

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي



كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير

أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية

بعنوان

تقييم برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في

الجزائر

تحت إشراف:

أ.د صوار يوسف

من إعداد الطالب:

حملات بن عشور

أعضاء لجنة المناقشة

رئيسا	جامعة تلمسان	أستاذ التعليم العالي	أ.د بوثلجة بناصر
مشرفا	جامعة سعيدة	أستاذ التعليم العالي	أ.د صوار يوسف
ممتحنا	جامعة سعيدة	أستاذ التعليم العالي	أ.د بن حميدة محمد
ممتحنا	جامعة تلمسان	أستاذ التعليم العالي	أ.د سماحي أحمد
ممتحنا	جامعة تلمسان	أستاذ محاضر	د سعيداني محمد
ممتحنا	جامعة سيدي بلعباس	أستاذ محاضر	د سحنوني محمد

السنة الجامعية: 2019/2018

فهرس المحتويات

قائمة الجداول

قائمة الأشكال

فهرس المحتويات

1..... المقدمة

الفصل الأول : ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

4.....المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

9.....المبحث الثاني: تعاريف بعض الهيئات و الدول للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

15.....المبحث الثالث: خصائص و تصنيفات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

30.....المبحث الرابع : المعوقات و المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

الفصل الثاني : دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الوطني:

42.....المبحث الأول: مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية ..

54.....المبحث الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تنمية الاقتصاد الوطني

الفصل الثالث : المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وتحديات الاقتصاد الدولي:

71.....المبحث الأول:مفهوم التدويل.

77.....المبحث الثاني: عوامل و دوافع و معوقات تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

92.....المبحث الثالث: عوائق و مخاطر تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

95المبحث الرابع: مراحل و استراتيجيات تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

الفصل الرابع : نظرة شاملة عن تطور الاقتصاد الجزائري

المبحث الأول: تطور الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1962-1980) 107

المبحث الثاني: الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1980-2000) 115

المبحث الثالث: الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2000-2017) 134

الفصل الخامس: سياسات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر:

المبحث الأول: مفهوم للتأهيل 142

المبحث الثاني: برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر 150

المبحث الثالث: نتائج برامج التأهيل 183

الفصل السادس: الدراسة التطبيقية أثر تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على النمو الاقتصادي و الصادرات خارج قطاع المحروقات.

المبحث الأول: الدراسات السابقة 191

المبحث الثاني: عرض النموذج الأول 193

المبحث الثالث: عرض النموذج الثاني 197

الخاتمة.

الملاحق.

قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
49	مساهمة القطاع الخاص في تطور PIB خارج المحروقات للفترة 2005-2013	01-02
53	نصيب القطاع الخاص في تطور PIB الإجمالي للفترة 2005-2013	02-02
57	تطور القيمة المضافة للقطاع الخاص حسب النشاطات الاقتصادية للفترة 2005-2013	03-02
59	بنية النسيج الاقتصادي للقطاع الخاص للفترة 2013	04-02
61	تطور الصادرات خارج المحروقات للفترة 2001-2014	05-02
62	أهم المنتجات المصدرة خارج المحروقات 2014	06-02
66	دوافع تدويل المؤسسات	01-03
145	مسار عملية التأهيل	01-05
167	أهداف برنامج التأهيل	02-05
174	مخطط إجراءات التأهيل	03-05
186	عدد ملفات التأهيل حسب الفروع	04-05
187	عدد ملفات التأهيل حسب قطاع النشاط	05-05
187	تقسيم الملفات المعالجة حسب الحالة	06-05

قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	الرقم
07	تصنيف البنك الدولي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة	01-01
08	تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاتحاد الاوروبي	02-01
09	تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الو.م.أ	03-01
10	تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في اليابان	04-01
11	تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر	05-01
20	تصنيف المؤسسات على أساس أسلوب تنظيم العمل	06-01
47	تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و نسبة نموها	01-02
48	مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطور PIB خارج المحروقات للفترة 2005-2013	02-02
52	نصيب القطاع الخاص في تطور PIB الإجمالي للفترة 2005-2013	03-02
55	تطور القيمة المضافة للقطاع الخاص حسب النشاطات الاقتصادية للفترة 2005-2013	04-02
60	تطور الصادرات خارج المحروقات للفترة 2001-2014	05-02
128	تطور معدلات النمو و التضخم خلال الفترة (1990-1999)	01-04
159	التزامات و مدفوعات برنامج ميذا (1995-2000)	01-05
159	التزامات و مدفوعات برنامج ميذا للجزائر خلال (1995-2000)	02-05
162	التزامات و مدفوعات برنامج ميذا للمغرب و تونس خلال (2000-2004)	03-05
182	نتائج برنامج التأهيل الصناعي	04-05
185	عدد ملفات التأهيل حسب الفروع	05-05
186	تقسيم الملفات حسب قطاع النشاط	06-05
188	عدد الاتفاقيات حسب نوع المؤسسة	07-05
188	عدد الاتفاقيات حسب قطاع النشاط	08-05

عرفت نظريات التنمية الاقتصادية توجهات جديدة في بعض جوانبها، نتيجة التحولات التي عرفها العالم على جميع المستويات و قد أدى ذلك إلى بروز أهمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأحد الفاعلين في العملية التنموية في جميع الدول.

و لقد أدركت الكثير من الدول هذه الحقيقة من خلال مساهمات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق مناصب العمل وتنويع النسيج الاقتصادي والتكنولوجي عن طريق تنمية الإنتاج المحلي وخلق الثروات والنهوض بالعديد من القطاعات بالإضافة إلى تنمية وتنويع الصادرات.

على غرار الدول النامية شرعت الجزائر نهاية القرن الماضي في عدة تغييرات هامة شملت جميع الجوانب ، نذكر منها خاصة برامج الإصلاح الاقتصادي والتعديل الهيكلي وهذا رغبة منها في الاندماج في الاقتصاد العالمي، وحتى لا تكون بمعزل عن التغييرات التي يشهدها العالم من تطور اقتصادي وتكنولوجي ومعلوماتي، بالإضافة إلى حدة المنافسة، خاصة مع اتفاق الشراكة الجزائرية مع الاتحاد الأوروبي ، بالإضافة إلى لانضمامها المرتقب للمنظمة العالمية للتجارة، وما يتبع ذلك من تحرير للمبادلات التجارية الدولية.

و قد أولت الجزائر الاعتبار لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأحد القطاعات ذات الأهمية البالغة، والذي من شأنه الرفع من تنافسية الاقتصاد الوطني، وذلك بداية بإصدار بعض التشريعات والتي تترجم التصور الجديد للسياسة الاقتصادية المتجهة نحو الانتقال من اقتصاد متركز إلى اقتصاد السوق، وهذا في فترة الثمانينيات من القرن الماضي، وبهذا أصبح ينظر لهذا النوع من المؤسسات كتوجه بديل، بالنظر للدور الكبير الذي تلعبه في دفع عجلة الاقتصاد.

إن انضمام الجزائر المرتقب للمنظمة العالمية للتجارة و اتفاق الشراكة بينها والاتحاد الأوروبي ، بالإضافة إلى إمضاء بعض الاتفاقيات الثنائية، كل هذا شكل تحديا كبيرا لهذا النوع من المؤسسات خاصة فيما يتعلق بالتنافسية و بالتالي يؤثر لا محالة على الاقتصاد الوطني مما يتطلب اعتماد جملة من التدابير والإجراءات الرامية للدفع إلى تشجيع إنشاء هذا النوع من المؤسسات من جهة و العمل المستمر لتأهيلها، و توفير كل ما من شأنه أن يديمها و يوسع قاعدة تواجدها من جهة أخرى ، من أجل جعلها قادرة على الاستمرار و التطور في ظل بيئة تنافسية.

إن مواجهة التحديات التي تواجه الاقتصاد الوطني يتطلب تدخل الدولة بسياسات عمومية اقتصادية في الكثير من الأحيان تكون أكثر تعقيدا بالنظر إلى التداخل الموجود بين مختلف السياسات. فبلورة سياسة فعالة و في مستوى هذه التحديات يتطلب المعرفة، الوسائل و التنبؤ بالسياسة الناجعة. ثم إن عملية تقييم السياسات يجب أن ترافق كل هذا، وذلك من أجل ربح الوقت و المال، و لأن هناك أنواعا مختلفة لعملية التقييم قد تكون إدارية أو اقتصادية (تقييم الأثر). فالتقييم الإداري يكون من أجل ضمان تنفيذ السياسة العامة وفقا للقوانين وقياس عدد المستفيدين من البرنامج، وهي ضرورة لتحديد التكلفة الفعلية للبرنامج.

ومن بين الإجراءات التي عمدتها الجزائر برامج إعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و هي برامج وضعتها السلطات الجزائرية للسماح لنسيج المؤسسات على النمو و لعب الدور الفعال في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية و العمل على خلق مناخ استثماري من شأنه أن يؤدي إلى تصحيح الاختلالات الهيكلية التي يعيشها الاقتصاد الوطني.

على الرغم من السياسات والإجراءات المرافقة التي تبنتها الجزائر لا يزال قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قطاعا هشاً يواجه العديد من العقبات والصعوبات، جعلته غير قادر على تحقيق الأهداف المنتظرة منه.

الإشكالية:

في ظل ما سبق يستدعي منا هذا طرح الإشكالية التالية: ما أثر سياسات و برامج تأهيل قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر؟

من خلال هذه الإشكالية يمكن طرح الأسئلة التالية:

- ما هو واقع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟
- ما هي مختلف البرامج و الهيئات المرافقة المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة؟
- كيف تؤثر برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على الاقتصاد الجزائري داخليا و خارجيا؟

الفرضيات:

- وجود علاقة في المدى الطويل بين المتغير المستقل المتمثل في نمو عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المتغير التابع المتمثل في معدل الصادرات خارج قطاع المحروقات.
- لا وجود علاقة في المدى الطويل بين المتغير المستقل المتمثل في نمو عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المتغير التابع المتمثل في معدل النمو خارج قطاع المحروقات.

أهمية البحث:

يعتبر موضوع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من أهم المواضيع المطروحة و هو يسترعي اهتمام الباحثين الاقتصاديين من جهة و صناع القرار في الدول النامية و المتقدمة على حد سواء من جهة أخرى و حتى الهيئات و المنظمات الدولية و الإقليمية. أما في الجزائر فان الظروف التي يعيشها الاقتصاد الوطني القائم بنسبة كبيرة على المحروقات، و التي تعرف أسعارها انخفاضاً و تذبذباً منذ سنوات، فان إشكالية تنويع و تطوير الاقتصاد خارج المحروقات عادت للظهور. و المعلوم أن تنويع أي اقتصاد لا يتأتى الا بوجود قطاع مؤسسات صغيرة و متوسطة قادر على مواجهة التحديات المقبلة. و من التحديات التي تواجه الجزائر الانضمام المرتقب لمنظمة التجارة العالمية، بالإضافة الى الدخول المرتقب لاتفاق الشراكة الأورو متوسطية مع الاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ. في ظل هذا كل هذا أضحي من الضروري تأهيل و ترقية المؤسسات الصغيرة لتحسين من مستوى أدائها و تنافسيتها حتى تساهم في تنمية الاقتصاد الوطني من جهة، و تكون في مستوى التحديات التي تواجه المؤسسات الجزائرية من جهة أخرى.

أهداف البحث:

تهدف من خلال هذه الدراسة إلى:

- إبراز دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية.
- تحديد مدى فعالية السياسات و الإجراءات المرافقة المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- إبراز أثر برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على الاقتصاد الجزائري داخليا و خارجيا.

الخطة:

من أجل الإحاطة بالموضوع من الجانبين النظري و التطبيقي خطة الدراسة ستكون وفق المنهجية التالية

:

في الجزء الأول النظري سنتطرق الى الإطار المفاهيمي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بعد ذلك سنعرض على مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في بناء الاقتصاد الوطني تم في الفصل الثالث سنتطرق الى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تحديات العمولة و في الفصل الموالي سنعرض تطور الاقتصاد الجزائري ثم بعد ذلك سنتطرق إلى مختلف برامج التأهيل و أخيرا بناء النموذج و مناقشة النتائج.

المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

يكتسي مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عديد المشاكل، فمن الصعوبة بمكان إيجاد تعريف دقيق و موحد لهذا الكيان، و لعل ذلك يرجع الى طبيعتها فهي لا تملك نفس الهوية في العالم. فالنظرة الى دورها و سبل تنميتها ، أو حتى مكان و مجال نشاطها الاقتصادي- كل هذا- يختلف من اقتصاد الى آخر، فهناك اختلاف في المفهوم بين قارة و أخرى و حتى في القارة الواحدة أو بين الدول المتقدمة و الدول النامية. و بالتالي ليس هناك تعريفا متفقاً عليه عالمياً¹.

1-1 معايير تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

ولهذا اتخذت عديدة المعايير كأساس لتعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (المعايير الكمية و النوعية ، الداخلية و الخارجية للشركة الخ) مما أوجد العديد من المقاربات للتعريف² و العديد من المفاهيم التي تستخدم من طرف الدول و الهيئات الوطنية ، الاقليمية و الدولية ذات العلاقة بهذا المجال. و يمكن ايعاز هذا الاختلاف الى جملة من الاسباب منها الاقتصادية، التقنية و الساسية، أما الاقتصادية منها: اختلاف طبيعة النشاط الاقتصادي، اختلاف فروع النشاط الاقتصادي الواحد، اختلاف درجة النمو.

1-1-1 عوامل اختلاف تعاريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

أولاً: العوامل الاقتصادية:

- اختلاف طبيعة النشاط الاقتصادي: من بين الأسباب التي تحول دون وجود تعريف محدد و موحد للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، نجد اختلاف طبيعة النشاط الاقتصادي. فمن المعلوم أن النشاط الاقتصادي يتكون من القطاع الصناعي، القطاع الفلاحي و القطاع الخدماتي³. و كل قطاع يختلف عن الآخر من حيث الهيكل التنظيمي للنشاط و هذا راجع أيضا الى أن من

¹ EL MOSTAFA BOUAZZAOUI *Emploi et création des PME au Maroc Oriental*, mémoire de (D.E.S.A.) Université de MOHAMMED I^{ER} Maroc 2001, pp8.

² KANSAB Jamila *L'impact de la mise à niveau sur la performance des PME algérienne*, thèse de doctorat, Université d'Oran 2016/2017 pp17.

³ عبد اللاوي محمد ابراهيم، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر من الاقتصاد المحمي الى اقتصاد السوق، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية جامعة أبو بكر

مؤسسات القطاع ما يتطلب عددا كبيرا من العمال و رأس المال، عكس ما تتطلبه مؤسسات القطاع الآخر من يد عاملة قليلة و رأس مال قليل كذلك، بالاضافة الى اختلاف المستوى التكنولوجي من قطاع لآخر.

- **اختلاف فروع النشاط الاقتصادي:** إن القطاعات الاقتصادية الثلاث الأساسية تتفرع عنها فروعاً و شعباً كثيرة للنشاط الاقتصادي. ففي القطاع الصناعي مثلاً نجد الصناعات الغذائية، الصناعة التحويلية، الصناعة الاستخراجية، صناعة النسيج، الصناعات الخفيفة، الصناعات الثقيلة... الخ و كل فرع من هذه الفروع يتطلب كثافة معينة من الاستثمارات و اليد العاملة، كما تختلف التكنولوجيا المستخدمة في كل فرع⁴. كما ينقسم القطاع التجاري الى تجارة خارجية و داخلية أو/و تجارة السلع و تجارة الخدمات أو/و تجارة التجزئة و الجملة... الخ و التي يختلف بعضها عن البعض الآخر من التنظيم أو الهيكل.

- **اختلاف درجة النمو:** و المقصود بذلك أن تصنيف اقتصاديات الدول الى متقدمة، ناشئة أو نامية يعتمد على جملة من المعايير و التي تعكس التفاوت الموجود بين هذه الدول، و من هذه المعايير نجد معدل النمو الاقتصادي و الذي يقسم الدول الى مجموعات متباينة سواء من حيث التقدم التكنولوجي أو من حيث تركيبة هيكل الاقتصاد⁵. و المؤسسة هي اللبنة الأساسية في البناء الاقتصادي، و هي تختلف من حيث الإمكانيات المادية و البشرية و التكنولوجية و بالتالي فالمؤسسات التي قد تعتبر في الدول المتقدمة ضمن المؤسسات الصغيرة يمكن أن نجدتها ضمن المؤسسات المتوسطة أو حتى الكبيرة في الدول النامية. مما يجعل إيجاد تعريف موحد لهذا النوع من المؤسسات يعتبره شيء من الصعوبة.

⁴ محمد كربوش، استراتيجية نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان 2014 ص 4

⁵ عبد اللاوي محمد ابراهيم، مرجع سبق ذكره ص 105

ثانيا: **العوامل التقنية:** يظهر هذا جليا في ظاهرتين فقد تتركز عملية الإنتاج في وحدة واحدة تندمج من خلالها مجموعة من الوحدات الصغيرة و المتوسطة، أو بالعكس عندما تتفرع عملية الانتاج مما يوجد عدد أكبر من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي فروعاً للمؤسسة الأم⁶.

ثالثا: **العوامل السياسية:** و يقصد بذلك اختلاف نظرة واضعي السياسات فيما يتعلق بمفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تبيين حدودها من جهة، و إيجاد سبل تنميتها و ترقيتها من جهة ثانية. فاهتمام الدول بهذا النوع من المؤسسات و تأهيلها و تحديد العوائق التي تحول دون تطورها يختلف من اقتصاد الى آخر.

وفقا للتحليل النيوكلاسيكي للمؤسسة، هناك منهجين مختلفين و لكن أقرب لأن يكونا متكاملين و هما : المنهج الكمي الذي يرى المؤسسة بأنها ذلك "الصندوق الأسود" و لا يتعرض لها بالتحليل إلا من خلال دراسة وصفية آخذا بعين الاعتبار العناصر الخارجية (الظاهرية) للمؤسسة. و المنهج النوعي و يسمى أيضا التحليلي، والذي يهتم بسير المؤسسة فيما يتعلق بعلاقتها بالحيث⁷.

1-1-2 المعايير الكمية:

تعتبر المعايير الكمية أحد أهم المعايير التي يمكن استخدامها في وضع تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تخص هذه المعايير المؤشرات الاقتصادية ، التقنية أو النقدية⁸ ، و أهمها عدد العمال و رأس المال المستثمر كما توجد معايير أخرى مثل القيمة المضافة أو الربح أو الحصة السوقية.

- **معيار عدد العمال:** يعتبر هذا المعيار من أسهل المؤشرات التي يمكن الاعتماد عليها و هذا بسبب ثباته النسبي، و كما هو معلوم أن المعلومات الخاصة باليد العاملة متوفرة في غالبية الدول إلا أنه في بعض الأحيان يتوجب الحذر من هذا المعيار لأن الإعتماد عليه بشكل مطلق قد يؤدي الى التعريف

⁶ رابع خوني ترقية اساليب وصيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مذكرة ماجستير في اقتصاد التنمية غير منشورة جامعة باتنة 2003 ص 11

⁷ KANSAB Jamila op cit. pp 17

⁸KHAMESS Abdennour **Spécificités d'utilisation des outils d'analyse stratégique dans le cadre d'une politique de croissance par les PME**, mémoire de Magister Management des Entreprise Université de Tizi ouzou pp 11

الخاطئ لها. ففي بعض الأحيان تلجأ بعض المؤسسات الى الاعتماد على كثافة عمالية كبيرة و ذلك لتعويض النقص في رأس المال و التكنولوجيا و ينظر الى هذه المؤسسات على أنها كبيرة في حين هي عكس ذلك كما نجد أيضا ظاهرة عدم التصريح بالعمال و كذا اشتغال أفراد العائلة في المؤسسات العائلية مع كونهم عمال في مؤسسات أخرى.

- معيار رأس المال المستثمر: يعتمد هذا المعيار على رأس المال المستثمر فإن كان كبيرا اعتبرت المؤسسة كبيرة و العكس مع الأخذ بعين الاعتبار معدل النمو الاقتصادي لكل دولة⁹.

و بالإضافة الى هذين العنصرين هناك بعض الدول من تعتمد على كليهما و يسمى بالمعيار المزدوج بحيث تضع حد أقصى لعدد العمال الى جانب مبلغ معين للاستثمارات .

1-1-3 المعايير النوعية:

يرى الاقتصاديون أن المنهج الكمي ينطوي على بعض الجوانب السلبية و بالتالي عدم قدرته على اعطاء تعريف دقيق للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الفصل بينها و لذلك تم الاعتماد على المنهج الآخر ألا و هو المنهج النوعي التحليلي و الذي يتمثل في المعايير التالية:

- معيار الملكية: يعتبر هذا المعيار من أهم المعايير النوعية فغالبية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تكون ملكيتها للخواص في شكل شركات أشخاص أو مالية تعود لفرد واحد أو لعائلة و يكون المدير فيها في الغالب مالك المؤسسة و صاحب القرار.

- معيار المسؤولية: إن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و على حسب هيكلها التنظيمي البسيط فانه في الغالب نجد أن أصحاب المؤسسات باعتبارهم الملاك يكونون هم المتصرفون الوحيدون الذين يقومون بالتنظيم و يعتبرون مراكز لاتخاذ القرارات و بالتالي فان المسؤولية القانونية و الإدارية تقع على عاتقهم لوحدهم¹⁰.

⁹ محمد كربوش، مرجع سبق ذكره ص ص 4

¹⁰ R. Wtterwulghé : **La PME une entreprise humaine**, Ed. De Boeck, Paris, 1998 pp 26

1-1-4 خصائص التعريف الصحيح و الجيد:

لقد رأينا اختلاف و تعدد المناهج و المعايير التي حاولت اعطاء تعريف متفق عليه للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، من قارة الى أخرى و من اقتصاد الى آخر و من هيئة الى أخرى على حسب خصوصية كل الاطراف ذات الصلة بهذا المجال، و بالتالي فان تعريف هذا النوع من المؤسسات قد أخذ أشكالا عديدة¹¹.

إن التعريف لا يمكن أن يكون منفصلا عن الاستخدامات التي وضع من أجلها فإذا كان الغرض هو معالجة قطاع بأكمله أو منشآت بعينها في هذا القطاع بشكل مختلف ومميز عن غيرها في نفس القطاع، فلا بد أن يسمح التعريف الموضوع بهذا التمييز أو التباين وقد تميز السلطات في جميع أنحاء العالم بين المؤسسات الصناعية والمؤسسات الخدمية في تعريفها وذلك لأنها ترغب في تقديم خدمات أو منافع مختلفة لكل منها، وذلك قد يكون لأسباب خاصة بطبيعة القطاعين في قدرة أحدهما على تحقيق مكاسب أكبر من الآخر، أو لأسباب خاصة بالسلطات والجهات المسؤولة برغبتها في تنمية قطاع ما على حساب قطاع آخر لميزة ما في هذا القطاع عن الثاني في تلك الدولة أو لغيرها من الأسباب المتعلقة بسياسات الدولة الاقتصادية¹².

و حتى يكون التعريف أقرب الى الاستخدام الواسع و الوضوح و السهولة لا بد أن يتضمن بعض الجوانب و التي سنوردها كمايلي:

مرتبط بالمعلومات المتاحة:

لابد إن يتضمن التعريف قدرأ من التحديد يناسب المعلومات المتاحة ولا يتعدى حدود إمكانية تواجدها البيانات أو الطرق الممكنة للحصول على المعلومات، و ينبغي تقييم قدر الحاجة إلى

¹¹ عبد اللاوي محمد ابراهيم، مرجع سبق ذكره ص ص 108

¹² الغرفة التجارية بالرياض : منتدى الرياض الاقتصادي ، تنمية اقتصادية مستدامة، دراسة المنشآت الصغيرة محركات أساسية لنمو اقتصادي منشود، أكتوبر 2003 ص ص

البيانات الدقيقة و الشاملة عن المنشأة مقابل الوصول إلى تلك الدقة التي قد تفرض عبء على المؤسسات الصغيرة أو على الجهات التي تقوم بجمع البيانات من هذه المؤسسات.

وقد تقوم العديد من الجهات بجمع الكثير من البيانات، ولكن التحدي هنا هو القدرة على تنسيق هذه البيانات لإخراج معلومات مفيدة.

- سهل الفهم و الاستخدام:

لا بد أن يكون التعريف سهل الفهم بالنسبة لرواد الأعمال، وكذلك بالنسبة لكل من صانعي السياسات و مقدمي الخدمات، وألا يكون غامضاً أو خاضعاً لتفسيرات متعددة أو جدل. وينبغي ألا يتضمن التعريف صيغاً معقدة، و ألا يحتوي على صفحات و قوائم تجعل من التعامل معه شيئاً مستحيلاً، وقد يكون ذلك عاملاً مساعداً في تحديد الفئات التي سيتم التعامل معها من خلال هذا التعريف.

قائم على حقائق اجتماعية واقتصادية:

قد يتضمن التعريف عديد العناصر المتشابهة بين دولتين أو مجموعة من الدول و لكن لا بد أن تكون الأولوية لوضع تعريف مناسب و متنسق مع الحقائق والأهداف الاقتصادية المحلية بحيث يكون الفاصل هنا ليس استخدام أي معيار من معايير تحديد التعريف، بل يكون الأساس النهائي لوضع التعريف هو الوضع الاقتصادي القائم بالفعل ومدى ملائمة التعريف لهذه الظروف و ارتباط قطاع المؤسسات الصغيرة بتلك الظروف ومدى تأثيرها على الوضع الاقتصادي.

قابل للتعديل وفق التغيرات الاقتصادية:

قد تكون عملية التعديل دورية على التعريف حسب المتغيرات الاقتصادية أو التغيرات التي تحدث بقطاع المؤسسات الصغيرة ذاته، ولذلك لا بد أن يكون التعريف مرناً وقابلاً للتعديل، وإلا استدفع التغيرات الاقتصادية بمختلف جوانبها ومصادرها إلى تغيير التعريف بالكامل كلما أردنا تعديله، ولا بد أيضاً من وجود آلية لتغيير التعريف إذا أصابه أي خلل، أو تغيرت دقة هذا التعريف بتغير الظروف الاقتصادية.

المبحث الثاني: تعاريف بعض الهيئات و الدول للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

أظهرت عديد الدراسات و التي كان موضوعها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عن وجود أكثر من 50 تعريفا لهذا النوع من المؤسسات و العديد من الدول ليس لديها تعريف رسمي حيث يرتبط تعريف كل دولة بدرجة النمو الإقتصادي و يكون التعريف المعتمد اما بنص قانوني أو تعريف اداري أي صادر على هيئة ذات علاقة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة كما أن هناك جملة من التعاريف مقدمة من طرف بعض المنظمات الدولية، و سنتعرض لمجموعة من هذه التعريفات فيما يلي¹³:

2-1 تعاريف بعض الهيئات للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

أولاً: تعريف البنك الدولي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

يصنف البنك الدولي هذا النوع من المؤسسات في تعريفه لها إلى ثلاثة أصناف وهي : المؤسسات المتوسطة و المؤسسات الصغيرة و المؤسسات المصغرة (المتناهية في الصغر) ، وهذا اعتمادا على معيار مركب من ثلاثة معايير كمية، و هي حجم العمالة (عدد العمال) و إجمالي الأصول الذي يعوض رأس المال المستثمر بالإضافة إلى حجم المبيعات السنوية¹⁴. و الجدول التالي يوضح هذا التصنيف:

الجدول رقم 01: تصنيف البنك الدولي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

النوع	عدد العمال	إجمالي الأصول	حجم المبيعات السنوية
المؤسسة المتوسطة	300	10 ملايين دولار	10 ملايين دولار
المؤسسة الصغيرة	50	3 ملايين دولار	3 ملايين دولار

¹³ محمد كربوش، مرجع سبق ذكره ص ص 7

¹⁴ بن نذير نصر الدين، دراسة إستراتيجية للإبداع في تكوين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2011، ص 15.

المؤسسة المصغرة	10	10 آلاف دولار	100 ألف دولار
-----------------	----	---------------	---------------

المصدر: بالاعتماد على بن نذير نصر الدين، دراسة إستراتيجية للإبداع في تكوين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2012/2011، ص 15.

ثانيا: تعريف منظمة العمل الدولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تعرف منظمة العمل الدولية المؤسسات أو الصناعات الصغيرة، بأنها "وحدات صغيرة الحجم جدا تنتج وتوزع سلعا وخدمات ، وتتألف من منتجين مستقلين 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 مستقرة ، وهي تدخل في القطاع غير الرسمي ، يعني أنها ليست مسجلة لدى الأجهزة الحكومية ولا تتوافر عنها بيانات في الإحصاءات الرسمية.

ثالثا: تعريف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية " يونيدو " UNIDO "

و تعرف منظمة اليونيدو المؤسسات الصغيرة ،بأنها " المشروعات التي يديرها مالك واحد ، ويتكفل بكامل المسؤولية بأبعادها الطويلة الأجل (الإستراتيجية) والقصيرة الأجل(التكتيكية) كما يتراوح عدد العاملين فيها ما بين 10 . 50 عاملا . " اما تعريفها للمشروعات الصغيرة في الدول النامية فقد أخذ التعريف بمقياس عدد العمال ، حيث جاء فيه: " المنظمة الصغيرة هي التي يعمل بها من 15 . 19 عاملا ، والمتوسطة هي التي يعمل بها من 20 . 99 3 عاملا ، والكبيرة هي التي يعمل بها أكثر من 100 عامل¹⁵.

رابعا: تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

جاء في التوصية (96/280/CE) للجنة يوم 3 أبريل 1996 في الفقرة 2 من المادة الأولى ما

نصه :

¹⁵ محمد زوزي ، تجربة القطاع الصناعي الخاص ودوره في التنمية الاقتصادية في الجزائر دراسة حالة ولاية غرداية ، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية ، جامعة قاصدي مرباح ورقلة 2010/2009.

الفصل الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

إذا كان من الضروري التفريق بين المؤسسة الصغيرة و المتوسطة فان المؤسسة الصغيرة هي تلك:

- تشغل أقل من 50 شخص،
- لا يتجاوز رقم أعمالها 7 مليون أورو ، أو لا يتعدى إجمالي حصيلتها السنوية 25 مليون أورو ،
- تحترم معايير الاستقلالية¹⁶.

وجاء في الفقرة 5 من المادة الأولى ما نصه :

إذا كان من الضروري التفريق بين المؤسسة الصغيرة و المتوسطة و المؤسسة المصغرة فان الأخيرة هي التي تشغل أقل من 10 أشخاص¹⁷.

الجدول رقم 02: تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاتحاد الاوروبي

النوع	عدد العمال	رقم الأعمال	الميزانية
المؤسسة المتوسطة	أقل من 250	لا يتجاوز 50 مليون أورو	لا تتجاوز 43 مليون أورو
المؤسسة الصغيرة	أقل من 50	لا يتجاوز 10 ملايين أورو	لا تتجاوز 10 ملايين أورو
المؤسسة المصغرة	أقل من 10	لا يتجاوز 2 مليون أورو	لا تتجاوز 2 مليون أورو

المصدر: من اعداد الباحث اعتمادا على التوصية (96/280/CE) للجنة يوم 3 أبريل 1996

2-2- تعاريف بعض الدول للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

أولا: تعريف الولايات المتحدة الامريكية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

في الولايات المتحدة الامريكية يعتبر ميثاق الأعمال الصغيرة (Small Business Act)¹⁸ المرجعية في تعريف و إدارة المشاريع الصغيرة و المتوسطة وهو أول نص قانوني من نوعه يعنى بهذا النوع من

¹⁶ La recommandation 96/280/CE de la Commission du 3 avril 1996 concernant la définition des petites et moyennes entreprises Journal Officiel L 107 du 30.4.1996, p. 4

¹⁷ La recommandation 96/280/CE op.cit.

¹⁸ نص قانوني صودق عليه من طرف مجلس النواب في 30 جويلية 1953.

الفصل الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

المشروعات¹⁹. ويعرف هذا الميثاق الأعمال الصغيرة بأنها " تشمل و ليس على سبيل الحصر كل مؤسسة تعمل في الانتاج الغذائي ، تربية الابقار و المواشي ، الصناعات الزراعية و الفلاحية ، وتعتبر مستقلة الملكية ، و غير مسيطرة على القطاع الذي تنشط فيه"²⁰.

الجدول رقم 03: تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الو.م.أ

النوع	عدد العمال	رقم الأعمال	الموجودات
المؤسسة المتوسطة	أقل من 300	لا يتجاوز 15 مليون دولار	لا تتجاوز 15 مليون دولار
المؤسسة الصغيرة	أقل من 50	لا يتجاوز 3 ملايين دولار	لا تتجاوز 3 ملايين دولار
المؤسسة المصغرة	أقل من 10	لا يتجاوز 100 000 دولار	لا تتجاوز 100 000 دولار

المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على (Small Business Act)

ثانيا: تعريف اليابان للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

في القانون الياباني و الذي عرف التعديل في 1999 تم تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على أساس طبيعة النشاط و يمكن تلخيص تعريف المؤسسات في اليابان كما هو مبين في الجدول الآتي:

الجدول رقم 04: تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في اليابان

القطاعات	عدد العمال	رأس المال المستثمر
مؤسسات التجارة بالتجزئة و الخدمات	50 أو أقل	لا يتجاوز 10 مليون ين
مؤسسة التجارة بالجملة	100 أو أقل	لا يتجاوز 30 مليون ين
المؤسسات المنجمية و التحويلية و النقل و باقي فروع النشاط الصناعي	300 أو أقل	لا يتجاوز 100 مليون ين

¹⁹ Lundström Anders , Lois Stevenson. patterns and trends in Entrepreneurship/SME Policy and practice in ten economics 2005 pp33.

²⁰ Khrystyna Kushnir " how do economies define Micro, Small and Medium Enterprise (MSMEs). Companion Note for the MSME Country Indicators. pp 126

المصدر: يوسف حميدي، مستقبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية في ظل العولمة، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 2007/2008 ص ص 74

ثالثا: تعريف المشرع الجزائري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

في الجزائر فيعتبر القانون رقم 01-18 21 المرجعية في تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حيث تم الاعتماد على كل من عدد العمال و رقم الأعمال في تصنيف هذه المؤسسات، حيث جاء في المادة الرابعة من هذا القانون ما نصه: " تعرف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة مهما كان طبيعتها القانونية، بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات:

- تشغل من واحد إلى 250 شخص،
 - لا يتجاوز رقم أعمالها ملياري (2) دينار ، أو لا يتعدى إجمالي حصيلتها السنوية خمسمائة (500) مليون دينار،
 - تحترم معايير الاستقلالية²².
- أما تصنيف المؤسسات ف جاء على النحو الآتي:

الجدول رقم 05: تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

النوع	عدد العمال	رقم الأعمال	مجموع الحصيلة السنوية
المؤسسة المتوسطة	250-50	ما بين 200 مليون إلى ملياري دينار	ما بين 100 مليون إلى 500 مليون دينار
المؤسسة الصغيرة	49-10	أقل من 200 مليون دينار	أقل من 100 مليون دينار
المؤسسة المصغرة	9-1	أقل من 20 مليون دينار	أقل من 10 مليون دينار

²¹ قانون رقم 01-18 يتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. الجريدة الرسمية عدد 77 مؤرخة في 15 ديسمبر 2001، الصفحة 5.

²² جاء في المادة 4 من القانون المشار إليه تعريف للمؤسسة المستقلة: كل مؤسسة لا يمتلك رأس مالها 25 % فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى لا ينطبق عليها التعريف الخاص بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على المواد 5، 6، 7 من القانون رقم 01-18 يتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. الجريدة الرسمية عدد 77 مؤرخة في 15 ديسمبر 2001، الصفحة 6

و الملاحظ مما سبق أن بالرغم من الاختلاف في أشكال و منظور تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، إلا أن في هناك المقابل شبه إجماع بين جميع الدول و الهيئات على اعتماد على بعض المعايير الكمية و النوعية مثل عدد العمال و رقم الأعمال و الاستقلالية في تصنيف هذا النوع من المؤسسات. يمكن استخلاص بعض الدروس المستفادة من تجارب الدول الأخرى في وضع تعريف للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، من أهمها²³:

- لا يوجد تعريف موحد بين الدول و المنظمات، و على كل دولة أن تضع تعريفا مناسباً للظروف والحاجات و كذا مصادر البيانات الخاصة بها.
- التعريف الخاص بأي دولة ليس جذرياً أو نهائياً بل يمكن تعديله حسب حالات القطاعات المختلفة وذلك ما قامت به معظم الدول، أيضاً يكون التعريف قابل للتعديل والتطوير من فترة زمنية إلى أخرى.
- لم تقم أي دولة من الدول بعمل اتصال و ربط واضح بين التعريفات، أو بين السياسات الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولكن قد يوجد هذا الربط بالهيئات المختلفة المهتمة بالقطاع داخل كل دولة، كي تساهم في تحقيق الأهداف التي تنشدها بشكل كبير في آليات قطاع المؤسسات الصغيرة، وذلك عن طريق تحديد التعريف وبالتالي تحديد الأهداف والسياسات.

²³ الغرفة التجارية بالرياض، مرجع سبق ذكره ص ص 47.

المبحث الثالث: خصائص و تصنيفات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

1-3 خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

كما سبق أن ذكرنا فان المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تتميز عن نظيرتها الكبيرة، و بالتالي فهي تتفرد ببعض المميزات و الخصائص، و التي تتعلق بالملكية و الإدارة، نوجزها في النقاط الآتية:

أولاً: سهولة التأسيس:

تتميز هذه المشاريع بانخفاض قيمة رأس المال المطلوب لتأسيسها وتشغيلها وبالتالي محدودية القروض اللازمة والمخاطر المنطوية عليها، مما يساعد على سهولة تأسيس وتشغيل مثل تلك الشركات أو المؤسسات، ومن ثم أداة فاعلة لجذب مدخرات الأفراد وتوظيفها في المجال الإنتاجي. كما تتميز بسهولة إجراءات تكوينها وتتمتع بانخفاض مصروفات التأسيس والمصروفات الإدارية نظراً لبساطة وسهولة هيكلها الإداري والتنظيمي، وجمعها في أغلب الأحيان بين الإدارة والتشغيل²⁴.

ثانياً: الملكية الخاصة:

إن م ص و م تخضع في ملكيتها لشخص واحد أو عدة أشخاص فقط.

وما ينجم عن الملكية الخاصة في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تعزيز الروابط العائلية بين الأفراد، حيث يلاحظ أن العاملين في هذه المؤسسات، هم في الغالب أبناء أسرة واحدة أو من أسر متقاربة، مما يؤدي إلى نوع من التكافل الاجتماعي. من جانب آخر تجعل الملكية الخاصة في

²⁴ إدريس محمد صالح، المشاريع الصغيرة والمتوسطة في ليبيا ودورها في عملية التنمية، رسالة ماجستير، الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، كلية الادارة والاقتصاد قسم الإدارة الصناعية، رسالة منشورة، 2011، ص38.

المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أصحاب هذه المؤسسات على معرفة تامة بالمشكلات التي تعترضهم، على اعتبار أنهم الملاك الفعليين لهذه المؤسسات، وهذا ما يسهل من وضع الحلول المقترحة للمشكلات القائمة. ولكن نشير هنا إلى بعض السلبيات الممكن تسجيلها و المتعلقة بإمكانية وجود ضعف في مستوى العمال القائمين على المؤسسة، على اعتبار عدم تشغيل أي عامل خارج نطاق العائلة بالرغم من كفاءته، وهذا ما قد يؤدي إلى انخفاض الإنتاجية أو مشاكل في تسيير المؤسسة. ومن جانب آخر تتميز المؤسسات الصغيرة بنوع من تقسيم العمل، الذي يلاحظ على نحو أكبر في المؤسسات المتوسطة، وبشكل واضح في المؤسسات الكبيرة التي يلاحظ فيها تنظيماً رسمياً للأنشطة²⁵.

ثالثاً: الاستقلالية في الإدارة

إن من بين المميزات البارزة في الم ص و م أن مالك رأس مالها هو نفسه مسيرها وهو يشرف على كل قسم فيها، له الحرية في اتخاذ القرارات الهامة ودون تدخل أي طرف. هذا ما يؤدي إلى وجود المرونة في عمل هذه المؤسسات مما يؤدي إلى رفع عملية الأداء و بالتالي تحقيق عائد كبير²⁶.

رابعاً: مرونة الإدارة و التنظيم:

يعتبر الهيكل التنظيمي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة أقل بيروقراطية عند مقارنتها بالمؤسسات الكبيرة، ففي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة القرار الرئيسي يتخذ من طرف المالك المسير لها، وعلى هذا الأساس فهناك سرعة في اتخاذ القرار، على عكس المؤسسات الكبيرة، حيث مجموعة كبيرة من المشاركين يستشارون قبل اتخاذ القرار النهائي وتطبيقه. ففي اقتصاد ميزته التنافس الشديد و المنافسة فيه لا تقاس بحجم المؤسسة-القدرة على أن تكون المؤسسة ذات حجم كبير- بل السرعة في اتخاذ

²⁵ بن نذير نصر الدين،: دراسة إستراتيجية للإبداع التكنولوجي في تكوين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، تخصص تسيير، جامعة الجزائر3، 2011، ص 23.

²⁶ عثمانى عياشة، دور التسويق في زيادة تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة- دراسة حالة شركة سيتيفيس للمشروبات(بيبي كولا) بولاية سطيف-، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، جامعة فرحات عباس -سطيف-، 2011، ص119.

القرارات وردة فعل سريعة على التغيرات و المستجدات الحادثة هي التي تعزز استمرارية المؤسسة، وهذه الميزة توفر للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة أفضلية و أسبقية لها²⁷.

خامسا: التكامل مع المؤسسات الكبيرة:

تلعب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دورا باروا في دفع عجلة التنمية بمختلف جوانبها، وذلك من خلال مساهمتها في منح المؤسسات الكبيرة ميزة تنافسية عالية ناتجة عن التكامل الإنتاجي الأفقي، القائم على أساس التعاون المستمر و المتبادل، حيث لا يمكن للمؤسسات الكبيرة أو الصغيرة أو المتوسطة وحدها القيام بكافة العمليات الإنتاجية، بل لابد من إدراك أن إنتاج أي مؤسسة من هذه المؤسسات يمكن أن يستخدم كمدخل إنتاجي لمؤسسة أخرى كبيرة، وبالتالي نصل إلى نظام أكثر توازنا واستقرارا في السوق المحلي. وتشكل تجربة بعض الدول كاليابان و الهند وكوريا في هذا المجال نموذجا ناجحا يمكن الاستفادة منه²⁸.

سادسا: الحجم:

إن من أهم ما يميز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عن نظيرتها خاصة الحجم، فقد تختار الإدارة و/أو المالكين ضرورة إبقاء المؤسسة صغيرة أو متوسطة دون التطلع لتأخذ حجما أكبر، ويكون مرد هذا الحصول على ميزات تفرد خاصة ترافق أساليب ومناهج عمل هذا المستوى من الحجم، ولا ترغب المؤسسة في الانتقال إلى حجم أكبر رغم توفر الفرص السانحة كما أنه و في ما يتعلق بهذه الخاصية فإن لجض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي نجحت بهذا الحجم مرغمة ومضطرة لنقص إمكانية النمو والتوسع والذي يرجع لعديد الأسباب ، وهنا فإن خاصية الحجم تشكل فائدة مرحلية تحصل عليها المؤسسة وهي تنتقل لجد ذلك إلى الحجم الأكبر وتزيد من النمو و التوسع.

²⁷ بن نذير نصر الدين، مرجع سبق ذكره، ص25.

²⁸ بن نذير نصر الدين ، نفس المرجع، ص27.

إن ميزة الحجم التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ترتبط بقدرتها على الفهم المتعمق والواسع لطبيعة السوق كالزبائن و المنافسين. و في أحيان عديدة فإن المؤسسات تجد نفسها في سوق جديدة تكون غير جاذبة للمؤسسات ذات الحجم الكبير، و بالتالي تكتفي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بتحقيق عوائد تراها كافية لطبيعة نشاطها واستثماراتها. وهناك مؤسسات تعتبر أن هذه الميزة هي مرحلة للمرور إلى الحجم الأكبر، وهنا عادة ما ينظم العمل ويسير وفق تتابع منطقي يتم من خلاله سهولة الانتقال من مرحلة إلى أخرى أكبر، والاستفادة من الميزات التي يتيحها كل مستوى من مستويات الحجم. فالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي اختارت البقاء بنفس الحجم طوعا رغم إمكانية الانتقال إلى حجم أكبر وتوفر قدرة تنافسية أكبر، هي تلك المؤسسات التي تحاول أن تجعل من الحجم ميزة تفرد وخاصية تدخل من خلالها باب المنافسة.

سابعاً: أداة للتدريب الذاتي والإبداع التكنولوجي

تعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أداة للتدريب الذاتي للمالكين من جهة و العاملين من جهة أخرى فهي تمكن من إيجاد إطارات ذوو مستوى تقني عالي و مهارات متطورة. وتشير عديد البحوث والدراسات الميدانية والنظرية أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تلعب دوراً هاماً في طرح الأفكار التقنية الجديدة، كما أنها تعتبر المصدر الرئيسي للأفكار الجديدة و الإبداع (Horowitz et al, 1983 ; Torrès, 1999 ; Moon et Julien et Marchesnay, 1992) ²⁹ Peery, 1997). وتساهم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تطوير الأفكار اللازمة لتطوير التشكيلة السلعية التي تنتجها المؤسسات الكبيرة. كما أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لها القدرة على تقليد مختلف المنتجات في عديد القطاعات الاقتصادية، الأمر الذي يساهم في استقلالية لخص الدول النامية و تطوير المنتج المحلي. كما تبين في الكثير من الدول المتقدمة أن التوسع الملحوظ للمؤسسات الكبيرة في الفترة الماضية، لم يكن وليد الإبداعات التكنولوجية في أساليب الإنتاج أو استحداث منتجات و فتح أسواق جديدة، نجد ما كان محصلة عمليات الدمج لمؤسسات أخرى قائمة والحلول محلها في ذات الأسواق وبنفس المنتجات. و هو ما يبرز دور المؤسسات الصغيرة و

²⁹ Frédéric Le Roy , Olivier Torrès **La Place De L'innovation Dans Les Stratégies Concurrentielles Des PME Internationales.**

المتوسطة بصفة مميزة في مجال الابتكار والإبداع للمنتجات والخدمات النهائية المقدمة للمستهلكين، الأمر الذم يدفع- في لفض الأحيان- المؤسسات الكبيرة للمنافسة في نفس المجال.

ثامنا: خصائص أخرى:

بالإضافة إلى الخصائص التي تقدم ذكرها، يوجد خصائص أخرى للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة نوجزها فيما يلي :

- تتميز بالكفاءة و الفعالية بدرجات تفوق ما يمكن أن تصل إليه المؤسسات الكبيرة كذلك من خلال قدرتها على الأداء و الإنجاز في وقت قصير نسبيا، تحقيق مزايا الاتصال المباشر و القدرة على التأثير السريع بين المدير، العاملين، العملاء و الموردين، كما تحقق عوائد سريعة و عالية باعتبارها سريعة دوران رأس المال، و سرعة تكيفها مع توجهات المنافسين و أنشطتهم³⁰.
- القابلية للابتكار و الإبداع و مساهمتها في التطور التكنولوجي و البحث العلمي، خاصة في مجالات التكنولوجيات الجديدة (كالنانو) و التكنولوجيات الحيوية، من خلال تركيزها على الجودة و التفوق في مجالات العمل، و تشجيع العمال على الاقتراح و إبداء الرأي و الاستفادة من مقترحات العملاء و تجارب الآخرين.
- سهولة القيادة و التوجيه في تحديد الأهداف الواضحة للمشروع، سهولة إقناع العاملين بالأسس و السياسات و النظم التي تحكم عمل المشروع³¹.
- سهولة و بساطة التنظيم من خلال التوزيع المناسب للاختصاصات بين أقسام المشروع، التحديد الدقيق للمسؤوليات و توضيح المهام، التوفيق بين المركزية لأغراض التخطيط و الرقابة، و بين اللامركزية لأغراض سرعة التنفيذ.
- قلة التكاليف اللازمة للتدريب لاعتمادها أساسا على أسلوب التدريب أثناء العمل، فضلا عله استخدامها في الغالب للتقنيات غير المعقدة، و إعداد أجيال من المديرين للعمل في المشروعات الكبيرة مستقبلا، و هي بهذا المعنى تعد حقلًا خصبا لتنمية المواهب و الإبداعات و الابتكارات و إتقان و . المشاريع الصناعية و إدارتها.

³⁰ موسي سهام مساهمة في بناء نموذج قياس اثر المخاذاة الإستراتيجية لتكنولوجيا الانترنت على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أطروحة دكتوراه جامعة محمد خيضر بسكرة 2013-2014.

³¹ عمار شلاي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية، مجلة المؤسسة وقضايا التنمية، رقم 05 سنة 2010 ، جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة

○ قدرتها على الإبداع و المرونة و التكيف مع تغيرات السوق، و قدرتها على اتخاذ القرار السريع

المناسب في الوقت الملائم مقارنة مع المؤسسات الكبيرة.

يتضح مما سبق أن مرونة الإدارة و التنظيم و سهولة التأسيس و التكوين و التكامل مع المؤسسات الكبيرة و حجمها، تعتبر من ابرز خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، التي تتضح من خلال الهيكلة البسيطة كالقرار المركزي الذي مصدره المالك و المسير في نفس الوقت، و كذا سرعة في اتخاذ القرارات على مستوى هذا النوع من المؤسسات، بالإضافة إلى ذلك بساطة و قلة مستويات هياكلها التنظيمية التي تسمح بسرعة تنقل المعلومات و اتخاذ القرارات و التي تعتبر حافزا و مدعما للعمال من أجل الابتكار و الإبداع. و أخيرا دافع الملكية لدى المسير الذي يدفعه إلى الاهتمام أكثر بنشاط مؤسسته، و يعمل باستمرار على الإصغاء و تلبية حاجيات و متطلبات الزبائن مدعما بذلك سير و استمرارية المؤسسة في السوق.

2-3 تصنيفات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة³²:

تعتمد جملة من المعايير المتفق عليها في تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، يمكن اجمال هذه المعايير فيما يلي: حسب طبيعة توجه هذه المؤسسات، حسب أسلوب تنظيم العمل، حسب طبيعة المنتجات، و حسب الشكل القانوني.

أولا: تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على أساس طبيعة توجهها³³:

يعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، قطاعا شاملا يميز فيه بين العديد من الأشكال أو الأنواع و ذلك حسب توجهها، و من بين أهم هذه الأنواع:

○ المؤسسات العائلية.

○ المؤسسات التقليدية.

○ المؤسسات المتطورة و شبه المتطورة.

أ- المؤسسات العائلية:

³² بوخاري بولرباح اقتراح نموذج لقياس أداء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، أطروحة دكتوراه، جامعة الشلف سنة 2016/2017 ص 116.

³³ بن نذير نصر الدين، مرجع سابق، ص 28.

يعتبر هذا النوع الأكثر انتشارا خاصة في فئة المؤسسات المصغرة و المتناهية في الصغر حيث تتميز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العائلية أو المنزلية بكون مكان إقامتها هو المنزل، حيث يشكل أفراد العائلة اليد العاملة، في هذه المؤسسات و يتم إنشاؤها بمساهمة أفراد العائلة، و تنتج منتجات تقليدية للسوق بكميات محدودة، و قد تساهم - في بعض البلدان الصناعية- في تنفيذ بعض الأشغال لصالح وحدة إنتاجية قائمة في نفس المنطقة في إطار ما يعرف بالمقولة من الباطن (المناول)، أما في البلدان النامية فإن نسبة كبيرة منها تنتمي إلى صناعات بسيطة مثل النسيج و الجلود.

تعتبر المؤسسات العائلية أحد الأشكال المميزة للمؤسسات التي غالبا ما تكون صغيرة الحجم، فمنذ أن كانت الصناعات الحرفية والمزارع تمثل المؤسسات المتعارف عليها - تقريبا- في العالم، كان من الطبيعي أن تخضع هذه المؤسسات لإدارة الأجيال المتعاقبة للعائلة نفسها.

ب- المؤسسات التقليدية³⁴:

يقترّب أسلوب تنظيم المؤسسات التقليدية من النوع الأول من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في كونها تستخدم العمل العائلي و تنتج منتجات تقليدية أو قطعاً لفائدة مصنع ترتبط به في شكل تعاقد تجاري. وقد تلجأ هذه المؤسسات أيضا في عملها إلى الاستعانة بالعامل الأجير و هي صفة تميزها بشكل واضح عن المؤسسات المنزلية، و يميزها أيضا عن هذه الأخيرة كون مكان إقامتها هو محل مستقل عن المنزل حيث تتخذ ورشة صغيرة مع بقاء اعتمادها على الأدوات اليدوية البسيطة في تنفيذ عملها.

إن النوعين السابقين من المؤسسات يعتمدان على كثافة عمل أكبر في الإنتاج، بينما يستخدمان تجهيزات بكميات أقل نسبيا و قليلة التطور من الناحية التكنولوجية، و لهذا فإن معدل التركيب العضوي لرأس المال يكون فيها منخفضا، سواء من ناحية التسيير الإداري أو من ناحية النظام المحاسبي.

ت- المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المتطورة و شبه المتطورة³⁵:

³⁴ سعود وسيلة حوكمة المؤسسات كأداة لرفع أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أطروحة دكتوراه، جامعة المسيلة سنة 2016. ص ص 82.

³⁵ سعود وسيلة، المرجع السابق، ص ص 82.

تتميز هذه المؤسسات عن غيرها من النوعين الأولين في اتجاهها إلى الاعتماد على تقنيات الإنتاج الحديثة سواء من ناحية التوسع في استخدام رأس المال الثابت، أو من ناحية تنظيم العمل، أو من ناحية المنتجات التي يتم صنعها بطريقة منظمة و منتظمة، و طبقا لمقاييس صناعية حديثة و على حساب الحاجات العصرية، و تختلف بطبيعة الحال درجة تطبيق هذه التكنولوجيا بين كل من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة شبه المتطورة من جهة و المتطورة من جهة أخرى. بالنسبة لهذه التشكيلة من المؤسسات، ينصب عمل مقرري السياسة التنموية في البلدان النامية، على توجيه سياستهم نحو ترقية و إنعاش المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المتطورة ، و ذلك من خلال:

- العمل على تحديث قطاع المؤسسات الحرفية و المنزلية المتواجدة بإدخال أساليب و تقنيات جديدة، و استعمال الأدوات و الآلات المتطورة.

- إنشاء و توسيع أشكال جديدة متطورة و عصرية من المؤسسات، تستعمل تكنولوجيا متقدمة تعتمد على الأساليب الحديثة في التسيير.

ثانيا: تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على أساس أسلوب تنظيم العمل³⁶:

تصنف المؤسسات على أساس أسلوب تنظيم العمل، حيث تقسم الى عدة فئات تتبع اما المؤسسات المصنعية، أو المؤسسات غير المصنعية. حيث يمكن التمييز بين مجموعة المؤسسات التابعة للفئات حسب تنظيم العمل و أشكال المؤسسات التي يجمعها كل من الصنفين المذكورين، حسب ما هو مبين في الجدول الموالي.

الجدول (01-06): تصنيف المؤسسات على أساس أسلوب تنظيم العمل

نظام المصنع			النظام الصناعي		النظام الحرفي		الإنتاج العائلي
			الورشة	المنزلي			
مصنع كبير	مصنع متوسط	مصنع صغير	ورشات شبه مستقلة	عمل صناعي في المنزل	ورشات حرفية	عمل في المنزل	الإنتاج المخصص للاستهلاك الذاتي

³⁶ بوخاري بولرياح، مرجع سابق، ص ص 118.

الفصل الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

8	7	6	5	4	3	2	1
---	---	---	---	---	---	---	---

المصدر: بوخاري بولرباح اقتراح نموذج لقياس أداء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، أطروحة دكتوراه، جامعة الشلف سنة 2017/2016 ص ص 118

المؤسسات المصنعية: يجمع صنف المؤسسات المصنعية بين ثلاث فئات (6 و7 و8) و هي المصانع الصغيرة و المصانع المتوسطة و المصانع الكبيرة، و يتميز هذا الصنف عن صنف المؤسسات غير المصنعية من حيث تقسيم العمل و تعقيد العمليات الإنتاجية و استخدام الأساليب الحديثة في التسيير و أيضا من حيث طبيعة السلع المنتجة و اتساع السوق.

المؤسسات غير المصنعية: تجمع المؤسسات غير المصنعية بين نظام الإنتاج العائلي و النظام الحرفي، كما هو مبين في الجدول أعلاه الفئات الثلاث الأولى (1 و2 و3)، إذ يعتبر الإنتاج العائلي الموجه للاستهلاك الذاتي أحد أقدم الأصناف من حيث تنظيم العمل، حيث كانت تسود الحياة البدائية البسيطة و النظام أين اعتبرت الزراعة و تربية المواشي النشاط الاساسي للعائلات لتلبية احتياجاتهم الضرورية³⁷، و مع ذلك بقي هذا النشاط البسيط يحتفظ بأهميته حتى في الاقتصاديات الحديثة. أما الإنتاج الحرفي فقد ينشط فيه أصحاب الحرف إما بصفة فردية أو بإشراك عدد من المساعدين حيث يظل دائما نشاطا يدويا ينتج بموجبه سلعا أو منتجات حسب طلبات الزبائن. و نميز في مجال الإنتاج الحرفي بين كل من الإنتاج المنزلي الذي يتخذ المنزل كمكان للنشاط، و الإنتاج في الورشات عندما ينتقل الحرفي إلى مكان خارج المنزل.

يتوسط المؤسسات المصنعية و غير المؤسسات المصنعية نظام المؤسسات المنزلية و/أو الورشات الصناعية، الذي يعتبره مرحلة تمهيدية نحو نظام الإنتاج المصنعي، و مع ذلك يحتل مكانة كبيرة في اقتصاديات عديد البلدان النامية، و في بعض الأحيان حتى البلدان المصنعة، و ذلك نظرا لأسلوب الإنتاج المتميز عن التنظيمات الأخرى حيث لا يتعلق الأمر بصنع منتج تام، بل يقتصر على تنفيذ عملية أو بعض العمليات المعينة ليتم إتمامها في مصنع آخر و هو النشاط الذي عرف تطورا كبيرا تحت تسمية المناولة أو المقاوله من الباطن.

رابعا: تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب طبيعة المنتجات

³⁷ ناصر دادي عدون، المؤسسة الاقتصادية، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998، ص ص 24.

تصنف المؤسسات بصفة عامة، و منه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على أساس طبيعة المنتجات إلى

الفئات التالية :

- مؤسسات إنتاج السلع الاستهلاكية.

- مؤسسات إنتاج السلع الوسيطة.

- مؤسسات إنتاج سلع التجهيز.

يبدو أن توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتبع عره مختلف البلدان نمطا ثابتا بعض الشيء، فبصرف النظر عن الحجم النسبي لهذا النوع من المؤسسات نلاحظ أن هناك ميل إلى التركيز في نفس النشاطات الصناعية و ذلك داخل كل فئة من الفئات المذكورة أعلاه.

مؤسسات إنتاج السلع الاستهلاكية³⁸: يرتكز نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في نظام إنتاج

السلع الاستهلاكية على تصنيع:

- المنتجات الغذائية.

- تحويل المنتجات الفلاحية.

- منتجات الجلود و الأحذية والنسيج.

- الورق و منتجات الخشب و مشتقاته.

و يعود التركيز على مثل هذه المنتجات أساسا نظرا لكونها تتلاءم و خصائص هذه المؤسسات ، بحيث أن:

- صناعة السلع الغذائية تعتمد أساسا على مواد أولية متفرقة المصادر.

- تصنيع الجلود و صناعة الأحذية تقوم به مؤسسات تستعمل تقنيات إنتاج بسيطة و كثيفة الاستخدام لليد العاملة.

³⁸ سعود وسيلة، المرجع السابق، ص ص 80.

- صناعة الورق و بعض المنتجات الكيماوية باعتبار شدة اعتمادها على القرب من السوق.

مؤسسات إنتاج السلع الوسيطة: يجمع هذا النوع كل من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المختصة في:

- تحويل المعادن.

- المؤسسات الميكانيكية و الكهربائية.

- الصناعة الكيماوية و البلاستيك.

- صناعة مواد البناء.

- المحاجر و المناجم.

و يعود التركيز على مثل هذه المؤسسات باعتبار شدة الطلب المحلي على منتجاتها خاصة فيما يتعلق بمواد البناء.

مؤسسات إنتاج سلع التجهيز: تتميز صناعة سلع التجهيز عن المؤسسات السابقة، أنها تتطلب بالإضافة إلى المعدات و الأدوات لتنفيذ إنتاجها إلى تكنولوجيا مركبة، فهي بذلك صناعة ذات كثافة رأس المال كبيرة، الأمر الذي لا ينطبق و خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لهذا نرى أن مجال تدخل هذه المؤسسات يكون ضيق، بحيث يشمل بعض الفروع البسيطة فقط، كإنتاج و تركيب بعض المعدات البسيطة و يكون ذلك خاصة في البلدان المصنعة، أما في البلدان النامية فيقتصر نشاطها على تصليح الآلات و المعدات خاصة وسائل النقل (السيارات و آلات الشحن و المركبات الفلاحية) ، و أيضا تجميع بعض السلع انطلاقا من قطع الغيار المستورد.

و يسمح لنا هذا التصنيف من التأكيد على أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حيث نجدها تتدخل في مختلف فروع و شعب النشاط الصناعي و هي بذلك ليست نوعا من أنواع المؤسسات بل نظاما و أسلوبا للإنتاج قائما بذاته.

خامسا: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الشكل القانوني

يعتبر الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر 1975 و المتضمن القانون التجاري المعدل و المتمم³⁹ المرجعية في تصنيف المؤسسات حسب المعيار القانوني في الجزائر. و الشكل القانوني للمؤسسات يتفق مع طبيعة النظام السياسي السائد في الدولة، حيث في الأنظمة التي تتبع النهج الليبرالي تسود أشكال الملكية الخاصة، في حين أن في الأنظمة الاقتصادية الاشتراكية يكون تدخل الدولة أكثر، و تنتشر أشكال الملكية العامة و التعاونيات مع وجود أشكال فردية في نطاق محدود في بعض الأنشطة كالزراعة و الخدمات.

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

المؤسسات العمومية: هي المؤسسات التابعة للقطاع العام، تمتاز بإمكانيات مادية و مالية كبيرة، و تستفيد من مجموعة من التسهيلات القانونية و الإدارية و الإعفاءات المختلفة، كذلك يوجد جهاز للرقابة يتمثل في الوصاية. إلا أننا سوف نركز على دراسة المؤسسات الخاصة باعتبارها مؤسسات صغيرة و متوسطة الحجم.

المؤسسات الخاصة: هي مؤسسات تخضع للقانون الخاص، ويمكن إدراجها إجمالاً ضمن صنفين: المؤسسات الفردية و الشركات.

أ- المؤسسات الفردية: و هي المؤسسات التي تعود ملكيتها بالدرجة الأولى لشخص واحد يشرف على جميع الأعمال الإدارية و الفنية، و مطالب بتوفير الأموال الضرورية لممارسة النشاط، كما أنه مسؤؤل عن مختلف القرارات المتعلقة بالمؤسسة، و من أمثلة ذلك نجد المعامل الحرفية، ورشات الصيانة، استوديوهات التصوير و المتاجر، و تمتاز هذه المؤسسات بإجراءات تأسيس بسيطة، إجراءات الرقابة تكون فقط بفرض الضريبة على

³⁹ الجريدة الرسمية عدد 101 مؤرخة في 19 ديسمبر 1975، الصفحة 1306.

الأرباح، الحرية في اتخاذ القرارات و المرونة في ممارسة النشاطات الإدارية و الفنية. و من سلبيات هذه المؤسسات هو أن بقاء هذه المؤسسات مرتبط بحياة الشخص، وعدم تمكن الفرد من الإلمام بجميع النواحي الإدارية الفنية و الإنتاجية، أيضا فرص الترقية داخل المؤسسة محدودة، عدم استفادة المؤسسة من مزايا التخصص، و بالرغم من ذلك فإن المؤسسات الفردية تظل النموذج المهيمن في قطاع للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

ب- الشركات: الشركة عقد بمقتضاه يلتزم شخصان أو أكثر بأن يساهم كل منهم بمشروع مالي، بتقديم حصة من مال أو عمل، على أن يقتسموا ما قد ينشأ عن هذا المشروع من ربح أو خسارة طبقا للمادة 614 من القانون المدني الجزائري، و قد وضع المشرع شروط موضوعية عامة و هي : الرضا، الأهلية، المحل و السبب، أما الشروط الموضوعية الخاصة فتشمل في : تعدد الشركاء، تقسيم الحصص و التية في المشاركة، و تنقسم مؤسسات الشركات إلى ثلاثة أنواع و هي:

ب-1- شركات الأشخاص: هذا النوع من الشركات يقوم على أساس الاعتبار الشخصي و الثقة المتبادلة بين الأطراف المشاركة، مما يكون له الأثر الايجابي على نشاط المؤسسة، و هي ثلاث أنواع:

1- شركات التضامن⁴⁰: تقوم من خلال عقد بين شخصين أو أكثر يتحملون فيما بينهم مسؤولية تضامنية و غير محدودة عن النشاطات و الأعمال التي تمارس داخل حدود المؤسسة، و الإدارة التضامنية تعني المشاركة في الأعمال و النشاطات مع التزام الشركاء بالوفاء بمختلف الالتزامات المادية المترتبة على شركتهم و المسؤولية غير محدودة .

من مزايا هذا النوع من المؤسسات أنه نتيجة للمسؤولية التضامنية للشركاء داخل و خارج المؤسسة تزداد ثقة المتعاملين بها، و من عيوبها، قد يتحمل الشريك خسارة كبيرة تكون ناجمة عن أخطاء لم يساهم فيها، أيضا بقاء و استمرار المؤسسة مرتبط بمدى الانسجام و التوافق بين الشركاء.

⁴⁰ الجريدة الرسمية عدد 101، مرجع سابق ، الصفحة 1358.

2- شركات المحاصة⁴¹: تعتمد في إنشائها على اتفاق كتابي أو شفوي بين اثنين أو أكثر من الشركاء، للقيام بنشاط اقتصادي خلال فترة زمنية محدودة، لتحقيق ربح معين يتم تقاسمه فيما بين الشركاء حسب اتفاقهم ، و مع نهاية النشاط الاقتصادي الذي أقيمت لأجله تنتهي شركة المحاصة، و من ميزاتھا:

- تعتبره شركة مستترة ليس لها حقوق و لا عليها التزامات.

- ليس لها رأس المال و لا شخصية اعتبارية، فنشاطها يتم بصفة شخصية.

- تهتم هذه الشركات بالنشاطات التجارية و الموسمية مثل تسويق المحاصيل الزراعية، و أيضا في مجال صناعة الأفلام و المسرحيات.

3- شركة التوصية البسيطة⁴²: هي من شركات الأشخاص تقوم على الاعتبار الشخصي، و لا تختلف عن شركة التضامن إلا من ناحية واحدة و هي أن هذه الشركة تضم نوعين من الشركاء: شركاء متضامنون يسألون عن ديون الشركة في أموالهم الخاصة، و شركاء موصون لا يسألون إلا في حدود حصصهم، و تطبق أحكام شركة التضامن على شركة التوصية باستثناء الأحكام الخاصة بهذه الأخيرة، و في هذا النوع من الشركات لا يجوز أن تكون حصة الشريك الموصي من عمل أو أن يقوم بمهمة الإدارة أو يظهر اسمه في عنوان الشركة، لكن له امتيازات أخرى فهو يتحصل على حصته في الأرباح بنسبة ثابتة حتى و إن لم تحقق المؤسسة أرباحا.

4- شركة ذات مسؤولية محدودة⁴³: يقوم عدد من المستثمرين على تنشيط المشاريع الصغيرة و المتوسطة على شكل شركات ذات مسؤولية محدودة للتخلص من عيوب شركات التضامن، و تتميز هذه الشركات بما يلي:

- مسؤولية الشريك محصورة بحدود مساهمته في رأس مال الشركة.

- يوزع رأس مال الشركة إلى حصص متساوية، و يمكن للشريك شراء حصة أو أكثر، كما يمكن بيع حصته لغير الشركاء.

- الشركاء لا يكونون إلا أشخاص طبيعيين.

⁴¹ الجريدة الرسمية عدد 27، المؤرخة في 25 أبريل 1993، الصفحة 55.

⁴² نفس المرجع، الصفحة 7.

⁴³ الجريدة الرسمية عدد 101، مرجع سابق، الصفحة 1359.

- تكون الإدارة فيها من طرف شريك أو أكثر أو من طرف شخص خارجي لهم.

و قد اختلفت الآراء في تحديد صنف هذه الشركات، فمنهم من أدرجها ضمن شركات الأشخاص وآخرون يرون أنها من نوع شركات الأموال و هذا راجع لوجود شبه بينها و بين كل من شركات الأشخاص و شركات الأموال.

شركات الأموال: تعتبر امتداد و تطورا لشركات الأشخاص، و تقوم أساسا على الاعتماد المالي، حيث مسؤولية الشريك في هذا النوع من الشركات محدودة بحدود الحصة التي قدمها في رأس المال ، و لا يمكن له أن يخسر أكثر من حصة المشاركة، و يعيب عن هذا النوع تعقيد إجراءات تأسيسها و حاجة المؤسسين إلى خبرة فنية و قانونية. و أهم شكل لهذا نوع من الشركات هو شركات المساهمة.

1- شركات المساهمة⁴⁴: يقسم رأس مال شركة المساهمة إلى حصص متساوية تسمى بالأسهم تطرح في الأسواق العملية للاكتتاب، بما يمكن تداولها في بورصة الأوراق المالية دون الرجوع إلى الشركة و موافقة المساهمين، و للسهم قيمتين : قيمة اسمية و المدونة على السهم و قيمة حقيقية أو سوقية تتوقف على مدى نجاح الشركة في نشاطها، و يتحصل صاحب السهم على أرباح توزع بصفة دورية على المساهمين ، و من بين مزايا هذه المؤسسات:

- تمتاز بقدرة عالية على استقطاب رؤوس أموال ضخمة و توظيفها في تطوير منتجاتها.

- تمتاز بقدرة عالية و كبيرة على مبدأ التخصص للاستفادة من مزايا تقسيم العمل.

- تتحدد المسؤولية بقدر المساهمة في رأس مال الشركة و للمساهم الحرية في شراء و بيع هذه الأسهم.

- تملك شخصية اعتبارية مستقلة عن الشركاء.

و من عيوبها:

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

⁴⁴ الجريدة الرسمية عدد 101، مرجع سابق ، الصفحة 1362.

- تتميز بإجراءات تأسيس جد معقدة.

- صعوبة الاحتفاظ بسرية المعلومات لتعدد الأطراف في المؤسسة.

المبحث الرابع: المعوقات والمشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن نمو و تطور قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في كافة أنحاء العالم يواجه مجموعة من المعوقات و المشاكل تحول دون تنمية قدراتها وإسهامها الفعال في دفع عجلة النمو الاقتصادي في الدول عامة و الدول النامية على وجه الخصوص.

و تعتبر طبيعة المشاكل التي تتعرض لها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة متداخلة بعضها مع البعض وتختلف وتباين من قطاع لأخر، و من دولة لأخرى، و كذلك تبعا لاختلاف الظروف العامة، الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية لكل دولة.

و يمكن التمييز بين نوعين من المشاكل يتعلق أولهما بطبيعة المناخ العام الذي تعمل في ظله المؤسسة (المشاكل العامة أو الخارجية)، بينما يختص ثانيهما بالظروف الداخلية التي بروم نشاط المؤسسة وتنعكس على أدائها الاقتصادي (المشاكل الداخلية أو المباشرة) .

و لا خلاف على أن تلك المشاكل و المعوقات تعمل على الحد من دور هذه المؤسسات في عملية التنمية و الإقلال من الدور التنموي الواجب أن تقوم به وحتى تهديد بقائها في السوق. وفيما يلي استعراض لأهم المشاكل والمعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية والمتقدمة على حد سواء.

انطلاقا مما سبق، يمكن تفصيل جملة من المشكلات و العقبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، فيما يلي:

1-4 المشاكل الداخلية:

أولا: نقص الخبرة التسييرية لأصحاب المؤسسات:

إن نجاح المؤسسات الكبيرة يعود بالأساس الى أنها توظف إطارات متخصصة و ذوو مهارات عالية ليس فقط في التسيير و لكن أيضا في باقي الوظائف الأخرى، بينما المؤسسات الصغيرة لا يمكنها استخدام إطارات متخصصة ومحترفة لاعتبارات اقتصادية تتعلق بمحدودية أنشطتها من جهة و تدخل أصحابها من جهة أخرى. فغالبا ما يكون ملاك المؤسسات هم المدراء المسيرون لم تحظ له فرصة التخصص في التسيير، لذلك فإن نقص المهارات التسييرية لديه هو الذي يشكل التحدي الرئيس الذي تواجهه المؤسسات الصغيرة في حالة التسيير غير المحترف لأصحابها، و يضاف الى هذا التحدي السمات الشخصية لأصحابها وخبراتهم السابقة، ومن بين ذلك رغبتهم في السيطرة على المؤسسة، وأن يكون مركزا لكل القرارات على مستواه و مسؤول عن كل المهام التسييرية التي يتطلبها. مما قد يؤدي إلى فشل المؤسسة في حالة التسيير السيئة لأصحابها.

وقد أكدت بعض الدراسات في الولايات المتحدة الأمريكية أن 11 % من أسباب فشل المؤسسات الصغيرة تعود إلى نقص الخبرات والمهارات التسييرية، كما أشار المستجوبون أن 45 % من هذه المؤسسات لم يكن هناك حاجة لإنشائها من البداية نظرا لعدم كفاءة أصحابها. و بالتالي فان فشل هذا النوع من المؤسسات يعود بشكل رئيسي الى نقص الكفاءة و الفعالية التسييرية لأصحابها.

ثانيا: النمو غير المسيطر عليه:

يعتبر النمو حالة طبيعية و مرغوب فيها في كل المؤسسات، لكن النمو يجب أن يكون مخططا و مسيطرا عليه، فالتوسع يتطلب التمويل عن طريق الأرباح المحتجزة أو عن طريق الزيادة في رأس المال من قبل ملاك المؤسسات و ليس عن طريق التمويل الخارجي. كما أن التوسع يتطلب تغييرات أساسية في تركيب المؤسسة، أسلوب العمل، إجراءات الرقابة المالية، وغيرها من التغييرات التي يجب التأقلم و التكيف معها⁴⁵.

ثالثا: ضعف الرقابة المالية:

تتخذ حالات الضعف في الرقابة على الأنشطة المالية مجالات متعددة، من أبرزها هو النقص في رأس المال، و كذلك القروض التجارية غير المضمونة أو الموثقة أي البيع الآجل للمستهلكين بدون ضوابط وحدود. فعدم تمكن أصحابها من تحديد المتطلبات المالية الضرورية للبدء في المؤسسة وضمان استمراريتها، وعدم قدرتهم على زيادة التدفقات النقدية الداخلة، سيساهم في خلق الأزمات المالية لهذه المؤسسة. كما أن تعرض المؤسسات للضغط المستمر من الزبائن لاعتماد سياسة البيع الآجل، حيث يرى بعض المدراء بأن البيع الآجل يمثل فرصة تنافسية مهمة له، أين يتعين على أصحابها أو/و المسييرين في هذه المؤسسات تفعيل الرقابة على

⁴⁵ سعود وسيلة، مرجع سابق ص 73.

المبيعات الآجلة بعناية ودقة، وذلك لتفادي حالات الفشل، ولضمان المحافظة على المركز المالي السليم للمؤسسة.

رابعاً: الخلافات بين الشركاء

في أحيان كثيرة تكون المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و خاصة العائلية منها ضحية النزاعات الشخصية لملاكها، مما يجعلها في حالة من عدم التفاهم و الاتفاق على العديد المسائل و الاختلاف حول كثير من القضايا و القرارات التي تؤثر بشكل أو بآخر على مستقبل المؤسسة و حاضرها، خاصة إذا أخذت هذه الخلافات الطبيعة الشخصية مما يؤدي بالانشغال بالمسائل الفردية على حساب مصلحة المؤسسة. مما قد يؤدي إلى بداية بعض المشاكل كنقص السيولة، و تأخير الوفاء بحقوق الموردين، أو تأخير تسليم السلع، أو غياب متابعة سير العمل و قلة المعرفة بالمشاكل التي تواجه المؤسسة. كل هذه الأمور تصبح متراكمة حيث يضحى من الصعب التحكم فيها و مواجهتها، مما يشكل عقبة أخرى قد تحول دون نمو المؤسسة و تطورها.

خامساً: اليد العاملة المؤهلة:

قد يتعلق مشكل نقص وجود اليد العاملة المؤهلة و ذات بمشكل آخر و هو محدودية الموارد المالية لهذا النوع من المؤسسات و هذا ما يؤثر بالسلب على أداء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، بالإضافة إلى تدهور المستوى المهني و الفني للعاملين و ضعف التوجه نحو تجديد و تحسين الخبرات و الكفاءات. بالإضافة الى ذلك نجد مشكل آخر يتمثل في تسرب اليد العاملة ذات الكفاءة من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى المؤسسات الكبيرة بحثا عن ظروف عمل أكثر ملائمة من حيث الأجور العالية و المزايا الأخرى مثل وجود فرص أكبر للترقية و التكوين و التأهيل، و هذا ما يؤدي بالمؤسسات إلى توظيف يد عاملة أقل كفاءة و مهارة، و تحمل مشاكل و أعباء تدريبهم فضلا عن عدم بقاءهم في وظائفهم، وهو ما من شأنه أن يؤثر بالسلب على الإنتاجية و على نوعية السلع و الخدمات المقدمة و على أداء المؤسسات بشكل عام.

2-4 المشاكل العامة أو الخارجية:

لا يمكن للمؤسسة مهما اختلفت طبيعتها القانونية أن تنشط في معزل عن محيطها الخارجي، و الذي تتأثر به و تؤثر فيه، و لا تخل هذه العلاقة أي علاقة المؤسسة بمحيطها من المخاطر و المشاكل و العقبات التي تواجهها المؤسسة في نشاطها و نموها و تطورها. و نظرا لخصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة فان الأمر يصبح أكثر تعقيدا بعض الشيء، فيجب على أصحاب المؤسسات أخذ هذه الأمور بعين الاعتبار فبقدر ما ينطوي على علاقة المؤسسة بمحيطها الخارجي من تحديات و تهديدات، فهي تشكل في المقابل كذلك فرصا و

عناصر قوة للمؤسسة. و سنستعرض مختلف المشاكل التي تواجهها المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في علاقتها بمحيطها العام أو الخارجي:

أولاً: المحيط العام:

لقد أصبحت بيئة الأعمال أهم مكون للمحيط العام للمؤسسة لأنه يتشكل من عناصر و أنظمة حيوية تتفاعل فيما بينها لتكون نظاماً أشمل تؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر على المؤسسات⁴⁶.

البيئة هي مجموعة العوامل التي تؤدي الى خلق الفرص و التهديدات حيث يركز هذا المفهوم على إبراز دور المحيط في رسم إستراتيجية المؤسسة و لكي تتمكن المؤسسة من فهم البيئة المحيطة بها عليها أن تأخذ بعين الاعتبار عاملين أساسيين هما من جهة درجة تعقيد المحيط و الذي يتضمن وجود عدد كبير من المتغيرات البيئية في إستراتيجية المؤسسة و نشاطها أما العامل الثاني فهو الاضطراب البيئي و الذي يضير الى ديناميكية المحيط أو معدل التغيير في العوامل المكونة له و يتمثل المحيط الخارجي العام للمؤسسة في تلك المتغيرات التي تنشأ و تتغير خارج المؤسسة و التي تؤدي الى تغير حتمي في مسار المؤسسة و لكن المؤسسة لا تستطيع أن تؤثر فيها و تتكون بيئة المؤسسة من مجموعة من المنظمات و الفاعلين و الأحداث حيث أن وجودها المؤكد قابل للتأثير في سلوك و أداء المؤسسة و يشير المحيط الخارجي العام الى مجموع القطاعات البيئية و الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية و الثقافية و التكنولوجية التي تعمل منظمة الأعمال في إطارها و تتأثر بها و تتبادل التأثير معها⁴⁷.

و تجمع الدراسات و التقارير الصادرة عن الهيئات الدولية في هذا الشأن على أن بيئة الأعمال في الجزائر غير مواتية و غير مشجعة، و ذلك لكونها تتخبط في مجموعة من المشاكل و العقبات تتمثل أهمها في: مشكل التمويل عامة و النظام المصرفي بشكل خاص، و العقار الصناعي، و النظام الضريبي و الجمركي، بالإضافة الى المشاكل المتعلقة بأنظمة المعلومات، و نقص الخبرة لدى الهيئات المرافقة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة⁴⁸.

ثانياً: مشكل التمويل و النظام المصرفي:

⁴⁶ ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، الطبعة الأولى، دار المحمدية، الجزائر، 1998، ص ص 88.

⁴⁷ عطا الله الحسن، بن حبيب عبد الرزاق، تقييم بيئة أعمال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر مجلة أوراق MECAS العدد 10 ديسمبر 2014، ص ص 302

⁴⁸ عطا الله الحسن، بن حبيب عبد الرزاق، المرجع السابق ص ص 303.

لعل أول العقبات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و خاصة عند إنشائها (Start up) هي مشكل التمويل، مما جعل الكثير من المشاريع تتعثر حتى قبل انطلاقها. و يرجع سبب ذلك الى محدودية ادراك النظام المصرفي لخصوصية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أنها ليست مثل المؤسسات الكبيرة، فهي تحتاج في الكثير من الاحيان الى خدمات من نوع خاص قد تعجز عن توفيرها المصارف التجارية، حتى و ان كانت هذه الاخيرة قد بذلت جهودا كبيرة في توفير صيغ تتلاءم و احتياجات هذا النوع من المؤسسات.

في الواقع يعتبر التمويل من الضروريات في حياة المؤسسة مهما كانت طبيعتها القانونية أو حجمها، و هذا من إنشائها مرورا باستغلالها و حتى نموها و تطورها. حيث تحتاج المؤسسات، إلى خدمات و صيغ التمويل الطويل الأجل لاقتناء الآلات و المعدات و غيرها من الأصول الثابتة، كما تحتاج إلى صيغ التمويل قصيرة الأجل، لا سيما القروض لتغطية احتياجاتها من مواد أولية و أجور العمال و غيرها من مصاريف الاستغلال المعروفة. لذا تؤثر مشاكل التمويل على المؤسسة الاقتصادية بصفة عامة و على المؤسسات المتوسطة الصغيرة على وجه الخصوص، ما يعرقل في الكثير من الأحيان نموها و تطورها و بالتالي مساهمتها في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية. و على الرغم من أن المشكل المحوري في تمويل هذه المؤسسات هو القروض إلا أنه هنالك العديد من المشاكل التمويلية الأخرى نوجزها ف ما يلي:

- ارتفاع معدلات الفائدة، كما حصل في الجزائر في النصف الأول من عشرية التسعينات حيث تجاوز العشرين بالمائة، الأمر الذي يعيق لا محالة من إنشاء و تطور المؤسسات، خاصة الصغيرة منها. فارتفاع معدل التضخم الذي بلغ في تلك الفترة 35 بالمائة دفع بنسب الفائدة الى الارتفاع، و لفترة طويلة، حيث لم تصبح موجبة إلا بعد انخفاض التضخم في النصف الثاني من تلك العشرية.
- قلة إدراك المصارف التجارية لخصوصية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و معاملتها مثل المؤسسات الكبيرة. و بالتالي عدم تخصيص خدمات و صيغ تمويلية تتناسب و احتياجات هذا النوع من المؤسسات.
- كثرة و تعقيد إجراءات الحصول على الائتمان اللازم جعل عديد المؤسسات توت ف الهدد لعدم إقدام أصحابها على الاقتراض. كما أن عملية منح القروض تمر بعدد المراحل أكثر بيروقراطية و الملة، مما يجعل حملة المشاريع يمحون عن الإقدام لتجسيد مشاريعهم.

- اشتراط ضمانات عينية أو عقارية على الائتمان قد لا تكون في متناول جميع المؤسسات، حيث تفرض بعض المصارف التجارية في الجزائر ضمانات على قروضها تتجاوز 150 بالمائة من قيمة القروض الممنوحة، مما يشكل عقبة في وجه حملة المشاريع و عائقا أمام روح المبادرة⁴⁹.
- محدودية الصلاحيات الممنوحة للفروع المحلية للمصارف فيما يتعلق بعملية معالجة ملفات منح الائتمان و هذا راجع الى عدم الاستقلالية النسبية و ذلك بسبب التنظيم المصرفي المتسم بالمركزية.
- محدودية الخدمات و الصيغ التمويلية و الذي الى غياب هيئات مالية متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و غياب تمويل تنافسي كاف يتناسب و خصوصية هذا النوع من المؤسسات.

ثالثا: الصعوبات المتعلقة بالعقار:

- يعتبر مشكل الحصول على العقار اللازم لإقامة المشروع الاستثماري من أول العقبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وأهمها الى جانب المشكل الأول المتمثل في التمويل. ويرجع هذا إلى حالة عدم الاستقرار و عدم وجود ميكانزمات واضحة المعالم للحصول على العقار الصناعي، بالإضافة الى الحالة المتردية التي تعيشها غالبية المناطق الصناعية و مناطق النشاطات.
- فالعقار في الجزائر يعتبر من المجالات الأكثر تعقيدا و ذلك راجع الى تعدد الهيئات المتدخلة فيه و عديد من النصوص التشريعية و التنظيمية التي تعنى به، و إلى حد الساعة لم تتحرر سوق العقارات بشكل يحفز على الاستثمار بحيث مازالت رهينة للعديد من الهيئات التي تتزايد باستمرار مثل وكالة دعم و ترقية الاستثمار المحلية و التي ضمت إلى الشباك الوحيد على مستوى وكالة تطوير الاستثمار، وقد عجزت عن تسهيل إجراءات الحصول على العقار اللازم لإقامة المشاريع المتوسطة و الصغيرة⁵⁰.

و بالإضافة إلى ذلك، هناك مشاكل أخرى كثيرة، منها:

- طول مدة منح العقار الصناعي المخصص لإقامة المشاريع الاستثمارية.
- الرفض غير المبرر أحيانا لطلب الاوعية العقارية.
- عملية التوزيع التي يكتنفها الكثير من التعقيد.

⁴⁹ بن هو عبد الله، تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مذكرة ماجستير جامعة تلمسان 2010 ص ص 90.

⁵⁰ كوش عاشور، طرشي محمد، تنمية و تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية. يومي 17 و 18 أبريل

- مشكلة عقود الملكية التي لا تزال قائمة في كثير من جهات الوطن⁵¹.

بالإضافة الى أن الكثير من المؤسسات المستفيدة من العقار، و التي أقامت عليها نشاطها الإنتاجي لا تملك عقد الحيازة، وهي وثيقة ضرورية تشتراطها مختلف الإدارات الأخرى كالبنوك والضرائب والجمارك ومصالح التأهيل للاستفادة من بعض الامتيازات والخصومات، ورغم قيام السلطات العمومية بالتكفل بحل المشكلة من خلال تشريع و إصدار نصوص قانونية متعلقة بعقود الملكية، إلا أن حساسية المشكلة جعلت عملية المعالجة بطيئة وصعبة، ولا تزال تراوح مكانها.

و لعل من الأسباب التي جعلت من مشكل العقار لا يزال قائما، ولم يتم القضاء عليه، نجد:

- تعدد الهيئات المتدخلة في تملك العقار عموما فهذا الأخير في الكثير من الأحيان لا يتبع لجهة إدارية واحدة، فبالإضافة إلى أن العقار نفسه أنواع، فهناك عقار خاص و عقار بلدية و عقار دومين، ... الخ، و من ثم فإن مسألة العقار تخضع أحيانا لأكثر من جهة متدخلة.
- نقص و في بعض الأحيان غياب الإطار التشريعي و التنظيمي، الذي يحدد طرق و كيفيات وآجال و شروط التنازل عن العقار، و موضوع استخدامها و متابعتها.
- غياب سياسة واضحة خاصة بالمناطق الصناعية ومناطق النشاطات، مما جعلها تنحرف عن غرضها الأساسي و تدخل في دائرة أخرى تتميز بالتدهور في التهيئة و التسيير، وتحوّلها إلى مجمعات عمرانية في الكثير من الأحيان.

و إضافة إلى ما سبق ذكره، يمكن ملاحظة الصعوبة المتزايدة التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من أجل الحصول على العقار الصناعي، نظرا لندرة الأوعية العقارية الخاصة بذلك لا سيما في المدن الكبرى، مما ينعكس على أسعاره بالارتفاع، الشيء الذي يشكل عبئا إضافيا على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مما يقلل من قدرتها على الاستثمار و التوسع بالنظر الى محدودة مواردها المالية⁵².

رابعا: النظام الجبائي و الجمركي:

⁵¹ قارة ابتسام، دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تطوير القطاع السياحي في الجزائر-حالة ولاية مستغانم- مذكرة ماجستير تخصص التسويق الدولي للمؤسسات، جامعة تلمسان سنة 2011/2012، ص ص 169.

⁵² طالي خالد، دور القرض الاجباري في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مذكرة ماجستير جامعة قسنطينة سنة 2010/2011.

تعتبر الأعباء الضريبية التي تتحملها المؤسسة الاقتصادية عامة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على وجه الخصوص إحدى المشاكل التي تحد من نشاطها، و كما يقال أن الكثير من الضريبة يقتل الضريبة، و من نتائج ذلك أنها تدفع الى زيادة ظاهري الغش و التهرب الضريبيين، بالإضافة الى تنامي ظاهرة الاقتصاد الموازي. و رغم ما يبذل من جهود لإصلاح النظام الجبائي و التي كانت تهدف الى التخفيف من حدة الأعباء و العراقيل البيروقراطية الكبيرة التي مست النظام الجبائي في السنوات الماضية، إلا أنه لا يزال يتسم بكثير من التعقيدات و عدم الاستقرار و التدابير الاستثنائية، ما خلق حالة من عدم الشفافية و بطء عمل الإدارة الضريبية نتيجة عدم تعميم تقنيات الإعلام الآلي، و جمود الإدارة الجبائية في علاقتها مع دافعي الضرائب⁵³.

كما أن هناك مشاكل تتعلق بالنظام الجمركي عموماً، حيث تتصف إجراءات الجمارك الجزائرية غالباً مع المستثمرين بالبطء و التعقيد، مما يجعل الكثير من السلع المستوردة من الخارج حبيسة الحاويات بالموانئ و لمدة قد تمتد الى عدة أشهر، مما ينعكس بالسلب على نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، لا سيما بالنسبة للمؤسسات التي تحتاج إلى مواد أولية مستوردة سواء لندرتها أو عدم وجودها في السوق المحلية. بالإضافة الى أن التعريفات و الرسوم الجمركية تشكل في بعض الأحيان عبأً على عاتق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، فعلى سبيل المثال قدمت وزارة المالية تنازلات خاصة بالرسوم الجمركية منذ 2002، حيث كانت نسب التخفيض على المنتجات الصناعية منخفضة جداً (5%)، في حين أن الرسوم الجمركية المفروضة على المكونات من قطع الغيار المخصصة للتركيب الصناعي بقيت عالية (15%)، ذلك أن التخفيض على المنتجات الصناعية يخدم السلع الأجنبية في حين أن ارتفاع نسبة الرسوم على الأجزاء الصناعية يعتبر تكلفة إضافية على الصناعة الوطنية و بالخصوص على الصغيرة و المتوسطة⁵⁴.

بالإضافة الى ذلك هناك ظاهرة أخرى لا تقل خطورة عن الأولى و هي الاستيراد الفوضوي و التي شملت كل شيء، و هو ما من شأنه أن يقف عائقاً أمام نمو المؤسسة خاصة الصغيرة الناشئة منها، و ترتبط ظاهرة الاستيراد غير المنظم بمشكل الإغراق المتمثل في استيراد سلع و بيعها في السوق الداخلية بأسعار اقل من أسعار مثيلاتها المحلية؛ فضلاً عن التدرع بحجة الحرية الاقتصادية و شروط تحرير التجارة الخارجية و هو ما يمثل شرطا

⁵³ كتوش عاشور، طرشي محمد، مرجع سبق ذكره ص 1038.

⁵⁴ ليلي لولاشي التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة مساهمة القرض الشعبي الجزائر رسالة ماجستير جامعة بسكرة 2005.

من شروط الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية حتى و ان كانت هذه الأخيرة تركز و تقبل بمبدأ حماية المنتج الوطني عن طريق فرض الرسوم الجمركية لوحدها تشجيعا و حماية للصناعات الناشئة أو التي يهددها الاستيراد⁵⁵.

خامسا: مشكل نظم المعلومات:

ينصب اهتمام أصحاب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الغالب على الجانب المادي للدعم، و خاصة جانب التمويل لأهميته، و في مقابل ذلك قد يهملون جانبا آخر ذا أهمية كبيرة، ألا و هو جانب المعلومات و البيانات، في وقت أضحى فيه الصراع ليس فقط ما بين المؤسسات و لكن حتى بين الدول صراع معلومات بالدرجة الأولى، و ذلك باعتبار أن التحكم في المعلومات بمفهومها الواسع (الاقتصادية، المحيط الداخلي و الخارجي،..الخ)، و التفوق فيه يعطي المؤسسات التي فيه قوة أكثر، و كما يقال من يملك المعلومة يملك السلطة. نجد مشكل نقص المعلومات يكون على عدة مستويات:

أ- نقص المعلومات الخاصة بسوق العمل:

بالرغم من وجود وزارة للعمل و التشغيل و وكالات محلية و وكالات خاصة للتوظيف إلا أننا نلمس نقصا في الأرقام و الإحصائيات و المعطيات المتعلقة بسوق العمل في الجزائر و بالشكل المطلوب، فلا يوجد مثلا أرقام أو معطيات دقيقة عن عرض العمل بحيث تكون منظمة و مبنية بشكل يلبي احتياجات طالبي العمل من مؤسسات سواء من حيث الشهادة، السن، الجنس...الخ، كما أنه في المقابل لا توجد بيانات كافية عن المهتمين بالتوظيف، وإن وجدت فإنها تكون متفرقة في شكل إعلانات عن التوظيف ببعض الصحف.

ب- نقص المعلومات الخاصة بفرص الاستثمار :

من المعلوم أن يبني أي مقاول قراره الاستثماري على عدد من المعلومات و المعطيات، و التي تبين إمكانيات و فرص الاستثمار على الأقل حول القطاع المراد الاستثمار فيه، و نقص أو غياب مثل هذه المعلومات قد يؤدي لا محالة إلى قلة و تراجع روح المقاولاتية.

⁵⁵ سعدان شبايكي، معوقات تنمية و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية - جامعة محمد خيضر بسكرة العدد الحادي عشر، 2007، ص ص

ت- نقص المعلومات المتعلقة بالمحيط المحلي (الداخلي):

حيث يفتقر حملة المشاريع إلى معلومات في غاية الأهمية لاتخاذ قرار الاستثمار، و نذكر في هذا الصدد، على سبيل المثال، تقلبات الأسعار، حجم القدرة الشرائية، الامتيازات القانونية، حجم العرض في سوق العمل و نوعيته، المنافسين الحاليين والمحليين والأجبيين، المنافسين المحتملين... الخ. و من شأن نظام معلومات وطني توفير مثل هذه المعطيات. بالإضافة الى غياب نظام معلومات فعال يحدد أنواع المنتجات المحلية، الأمر الذي من شأنه إيجاد خريطة اقتصادية لتوطن المؤسسات و المنتجات، و بالتالي اتخاذ السياسات الحمائية اللازمة.

ث- نقص المعلومات المتعلقة بالمحيط الأجنبي (الخارجي):

يشكل غياب مثل هذا النوع المعلومات، و التي تمثل بعدا استراتيجيا، خطرا يهدد وجود المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، بل و على قطاع العمال ككل، فنقص المعطيات والبيانات عن المنافس الأجنبي يعني الدخول في معركة ضد منافس مجهول، قد يعرف عنك الكثير دون أن تعرف عنه سوى القليل، و هذا ما يؤدي إلى الصدمة ما يسبب انخيارا و تراجعاً لمؤسساتنا، و هو ما نخشى حدوثه في إطار ما يسمى بالاندماج في الاقتصاد الدولي أو الاندماج الإقليمي (اتفاقية الشراكة الاورو-متوسطية) أو في شكله العالمي المنظمة العالمية للتجارة).

ج- ندرة المعلومات المتعلقة بالخدمات التسويقية:

حيث يجد أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبة في التعرف على الدمثات التسويقية المتاحة، كأماكن و تواريخ اقامة المعارض بأنواعها، و اشتراطات الجودة في الأسواق الداخلية و كذا الخارجية، كما تفتقر مؤسساتنا الصغيرة و المتوسطة، على وجه الخصوص، إلى هيئات متخصصة في دراسة السوق وسلوك المستهلك.

ح- نقص المعلومات الخاصة بمصادر الآلات والتجهيزات ذات التكنولوجيا المتطورة:

ويدفع هذا النقص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى توفير هذه الوسائل بأيسر الطرق و أقربها، كما يتضمن هذا النقص أيضا عدم الدراية بالتكاليف وإضاعة الوقت ف البحث عن أنسب السعار، وبالتالي فإن

هذا غياب هذا الصدر المهم من مصادر المعلومات يترك مؤسساتنا تعمل بأدوات أقل تنافسية وأكب تكلفة، وهو ما يول بينها وبين تحقيق أهدافها.

و تسعى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إل مواكبة التطورات التكنولوجية من أجل الوقوف أمام المنافسة، خاصة منها الأجنبية، و لا سبيل إل ذلك إلا البحث عن المعلومات المتعلقة بهذا الجانب. و بالمقابل، يشكل غيابها عائقا أمام تطور هذه المؤسسات⁵⁶.

قد يمثل توفر المعلومات و المعطيات في شكلها الخام في حد ذاته مشكلة في الكثير من الأحيان، فقلة الخبرة التي يتمتع بها أصحاب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عادة لا تمكنهم من فهم و استغلال هذه المعلومات و المعطيات بالشكل المناسب، و هذا ما يحتم عليهم البحث عن مغزى هذه البيانات و مدلولها في شكل مبسط و بنوع من الشرح والتحليل، مما يستدعي ضرورة وجود هيئات و مراكز متخصصة في تحليل و شرح هذه المعلومات و المعطيات⁵⁷.

كما تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كغيرها من المؤسسات الاقتصادية جملة من التحديات، أبرزها ظاهرة العولمة و تجسدت ما يحدث في العالم من تطور في التكنولوجيا و ثورة في الاتصالات، مما يزيد من حدة المنافسة، و يحتم على المؤسسات التكيف مع هذه الأوضاع لضمان استمرارها في السوق. و من هذه التحديات نذكر على سبيل المثال: ثورة المعلومات، التطور التكنولوجي، عالمية الاتصال، عالمية التجارة، عالمية الجودة، ظاهرة الخصوصية، زيادة التكتلات الاقتصادية و الاتجاه نحو الاندماج و الاستحواذ⁵⁸، عالمية الحد من التلوث(التنمية المستدامة)، عالمية المنافسة (الانفتاح نحو العالم)، الإصلاحات الاقتصادية⁵⁹.

⁵⁶ عبد الله بن هجو، مرجع سابق، ص ص 90.

⁵⁷ رحيم حسين، دريس يحي، أهمية إقامة نظام وطني للمعلومات الاقتصادية في دعم وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة حسنية بن بوعلي الشلف، أيام 17 - 18 افريل 2006، ص ص 578.

⁵⁸ برودي نعيمة، التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية. و متطلبات التكيف مع المستجدات العالمية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة حسنية بن بوعلي الشلف، أيام 17 - 18 افريل 2006، ص ص 117-118.

⁵⁹ زميت الخير، مساهمة حاضنات الأعمال في دعم و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة-واقع التجربة الجزائرية-مذكرة ماجستير في إدارة الأعمال جامعة البويرة، 2014/2015 ص ص 42.

المبحث الأول: مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية:

لقد أدركت عديد الدول حقيقة الأهمية الكبيرة التي يكتسبها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال مساهمات هذا الأخير في خلق مناصب العمل وتنويع النسيج الاقتصادي والتطوير التكنولوجي، وخلق الثروات والنهوض بالعديد من القطاعات بالإضافة إلى تنمية وتنويع الصادرات، و العمل على تلبية الحاجيات الاستهلاكية المحلية، و الزيادة من روح المنافسة بين المؤسسات، و التي تؤدي الى تحسين المنتج الوطني، بالإضافة الى تحقيق التوازن الجهوي.

أما قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول النامية فقد ظل قطاعا هشا، لأن هذه الدول و غداة استقلالها اعتمدت أساسا في سياساتها التنموية التي اتبعتها آنذاك على المؤسسات الكبيرة خاصة منها العمومية، اعتقادا منها أنها تساهم في التنمية الاقتصادية و لكن في العقود الأخيرة، و بعد نجاح البلدان المتقدمة في جعل من قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محركا أساسيا للتنمية، أعادت الدول النامية النظر في سياساتها المعتمدة على الاستثمار في المشاريع الكبرى، و بدأت تعطي أهمية متزايدة لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

الجزائر بعد استقلالها و على غرار البلدان النامية اعتمدت على خيار اقتصادي مبني على إتباع النظام الاشتراكي، و كان النهج الذي اتبعته يهدف الى بناء قاعدة صناعية متينة بالاعتماد على المؤسسات الكبيرة، غير أن هذه التجربة أثبتت فشل هذا الخيار، فشرعت الجزائر مع نهاية القرن الماضي في عدة تغييرات و إصلاحات هامة شملت جميع الجوانب، نذكر منها خاصة برامج الإصلاح الاقتصادي والتعديل الهيكلي و هذا رغبة منها في الاندماج في الاقتصاد العالمي، و حتى لا تكون بمعزل عن التغيرات التي يشهدها العالم من تطور اقتصادي و تكنولوجي و معلوماتي.

و من خلال الإصلاحات الاقتصادية التي عمدت إليها الجزائر فقد أولت الاهتمام الكبير بالقطاع الخاص في تحقيق النهوض الاقتصادي خصوصا في تبني برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي، و البرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي، الذين اعتمدهما الجزائر في بداية الألفية الثالثة. حيث تكمن أهمية المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة في قدرة هذه الأخيرة على المساهمة الفعالة في دفع عجلة التنمية وتحقيق أهداف السياسة الاقتصادية والاجتماعية.

يؤدي الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا مهما في تحقيق مستهدفات التنمية الاقتصادية والاجتماعية في معظم دول العالم، حيث تشكل هذه المؤسسات نسبة كبيرة من المؤسسات الصناعية والزراعية والخدمية وفي مجالات متنوعة، وبالتالي فهي تسهم في استيعاب أعداد كبيرة من الأيدي العاملة والتخفيف من مشكلة البطالة، كما تؤدي دورا مهما في اكتساب المهارات الفنية والتقنية، وهي كذلك صاحبة الدور الأكبر في تلبية احتياجات السكان من السلع والخدمات.

للمؤسسات الصغيرة دور فاعل في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية المتوازنة و المستدامة، فهذه المؤسسات تتميز بسهولة التأسيس وصغر حجم الاستثمار المطلوب مما يجعله وعاء جيدا لجذب مدخرات صغار المستثمرين، كما تساهم في توزيع الدخل وتحقيق تنمية مكانية متوازنة، وبفضل مرونة أسس توطيئها، ولعدم حاجتها لمتطلبات بنية تحتية معقدة، كما أنها تساعد على نقل وتوطين التقنية وسهولة التجاوب مع المتغيرات الاقتصادية والتقنية بأقل تكلفة.

إذ ما أحسن التخطيط لقيام المؤسسات الصغيرة ورعايتها ودعمها في الاقتصاد فإنها أقدر على المنافسة على المستوى المحلي والإقليمي وربما العالمي، وهذا من شأنه زيادة الصادرات. ويمكن أن تمثل القاعدة الأساسية والنواة الحقيقية لنشوء قطاع خاص قوى وقادر على خوض غمار الاستثمار والإنتاج وتطوير الحياة الاقتصادية، والتدرج نحو قيام المشاريع الكبيرة.

و تشير إحدى الدراسات إلى أن اقتصاد بعض دول الاتحاد الأوروبي يعتمد أساسا على المؤسسات الصغيرة و أن هناك حوالي 16 مليون مؤسسة صغيرة أوروبية (مصنفة على أساس أنها مشروع صغير يعمل به أقل من 250 موظفا و عاملا)، توفر أكثر من 66% من جميع فرص العمل المتاحة في تلك الدول، و

تتعامل في حوالى 65% من مجموع رؤوس الأموال الأوروبية. و في اليابان تساهم المؤسسات الصغيرة بنسبة

50% من الابتكارات و التطور التقني، و هي تمثل 94% من إجمالي المؤسسات في الاقتصاد الياباني¹.

لقد أضحى قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قطاعا حيويا في الاقتصاد الوطني من خلال مساهمات في خلق الثروات و القيم المضافة و التخفيف من مشكل البطالة، كما يساهم القطاع في تنوع النسيج الاقتصادي والتكنولوجي عن طريق تنمية الإنتاج المحلي والنهوض بالعديد من القطاعات بالإضافة إلى تنمية وتنوع الصادرات، لا سيما و أن الجزائر بلد يعتمد كثيرا على الربيع النفطي.

سنحاول من خلال هذا الجزء تسليط الضوء على مجموعة من الإحصائيات و المعطيات الرقمية، و التي اعتمدنا في جمعها على نشریات و بيانات بعض الهيئات الرسمية على غرار الوزارة المكلفة بالصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و ترقية الاستثمار، و كذا الديوان الوطني للإحصائيات ... الخ. و تبرز هذه المعطيات دور و مكانة قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في منظومة الاقتصاد الوطني، حيث سنتناول بالشرح و التحليل لمختلف المؤشرات الواردة في هذا الجزء.

1-1 تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بعد الاستقلال:

إن وجود المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ليس وليد الساعة، بل كانت هذه المؤسسات موجودة حتى في فترة الاستعمار، حيث كانت مملوكة آنذاك من قبل المعمرين. و شهد هذا القطاع تطورا حسب المراحل و الظروف التي مر بها الاقتصاد الجزائري منذ الاستقلال و الى يومنا هذا.

و يبين الجدول رقم (02-02) أدناه تعداد المؤسسات مصنفة حسب معيار الملكية، و حسب معيار عدد العمال، و هي معايير معتمدة في تصنيف المؤسسات كما سبق التطرق إليه في الفصل الأول. و هذه المعطيات و التي تليها هي نتاج لإحصاء قامت به المديرية الفرعية للإحصاءات التابعة لوزارة المالية و التخطيط سنتي 1964 و 1969².

¹ ليبيا 2025 رؤية استشرافية ثقافة نهوض وتنمية مستدامة (مسودة التقرير النهائي) الجزء السابع 2008.

² محمد بلقاسم حسن بجلول، الاستثمار و إشكالية التوازن الجهوي (مثال الجزائر)، ص 362.

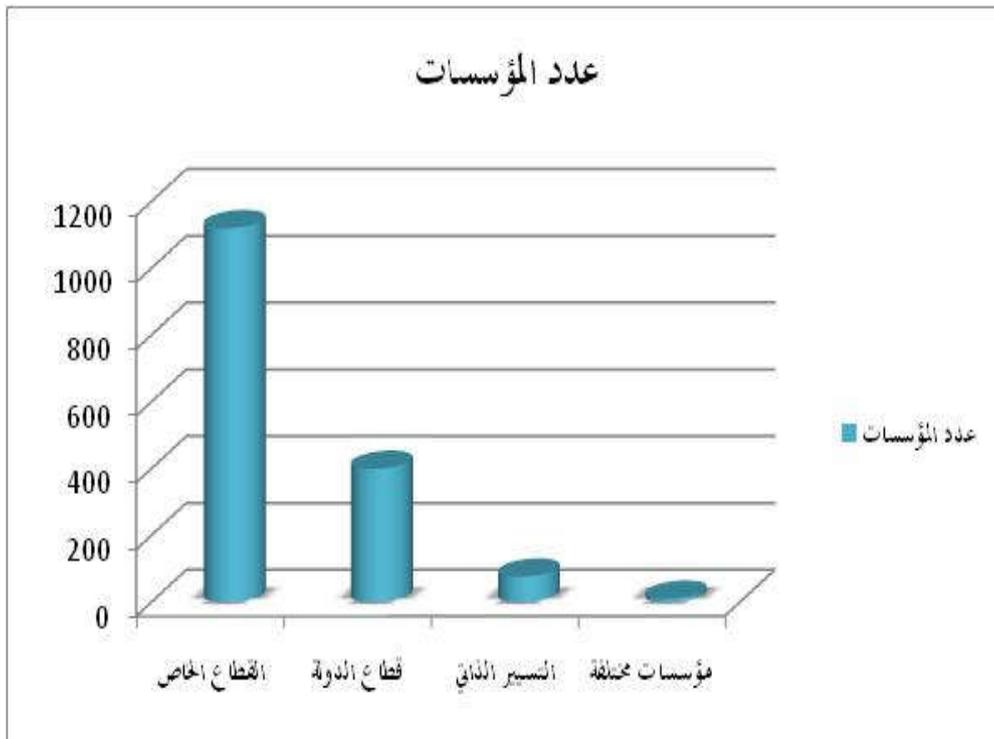
الجدول رقم (02-02): تعداد المؤسسات حسب معيار الملكية لسنة 1964

عدد العمال	عدد المؤسسات	صنف المؤسسة
57480	1120	القطاع الخاص
26955	399	قطاع الدولة
2759	76	التسيير الذاتي
3286	10	مؤسسات مختلفة
90480	1605	المجموع

المصدر: محمد بلقاسم حسن بملول، الاستثمار و اشكالية التوازن الجهوي (مثال الجزائر)، ص 362.

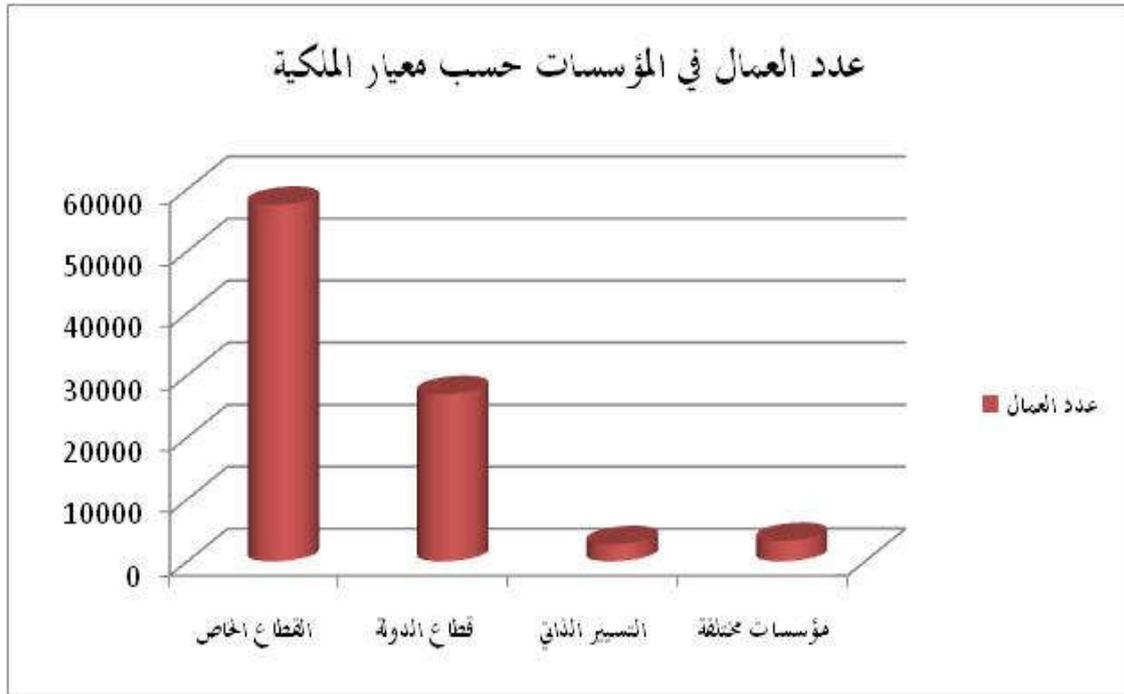
و يبين الشكل أدناه المعطيات بطريقة أكثر وضوحا.

الشكل رقم (02-02): تعداد المؤسسات حسب معيار الملكية لسنة 1964



المصدر: من معطيات الجدول (02-02)

الشكل رقم (02-03): عدد العمال في المؤسسات حسب معيار الملكية لسنة 1964



المصدر: من معطيات الجدول (02-02)

و يلاحظ من الجدول السابق أن عدد مؤسسات القطاع الخاص كانت تعدل تقريبا ثلاث أضعاف مؤسسات القطاع العام، و تعتبر هذه الظاهرة إرثا من الاستعمار الفرنسي بعد الاستقلال، و ليس اهتماما مميذا بالقطاع الخاص. كما يلاحظ أن مؤسسات القطاع العام رغم قلتها إلا أن متوسط عدد العمال بها كان في حدود 67 عامل لكل مؤسسة أكبر من متوسط عدد العمال بمؤسسات القطاع الخاص الذي كان يعادل حوالي 51 عامل لكل مؤسسة.

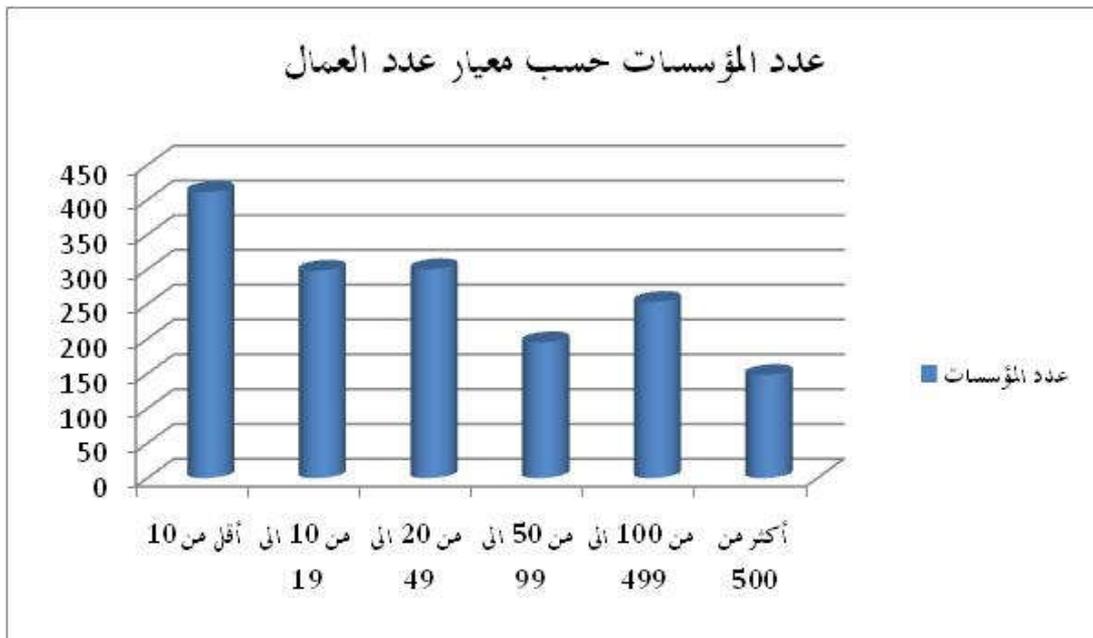
و يوضح الجدول رقم (03-02) التالي تعداد المؤسسات حسب معيار عدد العمال حسب إحصائيات المديرية الفرعية لسنة 1964.

الجدول رقم (02-03): تعداد المؤسسات حسب معيار عدد العمال لسنة 1964

صنف المؤسسة (عدد العمال)	عدد المؤسسات
أقل من 10	411
من 10 الى 19	298
من 20 الى 49	300
من 50 الى 99	195
من 100 الى 499	253
أكثر من 500	148
المجموع	1605

المصدر: محمد بلقاسم حسن بهلول، الاستثمار و اشكالية التوازن الجهوي (مثال الجزائر)، ص 363.

الشكل رقم (02-04): تعداد المؤسسات حسب معيار عدد العمال لسنة 1964



المصدر: من معطيات الجدول (02-03)

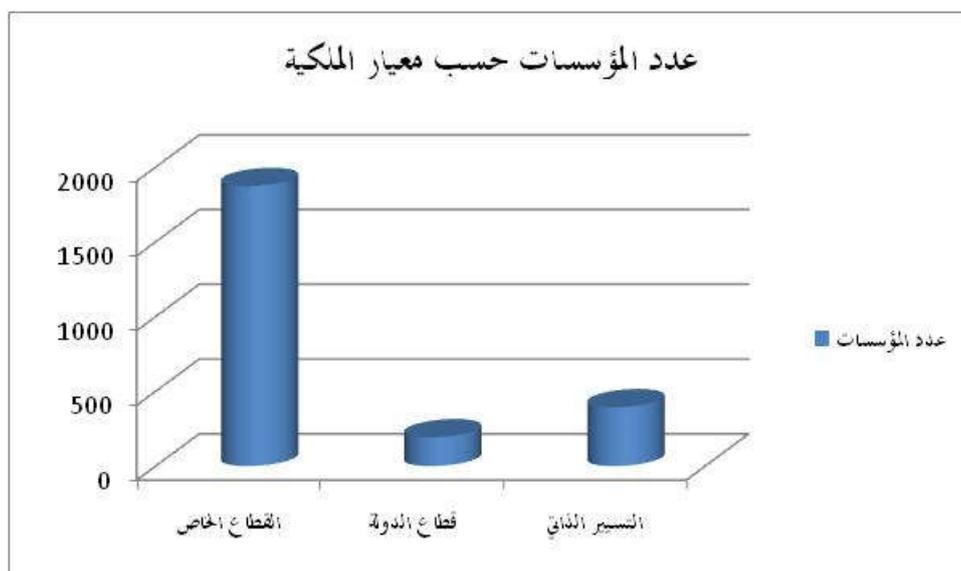
و من معطيات الجدول و الشكل السابقين، يلاحظ أن المؤسسات التي يقل عدد عمالها عن 100 عامل، و التي تعدادها حوالي 1200 مؤسسة، تشكل ما نسبته 75 % من مجموع المؤسسات و هي نسبة معتبرة.

الجدول رقم (02-04): تعداد المؤسسات حسب معيار الملكية لسنة 1969

عدد العمال	عدد المؤسسات	صنف المؤسسة
65053	1873	القطاع الخاص
8080	192	قطاع الدولة
51392	393	التسيير الذاتي
124425	2458	المجموع

المصدر: محمد بلقاسم حسن بهلول، الاستثمار و اشكالية التوازن الجهوي (مثال الجزائر)، ص 363.

الشكل رقم (02-05): تعداد المؤسسات حسب معيار الملكية لسنة 1969

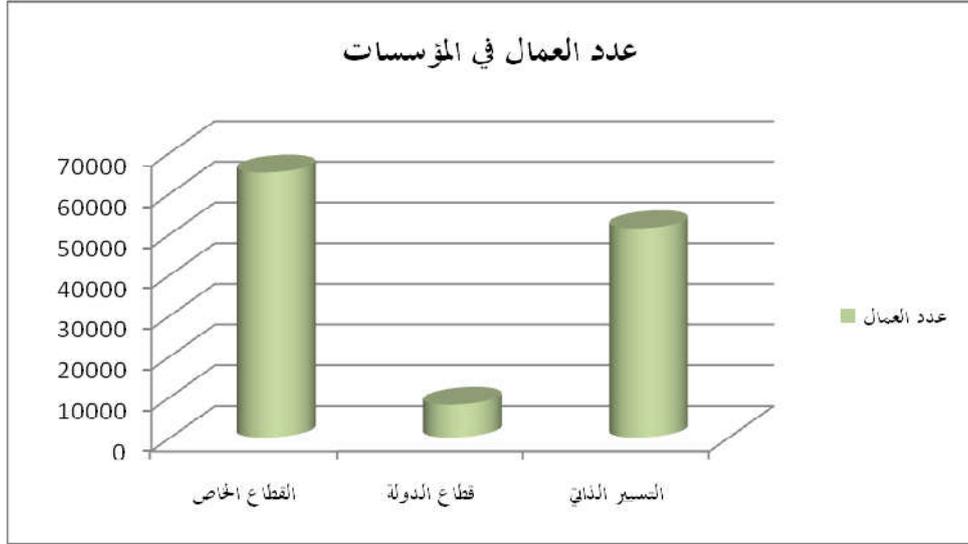


المصدر: بالاعتماد على معطيات الجدول السابق

و يبين كل من الجدول و الشكل السابقين لإحصائيات 1969، و بالمقارنة مع إحصائيات سنة 1964، سيما فيما تعلق بعدد المؤسسات، أن هناك تطور ملحوظ في عدد مؤسسات القطاع الخاص،

حيث انتقل العدد من 1120 الى 1873، بزيادة تقدر ب 67 %، و زيادة كذلك عدد المؤسسات المسيرة ذاتيا حيث انتقل العدد من 76 الى 192، أي بارتفاع مقدر بأكثر من 150 % . فيما بقي عدد مؤسسات القطاع على حاله تقريبا بانخفاض طفيف جدا ب 6 مؤسسات.

الشكل رقم (02-06): عدد العمال بالمؤسسات مصنفة حسب معيار الملكية سنة 1969



المصدر: من معطيات الجدول رقم (02-04)

من الشكل أعلاه، و إذا ما قارنا الإحصائيات بين سنتين 1964 و 1969، لاحظنا أن متوسط عدد العمال بكل مؤسسة قد تطور بنسب مختلفة بين كل قطاع و آخر. فالنسبة لمؤسسات القطاع الخاص، فقد انخفض متوسط عدد العمال بالمؤسسة الى 34 بعدما كان 51، رغم ارتفاع عدد المؤسسات في هذا القطاع.

و بالنسبة للقطاع العام فقد عرف متوسط عدد العمال بالمؤسسة تطورا مهما من 67 الى 130 أي ما يعادل الضعف تقريبا، بالرغم من بقاء عدد المؤسسات تقريبا على حاله. و فيما تعلق بقطاع مؤسسات التسيير الذاتي كذلك عرف متوسط عدد العمال بالمؤسسة تطورا من 36 الى 42 عاما بالمؤسسة. و قد يرجع ذلك أساسا قانون التسيير الذاتي الذي شمل قطاعات أخرى، بعدما كان يقتصر على القطاع الفلاحي بصفة معتبرة.

الفصل الثاني: دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تنمية الاقتصاد الوطني

و يوضح الجدول التالي تعداد المؤسسات مصنفة حسب معيار عدد العمال لسنة 1969، حيث نلاحظ من خلاله تطورا محسوسا في عدد المؤسسات التي تشغل أقل من 100 عامل، و التي نعتبرها صغيرة و متوسطة، و التي ارتفع عددها من 1200 الى 2355 مؤسسة. و يرجع ذلك الى تبني سياسة التخطيط حيث أسندت مهمة التنمية المحلية، لا سيما في بعض المناطق المحرومة، الى هذا النوع المؤسسات بما يتناسب و مضمون المخطط الإنمائي.

الجدول رقم (02-05): تعداد المؤسسات حسب معيار عدد العمال لسنة 1969

عدد المؤسسات	صنف المؤسسة (عدد العمال)
1095	أقل من 10
573	من 10 الى 19
483	من 20 الى 49
204	من 50 الى 99
146	من 100 الى 499
357	أكثر من 500
2858	المجموع

المصدر: محمد بلقاسم حسن بهلول، الاستثمار و إشكالية التوازن الجهوي (مثال الجزائر)، ص 364.

يبين الجدول أدناه تطور استثمارات القطاع الخاص الوطني خلال الفترة (1967-1969)، و التي تمثل فترة تبني المخطط الثلاثي.

الجدول رقم (02-06): استثمارات القطاع الخاص الوطني خلال الفترة (1967-1969)

السنوات	عدد المستثمرين	مبلغ الاستثمار (مليون دينار)	عدد الوظائف الجديدة	متوسط عدد العمال في المؤسسة
1967	65	36	1800	28
1968	220	136	7200	33
1969	285	251	9400	33
المجموع	570	423	18400	31

المصدر: محمد بلقاسم حسن بهلول، الاستثمار و إشكالية التوازن الجهوي (مثال الجزائر)، ص 365.

و الملاحظ من الجدول أن الوحدات الاستثمارية للقطاع الخاص قد عرفت تطورا خلال فترة المخطط الثلاثي، حيث ارتفعت من 65 و حدة سنة 1967 الى 285 وحدة سنة 1969، أي بنسبة زيادة مقدرة ب 338 %، و كذلك عدد الوظائف الجديدة الذي انتقل من 1800 الى 9400 ، أي بنسبة ارتفاع تقدر ب 422 %.

الجدول رقم (02-06): الاستثمارات المخصصة لإنشاء مقاولات الانجاز المحلية في

المخطط الرباعي الثاني

نوع المقاوله	مبلغ الاستثمار (ألف دينار)	عدد المقاولات
ولائية	579955	79
بلدية	192250	519
نقابات بين البلديات	420750	420
المجموع	1102955	1018

المصدر: محمد بلقاسم حسن بهلول، الاستثمار و إشكالية التوازن الجهوي (مثال الجزائر)، ص 367.

يوضح الجدول أعلاه الاهتمام بالبعد المحلي للتنمية، حيث تم إنشاء مقاولات انجاز محلية، و التي تهدف من جهة الى المساهمة في تلبية حاجات الساكنة الاقتصادية، و من جهة أخرى الى تحقيق الهدف الاجتماعي و المتمثل في خلق مناصب الشغل. و يبقى تحقيق هذه الأهداف يتوافق و ما جاء في محتوى المخططات الانمائية.

و يبين الجدول أدناه الاعتمادات المالية المرخصة في إطار تنمية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة الممتدة بين سنة 1967 و سنة 1979، و هي الفترة التي عرفت تنفيذ المخطط الثلاثي التمهيدي و المخطط الرباعي الأول و المخطط الرباعي الثاني:

الجدول رقم (02-07): الاعتمادات المرخصة للاستثمارات خلال الفترة (1967-1979)

المجموع	1979-1974	1973-1969	الفترة
3568	3179	389	الاستثمارات المرخصة (مليون دينار)
2614	2225	389	الانجاز الباقي (مليون دينار)
744	594	150	عدد المشاريع

المصدر: يوسف حميدي، مرجع سابق، ص 80.

أما المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التابعة للقطاع الخاص، فقد كان لها دور ثانوي على هامش المخططات التنموية، كلما استدعت الضرورة ذلك، كما كان نشاطها مشروطا بالحصول على الترخيص اما من الهيئات المركزية أو اللجان الولائية للاستثمار. و الجدول التالي يوضح تطور تعداد مشاريع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة، و مبالغ الاستثمارات المرخصة:

الجدول رقم (02-08): مشروعات الم.ص.م الخاصة و مبالغ الاستثمارات خلال الفترة (1967-

1978)

السنة	عدد المشاريع المعتمدة	الاستثمار (10 ⁶ دج)
1967	66	36
1968	220	136
1969	279	252
1970	123	146
1971	43	41
1972	29	35
1973	23	173
1974	26	53
1975	31	19
1976	24	25
1977	8	6
1978	17	18

الفصل الثاني: دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تنمية الاقتصاد الوطني

940	889	المجموع
-----	-----	---------

المصدر: يوسف حميدي، مرجع سابق، ص 80.

اتجه الاهتمام في فترة الثمانينات الى القطاع الخاص بعدما كان الاهتمام منصبا على المؤسسة الاقتصادية العمومية في السابق. فقد عرفت هذه الفترة بداية الإصلاحات التي باشرتها الجزائر، منها برامج التعديل الهيكلي، و التي كانت تهدف الى الانتقال من النظام الاقتصادي الموجه الى نظام اقتصاد السوق، بالرغم من أنه عرف تطبيق مخططين خماسيين. و يوضح الجدول أدناه تطور عدد المؤسسات بما فيها الصغيرة و المتوسطة بين سنتي 1984 و 1991:

الجدول رقم (02-09): عدد الم.ص.م بين سنتي 1984 و 1991

السنة	عدد المؤسسات	الم.ص.م	الم.ص.م الخاصة	الم.ص.م العامة
1984	14603	14491	14150	341
1991	22731	22606	22382	224

المصدر: بالاعتماد على ليلي لولاشي، مرجع سابق، ص 74.

الملاحظ من خلال الجدول التطور الهام في عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و التي كانت تشكل نسبة 99 % من عدد المؤسسات الإجمالي سنتي 1984 و 1991، حيث عرف عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ارتفاعا من 14491 مؤسسة سنة 1984 الى 22606 سنة 1991 بنسبة مقدرة ب 56 %، كما أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة تشكل نسبة 97 % و 99 % من مجموع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة سنتي 1984 و 1991 على التوالي. و هذا انعكاس على الاهتمام الذي أولته الجزائر بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا سيما الخاصة.

أما سنة 1992 فقد شهد عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة تراجعاً مهماً حيث بلغ 20207 مؤسسة، و لعل من أسباب ذلك عدم الاستقرار السياسي الذي عرفته الجزائر في تلك الفترة³.

³ ليلي لولاشي، مرجع سابق، ص 74.

و بين عامي 1992 و 1995 لم نجد إحصائيات موثوقة حول عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، بينما سنتي 1996 و 1997 فاعتمدنا على عدد المؤسسات المنشأة لمعرفة العدد الكلي للمؤسسات في تلك السنتين. و بالنسبة للإحصائيات ابتداء من سنة 1999 فيمكن اعتبار الأرقام موثوقة لأن مصدرها النشريات الإحصائية للوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

المبحث الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية الاقتصادية

و في هذا الجزء من الفصل سنتعرض بالتحليل للأرقام و المعطيات المتعلقة بمساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في النمو الاقتصادي من خلال بعض المؤشرات.

1-2 تطور تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و نسبة نموها بين سنتي 1992 و 2017.

الجدول (01-02): تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و نسبة نموها

السنة	عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	نسبة النمو
1992	103 925	
1996	130 782	25,84%
1997	132 857	1,59%
1998	137 846	3,76%
1999	159 507	15,71%
2000	179 893	12,78%
2001	245 348	36,39%
2002	251 853	2,65%
2003	288 587	14,59%
2004	312 959	8,45%
2005	342 788	9,53%
2006	376 767	9,91%
2007	412 966	9,61%
2008	519 526	25,80%
2009	587 494	13,08%
2010	619 072	5,38%
2011	659 309	6,50%
2012	711 832	7,97%

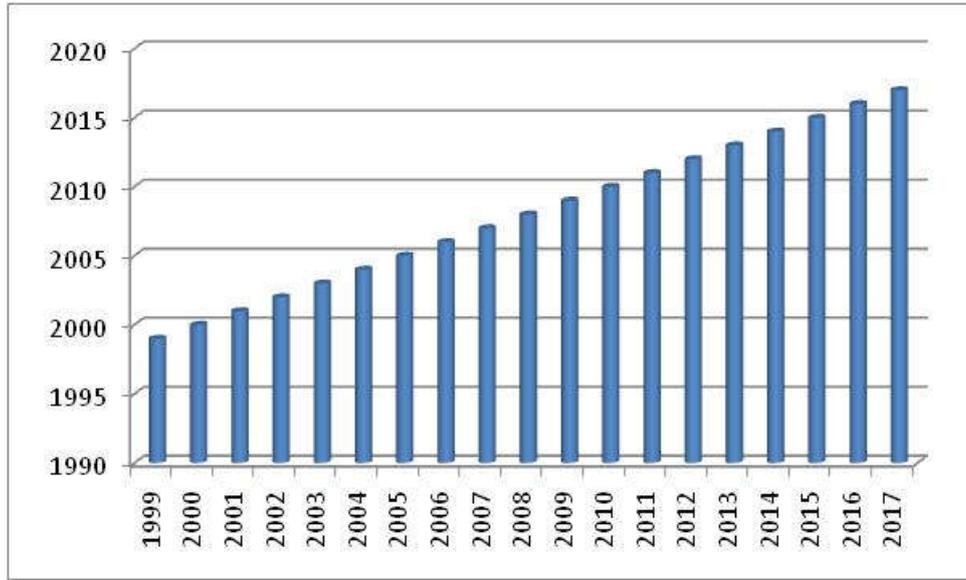
الفصل الثاني: دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تنمية الاقتصاد الوطني

9,27%	777 816	2013
9,54%	852 053	2014
9,68%	934 569	2015
9,42%	1 022 621	2016
3,68%	1 060 289	2017

المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على النشريات الاحصائية لوزارة الصناعة

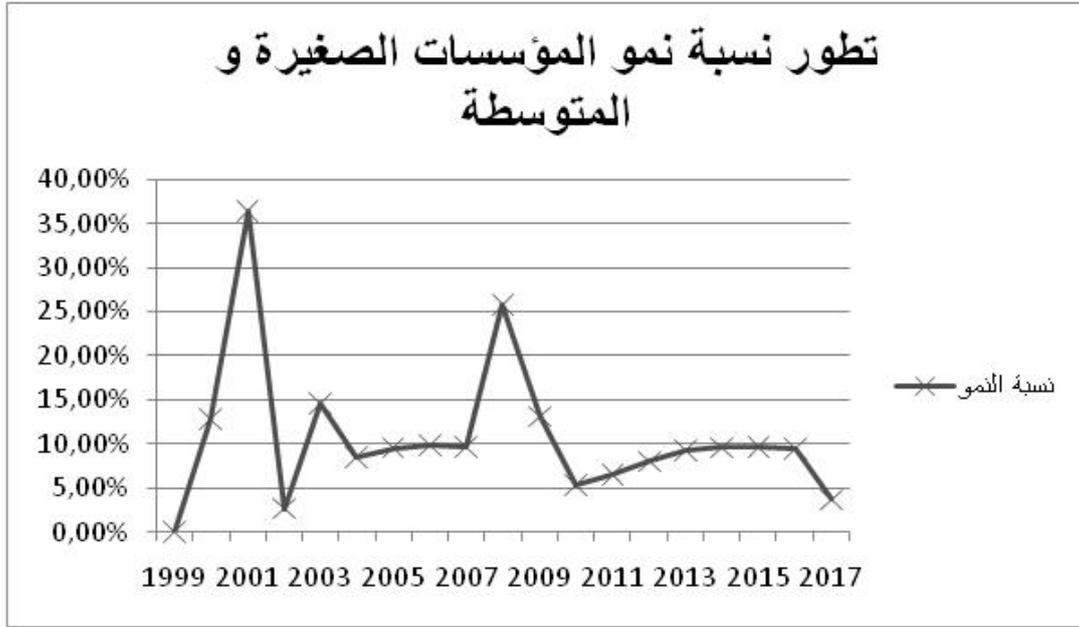
و الشكلان التاليان يوضحان أكثر تطور تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و نسبة نموها بين سنتي 1992 و 2017.

الشكل (02-07): تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة (1999-2017)



المصدر: بالاعتماد على الجدول السابق

الشكل (02-07): تطور نسبة نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة (1999-2017)



المصدر: بالاعتماد على معطيات الجدول السابق.

من خلال معطيات الجدول السابق و الشكلين السابقين، نلاحظ أن تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كان في تطور ايجابي مستمر كل سنة من 1999 و الى غاية 2017، حيث ارتفع عدد المؤسسات من 159507 سنة 1999 الى 1060289 سنة 2017.

2-2 مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تطور الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات للفترة 2001-2013.

الفصل الثاني: دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تنمية الاقتصاد الوطني

جدول رقم 1 : مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطور PIB خارج المحروقات للفترة 2005-2013

الوحدة : مليار دج

2009		2008		2007		2006		2005		القطاع القانوني
النسبة المئوية	القيمة									
16,41	816,80	17,55	760,92	19,20	749,86	20,44	704,05	21,59	651,00	مساهمة القطاع العمومي
83,59	4 162,02	82,45	3 574,07	80,80	3 153,77	79,56	2 740,06	78,41	2 364,50	مساهمة القطاع الخاص
100,00	4 978,82	100,00	4 334,99	100,00	3 903,63	100,00	3 444,11	100,00	3 015,50	المجموع
2013		2012		2011		2010				القطاع القانوني
النسبة المئوية	القيمة									
11,70	893,24	12,01	793,38	15,23	923,34	15,02	827,53			مساهمة القطاع العمومي
88,30	6 741,19	87,99	5 813,02	84,77	5 137,46	84,98	4 681,68			مساهمة القطاع الخاص

الفصل الثاني: دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تنمية الاقتصاد الوطني

100,00	7 634,43	100,00	6 606,40	100,00	6 060,80	100,00	5 509,21	المجموع
--------	----------	--------	----------	--------	----------	--------	----------	---------

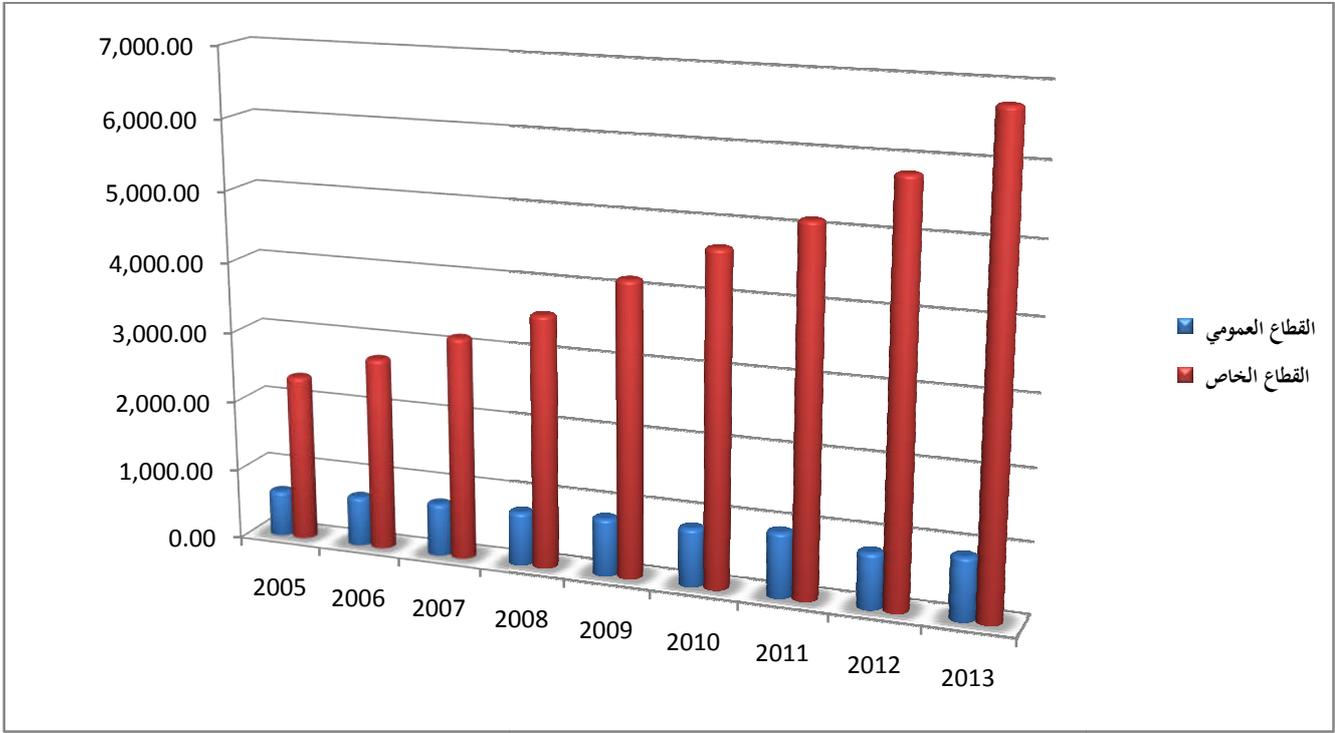
المصدر : المنشورات الإحصائية لوزارة التطوير الصناعي وترقية الاستثمار رقم 23 و 26 ، الجزائر

الفصل الثاني: دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تنمية الاقتصاد الوطني

حسب إحصائيات ONS فإن مساهمة القطاع الخاص في تركيب الناتج الداخلي الخام قد تراوحت ما بين 73,5 % و 74,8% للفترة ما بين 2001 و 2004 ، ما يعني هيمنة هذا القطاع الهام والحساس على الاقتصاد غير النفطي في الجزائر ، وهو الرقم الذي تعكسه إحصائيات وزارة التطوير الصناعي للفترة ما بين 2005 و 2013 من خلال الجدول الموضح أعلاه.

التمثيل البياني الآتي يوضح أكثر :

شكل رقم 1 : مساهمة القطاع الخاص في تطور PIB خارج المحروقات للفترة 2005-2013



المصدر: بالاعتماد على معطيات الجدول السابق

حيث يلاحظ جليا النمو المتواصل لإسهامات القطاع الخاص في إنعاش الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات ، حيث انتقلت قيمة مساهمته من 2364,5 مليار دولار سنة 2005 إلى حوالي 6741 مليار دولار بمعدل نمو قارب 180 % للفترة ، هذا النمو كان بفضل البرامج الاقتصادية التي سطرتهما الدولة خلال الثلاث خماسيات الأخيرة من 2001 إلى 2015 ، والتي عكست رغبة الجزائر في إشراك قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عملية التنمية الاقتصادية ، والاعتماد عليه في محاولة منها لتنويع الاقتصاد الجزائري والقضاء على الطابع الريعي الذي يغلب عليه ، كما يظهر الشكل البياني انسحاب الدولة من الحياة الاقتصادية خارج

قطاعها السيادي لصالح الخواص ، حيث تراوحت مساهمة الخواص ما بين 79 و 88 بالمائة ، ليبقى دور القطاع العمومي محصورا في الطاقة والصناعات الثقيلة التي تعتبرها قطاعات حساسة و إستراتيجية لا يمكن التخلي عنها.

الفصل الثاني: دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تنمية الاقتصاد الوطني

جدول رقم 2 : نصيب القطاع الخاص في تطور PIB الإجمالي للفترة 2005-2013.

الوحدة : مليار دج

السنة	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
الناتج المحلي الإجمالي	7 561,98	8 501,64	9 352,89	11 043,70	9 968,03	11 991,56	14 588,53	16 208,70	16 643,83	17 205,11
مساهمة القطاع الخاص	2 364,50	2 740,06	3 153,77	3 574,07	4 162,02	4 681,68	5 137,46	5 813,02	6 741,19	
النسبة المئوية	31,27%	32,23%	33,72%	32,36%	41,75%	39,04%	35,22%	35,86%	40,50%	

المصدر : من إعداد الباحث بناء على معطيات الديوان الوطني للإحصائيات ONS ومنشورات وزارة التطوير الصناعي ، الجزائر.

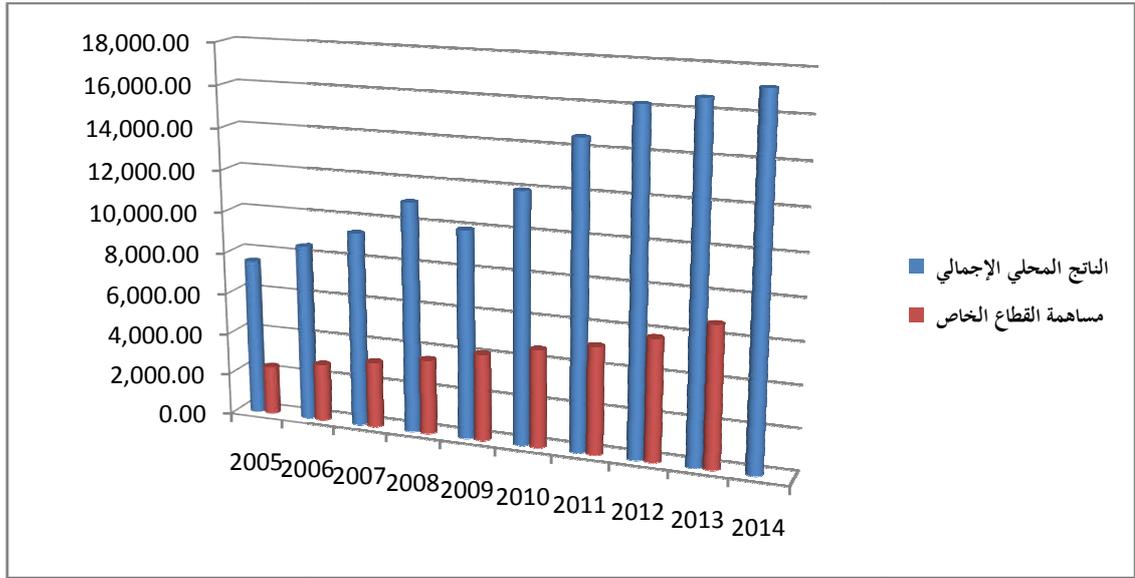
الفصل الثاني: دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تنمية الاقتصاد الوطني

الإحصائيات المتعلقة بالنتائج الداخلي الخام الإجمالي للجزائر تشير وبشكل واضح الارتباط الوثيق للاقتصاد الجزائري بالعائدات النفطية وبالسعر العالمي للبرميل ، حيث انتقلت قيمة PIB من حوالي 4123 مليار دج سنة 2000 إلى أكثر من 17000 مليار دينار سنة 2014 نتيجة لارتفاع أسعار النفط في السوق العالمي ، ل يبقى النمو الاقتصادي نموا ريعيا ، لا يعكس حقيقة مستوى الاقتصاد الجزائري.

ما يلاحظ كذلك من خلال الجدول هو تنامي حصة القطاع الخاص في PIB الاجمالي ، حيث انتقلت النسبة من 31,27 % سنة 2005 لتصل إلى أكثر من 40 % سنة 2013 ، وهو ما يعكس حقيقة أن الاقتصاد الجزائري يسارع الخطى للتخلص من هذا الطابع الريعي الذي أصبح سمة بارزة له.

الشكل البياني الآتي يوضح أكثر هذه النتائج :

الشكل رقم 2 : نصيب القطاع الخاص في تطور PIB الإجمالي للفترة 2005-2013



إن الملاحظ كذلك من خلال الشكل أن مساهمة القطاع الخاص لا تزال ضعيفة ولا ترقى إلى المستوى المقبول، وذلك على الرغم من حجم الاستثمارات التي خصصتها الدولة لمضاعفة قيمة النمو خارج المحروقات بالاعتماد على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. إذ لا بد من إزالة جميع العراقيل الإدارية والقانونية أمام المستثمرين الخواص للمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية.

الفصل الثاني: دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تنمية الاقتصاد الوطني

الجدول رقم 3 : تطور القيمة المضافة للقطاع الخاص حسب النشاطات الاقتصادية للفترة 2005-2013.

الوحدة : مليار دج

2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	القطاع القانوني
القيمة	القيمة	القيمة	القيمة	القيمة	القيمة	القيمة	القيمة	القيمة	
									الزراعة
1 612,94	1 411,76	1 165,91	1 012,11	924,99	708,17	701,03	638,63	578,79	مساهمة القطاع الخاص
14,81	9,93	7,80	3,08	1,38	3,58	3,16	2,65	2,83	مساهمة القطاع العمومي
1 627,75	1 421,69	1 173,71	1 015,19	926,37	711,75	704,19	641,28	581,62	المجموع
									الأشغال العمومية
1 344,40	1 232,67	1 091,04	1 058,16	871,08	754,02	593,09	489,37	403,37	مساهمة القطاع الخاص
217,71	178,48	171,53	13,59	128,97	115,97	139,62	120,70	102,05	مساهمة القطاع العمومي
1 562,11	1 411,15	1 262,57	1 071,75	1 000,05	869,99	732,71	610,07	505,42	المجموع
									النقل والمواصلات
1 209,33	881,06	860,54	806,01	744,42	700,33	657,35	579,80	465,26	مساهمة القطاع الخاص
233,80	214,21	189,23	182,02	169,95	163,24	172,72	163,73	179,77	مساهمة القطاع العمومي
1 443,13	1 095,27	1 049,77	988,03	914,37	863,57	830,07	743,53	645,03	المجموع

الفصل الثاني: دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تنمية الاقتصاد الوطني

									الخدمات
139,10	123,05	109,50	96,86	77,66	62,23	56,60	51,49	46,40	مساهمة القطاع الخاص
33,37	31,32	28,09	25,51	20,92	21,81	15,11	12,75	11,58	مساهمة القطاع العمومي
172,47	154,37	137,59	122,37	98,58	84,04	71,71	64,24	57,98	المجموع
									الفندقة
146,27	114,90	107,60	101,36	94,80	80,87	71,12	66,20	60,89	مساهمة القطاع الخاص
27,82	24,04	13,83	13,03	10,65	10,30	9,63	9,00	8,74	مساهمة القطاع العمومي
174,09	138,94	121,43	114,39	105,45	91,17	80,75	75,20	69,63	المجموع
									الصناعة الغذائية
249,17	232,20	199,79	169,95	161,55	139,92	127,98	121,30	113,69	مساهمة القطاع الخاص
36,30	33,93	32,06	27,58	26,00	24,24	24,14	24,72	24,70	مساهمة القطاع العمومي
285,47	266,13	231,85	197,53	187,55	164,16	152,12	146,02	138,39	المجموع
									الجلود و الأحذية
2,37	2,38	2,34	2,29	2,25	2,20	2,08	2,22	2,31	مساهمة القطاع الخاص
0,27	0,28	0,26	0,30	0,30	0,33	0,30	0,35	0,41	مساهمة القطاع العمومي
2,64	2,66	2,60	2,59	2,55	2,53	2,38	2,57	2,72	المجموع
									التجارة

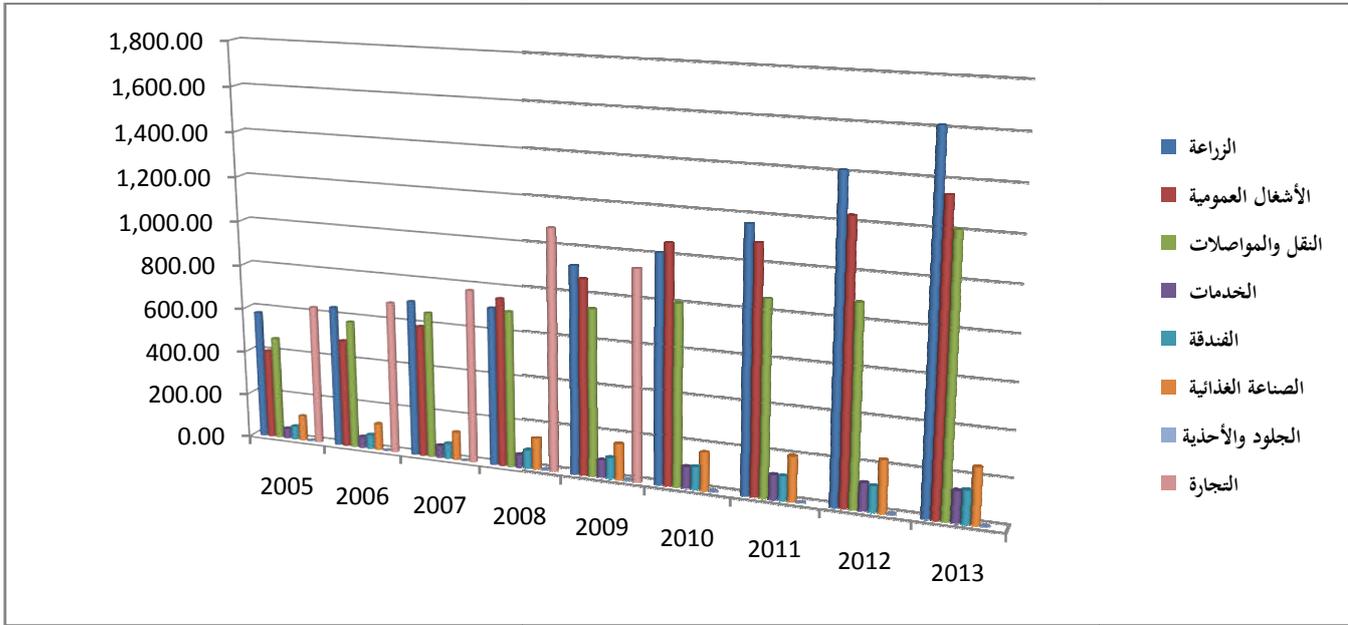
الفصل الثاني: دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تنمية الاقتصاد الوطني

1 759,60	1 555,29	1 358,92	1 204,02	1 077,75	935,83	776,82	685,45	629,18	مساهمة القطاع الخاص
110,98	96,25	85,71	75,45	73,88	67,37	56,18	42,92	38,95	مساهمة القطاع العمومي
1 870,58	1 651,54	1 444,63	1 279,47	1 151,63	1 003,20	833,00	728,37	668,13	المجموع

المصدر : منشور إحصائي رقم 26 ، وزارة التطوير الصناعي وترقية الاستثمار، الجزائر

الأشكال البيانية الآتية توضح المعطيات الواردة في الجدول :

الشكل رقم 03 : تطور القيمة المضافة للقطاع الخاص حسب النشاطات الاقتصادية للفترة 2005-2013.



نلاحظ من خلال الشكل البياني تطور القيمة المضافة للقطاع الخاص لمختلف النشاطات الاقتصادية ، حيث نجد بأن القطاع الزراعي يحتل الصدارة بنسبة ثابتة تقريبا 99% مقابل 1% للقطاع العمومي ، حيث انتقلت قيمته المضافة من حوالي 579 مليار دج سنة 2005 إلى حوالي 1613 مليار دج سنة 2013 وهذا ما يعكس سياسة الدعم الحكومي لقطاع الفلاحة وتعويل الدولة على الزراعة في تنويع الاقتصاد وخلق القيمة المضافة نظرا لما تتوفر عليه الجزائر من إمكانيات طبيعية هائلة تتمثل في خصوبة ووفرة الأرض مع ملائمة المناخ. هذه الإمكانيات لا تمكن الجزائر من التقليل من فاتورة الواردات الزراعية فحسب بل تمكنها حتى من التوجه نحو التصدير إلى الأسواق الدولية و بالتالي جلب العملة الأجنبية. في المقابل يشهد قطاع التجارة والخدمات بصفة عامة نموا معتبرا خلال هذه الفترة حيث انتقلت القيمة المضافة المحققة عن طريق القطاع التجاري من 629 مليار دج سنة 2005 إلى حوالي 1760 مليار دج سنة 2013.

وتبقى الصناعة الغذائية تسجل مساهمة ضعيفة في القيمة المضافة حيث انتقلت من 113 مليار دج سنة 2005 إلى حوالي 250 مليار دج سنة 2013 ، ولا شك في أن التعويل على مثل هذه الصناعات

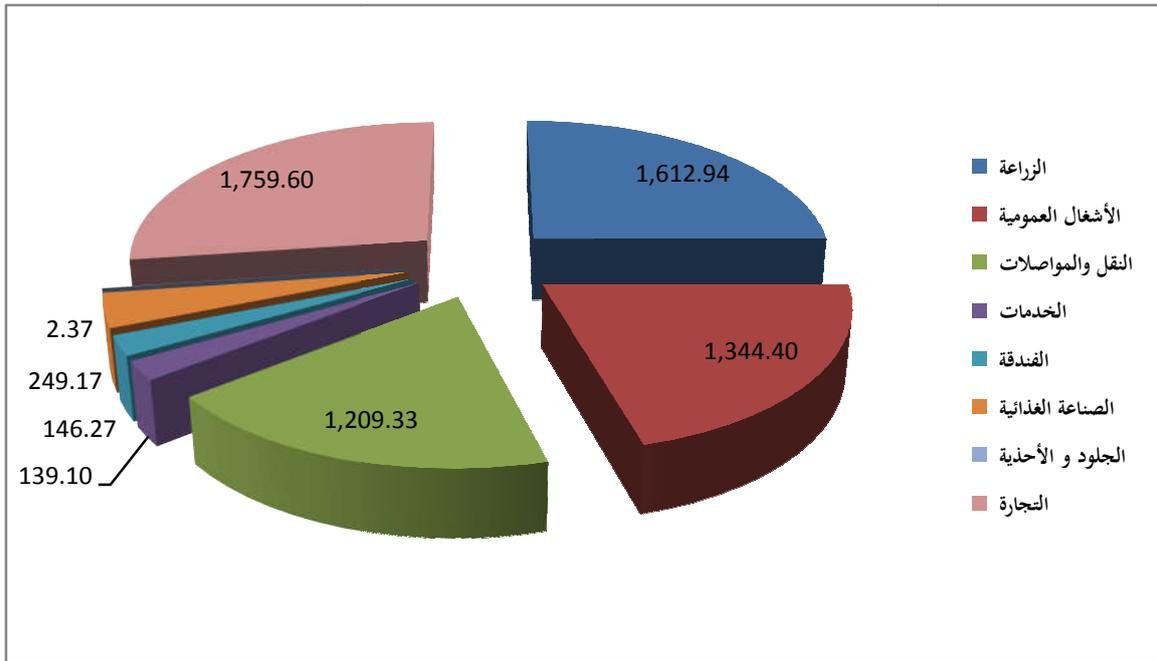
الفصل الثاني: دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تنمية الاقتصاد الوطني

التحويلية الصغيرة من شأنه أن يقلص من فاتورة الواردات وبالتالي إيقاف نزيف العملة الأجنبية إلى الخارج وكذلك خلق المزيد من الثروة الداخلية.

وفيما يخص الصناعة خارج المحروقات فقد سجل القطاع الخاص نسبا معتبرا مقارنة بالقطاع العمومي حيث انتقلت نسبة المساهمة من 34 % سنة 2001 إلى 47 % سنة 2011 ، وهو نمو يعكس توجه السياسة الاقتصادية في الجزائر نحو تفعيل حقيقي لميكانيزم القطاع الخاص في الدفع بعجلة النمو الاقتصادي، إلا أن القيمة المضافة المحققة لا تزال بعيدة عن الطموحات لا سيما إذا قورنت بحجم الدعم الذي تلقاه من الدولة.

أما في قطاع المحروقات فلا يزال رهينة استحواذ القطاع العمومي بموجب القرارات السيادية للدولة باعتباره قطاعا حساسا واستراتيجيا وكذلك بموجب ضعف القطاع الخاص في الجزائر وعدم توجهه إلى هذا النوع من الاستثمارات، حيث لم تتعد نسبة مساهمته حدود 9% منذ سنة 2001(ديدوح 2012) . الشكل الموالي يوضح أكثر توزع القيمة المضافة للقطاع الخاص :

الشكل رقم 4 : بنية النسيج الاقتصادي للقطاع الخاص للفترة 2013.



2-2 مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تطور الصادرات خارج المحروقات

الجدول رقم 4 : تطور الصادرات خارج المحروقات للفترة 2001-2014

الفصل الثاني: دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تنمية الاقتصاد الوطني

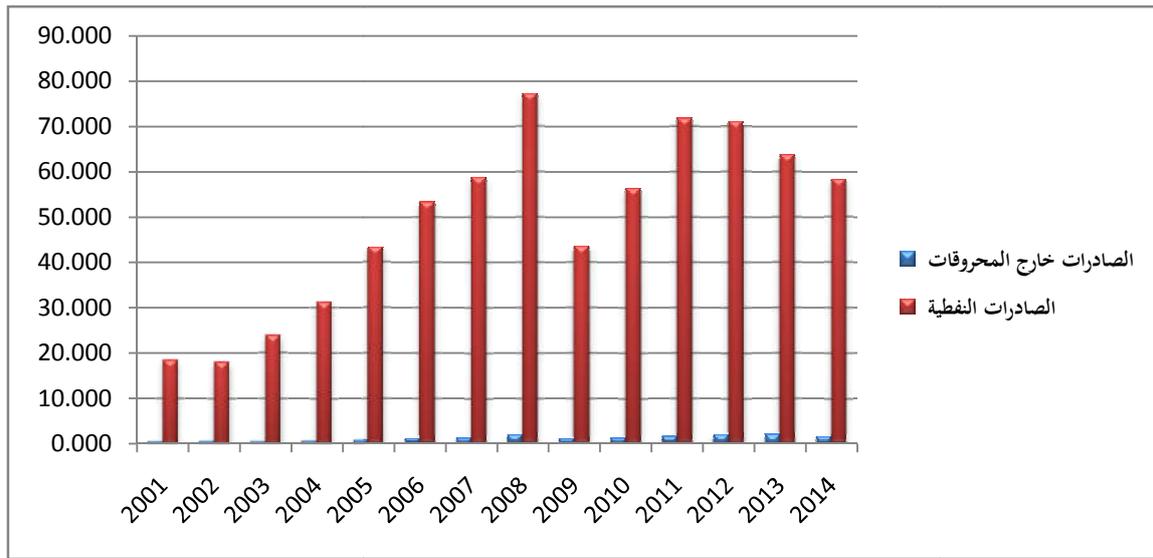
الوحدة : مليار دولار

القيمة الإجمالية للصادرات	قيمة الصادرات خارج المحروقات		قيمة صادرات قطاع المحروقات		السنوات
	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	
19,16	3,57%	0,684	96,45%	18,48	2001
18,82	3,83%	0,720	96,17%	18,1	2002
24,61	2,80%	0,689	97,20%	23,92	2003
32,07	2,50%	0,802	97,51%	31,27	2004
44,39	2,21%	0,980	97,79%	43,41	2005
54,61	2,16%	1,180	97,84%	53,43	2006
60,15	2,19%	1,320	97,81%	58,83	2007
79,29	2,50%	1,980	97,50%	77,31	2008
44,67	2,40%	1,070	97,60%	43,6	2009
57,65	2,27%	1,310	97,73%	56,34	2010
73,5	2,19%	1,610	97,81%	71,89	2011
73,26	2,83%	2,070	97,17%	71,19	2012
65,95	3,23%	2,130	96,77%	63,82	2013
59,996	2,72%	1,634	97,28%	58,362	2014

المصدر : من إعداد الباحث بناء على معطيات البنك العالمي وبنك الجزائر

الشكل الموالي يوضح أكثر نتائج الجدول :

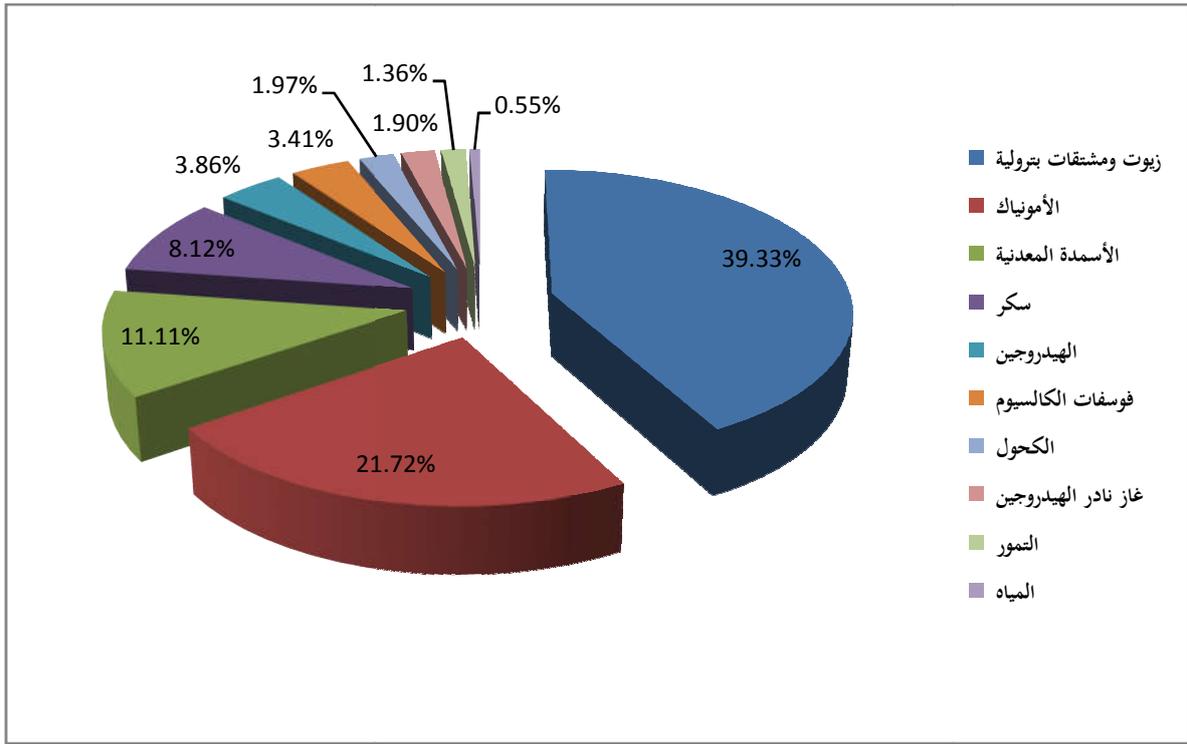
الشكل رقم 5 : تطور الصادرات خارج المحروقات للفترة 2001-2014



إن أحد أهم مبررات دعم الدولة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو المساهمة في تنويع صادراتها من المنتجات وعدم الاكتفاء بتصدير المواد الخام (كما هي حالة الجزائر) فتوجه القطاع الخاص نحو السوق الدولية يوفر للدولة العملة الأجنبية التي تمكنها من تقوية مركزها المالي من خلال دعم وضعية ميزان مدفوعاتها ، إلا أن القطاع الخاص في الجزائر لا زال بعيدا عن تحقيق هذا الهدف ، فالأرقام تشير إلى نسبة كل الصادرات خارج المحروقات (بما فيها صادرات القطاع العمومي) لا تتجاوز في أحسن أحوالها عتبة 4% ، إضافة إلى أن حوالي 50% من الصادرات خارج المحروقات تمثل مواد خام ومشتقات بترولية كما يوضحه الجدول الآتي :

الشكل رقم 6 : أهم المنتجات المصدرة خارج المحروقات 2014

الفصل الثاني: دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تنمية الاقتصاد الوطني



المبحث الأول: مفهوم التدويل

كانت عملية تدويل النشاط الاقتصادي خارج الحدود الوطنية تقتصر على المؤسسات الكبرى، لما تملكه من إمكانيات تحولها لتطوير فروعها بالخارج. فحسب النظرية الاقتصادية فان المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا تملك القدرات سواء المالية أو التسييرية لتطوير نشاطها خارج الوطن¹. و لكن شهد التاريخ الاقتصادي الحديث بروز موجة كبيرة من الأنشطة الريادية نتيجة إعادة تنظيم المؤسسات خلال العقود القليلة الماضية، حيث أضحى السياسيون وصانعو القرار ينظرون إلى المؤسسات الصغيرة على أنها من الفاعلين الأساسيين في تنمية الاقتصاد وخلق الثروة في المجتمع نظرا لخصائصها الديناميكية خاصة من جانب إعادة التنظيم و الهيكلة². فأصبح لا ينظر إلى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على أنها تصغير للمؤسسات الكبيرة، إنما أصبحت في نظر الاقتصاديين كيانا مستقلا قائما بذاته³، فأضحى الاهتمام بريادة الأعمال عامة و المؤسسات الصغيرة بصفة خاصة من جانب المجتمع أيضا له تأثير على الجانب الأكاديمي. لقد اهتم الأكاديميون في مختلف التخصصات العلمية منذ فترة طويلة بريادة الأعمال والأعمال التجارية الصغيرة، إلا أنه في العقدين الماضيين، فان دراسة هذه الأخيرة قد أجريت بشكل أكثر منهجية و بدأت في الظهور كمجال بحث مستقل. وقد اتسم هذا التطور بنمو هائل، وهو أمر واضح تقريبا بغض النظر عن التداير المستخدمة . يبدو أن المجال كان ناجحا بشكل خاص عندما يتعلق الأمر ببناء هيكل اجتماعي قوي مع بنية تحتية متطورة من حيث عدد المجالات والمؤتمرات والبرامج التعليمية، وما إلى ذلك، ولكن هذه البنية التحتية المتقدمة لم تتزامن بشكل كامل مع التطور المعرفي للمجال. و مع ذلك، فإن المجال لا يزال خصبًا، واليوم نحن نعرف عن المقال، ريادة الأعمال والمؤسسات الصغيرة أكثر مما كنا نفعل قبل عشرين عاما⁴.

في هذا الصدد يقدم الاقتصادي توريس (Torres) ثلاثة مبررات تفسر الاهتمام بمجال البحث الذي يركز على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.أولا المنهجية: نظرا لممارساتها الإستراتيجية و ثانيا النظرية: بسبب

¹DOUAR Brahim Essai d'analyse du processus d'internationalisation des PME algériennes : un défi pour les compétences du dirigeant. Thèse de doctorat es science Université MOULOUD MAMMERI de TIZI-OUZOU 2015/2016 pp1.

²Hans Landström, PIONEERS IN ENTREPRENEURSHIP AND SMALL BUSINESS RESEARCH, Springer 2005 pp4.

³Laghzaoui Soulaïmane, Ressources et compétences : Une nouvelle grille de lecture de l'internationalisation des PME, 2007 pp2.

⁴ Hans Landström, idem.

وجود النظريات المهمة بها (المقاولانية، والقطاعات، وما إلى ذلك) وأخيرا التجريبية: بالنظر إلى خصائصها (المرونة والديناميكية)⁵.

1-1 ماهية تدويل المؤسسات:

إن تدويل نشاط المؤسسات ليس وليدا للعصر الحديث إنما كان مواكبا للتطور التاريخي للمؤسسة و ذلك منذ زمن بعيد، و قد كانت المقايضة شكلا من أشكال التدويل، حيث كانت القبائل المتباعدة جغرافيا تلتقي لتبادل الفوائض عن التسويق الداخلي للسلع التي كانت تنتجها في تجسيد منها لمبدأ التخصص قبل أن ينادي به فيما بعد الاقتصاديون الكلاسيك كأدم سميث و ديفيد ريكاردو و غيرهم.

لقد ظهرت بعض المصطلحات و المفاهيم ذات صلة بالتدويل (**Internationalisation**) مما جعل نوع من اللبس بين المفاهيم و من بين هذه المصطلحات الكوكبة (**Globalisation**) و العولمة (**Mondialisation**) وفي محاولة لرفع اللبس بين المصطلحات سنحاول إيضاح بعض الفروق بينها. العولمة هي أساسا مفهوم اقتصادي قبل أن تكون مفهوما علميا أو سياسيا أو ثقافيا أو اجتماعيا كما أن أكثر ما يتبادر إلى الذهن عند الحديث عن العولمة هو الظاهرة الاقتصادية⁶.

فالعولمة هي عملية تنطوي على تقارب الأسواق، ونظم الإنتاج، وكذلك أساليب الحياة. كما أن هذه العملية تتضمن أيضا التمييز بين الشركات ورؤوس الأموال والمكان. و النتيجة هي أنه غالبا ما يكون هناك تفاوت مكاني للتنمية الاقتصادية التي من شأنه أن يجعل دولا متقدمة اقتصاديا و بلدانا أكثر تخلفا.

و العولمة تقوم على التداخل. أي أن هناك تداخلا بين أسواق السلع والخدمات والتمويل والإنتاج في نظام معقد جدا حيث أن التغيير في عنصر واحد من النظام يؤثر سلبا أو إيجابا على العناصر الأخرى. وترتبط المناطق عن طريق التدفق الكثيف للسلع ورؤوس الأموال والأشخاص والمعلومات⁷.

⁵ Laghzaoui Soulaïmane, idem.

⁶ بن منصور عبد الله، بحشي غوتي، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كاختيار استراتيجي للتكيف مع مستجدات العولمة، الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف. يومي 17 و 18 أبريل 2006.

⁷ Jean-Paul RODRIGUE, l'espace économique mondial : les économie avancées et mondialisation, Presses de l'Université du Québec, 2000, pp 2

فكل مؤشرات الموضوع تشير إلى أن العولمة الاقتصادية هي الأكثر اكتمالا، و هي توحى بأن العالم الذي تشكل في التسعينات أصبح عالما بلا حدود اقتصادية، و العولمة الاقتصادية تعني بروز تقسيم عمل جديد للاقتصاد العالمي الذي لم يعد يخضع اليوم للرقابة التقليدية و الذي لم يعد يؤمن بتدخل الدولة في نشاطاته و خاصة فيما يتعلق بانتقال السلع و الخدمات و رأس المال.

فالحديث عن العولمة يعني سيطرة نظام اقتصادي و هو الرأسمالية على العالم و تمتد هذه السيطرة لتتجاوز منطق العلاقات بين الدول لتحيط الرأسمالية بحدود الكرة الأرضية.

إن العولمة هي عملية ديناميكية للغاية و من الصعوبة بمكان محاولة توضيح مفهومها بالضبط.

إن فهم ظاهرة العولمة الاقتصادية مرتبط بفهم تطور النظام الاقتصادي الرأسمالي العالمي كما ذكره سمير أمين و يضيف الاقتصادي المصري سمير أمين بأننا لسنا بصدد عولمة اقتصادية بقدر ما نحن بصدد عولمة تحيد تدخل الدولة القطرية و تقييد صلاحياتها، فقد أسفرت أيضا زيادة انتقال رؤوس الأموال عبر الحدود، و هو ما يسمى بالعولمة المالية و التي تتم بطريقة أسرع من العولمة الاقتصادية.

و الملاحظ من الكتابات التي تخص الموضوع، أن من المهتمين بهذا الشأن يستعملون مصطلح الكوكبة (**Globalisation**) و مصطلح العولمة (**Mondialisation**) للدلالة على نفس المعنى. وهناك من يفصل كثيرا في التفريق بين المصطلحين بالذهاب إلى أبعاد كثيرة منها الاقتصادية، الاجتماعية، الثقافية، الأيديولوجية.... الخ و هناك من يذهب حتى إلى فصل العولمة المالية عن العولمة الاقتصادية ممن يفرقون الاقتصاد الحقيقي عن الاقتصاد المالي. و سنتطرق إلى الجانب الاقتصادي للعولمة فقط تفاديا للجدل القائم بين المهتمين بالموضوع و سنورد بعض الفروق الموجودة بين أحد هذين المصطلحين و مصطلح التدويل بعد تعريف مصطلح العولمة.

و يعرف الصندوق الدولي العولمة بأنها: "التعاون الاقتصادي المتنامي لمجموع دول العالم والذي يحتمه ازدياد حجم التعامل بالسلع والخدمات وتنوعها عبر الحدود إضافة إلى رؤوس الأموال الدولية والانتشار المتسارع للتقنية في أرجاء العالم كله".⁸

أما "روينز ريكايبرو" الأمين العام لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والنمو فيعرفها بأنها: "العملية التي تملي على المنتجين والمستثمرين التصرف وكأن الاقتصاد العالمي يتكون من سوق واحدة ومنطقة إنتاج واحدة مقسمة إلى مناطق اقتصادية وليس إلى اقتصاديات وطنية مرتبطة بعلاقات تجارية واستثمارية".⁹

قال محمد الأطرش: "تعني بشكل عام اندماج أسواق العالم في حقول التجارة والاستثمارات المباشرة ، وانتقال الأموال والقوى العاملة والثقافات و التقانة ضمن إطار من رأسمالية حرية الأسواق ، وتاليا خضوع العالم لقوى السوق العالمية ، مما يؤدي إلى اختراق الحدود القومية وإلى الانحسار الكبير في سيادة الدولة ، وأن العنصر الأساسي في هذه الظاهرة هي الشركات الرأسمالية الضخمة متخطية القوميات".¹⁰ بهذا التعريف للعولمة ركز على أن العولمة تكون في النواحي التجارية والاقتصادية التي تجاوزت حدود الدولة مما يتضمن زوال سيادة الدولة ؛ حيث أن كل عامل من عوامل الإنتاج تقريباً ينتقل بدون جهد من إجراءات تصدير واستيراد أو حواجز جمركية ، فهي سوق عولمة واحدة لا أحد يسيطر عليها كشبكة الإنترنت العالمية.¹¹

وعند صادق العظم هي: "حقبة التحول الرأسمالي العميق للإنسانية جمعاء في ظل هيمنة دول المركز وقيادتها وتحت سيطرتها ، وفي ظل سيادة نظام عالمي للتبادل غير المتكافئ".¹²

و مهما تعددت الآراء و الخلفيات و المداخل لمحاولة إعطاء تعريف للعولمة، إلا أن الملاحظ أنها تتفق في نقطة معينة و المتمثلة في ممارسة نشاط خارج الحدود الوطنية، إما عن طريق التصدير، أو الاستثمار الأجنبي، أو الاتفاقيات التعاقدية، أو بأي شكل من أشكال التواجد بالخارج. كما أن هناك هيمنة لمراكز القوة في الكثير من الأحيان مما يعني أن هناك شكل من أشكال عدم التكافؤ.

8 عمرو عبد الكريم ، العولمة عالم ثالث على أبواب قرن جديد ، المنار الجديد العدد الثالث

9 عبد اللطيف جابر ، العولمة بوابة للرفاه أم الفقر ؟ ، الشرق الأوسط العدد (7460).

10 العرب والعولمة : ما العمل ؟ من مجلة "فكر ونقد" العدد السابع.

11 مبارك عامر يقنة، مفهوم العولمة و نشأتها ،موقع صيد الفوائد تم الاطلاع عليه يوم 7-8-2017 غلى الساعة 12:00.

12 نفس المرجع،

و أما مفهوم العالمية أو الكوكبية، فتعرف بأنها مصطلح يدل على الانتشار الواسع في أكثر من مكان، كما تعرف كذلك، بأنها: صفة يتميز بها شيء ما، بحيث تدل على أنه معروف من قبل عدد كبير من الأشخاص حول العالم، لذلك يطلق على الشيء المشهور، أو المعروف عند الكثير من الناس مصطلح العالمي. فالعالمية مشتقة من كلمة عالم، و التي تدل على كوكب الأرض، و من هنا تشير العالمية إلى كل شيء لا يرتبط بحدود معينة، أو لا يوجد بمنطقة ما، بمعنى لا يخص فرداً، أو مجموعة من الأفراد، أو دولة معينة، بل تشمل العالمية كل شيء معروف عند مجموعة كبيرة من الناس حول العالم¹³.

و ارتبط مفهوم العالمية مع التطور الذي عرفته أكبر المدارس الأمريكية في إدارة الأعمال والتي تعرف ب **Management Schools Business** ، كهارفارد وكولومبيا و ستانفورد .. الخ. ثم تم تداوله واستعماله من خلال بعض الأعمال والمقالات التي قام بها متخصصون في مجال الإستراتيجية والتسويق، الذين تكونوا في هذه المدارس، ولقد عملت الصحافة الاقتصادية والمالية الأنجلوسكسونية على نشر استعمال هذا المصطلح على المستوى العالمي قبل أن يدخل الخطاب السياسي الليبرالي¹⁴.

أما التدويل فهو مفهوم من المفاهيم التي ترتبط بالعلاقات الدولية ، ويعتبر من المفاهيم التي تستخدم في العديد من الدراسات والبحوث ذات البعد الانجلو سكسوني ، ويرجع تاريخ مفهوم التدويل إلى الدراسات الاجتماعية للقرن التاسع عشر إلى العلماء الغربيين حينما كانت تسعى النظرات والصيحات العالمية إلى إقامة التنظيم الدولي ، وقد تكرر هذا المفهوم أيضا في الفكر الألماني حينما تم التطلع إلى إقامة ترابط دولي ينظم العالم قبل الحروب العالمية¹⁵.

أما في تعريفه فيقال : تدويل البضائع جعلها ذات صبغة دولية¹⁶. وهذا المعنى اللغوي هو أقرب إلى المعاني الاصطلاحية لمفهوم التدويل.

كما يعرف أنه " إستراتيجية تطوير المؤسسة خارج السوق الوطنية الأصلية. ويمكن أن يظهر من خلال إنشاء وحدات الإنتاج في بلدان أخرى أو فتح العديد من الأسواق الوطنية"¹⁷.

¹³ مفهوم_العالمية/mawdoo3.com/http://

¹⁴ ساسي سفيان، مفهوم العالمية، موقع الحوار المتمدن (http://www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=27285)

¹⁵ <https://ar.wikipedia.org/wiki/تدويل>

¹⁶ <http://www.almaany.com/ar/dict/ar-ar/تدويل/>

¹⁷ <http://www.toupie.org/Dictionnaire/Internationalisation.htm>

و يعرف كذلك بأنه " الإستراتيجية التي تؤدي بالمؤسسات للتوسع عالميا من خلال الفروع التابعة لها، على سبيل المثال، للاستفادة من الميزات التي توفرها مختلف الدول"¹⁸.

و حسب كورين باسكو-بيرو فان "التدويل هو عبارة عن سلسلة من الخطوات التي تسمح للشركة لتحقيق التعلم التدريجي للأسواق الخارجية". مصطلح "تدويل" ينطوي على بعدين رئيسيين. الأول هو التطبيق، والتي سيتم تقييمه على الصعيد العالمي مع وجود اختلافات محلية، و العرض، و المنتجات و الخدمات موحدة على نحو متزايد والمنافسة التي من شأنها أن تكون أكثر في الأسواق المختلفة، ولكن مباشرة داخل العالم.

من التعاريف السابقة فان التدويل يعني توسع المؤسسة خارج الحدود الوطنية. حيث تعتمد طبيعة هذا التوسع الجغرافي على خصائص الصناعة (تجانس الطلب أو عدمه) التي تسمح بتوحيد معيار العرض، أو على عكس ذلك يتطلب التكيف مع الخصوصيات المحلية. كما يأخذ في الاعتبار شكل التواجد بالخارج من التصدير إلى الاستثمار المباشر مما يمكن من الاستجابة لمنطق ترشيد التكاليف¹⁹.

تعددت البحوث التي تناولت موضوع تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتنفصل أكثر فأكثر عن الخاصة بتدويل المؤسسات الكبيرة ويصف معظمها تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق تفضيل مقارنة نظرية واحدة، فأحيانا مقارنة التدويل بالمراحل، وأحيانا مقارنة التدويل عن طريق الاقتصاد، وأحيانا مقارنة التدويل بواسطة الشبكات. وتوفر هذه المقاربات النظرية الثلاث فهما كاملا نسبيا لعملية تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة²⁰.

و هناك اختلاف بين نشاط الشركات المتعددة الجنسيات التي تملك فروعها عبر العالم، وبين نشاط مؤسسة خاصة إذا كانت صغيرة و متوسطة تريد تسويق منتجاتها خارج الحدود الوطنية في إطار عملية التدويل. فهذه العملية تتم بطريقة تدريجية عبر مراحل عدة مما يسمح لها بالتدريب (apprentissage) التدريجي على الأسواق الخارجية.

¹⁸ <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/internationalisation/43767>

¹⁹ <http://www.e-marketing.fr/Thematique/academie-1078/fiche-outils-10154/internationalisation-307668.htm#RVPM1x0wAQg6RkBP.97>

²⁰ Laghzaoui Soulaïmane, op cit pp3

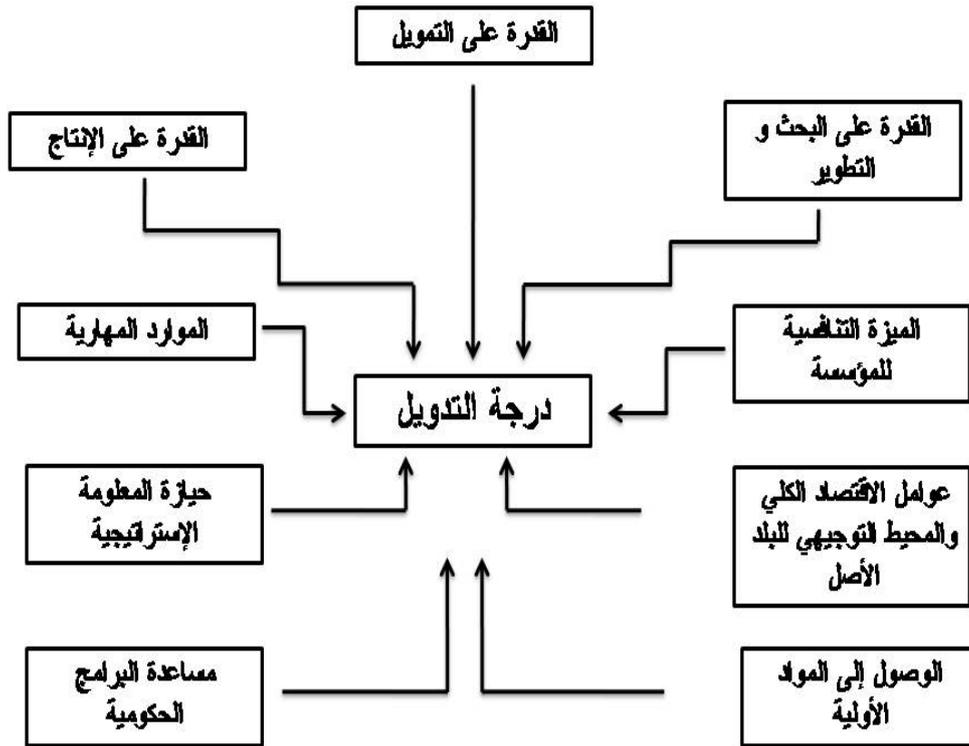
المبحث الثاني: عوامل و دوافع تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

بالنظر إلى الدراسات التي تناولت موضوع التدويل يوجد هناك شبه إجماع على العوامل الدافعة إلى إنجاح عملية تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. فالدراسات التجريبية تبين وجود تسعة عوامل تدفع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى التدويل. و يوضح الشكل الموالي العوامل التي تدفع المؤسسات نحو التدويل.

الفصل الثالث: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تحديات التدويل

من هذه العوامل ما يتعلق بالمؤسسة أي المحيط الداخلي و منها ما يتعلق بالمحيط الخارجي للمؤسسة. و هناك تصنيفات أخرى لدوافع تدويل المؤسسات سنتطرق لها لاحقا.

الشكل 03: دوافع تدويل المؤسسات



Source: DOUAR Brahim, Essai d'analyse du processus d'internationalisation des PME algériennes: UN défi pour les compétences du dirigeant. pp 15
1-2 العوامل المتعلقة بالبيئة الخارجية للمؤسسة:

تتفق العديد من الدراسات و البحوث على أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتمد على عوامل خارجية من أجل اختراق الأسواق الخارجية، و هذه العوامل تتعلق بالبيئة الخارجية للمؤسسة. فقد

تشمل هذه العوامل امتلاك المعلومات الإستراتيجية و البرامج الحكومية التي تعتبر من العوامل الخارجية، إلى جانب الحصول على المواد الأولية، والتطور الحالي والمحتمل لحالة الاقتصاد الكلي في الدول المضيفة.

1- الهيئات و البرامج الحكومية:

تعتبر الهيئات و البرامج الحكومية المساعدة و المرافقة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و بالأخص تلك التي تقوم بنشاطات خارج الحدود الوطنية. و من هذا المنطلق، من المهم أن تعرف المؤسسة من المراحل الأولى لأي عملية دولية الهيئة أو البرامج ذات الصلة بالعملية و التي يمكنك الاعتماد عليها. بالإضافة إلى ذلك، فإن الدعم الحكومي، علاوة على كونه مفيدا من الناحية المالية و غير الرسمية، فهو ضمينا، يعتبر كضمان لمصادقية المشروع أو العملية، لأن هذا الدعم يعطي عموما الثقة في الاتصالات مع الأطراف ذات الصلة بالخارج. و بالتالي فإن المساعدات الحكومية سواء كانت هيئات أو برامج تعزز وتدعم المؤسسات التي تخطط للانطلاق نحو الصعيد الدولي.

في الواقع، يجب أن تكون برامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم جزءا من الإستراتيجية العامة للمؤسسات. وفقا لجوليان ومورين (1995)، 85% من المؤسسات المصدرة الكندية قد استفادت من أحد البرامج الحكومية المساعدة للتصدير. يميز جوليان ومورين (1995) بين استخدام الإعانات الحكومية بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة أو المهتمة بالتصدير وتلك التي لا تصدر. و في هذا الصدد، يؤكدان بأن المؤسسات المصدرة والمهتمين بالتصدير تعتمد على المساعدات بشكل أكبر. غير أن أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يولون اهتماما كبيرا للمساعدة الحكومية بسبب نقص المعلومات عنها. وفي حالة الجزائر، هناك بعض التدابير المعقدة، خاصة منها المساعدات المالية من جهة ومن جهة أخرى يعتبر معظم أصحاب المؤسسات غير ملمين ببرامج المساعدة الحكومية، و هناك من لا يعرف بوجود مثل هذه البرامج من الأساس²¹.

يمكن لبرامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تكون فعالة في تمكينها من توسيع أعمالها على الصعيد الدولي. ويرى تامبونان أن التدخل المباشر للدولة مثل التصدير أو التدريب غير المباشر وتحسين البنية التحتية يمكن أن يكون فعالا جدا في زيادة صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وهو يحلل مسألة تنمية

²¹ DOUAR Brahim, op.cit. pp 24

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية من خلال التركيز على مسألتين: بقاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سياق التنمية الاقتصادية وأهمية برامج تعزيز الحكومة لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة²².

الجزائر و في هذا الصدد عمدت إلى استحداث عديد الهيئات و البرامج الداعمة للمؤسسات نذكر منها على سبيل المثال: الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الوكالة الجزائرية لترقية التجارة الخارجية التي حلت محل الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية، الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، المجلس الوطني للاستثمار..... الخ

2- الحصول على المواد الأولية:

تعتبر المواد الأولية من العوامل التي يتوقف عليها نشاط المؤسسة. إن من الأهمية بمكان بالنسبة للمؤسسة الراغبة في التدويل ضمان مصادر التمويل و الحصول على المواد الأولية في الآجال المحددة، بالنظر إلى ندرة أو وصعوبة الوصول إلى بعض المواد الخام اللازمة لعملية الإنتاج، فضلا عن تقلب أسعارها. و بالتالي يتحتم على المؤسسة انتظام الموردين سواء تعلق الأمر بوقت التسليم أو من حيث نوعية المواد الأولية حتى لا تضطر إلى تحمل الفشل من جانبهم، في وقت لاحق. فمن حيث إستراتيجية التدويل التي يمكن أن تتبناها المؤسسة، من الضروري تشخيص هذا الأمر لضمان الوصول إلى المواد الأولية بالشروط المناسبة²³.

إن التحكم في التمويل يعتبر من التحديات التي تواجهها المؤسسة. يجب على المؤسسة أن تؤمن عدة مصادر للتمويل بالمواد الأولية وترشيد البدائل المتاحة. فالبحث عن موردين محتملين من شأنه أن يجنب المؤسسة حالة التبعية التي يمكن أن تضر بها في حالة وجود مورد وحيد. وبالتالي يجب اختيار الموردين وإقامة علاقات طويلة الأجل معهم. وعلى الرغم من أهمية الوصول إلى الموارد الأولية، فإن في الواقع لا تزال

²² KAMEL Warda L'internationalisation des PME algériennes : Un potentiel inexploité ?, Revue Algérienne d'Economie et du Management Vol. 08, N° : 02 (2017) pp97.

²³ ناصر دادي عدون، المؤسسة الاقتصادية موقعها في الاقتصاد، وظائفها و تسييرها ، دار المحمدية العامة، الجزائر ص 125

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير مكنتية ذاتيا و عليها أن تلجأ إلى الأسواق الدولية لضمان إمداداتها و تمويلها²⁴.

3- عوامل الاقتصاد الكلي و المحيط التوجيهي للبلد الأصل:

تعتبر المؤسسة كنظام مفتوح تقع في قلب محيطها المباشر و غير المباشر، حيث تشكل متغيرات الاقتصاد الكلي أهم عوامل النظام الاقتصادي للبلد الأصل. هذه العوامل غالبا ما تكون نتاج للإصلاحات التي تمس النظام الاقتصادي و كذا التشريعي للبلد خاصة بما يتعلق بنظام الاستثمارات (حماية و تأمين الاستثمار)، النظام الجبائي بما في ذلك التحفيزات الضريبية، النظام المالي و المصرفي، و نظام الصرف بما في ذلك التحرير المالي و نظام التأمين، إبرام العقود و الاتفاقيات، تحرير التجارة الخارجية... الخ. فإصلاح المحيط الاقتصادي و التشريعي و التنظيمي فيما يطلق عليه مناخ الأعمال من شأنه أن يساهم في ديمومة و نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و حتى تدويلها²⁵.

4- المعلومة الإستراتيجية:

إن من العوامل الأساسية للتوسع الدولي لنشاط المؤسسة يتمثل في توفر المعلومات الكافية عن البلد المضيف. و من المهم الحصول على أكبر قدر ممكن من المعلومات قبل الشروع في التدويل و تعميق هذه المعرفة بالأسواق الخارجية في المراحل الأولى لمشروع تدويل. و قد تتعلق المعلومات بالتشريع واللوائح، وظروف المعيشة، والعادات الإدارية وأساليب الأعمال²⁶.

في الواقع فان على المؤسسة الراغبة في تدويل حيازة المعلومات الكافية والمعلومات الإستراتيجية على وجه الخصوص. فالحصول على المعلومات يتطلب جهودا من أصحاب المؤسسات و هي أحد العقبات التي يواجهونها عند بدأ التدويل أو عند التحول إلى دولة أخرى. لقد أدركت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فوائد إستراتيجية التوسع الدولي و نجح الكثير منها في التوطين في جميع أنحاء العالم. و تأتي لها ذلك بفضل

²⁴ ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية العامة، الجزائر 1998 ص 317

²⁵ بوشرف جيلالي، بوخبزة فوزية دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بناء الاقتصاد الوطني

²⁶ DOUAR Brahim, op.cit. pp 24

المعلومات التي جعلت تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ممكن، ووفرت هذا إمكانيات جديدة للمؤسسات²⁷.

و يمكن للمؤسسات أن تتفادى حالة عدم اليقين بشأن الأنشطة الدولية من خلال المعرفة الجيدة بالشبكات والعناصر الثقافية ومصادر الصعوبات والمؤسسات القائمة وما إلى ذلك. و يتحقق ذلك بالبحث النشط عن المعلومات من المصادر التي قد تكون مختلفة عن المصادر المعتادة، والتي لا تقتصر حصرا على شبكات الأعمال. وكلما تعددت مصادر المعلومات، زاد احتمال حيازة معلومات جديدة من شأنها أن تقلل من حالة عدم اليقين من خلال زيادة المعرفة التي يمكن أن يستخدمها أصحاب المؤسسات لاتخاذ القرارات بشكل فعال. كما أن المعلومات تعتبر أيضا عنصرا هاما للتعلم من أجل تطوير مهارات الأعمال الدولية لتسهيل وتسريع عمليات التدويل من جهة ، و تذييل الصعوبات و/أو التقليل فرص الفشل²⁸.

2-2 العوامل المتعلقة بالبيئة الداخلية للمؤسسة:

تتفق العديد من الدراسات على أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتمد على عوامل داخلية أكثر من المؤسسات الكبيرة لاختراق الأسواق الخارجية. وترتبط العوامل الداخلية بموارد المؤسسات. ويمكن تقسيم هذه العوامل على النحو التالي: الموارد المهارية، الميزة التنافسية للمؤسسة، و قدرة المؤسسة على الإنتاج ، و قدرة المؤسسة على البحث والتطوير، و القدرة على التمويل.

1- القدرة على التمويل:

هناك إجماع على اعتبار أن القدرات التمويلية تعتبر من أهم العوامل التي تساعد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على النمو و التوسع. على الرغم أنه من خصائص هذا النوع من المؤسسات أنها لا تملك قدرات و لا مصادر كافية لتمويل نشاطاتها. فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الراغبة في التدويل، تواجه عقبات كبيرة، خاصة ما يتعلق بالتكاليف. وسواء كان التدويل من خلال المبادلات أو الاستثمار المباشر، فإنه مكلف ونادرا ما يحقق أرباح في وقت قصير. فالعديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و التي تتسم بضعف رأس المال عادة

²⁷ حميدي يوسف، مستقبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية في ظل العولمة، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر 2007/2008

²⁸ Josée St-Pierre et al **Mondialisation et internationalisation des PME: Le comportement des PME manufacturières québécoises** 2011 pp 22.

ما تريد عوائد سريعة على الاستثمار. و بالتالي فإن التوسع الدولي الناجح يتطلب قدرات مالية. و من الصعوبات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أثناء عملية التدويل، صعوبة الحصول على شروط تمويل مواتية. و لهذه الأسباب، فإن على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التصرف بحذر في سوق التدويل. و تفسير ذلك، الافتقار إلى الموارد المالية. و لذلك، يجب أن تكون المؤسسات الراغبة في التدويل في صحة مالية جيدة. يعتبر التسيير المالي للعمليات والأنشطة الدولية أكثر تعقيدا منها على المستوى الوطني. فمن الضروري دراسة جدوى المشاريع المراد قيامها على الصعيد الدولي مع التحليل الجيد لمردوديتها و كذا تقييم مستوى المخاطر المرتبطة بها. و بالتالي، فان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الدولية في حاجة إلى رأس مال عامل إضافي إلى الحاجات التمويلية المرتبطة بالتدويل²⁹.

2- القدرة على البحث و التطوير:

لقد تم اعتماد تقنيات التصنيع المتقدمة منذ الثورة الصناعية و الى وقتنا الحالي (من استخدام تقنيات البخار لتقنية النانو) باعتبارها واحدة من العوامل الأساسية في تنمية القدرة التنافسية لا سيما في قطاع الصناعة ، لأن هذه التقنيات تسمح بزيادة الإنتاجية و تعمل على تحسين الجودة و بالتالي الزيادة من فرص قبول المنتج في كل من الأسواق المحلية والأجنبية. فمن بين العوامل التي تؤدي الى تسريع عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نجد عامل البحث و التطوير. فقد أكدت بعض الدراسات، أن البحث والتطوير الرسمي وغير الرسمي يعد شرطاً و عاملاً مهماً من عوامل تدويل المؤسسات. فالتدويل يعني تسريع المنافسة و بالتالي الحاجة إلى مواصلة الجهود لتحديث عمليات الإنتاج³⁰.

فالحفاظ على القدرة التنافسية في الأسواق الدولية ، يتطلب من المؤسسات بذل الجهود باستمرار في مجال البحث والتطوير. كما تعتبر هيكلية البحث والتطوير أمراً ضروريا لضمان التحسين المستمر للمنتج³¹.

و جاء في إحدى دراسة أن مؤسسات التصدير هي الأكثر ابتكاراً من المؤسسات الأخرى، فهي تبذل جهوداً أكبر في مجال البحث والتطوير. و بالتالي فأنشطة البحث والتطوير تلعب دوراً هاماً في ربحية

²⁹ DOUAR Brahim op.cit pp 21

³⁰ ZIZAH CHE SENIK & al, **Influential Factors for SME Internationalization: Evidence from Malaysia**, Int. Journal of Economics and Management 4(2): 285 – 304 (2010).

³¹ SHOUCHAO He **The Influential Factors on Internationalization of the SMEs in China: on Wenzhou's Shoe Industry and Policy Implications Research in World Economy** Vol. 2, No. 1; April 2011.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة، كما أن التصدير يرتبط بشكل قوي مع الابتكار و البحث والتطوير. وغالبا ما يدرس الابتكار من خلال البحث و التنمية، وعلى وجه الخصوص، من خلال وجود وظيفة البحث و التطوير في الهيكل التنظيمي للمؤسسة، و الابتكار أصبح هو العامل الرئيسي لتنمية القدرة التنافسية في المستقبل للمؤسسات العالمية³².

لقد أصبح من الضروري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة استخدام التقنيات الجديدة من أجل التعامل مع المنافسة الوطنية أو الدولية ، لأن إدخال المنتجات الجديدة لا بد أن يستجيب للتقدم التكنولوجي و لهذا يجب على المؤسسة تطوير قدراتها التقنية للتعامل مع المنتجات الجديدة المنافسة . فالقدرات و البحوث الداخلية و التنمية لا تولد الابتكارات فقط، و لكنها تسمح كذلك للمؤسسات بتحسين استيعاب المعرفة التكنولوجية الخارجية. و من هذا المنطلق يعتبر البحث والتطوير أحد العوامل الرئيسية في التأثير على أداء المؤسسات المصدرة.

من خلال ما تقدم، نلاحظ أنه بالنسبة للمؤسسات التي ترغب في التدويل، يعتبر البحث و التطوير النشاط الأكثر أهمية داخل المؤسسة لأنه يمكنها من النجاح أكثر في الأسواق الخارجية، و ضمان التحسين المستمر للمنتجات و التعامل مع المنافسين.

3- الموارد من المهارات:

لا شك أن عامل الموارد البشرية لا سيما ذات الكفاءة يساهم في نجاح المؤسسة. فوجود الموارد البشرية المتخصصة داخل المؤسسة أمر في غاية الأهمية. هذه الموارد سوف تساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تخطي العقبات التي قد تواجه هذه الأخيرة في مشروع تدويلها.

و لكن في الغالب ما تهمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هذا الجانب من جوانب التنمية لعدد من الأسباب، منها صغر حجمها و محدودية مواردها.

³² Josée St-Pierre, **Relations entre l'exportation, le développement organisationnel et la situation financière des PME canadiennes**. Revue internationale P.M.E. Volume 16, numéro 2, 2003.

و قد تم التأكيد عديد المرات على الدور الهام الذي يلعبه أصحاب المؤسسات في عملية و استراتيجية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. في الواقع ، فان القرار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يكون أكثر تركيزا في شخص الملاك بقدر ما الموارد أو المهارات من شخص حاسم. و قد تم تسليط الضوء في تلك الدراسات على نوعين من الخصائص: الخصائص الموضوعية والخصائص الشخصية.

فيما يتعلق بالخصائص الموضوعية ، فقد أظهرت دراسات مختلفة تأثير رأس المال البشري (المهارات) في عملية التدويل. فالمهارات في عملية التدويل تسمح بالمعرفة الجيدة للممارسات و القواعد و الثقافات و توفير شبكة من الشركاء، يمكن أن تؤدي إلى أقوى الشراكات الدولية ، وتوسيع أسرع وزيادة احتمال التنمية الدولية. الخصائص الشخصية للقادة لها أيضا تأثير على مشاركة المؤسسة على الصعيد الدولي. فتصور القائد لفرص السوق والتهديدات الخارجية ، والمزايا التنافسية للمؤسسة ، فضلا عن رغبتها الخاصة التدويل يؤثر أيضا بشكل كبير على النهج الاستراتيجي للمؤسسة. من وعلاوة على ذلك ، فإن الموقف الإيجابي من صانعي القرار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للمخاطرة يؤثر إيجابيا على دافع التدويل.

4- الميزة التنافسية للمؤسسة:

تعتبر التنافسية عن القابلية لمواجهة المنافسة، على مستوى المؤسسات وعلى مستوى الدول أيضا، حيث تترجم التنافسية القدرة على الحفاظ أو الرفع من الحصة السوقية للمؤسسة أو البلد بوجود المنافسة. و تعرف التنافسية على مستوى المؤسسة بأنها القدرة على إنتاج السلع الصحيحة والخدمات بالتنوع الجيدة والسعر المناسب وفي الوقت المناسب، وهذا يعني تلبية حاجات المستهلكين بشكل أكثر كفاءة من المؤسسات الأخرى.

كما تعرف على أنها قدرة المؤسسة على الصمود أمام المنافسين بغرض تحقيق أهدافها والمتمثلة في الربح، النمو، الاستقرار والبقاء³³.

³³ سعود وسيلة، مرجع سابق، ص 127.

و تجدر الإشارة إلى أن مصطلح الميزة التنافسية كان الموضوع الأهم في الكتابات المتخصصة للاقتصادي الأمريكي المشهور مايكل بورتر، حيث أنه لخلق ميزة تنافسية على المنافسين ، يجب على المؤسسة إما أن تقدم للزبائن قيمة مماثلة للقيمة المقترحة من المنافسين و لكن تكون أكثر كفاءة في الإنتاج (السيطرة على التكاليف)، أو تطور أنواعا فريدة من الأنشطة و التي بدورها تولد قيمة أكبر في نهاية المطاف مما يسمح بأسعار البيع بالارتفاع (إستراتيجية التميز).

فمن الضروري أن تُحدد المؤسسة مصادرها للميزة أو المزايا التنافسية، قبل استغلالها. يجب أن يكون للمؤسسة ميزة تنافسية واحدة أو أكثر، فمن خلال تحليلها لنقاط القوة و نقاط الضعف يمكنها أن تحدد ما يميزها عن باقي المؤسسات.فما يحدد الميزة التنافسية للمؤسسة أو الكفاءة المميزة هي نقاط القوة التي تتمتع بها، و هذا بالتحديد ما يميزها عن بقية المنافسين في السوق و يسمح لها ذلك بالظهور و النمو.

فتحديد ما هي المزايا المميزة في المؤسسة، يجعلها رائدة في ساحة المنافسة ، و بالتالي تتمكن من اتخاذ القرارات حول كيفية استخدامها في الحاضر و في المستقبل.

و من أجل تطوير إستراتيجية التسويق الدولية، لا بد من الانضباط عند الاقتراب من الأسواق الدولية لمواجهة المنافسة العالمية الحادة، لأن هذا يتأثر من سعي المؤسسة لتحقيق مزايا تنافسية. و بالتالي ، فإن تكثيف المنافسة العالمية ، يحتم على المؤسسات الالتزام بتطوير أو تعزيز مزاياها التنافسية من أجل أن تكون في موقف قوة. وهنا يمكن أن نميز بين نوعين من المزايا التنافسية و هي المزايا التنافسية الهيكلية، اي المتعلقة بتنظيم المؤسسة و المزايا المتعلقة بأعمال التسويق للمؤسسة في الأسواق. مما يعطي أهمية كبيرة للاختيار الحكيم للأسواق المستهدفة في الخارج³⁴.

من بين المزايا التنافسية الرئيسية التي تملكها المؤسسات الدولية الأسواق الخارجية ، يمكننا أن نذكر:

- التحكم في أقل التكاليف.
- التكنولوجيا بالمعنى الواسع، وكذلك القدرة على نقلها: و يشمل ذلك براءات الاختراع ، أدوات الإنتاج ، الخ.
- الموارد المالية المخصصة لتطوير الأسواق الخارجية أو تمويل الزبائن.

³⁴ DOUAR Brahim op.cit pp 18.

- الكفاءات والمهارات.
 - أساليب الإدارة الحديثة و نظم المعلومات بالمعنى الواسع.
 - موارد التسويق (الأسواق و طرق استغلالها ، القرب من الأسواق ، الميزانيات لإطلاق...الخ).
 - الشبكات العالمية: جميع العلاقات و التعاقدات التي تربط المؤسسة مع العديد من الشركاء و يمكن تفعيلها للاستجابة بشكل أفضل للمناقصات الدولية.
 - الوقت: فاقترحام السوق أولاً، عادة ما يشكل حاجزا لدخول للمنافسين في المستقبل.
- و يمكن التمييز بين أسلوبين رئيسيين للمنافسة:

الأسلوب الأول : هو الاعتماد على القدرة التنافسية القائمة على السعر، حيث تكون منافسة سعرية حادة. و يتطلب هذا الأسلوب إنتاج منتجات تعتمد على كثافة العمالة والموارد الطبيعية، أو على عمالة وبنية أساسية رخيصة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

الأسلوب الثاني : يعتمد على أسلوب سلسلة القيمة، وهذا يتطلب منافسة في الابتكار، والبحث و التطوير، والتقدم التقني والتحسين المستمر في المنتجات ؛ وكذلك تطوير القاعدة اللازمة من المهارات و الكفاءات و الطاقات التقنية.

و قد أثرت هذه التغيرات الاقتصادية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث عملت على توسيع و نمو بعض المؤسسات من جهة، ومن جهة أخرى عانت بعض المؤسسات التي تراجعت قدراتها التنافسية مقابل المنافسة الدولية³⁵.

5- الطاقة الإنتاجية:

و يقصد بالطاقة الإنتاجية، هي إمكانية المؤسسات على الاستجابة للطلبات المقدمة من أطراف خارجية. فاحد عوامل النجاح بالنسبة للمؤسسات الراغبة في التدويل، هو القدرة على الاستجابة لأي طلب مهما كان مصدره. و يمكن للمؤسسة تلبية هذه الاحتياجات إما بنفسها أو بالاعتماد على أطراف أخرى. فالقدرة الإنتاجية هي من المسائل الهامة التي يجب على صاحب المشروع أن يأخذها بعين الاعتبار قبل اقتحام الأسواق الخارجية. و بالتالي ، من المهم جدا بالنسبة للمؤسسة أن تكون قادرة على تلبية أكبر قدر من

³⁵ مسغوني منى، تسيير الكفاءات والأداء التنافسي المتميز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة ورقلة، 2013، ص 31.

الطلبات التي تأتي من السوق الداخلية أو الأسواق الأجنبية، لان عدم القدرة على الوفاء يمثل هذه الالتزامات قد يهدد جميع الجهود المستقبلية لمحاولة الدخول للأسواق الخارجية.

يجب ألا يكون لدى المؤسسة فائضا في الإنتاج فقط فهذا يعتبر شرطا أساسيا للتصدير. بل يجب أن تكون المؤسسة المصدرة قادرة على الإنتاج بكميات كافية و على مدى فترة طويلة من الزمن ، لأن المسألة ليست مسألة بيع فائض من الإنتاج فقط. فيجب تقييم القدرة الإنتاجية أثناء تشخيص عملية التصدير و هذا ما يساعد المؤسسة على التطوير. و مع ذلك ، يتعين على المؤسسة التأكد من أن إمكانياتها الانتاجية بما يكفي لتلبية الطلبات الجديدة بشكل منتظم ومستمر. و علاوة على ذلك ، يجب أن تتأكد من أن معداتها قابلة للتكيف مع الأسواق المختلفة و أنها قادرة على تخزين الإنتاج التوجه للتصدير إلى الخارج. كما يمكن للمؤسسة نقل إنتاجها الى الخارج من أجل تلبية طلب الزبائن في الاسواق الاخرى.

في الواقع، يمكن اعتبار نقل الإنتاج كميزة تنافسية، فمواقع الإنتاج المتفرقة جغرافيا تسمح للمؤسسة بالتمويل بأفضل الأسعار. من هنا يمكن القول أن الطاقة الإنتاجية لمؤسسة ما تعني القدرة على تلبية الطلبات الواردة من السوق المحلية أو تلك الواردة من الأسواق الخارجية. و علاوة على ذلك ، لتدويل أي نشاط داخل المؤسسة ، يجب عليها امتلاك القدرة الإنتاجية ليس فقط الزائدة لديها للتصدير، بل قد تلجأ إلى الاستعانة بمصادر خارجية دولية و / أو يمكنها أيضا توطين الإنتاج خارج الحدود الوطنية.

2-3 العوامل المساعدة على التدويل:

عادة ما يساعد المؤسسة للتفكير في التدويل مجموعة من العوامل، و التي تختلف باختلاف محيط و طبيعة كل مؤسسة فبالإضافة إلى العوامل الداخلية الخاصة بالمؤسسة هناك عوامل خارجية و التي يفرزها محيط المؤسسة الخارجي مثل التجارية و المالية و السياسية و الثقافية... الخ. و فيما يلي استعراض أهم هذه العوامل:

المخاطر السياسية و القانونية³⁶:

³⁶ حمزة العوادي، جمال خنشور، إشكالية ترقية الصادرات الصناعية خارج المحروقات في الجزائر، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد التاسع عشر - جوان 2016، جامعة بسكرة، ص 165.

يمكن أجمال هذه الأنواع من المخاطر في الخسائر التي يمكن أن تلحق بالمؤسسة من جراء إصدار قوانين و تشريعات جديدة لا تخدم إستراتيجية المؤسسة أو أهدافها، و نذكر من بين هذه المخاطر على سبيل المثال لا الحصر التأميم، المصادرة و تصفية المشاريع، إضافة الى القيود المفروضة على الملكية الأجنبية و التعامل مع النقد الأجنبي و الشروط الموضوعية على استخدام المكون المحلي، و اتجاهات النقابات، و غيرها من العقبات.

و عموما لا تزال المعاملات الاقتصادية الدولية المختلفة و منها التصدير تخضع لنوعية الأوضاع السياسية القائمة في كل من البلد الأصل و البلد المضيف حيث أن الوضعية الداخلية غير المستقرة، بالإضافة الى اختلاف الأنظمة القانونية بين دول العالم المتعلقة بمختلف أنواع المعاملات التجارية، كل هذا يضعف من حجم المخاطر المرتبة على عمليات التصدير أو عمليات أخرى وتؤدي بالمصدرين إلى الإحجام عن التعامل مع الشركاء المحتملين من البلدان غير المستقرة

العوامل التجارية³⁷:

تتمثل العوامل التجارية في جزء من العوامل الخارجية بالنسبة للمؤسسة تساعد في البحث عن الأسواق الخارجية و ذلك لأسباب تجارية بحثة نذكر منها:

القرب من الأسواق الدولية: فقد تكون المؤسسة في موقع قريب من السوق الدولية، كأن تكون في منطقة عبور أو تقاطع دولي، أو يقع مقر نشاطها في سوق حرة تعطي لهذه المؤسسة حافزا إضافيا للتوجه نحو التسويق الدولي، و مع تطور وسائل الاتصالات و النقل، أصبحت كل الأسواق قريبة نسبيا لدرجة لم يعد عائق البعد يمثل مشكلة كبرى عند اتخاذ قرار التوجه نحو الأسواق الخارجية.

تشبع السوق الداخلية: يحدث في كثير من الأحيان تشبع السوق من سلعة ما أو من خدمة ما نتيجة كثرة العارضين من منتجين و/أو مستوردين؛ مما يدفع بالمؤسسة بالتفكير إلى البحث عن سوق آخر في الأسواق الأجنبية قد يسمح لها من جهة بتوسيع سوقها من خلال زيادة المبيعات و من جهة ثانية تعويض الحصاص المفقودة في السوق المحلية أو التي ستفقدتها في المستقبل.

³⁷ شوقي جباري، حمزة العوادي، تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر : دراسة استشرافية، مجلة الأكاديمية العربية في الدنمارك، العدد 14، ص 157.

موسمية السوق المحلية: قد تتخصص المؤسسات في بعض المنتجات و الخدمات التي يكون الطلب عليها موسميا مما يجتم على المؤسسة البحث عن أسواق دولية لتفادي الركود في نشاطها.

صغر حجم السوق المحلي: في هذه الحالة تصل المؤسسة إلى تغطية سوقها المحلي تغطية تامة، و هذا يجعلها تنظر إلى السوق الدولية كفرصتها الوحيدة للنمو و التوسع.

العوامل المالية³⁸:

بالإضافة الى العوامل التجارية السابقة الذكر هناك بعض العوامل المالية التي تدفع بالمؤسسة الى التفكير في غزو الأسواق الدولية تتمثل في : تخفيض تكاليف الإنتاج ، البحث عن وفورات الحجم بالإضافة إلى إهلاك الاستثمارات لا سيما في البحث و التطوير والتي تعتبر مكلفة جدا.

تخفيض تكاليف الإنتاج: فبالانتقال إلى السوق الدولية يكون الهدف من تدويل نشاط المؤسسة تخفيض تكاليف الإنتاج نظرا لارتفاعها في السوق المحلي، من خلال الاستفادة من المزايا التي تمنح للمستثمرين في البلدان المستقبلية للاستثمارات و خاصة اليد العاملة المنخفضة التكلفة.

البحث عن وفورات الحجم: من المعلوم أن سعر تكلفة الوحدة لإنتاج أي منتج ينخفض من خلال زيادة الإنتاج، و هذا ما يجعل المؤسسة تفكر في السوق الدولية لأن هذه الأخيرة قد تمثل فرصة لزيادة إنتاجها، مما يؤدي إلى انخفاض تكلفة الوحدة الواحدة و هذا ما يسمح للمؤسسة بتقديم منتجات أسعار تنافسية تمكنها من إقحام الأسواق الدولية.

إهلاك الاستثمارات: إن الاكتفاء بالسوق المحلية في بعض الأحيان ما يكون غير كاف لأن تكون استثمارات المؤسسة ذات مردودية معتبرة و مرد ذلك أن بعض الأنشطة و القطاعات تتطلب استثمارات كبيرة، لا سيما بالنسبة للآلات الصناعية و البحث و التطوير، و هذا يفرض على المؤسسة التفكير في السوق الدولية لاسترجاع ما تم استثماره من خلال توسيع مبيعاتها إلى الأسواق الخارجية.

³⁸ بن هو عبد الله، أثر المتغيرات البيئية على تدويل المؤسسات الجزائرية، أطروحة دكتوراه في التسويق الدولي، جامعة تلمسان، سنة 2017، ص 22.

تخصص المؤسسة: تخصص المؤسسة معناه اختيار قسم من السوق و هذا ما يجعلها معرضة لهجمات المنافسة عند دخول أي منافس جديد في القطاع الذي تخصصت فيه المؤسسة، و كذلك بحكم تخصصها قد تكون سوقها الداخلية محدودة، و هذا ما يدفع الى التفكير في التدويل و البقاء في ميدان تخصصها.

تخفيض المخاطر: إن تدويل نشاط المؤسسة قد يسمح لها بتخفيض المخاطر الاقتصادية، السياسية، القانونية و المالية و ذلك عن طريق تواجد جغرافي مدروس في عدة أسواق مختلفة.

العوامل البيئية:

إن تدويل المؤسسة يمكن أن يكون أحيانا دون تخطيط استراتيجي مدروس مسبقا، بل يكون استغلالا لفرص عارضة في البيئة، و من بين هذه الفرص يمكن ذكر:

الطلب التلقائي: هناك الكثير من المؤسسات خاصة الصغيرة و المتوسطة منها تبدأ التعامل مع السوق الدولية عن طريق الصدفة أو بشكل تلقائي غير متوقع، و قد يكون هذا من خلال لقاء مع ممثلين لمؤسسات أجنبية أو المشاركة في تظاهرات اقتصادية، كالمعارض المتخصصة على سبيل المثال، مما يسمح للمؤسسة باكتشاف وجود طلب على منتجاتها أو خدماتها في الخارج. هذه العملية تجعل المؤسسة تفكر في غزو الأسواق الدولية من خلال إتباع طريقة أكثر عقلانية للحصول على زبائن في الخارج.

تغير المحيط الدولي: مع تطور التجارة العالمية وانخفاض الحواجز الناتجة عن التطور الحاصل في الاتفاقيات العالمية كاتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، بالإضافة إلى فتح العديد من القطاعات التي كانت حكرا على القطاع العام في عديد الدول كالنقل الجوي و الاتصالات و المصارف. كل هذا جعل الاتصال بين الأسواق الدولية سهلا خاصة عن طريق شبكة الانترنت، مما يشجع الكثير من المؤسسات خاصة الصغيرة منها إلى التفكير في التدويل.

تمديد دورة حياة المنتج دوليا: من المتعارف عليه أن المنتج يمر في دورة حياته بأربعة مراحل رئيسية و كل مرحلة تتطلب إستراتيجية معينة، كذلك بالنسبة لتدويل المؤسسة يتبع هذه المراحل، ففي مرحلة تقديم المؤسسة المبتكرة و التي تستحوذ على التقدم التكنولوجي الناتج عن الجهود المبذولة للبحث و التطور حيث يبدأ التصدير من البلد الذي تم به الابتكار، و في مرحلة النضج يتم الانتقال إلى الإنتاج بالخارج، و في المرحلة

المالية و هي التدهور تبدأ الإنتاج في الدول التي بها تحفيزات كإخفاض تكاليف اليد العاملة و الضرائب و من ثم إعادة التصدير إلى البلد الأصل و هذا يتناسب و المنتجات التي تتطلب تكنولوجيا عالية.

توفر المعلومات: قد تتوفر المؤسسة على كم هائل من المعلومات و المعطيات عن سوق معين أو أسواق معينة، و التي قد لا تتوافر لغيرها من منافسين و هذا من خلال الاعتماد على دراسات معينة، أو من خلال خبرة و زيارات اطاراتها لهذه الأسواق³⁹.

العوامل الداخلية:

هناك عوامل أخرى داخلية خاصة بالمؤسسة و التي تفسر سلوك انفتاحها على الأسواق الدولية نذكر منها : توقعات إدارة المؤسسة حول تأثير الصادرات على نموها، و كذلك المزايا التفاضلية المتاحة للمؤسسة و مدى ارتباطها بتوفير الأمان للمؤسسة، و قد تبدأ المؤسسة بممارسة نشاط التدويل نتيجة لتسلمها نشاط الاستيراد من أحد العملاء أو من موزع خارجي أو وكيل محلي لمصدر أجنبي، كذلك قد يكون الدافع لاهتمام المؤسسة بالتدويل هو أحد الجهات التي تتعامل معها كالمصارف، رجال الأعمال و الوسطاء، و عادة لا تتوفر على أهداف طويلة الأجل.

يضاف إلى ذلك عامل آخر لا يقل أهمية عن العوامل السابقة و هو رغبة المسيرين في تدويل نشاط المؤسسة حيث يكون أحيانا لسلوك المسيرين بالمؤسسة دور في التدويل، خاصة من ناحية مدى تحفز المسير الرئيسي للمؤسسة على اقتحام السوق الدولية، و هذا يتوقف بدوره على مدى خبرته في التصدير و تحمل المخاطر و القدرة على الابتكار و التجديد، لكن طموحات و تحفز المسيرين يتطلب كذلك توافر الإمكانيات المادية لولوج أي سوق خارجية .

و الملاحظ مما سبق أن عملية اتخاذ قرار التدويل يتأثر بعوامل رئيسية حاسمة يجب التركيز عليها، و يمكن تصنيف هذه العوامل إلى ثلاث مجموعات، المجموعة الأولى تضم العوامل الشرطية و التي تشمل خصائص المنتج أو السلعة (حدائتها مثلا) الخصائص المميزة للدولة المضيفة مثل الموارد و تكاليف الإنتاج و العلاقات الدولية مع الدول الأخرى، أما المجموعة الثانية فتشمل العوامل الدافعة و التي من أهمها الخصائص

³⁹ شوقي جباري، حمزة العوادي، مرجع سابق، ص 159.

المميزة للمؤسسة و المركز التنافسي، بينما تضم المجموعة الثالثة العوامل الحاكمة كسياسات الاستثمار، نظم الإدارة، الخصائص المميزة للدولة الأم (سياسات تشجيعها لتصدير رأس المال و الضمانات التي تقدمها الدولة)، بالإضافة إلى العوامل الخارجية⁴⁰.

المبحث الثالث: عوائق و مخاطر التدويل:

رغم أن عملية التدويل تعطي فرصا للمؤسسة من أجل تطوير نشاطها و نموها، فإن المؤسسات الراغبة في التدويل تواجه مجموعة من العقبات و المشاكل، فعملية التدويل في حد ذاتها تنطوي على جملة من المخاطر، يجب أخذها بعين الاعتبار قبل الشروع فيها.

المخاطر التجارية:

تتمثل مصادر المخاطر التجارية أساسا في مثلا عدم دفع الزبون لمشترياته في حالة البيع الآجل، و تؤدي إلى عدم استلام المؤسسة لكامل مستحقاتها في الآجال المتفق عليها، و يختلف خطر عدم الدفع حسب القطاعات و كذلك حسب المنطقة، بالإضافة إلى نقص التمويل بالمواد الأولية، المنتجات نصف المصنعة المستوردة و ارتفاع أسعارها؛ ضالة النسب المحققة في مجال التصدير و التي لا يمكن الاعتماد عليها في تمويل نشاطات المؤسسة بالعملة الصعبة؛ عدم امتلاك المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية المعلومات والبيانات الكافية عن الأسواق الدولية التي تتمكنها من اتخاذ قرار الاستثمار على أسس اقتصادية رشيدة، مما يترتب عنه عدم إدراك صاحب المؤسسة للفرص المتاحة أو جدوى التوسع أو تنويع النشاط⁴¹. و في هذا السياق فإن نجاح المؤسسة الجزائرية في السوق الخارجي مرهون بما تملكه من معلومات حول هذه الأسواق.

هذا فضلا عن نقص الخبرة لدى المصدرين الجزائريين و التي تحول دون توقعهم في الأسواق الأجنبية لمدة أطول، و في هذا الصدد أشارت أحد الدراسات إلى أن خبرة مؤسسات العينة في الأسواق الخارجية لا تزال متواضعة حيث هناك مجموعة من المؤسسات تصدر منذ أكثر من عشر سنوات و لم تتأثر بالظروف التي مرت بها الجزائر و استطاعت أن تحافظ على مستوى مبيعاتها في الأسواق الدولية، و هناك مجموعة أخرى لم تتعدى خبرتها التصديرية العشر سنوات تحاول أن تجد لنفسها مكانة في الأسواق الخارجية و يرجع ذلك إلى

⁴⁰ شوقي جبّاري، حمزة العوادي، مرجع سابق، ص 160.

⁴¹ بن هو عبد الله، تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، رسالة ماجستير في التسويق الدولي، جامعة تلمسان، 2010، ص 107.

كون عمر أغلب هذه المؤسسات لا يتعدى أيضا عشر سنوات؛ هذا بالإضافة على ارتفاع تكاليف خدمات النقل الدولي و عجز خدمات دعم التصدير المخصصة لذلك، و هذا يترتب عنه ارتفاع التكاليف التسويقية و بالتالي انخفاض هامش الربح الممكن تحقيقه من عملية التصدير، علاوة على عدم انتظام برامج الرحلات، و نقص الخطوط الموجهة للتصدير و عدم تخصيص بعض أرصفة الموانئ للعمليات التصديرية فقط، غياب الهياكل التي تتكفل بوظيفة التصدير داخل المؤسسات و انعدام قنوات التوزيع ذات الطابع الخصوصي و خدمات ما بعد البيع، فالصادرات لا يمكن تحقيقها دون وضع مصلحة لخدمات ما بعد البيع تقدم من قبل المؤسسة المصدرة أو من خارج المؤسسة.

المخاطر الثقافية:

و هي المخاطر الناجمة عن التباين و الاختلاف في أذواق المستهلكين و عاداتهم و تقاليدهم و لغتهم و الاختلاف الثقافي و المعرفي بين السوق المحلية و الأجنبية، و هذا يؤثر على تدفق المعلومات و صناعة و اتخاذ القرار المتعلقة بالمعاملات الدولية.

المخاطر المرتبطة بالمنافسة:

والتي تتمثل أساسا في المنافسة غير المتكافئة في بعض الأسواق على غرار السوق الأوروبية بين المؤسسات المتواجدة بالسوق المستهدف و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية، إذ تمتلك المؤسسات الأوروبية الخبرة و الكفاءة و المهارة العالية، و الإنتاجية المرتفعة و القدرة التنافسية التكنولوجية، الإدارية و التسويقية الكبيرة، بينما تعاني المؤسسات الجزائرية من محدودية الإمكانيات في كافة المزايا التي تتمتع بها المؤسسات الأوروبية.

و علاوة على سبق، فان مشكل التكيف الهيكلي لنظم الإنتاج و التسويق في المدى القصير مع السوق الأجنبي خصوصا في ظل غياب الدراسات اللازمة عن الأسواق الخارجية و عدم وجود نظام للمعلومات التسويقية و التصديرية، قصر النظر الاستراتيجي لدى المؤسسات الجزائرية، فهذه الاخيرة تكتفي فقط بمصلحة التسويق، و التي تعمل وفق نمط تسير تقليدي، فهي إذن لا تأخذ بعين الاعتبار في تقسيماتها بناء إستراتيجية للتدويل منذ البداية، و لكنها تكتفي بالبحث عن أسواق دولية في إطار التظاهرات الاقتصادية فقط، هذا فضلا عن عدم توافق المنتجات الوطنية الموجهة للتصدير مع المعايير العالمية من حيث الجودة؛ الأمر

الذي يجعل نتائج المنافسة محسومة لصالح الطرف القوي، و في هذا السياق يتوقع الخبراء بأن المؤسسات الجزائرية بوضعها الحالي الغير مؤهل للمنافسة و احتلال مكانة في الأسواق الدولية في حالة توجيهها نحو التدويل سوف تشهد تدنيا تدريجيا في الإنتاج و العائد، ناهيك عن احتمالات انسحابها من الأسواق الدولية و المحلية بالأخص في ظل الانضمام المرتقب للمنظمة العالمية للتجارة، الأمر الذي قد يترتب عليه إما الخروج من السوق أو التحول إلى أنشطة أخرى⁴².

و الجدير بالذكر أن حدة تأثير هذه المخاطر تختلف باختلاف درجة التعمق في خدمة السوق و بمعنى آخر درجة التدويل فالدخول التدريجي للسوق الأجنبي عن طريق الاستثمار غير المباشر يواجه مخاطر أقل كثيرا من الدخول عن طريق الاستثمار المباشر و حتى على مستوى الاستثمار الأجنبي المباشر فإن دخول أسواق عن طريق الاستثمار المشترك يكون أقل تعرضا للأخطار و المعوقات السياسية و الثقافية و المنافسة مقارنة بالدخول عن طريق التملك الكامل للمشروع، كما تواجه المؤسسات التي تدخل السوق الأجنبي لأول مرة الكثير من المخاطر، ففضلا عن المخاطر المرتبطة بالمنافسة فإنها تواجه مخاطر سياسية و قانونية، و تجارية و ثقافية⁴³.

خطر عدم التقدير الجيد للتكاليف :

هناك الكثير من المؤسسات تقع أحيانا في مأزق نتيجة عدم قدرتها على تقدير التكاليف الحقيقية لعملية التصدير، و يعود هذا في غالبية الأحيان إل عدم القدرة على جمع معلومات مؤكدة له يصعب في الكثير من الأحيان جمع المعلومات اللازمة من البيئة الدولية و مراقبتها. وقد ينشأ خطر التكلفة من:

وجود تكاليف غمي ظاهرة لدخول السوق الدولية .

سوء تقدير لتكاليف النقل و الترويج.

و تختلف المخاطر حسب اختلاف طريقة إقتحام الأسواق الخارجية، و للحد من هذه المخاطر فانه من الأفضل عدم التسرع في اتخاذ قرار الدخول و الاعتماد على مصادر متعددة للحصول على المعلومات و المعطيات الخاصة بهذه الأسواق لا سيما القريبة منها و يفضل الانتقال إليها و البقاء فيها لفترة و مقابلة

⁴² شوقي جباري، حمزة العوادي، تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية بين فرص النجاح و مخاطر الفشل ، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية - العدد 04 / ديسمبر 2013، ص 112.

⁴³ نفس المرجع، ص 113.

أشخاص مؤهلين، فهذا سيعطي فكرة جيدة للمسيرين حول الحواجز الممكن مواجهتها من جهة و من جهة أخرى الفرص المتاحة بهذه الأسواق⁴⁴.

إن العقبات التي تعترض تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عديدة و لكن يمكن تجاوزها اتسمت هذه المؤسسات بالديناميكية. في الواقع ، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثلها مثل المؤسسات كبيرة تعاني من قيود دائمة تتعلق ببيئتها. و مع ذلك ، تختلف هذه القيود في استراتيجية التدويل عندما يتعلق الامر بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة. فهذه العقبات تؤثر بقوة على المؤسسات في قراراتها للتوسع الى الأسواق الخارجية⁴⁵.

المبحث الرابع: مراحل و استراتيجيات تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

1-4 مراحل تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

في الواقع تتفاوت درجات اهتمام المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بدخول الأسواق الخارجية، فهناك من المؤسسات من تكتفي بالنشاط على مستوى الأسواق الداخلية لما تتميز به من بساطة، و في المقابل هناك العديد من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي ترغب في تطوير و اختبار منتجاتها خارج الحدود الوطنية. و يمر تدويل نشاط المؤسسات باختلاف أشكالها بما في ذلك المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بعدة مراحل، هذه المراحل نوجزها على النحو التالي⁴⁶:

- اتخاذ القرار التدويل: و هنا تقرر المؤسسة تدويل نشاطها مع تحديد الأهداف و الإستراتيجية المتبعة بصورة مسبقة.

⁴⁴ بن هو عبد الله، أثر المتغيرات البيئية على تدويل المؤسسات الجزائرية، مرجع سبق ذكره، ص 25.

⁴⁵ Marjorie Lecerf. Les petites et moyennes entreprises face à la mondialisation , thèse de doctorat Economies et finances. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, 2006, pp 136.

⁴⁶ عبد الله بن هو، أثر المتغيرات البيئية على تدويل المؤسسات الجزائرية، مرجع سابق، ص 27.

- اختيار الأسواق المستهدفة: من غير الممكن أن تقوم أي مؤسسة مهما كانت إمكانياتها بدراسة جميع الأسواق العالمية من أجل تسويق منتجاتها فيها، و بالتالي عليها اختيار بعضها بحسب أهميتها من ناحية الربحية و قدرتها المالية على الدفع و قلة المخاطر و ملاءمتها لنشاط المؤسسة و منتجاتها و من بين أهم المعايير المستخدمة في انتقاء الأسواق الخارجية هناك عدة معايير نذكر منها: النشاط المرتقب و مردودية السوق للمؤسسة، قابلية الدخول إلى السوق و المخاطر المواجهة، الموقع الجغرافي... الخ.
- اختيار شكل اقتحام السوق الأجنبية: لعل أول ما تهتم به المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بعد اتخاذها لقرار تدويل نشاطها هو طريقة دخولها إلى السوق المستهدف، فبعد اختيار الأسواق على المؤسسة أن تحدد أحسن طريقة للوصول إليها و كما سيأتي تفصيله لا هناك عديد الأساليب التي تسمح للمؤسسة من الدخول الى الأسواق الدولية، و من بين أهم الأشكال الأكثر شيوعا و استخداما في السوق الدولي نذكر التصدير بنوعيه المباشر و غير المباشر بالإضافة إلى الاتفاقيات و التراخيص... الخ.
- إنجاز مخطط تسويق دولي: و هنا تقف المؤسسة المصدرة أمام عدة خيارات بشأن المنتجات التي ستصدرها، و يتعلق الأمر من جهة ب بناء أجهزة قوية لتسويق منتجاتها، و ذلك بوضع استراتيجيات تسويقية تتناسب و ظروف المستهلكين و هذا ما يمنحها أكبر قدر من السيطرة على عمليات التسويق.
- اختيار طريقة التنظيم: يمكن للمؤسسة الصغيرة أو المتوسطة أن تختار العمل على المستوى الدولي وفق أسلوبين رئيسيين، و يتمثل الأسلوب الأول في إنشاء وحدة إدارية خاصة بالتصدير، أما الأسلوب الثاني فيتمثل في إنشاء قسم خاص بالنشاط الدولي.

2-4 استراتيجيات تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

يمكن إجمال أهم الخيارات الإستراتيجية المتاحة أمام تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في:

إستراتيجية التركيز: تشير هذه الإستراتيجية إلى تركيز إمكانيات المؤسسة في مجال محدد تخصص فيه، فنتج نوعا واحدا من المنتجات، أو تخصص في تقديم خدمة نوع معين من العملاء، أو تقدم منتجاتها إلى سوق معين، و ينبغي الأخذ بعين الاعتبار عند تطبيق هذه الإستراتيجية ما يلي: توقعات الزبائن من المنتج بالإضافة إلى وظيفته الأساسية؛ عند اختيار عنصر التميز يجب مراعاة أن يكون هذا التميز غير قابل للتقليد بسرعة؛

القيمة التي سيجدها المستهلك أكثر مما كان ينتظر و ذلك بتحديد عوامل التحفيز المحتملة لجذب المشتري و التي يوفرها السوق الدولي، و تكون غير متوفرة عند منافسيه.

إستراتيجية التنوع: تعني هذه الإستراتيجية أن تختار إدارة المؤسسة الدخول في ميدان جديد من الأعمال مختلف تماما أو مرتبط بالأعمال التي كانت تقوم بها، و تلجأ المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى إستراتيجية التنوع، إذا كان المجال الصناعي الذي تنتمي إليه المؤسسة لا يقدم الكثير أو يقدم القليل من فرص النمو أو المردودية، و هذا يحدث إما بسبب شدة المنافسة أو تدهور السوق، بمعنى أن الطلب على المنتج في السوق ككل وصل إلى مراحله الأخيرة، و أن المستهلك لم يعد في حاجة إليه مثلما كان عليه في مراحله الأولى، فالتنوع قد يكون امتدادا للنشاط الأصلي أو مباشرة نشاط آخر⁴⁷.

4-3 أشكال التواجد في الأسواق الدولية:

لقد أدت زيادة جاذبية الأسواق الأجنبية بالعديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى المغامرة في بيئة عالمية تكون في بعض الأحيان غير مواتية إن لم ينطوي عليها بعض المخاطر. لقد أصبحت عملية التدويل مصدر إلهام للكثير من المؤسسات لا سيما الصغيرة و المتوسطة منها لأن هذه الأخيرة تدرك مدى الفرص التي يمكن أن توفرها الأسواق الخارجية. فعملية التدويل تسمح لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باكتساب المعرفة و الخبرة. تختار المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تسعى إلى دخول الأسواق الأجنبية ما بين الطرق و الأشكال المختلفة المتاحة⁴⁸.

لقد أضحى من الممكن للمؤسسات الراغبة في تدويل نشاطها الاختيار من بين عدة بدائل و أساليب لاقتحام و غزو الأسواق الخارجية، بداية من التصدير و هذا لكونه أقل مخاطرة من الأشكال الأخرى و أيسر الطرق التي تسمح للمؤسسة من التواجد في الأسواق الدولية، و مرورا بمختلف العقود من تراخيص و امتياز و غيرها، و المشاريع المشتركة و وصولا إلى الاستثمار الأجنبي المباشر.

التصدير:

⁴⁷ شوقي جباري، حمزة العوادي، تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية بين فرص النجاح و مخاطر الفشل، مرجع سابق، ص 103.

⁴⁸ Jacques Bongolomba Isoketsu, Les stratégies d'internationalisation des petites et moyennes entreprises, le cas des entreprises en République Démocratique du Congo, Revue Marchés et organisation, n 28 pp 260.

هو تلك العمليات التي تتعلق بالسلع والخدمات و التي يؤديها بصفة نهائية المقيمون والغير المقيمين في البلد. وبصيغة أخرى تمثل الصادرات انفتاحا أجنبيا على السلع والخدمات المنتجة داخل البلد الأمر الذي يؤدي إلى الزيادة في دخل البلاد ولذا تصنف الصادرات ضمن عوامل الإضافة أي التي تضيف قوة جديدة إلى تيار الإنفاق الكلي عن طريق اثر المضاعف⁴⁹.

و للتصدير أهمية كبيرة تعود بالفائدة على المؤسسة المصدرة و البلد الأصل على حد سواء. كما يعتبر قضية التصدير من القضايا الوطنية لارتباطها الوثيق بتنمية الاقتصاد المستدام الطي يضمن لمواطني الدول التنوع في مصادر الدخل القائم على الكفاءة والفاعلية وحلقة وصل في تطوير الاقتصاد الوطني يجعله ذا ارتباط بدنامية الاقتصاد العالمي وهذا لما له من أهمية في إفادة الدول من تجارب الدول الأخرى في المجال الاقتصادي وتكمن هذه الأهمية فيما يلي:

- يساهم في الاقتراب من الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية المتاحة.

- يتميز التصدير بأنه قاطرة تجذب وراءها كافة الأنشطة الاقتصادية.

- دعم القدرة الذاتية للاقتصاد يرتبط بدعم القدرة التصديرية.

- يساهم في الاعتماد على مصادر مستقرة من النقد الأجنبي.

و لنشاط التصدير أهمية بالغة حيث يعتبر من الركائز الأساسية في عملية التنمية الاقتصادية، كما يعتبر مؤشرا على قوة و تنافسية الاقتصاد الوطني.

أما عن أشكال التصدير، فتأخذ أسلوبين و هما التصدير المباشر و التصدير غير المباشر.

التصدير المباشر: هو الذي تقوم من خلاله المؤسسة بعملية التصدير بنفسها بدلا من توكيل طرف آخر للقيام بذلك، و هذا ما يمنحها فرصا أوسع للإحتكاك بالأسواق و إقامة البحوث والدراسات و التعرف عن قرب على طرق التوزيع و التوزيع اللوجيستكي في الأسواق الخارجية. ومن جهة أخرى يسمح للمؤسسة بالتواجد

⁴⁹ حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة -حالة الجزائر- رسالة ماجستير جامعة بسكرة، 2013، ص

الفصل الثالث: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و تحديات التدويل

بشكل مباشر في الأسواق التي تصدر إليها منتجاتها و هذا من أجل الاستجابة لطلبات مستهلكيها المتزايدة أو ظهور زبائن محتملين⁵⁰. و يكون التصدير المباشر عن طريق:

-مصلحة أو قسم خاص بالتصدير: حيث تخصص المؤسسة قسما متعلقا بعمليات التصدير تحت إشراف رئيس مصلحة أو مدير يسير مجموعة من الموظفين، حيث تنحصر مهام القسم على القيام بكافة الأنشطة المتعلقة بعملية التصدير و تقديم المساعدة التسويقية للمؤسسة في مجال الأسواق الأجنبية.

-فرع الجمعيات الدولية: تسمح هذه الصيغة من تحقيق حضور وسيطرة أكبر في السوق الدولية، فبوجود قسم التصدير أو بدونه تتخذ المؤسسة فروعاً في الخارج تقوم بجميع السياسات التسويقية الخاصة بالصادرات من بيع، تخزين توزيع وترويج.

-ممثلي مبيعات التصدير المتجولين: تقوم المؤسسة بإرسال ممثلين عنها إلى الدول الأخرى لغرض التعريف بمنتجاتها أو التفاوض وعقد الصفقات التجارية مع الجهات المستفيدة.

- الوكلاء أو الموزعين الأجانب: يمكن أن تتعاقد المؤسسة مع وكلاء أو موزعين أجانبا لغرض بيع منتجاتها بالنيابة عن المؤسسة، من أجل ذلك تمنح المؤسسة للوكلاء الحقوق الخاصة التي تتيح لهم إمكانية تمثيل المؤسسة المنتجة في بلدهم.

التصدير غير المباشر: و هو العملية الأكثر انتشارا و هو التصدير الذي توكل بموجبه المؤسسة المصدرة عملياتها الى وسطاء قد يكونون وسطاء التصدير أو وسطاء الاستيراد، من سماسة أو شركات العبور، و هم مختصون في التجارة الدولية أو البيوع الدولية. و هم موزعون حسب الفئات التالية:

- عملاء التصدير: و يتدخلون بأسماءهم بصفة شخصية لعقد الاتفاقيات مع الموزعين لقاء حصولهم على عمولات.

- تجمعات المصدرين: تقدم خدمات متشابهة لخدمات العملاء إلا أنها تعمل لحساب مجموعة من المؤسسات.

- مفاوض الاستيراد والتصدير: وهو يقوم بالعمليات التجارية، وظيفته شراء السلع وإعادة بيعها بالخارج.

⁵⁰ طارق أبو مازن قندوز، نجاعة التسويق التصديري في ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات مقارنة تحليلية للفترة 2000-2010، جامعة الجزائر، ص 10.

- شركات تجارية متنوعة: كوسطاء الاستيراد والسماسة وشركات العبور وذلك مقابل عمولة أو اتفاق معهم⁵¹.

عقود التراخيص:

تعتبر التراخيص أحد الأساليب التي يمكن من خلالها أن تنقل المؤسسة إنتاجها من النطاق المحلي بالبلد الأصل إلى الأسواق الدولية و بدون استثمار للرأسمال الخاص للمؤسسة. و وفقا لهذا المفهوم، فالمؤسسة توقع عقدا بين طرفين وتمنح المؤسسة الأم مؤسسة أخرى امتياز الاستخدام لقاء عائد أو نسبة من الأرباح خلال فترة معينة في العقد ويكون على شكل اسم السلعة، علامة تجارية، أو الاستفادة من شكل النموذج. بعبارة أخرى هو ترتيب معين يتمكن بمقتضاه طرف أجنبي (المرخص له) من شراء حقوق تصنيع منتج المؤسسة (المرخص) في موطنه (المرخص له) نظير أتعاب متفق عليها وعادة ما تكون في شكل مدفوعات نقدية تحتسب على أساس عدد الوحدات⁵².

عقود الامتياز:

حق الامتياز هو عقد بين طرفين مستقلين قانونيا واقتصاديا يقوم بمقتضاه أحد الطرفين و الذي يطلق عليه مانح الامتياز بمنح الطرف الأخر و الذي يطلق عليه ممنوح الامتياز الموافقة على استخدام حق أو أكثر من حقوق الملكية الفكرية و الصناعية أو المعرفة الفنية لإنتاج سلعة أو توزيع منتجاته أو خدماته تحت العلامة التجارية التي ينتجها أو يستخدمها مانح الامتياز و وفقا لتعليماته و تحت إشرافه بصفة حصرية في منطقة جغرافية محددة و لفترة زمنية محددة مع التزامه بتقديم المساعدة الفنية و ذلك مقابل عائد مادي أو الحصول على مزايا أو مصالح اقتصادية.

يشبه حق الامتياز الترخيص من عدة جوانب، و هو الذي من خلاله تقوم الجهة الممنوحة إليها الامتياز بعمل برنامج تسويقي متكامل اعتبارا من أبسط الأمور المتعلقة باسم السلعة وصولا إلى طريقة التصنيع أو العمل. ويستخدم الامتياز كاستراتيجية غالبا من طرف شركات الخدمات، فهناك شركات عالمية تمارس

⁵¹ حسين شنيبي، التجارة الالكترونية كخيار استراتيجي للتواجد في السوق الدولية و مقومات إقامتها في الوطن العربي، أطروحة دكتوراه في إدارة الأعمال، جامعة ورقلة، 2014، ص

83 .

⁵² رماس محمد أمين، دراسة اختراق المؤسسة الجزائرية للأسواق الدولية، رسالة ماجستير تسويق دولي، جامعة تلمسان، 2013، ص 131.

عملياتها الدولية من خلال حق الامتياز، و في هذه الحالة تقوم المؤسسة الأم ببيع حقوق محدودة لاستخدام علاماتها مقابل مبلغ مالي أو حصة من أرباح الممتنع بحق الامتياز. و تكون عقود الامتياز أكثر شمولاً من التراخيص، و الممتنع بحق الامتياز يلتزم بقواعد صارمة تحدد كيفية أداءه لنشاطاته⁵³.

الاستثمار الأجنبي:

لقد أصبحت الدول النامية تعتمد سياسة الانفتاح الاقتصادي على رأس المال الأجنبي للاستفادة من مساهمات و فوائد الاستثمارات الأجنبية الوافدة. في الواقع، تغير موقف الدول النامية أدى إلى تحسين مناخ الأعمال واعتماد إصلاحات عميقة وشاملة التي ما فتأت تقوم بها البلدان النامية كل هذا يعد ضرورة و حتمية لجذب المستثمرين المحليين و الأجانب على حد سواء.

يشمل الاستثمار الأجنبي مجالات متعددة للاستثمار في كل الفرص المتاحة في الأسواق الأجنبية، بغض النظر عن أدوات الاستثمار المستخدمة. و تقام الاستثمارات الخارجية من قبل الأفراد و المؤسسات المالية إما بشكل غير مباشر أو مباشر.

الاستثمار الأجنبي غير المباشر:

و يخص هذا الاستثمار في المحفظة أو توظيف لمنقول، و يقصد به "شراء السندات و الأسهم من الأسواق المالية، بمعنى آخر يتمثل هذا النوع من الاستثمار بقيام الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين المقيمين في دولة ما بشراء سندات أو أسهم لشركات قائمة في دولة أجنبية، مع عدم اهتمامهم بدرجة النفوذ الممارسة، بل ينصب الاهتمام بالمحافظة على سلامة رؤوس أموالهم و زيادة قيمة الأوراق المالية التي يجوزونها⁵⁴.

الاستثمار الأجنبي المباشر:

⁵³ رماس محمد أمين، مرجع سابق، ص 135.

⁵⁴ عامر عبد الرحيم، أهمية النظام المالي و الاستثمار الأجنبي المباشر في التوجه الاقتصادي الجديد-حالة الجزائر- أطروحة دكتوراه في الاقتصاد المالي، جامعة سيدي بلعباس، 2014،

و هو يختلف عن الاستثمار في المحفظة لكونه ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي لجزء من أو كل الاستثمارات في مشروع معين، هذا بالإضافة إلى قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع المستثمر الوطني في حالة الاستثمار المشترك أو سيطرته التامة على الإدارة و التنظيم في حالة ملكيته المطلقة لمشروع الاستثمار، فضلا عن قيام المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية و التكنولوجيا و الخبرة الفنية في جميع المجالات إلى الدول المضيفة.

يكون الاستثمار الأجنبي المباشر على نوعين:

الاستثمار المملوك بالكامل:

تمثل مشروعات الاستثمار المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي، أكثر أنواع الاستثمارات الأجنبية تفضيلا لدى الشركات متعددة الجنسية، وتجدر الإشارة إلى أن هذه النوع من المشروعات تتمثل في قيام الشركات متعددة الجنسية بإنشاء فروع لها للإنتاج أو التسويق أو أي نوع آخر من أنواع النشاط الإنتاجي أو الخدماتي بالدولة المضيفة، حيث يكون الإشراف و الإدارة و سلطة اتخاذ القرار في يد هذه الشركات.

وإذا كان هذا الشكل من أشكال الاستثمار الأجنبي مفضلا لدى الشركات متعددة الجنسية، نجد أن الكثير من الدول النامية المضيفة تتردد كثيرا - بل ترفض في بعض الأحيان - السماح لهذه الشركات بالتملك الكامل للمشاريع الاستثمارية، و يعتبر الخوف من التبعية الاقتصادية، و ما يترتب عليها من آثار سياسية على الصعيدين المحلي والدولي، وكذلك الحذر من احتمالات سيادة حالة احتكار الشركات متعددة الجنسية لأسواق الدول النامية⁵⁵.

الاستثمار المشترك:

على عكس الاستثمار المملوك بالكامل فان الاستثمار المشترك هو اتفاق تعاون بين طرفين من بلدين مختلفين، على إقامة أو شراء فرع مشترك في سوق الطرف الأجنبي حيث قد تمتد المشاركة لفترة طويلة و لا تقتصر على المشاركة في رأس المال بل تمتد إلى الخبرة و الإدارة و براءة الاختراع و العلاقات التجارية و يكون فيها أحد الأطراف أجنبيا يمارس حقا كافيا في إدارة المشروع أو العملية الإنتاجية بدون السيطرة الكاملة

⁵⁵ أبو قحف عبد السلام، السياسات و الأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 1989 ، ص 27.

عليه، و تعتبر هذه المشاريع ملكية مشتركة بين المستثمر المحلي والشركات الأجنبية بنسب متفاوتة، و تحدد وفقا لاتفاق و تراضي الشركاء و عملا بالقوانين المنظمة لتملك الأجانب، حيث تقوم كثير من الدول بتحديد النسب القصوى التي يحق للمستثمر الأجنبي تملكها (في الجزائر النسبة محددة ب 49 % من إجمالي رأس المال)، و ذلك لضمان عدم تمكن المستثمر الأجنبي من التحكم في إدارة الأنشطة و العمليات، و قد يفضل بعض المستثمرين الأجانب هذا الشكل من الاستثمار و ذلك لرغبتهم في عدم التعرض إلى مخاطر كبيرة، إذ أن مساهمتهم الجزئية في رأس المال تخفض من حجم المخاطر المحتملة⁵⁶.

عقود الإدارة

و هي العقود التي بمقتضاها تقوم الشركات الأجنبية بإدارة جزء من العمليات والأنشطة الوظيفية الخاصة بمشروع استثماري في البلد المضيف، مع التزامها بتكوين وتأهيل العمال المحليين خلال فترة العقد، و ذلك مقابل فوائد مادية.

عقود منتج و مفتاح في اليد

حيث يتضمن العقد قيام المستثمر الأجنبي بإجراء دراسة الجدوى على المشروع الاستثماري، وتقديم كافة تصميماته وطرق تشغيله والتكنولوجيا اللازمة له، وصيانته، وبتفاوت صلاحيات الشركات الأجنبية حسبما تتضمنه بنود العقد، فقد تتوقف عند انطلاق عملية الاستغلال، كما يمكن أن تستمر إلى غاية الوصول إلى نسبة معينة من الإنتاج عقد منتج في اليد.

اتفاقيات توزيع الإنتاج:

يشيع استخدام هذا النوع من الاتفاقيات في قطاع المحروقات، حيث تلتزم الشركات الأجنبية بما لديها من قدرات تمويلية و تكنولوجية و تسييرية، بالاستكشاف والتنقيب، مقابل حصولها على نسبة محددة من الإنتاج، وتقل - في الغالب - عن حصة البلد المضيف .

⁵⁶ حمداني محمد، إستراتيجية التدويل و أشكال التواجد في الأسواق الخارجية حالة السوق الجزائرية، أطروحة دكتوراه في العلوم التجارية، جامعة وهران، 2011، ص 101.

عقود المناولة الدولية:

وتسمى أيضا بالتعاقد من الباطن، حيث تلتزم الشركة الأجنبية (اتجاه الشركة الوطنية) بإنجاز مرحلة أو أكثر من عمليات الإنتاج، أو توريد الآلات والمعدات وقطع الغيار الخاصة بمنتج معين، ويمكن التمييز بين أربع أنواع من عقود المناولة، هي

-عقد يكون بين مستثمرين مستقلان عن بعضهما في بلدان مختلفة، قد تكون واحدة متقدمة والأخرى نامية.

-قد يكون بين فروع شركة متعددة الجنسية وشركة محلية داخل الدولة المضيفة؛

-قد يكون بين شركة متعددة الجنسية وإحدى فروعها أو بين فرعين من نفس الشركة متعددة الجنسية، ولكن في بلدان مختلفة

-أو يكون بين فرعين من فروع الشركات متعددة الجنسية، مختلفين و تقعان في نفس الدولة المضيفة.

الاندماج و الاستحواذ:

يقصد بالاندماج إتحاد مصالح شركتين أو أكثر بغرض تكوين كيان جديد، أما الاستحواذ فينشأ عند قيام إحدى الشركات بالاستيلاء على شركة أخرى، حيث تظل الشركة الأولى قائمة بينما تختفي و تذوب الثانية. وقد أصبحت عمليات الاندماج والاستحواذ سمة بارزة، حيث تستهدف من خلالها الشركات متعددة الجنسية تعزيز قدراتها التنافسية، و زيادة انتشارها الجغرافي، و توسيع حصتها في الأسواق العالمية⁵⁷.

⁵⁷ عمار زودة، محددات قرار الاستثمار الأجنبي المباشر، رسالة ماجستير في الإدارة المالية، جامعة قسنطينة، 2008، ص 45-46.

لقد كان للظروف التاريخية التي مرت بها الجزائر الأثر البالغ على تطور اقتصادها. فبناء الاقتصاد الوطني لا يتم بمعزل عن الظروف الاجتماعية و السياسية التي تعيشها البلد. و محاولة بناء السياسة التنموية للخروج من دائرة التخلف، و الأزمات الاقتصادية و الاجتماعية يحتاج الى الوقت و الجهد الكافيين لتحقيقه، لا سيما و أن الجزائر كانت تحت وطئة الاستعمار طيلة قرن و ثلث القرن من الزمن و ما خلفه من جهل و أمية و بطالة، مما يجعل إعادة بناء الدولة و خاصة الاقتصاد مهمة صعبة.

و قد سعت الجزائر على غرار الدول النامية التي كانت تشكل في معظمها مستعمرات للإمبراطوريات العظمى حتى بعد منتصف القرن العشرين، إلى تحقيق جملة من الأهداف الاقتصادية و السياسية و الاجتماعية، فكان هاجسها زيادة الثروة عن طريق الإنتاج و خلق مناصب الشغل و العمل على التخفيف من حدة البطالة و الفقر و الأمية. فكان لزاما على هذه الدول السعي إلى انتهاج سياسات تنموية تخدم أهدافها و تحقق لها الإقلاع الاقتصادي.

الجزائر و غيرها من الدول المستقلة حديثا آنذاك تبنت خيار النظام الاقتصادي الاشتراكي المبني على هيمنة الدولة على النشاط الاقتصادي ، مما خلق حالة من التهميش للقطاع الخاص. فاعتمدت الدولة على الشركات الوطنية العمومية في خلق القيمة المضافة و لكن ثبت فشل النظام الاقتصادي الاشتراكي كخيار لتحقيق الوثبة الاقتصادية و أدخل الجزائر في مشاكل و أزمات اقتصادية و اجتماعية. أدركت الجزائر أنه يجب إعادة النظر في دور الدولة المهيمنة على مجمل النشاطات الاقتصادية، الأمر الذي أدى الى تفشي البيروقراطية. فكان عليها الشروع في إصلاحات هيكلية شاملة، كان البعض منها ذاتيا، و البعض الآخر أملته المؤسسات المالية الدولية و المتمثلة في البنك العالمي و صندوق النقد الدولي على أغلب الدول النامية التي كانت تعاني من الأزمات و المشاكل الاقتصادية. و هذا بغية الانتقال من النظام الاقتصادي الاشتراكي الموجه، الى نظام اقتصاد السوق، و للتخفيف من تدخل الدولة في الاقتصاد، و لإتاحة الفرص للاستثمار الخاص و تشجيعه من أجل تحقيق الأهداف التنموية.

و سنتطرق في هذا الفصل إلى مختلف المراحل التي مر بها الاقتصاد الجزائري، و نتعرض بالتحليل الى أهم الأسباب التي خلف بقاء هذا الاقتصاد رهين الموارد النفطية، و التي لم تشكل في الكثير من الأحيان مصدرا لتحقيق بناء اقتصاد قوي.

المبحث الأول: الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1962-1980) :

تميزت هذه المرحلة بنيل الجزائر استقلالها السياسي في 5 جويلية 1962 ، حيث بدأت ملامح الاستقلال الاقتصادي ترتسم شيئا فشيئا عقب ذلك، و يمثل كل من ميثاق طرابلس 1962 و بعده ميثاق الجزائر 1964، الخلفية الإيديولوجية للتوجهات الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية آنذاك. لقد حاولت الجزائر في تلك الفترة التخلص من الميراث الذي خلفه الاستعمار من ضعف في الاقتصاد و قلة البنى التحتية و قلة الإطارات المسيرة و تهريب رؤوس الأموال الى الخارج بالإضافة الى التبعية التي استمرت 132 سنة لا سيما في الجانب الاقتصادي.

الجزائر و غداة استقلالها في صيف سنة 1962، عمدت الى صياغة التوجهات و تحديد الأهداف السياسية، الاقتصادية و الاجتماعية بالإضافة الى الوسائل و السبل الكفيلة بتحقيقها. و قد تجسد ذلك في ميثاق طرابلس الذي صادقت عليه الحكومة المؤقتة في جوان 1962، فقد حدد ملامح السياسة الاقتصادية بدءا بتأميم الثروات الوطنية و جزء من تجارة الجملة التي كانت تحت سيطرة المستعمر ، وكذا المؤسسات المصرفية. و مما كان يميز تلك الفترة هو الرفض التام لكل ما يمت بصلة للنهج الرأسمالي، و الذي كان يعتبر في الجزائر آنذاك امتداد للاستعمار الذي حاربه طيلة قرن و ثلث، فكان يغلب الطابع السياسي على القرارات الاقتصادية، أما النموذج الاقتصادي فقد حدد على شكل عموميات. و قد اعتبرت الزراعة في بداية البرنامج القاعدة الأساسية للتنمية أما القطاع الصناعي فهدفه هو خدمة الزراعة.

فكما جاء في ميثاق مؤتمر طرابلس، الذي انعقد بليبيا في الفترة الممتدة بين 27 ماي إلى 04 جوان 1962، أن الاقتصاد الجزائري هو اقتصاد تابع بالكامل لهيمنة الاستعمار الأجنبي، و هو اقتصاد غير متوازن و مفكك. فهناك قطاع اقتصادي رأسمالي حديث، يمتلك الوسائل العصرية للإنتاج و التمويل، و هو يشرف على الجانب الإداري و التقني للبلاد. و في المقابل، قطاع اقتصادي تقليدي، أو اقتصاد الكفاف، و الذي يعيش عليه العدد الأكبر من الجزائريين، و يعمل بالوسائل التقليدية، و تكاد لا توجد فيه الوسائل المادية و التمويل.

فجاء من نتائج مؤتمر طرابلس أن البلدان حديثة الاستقلال، و منها الجزائر، لا يمكنها أن تتبنى النظام الليبرالي الكلاسيكي، لأنه لا يسمح لشعوب هذه الدول بتحقيق آمالها و طموحاتها. فالخروج من التخلف

الاقتصادي و الثقافي، و بناء الاقتصاد على أسس جديدة، يتطلب الاستغلال العادل للموارد المادية و البشرية، و تغيير جذري في الهياكل.

كما أرادت الجزائر التخلص من الإرث الاستعماري، بتبني الخيار الاشتراكي و ذلك بإتباع سياسة التخطيط، و هذا من أجل تطوير البلاد و تجسيد أهداف و مبادئ الثورة الشعبية الديمقراطية. و تتمثل هذه الأهداف و المبادئ في:

- الإصلاح الزراعي (الثورة الزراعية) تحت شعار "الأرض لمن يخدمها". و ذلك عن طريق:
- توسيع الأراضي المسقية.
- استصلاح أراضي جديدة.
- تطوير البنى التحتية و ذلك ب :
- تأمين وسائل النقل.
- تحسين و تحديث شبكات الطرق و السكك الحديدية.
- إنشاء روابط بين الطرقات الرئيسية و الأسواق الريفية.
- تأمين البنوك و شركات التأمين و التجارة الخارجية.
- تأمين الثروات المعدنية و الطاقوية.
- إنشاء الصناعات الأساسية اللازمة لتلبية احتياجات الزراعة¹.

1-1- الفترة الأولى (1962 - 1966):

أطلق الاقتصادي الجزائري على هذه الفترة فترة الانتظار، أو البحث عن الذات، نظرا لأن الجزائر كانت حديثة عهد بالاستقلال، و لأن الرؤية الخاصة ببناء الدولة عامة و الاقتصاد الوطني بصفة خاصة، لم تكن قد تبلورت بعد.

فسارعت الدولة بالمبادرة الى إنشاء مشاريع إنتاجية في عدد من القطاعات كالنسيج، و الجلود، و المواد الغذائية، و كان ذلك في إطار مخطط استعجالي للتنمية، إلا أن الحالة العامة من الركود الاقتصادي لم

¹ للمزيد أنظر ميثاق طرابلس، 1962.

تسمح بنمو تلك القطاعات، و عموما يمكن القول أن تلك الفترة ميزها وجود أربع قطاعات ضمن المجال الصناعي في الجزائر :

1. قطاع التسيير الذاتي المكون من أساسا المؤسسات التي كان يملكها المعمرون، و التي واجهها عديد المشاكل خاصة تلك المتعلقة بالتمويل، و كذا نقص اليد العاملة المؤهلة، و نقص التموين، و ضعف التسويق، بالإضافة الى عدم رغبة الدولة في الاستمرار في هذا النوع من التسيير، و لذلك انتقلت مجموع الوحدات المسيرة ذاتيا تدريجيا تحت رقابة الشركات الوطنية بعد إنشاء القطاع العام، و بعد عقد من الزمن، أصبح القطاع الصناعي المسير ذاتيا يمثل اقل 0.3% من اليد العاملة الإجمالية.
2. قطاع خاص أجنبي متمثل في فروع الشركات الفرنسية في الجزائر، بالإضافة إلى الشركات المتعددة الجنسيات التي كانت تنشط في مجال النفط و الغاز.
3. قطاع خاص وطني ناشئ للمقاولين الخواص الجزائريين، لا يحظى بدعم السلطات العمومية، فصدور قانون الاستثمارات سنة 1963 مثلا كان يتعلق فقط بالاستثمارات الأجنبية، و هو ما يعني ضمنا تهميش الاستثمار الخاص الوطني و تحجيم دوره، و في نفس السنة تم تعيين مندوبين عن الحكومة في كل شركة خاصة بهدف التحضير لإدماجها في نظام التسيير الذاتي.
4. قطاع عمومي نامي ابتداء من سنة 1966 ورث ملكياته عن المستعمر أو كون من طرف الدولة. و مما تجدر الإشارة إليه كذلك أنه رغم عدم وضوح الرؤية حول مستقبل التنمية الاقتصادية في هذه الفترة، إلا أنه اتخذت بعض القرارات تعد هامة الأثر لمستقبل الاقتصاد الجزائري لفترات قادمة².

لقد كان الاقتصاد الجزائري يركز أساسا على المؤسسات الكبيرة الحجم، لا سيما العمومية منها، مما كان يشكل مظهرا من مظاهر التدخل المباشر للدولة في الاقتصاد. و هذا كان انعكاسا منطقيًا للتوجهات التي بني عليها النظام الاقتصادي في تلك الفترة.

فبعد الاستقلال ورثت الجزائر هيكلًا اقتصاديًا مختلفًا مكونًا أساسًا من وحدات صغيرة مختصة في الصناعات الاستخراجية و التحويلية للمواد الخام الموجهة للتصدير ، وفي ظل تبني خيار الصناعات المصنعة

² محمد زوزي، تجربة القطاع الصناعي الخاص ودوره في التنمية الاقتصادية في الجزائر، حالة ولاية غرداية، أطروحة دكتوراه في اقتصاد التنمية ، جامعة ورقلة، 2010، ص 111.

فقد استحوذت المؤسسات الكبرى على معظم المشاريع الاستثمارية و التي كانت تهتم أساسا بالصناعات الثقيلة مثل : صناعة الحديد و الصلب، الصناعة الميكانيكية، الصناعة البتروكيمياوية، الصناعة الطاقوية و المحروقات³.

أما الصناعات الصغيرة والمتوسطة فقد اقتصت في الصناعات التحويلية لبعض المواد خاصة منها الاستهلاكية وحظيت هذه الصناعات بأهمية ومكانة ثانوية، إذ انحصر دورها على تلبية بعض احتياجات الصناعات الكبيرة. باعتماد الدولة الجزائرية إيديولوجية التنمية القائمة على مبادئ الاشتراكية و التي تعتمد على القطاع العام بصفة أساسية فقد تم تهميش دور القطاع الخاص في النشاط الاقتصادي واعتمدت الدولة على الاستثمارات العمومية لبناء قاعدة صناعية⁴.

إن أهم ما ميز هذه المرحلة هو إصدار القانون رقم 63-277 المؤرخ في 26 جويلية 1963 المتضمن قانون الاستثمار⁵، و الذي لم يعط أهمية كبيرة للقطاع الخاص، و لم يكن له تأثيرا على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، حيث جاء في المادة الثالثة منه باقتضاب على حرية الاستثمار للأشخاص الطبيعيين و المعنويين الأجانب حسب إجراءات النظام العام. حيث كان الهدف منه جلب رؤوس الأموال الأجنبية، نظرا لضعف مصادر التمويل الداخلية.

في الواقع لم يكن لهذا القانون أثرا جليا على ديناميكية الاستثمار، من جهة لأن التوجه و الاهتمام في تلك الفترة كان منصبا نحو التأميم، و من جهة أخرى لم ترافق هذا القانون نصوصا تنظيمية، مما جعل النص القانوني لم يطبق بالشكل اللازم، بالإضافة الى الركود الاقتصادي الذي كانت تعيشه الجزائر، كل هذه الظروف جعلت من المحيط العام محيطا غير مشجع على الاستثمار⁶.

³ عبد اللاوي محمد إبراهيم، مرجع سابق، ص 197.

⁴ كوشور عاشور ، طرشي محمد ، تنمية و تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية. يومي 17 و18 أبريل 2006 ، جامعة الشلف، ص 1039.

⁵ الجريدة الرسمية رقم 53 المؤرخة في 2 أوت 1963، ص 774.

⁶ بابا عبد القادر، سياسة الاستثمارات في الجزائر وتحديات التنمية في ظل التطورات العالمية الراهنة، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2004، ص 140.

جاء في ميثاق الجزائر أن التسيير الذاتي يعبر عن رغبة الطبقات العاملة في البلاد في الظهور على الساحة السياسية و الاقتصادية لتصبح قوة رائدة. فعلى الصعيد الاقتصادي، فإن التسيير الذاتي جعل من الضروري توسيع الإصلاح الزراعي و التأمين، في كل من الزراعة و الصناعة، و إعادة تنظيم التجارة الخارجية و المحلية، و النظام المصرفي. إن الديمقراطية الاشتراكية التي لا غنى عنها يجب أن تتجلى و تتجسد في وجود منظمات إدارة ديمقراطية حقيقية للاقتصاد، و منظمات شعبية حقيقية للإدارة الديمقراطية للبلديات، و اتحادات ديمقراطية حقيقية، و إدارة فعالة من قبل الجماهير.⁷

تميز الوضع في الجزائر غداة الاستقلال، بوجود القطاع الاشتراكي للإنتاج الحديث النشأة، و القطاع الرأسمالي للإنتاج الموروث عن الاستعمار، في المجال الصناعي و المجال التجاري.

أما المجال الزراعي، فيتميز بوجود قطاع تسيير ذاتي حديث، مكون من أقلية من الملاك الكبار و المتوسطين، و أغلبية كبيرة من صغار الفلاحين.

و بغض النظر عن اختلال التوازن بين القطاع الاشتراكي و الفلاحين الفقراء، هناك اختلال توازن آخر بين القطاع الاشتراكي و القطاع الرأسمالي، لأن هذا الأخير يملك جميع العناصر و الإمكانيات اللازمة للتشغيل (المصرفية و النقل و الإمداد، التسويق، و الإدارة، الخ...) في حين أن القطاع الاشتراكي كثيرا ما يحتزل في مجرد وحدات الإنتاج، و التي تضطر الى التماس مساعدة القطاع الرأسمالي لضمان بقائها.

و يزيد هذا التناقض من خلال حقيقة أن القطاع الرأسمالي يجد أحيانا الدعم من بعض المسؤولين الرسميين لتقديم المساعدة للقطاع الاشتراكي.

و لعلاج هذه الظواهر و الاختلالات، فإنه كان من الضروري إعطاء القطاع الاشتراكي الوسائل اللازمة من أجل التطور المنسجم. لأنه كان يمثل الخيار الأفضل في تلك الفترة.

⁷ ميثاق الجزائر 1964، الفقرة 17، ص 26.

و هذا يعني تمكين القطاع الاشتراكي من نظامه المصرفي الخاص و هيئات التمويل و التسويق. و حتى إنشاء مثل هذه الهيئات ليس كافيا في حد ذاته. فيجب الى جانب المديرية التقنية، تأسيس مجالس إدارة مكونة من ممثلين مؤهلين سياسيا من مؤسسات التسيير الذاتي.

فجميع هذه التدابير السابقة الذكر، كان ينبغي أن تساعد على جعل القطاع الاشتراكي المحرك الحقيقي للحياة السياسية و الاقتصادية للبلد، و أن يقلل تدريجيا من دور و تأثير القطاع الخاص⁸.

و الملاحظ أن القرارات المتعلقة بالشأن الاقتصادي، كان الهدف منها التقليل من دور القطاع الخاص و تهميشه، لأن هذا الأخير كان ينظر إليه كخيار ليبرالي رأسمالي، و بالتالي فهو امتداد للنظام الاستعماري الذي حاربه الجزائري ما يقارب القرن و الثلث. و في المقابل كان يراد التمكين للنظام الاشتراكي، و الذي كان يعتبر ملاذا يمكن من خلاله تحقيق أهداف الثورة، و تمكين الطبقات الكادحة من تسيير دواليب الاقتصاد.

أما ثاني أهم النصوص بعد ذلك فهو الأمر رقم 66-284 المؤرخ في 15 سبتمبر 1966 المتضمن قانون الاستثمار⁹، حيث جاء فيما نصه أن هذا القانون يحدد الإطار الذي ينظم بموجبه تدخل الرأسمال الخاص في مختلف فروع النشاط الاقتصادي، و هو يستهدف سد الثغرات التي تشوب القانون السابق رقم 63-277 فجاء الأمر لإعطاء دفع للاستثمار لا سيما الذي يديره القطاع العام، و الذي كان ممولا من طرف خزينة الدولة، و لكن كانت المؤسسات العمومية تتميز بانخفاض في مستويات الكفاءة الإنتاجية و المردودية الاقتصادية إضافة إلى المشاكل المتعلقة بعدم التحكم في التكنولوجيا المستوردة¹⁰.

لم تكن هناك نظرة واضحة لمؤسسات القطاع الخاص خلال هذه الفترة، إذ لم تعرف هذا الأخيرة سوى الشيء القليل من التنمية على هامش المخططات الوطنية، و كانت تعاني من الخطاب السياسي للجزائر الذي كانت تتبناه الجزائر بنظامها الاشتراكي آنذاك. كما اعتمدت سياسة مالية تمنع القطاع الخاص، بشكل غير

⁸ نفس المصدر، المهام الاقتصادية للبناء الاشتراكي، الفقرة 2، ص 41.

⁹ الجريدة الرسمية رقم 80 المؤرخة في 17 سبتمبر 1966، ص 901.

¹⁰ الجريدة الرسمية رقم 80، مرجع سبق ذكره.

مباشر، من التمويل الذاتي من خلال سياسة و ضغوط جبائية صارمة، إلى جانب منع عمليات التجارة الخارجية أمام المؤسسات الاقتصادية الوطنية الخاصة.

لقد ارتكزت سياسة التخطيط المنتهجة خلال تلك الفترة على الصناعات الكبيرة المنتجة لوسائل الإنتاج فيما يعرف بنموذج "دوبرني" للصناعة المصنعة، بينما كان ينظر للمؤسسات الاقتصادية الوطنية العمومية كأداة لدعم عمليات التصنيع الشاملة، و تكثيف النسيج الصناعي الموجود، لذلك عرفت هذه المؤسسات بالصناعات التابعة. أما فيما يتعلق بالمؤسسات الاقتصادية الوطنية الخاصة (القطاع الخاص)، فكانت مؤطرة بموجب قانون الاستثمار لسنة 1966، و موجهة حسب الأهداف العامة للمخططات الإنمائية¹¹.

فبالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية، فقد كانت تهدف إلى تطوير الإمكانيات المحلية، لذلك تقرر تنميتها و تطويرها في إطار الجماعات المحلية، و قد تدعمت هذه الفكرة على الخصوص مع بداية تطبيق المخطط الرباعي الثاني الذي أكد على تدعيم اللامركزية بحثا عن استعمال أمثل للطاقات البشرية و المادية المحلية. أما بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة، فقد تم تحديد الدور و المكانة المعطاة للقطاع الخاص بتأكيد خضوع هذا الأخير في نشاطاته لمراقبة الدولة، و كان بإمكان الدولة دعوة القطاع الخاص للاستثمار في أي نشاط عند الضرورة، و تشترط عليه في ذلك الحصول على الرخصة المسبقة إما على المستوى المركزي من اللجنة الوطنية للاستثمارات أو اللجان الجهوية على مستوى الولايات¹².

1-2- الفترة الثانية (1967 - 1970):

عرفت هذه الفترة بداية سياسة التخطيط التي تتناسب و النهج الاقتصادي الاشتراكي الموجه الذي تبنته الجزائر كخيار غداة استقلالها، و كانت البداية بالمخطط الثلاثي التمهيدي (1967 - 1970)، و الذي كان يهدف الى إنشاء قاعدة أساسية للتنمية الاقتصادية و الاجتماعية و الثقافية من أجل تلبية

¹¹ حميدي يوسف، مرجع سبق ذكره، ص 79.

¹² بوزيان عثمان، قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر: متطلبات التكيف و آليات التأهيل، الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية. يومي 17 و 18 أبريل 2006، جامعة الشلف، ص 768.

احتياجات الجماهير، و تحقيق طموحاتهم في إطار مبادئ الثورة. و كانت لمخططات التنمية قناتين لتنفيذ الاستثمارات و هما البرامج العادية و هي التي تتضمنها المخططات الإنمائية، و البرامج الخاصة التي كانت تهدف الى تنمية المناطق المحرومة، لا سيما الريفية منها، يبعث النشاط الاقتصادي، و خلق مناصب الشغل، بما يضمن استقرار الساكنة. بالإضافة الى تنوع النشاط الزراعي، و تطوير الصناعات الصغيرة، و تنمية وسائل الخدمات المتعلقة بالإنتاج كالنقل و التسويق. و كانت كلا من البرامج الخاصة و العادية، متكاملة من الناحية الوظيفية، و تختلف في نظام التسيير¹³.

كما كان الهدف من المخطط الثلاثي كذلك تهيئة الهياكل الاقتصادية و الإدارية و الاجتماعية، للتكيف مع سياسة التخطيط التي تم تبنيها في تلك الفترة. كما صاحبت كذلك المخطط التنموي الأول سياسة التأميم التي مست الثروات الطبيعية، و التي أصبحت تحت سيطرة الدولة. كما عرف القطاع بعض الانتعاش بزيادة الاستثمارات في الطاقة الإنتاجية، و هذا ما انعكس بالارتفاع في الاستثمار الذي عرف وتيرة متزايدة.

كما ركزت الجزائر في سياستها التنموية خلال تلك الفترة على الصناعات الثقيلة المنتجة لوسائل الإنتاج، فيما عرف بإستراتيجية الصناعات المصنعة لصاحبها الاقتصادي الفرنسي ج.د. دو برنيس و التي تعتمد على نظرية أقطاب النمو. و تتميز هذه الصناعات بكونها صناعات كثيفة برأس المال، حيث تزود القطاعات الأخرى بالسلع الرأسمالية الضرورية لقيامها¹⁴. و يظهر الاهتمام بالتصنيع في حجم الاستثمارات و الاعتمادات المالية الموجهة لقطاع الصناعة و التي فاقت 40% من مجموع الاستثمارات المسطرة في برنامج المخطط الثلاثي.

1-3- الاقتصاد الجزائري خلال السبعينات:

عرفت هذه المرحلة الانطلاق الفعلي للعمل بنظام التخطيط المركزي في إدارة الاقتصادي الوطني، فمع نهاية المخطط الثلاثي التجريبي، تم تبني مخططين رباعيين و هما المخطط الرباعي الأول (1970-1973) و

¹³ محمد بلقاسم حسن بملول، مرجع سابق، ص 384 و ما بعدها.

¹⁴ محمد زوزي، إستراتيجية الصناعات المصنعة و الصناعة الجزائرية، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 08، 2010، ص 170.

المخطط الرباعي الثاني (1974-1978)، و هذا لتحقيق أولويات السياسة التنموية عن طريق تعزيز الاختيار الاشتراكي من جهة، و من جهة أخرى لدعم الاستقلال الاقتصادي. و قد أعطيت الأولوية في هذه المخططات الإنمائية للقطاع الصناعي، و الذي كان يتكون معظمه من المؤسسات الاقتصادية العمومية، و التي كانت تعمل على تنفيذ الأهداف العامة لمخططات التنمية تحت الإشراف المباشر لوزارة التخطيط. فالهدف من التصنيع آنذاك كان إحداث التغييرات في الهيكل الاقتصادي للبلاد، و الانتقال من اقتصاد تقليدي مبني أساسا، على النشاط الزراعي، إلى اقتصاد حديث تتداخل و تتكامل فيه جميع الأنشطة و القطاعات الإنتاجية المختلفة، بزيادة المبادلات بين فروع القطاع الاقتصادي الواحد من جهة، و من جهة ثانية بين مختلف القطاعات الاقتصادية، مما ينتج عنه تنمية متكاملة.

كما عرفت هذه المرحلة كذلك بمرحلة التسيير الاشتراكي للمؤسسة الاقتصادية العمومية، و هذا النمط من التسيير جاء بعدما كان نظام التسيير الذاتي مطبقا في المرحلة السابقة. حيث كانت تلك المؤسسة الوسيلة لتحقيق أهداف الهيئات المركزية، و لم تتمتع المؤسسات العمومية حينها لا بالاستقلالية المالية و لا بالاستقلالية الإدارية، فلم تكن تتخذ القرارات لا سيما المتعلقة بالاستثمار، حيث كان هذا الأخير مخططا و مقسما مركزيا من قبل الوزارة المكلفة بالتخطيط.

المبحث الثاني: الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1980-2000):

إن الملاحظ من خلال بداية هذه الفترة أن النهج الاشتراكي المبني على أساس المخططات الوطنية الإنمائية كان لا يزال قائما و هو الذي يحد نوعا ما من نشاط القطاع الخاص و الذي يبنى على أساس الحرية الاقتصادية و التي لم تكن متاحة بسبب هيمنة القطاع العمومي.

1-2 الفترة الأولى (1980-1990)

عرفت الفترة الأولى من هذه المرحلة تطبيق المخططين الخماسيين (1980-1984) و (1985-1989) و اللذان كانا يكرسان الخيار الاشتراكي في تسيير الاقتصاد، كما تميزت المرحلة كذلك ببداية برامج الإصلاحات الاقتصادية لا سيما برنامج التعديل الهيكلي، و برنامج التثبيت الاقتصادي و التي جاءت عقب الأزمة التي حلت بالاقتصاد الجزائري من جراء تدهور أسعار النفط، و تزايد مشكل الديون الخارجية. جاءت هذه الإصلاحات مملأة في غالب الأحيان من المؤسسات الدولية على غرار البنك الدولي و صندوق النقد الدولي من أجل التخفيف من حدة الأزمة الاقتصادية التي عرفتها الجزائر بعد تدهور أسعار النفط في الأسواق العالمية الأمر الذي أدى الى انخفاض مداخيل الدولة، و كان لذلك الأثر الكبير على الاستثمارات التي يديرها القطاع العام و التي كانت تمول من الخزينة العمومية.

و قد صدر المرسوم 80-242 المؤرخ في 04 أكتوبر 1980 و المتعلق بإعادة هيكلة المؤسسات، حيث كان الهدف من إعادة هيكلة المؤسسات العمومية مهما كان نوعها أو نشاطها أو نظامها القانوني الى تلبية الاحتياجات المتزايدة للاقتصاد و المواطنين، و ذلك من خلال تحسين سير الاقتصاد، و التحكم في جهاز الإنتاج، و الالتزام بنتائج أنشطة المؤسسات و فق أهداف المخططات الإنمائية. كما كانت العملية تستهدف أيضا:

- تشجيع المبادرة و التسيير العقلاني للموارد البشرية و المادية للرفع من إنتاجية المؤسسات.
- تكريس و دعم اللامركزية في تسيير أنشطة إنتاج السلع و الخدمات.
- اقامة علاقات تكامل بين المؤسسات سواء في القطاع الواحد أو بين القطاعات.
- ضرورة تماشي حجم المؤسسة مع طبيعة نشاطها و تخصصها و موقعها الجغرافي¹⁵.

¹⁵ الجريدة الرسمية عدد 41 المؤرخة في 7 أكتوبر 1980، ص 1514.

أما بالنسبة لمؤسسات القطاع الخاص، فقد تم توجيهها بإصدار القانون رقم 82-11 المؤرخ في 21 أوت 1982 المتعلق بالاستثمار الاقتصادي الخاص الوطني¹⁶، حيث حدد أهداف الاستثمارات الاقتصادية الخاصة الوطنية، في إطار مسار التنمية الوطنية و المتمثلة في:

- المساهمة في توسيع القدرات الإنتاجية الوطنية، و في خلق مناصب الشغل، و تعبئة الادخار، و تلبية حاجات المواطنين من المواد و الخدمات.
- تحقيق التكامل مع القطاع الاشتراكي (العام) من خلال المساهمة في أنشطة المرحلة الأخيرة من التحويل الصناعي و المقاوله من الباطن (المناولة).
- المساهمة في تحقيق التنمية الجهوية المتوازنة و تثبيت السكان بالتواجد في المناطق المحرومة و المعزولة، و استعمال اليد العاملة و الموارد المحلية.

كما أقر هذا القانون بعض الامتيازات الجبائية، و المتمثلة في الإعفاء من الضريبة على الأرباح الصناعية و التجارية لمدة 5 سنوات من بداية الاستغلال، و الإعفاء من الضريبة العقارية لمدة 10 سنوات اعتبارا من إنهاء البناءات و البناءات الإضافية المعدة للمشروع¹⁷.

و في سنة 1983 تم إنشاء الديوان الوطني لتوجيه الاستثمار الخاص الوطني و متابعته و تنسيقه بموجب المرسوم رقم 83-98 المؤرخ في 29 جانفي 1983، حيث يهدف هذا الديوان الى:

- توجيه الاستثمار الخاص الوطني نحو المناطق ذات الاحتياجات التنموية، و التكامل مع القطاع العام في اطار المخطط التنموي.
- توفير المعلومات الاقتصادية و التقنية و التشريعية و التنظيمية الخاصة بممارسة أعمال القطاع الخاص و وضعها تحت تصرف الخواص.
- تحضير ملفات الاعتماد و إشعار الطالبين بمدى مطابقتها مع الملف النموذجي و إبداء الرأي التقني الخاص بالملفات.

¹⁶ الجريدة الرسمية عدد 34 المؤرخة في 24 أوت 1982، ص 1692.

¹⁷ الجريدة الرسمية رقم 34، مرجع سابق.

- التنسيق بين القطاع الخاص الوطني و هيئات و مؤسسات القطاع العام.

فيما بعد تم إصدار القانون رقم 86-13 المؤرخ في 19 أوت 1986 المتعلق بتأسيس الشركات المختلطة الاقتصاد و سيرها¹⁸، هذا النص التشريعي لم يأت بجديد للقطاع الخاص الوطني، لان الشركات المختلطة حسب أحكام هذا القانون كان يقصد بها تلك الشركات المؤسسة في إطار بروتوكول اتفاق بين الشركة أو الشركات الاشتراكية الوطنية (العمومية) و الطرف أو الأطراف الأجنبية، و يكون ذلك في إطار المخططات الوطنية للتنمية.

بعد أزمة انهيار أسعار النفط سنة 1986 و التي كان لها انعكاسات على اقتصاديات الدول النامية، لا سيما المصدرة للبترو، مثل الجزائر، حيث نتج عنها إختلالات خارجية في موازين المدفوعات، و زيادة أعباء الديون الخارجية، نتيجة اعتماد الجزائر على صادرات البترول، و إختلالات داخلية تمثلت في انخفاض معدل النمو الاقتصادي، و زيادة معدلات التضخم، و تفاقم مشكل البطالة، و دخول الجزائر في مرحلة من عدم الاستقرار، و بالتالي كان لزاما عليها اللجوء الى المؤسسات الدولية التي اشترطت شروطا على تلك الدول و منها الجزائر تمثلت أساسا في تطبيق سياسات التكيف الإقتصادي، و التي بدأت من سنة 1989.

عرفت بداية سنة 1988، سن عديد النصوص التشريعية و التنظيمية المتعلقة بالاقتصاد الوطني، حيث جاء القانون رقم 88-01 المؤرخ في 12 جانفي 1988 المتضمن القانون التوجيهي للمؤسسات العمومية الاقتصادية¹⁹، من أجل ضمان التنمية المستمرة و بناء على الأداء المخطط للاقتصاد الوطني، و هي مؤسسات تنشئها الدولة و تشرف على تسييرها، حيث اعتبر القانون هذه المؤسسات الوسيلة الأفضل لانتاج السلع و الخدمات و كذا تراكم رأس المال. و تتخذ هذه المؤسسات شكل شركات مساهمة أو شركات ذات مسؤولية محدودة تملك فيها الدولة جميع الحصص أو الأسهم، حيث تكتتب الدولة، أو الجماعات المحلية أو مؤسسة اقتصادية عمومية رأس مال للمؤسسة الاقتصادية²⁰. و تنشأ هذه المؤسسات بناء على قرار الحكومة بتطوير نشاطات ذات أولوية، أو فروع ذات أهمية استراتيجية.

¹⁸ الجريدة الرسمية عدد 35 المؤرخة في 27 أوت 1986، ص 1476.

¹⁹ الجريدة الرسمية عدد 2 المؤرخة في 13 جانفي 1988، ص 30.

²⁰ نفس المرجع، ص 31-32.

و الجديد في هذا القانون أنه أعطى للمؤسسة العمومية الاقتصادية الأهلية القانونية و الاستقلالية في الالتزام و التعاقد بواسطة أجهزتها المخولة لذلك، و في ما يسمح به القانون، و بالتالي فقد تخلت الدولة عن التسيير المباشر للمؤسسات العمومية. و في إطار المخطط الوطني للتنمية تقوم المؤسسة العمومية الاقتصادية:

- إنتاج الثروات خدمة للاقتصاد الوطني.
- التحسين المستمر لإنتاجية عوامل الإنتاج.
- التطوير المستمر للمستوى العلمي و التقني في مجال تخصصها.

و في نفس السياق جاء القانون 88-02 المؤرخ في 12 جانفي 1988 المتعلق بالتخطيط²¹، الذي لم يتطرق الى القطاع الخاص الوطني إلا بشكل مقتضب، حيث أدرج عمله ضمن الإشراف المخطط للتنمية. و القانون 88-02 المؤرخ في 12 جانفي 1988 المتعلق بصناديق المساهمة²² و هي مؤسسات عمومية اقتصادية تتخذ شكل شركات لتسيير القيم المنقولة، و تعمل كعون ائتمان وسيط بين الدولة و المؤسسة العمومية الاقتصادية و القانون 88-02 المؤرخ في 12 جانفي 1988 المعدل و المتمم للأمر 75-59 المتضمن القانون التجاري و المحدد للقواعد الخاصة المطبقة على المؤسسة العمومية الاقتصادية²³، و بهذا أصبحت هذه الأخيرة خاضعة للقانون العام و الخاص.

لم يكن الهدف الأساسي من هذه النصوص القانونية مجرد منح الاستقلالية للصورية للمؤسسة العمومية الاقتصادية فقط، أي الفصل بين ملكية المؤسسة و تسييرها، و لكن كان من أجل إعطاء حرية التصرف لهذه المؤسسات من أجل إنشاء علاقات مباشرة مع محيطها، دون تدخل الدولة في ذلك، فأصبح نظام التسيير أقرب الى المؤسسة الخاصة. و قد باشرت الجزائر عملية إعادة هيكلة المؤسسة الاقتصادية العمومية و هي المرحلة التي كانت تمهيدا لمرحلة استقلالية المؤسسات. و الملاحظ أن هذه الإصلاحات جاءت متسارعة و لم تحض بالدراسة المتأنية، فلم تحقق النتائج المرجوة منها²⁴.

²¹ الجريدة الرسمية عدد 2، مرجع سابق، ص 39.

²² نفس المرجع، ص 44.

²³ نفس المرجع، ص 47.

²⁴ ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، مرجع سابق، ص 199.

يعتبر القانون رقم 88-25 المؤرخ في 19 أوت 1988 المتعلق بتوجيه الاستثمارات الاقتصادية الخاصة الوطنية²⁵، النص التشريعي الذي أعطت من خلاله الدولة الجزائرية البعض من الاهتمام لمؤسسات القطاع الخاص، حيث تضمن هذا القانون امتيازات و تسهيلات لصالح مؤسسات الاقتصادية الخاصة التي تقوم بالنشاطات الصناعية أو الخدمات ذات الأولوية، و تتمثل هذه التسهيلات في امتيازات جبائية و تخفيضات مالية، و تسهيلات خاصة بالتمويل سواء بمواد التجهيز أو بالمواد الأولية، بالإضافة الى إعطاء مؤسسات القطاع الخاص الأسبقية في الحصول على الأراضي²⁶.

و نظرا لسلبات التسيير الاشتراكي للمؤسسة الذي يعتمد على نظام التخطيط المركزي، حيث كانت المؤسسات كبيرة جدا و كان اتخاذ القرار مركزيا، مما أدى الى صعوبة التواصل و وصول المعلومة و بالتالي عدم التحكم في تسييرها. بالإضافة الى تعدد مهام هذه المؤسسات و الذي نتج عنه نقص الفعالية و عدم الاستفادة من التخصص و تقسيم العمل، و انخفاض إنتاجية العمل و رأس المال. زيادة على ضخامة الاستثمارات و قلة مردوديتها، و كثرة عدد العمال زيادة عن الحادة بسبب السياسة الاجتماعية للتوظيف. كل هذه الأسباب و أسباب أخرى، أدت الى ظهور فكرة إعادة هيكلة المؤسسات العمومية، و التي تمت على مرحلتين بداية بإعادة الهيكلة العضوية و بعد ذلك إعادة الهيكلة المالية، و هذا بهدف تقسيم المؤسسات الضخمة الى وحدات صغيرة يسهل التحكم فيها، تحسين إنتاجية عوامل الإنتاج، الى غير ذلك من الأهداف التي من شأنها الرفع من أداء هذه المؤسسات²⁷.

و عموما فانه مع نهاية عشرية الثمانينات كانت الجزائر بصدد تطبيق برامج الإصلاحات الاقتصادية و التي كانت تهدف أساسا الى الانتقال من النظام الاقتصادي الاشتراكي الموجه الى نظام اقتصاد السوق، حيث تكون أكثر انفتاحا، و حتى لا تبقى الجزائر بمنأى عن التحولات الحاصلة في العالم، و التخلص من سلبات نظام التسيير الاشتراكي، الذي لم يحقق النتائج المرجوة منه و لم يكن في مستوى طموحات الجزائريين، و منح

²⁵ الجريدة الرسمية رقم 28 المؤرخة في 13 جويلية 1988، ص 1031.

²⁶ نفس المرجع.

²⁷ الطيب داودي، ماني عبد الحق، تقييم إعادة هيكلة المؤسسة الاقتصادية العمومية الجزائرية، مجلة الفكر، العدد الثالث، جامعة بسكرة، ص 135.

المؤسسة العمومية الاستقلالية في التسيير المالي و الإداري، بالإضافة إلى فتح مجال الحرية الاقتصادية مما قد يهيئ الظروف لمؤسسات القطاع الخاص للنمو و التطور، و المساهمة في تنمية الاقتصاد الوطني.

2-2 الفترة (1990-2000):

1-2-2 بداية الإصلاحات الاقتصادية:

خلال بداية التسعينيات و مع بروز توجه سياسي و اقتصادي جديد تماشيا مع يحدث في العالم من تطورات في جميع النواحي، وحتى لا تبقى الجزائر في معزل عما يحدث، عمدت الى تبني إصلاحات جديدة سميت بإصلاحات الجيل الثاني، و التي هدفت أساسا من جهة الى تثمين الإصلاحات الهيكلية المتبناة في نهاية فترة الثمانينيات و من جهة أخرى الى تهيئة المناخ الاقتصادي من أجل تطوير الاستثمار لا سيما الخاص الذي كان مهماشا بعدما كانت الأولوية لمؤسسات القطاع العمومي التي عجزت أن تكون قاطرة تقود التنمية الاقتصادية و الاجتماعية.

لقد صاحب هذه الإصلاحات المتمثلة في برامج التعديل الهيكلي و التثبيت الاقتصادي، سن نصوص تشريعية و تنظيمية من أجل إعطاء ديناميكية أكثر للاقتصاد الوطني، حيث كان أول و أهم هذه النصوص هو القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14 أبريل 1990 المتعلق بالنقد و القرض²⁸، و الذي شمل مجالات عدة من الإصلاحات مثل القطاع المالي و القرض... الخ، كما اعتبر هذا النص الإطار التشريعي و التنظيمي للنظام البنكي الجزائري، مما أدى إلى تحرير عمل البنوك، و تشجيع الاستثمار عن طريق تقديم التسهيلات للقطاع الخاص، و تخفيض أسعار الفائدة. كما عرفت هذه الفترة كذلك إصلاحات جبائية أعطت المزيد من التسهيلات و الامتيازات و التدابير التحفيزية للقطاع الخاص. كذلك شهد النظام الجمركي تعديلات تتماشى و سياسة تحرير التجارة الخارجية، و تسهيل المعاملات الاقتصادية مع الخارج.

و الملاحظ أن قانون النقد و القرض لم يخص النظام المالي، بل اهتم كذلك بقطاعات أخرى مثل الاستثمار. و فيما يتعلق بالنظام البنكي فقد أعطي البنك المركزي بموجب قانون النقد و القرض استقلالية أكبر و صلاحيات أوسع، سواء تعلق الأمر بسياسة الصرف أو السياسة النقدية، كما تطورت الوساطة المالية

²⁸ الجريدة الرسمية رقم 35 المؤرخة في 18 أبريل 1990، ص 520.

و أعطيت البنوك التجارية استقلالية أكثر بمراقبة مباشرة من طرف البنك المركزي، و بخصوص منح القروض فقد توجهت الى استثمارات القطاع الخاص، و لم تعد الخزينة تمويل مباشرة استثمارات المؤسسات العمومية، كما منح الحرية لإنشاء البنوك الخاصة و الأجنبية²⁹.

و من المبادئ التي جاء بها قانون النقد و القرض مبدأ الفصل بين الدائرة النقدية و الحقيقية وهذا لكي يكون القرار الخاص بالشأن النقدي بناء على الوضعية النقدية السائدة و على أساس أهداف السياسة النقدية التي تحددها السلطة النقدية المتمثلة في البنك المركزي، عكس ما كان عليه الوضع في السابق حيث كان جهاز التخطيط يتخذ القرارات على أساس كمي حقيقي. كما جاء القانون بمبدأ الفصل بين الدائرتين النقدية و المالية، فموجب هذا القانون لم يعد للخزينة العمومية الحرية في اللجوء إلى البنك المركزي لتمويل عجزها. هذا بالإضافة الى مبدأ الفصل بين دائرتي الميزانية و القرض، فلم يعد للخزينة دور في تمويل منح القروض للاقتصاد (تمويل الاقتصاد) لينحصر دورها في تمويل الإستثمارات العمومية المخططة من طرف الدولة، و يصبح دور تمويل الاقتصاد منوطاً بالنظام البنكي الذي يمكنه يتخذ قرار تمويل المؤسسات أساس دراسة جدوى المشاريع الاقتصادية³⁰.

و بالرغم من توالي الإصلاحات التي مست المؤسسة العمومية الاقتصادية، إلا أنها لم تستطع أن تجعل من تلك المؤسسات قاطرة لتنمية الاقتصاد الوطني، بل على العكس من ذلك فقد أصبحت تشكل عبئاً على الخزينة العمومية و بالتالي على ميزانية الدولة. و كانت نتيجة سياسة استقلالية المؤسسة العمومية الاقتصادية، أنها أوجدت مؤسسات غارقة في الديون، و في حالة عدم القدرة على الوفاء. و في هذا السياق فقد تم تصنيف المؤسسات العمومية على أساس المركز المالي لها الى أربع مجموعات، حيث تضم المجموعة الأولى المؤسسات ذات الأصول الصافية الموجبة و رأس المال العامل الموجب، و تضم المجموعة الثانية المؤسسات ذات الأصول الصافية الموجبة و رأس المال العامل السالب. فالمؤسسات التي تضمها المجموعتين الأولى و الثانية تمر بصفة مباشرة إلى الاستقلالية دون التدخل المالي للدولة. بينما تضم المجموعة الثالثة المؤسسات ذات الأصول الصافية

²⁹ هالة سليم، هيئات الدعم و التمويل و دورها في تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، أطروحة دكتوراه في اقتصاديات إدارة الأعمال، جامعة بسكرة، 2017، ص 122.

³⁰ عامر عبد الرحيم، أهمية النظام المالي و الاستثمار الأجنبي المباشر في التوجه الاقتصادي الجديد، دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة سيدي بلعباس، 2016، ص 198.

السالبة و رأس المال العامل الموجب، أما المجموعة الرابعة فتشمل المؤسسات ذات الأصول الصافية السالبة و رأس المال العامل السالب. و بالنسبة لمؤسسات المجموعتين الأخيرتين فإنها تخضع لإجراءات التطهير المالي الهادفة الى زيادة رأس مالها و تحقيق التوازن المالي³¹.

و من أجل تنفيذ إجراءات التطهير المالي، صدر المرسوم التنفيذي رقم 91-74 المؤرخ في 16 مارس 1991 و الذي يحدد شروط شراء الخزينة ديون المؤسسة العمومية المستحقة للبنوك و المؤسسات المالية، حيث تتجسد هذه الديون في قيم منقولة تصدرها المؤسسات و تكتتبها البنوك و المؤسسات المالية الدائنة في شكل أسهم أو سندات قابلة للتداول. و يكون مقابل هذه القيم المنقولة المكتتبه من طرف الدائنين التزامات تصدرها الخزينة لصالحهم.

كما يمكن للخزينة العمومية أن تشتري الديون المستحقة للبنوك و المؤسسات المالية على ذمة المؤسسات العمومية المنحلة، أو التي أعيد هيكلتها بموجب أحكام المرسوم 80-242 و المتعلق بإعادة هيكلة المؤسسات و التي لم تكن موضوع توزيع بين المؤسسات المتفرعة عنها على أن تتم عملية الشراء بناء على تقديم البنوك و المؤسسات المالية الدائنة لشهادة موقع عليها من رؤساء تلك المؤسسات تثبت مصدر هذه الديون و نوعها و تثبت دقة مبلغها و صحتها³².

كما أصدر في نفس السياق المرسوم التنفيذي رقم 91-75 المؤرخ في 16 مارس 1991 و الذي يحدد كفيات سير حساب التخصيص الخاص رقم 302-63 الذي عنوانه "صندوق تطهير المؤسسة العمومية"، و تتمثل إيرادات هذا الصندوق في تخصيصات من ميزانية الدولة، بالإضافة الى موارد الاقتراض. أما جانب النفقات فيتمثل في تخصيصات لتكوين رأس مال المؤسسات العمومية لتطهيرها المالي بالإضافة الى شراء آجال ديون هذه المؤسسات العمومية³³.

³¹ محمد بوشوشة، تأثير السياسات التمويلية على أمثلية الهيكل المالي للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، أطروحة دكتوراه، جامعة بسكرة، 2016، ص 304.

³² الجريدة الرسمية عدد 12 المؤرخة في 20 مارس 1991، ص 420.

³³ نفس المرجع، ص 420.

إن الإصلاحات التي شهدتها الجزائر و التي كانت ضرورة حتمية قد مرت بعدد المراحل، و من بين الأهداف التي كانت تسعى الى تحقيقها تهيئة الاقتصاد الوطني للتكيف مع التحولات التي تحدث في العالم الخارجي، و محاولة تغيير وضعية الاقتصاد المتدهورة الى حالة أفضل. فبينما عرفت نهاية الثمانينات و بداية التسعينات و تحديدا الفترة بين 1988 و 1991، بفترة الإصلاحات المحتمشة، حيث كانت بعض الإجراءات التصحيحية الذاتية الجزئية أي غير شاملة، كما أنها لم تحض كذلك بدعم المؤسسات المالية الدولية و المتمثلة في صندوق النقد الدولي و البنك العالمي، لأن علاقة الجزائر بهذه الأخيرة كانت لا تزال في بدايتها، و بالتالي لم يكن لتلك الإصلاحات الآثار الايجابية المنتظرة منها. كما الفترة بين 1992 و 1993، عرفت بفترة التردد و التراجع، فلم تختلف كثيرا عن سابقتها، فقد اتسم مسار الإصلاح بالبطء، بالإضافة الى عودة الاختلالات الاقتصادية للظهور مجددا نتيجة انخفاض قيمة العملة و زيادة الاختلالات الخارجية³⁴.

إن الجزائر و على غرار الدول النامية التي شهدت أزمات اقتصادية لجأت مضطرة الى صندوق النقد الدولي و البنك العالمي ، و شرعت في تبني سياسات الإصلاح الاقتصادي التي كانت من هندسة هذه المؤسسات المالية الدولية، و تمثلت هذه السياسات في صنفين من الإصلاحات. أما الأولى فهي سياسات التثبيت أو الاستقرار الاقتصادي و هي سياسة قصيرة المدى، أما الثانية فهي سياسات التصحيح الهيكلي أو التعديل الهيكلي و هي سياسة تطبق في المديين المتوسط و البعيد.

شهدت سنة 1993، صدور المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 5 أكتوبر 1993 و المتعلق بتطوير الاستثمار³⁵، و الذي ينظم الاستثمارات الخاصة الوطنية و الأجنبية و التي تنجز في إطار الأنشطة الاقتصادية الخاصة بإنتاج السلع و الخدمات. و قد نص القانون على إنشاء وكالة لتطوير ودعم الاستثمارات تهدف الى مساعدة المستثمرين على إنجاز مشاريعهم لا سيما تلك المتعلقة بالأنشطة المقننة. كما تستفيد الاستثمارات التي تمثل أهمية خاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني من حيث حجم المشروع، و التكنولوجيا المستعملة فيه، و نسبة الإدماج و المردودية لا سيما بالعملة الصعبة من امتيازات إضافية، فضلا عن إعفاءات النظام العام، و النظام الخاص و نظام المناطق الحرة.

³⁴ عامر عبد الرحيم، مرجع سابق، ص 140.

³⁵ الجريدة الرسمية عدد 64 المؤرخة في 10 أكتوبر 1993.

2-2-2- التعديل الهيكلي:

نظرا للحالة التي كان يعيشها الاقتصاد الجزائري في تلك الفترة و خاصة مشكل المديونية أدركت الجزائر ضرورة الملحة لإيجاد الحلول اللازمة و الفورية للمشاكل الاقتصادية التي كانت تتخبط فيها، فسارعت الى تبني برامج الإصلاحات الاقتصادية الهيكلية و المالية بالتنسيق مع صندوق النقد الدولي، لأنها كانت تعاني من المديونية الخارجية، حيث كانت هذه الإصلاحات بمثابة البداية لتكييف الاقتصاد الجزائري مع التحولات التي كان يشهدها العالم.

إن برنامج التعديل الهيكلي يمثل أحد مكونات سياسة التكييف الاقتصادي، و هو مجموعة الإجراءات في الأجلين المتوسط و البعيد، يشرف على تنفيذها البنك الدولي، حيث تشمل الإصلاحات الهيكلية جميع مكونات الهيكل الإقتصادي للبلد و حتى على المستوى القطاعي، كما تركز على إعادة هيكلة القطاع العام، بإزالة القيود التي تواجه القطاع الخاص من خلال تشجيع الخوصصة، و إصلاح النظام المالي و النظام النقدي، بالإضافة الى إصلاح نظام المدفوعات، و إصلاح سياسة الأسعار بتحريرها و كذا تحرير التجارة الخارجية. فالهدف من برامج التعديل الهيكلي هو محاولة الانتقال بالاقتصاد من النظام الاشتراكي الموجه الى نظام اقتصاد السوق.

فمن أهم محاور التعديل الهيكلي نجد:

- إصلاح مؤسسات القطاع العام و المالية العامة : عن طريق
 - ترشيد الإنفاق العمومي و استخدامه بطرق مثلى في تغطية مختلف الالتزامات الحكومية مثل الأجور و المرتبات
 - تخفيض من عدد عمال القطاع العام، و إصلاح سياسة الشغل.
 - إصلاح للنظام الضريبي مع تطبيق الضريبة على الدخل الإجمالي على الأجور و زيادة الاشتراكات الموجهة إلى الضمان الاجتماعي، و رفع الضريبة على دخل المؤسسات و إعادة النظر في الضريبة على الأرباح مما يتناسب و الإصلاحات.

- رفع الضريبة العقارية و ضريبة الأملاك المدنية، و رفع الرسوم على المنتجات البترولية و على مختلف المبيعات مع تشجيع التخفيف من أعباء رسوم الاستيراد.
- عصرنه إدارة الضرائب من أجل تعبئة أكثر للموارد.
- تحسين الأداء الاقتصادي للمؤسسات العمومية بتطوير إنتاجها و هيكل أسعارها و إعطاء الأولوية للقطاع الخاص.
- تطوير مقاييس التسيير و المراقبة العامة لا سيما و أن المؤسسات التابعة للقطاع العام تتميز بالعجز العام.

• إصلاح النظام النقدي و المالي:

ان من أهم المشاكل التي تعاني منها الدول النامية هشاشة النظامين النقدي و المالي، و الإصلاحات الهيكلية تشمل النظامين و يكون ذلك ب:

- تحسين تعبئة مدخرات المجتمع و توجيهها نحو الاستثمارات لا سيما الخاصة منها المحلية و الأجنبية.
- التوفيق بين التحرير المالي و أدوات المراقبة النقدية و ذلك بسن مجموعة من التشريعات تنظم حركة رؤوس الأموال المحلية و الأجنبية لجلب الاستثمار الأجنبي.
- تحسين و عصرنه أجهزة النظام المصرفي و ضمان استقلالية البنك المركزي.
- خلق المنافسة بين البنوك في النظام المصرفي.
- استعمال أنظمة حديثة لأسواق رأس المال و الأوراق المالية، و خلق السيولة بما يتناسب مع النشاط الاقتصادي.

• إصلاح نظام المدفوعات:

إن العجز في ميزان المدفوعات يتمثل أن كون الخارج دائن للدولة بقيمة ذلك العجز و بالتالي فهي في تبعية لغيرها باستمرار ناهيك عن الآثار الاقتصادية و اجتماعية من فقدان المركز المالي للدولة المدينة، بالإضافة الى انخفاض الطلب على عملتها، و تراجع المكانة الاقتصادية للدولة مع الدول الأخرى و المؤسسات المالية الدولية، كل هذه الآثار لها انعكاسات على التنمية الاقتصادية، بتدني حجم الاستثمار، و زيادة نسب

البطالة... الخ، نتيجة لتغطية العجز عن طريق الموارد المالية الخارجية. إن تصحيح الاختلال في ميزان المدفوعات يتطلب إجراء تغييرات في نظام الأسعار و نظام الصرف، احتياطات الصرف، و تغيير السلوك الاستهلاكي و تحسين منظومة القوانين للتسيير الحسن للهياكل ذات الصلة بالمدفوعات.

• إصلاح سياسة الأسعار:

كانت الجزائر تعتمد النظام الاشتراكي الذي يعد الجانب الاجتماعي من أهم ركائزه، و هو يعتمد على تدعيم الأسعار كليا أو جزئيا لا سيما السلع الواسعة الاستهلاك. هذا الأمر يتنافى مع مبادئ اقتصاد السوق و هي المنافسة و خضوع الأسعار لمبدأ العرض و الطلب. و كان من شروط الصندوق النقد الدولي تحرير أسعار السلع و جعلها أسعارا حقيقية. لذلك فإن برنامج التعديل الهيكلي يركز على رفع الدعم على أسعار المنتجات الطاقوية، و التخفيض التدريجي لتحويلات إنتاج السلع و الخدمات، و لاسيما في مجال النقل و المواصلات، و تحويل الاهتمام نحو الاستثمارات الجديدة ذات العائد، و الابتعاد عن آليات التمويل الداخلي³⁶.

• تحرير التجارة الخارجية:

إن من برنامج التعديل الهيكلي يوصى بتبني سياسة الصرف التي تتلائم و الإصلاحات العامة و التي يرمي من خلالها صندوق النقد الدولي إلى تشجيع التجارة الخارجية عن طريق آليات سعر الصرف و إزالة العقبات أمام النفقات السلعية و الخدمات و ذلك تماشيا مع أهداف منظمة التجارة العالمية. و عموما فان سعر الصرف له دور في تثبيت عجز ميزان المدفوعات. كما يرى الصندوق أن الكثير من الدول التي تقوم بتحديد سعر الصرف بطريقة إدارية غالبا ما تعاني من عجز في موازين مدفوعاتها، حيث لا تعكس هذه الأسعار الحالة الحقيقية للسوق و لهذا يوصي صندوق النقد الدولي إلى اتخاذ إجراءات تخفيض قيمة العملة الوطنية من أجل توحيد سعر الصرف في السوق الرسمية و الموازية. و لكن لتخفيض قيمة العملة آثارا على تدفقات التجارة الخارجية و كذلك تدفق رؤوس الأموال و التحويلات الخارجية، لذلك لابد من إتباع سياسة تخفيض من قيمة العملة و يكون ذلك تدريجيا، مع تحديد قائمة السلع الخاضعة للحماية الجمركية، و رفع كل

³⁶ بن زعرور شكري، الاطار النظري للتصحيح الهيكلي، ص 2 (https://mpr.a.ub.uni-muenchen.de/8583/1/MPRA_paper_8583.pdf)

الفصل الرابع: نظرة شاملة عن تطور الاقتصاد الجزائري

القيود التي من شأنها تعيق تدفق الواردات، و إتباع سياسة لإصلاح التعريفات الجمركية و تركها تلعب دور حماية الاقتصاد على أن يتم تخفيضها تدريجيا حتى تتناسب مع المعدلات المتفق عليها دوليا³⁷.

لقد اشتملت الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر على برنامجين و هما برنامج التثبيت أو الاستقرار الاقتصادي و برنامج التعديل أو التصحيح الهيكلي. فالبرنامج الأول يعني جملة من الإجراءات الرامية الى تحقيق التوازنات الاقتصادية الداخلية و المتمثلة في التحكم في التضخم و الزيادة في نسبة النمو الاقتصادي، و تحقيق التوازنات الخارجية و المتمثلة في تقليص العجز في ميزان المدفوعات، و هو برنامج يطبق في المدى القصير. و أما برنامج التعديل أو التصحيح الهيكلي فقد تم التطرق لأبرز محاوره.

توجت المفاوضات بين الجزائر و صندوق النقد الدولي، بإبرام اتفاق تمويل قصير الأجل لمدة سنة (STAND BY) (1994-1995) و برنامج التعديل الهيكلي للاقتصاد الجزائري الذي جاء في الفترة الممتدة من 1995 إلى مارس 1998. فإتفاق (STAND BY) شمل إعادة جدولة الديون التي تنتهي آجالها قبل 31 ماي 1995 مع فترة إعفاء من خدمات الدين لمدة أربع سنوات، أما إعادة جدولة الديون العمومية التي تنتهي بعد ماي 1995 فتبقى مرهونة بمدى نجاح تطبيق الإتفاق المبرم بين الطرفين، مما سمح بعض الشيء بتخفيف الاختلالات الداخلية و الخارجية³⁸. و يوضح الجدول أدناه تطور معدلات النمو و التضخم خلال الفترة الممتدة من 1990 الى 1999:

الجدول رقم (01-04): تطور معدلات النمو و التضخم خلال الفترة (1990-1999)

السنة	معدل النمو	معدل التضخم
1990	0,8	16,7
1991	-1,2	25,9
1992	1,8	31,7
1993	-2,1	20,5

³⁷ عامر عبد الرحيم، مرجع سابق، ص 137.

³⁸ بن الدين دواوي، سياسات التكيف الهيكلي دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة الشلف، 2010، ص 67-68.

29	-0,9	1994
29,8	3,8	1995
18,7	4,1	1996
5,7	1,1	1997
2,6	5,1	1998
0,3	3,2	1999

المصدر: معطيات البنك الدولي

و الملاحظ من الجدول أن كل من برنامج التثبيت الاقتصادي و التعديل الهيكلي، كان لهما الأثر الايجابي على المتغيرات الاقتصادية الداخلية. فقد ارتفع معدل نمو الناتج المحلي من 0,9- في بداية البرنامجين الى 5,1 في نهاية فترة البرنامجين سنة 1998، بينما انخفض معدل التضخم من 29 الى 0,3 خلال نفس الفترة. و يرجع ذلك الى تبني سياسة نقدية انكماشية برفع معدلات الفائدة و تسقيف القروض الممنوحة للقطاع الخاص مما أدى الى انخفاض الكتلة النقدية.

و عموما فان سياسات الإصلاحات المتبناة كانت تهدف الى تحرير الاقتصاد من تدخل الدولة، الانتقال الى اقتصاد السوق.

و في اطار التأمين عن البطالة للأجراء الذين يفقدون مناصب شغلهم لأسباب اقتصادية جاء المرسوم التنفيذي رقم 94-188 المؤرخ في 26 جويلية 1994، و الذي يحدد القانون الأساسي للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، حيث يساهم بالتنسيق مع البنوك و الصندوق الوطني لترقية التشغيل في مرافقة البطالين في انجاز الدراسات التقنية الاقتصادية الخاصة بالمشاريع، كما يقدم المساعدة للمؤسسات التي تجد صعوبات في الحفاظ على مناصب الشغل³⁹.

كما صدر المرسوم التنفيذي رقم 94-211 المؤرخ في 18 جويلية 1994، يحدد صلاحيات و مهام وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، حيث أوكلت لهذه الأخيرة حماية طاقة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الموجودة و تطويرها، ترقية الاستثمارات في انشاء و تطوير و تحويل نشاطات المؤسسات الصغيرة و

³⁹ الجريدة الرسمية عدد 44 المؤرخة في 7 جويلية 1994، ص 6-7.

المتوسطة، و تكثيف نسيجها، ترقية الشراكة في الاستثمارات الخارجية و الصادرات، بالإضافة الى التعاون الدولي في مجال ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة⁴⁰.

2-2-3- الخوصصة:

تعتبر الخوصصة من أهم مكونات سياسات الإصلاح الاقتصادي التي باشرتها الدول النامية، و منها الجزائر، و التي أوصت بما بل و كانت من شروط صندوق النقد الدولي و البنك العالمي للتفاوض حول ديون تلك الدول، سواء تعلق الأمر بإعادة جدولة الديون السابقة، أو الحصول على قروض جديدة. كما أن الجزائر قامت بإصلاحات شملت المؤسسة الاقتصادية العمومية، و التي تمثلت في استقلالية المؤسسة العمومية، و إعادة هيكلتها و تطهيرها، كل هذه الإجراءات كان الهدف منها التحضير لخوصصة المؤسسة العمومية.

و تعرف الخوصصة بأنها مجموعة السياسات و الإجراءات المتكاملة التي تستهدف الاعتماد الأكبر على نظام السوق و آلياته في تحقيق التنمية و العدالة". و معنى هذا التعريف أننا بصدد الخوصصة أمام إعادة نظر شاملة للاقتصاد الوطني و أدواته و مؤسساته، و خاصة فيما يتعلق بأدوار كل من الدولة و السوق في تسيير الشؤون الاقتصادية.

و هي "جزء من عملية الإصلاحات الهيكلية للقطاع العام في البنيان الاقتصادي، تستهدف رفع معدل النمو الاقتصادي، من خلال تحسين و رفع كفاءة المؤسسات و الأداء السياسي".

و في الإطار الضيق نجد للخوصصة مفهوم آخر ف"هي تحويل بعض المشروعات العامة الى مشروعات خاصة من حيث الملكية أو من حيث الإدارة". و هي "إدارة المنشأة على أساس تجاري من خلال نقل كل ملكيتها أو بعضها للقطاع الخاص، أو تأجير خدمات محترفة تضطلع بمهمة تسيير المنشأة على هذا النحو"⁴¹.

⁴⁰ الجريدة الرسمية عدد 47 المؤرخة في 20 جويلية 1994، ص 14-15.

⁴¹ شوقي دنيا، الخوصصة وتقليص دور القطاع العام وموقف الاقتصاد الإسلامي، المؤتمر العالمي الثالث للإقتصاد الإسلامي، جامعة أم القرى، مكة المكرمة، مارس 2003، ص

أما مفهوم الخوصصة في التشريع الجزائري فقد جاء في المادة الأولى من الأمر 95-22 المؤرخ في 26 أوت 1995 و المتعلق بخوصصة المؤسسات العمومية⁴²، أنما تعني القيام بمعاملة أو معاملات تجارية تتجسد في:

- إما تحويل ملكية كل الأصول المادية أو المعنوية في مؤسسة عمومية أو جزء منها، أو كل رأسمالها أو جزء منه، لصالح أشخاص طبيعيين أو معنويين تابعين لقانون الخاص.
 - و إما تحويل تسيير مؤسسات عمومية الى أشخاص طبيعيين أو معنويين تابعين لقانون الخاص، و ذلك بواسطة صيغ تعاقدية يجب أن تحدد كيفية تحويل التسيير و ممارسته و شروطه.
- أما فيما يتعلق بالقطاعات التنافسية التي مسها النص التشريعي، فان المؤسسات القابلة للخوصصة تكون تابعة لقطاعات النشاطات التالية:

- الدراسات و الإنجاز في مجال البناء و الأشغال العمومية و الري.
- التجارة و التوزيع.
- الفنادق و السياحة.
- الصناعات النسيجية و الصناعة الزراعية الغذائية.
- الصناعة التحويلية في المجالات التالية:
 - الميكانيكية.
 - الكهربائية.
 - الالكترونية.
 - الكيميائية.
 - الورق.
 - الخشب و مشتقاته.
 - الجلود.
 - البلاستيك.

⁴² الجريدة الرسمية رقم 48 المؤرخة في 3 سبتمبر 1995، ص 3.

- النقل البري للمسافرين و البضائع.
- أعمال الخدمات المينائية و المطارات.
- التأمينات.
- الصناعات الصغيرة و المتوسطة.
- المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المحلية.

كما تضمن الدولة استمرار الخدمة العمومية في حال خوصصتها لمؤسسات عمومية تقوم بتلك الخدمة العمومية.

و الملاحظ أن عملية الخوصصة شملت مؤسسات جميع قطاعات النشاطات، ما عدا مؤسسات تلك القطاعات التي تعتبرها الدولة كقطاعات إستراتيجية مثل شركة سوناطراك و شركة النقل البحري للمنتجات البترولية و الغاز. و تكون المؤسسات قابلة للخوصصة مادام الهدف من العملية تحسين أداء المؤسسة و عصرتها و الحفاظ على بعض أو كل مناصب العمل المأجورة. كما يشترط أيضا التزام المالك الجديد الحفاظ على نشاط المؤسسة المخوصصة لمدة لا تقل عن خمس سنوات.

و يشرف على عملية الخوصصة مجلس الخوصصة الذي يشكل من الهيئة المكلفة بعملية الخوصصة، و له المهام التالية:

- تنفيذ برنامج الخوصصة.
- تقديم توجيهات خاصة بسياسة و مناهج الخوصصة الملائمة لكل مؤسسة.
- تقدير قيمة المؤسسة أو تكليف جهة تقوم بذلك.
- دراسة العروض و انتقائها و تقديم تقرير على ذلك.
- اتخاذ التدابير اللازمة لعملية خوصصة المؤسسة العمومية أو بعض أصولها.
- تقييد معلومات عمليات الخوصصة في سجلات و مراعاة السرية في ذلك⁴³.

أما عن كيفية الخوصصة فتتم بطريقتين:

⁴³ الجريدة الرسمية رقم 48، مرجع سابق، ص 5..

- إما عن طريق السوق المالية، و التي بدورها تكون إما عن طريق عرض الأسهم و القيم المنقولة في بورصة القيم المنقولة، أو بعرض علني للبيع بسعر ثابت، أو بالطريقتين معا. على أن يكون السعر الأولي مساويا لسعر العرض الذي حدده المجلس.
 - أو بالتنازل عن الأسهم و القيم المنقولة الأخرى كليا أو جزئيا، عن طريق المزايدة المحدودة أو المفتوحة الوطنية أو الدولية.
 - أو بالتراضي الذي تقررته الحكومة بناء على تقرير الهيئة المكلفة بالخصوصية.
 - أو بأي طريقة للخصوصية تهدف الى تطوير أسهم الجماهير.
- و بالنسبة لعملية خصخصة التسيير فتمت طريق المزايدة المحدودة أو المفتوحة الوطنية و/أو الدولية. حيث يوضع دفتر شروط خاص بالعملية تحت تصرف العارضين⁴⁴.

مبررات الخصخصة في الجزائر:

- لقد كان لاختيار الجزائر تطبيق سياسة الخصخصة عديد الأسباب و المبررات، بالإضافة الى أنها كانت ضرورة ملحة من أجل استكمال سياسة الإصلاحات التي باشرتها الجزائر من أجل الانتقال من الاقتصاد الموجه الى اقتصاد السوق. و عموما فان من مبررات تبني سياسة الخصخصة نذكر:
- رغبة الجزائر في التخلي على النظام الاشتراكي الذي كان خيارا منذ الاستقلال، و الذي يعتمد أساسا على المؤسسات العمومية لا سيما الكبيرة منها.
 - فشل المؤسسات العمومية في الرفع من الأداء الاقتصادي، و بدلا من أن تقود قاطرة التنمية أصبحت تشكل عبئا على الخزينة العمومية، و جعل الاقتصاد الجزائري في حالة ركود و انكماش.
 - الأزمة الاقتصادية و تفاقم المديونية التي كانت نتيجة انهيار أسعار المحروقات في منتصف الثمانينات، و هي التي تشكل نسبة أهم مورد للخزينة العمومية مما جعل الجزائر تلجأ الى المؤسسات المالية الدولية، التي تشترط في مختلف برامجها الإصلاحية خصخصة القطاع العام.

⁴⁴ الجريدة الرسمية عدد 15 مؤرخة في 19 مارس 1997، ص 7.

إن الأمر 95-22 يعتبر من أهم النصوص التشريعية التي جاءت تصب في صالح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة سيما التابعة للقطاع الخاص. فأهداف الخوصصة كانت في مجملها ذات طابع مالي و اقتصادي و سياسي نذكر من أهمها:

- رفع كفاءة و فعالية للمؤسسات الاقتصادية و تحسين أداءها.
- تحسين الإنتاج نوعا و كما.
- التقليل من هيمنة و احتكار القطاع العام بفرض قانون المنافسة الحرة مما ينعكس بالإيجاب على نوعية السلع و الخدمات المقدمة.
- تطوير الإدارة و التسيير و الاستفادة من الشراكة الأجنبية بنقل التكنولوجيا،
- خلق بيئة أكثر ملائمة للاستثمار و جلب رؤوس الأموال الخاصة الوطنية والأجنبية، الاستغلال الأمثل للموارد النادرة و عدالة توزيعها بين القطاعين الخاص و العام بالإضافة الى خلق مناصب العمل.

المبحث الثالث: الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2000-2017):

عرف الاقتصاد الجزائري خلال بداية الألفية الثالثة مواصلة الإصلاحات التي شرعت فيها الجزائر خلال نهاية الثمانيات، فيما سمي بإصلاحات الجيل الثاني. حيث كان لزاما على الجزائر التكيف مع التوجهات

الاقتصادية الجديدة و التحولات التي يشهدها العالم من عولمة اقتصادية و تطور تكنولوجي. فكان التوجه نحو تحسين محيط الأعمال و ذلك من أجل تشجيع الاستثمار المحلي و جلب الاستثمار الأجنبي. و لقد استفادت الجزائر في تلك الفترة من البحوث المالية من جراء ارتفاع أسعار المحروقات و التي تمثل نسبة كبيرة جدا من صادرات الجزائر، حيث شكلت أسعار النفط طفرة استمرت لفترة طويلة، فتبنت الجولة مشاريع عمومية استثمارية ضخمة بدأت ببرنامج الإنعاش الاقتصادي، ثم برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي و أخيرا برنامج توطيد النمو.

و من أجل إعطاء ديناميكية أكثر للاستثمار المحلي و جلب الاستثمار الأجنبي و تشجيع القطاع الخاص، و تذليل العقبات التي تحول دون تطويرها، و تكريس اللامركزية في اتخاذ القرار، و الحد من التسيير البيروقراطي للاستثمار، صدر الأمر 03-01 المؤرخ في 20 أوت 2001⁴⁵، و المتعلق بتطوير الاستثمار، و الذي جاء من أجل تدارك النقائص التي كانت في المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993 المتعلق بترقية الاستثمار. فبالرغم من أن الهدف من إنشاء وكالة ترقية و مراقبة الاستثمار (APSI) كان دعم و مساعدة المستثمرين و ضمان ترقية الاستثمار، إلا أن الإجراءات الإدارية اتسمت بالكثرة و التعقيد و طول المدة. و فيما تعلق بمدة دراسة الملفات فقد أصبحت 30 يوما بدلا من 60 يوما التي كانت في المرسوم التشريعي. و أما الامتيازات و التحفيزات الجبائية و شبه الجبائية فقد شملت مرحلتين الإنشاء و الاستغلال و تطبيق النظام العام، الذي ينص على استفادة الاستثمارات من مزايا متمثلة في تطبيق النسب المخفضة الخاصة بالحقوق الجمركية على التجهيزات التي تدخل في الاستثمار، و الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة الخاصة بالسلع و الخدمات التي تدخل في الاستثمار، بالإضافة الى الإعفاء من الرسوم العقارية التي تخص نقل الملكية. أما النظام الاستثنائي فهو يخص كل من الاستثمارات المنجزة في المناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة الدولة، و كذا الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة للاقتصاد الوطني. أما فيما خص الضمانات الممنوحة للمستثمرين فقد جاء في الأمر مبدأ المعاملة بالمثل في مجال الحقوق و الواجبات الخاصة بالاستثمار بين الأشخاص الطبيعيين و المعنويين و بين المحليين و الأجانب، و كذلك حماية المستثمرين من خلال الاتفاقيات الدولية الثنائية و المتعددة الأطراف و التحكيم الدولي في حالة النزاع⁴⁶.

⁴⁵ الجريدة الرسمية عدد 47 مؤرخة في 22 أوت 2001، ص 4.

⁴⁶ نفس المرجع، ص 7.

أما فيما تعلق بالجانب المؤسسي فقد تم استحداث أجهزة خاصة بترقية الاستثمار تمثلت في كل من المجلس الوطني للاستثمار (CNI)، الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) و الشباك الوحيد (G.U) بالإضافة الى صندوق دعم الاستثمار.

المجلس الوطني للاستثمار (CNI) :

تم إنشاء هذا المجلس بموجب المادة 18 من الأمر رقم 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار، يرأسه رئيس الحكومة. و من مهام المجلس تشجيع تطوير الاستثمار و يكون ذلك من خلال:

- اقتراح إستراتيجية تطوير الاستثمار و أولوياتها.
- اقتراح إجراءات تحفيزية للاستثمار مساندة للتطورات الملحوظة.
- الفصل في المزايا التي تمنح في إطار الاستثمارات.
- يقترح على الحكومة كل القرارات و التدابير الضرورية لتنفيذ ترتيب دعم الاستثمار وتشجيعه.
- تحديد المبلغ المتوقع للمخصصات الموازية الموجهة لصندوق دعم الاستثمارات، و مدونة النفقات التي يمكن تحميلها لهذا الصندوق.

و يتشكل المجلس من وزير المالية، الوزير المكلف بالمساهمة و تنسيق الإصلاحات، الوزير المكلف بالجماعات المحلية، الوزير المكلف بالتجارة، الوزير المكلف بالطاقة و المناجم، الوزير المكلف بالصناعة، الوزير المكلف بالصناعات الصغيرة و المتوسطة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الوزير المكلف بالتعاون، و الوزير المكلف بتهيئة المحيط، يجتمع المجلس مرة كل ثلاثة أشهر، و يتم ضمان أمانة المجلس من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)

تعتبر الوكالة مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي، حيث يقوم وزير المساهمات و تنسيق الإصلاحات بمتابعة مجمل نشاطات الوكالة، من مهام الوكالة في إطار الاستثمار، و بالتعاون مع الإدارات و التنظيمات المعنية القيام بما يلي :

- ضمان ترقية و تطوير و متابعة الاستثمار الوطنية و الأجنبية.

- استقبال، إعلام، مساعدة المستثمرين المقيمين و غير المقيمين في إطار تنفيذ المشاريع الاستثمارية.
- تسهيل استكمال تشكيلات إنشاء المؤسسات و تحقيق المشاريع من خلال الشباك الوحيد اللامركزي.
- منح المزايا المرتبطة بالاستثمار.
- ضمان احترام الالتزامات المتعهد بها من طرف المستثمرين خلال فترة الإعفاء.

إضافة إلى ما سبق ذكره فإن الوكالة مكلفة أيضا بما يلي:

- تحديد فرص الاستثمار و تشكيل بنك معلومات اقتصادية و وضعها تحت تصرف المتعاملين.
- جمع و معالجة و الإعلان عن كل المعلومات الضرورية المتعلقة بفرص الاستثمار والاستفادة من خيارات و تجارب الدول الأخرى.
- تحديد العراقيل و العقبات التي تواجه تنفيذ الاستثمارات و اقتراح التدابير التنظيمية والقانونية الملائمة لمعالجتها على السلطات العمومية.

الشباك الوحيد:

يشكل الشباك الوحيد فرع الوكالة في الولايات، و يضم الإدارات و الهيئات المعنية بالاستثمار، و هو المؤهل قانونا لتوفير الخدمات الضرورية لا سيما التصريح بالاستثمار. كما يسهر الشباك الوحيد على تبسيط تنفيذ الإجراءات و التخفيف منها.

صندوق دعم الاستثمار:

يعتبر الصندوق الأداة المالية لترقية الاستثمار، و يتخذ شكل حساب تخصيص، حيث يوجه الصندوق الى تمويل التكفل بمساهمة الدولة في تحمل التكاليف المتعلقة بالمزايا الممنوحة للاستثمارات، لا سيما النفقات الخاصة بأشغال المنشآت الأساسية الضرورية لانجاز الاستثمارات.

و إدراكا منها لأهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، فقد توجه اهتمام الجزائر بهذا القطاع، فصدر سنة 2001 كذلك القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، المتضمن القانون التوجيهي لترقية

المؤسسات الصغيرة و المتوسطة⁴⁷، حيث كان الهدف من هذا النص تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تحديد تدابير دعمها و مساعدتها و ترقيتها. و يمثل الهدف من هذه التدابير في:

- إنعاش النمو الاقتصادي.
- إدراج ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ضمن التكيف و التطور التكنولوجي.
- تكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و توسيع نشاطها.
- ترقية و تطوير المناولة.
- ترقية نشر المعلومة المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- ترقية تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تحسين أدائها.
- وضع إطار تشريعي و تنظيمي يدعم و يشجع روح المقاوالية.
- تكييف و تحسين النظام الجبائي و النظام البنكي بما يتلاءم و خصوصيات و متطلبات قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة⁴⁸.

و الملاحظ من هذا القانون أن الاهتمام قد توجه ليس فقط نحو المؤسسة الصغيرة و المتوسطة، بل تعدى الى المحيط المباشر لهذا النوع من المؤسسات، و هذا تطور ملحوظ في النظرة الى هذا القطاع الحيوي الذي ظل مهمشا لفترة طويلة جدا امتدت من الاستقلال الى نهاية الثمانينات، فلم يكن له دور مهم في السياسات التنموية المتعاقبة التي تبنتها الجزائر إلا على هامش المخططات الإنمائية و التي كانت تركز على المؤسسات الكبيرة في ظل النظام الاشتراكي المبني على التخطيط المركزي الموجه.

كما تم انشاء الصندوق الوطني ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002، و هو مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي و يهدف الى تقديم ضمان قروض الاستثمار الممنوحة لفائدة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من طرف البنوك و المؤسسات المالية عن طريق عقد اتفاقيات مع هذه الأخيرة و متابعة الالتزامات معها، سواء في ما يخص إنشاء المؤسسة أو توسيع نشاطها، تجديد التجهيزات، أخذ المساهمات أو حتى المرافقة لا سيما في عملية التصدير، بالإضافة الى متابعة تحصيل الديون محل نزاع لدى البنوك و المؤسسات المالية. كما يقوم بعقد اتفاقيات الشراكة مع الهيئات المكلفة بإنشاء و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها و تدعيمها في

⁴⁷ الجريدة الرسمية عدد 77 مؤرخة في 15 ديسمبر 2001، ص 4.

⁴⁸ الجريدة الرسمية عدد 77، مرجع سابق، ص 6.

إطار ضمان الاستثمارات، كما يضمن متابعة البرامج التي تضمنها الهيئات الدولية لفائدة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة⁴⁹.

و من أجل تعزيز دعم و تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، فقد تم استحداث مجموعة من الهياكل المرافقة منها: مشاتل المؤسسات⁵⁰، مراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة⁵¹، المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة⁵²، المجلس الوطني الاستشاري لترقية المناولة⁵³، الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

كما صدر القانون رقم 01-10 المؤرخ في 03 جويلية 2001⁵⁴ و المتعلق بالمناجم، و الذي فتح المجال للاستثمار أما القطاع الخاص الوطني و الأجنبي. كما تضمن هذا القانون جملة من الأحكام المالية و الجبائية و التي تتوافق مع التشريع الساري المفعول المتعلق بتطوير الاستثمار، حيث تطبق على الاستثمارات المنجمية الخاصة بالإنشاء و توسيع الطاقات و التأهيل و إعادة الهيكلة. كما يخص القانون كذلك استغلال مقالع الحجارة و المرامل. و فيما يخص الحوافز الجبائية فقد جاء في المادة 161 من القانون:

- يمنح تخفيض بمعدل 30% عن اتاوة الاستخراج لأصحاب تراخيص الاستغلال لاستغلال منجمي صغير أو متوسط.
- يمنح تخفيض بمعدل 30% عن اتاوة الاستخراج لأصحاب التراخيص بالاستغلال المنجمي الحرفي⁵⁵.

و مع بداية سنة 2001، و مستفيدة في ذلك من الارتفاع المتزايد في أسعار البترول، باشرت الجزائر سياسة الإنعاش الاقتصادي، حيث تمثلت في برامج استثمارية عمومية كبيرة، صاحبها سياسة تشجيع الطلب حيث عرفت عديد القطاعات زيادة في أجور موظفيها.

⁴⁹ الجريدة الرسمية عدد 36 مؤرخة في 14 جويلية 2017، ص 11.

⁵⁰ مرسوم تنفيذي رقم 03-78، الجريدة الرسمية عدد 13 مؤرخة في 26 فبراير 2003، ص 13.

⁵¹ مرسوم تنفيذي رقم 03-79، الجريدة الرسمية عدد 13 مؤرخة في 26 فبراير 2003، ص 18.

⁵² مرسوم تنفيذي رقم 03-80، الجريدة الرسمية عدد 13 مؤرخة في 26 فبراير 2003، ص 21.

⁵³ الجريدة الرسمية عدد 77، مرجع سابق، ص 7.

⁵⁴ الجريدة الرسمية عدد 35 مؤرخة في 04 جويلية 2001، ص 3.

⁵⁵ الجريدة الرسمية عدد 35، مرجع سابق، ص 27.

و كان البرنامج الأول الذي شرعت فيه الجزائر كان برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي، و الذي امتد لفترة خمس سنوات من سنة 2001 الى سنة 2004، حيث انتهجت سياسة مالية توسعية هدفت من خلالها الى تحفيز الطلب الكلي، و دعم الإصلاحات، و دعم القطاع الفلاحي، بالإضافة الى تشجيع و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و إقامة الهياكل القاعدية و الأشغال الكبرى من أجل بعث النشاطات الاقتصادية لا سيما الخالقة للقيمة المضافة و مناصب الشغل⁵⁶، و الهادفة كذلك الى تحقيق التنمية المحلية و تحسين المستوى المعيشي للسكان. و لتنفيذ كل هذه الاستثمارات العمومية، فقد خصصت لهذا البرنامج اعتمادات مالية كبيرة، حيث رصدت له ميزانية قدرت ب 525 مليار دينار (حوالي 7 ملايين دولار أمريكي)⁵⁷ في ظل الوفرة المالية الناتجة عن الزيادة المعتبرة في أسعار المحروقات⁵⁸.

أما البرنامج الثاني الذي تم اعتماده فيتمثل في البرنامج التكميلي لدعم الإنعاش الاقتصادي، و قد تم فتح حساب التخصيص الخاص رقم 120-302، تحت عنوان حساب تسيير عمليات الاستثمارات العمومية المسجلة بعنوان البرنامج التكميلي لدعم الإنعاش، و الذي يغطي الفترة (2005-2009)⁵⁹. و قد قدرت الاعتمادات المالية المرصودة لهذا البرنامج ب 9680 مليار دينار (حوالي 130 مليار دولار أمريكي)⁶⁰.

و تمثل البرنامج الثالث في برنامج توطيد النمو الاقتصادي و الذي امتد في الفترة بين (2010-2014)، و قدرت النفقات اللازمة لبرنامج الاستثمارات العمومية ب 21.214 مليار دينار (أي حوالي 286 مليار دولار) و هي تشمل شقين يتمثلان في: استكمال المشاريع الكبرى الجاري إنجازها على الخصوص في قطاعات السكة الحديدية و الطرق و المياه بغلاف مالي يقدر ب 9.700 مليار دينار (أي حوالي 130 مليار دولار)، و إطلاق مشاريع جديدة بغلاف مالي يقدر ب 11.534 مليار دينار (أي حوالي 156 مليار دولار)⁶¹.

⁵⁶ خاطر طارق و آخرون، دور برامج الإنعاش الاقتصادي خلال الفترة (2001-2014) في تحقيق إقلاع وتنويع الاقتصاد الجزائري - دراسة تحليلية و تقييمية-، الملتقى العلمي الدولي بدائل النمو والتنويع الاقتصادي في الدول المغاربية بين الخيارات والبدايل المتاحة، جامعة الوادي، يومي 02/03/نوفمبر 2016، ص 3.

⁵⁷ محمد مسعي، سياسة الإنعاش الاقتصادي في الجزائر وأثرها على النمو، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 10، سنة 2012، ص 147.

⁵⁸ بن البار احمد، أثر السياسة النقدية والمالية على التضخم في الجزائر خلال الفترة (1986-2014) دراسة تحليلية قياسية، أطروحة دكتوراه، جامعة المسيلة، 2017، ص 180.

⁵⁹ الجريدة الرسمية عدد 70 مؤرخة في 19 أكتوبر 2005، ص 11.

⁶⁰ محمد مسعي، نفس المرجع.

⁶¹ برنامج التنمية الخماسي، بيان مجلس الوزراء، 24 ماي 2010، ص 1.

و بالرغم من المؤشرات الاقتصادية الكلية التي عرفت تحسنا طفيفا خلال فترة تنفيذ البرامج التنموية السالفة الذكر، إلا أن عديد الدراسات التي تناولت هذه البرامج التنموية تجمع على أنها لم تكن في مستوى الأهداف المسطرة من أجلها إذا ما تم مقارنتها بالأغلفة المالية الضخمة التي رصدت لها. و يبقى الاقتصاد الجزائري اقتصادا ريعيا يعتمد على الموارد النفطية التي تشكل نسبة كبيرة منه، أما النمو خارج قطاع المحروقات لا يزال في مستويات ضعيفة نسبيا.

و قد أدى الانخفاض المفاجئ لأسعار البترول في سنة 2014 إلى اعتماد سياسة التقشف، حيث تم تخفيض النفقات في عدة قطاعات، بالإضافة إلى إلغاء عديد المشاريع الاستثمارية و التي لم تكن قد انطلقت بعد، كما تم إلغاء عديد حسابات التخصيص الخاص في ظل انخفاض احتياطات الصرف.

لقد برز في الكثير من الدول سواء المتقدمة منها أو النامية، قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأحد الفاعلين في عملية التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، و يظهر ذلك من خلال مساهمات القطاع في خلق مناصب العمل وتنويع النسيج الاقتصادي والتكنولوجي عن طريق تنمية الإنتاج المحلي وخلق الثروات والنهوض بالعديد من القطاعات بالإضافة إلى تنمية وتنويع الصادرات.

في ظل العولمة و ما تشهده الاقتصاديات من انفتاح على العالم و تكتلات و تحالفات وما يترتب عن ذلك من المنافسة الحادة، فقد أصبح لزاما على الدول مواجهة هذه التحديات، و تحديات أخرى كالانضمام الى المنظمة العالمية للتجارة و دخول اتفاق الشراكة مع الاتحاد الاوروي حيز التنفيذ و لا يتأتى لها ذلك الا بوجود اقتصاد مبني على قاعدة صناعية صلبة و خالق للثروة. و في الجزائر يعد قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بديلا استراتيجيا من شأنه التقليل من التبعية إلى قطاع المحروقات التي تعتبر موردا ناضبا بالإضافة إلى التذبذبات الكثيرة التي يعرفها سوق النفط.

الجزائر و من خلال الإصلاحات الاقتصادية التي تبنتها فقد أولت الاعتبار لقطاع المؤسسات الصغيرة المتوسطة كأحد القطاعات ذات الأهمية البالغة، وذلك بداية بإصدار بعض التشريعات والتي تترجم التصور الجديد للسياسة العامة في جانبها الاقتصادي و المتجهة نحو الانتقال من اقتصاد ممرکز إلى اقتصاد السوق، وهذا في فترة الثمانينيات من القرن الماضي، وبهذا أصبح ينظر لهذا النوع من المؤسسات كتوجه بديل، بالنظر للدور الكبير الذي تلعبه في دفع عجلة الاقتصاد.

سنتطرق في هذا الفصل إلى مختلف برامج و سياسات التأهيل التي مست قطاع المؤسسات الصغيرة المتوسطة، مفهومها و أهدافها و الى النتائج المحقق منها، كما سنعرض بعض التجارب الناجحة في عملية تأهيل المؤسسات.

المبحث الأول: مفهوم التأهيل:

ظهر مصطلح تأهيل المؤسسات في البرتغال عام 1988 في إطار الإجراءات المرافقة للانضمام الى السوق الاوروبية ، تحت مسمى البرنامج الاستراتيجي لتفعيل و تحديث الاقتصاد البرتغالي و الذي كان من بين أهدافه تسريع وتيرة تحديث هياكل دعم القطاع الصناعي ، تقوية قاعدة التكوين المهني، توجيه التمويل للاستثمارات الخالقة للمؤسسات خاصة الصغيرة و المتوسطة و تحسين انتاجية وجودة النسيج الصناعي. و نجاح هذا البرنامج أدى إلى ظهور قطاعات صناعية جديدة، وتطوير أنشطة ذات قيمة مضافة عالية وخلق مناصب شغل، و ألهم عديد المبادرات الرامية إلى التأهيل خاصة في الدول النامية. كما أطلقت مثل هذه المبادرات من قبل بلدان المغرب العربي وبعض بلدان المشرق (كالأردن ومصر وسوريا) لمرافقة اتفاقيات التجارة الحرة في إطار برامج ميدان¹.

1-1 تعريف التأهيل:

لا يمكن تصور تأهيل المؤسسات كمفهوم ذو أساس نظري و الذي يمكن تطبيقه على نطاق واسع و عام. بل هو منهج عملي يهدف لإدراج جهاز الإنتاج في السوق الدولية. وتظهر بعض التجارب الناجحة أن تأهيل المؤسسات يمكن أن يكون له تأثير إيجابي².

فبرنامج التأهيل يعرف بأنه عملية مستمرة تهدف إلى إعداد وتكييف المؤسسة ومحيطها مع متطلبات التبادل الحر³.

ويعرف عبد الحق لعميري التأهيل بأنه " عملية المرجعية في الاداء و التي تنطوي على رفع إنتاجية المؤسسة إلى مستوى أفضل من مستوى منافسيها. و يجب أن تكون مستمرة وتهدف إلى كسر المعايير الثقافية الماضية"⁴.

¹Hervé Bougault, Ewa Filipiak, **Les programmes de mise à niveau :Tunisie, Maroc, Sénégal**. Agence Française de Développement (AFD) 2005 pp 11.

² Amine MOKHEFI et al, **La mise à niveau des PME algériennes : Un levier de compétitivité des entreprises**, مجلة أداء المؤسسات الجزائرية - العدد 2014/06 ص 68

³ Hervé Bougault, Ewa Filipiak op.cit. pp 15.

⁴Abdelhak LAMIRI, **La Mise à Niveau : Enjeux et Pratiques des Entreprises Algériennes**, Revue du laboratoire d'Etudes Pratiques en Sciences Commerciales et de Gestion N 2 ESC Alger 2003.

أما منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية فتعرف التأهيل: " هو ديناميكية كبيرة في المفاهيم والإنجازات و تغييرات كبيرة في المحيط الكوني. و هو عملية مستمرة تهدف إلى إعداد وتكييف المؤسسة وبيئتها مع مستوى متطلبات المبادلات الحرة⁵.

و يعرف التأهيل على أنه عبارة عن مجموعة من الإجراءات والتدابير تهدف إلى تحسين وترقية فعالية أداء المؤسسة على مستوى منافسيها الرائدين في السوق.

كما يعرف أيضا على أنه مجموعة الإجراءات التي تتخذها السلطات قصد تحسين موقع المؤسسة في إطار الاقتصاد التنافسي أي أن يصبح لها هدف اقتصادي ومالي على المستوى الدولي.⁶

وهو ذلك الإجراء الذي يحوي مجموعة من العمليات ذات طابع تكنولوجي، و تقني، و تسييري، يهدف إلى المستوى الذي تكون عليه المؤسسات المنافسة الوطنية منها والأجنبية، أي جعلها تتمتع بقدرة تنافسية من خلال المنتجات الجيدة التي تستجيب للنوعية وتحقيق الأرباح؛ تتميز عملية تأهيل بوضع نظام تسييري محكم يعتمد على الاتصال ، الابتكار، ووضع أنظمة النوعية، وهذا بتأطير الأنظمة الحالية، والاعتماد على إدارة إستراتيجية⁷.

كما يعرف على أنه عملية مستمرة تهدف إلى تحضير وأقلمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع محيطها لتلبي متطلبات التبادل الحر، مما يساهم في القضاء على المشاكل المؤسساتية والقانونية فيها مما يدفعها إلى البحث عن التنافسية في مجال خفض التكاليف وتحسين الجودة، وتعزيز إمكانياتها في مجالات التطورات التكنولوجية والسوقية⁸.

⁵ UNIDO, Guide méthodologique restructuration mise a niveau et compétitivité industrielle, Vienne 2002

⁶ عبد اللطيف بلغرسة، رضا جاوحدو، أثار السياسة النقدية والمالية عن تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير 2002/02..

⁷ بن ساحة علي، بوعبدلي أحلام، نحو تأهيل النظام المصرفي الجزائري للاندماج في الاقتصاد العالمي، ص 11.

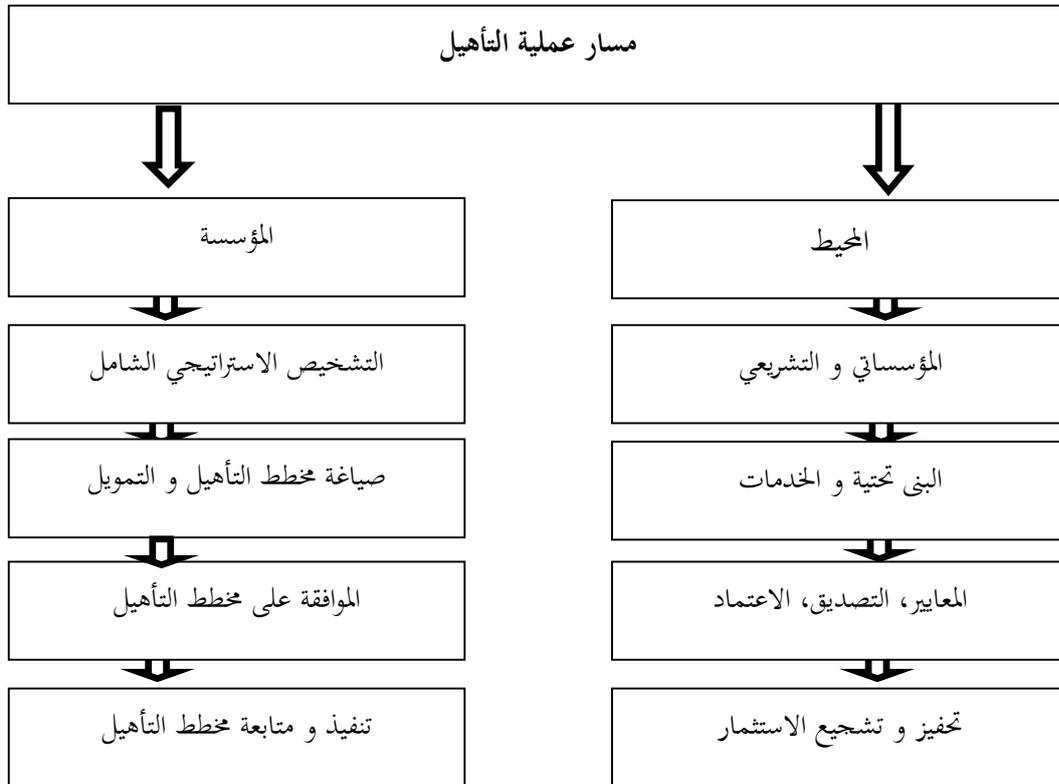
⁸ مدني بن بلغيث، محمد الطيب دويس، دور وأهمية المراكز التقنية الصناعية في مراقبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة الباحث عدد 2012/10.

و تعرف الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التأهيل بأنه: "أولا وقبل كل شيء، عملية مستمرة من التعلم، والتفكير، والمعلومات والتثقف، من أجل اكتساب مواقف جديدة وردود أفعال وسلوكيات رجال الأعمال، وأساليب إدارة ديناميكية ومبتكرة"⁹.

يتضح من خلال هذه التعاريف أن برنامج التأهيل هو عملية مستمرة الهدف منها الرفع من أداء المؤسسة التنافسي، أي الانتقال من مستوى الى مستوى أعلى من مستواها بل و أعلى من منافسيها. كما أنه عملية شاملة كذلك حيث تتعلق بالمؤسسة و محيطها. فتحديث المحيط الصناعي، يكون بشقيه المؤسساتي والمادي على حد سواء. المحيط الصناعي المحلي يشكل دعما، بل و حتى شرطا، و يلعب دورا محفزا. وينبغي أن يتيح المحيط المادي والمؤسسي الجيد للمؤسسات الصناعية، و لا سيما المهتدة منها، من أن تواجه، في ظل الظروف نفسها ودون معوقات، المنافسة الدولية في الأسواق المحلية والدولية. وفي البلدان النامية، لا بد من وضع المؤسسة في محيط على الأقل مماثل لمحيط المنافسين الأجانب¹⁰.

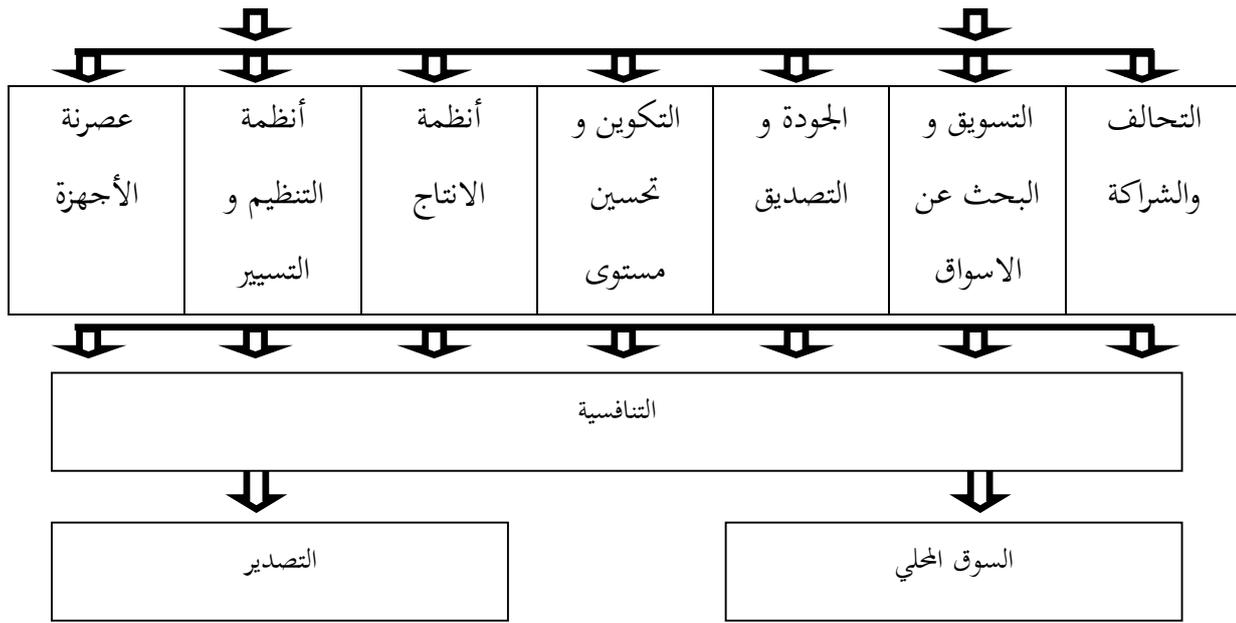
و الشكل الموالي يبين بوضوح مسار عملية تأهيل المؤسسة و المحيط على حد سواء.

الشكل رقم (05-01): مسار عملية التأهيل



⁹ الموقع الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (http://www.andpme.org.dz/index.php/ar)

¹⁰ UNIDO op.cit. pp 7



Source : UNIDO. Guide méthodologique restructuration mise a niveau et compétitivité industrielle. Vienne 2002 pp VIII

تم عملية التأهيل من طرف المؤسسات بمساعدة مكتب دراسات أو مستشارين. فالمؤسسة و مكتب دراسات (أو المستشارين) هم المسؤولون بشكل مشترك عن اختيار الإجراءات التي يتعين اتخاذها و قرار تنفيذ عملية التأهيل.

هؤلاء الخبراء والمستشارون يجب أن يكونوا على دراية و خبرة واسعة بأساليب التحليل والتقييم وتطوير المؤسسات ليكونوا قادرين على العمل مع المؤسسة على جميع الجوانب الفنية والتكنولوجية والتجارية والمالية، وبالتالي تحديد الموقع و المركز الاستراتيجي للمؤسسة¹¹.

و كما يوضح الشكل فان نجاح عملية التأهيل لا يتأتى إلا بتأهيل المؤسسة و المحيط معا. وكلما كان مناخ الأعمال ملائما، كلما كان تطوير أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و تنافسيتها أفضل.

يرى بورتير أن " المحيط المحلي يلعب دورا رئيسيا في القدرة التنافسية للمؤسسات. هذا المحيط هو الشرط الأساسي للقدرة التنافسية، وهو محدد لمناخ الأعمال وأيضا محفز للاستثمار.

إن المؤسسة تعتبر كنظام مفتوح تقع في قلب محيطها الداخلي و الخارجي، و أي تغيير في هذا المحيط أو أحد مكوناته سيؤثر حتما على المؤسسة.

¹¹ Kansab Jamila, L'impact de la mise à niveau sur les performances des PME algériennes, thèse de Doctorat En Sciences économiques Université d'Oran 2016/2017 pp 53.

لقد سبق القول بأن عملية تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي عملية مستمرة، و بالتالي فهي تمر بمجموعة من الخطوات، و لكن لكل مؤسسة أسلوبها الخاص في التطور، حسب خصوصياتها. و في هذا السياق يوجد هناك أربع خطوات أساسية:

الخطوة الأولى: الاستفاقة هي الخطوة الأولى و التي تهدف إلى رفع مستوى الوعي لدى صاحب المشروع للتعرف على نقائص و نقاط الضعف في المؤسسة، و يتأتى ذلك من خلال التشخيص القبلي و الذي يعد عملية تأهيل أولية و سريعة يتم من خلالها تشخيص و الوقوف على مشاكل المؤسسة.

الخطوة الثانية: تكون المؤسسة في هذه المرحلة في بداية الإنشاء حيث إيجاد الوظائف الأساسية إن لم تكن موجودة أساسا، أو تحسينها اذا كانت تحتاج الى التنظيم. و الهدف من هذا هو اعتماد أفضل الممارسات الإدارية، و إنشاء تنظيم فعال.

الخطوة الثالثة: من خلال هذه المرحلة تبدأ المؤسسة في تأهيل ذاتها من خلال التطوير الوظيفي و تنظيم دليل إجراءات محدد و خاص بما استنادا الى الإنجازات التي حققتها في المراحل السابقة. و تشمل هذه الإجراءات ما يلي :

- تعزيز الموارد البشرية على مختلف المستويات، حيث يقوم صاحب المؤسسة بتحديد المسؤوليات، و تكريس العمل الجماعي، و زرع الثقة حسب الكفاءات.
- الفهم العميق للسوق و تموقع المؤسسة الصغيرة و المتوسطة.
- تنفيذ أدوات التسيير و أساليب العمل في المجالات المختلفة حسب القطاع.
- الإجراءات في هذا المجال قد تؤثر على إدارة المشاريع في مؤسسة بناء، إطلاق جدول أو تسيير الإنتاج في مؤسسة صناعية، و تسيير المخزون و حساب التكاليف. هذه القائمة ليست شاملة، و الهدف من الإجراءات التشخيص للوقوف على الاحتياجات الحقيقية للمؤسسة الصغيرة و المتوسطة.
- الخطوة الرابعة: في هذا المستوى تهتم المؤسسة بالتوقع و المطابقة للمعايير الدولية، حيث يضع صاحب المؤسسة نفسه في حالة ترقب حول مستقبل المؤسسة و يلتزم بالإجراءات المناسبة و التي نذكر منها:

- تطبيق أنظمة الجودة من أجل التصديق حسب المعايير الدولية مثل معيار إيزو 9001، ومعيار إيزو 22000... الخ.
- تأشير اللجنة الأوروبية، و مخططات نشاط التصدير.
- إعداد إستراتيجية للمؤسسة ، و مشاريع الشراكة.
- البحث و التطوير، و اليقظة التكنولوجية.

في الواقع، عملية التأهيل ليست عملية وحيدة، محدودة في الوقت، و بالتالي لا يمكن على أي مؤسسة أنها "قد أنهت عملية التأهيل"، لا سيما إذا أخذنا بعين الاعتبار التغيرات الدائمة التي تمس المحيط التقني، التجاري و المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة. و في هذا السياق لا يمكننا الحد من عملية التأهيل في المصادقة و التي تحتاج الى الحفاظ عليها و تحسينها.، فعمليات التأهيل هي سيرورة لكل مرحلة منها مضمون و أهداف محددة و قابلة للقياس، و تحدد المرحلة التي تليها.

و هذا لا يمنع في صاحب المؤسسة أن يتكون له وقفة في أي وقت خلال عملية التأهيل، تمكنه من تامين مكتسبات عمليات التأهيل السابقة. بالإضافة الى ذلك، فعملية التأهيل هي أساسا غيري لا تخص التغيير في المعدات أو توسيع إمكانيات الإنتاج. في عملية التأهيل، المشكل ليس في امتلاك سيارة، ولكن في معرفة كيفية القيادة. ف شراء المعدات يعتبر جزء من عملية اتخاذ القرار الاقتصادي والذي يتم من خلاله توفير مساعدة خاصة لمرافقة عملية التأهيل¹².

2-1 أهداف التأهيل:

ترتبط إستراتيجية التأهيل بثلاثة أهداف إستراتيجية:

- تنمية تنافسية المؤسسة على مختلف المستويات و الأبعاد.
- تكثيف النسيج الصناعي.
- تعزيز تموقع المؤسسات في الأسواق داخليا و خارجيا.

و بناء على الأهداف الإستراتيجية تنشأ الأهداف التشغيلية التالية:

¹² Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, Revue industrie Algérie, Avril 2012 pp 33.

- تحسين التنظيم.
 - تطوير الموارد البشرية و تعزيز الهياكل.
 - عصنة المحيط المباشر للمؤسسة.
- و يتم تنفيذ هذه المحاور التشغيلية في برامج وظيفية مرتبطة بمايلي:

- تأهيل قدرات التسيير، التنظيم و تطوير الموارد البشرية.
- تنمية قدرات الابتكار و تطوير أنظمة المعلومات و تكنولوجيا المعلومات و الاتصال.
- تطوير برنامج وطني للجودة.
- تطوير برنامج لدعم الاستثمارات التكنولوجية ذات الأولوية.
- اعداد برنامج لدخول الأسواق¹³.

3-1 دوافع التأهيل:

يشهد العالم تطورات و توجهات غير مسبوقه على جميع الأصعدة، و خاصة على الصعيد الاقتصادي، مما أدى إلى زيادة حدة المنافسة. في خضم كل هذا تلعب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دورا أكبر في الاقتصاد كفاعل رئيسي في خلق مناصب الشغل و في تطور المجتمعات المحلية والإقليمية. حيث عمدت الدول المتقدمة و النامية على حد السواء الى تبني عديد السياسات و البرامج الهادفة الى تأهيل قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

و من الدوافع التي أدت بالجزائر الى اعتماد برامج التأهيل، نذكر على سبيل المثال لا الحصر:

- توجه الجزائر نحو الانفتاح التدريجي، من أجل الاندماج في الاقتصاد العالمي و هو ما يؤدي الى حتمية تحرير التجارة الخارجية و رفع الحواجز الجمركية، و هذا ما يلزم المؤسسات الرفع من مستوى أدائها و تنافسيتها.

¹³ حنان جودي، إستراتيجية تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كخيار لتدارك الفجوة الإستراتيجية و الاندماج في الاقتصاد التنافسي دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة بسكرة، 2017، ص 28.

الفصل الخامس: سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بين الماضي و الحاضر

- تعتبر المؤسسة الاقتصادية لا سيما المتوسطة و الصغيرة محور اهتمام في التوجهات الجديدة للجزائر ، و يتضح من خلال الإصلاحات الاقتصادية التي باشرتها الجزائر، و التي كانت المؤسسة تشكل معظم موضوعاتها¹⁴.
- الاهتمام الأوروبي بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة لدول جنوب البحر الأبيض المتوسط.
- الاهتمام العالمي بنمط تسيير هذا النوع من المؤسسات بما يتماشى و متطلبات الاقتصاد التنافسي.
- نقص روح المقاولاتية و المبادرة لدى أصحاب المؤسسات.
- ضعف الرؤية الإستراتيجية لدى غالبية رؤساء و/أو مسيري المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- الصعوبات و العراقيل التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التي تم التطرق إليها في فصل سابق¹⁵.

¹⁴ بلال شبيخي و آخرون، برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر بين المأمول والواقع، الملتقى الوطني اشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، جامعة الوادي، يومي 06-07 ديسمبر 2017، ص ص 13.

¹⁵ حسين يحيى، مرجع سابق، ص 11.

المبحث الثاني: برامج التأهيل في الجزائر:

نظرا لما يتميز به قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر من ضعف و هشاشة، و استجابة للظروف و الرهانات التي يعيشها الاقتصاد الجزائري، ظهرت الحاجة الى تبني آليات للنهوض بهذا القطاع و الرفع من المستوى التنافسي لهذه المؤسسات. و في هذا الإطار تبنت الجزائر العديد من برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، منها ما كان وطنيا و منها ما كان في إطار الاتفاقيات دولية. و سنستعرض في هذا الجزء مختلف البرامج، أهدافها و النتائج التي وصلت إليها:

1-2 البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

في إطار استكمال مسيرة تأهيل الاقتصاد الوطني عامة و المؤسسات الاقتصادية بصفة خاصة، لا سيما الصغيرة و المتوسطة منها، عمدت الجزائر الى تبني البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و هو مجموع الإجراءات الرامية لترقية هذا النوع من المؤسسات و تطوير أدائها و تحسين تنافسيتها، كما يشمل ذلك أيضا تأهيل المحيط المباشر لهذه المؤسسات وكذا هياكل الدعم و المرافقة ذات الصلة بعمليات التأهيل. و هذا من أجل أن تشكل المؤسسة الصغيرة و المتوسطة القاطرة في العملية التنموية، و بديل لتنويع الاقتصاد خارج قطاع المحروقات.

أولا: أهداف لبرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تسعى الجزائر من خلال البرنامج الوطني للتأهيل إلى تحقيق الأهداف التالية:

- دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لتمكينها من تحسين تنافسيتها بما يتناسب و المعايير الدولية للتنظيم و التسيير.
- تمكين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من التحكم في التطور التكنولوجي و الأسواق و التنافسية على مستوى النوعية و السعر و الإبداع.
- توسيع قطاعات و فروع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة غير المعنية بالبرامج قيد التنفيذ و المؤسسات الصناعية التي توظف أقل من 20 عاملا.
- إعطاء الأولوية في عملية التأهيل للاستثمارات غير المادية.

- إدماج تأهيل المحيط المباشر للمؤسسة الصغيرة و المتوسطة¹⁶.

ثانيا: الهياكل المشرفة على سير البرنامج:

هناك عدة هياكل تتدخل بصفة مباشرة أو غير مباشرة في سير البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة سواء من الجانب الإداري أو الجانب المالي، كالوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و الصندوق الوطني لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، بالإضافة الى هياكل المرافقة الأخرى ذات الصلة ببرنامج التأهيل.

أ- الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

أنشأت الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 05-165 المؤرخ في 3 ماي 2005، و هي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالاستقلال المالي و الشخصية المعنوية. كما تعتبر الوكالة الإطار التنظيمي الأول لتنفيذ البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. و في هذا الصدد تتولى الوكالة القيام بعدة مهام تنفيذية نذكر منها:

- تنفيذ الإستراتيجية القطاعية في مجال ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها.
- تنفيذ البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- تعزيز الخبرة و الاستشارة الموجهة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- تقييم فعالية البرامج القطاعية و نجاعتها، و اقتراح التصحيحات الضرورية عند اللزوم.
- متابعة ديمغرافية المؤسسات لا سيما فيما تعلق بالإنشاء و التغيير و توقف النشاط.
- إنجاز دراسات عن الفروع، بالإضافة الى المذكرات الظرفية، خاصة فيما تعلق بالتوجهات العامة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- ترقية الإبداع التكنولوجي، و استخدام المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للتقنيات الحديثة للإعلام و الاتصال، و هذا بالتعاون مع المؤسسات و الهياكل ذات الصلة.
- التنسيق بين مختلف برامج التأهيل من جهة و الهيئات ذات العلاقة بالتأهيل.
- جمع و استغلال و نشر المعلومات الخاصة بقطاع نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة¹⁷.

¹⁶ سليمة غدير أحمد، مرجع سابق، ص 140.

كما أن للوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مهام إستراتيجية، تسهر على تحقيقها و تتمثل في:

تعزيز التأهيل المباشر للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

و يكون ذلك بالسير على خطى برنامج ميدا لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، كما يستهدف بالإضافة الى ذلك زيادة عدد المستفيدين من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و خاصة من حيث الحجم و قطاعات النشاط.

تحسين المحيط المباشر للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

- و يكون ذلك بتمكين المؤسسات من الوصول إلى المعلومة و تطوير أدوات التسهيل و ذلك عن طريق:
- إنشاء قواعد بيانات تخص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و إصدار مناشير معلومات.
 - ترقية استخدام الإنترنت و التقنيات الحديثة للإعلام و الاتصال.
 - تيسير وصول أكبر عدد من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لمختلف التسهيلات التي تمنحها السلطات الجزائرية بالإضافة الى الإعانات و الدعم الدوليين.

تطوير منهجية القطاعية و إنشاء شبكات للربط بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

و هذا بتشجيع عمليات التأهيل الجماعية، و إنجاز دراسات للفروع، و بطاقات فرعية مع تحفيز إنشاء جماعات المصالح المشتركة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

تطوير منهج الجوارية، و الاستماع إلى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

بالتقرب من الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال فروعها المنتشرة عبر الوطن و تكثيف الاجتماعات و فتح النقاشات مع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الجمعيات المهنية و مختلف الهيئات التمثيلية.

تدعيم المشاورات الوطنية خاصة فيما يتعلق بدعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

و يتحقق هذا بالاستعانة بالمستشارين الوطنيين لرفع مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة الى المرافقة الخاصة للاستشارة الوطنية عن طريق التكوين على سبيل المثال¹⁸.

ب- الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تم إنشاء الصندوق بموجب المرسوم التنفيذي رقم 06-240 المؤرخ في 4 جويلية 2006. و يعتبر الصندوق الأداة المالية لتنفيذ البرنامج الوطني للتأهيل، و يخص تمويل النشاطات المتعلقة بالمصاريف المرتبطة بدراسات الفروع و الشعب و نشر المعلومات ذات الطابع الاقتصادي.

و العمليات التي يتكفل هذا الحساب بتغطيتها فتتعلق ب:

- عمليات تأهيل المحيط المباشر للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- العمليات الموجهة لهياكل الدعم الأخرى.

أما عن الشروط الواجب توفرها في المؤسسات للاستفادة من إعانات الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة فهي كالاتي:

- أن تكون مؤسسات صغيرة و متوسطة خاضعة للقانون الجزائري.
- أن تكون مؤسسة ناشطة منذ سنتين على الأقل.
- أن لا تعترض المؤسسة صعوبات مالية.
- أن لا تكون المؤسسة قد استفادت من عمليات مماثلة في إطار برامج التأهيل الأخرى¹⁹.

إجراءات تنفيذ البرنامج الوطني للتأهيل:

من أجل تسهيل تنفيذ برنامج التأهيل قامت الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و لمساعدة برنامج دعم المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة و للتحكم في تكنولوجيا الإعلام و الاتصال، بإعداد دليل إجراءات التأهيل، و الذي يهدف الى إعلام الأطراف المعنية من مؤسسات و

¹⁸ الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (<http://www.andpme.org.dz/index.php/ar>) تاريخ الاطلاع 26 أوت 2017 على الساعة 10:15.

¹⁹ الجريدة الرسمية عدد 45 الصادرة في 9 جويلية 2006، ص 18:17.

الفصل الخامس: سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بين الماضي و الحاضر

استشاريين و هياكل دعم المؤسسات، و حتى يسهل فهم كل طرف دوره في عملية التأهيل و كيفية استفادته من دعم الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. تشرف الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على متابعة و مراقبة مختلف الإجراءات التي تضمنها الدليل، و هي كالاتي:

- التشخيص و مخطط التأهيل.

- الاستثمارات في معدات الإنتاجية.

- التسيير المالي.

- تكنولوجيا الإعلام و الاتصال.

- التطوير التجاري.

- ادارة الاعمال.

- الانتاج.

- الجودة²⁰.

و بالاضافة الى الشروط السابقة الذكر، فيجب ان تسجل المؤسسة نتائج جيدة. و أما النشاطات المعنية بالتأهيل فهي:

- الصناعة الغذائية.

- الصناعات.

- البناء و الأشغال العمومية.

- الصيد البحري.

- السياحة الفندقية.

- الخدمات.

- النقل.

- الخدمات البريدية و تكنولوجيا الإعلام و الاتصال²¹.

²⁰ ANDPME, Le diagnostic et le plan de mise à niveau , 2013, pp 06.

²¹ ANDPME, Mise à niveau des Petites et Moyennes Entreprises, pp 03.

المبحث الثالث: برامج التأهيل في إطار الاتفاقيات الدولية:

في إطار سياسات الشراكة التي تبناها الاتحاد الأوروبي، و خاصة مع دول الضفة الجنوبية للبحر الأبيض المتوسط، يأتي الميثاق الأورو-متوسطي للمؤسسات الذي باشره الاتحاد الأوروبي، و الذي يقدم توجهات تتعلق بتوفير محيط أعمال ملائم للمؤسسات. و هو ما يعتبر ضروريا لنمو النشاط الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في أوروبا و دول الحوار بما فيها دول الشرق الأوسط و شمال إفريقيا. حيث يهدف هذا الميثاق إلى خلق المحيط الملائم من أجل تنمية المؤسسات و الاستثمارات بالإضافة لتحديد الاستراتيجيات و المشاريع المشتركة، على الصعيدين الوطني و الإقليمي.

إن معظم برامج التأهيل التي عمدتها الجزائر في دوليا كانت في إطار اتفاقيات مع الاتحاد الأوروبي سواء ككيان واحد أو إحدى الدول المنتمية إليه.

1-3 برنامج ميدا I :

في إطار عملية التحرير الاقتصادي و الاندماج التدريجي للجزائر في منطقة التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي، وبالنظر إلى أهمية و دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الوطني، لا سيما فيما يتعلق باستحداث مناصب الشغل ، شرعت الحكومة الجزائرية في تنفيذ برنامج طموح كإحدى أدوات دعم و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و هو برنامج ميدا، حيث يمثل هذا البرنامج أحد أشكال التعاون الدولي بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي في إطار الشراكة بين الطرفين، من أجل تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و قد اخذ اسم أورو-تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية.

الميزانية، المدة و الإشراف:

و قد خصص لهذا البرنامج ميزانية لتمويله مقدرة بمبلغ 62.9 مليون أورو، أورو ممولة بنسبة كبيرة (حوالي 57 مليون) من الاتحاد الأوروبي، كما حددت مدة هذا البرنامج ب 5 سنوات تمتد من 2002 إلى غاية 2007. أما الإشراف على تسيير هذا البرنامج فيكون من فريق مختلط مكون من خبراء أوروبيين و

جزائريين (21 خبيرا جزائريا و 4 خبراء أوروبيين) و يسمى هذا الفريق بوحدة تسيير البرنامج و التي تملك خمس فروع بكل من الجزائر، وهران، عنابة، سطيف و غرداية²².

و مهام وحدة تسيير البرنامج تتمثل في:

- ضمان مهام الإعلام و ترقية البرنامج عند الجمهور المستهدف.
- مساعدة و نصح أصحاب الأفكار للتحضير لمشاريعهم.
- تقديم الخدمة كمرکز دعم و موارد بالنسبة للخبراء في المدى القصير خلال أداء مهامهم.
- تقييم دعم غرف التجارة و الصناعة لتنفيذ البرنامج على المستوى الجهوي.

و عموما فان و حدة التسيير تسهر على التسيير و التنفيذ التقني و الإداري للبرنامج، كما تخضع للجنة المتابعة من الوزارة و اللجنة الأوروبية، كما يكمن دورها في السهر على تجانس البرنامج مع المعطيات الاقتصادية للدولة و التوجهات المستقبلية.

المؤسسات المعنية:

و فيما يتعلق بالمؤسسات المستهدفة من طرف برنامج ميدا فهي كل المؤسسات الخاصة و التي تنشط في القطاع الصناعي، و في قطاع الخدمات التي لها علاقة مباشرة بالصناعة، كما أن البرنامج يستهدف بالخصوص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العاملة في النشاطات الصناعية التالية: الميكانيك و التعدين تجهيزات الإنشاء الصناعة الغذائية الكهرباء و الإلكترونيك الكيمياء النسيج الجلد و الأحذية الخشب و الأثاث الصيانة الصناعية مخبر الرقابة و الخبرات.

هذا بالإضافة الى استيفاءها بعض الشروط و هي:

- توظف أكثر من 20 عاملا.
- لا يقل نشاطها عن 3 سنوات.
- منتظمة في الجانب الجبائي و شبه الجبائي.

و قد صنفت المؤسسات من برنامج ميدا كما يلي²³:

²² سليمة غدير أحمد، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الصناعية الخاصة في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، 2017، ص 147.

- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعروفة بحالة تقدم أو / وتنافسية : لها وضعية مالية مرضية تبحث دوما على تنمية نصيبها في السوق المحلي أو الخارجي في مستوى المساواة مع المؤسسات المشابهة في الخارج من حيث تنافسيتها ومنتجاتها ، ولهذا يكون البرنامج موجه لتطوير والتنمية.
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعروفة بحالة نمو: لها نظرة إستراتيجية أغلبها عائلية، و لهذه يكون البرنامج موجه لإعادة هياكلها الوظيفية ولأنماط التسيير.
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعروفة بحالة الاستكانة: وهي صغيرة جدا ، قليلة رأس المال ، بدون نظرة إستراتيجية ، ولهذا يكون البرنامج موجه قبل كل شيء لجهود الإعلام والتكوين²⁴.

أهداف برنامج ميدا:

يمكن تقسيم أهداف هذا البرنامج الى أهداف عامة و أخرى خاصة:

الهدف العام:

- يتمثل في ترقية و تحسين تنافسية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة، ليساهم بجزء كبير و مهم في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية للجزائر.

الأهداف الخاصة:

- تطوير قدرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة بهدف السماح لها بالتكيف مع متطلبات اقتصاد السوق.
- تطوير أساليب الحصول على المعلومات المهنية لرؤساء المؤسسات و المتعاملين الاقتصاديين في القطاع العام و الخاص.
- المساهمة في تلبية الاحتياجات المالية للمؤسسات.
- ترقية المحيط المقاولاتي بواسطة المنشآت و المنظمات المتعلقة مباشرة بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة²⁵.

²³ سهام عبد الكريم، سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع التركيز على برنامج "PME II"، مجلة الباحث - عدد 09 سنة 2011 ص 146.

²⁴ خالد مدخل، التأهيل كآلية لتطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حالة الجزائر (2005-2010)، مذكرة ماجستير جامعة الجزائر، سنة 2011-2012 ص ص

محاوور برنامج ميذا:

يهدف برنامج ميذا الى تطوير و تعزيز تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية، و ذلك من خلال المحاوور التالية:

- الدعم المباشر للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة: حيث يعمل برنامج ميذا على تنفيذ إجراءات تغطي أولاً التشخيص و التموقع الاستراتيجي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من أجل تقوية مركزها التنافسي و أداءها في كل من العناصر التالية: التسيير، الإنتاج، التمويل، تسيير المخزون، التسويق، الإجراءات التسويقية و النشاطات التجارية، التوزيع و التصدير، الموارد البشرية، التكوين، أنظمة المعلومات و الاتصالات، النوعية و الصيانة و غيرها من العناصر، فالبرنامج يهدف إلى تحسين مستوى كفاءة و تأهيل رؤساء و موظفي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عبر دورات تكوينية متواصلة مع تقديم الدعم لكل الإجراءات التي تمكن المؤسسات من التوصل إلى المعلومة عبر شبكة معلومات وطنية لمساعدتها على التأقلم مع متطلبات اقتصاد السوق.
- دعم تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة: حيث يساهم البرنامج كذلك في تحسين ظروف تمويل المؤسسات و كذا إنشاء مؤسسات مالية متخصصة من اجل توسيع سلسلة الوسائل المالية و جعلها في متناول المؤسسات و حملة المشاريع قصد تطويرها، و هذا لن يتأتى إلا بتشخيص و تأهيل الوظائف المحاسبية و المالية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة .
- دعم محيط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة : و يتعلق الأمر بالجانب المؤسسي في إطار تلبية احتياجات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حيث توضع إجراءات تهدف إلى تحسين المحيط المباشر للمؤسسات و ذلك بتفعيل دور كل من هيئات المرافقة العمومية و الخاصة ، كجمعيات أرباب العمل ، معاهد التكوين ، ممثلي الشبكة الوطنية للمعلومات... الخ²⁶.

و يوضح الجدول التالي الالتزامات و المدفوعات و نسبة المدفوعات الخاصة بالبرنامج و سنقتصر على حالة الجزائر و بعض الدول المجاورة للوقوف على بعض الفروق الموجودة بينها:

²⁵ سليمة غدير أحمد، مرجع سابق، ص 151.

²⁶ بو البردة نحلة، الاطار القانوني لدعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مذكرة ماجستير في القانون، جامعة قسنطينة، 2012، ص 44.

الجدول رقم (05-01): التزامات و مدفوعات برنامج ميذا (1995-2000)

النسبة (%)	المدفوعات (م.أورو)	الالتزامات (م.أورو)	البلد
15.6	30.4	194.2	الجزائر
20.9	166.8	796.6	المغرب
36.5	183.9	503.6	تونس
31.7	221.5	698.7	مصر

Source : COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES.
Rapport annuel du programme Meda 2000. Bruxelles. 2001. pp14.

و يبين الجدول التالي تفصيل الالتزامات حسب السنوات للجزائر:

الجدول رقم (05-02): التزامات و مدفوعات برنامج ميذا للجزائر خلال (1995-2000)

السنة	1995	1996	1997	1998	1999	2000
الالتزام (م.أورو)	-	-	41	95	28	30.2

Source : COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES.
Rapport annuel du programme Meda 2000. Bruxelles. 2001. pp12.

و يلاحظ من الجدولين السابقين أن الالتزامات و المدفوعات الموجهة للجزائر من برنامج ميذا I تبقى ضئيلة بالمقابل مع نظيراتها في كل من المغرب، تونس و مصر، حتى في سنتي 1995 و 1996 كانت معدومة، و لعل أهم ما ساهم في تدهور هذه النسب الوضع الأمني و اللااستقرار الذي كانت تعيشه الجزائر خلال تلك الفترة، فيما يعرف بال عشرية السوداء.

و يندرج التعاون المالي بين الاتحاد الأوروبي و الجزائر في إطار التحول الاقتصادي و إعداد البلاد لمنطقة التجارة الحرة الأورومتوسطية. و يتمحور التعاون حول إستراتيجيتين هما: دعم الإصلاحات الاقتصادية و تنمية القطاع الخاص ، و كذلك تعزيز التوازن الاجتماعي و الاقتصادي و الحكم الرشيد.

بشكل عام، تم تخصيص 194.2 مليون أورو بموجب برنامج ميذا منذ عام 1996 و حتى سنة 2000 صالح الجزائر (حيث كانت مقسمة: 164 مليون أورو من 1995 و 1999 و 30.2 في سنة 2000 كما هي مبينة في الجدول السابق). بالإضافة إلى ذلك هناك قروض على الأموال الخاصة من بنك الاستثمار الأوروبي (EIB) تصل إلى 620 مليون أورو منذ عام 1996.

في سنة 2000، تم تخصيص مبلغ 30.2 مليون أورو للجزائر ، حيث شملت البرامج الجديدة إصلاح قطاع الاتصالات، و كذا دعم الإعلام الجزائري، و تحسين المستوى المهني لضباط الشرطة الجزائرية، خاصة في مجال حقوق الإنسان حيث قسمت بالشكل التالي:

- دعم الاتصالات السلكية و اللاسلكية و إصلاح الخدمات البريدية و تطوير مجتمع المعلومات (17 مليون أورو): سيساعد المشروع على زيادة كفاءة و جودة هذه الخدمات و تحسين بيئة الأعمال. كما يقدم الدعم الفني لإنشاء سلطة ضبط مستقلة للاتصالات السلكية و اللاسلكية و الخدمات البريدية، و تعزيز المؤسسات متعامل البريد، و إعادة تنظيم وزارة البريد و الاتصالات السلكية و اللاسلكية.
- دعم الصحفيين و وسائل الإعلام الجزائرية (5 ملايين أورو): سيساهم المشروع تعزيز دور الصحافة الخاصة المستقلة في ديناميكية ديمقراطية المجتمع الجزائري. كما أنه يركز على التطوير المهني للصحفيين، و تحسين الوضع و المعايير الاجتماعية المهنية وكذلك المساعدة لشركات الصحافة الخاصة و اتحاد الصحفيين.
- دعم تحديث الشرطة (8.2 مليون أورو): يهدف المشروع إلى تعزيز الحكم الرشيد وسيادة القانون ، من خلال رفع مستوى ولاء الأمن القومي، بما في ذلك في مجال احترام حقوق الإنسان. يركز الدعم الأوروبي بشكل خاص على تحسين المعرفة في مجال العلوم الجنائية والأساليب في هذا المجال الأدلة الجنائية.

و علاوة على ذلك، فقد تم توقيع اتفاقية تمويل مشروع ميذا لتحديث القطاع المالي بغلاف مالي مقدر بـ 23 مليون أورو. و ينص المشروع على توفير المساعدة التقنية و التكوين لفائدة المؤسسات المالية و البنك

المركزي و مؤسسات سوق رأس المال. كما ينص على رعاية العديد من البنوك و شركات التأمين في أوروبا نظرائهم من الجزائر²⁷.

2-3 برنامج ميديا II:

عقب الانتهاء من برنامج ميديا I الذي امتد من 1995 الى 1999 ، و على ضوء النتائج التي حققها و التي بدت ايجابية و مقنعة نسبيا، جاء امتداد البرنامج إلى ما بعد الموعد المحدد. و هذا البرنامج التكميلي يتمثل في ميديا II حيث تستفيد منه حوالي 500 مؤسسة صغيرة و متوسطة. و يكون فيه الاعتماد على خبراء جزائريين مكونين في إطار البرنامج الأول و وفق المقاربة الجديدة التي يبدو أنها بدأت تتبلور على مستوى أغلبية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الـ 400 المعنية بالبرنامج . و فيما يتعلق بالاعتمادات المالية فقد تم تخصيص ظرفا ماليا مقدرا بـ 44 مليون أورو (تساهم الجزائر منه بـ 4 مليون أورو و باقي 40 مليون أورو تساهم به المفوضية الأوروبية)، و تهدف أساسا إلى:

- تعزيز إنجازات البرامج السابقة.
- إعداد إجراءات تخص الجودة /التقييم في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في بعض القطاعات التجريبية و دعم تطوير سوق خدمات دعم المشاريع الصغيرة و المتوسطة و مساعدتها في عملية التأهيل.

و من المفترض أن يكون هناك تماسكا و علاقة أكبر بين برنامجي ميديا الأول و الثاني، من حيث أن البرنامج الثاني يكون أكثر فعالية مستفيدا من الخبرة المكتسبة في البرنامج الأول، و مع وجود شبكة من الفروع المرافقة لبرنامج التأهيل و التي تغطي الكثير من المناطق في الوطن²⁸.

كما يرافق الالتزامات المالية من الاتحاد الأوربي فرصة إكمانية اقتراض مبالغ معادلة من بنك الاستثمار الأوروبي. تم ضخ قرابة 90 % من خلال برنامج ميديا II من الموارد المخصصة على مستوى التعاون الثنائي و

²⁷ COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, Rapport annuel du programme Meda 2000, Bruxelles, 2001, pp27.

²⁸ Amine MOKHEFI et al, La mise à niveau des PME algériennes : Un levier de compétitivité des entreprises, pp 72-73, مجلة أداء المؤسسات الجزائرية – العدد 4602 / 60

الفصل الخامس: سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بين الماضي و الحاضر

10% الأخرى تم تخصيصها للأنشطة الإقليمية، و تتمثل أولويات توجيه هذه الموارد على المستوى الثنائي في عنصرين هما²⁹:

- دعم التحول الاقتصادي و الهدف هو الاستعداد لتنفيذ تجارة حرة عن طريق زيادة القدرة التنافسية.
- تقوية التوازن الاجتماعي و الاقتصادي و الهدف هو تخفيف تكلفة التحول الاقتصادي.

و الجدول التالي يوضح الالتزامات و المدفوعات لبرنامج ميدا II الخاص بالجزائر خلال الفترة (2004-2000) على حالة الجزائر و بعض الدول المجاورة للوقوف على بعض الفروق الموجودة بينها:

الجدول رقم (03-05): التزامات و مدفوعات برنامج ميدا للجزائر و المغرب و تونس خلال (2004-2000)

السنة	2000	2001	2002	2003	2004	الالتزامات	الدفع	النسبة(%)
الجزائر	30.2	60	50	41.6	51	232.8	74.7	32.1
المغرب	140.6	120	122	142.7	151.8	677.1	443.2	45.4
تونس	75.7	90	92.2	48.7	22	328.6	320.7	97.5
المجموع	246.5	270	264.2	233	224.8	1238.5	838.5	67.7

المصدر: بالاعتماد على : علي لزعر، بوعزيز ناصر، تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في ظل الشراكة الاورو-متوسطية، مجلة أبحاث اقتصادية و إدارية، العدد الخامس، جوان 2009، جامعة بسكرة ص 45.

و من خلال قراءة الجدول، يتضح لنا نصيب الجزائر من الالتزامات و المدفوعات لبرنامج ميدا يبقى متدنيا بالمقارنة مع نصيب الدول المجاورة (المغرب و تونس). و لعل من الأسباب التي أدت الى ضعف هذه المساعدات، و خاصة بالنسبة للجزائر، نذكر: الإجراءات الإدارية البيروقراطية التي تتميز بها العملية، تعقد

²⁹ بو البردعة نحلة، مرجع سابق، ص 47.

الإجراءات و الشروط المفروضة من قبل الإتحاد الأوروبي للاستفادة من البرنامج، بالإضافة الى حداثة الأداة التي تضمنت المساعدات و كذا طبيعة المشاريع المستهدفة³⁰.

3-3 برنامج التأهيل الصناعي:

في سنة 2000 أطلقت وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة آنذاك تحت إشراف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO) برنامجا نموذجيا لتأهيل المؤسسات الصناعية، كان الهدف منه دعم و مرافقة المؤسسات الصناعية، العمومية أو الخاصة، مهما كان حجمها صغيرة أو متوسطة أو كبيرة من أجل تنمية تنافسيتها الصناعية، و تحسين كفاءات المؤسسات الصناعية، بالإضافة الى تهيئة محيطها المباشر.

و قد تم تقسيم البرنامج إلى مرحلتين، مرحلة تشخيصية، حيث تختار من خلالها المؤسسة بصفة إرادية و بكل حرية مكتب دراسات أو مستشارين خارجيين، و تقوم بإعداد دراسة متمثلة في التشخيص الاستراتيجي الشامل و مخطط للتأهيل. أما المرحلة الثانية فتتمثل في تنفيذ مخطط التأهيل. و لهذا الغرض تم إنشاء صندوق تنمية التنافسية الصناعية من أجل التكفل بالجانب المالي للبرنامج. حيث تخصص المساعدات المالية للمؤسسات، من أجل تغطية جزء من نفقات التشخيص الاستراتيجي الشامل، و مخطط التأهيل و الاستثمارات الملموسة وغير الملموسة، بالإضافة إلى بعض هياكل الدعم³¹.

الهيئات المشرفة على تسيير و تنفيذ البرنامج:

هناك عدة هيئات تشرف على سير البرنامج سواء من الجانب التنظيمي و التنسيق، كالمديرية العامة لإعادة الهيكلة الصناعية، أو من جانب التسيير كاللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية، أو الجانب المالي كصندوق ترقية التنافسية الصناعية، بالإضافة الى هياكل أخرى للمرافقة و الدعم.

³⁰ علي لزعر، بوعزيز ناصر، تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في ظل الشراكة الأورو-متوسطية، مجلة أبحاث اقتصادية و إدارية، العدد الخامس، جوان 2009، جامعة بسكرة ص 46.

³¹ Arlène ALPHA, Enseignements de quelques programmes de mise à niveau pour une application au secteur agricole et agroalimentaire en Afrique de l'Ouest. Séminaire régional sur la détermination des mesures d'accompagnement et de mise à niveau pour le secteur agricole et alimentaire dans le cadre de l'APE Afrique de l'Ouest, 3 au 5 juillet 2007 Dakar, pp 5.

المديرية العامة لإعادة الهيكلة الصناعية:

و هي مديرية تابعة لوزارة الصناعة و إعادة الهيكلة، و مكلفة بتسيير برنامج التأهيل. حيث تتمثل مهامها فيما يلي:

- تنسيق و ربط الأدوات المالية و التنظيمية لصندوق ترقية التنافسية الصناعية.
- تحديد الشروط التقنية و المالية و التنظيمية لبرنامج التأهيل.
- الفحص القبلي لملفات الاستفادة من إعانات الصندوق.
- وضع لوحة قيادة لبرنامج إعادة التأهيل الصناعي.
- إعداد برنامج إعلام تحسيبي لفائدة المؤسسات و الهياكل ذات الصلة بالبرنامج.
- تطوير و ترقية برنامج لتكوين للأفراد المعنيين بالإشراف على برنامج التأهيل³².

صندوق ترقية التنافسية الصناعية:

جاء المرسوم التنفيذي رقم 192-2000 المؤرخ في 16 جويلية 2000³³، و الذي يحدد كفاءات تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 102-302 و الخاص بصندوق ترقية التنافسية الصناعية، و قد جاء في كيفية تسيير الإيرادات أن هذه الأخيرة مصدرها بالإضافة الى مساهمات الدولة و بعض الصناديق الأخرى و الهبات و الوصايا، تتمثل في التمويلات الخارجية و على الخصوص تلك التي في إطار برنامج ميدا و القروض التعاقدية و الامتيازية. أما فيما يتعلق بالنفقات، فإنها تغطي بالخصوص نفقات التسوية المتعلقة بترقية التنافسية الخاصة ب:

- المواصفات الصناعية.
- نوعية المنتوجات.
- الإستراتيجية الصناعية
- الملكية الصناعية.
- التكوين.

³² وافية تيجاني، مساهمة برنامج التأهيل في تحسين تنافسية المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في إطار الشراكة الأورو متوسطة حالة المؤسسات الصناعية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة، 2016، ص 154.

³³ الجريدة الرسمية عدد 43 المؤرخة في 19 جويلية 2000، ص 5.

- الإعلام الصناعي و التجاري.

- البحث و التنمية.

- الافراق.

- ترقية الجمعيات المهنية في قطاع الصناعة.

بالإضافة الى النفقات المتعلقة بالمناطق الصناعية و مناطق النشاطات سواء الخاصة بالدراسات أو الانجاز أو التأهيل، و كذلك تنفيذ برامج التكوين الموجهة لمسيريها، و كل عملية تهدف الى تنمية التنافسية الصناعية³⁴.

و علاوة على السياسات التحفيزية، التي تهدف الى تشجيع الاستثمار، هناك صناديق خاصة أخرى ذات علاقة مباشرة ببرنامج التأهيل، نذكر منها:

- صندوق تهيئة الإقليم.

- صندوق الخاص بتنمية مناطق الجنوب.

- الصندوق الوطني للبيئة.

- صندوق الضبط و التنمية الفلاحية.

- الصندوق الوطني للتحكم في الطاقة.

- صندوق ترقية التكوين المهني المستمر.

- صندوق ترقية التعلم.

- الصندوق الوطني للمحافظة على الشغل.

- صندوق ترقية الصادرات.

- الصندوق الوطني للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي³⁵.

فالمديرية العامة للتأهيل الصناعي تسعى مع مسيري هذه الصناديق للبحث على السبل الكفيلة لاستفادة المؤسسات التي تتوفر فيها الشروط³⁶.

³⁴ الجريدة الرسمية رقم 43 نفس المرجع.

³⁵ UNIDO, opcit, pp 75.

³⁶ Idem, pp 76.

اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية:

تم إنشاءها كذلك بموجب المرسوم التنفيذي رقم 192-2000 المؤرخ في 16 جويلية 2000، يديرها مجلس يرأسه وزير الصناعة و إعادة الهيكلة و تضم ممثلين عن وزارات أخرى و هم: ممثل وزير المالية - ممثل وزير الصناعة و إعادة الهيكلة - ممثل وزير التجارة - ممثل التعليم العالي و البحث العلمي - ممثل وزير المساهمة و تنسيق الإصلاحات - ممثل الشؤون الخارجية - ممثل الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة - ممثل وزير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. و تتمثل مهامها في:

- إعداد إجراءات تقديم الملفات للاستفادة من المساعدات.
- تحديد شروط الاستفادة من مساعدات الصندوق.
- تحديد طبيعة و مبالغ المساعدات المقدمة.
- متابعة و تقييم أداء المستفيدين.
- إعداد تقرير نصف سنوي و إرساله لرئيس الحكومة³⁷.

أهداف برنامج التأهيل الصناعي:

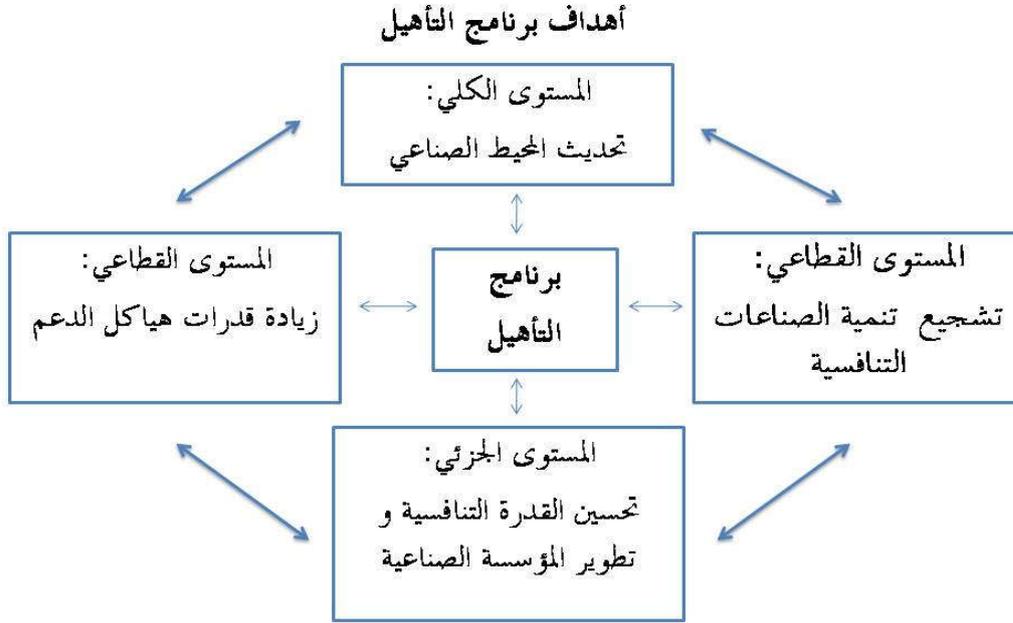
تهدف الإجراءات الواردة في برامج التأهيل إلى إزالة بعض القيود التي تضعف مناخ الأعمال (المؤسسات و القوانين، الخ)، و هذا من أجل تشجيع المؤسسات على أن تصبح قادرة على المنافسة من حيث التكاليف و الجودة و الابتكار، و أخيرا، تعزيز قدرة هذه المؤسسات على رصد و مراقبة تطور التقنيات و كذلك الأسواق.

و يوضح الشكل التالي أهداف برنامج التأهيل وفق أبعاد التدخل الثلاثة و هي: المستوى الكلي، القطاعي و الجزئي³⁸.

³⁷ الجريدة الرسمية رقم 43، مرجع سابق، ص 6.

³⁸ UNIDO, Guide méthodologique restructuration mise à niveau et compétitivité industrielle, Vienne 2002, pp 72.

الشكل رقم (05-02): أهداف برنامج التأهيل



Source : UNIDO. Guide méthodologique restructuration mise à niveau et compétitivité industrielle. Vienne 2002. pp 72.

و يمكن تصنيف أهداف البرنامج حسب أبعاد التدخل الثلاثة:

على المستوى الكلي: الحكومة ممثلة بوزارة الصناعة و إعادة الهيكلة.

على المستوى القطاعي: الجهات الفاعلة في إدارة الوساطة المحلية أو القطاعية أو الفنية أو التكنولوجية أو المهنية.

على المستوى الجزئي: المؤسسات التي ترغب في الاستفادة من برنامج الترقية.

الأهداف على المستوى الكلي:

يمكن تلخيص المبادئ التوجيهية للسياسة العامة لوزارة الصناعة و إعادة الهيكلة فيما يتعلق بإعادة الهيكلة

الصناعية على النحو التالي:

- وضع سياسات صناعية تكون بمثابة قاعدة لبرامج الدعم و الحوافز. و يتم تطوير هذه السياسات بطريقة توافقية مع الإدارات القطاعية الأخرى مع مراعاة الفرص التي تتيحها القدرات الوطنية و الدولية.
- إيجاد الأدوات التي تسمح للمؤسسات و الهيئات الحكومية بالشروع في اتخاذ إجراءات على المستوى القطاعي و الجزئي.
- تنفيذ برنامج لتأهيل المؤسسات و محيطها.
- تنفيذ برنامج للتوعية و الاتصال لجعل إجراءات السياسة الصناعية مفهومة لدى المتعاملين الاقتصاديين، مع الإشارة بوضوح إلى الجهات الفاعلة و الوسائل المتاحة للمؤسسات.

الأهداف على المستوى القطاعي:

لكي يكون البرنامج منسقا يجب أن يتضمن أطرافا منظمة. فهدف البرنامج هو تحديد الهيئات المرافقة للمؤسسة، و التحقق و التأكد من أن هذه المؤسسات لديها مهمة و موارد، لتسهيل مرافقتها في جهودها و ضمان ترقيتها. و يتعلق الأمر أساسا ب:

- منظمات أرباب العمل و المنظمات المهنية للقطاع الصناعي بشكل عام.
- المؤسسات شبه الحكومية.
- معاهد و مراكز الموارد التكنولوجية و التجارية .
- منظمات التدريب المتخصصة
- البنوك و المؤسسات المالية
- هيئات إدارة المناطق الصناعية.

و تهدف عملية تطوير بيئة الأعمال بشكل منهجي، من خلال تعزيز قدرة هياكل الدعم و المرافقة، الى المساهمة في تحسين القدرة التنافسية الصناعية للمؤسسات.

تشمل الأنشطة التي يمكن الترويج لها ، على سبيل المثال:

- التدريب، منهجية تقييم المشاريع.

- منهجية تقييم و مراقبة مخططات التأهيل.
- المساعدة على التأهيل (اللامركزية، البعثات، التنظيم) لإدخالها في مسار إعادة الهيكلة الصناعية.
- تحديد وتشخيص وتحديث الموجود، و اقتراح دراسات جدوى لهياكل جديدة.
- المساعدة على إيجاد الهياكل الجديدة.

الأهداف على المستوى الجزئي:

يعد برنامج التأهيل حافزا لتحسين القدرة التنافسية للمؤسسة. و لهذا فان البرنامج متميز عن باقي سياسات تشجيع الاستثمار أو حماية المؤسسات في الصعوبة. من ناحية المؤسسة، فان التأهيل هو عملية تحسين دائم و بالتالي يجب أن تحرز عملية تقدم و تعمل على توقع نقاط الضعف.

و التأهيل يكون في الغالب اختياريا و ليس برنامجا تفرضه الحكومة أو الدولة أو أحد مؤسساتها. لهذا، يتم تنظيم الدولة لتلبية طلبات المؤسسات التي تستوفي شروط الأهلية للبرنامج.

إن تنفيذ إجراءات التأهيل هو مسؤولية المؤسسة بالدرجة الأولى. و أما الإجراءات فتمثل في ³⁹:

- دراسات تشخيص ومخطط التأهيل.
- الاستثمارات غير المادية ، مثل: الدراسات، بما في ذلك البحث والتطوير، المساعدة الفنية (الملكية الصناعية)، البرمجيات، التدريب، إنشاء أنظمة الجودة (الجودة ، وإصدار الشهادات ، إلى غير ذلك)، نظام التقييم، نظم المعلومات و الإدارة (تحسين الأنظمة الداخلية للسماح للمسؤولين التنفيذيين بالتفاعل بسرعة أكبر مع الظروف الاقتصادية المتغيرة ، وكذا الوصول إلى سوق رأس المال من خلال سوق الأوراق المالية و المعلومات الصناعية و التجارية)، و أي استثمار غير مادي آخر يساهم في تحسين القدرة التنافسية الصناعية .
- الاستثمارات المادية مثل: معدات الإنتاج، معدات المناولة و التخزين، التجهيزات و المعدات المخبر و التقييم ، وما إلى ذلك، معدات الحاسوب، تجهيزات و مرافق الإنتاج الخاصة بالصناعة (التبريد و التسخين و التهوية و الماء والكهرباء)، المرافق و الهندسة المدنية المتعلقة بعملية الإنتاج، و أي استثمار مادي آخر يساهم في تحسين القدرة التنافسية الصناعية.

³⁹ UNIDO, opcit, pp 73.

في الواقع، فان عملية التأهيل لا تعني المؤسسة لوحدها، بل هناك منظومة قائمة بذاتها، حيث يوجد هناك عدة أطراف متدخلة. و في هذا الصدد، يهدف برنامج التأهيل إلى تحقيق أهداف محددة، تعرضها منظمة اليونيدو في أربع محاور، على النحو التالي:

- عصرنة محيط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- زيادة قدرات هياكل الدعم.
- تشجيع تنمية الصناعات التنافسية.
- تحسين القدرة التنافسية و تطوير المؤسسة الصناعية⁴⁰.

عصرنة محيط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

المؤسسة مهما كان نوعها و حجمها و قدراتها فهي لا تعمل في عزلة، بل تقوم بنشاطها ضمن محيط تختلف خصائصه و درجة تعقيده من مجتمع الى آخر⁴¹. فكان لا بد أن تشمل عمليات التأهيل محيط المؤسسة، فالمحيط الذي يتميز بالعوائق البيروقراطية، و كثرة و تعقيد الإجراءات الإدارية و طول مدتها، كل هذا لا شك أنه يحد من نشاط المؤسسات و نموها، و يحد من روح المبادرة خاصة عند مرحلة الإنشاء. فالمؤسسات تسعى للتكيف مع متغيرات و تأثيرات هذا المحيط فهو يعتبر مؤشر أساسيا عن الوضعية التي تنشط فيها المؤسسة، فكان لا بد من تحديث هذا المحيط و جعله أكثر مرونة و سرعة بما يتناسب و متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

تعزيز قدرات هياكل الدعم:

لقد تم إنشاء العديد من هياكل دعم و مرافقة تأهيل المؤسسات، و لا شك أن من عوامل نجاح عملية التأهيل كفاءة و فعالية مختلف هذه الهياكل سواء كانت عمومية أو خاصة، ذات طابع إداري أو تقني. فقدرة هياكل الدعم و المرافقة على تنسيق أعمالها بما يماشى و التطورات الحاصلة و بما يخدم برامج التأهيل و هو ما من شأنه أن يساعد في نجاح العملية. و من هذه الهيئات:

- جمعيات أرباب العمل و الجمعيات المهنية.

⁴⁰ Hervé Bougault, Ewa Filipiak, op.cit. pp 16

⁴¹ ناصر دادي عدون، المؤسسة الاقتصادية، مرجع سابق، ص 113.

- الهيئات شبه عمومية (تقنيين، مكاتب استشارية و مكاتب الدراسات في الجودة، مدارس ومعاهد التكوين في الإدارة...)
- منظمات ومراكز التكوين المتخصصة.
- البنوك والمؤسسات المالية، تعتبر المرافق المالي للمؤسسات.
- هيئات تسيير المناطق الصناعية و مناطق النشاطات.
- و كل هيئة أو هيكل تم إنشائه لغرض المساهمة في عملية التأهيل.

تشجيع تنمية الصناعات التنافسية:

من بين الأهداف التي تسعى إليها الجزائر من خلال برامج التأهيل، لا سيما على المستوى القطاعي، هو تنمية الصناعات التنافسية، و هي تلك الصناعات التي تعتمد على استخدام التكنولوجيا المتقدمة، و التي يكون فيها الإبداع محورا أساسيا في نشاطات المؤسسة الصناعية. فهذا النوع من المؤسسات يعتمد كثيرا على نشاط البحث و التطوير، و تكون في المنافسة شديدة، على عكس المؤسسات و الصناعات التي تكتفي بالاعتماد على التكنولوجيا القاعدية و طرق البحث التقليدية. فعملية التأهيل تعتمد على تطوير الصناعات التنافسية.

تحسين القدرة التنافسية و تطوير المؤسسة الصناعية:

يعتبر تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الهدف الأول لعملية التأهيل، في ظل الرهانات و التحديات التي تواجه الاقتصاد الوطني للاندماج في الاقتصاد العالمي، و نذكر من ذلك انضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة، و دخول اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ، و اقامة مناطق التبادل الحر، كل هذا يشكل تحديا كبيرا لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، من جراء دخول المؤسسات المنافسة للسوق المحلية. فبرامج التأهيل تسعى الى تطوير و دعم الاستثمارات المادية و اللامادية التي تتيح توفير الموارد و الكفاءات التي تسمح للمؤسسة باكتساب الميزة التنافسية⁴².

ان الهدف من برامج تأهيل المؤسسات ليس الشروع في عملية التصنيع في بلد ما بل تعزيز القدرة التنافسية لقطاع إنتاجي قائم بالفعل، والذي سيواجه في نهاية المطاف المنافسة الدولية. وبالتالي، فإن أسس

⁴² لزهري العابد، مرجع سابق، ص 240.

هذه البرامج لا تقع ضمن اهتمامات نظريات التصنيع، بل تتعلق من ناحية، بتطورات العلاقة القائمة بين الانفتاح - النمو و التنمية، و من ناحية أخرى، بالنظريات و الدراسات التجريبية الخاصة بالتنافسية⁴³.

إجراءات تنفيذ البرنامج:

تمر عملية التأهيل الصناعي بمجموعة من المراحل نوجزها فيما يلي:

المرحلة الأولى:

تتمثل هذه المرحلة في إبداء الرغبة من طرف المؤسسات التي تريد الدخول في برنامج التأهيل، و تبدأ بتقديم رسالة النية في الانضمام الى البرنامج، حيث تتضمن الرسالة نوع الدراسة الإستراتيجية التي قامت بها المؤسسة و هي على نوعين : دراسة شاملة و دراسة مخففة، و يطلق على هذه الدراسة اسم التشخيص الاستراتيجي الشامل، و يقوم بانجازها مكتب دراسات أو مستشارين خارجيين من الاختيار الحر للمؤسسة. بعد المصادقة على وثيقة التشخيص الاستراتيجي الشامل من قبل المؤسسة المعنية و الطرف الذي أعد الدراسة سواء مكتب الدراسات أو المستشار الخارجي. بالإضافة الى الدراسة يرفق كذلك طلب المساعدة المالية من صندوق ترقية التنافسية الصناعية، مع ضرورة التقيد بشروط الأهلية و الإجراءات المحددة من طرف اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية و الخاصة بالاستفادة من المساعدة.

بعد إستكمال الملف تقوم المؤسسة بإيداعه لدى الأمانة التقنية للمديرية العامة للتأهيل الصناعي، و تقوم التي بدورها بفحص الملف و تحليله و تحرير التوصيات و إرفاقها مع الملف الى اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية، تقوم هذه الأخيرة بإجراء المداولات، و يجب أن يتقيد أعضاء اللجنة باحترام السر المهني في التعاطي مع المعلومات الموجودة في الملفات.

بعد المداولات تقوم اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية بإبداء رأيها لا سيما فيما يتعلق باستجابة المؤسسة للمعايير و الشروط المحددة من قبل اللجنة، تقوم الأمانة التقنية للجنة بإعلام المؤسسة المعنية بقرار اللجنة.

المرحلة الثانية:

⁴³ Hervé Bougault, Ewa Filipiak, op.cit. pp 17

- عقب مداوات تقوم اللجنة بإبداء رأيها في الملف، و الذي يكون إما بالقبول أو الرفض أو الإرجاء.
- حالة قبول الملف: يكون الملف المقدم من طرف المؤسسة في هذه الحالة مطابق للمعايير و الشروط المحددة من طرف اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية، و هذا يعني أن المؤسسة حصلت على الموافقة للاستفادة من إعانات الصندوق.
- حالة رفض الملف: في حالة عدم قبول الملف و الذي يكون مبررا، يتم إعلام المؤسسة بذلك القرار.
- حالة إرجاء الملف: إذا كان للجنة خلال المداوات بعض التحفظات المسجلة على الملف يتم إعادة تقييمه و دراسته بصفة معمقة من طرف اللجنة و إبداء رأيها مجددا، ثم إعلام المؤسسة من أجل رفع التحفظات و إعادة تقديم الملف.

بعد التأكد من استجابة الملف بمعايير و شروط الدخول في برنامج التأهيل و من المعلومات الدقيقة حول المؤسسة، تقوم أمانة اللجنة بإعلام المؤسسة بقرار القبول، و المصادقة على الاتفاقية الممضاة من قبل وزارة الصناعة، و تستدعى المؤسسة لعرض الإجراءات المتعلقة بالآجال و التشخيص الاستراتيجي الشامل و المعدلات... الخ و مباشرة تنفيذ البرنامج.

المرحلة الثالثة:

- بعد إمضاء اتفاقية بين المؤسسة و وزارة الصناعة، حيث تحدد الاتفاقية حقوق و واجبات الطرفين، و تحدد أيضا العمليات المقبولة، و طرق دفع الإعانات المالية، و التي تكون على خيارين:
 - تقسيم الإعانة إلى دفعات، حيث تحصل المؤسسة على الدفعة الثالثة بعد تنفيذ مخطط التأهيل، و هذا في مدة لا تتجاوز سنتين بعد موافقة اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية.
 - تقديم المساعدة المالية على دفعة واحدة، و هذا بعد الانتهاء من تنفيذ مخطط التأهيل خلال سنتين، أو استثنائيا يمكن أن تمدد اللجنة مدة التنفيذ بسنة لانتهاء من انجاز البرنامج.
- تباشر المؤسسة تنفيذ البرنامج فعليا من خلال الاستثمارات المادية و اللامادية، بينما تقوم الأمانة التقنية بمتابعة تنفيذ البرنامج من طرف المؤسسة، و يكون ذلك بمراقبة الوجود الحقيقي للاستثمارات المنجزة و كذا

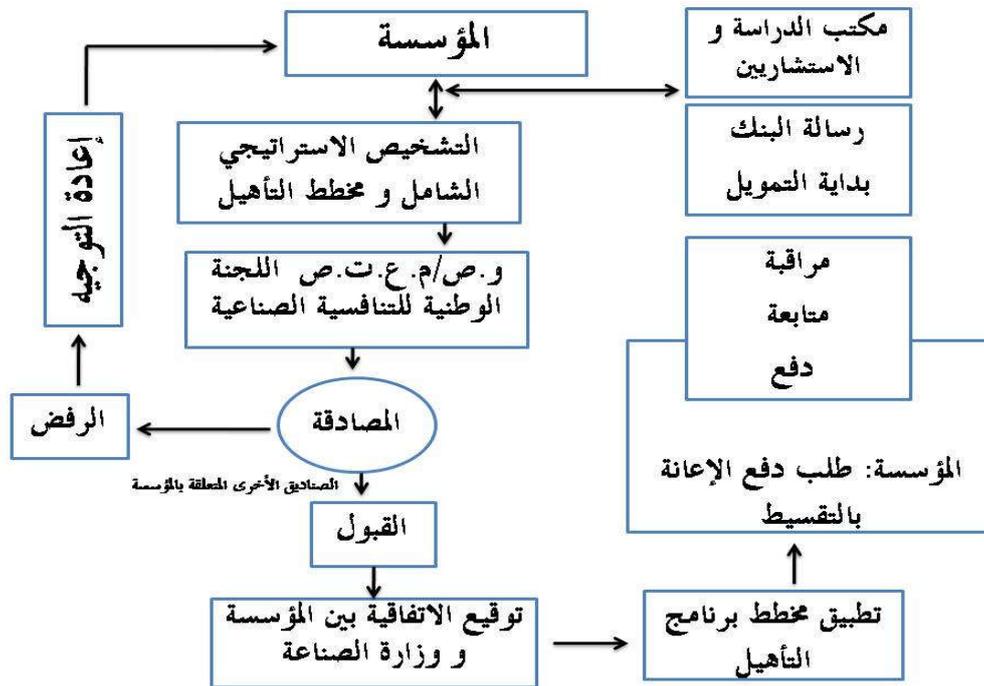
الفصل الخامس: سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بين الماضي و الحاضر

المستندات و الوثائق المتعلقة بها كالفواتير الشبوتية مصادق عليها من طرف المؤسسة و المورد و البنك، و احتماليا الوثائق الجمركية إذا كانت الاستثمارات مستوردة. أما فيما يتعلق الاستثمارات اللامادية، مثل الاستشارة و التدريب و البرامج ... الخ فتقدم المؤسسة الفواتير و نسخة مصادق عليها من الاستشاريين تضم وصفا للخدمة المقدمة و تكاليفها، بالإضافة الى تقارير مفصلة للنتائج. كما يتعين على المؤسسة اعداد تقرير حول المبلغ المستهلك و حالة تقدم البرنامج بعد كل اجراء.

كما تعين الأمانة التقنية لوزارة الصناعة طرفا خارجيا من أجل المتابعة العملية خاصة للاستثمارات اللامادية، و التي تتطلب مراقبتها حرصا نظرا لطبيعتها الخاصة⁴⁴.

و يمكن توضيح اجراءات تنفيذ برنامج التأهيل الصناعي بالشكل التالي:

الشكل رقم 05-03 مخطط إجراءات التأهيل



Source : UNIDO, opcit pp 76

آليات الاستفادة من إعانات الصندوق:

⁴⁴ وفيه تيجاني، مرجع سابق، ص 160.

الفصل الخامس: سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بين الماضي و الحاضر

بعد قبول ملف الاستفادة من الإعانة المالية يقدم صندوق ترقية التنافسية الصناعية هذه الأخيرة حسب الشكل الآتي:

- 70 % من التكلفة الإجمالية لدراسة التشخيص الاستراتيجي الشامل، و مخطط التأهيل في حدود ثلاث ملايين دينار جزائري.
- 15 % من مبلغ الاستثمارات المادية تمويل عبر قرض بنكي.
- 50 % من مبلغ الاستثمارات غير المادية.

لكي تستفيد المؤسسة على الإعانات المالية الخاصة بالاستثمارات، يجب أن تقوم بانجازها في أجل لا يتعدى الستين. أما عن طريقة الدفع فتكون كما يلي:

تحصل المؤسسة على الإعانة المالية المتعلقة بالتشخيص الاستراتيجي الشامل، و مخطط التأهيل.

أما المساعدات المالية التي تخص الاستثمارات، فلا يتم تسديدها إلا بعد الانجاز الفعلي لهذه الاستثمارات، و تقديم طلب من المؤسسة، و يكون التسديد على ثلاث دفعات:

- بعد انجاز على الأقل 30 % من المبلغ الإجمالي للاستثمارات المادية، أو/ و غير المادية.
- بعد انجاز على الأقل 60 % من المبلغ الإجمالي للاستثمارات المادية، و/ أو غير المادية.
- و الباقي يتم تسديده بعد الانجاز الكامل لمخطط التأهيل.

و يمكن للمؤسسة أن تحصل على الإعانة المالية على دفعة واحدة، و هذا بعد انجاز مخطط التأهيل.

و في مارس 2005 قامت وزارة الصناعة بتعديلات مس بعض الإجراءات في برنامج التأهيل، و هذا لغرض تبسيط الإجراءات و تقليص مدتها و لاعطاء الفرصة لعدد أكبر من المؤسسات للانخراط في هذا البرنامج، بالإضافة الى تسريع وتيرة استهلاك موارد صندوق ترقية التنافسية الصناعية. و من بين التعديلات التي مست شروط القبول للاستفادة من البرنامج نذكر ما يلي:

- توظيف 20 عاملا على الأقل بالنظر إلى سنة الأساس بالنسبة للمؤسسات الإنتاجية.
- توظيف 20 عاملا بالنسبة للمؤسسات التي تقدم خدمات لقطاع الصناعة.
- تحقيق أصول صافية موجبة.

- تحقق نتيجة استغلال موجبة لمدة عامين على الأقل إلى 03 سنوات "الميزانيات تكون مصادق عليها" أما باقي الشروط فلم تتغير.

كما تم تغيير معدلات دعم صندوق ترقية التنافسية الصناعية كما يلي:

- مرحلة التشخيص، 80 % من تكلفة التشخيص مع إعداد مخطط التأهيل في حدود 5,1 مليون دج.

- تنفيذ مخطط التأهيل، 80 % من مبلغ الاستثمارات غير المادية المقبولة.

- 10 % من مبلغ الاستثمارات المادية المقبولة في حدود 20 مليون دينار جزائري.

أما فيما يتعلق بدفع الإعانات المالية الخاصة بمرحلة التشخيص تكون مباشرة لمكتب الدراسات ، و فيما يخص تنفيذ مخطط التأهيل يتم تسديد 30 % من المبلغ المقبول منذ إمضاء الاتفاقية بين المؤسسة و وزارة الصناعة، و الباقي يكون بعد إنهاء تنفيذ مخطط التأهيل⁴⁵.

3-4 التعاون الثنائي في مجال تأهيل المؤسسة:

باشرت الجزائر إبرام اتفاقيات ثنائية في مجال تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مع بعض الدول التي تملك خبرة في هذا الميدان، كما أن أغلب هذه الدول كانت من الاتحاد الأوروبي، بالإضافة الى كندا. و قد كان موضوع التعاون في التكوين و التدريب و الاستشارة و ترقية الجمعيات المهنية. و فيما يلي استعراض لبعض هذه البرامج:

التعاون الجزائري الألماني (GTZ):

يعتبر التعاون الجزائري الألماني الأقدم في مجال ترقية المؤسسات، حيث كان يمثل الطرف الألماني في هذا التعاون الهيئة الألمانية للتعاون التقني (GTZ)، حيث ترافق الهيئة الاقتصاد الجزائري عامة و المؤسسة الجزائرية على وجه الخصوص في عملية التحول و الذي يمس مجموعة من القطاعات نذكر منها:

⁴⁵ سليمة غدير أحمد، مرجع سابق، ص 126.

- قطاع السكن و العمران: و تتمثل المرافقة في تشجيع خلق و ترشيد المساحات و تحرير سوق العقار بالإضافة الى التكيف مع متطلبات السكن و العمران الجديدة، و إعادة تهيئة المجمعات السكنية وفقا لاقتراحات المواطنين و الالتزام بالضوابط القانونية.
- قطاع الفلاحة و الصيد البحري: و يرافق البرنامج مستشارين يعملون على تكيف القطاع الفلاحي و الإنتاج الموجه للنشاط التجاري مع التحول الحاصل و ضبط عمليات الخوصصة في القطاع الفلاحي، و كذا إدخال نظام موجه من أجل تقييم الموارد الصيدية.
- حماية البيئة و تسيير الموارد المائية: حيث يشكل أولوية هذا البرنامج نظرا لأنه يخص قطاعا حيويا، في ظل التوجه الجديد نحو تحقيق التنمية المستدامة، على جميع المستويات المحلية و الوطنية، و العمل على إنشاء إطار تشريعي و تنظيمي لهذا القطاع الحساس، و ما يشكله من تحد للحفاظ على البيئة و وضع سياسة جديدة لتسيير قطاع المياه. و يتم كل هذا بإشراك قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في هذا المجال.
- و عموما تطوير النشاط الاقتصادي و ترقية الشغل: و يكون ذلك بالاهتمام بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا سيما التي تعرف صعوبات في التكيف مع انفتاح السوق الوطنية و ترقية هذا القطاع الحيوي من خلال نشاطات التكوين المستمر و تعزيز الاستشارة الموجهة للمراكز التجارية و إشراك الجمعيات المهنية للحد من ظاهرة البطالة و ترقية التشغيل الذاتي⁴⁶.

الهيئات المساهمة في البرنامج:

- يعمل على تنفيذ البرنامج كل من الهيئة الألمانية للتعاون التقني و الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و بمشاركة مراكز الدعم الجهوية و معاهد التكوين في التسيير، و هي موزعة كالاتي:
- جهة وسط البلاد نجد الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة، المعهد الدولي للمناجنت، و المعهد العالي للتسيير.
- الجهة الغربية نجد معهد تطوير الموارد البشرية ، و المركز الدولي بوهران.
- الجهة الشرقية نجد المعهد العالي للتسيير بعنابة.

⁴⁶ نوري منير، أثر الشراكة الأورو-جزائرية على تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الملتقى الدولي، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17- 18 أبريل 2006، ص 877.

- الجهة الجنوبية نجد المعهد العالي للتسيير بورقلة⁴⁷.

و يتضمن البرنامج:

- مشروع إرشاد و تكوين بتكلفة إجمالية تقدر ب 3 ملايين أورو و يستفيد قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بتكوين 50 متخصصا و 250 عون مرشدا.
- مشروع دعم و ترقية المؤسسات الصغيرة بغلاف مالي يقدر ب 2.3 مليون أورو هدفه ترقية الجمعيات المهنية الخاصة بالمؤسسات.

التعاون الجزائري الكندي:

إذ تم الاتفاق على تعاون كندي جزائري يتمثل في تنمية القطاع الخاص بالجزائر وذلك بتحسين شروط تنافسية القطاع الإنتاجي. كما تم توقيع هذا الاتفاق بين ممثل الخارجية الجزائرية و الوكالة الكندية للتنمية الدولية ممثلة بالسفير الكندي و كانت التكلفة الإجمالية للاتفاق تقدر ب 7.4 مليون دولار لمدة عامين.

التعاون الجزائري الإسباني:

كما تم كذلك عقد اتفاقية مع إسبانيا تهدف الى تكوين تقنيين و إطارات مسيرة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا سيما في فرع صناعة الجلود و هذا من أجل تمكينهم من اكتساب التقنيات العصرية في الإنتاج و التسيير و المعمول بها في هذا البلد. كما تشتمل هذا التكوين على مرحلة نظرية و أخرى تطبيقية تجري بعين المكان⁴⁸.

التعاون الجزائري الإيطالي :

حيث تم فتح خط قرض بين بنك الفلاحة و التنمية الريفية من الجزائر و من الجانب الثاني البنك الإيطالي (MEDIO CREDITO CENTRAL) بموجب القانون 97/2000 المؤرخ في 13/01/2000 يسمح البنك الإيطالي بمنح قرض لبنك الجزائر باعتباره السلطة النقدية بمبلغ و ذلك بالشروط التالية:

⁴⁷ مدخل خالد، مرجع سابق، ص 125.

⁴⁸ دادن عبد الغني ، غربي هشام، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية : من المرافقة الدولية إلى المرافقة الوطنية، الملتقى الوطني إستراتيجيات التنظيم و مرافقة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، جامعة ورقلة، أيام 18-19 أبريل 2012.

و يشمل الاتفاق:

- الحيازة على التجهيزات الإيطالية من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.
- التحويل التكنولوجي.
- التكوين و الدعم التقني⁴⁹.

كما تم عقد اتفاقية بعد ذلك بين الجزائر ممثلة بوزارة المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية و إيطاليا ممثلة بوزير النشاطات الإنتاجية في أبريل 2002 من أجل إقامة علاقات بين رجال الأعمال الجزائريين و نظرائهم من إيطاليا، بالإضافة الى إنشاء مركز لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالجزائر مدعم من الطرف الإيطالي. بالإضافة الى تقديم مساعدات تقنية لهيئات المرافقة لا سيما في مجال إنشاء مشاتل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

التعاون الجزائري النمساوي :

حيث تم إبرام اتفاقية بين الطرف الجزائري ممثلا بالبنك الوطني الجزائري و الطرف النمساوي ممثلا بالبنك المركزي النمساوي يتضمن الاستفادة من قرض بقيمة 30 مليون أورو، و بعد مفاوضات دامت سنة، حيث يوضع هذا القرض تحت تصرف المتعاملين الاقتصاديين لا سيما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل تمويل وارداتها⁵⁰.

البنك العالمي :

أما فيما تعلق بالبنك العالمي فقد تم التعاون معه، و بالخصوص مع الشركة المالية الدولية من خلال إعداد برنامج للتعاون التقني بالتنسيق مع برنامج شمال إفريقيا لتنمية المؤسسات الصغيرة إعداد و وضع حيز لإنشاء "بارومتر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة " من أجل متابعة مختلف التغيرات التي تطرأ على وضعيتها وسيدخل هذا البرنامج أيضا في إعداد دراسات اقتصادية لفروع النشاط و الذي يهدف بدوره إلى :

- زيادة القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- تحسين حصول المؤسسات على التمويل .

⁴⁹ نوري منير، مرجع سابق، ص 874.

⁵⁰ قايد حفیظة، الإطار القانوني لتمويل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشريع الجزائري، مجلة جيل الأبحاث القانونية العميقة، العدد 17، سبتمبر 2017، ص 133.

- دعم المؤسسات الوسيطة كالشركات الاستثمار و مراكز التدريب .

البنك الإسلامي للتنمية :

عقب تأسيس البنك سنة 1973 الذي انبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي، بتوقيع اتفاق من طرف 22 دولة تابعة له، كان هدفه دعم التنمية الاقتصادية و التقدم الاجتماعي للدول الأعضاء. و قد بدأ نشاطه للبنك في 20 أكتوبر 1975⁵¹. تتمثل مساهمة هذا البنك في إطار ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية، حيث يرمي إلى:

- المساهمة في إنشاء مشاتل نموذجية لرعاية و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- تقديم مساعدات فنية و معلوماتية.
- تطوير التعاون مع الدول التابعة للمنظمة و التي تملك خبرة في مجال ترقية المؤسسات مثل: تركيا، اندونيسيا، ماليزيا⁵².

الوكالة الفرنسية للتنمية (AFD):

و هي مؤسسة عمومية فرنسية ذات طابع صناعي تجاري. تعتبر الوكالة الفرنسية للتنمية محور و قوام الشراكة والتعاون الثنائي، تتدخل الوكالة في إفريقيا الوسطى و غرب إفريقيا و شمالها، و حوض المتوسط، جنوب شرق آسيا، المحيط الهادي، المحيط الهندي و جزر الكاريبي. لدى الوكالة تمثيل في الجزائر من 1967 حتى 1991، حيث كانت نشاطاتها ممولة من موارد الحكومة الفرنسية و تتجسد من خلال اتفاقيات بين فرنسا و الجزائر. و رخص منذ 1991 للوكالة الفرنسية للتنمية بالنشاط في المغرب العربي بناء على مواردها و إجراءاتها الخاصة و هذا بمنح قروض سواء للقطاع العام بصفة مباشرة أو للقطاع الخاص بواسطة فرعها PROPARCO.

أما عن مجالات نشاطها فتتمثل في:

- تسهيل تمويل الاستثمارات الموجهة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية لا سيما الخاصة.

⁵¹ مدخل خالد، مرجع سابق، ص 126.

⁵² العياشي زرار، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية بين ضرورة التأهيل و ضغوط الانفتاح الاقتصادي، المؤسسة في عالم متغير، ص 208.

- المساهمة في ترميم السكنات بتمويل من وزارة السكن و العمران و هذا بإعادة تهيئة الأحياء المتضررة من زلزال 2003 بمساهمة البنك العالمي.
- تضمن على المدى المتوسط تزويد الجزائر العاصمة بالماء، و هذا بتمويل هياكل التحويل بين السودان و شبكة المياه الصالحة للشرب، و يتم ذلك بمساهمة البنك الأوروبي للاستثمار.
- دعم السياسات الهيكلية القطاعية للدولة بالمساهمات بالخبرة و المساعدة التقنية بالإضافة إلى موارد تمويل الاستثمارات و تقترح التدخل في بعض القطاعات و هذا لتفادي تبعثر الجهود و الحصول على اثر ملموس للسياسات المطبقة.
- ترقية و تطوير القطاع الخاص لتحضيره لمرحلة الانفتاح نحو اقتصاد السوق و لهذا تختبر الوكالة الفرنسية للتنمية، حيث تقترح منح قروض للبنوك، بالإضافة الى تعبئة الادخار المحلي لتمويل القطاع على المدى الطويل و تحسين مساهمات القطاع المصرفي بصفة عامة⁵³.

المبحث الرابع: نتائج برامج التأهيل:

لقد رأينا سابقا أن قطاع المؤسسات الاقتصادية، لا سيما الصغيرة و المتوسطة عرف عديد برامج التأهيل التي تبناها الجزائر. و كانت لهذه البرامج نتائج متباينة، و لكنها لم تكن في المستوى المطلوب. و فيما يلي ستستعرض نتائج أهم برامج التأهيل.

⁵³ نوري منير، مرجع سابق، ص 873.

4-1 نتائج برنامج التأهيل الصناعي:

كان تركيز وزارة الصناعة و إعادة الهيكلة، من خلال برنامج التأهيل الصناعي، ينصب على الرفع من تنافسية المؤسسات الصناعية و التحسين من أدائها. و كانت نتائج البرنامج كالتالي:

الجدول رقم (05-04): نتائج برنامج التأهيل الصناعي

مرحلة مخطط التأهيل				مرحلة التشخيص			
م. خاصة	م. عمومية	الإجمالي	الملفات	م. خاصة	م. عمومية	الإجمالي	الملفات
97	107	204	المعالجة	245	254	499	المودعة
				237	254	491	المعالجة
97	102	199	المستفيدة	187	168	355	المقبولة
				50	86	136	المرفوضة

المصدر: بالاعتماد على ودية تيجاني، مساهمة برنامج التأهيل في تحسين تنافسية المؤسسة الجزائرية في إطار الشراكة الاورو-متوسطة حالة المؤسسة الصناعية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة، 2016، ص 163.

يلاحظ من خلال الجدول أن عدد الملفات المودعة من قبل المؤسسات الراغبة في الاستفادة من برنامج التأهيل الصناعي منذ انطلاقه لم يتجاوز 500 ملف، و هو عدد قليل جدا إذا ما قارناه بعدد المؤسسات الاقتصادية بصفة عامة. ففي المرحلة الأولى و هي مرحلة الدراسة التشخيصية، و من أصل 491 ملف تمت معالجته، و التي يمثل نصفها تقريبا مؤسسات عمومية و النصف الآخر مؤسسات خاصة، تم قبول 355 ملف، أي ما يشكل أكثر بقليل من 70 بالمائة، كما تم رفض 136 ملف. و قد يرجع سبب الرفض الى كون المؤسسات المرفوضة ملفاتها لم تستوف شرطا أو أكثر من شروط الاستفادة من إعانات صندوق ترقية التنافسية الصناعية.

و في المرحلة الثانية و هي مرحلة مخطط برنامج التأهيل، و من ضمن 355 ملف مقبول من المرحلة الأولى، تم معالجة 204 ملفات فقط أي ما يعادل حوالي 60 بالمائة، نصفها تقريبا مؤسسات عمومية، كما

في المرحلة الأولى، و يرجع ذلك لسببين رئيسيين إما لتأخر المؤسسات المقبولة في المرحلة الأولى في إيداع ملفات مخططات التأهيل، أو لوجود عقبات متعلقة بالحصول على موافقة البنك المرافق للمؤسسة في عملية التأهيل.

و من ضمن 175 مؤسسة استفادت من إجراءات برنامج التأهيل، و في مراحل مختلفة، هناك 60 مؤسسة فقط أنهت جميع إجراءات برنامج التأهيل⁵⁴. و يعكس هذا العدد الضئيل جدا قلة اهتمام و وعي أصحاب المؤسسات بهذا النوع من البرامج، و الذي قد يرجع بدوره الى قلة الإعلام و الترويج لبرنامج تأهيل المؤسسات الصناعية، من قبل الوزارة المكلفة بالصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المشرفة على عمليات التأهيل.

2-4 نتائج برنامج ميديا:

لقد كان برنامج ميديا أحد أهم الأدوات المالية في إطار الشراكة الاورو-متوسطة، و هو يمثل دعما موجها من الاتحاد الأوروبي لفائدة المؤسسات في المنطقة، و خاصة في دول جنوب البحر الأبيض المتوسط، و منها الجزائر. و يعتبر هذا البرنامج حلقة من بين عدة برامج لتأهيل المؤسسات تبنتها الجزائر، و التي كانت تهدف من خلالها الى الرفع من تنافسية مؤسساتها لتصبح في مصاف منافسيها الحاليين و المحتملين.

و كانت حصيلة برنامج ميديا لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر كما يلي:

- من أصل 2150 مؤسسة مستهدفة من البرنامج، تقدمت 716 مؤسسة فقط للاستفادة من البرنامج، أي ما يعادل ثلث المؤسسات فقط، و هي نسبة ضئيلة جدا.
- فيما تخلت 256 مؤسسة عن البرنامج بعد المرحلة الأولى التشخيص.
- 18 مؤسسة تخلت عن البرنامج بعد المرحلة الثانية التشخيص.
- و باقي المؤسسات أي 442 مؤسسة أتمت المرحلة الأولى من البرنامج.

أما عن حصيلة الإجراءات المرتبطة بعملية التأهيل في مرحلتها الأولى فكانت كما يلي:

- 552 تشخيص قبلي.

⁵⁴ وفيه تيجاني، مساهمة برنامج التأهيل في تحسين تنافسية المؤسسة الجزائرية في إطار الشراكة الاورو-متوسطة حالة المؤسسة الصناعية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة، 2016، ص 163.

- 470 تشخيص استراتيجي.
- 847 إجراء لعمليات التأهيل.
- 07 اجراءات متفرقة.
- 133 اجراء ملغى أو تم التخلي عنه⁵⁵.

أما قطاعات النشاط التي مستها عملية التأهيل فكانت كالاتي:

- الصناعة الغذائية 28 %.
- الصناعة الكيماوية 11 %.
- مواد البناء 11 %.
- الصناعة التعدينية و الميكانيكية 08 %.
- الصناعة الالكترونية و الكهربائية 06 %.

و عن الوظائف التي شملتها عمليات التأهيل فكانت:

- 36 % لتطوير الإدارة.
- 26 % لتطوير الإنتاج.
- 15 % خصت الجودة.
- 14 % للتسهيلات البنكية.
- 9 % للتسويق⁵⁶.

3-4 نتائج البرنامج الوطني للتأهيل:

يعتبر البرنامج الوطني للتأهيل آخر برنامج عمدت إليه الجزائر، و هو لا يزال قيد التنفيذ، نظرا للتأخر

في الانطلاق الذي عرفه. و سنعرض فيما يلي نتائج البرنامج حتى نهاية سنة 2017.

الجدول رقم (05-05) عدد ملفات التأهيل حسب الفروع

⁵⁵ حسين يحي، مرجع سابق، ص 231.

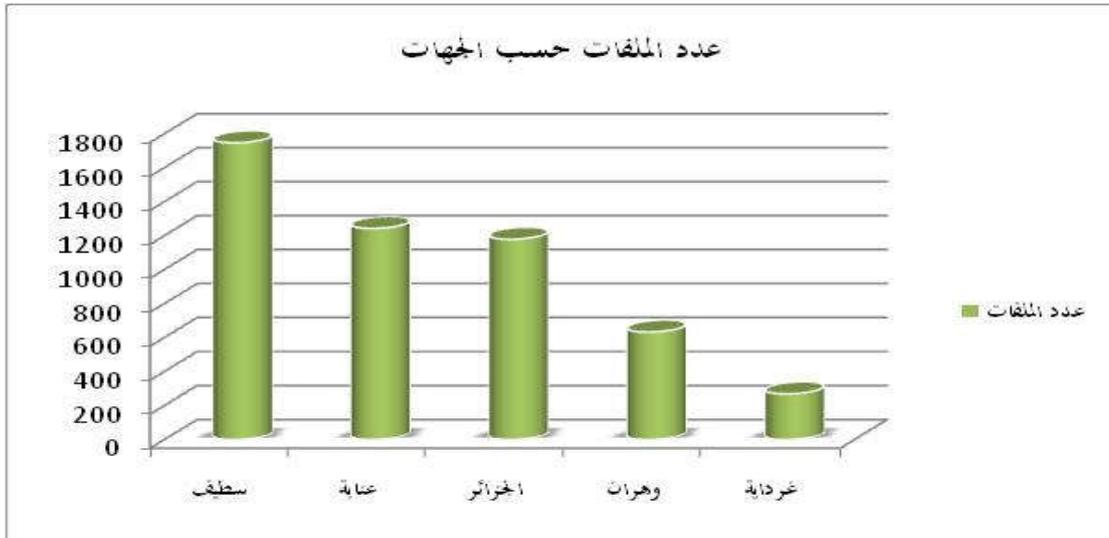
⁵⁶ مدخل خالد، مرجع سابق، ص 123.

الفصل الخامس: سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بين الماضي و الحاضر

عدد الملفات	الفرع
1747	سطف
1243	عناية
1179	الجزائر
633	وهران
269	غرداية
5071	المجموع

المصدر: بالاعتماد على معطيات الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

الشكل (05-04): عدد ملفات التأهيل حسب الفروع



المصدر: بالاعتماد على الجدول السابق

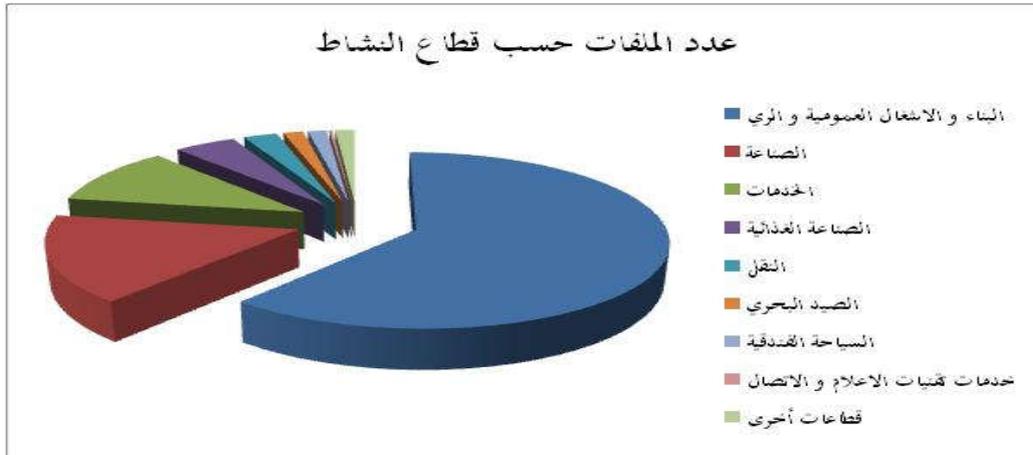
الجدول رقم (05-06): تقسيم الملفات حسب قطاع النشاط

عدد الملفات	قطاع النشاط
3113	البناء و الأشغال العمومية و الري
824	الصناعة
542	الخدمات

233	الصناعة الغذائية
128	النقل
75	الصيد البحري
71	السياحة الفندقية
11	خدمات تقنيات الاعلام و الاتصال
74	قطاعات أخرى
5071	المجموع

المصدر: بالاعتماد على معطيات الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

الشكل (05-05): عدد ملفات التأهيل حسب قطاع النشاط

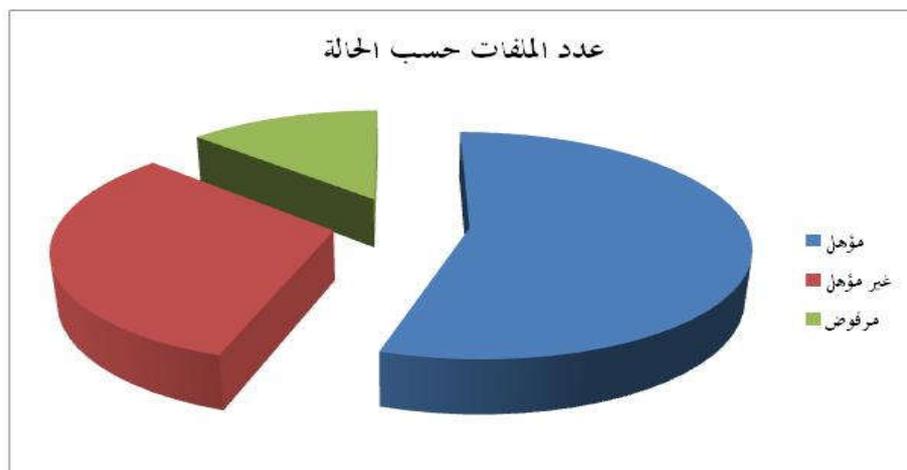


المصدر: بالاعتماد على الجدول السابق

و من ضمن 5071 ملف تم معالجة 5046 ملف منها 2793 ملف مؤهل، 1604 ملف غير مؤهل، و الباقي 674 ملف مرفوض. والشكل التالي يوضح ذلك⁵⁷.

الشكل (06-05): تقسيم الملفات المعالجة حسب الحالة

⁵⁷ تقرير داخلي للوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.



المصدر: من المعطيات السابقة

فيما بلغ عدد الاتفاقيات المبرمة مع المؤسسات 1393 اتفاقية مقسمة حسب نوع المؤسسات، و حسب قطاع النشاط كمايلي:

الجدول رقم (05-07): عدد الاتفاقيات حسب نوع المؤسسة

عدد المؤسسات	نوع المؤسسة
276	مؤسسة متناهية الصغر
774	مؤسسة مصغرة
343	مؤسسة متوسطة

المصدر: بالاعتماد على معطيات الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

الجدول رقم (05-08): عدد الاتفاقيات حسب قطاع النشاط

عدد المؤسسات	قطاع النشاط
72	الصناعة الغذائية
842	البناء و الأشغال العمومية و الري

الفصل الخامس: سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بين الماضي و الحاضر

280	الصناعة
135	الخدمات
24	السياحة و الفنادق
36	النقل
04	الصيد البحري
1393	المجموع

المصدر: بالاعتماد على معطيات الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغير و المتوسطة

سنتطرق في الجزء الأول من هذا المحور الى بعض الدراسات السابقة و التي تناولت موضوع التأهيل، و في الجزء الثاني نقدم النموذج القياسي للدراسة.

المبحث الأول: الدراسات السابقة:

كان و لا يزال تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة موضوعا لعدد الدراسات، من مقالات و رسائل و أطروحات و التي سنتعرض الى بعضها فيما يلي:

دراسة الباحثة سليمة غدير أحمد: حيث حاولت الباحثة من خلال أطروحة الدكتوراه الموسومة " متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية الخاصة في الجزائر" إبراز شروط تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة الصناعية في الجزائر للرفع من تنافسيتها، وقد توصلت من خلال الدراسة أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الصناعية الخاصة تعاني العديد من المعوقات و المشاكل مما يجعلها غير قادرة على المنافسة، بالرغم من الإستراتيجية الصناعية الجديدة، و برامج التأهيل المتبناة أيضا، و الهادفة الى رفع تنافسية مؤسسات هذا القطاع، كما توصلت الباحثة من خلال الدراسة الميدانية، أن هناك علاقة تأثير ذات دلالة إحصائية بين المشاكل المتعلقة بالتخطيط و التنظيم، وكذا التمويل بالمواد الأولية و تنافسية المؤسسات محل الدراسة.

دراسة الباحثة وافية تجاني: و تمثلت في أطروحة دكتوراه تحت عنوان "مساهمة برنامج التأهيل في تحسين تنافسية المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في اطار الشراكة الأورو متوسطة حالة المؤسسات الصناعية". حيث هدفت الدراسة الى معرفة قدرة برامج التأهيل خاصة تلك التي كانت في اطار الشراكة مع الاتحاد الأوروبي على تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية و تطوير أدائها. و قد خلصت الدراسة الميدانية الى أن أغلب المؤسسات المستجوبة عن طريق الاستبيان حول دور برامج التأهيل تؤكد على أن هذه الأخيرة تعمل على تحسين تنافسيتها، و أن هذه المؤسسات قادرة على مواجهة الشراكة الاورو-متوسطة في حال نجاح تنفيذ إجراءات برنامج التأهيل.

دراسة الباحثة (GHOMARI Sohila): حيث حاولت من خلال الدراسة تقييم أثر عملية التأهيل على القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية التي أنهت برامج التأهيل. و أكدت نتائج الدراسة على الفرضية

الأساسية و هي أن عملية التأهيل تؤثر ايجابيا على التنافسية العامة للمؤسسات التي بدأت و أنهت برنامج التأهيل.

دراسة الباحثة (KANSAB Jamila): حيث كان الهدف من البحث دراسة و تحليل الأنشطة الغير مادية لإعادة التأهيل و أثرها على تحسين أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. و كانت نتائج الدراسة تؤكد أن المساهمة الحقيقية للأنشطة الغير مادية التي تعتبر قاعدة لامتلاك اقتصاد المعرفة و الذكاء الاقتصادي و التي تتم من خلال التكوين و التعليم التنظيمي و الابتكار، تعمل على تحسين الأداء و القدرة التنافسية للمؤسسات بالدرجة الأولى و هذا لا يتم إلا بتأهيل مناخ الأعمال الذي بدوره يساعد المؤسسات على تحصيل هذه النتائج.

دراسة الباحث لزهرة العابد: حيث كان الهدف من الدراسة تحليل تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، و قد توصل الباحث إلى أنه يمكن تحسين تنافسياتها بتوافق الجهود على ثلاث مستويات (الجزئي و القطاعي و الكلي) و ذلك عن طريق التركيز على تنمية الكفاءات و ترقية الإبداع، و البداية يجب أن تنطلق من المؤسسة في حد ذاتها ثم على مستوى الصناعة في إطار التحالفات الإستراتيجية و سياسات العقائد و أخيرا على مستوى الدولة بالاعتماد على برامج التأهيل و مختلف سياسات دعم قطاع الأعمال. و أن جهود تنمية الكفاءات و ترقية الإبداع غير كافية و تتطلب بذل المزيد من العمل.

دراسة الباحث يحي حسين: و قد هدفت الدراسة الى تقييم سياسات تأهيل المؤسسات المطبقة في ثلاث دول من المغرب العربي و هي الجزائر المغرب و تونس. و توصل الباحث الى نتائج مفادها: ضعف الجهات المكلفة بالإشراف و تسيير برنامج التأهيل و عدم إشراكها لجهات أخرى مثل الجمعيات المهنية المتخصصة بشكل فعال، و كذلك ضعف المساعدات المالية. كما أن هناك غياب لقاعدة بيانات و إحصائيات رسمية دقيقة حول برامج التأهيل و تطورها (خاصة في الجزائر) و هذا ما يعيق كل محاولة جادة لتقييم هذه البرامج.

المعطيات و طريقة المعالجة:

حاولنا من خلال هذه الدراسة التطبيقية تقييم أثر برامج و سياسات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. و لتحقيق هذا الهدف قمنا بصياغة نموذجين، حيث يقيس النموذج الأول أثر تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على نمو الناتج المحلي خارج قطاع المحروقات. بينما النموذج الثاني يقيم أثر تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على الصادرات خارج قطاع المحروقات.

المبحث الثاني: أثر تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على نمو الناتج المحلي خارج قطاع المحروقات

سنحاول من خلال هذا الجزء من الدراسة تقييم أثر تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على نمو الناتج المحلي خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 1996-2017 حيث اعتمدنا على متغيرات مستقلة و هي معدل نمو عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و معدل نمو معدل إجمالي تكوين رأس المال و متغير تابع و هو معدل نمو الناتج المحلي خارج قطاع المحروقات، و ذلك باستخدام أسلوب الانحدار المتعدد معتمدين في معالجة المعطيات بالاعتماد على برنامج (Eviews9).

تقديم النموذج:

$$PIBHH=C+\alpha_1 CRPME+\alpha_2 ABFF+\varepsilon_i$$

PIBHH: يمثل معدل نمو الناتج المحلي خارج قطاع المحروقات.

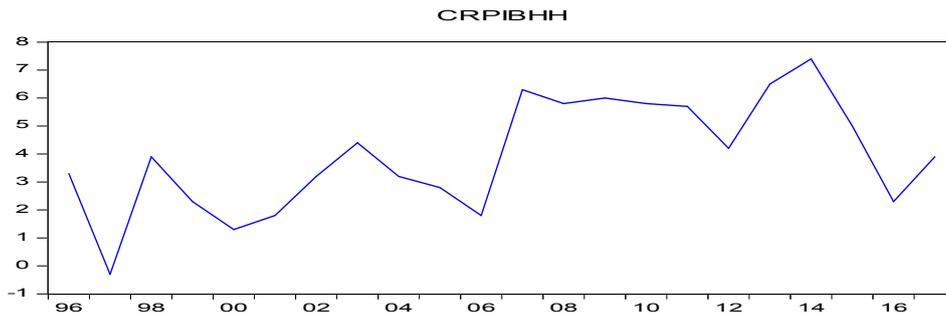
CRPME: يمثل معدل نمو عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

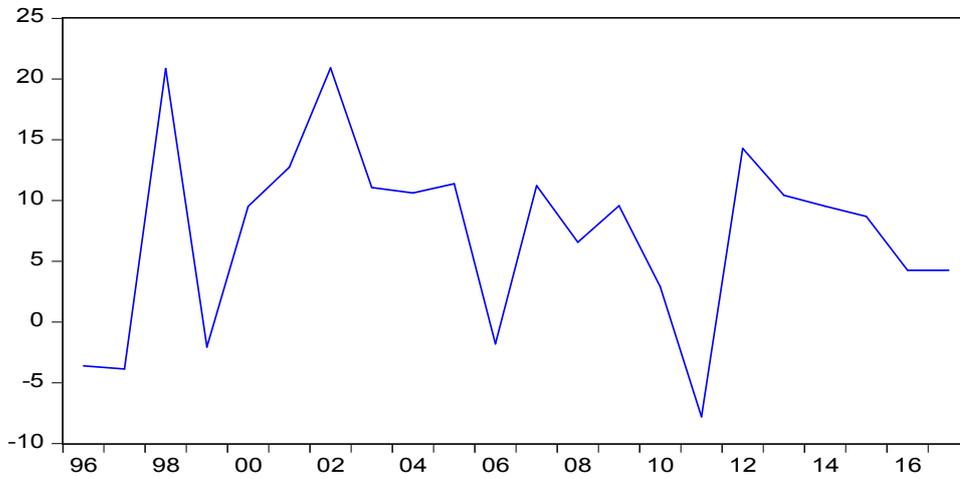
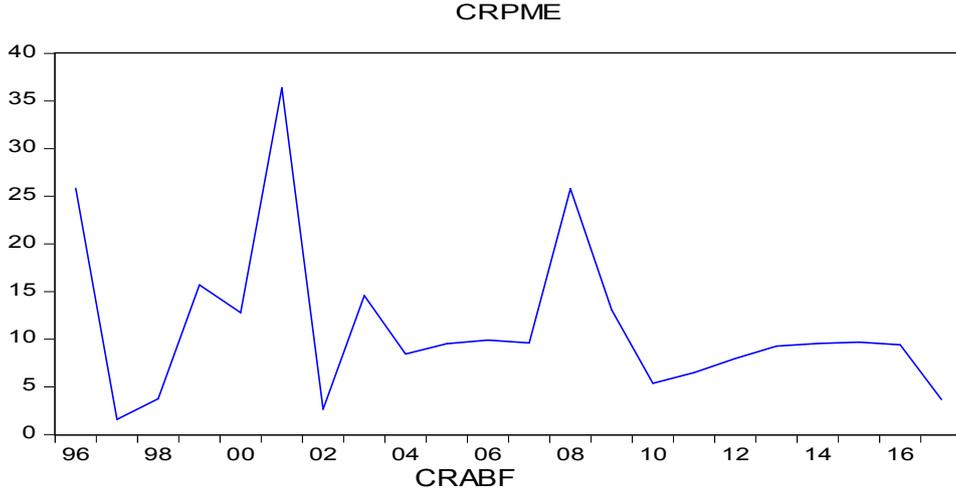
ABFF: يمثل المعدل السنوي لاجمالي تكوين رأس المال.

α_1 و α_2 : تمثل المعلمات المراد تقديرها و تمثلان المرونات.

ε_i : حد الخطأ العشوائي.

التمثيل البياني للمتغيرات





اختبار الاستقرار

النتيجة	الفرق الأول		المستوى		المتغيرات
	بدون		بدون		
	PP tab 5%	PP cal	PP tab 5%	PP cal	
مستقرة في الفرق الأول	-1.959071	-	1.958088	0.781575	CRPIBHH
مستقرة في المستوى			1.958088	2.681394	CRPME
مستقرة في المستوى			1.958088	2.645603	CRABFF

من خلال الجدول نلاحظ أنه و حسب اختبار فيليب بيرون للاستقرارية أن سلسلة معدل نمو عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و سلسلة معدل اجمالي تكوين رأس المال مستقرة عند المستوى، أما سلسلة معدل نمو الناتج المحلي خارج قطاع المحروقات فهي مستقرة بعد الفرق الأول. و هذا ما يدفعنا الى استعمال ARDL لتقدير النموذج.

تقدير المعادلة في المدى القصير:

$$D(CRPIBHH) = -0.016D(CRPME) + 0.1D(ABFF) - 0.37 \text{ ect}(-1)$$

(0,74) (0,06) (0,08)

من خلال المعادلة نلاحظ أن هناك متغير معدل اجمالي تكوين رأس المال معنوي إحصائيا لان احتمال اختبار ستودنت أصغر من 0.1 بينما متغير معدل نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة غير معنوي إحصائيا كون احتمال اختبار ستودنت أكبر من 0.05. أما فيما يتعلق بمعامل تصحيح الخطأ يجب أن يكون سالبا و معنويا و هذا ما تشبته المعادلة في المدى القصير.

تقدير المعادلة في المدى الطويل:

$$PIBHH = 1,25 - 0,74 CRPME + 0,44 ABFF$$

(0,81) (0,39) (0,69)

من خلال المعادلة نلاحظ أن كل المتغيرات غير معنوية إحصائيا كون احتمال اختبار ستودنت أكبر من 0.05 ، و يمكن حذفها و بالتالي ليس هناك مبدئيا علاقة طويلة الاجل بين المتغير التابع و المتغيرات المستقلة، و سنتأكد من خلال اجراء اختبار الحدود (Bounds test).

اختبار الحدود:

ARDL Bounds Test
Date: 10/07/18 Time: 18:18
Sample: 1997 2017
Included observations: 21
Null Hypothesis: No long-run relationships exist

Test Statistic	Value	k
F-statistic	2.479485	2

Critical Value Bounds

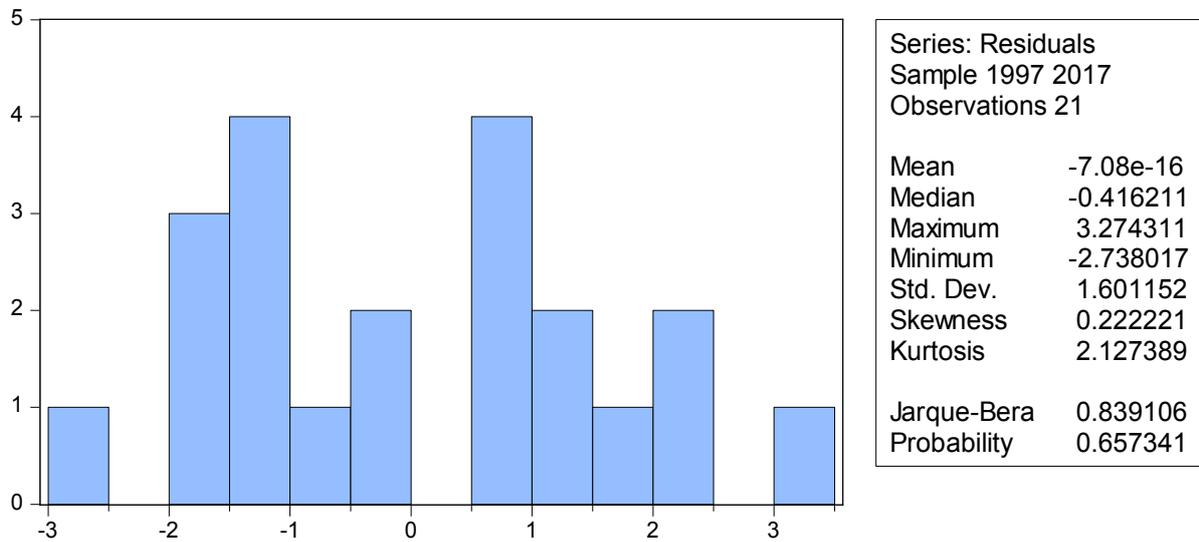
Significance	I0 Bound	I1 Bound
10%	3.17	4.14
5%	3.79	4.85
2.5%	4.41	5.52
1%	5.15	6.36

المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج (Eviews)

يوضح الجدول أن فرضية العدم تنص على عدم وجود علاقة طويلة الاجل بين متغيرات النموذج. كما نلاحظ كذلك أن قيمة احصائية فيشر (16.06373) أكبر من B1 عند 5% ، و بالتالي نقبل فرضية العدم و نقبل الفرضية أي عدم وجود علاقة طويلة الاجل بين متغيرات النموذج.

اختبار البواقي:

التوزيع الطبيعي للبواقي



من خلال الشكل نلاحظ أن احتمالية جارك بيرا 0,65 أكبر من 5 بالمائة أي أن البواقي تتبع

التوزيع الطبيعي.

اختبار تجانس التباين:

Heteroskedasticity Test: ARCH

	1.07		
	231		
F-statistic	8	Prob. F(1,18)	0.3141
	1.12		
	447		
Obs*R-squared	6	Prob. Chi-Square(1)	0.2890

نلاحظ أن احتمال إحصائية فيشر (0.31) أكبر من 5 بالمائة أي أن التباين متجانس.

التفسير الاقتصادي:

من خلال ما تقدم لاحظنا أنه لا وجود لعلاقة ذات دلالة إحصائية في المدى الطويل بين نمو عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و معدل نمو الناتج المحلي خارج قطاع المحروقات، و هذه النتيجة تؤكد فرضية الدراسة. و يمكن تفسير ذلك بعدم قدرة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على المساهمة في النمو الاقتصادي نظرا للمشاكل و المعوقات التي تواجهها هذه المؤسسات، حيث و بالنظر الى صغر حجم هذا النوع من المؤسسات و محدودية إمكانياتها فإنها لا تتبع أساليب الإنتاج المتطورة، و بالتالي فمنتوجاتها تتميز بالإنتاجية المنخفضة و الجودة الضعيفة و كذلك الأسواق المحلية المحدودة، بالإضافة إلى أن المنتجات المستوردة و المماثلة لمنتجات هذه المؤسسات تتسم بالجودة العالية. و من جهة أخرى عدم توفر مناخ أعمال ملائم و جذاب للاستثمار لا سيما الخاص.

المبحث الثالث: أثر تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على نمو الصادرات خارج قطاع المحروقات

سنحاول في هذا الجزء من الدراسة تقييم أثر تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على نمو الصادرات خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 1996-2017 حيث اعتمدنا على متغيرات مستقلة و هي معدل نمو عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و سعر الصرف، و متغير تابع و هو نمو الصادرات خارج قطاع المحروقات، و ذلك باستخدام أسلوب الانحدار المتعدد معتمدين في معالجة المعطيات على برنامج (Eviews).

تقديم النموذج:

$$CREXP_{HH} = C + \alpha_1 CRPME + \alpha_2 EXCH + \varepsilon_i$$

$CREXP_{HH}$: يمثل معدل نمو الصادرات خارج قطاع المحروقات.

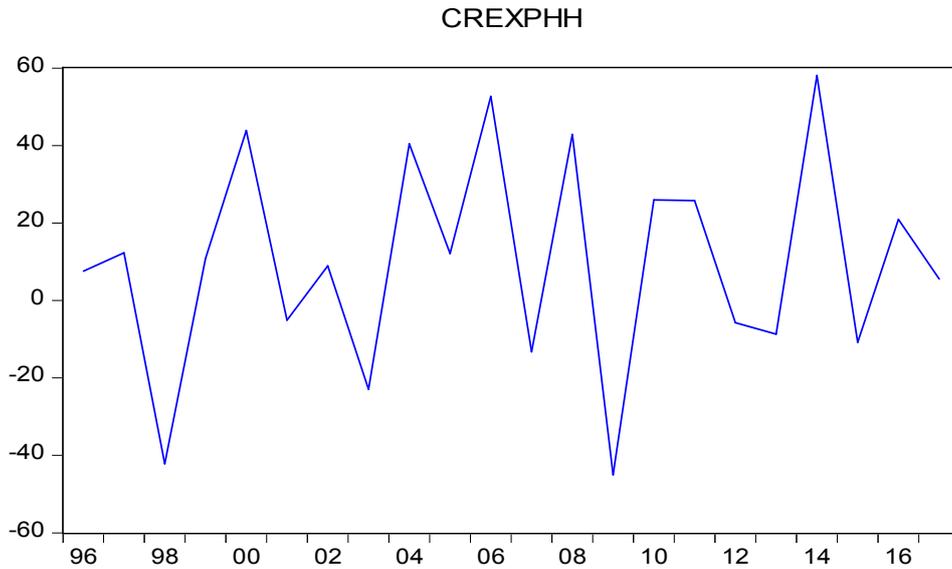
$CRPME$: يمثل معدل نمو عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

$EXCH$: يمثل سعر الصرف غير المباشر.

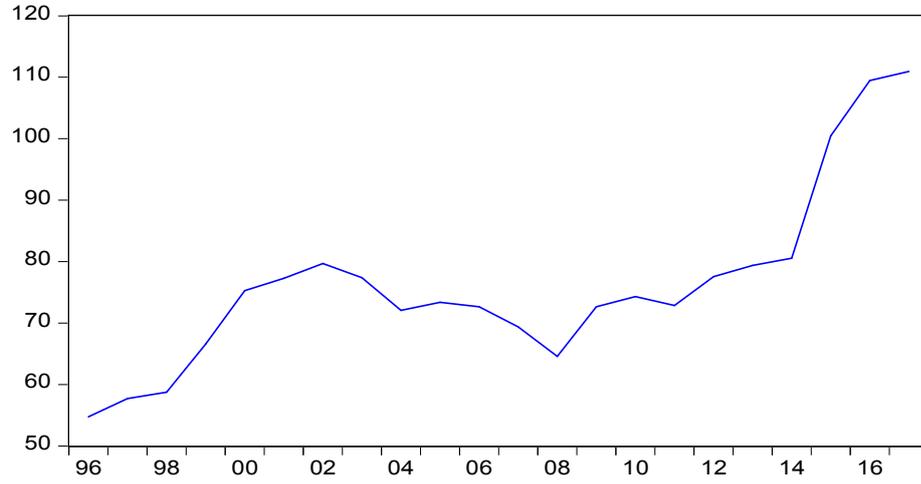
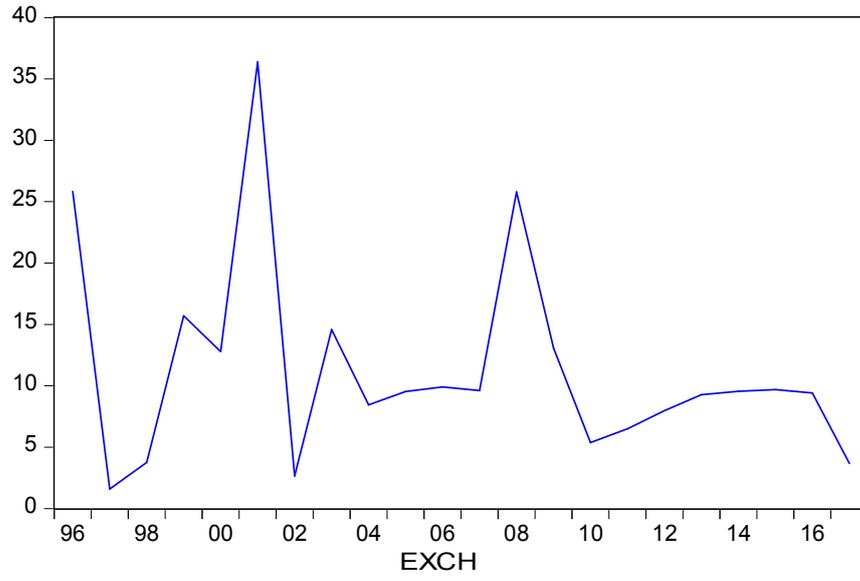
α_1 و α_2 : تمثل المعلمات المراد تقديرها و تمثلان المرونات.

ε_i : حد الخطأ العشوائي.

التمثيل البياني للمتغيرات



CRPME



اختبار الاستقرار

النتيجة	الفرق الأول		المستوى		المتغيرات
	بدون		بدون		
	PP tab 5%	PP cal	PP tab 5%	PP cal	
مستقرة المستوى			- 1.958088	- 6.119057	CREXP HH
مستقرة في المستوى			- 1.958088	- 2.681394	CRPME
مستقرة بعد الفرق الاول	-1.959071	- 2.85584	- 1.958088	2.153251	EXCH

المصدر: من مخرجات برنامج (Eviews)

من خلال الجدول نلاحظ أنه و حسب اختبار فيليب بيرون للاستقرارية أن سلسلة معدل نمو عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و سلسلة معدل نمو الصادرات خارج قطاع المحروقات مستقرة عند المستوى، أما سلسلة سعر الصرف فهي مستقرة بعد الفرق الأول. و هذا ما يدفعنا الى استعمال ARDL لتقدير النموذج.

تقدير المعادلة في المدى القصير:

$$D(\text{CREXP}H) = 0,36D(\text{CRP}M) + 1,5D(\text{CRP}M(-1)) - 1,23D(\text{EXCH}) - 1,42 \text{ ect}(-1)$$

(0,65) (0,06) (0,28) (0,00)

من خلال المعادلة نلاحظ أن هناك متغير واحد معنوي إحصائيا و هو معدل نمو عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للفترة السابقة لان احتمال اختبار ستودنت أصغر من 0.1 بينما البقية غير معنوية إحصائيا كون احتمال اختبار ستودنت أكبر من 0.05. أما فيما يتعلق بمعامل تصحيح الخطأ يجب أن يكون سالبا و معنوياً و هذا ما تثبته المعادلة في المدى القصير.

تقدير المعادلة في المدى الطويل:

$$\text{CREXP}H = -2,88 - 0,87\text{CRP}M + 0,33\text{EXCH}$$

(0,92) (0,42) (0,36)

من خلال المعادلة نلاحظ أن كل المتغيرات غير معنوية إحصائيا كون احتمال اختبار ستودنت أكبر من 0.05، و يمكن حذفها و بالتالي ليس هناك مبدئياً علاقة طويلة الاجل بين المتغير التابع و المتغيرات المستقلة، و سنتأكد من خلال اجراء اختبار الحدود (Bounds test).

اختبار الحدود:

ARDL Bounds Test

Date: 10/05/18 Time: 18:23

Sample: 1998 2017

Included observations: 20

Null Hypothesis: No long-run relationships exist

Test Statistic	Value	k
F-statistic	16.06373	2

Critical Value Bounds

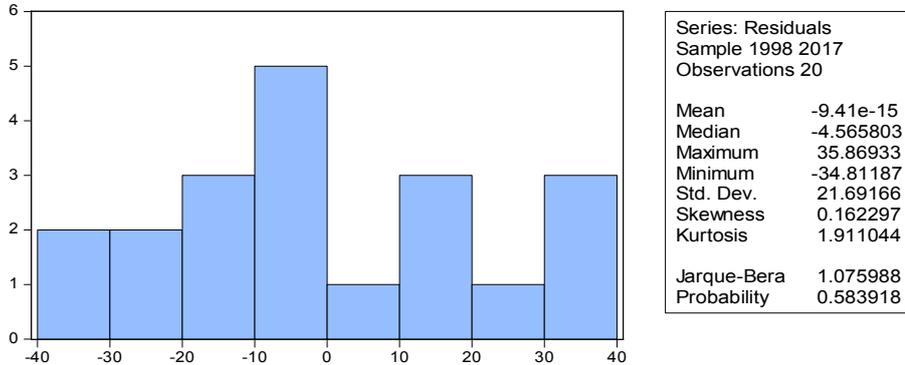
Significance	I0 Bound	I1 Bound
10%	3.17	4.14
5%	3.79	4.85
2.5%	4.41	5.52
1%	5.15	6.36

المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج (Eviews)

يوضح الجدول أن فرضية العدم تنص على عدم وجود علاقة طويلة الأجل بين متغيرات النموذج. كما نلاحظ كذلك أن قيمة إحصائية فيشر (16.06373) أكبر من B1 عند 5% ، و بالتالي نرفض فرضية العدم و نقبل الفرضية البديلة أي وجود علاقة طويلة الأجل بين متغيرات النموذج.

اختبار البواقي:

التوزيع الطبيعي للبواقي



من خلال الشكل نلاحظ أن احتمالية جارك بيرا 0,58 أكبر من 5 بالمائة أي أن البواقي تتبع

التوزيع الطبيعي.

اختبار تجانس التباين:

Heteroskedasticity Test: ARCH

F-statistic	0.025111	Prob. F(1,17)	0.8760
Obs*R-squared	0.028024	Prob. Chi-Square(1)	0.8671

نلاحظ أن احتمال إحصائية فيشر (0.87) أكبر من 5 بالمائة أي أن التباين متجانس.

التفسير الاقتصادي:

من خلال ما تقدم لاحظنا وجود علاقة ذات دلالة إحصائية في المدى الطويل بين المتغير المستقل المتمثل في نمو عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المتغير التابع المتمثل في معدل الصادرات خارج قطاع المحروقات، بينما هناك علاقة في المدى القصير بين نمو عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للفترة السابقة و معدل الصادرات خارج قطاع المحروقات للفترة الحالية. و يرجع ذلك الى أن أهم المنتجات التي يتم تصديرها تتمثل أساسا في بعض الكيماويات كفوسفات الكالسيوم و الأمونياك و الهيدروجين و بعض الزيوت و المشتقات البترولية و الكحول ... الخ ، و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في هذه فروع و شعب الأنشطة عددها قليل بالمقارنة مع القطاعات الأخرى و لهذا فمساهمتها في نمو الصادرات يكون ضعيفا جدا.

في ظل العولمة و ما تشهده الاقتصاديات من انفتاح على العالم و تكتلات و تحالفات وما يترتب عن ذلك من المنافسة الحادة، فقد أصبح لزاما على الجزائر مواجهة هذه التحديات، و تحديات أخرى كالانضمام الى المنظمة العالمية للتجارة و دخول اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ و لا يتأتى لها ذلك إلا بوجود اقتصاد مبني على قاعدة صناعية صلبة و خالق للثروة. و في الجزائر يعد قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بديلا استراتيجيا من شأنه التقليل من التبعية إلى قطاع المحروقات التي تعتبر موردا ناضبا بالإضافة إلى التذبذبات الكثيرة التي يعرفها سوق النفط.

لقد عرف الإقتصاد الجزائري منذ الإستقلال مجموعة من التحولات العميقة في كل مرحلة من مراحلها، حيث كانت الجزائر موضوعا لعديد البرامج و السياسات و الإصلاحات التي مست جميع الجوانب، و التي كانت تصب جميعها في تكوين اقتصاد قوي مبني على قاعدة صناعية متينة، و محاولة تذليل الفجوة الموجودة بين الدول المتقدمة و الدول النامية التي كانت تشكل في معظمها مستعمرات للدول الكبرى.

مع بداية الألفية الثالثة، عمدت الجزائر الى تبني إصلاحات عميقة كان الهدف منها تهيئة المحيط الاقتصادي، و مناخ الأعمال على نحو يسمح بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالنمو و التطور و رفع تنافسيته من أجل القدرة على مواجهة منافسيه لا سيما في ظل ما تشهده الجزائر من تحديات فرضتها الظروف التي يمر بها العالم.

لقد أصبح صانعو القرار و المنظمات الدولية ينظرون إلى المؤسسات الصغيرة على أنها من الفاعلين الأساسيين في عملية التنمية الاقتصادية و الاجتماعية من خلال خلقها للثروة في المجتمع نظرا لخصائصها الديناميكية خاصة من جانب إعادة التنظيم و الهيكلة. فلم يصبح ينظر إلى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على أنها تصغير للمؤسسات الكبيرة، إنما أصبحت في نظر الاقتصاديين كيانا مستقلا قائما بذاته.

لقد أعادت الجزائر النظر في نظامها الاقتصادي و الذي كان اشتراكيا موجها فعمدت الى تبني إصلاحات عميقة من أجل الانتقال الى نظام اقتصاد السوق، و للحد من تدخل الدولة في الاقتصاد، و لإعطاء فرص أكثر للاستثمار الخاص و تشجيعه و بهذا أصبح ينظر لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كتوجه بديل من أجل تحقيق الأهداف التنموية.

قد أولت الجزائر الاعتبار لقطاع المؤسسات الصغيرة المتوسطة كأحد القطاعات ذات الأهمية البالغة، والذي من شأنه الرفع من تنافسية الاقتصاد الوطني، وذلك بداية بإصدار بعض التشريعات والتي تترجم التصور الجديد للسياسة الاقتصادية المتجهة نحو الانتقال من اقتصاد متركز إلى اقتصاد السوق، وهذا في فترة الثمانينيات من القرن الماضي، وبهذا أصبح ينظر لهذا النوع من المؤسسات كتوجه بديل، بالنظر للدور الكبير الذي تلعبه في دفع عجلة الاقتصاد.

و لقد تضمنت الإصلاحات التي تبنتها الجزائر لا سيما الجيل الثاني منها عديد البرامج و سياسات التأهيل التي مست قطاع المؤسسات الصغيرة المتوسطة، و هذا بغية تنويع الاقتصاد و التخلص تدريجيا من التبعية لقطاع المحروقات باعتبارها موردا ناضبا.

النتائج و التوصيات:

من خلال استعراضنا لمختلف جوانب الموضوع رأينا أن الجزائر بذلت جهودا كبيرة فيما يتعلق بتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، سواء من خلال البرامج الوطنية أو برامج الهيئات الدولية أو تلك التي كانت في إطار التعاون الدولي الثنائي، و هذا بهدف الرفع من تنافسية هذه المؤسسات و تحسين أدائها. لكن بالرغم من ما بذلته الجزائر من أجل ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، فإنه لا زال قطاعا هشاً يواجه العديد من العقبات والصعوبات، جعلته غير قادر على تحقيق الأهداف المنتظرة منه. مما يوجب تضافر جهود كل الأطراف ذات الصلة بهذا القطاع الحساس من أجل النهوض به.

و من خلال هذه النتائج يمكن اقتراح التوصيات التالية:

- إنشاء بنك معلومات خاص بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، يتضمن معطيات حول فروع و شعب النشاط و حول فرص الاستثمار.
- إنشاء بنك معلومات خاص بالاقتصاد الجزائري مبني على دراسة شاملة و معمقة لمختلف القطاعات.
- إقامة دراسات جدوى اقتصادية من قبل مكاتب الدراسات و الاستشارة بالتنسيق مع الجامعة.

- تكوين حملة المشاريع من خلال الدورات التكوينية في مجال المقاولاتية و إدارة الأعمال قبل و بعد بدأ مشاريعهم.
- تكوين موظفي هياكل و هيئات الدعم و المرافقة ذات الصلة بترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تطوير الاستثمار، و تحسيسهم بمدى أهمية هذا القطاع الحيوي.
- إقامة أيام و ندوات إعلامية تحسيسية بأهمية عملية التأهيل في تحسين أداء المؤسسة.
- تكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مع تمكين أكبر عدد منها من عملية التأهيل.

آفاق الدراسة:

و في الأخير يبقى هذا البحث لبنة من اللبنة في هذا البناء العلمي الذي يهتم بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الذي لم يكتمل و هو في حاجة الى دراسات (لبنة) أخرى.

قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية:

- الكتب:

1. محمد بلقاسم حسن بهلول، الاستثمار و إشكالية التوازن الجهوي (مثال الجزائر)، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1990.
2. أبو قحف عبد السلام، السياسات و الأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 1989.
3. ناصر دادي عدون، المؤسسة الاقتصادية، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998.
4. ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، الطبعة الأولى، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998.
5. عبد الحميد بدر الدين، المشروعات الصغيرة الواقع و المرئجي، كونا، الكويت، 2000.
6. مالكوم شاوف و آخرون، ترجمة طارق عبد الباري و آخرون، إدارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، المكتبة الأكاديمية، مصر، 2009.
7. حسين عبد المطلب الأسرج، مستقبل المشروعات الصغيرة في مصر، مطابع مؤسسة الأهرام، القاهرة، 2006.
8. حسن علي العنزي، جواد محسن راضي، التحالفات الإستراتيجية في منظمات الأعمال، دار اليازوري العلمية، 2009.
9. وليد عبد الحميد عايب، الآثار الاقتصادية الكلية لسياسة الإنفاق، مكتبة حسن سعد العصرية للطباعة و النشر و التوزيع، بيروت لبنان، 2010.
10. فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر و التوزيع، الطبعة الثانية، عمان الاردن، 2010.
11. سعيد سبعون، حفصة جرادي، الدليل المنهجي، دار القصبه للنشر، الجزائر، 2012.
12. مجموعة مؤلفين، النمو الاقتصادي و التنمية المستدامة في الدول العربية: سياسات التنمية و فرص العمل ، المركز العربي للأبحاث و الدراسات السياسية، قطر، 2013.
13. سمير العبادي، ميساء سليمان، المشروعات الصغيرة و أثرها التنموي، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، 2015.
14. علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي نظريات و سياسات، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة، الطبعة الرابعة، عمان الأردن، 2015.

15. أحمد سمير خلاف، دور القوانين والتشريعات في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، دار المكتب العربي للمعارف، مصر، 2015.
16. سعدون حمود جشير الربيعاوي و آخرون، إدارة التسويق : أسس ومفاهيم معاصرة، دار غيداء للنشر و التوزيع، 2015.
17. نور الدين حامد بورغدة، دور إدارة الجودة الشاملة في إنشاء الميزة : دراسة حالة مؤسسة مينائية، دار خالد اللحياني للنشر و التوزيع، عمان الاردن، 2016.
18. سمية بن عامر بوران، إدارة المعرفة كمدخل للميزة التنافسية في المنظمات المعاصرة، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، 2016.
19. مصطفى يوسف كافي، إدارة الأعمال الدولية، شركة دار الأكاديميون للنشر و التوزيع، عمان الأردن 2017.
20. محمد خليل محمود محمد، المشروعات الصغيرة : طريق للتنمية المستدامة : دراسة التجربة اليابانية، دار حميثرا للنشر و الترجمة، مصر، 2018.
- الأطروحات و الرسائل:
21. عبد اللاوي محمد ابراهيم، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر من الاقتصاد المحمي الى اقتصاد السوق، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان 2014.
22. محمد كربوش، استراتيجية نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان 2014 .
23. سليمة غدير أحمد، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية الخاصة في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، 2017.
24. بوخاري بولرباح اقتراح نموذج لقياس أداء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، أطروحة دكتوراه، جامعة الشلف سنة 2017/2016 .
25. بن نذير نصر الدين، دراسة إستراتيجية للإبداع في تكوين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2011.
26. سعود وسيلة حوكمة المؤسسات كأداة لرفع أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أطروحة دكتوراه، جامعة المسيلة سنة 2016.
27. محمد زوزي ، تجربة القطاع الصناعي الخاص ودوره في التنمية الاقتصادية في الجزائر دراسة حالة ولاية غرداية ، أطروحة دكتوراه في العلوم الإقتصادية ، جامعة قاصدي مرباح ورقلة 2010/2009.

28. بن حمو عبد الله، أثر المتغيرات البيئية على تدويل المؤسسات الجزائرية، أطروحة دكتوراه في التسويق الدولي، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، سنة 2017 .
29. حسين شنيني، التجارة الالكترونية كخيار استراتيجي للتواجد في السوق الدولية و مقومات إقامتها في الوطن العربي، أطروحة دكتوراه في إدارة الأعمال، جامعة ورقلة، 2014.
30. عامر عبد الرحيم، أهمية النظام المالي و الاستثمار الأجنبي المباشر في التوجه الاقتصادي الجديد-حالة الجزائر- أطروحة دكتوراه في الاقتصاد المالي، جامعة سيدي بلعباس، 2014.
31. موسي سهام مساهمة في بناء نموذج قياس اثر المحاذاة الإستراتيجية لتكنولوجيا الانترنت على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أطروحة دكتوراه جامعة محمد خيضر بسكرة 2013-2014.
32. حميدي يوسف، مستقبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية في ظل العولمة، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر 2007/2008.
33. مسغوني منى، تسيير الكفاءات والأداء التنافسي المتميز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة ورقلة، 2013.
34. حمداني محمد، إستراتيجية التدويل و أشكال التواجد في الأسواق الخارجية حالة السوق الجزائرية، أطروحة دكتوراه في العلوم التجارية، جامعة وهران، 2011.
35. إدريس محمد صالح، المشاريع الصغيرة والمتوسطة في ليبيا ودورها في عملية التنمية، رسالة ماجستير، الأكاديمية العربية المفتوحة في الداخمارك، كلية الادارة والاقتصاد قسم الإدارة الصناعية، 2011.
36. رابح خوي ترقية اساليب وصيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، رسالة ماجستير في اقتصاد التنمية غير منشورة جامعة باتنة 2003.
37. خالد مدخل، التأهيل كآلية لتطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حالة الجزائر (2005-2010)، رسالة ماجستير جامعة الجزائر، سنة 2011-2012.
38. بو البردعة نهلة، الاطار القانوني لدعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، رسالة ماجستير في القانون، جامعة قسنطينة، 2012.
39. بن حمو عبد الله، تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، رسالة ماجستير في التسويق الدولي، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، 2010 .
40. حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة -حالة الجزائر- رسالة ماجستير جامعة بسكرة، 2013.
41. عمار زودة، محددات قرار الاستثمار الأجنبي المباشر، رسالة ماجستير في الادارة المالية، جامعة قسنطينة ، 2008.

42. رماس محمد أمين، دراسة اختراق المؤسسة الجزائرية للأسواق الدولية، رسالة ماجستير تسويق دولي، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، 2013.

43. زميت الخير، مساهمة حاضنات الأعمال في دعم و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة-واقع التجربة الجزائرية، رسالة ماجستير في إدارة الأعمال جامعة البويرة، 2015/2014.

44. عثمان عياشة، دور التسويق في زيادة تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة- دراسة حالة شركة سيتيفيس للمشروبات (بيبي كولا) بولاية سطيف-، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد و تسيير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، جامعة سطيف، 2011.

45. قارة ابتسام، دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تطوير القطاع السياحي في الجزائر- حالة ولاية مستغانم- رسالة ماجستير تخصص التسويق الدولي للمؤسسات، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان سنة 2012/2011.

46. طالي خالد، دور القرض الايجاري في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، رسالة ماجستير جامعة قسنطينة سنة 2011/2010.

47. ليلي لولاشي التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة مساهمة القرض الشعبي الجزائر رسالة ماجستير جامعة بسكرة 2005.

- المقالات و المداخلات:

48. عمار شلابي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية، مجلة المؤسسة وقضايا التنمية، عدد 05 سنة 2010 ، جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة.

49. عطا الله لحسن، بن حبيب عبد الرزاق، تقييم بيئة أعمال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر مجلة أوراق MECAS العدد 10 ديسمبر 2014.

50. سعدان شبايكبي، معوقات تنمية و ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية - جامعة محمد خيضر بسكرة العدد الحادي عشر، 2007.

51. عبد اللطيف بلغرسه، رضا جاوحدو، آثار السياسة النقدية والمالية عن تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير 2002/02..

52. بن ساحة علي، بوعبدلي أحلام، نحو تأهيل النظام المصرفي الجزائري للاندماج في الاقتصاد العالمي.

53. سهام عبد الكريم، سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع التركيز على برنامج

"PME II"، مجلة الباحث - عدد 09 سنة 2011.

54. مدني بن بلغيث، محمد الطيب دويس، دور وأهمية المراكز التقنية الصناعية في مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة الباحث عدد 2012/10.
55. عمرو عبد الكريم ، العولمة عالم ثالث على أبواب قرن جديد ، المنار الجديد العدد الثالث.
56. عبد اللطيف جابر ، العولمة بوابة للرفاه أم الفقر ؟ ، الشرق الأوسط العدد 7460.
57. طارق أبو مازن قندوز، نجاعة التسويق التصديري في ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات مقارنة تحليلية للفترة 2000-2010، جامعة الجزائر.
58. شوقي جباري، حمزة العوادي، تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية بين فرص النجاح و مخاطر الفشل، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية - العدد 04 / ديسمبر 2013.
59. حمزة العوادي، جمال خنشور، إشكالية ترقية الصادرات الصناعية خارج المحروقات في الجزائر، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد التاسع عشر - جوان 2016، جامعة بسكرة.
60. شوقي جباري، حمزة العوادي، تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر : دراسة استشرافية، مجلة الأكاديمية العربية في الدنمارك، العدد 14.
61. برودي نعيمة، التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية. و متطلبات التكيف مع المستجدات العالمية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، أيام 17 - 18 أفريل 2006.
62. كتوش عاشور، طرشي محمد، تنمية و تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية. يومي 17 و 18 أفريل 2006.
63. بن منصور عبد الله، بخشي غوتي، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كاختيار استراتيجي للتكيف مع مستجدات العولمة، الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف. يومي 17 و 18 أفريل 2006.
64. رحيم حسين ، دريس يحي، أهمية إقامة نظام وطني للمعلومات الاقتصادية في دعم وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة الجزائر ، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، أيام 17 - 18 أفريل 2006.
- التقارير و الدراسات:
65. الغرفة التجارية بالرياح : منتدى الرياض الاقتصادي ، تنمية اقتصادية مستدامة، دراسة المنشآت الصغيرة محركات أساسية لنمو اقتصادي منشود، أكتوبر 2003.

- الجرائد الرسمية:

- .66 .الجريدة الرسمية عدد 53 المؤرخة في 2 أوت 1963 .
- .67 .الجريدة الرسمية عدد 80 المؤرخة في 17 سبتمبر 1966 .
- .68 .الجريدة الرسمية عدد 101 مؤرخة في 19 ديسمبر 1975 .
- .69 .الجريدة الرسمية عدد 34 المؤرخة في 24 أوت 1982 .
- .70 .الجريدة الرسمية عدد 35 المؤرخة في 27 أوت 1986 .
- .71 .الجريدة الرسمية عدد 28 المؤرخة في 13 جويلية 1988 .
- .72 .الجريدة الرسمية عدد 27، المؤرخة في 25 أبريل 1993 .
- .73 .الجريدة الرسمية عدد 77 مؤرخة في 15 ديسمبر 2001 .

1. Abdelhak LAMIRI, Crise de l'économie algérienne, Les Presses d'Alger, Alger, 1999.
2. Bernard CHAVANCE, Ahmed DAHMANI, L'Algérie à l'épreuve: Économie politique des réformes 1980-1997, Editions l'Harmattan, 1999.
3. Emile-Michel HERNANDEZ, L'ENTREPREUNARIAT :Approche théorique, Editions l'Harmattan, 2001.
4. Larry RITZMAN et al, Management des opérations: principes et applications, PEARSON Education, 2ème édition, 2010.
5. Mouloud DIDANE, Le code économique algérien, Maison d'édition Belkeise, Alger, 2009.
6. Antoine N'GAKOSSO, Corruption, fraude fiscale et croissance, Editions l'Harmattan, 2009.
7. R.Wtterwulge : La PME une entreprise humaine, Ed. De Boeck, Paris, 1998.
8. Lundström Anders, Lois Stevenson. patterns and trends in Entrepreneurship/SME Policy and practice in ten economics 2005.
9. EL MOSTAFA BOUAZZAOUI Emploi et création des PME au Maroc Oriental, mémoire de (D.E.S.A.) Université de MOHAMMED IER Maroc 2001.
10. Louis Jaques FILION, Management des PME: de la création à la croissance, Editions du Renouveau Pédagogique (ERPI), 2007.
11. KANSAB Jamila L'impact de la mise à niveau sur la performance des PME algérienne, thèse de doctorat, Université d'Oran 2016/2017.
12. KHAMESS Abdennour Spécificités d'utilisation des outils d'analyse stratégique dans le cadre d'une politique de croissance par les PME, mémoire de Magister Management des Entreprise Université de Tizi ousou.
13. Khrystyna Kushnir " how do economies define Micro, Small and Medium Enterprise (MSMEs). Companion Note for the MSME Country Indicators.
14. Frédéric Le Roy , Olivier Torrès La Place De L'innovation Dans Les Stratégies Concurrentielles Des PME Internationales.
15. Gladys López Acevedo & Hong W. The Impact evaluation of SME programs in Latin America and Caribbean April 2010
16. Eurostat Entrepreneurship determinants: culture and capabilities Editions 2012

17. **European Commission European annual report 2012 on the European Union's development and external assistance policies and their implementation in 2011.**
18. **Journal of small business Small business and Entrepreneurship. CANADA winter 1985.**
19. **Hans Lundström Pioneers in Entrepreneurship and Small business research 2005.**
20. **OCDE SME and Entrepreneurship outlook 2005.**
21. **Eurostat Measuring Entrepreneurship A Collection of Indicators OECD Entrepreneurship Indicators Programme 2009**
22. **Rani Jeanne DANG L'intégration des PME au sein des dynamiques territoriales d'innovation: une approche fondée sur les connaissances. Le cas de deux clusters du Pôle de Compétitivité SCS. Thèse en vue de l'obtention du Doctorat ès Sciences de Gestion Présentée à l'université de NICE 2011.**
23. **Olivier TORRES Les PME DONINOS Flammario.**
24. **Pedro Carlos Oprime L'amélioration de la compétitivité des petites et moyennes entreprises du Brésil par les groupements (Clusters) Thèse en vue de l'obtention du Doctorat Présentée à l'Université AIX MARSEILLE III 2001.**
25. **Amélie JACQUEMIN & Frank JANSSEN Le rôle de la réglementation comme soutien à l'entrepreneuriat : étude de la loi relative aux structures d'accompagnement à l'autocréation d'emploi CIFEPME 2012.**
26. **AGENCE FRANÇAISE DE DÉVELOPPEMENT Les programmes de mise à niveau des entreprises Tunisie, Maroc, Sénégal, 2005.**
27. **Pavan Sukhdev Transforming Business for Tomorrow's World CORPORATION 2020 2012**
28. **Joseph A.Maciariello Management Peter F. DRUCKER 1999.**
29. **OECD High-Growth Enterprises: What Governments Can Do to Make a Difference, Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing OECD (2010).**
30. **DOUAR Brahim Essai d'analyse du processus d'internationalisation des PME algériennes : un défi pour les compétences du dirigeant. Thèse de doctorat es science Université MOULOUD MAMMARI de TIZI-OUZOU 2015/2016 pp1.**
31. **Hans Landström, PIONEERS IN ENTREPRENEURSHIP AND SMALL BUSINESS RESEARCH, Springer 2005.**

32. **Laghzaoui Soulimane, Ressources et compétences : Une nouvelle grille de lecture de l'internationalisation des PME, 2007.**
33. **Jean-Paul RODRIGUE, l'espace économique mondial : les économie avancées et mondialisation, Presses de l'Université du Québec, 2000.**
34. **KAMEL Warda L'internationalisation des PME algériennes : Un potentiel inexploité ?, Revue Algérienne d'Economie et du Management Vol. 08, N° : 02 (2017).**
35. **Josée St-Pierre et al Mondialisation et internationalisation des PME: Le comportement des PME manufacturières québécoises 2011.**
36. **ZIZAH CHE SENIK & al, Influential Factors for SME Internationalization: Evidence from Malaysia, Int. Journal of Economics and Management 4(2): 285 – 304 (2010).**
37. **SHOUCHAO He The Influential Factors on Internationalization of the SMEs in China: on Wenzhou's Shoe Industry and Policy Implications Research in World Economy Vol. 2, No. 1; April 2011.**
38. **Josée St-Pierre, Relations entre l'exportation, le développement organisationnel et la situation financière des PME canadiennes. Revue internationale P.M.E. Volume 16, numéro 2, 2003.**
39. **Marjorie Lecerf. Les petites et moyennes entreprises face à la mondialisation , thèse de doctorat Economies et finances. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, 2006.**
40. **Jacques Bongolomba Isoketsu, Les stratégies d'internationalisation des petites et moyennes entreprises, le cas des entreprises en République Démocratique du Congo, Revue Marchés et organisation, n 28.**
41. **Hervé Bougault, Ewa Filipiak, Les programmes de mise à niveau :Tunisie, Maroc, Sénégal. Agence Française de Développement (AFD) 2005.**
42. **Amine MOKHEFI et al, La mise à niveau des PME algériennes : Un levier de compétitivité des entreprises, 2014/06 العدد – مجلة أداء المؤسسات الجزائرية .**
43. **Abdelhak LAMIRI, La Mise à Niveau : Enjeux et Pratiques des Entreprises Algériennes, Revue du laboratoire d'Etudes Pratiques en Sciences Commerciales et de Gestion N 2 ESC Alger 2003.**
44. **UNIDO, Guide méthodologique restructuration mise a niveau et compétitivité industrielle, Vienne 2002.**

- 45. Kansab Jamila, L'impact de la mise à niveau sur les performances des PME algériennes, thèse de Doctorat En Sciences économiques Université d'Oran 2016/2017.**
- 46. Arlène ALPHA, Enseignements de quelques programmes de mise à niveau pour une application au secteur agricole et agroalimentaire en Afrique de l'Ouest. Séminaire régional sur la détermination des mesures d'accompagnement et de mise à niveau pour le secteur agricole et alimentaire dans le cadre de l'APE Afrique de l'Ouest, 3 au 5 juillet 2007 Dakar.**
- 47. Journal Officiel L 107 du 30.4.1996.**

لقد أولت الجزائر الاعتبار لقطاع المؤسسات الصغيرة المتوسطة كأحد القطاعات ذات الأهمية البالغة، والذي من شأنه الرفع من تنافسية الاقتصاد الوطني، وذلك بداية بإصدار بعض التشريعات والتي تترجم التصور الجديد للسياسة الاقتصادية المتجهة نحو الانتقال من اقتصاد متركز إلى اقتصاد السوق، وهذا في فترة الثمانينيات من القرن الماضي، وبهذا أصبح ينظر لهذا النوع من المؤسسات كتوجه بديل، بالنظر للدور الكبير الذي تلعبه في دفع عجلة الاقتصاد.

على الرغم من السياسات والإجراءات المرافقة التي تبنتها الجزائر لا يزال قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قطاعا هشاً يواجه العديد من العقبات والصعوبات، جعلته غير قادر على تحقيق الأهداف المنتظرة منه.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، برامج التأهيل، تقييم، الجزائر.

Abstract :

Algeria has given consideration to the SME sector as one of the most important sectors, which will increase the competitiveness of the national economy, starting with the promulgation of some legislation that translates the new concept of economic policy oriented growth transition from a centralized to a market economy in the 1980s. In the last century, this type of institution has been viewed as an alternative approach, given the significant role it plays in driving the economy.

Despite the accompanying policies and measures adopted by Algeria, the SME sector remains a fragile sector that faces many obstacles and difficulties, making it unable to achieve its expected objectives.

Key words : Small and medium enterprise, upgrading programs, evaluation, Algeria.

Résumé:

L'Algérie a considéré le secteur des PME comme l'un des secteurs les plus importants, ce qui renforcera la compétitivité de l'économie nationale, à commencer par la promulgation d'une législation traduisant le nouveau concept de croissance orientée vers la politique économique passant d'une économie centralisée à une économie de marché dans les années 1980. Au cours du siècle dernier, ce type d'institution a été considéré comme une approche alternative, compte tenu de son rôle important dans la conduite de l'économie.

Malgré les politiques et mesures d'accompagnement adoptées par l'Algérie, le secteur des PME reste un secteur fragile, confronté à de nombreux obstacles et difficultés, le rendant incapable d'atteindre les objectifs escomptés.

Mots clés : Petites et moyennes entreprises, programmes de mise à niveau, évaluation, Algérie.