وزارة التعليـم العـالي والبـحث العـلمي
المركـز الجـامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلـة
معهد العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

الميدان : العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
قسم : علوم التسيير
الشعبة: علوم التسيير
التخصص : مالية وبنوك

المرجع : ...../2017

مذكـــرة بعنـــوان:

مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات

دراسة حالة الجزائر للفترة (2000-2015)

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير (ل.م.د)تخصص " مالية وبنوك "

إعداد الطالبتين :

– غربي حبيبة
– مزوز نعيمة

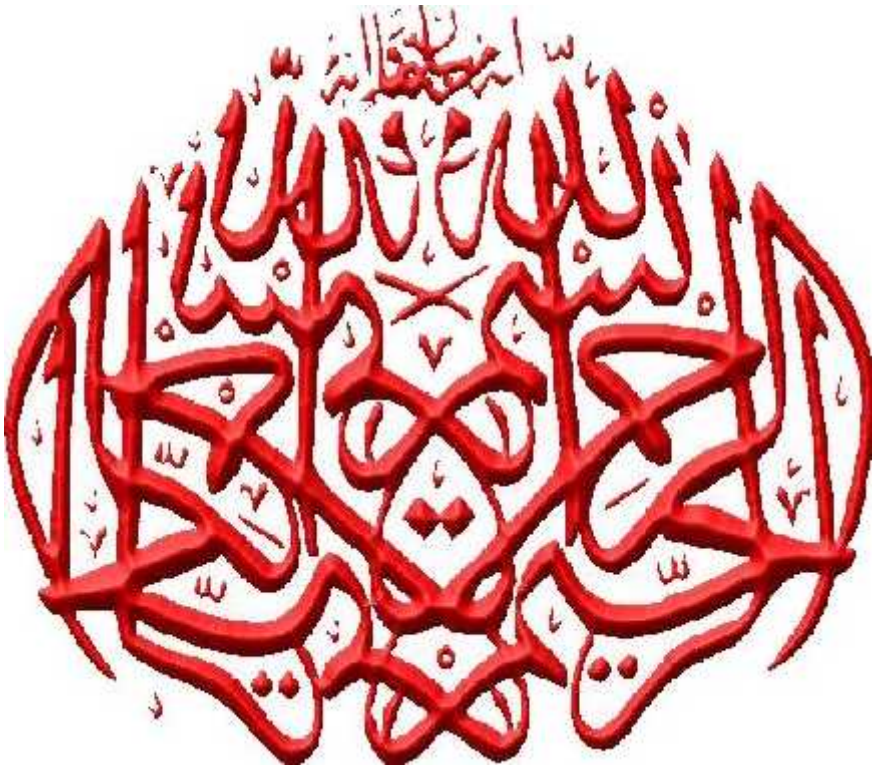
إشراف الدكتور:

– أبو بكر بوسالم

لجنة المناقشة:

اسم ولقب الأستاذ(ة)	الجامعة	الصفة
د.فواز واضح	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	رئيسا
أ.دراعو عز الدين	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	مناقشا
د.أبو بكر بوسالم	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	مشرفا ومقررا

السنة الجامعية: 2017/2016



شكر وتقدير

بسم الله الرّحمن الرّحيم والصلاة والسّلام على أشرف المرسلين سيّدنا محمد وآله وصحبه وسلم تسليما كثيرا.

"رب أوزعني أن أشكر نعمتك التي أنعمت عليا وعلى والديا وأن أعمل صالحا ترضاه وأدخلني برحمتك في عبادك الصالحين"

صدق الله العظيم (النمل: 19) .

نشكر الله عزّ وجل على توفيقه لي لإتمام هذا العمل كما قال عليه الصلاة والسلام من لم يشكر النّاس لم يشكره الله.

لنا عظيم الشّرف أن نتقدم بالشكر الجزيل لمن كان له الفضل الكبير في إنجاز هذا العمل "الأستاذ: أبو بكر بوسالم".

كما نوجه الشكر المسبق لأعضاء لجنة المناقشة على سعيهم وصبرهم لقراءة وتقيّيم هذا العمل.

كما لا ننسى أن نشكر كل من قدم لنا يد العون والمساعدة من داخل وخارج الجامعة سواء معلومة، توجيه، نصيحة وحتى بدعاء خاصة اعضاء مكتبة صلاح الدين الخاص بالإعلام الآلي

كما لا ننسى أن نقدم جزيل الشكر للأستاذ الفاضل على مساعدته لنا "ريغي هشام".

اعداد الطالبات

غربي حبيبة

مزوز نعيمة

الإهداء

إن لكل طالب في الدنيا هدف يريد تحقيقه ولا يتسنى له ذلك إلا إذا خطط له من البداية و ما نتمناه في هذه السنة، هو النجاح بامتياز، وتحقيق أمنية فتح باب المستقبل وعدم التردد في تبشير أحب الناس إلينا وزف خبر الفوز بتفوق إنهما الوالدان أولا، والإخوة والأقرباء، الأساتذة، الزملاء، إلى كل من في ذاكرتي وليسوا في مذكرتي.

حبيبة

الإهداء

أهدي هذا العمل إلى كل من قال فيهما الله عزّ وجل " وقل رب إرحمهما كما ربياني صغيرا " إلى اللذان ربياني صغيرا وعلماني كثيرا وأرشداني كبيرا.

من يربي ويعلم ويرعى ويوجه أمي وأبي بارك الله في عمرهما، إلى جميع أفراد عائلتي كل باسمه وإلى زوجي العزيز "حسام" وإلى عمتي وبناتها اللاتي كن عونا لي.

كما أهديه إلى جميع الأصدقاء والأصحاب الذين عرفتهم طول فترة الدراسة وإلى جميع أساتذتي الكرام.

نعيمة

الفهارس

الفهرس

الرقم	الموضوع	الصفحة
01	**البسملة** **شكر وتقدير** **إهداء** **فهرس المحتويات** **فهرس الجداول** **فهرس الأشكال** **ملخص**	
02	**المقدمة العامة**	**أ- ح**
03	**الفصل الأول: عموميات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**	**10-65**
4	**تمهيد الفصل**	10
5	**المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**	11-34
6	المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	11
7	المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	22
8	المطلب الثالث:أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	28
9	المطلب الرابع: أهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	34
10	**المبحث الثاني: أشكال تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**	35-43
11	المطلب الأول: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس توجيهها	35
12	المطلب الثاني: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس طبيعة الإنتاج	36
13	المطلب الثالث: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس تنظيم العمل	37
14	المطلب الرابع: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس الشكل القانوني	38
15	**المبحث الثالث: بيئة نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**	44-64
16	المطلب الأول: مجالات تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعوامل المؤثرة في قطاعها	44
17	المطلب الثاني: عوامل نجاح وأسباب فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	47

18	المطلب الثالث: معوقات نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	50
19	المطلب الرابع: الحلول المقترحة لمعيقات نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	62
20	خلاصة الفصل	65
21	**الفصل الثاني: الإطار النظري للصادرات**	110-67
22	تمهيد الفصل	67
23	**المبحث الأول: ماهية التصدير**	83-68
24	المطلب الأول: مفهوم التصدير وأهميته	68
25	المطلب الثاني: محددات التصدير ومؤشرات تنافسية	71
26	المطلب الثالث: أنواع التصدير	76
27	المطلب الرابع: أهداف التصدير وأخطاره	79
28	**المبحث الثاني: نظريات وإستراتيجيات التصدير ودوافعه**	99-84
29	المطلب الأول: نظريات وإستراتيجيات التصدير	84
30	المطلب الثاني: إجراءات تنمية الصادرات	89
31	المطلب الثالث: الظروف المحيطة بالتصدير	95
32	المطلب الرابع: دوافع التصدير وعوامل نجاحه	97
33	**المبحث الثالث: أساليب تنمية الصادرات ومعوقاتها**	109-100
34	المطلب الأول: مبررات اللجوء إلى تنمية الصادرات	**100**
35	المطلب الثاني: سياسات تنمية الصادرات	101
36	المطلب الثالث: دور المؤسسات المتخصصة في دعم الصادرات	105
37	المطلب الرابع: معوقات التصدير	108
38	خلاصة الفصل	110
39	**الفصل الثالث: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات للفترة (2000 –2015)**	156-112
40	تمهيد الفصل	112
41	**المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**	137-113
42	المطلب الأول: تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (2000-2015)	113

43	المطلب الثاني: توزيع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (2000 – 2015)	116
44	المطلب الثالث: اهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين (2000 –2015)	121
45	المطلب الرابع: آليات وبرامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (2000–2015)	128
46	**المبحث الثاني: واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر**	150-138
47	المطلب الأول: تطور الصادرات خارج المحروقات بين (2000 – 2015)	138
48	المطلب الثاني: التّوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات بين (2000 – 2015)	140
49	المطلب الثالث:التركيب السلعي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات بين (2000 –2015)	142
50	المطلب الرابع: إستراتجية تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر	145
51	**المبحث الثالث: اختبار الفرضيات**	156-151
52	المطلب الأول: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع البناء و الأشغال العمومية في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة (2000 – 2015).	151
53	**المطلب الثاني**: مساهمة **المؤسسات** الصغيرة والمتوسطة **التي تعمل في قطاع الصناعة** في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة (2000 – 2015)	152
54	**المطلب الثالث**: مساهمة **المؤسسات** الصغيرة والمتوسطة **التي تعمل في قطاع الخدمات** في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة (2000 – 2015).	153
55	**المطلب الرابع**: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة **التي تعمل في قطاع التجارة** في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000 – 2015	154
56	خلاصة الفصل	156
57	الخاتمة العامة	160-158
58	قائمة المراجع	169-162

فهرس الجداول

الرقم	عنوان الجداول	الصفحة
01	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جنوب شرق آسيا	17
02	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية	18
03	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب كل مجال في بريطانيا	19
04	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان	20
05	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الإتحاد الأوروبي	21
06	تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس تنظيم العمل	38
07	تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة (2000 – 2015)	113
08	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة (2000 – 2015)	117
09	التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مناطق الوطن (2000 – 2015)	119
10	تطور التشغيل خلال الفترة (2000 – 2015)	122
11	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق القيمة المضافة خلال الفترة(2000 – 2015)	124
12	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام خلال الفترة (2000 – 2015)	126
13	تطور الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (2000 – 2015)	138
14	التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال الفترة (2000 – 2015)	140
15	التركيب السلعي للصادرات في الجزائر خلال الفترة (2000 – 2015)	143
16	مساهمة قطاع البناء والأشغال العمومية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة (2000 – 2015)	151
17	مساهمة قطاع الصناعة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة (2000 – 2015)	152
18	مساهمة قطاع الخدمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة (2000 – 2015)	153
19	مساهمة قطاع التجارة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة (2000 – 2015)	154
20	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات للفترة (2000 – 2015)	155

فهرس الأشكال

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
01	تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة (2000– 2015)	115
02	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاع النشاط خلال الفترة (2000–2015)	118
03	التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مناطق الوطن خلال الفترة (2000– 2015)	120
04	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل (2000 – 2015)	123
05	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق القيمة المضافة خلال الفترة (2000– 2015)	125
06	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام خلال الفترة 2000– 2015)	127
07	تطور الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (2000 – 2015)	139
08	التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال الفترة (2000 – 2015)	141
09	التوزيع السلعي للصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (2000 – 2015)	143

الملخص:

تعتبر عملية ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات عنصرا أساسيا، وداعما للنّمو الإقتصادي ومطلبا إستراتيجيا تسعى الدول النّامية لتحقيقه لما له من أثر إيجابي خاصة على الميزان التّجاري.

فإعتبار الجزائر دولة نامية ومصدرة للنفط والتي تعاني من التبعية وكذلك عدم التنويع في صادراتها ولتحقيق ذلك قامت بتفعيل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا للدور الفعّال الذي يلعبه هذا النوع من المؤسسات في تحقيق التنمية ذلك من خلال مساهمتها في تحقيق مناصب الشغل وكذلك زيادة الدخل وخلق القيمة المضافة بالإضافة إلى قدرتها على التّعايش مع مختلف الأزمات الإقتصادية، الأمر الذي زاد من إهتمامها لتيقنها بأنّها أنجع وسيلة في الوقت الراهن لترقية صادراتها خارج قطاع المحروقات.

وتوصي الدراسة بضرورة قيام الدولة بوضع برامج وهيئات ودراسة معمقة للعراقيل التي تقف حجرة عثرة أمام ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتنمية الصادرات خارج المحروقات.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التصدير، الصادرات خارج المحروقات.

Le résumé :

On considère que les opérations relatives aux promotions des exportations hors hydrocarbures sont un facteur essentiel quant à au développement économique d'un pays. En effet les pays en voie de développement déploient de gros efforts et beaucoup de stratégies afin d'assurer un effet positif dans leur balance économique. Considérant que l'Algérie est un pays en voie de développement étant qu'elle exporte les hydrocarbures et qu'elle accuse un déficit en industrie et même dans la production hors hydrocarbures pour faire, l'Algérie a dû activer, encourager les petites et moyennes industries pour développer le secteur économique et donner un élan favorable à ces entreprises. Sachant qu'elles jouent un rôle très important dans l'économie du pays.

Il est à noter que ces entreprises jouent un rôle prépondérant dans l'emploi des jeunes, l'augmentation du pouvoir d'achat et de la valeur ajoutée ainsi qu'à l'équilibre de la cohabitation économique. Ce qui a permis à l'Algérie d'opter pour cette initiative pour développer le secteur économique hors hydrocarbures.

L'étude recommande a l'état a élaborer des programmes et des organismes et une étude approfondie des obstacles qui se dressent dans un bloc de chambres pour mettre a niveau des petites et moyennes entreprises pour le développement des exportations hors hydrocarbures.

Mot clef : entreprise (petites et moyennes), exportation, hors hydrocarbures.

مقدمة عامة

عرفت الصادرات مكانة هامة في الفكر المرتبط بالتنمية الاقتصادية، حيث توصلت العديد من الدراسات التجريبية إلى أن النمو السريع للصادرات يعجل بالنمو الاقتصادي ويشجع صناع القرار في الجزائر على مسألة التفكير الإستراتيجي المتصلة بإيجاد بدائل تنموية متنوعة كمصادر للحصول على العملة الصعبة.

وفي ذات السياق، فإن تنمية الصادرات خارج المحروقات تعتبر قضية إستراتيجية تؤدي إلى وجود مصادر أساسية يمكن الاعتماد عليها لتوفير الاحتياجات من النقد الأجنبي بشكل منظم، وذلك من خلال الاعتماد على رفع الأداء التصديري ومساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تلعب دورا هاما في تحقيق النهضة والإقلاع التنموي المنشود سواء في فترات الاستقرار أو في ظل الأزمات والاختلالات، ويختلف دورا لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من دولة إلى أخرى ومن فترة إلى أخرى تبعا للخصائص والظروف الاقتصادية والاجتماعية السائدة فيها ومستوى التطور الذي بلغته.

وتعد الجزائر من الدول النامية التي تعاني من الأحادية في التصدير ما يجعل اقتصادها رهينا للأسواق الخارجية وتقلبات أسعار هذه المادة الحيوية المتمثلة في البترول، والأمر الذي دفعها لتخلص من التبعية المطلقة للثروة الريعية وفتح المجال للخواص، وهذا انطلاقا من تيقنها بأنه لا توجد وسيلة تنموية في الوقت الراهن أنجع من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي حققت أهداف اقتصادية وأبعاد اجتماعية وذلك لميزتها الأساسية والمتمثلة في تحقيق معدلات تشغيلية عالية على مستوى أفراد المجتمع.

الإشكالية:

انطلاقا من الاهتمام المتزايد بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة والبحث على ما يدعمها لتقوية نشاطها في ظل الظروف البيئية المعقدة.

وعلى ضوء مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر يمكننا طرح الإشكالية التالية:

كيف تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر ؟

وينبثق عن الإشكالية الرئيسية مجموعة من التساؤلات الفرعية التالية:

الأسئلة الفرعية:

-هل هناك مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع البناء والأشغال العمومية في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000 – 2015؟

– هل هناك مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل قطاع الصناعة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000 – 2015؟

– هل هناك مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع الخدمات في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000 – 2015؟

– هل هناك مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع التجارة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000 – 2015؟

وكإجابة على هذه التساؤلات تم اقتراح الفرضيات التالية:

الفرضيات:

الفرضية الرئيسية:

– هناك مساهمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر للفترة 2000 – 2015.

تتدرج تحت الفرضية الرئيسية مجموعة من الفرضيات الفرعية:

الفرضية الفرعية الأولى: هناك مساهمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع البناء والأشغال العمومية في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000 – 2015.

الفرضية الفرعية الثانية: هناك مساهمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع الصناعة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000 – 2015.

الفرضية الفرعية الثالثة: هناك مساهمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع التجارة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000 -2015.

الفرضية الفرعية الرابعة: هناك مساهمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع الخدمات في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000 – 2015.

أسباب اختيار الموضوع:

– رغبتنا الشخصية في البحث والاهتمام بجوانب أبعاد الموضوع؛

– المكانة التي تحتلها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات خصوصا الجزائر ؛

– البحث عن بدائل تصديرية للجزائر خارج قطاع المحروقات؛

– إعطاء نظرة عامة حول سياسات التصدير والإجراءات المتخذة لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

أهداف الدراسة:

من أهم الأهداف التي تسعى إليها هذه الدراسة هي:

– تسليط الضوء على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ؛

– إلقاء نظرة حول واقع الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات؛

– التّعرف على مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000-2015

–التّعرف على مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع البناء والأشغال العمومية في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000-2015؛

–التّعرف على مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع الصناعة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائرللفترة2000-2015

-التّعرف على مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع الخدمات في تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر للفترة 2000-2015؛

- التّعرف على مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع التجارة في تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائرللفترة2000-2015.

أهمية الدراسة:

تكمن أهمية هذا الموضوع من خلال الجوانب التي تم التّطرق إليها، وهي جوانب ذات أولوية في الجزائر وتحظى باهتمام بالغ فهو يتناول موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة وأهميتها بشكل عام وهو الموضوع الذي يطرح حاليا بشكل كبير وواسع ،ومن جهة أخرى موضوع الصادرات خارج قطاع المحروقات وأهميته حيث تعتبر عاملا أساسيا في تحقيق النّمو الاقتصادي لمعالجة الخلل في ميزان المدفوعات وتوفير العملات الصعبة، من ثم إبراز أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات من أجل تحقيق معدلات تصديرية مقبولة بالنسبة للجزائر.

حدود الدراسة:

عمدنا في هذا البحث إلى دراسة مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر، ومحاولة إبراز دورها في ترقية الصادرات ومختلف الأنشطة الاقتصادية في الجزائر.

أما الفترة الزمانية فقد حددنا فترة الدراسة من 2000الى غاية 2015 وهي فترة قياسية ،لان الإطار القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بدء بتبلور بعد سنة 2000 .

الدراسات السابقة:

قمنا باختيار هذه الدراسات بالذات كونها تساهم في بناء موضوع دراستنا من ناحية أن كل دراسة من هذه الدراسات اهتمت بمتغير من متغيرات موضوعنا:

1- حمشة عبد الحميد دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل تطورات الدولية الراهنة دراسة حالة الجزائر مذكرة ماجستير سنة 2012-2013حيث تناول في

دراسة كيفية مساهمة عملية تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، حيث من خلال الإشكالية التالية: كيف تساهم عمالية تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر؟ وتوصل في دراسته إلى أن كل من التكتل الاقتصادي والانضمام إلى المناطق الحرة عملية تدعيم القطاع الخاص، سعر الصرف، الاستثمار الأجنبي المباشر هي أبعاد تساهم في ترقية الصادرات خارج المحروقات.

2- بن حمو عبد الله تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة استكشافية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مذكرة ماجستير سنة 2010 حيث نبرز من خلال الإشكالية التالية: كيف يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تدويل نشاطها، وما هي عوامل متطلبات نجاحها بالأسواق الخارجية؟ توصل إلى الدور الفعال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية ومختلف الفرص والتهديدات التي تعترض هذا النوع من المؤسسات والحلول المناسبة لمواجهة هذه المشاكل والتعرف على مختلف التجارب في جال تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3- جلول خالد أثر ترقية الصادرات خارج المحروقات على النمو الاقتصادي مذكرة ماجستير سنة2008-2009، جامعة الجزائر وهذا خلال إبراز أثر الصادرات على النمو الاقتصادي من خلال الإشكالية التالية: إلى أي مدى يمكن أن يتأثر النمو الاقتصادي للجزائر من جراء ترقية الصادرات خارج المحروقات حيث وصلت إلى أن معظم الإجراءات والتدابير المطبقة لتحسين الصادرات خارج المحروقات لم تصل إلى المستوى المرغوب فيه.

4- بالقلة إبراهيم آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي ، مذكرة ماجستير سنة 2008-2009جامعة الجزائر نبرز ذلك من خلال الإشكالية التالية: ما هي الآليات التي يمكن إتباعها لتنمية وتنويع الصادرات بهدف تحفيز النمو الاقتصادي وما هو الوضع في الجزائر بالنسبة لهذا الموضوع، توصل إلى النتيجة التالية أن سياسة التوجه إلى الخارج من خلال الصادرات تخطى في الوقت الراهن لموقع بارزين اهتمامات السياسات الاقتصادية لكافة الدول المتقدمة منها والنامية على حد سواء، ومن خلال تحليل دور وأثر تنمية الصادرات على النمو الاقتصادي في الجزائر، لوحظ أن الصادرات لعبت دور كبيرا في تحقيق معدلات مرتفعة للنمو الاقتصادي، لكن هذا الدور لا يعتبر حقيقيا لاعتماد الصادرات الجزائرية في الأساس على المحروقات مما دفع بالسلطات الجزائرية إلى اتخاذ إجراءات في سبيل تطوير الصادرات خارج

المحروقات ولكن على الرغم من إتباع هذه السياسات لم يحقق تنويع ولا زيادة في الصادرات الجزائرية خارج المحروقات حسب النسب الموجودة والمأمولة.

5- louis jacques filion,management des pme :de la création a la croissance 2007 quand on sait que les pme représentent a elle seules plus de 95%du total des entreprises et généralement les deux tiers de l'emploi,on comprend l'intérét et l'importance que revét un manuel sur le sujet.

6-pierre G.Bergeron,la gestion dynamique_concepts ,méthodes et applications 2001 cette quatriéme édition de la gestion et son application subdivisé en six parties,l'ouvrage fut réaménagé pour mieux refléter la réalité moderne de la gestion dans les organisations d'aujourd'hui.

-ادراج بيان الاستفادة من الدراسات السابقة.

الدراسات السابقة	بيان الاستفادة منها
حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقت في ظل التطورات الدولية الراهنة 2012-2013	لقد أفادتنا هذه الدراسة بالتعرف على مختلف نظريات التصدير من بينها الصادرات لدى الفكر الكلاسيكي.
بن حمو عبد الله، ،تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2010.	لقد أفادتنا هذه الدراسة بالتعرف على المشاكل التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من بينها مشكلة نقص المعلومات التي تقف أمام تطورها.
بلقة ابراهيم، آليات تنويع الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي 2008-2009.	لقد أفادتنا هذه الدراسة بالتعرف على مؤشرات تنافسية الصادرات لمختلف الدول.

-إدراج نقاط الاختلاف بين الدراسة الحالية والدراسات السابقة:

الدراسة الحالية	الدراسات السابقة	الاختلاف بينهما
مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات 2000-2015.	دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة 2012-2013. آليات تنويع الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي. تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	لقد قمنا في دراستنا بدراسة كل من المتغيرين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصادرات خارج قطاع المحروقات.أما بالنسبة للدراسات السابقة فقد ركزت كل دراسة على متغير واحد من متغيرات دراستنا. بالإضافة للفترة المعتمدة لدراستنا وهي أطول فترة مقارنة بالدراسات السابقة

منهج الدراسة:

تم الاعتماد في هذه الدراسة على المناهج التي تتماشى مع طبيعة الموضوع ليتم استخدام المنهج الوصفي في إبراز مختلف المفاهيم الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،إلى جانب المفاهيم المتعلقة بالتصدير وغيرها من المفاهيم الواردة من ثم اعتماد المنهج التحليلي فقد ساعد في تحليل تطور كل من قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وتطور قطاع الصادرات خارج المحروقات، بالإضافة إلى تحليل مختلف الأدوار التي تلعبها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النشاط الاقتصادي.

صعوبات الدراسة:

تمثلت أهم الصعوبات التي واجهتنا في إعداد هذا البحث في قلة المراجع التي تناولت موضوع التصدير وجوانب أخرى من القسم النظري ،وبالتالي دعمنا للدراسة بالاعتماد على مراجع مختلفة كالملتقيات والمجلات والمذكرات.أما فيما يخص واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وواقع الصادرات في الجزائر واجهتنا نفس الصعوبات من ناحية المراجع خاصة الكتب في هذا المجال ،لذلك تم الاعتماد على الملتقيات والمجلات بكثرة بالإضافة إلى تناقض الإحصائيات التي تحصلنا عليها من مختلف الهيئات

الرسمية والمواقع الإلكترونية كما يتعذر علينا الحصول على إحصائيات المرتبطة بموضوع دراستنا لسنة 2016.

هيكل الدراسة:

تم تقسيم البحث إلى ثلاث فصول: الفصل الأول تم من خلاله دراسة الجانب النظري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقد قسم إلى ثلاث مباحث الأول تم فيه دراسة ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،بينما المبحث الثاني تم فيه دراسة أشكال تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أما في المبحث تم فيه دراسة نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أما الفصل الثاني تم من خلاله دراسة الإطار النظري للصادرات وقد قسم إلى ثلاث مباحث الأول تم فيه دراسة ماهية التصدير، بينما المبحث الثاني تم فيه دراسة أساليب تنمية الصادرات ومعوقاتها. أما في المبحث الأخير تطرقنا إلى دراسة مبررات اللجوء إلى تنمية الصادرات.

والفصل الثالث والأخير تم من خلاله دراسة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات وقد قسم إلى ثلاث مباحث الأول قمنا بدراسة واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. أما المبحث الثاني تناولنا فيه واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر وفي الأخير قمنا بالتحليل الإحصائيات عن طريق نظام SPSS.

الفصل الأول: عموميات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمهيد الفصل:

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من المحركات الرئيسية للنمو الاقتصادي والتخطيط المستقبلي، وتمثل إحدى دعائم التنمية الأساسية في أي دولة في العالم وكذا المنظمات والهيئات الدولية والإقليمية وذلك بسبب دورها المحوري في الإنتاج والتشغيل، كما أنها من أهم مصادر الابتكار والتقدم التكنولوجي.

وتحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية متميزة في الهيكل الصناعي للدول الخاصة المتقدمة منها وتمارس دورا مهما في تحقيق التنمية الصناعية التي تؤدي إلى إحداث تغيرات في إدارة الإنتاج وتحقيق زيادة متنامية في حجم الدخل الوطني.

وفي هذا السياق سنحاول من خلال هذا الفصل التطرق إلى ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أشكال تصنيفها وعوامل نجاح وأسباب فشلها والمعوقات التي تواجهها وهو ما سنوضحه في المباحث التالية:

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الثاني: أشكال تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الثالث: بيئة نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يشكل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إحدى أولويات التي أعطتها الحكومات أهمية كبيرة خصوصا في ظل التغيرات التي تعرفها الاقتصاديات الدولية ونظرا للتباين الكبير حول مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين أنظمة الدول المختلفة والذي أثار جدلا كبيرا في المجال الاقتصادي، إذ لم يحسم إلى حد الآن في وضع تعريف عالمي متفق عليه يحدد بدقة ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أنها تتميز بعدد من الخصائص والسمات تميزها عن غيرها من المؤسسات الأخرى.

ضمن هذا المبحث سنقدم تعريف عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتوضيح معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب العدد من الدول المختلفة نقدم خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونختم بأهمية وأهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

سنحاول أن نتطرق إلى إبراز تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال محاولة تحديد المعايير التي تضبط التعاريف المختلفة لها في مختلف الدول.

أولا- معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

بما أن تحديد صغر أو كبر حجم المؤسسة يعتمد على الحكم الشخصي، فإنه من الضرورة إيجاد معايير يتم على أساسها الحكم على حجم المؤسسة وبصفة عامة توجد عدة معايير تم تصنيفها إلى[1]:

ا- المعايير الكمية : وهي المعايير التي يمكن حسابها وقياسها، وهي تتناول الجوانب الكمية التي تصلح للأغراض الإحصائية والتنظيمية ويمكن تقسيم هذا المعيار إل مجموعتين[2]:

ا-1- المؤشرات الاقتصادية: هي كل المؤشرات التقنية المرتبطة بالجانب الاقتصادي لنشاط المؤسسة ونجد ضمنها:

ا-1-1 عدد العمال: يشير إلى عدد الأفراد المستخدمين في المؤسسة، ويعتبر من أكثر المعايير انتشارا واستخداما على مستوى العالمي وذلك بسبب:

- كونه الأسهل حصرا من الناحية العددية وثباته لفترة من الزمن؛

---

[1] شاوي صباح، أثر تنظيم الإداري على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، شهادة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد لبعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2009-210، ص ص 140-141.

[2] نفس المرجع، ص 142.

- كونه الأيسر تحصيلا فيما يخص نشاط المؤسسة لتوفير بيانات العمالة؛
- إمكانية إجراء المقارنات الدولية أو قطاعية؛
- إمكانية إجراء مقارنة دقيقة بين المؤسسات التابعة للقطاع الواحد.

إلا أن الاسترشاد بهذا المعيار وحده لا يعكس بالضرورة الحجم الحقيقي للمؤسسة لأن هناك مؤسسات تمتاز بحجم عمالة قليل رغم أن حجم مبيعاتها كبير أو قيمة موجوداتها عالية، في حين نجد مؤسسات تعتمد بالدرجة الأولى على اليد العاملة لافتقارها لوسائل الإنتاج والتقنية الحديثة مما يجعل حجم العمالة فيها عاليا جدا وفي المقابل تكون مبيعاتها وقيمة موجوداتها منخفضة.

I-1-2- حجم الإنتاج (قيمة الإنتاج):

وفي هذه الحالة يعتمد على الإنتاج السنوي للتمييز بين المؤسسة الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة إلا أن تطبيقه يواجه بعض الصعوبات كونه لا يصلح في:

- قطاع التجاري والخدمي؛
- حالة المؤسسة متعددة المنتجات لصعوبة الجمع العيني.

I-1-3- القيمة المضافة:

يقصد بالقيمة المضافة صافي إنتاج المؤسسة بعد استبعاد قيمة المستلزمات الوسيطة المشترات من الغير وهذا يصلح في مجال النشاط الصناعي أين يمكن حساب قيمة الإنتاج، الخدمات والمستلزمات الداخلية في الإنتاج ولكنه لا يصلح لإجراء المقارنة بين الأنشطة والقطاعات المختلفة، إلى جانب صعوبة حساب تكلفة المستلزمات والقيمة المضافة في حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

I-2- المؤشرات النقدية: هي المؤشرات التي يمكن قياسها نقديا، وهذا ما يجعلها تتصف بالتغير وعدم الثبات باعتبارها تتأثر بمختلف التغيرات الاقتصادية كالتضخم ,التغير في أسعار الصرف....، ومن أهم المؤشرات نجد[1]:

I-2-1- معيار حجم رأس المال المستثمر:

يعتبر من المعايير الأساسية في العديد من الدول للتفرقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة والمؤسسات الكبيرة من جهة أخرى نظرا لأن حجم الرأس المال المستثمر يعطي صورة كمية عن

[1] حمزة شودار، بالرقي تيجاني، تقييم آثار برامج الاستثمارات العامة وانعكاساتها على تشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة 2001-2014، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، عين مليلة، ص ص: 194-195.

حجم النشاط الصناعي، هذا المعيار يتراوح في الدول النامية ما بين 150 ألف دولار أمريكي إلى 300 ألف دولار أمريكي، أما في الدول الصناعية المتقدمة فيتراوح ما بين 600 ألف دولار أمريكي إلى 1.5 مليون دولار أمريكي، بينما دول أخرى لا تكتفي بمعيار واحد وإنما عدة معايير مثل فرنسا واليابان يجمعان بين عدد العمال ورأس المال في نفس الوقت، ففي فرنسا تعتبر المؤسسة الصغيرة والمتوسطة عندما يكون عدد عمالها أقل من 500 عاملا ورأسمالها المستثمر أقل من 5 مليون فرنك أو ما يعادلها من الأورو أما في اليابان فتعتبر المؤسسة الصغيرة والمتوسطة عندما يكون عدد عمالها أقل من 300 عاملا ورأس مالها المستثمر أقل من 50 مليون ين.

I-2-2-معامل رأس المال:

نظرا لأن الاعتماد على معيار رأس المال ومعيار العمالة كل منها منفردا قد يؤدي إلى تحديد غير دقيق لحجم المؤسسة، فأحيانا نجد أن عدد العمال قليل بينما رأس مالها كبير نسبيا أي أنها تستخدم الإنتاج كثيف رأس المال ففي هذه الحالة تصنف حسب معيار العمالة ضمن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حين وفق معيار رأس المال ضمن المؤسسات الكبيرة، وقد تحدث الحالة العكسية، لذلك تم إيجاد معيار معامل رأس المال الذي يجمع بين المعيارين حيث يتم احتسابه بقسمة رأس المال الثابت k على عدد العمال L والناتج يعني حجم رأس المال اللازم لتوظيف عامل واحد في المؤسسة، وبالتالي يكون هذا المعامل منخفضا في القطاعات التي تتميز بقلة رأس المال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومرتفعا في المؤسسات الكبيرة والعملاقة التي تحتاج إلى رأس مال كبير.

يعتبر هذا المعيار معيارا نقديا ما جعله يتسم باختلاف تقييمه لارتباطه ارتباطا وثيقا بتغيرات الأسعار واختلافها[1].

I-2-3-قيمة المبيعات السنوية (رقم الأعمال):

وفقا لهذا المعيار يتم تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة استنادا إلى قيمة المبيعات السنوية، وهو يستخدم لقياس مستوى نشاط المؤسسة وقدرتها التنافسية، وهو يستعمل كثيرا في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا حيث تصنف المؤسسات التي تبلغ مبيعاتها مليون دولار ضمن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وما يعاب على هذا المعيار أنه لا يعبر بشكل دقيق عن حسن أداء المؤسسة لأن ارتفاع رقم أعمال المؤسسة قد يكون ناتج عن الارتفاع المستمر لأسعار منتجاتها.

[1]لوكا يدر مالحة، دور البنوك في تمويل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص قانون التنمية الوطنية، جامعة تيزي وزو، الجزائر، 2012، ص 12.

II- معايير النوعية: إن المعايير الكمية لوحدها لا تكفي لتحديد ووضع تعريف شامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لاختلاف أهميتها نسبية، لذا وجب إدراج جملة من المعايير النوعية ومن أهمها ما يلي[1]:

II- 1- قيمة المبيعات :

هناك من يصنف هذا المعيار ضمن المعايير النوعية غير أنه كمي في قياسه ولكن نوعي في مدلوله، ذلك إن قيمة المبيعات وحجمها إنما يتحدد حسب السوق وكذا نوعية المنتج، وفي هذا المجال هناك من يعتبر أن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تتوجه دائما إلى الأسواق المحلية وبطريقة مباشرة، أي أن لها علاقات مباشرة مع زبائنها.

II- 2- المعيار القانوني:

يتوقف شكل المؤسسة القانوني على طبيعة رأس المال وكذا مصادره وحجمه، فعادة ما تأخذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة شكل المشاريع العائلية (شركات أشخاص) وشركات التضامن[2] أو الوكالات أو شركات التوصية بالأسهم ولكن عادة لا تكون في شكل شركة ذات أسهم.

II- 3- معيار الإدارة (التنظيم):

وتصنف المؤسسة إلى مؤسسة صغيرة ومتوسطة حسب هذا المعيار إذا توفرت فيها خاصيتين أو أكثر من الخصائص التالية:

- الجمع بين الملكية والإدارة؛
- قلة عدد مالكي رأس المال؛
- ضيق نطاق العمل؛
- صغر حجم الطاقة الإنتاجية.

II- 4 عدم تقاسم المسؤولية :

حيث أن المالك هو الذي يتخذ القرارات دون استشارة الأشخاص الآخرين أو العمل بآرائهم على عكس المؤسسات الكبيرة التي تقوم على التخصص الوظيفي[3].

(1)خبابة عبد الله، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، آليات تحقيق البيئة المستدامة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2013، ص ص: 15-16.
(2)مرجع نفسه ص 16
(3) Pierre G, Bergeron, « La gestion dynamique , couse pts, » méthode et application,3ème qu'Ebre- canada, éd gâtant, 2001 , P7 82.

II- 5- معيار الاستقلالية: المؤسسة الصغيرة والمتوسطة هي التي تكون مستقلة، أي أنها تملك على الأقل 50% من رأس مالها ولكن في بعض الدول قد تكون النسبة أقل من ذلك.

II- 6- المعيار التكنولوجي: حسب هذا المعيار فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي تلك المؤسسات التي تستعمل أساليب إنتاجية بسيطة مقارنة مع المؤسسات الكبرى.

ثانيا- العوامل المحددة لمفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

اختلف الاقتصاديون في تحديد مفهوم وحيد وموحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويعود هذا الاختلاف إجمالا إلى ثلاثة عوامل أساسية هي:

I-العوامل الاقتصادية: وتضم ما يلي[1]:

1- اختلاف مستويات النمو:

ويتمثل في التطور اللام تكافئ بين مختلف الدول واختلاف مستويات النمو، فالمؤسسة الغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية أو اليابان أو أي بلد صناعي آخر تعتبر كبيرة في بلد نامي مثل الجزائر أو سوريا، كما أن شروط النمو الاقتصادي والاجتماعي تتباين من فترة لأخرى، فما يمكن أن تسميها بالمؤسسة الكبيرة الآن قد تصبح مؤسسة متوسطة وصغيرة في فترة لاحقة ويؤثر مستوى التكنولوجي الذي يحدد بدوره أحجام المؤسسات الاقتصادية ويعكس تفاوت في مستوى التطور الاقتصادي.

2- تنوع الأنشطة الاقتصادية:

إن تنوع الأنشطة الاقتصادية يغير في أحجام المؤسسات ويميزها من فرع لآخر، فالمؤسسات التي تعمل في الصناعة غير المؤسسات التي تعمل في التجارة، وتختلف المؤسسات التي تنشط في المجال التجاري عن تلك التي تقدم خدمات وهكذا، كما يضفي اختلاف التكنولوجي المستخدمة للإنتاج (كثيفة العمالة أو كثيفة رأس المال) تباين آخر بين المؤسسات، فالمؤسسات الصناعية تحتاج لرؤوس أموال ضخمة لإقامة استثماراتها أو لتوسع فيها، كما تحتاج إلى يد عاملة مؤهلة ومتخصصة، وهذا ما لا يطرح في المؤسسات التجارية والخدمية على الأقل بنفس الدرجة، أما من حيث التنظيم فالمؤسسات الصناعية تحتاج إلى هيكل تنظيمي أكثر تعقيدا، يتم في ظله توزيع المهام وتحديد الأدوار والمستويات لاتخاذ القرارات المختلفة، لكن المؤسسات التجارية والخدمية لا تحتاج إلى مستوى تنظيمي معقد، وإنما يتسم بالبساطة والوضوح وسهولة اتخاذ القرارات.

[1] محمد زوري، تجربة القطاع الصناعي ودوره في تنمية الاقتصادية في الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص إقتصاد التنمية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2009-210، ص ص: 48-49.

3- فروع النشاط الاقتصادي:

يختلف النشاط الاقتصادي وتتنوع فروعه، فالنشاط التجاري ينقسم إلى تجارة الجملة وتجارة التجزئة، وأيضا على مستوى الإمداد ينقسم إلى تجارة داخلية وتجارة خارجية، والنشاط الصناعي بدوره ينقسم إلى فروع عدة منها الصناعات الاستخراجية، الغذائية، التحويلية، الكيماوية والتعدينية...الخ، وتختلف كل مؤسسة حسب النشاط المنتمية إليه أو أحد فروعه، وذلك بسبب تعداد اليد العاملة ورأس المال الموجه للاستثمار، فالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في مجال الصناعة التعدينية قد تكون كبيرة في مجال التجارة أو الصناعة الغذائية.

II- العوامل التقنية:ويتلخص العامل التقني في مستوى الاندماج بين المؤسسات فحيثما تكون هذه الأخيرة أكثر اندماجا يؤدي إلى تواجد عملية الإنتاج وتمركزها في مصنع واحد وبالتالي يتجه حجم المؤسسات إلى الكبر، بينما عندما تكون العملية الإنتاجية مجزأة وموزعة إلى عدد كبير من المؤسسات يؤدي ذلك إلى ظهور عدة مؤسسات صغيرة ومتوسطة[1].

III- العوامل السياسية: وتتمثل في مدى اهتمام الدولة ومؤسساتها بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحاولة تقديم مختلف المساعدات له وتذليل الصعوبات التي تعترض طريقه من أجل توجيهه وترقيته ودعمه وعلى ضوء العامل السياسي يمكن تحديد التعريف وتبيان حدوده والتمييز بين المؤسسات حسب رؤية واضعي السياسات والاستراتيجيات التنموية والمهتمين بشؤون هذا القطاع[2].

ثالثا- التعاريف المختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتحدد بالغرض الذي وضعت من أجله فقد يكون الغرض تنظيما أو إحصائيا أو تخطيطيا ، ونظرا لصعوبة وضع تعريف موحد لهذه المؤسسات على المستوى الدولي فقد اتجهت بعض الهيئات إلى وضع تعريف لتلك المؤسسات على المستوى الدولي لكل دولة على حدا[3].

-Iتعريف بعض الدول النامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

I-1- تعريف الهند: والتي أعطت للصناعات الصغيرة اهتماما بالغا تعريف بأنها المنشآت التي توظف أقل من 50 عاملا لو استخدمت الآلة، أو أقل من 100 عاملا لو لم تستخدم الآلة ولم تتجاوز أصولها الرأسمالية 500 ألف روبية[4].

---

(1) - قشيدة صورية، مرجع سبق ذكره، ص 22.

(2)المرجع نفسه، ص 22.

(3)قارة ابتسام، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير القطاع السياحي في الجزائر، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير علوم اقتصادية، تخصص تسويق دولي، جامعة تلمسان، 2011-2012، ص 18.

(4) نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الطبعة الأولى، مجد المؤسسة للدار والنشر، 2007، ص 27.

I-2-تعريف السودان:

تعرف الصناعات الغيرة في السودان بأنها: "المنشآت الصناعية التي يعمل بها 30 عاملا ولا يتعدى رأسمالها المستثمر فيها عن 76 ألف دولار متضمن المباني والأراضي[1].

I- 3-تعريف دول جنوب شرق آسيا :

دول جنوب شرق آسيا أوجدت تعريفات ومعايير لقياس المشروع الصغير تختلف عن تلك المعمول بها في بريطانيا ولا تتلاءم مع واقع الحال عندها[2].

الجدول رقم (01): التعريف المعمول بها في دول جنوب شرق آسيا.

الرقم	الدولة	معيار القياس كحد أقصى
01	إندونيسيا	أقل من 19 عامل
02	ماليزيا	أقل من 25 عامل
03	الفلبين	أقل من 99 عامل
04	سنغافورة	أقل من 50 عامل
05	تايلاند	أقل من 5 عمال

المصدر: نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ص 27.

I-4 - التعريف المعتمد بالجزائر :

حسب القانون رقم 01-18 المؤرخ في 27 رمضان عام 1422 المرافق إلى 12 ديسمبر 2001 المتضمن القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يعرف في مادته الرابعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (مهما كان وضعها القانوني) بأنها مؤسسات إنتاج السلع والخدمات تشغل من 1 إلى 250 شخص، ولا يتجاوز رقم أعمالها مليار دينار جزائري، أو لا يتعدى إجمالي حصيلتها السنوية 500 مليون دينار جزائري[3]، وهي تحترم معايير الاستقلالية ويقصد بهذا التعريف[4]:

(1)نبيل جواد مرجع سبق ذكره ، ص 27.

[2]مرجع نفسه، ص 27.

[3]العايب ياسين، إشكالية تحويل المؤسسات الاقتصادية في الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه علوم اقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، 2010-2011، ص 170.

[4]صلاح الدين سردوك، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الاقتصاد الوطني، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، تخصص تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2012-2013، ص 3.

- **الأشخاص المستخدمون:** عدد الأشخاص الموافق لعدد وحدات العمل السنوية بمعنى عدد العاملين بصفة دائمة خلال سنة واحدة، أما العمل المؤقت والعمل الموسمي فيعتبران جزء من العمل السنوي والسنة التي يعتمد عليها هي تلك المتعلقة بآخر نشاط محاسبي مقفل.

- **حدود تحديد رقم الأعمال أو مجموع الحصيلة:** هي تلك المتعلقة بآخر نشاط مقفل مدته 12 شهر.

- **المؤسسة المستقلة:** هي كل مؤسسة لا تمتلك رأس مال بمقدار 100/25 فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى، وتكون المؤسسة المتوسطة أنها تشغل ما بين 50 إلى 250 شخص ويكون رقم أعملها ما بين 200 مليون ومليار دينار أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين 100 و500 مليون دينار، وتعرف مؤسسة الصغيرة بأنها مؤسسة تستثمر ما بين 10 إلى 49 شخصا ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 200 مليون دينار ولا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 100 مليون دينار.

II- تعريف بعض الدول المتقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

1- تعريف الولايات المتحدة الأمريكية.

قدم لنا قانون المؤسسات الصغيرة لعام 1953 مفهوم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على أنها «تمثل المؤسسة التي يتم امتلاكها وإدارتها بطريقة مستقلة حيث لا تسيطر على مجال العمل الذي تنشط في نطاقه وقد تم تحديد مفهوم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بطريقة أكثر تفصيلا بالاعتماد على حجم المبيعات وعدد العاملين ولذلك فقد حدد القانون حدود عليا للمؤسسة الصغيرة كما هو مبين في الجدول رقم (02)[1].

الجدول رقم (02): تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية.

أنواع المؤسسات	المعيار المعتمد
مؤسسات الخدمية وتجارة بالتجزئة	من 1 إلى 5 مليون دولار أمريكي كمبيعات سنوية
مؤسسات التجارة بالجملة	من 5 إلى 15 مليون دولار أمريكي كمبيعات سنوية
مؤسسات الصناعية	عدد العمال 250 عامل أو أقل

المصدر: عليان نبيلة، الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مكملة لنيل شهادة[2] الماستر، العلوم الاقتصادية تخصص مالية المؤسسة، جامعة البويرة، ص 9.

[1] عليان نبيلة، الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية تخصص مالية المؤسسة، جامعة البويرة، 2011-2012، ص 9.

[2] مرجع نفسه ، ص 9.

2- تعريف بريطانيا: عرف قانون الشركات البريطاني الذي صدر عام 1985 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها تلك المؤسسات التي تستوفي شرطين أو أكثر من الشروط التالية:

- حجم تداول سنوي لا يزيد عن 14 مليون دولار أمريكي.
- عدد العمال لا يزيد على 250 عاملا.

ثم تم بعد ذلك تحديد تعريف خاصة بكل قطاع اقتصادي كما هو موضح في الجدول رقم (03).

الجدول رقم (03): تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب كل مجال في بريطانيا.

الرقم	المجال	معيار مقياس كحد أدنى
01	التصنيع (صناعة ملابس، مصنوعات الذهب)	200 عامل
02	تجارة التجزئة، تجارة الجملة	323750 دولار أمريكي حجم تداول سنوي
03	البناء	5 عامل
04	المناجم أو التعذيب	25 عامل
05	تجارة السيارات	638750 دولار أمريكي حجم تداول سنوي
06	خدمة متنوعة	323750 دولار أمريكي حجم تداول سنوي
07	شركات النقل	5 سيارات

المصدر: شاوي صباح، أثر التنظيم الإداري على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مكملة لنيل شهادة[1] الماجستير في جامعة فرحات عباس، ص 144.

3- **تعريف اليابان:** لقد تبنت اليابان نهضتها الصناعية معتمدة بالدرجة الأولى على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث أن المؤسسة الكبيرة ما هي إلا تجميع لإنتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتكامل أفقيا ورأسيا، أماميا وخلفيا مكونة فيما بينها تلك المؤسسات الصناعية العملاقة وقد عرف القانون الذي عدل في الثالث من ديسمبر من عام 1999 هذه المؤسسات اعتمادا على معيار رأس المال المستثمر وعدد العمال وكذا حسب طبيعة النشاط كما هو مبين في الجدول (04)[2]:

[1] شاوي صباح، مرجع سبق ذكره، ص 144.

[2] مرجع نفسه، ص 145.

الجدول رقم (04): تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان.

القطاع	عدد العاملين	رأس المال (مليون ين)
الصناعة وأشغال البناء والنقل	300 عامل أو أقل	300 أو أقل
مبيعات الجملة	100 عامل أو أقل	100 أو أقل
مبيعات التجزئة	50 عامل أو أقل	50 أو أقل
الخدمات	100 عامل أو أقل	50 أو أقل

المصدر: شاوي صباح، أثر التنظيم الإداري على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة فرحات عباس، ص 144.

4- تعريف فرنسا: هي كل المؤسسات التي لا يزيد عدد عمالها عن 250 عامل وتضم المؤسسات الصغيرة جدا والتي لا يفوق عدد عمالها 20 عامل، وهي تضم بدورها المؤسسات المجهرية التي توظف أقل من 10 عمال، (المؤسسات الصغيرة من 20 إلى 49 عامل)، والمؤسسات المتوسطة (من 50 إلى 249 عامل)[1]

5- كندا: تعرفها بأنها مستثمرات تجارية هدفها الربح وهي تضم أقل من 500 عامل بحصيلة سنوية تقدر بـ 50 مليون دولار على الأقل، وهذه المؤسسات تمثل 96% من المؤسسات في كندا، أي ما يقدر بـ 1.4 مليون مؤسسة حسب إحصائيات سنة 2004[2].

6- تعريف الاتحاد الأوروبي: إن التعريف الجديد وساري المفعول بداية من 1 جانفي 2005 آخذ في الاعتبار التطورات الاقتصادية والاجتماعية التي عرفها الاتحاد الأوروبي منذ سنة 1996 كما أخذ في الاعتبار عملية ضبط تعريف هذه المؤسسات من الناحية القانونية للاستفادة من امتيازات الاتحاد وعليه أصبحت تعاريف المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة كما يلي:

أ- المؤسسة المتوسطة: هي التي توظف أقل من 250 عامل ولا يتجاوز رقم أعمال 50 مليون أورو وميزانياتها السنوية لا تتعدى 43 مليون أورو.

ب- المؤسسة الصغيرة: وهي المؤسسة التي توظف أقل من 50 عامل ولا يتجاوز رقم أعمالها وميزانياتها سنوية 10 مليون أورو.

جـ- المؤسسة صغيرة جدا: هي التي تشتغل أقل من 10 عمال ورقم أعمالها وميزانياتها سنوية لا تتعدى 2 مليون أورو.

[1] شاوي صباح، مرجع سيق ذكره، ص 145

[2] قارة إبتسام، مرجع سبق ذكره، ص 19.

الجدول رقم(05):تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

طبيعة المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال	الميزانية السنوية
متوسطة	250-50	≥ 50 مليون أورو	≥ 43 مليون أورو
صغيرة	49-10	≥ 10 مليون أورو	≥10 مليون أورو
صغيرة جدا	09-01	≥ 2 مليون أورو	≥2 مليون أورو

المصدر : **commission européenne la nouvelle définition des PME, guide de** l'utilisateur et modèle de déclaration, P14

من خلال الجدول رقم (05)يلاحظ في أوروبا تقوم بتعجيل تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصغيرة جدا وذلك نظرا للتحولات الاقتصادية التي يعرفها، وأن الاتحاد الأوروبي يركز على المعايير الكمية فقط ويهمل المعايير النوعية[1].

III- تعريف بعض المنظمات الدولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

III -1- تعريف منظمة الأمم المتحدة للتنمية للصناعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة : UNIDO

عرفت منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية يونيدو المؤسسات بأنها:" تلك المؤسسات التي يديرها مالك واحد ويتكفل بكامل المسؤولية بأبعادها طويلة الأجل (الاستراتيجية) والقصيرة الأجل (التكتيكية) كما تتراوح عدد العملين فيها ما بين 10 و50 عاملا".

III -2- تعريف البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية (صندوق النقد الدولي) للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يصنف البنك الدولي المشروعات التي يعمل فيها أقل من 10 عمال بالمشروعات البالغة أو المتناهية الصغر والتي يعمل فيها بين 10 و50 عاملا بالمشروعات الصغيرة، والتي يعمل فيها بين 50 و100 عامل بالمشروعات المتوسطة، أما مؤسسة التمويل الدولية، فتحدد المؤسسات التي تستثمر حد أقصى من الاستثمار مقداره 2.5 مليون دولار أمريكي بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة[2].

III -3- تعريف منظمة العمل الدولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

[1] Commission européenne la nouvelle définition des PME, guide de l'utilisateur et modèle de déclaration,p14

(2)عليان نبيلة، مرجع سبق ذكره، ص 11.

المشروعات أو الصناعات الصغيرة، وحدات صغيرة الحجم جدا تنتج وتوزع سلعا وخدمات، وتستأنف من منتجين مستغلين يعملون لحسابهم الخاص في المناطق الحضرية في البلدان النامية، وبعضها يعتمد على العمل من داخل العائلة، والبعض الآخر قد يستأجر عمالا أو حرفيين، ومعظمهم يعمل برأس مال ثابت صغير جدا، أو ربما بدون رأس مال ثابت، وتستخدم كفاءات ذات مستوى منخفض، وعادة ما تكسب دخولا غير منتظمة وتوفر فرص عمل غير مستقلة أي قد تكون ليست مسجلة لدى الأجهزة الحكومية[1].

مما سبق يمكن أن نستخلص التعريف التالي:

"المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي كل وحدة إنتاج أو وحدة خدمة ذات حجم محدد تستخدم عدد قليل من العمال وتدار من قبل المالكين وتتمتع بالتسيير المستقل هدفها تحقيق الأرباح وخدمة السوق المحلية في بداية إنشائها وتتميز بارتفاع درجة المخاطرة".

المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

هنا مجموعة من الخصائص والسمات التي تشترك فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتكتسبها طبيعة خاصة رغم تعدد مجالات النشاط وتنوع النظم الإنتاجية واختلاف الأطر التنظيمية بمكوناتها الفرعية ويمكن تقسيم هذه الخصائص إلى قسمين منها ما هو سلبي ويعد جانب ضعف بالنسبة للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة، ومنها ما هو إيجابي ويعد جانب قوة[2].

أولا- الخصائص السلبية: ويمكن تلخيص أهمها في النقاط التالية[3]:

1- ارتباط الملكية بالإدارة:

مما يؤدي إلى زيادة مسؤوليات المالك الذي يقع على عاتقه إدارة وتسيير كل وظائف المؤسسة، ونتيجة ذلك أن هذا النوع من المؤسسات يتعرض لمخاطر الناتجة عن عدم دقة وفعالية القرارات المتحدة، حيث تتأثر هذه الأخيرة بشخصية المالك، وتتضمن هذه الخاصية مجموعة من الجوانب المرتبطة بالمسؤولية غير المحدودة عن الديون باعتبار أغلبيتها تكون في شكل شركات فردية أو شركات تضامن،

---

[1] ياسمين أم الخير، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفلاحية في التنمية الإقتصادية المحلية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، علوم التسيير، تخصص تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2010-2012، ص 46.

[2] عمار ولد القاسم ولد حمادي، دور الزكاة في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير؟، تخصص إقتصاد وتسيير المؤسسات، جامعة فرحات عباس، بسطيف، 2011-2012، ص 76.

[3] بن سديرة عمر، التحليل الإستراتيجي كمدخل لبناء المزايا التنافسية، في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، علوم إقتصادية، جامعة فرحات عباس1، 2013-2014، ص ص 136-137.

وهو ما يؤدي إلى تصفية المؤسسة في حالة تعرض مالكي المؤسسة لظروف صعبة، مع صعوبات في التوسع نظرا المحدودية وضعف الأموال الخاصة للملاك إلى جانب ارتباط بقاء واستمرارية المؤسسة بحياة ملاكها.

2- التعرض لمخاطر الإفلاس بدرجة كبيرة:

نظرا لصغر حجم رأس مالها وتأثيرها الشديد بالقرارات غير السليمة التي قد يتخذها المالك، الذي يتصف في عديد الحالات، بمحدودية تكوينية في مجال الإدارة وضعف كفاءته وخبرته التسييرية، بالإضافة إلى نقص البدائل المتاحة للتمويل، ومحدودية القدرة على الإنتاج للتخزين نظرا لضعف الموارد المالية وعدم التحكم في السوق، وضعف القدرة التفاوضية مع الموردين، كما أن التخصص في الإنتاج يجعلها أكثر عرضة لمخاطر الإفلاس.

3- رأس المال المستثمر وطبيعة الملكية: يجعلاها غير قادرة على الاستفادة من مزايا اقتصادية الحجم والمزايا المتعلقة بتكاليف الحصول على عوامل الإنتاج المختلفة.

4- أسواق الخدمات ومستلزمات الإنتاج:

حيث تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الخدمات المحلية، من خلال التعامل مع المنتجين مباشرة أو من خلال الموردين والوسطاء في السوق، ونتيجة ضعف قدراتها التمويلية وافتقارها إلى سيولة المالية فإنها تلجأ إلى الشراء بالأجل، في أغلب الأحيان، وطلب كميات محدودة وبشكل غير منتظم تبعا لظروف السوق، مما يؤثر بشكل كبير على انتظام العملية الإنتاجية وعلى جودة المنتج.

ثانيا- الخصائص الإيجابية:

تتصف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالعديد من الخصائص الإيجابية، والتي تعتبر مزايا بالنسبة لهذا النوع من المؤسسات، ويمكن تلخيص أهم هذه المزايا فيما يلي[1]:

1- تتصف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عادة باعتماد إستراتيجية التخصص:

بما يمكنها من التحكم في التكاليف الإنتاج وتحقيق درجة عالية في جودة المنتج، من اكتساب الخبرة في إنتاجه وفي أقل مدة ممكنة[2].

2- تتصف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسيطرة نمط الملكية الفردية أو العائلية:

[1] بن سديرة عمر، مرجع سبق ذكره، ص 137.

[2] نفس المرجع، ص 137.

ويترتب عن ذلك ارتباط الإدارة ارتباطا وثيقا بالملكية، وهو ما يكسبها المرونة والسرعة في اتخاذ القرارات والتكيف مع الأوضاع والتغيرات البيئية، سواء منها المحلية أو الدولية، كما يمنحها صفة الاستقلالية في الإدارة، وذلك على نقيض المؤسسات الكبيرة التي تأخذ، عادة، شكل شركات مساهمة، إذا يؤدي الفصل بين الملكية والإدارة في هذه الأخيرة إلى تعدد الأهداف وصعوبة عملية اتخاذ القرارات وطول مدتها، وعليه تعتبر هذه الخاصية جد ملائمة لنشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تجعلها أكثر مرونة في التعامل مع التغيرات الطارئة.

3- تؤدي سيادة نمط المسير المالك مع بساطة الهيكل التنظيمي إلى سرعة تدفق المعلومات:

الاحتكاك المباشر بن العمال بعضهم ببعض من جهة، وبين المؤسسة والأطراف الخارجية المتعاملة معها من جهة أخرى، مما يدعم العلاقات الشخصية لهذه المؤسسات مع بيئتها الخارجية.

4- كثرة عددها مقارنة بالمؤسسات الكبيرة:

يشهد عالم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الآونة الأخيرة توسعا كبيرا وملحوظا، وبالخصوص في العشرينات الثلاث الأخيرة فبعد أكثر من 50 سنة بقيت المؤسسات الكبيرة مع الأولى والمسيطرة على كافة الأنشطة الاقتصادية في مختلف دول العالم، وفي هذه العشريات الثلاث برزت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبقوة في معظم الاقتصاديات نظرا للدور الكبير الذي تلعبه في التنمية على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي[1].

5- توفر الخدمات للصناعات الكبرى:

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستجيب لطلب الصناعات الكبرى بتوفير مستلزمات معينة، حيث تتم هذه العملية عن طريق عقود تسمى التعاقد مع الباطن وعلى سبيل المثال العملاق الأمريكي لإنتاج السيارات "جنرال موترز يتعاقد مع 26 ألف مصنع لإنتاج عدد من الأجزاء التي يحتاج إليها في العملية التصنيفية ومن بينها 16 ألف مصنع يعمل بها أقل من 100 عامل[2].

<u>ثالثا- خصائص أخرى:</u> إن من أسباب انتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كل دول العالم باختلاف المستوى الاقتصادي لهذه الدول، وإمكانية ممارسة هذه المؤسسات لكل النشاطات في كل القطاعات، هو تمتعها بخصائص نميزها عن المؤسسات الكبيرة سواء كانت هذه الخصائص تصب في

---

[1] جمال لطرش، التسويق الدولي ودوره في تفعيل الصادرات الجزائرية، خارج المحروقات، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير، تخصص اقتصاد ومانجمنت، جامعة قسنطينة، 2008-2009، ص 56.

[2] Louis Jacques filion « Management des pme de création a la croissance », Ed du renouveaux pédagogique canada, 2007, P 23.

مصلحة المستثمر أو تشكل عائقا أمامه، وتحديد هذه الخصائص ضروري لتحديد ما يجب عمله لمساعدة هذه المؤسسات ولعل من أبرز هذه الخصائص مايلي[1]:

1- خصائص متعلقة بالتمويل:

- ضعف القدرة على الحصول على القروض من المؤسسات المالية بسبب ارتفاع درجة المخاطرة في المؤسسات الصغيرة وعدم وجود ضمانات تقدمها المؤسسة الصغيرة للجهة الممولة، وارتفاع تكاليف التمويل الخارجي؛
- صغر حجم رأس مالها مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، وصعوبة تكوين احتياطات مالية للنمو.
- عدم القدرة على الفصل بين ميزانية المؤسسة والاستعمالات الشخصية لمالكها؛
- الاعتماد على المواد الداخلية في التمويل ذلك نظرا لصغر حجم المؤسسة فإن مالكها يعتمد على الموارد الشخصية كمصدر أول للتمويل قبل اللجوء إلى التمويل الخارجي، وهذا بسبب عدم الاطمئنان بالمخاطرة بأمواله أو أموال الغير والانعكاسات المضاعفة التي يمكن أن تنعكس على المالك المستدين في حالة فشل المؤسسة.

2- خصائص متعلقة بالمواد الأولية:

- عدم كفاية أو عدم انتظام تدفق المواد الأولية لعدم القدرة على منافسة المؤسسات الكبيرة في الحصول عليها خصوصا المواد التي يوجد عليها طلب عالي والعرض عليها محدود؛

- ارتفاع كلف المواد الأولية مما يحتم على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اقتناءها بكميات محدودة؛

- عدم القدرة على ضمان مستوى الجودة في المواد الأولية لضعف القدرة على السيطرة في التفاوض مع الموردين.

3- خصائص متعلقة بالإبداع والتكنولوجيا:

- انخفاض القدرة على استخدام التكنولوجيا المتقدمة لاعتبارات اقتصادية متعلقة بالتكاليف التي تتاح بها تلك التكنولوجيا ومحدودية سوق المؤسسة الصغيرة خاصة[2]؛

[1] ياسمين أم الخير، مرجع سبق ذكره، ص ص 46-47.

[2] مرجع نفسه، ص ص 46-47.

– التدقيق في الإبداع والاختراع: تعتمد المؤسسة الصغيرة والمتوسطة غالبا على الإبداع كمصدر لتحقيق الميزة التنافسية لمواجهة المؤسسات الكبيرة التي تسيطر على السوق من خلال الوفرة في الإنتاج، فيمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تنجح في المرحلة الأولى من إطلاقها للإبداع؛

– انخفاض القدرة الذاتية على التوسع والتطور والتحديث: تنجم هذه الخاصية على الانخفاض في الطاقة الإنتاجية، حيث أن المالك يضع الحد الأقصى من رأس ماله في الإنشاء الأمر الذي لا يسمح له بالتمويل لتوسع أو التطوير من المصادر الداخلية مما يحتم عليه اللجوء إلى المصادر الخارجية للتمويل خصوصا البنوك؛

– وجود حوافز على العمل الابتكار والتجديد والتضحية والرغبة في تحقيق اسم تجاري وشهرة وأرباح وتحمل المخاطرة[1].

بالإضافة إلى هذه الخصائص التي قمنا بذكرها هناك مجموعة من الخصائص العامة وتتمثل في[2]:

– تتمتع المؤسسات الكبيرة والصغيرة بالاستقلالية فلا تكون تابعة من الناحية المالية أومن ناحية المراقبة والتصويت من طرف مؤسسات أخرى، فهي ليست فروع تابعة لأي مؤسسة بحيث تتخذ القرارات بحرية؛

– تأخذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أي شكل قانوني؛

– مسيرو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هم الملاك أو المساهمين أو المستخدمين غالبا ما يكونون من المقربين منهم؛

– أغلب المؤسسات المنشأة حديثا تكون من طرف الذكور في حين نسبة الإناث منخفضة؛

– نفس الشخص قد يؤدي عدة وظائف، ونفس الوظيفة قد يؤديها عدة أشخاص فالوظائف والمسؤوليات غير محددة بنقطة؛

– تمول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل مؤسسيها، كما تحصل على إعانات ومساعدات من طرف للدولة وفقا برامج خاصة.

---

[1] ياسمين أم الخير، مرجع سبق ذكره، ص ص 46–47.

[2] لزهر العابد، إشكالية تحسين القدرة التنافسية، المؤسسات ص و م في الجزائر، رسالة مكملة لنيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير، جامعة قسنطينة، 2012–2013، ص ص 29–30.

ثانيا- مميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحملة من المميزات نذكر منها:

1- في مجال التنظيم والتسيير:

يتميز الهيكل التنظيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بهيكلة بسيطة وأقل تعقيدا من المؤسسات الكبيرة حيث ففي الأولى القرار يتخذ من طرف المالك المسير وعلى هذا الأساس القرار يتخذ بسرعة عكس المؤسسات الكبيرة حيث مجموعة كبيرة من المشاركين يتشاورون قبل اتخاذ القرار النهائي وتطبيقه، ففي الاقتصاد فإن ميزته التنافس الشديد والمنافسة فيه لا تقاس بالحجم بل بالسرعة في اتخاذ القرارات وتحمل النتائج ورد فعل سريع على التغيرات والمستجدات الحادثة التي تعزز سيرة واستمرارية المؤسسة، أما من حيث التسيير فغالبا ما يكون مالك هذا النوع من المؤسسات مسيرا لها، فيكون مرتبط ومندمجا أكثر نشاط عمله وبدرجة أغلى من بعض مسيري المؤسسات الكبيرة كما يعطي مسيرو المؤسسات المتوسطة والصغيرة أهمية كبيرة للعلاقات مع الزبائن فيعلمون دائما على الإصغاء لحاجياتهم ومتطلباتهم والعمل على تحقيقها مما يسمح لهم باكتساب حصص سوقية واستغلال الفرص المتاحة[1].

2- في مجال العمل.أغلب المجالات التي تنشط فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتميز بكثافة العمل واستخدام أدوات إنتاج بسيطة وهي تتماشى مع وفرة اليد العملة وندرة رأس المال وهما الظاهرتين السائدتين في معظم الدول النامية[2].

3- في مجال التمويل والاستثمار.

نظرا لطبيعة الملكية في هذه المؤسسات فإن عملية التمويل تقع على عاتق المالك المسير خاصة وأن هذه المؤسسات تتميز بانخفاض حجم الاستثمارات اللازمة لإقامتها، فيعتمد على التمويل الذاتي أو القروض لدى الأصدقاء وأفراد العائلة، وإن كانت تجد صعوبات في الحصول على التمويلات المطلوبة من البنوك لتوسيع نشاطها وهذا السببين هما: [3]

- عدم قدرة أصحاب المشاريع أو المؤسسات الصغيرة على تقديم ملفات بنكية تخضع للشروط المطلوبة؛

- عدم توفر الضمانات البنكية المطلوبة للحصول على قرض.

---

[1]يوسف قريشي، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005، صص 27-28.

[2]حريزة فاطمة الزهراء، تمويل المؤسسات المصغرة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر، مهد العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، المركز الجامعي ميلة، 2012-2013، ص 58.

[3] حريزة فاطمة الزهراء، مرجع سبق ذكره، ص 58.

4- مميزات أخرى:

تنجح هذه المؤسسات في بعض الأحيان في خدمة الأسواق المحدودة التي لا تجذب إليها المؤسسات الكبرى لطبيعة حجم السوق، وتعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة موردا هاما بالنسبة للمؤسسات الكبرى بالإضافة أنها تنشط بكفاءة في المجالات التي يستخف بها في المؤسسات الكبرى، وتنويع الإنتاج وتوزيع مختلف الفروع الاقتصادية، وتقديم تشكيلة إنتاج متنوعة من السلع والخدمات لتلبية حاجات السكان، وتتميز هذه المؤسسات بمرونة أكثر واستجابة لمتطلبات السوق مقارنة بالمؤسسات الكبيرة باعتبارها أكثر استعدادا للتكييف مع التغيرات السريعة لأذواق المستهلكين.

بناءا على ما تقدم فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتميز بهيكلة تنظيمية أقل تعقيدا من المؤسسات الكبيرة وقدرتها على استيعاب العمالة بالإضافة إلى توجهها إلى الأسواق المحدودة التي لا تثير اهتمام المؤسسات الكبرى[1].

المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية بالغة في الاقتصاد المعاصر وعلى صعيد مختلف البلدان النامية وكذلك الصناعية وقد يبدو أن الشركات والمؤسسات الكبيرة هي المسيطرة على الأسواق من حيث الاهتمام الكبير بها من قبل المتخصصين في الاقتصاد، لكن الدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يقل أهمية عن الدور الذي تلعبه المؤسسات الكبيرة والجدير بالذكر أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل 90% من المنشآت في بلدان العالم المتقدم ومن هنا سنحاول إبراز أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال الآتي[2]:

أولا- على مستوى الفرد (صاحب المشروع):

- تشبع المشروعات الصغيرة والمتوسطة حاجة أصحابها في إثبات الذات فصاحب المشروع الصغير الناجح يشعر أنه استطاع أن يحقق لنفسه ولمجتمعه التقدم والنمو إلى جانب أنه يضمن لأسرته وله الحصول على دخل ذاتي.

- يحقق المشروع الصغير لصاحبه فرصة لتوظيف مهاراته وقدراته الفنية وخبراته العلمية والعملية لخدمة مشروعه.

---

[1] يوسف قريش، مرجع سبق ذكره، ص 27.

[2] ظاهر محسن منصور الغالي، منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، 2009، ص 29.

– باستعراض تاريخ الأثرياء والمشاهير تكتشف أن الكثيرين منهم قد بداو بمشروعات صغيرة حتى ازداد نشاطهم وحجم أعمالهم ونطاقهم.

ثانيا– على مستوى المجتمع:

تتمثل أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مستوى المجتمع فيما يلي:

1– الجانب الاقتصادي: يتمثل في[1].

أ– توفير مناصب الشغل وتكوين الإطارات المحلية:

أصبح مشكل البطالة من بين أكبر المشاكل على الصعيد الاقتصادي والاجتماعي وأخذ حيز كبي من أفكار واهتمامات الاقتصاديين والسياسيين وبرامجهم الهادفة إلى القضاء على هذا المشكل، وقد كان هناك إجماع بين الاقتصاديين على عدم قدرة المؤسسات الكبيرة على توفير فرص العمل الكافي لامتصاص البطالة المنتشرة ومن هذا ظهرت أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من مشكل البطالة.

ب– تقديم منتجات وخدمات جديدة وتوفير احتياجات المشروعات الكبيرة:

تقوم المشروعات التي يديرها أصحابها بالتحديد والتحديث أكثر من المؤسسات، وخاصة العمومية منها لأن الأشخاص البارعين الذين يعملون على ابتكار أفكار جديدة تؤثر على أرباحهم يحدون في ذلك حوافز تدفعهم بشكل مباشر للعمل والابتكار وقد أظهرت الدراسات العلمية بأن أكثر من ثلث براءات الاختراع في الولايات المتحدة الأمريكية تعود إلى الأفراد وأصحاب الأعمال الصغيرة، وليس لشركات عملاقة التي تنفق الملايين على البحث والتطوير[2].

وهذا ما يجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تطرح السلع والخدمات الجديدة والمبتكرة، وبالإضافة إلى ما سبق فإن المؤسسات تلعب دورا هاما في توفير احتياجات المؤسسات الكبيرة وخير دليل على ذلك هو نظام التعاقد بالباطن حيث أن الأعمال الكبيرة والعملاقة تحتاج الأعمال الصغيرة التي توفر الأدوات الاحتياطية أو المستلزمات الأخرى كما تقوم بمهمات الصيانة والتصليح والنقل غيرها[3].

---

[1] طالب خالد، دور القرض الإيجاري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير، العلوم الإقتصادية، جامعة قسنطينة، 2010–2011، ص ص 13–17.

[2] طالبي خالد،مرجع سبق ذكره،ص14–15

[3] مرجع نفسه؛ص17

جـ- المحافظة على استمرارية المنافسة وتحقيق التطور الاقتصادي: جدا المحافظة على المنافسة حيث لا يمكن إغفال أهمية المنافسة في الاقتصاد، ففي عصر التغير السريع تتنافس الأعمال الصغيرة والأعمال الكبيرة فيما بينها في العديد من المجالات ومن الضروري يمكن أن تكون المنافسة سببا في تحقيق هذا التغير من خلال الإبداع والتطوير، كما أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتنافس فيما بينها وتحقق درجات أعلى من المنافسة في الأسواق وهذا يرجع إلى عدة أسباب منها: العدد الكبير لهاته المؤسسات، ضعف الموارد المالية وغيرها بالإضافة إلى هذا تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التطور الاقتصادي ويظهر ذلك من خلال مشاهدة مرحلة جديدة من النمو الاقتصادي العالمي[1].

د- القدرة على مقاومة الاضطرابات والتكيف مع الظروف والأوضاع المحلية: تمتاز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمرونة والقابلية للتكيف مع مواجهة الظروف غير الطبيعية وبشكل خاص في فترات الركود الاقتصادي.

وطبقا لتقرير INSEE (المعهد الوطني للإحصائيات والدراسات الاقتصادية في فرنسا) فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر قدرة على مقاومة قدرات لاضطرابات الاقتصادية من المؤسسات الكبيرة والسبب في ذلك يرجع لاختبارها الاستثمار في القطاعات الديناميكية[2].

هـ-توزيع الصناعة وتوزيع الهيكل الصناعي: تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في توزيع الصناعات على كافة المدن والأقاليم وخاصة المدن الصغيرة والأرياف حيث يؤدي إلى تحقيق التوازن الإقليمي لعملية التنمية لمالها من خصائص ومزايا تؤهلها للانتشار الجغرافي، مما يساعد على تحقيق نمو متوازن لجميع أقاليم الدولة مما يؤدي إلى تحقيق نمو متوازن لها وإزالة الفوارق بينها كما تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتغطية الطلب المحلي خاصة في المناطق البعيدة على المنتجات التي يصعب إقامة صناعات كبيرة لإنتاجها بسبب ضيق السوق المحلية واعتماد المؤسسات الكبيرة على الإنتاج الكبير مما يؤدي إلى تنويع الهيكل الصناعي عموما.

و-المساهمة في التنمية الإقليمية والناتج المحلي: تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في تحقيق التوازن الإقليمي لعملية التنمية لمالها من خصائص ومزايا تؤهلها للانتشار الجغرافي والتوطن في جميع أقاليم الدولة مما يساعد على تحقيق الانتشار الجغرافي للأنشطة الاقتصادية المختلفة ويعمل على تحقيق نمو متوازن لجميع أقاليم الدولة وإزالة الفوارق بينها كما إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستخدم عوامل الإنتاج بطريقة أكثر فاعلية من المؤسسات الكبرى وهي تستخدم بصفة أساسية الموارد المحلية.

---

[1] طالبي خالد مرجع سبق ذكره ، ص 17.

[2] مرجع نفسه، ص 17.

ز-تنمية الموارد المالية المحلية: تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في تعبئة الموارد المالية الخاصة وزيادة الادخار وتوجيهه نحو المجالات الاستثمارية بدلا من تجميد ولإخراجه من الدورة الاقتصادية في شكل اكتناز ومثل ذلك قيام المشاريع الصغيرة والمتوسطة بين أفراد العائلة أو الأصدقاء معتمدين في تمويلها على مدخراتهم الخاصة[1].

ح-الارتفاع بمستوى الادخار بالاستثمار: من خلال تعبئة رؤوس الأموال من الأفراد والعائلات وغيرها من مصادر التمويل الذاتي الأمر الذي يعني استقطاب موارد مالية كانت متوجهة إلى الاستهلاك وبذلك نجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم وأنجع السبل لتخفيض معدل التضخم خاصة في الدول النامية.

ط-قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: ويعني ذلك قدرة المؤسسات على الاستجابة السريعة للتغيرات في الأسواق والطرق الاقتصادية وكذلك قدرتها على استغلال وتوظيف الموارد المحلية[2].

ك-ضرورية المنظمات والصناعات الكبيرة وهي[3]:

إن الأعمال الصغيرة تستفيد منها الشركات الكبرى حيث توفر مستلزمات الإنتاج وقطع الغيار والتجهيز وما تصاحبه من المواد، وهنا يكون حجز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما وكذلك تحافظ الأعمال الصغيرة على العديد من الصناعات في مختلف حول العالم، ويرى بعض الباحثين أن العلاقة بين الشركات الكبيرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تقتصر على هذا فقط بل تمتد هذه العلاقة لشكل منظور تكاملي يساهم في التطوير والتحديث للتكنولوجيا الحيوية ذات الأهمية الحالية للمتقدمة، حيث تساهم في ردم العديد من الفجوات العلمية التي لا تجد الشركات الكبرى في هذه الصناعات الوقت والقدرة على متابعتها نتيجة تركيزها على الجوانب الحيوية من التطوير.

ل-المساهمة في توليد الناتج القومي والشروط الاقتصادية: ويظهر هذا من خلال مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تعظيم العوائد الاقتصادية وتطوير الاقتصاد، وبنظرة سريعة في الاقتصاد الصناعي نجد أن الشركات العملاقة اليوم كان وراء إنشائها رياديون كانوا عاملين فيها أو مؤسسين لها، وبشكل عام فإن الأعمال الصغيرة ورأس المال المستثمر فيها يؤدي إلى فائض اقتصادي أفضل قياسا للمنظمات والمؤسسات الكبيرة.

---

[1] طالبي خالد، مرجع سبق ذكره، ص17.

[2] بن سديرة، مرجع سبق ذكره، ص 13.

[3] طاهر محسن منصور الغالبي، مرجع سبق ذكره، ص ص 34-35.

ي-تنشيط وتطوير حالة المنافسة: تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحدي ومنافس قوي حتى للمؤسسات الكبيرة على الصعيد العالمي حيث ترتبط القدرة التنافسية بقدرة هذا النوع من المؤسسات وعلى الإبداع والتي تفوق قدر المؤسسات الكبيرة من جهة وكذلك انتشارها من جهة أخرى في كافة القطاعات الاقتصادية ولهذا الفرض اعتمدت بعض الدول أنشطة وفعاليات تشجيع المنافسة من هذه المؤسسات.

2-<u>الجانب الاجتماعي:</u> إلى جانب الأهمية الاقتصادية تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية على الجانب الاجتماعي وتظهر في[1]:

2-1-توثيق علاقات وثيقة مع المستهلكين: إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبحكم قربها من المستهلكين تسعى جاهدة للعمل على اكتشاف احتياجاتهم مبكرا والتعرف على طلباتهم بشكل تام، وبالتالي تقديم السلع والخدمات، إن ربط العلاقات مع المستهلكين يوجد علاقة قوية بين المنتج والمستهلك، ويعطي درجة كبيرة من المواد لهاته المؤسسة أو تلك وهذا ما نلاحظ بنفس الدرجة لدى المؤسسات الكبيرة.

2-2- التخفيف من المشاكل الاجتماعية وتقوية العلاقات الاجتماعية:يتم ذلك من خلال ما توفره المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مناصب شغل تؤمن لأصحابها الاستقرار النفسي والمادي وكذا توجيه الإنتاج من سلع وخدمات إلى الفئات الأكثر حرمانا وبالتالي توجد العلاقات للتعامل مما يزيد الإحساس بأهمية التآزر والتآخي ويساهم في ذلك التقليل من الآفات الاجتماعية الخطيرة.

كما أن هذه المؤسسات تمنح للفئات لهامشية في المجتمع والتي لا تملك القدرات المالية أو العلاقات العامة التي تملكها من الالتحاق بالمؤسسات الكبيرة أو تأسيسها، فرصة لأن تصبح قوى فاعلة عبر إقامة وتأسيس مشروعات صغيرة وبالتالي تعمل على دمجهم في العملية الإنتاجية.

2-3-زيادة إحساس الأفراد بالحرية والاستقلال: تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتعظيم إحساس الأفراد بالحرية والاستغلال وذلك عن طريق الشعور بالانفراد في اتخاذ القرارات دون سلطة وصية والشعور بالحرية المطلقة في العمل دون قيود وشروط والإحساس بالتملك والسلطة وتحقيق الذات من خلال إدارة هذه المؤسسة والسهر على استمرارية نجاحها.

2-4-إشباع رغبات وحاجات الأفراد والمساهمة في التوزيع العادل للدخول بينهم: تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فرصة للأفراد في المجتمع لإشباع حاجاتهم ورغباتهم حيث يؤدي تميزها بمرونة كبيرة على الصعيد الإنتاجي إلى تلبية الاحتياجات المتباينة لشرائح المجتمع المختلفة وهذا ما لا يوجد في المشاريع الكبيرة التي تعتمد على الإنتاج الثابت.

[1] طالبي خالد، مرجع سبق ذكره، ص ص 16-17.

كما تمثل المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى توزيع الدخل بصورة أكثر عدالة من المؤسسات الكبيرة وهي تلعب دورا هاما في خلق فرص الاستخدام بأجور معقولة مما يخفق من حدة الفقر.

ويرجع هذا أساسا إلى كثرة عددها وعملها في ظروف تنافسية متشابهة إضافة إلى تشغيلها عدد من الأشخاص على مستوى الاقتصاد مما يؤدي إلى تحقيق نوع من العدالة في توزيع الدخول.

2-5- تدعيم دور المشاركة الوطنية في تنمية الاقتصاد الوطني: نقد هذه المؤسسات إحدى وسائل تدعيم المشاركة الوطنية في تنمية الاقتصاد القومي لأنها تعتمد على رؤوس الأموال الوطنية ومدخرات صغار المدخرين للاستثمار فيها، ومن ثم فإنها تعد من الوسائل التي ترفع من مستوى مشاركة أفراد المجتمع في التنمية وتساهم في إعداد الوطنيين الصناعيين وتكوين مجتمع صناعي من الحرفيين[1].

2-6-تكوين نسق قيمي متكامل في أداء الأعمال: تعمل المؤسسات الصغيرة على خلق قيم اجتماعية لدى الأفراد وأهمها الانتماء في أداء العمل الحرفي والتي يتوارثها الأجيال حيث بدأ الفرد في اكتساب القيم التي تلقى إليه منذ مراحل الطفولة وحتى تمارس في داخل إطار الأسرة الواحدة الأمر الذي يترتب عليه تكوين فئة من العمالة المنتجة والتي تعمل في النسق الواحد والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن أن تدعم هذا النسق الأسري المتكامل ويمكن أن تحقق على ذلك على مستوى الأقاليم المختلفة حيث تنتشر هذه المؤسسات فيتكون بذلك النسق الاجتماعي المتكامل على مستوى المجتمع كله[2].

2-7- المساهمة في التنوع الثقافي: حيث تستطيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ف الحفاظ على خصوصيات الأقليات المتواجدة في بلدان أخرى وتساهم أيضا في دفع الشركات الأكبر إلى قبول واحتضان التعدد واحتراما لاختلاف والتنوع في قوة العمل لديها، كما تساعد في التخلص من الظواهر السلبية كالتمييز والذي يتم التفرقة بين الأفراد والعاملين بناءا على خصائص لا علاقة لها بأجواء العمل المباشر[3].

2-8-ترقية روح المبادرة الفردية والجماعة بين الأفراد في المؤسسات: وذلك من خلال استحداث أنشطة اقتصادية لم تكن موجودة من قبل وإحياء أنشطة أخرى تم التخلي عنها وذلك من أجل بعث روح المبادرة بين مختلف الأفراد الموجودين في المؤسسة[4].

---

[1] طالبي خالد، مرجع سبق ذكره، ص 17.

[2] سامية عزيز،منافسة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مجلة العلوم الاقتصادية، العدد الثاني، جوان، ص 4.

[3] طاهر محسن منصور الغالبي، مرجع سبق ذكره، ص 36.

[4] رايس حدة، الملتقى الدولي، دور تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطبيق نظام الحكومة.

المطلب الرابع: أهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يرمي إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى تحقيق مجموعة من أهداف نذكر منها[1]:

– ترقية روح المبادرة الفردية والجماعية باستخدام أنشطة اقتصادية سلعية أو خدمية لم تكن موجودة من قبل، وكذا إحياء أنشطة تم التخلي عنها لأي سبب كان؛

– استحداث فرص عمل جديدة بصرة مباشرة، وهذا لمستحدثين المؤسسات أو بصورة غير مباشرة عن طريق استخدامهم لأشخاص آخرين، ومن خلال الاستحداث لفرص العم يمكن أن تتحقق الاستجابة السريعة للمطالب الاجتماعية في مجال الشغل؛

– إعادة إدماج المسرحين من مناصب عملهم جراء الإفلاس لبعض المؤسسات العمومية، أو بفعل تقليص حجم العمالة فيها جراء إعادة الهيكلة، أو الخوصصة وهو ما يدعم إمكانية تعويض بعض الأنشطة المفقودة؛

– استعادة كل حلقات الإنتاج غير المبرمجة وغير الهامة التي تخلصت منها المؤسسات الكبرى من أجل إعادة تركيز طاقتها على النشاط الأصلي وقد بينت دراسة أجريت على مؤسسة عمومية اقتصادية في قطاع الإنجاز والأشغال الكبرى أنه يمكن عن طريق التخلي والاستفادة من إنشاء 15 مؤسسة صغيرة؛

– يمكن أن تشكل أداة فعالة لتوظيف الأنشطة في المناطق النامية، مما يجعلها أداة هامة لترقية وتثمين الثروة المحلية وإحدى وسائل الاندماج والتكامل بين المناطق؛

– يمكن أن تكون حلقة وصل في النسيج الاقتصادي من خلال مجمل العلاقات التي تربطها بباقي المؤسسات المحيطة والمتفاعلة معها والتي تشرك في استخدام نفس المدخلات؛

– تمكين فئات عديدة من المجتمع تمتلك الأفكار الاستثمارية الجيدة ولكنها لا تملك القدرة المالية والإدارية على تحويل هذه الأفكار إلى مشاريع واقعية؛

– تشكل إحدى مصادر الدخل بنسبة لمستحدثيها، مصدرا إضافيا لتنمية العائد المالي للدولة من خلال الاقتطاعات والضرائب المختلفة؛

– تشكل إحدى وسائل الإدماج للقطاع غير المنظم والعائلي.

[1]- غردة مفيدة، تقييم لدور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية خارج قطاع المحروقات في الجزائر، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير، تخصص مالية وبنوك، المركز الجامعي ميلة، 2012–2013، ص 22.

المبحث الثاني: أشكال تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تنقسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى عدة أشكال وهذا بسبب تنوع المجالات والأنشطة التي تعمل من خلالها وفيها هذه المؤسسات، ويمكن تلخيص أهم الأشكال التي يمكن التطرق إليها في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيمايلي:

المطلب الأول: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس توجهها

وتنقسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب توجهها إلى:

1- المؤسسات العائلية (المنزل): وهي المؤسسات التي تتخذ من موضع إقامتها المشترك وتكون مكونة في الغالب من مساهمات أفراد العائلة ويمثلون في غالب الأحيان اليد العاملة وتقوم بإنتاج سلع تقليدية بكميات محدودة وفي البلدان المتطورة تقوم بإنتاج جزء من السلع لفائدة المصانع أي ما يعرف بالمقاولة[1].

2- المؤسسات التقليدية: هذا النوع من المؤسسات يعرف أو يقترب كثيرا إلى النوع السابق هذا لأن المؤسسة التقليدية تعتمد في الغالب على مساهمة العائلة وتنتج منتجات تقليدية ولكن ما يميزها عن النوع السابق هي أنها تكون في ورشات صغيرة ومستقلة عن المنزل وتعتمد على وسائل بسيطة وما يلحظ على النوعين السابقين أنهما يعتمدان كثيرا على كثافة أكبر لعنصر العمل واستخدام ضعيف للتكنولوجيا المتطورة وكذلك تتم عملية التسويق ببساطة[2].

3- المؤسسات المتطورة وشبه المتطورة:

يتميز هذا النوع من المؤسسات عن النوعين السابقين باستخدامه لتقنيات وتكنولوجيا الصناعة الحديثة سواء من ناحية التوسع أو من ناحية التنظيم الجيد للعمل[3] أو من ناحية إنتاج منتجات منظمة مطابقة لمقاييس الصناعة الحديثة والحاجات العصرية.

---

[1] قشيدة صورية، مرجع سبق ذكره، ص 24.

[2] خروق يوسف، مساهمة البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير علوم التسيير، جامعة قسنطينة2، 2013-2014، ص 57.

[3] خروف يوسف، مرجع نفسه، ص 58.

المطلب الثاني: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس منتجات

يمكن لنا أن نصنف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال هذا المعيار إلى[1]:

1- مؤسسات إنتاج السلع الاستهلاكية: ويرتكز نشاط هذه المؤسسات على التصنع وبالتحديد تصنيع:

- المنتجات الغذائية؛
- تحويل المنتجات الفلاحية؛
- منتجات الجلود والأحذية والنسيج؛
- الورق ومنتجات الخشب ومشتقاته.

ويعود السبب تركيزها على مثل هذه المنتوجات بسبب طبيعة الخصائص التي تتميز بها المؤسسات المتوسطة والصغيرة ولكونها تعتمد على المواد الأولية المتفرقة والتقنيات الإنتاجية البسيطة واليد العاملة الكثيفة.

2- مؤسسات إنتاج السلع الوسيطية: ويرتكز هذا النوع من المؤسسات على مؤسسات:

- تحويل المعادن؛
- المؤسسات الميكانيكية والكهربائية؛
- صناعة مواد البناء؛
- المحاجر والمناجم.

ويعود التركيز على مثل هذه الصناعات بسبب الطلب المحلي على هذه المنتوجات خاصة فينا يتعلق بمواد البناء.

3- مؤسسات إنتاج سلع التجهيز: إن أهم ما يميز هذه المؤسسات على المؤسسات الأخرى هو احتياجها إلى الآلات والمعدات الضخمة التي تتمتع بالتكنولوجيا العالية والرأس المال[2] الكثيف وهو ما لا ينطبق على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولا على خصائصها وإمكانياتها، لذلك نجد أن مجال تدخل

---

[1] قشيدة صورية، مرجع سبق ذكره، ص 24.

[2] مشري محمد الناصر، دور المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة في تحقيق التنمية المحلية المستدامة، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير، تخصص إدارة الأعمال والتنمية المستدامة، جامعة فرحات عباس سطيف، 2010-2011، ص 72.

هذه المؤسسات ينحصر في بعض الأنشطة البسيطة مثل التركيب وصناعة بعض التجهيزات البسيطة في الدول المتقدمة، وعمليات الصيانة والإصلاح وتركيب قطع الغيار المستوردة في البلدان النامية[1].

المطلب الثالث: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس تنظيم العمل

في هذا التصنيف يمكن أن نميز بين ثلاثة أنواع من المؤسسات:

1- المؤسسات غير المصنعة: تجمع هذه المؤسسات في نظام الإنتاج العائلي ونظام الإنتاج الحرفي تحت تنشيط حرفي واحد، أو بمشاركة عدد من المساعدين.

2- المؤسسات المصنعة: وهي تجمع كل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث تستخدم الأساليب الحديثة في التسيير وتقسيم العمل وطبيعة السلع المنتجة كما تتميز باتساع أسواقها.

3- المؤسسات المقاولة:

يتوسط النوعين السابقين وهو نظام المؤسسات المنزلية أو الو رشات المتفرقة، الذي يعتبر بمرحلة تمهيدية نحو نظام التصنيع، وهذا النظام كثير الانتشار خاصة في الدول النامية، وذلك بسبب الأسلوب المتبع في الإنتاج والذي يتميز بالبساطة والسهولة في النوعين السابقين كما يتميز باستعمال الأدوات البسيطة وغير معقدة في الإنتاج، حيث لا يتعلق الأمر بصنع منتج تام، بل يقتصر على تنفيذ علية أو بعض العمليات المعينة ليتم إتمامها في مصنع آخر وهو النشاط الذي عرف ثورا كبيرا في بعض البلدان المصنعة كاليابان والولايات المتحدة الأمريكية والدول الأوروبية تحت تسمية المقاولة الباطنية[2].

سوف نقوم بتوضيح هذا التصنيف الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس تنظيم العمل من خلال الجدول رقم(06)

---

[1] شري محمد الناصر المرجع سابق ، ص 12.

[2] سعدية وسام، دور البنوك التجارية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، شهادة مكملة لنيل شهادة الماستر، تخصص مالية ونقود، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2012-2013، ص 17.

الجدول رقم (06): تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس تنظيم العمل.

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

Source : estaby .R. morse, la petite industrie moderne el le développement, paris, 2000, TI, P 33.

المطلب الرابع: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس الشكل القانوني

ويمكن أيضا أن نميز نوع آخر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويصنف هذا النوع على أساس الشكل القانوني الذي تنتسب إليه المؤسسة هي:

1- التعاونيات: تعد الجمعيات التعاونية من المشاريع الاختيارية التي تؤمن ن قبل مجموعة من العناصر البشرية بهدف تأمين احتياجات الأعضاء من الخدمات والسلع الضرورية بأقل تكلفة ممكنة.

2- المؤسسات العامة:هي المؤسسات التابعة للقطاع العام، تمتاز بإمكانات مالية ومادية كبيرة وتستفيد من مجموعة من التسهيلات والإعفاءات المختلفة، وكذلك تحتوي على جهاز رقابة يتمثل في الوصايا.

3- المؤسسات الخاصة: وهي مؤسسات تخضع للقانون الخاص، ويندرج تحتها صنفين أساسيين وهما: المؤسسات الفردية والشراكة.

1- المؤسسات الفردية: وهي المؤسسات التي تعود ملكيتها بالدرجة الأولى إلى شخص واحد ويقوم بجميع الأعمال الإدارية والفنية، ومطالب بتوفير الأموال الضرورية لممارسة النشاط وعن أمثلة ذلك نجد العامل الحرفية وورشات الصناعة....إلخ.

وتمتاز المؤسسات الفردية بإجراءات تأسيس بسيطة، وإجراءات الرقابة تكون بفرض الضريبة على الأرباح وتمتاز بالحرية في اتخاذ القرار والمرونة في الممارسات الإدارية والفنية، ومن سلبيات هذه المؤسسات هو أن وجودها واستمراريتها مرتبطة بحياة هذا الشخص، وعدم قدرة الفرد الواحد على الإلمام

بجميع النواحي الإدارية والفنية والإنتاجية تجعلها عرضة أكثر للأزمات أيضا الترقية داخل هذه المؤسسات تكون محدودة جدا وعدم استفادة المؤسسة من مزايا التخصص، وبالرغم من هذه الانتقادات إلا أن هذا التوجه يبقى هو النموذج الأنسب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2- الشراكة: هي عقد مقتضاه يلتزم شخصان أو أكثر بأن يساهم كل واحد منهم في المشروع أم المؤسسة سواء بمبلغ مالي و بالعمل، على أن يقتسموا عوائد المشروع سواء كان ربح أو خسارة طبقا للمادة 416 من القانون المدني الجزائري، وقد وضع المشرع شروط موضوعية وهي الرضا، الأهلية، المحل والسبب، أما الشروط الموضوعية الخاصة تتمثل في تعدد الشركاء، تقييم الحصص، لنية في المشاركة وتنقسم مؤسسات الشراكة إلى نوعين هما[1]:

2-1- شركات الأشخاص:وهي المؤسسات التي يكون الخطر المتعلق بتوظيف الأموال فيها غير محدود وتقوم على الاعتبار الشخصي للشركات والمتمثل في العلاقات الشخصية من معادلة حسنة سمعة جيدة، وثقة متبادلة وتضم ثلاث أشكال من شركات هي[2]:

2-1-1- شركة التضامن: وتعتبر شركة التضامن النموذج الأمثل لشركات الأشخاص لأنها تحتوي على جميع مميزات شركة الأشخاص، فهي تنشأ على أساس الاعتبار الشخصي وتنقضي بانقضائه، وق سميت بهذا الاسم نظرا لتضامن الشركاء ومسؤوليتهم غير المحدودة عن ديون الشركة، وهذا النوع من الشركات يعد أكثر أنواع الشركات انتشارا نظرا لملاءمتها للمشروعات الصغيرة.

تتكون هذه الشركات من أشخاص تربطهم علاقة معرفة وثيقة ومتبادلة وعادة ما تكون هذه العلاقة عائلية وتنشأ هذه الشركة من رأس المال الذي يقدمه هؤلاء الشركاء، ويتميز هذا النوع من الشركات بمايلي:

- جميع الشركاء فيها يكتسبون صفة التاجر وذلك بمجرد انضمامهم إلى شركة التضامن حتى ولو لم يسبق لأحدهم احتراف التجارة من قبل؛

- جميع الشركاء مسؤولون مسؤولية تضامنية عن ديون الشركة؛

---

[1] مشري محمد الناصر، مرج سبق ذكره، ص ص 14-15.

[2] عمار ولد القاسم ولد حماد، مرجع سبق ذكره، ص 68.

- للشركاء عنوان يضم اسم أحد الشركاء أو بعضهم أو كلهم؛

- الحصص فيها غير قابلة للتداول ولا يمكن إحالتها إلا برضا جميع الشركاء؛

- تقوم على الاعتبار الشخصي في جميع مراحل حياتها[1].

وعموما فإن العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون في شكل شركات تضامن لبساطة إجراءات التأسيس وقدرتها على تجميع الأموال اللازمة لبداية النشاط وتوفير خبرات مختلفة للنمو والتطور إلى جانب مرونتها وسرعتها في اتخاذ القرارات، ويعاب عليها المسؤولية غير المحدودة للشركاء المتضامنين وعدم قدرتها على دخول مجالات اقتصادية كبيرة كالتصنيع مثلا وصعوبة استرداد أحد الشركاء لأمواله في حالة رغبته في الانسحاب

2-1-2- شركة التوصية البسيطة.

وهي شركة تجمع شريكين أو أكثر لهم صفات مختلفة، فالشريك المتضامن أو الشركاء المتضامنون هم تجار يجدون أنفسهم في وضع شركاء متضامنين أما الشريك الموصي فليس له صفة التاجر[2].

وتعتبر شركة التوصية البسيطة من ضمن شركات الأشخاص، فحصة الشريك الموصي هي فائدة ويبرم العقود بالنظر إلى الاعتبار الشخصي، وتثمين شركة التوصية البسيطة بالخصائص التالية:

- تتضمن شركة التوصية البسيطة طائفتين من الشركاء هما المتضامنون والموصون فالشريك الضامن هو المسؤول بصفته الشخصية عن ضمان ديون الشركة أما الشريك الموصي فمسؤوليته محدودة وغير تضامنية ولا يشارك في إدارة الشركة وتقتصر مسؤوليته اتجاه التزامات الشركة على قدر مساهمته في رأس المال فقط دون أن تمتد إلى ممتلكاته الخاصة وحصته لا يمكن أن تكون في شكل عمل.

- تمتلك شركة توصية البسيطة عنوان يحمل اسمها.

- حصتها غبر قابلة للتداول.

[1] عمار ولد القاسم ولد حمادي، مرجع سبق ذكره، ص 69.

[2] مرجع نفسه ، ص 69.

- الشريك الموصي فيها لا يمتلك صفة التاجر.

2-1-3- شركة المحاصة: وهي شركة مستثمرة يتعامل باسمه مع الغير وشخص آخر أو أكثر ويقدم كل منهم حصة من مال أو عمل للقيام يعمل واحد أو عدد من الأعمال قصد اقتسام الأرباح والخسائر بين الشركاء، وأهم ما يميز هذا النوع من الشركات هي أنها مؤقتة أي أنها تتميز بقصر المدة لأنها تنشأ للقيام بعمل واحد أو عدة أعمال تجارية بحيث تنتهز فرصة الربح ورواج السلع لتبدأ نشاطها.

2-2- شركات الأموال: وتقوم شركات الأموال على الاعتبار المالي ولا أهمية للاعتبار الشخصي فيها، فهي نقيضه لشركات الأشخاص التي عطي لشخص الشريك أهمية بحيث تتأخر الشركة بانتمائه إليها أو بانسحابه منها لأن ائتمان شركات الأموال ومنها شركة المساهمة التي تعد النموذج الأمثل لهذا الصنف من الشركات يستمد من رأسمالها كما أن مسؤولية الشريك في شركات الأشخاص[1].

كما أن مسؤولية الشريك في شركات الأشخاص مسؤولية تضامنية أي مطلقة بحيث يسأل الشريك فيها عن ديون الشركة حتى في أمواله الخاصة بينما في شركات الموال مسؤوليته محدودة بحدود الحصة التي قدمها في رأس المال، وتضم شركات الأموال مايلي:

- شركة المساهمة؛
- شركة التوصية للأسهم؛
- شركة ذات المسؤولية المحدودة.

2-2-1- شركات المساهمة: هي الشركات التي ينقسم رأسمالها إلى أسهم وتتكون من شركاء لا يتحملون الخسائر إلى في حدود حصتهم، ولا يمكن أن يقل عددهم عن سبعة، وتتميز شركات المساهمة بالخصائص التالية:

- **رأس مال الشركة:** حيث حدد المشرع الجزائري رأس مال الشركة المساهمة بخمسة ملايين دينار جزائري على الأقل إذا لجأت الشركة إلى التأسيس المغلق أي التأسيس دون اللجوء العلني لادخار، والذي يقتصر تكوين رأس مال فيه على المؤسس فحسب.

[1] عمار ولد القاسم ولد حمادي، مرجع سبق ذكره، ص 69.

- **عدد الشركاء:** حيث وضع المشرع الجزائري حدا أدنى للمساهمين وحدده بسبعة أشخاص فيما لم يحدد العدد الأقصى لذا فشركة المساهمة تستطيع أن تستقبل ما تشاء من المساهمين.

- **مسؤولية الشريك:** إن مسؤولية الشريك محدودة بحدود الحصة التي قدمها للشركة وبالتالي فهو لا يكتسب صفة التاجر ولا يلتزم بأي التزام من التزاماته.

- **حصة الشريك:** هي حصة قابلة للتداول أي أن بإمكانه أن يتنازل عن ما يمتلكه من أسهم في رأس مال الشركة بكل سهولة وفي أي وقت يشاء ودون الحصول على بقية المساهمين كما هو الحال في شركات الأشخاص.

2-2-2- شركة التوصية بالأسهم: وهي الشركة التي تجمع بين نوعين من الشركاء[1] شريك متضامن أو أكثر له صفة التاجر، وشريك أو شركاء موصون مساهمون ولا يمكن أن يقل عدد الشركاء الموصين عن ثلاثة، ولا يتحمل الشركاء الخسائر إلا بما يعادل حصصهم، وتتميز شركة التوصية بالأسهم الخصائص التالية:

- **عنوان الشركة:** حيث أن اسمها التجاري ولا يتضمن أسماء الشركاء الموصين وقد يتضمن إسم أحد الشركاء المتضامنين أو أكثر.

- **تداول الحصص:** فأسهم الشركة قابلة للتداول كما هي الحال في شركة المساهمة ويطرح رأسمالها للاكتتاب من طرف الجمهور.

2-2-3- الشركة ذات المسؤولية المحدودة: ونؤسس هذه الشركة من شركاء لا يتحملون الخسارة إلا في حدود ما قدموه من حصص في رأس لمال وقد تتضمن الشركة شخصا واحدا كشريك وحيد وفي هذه الحالة تعرف المؤسسة ذات شخص الوحيد وذات المسؤولية المحدودة ويتميز هذا النوع من الشركات بالخصائص التالية:

- **عنوان الشركة:** يمنح أصحاب الشركة حرية اختيار بين الاسم التجاري أو اسم أحد الشركاء متبوعا بعبارة وشركاؤه مع ضرورة ذكر عبارة شركة ذات مسؤولية محدودة أو الأحرف الأولى من اسمها وهي (ش.ذ.م.م) مع ذكر مقدار رأسمالها.

[1] عمار ولد القاسم ولد حمادي، مرجع سبق ذكره، ص ص :70-71.

- **رأس مال الشركة:** حسب المشرع الجزائري لا يجب أن يقل رأسمالها عن 100.000دج وينقسم إلى حصص ذات قيمة اسمية متساوية مبلغها 1000دج على الأقل ويتم الاكتتاب من طرف الشركاء وأن تدفع قيمتها كاملة سواء كانت حصصا نقدية أو عينية ولا تمثل بسندات قابلة للتداول.

- **تداول الحصص:** فالحصص قابلة للتداول عن طريق الإرث أو التنازل عنها بكل حرية بين أفراد العائلة ما لم ينص عقد التأسيس على خلاف ذلك وكما لا يجوز تنازل عن الحصص إلى الأشخاص الأجانب عن الشركة إلا بموافقة أغلبية الذين يمثلون ثلاثة أرباع رأس مال الشركة[1].

(1)عمار ولد ناصر ولد حمادي المرجع سابق ، ص 71.

المبحث الثالث: بيئة نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يظهر جليا الدور الاقتصادي والاجتماعي الكبير الذي أصبح يميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها المحور والنقطة التي تدور عليها الحياة المعاصرة من خلال مساهمتها في معدلات النمو والتطور الاقتصادي في بيئة أصبحت توصف بالاضطراب والتغير الشديد المصاحب لعدة عوامل ساهمت في تفعيل وتنشيط القوى الاقتصادية وإعطائها ديناميكية عالية، الأمر الذي أصبح يفرض على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة جملة من التحديات، الشيء الذي ألزم عليها ضرورة التعامل والتكيف معها بكفاءة وفعالية عاليتين ضمانا للبقاء والاستمرارية وفيما يلي سنستعرض أهم عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأسباب فضلها والمشاكل التي تواجهها والحلول المقترحة ضمن نقاط التالية.

المطلب الأول: مجالات تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعوامل المؤثرة في قطاعها

أولا- مجالات تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تشير البحوث والدراسات إلى تواجد منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة في أغلب القطاعات والمجالات وكذلك قد يكون هناك قطاعات أكثر جذبا للأعمال الصغيرة الجديدة لكونها واعدة في نموها وتطورها، ومن أهم المجالات التي تعمل فيها المنظمات المتوسطة والصغيرة والإنتاج والتصنيع[1].

1- منظمة الإنتاج والتصنيع: توجد الأعمال المتوسطة والصغيرة في القطاع الصناعي لإنتاج السلع الملموسة وإيجاد منفعة للزبائن والمجتمع والأعمال هنا هي منظمات صناعية تنتج سلع مادية ملموسة وتلعب هذه المنظمات دورا مهما في الاقتصاديات[2]الصناعية المتقدمة، أما في الدول النامية فيلاحظ قلة أعداد المنظمات الصناعية الصغيرة بسبب كون الاستثمارات في هذا القطاع تحتاج إلى رؤوس أموال كبيرة وخبرات عالية، لذلك فإن الطابع الإنتاجي الحرفي أو التصنيع البسيط أو التجميع الأولي يمكن أن يكون هو السائد في الدول النامية، يضاف لذلك وجود الصناعات الفولاذية أو التراثية، وعادة ما تخدم هذه المنظمات الأعمال والشركات الكبيرة وتتكامل بالعمل معها، ويوجد العديد من المنظمات الصغيرة والمتوسطة في مجالات (التصنيع والتجميع، التعدين، والتقطيع، التجارة وتصنيع الأخشاب، صيد الأسماك، الزراعة).

---

[1] قارة ابتسام، مرجع سبق ذكره، ص ص 25-29.

[2] مرجع نفسه، ص 29.

2- منظمات التوزيع والنقل: وتشمل أنواع عديدة من الأعمال على درجة كبيرة من الاختلاف والتنوع مثل تجارة الجملة وتجارة التجزئة وخدمات النقل والمواصلات، وهذا المجال من أوسع المجالات لأن الجهات الحكومية لا يمكن لها أن تغطي مثل هذه الأعمال لذلك فالفرص متاحة وأجزاء مهمة من السوق تبقى غير مغطاة وغير مخدومة بما فيه الكفاية قبل المنظمات الكبيرة.

3- منظمات الخدمات: إن الغالبية العظمى من الأعمال الصغيرة توجد في قطاع الخدمات ويصل إلى نصف مجموع الأعمال الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية، وهذه المنظمات تضم خدمات متعددة مثل الصحة والخدمات الطبية والمطاعم والفنادق وخدمات التنظيف وخدمات تصليح الأجهزة على اختلاف أنواعها وغيرها من الخدمات الأخرى[1]، ويمكن لمنظمات الخدمات أن تقدم خدماتها إلى شركات الصناعية الإنتاجية، مثل الخدمات المحاسبية والاستثمارية والقانونية أو تصليح الأجهزة والمعدات.

4- منظمات البناء والتشييد: توجد العديد من الأعمال الصغيرة والمتوسطة في هذا القطاع الحيوي، وتعمل هذه المنظمات في مجال المقولات والبناء وترميم المباني وإقامة المطارات وطرق سكك الحديد والجسور وغيرها، وفي دولنا النامية تعمل هذه المنظمات كمشاريع مقاولات أساسية أو مقاولين فرعين ولدى أصحابها خبرات نتيجة بداية عملهم مع منظمات في مجالات البناء أو الكهرباء أو التجارة والحدادة وغيرها.

5- المنظمات التجارية: التجار هم الوسطاء في قنوات التوزيع وهم الذين يعتبرون حلقة وصل بين المنتج والمستهلك، وأهم أشكال الوسطاء تجار البيع بالجملة وتجار البيع بالتجزئة.

ثانيا- العوامل المؤثرة في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تخضع المؤسسات دائما إلى قوى التغيرات ذات طبيعة اقتصادية تنافسية بيئية أو سياحية حيث تواجه هذه الأخيرة الترددات والصعوبات المختلفة المتعلقة بالعناصر التالية[2]:

- العولمة المتزايدة؛

- الاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف، تكنولوجيا الإعلام؛

[1] قارة إبتسام، مرجع سبق ذكره، ص 29.

[2] مرجع نفسه ، ص 29.

- الطلب الجديد للزبائن والموردين.

وبالتالي هناك عوامل داخلية وخارجية تؤثر على المؤسسة نلخصها فيما يلي:

1- العوامل الداخلية:تسمح العوامل الداخلية بتحليل الوارد الداخلية لتنظيم المؤسسة وبالتالي تحديد العوامل الرئيسية ذات الانعكاسات على المؤسسة.

- إشكالية تطابق منتجات هذه المؤسسات للمعايير الدولية؛

- مشكلة إتباع الطلب المحلي ذوق المستهلك إلى المنتجات ذات تكنولوجية حديثة ومن هنا تظهر إشكالية إعادة النظر في التطور التقني...إلخ؛

- الموارد الداخلية للمؤسسة (الموارد البشري، الأنظمة، المناهج والأهلية في التسيير)؛

- مدخلات المؤسسة (الاستثمار، يد العاملة، العتاد، الآليات والإعلام)؛

- الإنتاج: يتأثر الإنتاج بعدة عوامل كتجهيزات الإنتاج والإعداد، استخدام القدرة التخزين، مراقبة النوعية، الصيانة، براءة الاختراع، إجازة العلامة التجارية وأيضا المناهج، طرق العمل وتكنولوجيا الخدمات؛

- التسويق البحث والتنمية، يتأثر بالبحث والاستعلامات، تنمية السوق، فعالية عملاء البيع، منهجية البحث والتنمية، تمركز المبيعات، العلامة الإسمية والصورة؛

- الإدارة: تتأثر بجميع وظائفها (وظيفة المحاسبة، وظيفة المالية، تسيير الموظفين النظام الأجري، النظم والمناهج ووظيفة الشراء)؛

- العوامل المؤثرة على مدخلات، أما فيما يتعلق بالعوامل المؤثرة على المدخلات فهي تتعلق باليد العاملة، الآلات والعتاد، رأس المال، الإعلام، المهارة، المواد الأولية والمركبات، الوقود والطاقة، عدد المنافسين وتمركزهم، أهمية المؤسسة بالنسبة للموردين وقدرة المؤسسة على التعاقد مع الموردين.

2- العوامل الخارجية: يمكن حصرها فيما يلي[1]:

أ- البيئة التي تتواجد فيها المؤسسة: تسمح دراسة بيئة المؤسسة بتحديد العوامل التي تؤثر على المؤسسة وتشمل: سياسة الحكومة، العوامل الاجتماعية، الديمقراطية التكنولوجية والاقتصادية.

ب- الزبائن والأسواق التي تقوم من خلالها المؤسسة بتصريف المؤسسة منتجاتها: تتأثر المؤسسة باحتياجات الزبائن حاضرا ومستقبلا، بعدد الزبائن الذين يمثلون نصف نسبة المبيعات، بدرجة القدرة على التفاوض مع الزبائن بالعدد الإجمالي للزبائن وعدد الزبائن الذين يمثلون المبيعات، كما تتأثر وضعية المؤسسة في الأسواق بتطوير المبيعات، النسبة المئوية للمبيعات الإجمالية، الأرباح الصافية، النسبة المئوية في المبيعات الإجمالية نمو الأسواق (الماضية والمستقبلية) نمو متوسط المبيعات وبالميول نحو كل من أسواق المؤسسة.

ج- المنافسة ومركز المؤسسة ووضعيتها التنافسية[2]: تتأثر المؤسسة اقتصاديات السعة، الحجم الأعظم للوحدة الوظيفية، القيود عند الدخول وعند الخروج ديناميكية الاختراعات، رافعة الزبائن والموردين، كثافة رأس المال، معامل اليد العاملة، التخزين الضروري وتكلفة تغير رأس المال، وتتأثر المؤسسة أيضا بالمنافسة من خلال عدد المنافسين وتمركز المنافسة، الكثافة التنافسية, الهيمنة المسبقة للأسواق من طرف المنافس، المنافسة الأجنبية، منافسة المنتجات الدخول الجديد للمنافسين.

د-العوامل المؤثر على نتائج المؤسسة: تتأثر نتائج المؤسسة بالإستراتيجية التسويق من طرفها وذلك من خلال الخدمات، الأسعار، المبيعات، التوزيع، الخدمات بعد البيع).

المطلب الثاني: عوامل نجاح وأسباب فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن نجاح أو فشل أي مشروع اقتصادي مرتهن بالبيئة الاقتصادية العامة وبطريقة تسيير المشروع في حد ذاته إضافة إلى مساهمة مختلف البرامج والاستراتيجيات المطبقة من قبل الدول لتنمية وتطوير هذا النوع من المشاريع.

[1] قارة ابتسام، مرجع سبق ذكره، ص 29.

[2] قارة ابتسام، مرجع سبق ذكره، ص 29.

أولا- عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: إن أهم عوامل نجاح هذا النوع من المؤسسات يعود إلى خصائص خاصة بالمقاولة صاحب المؤسسة نفسه، لأنه يتولى الإدارة والتسيير في معظم المؤسسات، إضافة إلى مختلف البرامج الحكومية.

I- المقاول: يجب أن يتضح بمجموعة من القدرات العقلية النفسية وكذا المعرفية[1]:

I-1- تكوين صورة واضحة عن تفاصيل إدارة العمل: يجب أن ينظر المقاول إلى أعماله من المنتظر الواسع، فيشمل جميع الأبعاد المالية، الفنية، التسويقية والبيئة، الشيء الذي يمكنه من تكوين رؤية كلية متوازنة لأعماله تؤهله لقيادة مشروع النجاح.

I- 2- القدرة على التكيف ومسايرة التطورات: يحتاج المقاول صاحب المشروع الصغير إلى قدرات ذهنية وعقلية تمكنه من تشخيص مختلف المؤشرات الموجودة في البيئة الخارجية ومعرفة مختلف آثارها، ليغير ويكيف حسب التطورات.

I- 3-استخدام عمال أكفاء: حيث يعمل على تشخيص قدرات ومؤهلات الكمال حسب احتياجاتها لشيء الذي يمكنه من قيادتهم وتوجيههم لإعطاء أحسن ما لديهم من أجل الحصول على أحسن المنتجات والخدمات.

II- البرامج الحكومية لتطوير القطاع: إن تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإنجاحه يتطلب دعما حكوميا رسميا في جميع النواحي[2]:

II-1- إنشاء عوامل تحفيزية لمحيط تنافسي: تستحدث الدول الراغبة في تطوير القطاع أجهزة تهتم بهذا النوع من المؤسسات كفيلة بتقديم المساعدات اللازمة من مختلف الجوانب التشريعية، التنظيمية، الفنية والمالية إضافة إلى إعطاء حوافز للمقاولين للاستثمار بتبسيط الإدارة مرونة البنوك والجمارك ومصادر دعم نوعية لتستطيع اقتحام مجال المنافسة الدولية.

---

[1] شيباني آسيا، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، علوم اقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، جامعة اقتصادي، 2007-2008، ص ص 12-14.

[2] مرجع نفسه، ص13.

II-2- استحداث شبكة معلومات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: حيث تطور الأنظمة الاقتصادية لهذا النوع من المؤسسات بعد إعطاء تعريف واضح لها إذ أن تكوين هذا النوع من الشبكات يسمح بتوجيه البرنامج الخاص بها وتقليص المشاكل الإدارة.

II-3-التكوين والاستشارة: إن الدولة الراغبة في إنجاح قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عليها إنشاء شبكة لهيئات التكوين والاستشارة المتخصصة في المجال.

II-4-المساعدة عن طريق النقابات والجمعيات المهنية: نقوم هذه الأخيرة بإمداد المؤسسات بالدعم الفني والتمويل والدعم في الشؤون القانونية والإعلامية.

ثانيا- أسباب فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تتباين أسباب المؤسسات الصغيرة ولمتوسطة بين الاقتصادية الخارجية والأسباب الإدارية الداخلية الراجعة إلى طريق تسيير العمل، وفيما يلي أهم الأسباب[1]:

I- الأسباب الخارجية: هي أسباب خارجة عن المقاولين أصحاب المؤسسات بل تعود إلى البيئة الاقتصادية التي تحيط بالمشروع هي:

1- الكساد الاقتصادي: حيث تتأثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سلبيا بحالات الكساد في الاقتصاد الوطني، إذ أنها لا تستطيع امتصاص تأثيراته بسبب عدم امتلاكه احتياطات تساعده على تحمل العواقب الناجمة عن تقلص الطلب، بالتالي تقلص حجم المبيعات وحجم العمل في سنوات الكساد.

2- المنافسة: رغم أن العمل الصغير يتميز بالمرونة للدخول والخروج من سوق لآخر لكن درجة التكيف مع المتغيرات ومتابعتها هي الوحيدة الكفيلة بمواجهة المنافسة خاصة إذا كانت المنتجات المنافسة أقل سعرا، وأحسن نوعية ومسوقة بشكل جيد.

3- موقف الدائنين: فالدائنون لأصحاب المؤسسات الصغيرة من ممولين ومجهزين بالمعدات والممونين بالمواد الأولية، يصرون على تسديد ديونهم في آجال قصيرة جدا، ولا يتركون لهم الفرصة لتسديدها بعد توفير المبالغ النقدية الكافية، مما يضطر المثير من المقاولين إلى تصفية مؤسساتهم.

[1] شباني آسيا، مرجع سبق ذكره، ص 14.

4- انخفاض قيمة إنتاجها ومخزونها: إذ تصبح قيمة المنتجات ومخزون المؤسسات أقل من قيمتها الحقيقية وبالتالي لا تعطي تكلفتها الحقيقية.

II- الأسباب الداخلية: كما أن للأسباب الداخلية المتعلقة بالتسيير والإدارة، التمويل والتسويق تعتبر أسباب ظاهرة لفشل العديد من المؤسسات.

1- الإفراط في مصاريف الاستثمار: إن الإفراط في مصاريف التجهيز والتشغيل يؤدي إلى ارتفاع تكلفة الإنتاج، مما يؤدي إلى ارتفاع قيمة المنتج، وبالتالي عدم رواجه وعدم تحقيق الربح الكافي للبقاء.

2- نقص السيولة النقدية وسوء تسيير الائتمان: إن انخفاض قيمة السيولة أو انعدامها سيؤدي إلى عدم القدرة على تسديد الديون المستحقة، ونقص السيولة يعود إلى أسباب مختلفة كالمبالغة في الاستثمارات المادية المبالغة في المخزون، الإكثار من البيع لأجل، وكل هذه ناتجة عن سوء التسيير.

3- إهمال التغيرات البيئية: إن انعدام متابعة التطورات الطارئة على البيئة الاقتصادية والاجتماعية والعلمية يؤدي إلى فشل المؤسسات وفقدانها لزبائنها

4- إهمال المنافسة: إن دخول منافسين جدد إلى السوق يمكن أن يهدد نجاح أي مؤسسة لذا فعلى أصحابها أن يفعلو في أنشطتهم الترويجية، التسويقية والخدمات التي يقدمونها لزبائنهم[1].

المطلب الثالث: معيقات نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

رغم كل ما يقال عن مميزات وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وعلى نحو يرغب الكثير في إقامتها إلا أنه في نفس الوقت هناك مجموعة واسعة من المشكلات التي قد تحد أو تعيق من إمكانية انطلاق هذه المشروعات وتختلف هذه المشكلات من حيث شدتها وخطورتها ومدى تأثيرها على مسار هذه المشروعات وتهديدها لوجودها واحتمالات نموها، ويعتبر التعرف عليها أمرا ضروريا لإيجاد أفضل السبل والوسائل لمعالجتها، ومن الإطار أشارت الدراسات أن هذه المشكلات تبلورت أساس في مجال الحصول على مستلزمات الإنتاج، ناهيك عن الدخل البشري ذو الكفاءة التكنولوجية العالية، وهو ما

[1] شيباني آسيا،مرج سبق ذكره، ص 14.

يرتبط بمشاكل التقدم الفني والزمني للآلات إضافة إلى ذلك نجد مشاكل التسويق والغدارة ويقال عادة أن أهم تلك المشكلات تمثلت في المشكلات المالية ويمكن تلخيص أهمها فيمايلي[1]:

1- المشاكل التمويلية.

تعتبر مشكلة التمويل من أهم الصعوبات والمشاكل التي تعترض المؤسسات من حيث شروط الإقراض وعدم القدرة على التسيير، كما أن البنوك تعتبر أن عملية الإقراض لهذه المؤسسات محفوفة بالمخاطر لذا لا تظهر حماسا لتمويلها[2].

ونلاحظ هنا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها طريقة خاصة التمويل ذلك أن الحصول على القروض المصرفية يتوجب توفر الضمانات اللازمة والتي غالبا ما لا تكون متاحة، لكن معظم الدراسات المهتمة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ترى أن مشكل التمويل لا يعود إلى عجز البنوك التجارية والمؤسسات المالية على تمويل هذه المؤسسات، بل في الحقيقة هي عدم الرغبة في تمويل المشاريع الصغيرة سواء عند نشأتها أو عند توسعها أو من خلال نشاطها الإنتاجي، فهذا الأمر شائع خاصة في البلدان النامية، فهي ظاهرة عادية لا تحتاج إلى شواهد، فالدراسات التي أعدها البنك العالمي تثبت بأن المؤسسات المالية لم تمد المشروعات الصغيرة في البلدان النامية بأكثر من 1% من احتياجاتها والبنوك التجارية تفضل المشروعات الكبرى الأكثر ربحية، وذات السمعة الجيدة وذلك لضمان الإيفاء بشروط الاقتراض وتقديم الضمانات.

أما فيما يخص قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر فهو يعاني من صعوبات مالية أثرت على سيرة وإنعاشه فهناك عائق كبير على مستوى البنوك للحصول على القروض وهذا نظرا للوضعية الراهنة للاقتصاد، فجل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاني عجزا على مستوى الخزينة فهناك مشاكل فما يخص تمويل الاستثمار قدرات الإنتاج، وعموما يمكن أن نلخص المشاكل الأساسية التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال التمويل في نقاط رئيسية وهي:

- ✓ شروط الحصول على القرض لدى المؤسسات البنكية لتغطية حاجات تسيير الاستثمار؛

[1] الأخضر بن عمر بالموشي، معوقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الوطني، واقع وأفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل تطورها، 5-6 ماي 2013.

[2] صالحي سامي، التمويل المصرفي في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر علوم اقتصادية، تخصص مالي، جامعة البويرة، 2014-2015، ص 24.

- ✓ طريقة للتنظيم البنكي الذي يتميز بمركزية قرار منح القرض على مستوى العاصمة، هذا ما يشكل عائقا كبيرا بالنسبة للمتعاملين المتواجدين داخل البلاد، لأن ذلك يؤدي إلى تأخيرات مرتبطة ببطء التنفيذ، وإرسال الملفات نحو العاصمة؛
- ✓ غياب بنوك متخصصة في عمليات الاستثمار؛
- ✓ تكليف النظام المالي مع الاحتياجات بواسطة سياسة ديناميكية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ✓ الاختلال الهيكلي لتسيير الديون الضخمة القطاع الاقتصادي؛
- ✓ الاعتذارات الدائمة بالمشاكل والصعوبات التي تعرفها البنوك العمومية عند إعادة تمويل خزينتها لدى البنك المركزي؛
- ✓ التسيير البيروقراطي للبنوك العمومية، ومركز اتخاذ القرار المتعلق بمنح القروض كانت لها آثار سيئة على آجال معالجة طلبات تمويل المشاريع الاستثمارية[1].

2- مشكل العقار الصناعي:

بعد تعرضنا لمشكل التمويل الذي يعاني منه قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[2] نأتي لنطرح مشكلا آخر الذي بدوره يشكل حساسية كبيرة في هذا القطاع وهو مشكل العقار الصناعي الذي وقف عائقا في إنجاز وتحقيق العديد من المشاريع الاستثمارية والصناعية، نظرا للمشاكل التي تعرقله من بينها[3]:

2-1- الأراضي: يتعلق مشكل الأراضي أساسا بما يلي:

أ- القيود البيروقراطية التي لازلت تفرض نفسها على مستوى الجماعات المحلية والهيئات المشرفة على التسيير العقاري؛

---

[1] عزيزي أحمد عكاشة، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساهمتها في التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، اقتصاد دولي، جامعة وهران، 2013، ص 35.

[2] راوية محمد الصالح، أثر التغيرات الاقتصادية على ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر، 2005-2007، ص ص 22-23.

[3] المرجع نفسه، ص 23.

ب- طول مدة منح القرض، فالمدة المتوسطة تقارب السنتين وهو أجل طويل جعل عدد كبير من المستثمرين لا يحصلون على أراضي لإقامة مشاريعهم؛

جـ- رفض طلبات منح الأراضي المخصصة للاستثمار؛

د- الكثير من الأراضي المتواجدة في المناطق الصناعية، تتسم بغموض وضعيتها القانونية فأغلب شاغليها لا يملكون عقود الملكية، رغم طول فترة تواجدهم بها[1].

2-2- المناطق الصناعية: تعاني المناطق الصناعية عبر الوطن من غياب سياسة خاصة بها، إذا دخلت في حالة تدهور وتحولت بعض المناطق إلى تجمعات عمرانية، وتشكل خطرا بيئيا ينذر بعواقب وخيمة إضافة إلى هذا فإن بعض المنشآت الصناعية القائمة على أطراف القرى أو داخل المدن الصغيرة تفتقد إلى الخدمات اللازمة ، والطاقة الكهربائية اللازمة لممارسة النشاط، مما يضطر أصحاب المنشآت إلى حل الأزمة بتهيئة هذه الخدمات بأنفسهم وأحيانا تكون طرق غير رسمية، الأمر الذي تسبب في تحمل تكاليف مالية باهضه[2].

2-3- سوق مواد البناء: الحصول على مواد البناء من قبل الشركات العمومية أصبح صعبا، نظرا لخضوعه وارتباطه بعدة إجراءات معقدة إلى جانب العجز الملاحظ في هذا السوق، مما يؤدي بهذه المؤسسات إلى اللجوء الإجباري نحو السوق الموازية التي تمتاز بالارتفاع الفاحش في أسعار المواد للدولة باعتبارها الممون الرئيسي للعقار، ومن العراقيل التي تواجه المستثمرين أيضا عدم الاستقرار، وعدم تنظيم آليات الحصول على العقار الصناعي، وكما عرف العقار توزيعا غير مدروس، إذ نجد الكثير من الأراضي مازالت بورا أو استغلت لنشاطات أخرى خارج هذا القطاع، بينما بقي الكثير من المستثمرين الحقيقيين أو الذين يردون توسيع نشاطهم يعانون من هذا المشكل[3].

3- مشكل الإجراءات الإدارية: يعتمد نجاح قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أساسا على الأسلوب الذي تنتهجه الإدارة المسيرة لهذا القطاع في تعاملها مع مديري المؤسسات، ويتوقف كذلك على مستوى

---

[1] كتوش عاشور، طرشي محمد، تنمية وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، 17-18 أفريل 2006.

[2] شبايكي سعدان، معوقات تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ملتقى دولي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة الأغواط، 8-9 أفريل 2002، ص 3.

[3] صلاح الدين سردوك، مرجع سبق ذكره، ص 8.

التعاون بين العاملين ومرؤوسيهم، وهذا ما تفتقده مؤسساتنا التي تتطور ببطء شديد، مقارنة بما تتطلبه التنمية الاقتصادية، فالمشكلة التي تعاني منها إدارة هذه المؤسسات هي مشكلة نظام، وليست مشكلة أشخاص لأن الإدارة الجزائرية لازالت تمثل السبب الرئيسي لجل العوائق التي تقف في وجه التنمية الإدارية، الاقتصادية والسياسية للمجتمع، من خلال روح الروتين الرسمي الممثل، فهناك الكثير من المشاريع عطلت، كون أن نشاط المؤسسة يتطلب الاستجابة الإدارية السريعة تنظيما وتنفيذا مما ضيع على الاقتصاد الوطني فرصا استثمارية لا تعوض، فعلى سبيل المثال حتى يتحصل أحد المستثمرين على أرض للبناء، عليه المرور بعدة إجراءات إدارية مثاقة وطويلة هي[1]:

– يقوم هذا المستثمر بطلب قطعة أرض مفردة أو في منطقة صناعية لدى البلدية، بعد أن يكون قد شكل ملفا خاصا؛

– يتقدم إلى الولاية بطلب رخصة أو تصريح بالبناء؛

– يتقدم بطلب الهيئة الملحقة للأرضية عن طريق اللجوء إلى المؤسسات الوطنية؛

– يتقدم في الأخير إلى الأطراف الأخرى بإنجاز المشروع.

لهذا فالحصول على تراخيص رسمية لممارسة النشاط يستغرق زمنا طويلا قد يمتد إلى سنوات وبتكاليف عالية سواء كانت رسمية أو غير رسمية وتعبر هذه الأخيرة عن الرشاوي التي يطلبها بعض الموظفين أو المسؤولين لقاء أداء الخدمة أو السرعة في الإجراءات الإداري، وفي حالة قيام المستثمر بالمشروع بعد عناء انتظار التصريح، وما يصحبه منن تكاليف خاصة، يد نفسه في صراع آخر من الضرائب التي تحد من قدرته على مواصلة النشاط ربما تركه نهائيا.

كما تطرح شهادة إثبات قيام المحل التجاري كمشكل أمام المستثمرين الذين لا يتمتعون بالعقار الصناعي والذين لا يمكنهم القيد في السجل التجاري دون تقديم شهادة الوضعية الجبائية ومنه لا يمكنهم القيام بمشاريعهم.

أما المؤسسات التي تمارس نشاطها بصفة غير رسمية قد يكشف أمرها، فتتعرض في هذه الحالة إلى إجراءات عنيفة تصل إلى حد السجن أو الغرامات المالية، هنا التصرف كله له آثار اقتصادية

[1] راوية محمد الصالح، مرجع سبق ذكره، ص 25.

واجتماعية سلبية، غير أنه يوجد هناك ما هو خطر من ذلك منذ فرض قواعد وآليات الاقتصاد الحر حيث تميز الاقتراض بالفوضى، مما خلق مناخا أضر باقتصاد الدولة، لأن عدم حماية المنتوج الوطني من التدفق العشوائي للسلع المستوردة سيؤدي إلى توقف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويتجلى الاستيراد غير المنتظم من خلال[1]:

- عدم وجود أسواق جديدة، وضيق الأسواق القديمة بسبب تدفق السلع المستوردة من جهة وضعف القدرة الشرائية من جهة أخرى؛
- انعدام المعلومات افرز ظهور أكثر من 6000 مؤسسة استيراد في السنوات الأخيرة تهدد كيان المؤسسات الإنتاجية الوطنية.

ومن هنا نرى أنه من الضروري توفير بيئة تحوي كل الشروط التقنية التسييرية للأنشطة الإنتاجية، تواجه التحديات المفروضة بالتبادل الدولي ودعم المنتوج الوطني.

4- مشكل التسويق والتصدير: تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدد من الصعوبات المتعلقة بالتسويق من أهمها[2]:

- قصور قنوات وشبكات التسويق المحلية؛
- نقص المعلومات عن الأسواق الداخلية والخارجية؛
- عدم كفاية الموارد لتوظيف المتخصصين في التسويق؛
- ضعف علاقات التشابك بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة والأجنبية؛
- ضعف القدرة على الاستثمار في مجال بحوث التسويق والإنفاق على الدعاية التسويقية.

كما تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مشكلات عديدة ومعقدة للغاية في مجال التصدير، وذلك لأن الأوضاع التمويلية، فضلا عن الهياكل التنظيمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تؤدي إلى ضعف قدرتها التنافسية بالنسبة للإنتاج والتصدير، كما أن السياسات التجارية السائدة في معظم البلدان النامية لا ساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على النفاذ إلى الأسواق العالمية وذلك إما

[1] زوينةمحمد الصالح، مرجع سبق ذكره، ص ص 25-26.

[2] غانم عبد الله وآخرون، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ملتقى الوطني حول واقع وأفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، 5-6 ماي 2013.

لتعقد الإجراءات الخاصة بالتصدير وتعدد الجهات التي ينبغي الحصول على موافقتها مسبقا، أو لعدم دراية أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمتطلبات أسواق التصدير من الأوراق والجودة، أو لعجز أصحاب هذه المؤسسات عن الحصول على الائتمان اللازم للقيام بالتصدير وبالتالي عجزهم عن الاستفادة من المزايا التي يحصل عليها المصدرون.

5- القدرة الضعيفة على المنافسة.

تعتبر ضعف القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الأسباب بالتي تؤدي إلى فشلها وهذا الضعف يكون نتيجة لمجموعة من العوامل أهمها:

- عدم قدرة العمل التجاري على التغلب على التكاليف المنخفضة للمنافسين الأكثر كفاءة، خاصة المؤسسات الكبيرة التي تنشط في نفس المجال[1]؛
- الموقع السيئ الذي يتم تحديده في غالب الأحيان على أساس معايير شخصية مثلا في المدينة حيث توجد العائلة، والتي ليس لها علاقة بالعمل، كما أنه ويعد إقامة المشروع يرفض الانتقال إلى مكان آخر حتى بعد تضاؤل حجم السوق بشكل كبير؛
- عدم فهم واستيعاب التغيرات التي تحدث في البيئة المحيطة بالمؤسسات والتي تستوجب عليها مجاراة الأوضاع الاقتصادية والتركيبات الاجتماعية الجديدة وإلا فإنها ستنتهي بالفشل[2].

6- مشاكل التسويق.

لمن المعلوم عند كل واحد منا أن التموين يعتبر الوقود المحرك لتحريك عجلة مرد ودية المؤسسة، وأن أي اضطراب أو عجز في التموين سواء بالمواد الأولية أو بقطع الغيار أو التموين بالتجهيزات سيؤدي حتما إلى عدم قدرة المؤسسات على تحقيق أهدافها.

إن المتبع لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يجدها تعاني من هذا المشكل خاصة فيما يخص التموين بالمواد المستوردة وهذا رغم انفتاح الجزائر على السوق العالمية والتموين نوعان[3]:

---

[1] برجي شهرزاد، إشكالية استغلال مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، مدرسة الدكتوراه التسيير الدولي للمؤسسات، تلمسان، 2011-2012، ص 61.

[2] برجي شهرزاد، مرجع سبق ذكره، ص 61.

[3] صالحي سامي، مرجع سبق ذكره، ص ص 90-91.

- **التموين بالمواد الأولية وقطع الغيار:** نظرا لما يعانيه السوق المحلي من النقص في المواد الأولية قطع الغيار شهدت الصناعات بمختلف أنواعها تعطيلا وتوقعات عديدة بسبب التقاطعات في المحزونات هذا ما أدى بها إلى الاستيراد رغم التكاليف المرتفعة أو البحث عن شريك واو كان ذلك مكلفا.
- **التموين بالتجهيزات:** من المعروف أن الجزائر تعرف تبعية مطلقة في السوق الأوروبية في مجال التجهيزات الصناعية بصفة عامة وإلى فرنسا، إيطاليا، ألمانيا بصفة خاصة ونظرا لغلاء التجهيزات الجدية فإنه يلجأ المستثمر إلى شراء آلات قديمة والمستعملة بأقل تكلفة مما يؤدي إلى التأثير سلبا على المنتوج الصناعي كما ونوعا.

لقد توصلت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في استقصاء أجرته عبر 12 ولاية إلى أن مدة إنشاء مؤسسة صغيرة ومتوسطة في الجزائر يستغرق حسب طبيعة نشاط المؤسسة ما بين 6 أشهر إلى 3 سنوات، ويرجع السبب في ذلك إلى عدة قيود:

- ✓ **قيود إدارية:** وتتمثل في تنوع الوثائق وبطئ الإجراءات الإدارية وصعوبة الحصول على قرض بنكي.
- ✓ **قيود بنكية:** تتمثل في طول فترة دراسة ملفات القروض وصعوبة الحصول على قرض بنكي.
- ✓ **العقار الصناعي:** وتتمثل قيود في صعوبة الحصول على عقار وعلى قيود الملكية.

7- مشكلة نقص المعلومات والبيانات :على الرغم من الأمية التي يكتسبها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية إلا أنه ما يزال يعاني من عدة صعوبات تحد من تطوره حجما ونوعا، ولعل ومن بين هذه المشاكل نجد مشكل قدرة المعلومة على عدة مستويات ومن عدة أوجه[1]:

7-1- ندرة المعلومات المتعلقة بسوق العمل: حيث تسجل غياب أرقام أو إحصائيات أو معطيات عن سوق العمل في الجزائر بالشكل المطلوب، فلا توجد مثلا أرقام أو معطيات دقيقة عن طالبي العمل تكون منظمة بشكل تبين من خلالها طبيعة طالب العمل من حيث الشهادة، السن، الجنس...إلخ كما أنه في

[1] بن حمو عبد الله، تداول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير، تخصص تسويق، جامعة أبو بكر بالقايد، تلمسان، 2010، ص ص 86-90.

المقابل لا توجد بيانات كافية عن المهتمين بالتوظيف، وإن وجدت فإنها تكون متفرقة في شكل إعلانات عن التوظيف لا أكثر.

7-2- ندرة المعلومات المتعلقة بفرص الاستثمار: فمن الطبيعي أن يبين أي شخص قراره الاستثماري على عدد من المعطيات والتي تظهر إمكانيات وفرص الاستثمار، وغياب مثل هذه المعطيات يؤدي لا محالة إلى اضمحلال الفكر الاستثماري.

7-3- نقص المعلومات المتعلقة بالمحيط المحلي (الوطني): حيث يفترض صاحب المشروع إلى معلومات لا مناصب منها لاتخاذ قرار الاستثمار، ونذكر في هذا الصدد على سبيل المثال تقلبات الأسعار حجم القدرة الشرائية، الامتيازات القانونية حجم العرض في سوق العمل ونوعية، المنافسين الحاليين المحليين والأجنبيين والمنافسين المحتملين:

ومن شأن نظام المعلومات الوطني توفير مثل هذه المعلومات.

7-4- نقص المعلومات المتعلقة بالمحيط الأجنبي الدولي: يشكل غياب هذه المعلومات والتي تحمل بعدا استراتيجيا خطرا يهدد وجود المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بل وعلى قطاع الأعمال ككل، فنقص المعطيات والبيانات على المنافس الأجنبي يعني الدخول في معركة ضد منافس مجهول، قد يعرف عنك الكثير دون أن تعرف عنه سوى القليل، وهو ما يؤدي إلى الصدمة مما يسبب انهيار وتراجعا لمؤسساتنا وهذا ما نخشى حدوثه في إطار ما يسمى بالانضمام إلى الاقتصاد الدولي في شكله الإقليمي أو في شكله العالي المنظمة العالمية للتجارة[1].

7-5- نقص المعلومات المتعلقة كالخدمات التسويقية:حيث يجد أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبة في التعرف على الخدمات التسويقية المتاحة كأماكن المعارض وتواريخها، واشتراطات الجودة في الأسواق المحلية وكذا الخارجية، كما تفتقر مؤسساتنا الصغيرة والمتوسطة، على وجه الخصوص إلى هيئات متخصصة في دراسة السوق وسلوك للمستهلك[2].

---

[1] رحيم حسين، أهمية إقامة نظام وطني للمعلومات الاقتصادية في دعم تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حالة الجزائر، ملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17-18 أفريل 2006، ص ص 577-578.

[2] بن حمو عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص 90.

7-6- نقص المعلومات الخاصة بمصادر الآلات والتجهيزات ذات التكنولوجيا المتطورة: يدفع هذا النقص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى توفير هذه الوسائل بأيسر الطرق وأقربها، كما يتضمن هذا النقص أيضا عدم الدراية بالتكاليف، وإضاعة الوقت في البحث عن أنسب الأسعار، وبالتالي فإن غياب هذا المصدر المهم من مصادر المعلومات يترك مؤسساتنا تعمل بأدوات أقل تنافسية وأكثر تكلفة وهو ما يحول بينها وبين تحقيق أهدافها.

وتسعى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مواكبة التطورات التكنولوجية من أجل الوقوف أمام المنافسة، خاصة منها الأجنبية ولا سبيل إلى ذلك إلا البحث عن المعلومات المتعلقة بهذا الجانب وبالمقابل يشكل غيابها عائقا أمام تطور هذه المؤسسات[1].

7-7- عند وجود هيئات (مراكز) متخصصة في تحليل المعلومات ونشرها: إن توفر المعلومات والبيانات في شكلها الخام قد يشكل في حد ذاته مشكلة في بعض الأحيان فالخبرة القليلة التي يتمتع بها أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عادة لا تمكنهم من فهم واستغلال هذه البيانات والمعطيات أحسن استغلال، مما يوجب عليهم البحث عن مغزى هذه البيانات ومدلولها في شكل مبسط أو نوع من الشرح والتحليل ولن يأتي ذلك إلا بوجود هيئات ومراكز متخصصة في تحليل ونشر هذه البيانات[2].

8- مشكلة عدم توفر فرص للتدريب: تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بصغر حجمها وتعدد الاختصاصات فيها وهذا لسرعة مواكبتها للتغيرات الممكنة على عكس المؤسسات الكبيرة مما يؤدي إلى ارتفاع تكلفة التكوين، وبالتالي فقليلا ما نجد هذه المؤسسات تنتهج سياسة تكوين واضحة[3].

9- مشكلة غياب ثقافة مؤسسية: حيث تعاني هذه المؤسسات نوعا من الانغلاق على نفسها وعدم التفاعل مع محيطها وخصوصا أن أغلبها تأخذ شكل مؤسسات عائلية يكون المالك لها هو نفسه المسير، وبالتالي فإنه سيعكس مبادئه وقيمه على مؤسسته، وغالبا ما نجد في الجزائر أشخاصا لا يمتلكون

---

[1] بن حمو عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص 90.

[2] مرجع نفسه، ص 90.

[3] بوسنة كريمة، البنوك الأجنبية كمصدر للتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير، مدرسة الدكتوراه، التسيير الدولي لمؤسسات، جامعة تلمسان، 2010-2011، ص 117.

المستوى المطلوب لتولي عملية التسيير هذا مما ينعكس على ضعف الفكر المؤسسي وغياب الثقافة المؤسسية هذا بالإضافة إلى جملة من المشاكل الأخرى من بينها التعقيدات الضريبية[1].

10- مشكل الضريبة:

يعتبر نظام الضرائب أحد أهم المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة في جميع أنحاء العالم، وتظهر هذه المشكلة من جانبين سواء لأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة من حيث إرتفاع الضرائب وهي كذلك مشكلة للضرائب، نظرا لعدم توفر البيانات الكامنة عن هذه المنشآت مما يضيف عمل مصلحة الضرائب، وهي تعرقل استمرارية بقاء هذه المؤسسات لأنها لا تتمتع بحجم رأس مال كبير[2].

11- غياب التحفيزات الجبائية والشبه جبائية: بالرغم من سياسة الإصلاح الجبائي التي كان من أهم أهدافها التخفيف من حدة الأعباء والعراقيل البيروقراطية الكبيرة التي مست النظام الجبائي في السنوات السابقة، إلا أن لا يزال يتسم بكثير من التعقيدات وعدم الاستقرار والتدابير الاستثنائية، مما خلق حالة عدم الشفافية وبطئ عمل الإدارة الضريبية نتيجة عدم تعميم الإعلام الآلي، وعدم قدرة الإدارة الضريبية اعتماد فكرة الزبون في علاقاتها مع الغير، كما يضاف إلى ذلك أن المتعاملين يشتكون من ارتفاع اشتراكات أرباب العمل في صندوق الضمان الاجتماعي والتي تثقل كاهل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[3].

12- غياب الوعي المحاسبي لدى أصحاب المشروعات الصغيرة: إما لعدم معرفتهم بالقواعد الأصول المحاسبة أو لعدم خبرتهم في هذا المجال مما يؤدي إلى لجوء معظمهم إلى مكاتب محاسبة خارجية لإعداد الحسابات الختامية وهو ما يكبد المؤسسة نفقات كبيرة بالإضافة إلى تعدد وتنوع المشاكل الضريبية[4].

13- عدم ملائمة أساليب الاقتراض لظروف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يحدث ذلك نتيجة مشكلة عدم توفر الضمانات الكافية للاقتراض، بالإضافة إلى عدم توفر الوعي المصرفي لدى أصحاب هذه

---

[1] غباط شريف، التجربة الجزائرية في تكوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، 17-18- أفريل 2006، جامعة الشلف، الجزائر، ص ص 111-112.

[2] برجي شهرزاد، مرجع سبق ذكره، ص 8.

[3] كتوش عاشور، مرجع سبق ذكره، ص 6.

[4] بو لحليب سمية، مرجع سبق ذكره، ص ص 27-57.

المؤسسات مما يجعلهم يفضلون الاقتراض من سوق الائتمان غير الرسمي والذي ترتفع فيه أسعار الفوائد ما يمثل عقبة أمام حصولهم على التمويل بشروط ملائمة.

14- عدم حماية المنتوج الوطني من التدفق الفوضوي للسلع المستوردة:

إن كانت القاعدة المتعارف عليها تقضي بفرض قواعد وميكانيزمات الاقتصاد الحر بنفسها على الجميع وأمام ظاهرة الاستيراد الفوضوي والتي شملت كل شيء وإن ذلك خلق مناخا يقف كواحد من محددات النمو أمام المؤسسة الجزائرية الصغيرة الناشئة وبصدد الاستيراد غير المنظم نذكر[1]:

أ- الاعتراف المتمثل في استيراد السلع وبيعها محليا بأسعار أقل من سعر مثيلتها المحلية؛

ب- التذرع بالحرية الاقتصادية وشروط تحرير التجارة في إطار التهيؤ لشروط الجات؛

جـ- غياب جهاز المعلومات يحدد أنواع المنتجات المحلية الشيء الذي من شأنه وضع خريطة اقتصادية لتوطين المؤسسات والمنتجات ومن ثم وضع ما يلزم من سياسات الحماية لحماية المنتوج.

15- مشكلة النقد الأجنبي: غالبا ما تحدد الحكومات في بلاد العالم الثالث سعرا مرتفعا للنقد الأجنبي، ولكنها تمنح للمؤسسات الكبيرة أسعارا متميزة، وتحرم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من نفس المزايا لأنها لا تكون مؤهلة للحصول على النقد بالأسعار المتميزة أو تجهل وجودها وعلى أية حال فالمؤسسات الكبيرة عادة ما تستورد معدات أكثر نسبيا، ومن ثم تحقق لها منافع أكبر مما تحصل عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[2].

16- الصراعات بين الشركاء: تعتبر بمثابة إحدى الأسباب الرئيسية للفشل الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

17- تسرب اليد العاملة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى المؤسسات الكبيرة:

إن تسرب اليد العاملة المدربة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى المؤسسات الكبيرة، بحثا عن شروط عمل أفضل من حيث الأجور الأعلى والمزايا الأفضل بجانب توفر فرص أكبر لترقية ما يضطرها

---

[1] مرجعنفسه، ص 27.

[2] غانم عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص 27.

باستمرار إلى توظيف يد عاملة أقل كفاءة ومهارة وتحمل مشاكل وأعباء تطويرهم فضلا عن عدم بقاءهم في أعمالهم وهو ما من شأنها أن ينخفض من الإنتاجية وارتفاع التكاليف[1].

المطلب الرابع: الحلول المقترحة لمعيقات نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

سنعرض من خلال هذا المطلب مختلف الحلول المقترحة لحل المشاكل التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للخروج من مختلف المشاكل والصعوبات التي تعاني منها نلخصها فيما يلي[2]:

أولا-تسيير وتعميق ثقافية المؤسسة:إن ثقافية المؤسسة تبدأ أساسا من تحسين الإدارة التي لها دور كبير في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتخلص من الإشكالية وكراهية القطاع الخاص وتفهم ميكانيزمات اقتصاد السوق المبنية على العمل و الربح و المرد ودية

ثانيا-تطوير جهاز الإعلام الاقتصادي :يعاني قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من غياب جهاز إعلامي متخصص يكون مصدرا أوليا وموحدا المعلومة الاقتصادية الصغيرة والمتوسطة بغية النهوض بها ودعمها، والتنسيق بين مختلف الجهات التي تستمد منها المعلومة لدعم وإعداد سياسة جديدة في مجال الإعلام الاقتصادي على غرار برنامج يرمي إلى وضع نظام إعلام اقتصادي شامل لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويمكن أن نجد أهدافه فيما يلي:

- إنشاء بنك المعلومات الاقتصادية خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- مسك جدول استبدالي يترجم تطور المؤشرات المميزة للقطاع؛
- سهولة تنقل وتنسيق المعلومات بين القطاعات المتخصصة؛
- إنشاء حقول للمعلومات لاستثمارها من طرف المستثمرين المحليين الاقتصاديين.

[1] لعرورة بوبكر،المشاكل والصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ملتقى حول واقع وآفاق النظام المحاسبي والمالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، 5-6 ماي 2013.

[2] بالغربي عبد القادر وآخرون، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين البدائل التعليمية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص مالية، جامعة ابن خلدون تيارت، 2015-2016، ص ص 10-11.

ثالثا-ترقية وتطوير آليات للتمويل: يكتسب التمويل أهمية بالغة الأثر في تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولذلك يتوجب إعداد سياسات تمويل تأخذ في الحسبان احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخصائصها.

ولأجل بلوغ ذلك يجب التأقلم مع كل الظروف السائد في الاقتصاد الجزائري والاستفادة من تجارب الدول الأخرى لاسيما المتطورة منها، ولبلوغ ذلك يجب مراعاة ما يلي[1]:

- إنشاء بنوك متخصصة بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

- إنشاء فروع وفتح طرق خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البنوك التجارية العمومية؛

- الاهتمام أكثر بالبنوك الإسلامية كأداة تمويلية قائمة على أساس المشاركة؛

- الاهتمام بالقرض التجاري وذلك من الجانب التنظيمي والتشريعي وتطوره كأداة فاعلية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

- فتح البورصة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

- تجهيز البنوك الخاصة ومساعدتها لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

رابعا- إيجاد قنوات تنسيق بين المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الكبيرة: إن وجود المؤسسات الكبيرة في الأسواق لا يمثل خطر على المؤسسات الصغيرة المتوسطة بل بالعكس إن وجود مثل هذه المؤسسات يساعد على خلق مؤسسات إضافية في حالة ما إذا كان هناك تنسيق، فمن المهم أن يلعب القطاع الحكومي دوره في تعريف حاجيات المؤسسات الكبيرة من السلع الوسيطة وتوجهها إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

خامسا- إقامة الدورات التدريبية المتخصصة لمالكي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: إن مالكي هذه المؤسسات في غالب الأحيان ليست لهم خلفية علمية تساعد على إحداث التوازن بين وظائف المؤسسة (الإنتاج-التسويق-الأفراد- المالية) لذا فإن مثل هذه الدورات تساعد على خلق نوع من القدرة على

[1] بلغربي عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص 11.

التعامل مع الأحداث ومواجهتها هذا من جهة ومن جهة أخرى يمكن أن تلعب هذه الدورات التدريبية عملية إقناعه بمدى أهمية التنسيق والعمل الجماعي والاهتمام بالإبداع والأسواق الخارجية.

سادسا- الأخذ بفكرة الحاضنات: وهي تقنية جديدة لدعم وتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مرحلة التأسيس والانطلاق والتشغيل، وتدعى هذه الآلية المستحدثة بحاضنة الأعمال والتي يمكن تعريفها بأنها مجموعة متكاملة من الخدمات والتسهيلات الضرورية لنجاحها[1].

وتقدم هذه المؤسسة خدمات للأفراد والذين يملكون مواهب العمل الحر والذين يرغبون في البدء لإقامة مؤسساتهم بهدف تخفيف أعباء مرحلة الانطلاق ويشترط على المؤسسات المحتضنة ترك الحاضنة بعد إنهاء الفترة الزمنية المحدودة والخروج من الحاضنة لإفساح المجال أمام المؤسسات الأخرى في مراحل التأسيس الأولى للاستفادة منه.

سابعا- تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التوغل في الأسواق الخارجية: يرى البعض أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليس لها تأثير على السوق الذي تعمل فيه ويعود ذلك بشكل رئيسي إلى محدودية عدد عملائها ومن الأساليب المعتمدة للتغلب على صعوبة منافسة المؤسسات الكبيرة التركيز على شريحة محدودة في السوق، وتوجيه الموارد المتاحة لهذه الشريحة أفضل من توجيهها إلى السوق بأكمله في حين يرى البعض أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صاحب إلا صورة مصغرة من المؤسسات الكبيرة، وأي إستراتيجية ملائمة المؤسسات الكبيرة يمكن تطبيقها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالتالي إمكانية، التوسع أو التنويع ومن الاستراتيجيات المختلفة وهذا ما أكدته تجارب بعض المؤسسات الصغيرة فمثلا في سنة 1954 كان هناك مشروع بيع الهامبرغر في شوارع كاليفورنيا وبعد 48 سنة أصبح هناك 24000 مطعم يحمل علاقة ماكدونالد في 116 دولة لذا فإن المشروع الصغير تحول إلى إمبراطورية اقتصادية[2].

---

[1] ملتقى غانم، مرجع سبق ذكره، ص 10.

[2] مرجع نفسه ، ص 10

خلاصة الفصل:

من خلال تعريفنا لمجموعة من تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عدد من بلدان العالم، ظهر لنا بوضوح الغموض الذي ما يزال يكتنف تعريفها فإعطاء تعريف لهذه المؤسسات يعتبر عنصرا هاما لوضع برامج وسياسات الدعم لها، والتي يجب أن تعد وفقا لظروف كل دولة تبعا للأهداف التي تصبوا لتحقيقها وحسب إمكانياتها، ورغم اختلاف هذه التعريف حسب ظروف كل بلد، إلا أنه عادة ما تشير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأعمال التي تمارس نشاطها من خلال شخصية معنوية أو طبيعية وقد تشمل عدد من العمال أو لا تشمل وهي تتميز بصغر حجمها وسهولة تأسيسها وبساطة تنظيمها وانخفاض رأس مالها ...إلخ.

كما قمنا بتوظيف الدور الرائد الذي تلعبه هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق كل من التطور الاقتصادي والاجتماعي، بسبب قدرتها الهائلة على المزج بين النمو الاقتصادي وتوفير مناصب الشغل والتخفيف من المشاكل الاجتماعية وتوطيد العلاقة مع المستهلكين، كما تعرفنا على مختلف تصنيفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأنها تشمل العديد من التصنيفات، وفي الأخير استخلصنا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تواجهها العديد من المشاكل والصعوبات التي تحد من أدائها كالصعوبات الإدارية ومشاكل التمويل والتسويق والمنافسة وغيرها من المشاكل وآخر الشيء قمنا بوضع مجموعة من الحلول المقترحة لحل المشاكل والصعوبات التي تواجهها هذه المؤسسات كتسيير وتعميق ثقافة المؤسسة وتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التوغل في الأسواق الخارجية.

الفصل الثاني :الإطار النظري للصادرات

تمهيد الفصل:

تعتبر الصادرات قضية إستراتيجية لاقتصاديات الدول النامية المصدرة للنفط في وقتنا الحالي، وهذا راجع إلى الدور الكبير الذي تلعبه في دفع عجلة النّمو الاقتصادي لما لها أثر إيجابي على الميزان التجاري والدخل الإجمالي، وتعتبر هي الممول الوحيد للدولة بالنقد الأجنبي .

كما يرتبط قطاع الصادرات ارتباطا وثيقا بالقطاعات الاقتصادية الأخرى حيث يقوم هذا القطاع بتصريف فائض الإنتاج المحلي إلى العالم الخارجي ويقوم هذا القطاع بتصريف فائض الإنتاج المحلي إلى العالم الخارجي، ويقوم في الوقت نفسه بالوفاء بتغطية العجز والاحتياجات المستوردة عن طريق عائدات التصدير، ومن هذا المنطلق تتجلى أهمية الصادرات في الحياة الاقتصادية، ومدى تأثيرها بالمتغيّرات الاقتصادية والسياسية العالمية ولذلك تقوم الدولة بوضع السياسات التصديرية التي تراها مناسبة من أجل مواجهة المتغيّرات الخارجية، واقتحام الأسواق العالمية، لذا نجد أنّ الصادرات احتلت حيّزا أكبر لدى الفكر الاقتصادي، سواء القديمة أو الحديثة، وإعطاء أهمية كبيرة لهذا الجانب، وهذا لما يحققه من مكاسب اقتصادية للدول .

وفق هذا السياق سنحاول من خلال هذا الفصل التطرق إلى إبراز ماهية التصدير نظريا واستراتيجياته، وفي الأخير نبرز أساليب تنمية الصادرات ومعيقاته، وهو ما سنوضحه في المباحث التالية:

المبحث الأول: ماهية التصدير.

المبحث الثاني: نظريات واستراتيجيات التصدير ودوافعه.

المبحث الثالث : أساليب تنمية الصادرات ومعوقاتها .

المبحث الأول: ماهية التصدير.

لعملية التصدير أهمية في سياسات الدول الراغبة في تحقيق التنمية الاقتصادية مما جعله يحظى بدراسات العديد من المفكرين الاقتصاديين، لذا سنقوم في هذا المبحث بدراسة ماهية التصدير من خلال عرض مفاهيم للتصدير وأهميته والتعرّف على أبرز أهدافه والتمييز بين مختلف أنواعه.

المطلب الأول: مفهوم التصدير وأهميته:فيما يلي سوف نتناول أهم الجوانب المتعلقة بموضوع عملية التصدير باعتبار أهميته في اقتصاد أي دولة تسعى إلى النّمو والتطور.

أولا- مفهوم التصدير:

لقد تعددت التعاريف المرتبطة بالتصدير، وسنورد مجموعة منها فيما يلي:

يعرف التصدير على أنه «عملية بيع السلع والخدمات للدول الأخرى"[1].

في حين يعرف أنه «عملية بيع وتسليم سلع وخدمات إلى الخارج ونضيف أنّ عملية التصدير للسلع والخدمات غير الوطنية بأنّها تسمى إعادة التصدير ويقول إلى أنّ التصدير بالإضافة إلى دوره الهام في توازن الميزان التجاري، يعتبر أحد العوامل الأساسية للتنمية[2].

كما يعّرف على أنّه العملية التي من خلالها تدفق السلع والخدمات من التراب الوطني والتي تحول خارج هذه الحدود ويمكن أن تكون بكثرة أو بقلة[3].

يعرّف فريد النّجار التصدير على أنّه «مدى قدرة الدولة وشركائها على تحقيق تدفقات سلعية ومالية وثقافية وسياحية وبشرية إلى دولة وأسواق عالمية أخرى وهذا من أجل تحقيق أرباح وقيمة مضافة"[4].

---

[1] – محمد مدحت عزمي، الواردات والصادرات وتعريفه الجمركية مع دراسة السوق العربية المشتركة، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 2002، ص 121.

[2] – زير ريان، أثر ترقية الصادرات غير النفطية على النّمو الاقتصادي،مذكرة مقدمة لنيل الماستر في العلوم التجارية، جامعة بسكرة 1، تخصص تجارة دولية،2014 – 2015، ص 52.

[3] – محمود عبد الرزاق، الاقتصاد المعرفي والتصدير، الدار الجامعية للنشر، 2011، ص 50.

[4]–فريد النّجار، التصدير المعاصر والتحالفات الاستراتيجية، الدار الجامعية الإسكندرية للنشر والتوزيع، 2008، ص 15.

يعرّف قادة أقاسم التصدير على أنه "قيمة السلع والخدمات الإنتاجية المنتجة من قبل المقيمين والمحولة بصفة نهائية لغير المقيمين".

يعرّف هيثم حمود الشلبي ومحمود عواد أنّ التصدير «يعني التواجد المستمر في الأسواق الخارجية، والقدرة على المنافسة للحصول على أكبر حصة سوقية، فهذا التواجد يفرض على الشركات المصدرة مواكبة الشركات المنافسة لها في الأسواق الخارجية من حيث تكنولوجيا الإنتاج وتطوير المواصفات الفنية واستخدام وسائل ترويج أكثر تأثيرا"[1].

وتناول Corinne Pasco التصدير في إطار تشخيصه، بأنّه ذلك التدويل المتعلق بالخيار الاستراتيجي للمؤسسة، فهذا التدويل يتوقف على مدى الإمكانيات التي هي بحوزة المؤسسة[2].

يعرّفClaude mévendions الصادرات على أنّها كل السلع والخدمات التي تخرج بصفة نهائية الإقليم الاقتصادي نحو باقي بلدان العالم[3].

على مستوى المؤسسة:

هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة إلى الأعوان الخارجية وهذا على مستوى المؤسسة.

على المستوى الوطني:

هي عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة إلى الدولة التي تعاني نقص في الإنتاج، وهو عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية وهذا علو المستوى الوطني[4].

على المستوى الدولي:

(1)– مدوري عبد الرزاق، تحليل فعالية السياسات العمومية في الترقية، مذكرة تخرج لنيل الماجستير في الإقتصاد الدولي,جامعة وهران, 2011 2012,ص88.

(2) - Corinne Pasco, Commerce international, 6 édition, Dunod, Paris, 2006, p 1.

(3)- Claude mévendions, fiches de macroéconomie, ellipses / 2 édition,2003, p 14.

(4) – ناصر الدين قريبي، أثر الصادرات على النّمو الاقتصادي، مذكرة تدخل لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة وهران، 2013 – 2014، ص 83.

الصادرات هي وسيلة من وسائل تحقيق الرفاه الاقتصادي لأي دولة من الدول يستعمل لمواجهة المنافسة واقتحام الأسواق الخارجية والتحكم في تقنياته يؤدي إلى ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة ما وهذا على المستوى الدولي.

من خلال هذه التعاريف يمكن أن نعرف التصدير على أنّه جملة من الوسائل والمهام التي تتخذها المؤسسة لإيصال منتجاتها من السوق المحلي إلى السوق الأجنبي، من قبل الأعوان المقيمين إلى الأعوان غير المقيمين ويعتبر عملية معقدة، بحيث تستوجب تدخلا لاختصاصات المختلفة كالتسويق، التأمين، التمويل والنقل والتموين ...إلخ وهذا ما يستلزم تجنيد كل طاقات المؤسسات.

ثانيا- أهمية التصدير :

احتلت قضية التصدير حيّزا هاما في الفكر الاقتصادي المرتبط بالتنمية الاقتصادية للدول النّامية، خصوصا في ضوء ما يسفر عنه الواقع العملي من الاتساع المتنامي للفجوة التي تربط بين الدول الصناعية المتقدمة والدول النّامية[1].

وتتبع أهمية التصدير بالنسبة للدول النّامية من واقع الاختلالات الهيكلية التي تعاني منها موازين دفعاتها، إذ يلاحظ تفاقم العجز في الميزان التجاري وزيادة حجم المديونية الخارجية وتزايد أعبائها وبالتالي ضعف قدرتها على الاستيراد وذلك بسبب السياسات التي تنتهجها بعض الدول النّامية، كسياسة إحلال الواردات، وسياسة الإقراض الخارجي.

لأجل هذا يعد التصدير خيارا مهما يمكن الاعتماد عليه لتوفير الاحتياجات من النقد الأجنبي بشكل منتظم، خاصة أنّ المصادر الأخرى (صادرات المواد الأولية) لا تتصف بالاستقرار والاستمرارية، مما يجعل قيام اقتصاد تصديري غير تقليدي من المهام الأولى لأجهزة التخطيط ورسم السياسات لكونه في الأساس عملية تنموية طويلة الأجل[2].

وقد توصل الفكر الاقتصادي كما توصلت العديد من الدراسات التجريبية إلى أنّ النّمو السريع للصادرات يعجل بالنّمو الاقتصادي، وقد أثبتت تجارب الدول النّامية التي تبنت سياسة تشجيع الصادرات

[1] – مجلة العلوم الإنسانية، بسكرة، العدد02، 2002، ص ص 228 – 229.

[2]–مدوري عبد الرزاق، مرجع سبق ذكره، ص 89.

كخيار تنموي أنّ هذا الخيار يوفر وسائل النّمو الاقتصادي على نحو أسرع مما يتحقق في ظل سياسة إحلال الواردات، ولقد تزايدت جهودهم في بحث وتحليل العلاقة بين نمو الصادرات والنّمو الاقتصادي، وتوضيح أسباب هذه الظاهرة.

وأجريت العديد من الدراسات التجريبية لبحث ذلك على اقتصاديات الدول النّامية من جوانب متعددة[1].

ولقد توصلت هذه الدراسات إلى فعّالية نمو الصادرات في تحقيق النّمو الاقتصادي للدول النّامية مع الأخذ بعين الاعتبار المتغيّرات الاقتصادية العالمية الحالية والمستقبلية.

وتعد حوافز التصدير أحد الجوانب الهامة في مجال تشجيع الصادرات، حيث تشمل مجموعة متكاملة من الأساليب والإجراءات التي تهدف إلى رفع الأداء التصديري على مستوى المؤسسة أو على المستوى الكلي، وتخص هذه الحوافز مجالات عديدة بدءا بالإطار المؤسساتي والتشريعي، هذا ما ينعكس على الميادين التي تمس النواحي الضريبية، وسعر الصرف، وسعر الفائدة والنقل والتوزيع والتمويل وضمان الصادرات في محاولة لدعم الصادرات ...إلى غير ذلك من الإجراءات التي تتخذها الدولة بهدف زيادة ربحية نشاط التصدير.

ورغم أهمية مختلف الحوافز المقدمة إلا أنّ كثرة تنوع المخاطر التي تواجه العملية التصديرية، تبقى تحتاج إلى برامج خاصة تضمن وتحمي المؤسسات العاملة في قطاع التصدير والتي لا تشملها نظام التأمين الأخرى، لأجل هذا نتطرق لماهية ضمان ائتمان الصادرات والأخطار التي تتعرض لها العملية التصديرية بما يبرر ضرورة وجود ضمان أو تأمين

المطلب الثاني-محددات التصدير ومؤشرات تنافسية:

هناك العديد من العوامل التي يمكنها أن تدفع بالتصدير أو تقف عائق في تطور حجمها ومن بين هذه العوامل أو المحددات سنتطرق لها ونتعرف على أهم نقاط المؤشرات للتصدير التي تعتمد عليها في **أي دولة**[2].

[1] – مجلة العلوم الإنسانية، مرجع سبق ذكره، ص 228.

[2] – مرجع نفسه ص، 56.

أولا: محددات التصدير: إنّ حجم الصادرات لأي دولة في أي وقت وتغيراته مع الزمن يتحدد عن طريق المحددات التالية:[1].

ا – المحددات الداخلية: وتشمل ما يلي:[2].

ا – 1 –طبيعة الهيكل الاقتصادي:

يعتبر من أهم المحددات لحجم الصادرات، ويظهر ذلك إذا ما قارنا صادرات الدول النّامية بمثيلتها في الدول المتقدمة حيث استغلال الموارد المتاحة في الدول النّامية لتموين صناعتها وجعلها أسواقا لتصريف منتجاتها خاصة الصناعية منها دون إعطاء دعم لهذه الدول النّامية لتطوير القطاع الصناعي بها، بل عملت هذه الدول الاستعمارية على جعل اقتصاد مستعمراتها ذات تبعية دائمة لها، حيث تختص الدول النّامية في الإنتاج الأولي من الزراعة ...إلخ، والذي ساهم في بعث الفقر والتأخر في الفن الإنتاجي وكذا انتشار ظاهرة البطالة، وقد انحصرت الصادرات بصورة أساسية في المنتجات الأولية، وبالتالي بروز ازدواجية اقتصادية حيث أنّ هناك قطاع منتج للتصدير متطور وقطاع تقليدي لعدم قدرة قطاع التصدير على خدمة بقية الأنشطة الاقتصادية وكل ما سبق انعكس مباشرة على هيكل الصادرات في الدول النّامية.

ا – 2 – الانفجار السكاني:

إنّ نمو الصادرات يتأثر بشكل سلبي بالنّمو السكاني الكبير وهو أمر تتميّز به معظم الدول النّامية حيث أنّ ظاهرة الانفجار السكاني تؤدي إلى الامتصاص المتزايد للموارد الاقتصادية وتوجيهها إلى السكان، مما يحول دون تحقيق الفائض الموجه للتصدير.

ا – 3 – اتجاها لاستثمار:

إنّ توجيه الاستثمار يعتبر في المحددات الأساسية لحجم وهيكل الصادرات خاصة في الدول النّامية لهذا استوجب وضع بدائل لتنمية الصادرات عند توزيع الاستثمارات على مختلف الأنشطة الاقتصادية بالنظر إلى ما تعانيه هذه الدول من عجز مستمر في موازين دفعاتها بالإضافة إلى إعطاء

[1]زير ريان، مرجع سابق ذكره، ص 56.

[2] – مرجع نفسه، ص 56.

تقلبات أسعار صادرات المواد الأولية حجمها في الاهتمام في المدى القصير وهذا كله باعتبار أنّ التصدير هو المصدر الوحيد لتمويل للمشروعات الاستثمارية بالعملة الصعبة.

I – 4 – السياسة التجارية:

إنّ الدفع بصادرات الدول النّامية يستدعي تطوير الإنتاج وتحسين جودته لمواجهة المنافسة الدولية، وهذا يتحقق في ظل سياسة تنموية متكاملة ومتناسقة ومبنية وفق إستراتيجية مستغلة لكل الموارد المتاحة بأفضل الطرق وفي هذا الإطار يمكن للسياسة التجارية المساهمة في تحسين معدلات التبادل بتطبيق أساليب تجارية تعود بالمنفعة على الاقتصاد الوطني، لكن بالتجاوب مع السياسات التجارية للدول المتقدمة لكي لا تضع هذه الأخيرة عوائق أمام صادرات الدول النّامية[1].

II – المحددات الخارجية:وتتمثل فيما يلي:[2].

II – 1 – أثر الطلب العالمي على صادرات الدول النّامية: من خلال دراسة الطلب العالمي يتبين أنّ هناك تباطؤ في زيادة هذا الطلب مما أثر سلبا على صادرات المواد الأولية، وهذا يفسر بما يشهده العالم من بروز البدائل الصناعية المرتبطة بالسياسة الإنتاجية في الدول المتقدمة، وزيادة العراقيل التي تضعها هذه الأخيرة أمام ما تستورده في الدول النّامية، وبالخصوص مع ظهور موجة التكتلات الاقتصادية بين الدول المتقدمة.

II – 2 – أثر اتجاه شروط التبادل الدولي على الدول النّامية:إنّ معدل التبادل بالنسبة للدول المصدرة من طرف الدول النّامية قد عرف تراجع ملحوظ نتيجة عوامل مرتبطة بالعرض والطلب بفعل ما يلعبه التقدم التكنولوجي خاصة.

II – 3 – دور الحكومة:تتدخل الحكومة في الاقتصاد بأشكال مختلفة كالمشاركة والتخطيط والمراقبة والتشجيع، إنّ الغاية في تصرفات الحكومة هي تشجيع عمليات التبادل التجاري الدولي وتسهيلها، وذلك من خلال الاتفاقيات التي تعقدها مع حكومات الدول الأخرى، وممارسة التسويق الدولية التسهيلات.

[1] – زير ريان، مرجع سبق ذكره، ص ص 56 – 57.

[2] – مرجع نفسه، ص 57.

ثانيا: مؤشرات تنافسية الصادرات: هناك عدة مؤشرات تقيس تنافسية الصادرات لمختلف الدول نذكر منها ما يلي:[1].

1 – مؤشر التّنوع:

يقيس انحراف حصة صادرات السلع الرئيسية لدولة معيّنة في إجمالي صادراتها، عن حصة الصادرات الوطنية لتلك السلع الرئيسية في الصادرات العالمية، ويتراوح هذا المؤشر بين 0 و1، وتشير القيّم الدنيا إلى درجات تنوع أكثر بينما تشير القيّم الأعلى إلى درجة تنوع أقل، وعندما يصل المؤشر إلى الصفر يتطابق هيكل الصادرات الوطنية مع هيكل الصادرات العالمية.

2- **مؤشر التركيز:**

ويعرف بمؤشر هيرفندال – هيرشمان ويقيس مستوى التركيز السوقي لحصة الدولة من الصادرات / الواردات العالمية في سلعة أو مجموعة سلعية محددة أو تنوعها بين أكثر من سلعة ومجموعة سلعية. وتتراوح قيمة المؤشر ما بين 0 و1، بحيث كلما اقترب هذا المؤشر من الواحد كلما كانت درجة تركيز الصادرات أكبر، بينما القيم الدنيا للمؤشر تشير إلى درجات تركز أقل لكل من الصادرات والواردات.

3- مؤشر كفاية التجارة:

وهو مؤشر مركب يرتكز احتسابه على عدد من المؤشرات الفرعية لتنافسية الصادرات الوطنية في الأسواق العالمية، مثل متوسط نصيب الفرد من الصادرات، الحصة السوقية، تنوع المنتجات المصدرة وتنوع أسواق التصدير العالمية، ويؤدي احتساب مؤشر كفاية التجارة إلى ترتيب عام لموقع الدولة المصدرة ضمن 184 دولة، وكذلك الترتيب الفرعي للدول حسب السلع المصدرة، وذلك بالنسبة ل 14 مجموعة سلعية رئيسية.

4 – نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي للدولة:وذلك باعتبار أنّه كلما خصصت الدولة جزءا كبيرا من إنتاجها للتصدير كان ذلك دليلا على اعتماد كبير للدولة على الخارج، وعلى اندماجها في التقسيم الدولي للعمل الذي تسيطر عليه الرأسمالية العالمية اندماجا كبيرا، غير أنّه يجب الاحتياط ضد التفسيرات الميكانيكية لارتفاع نسبة الصادرات إلى الناتج فقد ترتفع هذه النسبة في تلك الظروف التي تريد

[1] – نصدر الدين قريبي، مرجع سبق ذكره، ص 86.

فيها الدولة الحصول على النقد الأجنبي الضروري لاستيراد السلع الاستثمارية والتقنية اللازمة لإقامة قاعدة إنتاجية تمهد لاستقلالها على المدى البعيد، فالكبرى هنا هي بنمط استخدام حصيلة الصادرات وثمة احتياط آخر فيما يتعلق بنوعية الصادرات وبخاصة ما إذا كانت الصادرات أولية أو سلعا صناعية[1].

5 – نسبة تغطية الصادرات للواردات:

وذلك باعتبار أنّ العبرة ليس بارتفاع نسبة الصادرات وحدها، أو بارتفاع نسبة الواردات وحدها، وإنّما يجب أن يضاف إلى هذا وذلك عامل آخر يتمثل في المدى التناسب بين الصادرات والواردات أو مدى قدرة الصادرات على الوفاء بقيمة حاجات الدولة من الواردات، حتى لا تضطر للاستدانة والوقوع في تبعية الديون الأجنبية، وربما يكون من المناسب في بعض الظروف إيجاد نسبة حصيلة الصادرات إلى الواردات الجارية أي إلى جملة الواردات بعد استبعاد الواردات من السلع الرأسمالية، وتتوقف قيمة هذا المؤشر على مدى وفرة المنتوجات القابلة للتصدير وكذلك على سياسة الدولة في استخدام عائدات التصدير.

6 – مؤشر التركيز الجغرافي للصادرات:الغرض من هذا المؤشر التّعرف على مدى اعتماد البلد موضوع الدراسة على بلد أو عدد قليل من البلدان أو كتلة من التكتلات العالمية في تصريف صادراته، وقد تمت صياغة هذا المؤشر عبر تركيبة من ثلاث مؤشرات فرعية هي:

– النصيب النسبي في جملة الصادرات للكتلة صاحبة النسبة الأكبر في شراء المنتوجات التصديرية للدول المعنية.

– النصيب النسبي فيس جملة الصادرات للدولة صاحبة النسبة الأكبر في شراء المنتوجات التصديرية للدول المعنية.

– النصيب النسبي في جملة الصادرات لأهم خمس دول في استيعاب صادرات الدول المعنية[2].

[1] – بالقلة ابراهيم، آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النّمو الاقتصادي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية جامعة الشلف، 2008 – 2009، ص ص 92 – 93.

[2] – مرجع نفسه، ص 93.

المطلب الثالث: أنواع التصدير للتصدير عدة أنواع إما على أساس المعيار أو حسب الشكل والمتمثلة في:[1].

أولا: حسب المعايير: إنّ تقسيم الصادرات يخضع لعدة معايير أبرزها كالتالي:

1 – معيار المجموعات السلعية:فهذا المعيار يتعلق بطبية السلعة المخصصة للتصدير، فهي إما أن تكون سلعا استهلاكية أو سلعا معمرة.

2 – معيار طريقة التصدير:فهذا المعيار يرتبط بطريقة التصدير، إما أن يكون تصديرا مباشرا كالتصدير عن طريق المصدر أو تصديرا غير مباشر كالتصدير عن طريق وكلاء التوزيع والشركات متعددة الجنسية وفروعها.

3 – معيار الدول المصدرة:فهذا المعيار يتماشى ومكانة الدول في الاقتصاد العالمي، هل هي دول المتقدمة أو دول نامية أو دول أقل نمو.

4 – معيار الصادرات المؤقتة والدائمة:فهذا المعيار يربط بين الزن والصادرات، فالصادرات الدائمة هي تلك الصادرات الدائمة التي تبقى في الخارج بصفة نهائية، أما الصادرات المؤقتة فهي تبقى لفترة من الزمن ويعاد استيرادها.

5 – معيار الصادرات الملموسة وغير الملموسة:فهذا المعيار يعالج صفة السلع المعدة للتصدير، فهو يميّز بين الصادرات الملموسة التي تخص كافة البضائع والسلع التي تصر خارج البلد أين يمكن معاينتها وإحصاءها من قبل الجمارك، وأما الصادرات غير الملموسة فهي تشمل كل الخدمات التي تتم ما بين مقيمين البلد ومقيمي البلد الآخر، وتتمثل هذه الخدمات في كل من خدمات النقل والتأمين وغيرها في الخدمات.

6 – معيار أسلوب السداد:فهذا المعيار يفصل في طريقة السداد التي تأخذ وفقه أحد الشكلين، إما أنّ يكون التسديد نقدا أو بالتقسيط.

[2] – مدوري عبد الرزاق، مرجع سبق ذكره، ص 92.

ثانيا: حسب الأشكال المختلفة للتصدير حيث نميّز بين نوعين من التصدير المباشر والتصدير غير المباشر ونوع ثالث التصدير المشترك وما يسمى بالتصدير المشترك أو منظم:[1]

I – التصدير المباشر:في هذا النّوع من التصدير المباشر يقوم المنتج بالتصدير بنفسه إلى الأسواق الأجنبية، دون الاستعانة بخدمات الوسطاء ويتم التصدير وفق أربعة طرق من ذكر محاسن وعيوب هذه الطرق:

I – 1 – طرق التصدير المباشر:

- ✓ التصدير المباشر بدون دعم من الخارج؛
- ✓ البيع عن طريق فروع الشركة في الخارج؛
- ✓ الممثل التجاري وهو شخص من دولة ما أو شركة ما ملحق بدولة أجنبية؛
- ✓ الوكيل التجاري وهو مندوب لشركة ما بغية التفاوض على بعض الأعمال تحت اسم هذا المشروع.

I– 2 – محاسن التصدير المباشر: يستخدم التصدير المباشر في نطاق واسع بأنّه يمثل بالنسبة إلى المشروع طريقة سهلة وسريعة ولا تحتاج إلى استثمارات كبيرة، كما يسمح هذا الأسلوب بدخول الأسواق الخارجية والهيمنة على عمليات البيع والحضور المباشر في البلد المستهدف.

II – التصدير غير المباشر: طريقة وشائعة الاستخدام، إذ لا تتولى المؤسسات المنتجة للسلعة عملية التصدير للأسواق الخارجية وإنّما توكل المهمة إلى جهات خارجية سواء كانوا في نفس البلد أو من خارج البلد، ويطبق هذا النّوع لا يكلف الشركة أي تكوين لأيادي عاملة في الخارج فالوسيط التجاري لديه معرفة كافية بأحوال السوق الأجنبي وطريقة التعامل في الأسواق الأجنبية المستهدفة.

II – 1 – طرق التصدير غير المباشر: شركات التجارة الخارجية:في واقع الأمر ليس الشركات كافة التوجيه والإمكانيات لامتلاك جملة الكفاءات اللازمة للتصدير، إذ لاّبد لها من شركاء لبيع منتجاتها في الخارج.

---

[1] – بهلول مقران، علاقة الصادران بالنّمو الاقتصادي خلال الفترة 1970 – 2005، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، اقتصاد كمي، جامعة الجزائر 3، 2010 – 2011، ص ص 8 – 9.

II – 2 – محاسن التصدير غير المباشر: تتميّز أساليب التصدير عن المباشر بالوفرة والسرعة النسبيّة وسهولة العمل، في هذه الحالة تستفيد الشركة من تجربة أحد الشركاء المقيمين في الخارج ومن معرفته وعلاقاته التجارية، حيث يتم توزيع المنتجات المصدرة بسرعة وبدون انتظار تأسيس شبكة توزيع خاصة بها.

III – التصدير المشترك أو المنظّم:هو عبارة عن تضامن عدة مصدرين معا، أنّه أسلوب فريد في تنظيم النشاط التصديري، حيث تقوم الشركات الأعضاء بالاشتراك في تنظيم معيّن بهدف تحسن أنشطتها التصديرية، ويمكن أن يظهر هذا الأسلوب بأشكال مثل:

III – 1– الاتحاد التصديري: يقوم على فكرة مفادها أنّ التعاون بين عدة شركات راغبة بالتصدير سيكون اقتصاديا وأكثر فعالية من سلسلة من الأعمال الفردية، الهدف الأساسي للاتحاد هو التصدير بكثرة وبشكل أفضل مع الاحتفاظ بالاستقلال المالي والقانوني للشركة، بحيث نجد أنّ وظيفة التصدير التي كانت تقوم بها الشركة العضو سابقا مجمعة ومركّزة في تنظيم خاص.

أنّ تعاون الأعضاء يساعد على وضع أشخاص متخصصين، وبالتالي سيكون البيع بسعر أفضل في أسواق أوسع، ويكون هذا الاتحاد مفيدا أو يشكل إحدى وسائل الشركات للقيام بتصدير السلع، خاصة الشركات الصغيرة التي ليست لها القدرة على التصدير بمفردها، ويقوم هذا الاتحاد مهما كان شكله بوظائف جزئية هامة تتعلق بالنشاط التصديري مثل:

– القيام بوضع سياسة تسويقية أكثر فعالية تتعلق بدراسة السوق، والترويج، تطوير المنتجات...إلخ.

– إعفاء الأعضاء من العوائق الفنية والإدارية المتعلقة بالتصدير.

وبشكل عام يكتب النجاح لهذه الاتحادات عندما تكون أحجام الشركات الأعضاء متقاربة، وأهداف الإتحاد محددة بشكل واضح، والإمكانيات المقدمة منسقة.

III – 2 – التصدير المحمول:هو أسلوب يتم فيه قيام شركة كبيرة وتمتلك شبكة توزيع في الدولة أو عدة دول أجنبية بوضع هذه الشبكة في عمولة محددة بخدمة شركة صغيرة حديثة التصدير وذات إمكانيات

ضعيفة لا يمكنها القيام بعملية التصدير بمفردها، وبشكل عام يمكن أن نميّز بين حالتين يتم فيها قيام احد المصدرين بعمل الشركة الأخرى على التصدير الخاص في الشركات الصغيرة والمتوسطة وهي:[1]

الحالة الأولى:

هي الحالة التي تمتلك فيها إحدى الشركات فروعا في الخارج وتحمل معها عددا من الموردين بهدف الاستمرار أو إطالة سياسة الاستثمار في الخارج.

الحالة الثانية:

وهي الحالة التي يتم فيها اتفاق التوزيع الذي يتم من خلال عرض إحدى الشركات الدولية خدمات شبكة توزيعها في الخارج على شركات أخرى في أجل لبيع منتجاتها مقابل عمولة محددة.

المطلب الرابع: أهداف التصدير وأخطاره.

أولا: أهداف التصدير: قد تسمى المؤسسة دائما من أجل تحقيقه مجموعة من الأهداف لاسيما منها النّمو، البقاء والاستمرارية ولا يتسنى لها ذلك الإخلال كسب مكانة على المستوى المحلي والدولي، وتلجأ إلى التصدير كمبرر لتحقيق الأهداف المرجوة والتي تختلف من مؤسسة إلى أخرى ويهدف التصدير إلى تحقيق واحد أو أكثر من الأهداف التالية:[2].

1- الأهداف المرتبطة بالتنمية:

1-1- تقسيم القدرات الموجودة لدى الدولة:

إنّ رفع المبيعات بالتصدير يؤدي إلى استغلال الطاقات الإنتاجية العاطلة إلى امتصاص التكاليف الثابتة مما يجعل المؤسسة قادرة على الرفع من المرد ودية الإنتاجية للمعدات والعمال.

1-2-**استغلال الفروق بين دورات حياة المنتجات في أسواق التصدير**:قد يساهم التصدير بالدخول للأسواق الجديدة، مما يزيد في إتاحة فرصة ممكنة للمنتجات المحلية للاستمرار في الحصول على قبول

---

[1] – بهلول مقران، مرجع سبق ذكره، ص 9.

[2] – عتيق شيخ، الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص إقتصاد دولي، جامعة وهران، 2011 – 2012، ص ص 79-81.

السلع والخدمات في الأسواق الجديدة أطول فترة ممكنة قد تزيد عن فترة بقاء السلع أو الخدمات في الأسواق الداخلية.

1-3-تعويض جهود البحث والتطوير:

لكي تضمن المؤسسة مكانتها في السوق وجب عليها القيام بنشاطات البحث والتطوير التي تتطلب ميزانيات ضخمة، غالبا ما تتعدى هذه الأخيرة قدرات المؤسسة وحتى تتمكن هذه الأخيرة من تغطية هذه النفقات يكون لازما عليها القيام بتصدير منتجاتها إلى أسواق ذات مرد ودية أكثر والتي عادة ما تكون متوفرة بكثرة في الأسواق الخارجية[1].

1-4-الحاجة إلى تطوير المنتجات وفق اتجاهات المنافسين:

إنّ اللّجوء إلى التصدير يحتم على المؤسسات القيام بالابتكارات والتحسينات اللازمة لخصوصيات وشروط استعمال المنتجات، وهذا نظرا لاختلاف أذواق ومتطلبات الزبائن في الأسواق العالمية.

2-الأهداف المرتبطة بالإستراتيجية:

2-1-تحقيق تنويع جغرافي للصادرات لتجنب المخاطر:

لكي تؤمن المؤسسة نفسها أو نشاطها من المخاطر سواء كانت سياسة اقتصادية أو اجتماعية، تلجأ للتصدير كوسيلة للهروب من مشاكل السوق المحلية، ففي الجزائر مثلا تضخم الأسعار وجعل منتجات بعض المؤسسات ليست في متناول المستهلك المحلي، الأمر الذي يدفع بهذه المؤسسات للتصدير لضمان انسياب أفضل لمنتجاتها وتحافظ على دورة حياة مخزوناتها[2].

2-2-مراقبة بعض أجزاء السوق الدولية:

إنّ المؤسسات التي تعتمد على إستراتيجية طويلة المدى في توسيع نشاطها وتدويله وتكون لديها رغبة في الحفاظ وتأمين وجودها على بعض أجزاء السوق الدولية خاصة الهامة منها، وذلك عن طريق

[1] – فريد النّجار، مرجع سبق ذكره، ص 15.

[2]–غيث شيخ، مرجع سبق ذكره، ص 80.

التصدير من خلال مراقبة السوق الخارجية وتحليلها، وعليه تحمي المؤسسة نفسها من المنافسة الموجودة في الأسواق إذ تتيح لها الفرصة للاطلاع الدائم على تطور هذه الأسواق[1].

3-الأهداف المرتبطة بالجانب المالي:

3-1-زيادة رقم الأعمال: إنّ رفع رقم الأعمال هو المحفز العام لدى المصدرين، فهو هدف كمي لتوسيع حجم نشاط المؤسسة ولكن له تأثيرات توعية، فهذا التوسيع يكون متجانسا له مرد ودية مساهمة وهيكل مالية متوازنة.

3-2-رفع مرد ودية رؤوس الأموال المستخدمة:

تقوم المؤسسات باستثمارها تختلف من حيث طبيعتها ومرد ودية، فزيادة المبيعات عن طريق التصدير من شأنه أن يسمح للمؤسسة للحصول على أرباح وذلك كون أسواق التصدير مختلفة، وتتيح البيع بهوامش مرتفعة، وهذه الأرباح جب تحديدها بكل دقة بإسقاط مصاريف التعبئة والتغليف والنقل

3-1- الرغبة في الحصول على العملة الصعبة:

تدويل المؤسسة عن طريق التصدير يتيح لها فرصة التمويل الذاتي للمنتوج الدائم للمؤسسة، بسبب تحصيلها للعائدات بالعملة الصعبة، وكذا الحصول على رؤوس أموال للتمويل مباشرة من الأسواق الخارجية في شكل قروض تصدير التي تدعم القدرة التفاوضية للمؤسسات المصدرة، إذا أرادت الاقتراض مجددا[2].

ثانيا- أخطار التصدير: إنّ عملية التصدير مثلها مثل أي مشروع آخر لها مميّزات، ولها أيضا نسبة مخاطر وقد يتعرض المصدرون لبعض المخاطر أثناء القيام بعمليات التصدير وتوجد بعض هذه المخاطر التي يمكن تجنب أثارها السلبية، وهناك عدة أخطار ناجمة عن التصدير يمكن تقسيمها إلى أخطار تجارية وأخرى غير تجارية نذكر منها[3].

---

[1] – عتيق شيخ، مرجع سبق ذكره، ص 80.

[2] – مرجع نفسه، ص 81.

[1] – قدي عبد المجيد، آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات، حالة الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد الثاني، 2002، ص 222.

1-الأخطار التجارية:

وهي التي يكون المسبب فيها المستورد، أو إضاعة مالية، حيث يؤدي إلى تأخر في الدفع في الآجال المحددة، ويمكن على الصعيد المالي توقع خطرين مهمين:

الخطر الأول متعلق بالمشتري (المستورد):

إنّ رخصة التسديد طويلة الأجل عامة تستوجب شروط مالية، متضمنة غالبا في المفاوضة التجارية هذا من جهة ومن جهة أخرى طول فترة قرض المشتري يزيد من حاجة المؤسسة للمال لسريان عملياتها، كذلك أجال التسديد ينتج عنه زيادة أخطار عدم التسديد النّاجمة عن عجز المشتري أوالأخطار السياسية المفاجئة وأنّ ارتباط هذين العنصرين يلزم غالبا التّدخل المصاحب للبنك الذي يمول شركة التمويل.

الخطر الثاني خطر التّبادل:

إنّ خطر التبادل يبدأ انطلاقا من الوقت الذي سيستخدم المصدّر عملية (دفع الثمن الفاتورة، ...إلخ) هذه الحالة تصادفها مرارا في التّجارة الخارجية خاصة لأسباب المنافسة، لكن بصفة أكثر عمومية لأسباب تمويل الأعمال الدولية، إنّ خطر التبادل يتواجد غالبا في عمليات التصدير لكن العمليات المالية الخارجية دراستها منفصلة عن تلك التي تجدها في التصدير.

2-الأخطار غير التجارية (السياسية):

ويقصد بها الأخطار التي تخرج عن إرادة المستورد، والتي يكون سببها سلطة قطر العبور أو تكون ناجمة عن اضطرابات عامة أو وقائع يشهدها قطر المستورد، وبمعنى آخر المشاكل التي يجب أن تعرقل المستورد من أمور سياسية، أو عوامل أمنية (ثورات شعبية، صراعات، صراعات عرقية،...إلخ)، كذلك الأحداث السياسية البيئية أي نشوب حرب أو عداء بين دولتين، ويمكن التغلب على هذا النّوع من المخاطر عن طريق دراسة الأجواء الداخلية والسياسية للدولة المستوردة، إضافة إلى الخطر النّاجم عن

التلف أو الضرر الذي يمكن أن يصيب السلع أثناء عملية التبادل أو النقل أو حتى السرقة، وأخطار أخرى نقول عنها ثانوية كالأخطار التالية:[1]

أ-خطر المشاركة في المعارض والبحث عن أسواق جديدة:

بعد تأمين المشاركة في المعارض الدولية أداة مهمة لتشجيع الصادرات فالمؤسسات التي تريد عرض منتجاتها في المعارض الدولية، تدفع مصاريف هامة، بدون أن تكون متأكدة من بيع منتجاتها وحتى من استرجاع مصاريف العرض، هذا ما جعل أغلب المؤسسات تتردد في المشاركة في المعارض الدولية، وهنا يبدوا دور مؤن القرض لتقليص هذا الخطر من خلال تعويض الشركة العارضة لمصاريف النقل والعرض وفق الاتفاق الذي تم مع شركة التأمين.

ب-خطر تقلب الأسعار:

هذا النّوع من الأخطار يكون خلال فترة إمضاء العقد، فعند إمضاء العقد تكون الأسعار ثابتة أو قابلة للتغيير، مثل تقلب أسعار الصرف، ففي الحالة التي عندما تكون الأسعار ثابتة لا يتدخل مؤمن القرض لتغطية القيمة الزائدة على السعر الثابت النّاتج عن تقلب أسعار الخام والأجور، إما في حالة وجود أحكام في العقد متعلقة بتغيّر الأسعار، فإنّ المؤمن يلتزم بتوسيع الضمان إلى المبلغ المكمل (السعر الزائد).

[1] – وصاف سعيدي، ضمان ائتمانات التصدير في البلدان النّامية، ملتقى حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسة، دراسة حالة الجزائر، جامعة ورقلة، الجزائر، ص 4.

المبحث الثاني: نظريات وإستراتيجيات التصدير ودوافعه.

إنّ نظريات واستراتيجيات التصدير تتمثل في كافة الوسائل التي تستطيع الدولة بواسطتها تحقيق أهداف مشروع التصدير، وبذلك الكفاءة التصديرية تتحدد بناءا على مدى مقدرة الدولة في تطبيقها في عدة مجالات، وبالاعتماد والإحاطة على الظروف المحيطة بالتصدير وعوامل نجاح تنمية الصادرات وذلك لإيجاد فرص تحقيق الربح وسنتطرق من خلال هذا المبحث إلى معرفة كل نظريات التصدير وإجراءات تنميته بالإضافة إلى الظروف المحيطة به ونختم بدوافع وعوامل نجاحه.

المطلب الأول: نظريات واستراتيجيات التصدير :

سنتطرق في هذا المطلب إلى أهم النّظريات والاستراتيجيات التي أسهمت في تطوير عملية التصدير بالبدء بالنّظرية التجارية ثم الكلاسيكية وأخيرا النّظرية الحديثة وذلك كما يلي:

أولا: نظريات التصدير :

1- سياسة التصدير عند التّجاريين:

أكد التّجاريون على أنّ الوسيلة الفعّلة لتحقيق القدر الأكبر من المعادن النّفيسة للأمة هي التجارة الخارجية، كما دعوا إلى تسخير كل النشاطات الاقتصادية الأخرى لكي تكون في خدمة التجارة الخارجية، وذلك بضرورة تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية الأخرى لكي تكون في خدمة التّجارة الخارجية، ورأوا أنّ التّجارة الخارجية تجلب أكبر قدر من المنافع للدولة وتحد من الأضرار والخسائر وذلك بتحقيق ميزان تجاري موجب من خلال تقليل الواردات وتنميّة الصادرات، وبذلك فقد تمثلت السياسة التّجارية لديهم في إنعاش الصادرات وتقييد الواردات من الخارج، ولابد من تحقيق فائض مستمر في الصادرات لتعزيز القدرة الشرائية[1].

وبذلك وجد التّجاريون في التّجارة الخارجية بصفة عامة والتّصدير بصفة خاصة، أداة فعّالة لزيادة الثّروة، فقد نادى التّجاريون بوجوب تدخل الدولة عن طريق سياسة حمائية في مجال الاستيراد وسياسة التصنيع واسعة، وكذا تشجيع إقامة صناعات موجهة قصد تكثيف عمليات التصدير.

[1] – وصاف سعيدي، تنميّة الصادرات والنّمو الاقتصادي في الجزائر، محلية الباحث، العدد 1، 2007، ورقلة، ص6.

وتتبلور سياسة التصدير حسب التّجاريين في تشجيع الصادرات حتى السلع المصنوعة بكافة الوسائل الممكنة والعمل على اكتساب أسواق خارجية جديدة بدعم من الدولة، وقد تحققت هذه السياسة في كل من فرنسا وإنجلترا على الخصوص، فقامت فرنسا بتشجيع الصناعة فزاد الإنتاج وانتشر البيع في الأسواق الخارجية عن طريق سياسة الوزير كولبير الذي إتبع نظام حماية جمركية، وتشجيع الصناعة الوطنية[1].

بينما إنجلترا اعتمدت بشكل خاص على التّوسع الاقتصادي في التّجارة الخارجية واتخذت تدابير أخرى كوانين الملاحة، إعفاء البضائع المصدرة من الضرائب، وزيادة الضرائب الجمركية على السلع المستوردة من العالم الخارجي.

ورغم الانتقادات الموجهة للتّجاريين في تلك الفترة إلا أنّها ظلّت دروسا يقتد بها في العديد من الدول.

2-الصادرات في الفكر الكلاسيكي:

حسب نّظرية التبادل، تعتبر التّجارة الخارجية بصفة عامة، والتّصدير بصفة خاصة، عامل لتحقيق الرفاهية الجماعية مع العلم أنّ أنصار حرية التبادل يعارضون بصفة كلية آراء النّظرية التّجارية، وحسب آدم سميث فإنّ تقسيم العمل يجبر الدولة على أن تتخصص في إنتاج السلع التي تملك فيها ميزة نسبية، ثم تبادل ما يفيض عن حاجتها بينها وبين دول أخرى، لقد أثار التساؤل عما سيكون عليه الحال، إذا كان هناك دولة محرومة من كل ميزة مطلقة في إنتاج أي سلعة ما إذا ما قورنت بالدول الأخرى، هل تأخذ مثل هذه الدول سياسة الاكتفاء الذاتي وتحرم التّجارة الدولية بينها وبين الدول الأخرى؟ أم أنّه يتعين عليها الدخول إلى معترك الحياة الاقتصادية الدولية؟

الواقع أنّ تحليل آدم سميث لم يجب على هذا التساؤل، فأجاب ريكاردو في نظريته المعروفة باسم نظرية التكاليف النسبية وتتخلص على أنّه إذا سادت حرية التّجارة فإنّ كل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تنتج في الخارج بتكلفة منخفضة بنسب أي يتمتع في إنتاجها بميزة نسبية، وذهب تحليل ريكاردو إلى أبعد من ذلك بحيث أنّ ظروف الإنتاج حتى لو كانت في صالح دولة معينة بالنسبة لجميع السلع محل

[1]– حمشة عبد الحميد، دور تحرير التّجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2012 – 2013، ص ص 51 – 52.

الدراسة فإنّ كل دولة في هذه الحالة سوف تتخصص في إنتاج سلعة ذات نسبة أكبر أو ذات مساوئ بنسبة أقل.

ولقد توقف ريكاردو عند هذا الحد من التحليل ليتابعه جون ستيوارت ميل في 1948 في قانون القيم الدولية بحيث يعتبر أنّ في أي دولة تتوقف قيمة السلع الأجنبية على قيمة المنتجات التي تمت مبادلتها في مقابلها.

وتوصل إلى أنّ كل الأطراف تستفيد من التّجارة، لكن الدول الفقيرة الأكثر استفادة لإنتاجها المواد الأولية التي ستصبح محل طلب كثيف على المستوى الدولي[1].

ظلت هذه النّظرية في محلها حتى 1919 أين جاء كل من هيكشر أولين بفرضيات أكثر توسعا، حيث حاولت هذه النّظرية بالإجابة على السؤالين. لماذا تختلف النفقات النسبية بين الدول؟ فأجابت هذه النّظرية عن طريق نظرية " تعادل أسعار عناصر الإنتاج " فبالنسبة لنظرية وفرة عناصر الإنتاج المتوفرة لديها، وتستورد المنتجات التي يحتاج إنتاجها في عنصر الإنتاج النادر معنى ذلك أنّ الدول التي تتمتع بوفرة في عنصر العمل تقوم بتصدير السلع الكثيفة في عنصر العمل وإستيراد السلع الكثيفة في عنصر رأس المال.

أما بالنسبة للنّظرية الثانية " نظرية التّعادل " فتنص على أنّ التّجارة الدولية تؤدي إلى تعادل العوائد النسبية والمطلقة لعناصر الإنتاج المتجانسة بين دول العالم، معنى ذلك أنّ حرية التّجارة الدولية تنوب عن حرية حركة عناصر الإنتاج في إحداث تعادل المستوى العالمي، وتعتبر الدراسة التي أجراها ليونتيف في 1953 دعما لنموذج عوائد تلك العناصر المتجانسة على المستوى العالمي، وهذا بالرغم من توصلها لنتائج تفضح أنّ الو. م .الأمريكية أعلى من إنتاجية الدول الأوربية[2]

3- الصادرات في الفكر الحديث:

ظهر عند الاقتصاديين يحملون وجهة نظر مغايرة إزاء دور الصادرات منهم MYRDAL.NURKS.MAR، حيث أشار ماركس إلى قيام التّجارة الخارجية بدور إنمائي للدول النّامية

[1] – حمشة عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 53.

[2] – عادل أحمد حشيش، ومجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، بيروت، الدار الجامعية، 1999، ص ص 12– 125.

في ظل سيطرة الدول الرأسمالية على العلاقات الاقتصادية الدولية، بينما يرى ميردل أنّ التّجارة الخارجية بين الدول النّامية والدول المتقدمة تعمل على زيادة التفاوت القائم في المستويات الاقتصادية بين المجموعتين، ويرى أيضا أنّ الأسواق الكبيرة التي تخلقها التّجارة الخارجية، تعمل على تعزيز مقام الدول المتقدمة، ويرى أنّ أي تقدم يحدث في قطاع الصادرات في الدول النّامية غالبا ما يرجع أثره في الدول الصناعية المستوردة للمواد الأولية، وبالتالي يشير ميرال إلى أنّ التّجارة الخارجية لن تؤدي إلى الركود الاقتصادي، أما نوركس[1]فإنّه يرى أنّ التّجارة أكثر كفاءة وضرب مثالا على ذلك بالدور الذي لعبته التّجارة الخارجية في البلدان الحديثة مثل: كندا وأستراليا وجنوب إفريقيا والأرجنتين، كما أكد على ضرورة الخارجية أداة لزيادة النّمو الاقتصادي فضلا عن كونها وسيلة لتوزيع الموارد توزيعا الاهتمام بهذا الجانب من طرف الدول النّامية خاصة عندما تكون ظروف الطلب الخارجية على مواد التصدير سلعة غير مواتية، وإزاء ذلك تش بقيام التّجارة الخارجية بدور إنمائي للدول النّامية وذلك نتيجة عراقيل في أسواق الدول المتقدمة، هذا ما يجعل اللّجوء إلى تنمية الصادرات أكثر ضرورية[2].

ثانيا استراتيجيات التصدير :يعتبر التصدير الركيزة الأساسية في حياة المؤسسة المصدرة وبذلك يجب على المؤسسات المصدرة إتباع أفضل الاستراتيجيات المتعلقة بالتصدير ولذلك سنتطرق إلى أهم الاستراتيجيات المتعلقة بالتصدير[3].

إنّ مختلف المؤسسات قبل أن تقوم بعملية التصدير يفرض عليها إتباع أساليب معيّنة لتوسيع نشاطها الإنتاجي وذلك بالبحث عن أسواق لتصريف منتجاتها وذلك بمختلف الطرق الممكنة بحيث سنتطرق إلى توضيح ما المقصود بإستراتيجية التصدير " تعرف إستراتيجية التصدير بأنّها أسلوب علمي تعتمد عليه المؤسسات المصدرة لفرض نفسها أمام المنافسة الأجنبية في الأسواق الخارجية وذلك باتخاذ عدة وسائل وتدابير مختلفة

أولا برنامج الصادرات: ويتضمن ما يلي[4].

---

[1] – وصاف سعيدي، مرجع سبق ذكره، ص 8.

[2] –مرجع نفسه ، ص 8.

[3]–طالبي خالد، ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة الجزائر، 2001 – 2002، ص 16.

[4]–حمشة عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 57.

1- تحليل موقف الصادرات:

وذلك بأن يتم إجراء تحليل كامل للموقف التصديري لكل قطاع ولكل صناعة، وبالتالي تعطي الإمكانيات التصديرية، وكذلك تحديد الإمكانيات الاستثمارية في المصانع الجديدة التي يمكن أن تخصص جزءا من اتجاهات لغرض التصدير، كذلك يجب دراسة الأسواق الخارجية.

2- تحديد الأولويات الجغرافية:

يتطلب هذا ضرورة إعداد البحوث التسويقية لوضع أولويات جغرافية للصادرات في ضوء الأولويات السلعية، ويجب أن يأخذ الإنتاج أذواق الأسواق الخارجية، كما يجب تحليل كل سوق من هذه الأسواق من ناحية اتجاهات الطلب والمنافسة والرسوم الجمركية وأسعار الصرف الأجنبي.

3- الأنشطة والخدمات التصديرية:

يتمثل في حوافز غير مباشرة مثل الضريبة ومباشرة مثل الحوافز المالية وكذلك عماية تمويل الصادرات من خلال توفير موارد مالية كافية لأغراض التصدير وتكون بأسعار فائدة وشروط تفضيلية مدعومة ومدروسة، من طرف الشريك.

ثانيا: الإستراتيجية الدولية.

تعتمد على التشخيص الداخلي والخارجي لتصبح أمام المؤسسة خيارات إستراتيجية، وهذا من خلال التقريب بين أهداف تدويل المؤسسة وتحليل المنافسة والبيئة المستقبلية والإستراتيجية الدولية تعتمد أساسا على تحليل البيئة الخارجية لتحديد الغرض الدولي من ناحية حاجيات المستهلكين وكذلك تحديد عوامل النّجاح الرئيسي لقسم السوق المختار، أما التحليل الداخلي يسمح بالوقوف على كفاءات وموارد المؤسسة، ومن الخيارات الإستراتيجية التي يمكن للمؤسسة إتباعها هي:[1].

1- التخصص: تتمثل هذه الإستراتيجية في تركيز جهود المؤسسة على سوق معيّن أو منتج محدد لاستعمال ميزة التّكلفة أو ميزة جودة المنتج.

[1] – حمشة عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 58.

2- النّمو بالتنويع: أي دخول المؤسسة إلى السوق بمنتجات جديدة من خلال إعتماد التنويع المركّز لجذب مجموعات جدد من المستهلكين أو توسيع السوق أو التنويع المختلط الذي يهدف إلى القليل من المخاطر ويعتمد على تقديم منتجات جديدة تتطلب موارد مالية وبشرية معتبرة[1].

المطلب الثاني: إجراءات تنمية الصادرات.

لقد أصبح التصدير من بين أهم أولويات الدولة لما له من أهمية كبيرة في التمية الاقتصادية، فهناك العديد من السياسات الاقتصادية التي تلجأ إليها الدولة لدفع عجلة التنميّة بصفة عامة ونميّة الصادرات بصفة خاصة وسنعرض في هذا الجانب مجموعة من الوسائل والأدوات التي يجب تفعيلها لتنميّة الصادرات وأهمها تخفيض قيمة العملة، كذلك تمويل الصادرات وأخيرا تأمين وائتمان الصادرات ونذكرها كالآتي:[2].

أولا: تخفيض قيمة العملة:تعد سياسات تخفيض قيمة العملة من بين أكثر السياسات الاقتصادية والتي تؤثر على تنمية الصادرات في الدولة حين أنّ لها تأثير كبير لا تقل أهمية عن تأثيرات السياسات الاقتصادية الأخرى.

1- تعريف تخفيض قيمة العملة:

تخفيض سعر صرف العملة يقصد به كل انخفاض في ثمن الوحدة النقدية مقوما بالوحدات الأجنبية تقره أو ترضى به الدولة فيترتب عن هذه العملة تغيّر المركز النسبي للأسعار المحلية، والأسعار الأجنبية فترتفع هذه الأخيرة مقومة للعملة الوطنية فتنخفض الأسعار المحلية مقومة بالعملة الأجنبية وعلى هذا يعتبر تخفيض سعر الصرف إجراء سعريا.

2- الأسباب الداعية إلى التخفيض:هناك عدة أسباب تجعل الدولة تلجأ إلى التخفيض سعر عملتها الوطنية ومن أهمها:

- ✓ علاج أو تحسين مركز ميزان المدفوعات على إعتبارات التخفيض يشجع التصدير ويقيد الإستيراد، كما يحد من تصدير رؤوس الأموال إلى الخارج ويحث على إعادتها.

[1] – حمشة عبد الحميد، مرجع سبق ذكره ص 58.

[2] – عتيق شيخ، مرجع سبق ذكره، ص ص 108 – 113.

- ✓ زيادة دخول المنتجين الذين تدهورت أسعار منتجاتهم في الأسواق العالمية على إعتبارات تخفيض سعر الصرف الذي يرفع من قيمة الصادرات المقوّمة بالعملة الصعبة كما يخفض عبئ مديونيتهم.
- ✓ معالجة البطالة عن طريق تشجيع صناعات التصدير.
- ✓ يعتبر تخفيض العملة بمثابة إجراء أولي لإنتهاج سياسة نقدية تضخمية حيث يعتمد البنك المركزي إلى إعادة تقويم رصيده الذهبي حتى تكون لديه الفرصة الممكنة للتوسع في الإقراض والإصدار.

3- سلبيات وإيجابيات تخفيض قيمة العملة:

إنّ لكل سياسة اقتصادية سلبيات كما لها إيجابيات، فقد تلجأ الدولة إلى تخفيض قيمة العملة من أجل تحقيق التّوازن في ميزان المدفوعات لكن عادة ما تعترض هذه السياسة محاذير خاصة في الدول النّامية والتي تتمثل في ضيق المرد ودية السّعرية للصادرات وقد يحدث تدهور شديد في معدل التّبادل نتيجة تخفيض قيمة العملة، لذا وجب على هذه الدول اتخاذ الإجراءات الكفيلة باستعادة التّوازن في ميزان المدفوعات [1].

وهنا بعض السلبيات التي يمكن أن ينجر عنها تطبيق هذه السياسة:[2]

1- قد تساهم هذه السياسة في إضعاف قدرة البلد على توجيه سلعة نحو التصدير نتيجة لانخفاض تنافسية صادرات الدولة في الأسواق العالمية.

2- لجوء المقيمين إلى إدخار عملات أجنبية بدل المحلية وميولهم إلى الاستهلاك نظرا إلى ضعف الثقة في العملة الصعبة.

3- انخفاض معدل الادخار الوطني، مما يؤثر بشكل سلبي على إمكانية تمويل المشاريع التّنموية.

4- عادة ما يؤدي التّخفيض لزيادة عين المديونية الدولية المعبر عنها بالعملة المحلية.

[1] – عتيق شيخ، مرجع سبق ذكره، ص 109.

[2] – مرجع نفسه ، ص 113.

5 بالنسبة إلى الأفراد تؤدي إلى انخفاض القدرة الشرائية للأسرة، وبالتالي النقص في الطلب الفعّال، وتتحملها الفئات الاجتماعية ضعيفة الدخل

ثانيا: تمويل الصادرات:

إنّ سياسة تمويل الصادرات أهمية ومكانة مرموقة في مختلف المجلات والأنشطة الاقتصادية، حين تزداد أهميتها مع مرور الزمن خاصة مع التّطورات التي تطرأ على الاقتصاديات الوطنية والدولية، وكذا التحويلات التي يعيشها المحيط الاقتصادي، وذلك من خلال تجميع الأموال من مصادرها المختلفة وتوجيهها نحو أفضل الاستعمالات الممكنة.

1- تعريف التمويل:

يمكن تعريفه على أنّه منح الموارد المالية اللازمة، سواء كانت دائمة أو مؤقتة لإنجاز المشاريع سواء كانت استثمارية أو من أجل الاستغلال، حيث أنّ النّظرة التقليدية للتمويل هي الحصول على الأموال واستخدامها لتشغيل أو تطوير المشاريع والتي ترتكز أساسا على تحديد أفضل مصدر للحصول على أموال من عدة مصادر مشابهة، وهو يلعب دورا هاما في إشباع الاحتياجات التمويلية للمنشئات الاقتصادية[1].

2- مصادر التمويل:عملية التمويل تعني عملية التغطية الكاملة لمشروع معيّن سواء من الداخل أو من الخارج لأي مؤسسة أو شركة في التّجارة الدولية وتتمثل مصادر التّمويل في كل من:

2-1-التّمويل المحلي:

يعتمد مثل هذا النّوع من التّمويل على المؤسسات المالية والأسواق المحلية وهو يضم المصادر المباشرة وغير المباشرة المحلية بمختلف أنواعها، وهذا النّوع من التمويل يخدم قطاع المؤسسات الاقتصادية أكثر من الهيئات الحكومية.

2-2- التمويل الدولي:يعتمد هذا التّمويل بالدرجة الأولى على الأسواق المالية الدولية مثل البورصات والهيئات المالية الدولية أو الإقليمية مثل صندوق النّقد الدولي أو البنك العالمي للإنشاء والتعمير وبعض

[1] – قورين حاج قويدر، كتوش عاشور الملتقى الدولي حول سياسات التحويل وأثارها على الاقتصاديات والمؤسسات جامعة بسكرة، نوفمبر، 2006، ص 1.

المؤسسات الإقليمية، بالإضافة إلى برامج تمويلية دولية التي في شكل إعانات أو استثمارات مثل ما هو الحال بالنسبة لبرنامج ميدا الذي أطلقه الاتحاد الأوربي في إطار الشراكة الأوربية المتوسطية[1]

3- أنواع تمويل الصادرات:يمكن توفير التمويل اللازم للعملية التصديرية من خلال العديد من الأدوات والآليات في ضوء الإطار الذي تتحدد عناصره في:

3-1- تمويل ما قبل الشحن:

يقدم هذا النّوع من التمويل إلى رأس المال الفاصل بين وقت استلام طلب التزويد ووقت الشحن ولهذا سمي بتمويل ما قبل الشّحن، فهو يعني قيام المصدر بتدبير الأموال اللازمة له لكي يتابع باستمرار إنتاجه سواء كان إنتاجا زراعيا أو صناعيا، وعادة ما تقدم هذه الأموال كنسبة مئوية من قيمة عقود البيع أو صفقات التصدير المتعاقد عليها[2].

3-2- تمويل أثناء وما بعد الشّحن:

يكون هذا النّوع في الأغلب قصير (سنة أو شهر) ويعد التمويل قصير الأجل للصادرات من صور تمويل ما بعد الشحن في الدول المصدرة للسلع الاستهلاكية حيث تباع هذه السلع على أساس الائتمان قصير الدخل[3]، وقد تقوم فكرة هذا التمويل بأن يقوم المصرف بتقديم الائتمان للمصدرين ممن اتفقوا على السماح بالدفع لعملائهم إلا أنّهم يرغبون في الحصول على مستحقاتهم بمجرد قيامهم بشحن السلع أي تنفيذ العقد، ويقوم المشتري بأخذ كمبيالات ويقوم المصرف المصدر بشرائها وخصمها وتسليم الحصيلة للمصدر ثم يقوم باستيراد المدفوعات من المشتري عند استحقاق الإدارة ويتميّز بعدم الرجوع على المصدر نظرا لضمانها من قبل مصرف آخر أو مؤسسة مالية متخصصة في الضمان.

3-3-تمويل المشروبات الاستثمارية ذات الوجه التصديري:يمكن إقامة المشروعات ذات التوجه التصديري من خلال قروض مصرفية متوسطة وطويلة الأجل مقابل رهن الأصول ومن بينها سندات التصدير، والتأجير التمويلي[4].

---

[1] – قورين حاج قويدر المرجع سابق ، ص 1.

[2]–بالغلة إبراهيم، مرجع سبق ذكره، ص 105.

[3]–سفيان رأفت محمد، نظم تمويل وضمان ائتمان الصادرات التجارية المصرية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005، ص 155.

[4]–عتيق شيخ، مرجع سبق ذكره، ص 4.

ثالثا: تأمين وضمان وائتمان الصادرات.

تواجه المؤسسات المصدرة عددا من المخاطر

منها ما يتعلق مباشرة بالمشتري الأجنبي ومنها ما يتعلق بالأوضاع السائدة في البلد المستورد، ومن شأن هذه المخاطر أن تسبب خسائر مالية للمصدر، ومن أجل حماية المصدرين من مثل هذه المخاطر فقد تم تأسيس شركات ومؤسسات أوكلت إليها عملية تأمين للصادرات، وبالتالي مجابهة مخاطر التصدير وتغطية جزء كبير من المخاطر المحتملة، وذلك مقابل دفع مبلغ معيّن يسمى بقسط الضمان.

1- تعريف ضمان وائتمان الصادرات:

يعرّف بأنّه التّأمين الذي يغطي الخسائر التي تحدث بسبب تحقق أحد الأخطار والتي تعيق سداد المشتري لقيمة البضائع المباعة إليه إلى البائع في حالة البيع الأجل، أي ضمان تأمين الصادرات هو وسيلة تسمح للدائن بدفع أقساط لهيئة التّأمين من أجل تغطية الأخطار النّاجمة عن عدم تسديد الديون لعجز المدين[1].

2- آليات تأمين الصادرات:سنتطرق لأهم ضمان ائتماني للصادرات وهو وثيقة الضمان، حيث تعرّف على أنّها عقد بين طرفين أحدهما المؤمّن والآخر المؤمن له، تحتوي هذه الوثيقة على القواعد العامة والخاصة التي تنظم العلاقة بينهما وتتفرع حسب طبيعة وموضوع ومدة العقد، وتنقسم وثيقة الضمان إلى نوعان:

- **وثيقة الضمان الشاملة:**

أقدم وثيقة تستخدمها برامج الضمان واسعة استخداما، حيث ظلت معظم برامج التّأمين تصدر فقط وثيقة الضمان الشامل والتي نظمت كل من الأخطار التّجارية والأخطار الغير تجارية[2]

[1] – شعبان رأفت محمد، مرجع سبق ذكره، ص 331.

[2] – عتيق شيخ، مرجع سبق ذكره، ص 119 – 118.

- **وثيقة الضمان المحددة:**تقوم وثيقة الضمان المحدد بتغطية الأخطار التّجارية والأخطار السياسية مثلها مثل وثيقة الضمان الشاملة وتحتوي هذه الوثيقة على الصفقات ذات المبالغ المرتفعة والأخطار فيها كثيرة الوقوع[1].

3- المخاطر التي يغطيها الضمان:

3-1- المخاطر التّجارية:

- ✓ الإعسار القانوني للمشتري أو الكفيل من القطاع الخاص، ويتمثل ذلك في عدم قدرة المشتري أو الكفيل على الوفاء بالتزاماته.
- ✓ الإعسار الفعلي للمشتري أو الكفيل من القطاع الخاص، وينتج عن وضع يجعل الشركة تسمح بالتّسديد الجزئي من المبلغ المضمون غير منتظر[2].
- ✓ عدم وفاء المشتري أو الكفيل من القطاع الخاص، ويتم التّأكد من ذلك عند مرور 6 أشهر من تاريخ استحقاق المبلغ المضمون دون القيام بتسديده.

3-2-المخاطر غير التجارية: وهي المخاطر التي تكون خارج الأطر الاقتصادية والتّجارية ونذكر منها:

- ✓ الحروب الأهلية أو الخارجية، الاضطرابات، الثورات أو أعمال العنف التي تقع في البلد المشتري؛
- ✓ التوقف عن الدفع بقرار من السلطات الإدارية لبد إقامة المشتري؛
- ✓ عدم تحويل المبالغ المودعة بالعملة المحلية نتيجة إجراءات تشريعية أو إدارية في بلد إقامة المشتري

3-3- إيجابيات ضمان وائتمان الصادرات: هناك عدة إيجابيات لسياسة ضمان الصادرات، كلها تسعى من أجل تسهيل وتشجيع الصادرات

---

(1) – Ben Mansour. Berne, introduction Al'assurance Créteil Al'expoutititionofut, 2002, p 1

(2)- وصاف سعيدي، ملتقى حول ضمان انتخابات التصدير في البلدان النّامية وأثارها على الاقتصاديات والمؤسسات، جامعة بسكرة، ص 3.

ومن أهمها نجد:[1].

أ)- الوقاية المسبقة من مخاطر عدم الدفع:حيث يقوم المستورد بطلب كفالة من أجل نفسه من مختلف المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها أثناء إتمام الصفقة.

ب)- توفير الضمانات للتعويض عن الخسائر: توفير الضمانات يعتبر من أساسيات المعاملات الدولية لأنّها تمثل الحماية من أخطار السياسية والأخطار التّجارية.

ت)زيادة قدرة المصدر على المنافسة: توفير شروط أفضل في مجال المنافسة مع المنتجات الممثلة في الأسواق الدولية من خلال تقديم شروط دفع ميسرة للمشتري[2].

ث)- تسهيل الحصول على تمويل للصادرات: تيسر حصول المصدر على تمويل لنشاطه بشروط معقولة مع حمايته من الرجوع عليه في حالة عدم حصول الممول على مستحقاته من المورد.

ج)- التّعامل مع أسواق جديدة وزبائن جدد: إنّ ضمان الصادرات يفتح المجال للمصدر في التّعامل بحرية بدون مخاطر، كذلك يفتح المجال أمام زبائن جدد وهذا مع توفر الضمان اللازم لمواجهة الخطر الناجم عن عملية التصدير[3].

المطلب الثالث: الظروف المحيطة بالتصدير.

تتمثل أهم الظروف المحيطة بالتصدير والتي من شأنها أن تؤثر في التصدير فيما يلي:[4].

اولا- الظروف الاقتصادية: تتمثل فيما يلي:

1- الظروف الاقتصادية الداخلية:

حيث ترتبط إما بحالة النّمو أو الركود الاقتصادي للدولة، حيث أنّه في حالة النّمو تدعم حركة التصدير، أما في حالة الركود الاقتصادي تضعف حركة التصدير وعليه يجب على المصدر أن يقوم

---

[1] – عتيق شيخ مرجع سبق ذكره، ص ص 120 – 122

[2] – وصاف سعيدي، مرجع سبق ذكره، ص 4.

[3] – مرجع نفسه، ص 4.

[4]– زير ريّان، مرجع سبق ذكره، ص 21.

بتحليل هذه الحالات ويجب عليه كذلك تحليل التّضخم والوضعية المالية للدولة المتعامل معها من حيث حجم مخزوناتها وديونها الخارجية بالعملة الصعبة.

2-الظروف الاقتصادية الدولية:حيث ينظر لها من خلال وضعية العملات الأجنبية على المستوى الدولي لان السوق الصعبة متقلبة مما يؤثر على حجم المعاملات الخارجية

ثانيا- <u>الظروف الداخلية للمؤسسات القائمة بالتصدير</u>: حيث يجب على المؤسسة تحديد حجم ونوعية التصدير وذلك من خلال:

1- من حيث المنتج أو الخدمة المقدمة وتتعلق بما يلي:

- ثمن المنتج؛

- نوعية المنتج والخدمات المرتبطة به مثل: خدمات ما بعد البيع.

2- من حيث الأجهزة المكلفة بالتصدير: وهي

- المصالح المكلفة بالتصدير الموجود داخل المؤسسة.

- تسيير الموارد البشرية المكلفة بالتصدير مثل: توظيف العمال وغيرها.

3- من حيث القنوات المعتمدة في التّوزيع: وهي

- المنهجية المعتمدة لغزو الأسواق الخارجية مثل: قنوات التصدير وغيرها؛

- تنظيم التوزيع؛

4- من حيث سياسة الإيصال:والتي تتعلق بمدى استعمال المؤسسة المصدرة من وسائل الإيصال مثل: معارض دولية، الإنترنت وغيرها.

<u>ثالثا- الظروف السياسية</u>:حيث أنّ التصدير كغيره من المعاملات الدولية يتأثر بالأوضاع السياسية القائمة في بلد الاستيراد والتصدير[1].

[1] – زيان ريّان، مرجع سبق ذكره، ص 21.

رابعا- الجوانب القانونية:اختلاف الأنظمة الاقتصادية والسياسية بين دول العالم أدى إلى اختلاف الأنظمة القانونية، وبذلك يجب على رجال الأعمال المعرفة الشاملة بتلك القوانين، وبذلك ظهرت المنظمات الدولية كالمنظمة العالمية للتجارة ومؤتمر الأمم المتحدة للاقتصاد والتّجارة الدولية وغرفة التّجارة الدولية لتسهيل هذه المعاملات المتعلقة بمختلف أنواع المعاملات التّجارية.

خامسا- الجوانب الثقافية:

حيث تتعلق بالعادات والتّقاليد واللّغة والدين للبلد الذي نتعامل معه وللاستفادة منه يجب تحديد التصدير المناسب له.

سادسا - جانب النّمو السكاني :

حيث أنّه إذا كانت ظاهرة النّمو السريع للسكان والذي يفوقها معدلات النّمو الاقتصادية يؤثر سلبا على نمو الصادرات، حيث أنّه كلما زاد الاستهلاك المحلي للسلع والخدمات أدى ذلك إلى التّأثير على معدل نمو الصادرات بالانخفاض والعكس صحيح[1].

المطلب الرابع: دوافع التصدير وعوامل نجاحه.

سنتطرق في هذا المطلب إلى أهم الدوافع المشجعة على التصدير وملامح أو العوامل التي تثبت مدى نجاح عملية التصدير في أي دولة.

أولا: دوافع التصدير.

يمكن تلخيصها فيما يلي:[2]

1- عجز السوق المحلية عن تحقيق هدف النّمو المتواصل أي أنّ إيجاد قطاع تصديري يمكن أن يشكل النّواة الاستراتيجية لتنمية أشمل.

2- يعتبر التصدير مخرج لما تعاني منه بعض المؤسسات من فائض طاقتها الإنتاجية.

---

[1] – زير ريان مرجع سبق ذكره، ص 21.

[2]–توفيق محمد عبد المحسن، التسويق وتدعيم القدرة التنافسية للتصدير، القاهرة، دار النّهضة العربية، 1997، ص 376.

3- نمو الطلب في السوق الأجنبي وكذا ضعف التنافسية فيه، وهو عاملا مهم لاقتحام السوق الخارجية، وهناك دوافع أخرى نابعة من داخل المؤسسة منها:[1]

- **عوامل تجارية:**

تتمثل في تشبع السوق، ركود السوق، موسمية السوق، تخصص المؤسسة

- **عوامل مالية:**

تتمثل في البحث عن غلة الحجم واسترجاع الاستثمارات من خلال التّوسع في المبيعات وتخفيض تكاليف الإنتاج، وتخفيض الخطر من خلال التدويل والتواجد في العديد من الأسواق الدولية.

- **عوامل بيئية:**

- تتمثل في طلب تلقائي من الزبائن الأجانب وتغيّر المحيط الدولي نتيجة إزالة القيود وكذلك رغبة المسيّر في تدويل المؤسسة لامتلاك الخبرة وجهد على تحمل المخاطر.

- يمنح الدفاع عن وجود المؤسسة ومواجهة المنافسة الأجنبية، حيث المؤسسات تخشى من فقدان الأسواق الخارجية التي تتعامل معها فهي تسعى دوما للاحتفاظ على هذه الأسواق عن طريق التصدير.

- عالمية الطلب على منتوجات المؤسسة وبالتالي تقوم المؤسسة بتلبية هذه الطلبات في الوقت المناسب.

ثانيا: ملامح النّجاح في تنمية الصادرات.

قبل ذكرها نبرر أهم عوامل نجاح عملية التصدير المتمثلة في:[2]

- ✓ الموارد المتاحة والجاهزة لنجاح عملية التصدير؛
- ✓ طرق ومنهجية التّسويق.؛
- ✓ التزام الإدارة الواضح بعملية التصدير؛.
- ✓ متطلبات جودة السلعة؛

[1]-لعلاوي عمر، تشخيص التصدير بالمؤسسة وتحليل البيئة الخارجية ودورها في تحديد استراتيجية نمو الأسواق، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي، المنظمة العربية للتنميّة الإدارية، تونس، 2007، ص 150.

[2]- فؤاد مصطفى محمود، التصدير والاستيراد علميا وعمليا، دار النّهضة العربية، القاهرة، 1993، ص 219.

أما ملامح النّجاح تتمثل في:[1]

- ✓ مدى التّطور الفعلي للهيكل السلعي والخدمات المصدرة ليحقق هذا التّطور قدر أكبر من التّنوع.
- ✓ مدى التّنوع الفعلي في نطاق الأسواق الخارجية وبالتالي مدى تقليل الاعتماد على عدد محدود من الأسواق الرئيسية التّقليدية مع ما يصاحب هذا الاعتماد من ضغوط اقتصادية وسياسية؛
- ✓ مدى القدرة على تحقيق زيادة مطردة في حصيلة الصادرات مع سلع وخدمات تقليدية وجديدة دون أن يترتب على ذلك زيادة في التّكلفة وخاصة بالنسبة لعوامل الإنتاج النّادرة نسبيا.
- ✓ مدى استقرار وانتظام التصدير إلى مختلف الأسواق ليساعد على زيادة حصتها منها، بالنّظر لما تقدم فإنّ البلد مجبر على التصدير بواسطة تنميّة وتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التصدير خاصة في الظرف الراهن الذي يتميّز بتداول كثيف للنشاطات الإنتاجية وكذا تفاقم حدة المنافسة الدولية التي خلفتها الشركات متعددة الجنسيات.

[1]-محمد بن دليم القحطاني، كيف يمكن التّرف على مدى جاهزية المؤسسات العربية لتصدير منتجاتها إلى الأسواق العالمية، الملتقى العربي الخامس في السوق الدولي، المنعقد بتونس، 2007، المنظمة العربية لتنمية لإدارية، ص 139.

المبحث الثالث: أساليب تنميّة الصادرات ومعوقاتها.

تلعب مختلف السياسات والأساليب المتبعة في الصادرات دورا هاما في تنميّة وتحديث قطاع الصادرات، وهذا ما شهدته السياسة الصناعية والتّجارية التّقليدية وسياسات التّوجيه والسياسات الاستراتيجية بالإضافة إلى دور المؤسسات المتخصصة في دعمها والبحث في طبيعة المؤسسات التي تقف أمام عملية التنميّة وهذا ما سنتطرق إليه من خلال هذا البحث.

المطلب الأول: مبررات اللّجوء إلى تنميّة الصادرات.والتي تتمثل في:[62]

1- النّزعة الحمائية:اتجهت الدول الصناعية المتقدمة إلى زيادة النّزعة الحمائية أمام وارداتها من كافة السلع الأولية والصناعية، نتيجة للأزمات المالية التي سادت في عقد الثمانينات، بالإضافة إلى فترات الركود العالمي الذي ساد معظم الدول الصناعية، هذا وقد اتجهت الدول الصناعية إلى تبني القيود الحمائية غير التّعريفية على أثر نجاح الجهات في تخفيض متوسط التّعريفات الجمركية، وقد أثرت هذه القيود تأثيرا واضحا منذ منتصف السبعينات على صادرات الدول النّامية ويرجع الاتجاه المتزايد للنزعة الحمائية من جانب الدول الصناعية المتقدمة إلى الطبيعة الديناميكية للميزة النسبية، فالمعروف أنّ الدول المتقدمة هي صاحبة السبق في الاختراعات الحديثة، بل هي منبعها، غير أنّ هذه الميزة سرعان ما تنتقل إلى دولة أو دول أخرى قد تكون أقل تقدما، حيث يتم إنتاج السلعة فيها وتصديرها للخارج استنادا إلى وفرة عوامل الإنتاج في تلك الدولة، فتبدأ الدولة صاحبة الاختراع في مواجهة منافسة شديدة ليست فقط في الأسواق العالمية بل أيضا في أسواق الدولة صاحبة الاختراع المراد الذي يحدوا بالعديد من هذه الدول إلى البحث عن وسائل جديدة للحماية.

2- معدل التّبادل:شهدت معدلات التّبادل الدولية تدهورا في غير صالح الدول النّامية، ويرجع ذلك بصفة أساسية إلى اتجاه أسعار السلع الصناعية التي تصدرها الدول المتقدمة الصناعية إلى الدول النّامية في الارتفاع الشديد، مقابل اتجاه أسعار السلع الدولية، باستثناء البترول إلى الانخفاض ويرجع السبب وراء الانخفاض النسبي في أسعار المواد الأولية إلى تراخي الطلب العالمي على هذا النّوع من المنتجات

[1] – عبد الرزاق بن هارون، استراتيجية ترقية الصادرات غير النفطية وأثرها على النمو الاقتصادي في الجزائر مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر أكاديمي، اقتصاد وتسيير بترولي، جامعة ورقلة، 2012 – 2013، ص8.

نتيجة للتقدم العلمي وتكنولوجي الذي حققته هذه الدول الصناعية المتقدمة، بما يساعدها على تخفيض نسبة المواد الأولية (المستوردة) المستخدمة في إنتاج السلع الصناعية.

3- <u>الدين الخارجي</u>: لقد تزايدت أعباء الديون الخارجية في الفترة الأخيرة، فالديون الخارجية هي نتيجة لتزايد العجز في موازين المدفوعات، فتزايد عجز الحساب الجاري تترتب عليه ضرورة لجوء الدولة إلى الاقتراض الخارجي لتمويل هذا العجز، وتحقيق فائض ميزان العمليات الرأسمالية يترتب عليه زيادة أرقام المديونية الخارجية، وبالتبعية تزداد أرقام المديونية الخارجية مما تترتب عليها التزامات وأعباء واجبة في الحساب الجاري، هذا ويزداد الأمر سواء نتيجة لارتفاع أسعار الفائدة على هذه القروض، وقد عانت الدول النّامية غير البترولية في الآونة الأخيرة من أزمات مالية حادة نتيجة لتراكم الديون الخارجية مما أثر على العجز الجاري في موازين مدفوعات معظم الدول النّامية[63].

<u>المطلب الثاني: سياسات وأساليب تنميّة الصادرات.</u>

يمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من السياسات لتنميّة قطاع الصادرات[64].

<u>I- السياسات الصناعية والتّجارية والتقليدية.</u>

I-1- سياسات الدعم والإعانات:

بالرغم من البعد الأساسي والإلهام الذي بعثته سياسات دعم الصادرات في تنميّة صادرات العديد من الدول في الماضي، إلا أنّ استخدامها بدأ يتقلص تدريجيا نتيجة الجهود العالمية لتحرير التّجارة الخارجية وانضمام عدد كبير من دول العالم إلى منظمة التّجارة العالمية، أما أهم أشكال الدعم فتتمثل في الدعم المالي المباشر، الاستثناءات الضريبية كالإعفاء من ضريبة الأرباح، الإعانات الخاصة بالمدخلات الوسطية وإعفاء مستلزمات الإنتاج المستوردة من الرسوم الجمركية أو إعادتها بعد التصدير تقديم القروض لتمويل الصادرات بأسعار فائدة رمزية، تعديل سعر الصرف للمصدر، والدعم غير المباشر كدعم خدمات المياه والكهرباء للأنشطة التصديرية وتنشر في الدول العربية بوضوح جميع أشكال الدعم للصادرات ولغير الصادرات التي يرجع البعض منها إلى حقبة التصنيع لإحلال الواردات في فترة الخمسينات من القرن

(1) – عبد الرزاق هارون، مرجع سبق ذكره، ص8.

(2) – مصطفى بكر، الأساليب الحديثة لتنميّة الصادرات، جسر التنميّة، العدد50،2006، ص ص4 – 10.

الماضي لضمان فاعلية الدعم وتقليل الأثار التشويهية الناتجة عنه، فإنّ الإطار العام لسياسات دعم الصادرات في الدول العربية يجب أن يأخذ بعين الاعتبار:

1- تقليل عبئ الدعم بمراعاة الوطن السليم للصناعات وتفادي التّنافس بين الدول العربية؛

2- وضع جدول زمني لرفع إنتاجية المشاريع التصديرية، وربط مقدار الدعم لذلك؛

3- حجم الدعم عن السلع التي لا تغطي أسعارها مستلزمات الإنتاج المستوردة؛

4- مرونات العرض في الدولة المصدرة ومرونات الطلب في السوق المستوردة عند تحديد معدل الدعم؛

5- حجم الأسواق الخارجية المستهدفة والاتفاقيات والتفضيلات الجمركية.

I- 2- السياسات الجمركية:

هناك العديد من الأساليب والأنظمة الجمركية التي تستخدم التسهيلات وتشجع الأنشطة التصديرية أشهرها:[65]

1- نظام الدر وباكDrawback وهو نظام في الرسوم الجمركية على مستلزمات انتاج السلعة المصدرة بعد التصدير؛

2- نظام السماح المؤقت أو الإعفاء التّام للرسوم الجمركية على مستلزمات إنتاج السلعة المصدرة؛

3- نظام الإيداع: ويقصد به إيقاف تحصيل الرسوم الجمركية المقررة على مستلزمات إنتاج السلعة المصدرة لفترة زمنية محددة.

4- المناطق الحرة، يهدف إنشاء المناطق الحرة إلى تشجيع إقامة الصناعات التصديرية ولأجل هذا الغرض تسعى الدول لجعلها جذابة للاستثمارات، وذلك بمنح المشاريع الاستثمارية فيها العديد من الحوافز والمزايا والإعفاءات وبرغم الانتشار الواسع لمثل هذه المناطق الحرة في الدول العربية في الآونة الأخيرة، إلا أنّ مساهمتها في دفع عجلة التصنيع التصديري لا تزال محدودة، وذلك لتركيز معظمها على أنشطة التّبادل التجاري.

(1) – مصطفى بكر، مرجع سبق ذكره، ص 5.

وقد بدأت معظم الدول العربية مؤخرا كالأردن ومصر في توقيع اتفاقيات مع الولايات المتحدة لإنشاء ما يعرف بالمناطق الصناعية المؤهلة التي تتمتع منتجاتها بتسهيلات كبيرة للوصول لأسواق الولايات المتحدة وبالتالي فرص إضافية لتنميّة الصادرات الصناعية لهذه الدول، ويتوقف نجاح المناطق الحرة بالإضافة إلى إعفاءات والمزايا الضريبية والغير ضريبية التي تمنح للمستثمرين على جودة البيئة الاستثمارية التي تتطلب توفر متطلبات الاستثمار من بنى تحتية، ومؤسسات وتنظيم إداري جيّد ولكي تحقق المناطق الحرة التنميّة المنشودة لقطاع الصادرات فإنّه يجب مراعاة الآتي في تصميم السياسات والأدوات التحفيزية:

– ألا ينافس إنتاج الصناعات التصديرية في المناطق الحرة إنتاج الصناعات المحلية في الأسواق الخارجية والأسواق المحلية؛

– عدم منح التّرخيص لإقامة صناعة تصديرية في المناطق الحرة قبل التّأكد من وجود وجاهزية أسواق التصدير للسلع المنتجة؛

– تشجيع الصناعات ذات المحتوى التكنولوجي العالي؛

– تشجيع الصناعات التي تساهم في تطوير الإطارات الوطنية والإدارية والفنية؛

– تشجيع الصناعات التي تتميّز باستغلال وفرات الحجم[66].

II– السياسات التوجيهية :تتمثل السياسات التوجيهية في الإصلاحات والبرامج التي تهدف إلى خلق البيئة المواتية لتنميّة قطاع الصادرات وتأتي أهمية مثل هذه السياسات من حقيقة أنّ السياسات التّجارية والصناعية التقليدية لم تعد ملائمة لدعم القدرة التّنافسية للصادرات في الأسواق الدولية أمام عولمة الاقتصاد وتحرير التّجارة الدولية، حيث يتأسس مفهوم السياسة التّوجيهية على أهمية الدور الذي تلعب الدولة في تكوين الكفاءة وتدريب المهارات في توفير مناخ وطني تنافسي، وتهيئة بيئة أعمال ملائمة للمستثمرين الوطنيين والأجانب، تحفز نقل النفايات وأساليب الإنتاج والتنظيم الحديثة ويسبق تنفيذ مثل هذه السياسات في العادة اختيار قطاعات محورية يتم التركيز عليها في تطوير القدرات التنافسية لقطاع الصادرات، أو ما يعرف بسياسة انتقاء الربحين، وعادة ما تتميّز مثل هذه القطاعات بمرونة الدخل

[1] – مصطفى بكر، مرجع سبق ذكره، ص 6.

العالية، عدم التّأثر بالمنافسة الدولية، القيمة المضافة العالية والمكون العالي في نسبة التعلم وإمكانية رفع الإنتاجية والتشابك الاقتصادي مع بقية الاقتصاد، وتدل تجارب الدول التي انتهجت مثل هذه السياسات على أنّ رفع القدرات التنافسية للقطاعات المحورية يأتي أساسا من خلال عملية[67]، إعادة هيكلة وتحديث الصناعة بشكل يخدم تنافسية صادرات هذه القطاعات ويتضمن تحديث الصناعة بالإضافة إلى عمليات تقليص الوزن الزائد للمنشآت من تسريح للعمالة الزائدة والتّخلص من الأصول غير المنتجة عمليات ترميم وإعادة هندسة خطوط الإنتاج وذلك باستثمار التقنيات الحديثة وتغيّر حصص عوامل الإنتاج، بما يكفل زيادة الكفاءة الإنتاجية وتدريب العاملين وإعادة توزيع العمل وتنظيم العمليات الإنتاجية، وقد تبنت بعض الدول العربية كتونس والمغرب تنفيذ برامج طموحة لتحديث صناعتها في إطار الاتفاقيات الموقعة مع المجموعة الأوربية، بهدف رفع قدرات الصناعة فيها على مستويات عدة، فعلى مستوى المنشأة يهدف التّحديث إلى تحسين تنظيم عملية الإنتاج والإدارة والنّهوض بمكونات التصنيع والجودة والتسويق واستخدام التقنية الحديثة والنّهوض بالعنصر البشري من خلال برامج التّكوين والتّدريب الملائمة داخل المنشأة، وعلى مستوى الصناعات يهدف التّحديث إلى توفير خدمات الدعم داخل الصناعة من خلال تعزيز الروابط وشبكات الاتصال بين مختلف المنشآت ورجال الأعمال وصانعي السياسات في الدولة، أما على المستوى العام فتهدف سياسات تحديث الصناعة إلى تهيئة مناخ وبيئة أعمال ملائمة من خلال سن القوانين وتعديل التّشريعات القائمة في ما يختص بمعايير الجودة وتحسين البيئة القانونية والتّنظيمية وتوفير المعلومات وتقديم المشورة ودعم الصناعات في مجلات البحث والتطوير وإنشاء وتعزيز مؤسسات دعم الصادرات[68].

III- السياسات الإستراتيجية :

تستخدم السياسات التّجارية والصناعية استراتيجيات لتحقيق أهداف رفع القدرات التّنافسية للقطاعات المحورية وتعزيز الصادرات في إطار الهامش المسموح به في بنود الاتفاقيات التّجارية الدولية بما فيها اتفاقيات منظمة التّجارة العالمية ويتمثل هذا الاستخدام في الربط بين الحوافز المقدمة للصناعات من تخفيضات ضريبية وائتمانية وخدمات دعم بمعايير الإنجاز في جانب الصادرات من حيث النّوعية، الحصص السوقية، المحتوى التّقني والقيمة المضافة.

[1] – صديقة باقر عبد الله، الميزان التّجاري وتنميّة الصادرات الغير نفطية، مركز التدريب والبحوث الإحصائية، العراق، 2005، ص 3.

[2] – مصطفى بكر، مرجع سبق ذكره، ص 6.

وتستشهد تقارير منظمة الأمم المتحد للتجارة والتّنمية بماليزيا كأكثر الدول النّامية نجاحا في انتهاج هذا النّوع من السياسات حيث تشير تجربة ماليزيا إلى:[69].

- ✓ انتهاج حكومة ماليزيا سياسة التعديل المستمر للهياكل وطبيعة الحوافز في ضوء احتياجات وأهداف تنميّة وطنية.؛
- ✓ الربط العريض بين الحوافز وتقديم التسهيلات المخصصة لتنميّة المطارات وترقية التقانة، حيث تمكنت الحكومة الماليزية من خلال هذا الربط من الاستغلال لاستراتيجيات شركات متعددة الجنسيات في تحسين قدرات ماليزيا التّنافسية؛
- ✓ الانتقال التدريجي في هيكل الحوافز من التشجيع العام للصادرات إلى التّركيز المحدد على الصادرات عالية التقانة.

المطلب الثالث: دور مؤسسات دعم الصادرات.

تؤدي مؤسسات وآليات تنميّة الصادرات المتعلقة بالترويج والتمويل والضمان دورا كبيرا في دعم القدرة التّنافسية للصادرات في الأسواق الخارجية وينطبق ذلك على الدول الصناعية والنّامية على السواء، مع التّأكيد على الحاجة الملحة لهذه المؤسسات بالنسبة للدول النّامية لزيادة صادراتها وتسهيل اندماجها في الأسواق الدولية والتي نذكرها كالآتي:[70].

أ) مؤسسات التّرويج:

تلعب مؤسسات ترويج الصادرات دورا أساسيا وهاما في ترقية وتنميّة قطاع الصادرات خاصة في الدول النّامية التي يفتقر فغيها العديد من المنتجين والمصدرين للمعلومات والخبرات الكافية لارتياد الأسواق العالمية وقد ازداد عدد هذه المؤسسات وتوسعت قدراتها الفنيّة والمالية بصورة ملحوظة حلال حقبة التسعينات وذلك بفضل الجهود الوطنية، والعالمية الرامية إلى زيادة مشاركة الدول النّامية في التّجارة الدولية وتعزيز القدرات التّنافسية لمنتجاتها الوطنية، وقد ارتبطت فلسفة إنشاء هذه المؤسسات بهدفين رئيسيين هما، تقديم المساعدة الفنيّة للمصدرين والتنسيق بين القطاعين العام والخاص في ما يتعلق بانعكاسات التّجارة الخارجية على الاقتصاد القومي.

(1) – مصطفى بكر، مرجع سبق ذكره، ص 7.

(2) –مرجع نفسه ، ص8.

أما على أرض الواقع فقد تنوعت أنشطة هذه المؤسسات واختلفت باختلاف الأقطار وتعدت في الكثير من الأحيان الهدفين الأساسين المذكورين إلى أهداف أخرى كالتمويل والمشاركة العقلية في العمليات التصديرية وقد شملت على وجه التحديد أنشطة مؤسسات ترويج الصادرات التالية:

- ✓ التدريب على كيفية التّعامل مع القوانين والتّشريعات المحلية والدولية؛
- ✓ إدارة عمليات التصدير المتطلبات الصناعية وبناء القدرات التّنظيمية؛
- ✓ إدارة الجودة واستفاء المواصفات العالمية للامتياز ؛
- ✓ المساعدة في تحديد الأسواق ذات الجودة الاقتصادية؛
- ✓ تقديم الاستشارات الفنيّة أو الإدارة المباشرة لعمليات التصدير ؛
- ✓ تحديد السلع والخدمات ذات القابلية التصديرية ودعم الأعمال في إنشاء أنشطة تصديرية لهذه السلع والخدمات؛
- ✓ التّرويج للمنتجات الوطنية في الأسواق العالمية؛
- ✓ تطوير المنتج وتحسين تصميمه؛
- ✓ تقديم التّمويل المباشر لعمليات التصدير أو تسهيل التّفاعلات كالأسواق المالية؛
- ✓ توفير المعلومات عن الفرص التّجارية، المعارض، فرص التّدريب والبيانات الإحصائية.

ب) مؤسسات التّمويل:المتمثلة في:[71].

1- على المستوى الوطني:هناك عدد من الدول العربية لديها مؤسسات وطنية متخصصة في تمويل الصادرات كمصر، الأردن، المغرب، تونس، غير أنّ هذه المؤسسات تعاني بدرجات مختلفة من محدودية نطاق أنشطتها التّمويلية، كما أنّ هناك بنوك تجارية أدت الإصلاحات المصرفية الأخيرة إلى تحسين كفاءتها التّمويلية، غير أنّ تمويلها لأنشطة التصدير لازالت تكتنفه العديد من العقبات كتركيزها على التّمويل قصير الأجل وتقديرها المتحفظ بشأن المخاطر الائتمانية للعمليات التصديرية مما انعكس في الارتفاع النسبي لتكلفة التّمويل والمطالبة بوجود ضمان إضافي لعمليات التّمويل.

2- على المستوى الإقليمي:هناك عدد محدود من المؤسسات التي تقوم بتقديم التّمويل لقطاع الصادرات في الدول العربية مثل البنك الإسلامي للتنميّة، برنامج تمويل التّجارة العربية، أما عن طرق التّمويل

[1] – مصطفى بكر، مرجع سبق ذكره، ص 9.

فتختلف من مؤسسة إلى أخرى فمثلا يقوم البنك الإسلامي للتنميّة بتوفير التّمويل المباشر للمصدرين من الدول الأعضاء، بينما يقوم برنامج تمويل التّجارة العربية بإعادة تمويل ائتمان الصادرات لأنشطة التّجارة البينية بين الدول العربية، وبالنسبة لقنوات التّمويل يستخدم كل من البنك الإسلامي للتنميّة وبرنامج تمويل التّجارة العربية، بنوك تجارية تحددها وزارات مالية أو البنوك المركزية في الدول الأعضاء كوكلاء لمنح التمويل نيابة عنها.

وأما كفاية التّمويل الممنوح فتشير الإحصائيات إلى أنّ جملة تمويل البنك الإسلامي للتنميّة المباشر للتجارة البينية العربية قد بلغت في عام 19958 حوالي 240 مليون دولار أمريكي وبلغت جملة تمويل برنامج تمويل التّجارة العربية حوالي 70 مليون دولار مقارنة بحجم التّجارة البينية للدول العربية البالغ حوالي 16 مليون دولار لنفس العام، أي أنّ مجموع ما ساهمت به المؤسسات من تمويل التّجارة البينية لم يتعد 4% من جملة التّجارة البينة في الدول العربية.

ج) مؤسسات ضمان الصادرات: تتمثل في:[72].

1- على المستوى الوطني:هناك ثلاث مؤسسات وطنية لضمان الصادرات:

- الشركة المصرية لضمان ائتمان الصادرات.
- الشركة الأردنية لضمان القروض، ووكالة ضمان تمويل الصادرات العمانية التي تعتبر الأقدم بين المؤسسات الثلاث حيث تم إنشائها في عام 1991.

2- على المستوى الإقليمي:

هناك ثلاث مؤسسات كبيرة تعمل في مجال توفير ضمان الصادرات للدول العربية وهي:

- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار برأس مال قدره 100 مليون دولار أمريكي.
- المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات التابعة لمجموعة البنك الإسلامي للتنميّة التي أنشأت في عام 1994 برأس مال قدره 126 مليون دولار.
- الوكالة الفرنسية لتأمين التّجارة التي أنشأت مؤخرا بتمويل البنك الدولي مقداره 105 مليون دولار أمريكي.

[1] – مصطفى بكر، مرجع سبق ذكره، ص 10.

3- على المستوى الدولي:

فهناك وكالة ضمان الاستثمار (MIGA) التابعة لمجوعة البنك الدولي والتي أنشأت في عام 1988 برأس مال مقداره مليون دولار أمريكي، اتحاد بيرن واتحاد الائتمان وكفاس الذي لديه عدد من الوكالات في الدول العربية كتونس (شركة كوتو ناس)، الجزائر (شركة كفاكس) وغيرها.

المطلب الرابع: معوقات التصدير.

أولا: معوقات التصدير:تواجه عملية التصدير مجموعة من المعوقات والتي يمكن أن نعممها إلى المشكلات التي تفوق المصدرين داخليا في الدولة المصدرة والمشكلات التي تواجه المصدرين في الأسواق الخارجية وذلك كما يلي:

1- المشكلات الداخلية:هناك العديد من المشكلات التي تعوق عملية التصديرية في الدول المصدرة ومن ثمة تؤدي إلى انخفاض تنافسية الصادرات لما تسببه هذه المشكلات من ارتفاع في تكلفة الصادرات أو تقليل جودة المنتجات المصدرة ومن بين تلك المشكلات ما يلي:[73].

- ✓ الافتقار إلى البيئة الأساسية اللازمة للتصدير والتي تتمثل في تدني مستوى خدمات الشحن والتّخزين، بالإضافة إلى ارتفاع رسوم الخدمات في الموانئ البحرية والجوية، بالإضافة إلى تعدد الإجراءات وتعقدها في الجمارك؛
- ✓ ارتفاع تكاليف التّشغيل نتيجة الاستقلال غير الكامل للطاقة الإنتاجية للمشروعات بالإضافة إلى ارتفاع تكاليف المواد الوسطية؛
- ✓ نقص المعلومات المتاحة عن الطلب العالمي في الأسواق العالمية وفرص التصدير المختلفة والذي يؤدي إلى صعوبة تحديد معدل مجالات الاستثمار المتاحة؛
- ✓ ارتفاع مستويات الأجور في بعض الدول بالإضافة إلى ارتفاع تكلفة التأمينات الاجتماعية وقد أدى ذلك إلى ارتفاع تكلفة المنتجات ومن ثم اعتماد هذه الدول في المنافسة في الأسواق الخارجية على الجودة وليس السعر؛
- ✓ التّأخير في إجراءات الرسوم الجمركية للمصدرين بالنسبة للمكوّنات المستوردة؛

---

[1] – مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، قطاع الدراسات التنمويّة، تجارب دولية في مجال تنميّة الصادرات، سبتمبر 2004، ص 5 – 5، الموقع :WWW.idsc;gew,eg، تاريخ الاطلاع: 2006/03/50.

- ✓ عدم توفر الموارد اللازمة لتمويل عمليات التّوسع والتطوير وخصوصا بالنسبة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وارتفاع تكلفتها بالإضافة إلى أحجام بعض البنوك عن قبول الاعتماد المستندي للمصدرين وما قد يترتب إلى ذلك من تأثير سلبي على القدرة التّنافسية للصادرات؛
- ✓ المغالاة في تحديد سعر الصرف مما يؤدي إلى انخفاض تنافسية الصادرات ومشاكل الحصول على النّقد الأجنبي في الدول التي تطبق نظام سعر الصرف الثابت؛
- ✓ إنخفاض مستويات جودة المنتج نتيجة عدم وجود مواصفات قياسية وعدم إلتزام بعض المنتجين بالمواصفات المحددة للجودة؛
- ✓ نقص المهارات والخبرات اللازمة لإدارة المشروعات وكيفية رسم الإنتاج والتصدير مما يؤدي إلى غياب التّنسيق بين عمليات الإنتاج والتصدير.

2- المشكلات الخارجية:

يواجه المصدرون مجموعة من المشكلات التي تعيق نمو الصادرات وتنبع من عدة عوامل خارجية وفي بعض الأحيان تكون هذه المشكلات أخطر من المشكلات الداخلية لما يؤدي إليه من تقليل فرص نفاذ المصدرين إلى الأسواق هذه الدول ومن بين تنلك المشكلات مايلي:[74].

- معايير الجودة التي تطبقها الدول الأجنبية وخاصة الدول المتقدمة على الصادرات حيث يتم فرض شروط فنية على الصادرات من قبل الدول الأوربية والولايات المتخذّة بالإضافة إلى اشتراط العديد من الدول لشهادات تفيد بإجراء اختبارات معيّنة على السلع المستوردة من الخارج لا تطلب من المنتجين المحليين؛
- الرسوم الإضافية التي تفرضها الدول المستورة على المصدرين بالإضافة إلى المصروفات النّاتجة عن الفساد وعدم الشفافية في الدول المستوردة؛
- الدعم الذي تقدمه الحكومات الأجنبية لمنتجيها المحليين سواء بصورة مباشرة أو غير مباشرة مما يؤدي إلى انخفاض تنافسية الصادرات إلى هذه الدول.

[1] – مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، قطاع الدراسات التّنموية، مرجع سبق ذكره، ص ص 6 – 7.

خلاصة الفصل:

تعتبر عملية تنميّة الصادرات ونوعها عملية مصيرية لأي دولة لأنّها تتيح لها الفرصة في زيادة معدلات نمو اقتصادها، وتحقيق أهدافها في زيادة الطاقة الإنتاجية وتوفير فرص العمل واستغلال مواردها الاستغلال الأمثل، كما تعد عملية تنميّة الصادرات من العوامل المهمة في تدعيم ميزات المدفوعات وتحقيق التّوازن الخارجي، وعليه فإنّ تنميّة القدرات التصديرية يجب أن تحتل مكانة متقدمة في حيّز الاهتمام الرسمي واعتبارها هدف يتطلب من الجميع وعلى كل المستويات تسخير كل الجهود المتاحة في سبيل الرفع من مستواه وإزالة كل العوائق التي تقف أمام تطوره وتقدمه.

كما لا يفوتنا التّنويه إلى أهمية توفير الظروف المساعدة على تنميّة وترقية الصادرات المتمثلة أساسا في وضع استراتيجية شاملة لتشجيع المؤسسات المحلية بصفة عامة والمؤسسات الصغيرة بشكل خاص على التصدير.

وفي الأخير وبعد أن بيّنا الأهمية النّظرية للتصدير ومختلف الحجج التي استندت عليها والحديث عن الاستراتيجيات المنتهجة لترقية الصادرات ومعرفتنا لمختلف المشاكل والمعوقات التي تقف أمام عملية التصدير يبقى السؤال مطروح في هذا المجال هو كيف يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من ترقية الصادرات تجاه قطاع المحروقات؟

الفصل الثالث :المؤسسات الصغيرة ومتوسطة وتنمية الصادرات خارج المحروقات 2015-2000

تمهيد الفصل:

تعتبر الجزائر من الدول التي تعاني من الأحادية في التصدير، حيث أنها تعتمد وبشكل يكاد يكون مطلقا على الصادرات النفطية، حيث يصل معدل الصادرات النفطية في الجزائر إلى 95% من مجموع معدل الصادرات الجزائرية، ومن أجل تنمية صادراتها وضعت الجزائر برنامج مكون من مجموعة من السياسات والإجراءات على المستوى المالي، والضريبي والتجاري والجمركي، إضافة إلى تجهيز الصادرات الجزائرية بمؤسسات وطنية تعمل على دعم وتحفيز المؤسسات المصدرة، ومن بين أهم المؤسسات التي أعطت الجزائر اهتماما كبيرا لها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها الكيان الإقتصادي الناشط والمحرك الرئيسي للتنمية الإقتصادية، وهذا ما أثبتته المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المتقدمة وما تسعى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية إلى تحقيقه، لهذا بادرت بإتخاذ مجموعة من الإصلاحات والتحولات حتى تكفل لها بيئة عمل مواتية، وتوجهها قدما نحو بلوغ الأهداف التنموية، وهو الأمر الذي دفعها لاستحداث وزارة خاصة بها تعني بشؤونها وتعمل على ترقيتها وتطويرها.

وسنتناول في هذا الفصل واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وتنمية الصادرات خارج المحروقات وتحليل بعض الإحصائيات الموجودة.

المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

المبحث الثاني: واقع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.

المبحث الثالث :اختبار الفرضيات.

المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

على الرغم من أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لم تحظى بالاهتمام المطلوب، إلا أنه منذ دخول الجزائر في سيرورة التصحيح الهيكلي والتوجه نهائيا نحو اقتصاد السوق توالت صدور القوانين المشجعة على تأسيس وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال إعطاء أهمية كبيرة للاستثمار الخاص، والسماح لها بالاستثمار في الكثير من المجالات التي كانت حكرا على المؤسسات الكبرى التابعة للقطاع العام،.وحسب دراسة للديوان الوطني للإحصاء أنشئت62000 مؤسسة ما بين 1995-2000 ومنه سنحاول توضيح درجة التوسع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر.

المطلب الأول: تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.لملاحظة تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع العام والخاص ندرج الجدول الآتي خلال الفترة (2000-2015).

الجدول رقم (07): تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2000—2015

PME السنة	المؤسسات الخاصة	%	المؤسسات العامة	%	المجموع	%
2000	**159507**	**99.50**	**778**	**0.49**	**160285**	**100**
2001	**179893**	**99.57**	**778**	**0.43**	**180671**	**100**
2002	**189552**	**99.59**	**778**	**0.41**	**190340**	**100**
2003	**207949**	**99.62**	**88**	**0.38**	**208737**	**100**
2004	**225449**	**99.66**	**788**	**0.34**	**226227**	**100**
2005	**245842**	**99.65**	**778**	**0.35**	**246716**	**100**
2006	**269806**	**99.73**	**874**	**0.27**	**270545**	**100**
2007	**293746**	**99.77**	**739**	**0.23**	**294612**	**100**
2008	**392013**	**99.84**	**666**	**0.16**	**392639**	**100**
2009	**455398**	**99.87**	**626**	**0.13**	**455989**	**100**
2010	**482892**	**99.88**	**591**	**0.12**	**483449**	**100**
2011	**511856**	**99.89**	**557**	**0.11**	**512428**	**100**
2012	**550511**	**99.90**	**557**	**0.10**	**551068**	**100**
2013	**601583**	**99.91**	**557**	**0.09**	**602140**	**100**
2014	**656949**	**99.92**	**542**	**0.08**	**657491**	**100**
2015	**716895**	**99.93**	**532**	**0.07**	**717427**	**100**

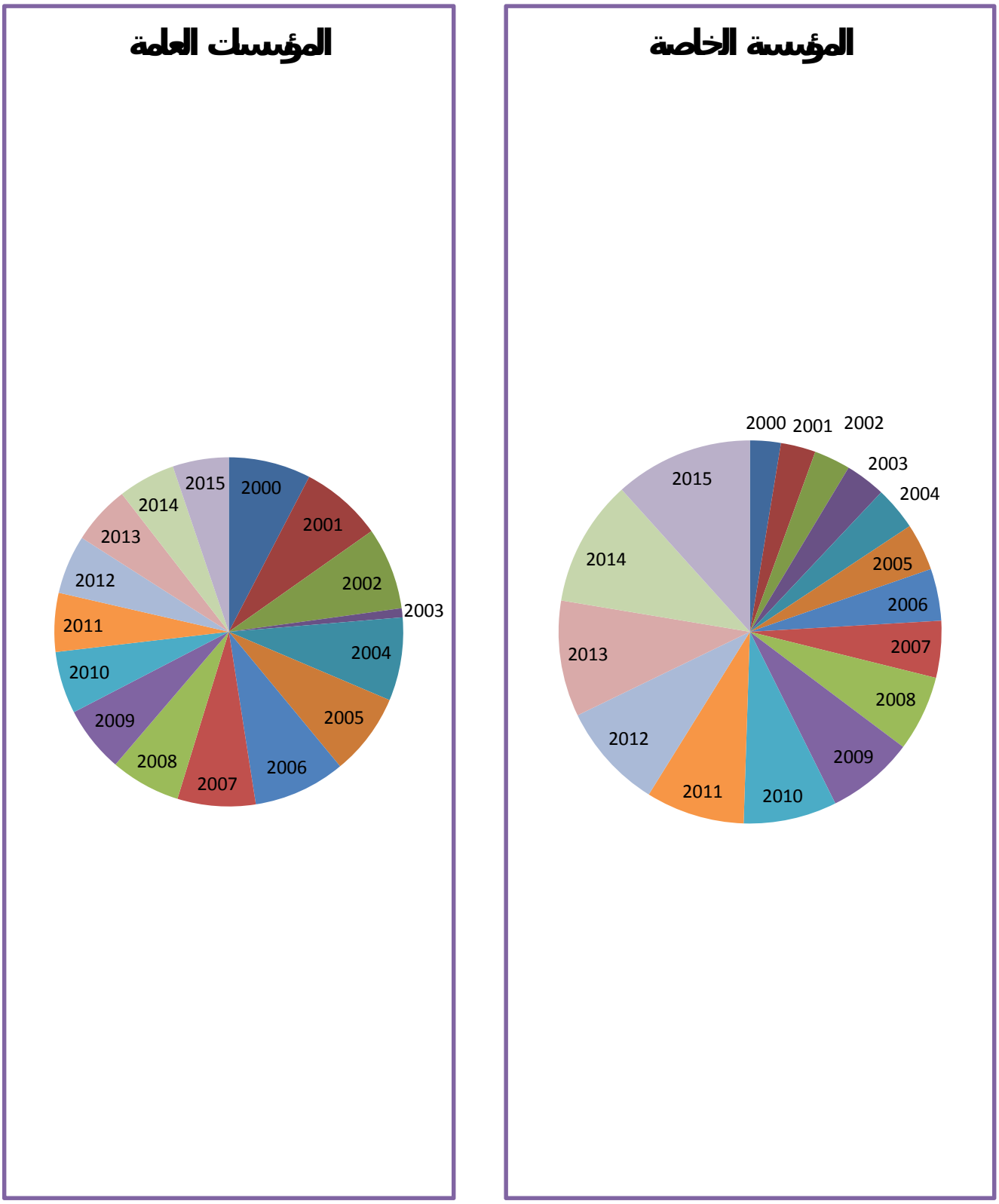
المصدر: من إعداد الطلبتين بناء على نشرة المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة لسنوات من 2000 إلى 2015 من الموقع الإلكتروني http://www.mpidigou.dz/Bulletin بتاريخ: 23-03-2017

من معطيات الجدول، نستخلص ما يلي:

نلاحظ تشكل أغلبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من المؤسسات الخاصة، حيث شهد عددها تطورا بلغ الأهمية ابتداء من سنة 2000، وذلك بفعل تسهيل الإجراءات أمام نشأتها من جهة وتطور ثقافة المقاولة لدى خريجي الجامعات من جهة أخرى، حيث أن جميع الإحصائيات المتوفرة تدل على أن أكثر من نصف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم إنشائها ما بين 2001-2007 وذلك بعد صدور القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2001 وبروز الآليات التي وضعتها الدولة من أجل تسهيل إنشاء مثل هذه المؤسسات مدعمة بميكنيزمات فعالة وواقعية قابلة للتنفيذ ومكيفة مع المتغيرات الاقتصادية الجديدة، ولعل من أبرز الآليات الناعمة لما نذكر: صندوق ضمان القروض (FGAR)، صندوق ضمان قروض الاستثمار (PMECGCI)، ودعمت هذه6 الإجراءات نشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (PMECGCI)، ودعمت هذه الإجراءات نشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (PME AND).

فبالنظر للجدول أعلاه تشير الأرقام بكل وضوح إلى التوسع السريع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من سنة 2000 إلى غاية سنة 2015حيث قدرت الكثافة الإجمالية ب 1014075مؤسسة وهذا ما يدل على مسايرة الجزائر لما يجري في كثير من الدول العالم ونميز فيما يخص المؤسسات العمومية انخفاضا مستمر إلى يومنا حيث قدرت بـ 438 وذلك راجع كما سبق وبينا للخوصصة

شكل رقم (01): تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية للفترة 2000-2015.



المصدر: إعداد الطلبتين بناء على معطيات الواردة في الجدول (07)

نلاحظ من المنحنى البياني فيما يخص المؤسسات العمومية إنخفاض مستمر من 2000 إلى 2015، أما فيما يخص المؤسسات الخاصة فهي في تزايد مستمر نظير عدة أسباب هي: ارتفاع حجم الخدمات بسبب ثورة المعلومات والاتصال هذا ما شجع على ظهور المؤسسات الصغيرة ذات الطابع الخدماتي، ارتفاع الابتكارات في مجال الخدمات الحديثة في الأسواق المحلية والدولية، إزدياد نشاط الأعمال الخاصة بعد إتجاه الجزائر نحوه خصخصة المؤسسات العمومية وظهور آليات الدعم المتاحة للتمويل، عدم وجود قانون موحد لها ينظم عملها ويوفر لها التسهيلات في جميع المجالات والخاصة بالتمويل والتراخيص.

المطلب الثاني: توزيع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

لقد شهد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تطورا كبيرا وإتساعا منذ صدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث عكس هذا القانون الإهتمام الواسع الذي توليه الدولة لهذا القطاع وإعتباره المحرك الأساسي للإقتصاد، ويمكننا الوقوف على أهمية هذا القطاع في الجزائر من خلال بعض الإحصائيات والمؤشرات التي تعبر عن توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر مختلف مناطق الجغرافية في الجزائر، وكذا مختلف القطاعات وطوريها خلال فترة زمنية 2000-2015.

أولا- توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاعات النشاط للفترة 2000-2015.

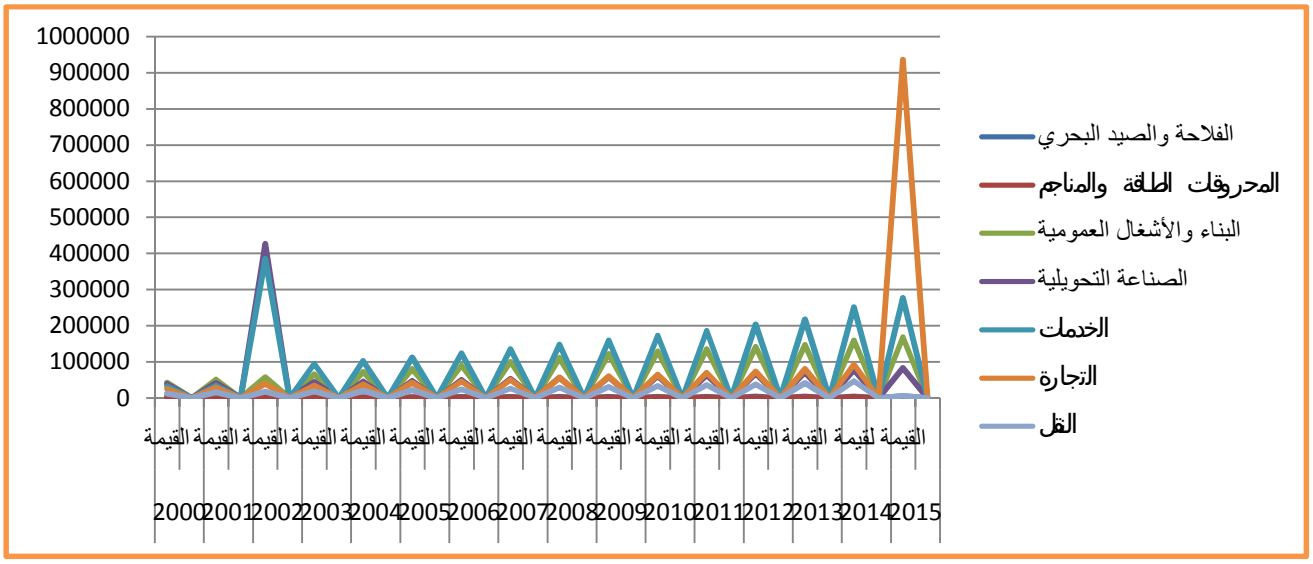
تنشط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سبع قطاعات أساسية وهذا ما سنوضحه في الجدول رقم (8) الذي يبين تطور المؤسسات حسب قطاع النشاط خلال الفترة الممتدة من 2000 إلى 2015.

الجدول رقم (8): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاع نشاط خلال الفترة 2000-2015

قطاعات / السنوات		الفلاحة والصيد البحري	المحروقات الطاقة والمناجم	البناء والأشغال العمومية	الصناعة التحويلية	الخدمات	التجارة	النقل	المجموع
2000	القيمة	4809	1616	42687	38873	32827	26073	12513	159398
	%	3.01	1.01	26.78	24.38	20.59	16.39	7.85	100
2001	القيمة	5258	1444	51873	41567	34492	29070	15647	179351
	%	2.93	0.81	28.92	23.17	19.23	16.20	8.72	100
2002	القيمة	4522	1477	57255	426970	385269	39568	17388	à924249
	%	0.48	0.16	10.19	46.19	41.66	3.41	1.88	100
2003	القيمة	2477	1360	65799	44023	94997	34681	18771	262108
	%	0.95	0.51	25.10	16.79	26.24	13.23	7.16	100
2004	القيمة	2748	1262	72869	45729	102841	37954	20294	283697
	%	0.97	0.44	25.68	16.11	36.25	13.38	7.15	100
2005	القيمة	2947	1350	80716	48185	112644	42183	22401	3101426
	%	0.94	0.43	26	15.52	36.27	13.59	7.22	100
2006	القيمة	3986	1450	90702	50686	123782	46461	24252	340519
	%	1.03	0.43	26.64	14.88	36.35	13.64	7.12	100
2007	القيمة	3401	1565	100250	53579	135151	50564	26487	370997
	%	0.91	0.42	27.02	14.44	36.43	13.62	7.13	100
2008	القيمة	3599	1660	111978	56568	147582	55551	28885	405823
	%	0.89	0.40	27.59	13.93	36.36	13.68	7.11	100
2009	القيمة	3642	1775	122238	58803	159444	60138	30871	436911
	%	0.83	0.40	27.98	1.45	36.49	13.76	7.06	100
2010	القيمة	3806	1870	129762	61228	172653	64962	33848	468129
	%	0.81	0.4	27.72	13.07	36.88	13.87	7.23	100
2011	القيمة	4006	1956	135752	63890	186157	69837	36620	498218
	%	0.80	0.39	27.24	12.82	37.36	14.02	7.33	100
2012	القيمة	4277	2052	142222	67517	204049	73367	38317	564545
	%	0.80	0.38	26.74	12.69	38.37	13.77	7.20	100
2013	القيمة	4458	2217	147005	70840	217444	80863	41722	636843
	%	0.78	0.39	20.03	12.54	38.51	14.32	7.39	100
2014	لقيمة	5038	2439	159775	78108	251629	92867	46987	636843
	%	0.49	0.38	25.08	12.26	39.51	14.58	7.37	100
2015	القيمة	5625	2639	168557	83701	277379	936070	6329	1480300
	%	0.38	0.18	11.38	5.65	18.74	63.24	0.42	100

المصدر:اعداد الطلبتين بناء على نشرة المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة بسنوات من 2000 إلى 2015 من الموقع الإلكتروني http://www.mpidigou.dz/Bulletin بتاريخ: 23-03-2017

الشكل رقم (02) توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاع نشاط خلال الفترة 2000-2015.



المصدر: إعداد الطلبتين بناءا على الإحصائيات الواردة في الجدول (8).

من خلال معطيات الجدول رقم (08) والشكل رقم (02) نلاحظ أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جميع القطاعات في تزايد مستمر من سنة 2000 إلى2015، حيث يحتل قطاع البناء والأشغال العمومية من حيث تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المرتبة الأولى وذلك من سنة 2000 إلى غاية 2003 حين تراجع قيمة أو عدد المؤسسات ثم بدأت بالتزايد بداية من سنة 2004 إلى غاية سنة 2015 بقيمة 33873 مؤسسة إلى قيمة83701 مؤسسة خلال سنة 2015بينما نسبة القطاعات الأخرى ضئيلة مقارنة بالقطاعات السابقة حيث حقق قطاع الفلاحة والصيد البحري خلال سنة 2015 قيمة 5625 مؤسسة، وقطاع المحروقات والطاقة والمناجم قيمة 2629 مؤسسة، وقطاع والنقل حقق قيمة6329 مؤسسة من نفس السنة.

ثانيا- التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر للفترة 2000-2015.

تتوزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل غير متساوي فهي تتمركز في جميع مناطق الوطن، إلا أنها واسعة الانتشار في مناطق الشمال والجدول رقم (09) يوضح توزيع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مناطق الوطن للفترة 2000-2015.

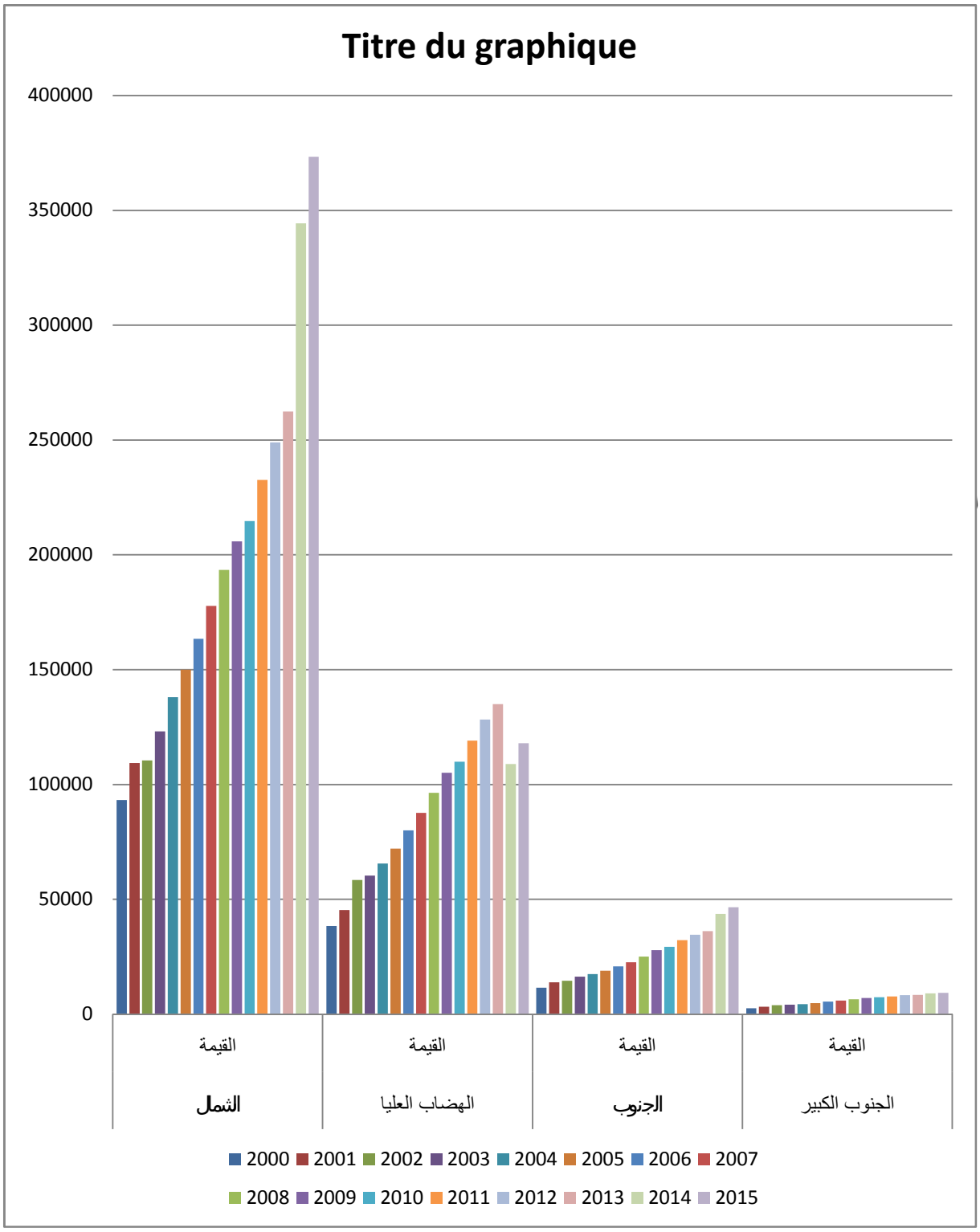
الجدول رقم (09): التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مناطق الوطن للفترة 2000-2015.

الوحدة: مؤسسة

قطاعات	الشمال		الهضاب العليا		الجنوب		الجنوب الكبير		المجموع
السنوات	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	%
2000	**93212**	**63.81**	**38421**	**26.30**	**11521**	**7.89**	**2527**	**1.73**	**1451881**
2001	**109341**	**63.60**	**45355**	**26.38**	**13901**	**8.08**	**3301**	**1.92**	**171898**
2002	**110513**	**58.97**	**58432**	**31.18**	**14522**	**7.75**	**3913**	**2.08**	**187380**
2003	**123201**	**60.39**	**60321**	**29.57**	**16321**	**8.08**	**4135**	**2.02**	**203978**
2004	**138035**	**61.22**	**65563**	**29.08**	**17455**	**7.74**	**4396**	**1.94**	**225449**
2005	**149964**	**61**	**72076**	**29.37**	**18957**	**7.71**	**4845**	**1.97**	**245842**
2006	**163492**	**60.59**	**80072**	**29.67**	**20803**	**7.71**	**5439**	**0.67**	**269806**
2007	**177730**	**60.46**	**87666**	**29.82**	**22576**	**7.68**	**5974**	**2.03**	**293946**
2008	**193483**	**60.20**	**96354**	**29.98**	**25033**	**7.78**	**6517**	**2.02**	**321387**
2009	**205857**	**59.51**	**105085**	**30.38**	**27902**	**8.06**	**7058**	**2.04**	**250902**
2010	**214728**	**59.37**	**109981**	**30.45**	**29279**	**8.10**	**7380**	**2.04**	**361368**
2011	**232664**	**59.38**	**119146**	**30.41**	**32216**	**8.22**	**7735**	**2.04**	**391761**
2012	**248985**	**59.26**	**128316**	**30.54**	**34569**	**8.22**	**8247**	**1.96**	**420117**
2013	**262423**	**59.35**	**134960**	**30.35**	**36131**	**8.16**	**8450**	**1.91**	**441964**
2014	**344405**	**68.05**	**108912**	**27.52**	**43672**	**8.62**	**9060**	**1.79**	**506049**
2015	**373337**	**68.23**	**118039**	**21.61**	**46525**	**8.50**	**9250**	**0**	**547151**

المصدر: من إعداد الطلبتين بالاعتماد على الموقع الالكتروني http //www.pmeart-dz.org **في** 12-04-2017.

الشكل رقم (03): التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مناطق الوطن للفترة 2000-2015.



المصدر:من اعداد الطلبتين بالاعتماد على معطيات الجدول(9)

من خلال معطيات الجدول رقم (9) والشكل رقم (3) يتبين لنا أن الجهة الشمالية تحتل المرتبة الأولى في تمركز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتشرة عبر جهات الوطن حيث إنتقل عددها من 93212 مؤسسة سنة 2000 ليصل إلى373337 مؤسسة في نهاية سنة 2015 ثم تاليها المرتبة الثانية جهة الهضاب العليا في تمركز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة 21.48% حيث إنتقل عددها من 38421 مؤسسة سنة 2000 لتصل إلى 118039 مؤسسة سنة 2015 أما جهة الجنوب والجنوب الكبير فتبقى عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيها محدودة فهي لا تمثل سوى 8.50% و 0% على التوالي من إجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نهاية 2015 ويمكن تفسير ذلك إلى التوزيع غير العادل إلى طبقة الإقتصاد الداخلي للبلاد، حيث يوجد هناك إختلاف كبير بين مختلف الجهات.

المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

لقد إستطاعت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تلعب دورا هاما في تحقيق التنمية المحلية، من خلال مساهمتها في كل من المساهمة في التشغيل والمساهمة في الناتج الداخلي الخام والقيمة المضافة.

أولا- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل.

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدور فعال في توفير فرص العمل إذ تعتبر من أهم القطاعات الإقتصادية الخالقة لمناصب شغل جديدة فهي تتجاوز حتى المؤسسات الكبيرة في هذا المجال رغم صغر حجمها، والإمكانيات المتواضعة التي تتوفر عليها، وتعمل على إمتصاص البطالة من خلال إستثمارات ومشاريع جديدة خاصة ناجحة[1]،

والجدول رقم (10) يبين تطور مناصب الشغل الخاصة في القطاع.

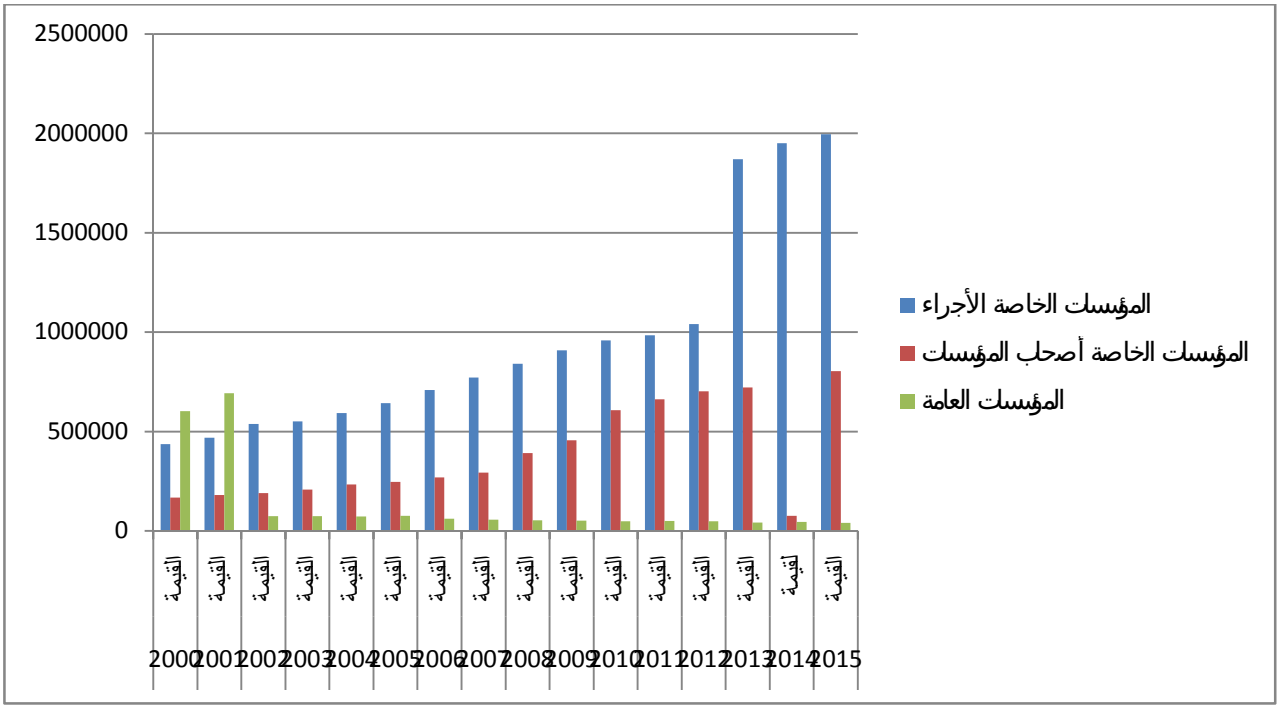
[1] عثامنية رؤوف، التخطيط في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية، جامعة الجزائر، سنة 2001، ص 72.

الجدول رقم (10): تطور التشغيل خلال الفترة (2000-2015)

نوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة		المؤسسات الخاصة		المؤسسات العامة	المجموع
السنوات		الأجراء	أصحاب المؤسسات		
2000	القيمة	436021	167091	603204	1206316
	%	36.14	13.85	50.01	100
2001	القيمة	468890	179893	692038	1340821
	%	34.97	13.42	51.61	100
2002	القيمة	538055	189552	74764	802371
	%	67.06	23.62	9.32	100
2003	القيمة	550386	207949	74764	833099
	%	66.06	24.96	8.97	100
2004	القيمة	592758	234032	71826	898616
	%	65.96	26.03	7.99	100
2005	القيمة	642987	245842	76283	965112
	%	66.62	25.47	7.90	100
2006	القيمة	708136	269806	61661	1039603
	%	68.12	25.95	5.93	100
2007	القيمة	771037	293946	57146	1122129
	%	68.71	26.20	5.09	100
2008	القيمة	841060	392033	52786	1285859
	%	65.41	30.49	4.10	100
2009	القيمة	908046	455398	51635	1415079
	%	64.17	32.18	3.65	100
2010	القيمة	958515	606737	48656	1613903
	%	59.39	37.59	3.01	100
2011	القيمة	983415	662140	50467	1696022
	%	57.98	39.04	2.98	100
2012	القيمة	1041221	703120	48415	1792756
	%	58.08	39.22	2.70	100
2013	القيمة	1869363	721325	41132	2631820
	%	71.03	27.41	1.56	100
2014	لقيمة	1950200	75346	45210	2070756
	%	94.18	3.64	2.18	100
2015	القيمة	1995312	804402	39552	2839266
	%	70.28	28.33	1.39	100

المصدر: من إعداد الطلبتين بالإعتماد على نشرية المعلومات الإحصائية رقم 09 ورقم 11 ورقم 12 ورقم 14 ورقم 15، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 5é، ص7، ص8، ص9، ص10.

الشكل رقم (4): تطور التشغيل خلال الفترة (2000-2015).



المصدر: إعداد الطلبتين بالإعتماد على معطيات الواردة الجدول رقم (10).

من خلال معطيات الجدول رقم (10) والشكل (4) أعلاه نلاحظ العدد الهائل لمناصب الشغل التي توفرها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2000-2015 حيث نجد أن المؤسسات الخاصة تحتل المركز الأول في توفير مناصب الشغل فقد وصلت هذه النسبة إلى 70.28%سنة 2015أي تشغيل ما يعادل هذه 1995312 عاملا بينما كانت نسبة التشغيل للمؤسسات الخاصة في سنة 2000 تبلغ 36.14% أي توفير 436021 منصب شغل والسبب في هذه الزيارة يعود إلى تميز هذه المؤسسات بإعتمادها على الإمكانيات الذاتية في مجال التسيير، التنظيم والتموين وبذلك خلق إستثمارات ومشاريع جديدة خاصة تستطيع من خلالها توفير مناصب شغل جديدة والتقليل من البطالة، بينما القطاع العام كما لاحظنا سابقا تبقى مساهمته ضئيلة مقارنة بالقطاع الخاص، حيث إنخفض فيها مستوى العمالة من 603204 عامل سنة 2000 أي بنسبة 50,01 إلى 39552 عامل سنة 2015 أي بنسبة 1,39.

ثانيا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة.تعتبر القيمة المضافة ذلك المؤشر الذي يقيس المساهمة الإنتاجية في الاقتصاد الوطني، بمعنى الثروة الإضافية للمؤسسات على المستوى الاقتصادي الكلي، تشير الإحصائيات إلى أنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تساهم بدرجة

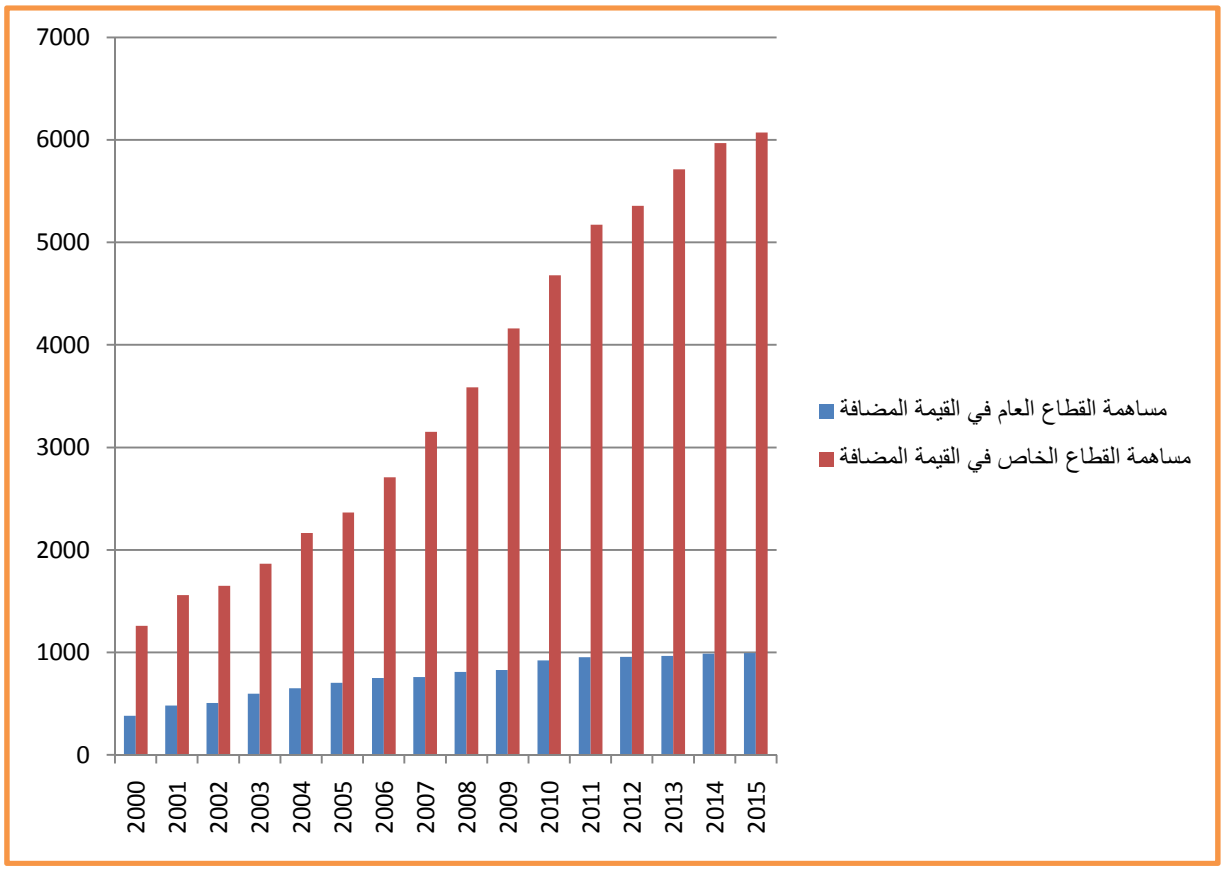
كبيرة في تشكيل القيمة المضافة ويمكن توضيح مساهمتها في خلق القيمة المضافة من خلال الجدول الموالي.

الجدول رقم (11): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق القيمة المضافة خلال الفترة (2011 – 2015). **الوحدة: مليار دينار جزائري.**

السنوات		مساهمة القطاع العام في القيمة المضافة	مساهمة القطاع الخاص في القيمة المضافة	المجموع
2000	**القيمة**	**237.75**	**1254.35**	**1492.1**
	النسبة %	**15.93**	**84.06**	**100**
2001	**القيمة**	**258.93**	**1486.93**	**1745.86**
	النسبة %	**14.83**	**85.16**	**100**
2002	**القيمة**	**286.79**	**1585.3**	**1872.86**
	النسبة %	**15.31**	**84.68**	**100**
2003	**القيمة**	**312.47**	**1783.77**	**2374.73**
	النسبة %	**14.90**	**85.09**	**100**
2004	**القيمة**	**335.89**	**2038.84**	**2607.1**
	النسبة %	**14.14**	**85.85**	**100**
2005	**القيمة**	**367.54**	**2239.56**	**3007.54**
	النسبة %	**14.09**	**85.90**	**100**
2006	**القيمة**	**401.86**	**2605.68**	**3406.93**
	النسبة %	**13.86**	**86.63**	**100**
2007	**القيمة**	**13.36**	**2986.07**	**4387.41**
	النسبة %	**420.86**	**87.64**	**100**
2008	**القيمة**	**12.35**	**3980.57**	**4427.15**
	النسبة %	**406.86**	**90.72**	**100**
2009	**القيمة**	**9.27**	**3995.10**	**4791.32**
	النسبة %	**432.05**	**90.24**	**100**
2010	**القيمة**	**9.75**	**4450.76**	**5455.34**
	النسبة %	**340.56**	**92.89**	**100**
2011	**القيمة**	**7.10**	**5010.11**	**5663.34**
	النسبة %	**445.23**	**91.84**	**100**
2012	**القيمة**	**8.16**	**5501.20**	**5922.27**
	النسبة %	**462.14**	**91.83**	**100**
2013	**القيمة**	**8.16**	**5431.14**	**6182.43**
	النسبة %	**491.13**	**91.70**	**100**
2014	**القيمة**	**8.29**	**5680.33**	**6182.43**
	النسبة %	**502.10**	**91.87**	**100**
2015	**القيمة**	**8.12**	**5890.33**	**6413.47**
	النسبة %	**523.14**	**91.83**	**100**

المصدر: إعداد الطلبتين بالإعتماد على إحصائيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة، نشرية المعلومات الإحصائية18.

الشكل رقم (5): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق القيمة المضافة خلال الفترة (2000-2015).



المصدر: إعداد الطلبتين بناءا عل الإحصائيات الواردة في الجدول رقم (11).

من خلال معطيات الجدول رقم (11) والشكل (5) سيطرة القطاع الخاص فيما يخص خلق القيمة المضافة حيث في سنة 2000 قدر ب 1254.35 مليار دينار جزائري أي بنسبة مساهمة 84.06 % لتحقق سنة 2015 ما قيمته5890.33مليار دينار جزائري أي ما يعادل نسبة 91.61%.

ثالثا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي.

يمكن توضيح مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخاص وذلك في الجدول رقم (12).

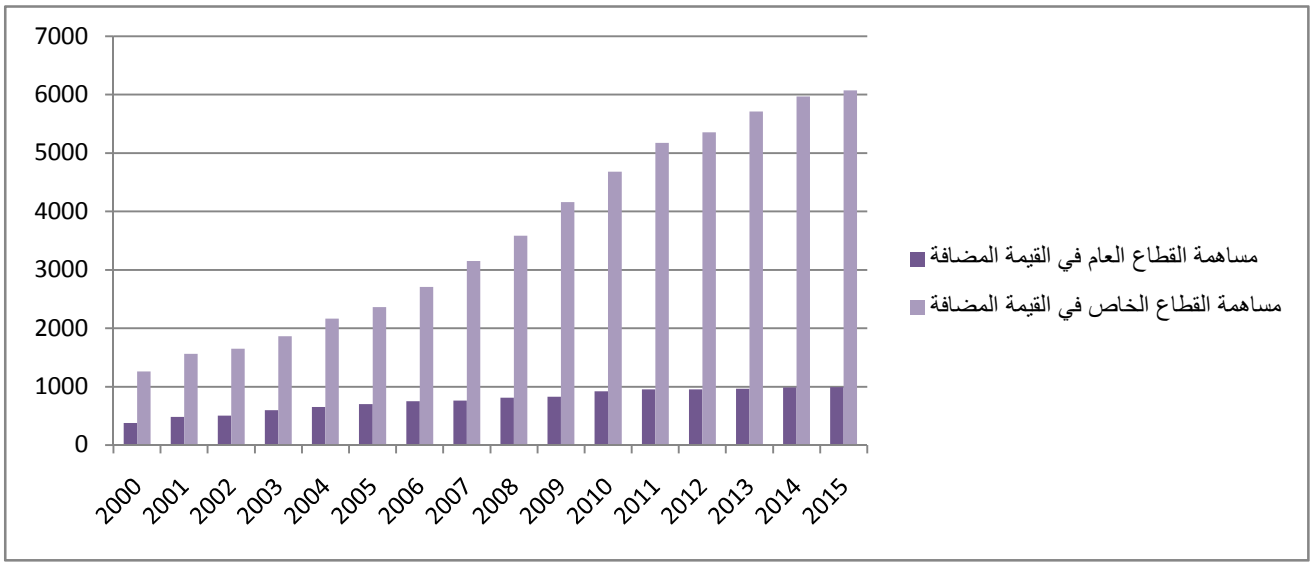
الجدول رقم (12): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام خلال الفترة (2000 – 2015)

الوحدة: مليار دينار جزائري.

السنوات		مساهمة القطاع العام في القيمة المضافة	مساهمة القطاع الخاص في القيمة المضافة	المجموع
2000	**القيمة**	**457.8**	**1356.8**	**1814.6**
	النسبة %	**25.22**	**74.77**	**100**
2001	**القيمة**	**481.5**	**1560.2**	**2041.7**
	النسبة %	**23.58**	**76.41**	**100**
2002	**القيمة**	**505**	**1679.1**	**2184.1**
	النسبة %	**23.12**	**76.87**	**100**
2003	**القيمة**	**505.6**	**1884.2**	**2389.8**
	النسبة %	**21.15**	**78.84**	**100**
2004	**القيمة**	**598.65**	**2146.75**	**2745.4**
	النسبة %	**21.80**	**78.19**	**100**
2005	**القيمة**	**651**	**2364.5**	**3015.5**
	النسبة %	**21.58**	**78.41**	**100**
2006	**القيمة**	**704.05**	**2740.06**	**3444.11**
	النسبة %	**20.44**	**79.55**	**100**
2007	**القيمة**	**749.86**	**3153.77**	**3903.63**
	النسبة %	**19.20**	**80.79**	**100**
2008	**القيمة**	**760.92**	**3574.07**	**4334.99**
	النسبة %	**17.55**	**82.44**	**100**
2009	**القيمة**	**816.86**	**4162.02**	**4978.88**
	النسبة %	**16.40**	**83.59**	**100**
2010	**القيمة**	**827.53**	**4681.68**	**5509.21**
	النسبة %	**15.02**	**84.98**	**100**
2011	**القيمة**	**923.34**	**5137.46**	**6060.8**
	النسبة %	**15.23**	**84.77**	**100**
2012	**القيمة**	**945.10**	**5343.12**	**6288.22**
	النسبة %	**15.02**	**84.97**	**100**
2013	**القيمة**	**955.13**	**5513.15**	**6468.28**
	النسبة %	**14.76**	**85.23**	**100**
2014	**القيمة**	**963.10**	**5714.09**	**6677.19**
	النسبة %	**14.42**	**85.57**	**100**
2015	**القيمة**	**979.13**	**5915.03**	**6894.16**
	النسبة %	**14.20**	**85.79**	**100**

المصدر: إعداد الطلبتين بالاعتماد على إحصائيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزار الصناعة، نشرية معلومات الإحصائيات رقم (19).

الشكل رقم (6): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (2000 – 2015).



المصدر: إعداد الطلبتين بناءا على الإحصائيات الواردة في الجدول رقم (12).

من خلال معطيات الجدول رقم (12) والشكل رقم (6) نلاحظ أنّ مساهمة القطاع الخاص في الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات كبيرة مقارنة بالقطاع العام أي أنّ قيمة المساهمة في تزايد مستمر للفترة (2000 – 2015)، حيث انتقلت فترة المساهمة من 1356.8 مليار دينار جزائري خلال سنة 2000 أي بنسبة 74.77 %لتحقق سنة 2015 ما قيمته 5915.03 مليار دينار جزائري أي ما يعادل نسبة 85.79 % والسبب في ذلك يعود للاستثمار الواسع والمستمر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة عبر الوطن وكذا الاهتمام الذي أولته الدولة لهذا القطاع، أمّا بالنسبة لمساهمة القطاع العام في الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات فهي منخفضة مقارنة بالقطاع الخاص، فما هو ملاحظ هو أنّه رغم أنّ مساهمة القطاع العام للناتج الخام متزايدة إلا أنّ نسبة التّطور منخفضة حيث تطورت قيمتها من 45.78 مليار دينار جزائري أي ما نسبته 25.22 %لتصل في سنة 2015 إلى قيمة 979.13مليار دينار جزائري أي ما يعادل 14.76% وهذا الانخفاض في نسبة المساهمة راجع إلى خوصصة المؤسسات العمومية.

المطلب الرابع: آليات وبرامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر للفترة 2000-2015.

إنّ المعلوم أنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعلى غرار المؤسسات الكبيرة تقع أمام تحدي كبير، وبذلك فإنّه من الصعب تصور أي تطور لها دون دعم من الدولة التي تنتمي إليها، وإدراكا منها لهذه الحقيقة، قامت الدولة الجزائرية إنشاء العديد من الوكالات والصناديق والبرامج لدعم مؤسساتها الصغيرة والمتوسطة، وسيتم من خلال هذا المطلب توضيح أهم آليات وبرامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أولا: آليات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.هنالك العديد من الهياكل والآليات التي سخرتها الدولة الجزائرية لتنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لذلك سيتم الاقتصار على ذكر أهمها فقط:

I- هيئات موافقة المؤسسات:وتتمثل في وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية، والمؤسسات التي تقع تحت إدارتها وهي[1].

I- 1- المشاتل وحاضنات الأعمال:

تعرف حاضنات الأعمال على أنّها: منظومة عمل متكاملة توفر كل السبل من مكان مجهز بكل الإمكانيات المطلوبة لبدء المشروع، وشبكة من الارتباطات والاتصالات بمجتمع الأعمال، وهي تدار عن طريق إدارة متخصصة توفر جميع أنواع الدعم اللازم لزيادة نسب نجاح المؤسسات الملتحقة بها، والتّغلب على المشاكل التي تؤدي إلى فشلها وعجزها عن الوفاء بالتزاماتها.

كما يعرف المشرع الجزائري المشاتل بأنّها: "مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستغلال المالي، وتأخذ ثلاثة أشكال هي: المحضنة، ورشة الربط، ونزل المؤسسات".

***المحضنة**:وهي هيكل دعم يتكفل بأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاع الخدمات.

***ورشة الربط**:وهي تختص بالتكفل بأصحاب المشاريع في قطاع الصناعة الصغيرة والمهن الحرفية.

[1]–زلاسي رياض، مرزوقي نوال، واقع وأفاق النّظام المحاسب المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الوطني حول تشخيص واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، وهي 5 – 6 ماي 2013، ص ص 12 – 17.

*** نزل المؤسسات:**

يتكفل بأصحاب المشاريع المنتمين إلى ميدان البحث، كما حدد المشرع أهداف هذه المؤسسات والوظائف المكلفة بإنجازها والتي تصب في إطار تقديم المساعدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يخص توفير الأماكن لإنشائها وتقديم الخدمات لها.

I– 2– مراكز التسهيل:

وتتمثل مراكز التسهيل في هياكل إعلام توجيه ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى المحلي، وهي تغطي مجمل التراب الوطني، وتتكفل هذه المراكز بمهام عديدة منها:[1].

– دراسة الملفات والإشراف على من بعثها وتجسيد اهتمام أصحاب المشاريع وتجاوز العراقيل أثناء مرحلة التّأسيس.

– مرافقة أصحاب المشاريع في ميداني التّكوين والتّسيير ونشر المعلومة المتعلقة بفرص الاستثمار

– دعم تطوير القدرات التّنافسية ونشر التكنولوجيا الجديدة وتقديم الاستثمارات في مجال تسيير الموارد البشرية والتّسويق والتّكوين والابتكار، ويدير مركز التّسهيل مجلس توجيه ومراقبة ويسيره مدير.

I– 3– المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

وهو مركز استشاري يسعى إلى ترقية الحوار والتّشاور بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجمعياتها المهنية من جهة، والسلطات العمومية من جهة أخرى، وهو يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي ومن مهامه[2].

–ضمان الحوار والتّشاور الدائم بين السلطات العمومية والشركاء الاجتماعيين والاقتصاديين حول المسائل المتعلقة بالتّطور الاقتصادي وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– تشجيع وترقية جمعيات مهنية جديدة.

---

[1] – زلاسي رياض، مرزوقي نوال، مرجع سبق ذكره، ص 13.

[2] – عواطف محسن، قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كبديل تنموي لاقتصاد الجزائر خارج قطاع المحروقات والحلول، الملتقى الدولي حول تقنية الاستراتيجيات وسياسات الجزائر الاقتصادية لاستقطاب الاستثمارات البديلة للمحروقات في أفاق الألفية الثالثة للجزائر، جامعة المسيلة، الجزائر، وهي 28 – 29 أكتوبر 2014، ص ص 17 – 16.

– جمع المعلومات من مختلف الجمعيات المهنية ومنظمات أرباب العمل من أجل إعداد سياسات وإستراتيجيات لتطوير القطاع.

II– الهياكل المتعلقة بتوسع دائرة الاستثمار:

تضم هذه الهياكل كلا من:

II–1– الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (L'ansej):

أنشئت الوكالة على شكل هيئة وطنية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، تعمل على إنشاء مؤسسات مصغرة لإنتاج السلع والخدمات بشكلين من الاستثمار، إما إنشاء مؤسسات مصغرة جديدة أو توسيع نشاط هذه المؤسسات، وضعت تحت سلطة رئيس الحكومة ويتولى الوزير المكلف بالتّشغيل والعمل والضمان الاجتماعي، لها فروع جهوية ومكلفة بالمهام التّالية:

– تدعم وتقدم الاستشارة وترافق الشباب ذوي المشاريع في إطار تطبيق مشاريعهم الاستثمارية.

– متابعة الاستثمارات المنجزة من طرف الشباب المستفيد"، مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بها.

– تضع تحت تصرف الشباب ذوي المشاريع، كل المعلومات ذات الطابع الاقتصادي، التقني، التّشريعي والتّنظيمي المتعلقة بممارسة نشاطاتها.

– تحدث بنكا للمشاريع وتقدم الاستشارة ويد المساعدة في مجال التركيب المالي للمشاريع وتطبيق خطة التّمويل، ومتابعة إنجاز المشاريع واستغلالها.

– تكلف جهات متخصصة بإعداد دراسات الجدوى وقوائم نموذجية للتّجهيزات، وتنظيم دورات تدريبية لأصحاب المشاريع لتكوينهم وتجديد معارفهم في مجال التّسيير والتّنظيم

II– 2– الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار(ANDI).

وهي مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، أنشئت بموجب المرسوم 03/01 المتعلق بتنمية الاستثمار، وتهدف إلى تقليص آجال منح التّراخيص اللازمة إلى 30 يوم بدلا من

60 يوم في الوكالة السابقة التي حلت محلها، وجاء إنشاء هذه الوكالة نظرا للصعوبات التي يتعرض لها أصحاب المشاريع الاستثمارية، ومحاولة من الدول لتجاوز هذه الصعوبات واستقطاب وتوطين الاستثمارات الأجنبية، وتجسيد تنفيذ برنامج الإصلاح الاقتصادي، حيث ترتبط إداريا بصفة مباشرة برئاسة الحكومة، ومرافق إنشاء الوكالة مجموعة من الهيئات المكملة لأنشطتها والمسهلة لتأدية مهامها التي تتمثل في تسهيل الاستثمار، وتبسيط الإجراءات إلى أقصى الحدود الممكنة اتجاه المستثمرين وقيامها ب:[1].

-ترقية الاستثمارات وتطويرها ومتابعتها؛

- تسيير صندوق دعم الاستثمار لتطويره والنّهوض به؛

- استقبال المستثمرين المقيمين وغير المقيمين، وإعلامهم ومساعدتهم؛

- تبليغ المستثمر بقرار منحه المزايا المطلوبة، أو رفض منحه إياها؛

- تسهيل القيام بالإجراءات التأسيسية للمؤسسات، وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشبابيك الوحيدة كهياكل إدارية مركزية؛

- المشاركة في تطوير وترقية مجالات وأشكال جديدة للاستثمار؛

- تضطلع بتنظيم مؤتمرات، وملتقيات مهنية، وأيام دراسية وإعلامية؛

- تقويم بنشر دلائل، ومنشورات، وكتيبات متعلقة بفرص الاستثمار، حسب المناطق، وحسب التّخصصات، في مجال الدراسات والبحث والتّطوير الخاص بالمشاريع الاستثمارية.

إنّ الدور الذي تلعبه هذه الوكالة في ميدان ترقية وتطوير الاستثمار مهم جدا وهذا ما يمنح الفرصة ويشجع أكثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على إقامة مشاريع استثمارية في مناطق مختلفة والاستفادة من الإعفاءات الجبائية وشبه الجبائية المختلفة التي تثقل كاهلها خاصة في حالة عدم توفر رأس المال الكافي، فهذه الإعفاءات من شأنها أن تمنحها وفرة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

[1]– شعيب أنشي، واقع وأفاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة **في الجزائر في ظل الشراكة الأورو** جزائرية، ندوة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر، 2007 – 2008، ص 77.

II– 3 – الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (AND PME)

في إطار مواصلة السعي لتطوير وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 05 – 165 المؤرخ في 2005/05/23، وهي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتتولى المهام التالية:[1].

– تطبيق الاستراتيجية القطاعية الخاصة بترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

– تنفيذ البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

– تتبع التطور العددي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يخص الإنشاء، التوقف وتغيير النشاط؛

– إعداد دراسات دورية بخصوص التوجهات العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

– جمع واستغلال ونشر المعلومات الخاصة بمجالات نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

III– آليات الدعم المالي:

وضعت الدولة آليات متنوعة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومنها:

III– 1– صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR):

مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي تسمى صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يهدف إلى ضمان قروض الاستثمارات التي يجب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تنجزها، يمتلك فروعا جهوية ومحلية، يوضع تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويتولى المهام التالية:[2].

–التدخل في منح الضمانات لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنجز استثمارات في المجالات التالية: إنشاء المؤسسات، تجديد التجهيزات، توسيع المؤسسة، أخذ المساهمات؛

[1] –عواطف محسن، مرجع سبق ذكره، ص 18.

[2] –مرجع نفسه، ص 18.

– تسيير الموارد الموضوعة تحت تصرفه وإقرار أهلية المشاريع والضمانات المطلوبة؛

– متابعة المخاطر الناجمة عن منح ضمان الصندوق؛

– ضمان الاستشارة والمساعدة التقنية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستفيدة من ضمان الصندوق؛

– ترقية الاتفاقيات المتخصصة التي تتكفل بالمخاطر بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبنوك والمؤسسات المالية.؛

– ضمان متابعة المخاطر النّاجمة عن منح ضمان الصندوق وتسليم شهادات الضمان الخاصة بكل صيغ التمويل؛

– القيام بكل عمل يهدف إلى المصادقة على التدابير المتعلقة بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتدعيمها في إطار ضمان الاستثمارات.

وفي إطار تحديث الصندوق فقد رفعت نسبة ضمان مشاريع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من 25 مليون دينار إلى 50 مليون دينار بقرار من مجلس إدارة الصندوق، وفي إطار الشراكة مع الإتحاد الأوربي التي تهدف إلى السماح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإطلاق مشاريع واسعة وكبيرة بضمانات مالية، منح الاتحاد الأوربي في إطار برنامج "**ميدا**"**MEDA**منحة بلغت قيمتها 20 مليون أوروا سلمت لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قصد تمويل وإعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتصل قيمة ضمان المؤسسات التي يتكفل صندوق ضمان القروض بضمانها ماليا بفض المبادرة المندرجة في إطار الشراكة إلى 15 مليار سنتيم، وبهذا يكون صندوق ضمان القروض قد مكن البنوك من ضمان قروضها ماليا في حالة فشل المشروع أو خسارة المؤسسة، وهذا ما يعطي دفعا للبنوك في تمويل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر.

III– 2– صندوق ضمان قروض الإستثمار(CGCI):

تم إنشاء هذا الصندوق بموجب المرسوم الرئاسي في: 2004/04/19، بهدف تغطية الأخطار الناجمة عن عدم تسديد القروض البنكية الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في إطار تمويل

استثماراتها الإنتاجية من خلال مراحل نشأتها، توسعها أو تجديد تجهيزاتها، تتكون مخصصاته من مساهمات الخزينة العمومية والبنوك العمومية، ويقدر رأس ماله ب 30 مليار دينار جزائري، 60 % منها مقدمة من طرف الخزينة والباقي مقسم بين البنوك والمؤسسات المالية، وبذلك فإنّ الصندوق لا يرتبط بعلاقة مباشرة مع المستثمرين بل تكون علاقته مع البنوك وقد تم الانطلاق الفعلي لهذا الصندوق في سنة 2005 ويبلغ الحد الأقصى للقرض البنكي من طرفه 50 مليون دينار جزائري.

III- 3- صندوق رأس مال المخاطر:

ويعرف أيضا بشركة رأس مال المخاطر وفي دول أخرى شركة رأس مال الاستثمار، وقد ظهر هذا النوع من الشركات في الخمسينات في الولايات المتحدة الأمريكية، وقد ظهر لتلبية الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ثمّ انتشر في العديد من الدول الأخرى.

ويعرف التمويل برأس مال المخاطر بأنّه: "التّغير الهيكلي في الإدارة المالية للمؤسسة الفردية أو العائلية، من خلال عميل له صفة شريك في المؤسسة يمول ويوجه القرارات الإستراتيجية للمشروع ويهدف في المقابل إلى تحقيق مردودية على المدى الطويل"[1].

وفي الجزائر تأسس صندوق رأس مال المخاطر لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في 2004 برأس مال 3.54 مليار دج ممول بالتنسيق بين الخزينة العمومية والهيئات المصرفية بهدف تسهيل حصول الشباب على القروض وتتمثل مهامه في:

-تمويل إنشاء وتوسيع المشروعات مقابل عوائد مؤجلة إلى ما بعد الإستثمار، ذلك أنّ هذه الشركات تقوم على المشاركة والمضاربة، حيث تقدم تمويلا من دون ضمان العائد ولا مقداره؛

- تخاطر بأموالها وفق آلية المشاركة في المغنم والمغرم؛

- رصد الطاقات المالية المتاحة خاصة لدى البنوك، والعمل على إشراكها في تمويل المشاريع المقترحة؛

- مساعدة المشروعات الجديدة في إدارتها بما يحقق تطورها وتجنب العثرات التي يمكن أن تتعرض لها خاصة في المراحل الأولى للتشغيل؛

[1] – سمير سحنون، شعيب بونوة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها في الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 17 – 18 أفريل 2006، ص 27.

– متابعة ومراقبة وتنفيذ المشروعات لضمان سلامة الإنجاز.

ثانيا: برامج دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

لتمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مواجهة التحديات الراهنة على المستويين الداخلي والخارجي، قامت السلطات العمومية بإعداد مجموعة من برامج الدعم منها:

I– برنامج الإنعاش الاقتصادي:

يعد وسيلة لتمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من إحداث الكثير من الأنشطة والقيام باستثمارات متنوعة، وقد شمل غلافه المالي 2 مليار دج على امتداد ثلاث سنوات (2001 – 2004) لصالح صندوق ترقية التّنافسية الصناعية، و2 مليار دج لتمويل إصلاح وعصرنة المناطق الصناعية ومناطق النّشاط كما تضمن هذا البرنامج بعض السياسات المرافقة التي تهدف إلى تحسبين محيط المؤسسات وتوفير شروط إنتاج فعّال للاستثمارات المرافقة التي تهدف إلى تحسين محيط المؤسسات وتوفير شروط إنتاج فعّال للاستثمارات المرافقة التي شرع فيها وأكد على ضرورة تطبيق بعض الإصلاحات العاجلة وهي[1]:

–ضرورة حماية بعض الفروع وذلك من خلال الشروع في تدابير إلغاء الرسم النّوعي الإضافي والقيمة المحددة إداريا للسلع التي لا تنافس الإنتاج المحلي منافسة كبيرة ومنع تصدير المواد الأولية التي يمكن تنميتها واستغلالها محليا؛

– الاقتطاعات الإجبارية، وذلك بتخفيض بعض الرسوم كالرسم على النّشاط المهني وتحويل لمنح العائلية تدريجيا نحو صندوق الضمان؛

–دعم قدرات استغلال المؤسسات من خلال تطبيق الإجراءات التّنظيمية كتحديد أسعار الطاقات والمياه للمؤسسات التي تستهلك كميات كبيرة.

[1] – إسماعيل بوخاوة، عبد القادر عطوي، التجربة التنموية في الجزائر وإستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطور دورها في الإقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، في 25 ماي 2003، ص 43.

II- برنامج ميدا لدعم وتطوير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة:

يندرج هذا البرنامج في إطار التّعاون الأورو ومتوسطي وقد شرع في تنفيذه في سبتمبر 2002 بغلاف مالي قدره 602.9 مليون أورو تمثل مساهمة المؤسسات المستفيدة من هذا البرنامج، ويتمثل الهدف المالي لهذا البرنامج من خلال تقديم الاستشارة والتكوين وذلك لضمان مشاركتها أكثر في إحداث النّمو الاقتصادي والاجتماعي.

أما الأهداف فتشمل[1]:

- تحسين قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة وتمكينها من مواجهة متطلبات إقتصاد السوق؛

- المساهمة في تمويل أفضل الاحتياجات المالية لهذه المؤسسات؛

- مساعدة هذه المؤسسات في الحصول على المعلومات المهنية؛

- تحسين المحيط التّنظيمي والمؤسساتي.

ويتدخل هذا البرنامج لمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة التي لا يقل عمرها عن ثلاث سنوات وتشغل من 10 إلى 150 عاملا وتملك سجلا تجاريا وهو لا يقتصر على مؤسسات القطاع الصناعي بل يشمل أيضا تلك التي لها علاقة غير مباشرة بالصناعة، كما يمكن أن يتدخل بشكل غير مباشر لضمان قروض هذه المؤسسات لدى البنوك.

III- البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إنّ عملية التّأهيل هي عبارة عن مجموعة من الإجراءات الهدف منها تحسين القدرة التّنافسية للمؤسسات خاصة في ظل عولمة المبادلات وترابط العلاقات الاقتصادية الدولية وهي لا تقتصر على حل المشاكل مؤسسات فحسب، بل تتعدى ذلك إلى المحيط الاقتصادي ككل. ولتمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من مسايرة التّطورات الحالية والنّهوض بها أعدت وزارة المؤسسات الصغيرة

[1] – إسماعيل بوخاوة، عبد القادر عطوي، مرجع سبق ذكره، ص 43.

والمتوسطة والمتابعة التقليدية برنامجا وطنيا لتأهيل هذه المؤسسات بقيمة 1 مليار دج سنويا، إمتد إلى غاية سنة 2003 وتتمثل أهدافه الأساسية في[1]:

-تحليل فروع النشاط وضبط إجراءات التّأهيل للولايات حسب الأولوية عن طريق إعداد سبل دعم المؤسسات بواسطة تثمين الإمكانيات المحلية المتوفرة وقدراتها حسب الفروع؛

- تأهيل المحيط المجاور للمؤسسة وذلك بالتنسيق الفعّال بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومكونات محيطها القريب؛

- إعداد تشخيص استراتيجي عام للمؤسسة ومخطط تأهيلها؛

- المساهمة في تمويل مخطط نفيذ عمليات التّأهيل خاصة المتعلقة بترقية المؤهلات وتحسين مستوى الجوانب التّنظيمية وأجهزة التّسيير ومخططات التسويق والوصول إلى معايير الجودة العالمية (الأيزو).

وتجدر الإشارة إلى أنّ عملية التّأهيل إختيارية والمؤسسات ليست مجبرة على تنفيذها كما أنّها تخضع للكثير من الشروط.

[1] – إسماعيل بوخاوة، عبد القادر عطوي، مرجع سبق ذكره، ص 43.

المبحث الثاني: واقع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.

إنّ تنمية الصادرات خارج المحروقات تمثل إحدى الاهتمامات الكبرى للجزائر على حد السواء، ولا زالت تحتل هذه القضية في البلدان النّامية وبالخصوص في الدول المصدرة للنفط أهمية أكبر خاصة أنّها الخيار الرئيسي والوحيد لتحسين قيمة عملتها الوطنية وتنافسيتها،وهذا ما سنتناول في هذا المبحث.

المطلب الأول: تطور الصادرات خارج المحروقات في الجزائر خلال فترة 2000- 2015.

عملت الجزائر على ترقية الصادرات خارج المحروقات منذ بداية عملية التحرير التّجاري في إطار إصلاحات صندوق النقد الدولي بإنتهاج إصلاحات على مستوى التّجارة الخارجية على غرار الخصوصية وإعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا ما سنبينه من خلال الإحصائيات الخاصة بتطور الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 2000 – 2015.

الجدول رقم (13) تطور الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 2000 – 2015.

السنوات	الصادرات من المحروقات		الصادرات خارج المحروقات		الصادرات الإجمالية	
	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة
2000	**21419**	**97.05**	**652**	**2.95**	**22071**	**100**
2001	**18484**	**96.61**	**648**	**3.38**	**19132**	**10**
2002	**18091**	**96.10**	**734**	**3.90**	**18825**	**100**
2003	**23939**	**97.27**	**672**	**2.73**	**24611**	**100**
2004	**31302**	**97.27**	**781**	**2.43**	**32082**	**100**
2005	**45094**	**97.57**	**907**	**1.97**	**46001**	**100**
2006	**53429**	**98.03**	**1184**	**2.17**	**54613**	**100**
2007	**58831**	**97.83**	**1332**	**2.21**	**60163**	**100**
2008	**77361**	**97.55**	**1940**	**2.45**	**79301**	**100**
2009	**45477**	**97.71**	**1066**	**2.29**	**46543**	**100**
2010	**57762**	**97.27**	**1619**	**2.73**	**59381**	**100**
2011	**73802**	**97.18**	**2140**	**2.82**	**75942**	**100**
2012	**72620**	**97.26**	**2048**	**2.74**	**74668**	**100**
2013	**65823**	**96.82**	**2161**	**3.18**	**67984**	**100**
2014	**61172**	**95.60**	**2810**	**4.39**	**633982**	**100**
2015	**9395**	**93.22**	**683**	**6.77**	**10078**	**100**

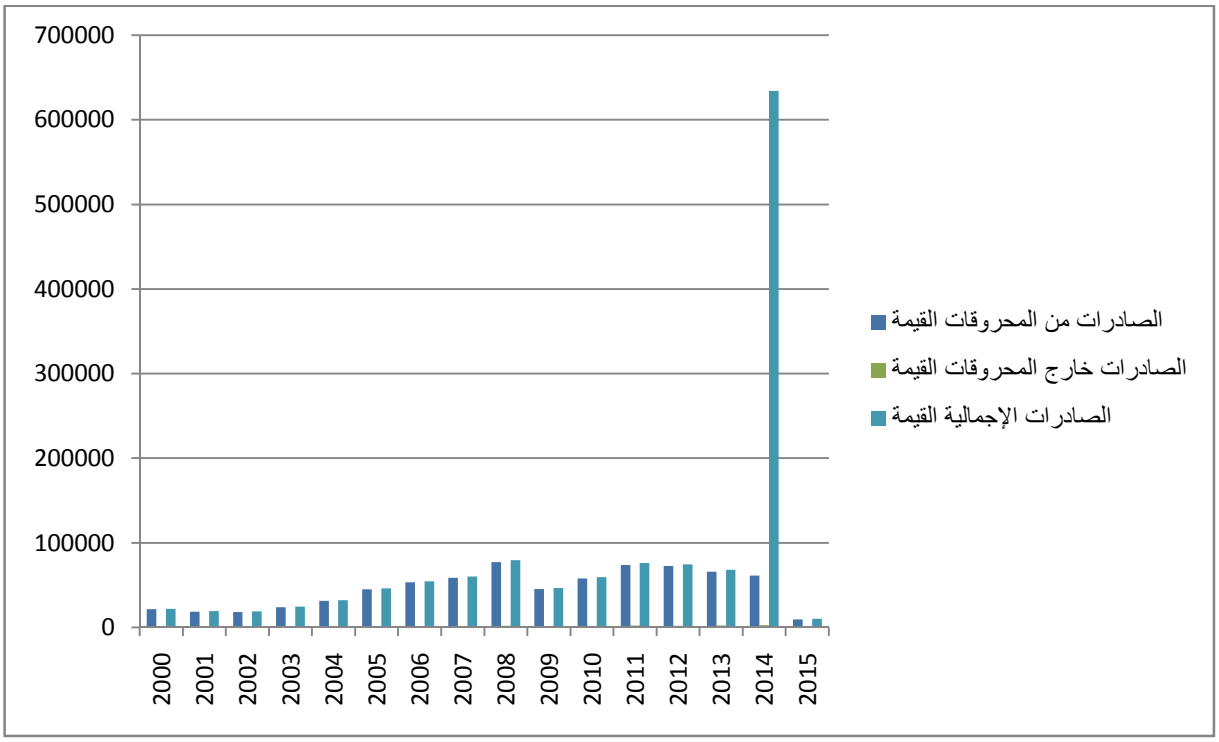
المصدر: إعداد الطلبتين من خلال معطيات الديوان الوطني للإحصائيات ONSمن سنة 2002 – 2008 ومن سنة 2009 – 2015 بالإعتماد على الموقع الإلكتروني WWW.Bank – of – algérien. Dz النشرة الإحصائية الثلاثية رقم 30: جوان 2015، ص 27.

إنّ المتتبع للجدول رقم (13) يتبين له أنّ:

هيكل الصادرات الجزائرية يعتمد بالدرجة الأولى على قطاع المحروقات طول فترة الدراسة بنسبة 97 % من إجمالي الصادرات للفترة الممتدة من 2000 إلى 2015، حيث تراوحت نسبتها ما بين 93.22 % و 97.05 %.

كما سجلت الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة تذبذبا ملحوظا تراوح بين النّمو والإنخفاض كان ما بين 6.77 و 2.95 % والرسم البياني التالي يبين تطور حصيلة الصادرات من المحروقات والصادرات خارج المحروقات خلال الفترة المدروسة 2000 – 2015.

الشكل رقم (7): تطور الصادرات النفطية وغير النفطية في الجزائر خلال الفترة (2002 – 2015).



المصدر:من اعداد الطلبتين بالاعتماد على معطيات الجدول(13)

ومن الشكل أعلاه نسجل أعلى نسبة للصادرات خارج المحروقات سنة 2014 بقيمة 2810 إلا أنّها تراجعت في سنة 2015 بقيمة 6.83 والسبب في ذلك يعود إلى التّوتر السياسي في الشرق الأوسط مما أجبر العديد من المؤسسات الجزائرية المصدرة إلى توقيف صادراتها لهذه البلدان.

المطلب الثاني: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات.

سنتناول في إطار هذه النقطة التّوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات وفق الجدول (14).

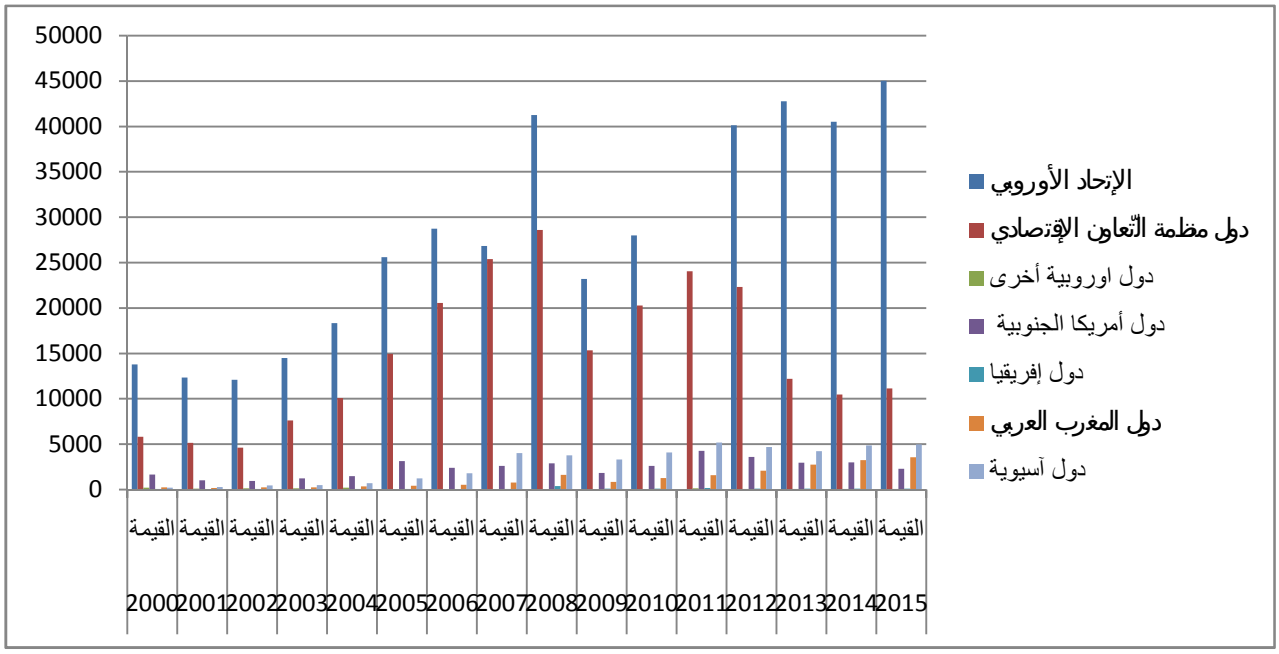
الجدول (14): التّوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال الفترة 2000 – 2015.

الوحدة: مليون دولار أمريكي.

المناطق الإقتصادية / السنوات		الإتحاد الأوروبي	دول منظمة التّعاون الإقتصادي	دول اوروبية أخرى	دول أمريكا الجنوبية	دول إفريقيا	دول المغرب العربي	دول آسيوية	المجموع
2000	القيمة	13792	5825	181	1672	42	254	210	21976
	النسبة %	62.76	26.51	1.82	7.61	0.19	1.16	0.95	100
2001	القيمة	12344	5149	77	1037	6	175	276	19064
	النسبة %	64.75	27.01	0.40	5.43	0.03	0.91	1.44	100
2002	القيمة	12100	4602	130	951	50	250	456	18539
	النسبة %	65.26	24.82	0.70	5.12	0.26	1.34	2.45	100
2003	القيمة	14503	7631	123	1220	13	260	507	24257
	النسبة %	59.79	31.45	0.50	5.02	0.05	1.07	2.09	100
2004	القيمة	18325	10068	174	1480	26	337	699	31109
	النسبة %	58.90	32.36	0.55	4.75	0.08	1.08	2.24	100
2005	القيمة	25593	14963	15	3124	49	418	1218	45380
	النسبة %	56.40	32.97	0.03	6.88	0.10	0.92	2.68	100
2006	القيمة	28750	20546	7	2398	14	515	1792	54022
	النسبة %	53.21	38.03	0.01	4.43	0.03	0.95	3.32	100
2007	القيمة	26833	25387	7	2596	42	760	4004	59629
	النسبة %	45	42.57	0.01	4.35	0.07	1.27	6.71	100
2008	القيمة	41246	28614	10	2875	365	1626	3765	78501
	النسبة %	52.54	36.45	0.01	3.66	0.46	2.07	4.79	100
2009	القيمة	23186	15326	7	1841	93	857	3320	44630
	النسبة %	51.95	34.34	0.1	4.12	0.21	1.92	4.43	100
2010	القيمة	28009	20278	10	2620	79	1281	4082	56359
	النسبة %	49.69	3598	0.17	4.64	0.14	2.27	7.24	100
2011	القيمة	373.7	24059	102	4270	146	1586	5168	72638
	النسبة %	51.36	33.12	0.14	5.89	9.20	2.18	7.11	100
2012	القيمة	40127	22325	36	3586	59	2075	4704	72912
	النسبة %	55.03	30.61	0.04	4.92	0.08	2.84	6.45	100
2013	القيمة	42773	12202	51	2965	67	2749	4241	65048
	النسبة %	65.75	18.75	0.07	4.55	0.10	4.22	6.51	100
2014	القيمة	40520	10482	49	3005	80	3248	4851	62235
	النسبة %	65.10	16.84	0.08	4.82	0.12	5.21	7.79	100
2015	القيمة	45021	11125	40	2290	70	3563	4966	67075
	النسبة %	67.125	16.58		1.75	0.10	5.31	7.40	100

المصدر: من إعداد الطلبتين بالإعتماد على المركز الوطني للإعلام والإحصاء CNIS، والوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار من خلال الموقع الإلكتروني: ص 28 بتاريخ 2017/04/17 http : // www.andi.dz/ index.php/ar/ statistique/ bilan – du – commerce – escterieu

الشكل رقم (8)، التّوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال الفترة 2000 – 2015



المصدر: من إعداد الطلبتين بناءا على الإحصائيات الواردة في الجدول رقم (14).

من خلال معطيات الجدول رقم (14) والشكل رقم (8) نقوم بتحليل التّوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية حسب المناطق والدول الأكثر أهمية الذين تتعامل معهم الجزائر في مجال الصادرات حيث لاحظنا أنّ دول الاتحاد الأوروبي ومنظمة التّعاون الاقتصادي تمثلان أهم منفذ للصادرات الجزائرية وذلك بنسبة 62.61 % و26.82 %على التوالي، ولقد سجلت أعلى نسبة للصادرات الموجهة لدول الاتحاد الأوروبي سنة 2015 ب 65.10 %أما فقد سجلت سنة 2007 ب 45 %، أما بالنسبة لدول منظمة التّعاون الاقتصادي فقد سجلت أعلى نسبة سنة 2007 ب 42.57 %، أما أدنى نسبة سجلت سنة 2015 ب 16.84 % ويرجع السبب في ارتفاع نسبة الصادرات إلى التواجد الجغرافي الأقرب يسمح بإقامة علاقات تجارية في ظروف حسنة.

أما باقي الدول الأوربية، أمريكا الجنوبية، آسيا، البلدان العربية ودول المغرب العربي، والدول الإفريقية لم تتجاوز 8 % من إجمالي الصادرات رغم سلسلة الاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف التي أبرمتها الجزائر مع هذه الدول من جهة والقرب الجغرافي والقواسم المشتركة التي تجمع هذه البلدان من جهة أخرى، والسبب يعود إلى تشابه المنتجات المصدرة من هذه الدول والحواجز الجمركية خاصة دول المغرب العربي، إلا أنّه يمكن أن تكون هذه الدول مجالا لتصدير المنتجات الجزائرية غير النفطية

مستقبلا إن تم اعتبار التصدير لهذه الدول خيارا استراتيجيا من خلال الارتقاء بالمنتجات الوطنية وتفعيل اتحاد المغرب العربي والإنظمام لمنظمة التجارة العربية الحرة.

المطلب الثالث: التركيب السلعي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات.

بعبر هذا المؤشر على درجة إعتماد صادرات بلد معيّن على عدد محدود من السلع، حيث أنّ قدرة الدول على المحافظة على حصصها في الأسواق الدولية تتوقف على عدد السلع المصدرة ومدى وجود طلب عالي عليها، ويعبر المؤشر عادة إما عن وجود تنوع كبير في الصادرات الدولية، وهو ما يعكس ديناميكية الدولة المصدرة وقدرتها على المنافسة الدولية، وإما على وجود تركز كبير بصادرات البلد في عدد من السلع وهو ما يعبر عن زيادة إحتمالات منافسة من قبل مصدرين آخرين، وقلة قدرته على الإستجابة للتغيّرات في الطلب العالمي إلا إذا كانت لهذه السلع خاصيات محددة، كتمتع المصدر بقدرة إحتكارية في الأسواق الدولية لتلك السلع.

إنّ الأمر الذي لا يختلف فيه إثنان هو أنّ التّوزيع أو التركيب السلعي للصادرات الجزائرية يبقى بميزة الطابع الأحادي حيث تبقى المحروقات دائما تهيمن على حجم الصادرات وهذا ما سنوضحه من خلال الجدول رقم (15).

الجدول رقم (15): التّوزيع السلعي للصادرات في الجزائر خلال الفترة الممتدة ما بين 2000 – 2015.

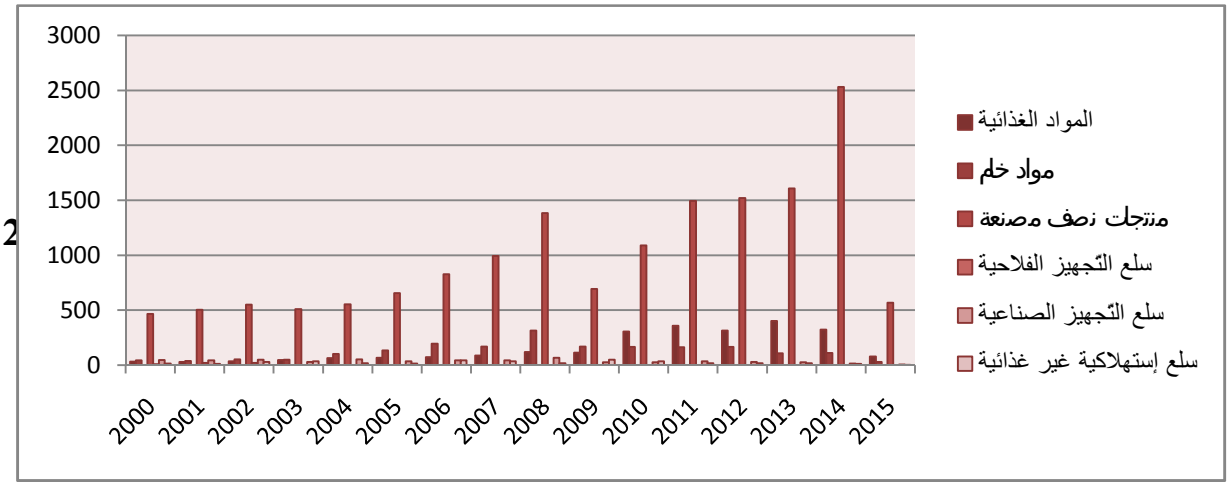
الوحدة: مليون دولار

	المواد الغذائية		مواد خام		منتجات نصف مصنعة		سلع التّجهيز الفلاحية		سلع التّجهيز الصناعية		سلع إستهلاكية غير غذائية		المجموع	
السنوات	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
2000	32	5.23	44	7.18	465	75.98	11	1.79	47	7.68	13	2.12	612	100
2001	28	4.32	37	5.70	504	77.78	22	3.39	45	6.94	12	6.94	648	100
2002	35	4.79	51	6.95	551	75.06	20	2.72	50	6.81	27	3.67	734	100
2003	48	7.13	50	7.42	509	75.63	1	0.14	30	4.45	35	5.20	673	100
2004	65	8.24	102	12.97	552	70.05	1	0.12	52	6.59	16	2.03	788	100
2005	67	7.38	134	14.77	656	72.32	0	0	36	3.96	14	1.54	907	100
2006	73	6.16	195	16.46	828	69.93	1	0.08	44	3.72	43	3.63	1184	100
2007	88	6.62	169	12.71	993	74.70	1	0.08	45	3.38	33	2.48	1329.16	100
2008	119	7.29	314	17.81	1384	71.67	1	0.05	67	3.46	16	0.82	1931	100
2009	113	10.77	170	16.20	692	65.96	0	0	25	2.38	49	4.67	1049	100
2010	305	18.83	165	10.19	1089	67.26	0	0	27	1.66	33	2.04	1619	100
2011	357	17.27	162	7.84	1495	72.36	0	0	36	1.74	16	0.77	2066	100
2012	314	18.10	167	9.63	1519	87.60	0	0	30	1.73	18	1.03	1734	100
2013	402	18.60	108	4.99	1608	74.04	0	0	25		18	11.56	2161	100
2014	323	11.49	110	3.91	2530	83.62	2	0.07	15	0.53	10	0.35	2810	100
2015	80	11.71	28	4.01	567	83.02	0	0	6	0.87	2	0.29	683	100

المصدر: إعداد الطلبتين بالإعتماد على إحصائيات المركز الوطني للإعلام والإحصاء CNIS للفترة 2000-2008 والجمارك الجزائرية ص 197، ص 198 ومن سنة 2009-2015 الموقع الإلكتروني www.bank-of.algerian.dz النشرة الإحصائية الثلاثية رقم 30 جوان 2015، ص 28.

الشكل (8) التركيب السلعي للصادرات خارج قطاع المحروقات.

.2



المصدر: إعداد الطلبة إعتمادا على الإحصائيات الواردة في الجدول رقم (15).

من خلال المعطيات الجدول رقم (15) والشكل رقم (9) نلاحظ أن الصادرات خارج المحروقات تتكون من 6 أصناف تختلف كل منها من حيث نسبة مساهمتها، حيث تحتل المنتجات نصف المصنعة المركز الأول من حيث المنتجات المصدرة خارج المحروقات وذلك بنسبة 75.98% لسنة 2000لتصل سنة 2015 بنسبة 83.02% ويرجع السبب الرئيسي لنمو هذه المنتجات بهذه الطريقة لإرتباط أسعارها بأسعار النفط.

ثم لتأتي المواد الخام في المركز الثاني من إجمالي الصادرات خارج المحروقات على مدى الفترة الحاصلة ما بين 2000-2015 ويأتي عرى رأس قائمة هذه المواد الفوسفات والكالسيوم والنفايات الحديدية والزنك والنحاس، حيث تم تسجيل أعلى حصيلة سنة 2008 بقيمة 344 مليون دولار أمريكي ثم لتنخفض بعدها في سنة 2015 إلى أدنى معدل قدر بـ 28 مليون، حيث يرجع هذا التراجع إلى منع السلطات الجزائرية تصدير النفايات.

ويأتي في المركز الثالث المنتجات الغذائية وتتمثل أساسا في التمور ذات النوعية العالية، وبعض المنتجات الغذائية كالمياه المعدنية والغازية والعجائب الغذائية والكحول غير الحلقية بالإضافة إلى منتجات فلاحية أخرى فقد شهدت هذه المنتجات زيادات متتالية خلال سنوات 2000-2013 حيث حققت قيمة 32 مليون دولار لتصل إلى سنة 2013 بقيمة 402 وبنسبة 18.60 وعرفت تراجع في سنة 2015 بنسبة 0.14، حيث تتجلى أهمية إهتمام الدولة بهذا القطاع من أجل تصريف فوائضه نحو الخارج.

بعد المنتجات الغذائية تأتي سلع التجهيز الصناعية في المركز الرابع من إجمالي الصادرات خارج المحروقات على مدى الفترة الحاصلة ما بين 2000-2015، حيث تتمثل هذه المنتجات أساسا في منتجات التجهيز والميكانيك وبعض الوسائل المطلوبة في قطاع البناء والأشغال العمومية، فهذه المنتجات شهدت تذبذب غلب عليها طابع الإنخفاض بنسبة 0.87%، ولعل السبب الرئيسي لهذا التذبذب قد يرجع إلى تحرير التجارة الخارجية التي دعمت آنذاك المنافسة المتأثية من المستوردين، بالإضافة إلى ظاهرة حل المؤسسات العمومية وغلقها والتي أثرت سلبا على صناعات التجهيز في الجزائر، وبذلك كل هذا يؤكد على مدى محدودية فعالية السياسات العمومية في خلق قاعدة تصنيعية تصديرية.

وتأتي في المركز الخامس السلع الإستهلاكية غير الغذائية من إجمالي الصادرات خارج المحروقات بينما المركز السادس والأخير كان من نصيب سلع التجهيز الفلاحية وبنسبة 0.69%من إجمالي الصادرات خارج المحروقات.

المطلب الرابع: إستراتيجية تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.

ومن خلاله سنذكر بعض الإستراتيجيات المتبعة من طرف الدولة لتدارك الموقف إتجاه قطاع الصادرات وذلك من أجل النهوض به وتتمثل في[1]:

أولا- إنشاء هيئات لترقية الصادرات.

1- الصندوق الخاص بترقية الصادرات (F.S.P.E)

الذي تم تأسيسه بموجب قانون المالية لسنة 1996، حين تخصص موارده لتقديم الدعم المالي للمصدر في نشاطات ترقية وتسويق منتجاتهم في الأسواق الخارجية، كما تمنح إعانات الدولة عن طريق الصندوق الخاص لترقية الصادرات لفائدة أي شركة مقيمة تقوم بإنتاج ثروات أو تقدم خدمات ولكل تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري وينشط في مجال التصدير، يتم تحديد مبلغ إعانة الدولة المتاحة بإشراف وزارة التجارة وحسب نسب تحدد مسبقا وفقا للموارد المتوفرة، وهناك خمس مجالات إعانة مقررة.

- أعباء لها صلة بدراسة الأسواق الخارجية.
- التكفل الجزئي بمصاريف المشاركة في المعارض بالخارج.
- تكاليف النقل الدولي لرفع وشحن البضائع بالموانئ الجزائرية والموجهة للتصدير.
- تمويل التكاليف المتعلقة بتكييف المواد حسب مقتضيات الأسواق الخارجية.

وحسب قانون المالية لسنة 1997 فإن المصاريف التي يغطيها الصندوق الخاص لترقية الصادرات توجه لـ:

[1] بن جلول خالد، أثر ترقية الصادرات خارج المحروقات على النمو الإقتصادي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم إقتصادية، فرع إقتصاد كمي، جامعة الجزائر، 2008-2009، ص 144.

- المشاركة في الأسواق والمعارض المقامة في الخارج منها المتخصصة والمعتمدة من طرف المعارض الدولية والتي تهدف إلى ترقية التجارة الخارجية.
- بالنسبة للمعارض الأجنبية فإن تكاليف إيجار الأماكن الخاصة بالعرض وتكاليف النقل والعبور يقوم بتغطيتها الصندوق.

يلعب الصندوق دور الممول لعمليات التصدير والتظاهرات والمعارض بغية ترقية الصادرات، ولكن عدم توفر السيولة الكافية جعل دوره محدود بالإضافة إلى سوء إستعمال الصندوق مما أدى إلى عدم تقديم مساعدات محسوسة للمصدرين وذلك نتيجة بنقص الوسائل الضرورية.

2- الديوان الوطني للمعارض والتصدير.

تأسس هذا الديوان بمرسوم 87/63 المؤرخ في 03 مارس 1987، والذي تم تغيير تسميته في 24 ديسمبر 1994 من الديوان إلى الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير يعمل على ترقية الصادرات من خلال تنظيم سلسلة من المعارض الوطنية والدولية ومساعدة الشركات المهتم بعملية التصدير بعرض منتجاتها في المعارض الدولية والجهوية[1].

3- المركز الوطني لرصد الأسواق الخارجية والصفقات العمومية.

تم إنشاء هذا المركز بمقتضى المرسوم رقم 135/90 المؤرخ في 20 شوال عام 1410 الموافق لـ 15 ماي 1990، ومن أهم أبرز المهام التي يقوم بها المركز نجد[2]:

- رصد وتحليل الأوضاع الهيكلية والظرفية للأسواق العالمية يهدف تسهيل نفاذ المنتجات الجزائرية إلى الأسواق الخارجية.
- توفير المعلومات التي من شأنها أن تساعد المتعاملين الإقتصاديين على تقييم عمليات الإستيراد وترشيدها.

[1] وصاف سعيدي، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الإقتصادي في البلدان النامية، الحوافز والعوائق، أطروحة دكتوراه، فرع التحليل الإقتصادي، جامعة الجزائر، 2004، ص 141.

[2] مرجع نفسه، ص 142.

4- الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية PROMEX.

أنشأ هذا الديوان بموجب المرسوم التنفيذي رقم 327/96 في أكتوبر 1996، وقد حددت المادة الرابعة من المرسوم مهام الديوان كما يلي[1]:

- وضع برامج لتنمية وتحفيز المبادلات الخارجية الدولية بصفة عامة وتنمية الصادرات خارج المحروقات على الخصوص والعمل على تدعيمها.
- رصد وتحليل الأوضاع الهيكلية والظرفية التي تمر عليها الأسواق العالمية يهدف تسهيل نفاذ المنتجات الجزائرية إلى الأسواق العالمية.
- تشكيل وتسيير شبكة للمعلومات التجارية وبنوك المعلومات ووضعها تحت تصرف جميع المتدخلين في التجارة الخارجية لاسيما المصدرين منهم.

وفي سنة 2004 تم تحويل الديوان إلى وكالة (Algex) طبقا للمرسوم التنفيذي رقم 04-174 المؤرخ في 12 جوان.

5- إعادة تنظيم دور وزارة التجارة في مجال التجارة الخارجية:أعادت سلطة التعديل الهيكلي تنظيم دور وزارة التجارة في مجال التجارة الخارجية، بمقتضى المادة الثامنة من المرسوم التنفيذي رقم 207/94 المؤرخ في 1994/07/16، حيث تم تكليف الوزارة بمهمة ترقية التبادل التجاري مع الخارج مع رغبة السلطة في تجنيد الوزارة لخدمة سياسة ترقية الصادرات خارج المحروقات، إذا أصبحت الوزارة أداة لتوجيه الأعوان الإقتصاديين نحو التصدير[2].

6- الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة: أنشأت هذه الغرفة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 93/96 المؤرخ في 1996/03/03 وقد كيفها المشرع على أنها هيئة عامة ذات طابع صناعي وتجاري، تتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي وتخضع لوصاية وزارة التجارة، وتتمثل مهامها في القيام بأي عمل يهدف إلى ترقية وتنمية مختلف القطاعات الإقتصادية، وتوسيعها نحو الأسواق الدولية، ولهذا الغرض تقوم الغرفة بتنظيم الملتقيات والتظاهرات الإقتصادية داخل التراب الوطني، وخارجه مع إقامة المعارض

[1] بوكزاطة سليم، المنظمة العالمية للتجارة والإمكانيات المتاحة لتنمية صادرات الدول النامية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الإقتصادية، فرع نقود ومالية، جامعة الجزائر، 2001-2002، ص 162.

[2] مرجع نفسه، ص 163.

وإنجاز الدراسات الخاصة بترقية المنتوجات الوطنية في الأسواق الخارجية وتقديم الإقتراحات بتسهيل عمليات التصدير، وكذا إبرام إتفاقيات ثنائية مع الغرف التجارية الأجنبية ويمكن للدولة إستشارتها بشأن الإتفاقيات التجارية المزعوم إبرامها مع الشركاء الأجانب.

7- الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات: تم إنشاء هذه الشركة بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 205/96 المؤرخ في 1996/06/05 وتهدف الشركة إلى تغطية مخاطر التصدير، وتخضع هذه التغطية إلى المرسوم التنفيذي رقم 235/96 المؤرخ في 1996/07/02 والمتعلق بشروط وكيفيات تغطية المخاطر الناجمة عن التصدير وتنقسم المخاطر المغطاة من طرف الشركة إلى نوعين هما مخاطر تجارية وأخرى سياسة، أما في ما يخص الضمانات المقدمة فهي:

- ضمان ضد خطر القرض، ضمان ضد خطر التصنيع، ضمان خاص بالإلتزام وبالكفالة والخاص بالعقود التجارية الدولية، ضمان خاص بخطر عدم إسترجاع البضائع المعروضة في الخارج.

ثانيا- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التصدير.

إن الحديث عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وعلاقتها بالتصدير ومن ثمة بالتنمية ككل يقود للبحث عن موقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سياسة التنمية المتبعة في الجزائر منذ الإستقلال، كون القطاع الخاص ممثل لهذه الخدمات والصناعات، هذا ما يجعلنا نرى ضرورة تدعيم وترقية هذا القطاع في ظل الإصلاحات الإقتصادية الجارية كرهان أساسي لتنويع مبيعات الجزائر للخارج، ومن ثمة زيادة حصيلة الدولة من العملة الأجنبية وبالتالي المساهمة في التنمية الإقتصادية للجزائر، وفي هذا الإطار صدر القانون التوجيهي حول ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار الشراكة الأوروبية الجزائرية، كإستراتيجية أخرى بعد توقيع إتفاق التعديل الهيكلي مع صندوق النقد الدولي حيث بادرت الحكومة إلى منح معاملة تفضيلية لمؤسسات التصدير أي كانت طبيعتها دون تمييز بينها من حيث الإئتمان إلى القطاع العام أو الخاص وتتلخص هذه المعاملات التفضيلية في التدابير التالية[1]:

1- إلغاء التخصيص المركزي للموارد بالعملة الصعبة: بموجب التعليمة رقم 94/20 المؤرخة في 1994/04/12 ومع هذه الحلول إعترفت السلطة بحرية الأعوان الإقتصادية في تداول العملات الصعبة،

[1] وصاف سعيدي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنمية الصادرات، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية جامعة عمار تليجي، الأغواط يومي 8-9 أفريل 2002، ص 10.

كما نجم عن هذا الإتفاق إعادة النظر في قوائم الإستيراد المعمول بها والتي كانت تميز بين ثلاث أنواع من القوائم، لكن مع صدور التعليمة رقم 94/23 المذكور أعله، ألغى هذا التمييز وأصبحت كافة المنتوجات حرة التصدير والإستيراد تماشيا مع التعديل الهيكلي الذي إتفق عليه مع صندوق النقد الدولي.

2- منح إعفاءات جبائية: وتندرج هذه الإعفاءات ضمن سياسة الحث الجبائي الهادفة إلى تشجيع التصدير وفي هذا الشأن أعفى قانون المالية بسنة 1996 الصادر بموجب القانون رقم 26/95 المؤرخ في 1995/12/30 الصادرات من أداء الرسم على القيمة المضافة، أما قانون الضرائب فقد نص على منح إعفاء مؤقت لمدة خمس سنوات من دفع الضريبة على الأرباح الشركات، كما تم تمديد الإعفاء إلى الضريبة على الدخل الإجمالي بالنسبة للمداخيل الناجمة عن التصدير.

3- تعديل النظام الجمركي والحقوق الجمركية: لجأت السلطة في بادئ الأمر بهدف تدعيم الصادرات إلى إجراء تخفيضات على الحقوق الجمركية وفي خطوة ثانية قامت بتعديل القانون الجمركي بموجب القانون رقم 10/98 المؤرخ في 1998/08/22.

4- تخفيض أسعار النقل البحري والبري:وقد تم التخفيض حسب الجدول التالي المعد من طرف الشركة الوطنية للملاحة البحرية والشركة للنقل البحري.

5- الإعفاء من إيداع الكفالة: وقد نصت المادة 104 من قانون المالية لسنة 1997 على هذه الإعفاءات وتمس النشاطات التالية[1]:

- السلع المخصصة لإعادة التصدير بعد التحويل؛
- السلع الخاضعة لعمليات التحسين بغرض إعادة تصديرها؛
- الصادرات من مواد التغليف المخصصة للسلع المصدرة؛

6- الترخيص بفتح حسابات بالعملة الصعبة للأشخاص المعنويين الذي يقومون بمهام التصدير.

7- إلغاء أحكام المرسوم التنفيذي رقم 90/94 المؤرخ في 1994/04/10: المتعلق بالرقابة على نوعية المنتوجات المخصصة للتصدير، حيث كان يشترط في نص المادة الثانية منه إرفاق عملية التصدير

[1] وصاف سعيدي، مرجع سبق ذكره ، ص 10.

بشهادة تفتيش تثبت مطابقتها ونوعيتها، وتمنح هذه الشهادة بطلب من المصدر وباللجوء إلى مخابر تحليل وكانت هذه الشهادة تخضع لمعايير التالية:

- تنظيمات البلد المستورد، مقاييس المؤسسة.
- المقاييس الجزائرية السارية المفعول إنطلاقا من القانون الوطني للتقييس.

المبحث الثالث: إختبار الفرضيات.

سنقوم من خلال هذا المبحث بدراسة تحليلية لمساهمة كل قطاع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر للفترة الممتدة (2000 – 2015)، وذلك كالآتي:

المطلب الأول: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع البناء و الاشغال العمومية في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة (2000 – 2015).

سنتطرق إلى معرفة مساهمة قطاع البناء والأشغال العمومية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة (2000 – 2015).من خلال اختبار الفرضية التالية:

الفرضية الفرعية الأولى: هناك مساهمة لقطاع البناء والأشغال العمومية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000 – 2015.

H_0: لا توجد مساهمة لقطاع البناء والأشغال العمومية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000 – 2015.

H_1: هناك مساهمة لقطاع البناء والأشغال العمومية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000 – 2015.

الجدول رقم (16): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع البناء و الاشغال العمومية في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة (2000 – 2015).

modèle	Coefficients nom Standardisés			t	Sig
	B	Ecart Standard	Béta		
Construction et travaux Publics	0.01	0.01	0.93	1.44	0.17

المصدر: من إعداد الطلبتين بالاعتماد على مخرجات spss.

يتضح من النتيجة الإحصائية الواردة في الجدول رقم (16) أنّه لا توجد مساهمة ذات دلالة إحصائية عند مستوى ($\alpha \leq 0.05$) لمساهمة قطاع البناء والأشغال العمومية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات إذا بلغت القيمة المعنوية (Sig = 0.17) أكبر من مستوى الدلالة المعتمدة. (0.05) مما يقضي رفض فرضية الوجود التي تنص على ان هناك مساهمة في تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر للفترة 2000-2015.

المطلب الثاني:مساهمةالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع الصناعة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة (2000 – 2015).

سنتطرق من خلال هذا المطلب إلى معرفة مساهمة قطاع الصناعة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة (2000 – 2015) وذلك من خلال اختبار الفرضية التالية:

الفرضية الفرعية الثانية: هناك مساهمة لقطاع الصناعة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة (2000 – 2015) حيث:

H_0: لا توجد مساهمة لقطاع الصناعة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000 – 2015.

H_1: هناك مساهمة لقطاع الصناعة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000 – 2015.

الجدول رقم (17): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع الصناعة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة (2000 – 2015).

modèle	Coefficients nom Standardisés			t	Sig
	B	Ecart Standard	Béta		
industrie	0.00	0.00	- 0.12	- 0.14	0.88

المصدر: من إعداد الطلبتين بالاعتماد على مخرجات spss.

يتضح من النتيجة الإحصائية الواردة في الجدول رقم (17) أنّه لا توجد مساهمة ذو دلالة إحصائية عند مستوى ($\alpha \leq 0.05$) لمساهمة قطاه الصناعة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات إذ بلغت القيمة المعنوية (Sig = 0.88) أكبر من مستوى الدلالة المعتمدة (0.05) مما يقضي

رفض فرضية الوجود التّي تنص على أن هناك مساهمة لقطاع الصناعة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة (2000 – 2015).

المطلب الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع الخدمات في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة (2000 – 2015).

سنحاول معرفة مساهمة قطاع الخدمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة (2000 – 2015).من خلال اختبار الفرضية التالية:

الفرضية الفرعية الثالثة: هناك مساهمة لقطاع الخدمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة (2000 – 2015).

H_0: لا توجد مساهمة لقطاع الخدمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000 – 2015.

H_1: توجد مساهمة لقطاع الخدمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000 – 2015.

الجدول رقم (18): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع الخدمات في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة (2000 – 2015).

modèle	Coefficients nom Standardisés			t	Sig
	B	Ecart Standard	Béta		
Service’	0.00	0.00	0.19	0.19	0.84

المصدر: من إعداد الطلبتين بالاعتماد على مخرجات spss.

يتضح لنامن النتيجة الإحصائية الواردة في الجدول رقم (18) أنّه لا توجد مساهمة ذو دلالة إحصائية عند مستوى ($\alpha \leq 0.05$) لمساهمة قطاع الخدمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات، إذ بلغت القيمة المعنوية (Sig =0.84) أكبر من مستوى الدلالة المعتمدة (0.05) مما يقضي رفض فرضية الوجود والتّي تنص على أن هناك مساهمة لقطاع الخدمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة (2000 – 2015).

المطلب الرابع: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع التجارة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000 – 2015.

سنحاول معرفة مساهمة قطاع التّجارة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة (2000 – 2015).من خلال اختبار الفرضية التالية:

الفرضية الفرعية الرابعة: هناك مساهمة لقطاع التّجارة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة (2000 – 2015)حيث:

H_0: لا توجد مساهمة لقطاع التّجارة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000 – 2015.

H_1: توجد مساهمة لقطاع التّجارة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000 – 2015.

الجدول رقم (19):مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع التجارة في تنمية الصادرات خارج المحروقات

modèle	Coefficients nom Standardisés			t	Sig
	B	Ecart Standard	Béta		
Service’	-0.00	0.00	-0.70	-4.88	0.00

المصدر: من إعداد الطلبتين بالاعتماد على مخرجات spss.

يتضح من النتيجة الإحصائية الواردة في الجدول رقم (19) أنّه توجد مساهمة ذو دلالة إحصائية عند مستوى ($\alpha \leq 0.05$) لمساهمة قطاع التّجارة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات، إذ بلغت القيمة المعنوية (Sig =0.00)أقل من مستوى الدلالة المعتمدة (0.05)، مما يقضي رفض فرضية العدم التّي تنص على أنّه لا يوجد مساهمة لقطاع التّجارة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر للفترة 2000 – 2015.وقبول الفرضية البديلة

وتشير قيمة Béta بقيمة سلبية إلا أنّ التغيّر في قيمة المتغيّر المستقل لقطاع التّجارة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بوحدة واحدة يقابله تغيّر سلبي بمقدار 70 % في المتغيّر التّابع للصادرات خارج المحروقات.

ومن خلال اختبار المجموعة من الفرضيات الفرعية سنقوم باختبار الفرضية الرئيسية حيث:

الفرضية الرئيسية: هناك مساهمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة (2000 – 2015) حيث:

H_0: لا توجد مساهمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000 – 2015.

H_1: توجد مساهمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000 – 2015.

الجدول(20): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.

modèle	Coefficients nom Standardisés			T	Sig
	B	Ecart Standard	Béta		
Pme	0.00	0.00	0.16	0.62	0.54

المصدر:من اعداد الطلبتين بالاعتماد على مخرجات spss

يتضح من النتيجة الإحصائية الواردة في الجدول رقم (20) أنّه لا توجد مساهمة بدلالة إحصائية عند مستوى ($\alpha \leq 0.05$) لمساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات إذا بلغت القيمة المعنوية (Sig =0.54) أكبر من مستوى الدلالة المعتمدة (0.05) مما يقضي رفض فرضية الوجود التّي تنص على أنّ هناك مساهمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2000 – 2015.

خلاصة الفصل:

من خلال دراستنا في هذا الفصل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات، توصلنا إلى أن تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال إنتشارها الواسع عبر مناطق الوطن وفي مختلف القطاعات بالإضافة إلى الدور الذي تلعبه داخل الوطن من خلال مساهمتها في خلق مناصب الشغل وخلق القيمة المضافة، بالإضافة إلى المساهمة الكبيرة في الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات خاصة بالنسبة للقطاع الخاص، بالإضافة إلى دورها الضعيف في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ، ولهذا تعمل الجزائر على إنشاء هذه المؤسسات من أجل النهوض بإقتصادها تحقيق النمو الإقتصادي وترقية صادراتها خارج المحروقات.

خـــــاتمة علمة

خاتمة عامة:

كان الهدف من هذه الدراسة هو إبراز دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات وباعتبار الصادرات هي المحرك الأساسي للنمو الاقتصادي الذي تعمل العديد من الدول على تنمية صادراتها والابتعاد على الأحادية في التصدير والجزائر من بين هذه الدول التي تعاني من هذا المشكل الأمر الذي أدى إلى قيامها بوضع خطة للإنعاش الاقتصادي، فقامت بإعادة هيكلة المؤسسة الصناعية الكبيرة التي توالت نتائجها الهزيلة من سنة إلى أخرى وتقسيمها إلى مؤسسات الصغيرة وفتح المجال للخواص، وهذا لإدراكها أنه لا توجد وسيلة تنموية في الوقت الراهن أنجع من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والدليل على ذلك وضع برامج الدعم المختلفة لهاته المؤسسات.

فمن خلال ما تم دراسته خلال هذا البحث نستنتج أن الجزائر أعطت أهمية كبيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال توفير المناخ الملائم للنهوض بهذا القطاع وانتقاله من إقتصاد ريعي يعتمد على مصدر واحد إلى إقتصاد متنوع يضم مختلف قطاعات النشاط، وهذه الدراسة جاءت كمحاولة لتسليط الضوء على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومدى مساهمتها في تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات ومن خلال ذلك توصلنا إلى النتائج التالية:

أولا- الاستنتاجات: تتمثل أهم النتائج المتوصل إليها فيمايلي:

1-لا توجد مساهمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات للفترة 2000-2015وذلك لعدم توفر الامكانيات اللازمة لاستغلالها في اطار تنموي،والاهتمام الضعيف من طرف الهيئات المختصة وغياب المناخ التنافسي الى جانب ضعف ديناميكية النشاط الفلاحي و الصناعي في الانتاج.

2-لا تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع الصناعة في تنمية الصادرات خارج المحروقات وذلك لوجود صعوبات للحصول على تمويل لتسيير رؤوس الاموال لدعم المنتوج من اجل تطوير هذا القطاع .

3-عدم مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع الخدمات في تنمية الصادرات خارج المحروقات وهذ راجع الى ضعف استخدام وسائل الإعلام وتجهيزات ذات التكنولوجيا المتطورة فان غيابها يجعل هذه المؤسسات تعمل بادوات اقل تنافسية و اكثر تكلفة وهذا ما يشكل عائقا امام تطورها.

4-وجود مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تعمل في قطاع التجارة في تنمية الصادرات خارج المحروقات ولكن بشكل ضعيف والسبب يعود الى نقص المهنيين غير المحترفين وعدم الاهتمام بالتجارة الالكترونية ونقص المعلومات المتعلقة بالمحيط المحلي

5-عدم مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع البناء والاشغال العمومية في تنمية الصادرات خارج المحروقات وذلك لوجود صعوبة الإجراءات الادارية وصعوبة ايجاد المكان الدائم والملائم لاقامة المؤسسة ومن ثم انجاز المشاريع الاستثمارية وتنميتها بسبب طول مدة منح الاراضي وارتفاع اسعارها او انعدامها.

6- تحتل الصادرات قطاع المحروقات أهمية كبيرة فهي تمثل 97% من إجمالي الصادرات بينما الصادرات خارج قطاع المحروقات فهي لا تتجاوز 8%.

7- لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر قامت الدولة بإعداد وبرامج لتأهيلها وبرامج خاصة لدعمها مثل l'ansej و FGAR.

8- للنهوض بقطاع الصادرات خارج المحروقات قامت الدولة، بإنشاء هيئات لترقية الصادرات تتمثل في FEP و PROMEX.

9- يعاني قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مجموعة من المعوقات والمشكلات التي تعيقها والمتمثلة في العوائق الإدارية والجمركية وعوائق مرتبطة بالعقار الصناعي.

10- تتميز الصادرات خارج قطاع المحروقات بالتركيز السلعي والجغرافي نتيجة التبعية الإقتصادية لدول الإتحاد الأوروبي.

11- تعتمد الجزائر على الصادرات النفطية مما جعلها عرضة للأزمات المختلفة بالنظر للتقلبات الحاصلة في السوق النفطي، مما دفع بالقائمين على السياسة الإقتصادية بالتفكير في وضع إستراتيجية لتنمية الصادرات غير النفطية

التوصيات والاقتراحات:من خلال الاستنتاجات المتوصل إليها يمكن تقديم بعض التوصيات والإقترحات التي نراها مناسبة لتفعيل سياسة تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإحداث تغيير في إقتصاد الجزائر.

1- الإهتمام بإستراتيجية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ذات التوجه التصديري وتوفير الدعم الضروري لها و جعل هذه المؤسسات لها دور في ترقية الصادرات خارج المحروقات.
2- استغلال الطاقات العاطلة في القطاع الصناعي وتسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسط على مختلف مصادر التمويل مكيف لتسير رؤوس الاموال و الميكانيزمات المالية لدعم المنتوج.
3- الاهتمام باستخدام وسائل تكنولوجيا متطورة وانشاء نظام فعال للمعلومات و تحليلها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع الخدمات في تنمية الصادرات خارج المحروقات
4- تعميم الثقافة التسييرية اي ثقافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في قطاع التجارة لدى المستثمرين لتنمية الصادرات خارج المحروقات.
5- للاهتمام بقطاع البناء والإشغال العمومية يجب التخفيف من الرسوم الضريبية والجمركية وترقية السوق العقاري بالاعتماد على أسلوب البيع بالمزاد العلني والإسراع في تسوية قضايا العقار العالقة بسبب عدم وضوح ملكيتها.
6- لابد من وجود إدارة سياسية، لتوسيع عملية تأهيل المؤسسات الصغيرة، والمتوسطة لجعلها قادرة على المنافسة.
7- غرس ثقافة التسويق الدولي لدى مسيري المؤسسة بإعتبارها أبرز العوامل المؤثرة في توجه المؤسسات نحو التصدير من خلال إقامة الدورات التدريبية ولما لا وضع جوائز تشجيعية لأوائل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل وفق هذه الفلسفة.

افاق البحث :من اجل تعميق الدراسة نقترح بعض المواضيع

-كيفية تفعيل اليات تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

-اشكالية تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

-متطلبات تاهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل تحديات اقتصاد السوق.

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

أولا-المراجع باللغة العربية:

1- الكتب:

1-توفيق محمد عبد المحسن، التسويق وتدعيم القدرة التنافسية للتصدير، دار البهجة، القاهرة، 1987.

2- خبابة عبد الله، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، آليات تحقيق التنمية المستدامة، دار الجامعة، الإسكندرية، 2013.

3- حمزة شوادر، تقسيم أثار برامج الاستثمارات العامة وانعكاساتها على النقل والاستثمار، دار الهدى للطباعة، الجزائر.

4- شعبان رأفت محمد، نظم تمويل وضمان ائتمان الصادرات التجارية المصرية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005.

5- طاهر محسن منصور الغالبي، منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر، 2009.

6- عادل أحمد حسين ومجدي محمود شعاب، الإقتصاد الدولي، بيروت، الدار الجامعية، 1988.

7- فريد النجار، التصدير المعاصر والتحالفات الإستراتيجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008.

8- فؤاد مصطفى محمود، التصدير والإستيراد علميا وعمليا، دار النهضة، العربية، القاهرة، 1983.

9- محمد مدحت عزمي، الواردات والصادرات والعريفة الجمركية مع دراسة للدولة العربية، مطبعة الإشعاع، مصر، 2002.

10- نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الطبعة الأولى، 2007.

2-المذكرات والأطروحات:

1-إيزام خالد، ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر، شهادة مقدمة لنيل شهادة ماجستير، جامعة الجزائر، 2001-2002.

2- برجي شهرزاد، إشكالية إستغلال مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2011-2012.

3- بلغربي عبد القادر وآخرون، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين البدائل التقليدية، مذمرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، جامعة تيارت، 2015-2016.

4- بلقلة إبراهيم، آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الإقتصادي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الإقتصادية، جامعة الشلف، 2008-2009.

5- بن جلول خالد أثر ترقية، الصادرات خارج المحروقات على النمو الإقتصادي مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية، جامعة الجزائر، 2008-2009.

6- بن حمو عبد الله، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2010.

7- بن سديرة عمر، التحليل الإستراتيجي كمدخل لبناء المزيا التنافسية في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2013-2014.

8- بهلول مقران، علاقة الصادرات في النمو الإقتصادي، 1970-2005، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير، جامعة الجزائر، 2010-2011.

9- بوسنة كريمة، البنوك الأجنبية كمصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة بالجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2010-2011.

10- بوكزاطة سليم، المنطقة العالمية للتجارة والغمكانيات المتاحة لتنمية صادرات الدول النامية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة الجزائر، 2001-2002.

11- تسياني آسيا، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الإقتصادية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة الجزائر، 2008-2009.

12- جمال لطرش، التسويق الدولي ودوره في تفعيل الصادرات الجزائرية، خارج المحروقات، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير، جامعة قسنطينة، 2008-2009.

13- حريزة فاطمة الزهراء، تمويل المؤسسات المصغرة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر، جامعة ميلة 2012-2013.

14- حمشة عبد الحميد، دور تحليل التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2012-2013.

15- خروف يوسف، مساهمة البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الإقتصاد الجزائري، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، جامعة قسنطينة2، 2013-2014.

زوينة محمد الصالح، اثر التغيرات الإقتصادية على ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة الجزائر، 2006-2007.

16- زير ريان، أثر ترقية الصادرات غير النفطية على النمو الإقتصادي، 2005-2014، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2014-2015.

17- سعدية وسام، دور البنوك التجارية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، جامعة بسكرة، 2012.

18- شاوي صباح، أثر التنظيم الإداري على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة فرحات عباس، 2009-2010.

19- صالحي سامي، التمويل المصرفي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، جامعة البويرة، 2014-2015.

20- صلاح الدين سردوك، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الإقتصاد الوطني 2002-2012، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، جامعة ورقلة، 2013.

21- طالبي خالد، دور القرض الإيجاري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة 2010-2011.

22- العايب ياسين، إشكالية تمويل المؤسسات الإقتصادية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الإقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، 2010-2011.

23- عتيق شيخ، الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير، جامعة وهران 2012.

24- عثامنة رؤوف، التخطيط في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية، جامعة الجزائر، 2000-2001.

25- عزيزي أحمد عكاشة، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساهمتها في التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة وهران، 2013.

26- عليان نبيلة، الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، جامعة البويرة.

27- عمار ولد القاسم ولد الحمادي، دور الزكاة في التنمية الإقتصادية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة فرحات عباس سطيف، 2011-2012.

28- قارة إبتسام، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطور القطاع السياحي في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة تلمسان، 2011-2012.

29- قشدة صورية، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة الجزائر، 2011-2012.

30- لزهر العابد، إمكانية تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة قسنطينة، 2012-2013.

31- لوكايدر مالحة، دور البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستير، جامعة تيزي وزو، الجزائر، 2012.

32- محمد زوري، تجربة القطاع الصناعي ودوره في التنمية الإقتصادية في الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2009-2010.

33- مدوري عبد الرزاق، تحليل فاعلية السياسات العمومية في الترقية، مذكرة نيل شهادة ماجستير في الإقتصاد الدولي، 2011-2012.

34- مشري محمد الناصر، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية المحلية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص إدارة، جامعة سطيف، 2010-2011.

35- ناصر الدين قريبي، أثر الصادرات على النمو الإقتصادي، مذكرة نيل شهادة ماجستير في العلوم الإقتصادية، جامعة وهران، 2013-2014.

36- وصاف سعيدي، اثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الإقتصادي في البلدان النامية، الحواجز والعوائق، رسالة مقدمة لنيل أطروحة الدكتوراه، جامعة الجزائر، 2004.

37- ياسمين أم الخير، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الإقتصادية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2010-2011.

38- يوسف قريشي، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة الجزائر، 2005.

3-الملتقيات والمجلات:

1-الأخضر عمر اللموشي، معوقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الوطني واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل تطويرها 5-6 ماي 2014-2015.

2- إسماعيل بوخاوة، عبد القادر عطوي، التجربة التنموية في الجزائر وإستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الوطني حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطور دورها في الإقتصاديات المقارنة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 25-28 ماي 2003.

3- زلاسي رياض، مرزوقي نوال، واقع وأفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الوطني حول تشخيص واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، يومي 5-6 ماي، 2013.

4- سامية عزيز مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الإقتصادية والإجتماعية، مجلة العلوم الإنسانية والإجتماعية، العدد الثاني، جوان 2011.

5- سمير سحنون، شعيب بونوة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومشاكل تمويلها في الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية، جامعة الشلف يومي 17-18 أفريل 2006.

6- شبايكي يسعدان، معوقات تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الدولي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 8-9 أفريل، الأغواط، 2002.

7- عمر محسن، أهمية إقامة نظام وطني للمعلومات الإقتصادية في دعم تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، 17-18 أفريل.

8- عواطف محسن، قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كبديل تنموي للإقتصاد الجزائر خارج قطاع المحروقات، المعوقات والحلول، الملتقى الدولي حول تقسيم الإستراتيجيات وسياسات الجزائر الإقتصادية لإستقطاب الإستثمارات البديلة للمحروقات في أفاق الألفية الثالثة، للجزائر، جامعة المسيلة، الجزائر، يومي 28-29 أكتوبر 2014.

9- غانم عبد الله، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ودورها في تنمية الإقتصاد الوطني، الملتقى الوطني حول واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، 5-6 ماي 2013.

10- غياط شريف، التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ودورها في التنمية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الشلف، 17-18 أفريل.

11- قدي عبد المجيد، آليات تصنيف الإئتمان وتنمية الصادرات، حالة الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة، العدد الثاني، 2002.

12- قورين حاج قويدر، كتوش عاشور، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثارها على الإقتصاديات المؤسسات، جامعة بسكرة، 2006.

13- كتوش عاشور، تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، 17-18 أفريل 2006.

14- لعرورة بوبكر، المشاكل والصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ملتقى الدولي حول واقع وآفاق النظام المحاسبي والمالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، 5-6 ماي 2013.

15- لعلاوي عمر، تشخيص التصدير بالمؤسسة وتحليل البيئة الخارجية ودرها في تحديد إستراتيجية الأسواق ، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي، المنظمة العربية للتنمية، 7-8 أفريل 2007.

16- محمد بن دليم القحطاني، كيف يمكن التعرف على مدى جاهزية المؤسسات العربية لتصدير منتجاتها إلى الأسواق العالمية، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي، 2007.

17- مصطفى بابكر، الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات، مجلة جسر التنمية، العدد 50، 2005، صديقة عبد الله الميزان التجاري وتنمية الصادرات الغير نفطية، مركز التدريب والبحوث الإحصائية، 2005.

18- وصاف سعيدي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنمية الصادرات، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار تليجي الأغواط، يومي 8-9 أفريل 2002.

19- وصاف سعيدي، تنمية الصادرات والنمو الإقتصادي في الجزائر، مجلة الباحث، ورقلة، العدد الثاني، 2002.

20- وصاف سعيدي، ضمان إئتمانات التصدير في البلدان النامية، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثارها على الإقتصاديات، ورقلة، الجزائر، 2002.

ثانيا–المراجع باللغة الأجنبية:

1-Ben, Mansour, Berne, introduction A l'assurance, Créteil Alespositition, obut, 2002, P1.

2- Claude meveratitions, fiche de macroéconomie, ellipse, 2 éditions, 2003, P 14.

3- cominne Pasco, commercent national, 6 édition Punod, Paris, 2006, P 1.

4- commission européenne, la nouvelle définition des PME, guide de l'utilisation et modèle de déclaration, 2003, P14.

5- louis, lacques filion, management des peme de création la croussance, ed, du remouse aux, pédagogique, canada, 2007, P 23.

6- Pierre G, Bergeron, « la gestion dynamique » course PTS, méthode et application, 3eme, canada et gaton, 2001, P 82.

ثالثا–المواقع الإلكترونية:

1- http://www.mpid,gov-dz/Bulttendeveillehistorique.

2- http://www.bank-of-algeria.dz

3- http://www.ons.com

4- http://www.andi.dz/indesx.plp/an/statiqtique bilan.ducommerce.escterier.

5- http://www.pmart-dz-org.