة $\widehat{b_2}$ (EXPOHH):

$t_{\hat{b}_{2cal}}$ =4.69 > $t_{16}^{0.05}$=2.12 ،وعليه نرفض فرضية العدم ،أي المعلمة b2 معنوية إحصائيا عند مستوى خطر 5 % كما ان ($Prob\,\widehat{b}_2$ =0.0002 < 0.05) ،و اشارتها موجبة فهذا يعني العلاقة بين الصادرات خارج المحروقات و الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات هي علاقة طردية وهي تتوافق مع النظرية الاقتصادية ،حيث ان الزيادة في الصادرات بواحد مليون دولار امريكي يؤدي الي زيادة الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات بـ3.1459 مليار دينار جزائري.

- بالنسبة لـمعلمة $\widehat{b_3}$ (DPINV):

$t_{\hat{b}_{3cal}}$ =0.37 < $t_{16}^{0.05}$=2.12 ،وعليه نقبل فرضية العدم ،أي المعلمة b3 غير معنوية إحصائيا عند مستوى خطر 5 %كما ان ($Prob\,\widehat{b}_3$ =0.7159 > 0.05) ،وإشارتها موجبة فهذا يعني العلاقة بين الانفاق الاستثماري و الناتج الداخلي

الخام خارج المحروقات هي علاقة طردية وهي تتوافق مع النظرية الاقتصادية ،حيث ان الزيادة في الانفاق الاستثماري بواحد مليون دينار جزائري يؤدي الي زيادة الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات 0.000208 مليار دينار جزائري

- **اختبار المعنوية الكلية** :نستخدم لاختبار المعنوية الكلية للنموذج اختبار فيشر الذي من خلاله نختبر الفرضية الصفرية والتي تقول ان كل معلمات النموذج هي تساوي الى صفر($H0$: b1= b2= b3 =0)

نقوم بمقارنة قيم F الفعلية(المحسوبة)مع القيمة الحرجة أو الجدولية Ftab عند مستوى ثقة α=5%

$F_{16,3}^{0.05}$=3.24 < F_{cal} =29.15 ،بالإضافة الى ان ($Prob_F < 0.05$ =0.000001) ،وعليه نرفض الفرضية الصفرية القائلة ان كل معلمات النموذج تساوي الصفر و نقبل الفرضية البديلة التي تقول يوجد على الاقل معلمة واحدة تختلف معنويا عن الصفر وعليه يمكن القول ان النموذج من الناحية الكلية هو معنوي (معادلة التمثيل جيدة اي لها معنوية احصائية).

- **معامل التحديد** :استنادا الي هذا معامل يمكننا معرفة مقدار تأثير المتغير المستقل على المتغير التابع ،حيث بلغت قيمته R^2 = 0.845340 اي يمكننا القول ان 84.53% من التغيرات التي تحدث في الناتج الداخلي الخام سببها هو الاستثمار في المؤسسات المتوسطة و الصادرات و الانفاق الاستثماري ،وبينما نحن بصدد دراسة نموذج انحدار متعدد فإنه لا يمكن الاعتماد عليه لأنه يتأثر بزيادة المتغيرات المستقلة ،لذا نلجأ معدل التحديد المصحح. $\bar{R}^2$=0.816342 أي أن 81.63% من التغير في الناتج المحلي الخام سببه التغير في المتغيرات المستقلة و الباقي يعود الى أسباب اخرى غير مدرجة في النموذج ،و متضمنة في حد الخطأ u_i.

و بمان المعلمة ($\mathbf{b_3}$) المتعلقة بالإنفاق الاستثماري غير معنوية بالتالي سوف نقوم بحذف متغيرة الانفاق الاستثماري ،ثم إعادة تقدير النموذج القياسي مرة أخرى لنحصل على النتائج التالية:

الجدول (04-03): نتائج تقدير النموذج الجديد

Dependent Variable: PIBHH
Method: Least Squares
Date: 12/06/20 Time: 00:35
Sample: 2000 2019
Included observations: 20

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
INVPME	0.001508	0.000526	2.866603	0.0107
EXPHH	3.328002	0.443155	7.509788	0.0000
C	-852.1995	758.5494	-1.123459	0.2769

R-squared	0.844014	Mean dependent var	5823.053
Adjusted R-squared	0.825662	S.D. dependent var	3222.919
S.E. of regression	1345.690	Akaike info criterion	17.38468
Sum squared resid	30784966	Schwarz criterion	17.53404
Log likelihood	-170.8468	Hannan-Quinn criter.	17.41384
F-statistic	45.99198	Durbin-Watson stat	1.226542
Prob(F-statistic)	0.000000		

المصدر :مخرجات البرنامج (EViews9)

واستناد الى الجدول اعلاه كانت النتائج كمايلي :

$$PIB_{HH} = -852.1995 + 0.001508\ INVPME + 3.328002\ EXPOHH \ldots\ldots (I)$$

T	**=**	**(1.123459)**	**(2.866603)**	**(7.509788)**
Prob	**=**	**(0.2769)**	**(0.0107)**	**(0.0000)**
R^2	**=**	**0.844014**	**n=20**	**F=45.99**
$\bar{R}^2$	**=**	**0.825662**	**DW= 1.2226542**	**prob=0.000000**

- **اختبار معنوية المعالم :**

من خلال النتائج الظاهرة في الجدول (04-12) جاءت نتائج اختبار ستودنت على النحو التالي :

بالنسبة لـمعلمة $\hat{b}_1$ (INVPME):

لدينا من النتائج الظاهرة سلفا $t_{\hat{b}_{1cal}}$=2.86 > $t_{17}^{0.05}$=2.11 ،وعليه نرفض فرضية العدم ،أي المعلمة b1 معنوية إحصائيا عند مستوى خطر 5 % كما ان ($Prob\,\hat{b}_1 < 0.05$=0.0107)، واشارتها موجبة فهذا يعني العلاقة بين الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات هي علاقة طردية وهي تتوافق مع النظرية الاقتصادية.

- **بالنسبة لـمعلمة** $\widehat{b}$ (**EXPOHH**):

نلاحظ ان 7.509= $t_{\hat{b}_{2cal}}$ >$t_{17}^{0.05}$=2.11 ،وعليه نرفض فرضية العدم ،أي المعلمة b2 معنوية إحصائيا عند مستوى خطر 5 %كما ان ($Prob\,\widehat{b}_2 < 0.05$=0.0002) ،وإشارتها موجبة فهذا يعني العلاقة بين الصادرات خارج المحروقات و الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات هي علاقة طردية وهي تتوافق مع النظرية الاقتصادية.

- **اختبار المعنوية الكلية** :بنفس الطريقة السابقة نعيد اختبار النموذج من حيث المعنوية الكلية وذلك باستخدام اختبار فيشر ،حيث تشير النتائج المستخلصة من البرنامج ان :

45.99= F_{cal} > $F_{17,2}^{0.05}$=3.63 ،بالاضافة الى ان ($Prob_F < 0.05$=0.0000) ،وعليه نرفض الفرضية الصفرية القائلة ان كل معلمات النموذج تساوي الصفر و نقبل الفرضية البديلة التي تقول يوجد عالى الاقل معلمة واحدة تختلف معنويا عن الصفر وعليه يمكن القول ان النموذج من الناحية الكلية هو معنوي (معادلة التمثيل جيدة اي لها معنوية احصائية).

- **معامل التحديد** :استنادا الي إلى مخرجات البرنامج(EViews9) كانت القيمة ،0.844014 = R^2 ، و هذا ان 84% من التغيرات الحاصلة في المتغير التابع (الناتج الداخلي الخام) سببها المتغيرات المفسرة المدرجة في النموذج ،و هذا يدل على أن هناك ارتباط قوي بين الناتج المحلي الخام و المتغيرات المفسرة ،في حين الباقي تفسرها عوامل أخرى غير مدرجة في النموذج ،و متضمنة في حد الخطأ.

- **اختبار Chow** :يعبر اختبار Chow عن مدى صلاحية النموذج طيلة فترة الدراسة (2000-2019) ،اي عن مدى استقراية معلمات النموذج المتحصل عليه ، ولدراسة استقراية المعلمات خلال فترة الدراسة يتوجب علينا تقسيم فترة درستنا الى فترتين عند نقطة أو سنة فاصلة حدثت فيها تغيرات اقتصادية أو سياسية أو اجتماعية ،وفي حالتنا هذه يمكن اعتبار سنة 2011 هي السنة الفاصلة أو نقطة الانعطاف ،ومن خلال البرنامج كان النتائج المدونة في الملحق رقم 03 .

يعتمد هذا الاختبار على احصائية فيشر ،ومن خلال الجدول السابق نلاحظ ان قيمة فيشر المحسوبة بلغت 1.048135 عند نقطة الانعطاف في سنة 2011 و بمقارنتها القيمة فيشر الجدولية عند درجة حرية ((k+1,n-2(k+1)) و مستوى معنوية α=5% اي ان: 1.048135= F_{cal} < $F_{14,3}^{0.05}$=3.34 ،وعليه نقبل فرضية العدم التي تنص على استقرارية المعالم (عدم وجود نقطة انعطاف طيلة فترة الدراسة).

كما ان قيمة الاحتمال الموافقة لإحصائية فيشر كانت ($Prob_F$ > 0.05=0.4020) ،وهي اكبر من القيمة الحرجة 5% ،وعليه فإن المعاملات مستقرة معنويا في كامل الفترة ،و أن سنة 2011 لا تعتبر نقطة انعطاف.

– تقييم النموذج من الناحية القياسية :

يمكن تقييم النموذج قياسيا كما يلي:

- **الارتباط الذاتي للاخطأ**:يعتبر اختبار ديربن واتسون (Durbin-Watson) من أهم الاختبارات الإحصائية للكشف عن حيث وجود الارتباط الذاتي من الدرجة الأولى لقيم μ ،ويقوم الاختبار على فرضيتين:

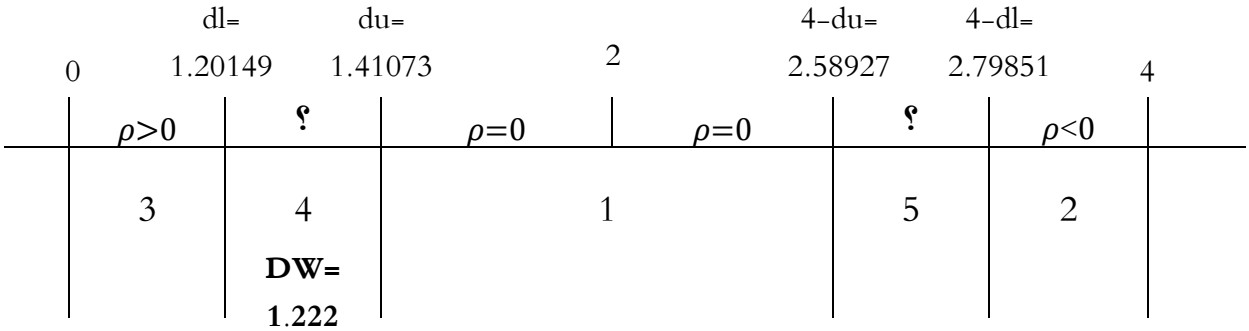
فرضية العدم : انعدام الارتباط الذاتي (H0 :p=:0)

الفرضية البديلة : وجود الارتباط الذاتي (H1 :p≠ 0)

وبالاعتماد على الاختبار فإنه سوف يتم المقارنة بين قيم DW المحسوبة و المقدر بـ DW=1.222 و مقارنتها بقيمة بالقيمة النظرية أو الجدولية المصاحبة ل n عدد المشاهدات و k' درجات حرية، حيث

$k'=k-1=1$ (من جدول ديربين واتسون) ،ومنه فان قيمة dl=1.20149 و du=1.41073 وقيمة 4- dl=2.79851 و4-du=2.58927. و الشكل الموالي يبين اختبار الارتباط الذاتي حسب اختبار ديربين واتسون

الشكل (04–04): تحليل اختبار ديربين واتسون



1: نقبل $H0$ ولا يوجد ارتباط ذاتي للأخطاء.

2: نرفض $H0$ يوجد ارتباط ذاتي للأخطاء سالب.

3: نرفض $H0$ يوجد ارتباط ذاتي للأخطاء موجب.

4و5: منطقة عدم التأكد.

من خلال الشكل اعلاه نلاحظ ان احصائية ديربين واتسون تقع في منطقة عدم التأكد اي هي محصورة بين dlو du و عليه لا نستطيع التأكد من وجود ارتباط للاخطاء ام لا ،لهذا سنضطر الى اجراء اختبار اخر من اجل التأكد من مشكلة الارتباط الذاتي للاخطاء ،ومن بين اختبارات الاكثر استخداما للكشف عن الارتباط الذاتي للأخطاء هو اختبار:

اختبار Breusch–Pagan–Godfrey: يصلح هذا الاختبار عندما يكون الارتباط من الدرجة الثانية فأكثر و عندما يكون المتغير التابع المبطئ ضمن المتغيرات المستقلة ،و يكتب النموذج العام الذي يحتوي على الارتباط الذاتي للأخطاء من الدرجة ρ كمايلي:

$$y_t = \beta_0 + \beta_1 x_{1t} + \beta_2 x_{2t} + ... + \beta_k x_{kt} + \rho_1 \mu_{t-1} + \rho_2 \mu_{t-2} + ... + \rho_p \mu_{t-p} + \varepsilon_t$$

حيث يعتمد هذا الاختبار على الفرضيتين التاليتين :

الفرضية:

ومن اجل القيام بهذا الاختبار نقوم بحساب القيمة $LM=(n-p)^* R^2$ ومقارنتها بقيمة الكاي مربع عند مستوى معنوية α % وبدرجة حرية p ،فاذا كان $LM=(n-p)^* R^2$ اكبر من $\chi^2_\alpha(p)$ فاننا نرفض الفرضية الصفرية التي تنص على استقلالية الاخطاء ومن مخرجات برنامج افيوز نجد انه من خلال الملحق رقم 04 ان قيمة

$LM=2.55 < \chi^2_{0.05}(2) = 5.99$ و بالتالي نقبل الفرضية الصفرية ،اي لا وجود للارتباط الذاتي للأخطاء. كما ان الاحتمال الموافق لـ LM ($Prob > 0.05 = 0.2782$) وهذا يعني ان النموذج خالي من الارتباط الذاتي للأخطاء.

- **اختبار ثبات تباين الاخطاء (تجانس الاخطاء)**:ويقصد به تغير ثبات الحد العشوائي مع تغير قيم المتغير التفسيري ،ولاكتشاف ثبات التباين لحد الخطأ العشوائي سوف يتم الاعتماد على اختبار وايت (white) الذي يسمح لنا بمعرفة ما اذا كان هناك ثبات التباين الاخطاء أم لا.

ومن اجل اختبار هذه الفرضية نلجأ الي حساب احصائية لاغرنج و التي تعتمد على معامل التحديد و حجم العينة حيث :

$LM=nR^2$

علما ان هذا المعامل يتبع توزيع كاي مربع (χ^2) وبدرجة حرية k ، فاذا : $\mathbf{nR^2 > \chi^2(k)}$ وعند مستوى $\alpha\%$ ،فإننا نرفض الفرضية الصفرية **H0** ومعناه هناك على الأقل معامل واحد من معاملات المعادلة الوسيطية يختلف معنويا عن الصفر وعليه فإن تباين الأخطاء غير متجانس(عدم ثبات التباين الاخطاء).

من خلال الملحق رقم 05 نلاحظ ان الاحتمال الموافق لقيمة لاغرنج prob=0.0729 و هي قيمة اكبر من القيمة الحرجة 0.05 وعليه نقبل فرضية العدم و بالتالي لا وجود لمشكلة عدم ثبات التباين (تجانس تباين الاخطاء) ،غير انه بمقارنة القيمة الموافقة لإحصائية لاغرنج (n^*R^2=10.08219) هي اكبر من قيمة الكاي مربع($\chi^2_{0.05}(2)$= 5.99) وهذا مايجعلنا نرفض الفرضية العدم اي وجود مشكلة ثبات تباين الاخطاء (عدم تجانس الاخطاء) ،منه نتائج هذا الاختبار لهذا النموذج هي متناقضة مما يجعلنا نقول اننا بالقرب من المنطقة الحرجة ،و عليه ومن اجل تفادي هذا التناقض والتاكد من خلو النموذج من مشكلة ثبات التباين ام لا ،سنقوم باجراء اختبار Arch الذي له نفس الفرضيات المطبقة في اختبار White ،حيث جاءت نتائج هذا الاختبار كمايلي :

من خلال الجدول (الملحق رقم 06) نلاحظ ان لاحصائية لاغرنج (n^*R^2=0.035208) هي اقل من قيمة الكاي مربع ($\chi^2_{0.05}(2)$= 5.99) وهذا ما يجعلنا نقبل الفرضية العدمية اي لا وجود مشكلة ثبات تباين الاخطاء (تجانس الاخطاء) ،كما ان الاحتمال الموافق لقيمة لاغرنج (prob=0.8512)و هي قيمة اكبر من القيمة الحرجة 0.05 ،و بالتالي لا وجود لمشكلة عدم ثبات التباين في الاخطاء (تجانس تباين الاخطاء) .

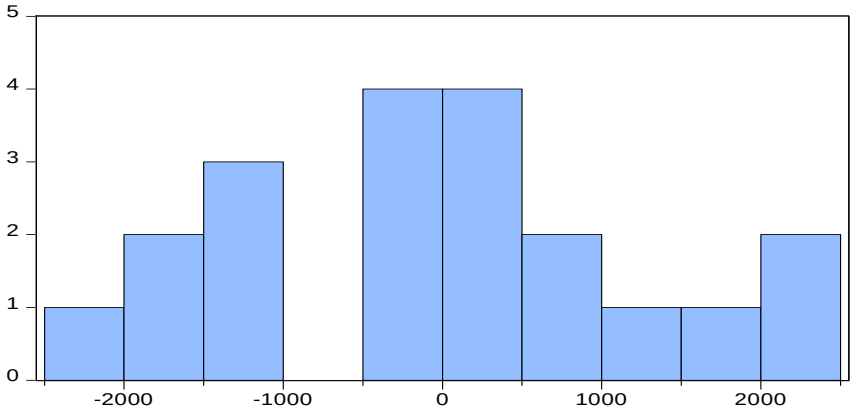
- **اختبار التوزيع الطبيعي لبواقي النموذج** :لمعرفة طبيعة توزيع البواقي للنموذج المقدر سوف يتم اعتماد (Test de jarque-Bera) ،ومن أجل اختبار فرضية ***H0*** العدم لابد من حساب إحصائية (**Jarque–Bera**) والتي خلالها سوف يتضح ما إذا كانت البواقي موزعة توزيعا طبيعيا أم لا، وذلك كما يلي:

$$JB=\frac{n}{6}B_1+\frac{n}{24}(B_2-3)^2\sim\chi^2_\alpha(2)$$

حيث :B_1 :هو معامل التناظر الخاص بـ Skewness و B_2 : هو معامل التفلطح الخاص بـ Kurtosis

فاذا كان : $JB > \chi^2_{\alpha}(2)$ فاننا نرفض الفرضية الصفرية القائلة ان الاخطاء تتوزع توزيعا طبيعيا عند مستوى معنوية $\alpha\%$.

الجدول :(04-04): اختبار jarque-Bera



Series: Residuals	
Sample 2000 2019	
Observations 20	
Mean	-8.19e-13
Median	15.97491
Maximum	2211.653
Minimum	-2317.371
Std. Dev.	1272.895
Skewness	-0.014418
Kurtosis	2.278955
Jarque-Bera	0.433948
Probability	0.804951

المصدر :مخرجات البرنامج (EViews9)

يتبين من الجدول اعلاه ان قيمة الاحتمال الموافق لقيمة جاك بيرا يساوي الى 0.8044951 و هي قيمة اكبر من القيمة الحرجة 0.05 وهذا يعني ان البواقي تتوزع توزيعا طبيعيا ،كما ان قيمة جاك بيرا والتي تساوي 0.433949 هي اقل من قيمة $\chi^2_{0.05}(2)$ =5.99 ،وعليه من الناحية الاحصائية والقياسية يمكن القول ان النموذج يتمتع بالصلاحية وهذا بالاعتماد على الاختبارات التي تم التطرق اليها .

الفرع الثالث : تقدير وتقييم النموذج الخاص باثر استراتيجيات تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على مناصب الشغل :

اولا: تقدير النموذج:

واعتمادا على أسلوب الانحدار الخطي المتعدد ،من أجل تقدير النموذج القياسي، يمكن صياغة المعادلة الرياضية (2) على الشكل الاتي :

$$EMPME = a_0 + a_1 INVPME_i + a_2 DPINV_i + u_i$$

حيث :

- i : هو الزمن اي قيمة المتغير في السنة i.
- a_0 a_1، a_2، : تمثل معلمات النموذج.
- u_i: يمثل حد الخطأ العشوائي و الذي ينوب على بعض المتغيرات غير مدرجة في النموذج .

قبل البدء في عملية التقدير و باستخدام حزمة (EViews9) سنقوم بالتأكد من خطية العلاقة للمتغيرات المستقلة و المتغير التابع حتى نستطيع تطبيق طريقة المربعات الصغرى باعتبار خطية العلاقة شرط اساسي لتطبيق هذه الطريقة ،حيث من خلال الشكل (الملحق رقم 07) نلاحظ ان انتشار قيم المتغيرات خلال فترة الدراسة يشكل سحابة خطية وهذا ما يسمح لنا بالقول ان هناك علاقة خطية بين المتغير التابع و المتغيرات المستقلة ،وعليه واستنادا الى هذه الطريقة كانت النتائج كمايلي :

الجدول (04–05): نتائج تقدير النموذج الخاص بمناصب الشغل

Dependent Variable: EMPME
Method: Least Squares
Date: 12/06/20 Time: 10:11
Sample: 2000 2019
Included observations: 20

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
INVPME	0.369967	0.179481	2.061316	0.0549
DPINV	0.501057	0.123507	4.056920	0.0008
C	485440.1	223898.2	2.168129	0.0446

R-squared	0.664307	Mean dependent var	1646689.
Adjusted R-squared	0.624814	S.D. dependent var	729124.2
S.E. of regression	446606.1	Akaike info criterion	28.99422
Sum squared resid	3.39E+12	Schwarz criterion	29.14358
Log likelihood	-286.9422	Hannan-Quinn criter.	29.02338
F-statistic	16.82079	Durbin-Watson stat	1.545181
Prob(F-statistic)	0.000093		

المصدر :مخرجات البرنامج (EViews9)

من خلال نتائج التقدير الظاهرة في الجدول اعلاه يمكن كتابة معادلة النموذج وفق الشكل الاتي :

$$EMPME = 485440.1 + 0.369967\ INVPME + 0.501057\ DPINV \ldots\ldots(II)$$

ثانيا : تقييم النموذج :

– تقييم النموذج من الناحية الاحصائية :

بنفس الطرق المستخدمة في النموذج السابق سنقوكم بتقييم هذا النموذج

- **اختبار معنوية المعالم** : من خلال النتائج الظاهرة في الجدول اعلاه كانت قيم ستودنت كمايلي :

- بالنسبة لـمعلمة $\hat{a}_1$ (INVPME):

نلاحظ ان $t_{\hat{a}_{1cal}}$ =2.02 < $t_{17}^{0.05}$=2.11 ،وعليه نقبل فرضية العدم ،أي المعلمة $\mathbf{a_1}$ غير معنوية إحصائيا عند مستوى خطر 5 % ،بينما عند مستوى 10% نجد ان قيم ستودنت المحسوبة ($t_{\hat{a}_{1cal}}$ = 2.02) هي اكبر من القيمة

الجدولية لستودنت ($t_{17}^{0.1}$=1.740) ،وهذا يعني ان المعلمة $\mathbf{a_1}$ غير معنوية عند مستوى معنوي 5 % بينما هي معنوية عند مستوى 10% .

- **بالنسبة لـمعلمة $\hat{a}_2$ (DPINV)**:

نلاحظ 4.056= $t_{\hat{a}_{2cal}}$ > $t_{17}^{0.05}$=2.11 ،وعليه نرفض فرضية العدم ،أي المعلمة $\mathbf{a_2}$ معنوية إحصائيا عند مستوى خطر 5 %كما ان ($Prob\hat{a}_2$ < 0.05=0.0008) .

- **اختبار المعنوية الكلية** :نستخدم لاختبار العنوية الكلية للنموذج اختبار فيشر الذي من خلاله نختبر الفرضية الصفرية والتي تقول ان كل معلمات النموذج هي تساوي الى صفر($H0$: a1= a2= a3 =0)

نقوم بمقارنة قيم F الفعلية(المحسوبة)مع القيمة الحرجة أو الجدولية F_{tab} عند مستوى ثقة α=5%

16.82= F_{cal} > $F_{17,2}^{0.05}$=3.63 ،بالإضافة الى ان ($Prob_F$ < 0.05=0.000093) ،وعليه نرفض الفرضية الصفرية القائلة ان كل معلمات النموذج تساوي الصفر و نقبل الفرضية البديلة التي تقول يوجد على الاقل معلمة واحدة تختلف معنويا عن الصفر وعليه يمكن القول ان النموذج من الناحية الكلية هو معنوي (معادلة التمثيل جيدة اي لها معنوية احصائية).

- **معامل التحديد** :من خلال النتائج المدونة في الجدول اعلاه نلاحظ ان قيمة R^2 بلغت 0.664307 = R^2 اي يمكننا القول ان % 66.43 من التغيرات التي تحدث في عدد مناصب الشغل التي تخلقها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة سببها هو الاستثمار في المؤسسات المتوسطة و الانفاق الاستثماري ،كما معامل التحديد المصحح بلغ $\bar{R}^2$=0.624814 ،أي أن 62.48%من التغير في الناتج المحلي الخام سببه التغير في المتغيرات المستقلة و الباقي يعود الى أسباب اخرى غير مدرجة في النموذج، و متضمنة في حد الخطأ u_i.

- **اختبار Chow** :لدراسة استقراية المعلمات خلال فترة الدراسة (200-2019) يتوجب علينا تقسيم فترة درستنا الى فترتين عند نقطة أو سنة فاصلة حدثت فيها تغيرات اقتصادية أو سياسية أو اجتماعية ،وفي حالتنا هذه يمكن اعتبار سنة 2011 هي السنة الفاصلة أو نقطة الانعطاف ،ومن خلال الملحق رقم 08 نلاحظ ان ان قيمة فيشر المحسوبة بلغت 4.314991 +F عند نقطة الانعطاف في سنة 2011 و بمقارنتها بقيمة فيشر الجدولية عند درجة حرية ((k+1,n-2(k+1)) و مستوى معنوية α=5% نجد ان (4.314991= F_{cal} > $F_{14,3}^{0.05}$=3.34)،كما ان احتمال ان تكون قيم معلمات النموذج مستقرة طيلة فترة الدراسة هو اقل من5% (prob=0.0237) ،وعليه نرفض فرضية العدم التي تنص على استقرارية المعالم ونقبل

الفرضية البديلة التي تنص على وجود مشكلة التغير الهيكلي للنموذج عند مستوى 5% (اي وجود نقطة انعطاف عندها تتغير قيم معلمات النموذج).

غير ان قيمة فيشر المحسوبة تكون اقل من تلك قيمة الجدولية عند مستوى معنوية 1% (F_{cal} =4.314991 < $F_{14,3}^{0.01}$=5.56) ،هذا ما يجعلنا نقول ان احتمال ان تكون المعالم مستقرة طيلة الفترة الدراسة هو 1%.

– تقييم النموذج من الناحية القياسية :

يمكن تقييم النموذج قياسيا كما يلي:

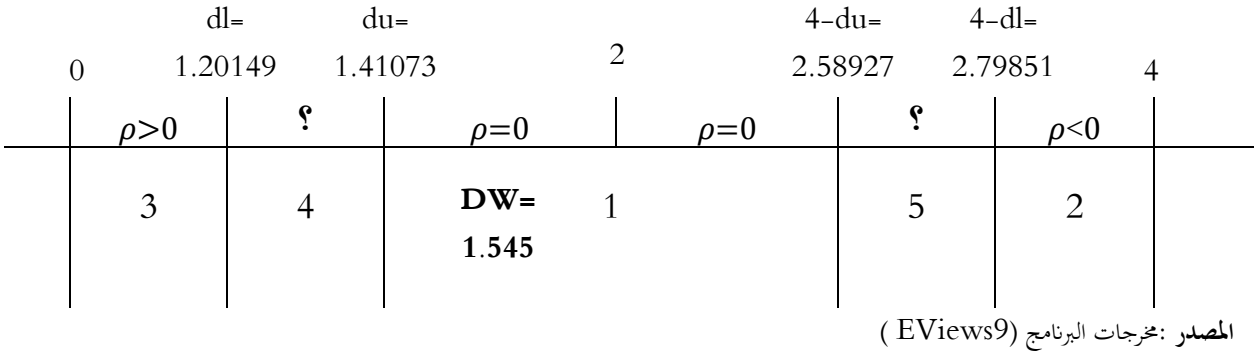
الارتباط الذاتي للاخطأ:

بالاعتمادا على ما سبق ذكره في الجانب النظري للاختبار فإنه سوف يتم المقارنة بين قيم DW المحسوبة و والتي بلغت DW=1.545 و مقارنتها بالقيمة النظرية أو الجدولية المصاحبة ل n عدد المشاهدات و k' درجات حرية ،حيث $k'=k-1=1$ (من جدول ديربين واتسون) ،ومنه فان قيمة dl=1.20149 و du=1.41073 وقيمة 4- dl=2.79851 و4-du=2.58927. و الشكل الموالي يبين اختبار الارتباط الذاتي حسب اختبار ديربين واتسون

فرضية العدم :انعدام الارتباط الذاتي (H0 :p=:0)

الفرضيةالبديلة:وجود الارتباط الذاتي (H1 :p≠ 0)

الشكل (04–05): تحليل اختبار ديربين واتسون



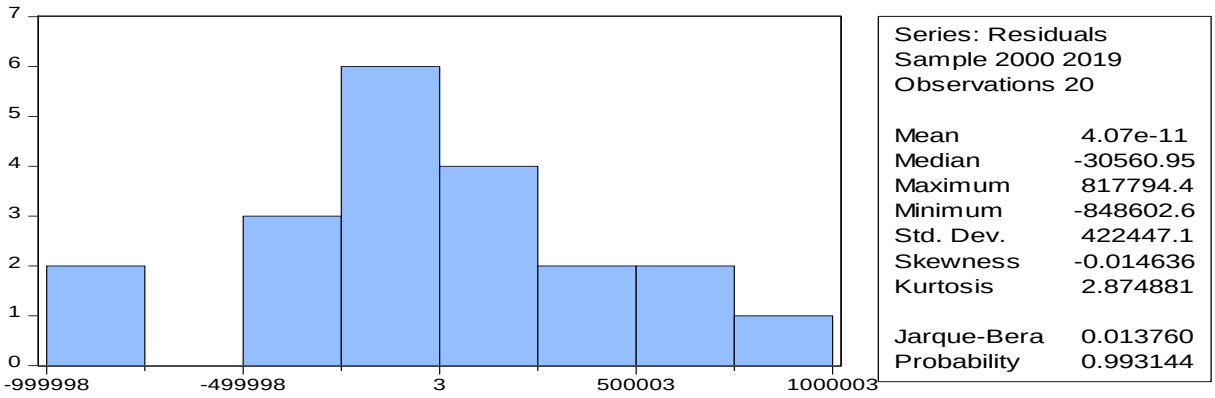
المصدر :مخرجات البرنامج (EViews9)

من خلال الشكل اعلاه نلاحظ ان احصائية ديربين واتسون تقع في منطقة عدم وجود ارتباط ذاتي للاخطاء اي هي محصورة بين du و 4–du ،اذن النموذج خالي من الارتباط الذاتي للاخطاء من الدرجة الاولى .

- **اختبار ثبات تباين الاخطاء (تجانس الاخطاء)**:بنفس الطريقة السابقة التي اعتمدناها لاكتشاف ثبات التباين للاخطاء العشوائية في النموذج الاول ،سوف يتم الاعتماد على اختبار وايت (white) حيث تشيير النتائج ان القيمة الموافقة لاحصائية لاغرنج ($n*R^2$=5.929488) هي اقل من قيمة الكاي مربع($\chi^2_{0.05}(2)$= 5.99) وهذا ما يجعلنا نقبل الفرضية الصفرية اي لا وجود لمشكلة ثبات تباين الاخطاء (تجانس الاخطاء) ،كما نلاحظ ان قيمة الاحتمال الموافق لإحصائية لاغرنج هي اكبر من القيمة الحرجة 5%, (prob=0.3131>0.005) ،ومنه نتائج هذا الاختبار توحي بان النموذج لا يعاني من مشكلة ثبات تباين الاخطاء .

- **اختبار التوزيع الطبيعي لبواقي النموذج** :سوف نعتمد على اختبار (Test de jarque-Bera) من اجل معرفة نوع التوزيع الذي تتبعه بواقي النموذج حيث كانت النتائج حسب الجدول التالي:

الجدول :(04-06): اختبار jarque-Bera



المصدر :مخرجات البرنامج (EViews9)

يتبين من الجدول اعلاه ان قيمة جاك بيرا هي اقل من قيم الكاي مربع عند مستوى معنوي 5% ودرجة حرية(2) اي (JB=0.013760<5.99) ،كما ان الاحتمال الموافق لهذه القيمة يساوي الى 0.9931144 و هي قيمة اكبر من القيمة الحرجة 0.05 ، وعليه ن نقبل الفرضية الصفرية التي تقر بان البواقي تتبع التوزيع الطبيعي ،ومنه نستنتج ان نتائج هذا الاختبار تؤكد ان البواقي لهذا النموذج تتوزع توزيعا طبيعيا.

وعليه من الناحية الاحصائية والقياسية يمكن القول ان النموذج يتمتع بالصلاحية وهذا بالاعتماد على الاختبارات التي تم التطرق اليها .

الفرع الرابع : التقييم الاقتصادي للنموذجيين:

من خلال النتائج السابقة للنموذجين يمكن اعطاء بعض القراءات لقيم وإشارة معاملات المتغيرات المستقلة ومدى ملائمتها مع النظرية الاقتصادية ،و الاشارة الي العلاقة التي تربط المتغيرات المستقلة بالمتغير التابع .

اولا: النمودج الاول:

– الثابت (C) : من خلال المعادلة (I) يتضح أن قيمة الجزء الثابت قد بلغت (852.1995) و إشارتها سالبة ،حيث نلاحظ انه في حالة انعدام كل من المخصصات المالية لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (الاستثمار في المؤسسات ص.م) مع غياب الصادرات خارج المحروقات يمكن ان يؤثر بشكل سلبي على تنامي الناتج المحلي خارج المحروقات ،وذلك لان اغلب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر هي ضعيفة من حيث قدرتها على خلق القيمة المضافة بشكل مستمر ،بالإضافة الى ان مساهمتها في الصادرات الجزائرية لم تتجاوز 3 مليار دولار في اغلب الاحوال .

– b_1 : من خلال المعادلة السابقة يتبين ان اشارة معامل الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي موجبة اي هناك علاقة طردية بين الاستثمار فى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة والناتج المحلي الخام خارج قطاع المحروقات و هي علاقة تتناسب مع النظرية الاقتصادية ،حيث بلغت قيمة هذا المعامل (0.001508) أي انه زيادة الاستثمار بواحدة واحدة يؤدي الي زيادة PIB_{HH} بـــ 0.001508 وحدة .

– b_2 : من خلال نتائج التقدير الظاهرة في الجدول (04-12) : يتضح ان اشارة معامل الصادرات خارج المحروقات موجبة اي يعني هناك علاقة طردية بين الصادرات و الناتج الداخلي الخام وهذه العلاقة تتناسب و النظرية الاقتصادية ،وبلغت قيمة معامل الصادرات(3.328002) أي ان التغير في الصادرات بوحدة واحدة يؤدي الى التغير في الناتج الداخلي الخام بـ 3.328002 وحدة.

– b_3 : من خلال النتائج الظاهرة في الجدول (04-02) : اتضح ان المتغيرة (***DPINV***) الخاصة بالإنفاق الاستثماري بالرغم من تناسبها طردا مع الناتج المحلي الاجمالي خارج قطاع المحروقات فهي لم تكن معنوية من الناحية الاحصائية هذا من جهة ، ومن جهة اخرى ،ومن الناحية الاقتصادية يمكن ان نبرر عدم المعنوية بان هذا الانفاق الاستثماري الذي تخصصه الدولة لانجاز مشاريع و صفقات عمومية (بنية تحتية ،تجهيزات عمومية ،القيام بدراسات ،اقتناء لوازم ...الخ) هو عبارة عن مشاريع يكون استغلالها

مجاني في غالب الاحيان وعليه فهي لا تعطي قيمة مالية مضافة وملموسة بشكل مباشر و انما هي عبارة عن مشاريع مهمة وأساسية لبناء اقتصاد الوطني قوي و متطور.

كما ان رفع الاغلفة المالية المخصصة لميزانية التجهيز والقيام بصفقات عمومية من الناحية النظرية هو جد مهم لتطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خاصة في ظل اصدار المرسوم الرئاسي رقم 12-23 المؤرخ في 2012/01/18 المعدل و المتمم للمرسوم الرئاسي رقم 10-236 ،المتضمن تنظيم الصفقات العمومية ،والذي ينص على ضرورة تخصيص جزء من الصفقات العمومية في حدود نسبة 20 % على الاكثر لفائدة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من الطلب الكلي ،غير ان تطبيق هذا المرسوم في الواقع لا يعرف انتشارا واسعا في اغلب الادارات و المصالح المتعاقدة التي تشرف على منح الصفقات لاعتبارات عديدة .هذه العوامل كلها من شانها تجعل المتغيرة المتعلقة بالإنفاق الاستثماري تكون غيرة معنوية في النموذج المدروس .

– الثابت (C) : من خلال المعادلة (II) يتضح أن قيمة الجزء الثابت قد بلغت (485440.1) و إشارتها موجبة ،حيث نلاحظ انه في حالة انعدام كل من المخصصات المالية لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (الاستثمار في المؤسسات ص.م) مع الانفاق الاستثماري الذي تخصصه الدولة سنويا لانجاز المشاريع و الصفقات العمومية فان هناك مناصب شغل متوفرة تأي من مؤسسات كبيرة او مؤسسات لم تمسها تلك الاستراتيجيات و السياسات التي تقوم بها الدولة لدعم قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

– a_1 : من خلال المعادلة السابقة يتبين ان اشارة معامل الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي موجبة اي هناك علاقة طردية بين الاستثمار فى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مناصب الشغل و هي علاقة تتناسب مع النظرية الاقتصادية ،حيث بلغت قيمة هذا المعامل (0.369967) أي انه زيادة الاستثمار بواحدة واحدة يؤدي الي زيادة عدد مناصب الشغل بـــ 0.369967 وحدة .

– a_2 من خلال المعادلة (II) يتضح ان اشارة معامل الانفاق الاستثماري موجبة اي يعني هناك علاقة طردية بين الانفاق الاستثماري و عدد مناصب الشغل وهذه العلاقة تتناسب و النظرية الاقتصادية ،وبلغت قيمة معامل الانفاق الاستثماري (0.501057) أي ان التغير في الانفاق بوحدة واحدة يؤدي الى التغير في عدد مناص الشغل بـ 0.501057 وحدة.

خلاصة الفصل الرابع:

من خلال ما تم التطرق اليه في هذا الفصل تبين لنا ان قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عرف تطورا بداية من الالفية الثالثة خاصة بعد صدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،حيث شهد القطاع زياد في تعداد وانتشار المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عبر كامل التراب الوطني ،فابتداء سنة 2001 ،اعطت السلطات الجزائرية اهتماما متزايدا لهذا النوع من المؤسسات مقارنة بالسنوات السابقة وهذا تزامنا مع رغبة الجزائر في تقليص دور الدولة في النشاط الاقتصادي و اعطاء الفرصة للقطاع الخاص مجال اوسع في الحياة الاقتصادية ،وهذا ما نتج عنه سن عدة قوانين و تشريعات و انشاء عدة اجهزة دعم لهذا القطاع على المستوى المحلي ،ام على المستوى الدولي فقد قامت الجزائر بإبرام عدة اتفاقيات شراكة اجنبية مع عدة هيئات و دول بغية رفع تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تطويرها .

وإضافة الى كل هذه الاجراءات و الاساليب التى تبنتها الجزائر لصالح هذه المؤسسات ،ظهرت في السنوات الاخيرة اهتمام من نوع اخر وهو توفير المناخ الملائم و المناسب لخلق و تطور المؤسسة الناشئة التي يعتبرها الكثير من الاخصائيين و الاقتصاديين القاطرة الحقيقية لدفع عجلة التنمية نحو مستويات افضل و تكوين قاعدة اقتصادية مبنية على الابداع ،الابتكار و الرقمنة.

وما يمكن ايضا ان نستخلصه من خلال الدراسة القياسية انه بالرغم من المشاكل التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ،إلا ان الاستراتيجيات و السياسات المنتهجة من قبل الجزائر كانت لها علاقة ايجابية على بعض المؤشرات الاقتصادية كالناتج المحلي خارج المحروقات و توفير مناصب الشغل.

خاتمـــة عـــامة

الخاتمة العامة :

من خلال العرض الذي تم تناوله في هذا البحث ،ساهم **الفصل الاول** منه في تقديم صورة حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وأهميتها ،فالبرغم من انه ليس هناك اتفاق بالكامل و لا وجود لتعريف واضح و دقيق خاص بالمؤسسة الصغيرة و المتوسطة في جميع الدول ،نتيجة تعدد وتنوع المعايير المعتمدة في تحديد مفهومها مثل الاختلاف في درجة النمو و مجال النشاط الاقتصادي ،إلا ان هذا لا يمنع كون هذه المؤسسات تتميز بخصائص و صفات مشتركة فيما بينها مقارنة بباقي المؤسسات ،والتي تجعل منها مؤسسات تحظى بمكانة هامة في جميع سياسات و برامج التنمية الاقتصادية الاجتماعية ،وهذا بالإضافة الى احتوائها على اشكال مختلفة .

كما ان هذا النوع من المؤسسات يلعب جملة من الادوار التنموية سواء على المستوى الاقتصادي او الاجتماعي وفي مختلف الاقتصاديات سواء متقدمة او تلك النامية ،وذلك من خلال مساهمتها في توفير مناصب شغل و الحد من البطالة و الرفع من الناتج المحلي و خلق القيمة المضافة ،غير انه مع كل الاهتمام المتزايد بها و ادوارها المختلفة التي تقوم بها ،فلا يمكن انكار ان هذه المؤسسات تواجه الكثير من المشاكل و المعوقات التي تعترض نشأتها و تطورها مما ينعكس عليها سلبا ازاء فعاليتها التنموية الاقتصادية و الاجتماعية .

اما **الفصل الثاني** الذي كان مخصصا لدراسة الجانب النظري المتعلق بتحليل استراتيجيات ترقية و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وسياسات الدعم الحكومية في ظل التجارب الدولية ،فقد تم من خلاله استعراض المفاهيم العامة للإستراتيجية و ابعادها ،حيث تبين ان استراتيجيات تطوير المؤسسة الصغيرة و المتوسطة تظهر في ثلاث مستويات " على مستوى المؤسسة ،على مستوى الاعمال ،على مستوى وظائف المؤسسة " ،كما تطرقنا في هذا الفصل ايضا الى التسيير الاستراتيجي في المؤسسة الصغيرة و المتوسطة باعتباره الحلقة الرئيسية التي تجمع المؤسسة مع محيطها ،اين تبين ان اهمية التسيير الاستراتيجي تعتمد بشكل كبير على بعض الخصوصيات التي تميز هذا النوع من المؤسسات مثل طبيعة محيط المؤسسة و سلوك المسير او المالك للمؤسسة بالإضافة الى الاستثمارات المادية و الجودة التنظيمية لها.

وتم التطرق في هذا الفصل الى الخيارات الاستراتيجية المنتهجة من طرف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة لترقية و تحسين ادائها التنافسي فمن بين هذه الخيارات هناك ماهو مبني على منطق التنازع "استراتيجية السيطرة بالتكاليف ،التميز و التركيز"

،ومنها ماهو مبني على منطق التعاون "استراتيجيات التحالفات و الشراكة ،والاندماج في العناقيد" ،وهذا كله بمساعدة عدة عوامل كالابتكار و الابداع و التدويل مما يكسبها الميزة التنافسية.

كما تناولنا في هذا الفصل ايضا السياسات الحكومية الداعمة لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،حيث يمكن لأبعاد السياسات الحكومية ان تظهر في اربع مستويات ،على المستوى الجزئي عن طريق تشجيع المنافسة بين المؤسسات و تعزيز التعاون بينها ،في حين تركز على المستوى الوسطي على التنمية الصناعية و التعليمية و تشجيع الصادرات و تحسين البنية التحتية ،وعلى المستوى الكلي من خلال توفير ايطار قانوني و تشريعي مستقر ،بينما على المستوى الشمولي فتركز على نشر ثقافة الاعمال الصغيرة و المتوسطة و توسعها.

ومن خلال تطرقنا في درستنا الى تجارب بعض الدول الرائدة في مجال تطوير المؤسسات صغيرة الحجم ،لمسنا الدور الكبير لسياسات الدعم الحكومية التي ساهمت في تنمية هذه المؤسسات في هذه الدول ،والآليات المعتمدة لتفعيل هذا الدور مما سمح لها بتحقيق قفزة نوعية.

وإثراء لما تم تناوله في الفصول السابقة ،جاء **الفصل الثالث** و المخصص لدراسة مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري ومعوقات تطورها ،فقد عرف تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في جزائر عدة محطات ،حيث انه لم يعرف الاهتمام المقبول خلال فترة الاقتصاد الموجه في عقود الستينيات و حتى الثمانينات كونه لم يكن مدرجا كخيار اقتصادي ،ومع مطلع التسعينيات تغيرت نظرة القائمين على الشأن الاقتصادي لهذا النوع من المؤسسات ،نتيجة التحول الهيكلي الواسعة التي عرفها الاقتصاد الجزائري في تلك الفترة مما حتم ظهور الحاجة الى الاهتمام بالقطاع الخاص وضرورة تشجيع المؤسسات الصغيرة والتي اقترنت برغبة الجزائر بتقليص الدور الجزئي لدولة في النشاط الاقتصادي و تشجيع القطاع الخاص.

و في ايطار الجهود المبذولة من قبل الدولة الجزائرية لترقية هذا القطاع ،شهد هذا الاخير تعدد المؤسسات و توسعها في الجزائر تطورا ملموسا ،خاصة بعد صدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة سنة 2001 ،و في ظل البرامج التنموية المختلفة التي تبنتها الجزائر من اجل تحقيق التنمية المستدامة ،الى جانب خلق استقرار اقتصادي ورفع من مستوى معيشة الافراد.

فقد تم من خلال هذا الفصل التوصل ايضا الى ان قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر اعتبر من بين الحلول التي تم الاعتماد عليها للحد من مشكل البطالة ،كما انه ساهم في الرفع من معدلات النمو الاقتصادي وذلك نتيجة ارتفاع في قيم الناتج المحلي الخام خارج قطاع المحروقات ، و ارتفاع صادرات الجزائر من غير تلك التابعة لقطاع المحروقات.

غير ان هذا الاهتمام المتزايد اتجاه هذه المؤسسات في سنوات الالفين ،لا يخفي الصعوبات و المعوقات التي تواجهها المؤسسة صغيرة الحجم في عدة جوانب ،مما يحول دون نموها و تطورها ،اضافة الى التحديات التي تقف امامها في ظل التكتلات و التحالفات الاقتصادية اقليميا و دوليا ،كلها عوامل تحد من اسهامها بشكل فعال في عملية التنمية الاقتصادية و الاجتماعية.

اما في **الفصل الرابع** و الذي كان معنونا ببرامج و اساليب ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و مدى فعاليتها ،وكنتيجة للجهود المبذولة من قبل السلطات الجزائرية لدعم هذا القطاع ،فقد شهد تطورا ملحوظا من حيث تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وانتشارها الجغرافي عبر مناطق الوطن ،حيث تمثلت هذه الجهود في تلك الحزمة من الاجراءات و التدابير المشجعة و الداعمة لهذه المؤسسات ،حيث قامت بتجسيد العديد من السياسات وبرامج التأهيل سواء على المستوى الوطني او في ايطار التعاون الدولي و الاتفاقيات الثنائية ،اضافة الي انشاء مختلف الاليات و الاجهزة الداعمة و المرافقة لهذا القطاع ،وهذا كله من اجل الرفع من القدرة التنافسية لهاته المؤسسات و الرقي بها الي مصاف تلك المؤسسات الاجنبية المتطورة.

كما نرى في السنوات الاخيرة ذلك الاهتمام المتزايد بالمؤسسات الناشئة باعتبارها من بين اهم المؤسسات التي اصبحت تحتل مكانة هامة في الاقتصاديات الحديثة نظرا لقدرتها الكبيرة على تحقيق النمو و التطور و خلق القيمة المضافة مما يجعلها تحقق تنمية اقتصادية مهمة خاصة في ظل الاستخدام المتزايد للتكنولوجيا و الابداع والابتكار في النشاط الاقتصادي ،فبرغم من ان تجربة الجزائر في الاهتمام بالمؤسسات الناشئة هي تجربة حديثة مقارنة بالدول المتقدمة إلا انه يمكن الاشارة الي بعض الاجراءات و التدابير التقنية ،المالية و القانونية التي احدثتها الجزائر مؤخرا من اجل بناء نموذج اقتصادي يعتمد بالإضافة الي المؤسسات التقليدية خاصة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على المؤسسات الناشئة وهذا كله لتحقيق نمو اقتصادي يتماشى و المتطلبات الراهنة.

واخيرا يمكن الاشارة الي ان مختلف الاستراتيجيات التي تبنتها الجزائر لتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ساهمت بشكل ايجابي الى حد ما في الوصول الي بعض الاهداف التي تم تسطيرها ،حيث تبين من خلال الدراسة القياسية ان بعض الاستراتيجيات كان لها تاثير على بعض المؤشرات الاقتصادية كالناتج المحلي الخام و الرفع من مناصب الشغل .

اما فيما يخص اختبار صحة الفرضيات فقد توصلنا الي :

الفرضية الاولى :التي تنص تعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دعامة رئيسية و ركيزة اساسية لتحقيق اقلاع اقتصادي محترم.

فقد كانت صحيحة ،حيث تلعب المؤسسة الصغيرة و المتوسطة جملة من الادوار التنموية الهامة سوا في الدول المتقدمة او الدول النامية ،فهي توفر اكثر من 50% من مناصب الشغل في منطقة دول منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية (OCDE) ،كما تساهم بـ 50% من الوظائف في الصين ،و 60% من العاملة في الولايات المتحدة الامريكية. بينما تشكل اليد العاملة التي يوفرها هذا القطاع حوالي 20%-% 40 في القطاع الرسمي في الدول العربية ،كما تساهم في تحقيق الناتج المحلي و خلق القيمة المضافة ،ففي الدول مرتفعة الدخل تساهم هذه المؤسسات بأكثر من 51 % من الناتج المحلي الخام ،وهي تلعب دورا بارزا في الدول منخفضة الدخل رغم انتشار القطاع غير الرسمي فيها. وكذلك تساهم هذه المؤسسات إسهاما مباشرا لمعظم الدول العالم حيث تجاوزت حصتها من الصادرات 50% في ايطاليا وبين40الى46% في الدانمرك وسويسرا و30% في فرنسا والنرويج وهولندا و تشكل حوالي66 % من إجمالي الصادرات الصناعية الألمانية وتصل إلى 50% في الصين ،ويكنها ان تساهم في عملية التصدير ايضا بشكل غير مباشر عن طريق قيامها بإمداد المؤسسات الكبيرة كمدخلات للمنتج النهائي. زيادة على الادوار الاخرى التي تقوم بها هاته المؤسسات كالإبداع و الابتكار وتطوير البحث ،جذب المدخرات وجلب الاستثمارات الاجنبية ،تقليص الفوارق الجهوية والدفع بتنمية المناطق المحرومة.

الفرضية الثانية : بالرغم من الجهود المبذولة لحد الان من قبل السلطات الجزائرية لتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وتحسين مناخ ممارسة الاعمال ،إلا انها لا تزال بعيدة عن الطموحات المرجوة والأهداف المراد تحقيقها لخلق مؤسسات صغيرة و متوسطة قادرة على مواجهة المنافسة المحلية و الدولية.

يمكن اعتبار هذه الفرضية صحيحة ،فبالرغم بعض ما تم تحقيقه من مكاسب نتيجة الجهود المبذولة من قبل السلطات الجزائرية ،إلا ان هناك عدة دوافع تسمح لنا بالقول ان هاته الجهود لم تحقق تلك الاهداف التي تم تسطيرها ،فاغلب التقارير حول مناخ الاعمال و الاستثمار في الجزائر صنفتها في مراتب متدنية مثل تقارير التنافسية العالمية ، تقارير ممارسة أنشطة الأعمال ،وتقرير تنافسية الاقتصاديات العربية حيث تصنف الجزائر متأخرة مقارنة بتونس و المغرب و دول عربية اخرى و حتى افريقية منها ،حيث جاء في هذه التقارير الي وجود عدة مشاكل تعاني منها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كمشكلة التمويل و ارتفاع تكاليف القروض الي جانب مشكلة العقار ،ونقص راس المال البشري المؤهل ،وارتفاع الضرائب ،زيادة على تنامي القطاع غير الرسمي كلها

عوائق وتحديات تقف في وجه التطور و النمو المستمر لهذه المؤسسات ،وهذا ما حتم على الاخصائيين و العارفين بالشائن الاقتصادي الجزائري الى اعادة تقييم اتفاقيات الشراكة بين الجزائر و نظرائها الاجانب كون بنود اغلب الاتفاقيات لم تكن في صالح المؤسسات الجزائرية مما اثر عليها سلبا.

الفرضية الثالثة :تعتبر السياسات و برامج التأهيل التي انتهجتها الجزائر لتطوير وترقية المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الجزائر فعالة على بعض المؤشرات الاقتصادية نسبيا.

هذه الفرضية يمكن اعتبارها صحيحة ،نظرا لما تم استخلاصه في الدراسة التطبيقية ،حيث تم التوصل انه بعد 2001 وبعد صدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ما تبعه من اجراءات وتدابير مختلفة لفائدة هذا النوع من المؤسسات سواء على المستوى الجزئي او على المستوى الكلي من خلال احداث برامج تأهيل في ايطار سياسة تنموية وطنية و اخرى في ايطار تعاون دولي و انشاء اجهزة وصناديق دعم ومرافقة لها ،كلها ادت الى احداث تطورا على بعض المؤشرات كارتفاع عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مما ادى الى ارتفاع قيمة الناتج المحلي الخام و ارتفاع قيمة الصادرات وخلق مناصب شغل ،كما ان الدراسة القياسية اثبت ان هناك علاقة معنوية طردية لكل من المخصصات المالية (الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة) و الصادرات خارج المحروقات مع الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات أي هناك تأثير الايجابي للسياسات و الاساليب المنتهجة لتطوير هذه المؤسسات على النمو الاقتصادي .

وتوصلنا ايضا ان هناك على معنوية و طردية لكل من المخصصات المالية و الانفاق الاستثماري مع التشغيل وهذا ما يفسر ان هناك تأثير ايجابي لتلك الاستراتيجيات المنتهجة لتطوير المؤسسات على الرفع من مناصب التشغيل و الحد من البطالة. وهذا ما يسمح لنا بالقول ان الاستراتيجيات وبرامج التأهيل التي تبنتها الجزائر كانت لها فعالية على بعض المؤشرات الاقتصادية غير انها ليس كافية لجعل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة متطورة بما فيه الكفاية و قادرة على منافسة تلك المؤسسات الاجنبية المتطورة.

بعد تقديم ملخص البحث من جانبيه النظري و التطبيقي ،واختبار الفرضيات الموضوعة ننتقل الي عرض اهم النتائج المتوصل اليها ،مع اعطاء بعض التوصيات و الاقتراحات بناءا على هذه النتائج.

نتائج الدراسة :

– يعتبر اهتمام الجزائر بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حديث النشأة مقارنة ببعض الدول التي لها تجربة كبيرة في هذا الميدان ،فالاهتمام بهذه المؤسسات لم يحقق انطلاقة حقيقية الابعد صدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسة الصغيرة و المتوسطة سنة 2001 ،وقبل هذه الفترة لم يكن هذا القطاع من اولويات الدولة الجزائرية في سياستها التنموية.

– بالرغم من الجهود المبذولة لتطوير وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلا ان هذا القطاع لا زال يعاني من عدة مشاكل و صعوبات حالت بينه وبين بلوغ الاهداف المرجوة منه مثل صعوبات متعلقة بالتمويل و ارتفاع تكاليف التمويل و مشكل العقار بالاضافة الى ارتفاع الضرائب و نمو القطاع غير الرسمي .

– ان تطور وتعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،لا يعكس بالفعل زيادة حقيقية ذلك لأنه لم يأخذ بعين الاعتبار تطور كثافة السكانية، لذلك لا بد من مقارنة معدل نمو السكان بمعدل نمو المؤسسات ،إذ أن معدل الكثافة المؤسساتية لهذا القطاع هي ما يقارب 17 مؤسسة لكل 1000 ساكن ،وهو معدل ضعيف جدا مقارنة بالمعدل العالمي المقدر بـ 45 مؤسسة.

– ساهمت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بلعب دورا ايجابيا في الاقتصاد الجزائري ،فيهي تساهم في التوظيف و رفع معدلات التنمية عن طريق الرفع من الناتج المحلي الخام و دعم الصادرات خارج المحروقات.

– استحدثت الجزائر العديد من برامج التأهيل وهيئات المرافقة وبرامج الدعم والمساعدة لترقية وتطوير الصغيرة والمتوسطة ،لكن بالرغم من كل هذا ،فإن النتائج المحققة لحد الآن لا تتوافق مع حجم المؤسسات الاستثمارات والجهود المبذولة في هذا الإطار.

–تتميز الاستراتيجيات وبرامج ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بفقدانها للبعد الشمولي ،بحيث ركزت في ترقية هذه المؤسسات على برامج التأهيل التي تدعم ،وبشكل أساسي ،تنمية وتحسين الكفاءات الإدارية وتقنيات الإنتاج ،بالإضافة إلى بعض القوانين والتشريعات التي تهدف إلى منح نسبة ،من النشاط الاقتصادي في الجزائر لهذه المؤسسات ،مع إهمال مختلف العوامل الأخرى المحددة للقدرة التنافسية ،كما تفتقد إلى التنسيق ووضوح الأهداف والغايات.

– ضعف القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية مقارنة بتلك الاجنبية نتيجة اعتماد هذه الاخيرة على التكنولوجيا و الابداع في تنافسيتها على عكس المؤسسات الجزائرية التي لا زالت تعتمد على ميزة اليد العاملة المنخفضة و ميزة المواد الاولية.

– اقتصار تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر على الجانب التنظيمي من خلال توفير الهيئات المشرفة على هذا النوع من المؤسسات فقط ،و اهمال المناخ المناسب لهذه المؤسسات ،وذلك من خلال غياب منظومة متكاملة من الناحية القانونية والتنظيمية والتمويلية ،فمن الاجدر ان تكون هذه المنظومة مبنية على أساس دراسات دقيقة وعميقة للعوامل الفردية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية المؤثرة في تحسين الاداء التنافسي لهذه المؤسسات.

التوصيات :

بناء على ما تقدم من نتائج ،يمكننا صياغة الاقتراحات التالية:

– اقامة توجه أساسي وإطار مرجعي من اجل التنسيق بين كل الخدمات والبرامج والمبادرات المتعلقة باستراتيجيات ترقية وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ووضعها في ايطار يخدم السياسة التنموية في الجزائر بغية الوصول الى اقتصاد تنافسي.

– اشراك القطاع الخاص وكل الفاعلين الاقتصاديين في استراتيجيات التطوير و عملية تنمية هذه المؤسسات والتخلص من ذهنية ان تطوير الاقتصاد يكون حكرا فقط على الدولة .

– تحقيق مبدأ التوازن الجهوي في التنمية من خلال التشجيع على إنشاء مؤسسات صغيرة و متوسطة بمختلف المناطق من خلال منح المزيد من التسهيلات لصالح المناطق التي يقل بها هذا النوع من المؤسسات ،بالإضافة الى الاخذ بعين الاعتبار مدى ملائمة كل منطقة مع النشاط الاقتصادي .

– انشاء بنك يهتم بتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من اجل تجاوز الصعوبات التي تعاني منها هذه المؤسسات في مجال التمويل والارتفاع لتكاليف القروض ،مع ضرورة ادخال وتفعيل صيغ تمويلية اسلامية (ادخال عملية التمويل الاسلامي) لجلب المزيد من المستثمرين الذين يفضلون هذا النوع من التمويل .

– الاخذ بجدية كل الصعوبات و المعوقات التي تقف في وجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،والإصغاء الى كل المقترحات التي ترفعها الهيئات الخاصة بهذه المؤسسات.

– إعادة النظر في الاستراتيجيات و برامج التأهيل الموجهة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في قطاع الصناعة و خدمات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات و التقنيات الحديثة ،حيث تتميز هذه الأنشطة بارتفاع القيمة المضافة ؛وكذا التقليل من الدعم للقطاعات التي زادت مشاريعها وتشبع بها السوق بشكل مبالغ فيه.

– الاسراع في وضع سياسات برامج دعم مخصص للمؤسسات الناشئة نظرا لإمكانيات النمو العالية التي تتمتع بها ،بالإضافة الي خصوصيتها كونها مؤسسات لا تنتظر التأخير في عملية الدعم في جميع اشكاله.

– تشجيع صناعة رأس المال المخاطر في الجزائر.

– تحديث الإجراءات الإدارية المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال استحداث وتطوير هياكل الحكومة الإلكترونية.

– العمل على نشر ثقافة المقاولاتية وريادة الاعمال من خلال تصميم استراتيجيات شاملة في هذا الموضوع بمشاركة جميع الجهات الحكومية و غير الحكومية و الجامعة و مراكز البحث .

– ربط حاضنات الأعمال بالجامعات ومراكز البحث والتطوير ،و تفعيل نشاط حاضنات الأعمال التقنية.

– اعطاء المزيد من الاهمية لأصحاب الحرف و الصناعات التقليدية و الاعمال المنزلية من خلال تنظيم معارض لتعريف بمنتجاتهم وتمكينهم من تسويقها.

– العمل على ارساء مبدأ يقظة إستراتيجية في المؤسسة الصغيرة و المتوسطة حتى يكون باستطاعتها الاطلاع و متابعة كل المتغيرات والمستجدات العلمية ،والتكنولوجية ،والاقتصادية ،من خلال إقامة خلايا لها.

– ضرورة استفادة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من فرص اقامة روابط مع المؤسسات الكبيرة ،والعمل على ضبط التكاليف و ترشيد النفقات مما يتيح لها تحسن قدراتها التنافسية .

– وضع سياسات و تحفيزات و تشريعات مدروسة من اجل الحد من تنامي القطاع غير الرسمي في الاقتصاد وجلبه الى القطاع الرسمي للاستفادة منه.

قائمة الملاحق

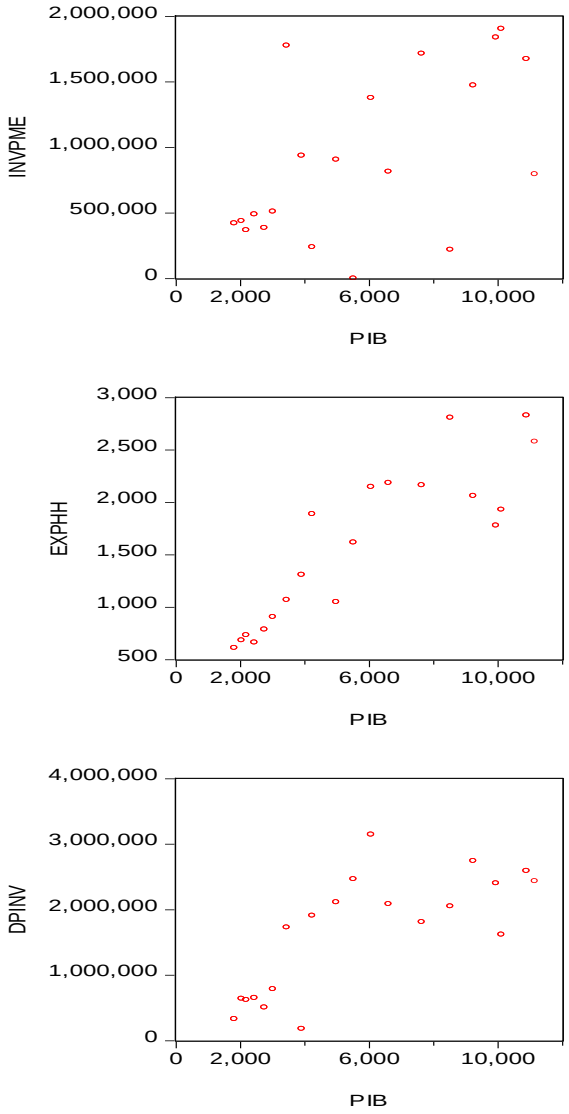
الملحق رقم 01 : بيانات الدراسة

السنوات	ناتتج المحلي الخام خارج قطاع المحروقات (مليار دج)	مناصب الشغل	الصادرات خارج قطاع المحروقات (مليون دولار)	عدد المؤسسات ص م	الاستثمار في المؤسسات ص م (مليون دج)	الانفاق الاستثماري (مليون دج)
2000	1 814,60	743 684	612	893 179	*421 265	331 182,000
2001	2 041,70	700.056	684	245 348	*439 318	640 695,000
2002	2 184,10	684 342	734	261 853	368 882	622 192,000
2003	2 434,80	705 000	664	288 577	490 459	652 612,000
2004	2 745,40	838 504	788	312 959	386 402	508 100,000
2005	3 015,50	1 157 856	907	345 488	511 529	789 402,000
2006	3 444,11	1 252 647	1 070	376 767	1 777 442	1 729 944,210
2007	3 903,63	1 355 399	1 310	410 959	937 822	180 132,860
2008	4 237,92	1 540 209	1 890	519 526	240 189	1 909 425,620
2009	4 978,82	1 546 584	1 050	587 494	907 882	2 113 965,400
2010	5 509,21	1 625 686	1 619	619 072	254 529	2 466 570,600
2011	6 060,80	1 724 197	2 149	659 309	1 378 177	31 483 027,540

2 085 488,588	815 545	711 832	2 187	1 848 117	6 606,40	**2012**
1 811 979,160	1 716 135	777 816	2 165	2 001 892	7 634,43	**2013**
2 050 345,900	219 253	852 053	2 810	2 157 232	8 526,58	**2014**
2 744 638,136	1 473 414	934 529	2 063	2 371 020	9 237,86	**2015**
2 403 393,315	1 839 044	1 022 621	1 781	2 540 698	9 943,92	**2016**
1 620 430,620	1 905 207	1 074 503	1 930	2 655 470	10 106,76	**2017**
2 593 172,633	1 673 943	1 141 863	2 830	2 724 264	10 886,62	**2018**
2 438 254,592	797 138	1 171 945	2 580	2 819 854	11 147,90	**2019**

(*) :هي قيم مقدرة بطريقة المتوسطات المتحركة

الملحق رقم 02 : طبيعة العلاقة بين المتغير التابع و المتغيرات المستقلة للنموذج الاول



الملحق رقم 03 : استقرارية معالم النموذج حسب ختبار Chow للنموذج الاول

Chow Breakpoint Test: 2011
Null Hypothesis: No breaks at specified breakpoints
Varying regressors: All equation variables
Equation Sample: 2000 2019

F-statistic	1.048135	Prob. F(3,14)	0.4020
Log likelihood ratio	4.052292	Prob. Chi-Square(3)	0.2559
Wald Statistic	3.144406	Prob. Chi-Square(3)	0.3699

الملحق رقم 04: تحليل اختبار Breusch–Pagan–Godfrey للنموذج الاول

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	1.100272	Prob. F(2,15)	0.3582
Obs*R-squared	2.558692	Prob. Chi-Square(2)	0.2782

Test Equation:
Dependent Variable: RESID
Method: Least Squares
Date: 12/06/20 Time: 05:14
Sample: 2000 2019
Included observations: 20
Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
INVPME	-0.000271	0.000559	-0.484555	0.6350
EXPHH	0.080603	0.444785	0.181217	0.8586
C	164.3344	773.7937	0.212375	0.8347
RESID(-1)	0.422154	0.296918	1.421787	0.1755
RESID(-2)	-0.019851	0.289505	-0.068569	0.9462

R-squared	0.127935	Mean dependent var	-8.19E-13
Adjusted R-squared	-0.104616	S.D. dependent var	1272.895
S.E. of regression	1337.822	Akaike info criterion	17.44779
Sum squared resid	26846504	Schwarz criterion	17.69672
Log likelihood	-169.4779	Hannan-Quinn criter.	17.49639
F-statistic	0.550136	Durbin-Watson stat	1.786769
Prob(F-statistic)	0.701884		

الملحق رقم05 : تحليل اختبار white للنموذج الاول

Heteroskedasticity Test: White

F-statistic	2.846408	Prob. F(5,14)	0.0561
Obs*R-squared	10.08219	Prob. Chi-Square(5)	0.0729
Scaled explained SS	4.658200	Prob. Chi-Square(5)	0.4590

Test Equation:
Dependent Variable: RESID^2
Method: Least Squares
Date: 12/06/20 Time: 07:26
Sample: 2000 2019
Included observations: 20

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-4783283.	2247172.	-2.128579	0.0515
INVPME^2	-4.98E-07	1.23E-06	-0.404802	0.6917
INVPME*EXPHH	-0.001284	0.001001	-1.283227	0.2202
INVPME	4.277742	3.194590	1.339058	0.2019
EXPHH^2	-1.189824	0.847828	-1.403378	0.1823
EXPHH	5487.006	2760.136	1.987947	0.0667

R-squared	0.504110	Mean dependent var	1539248.
Adjusted R-squared	0.327006	S.D. dependent var	1785972.
S.E. of regression	1465144.	Akaike info criterion	31.47613
Sum squared resid	3.01E+13	Schwarz criterion	31.77485
Log likelihood	-308.7613	Hannan-Quinn criter.	31.53444
F-statistic	2.846408	Durbin-Watson stat	2.103332
Prob(F-statistic)	0.056114		

الملحق رقم 06 : اختبار (ارش) Arch للنموذج الاول

Heteroskedasticity Test: ARCH

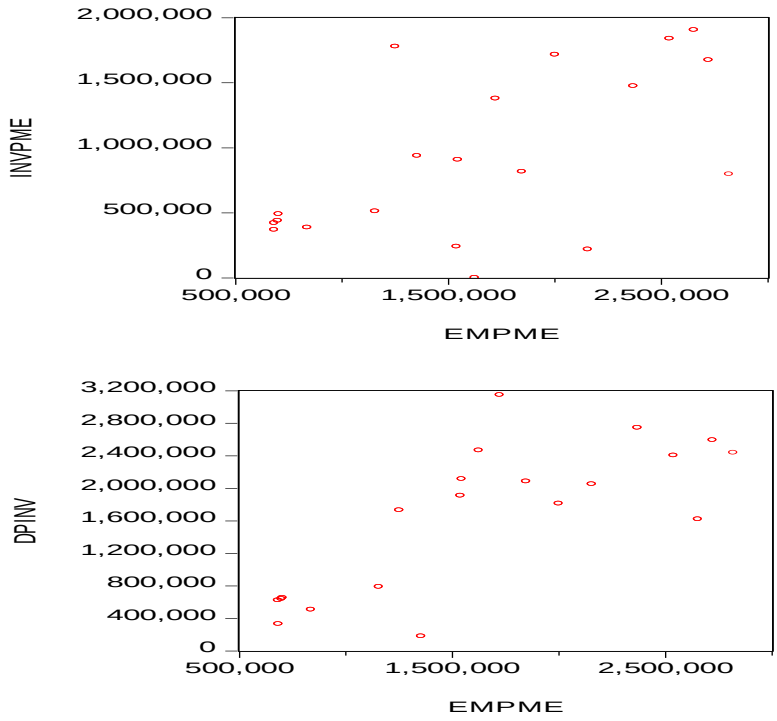
F-statistic	0.031560	Prob. F(1,17)	0.8611
Obs*R-squared	0.035208	Prob. Chi-Square(1)	0.8512

Test Equation:
Dependent Variable: RESID^2
Method: Least Squares
Date: 12/07/20 Time: 21:04
Sample (adjusted): 2001 2019
Included observations: 19 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1684293.	556321.0	3.027556	0.0076
RESID^2(-1)	-0.046986	0.264483	-0.177652	0.8611

R-squared	0.001853	Mean dependent var	1620260.
Adjusted R-squared	-0.056861	S.D. dependent var	1796761.
S.E. of regression	1847138.	Akaike info criterion	31.79547
Sum squared resid	5.80E+13	Schwarz criterion	31.89489
Log likelihood	-300.0570	Hannan-Quinn criter.	31.81230
F-statistic	0.031560	Durbin-Watson stat	1.862685
Prob(F-statistic)	0.861096		

الملحق رقم 07 : طبيعة العلاقة بين المتغير التابع و المتغيرات المستقلة للنموذج الثاني



الملحق رقم 08 : استقرارية معالم النموذج حسب ختبار **Chow** للنموذج الثاني

Chow Breakpoint Test: 2011
Null Hypothesis: No breaks at specified breakpoints
Varying regressors: All equation variables
Equation Sample: 2000 2019

F-statistic	4.314991	Prob. F(3,14)	0.0237
Log likelihood ratio	13.09479	Prob. Chi-Square(3)	0.0044
Wald Statistic	12.94497	Prob. Chi-Square(3)	0.0048

الملحق رقم 09 : تحليل اختبار **white** للنموذج الثاني

Heteroskedasticity Test: White

F-statistic	1.179955	Prob. F(5,14)	0.3673
Obs*R-squared	5.929488	Prob. Chi-Square(5)	0.3131
Scaled explained SS	4.016047	Prob. Chi-Square(5)	0.5471

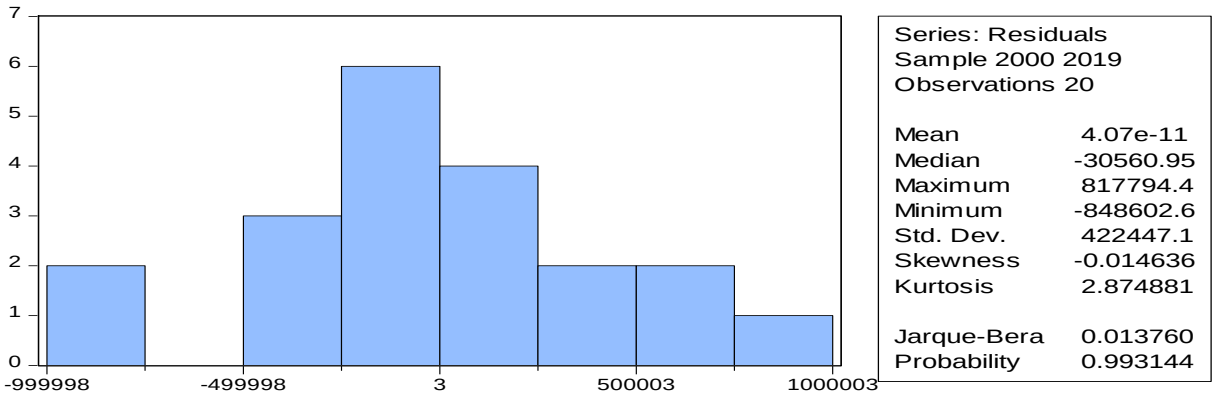
Test Equation:
Dependent Variable: RESID^2
Method: Least Squares
Date: 12/08/20 Time: 19:18
Sample: 2000 2019
Included observations: 20

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.

C	-2.34E+11	3.15E+11	-0.742892	0.4698
INVPME^2	-0.121335	0.213117	-0.569337	0.5781
INVPME*DPINV	-0.241865	0.176837	-1.367732	0.1930
INVPME	802348.3	584689.7	1.372263	0.1916
DPINV^2	0.115097	0.101151	1.137882	0.2743
DPINV	-101262.6	285981.6	-0.354088	0.7285

R-squared	0.296474	Mean dependent var	1.70E+11
Adjusted R-squared	0.045215	S.D. dependent var	2.38E+11
S.E. of regression	2.33E+11	Akaike info criterion	55.42746
Sum squared resid	7.58E+23	Schwarz criterion	55.72618
Log likelihood	-548.2746	Hannan-Quinn criter.	55.48578
F-statistic	1.179955	Durbin-Watson stat	2.502304
Prob(F-statistic)	0.367325		

الملحق رقم 10 : اختبار jarque–Bera للنموذج الثاني



قائمة المراجع

قائمة المراجع و المصادر:

- المراجع باللغة العربية

اولا: الكتب :

- جالن سبنسرهل ترجمة دار الصليب بطرس منشاة الإعمال الصغرى ، دار الدولية للنشر و التوزيع ،القاهرة ،1998

- إبراهيم صالح الفرناس ،عن التجربة اليابانية في دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مركز التعاون الياباني لمنطقة الشرق الأوسط، طوكيو ،2002 .

- مدحت كاظم القريشي: الاقتصاد الصناعي، دار وائل للنشر، عمان، الطبعة الأولى.

- مُحَّد محروس إسماعيل: اقتصاديات الصناعة والتصنيع مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1997.

- رياض بن جليلي: تنافسية المنشآت الصغيرة والمتوسطة: الخصائص والتحديات، مجلة جسر التنمية، العدد 93 ،المعهد العربي للتخطيط، الكويت،ماي 2010.

- مُحَّد فتحي صقر: واقع المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي: الإشكالية وآفاق التنمية. القاهرة 18-19 جانفي 2004.

- سمير بوعلام ،ادارة المشروعات الصغيرة ،مطبعة جامعة القاهرة للتعليم المفتوح ،القاهرة ،1993..

- ليث عبد الله القهيوي ،بلال محمود الوادي، المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية، دار الحامد للنشر والتوزيع ،عمان، الأردن، 2005 .

- عبد السلام مُحَّد أبوقحف: مقدمة في الأعمال، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية 2003.

- حسن عبد القادر صالح ،الوجه الجغرافي للتنمية الوطنية والإقليمية ،دراسة تطبيقية على الوطن العربي ،دار وائل، عمان 2002.

- موراي .د برايس ،التنمية الصناعية ترجمة دويدار ،مكتبة الانجلو مصرية، .1970

- صالح الصالحي ، اساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري ،السجل العلمي لندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي ،الاشكاليات وافلق التنمية ، القاهرة ،2004 ،ص169

- هايل عبد المولي طشطوش ، المشروعات الصغيرة ودورها في التنمية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012 .

قائمة المراجع و المصادر

- رابح خوني، رقية حساني :المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2008 .

- طاهر محسن منصور الغالبي إدارة وإستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر، ط 01 ، عمان،2009.

- عبد العزيز جميل مخيمر، أحمد عبد الفتاح عبد الحليم :دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في معالجة مشكلة البطالة بين الشباب في الدول العربية المنظمة العربية للتنمية الإدارية، بحوث ودراسات، جامعة الدول العربية، القاهرة، 2000 .

- وفاء عبد الباسط ،مؤسسات إدارة المخاطر ودورها في تمويل المشروعات الناشئة، النهضة العربية، القاهرة، 2001 .

- عبد العزيز جميل مخيمر، أحمد عبد الفتاح عبد الحليم ،دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في معالجة مشكلة البطالة بين الشباب في الدول العربية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، بحوث ودراسات، جامعة الدول العربية، القاهرة، 2000.

- سعاد نائف برنوطي ،إدارة الأعمال الصغيرة :أبعاد للريادة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن 2005.

- أيمن على عمر، إدارة المشروعات الصغيرة (مدخل بيئي مقارن) الدار الجامعية، مصر،2007.

- صفوت عبد السلام عوض الله اقتصاديات الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في تحقيق التصنيع والتنمية، دار النهضة العربية ،1993 .

- سمير علام :إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة، مطبعة جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، القاهرة، 1993.

- عبد الرحمن يسري أحمد ،تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية الإسكندرية ،1996.

- وفاء المبيربك ،تركي الشمري ،تأسيس المشروعات الصغيرة وإدارتها ، لجنة النشر للطباعة والنشر والتوزيع، الكويت 2006 .

- فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد ،الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية ،مؤسسة شباب الجامعة للنشر ،الإسكندرية، مصر ،2005 .

- عيسى حيرش ،الإدارة الإستراتيجية الحديثة ،دار الهدى، عين مليلة ،2012 .

- عبد الحميد عبد الفتاح المغربي، الإدارة الإستراتيجية لمواجهة القرن الواحد والعشرين، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 1999.

- فاضل حمد القبسي , علي حسون الطائي ,الإدارة الإستراتيجية نظريات مداخل، أمثلة و قضايات معاصرة دار صفاء للنشر و التوزيع , عمان , الطبعة الأولى 2013 .

فلاح حسن عداي الحسيني ، الإدارة لإستراتيجية: مفاهيمها , مداخلها , عملياتها المعاصرة , دار وائل للنشر , الطبعة الأولى ،2000 .

قائمة المراجع و المصادر

- شارلز هل، جاريث جونز، الإدارة الإستراتيجية (مدخل متكامل) ، ترجمة مُحَمَّد سيد أحمد عبد المتعال، إسماعيل علي بسيوني، دار المريخ للنشر، الرياض 2008.

- نبيل مُحَمَّد مرسى، أحمد عبد السلام سليم :الإدارة الإستراتيجية، المكتب الجامعي الحديث، مصر، 2007 .

- عبد الرحمن ابتهاج مصطفى :الإدارة الإستراتيجية :البدائل الإستراتيجية، التنفيذ والرقابة، المنظمة العربية للنشر والتوزيع، مصر، 1995.

- المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية ،المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2012 .

- أحمد رحموني ،المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في إحداث التنمية الشاملة في الاقتصاد الجزائري ،المكتبة المصرية للنشر و التوزيع الطبة الاولى ،مصر ،2011.

- مريم احمد قدوري ، الاقتصاد الموازي بين الجزائر ة الإمارات فضاء ابطاله نساء ، دار الكتاب الجامعي، الإمارات العربية المتحدة . 2016

- سليم سعداوي ، الجزائر ومنظمة التجارة العالمية معوقات الانضمام وآفاقه ،دار الخلدونية ،الجزائر ،2008 .

- عادل المهدي، عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية ،الطبعة الثانية ، الدار المصرية اللبنانية ،2003.

- فوزي .عبد الرزاق ،اشكالية حاضنات الأعمال بين التطوير التفعيل :رؤية مستقبلية حالة حاضنات الأعمال في الاقتصاد الجزائري ، بحث منشور في كتاب أبحاث المؤتمر السعودي الدولي لجمعيات ومراكز ريادة الأعمال ،سبتمبر2014 .

ثانيا : الملتقيات و الندوات العلمية :

- الغرفة التجارية بالرياض: منتدى الرياض الاقتصادي، تنمية اقتصادية مستدامة، دراسة المنشآت الصغيرة محركات أساسية لنمو اقتصادي منشود، أكتوبر 2003.

- الهيئة العامة للتصنع ،ورقة عمل عن دور وزارة الصناعة والثروة المعدنية في تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة فى مصر مقدمة إلى الملتقى العربي الأول لدور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الصناعية، فبراير 1998.

- زايري بلقاسم ،تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،الملتقى الدول حول التسير الجيد للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة مركز البحث التطبيقي اقتصادي ،الجزائر العاصمة ،2003.

قائمة المراجع و المصادر

- د.نصيب رجم ،قاطمة الزهراء شايب ،المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل العولمة ،ملتقى دولي حول تمويا المشروعات الصغيرة وابمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية ،، سطيق الجزائر ،2004 .

- صالح الصالحي ، اساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري ،السجل العلمي لندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي ،الاشكاليات وافلق التنمية ، القاهرة ،2004 .

- منظمة العمل العربية ،دور المنشآت الصغيرة والمتوسطة في تخفيف أزمة البطالة، المنتدى العربي للتشغيل، بيروت، من 19 إلى 21أكتوبر، 2009 .

- بوشقيفة حميد ، بلقربوز مصطفى، دور حوكمة الشركات العائلية في تعزيز المسؤولية الاجتماعية وترسيخ أخلاقيات الاعمال ،الملتقى الوطني الاول حول: حوكمة الشركات العائلية والتنمية المستدامة في الجزائر ،غليزان ، 13-14 نوفمبر2018 .

- موسى سهام، العمودي مني :تحليل مصادر الميزة التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحثية ضمن الملتقي الدولي الرابع حول المنافسةوالاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف ،08- 09نوفمبر2010.

- شوقي جباري، بو ديار زهية، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال إستراتيجية العناقيد الصناعية- قراءات في التجربة الإيطالية – الملتقى الدولي الرابع: حول المنافسة والإستراتيجية التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية ، جامعة شلف ،يومي 09-10 نوفمبر 2010.

- شريف غياط، سهام بوفلفل ،العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحثية ضمن الملتقى الوطني حول :دور التجمعات والعناقيد الصناعية في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعم تنافسيتها محليا ودوليا، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، أيام 29 -30 ماي 2013

- بن حبيب عبد الرزاق ،بومدين رحيمة حوالف ،الشراكة و دورها في جلب الاستثمارات الاجنبية ،ملتقى وطني الاول حول الاقتصاد الجزائري في الالفية الثالثة ،جامعة سعد دحلب ، البليدو ،2002 .

- جاسر عبد الرزاق النسور ،المنشأة الصغيرة الواقع والتجارب ومعطيات الظروف الحالية، ورقةبحثية مقدمة إلى الملتقى الدولي حول :متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، الجزائر، يومي 17 و 18 أفريل2006.

قائمة المراجع و المصادر

- رقية سليمة ،تجربة بعض الدول العربية في الصناعات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحثية مقدمة إلى الملتقى الدولي :متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، الجزائر، 17-18 افريل 2006 .

- عبد المجيد تيماوي، مصطفى بن نوى ، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم المناخ الاستثماري حالة الجزائر ،ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17 و 18 أبريل 2006 .

- الطاهر بن يعقوب، مُحَّد بوهزه ،تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر – حالة المشروعات المحلية بسطيف ،ملتقى الدولي حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، أيام 25 ،26 ،27 ،28 ماي 2003 .

- بوزيان عثمان، قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بوعلي، الشلف، يومي 17 و18 أفريل 2008 .

- بلقاسم ماضي، أمال خدادمية ،أسباب مشكلة البطالة في الجزائر وتقييم سياسات علاجها ،ورقة بحثية ضمن الملتقى الدولي حول إستراتيجية الحكومة في القضاء علي البطالة وتحقيق التنمية المستدامة ،كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ،جامعة المسيلة ،يومي 15 و 16 نوفمبر 2011 .

- خاطر طارق ،دور برامج الإنعاش الاقتصادي خلال الفترة 2001-2004 ، في تحقيق إقلاع وتنويع الاقتصاد الجزائري ،دراسة تحليلية وتقييمية، الملتقى العلمي الدولي السادس حل بدائل النمو والتنويع الاقتصادي في الدول المغاربية بين الخيارات والبدائل المتاحة، جامعة الشهيد حمه لخضر ،الوادي، الجزائر ،2006

- خير الدين معطي الله، سامية بزازي، البرامج التنموية وأثرها على تفعيل مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية بالجزائر خلال الفترة2001 -2014 ،المؤتمر الدولي حول تقييم آثار برامج الاستثمارات العامة و انعكاساتها على التشغيل و الاستثمار و النمو الاقتصادي خلال الفترة2001-2014 ،جامعة سطيف1 ، الجزائر، 11-12 مارس 2013 .

- عبد الله بلوناس ،المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والقدرة على المنافسة في ظل اقتصاد السوق بالاسقاط على حالة الجزائر، ورقة بحثية ضمن الملتقي الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، يومي17 و 18 أفريل 2006 .

- بن طلحة ص و معوشي ب ،الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ودورها في القضاء على البطالة، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول متطلبات تاهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية يومي ،جامعة الشلف ، 17 و 18 أفريل2006 .

- بلخياط ج ،متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة ،مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية. يومي 17 و 18 أفريل 2006 ، جامعة الشلف ،2006 .

- طبايبية سليمة، عناني ساسية ،آثار البرامج الاستثمارية العامة على تطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل الانفتاح الاقتصادي ،(2001-2014) ،ورقة بحثية ضمن المؤتمر الدولي حول تقييم آثار البرامج الاستثمارية العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة (2001-2014) ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية ، جامعة سطيف1 ،11-12 مارس 2014 .

- بوهزة محمد ، وبن سديرة عمر،واقع ومستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الشراكة الاورو-جزائرية ،الملتقى الدولي حو اثار وانعكاسات على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،جامعة فرحات عباس ،سطيف ،13-14 نوفمبر2006 .

- فاروق تشام ،كمال تشام ، دور و أهمية التأهيل في رفع القدرة التنافسية للمؤسسات دراسة مقارنة الجزائر - تونس – المغرب، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية ،جامعة الشلف، الجزائر ، يومي 17-18أفريل2006 .

- بلال شيخي ،حمزة كبلوتي ،المهدي حجاج ،برامج تاهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر المامول و الواقع ، الملتقى الوطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر،جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي ، الجزائر ،29-30 اكتوبر 2017 .

ثالثا :اطروحات و مجلات علمية :

- لخلف عثمان، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها دراسة حالة الجزائر ،أطروحة دكتوراه ،كلية العلوم الاقتصادية ،جامعة الجزائر، 2004.

قائمة المراجع و المصادر

- رامي زيدان ، تفعيل دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في عملية التنمية :دراسة حالة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في سورية، أطروحة دكتوراه في الاقتصاد والتخطيط، جامعة دمشق، 2005 .

رضا فويعة ،دور المؤسسة الصغرى في دعم الاندماج الاقتصادي والاجتماعي، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد8 ، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، القاهرة ،1997.

- فارس طارق ،دور ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل ترقية قدراتها التنافسية ، اطروحة لنيل شهادة الدكتورة في العلوم الاقتصادية ،جامعة فرحات عباس سطيف ،2018.

- بوعسلة فاطمة الزهراء، دور نظم المعلومات الإستراتيجية في تحقيق الميزة التنافسية دراسة حالة اتصالات الجزائر– وحدة بسكرة، ماجيستر جامعة بسكرة، 2013-2014.

- قرية مُحَّد ,التشخيص الإستراتيجي كمدخل الاتخاذ القرارات الإستراتيجية جامعة الأغواط ، مجلة الاقتصاد والتنمية البشرية، المجلد 8 ،العدد 1 2007.

- الطيب داودي ،أثر تحليل البيئة الخارجية والداخلية في صياغة الإستراتيجية، مجلة الباحث، عدد 5 ،جامعة مُحَّد خيضر بسكرة، 2007 .

- بن علي أمينة، عبد الجليل مقدم , تحليل إستراتيجيات التسويق الموجه للنساء باستعمال Swot دراسة حالة مؤسسة فينوس لمواد التجميل (Venus)جامعة طاهري مُحَّد بشار الجزائر, مجلة اقتصاديات المال والأعمال، العدد 6 جوان 2018

- خدة شهرزاد، استخدام بطاقة الأداء المتوازن وتحليل سوات Swot في تطوير التخطيط الإستراتيجي دراسة، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الرابع، العدد 3 ،2019.

- مبارك بوعشة، وغربي سامية ، التشخيص البيئي باعتماد نموذج Swot كآلية لتفعيل نظام المعلومات التسويقية، جامعة عباس لعزوز خنشلة، ، مجلة ،الاصيل للبحوث الاقتصادية والإدارية، العدد1 ،2017.

- مداح عرايبي الحاج، أهمية التحليل الإستراتيجي في تقييم الرأسمال غير مادي للمؤسسات الاقتصادية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد5 ،2008 .

- براهيمي حياة، مساهمة في تطبيق أسلوب تحليل محفظة الأعمال في مؤسسة صناعية جزائرية، حالة مؤسسة: عنتر تراد condorللالكترونيات بولاية برج بوعريج، رسالة ماجستير، تخصص إستراتيجية، جامعة مُحَّد بوضياف، المسيلة، 2007.

قائمة المراجع و المصادر

- بن سديرة عمر ،الأبعاد النظرية للتحليل الإستراتيجي وتطبيقاته في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر-دراسة استقصائية لبعض المؤسسات في سطيف ،مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ،العدد 16 ، جامعة سطيف1 ،2016.

الطيب داودي ،دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية ,الواقع والمعوقات -حالة الجزائر -، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 11 جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011 .

- غزيباون علي :أساليب تنمية القدارت التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحديات الاقتصادية العالمية: دارسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بومرداس، 2015 .

- زايري بلقاسم، العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف- الجزائر، العدد السابع، 2007 .

- مصطفى محمود عبد العال عبد السلام :دور العناقيد الصناعية في إدارة مخاطر المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة خبرة دولية، ورقة بحثية ضمن المؤتمر السابع حول إدارة المخاطر واقتصاد المعرفة، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة الزيتونة، الأردن، 2010.

- زهير زواش ،العناقيد الصناعية كنموذج استرشادي لتحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة —حالة الجزائر- مجلة العلوم الانسانية ،العدد:42 ،مجلد ب ،جامعة العربي بن مهيدي ام البواقي ،الجزائر ديسمبر 2014.

- شبوطي حكيم ،الدور الاقتصادي و الاجتماعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،مجلة ابحاث اقتصادية والادارية ،كلية العلوم الاقتصادية و التسير ،جامعة مُحَّد خيضر ،بسكرة ،الجزائر ،العدد 3 ،جوان2008 .

- بن عنتر عبد الرحمان، واقع الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر: دراسة ميدانية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد رقم 24 ،العدد الأول، 2008 .

- صالح صالحي، "أساليب تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الج ا زئري" ، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد4 ،جامعة سطيف ، 2002 .

عبد القادر بابا ،سياسة الاستثمار في الجزائر وتحديات التنمية في ظل التطورات العالمية الراهنة، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004 .

قائمة المراجع و المصادر

صالح صالحي ،أساليب تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري ، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 3، جامعة سطيف ،2004.

– كريم بودخدخ، اتجاه السياسة الاقتصادية في تحقيق النمو الاقتصادي :بين تحفيز الطلب أو تطوير العرض دراسة حالة الجزائر،2001–2004 ،اطروحة دكتورة /الجزائر 3، الجزائر ،2015.

– مليكة فريمش، دور الدولة في التنمية،– دراسة حالة الجزائر–،أطروحة دكتوراه، جامعة قسنطينة 01 ،الجزائر 2002 .

– جميلة معلم، تجارب التنمية في الدول المغاربية والاستراتيجيات البديلة دراسة مقارنة بين الجزائر والمغرب، أطروحة دكتوراه، جامعة باتنة1 ، الجزائر، 2017 .

– فطيمة حاجي، إشكالية الفقر في الجزائر في ظل البرامج التنموية للجزائر للفترة 2005–2014 ،أطروحة دكتوراه، جامعة بسكرة، الجزائر، 2014 .

– حميدة أوكيل ،دور الموارد المالية العمومية في تحقيق التنمية الاقتصادية–دراسة حالة الجزائر–، أطروحة دكتوراه، جامعة بومرداس، الجزائر، 2016.

– الجودي صاطوري،التنمية المستدامة في الجزائر، مجلة الباحث،جامعة ورقلة، الجزائر، عدد 16 ،2016 .

– زكرياء مسعودي، تقييم أداء برامج تعميق الإصلاحات الاقتصادية بالجزائر من خلال مربع كالدور السحري دراسة للفترة 2001–2016 ،المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، جامعة ورقلة، العدد(06)، جوان 2017 .

العايب ياسين ، إشكالية تمويل المؤسسات الاقتصادية دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ،اطروحة دكتوراة في العلوم الاقتصادية ،جامعة منتوري قسنطينة ،الجزائر 2010–2011.

نجاة مسمش ،الاقتصاد الموازي والاستقرار الاقتصادي دراسة حالة الجزائر 1980–2014، اطروحة دكتورة علوم اقتصادية ، جامعة مُحَّد خيضر بسكرة ،الجزائر ،2018 .

– محمود جمام ،النظام الضريبي و اثاره على التنمية الاقتصادية —دراسة حالة الجزائر– اطروحة دكتورة في العلوم الاقتصادية ،جامعة منتوري قسنطينة ،الجزائر ،2010 .

– سمينة عزيزة ، الشراكة الأوروجزائرية بين متطلبات الانفتاح الاقتصادي والتنمية المستقلة، مجلة الباحث ،العدد09 ، جامعة ورقلة ،2011 .

قائمة المراجع و المصادر

- مُحَّد لحسن علاوي، كريم بوروشة ،تفعيل الشراكة الأوروجزائرية كآلية للاندماج في الاقتصاد العالمي ،المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 04 ، جامعة ورقلة ،2016 .

- قاشي خالد ،المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمحرك لتنمية في الجزائر ،مجلة الابحاث الاقتصادية ،العدد 12 ،جامعة البليدة 2 ،جوان 2015 .

- مكاحلية محي الدين ،تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحقيق التنمية المحلية حالة ولايتي قالمة وتبسة ،اطروحة دكتوراة علوم في العلوم التجارية ،جامعة 08 ماي قالمة ، الجزائر ،2015 .

- زيتوني صابرين ، الشراكة الأجنبية كأداة لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة –دراسة حالة الجزائر– اطروحة دكتوراة علوم تجارية ،جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم ،الجزائر ،2017 .

- بوالشعور شريفة ،دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startups :دراسة حالة الجزائر ،مجلة البشائر الاقتصادية المجلد الرابع ،العدد 2 ،جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة ،الجزائر 2018 .

رابعا :منشورات و المراسيم تنفيذية :

- نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم: 04 -08 -14 -18 -20 -22 -24 -26 -28-30-32-34-35 الخاصة بالسنوات 2004-2005-2008-2010-2011-2012-2013-2014-2015-2016-2016-2017-2018-والسداسي الاول من سنة 2019.

- المركز الوطني للسجل التجاري ،السجل التجاري مؤشرات و احصائيات ،احصائيات 2017 ،الجزائر ،2017

- القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ،العدد 77 الصادر بتاريخ 2011/12/15 .

- المرسوم التنفيذي رقم 02-273 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002 ، المتضمن إنشاء صند وق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 74 الصادرة بتاريخ 2002/11/13 .

- من المرسوم التنفيذي رقم 05-165 المؤرخ في 3 ماي 2005 ، المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 32 الصادرة بتاريخ 2005/05/04 .

- وزارة المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة ،تقرير حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،2002 .

قائمة المراجع و المصادر

- وزارة المؤسسات و الصناعات الصغيرة والمتوسطة (جويلية 1998) ،تقرير حول وضعية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

- من المرسوم التنفيذي رقم 03-78 الصادر في 2003/02/25 المتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 13 ،الصادرة بتاريخ 2003/02/26 .

- من المرسوم التنفيذي رقم 03-79 الصادر في 2003/02/25 المتضمن القانون الأساسي لمراكز التسهيل، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 13 ،الصادرة بتاريخ 2003/02/26 .

من المرسوم التنفيذي رقم 20-11 المؤرخ في 2020/05/05 ، المتضمن سلطة الوصاية على الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ،الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 27 الصادر بتاريخ 2020/05/06 .

- المرسوم التشريعي رقم 94-09 ، الصادر بتاريخ 1994/05/26 ،المتضمن الحفاظ على الشغل وحماية الأج ا رء الذين قد يفقدون عملهم بصفة لا ادارية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 34 ، الصادر بتاريخ 1994/06/01 .

- المرسوم التنفيذي رقم94 -188 الصادر بتاريخ 1994/07/06 ،المتضمن القانون الأساسي للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 44 ، الصادر بتاريخ 1994/07/07 .

- من المرسوم التنفيذي رقم 08-323 المؤرخ في 14 أكتوبر 2008 ،المتضمن إحداث جائزة وطنية للابتكار لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمحدد لشروط وكيفيات منحها ، الجريدة الرسمية، العدد 60 ، الصادرة بتاريخ 2008/10/19 .

- من المرسوم الرئاسي رقم 12-23 المؤرخ في 2012/01/18 المعدل و المتمم للمرسوم الرئاسي رقم 10-236 ،المتضمن تنظيم الصفقات ،الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 04 ،الصادر بتاريخ 2012/01/26 .

- من مرسوم تنفيذي رقم 20-307 المتضمن تنظيم مصالح الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة ،الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد64 الصادر بتاريخ 28 اكتوبر 2020 .

من المرسوم التنفيذي 20-2054 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 المتضمن انشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة ''مؤسسة ناشئة'' و''مشروع مبتكر'' و''حاضنة أعمال''،وتحديد مهامها و تشكيلتها و سيرها ،الجريدة الرسمية اللجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، العدد 55 الصادر بتاريخ 21 سبتمبر 2020 .

- من المرسوم التنفيذي رقم 04-91 المؤرخ في 24 مارس 2004 و المتضمن انشاء الوكالة و تحديد تنظيمها وسيرها ،الجريدة الرسمية اللجمهورية الجزائرية العدد 19 ،الصادرة بتاريخ 2004/03/28

- المرسوم التنفيذي رقم 20-77 المؤرخ في 28 مارس 2020 المعدل و المتتم للمرسوم رقم 04-91 ، اللجمهورية الجزائرية العدد 19 ،الصادرة بتاريخ 2020/04/02 .

- قانون المالية التكميلي لسنة 2020 ،الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 33 ،الصادرة بتاريخ 04 جوان 2020.

المراجع باللغة الفرنسية :

- BRESSY G, C KONKUYT « économie d'entreprise », Dalloz, paris, 2000.

- M Marchesnay, julien M P « la petite entreprise », Vuibert gestion, paris, 1998.

- La politique pour les PME dans la CEE, In Collection ISGP, Carrefour d'Echanges, 1991.

- OLIVIER TORRES ,Cours des PME, Domino,1997.

- P.A julien، qu'est-ce qu'une PME? Six critères qui permettent enfin de les identifier, le devoir, octobre, 1984.

- J.E Bolton, report of the committee of inquiry on small firms, cmmd4811, londre. HMSO, 1971cité dans l'étude de pascal FEBER intitulée « la motivation du dirigeant de PME : un processus à gérer pour soi –même et l'organisation », IAE de Lille, 2002.

- Hull. G.S, La petite entreprise A L'ORDRE DU JOUR, éd L'Harmattan Paris 1987.

- Organisation de coopération et de développement économique, « perspectives de l'OCDE de sur les PME » paris, 2000.

- Roland Arellano, Géraland d'Amboise & Yvon Gasse : Caractéristiques administratives et performance des PME dans un pays en développement, In Gestion 2000,N° 2, Avril_ Mai 1991.

- Saporta « stratégie des petites et moyennes entreprises »in encyclopédie de gestion, tome3, 1997.

- Chatain.J , Petites et moyennes entreprises l'heure du choix , éd sociales Paris 1975 .

- Thierry VERSTRAETE, Entrepreneuriat- connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes, éd.l'Harmattan France 1999 .

- Galen Spencer Hull : La petite entreprise à l'ordre du jour .éd, l'Harmattan , paris, 1987.

- Olivier Ferrier ,Les Très Petites Entreprises, Editions De Boeck, Bruxelles, 1 Ere Edition, 2002.

- sepencer . HulL: La petite Entreprise A L'ordre de jour èd. L'Harmattan،1987،p68-69

- Maurer, J : La nouvelle Asie Industrielle; Enjeux, Stratégies et Perspectives. PUF,1989.

- April Daniel, Définition du Secteur de la Technologie de L'information et des Communication, Canada, 1999.

قائمة المراجع و المصادر

- Philipe Rusin & Gérard Duchene, Micro entreprise et mutation de l'emploi dans les pays en transition, Revue économique, n° 03, 2002.
- GALEN SPENCER HULL, La petite entreprise à l'ordre du jour ,éd, l'Harmattan , paris, 1987
- Gille GUIHEUX ;PME-PMI a Taiwan : quelle leçon Tirer ; Revue Innovations, n°08 ;1988.
- P.A. JULIEN & M. MARCHESNAY . L'Entreprenariat, Edition Economica , paris, 1996.
- XAVIER. GREFFE : les pme creent–elle des emplos? Economica, paris 1984.
- TORRES OLIVIER ,PME de nouvelles approches, Ed Economica , 1998.
- Robert Wtterwulght, La PME une entreprise humaine, De boeck université, Bruxelles, 1998.
- INSEE, Les entreprises en France, statistique publiques, INSEE ,ed 2019.
- Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2019, éd OCDE, France, 2019,
- M Marchesnay « le management des petite entreprises : de management stratégie et organisation » sous direction J.P.Helfer, M.Kalika, J.Orsoni, vuibert, France. 2006.
- R.A Thietart « la stratégie de l'entreprise », mcgraw-Hill, 2eme édition, U.S.A, 1989.
- K.R.Andrews "the concept of corporate strategy" , Irwin, resved edition, U.S.A, 1981.
- Bernard Garrette, Pierre Dussauge: Les Stratégies D'Alliance, 3ème Edition, Edition D'Organisation, Paris, 1995.
- Adam Brandenburger, Barry Nalebuff :La co-opétition : une révolution dans la manière de jouer concurrence et coopération, Edition Village Mondial, Paris, 1996.
- Ahmed Hamadouche ,Méthodes et outils d'analyse stratégique, édition Chihab, Alger, 1997
- Farida Merzouk, PME Et Compétitivité En Algérie, la Revue de L'Économie et de Management, n: 9, Université Tlemcen, 2009.
- Mohamed Lamine Dhaoui, Boualem Abassi : Restructuration, mise à niveau et compétitivité industrielle, guide Méthodologique, Organisation Des Nations Unies Pour Le Développement Industriel (ONUDI), Vienne, 2002.
- Eric RIES, The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses New York Crown Publishing Group, 2001.
- Francis Blanrue, PROBLÉMATIQUE Existe-til un parcours idéal pour développer et réussir une startup en France, 2017
- DORF BOB, Steve Blank, The Startup Owner's Manual (Le Manuel du Créateur de Startup), Éditions Diateino., 2013

- Rafik BOUKLIA –HASSANE , Fatiha TALAHIT, Marché du travail régulation et croissance économique en Algérie, European University Institute Robert Schuman Centre for Advanced Studies Mediterranean Programme ,21-25 March 2007 .

- Mehdi ABBAS, Du GAAT à L'OMC, Un bilan de soixante ans de libéralisation des échanges, Note de travail de LEP II, N 35, 2007

- Mohammed MAATALLAH, Démographie des PME et leur impact sur l'évolution du tissu industriel, mémoire de magister en sciences economiques , Université d'Oran, 2013.

- Gaël Gueguen: Environnement et Management Stratégique des PME: le cas du secteur Internet, Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Montpellier 1, 2001.

- Olivier Cateura: Dynamique Des Stratégies Concurrentielles Dans Un Contexte De Libéralisation: Le Cas De L'Industrie Électrique En France, Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Montpellier 1, 2007.

- Boualem Aliouat : Incitations Stratégiques et Financiers de la PME-PMI: Les étapes clés d'une Start-up –une analyse Franco-Canadienne, Revue des sciences économiques et de gestion, N: 03, Université de Setif, 2004.

- Marie Florence Estime, Gabriel Drillon : Les déterminants de la compétitive des PME, Revue Problèmes économiques, N: 2359, 19 Janvier 1994.

المواقع الالكترونية :

– مُحَّد بن أحمد السديري، نظم المعلومات الإدارية، جامعة الملك سعود، الرياض، 2010، متوفر على الموقع:
http://faculty.ksu.edu.sa/mas/eBookD8%AB.pdf

– اهداف الصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة متوفر علر الرابط :
https://www.fgar.dz/portal/ar/content

– تقديم صندوق ضمان قروض الاستثمار للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة متوفر على الرابط :

http://www.cgci.dz/index.php/fr/cgci-menu/presentation-de-la-cgci

– الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ، مهام الوكالة متوفر على :

http://www.andi.dz/index.php/ar/missions-de-l-andi

– وكالة الانباء الجزائرية ، إعادة النظر في تسيير العقار الصناعي لحل إشكالية عدم انجاز المشاريع ،الخميس 2020/03/12
،متوفر على الرابط :http://www.aps.dz/ar/economie/85171-2020-03-12-18-20-40

– عضوية منظمة التجارة العالمية .متاح على الموقع :
https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm

- OCDE: Partenariats, grappes, réseaux et droits de propriété intellectuelle - perspectives et enjeux des PMEinnovantes dans une économie mondiale-, 2ème conférence de l'OCDE des ministères en charge de PME:Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une

économie mondiale : vers une mondialisationplus responsable et mieux partagée, Istanbul, 3-5 Juin 2004. Disponible sur: http://www.oecd.org/fr/cfe/pmeetentreprenariat/31946614.pdf.

- Dominique Puthod: Comprendre les alliances de PME : à partir d'une base de connaissances construite sur les préoccupations de l'entrepreneur, 18ème conférence de AIMS, 28-31 Mai, Grenoble, 2009, Disponible sur:http://www.strategie-aims.com/events/conferences/18-veme-conference-de-l-aims/communications/1158-comprendre-les-alliances-de-pme-a-partir-d-une-base-de-connaissances-construite-sur-les-preoccupations-delentrepreneur.

- World Bank : Pilot Investment Climate - Algeria Investment Climate Assessment-, June 2003 Disponible sur:

https://web.worldbank.org/archive/website01035/WEB/IMAGES/ALGERIA_.PDF

- International Finance Corporation (IFC) & World Bank : Business Environment Snapshot for Algeria.Disponible sur:

http://rru.worldbank.org/besnapshots/BecpProfilePDF.aspx?economy=Algeria

- Fonds Monétaire International (FMI) : Algérie : Questions Choisies , Rapport du FMI n06/101, Mars 2006, ,Disponible sur: http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2006/fra/cr06101f.pdf.

- ALGERIE ECO **,** Le secteur informel représente 45% du PNB , disponible sur :

https://www.algerie-eco.com/2017/03/04/secteur-informel-represente-45-pnb/.

L'Agence Nationale de Développement de la PME (ANDPME) disponible sur : http://www.mdipi.gov.dz/?l-Agence-Nationale-de.

- Présentaion du l'ANSEJ ,disponible sur : http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/presentaion-de-lansej/presentaion-du-l-ansej

- Dictionnaire Larousse ,disponible sur : https://www.larousse.fr/

- paul graham,(2012), Startup=growth, disponible sur : www.paulgraham.com/growth.html

-Programme de renforcement des capacités exportatrices des PME algériennes, disponible su : https://www.djazairess.com/fr/lemaghreb/22552

- GAELLE DERCTRICE DE 1001 STSTART UP, Dis, c'est quoi une start-up… ?,disponible sur : https://wydden.com/dis-cest-quoi-une-start-up/

- The national agency for the promotion and development technology parks , disponible sur : https://natp.dz/a-propos.php?idm=20&idsm=7

" استراتيجيات تطوير المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الجزائر"

الملخص:

الهدف من وراء هذه الدراسة هو ابراز مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في عملية التنمية الاقتصادية في جميع اقتصاديات دول العالم بشكل عام و الاقتصاد الجزائري بشكل خاص ،وتحديد مختلف السياسات والبرامج المنتهجة من قبل السلطات الجزائرية لتطوير و ترقية هذا النوع المؤسسات خاصة في ظل التطورات و التحولات التي يشهدها العالم اليوم.

وقد توصلنا من خلال درستنا هذه ،ان المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تلعب دورا كبيرا وهاما في النسيج الاقتصادي الجزائري ،كما انها تحظى بأهمية بالغة من قبل السلطات و الجهات الوصية على هذا القطاع ،غير انها لازالت تعاني من العديد و الصعوبات و العراقيل التي لم تسمح لها بفرض نفسها امام المنافسة الخارجية.

كما توصلنا من خلال الدراسة القياسية ان السياسات و الاساليب المعتمدة لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2001 و 2019 ،كانت لها علاقة على النتائج المحققة لبعض المؤشرات الاقتصادية كقيمة الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات و مناصب الشغل التي يتم توفيرها من قبل هاته المؤسسات.

كلمات مفتاحية : المؤسسة الصغيرة و المتوسطة ،المؤسسة الناشئة ،برامج التاهيل ،التنافسية ،التخطيط الاستراتيجي.

« Strategies for developing small and medium enterprises in Algeria »

Abstract :

The objective of this study is to highlight the place of small and medium-sized enterprises in the process of economic development in all the economies of the world in general and in the Algerian economy in particular, and to define the various policies and programs adopted by the Algerian authorities to develop and promote this type of companies, particularly in the light of current developments and changes.

We learned from our study that small and medium-sized enterprises play an important role in the Algerian economy, and the authorities attach great importance to them, but these companies, they still suffer from many hardships and clits which did not allow them to impose themselves against foreign competition.

We also verified through the econometric study that the policies and strategies adopted for the promotion and development of small and medium enterprises in Algeria during the period 2001 - 2019 had a relationship with the results obtained for some economic indicators. Like the value of non-hydrocarbon GDP and the jobs these companies create.

Key words : small and medium-sized enterprises, start-ups, qualification programs, competitiveness, strategic planning.