الجمـــهوريـــة الجزائـــريـــة الديـــمقراطيـــة الشعبيـــة
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة أبو بكر بلقايد – تلمسان –
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير

رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في إدارة الأفراد وحوكمة الشركات

تخصص: تسيير الموارد البشرية

تقييم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحول إلى اقتصاد السوق

- دراسة حالة قطاع النسيج بولاية تلمسان -

إعداد الطالبة:
أوبختي نصيرة

تحت إشراف البروفيسور:
كرزابي عبد اللطيف

أعضاء لجنة المناقشة:

أ.د. بوهنة علـــي	أستاذ التعليم العالي	جامعة تلمسان	رئيســا
أ.د. كرزابي عبد اللطيف	أستاذ التعليم العالي	جامعة تلمسان	مشرفــا
أ.د. العشعاشي وسيلة	أستاذة التعليم العالي	جامعة تلسمان	ممتحنــا
د. شريف طويل نور الدين	أستاذ محاضر	جامعة مستغانم	ممتحنــا
د. صـــوار يـــوسف	أستاذ محاضر	جامعة سعيدة	ممتحنــا
د. زقـــاي ديـــاب	أستاذ محاضر	جامعة سعيدة	ممتحنــا

السنة الجامعية : 2013-2014م

بِسۡمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحۡمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

﴿ ... يَرۡفَعِ ٱللَّهُ ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ مِنكُمۡ وَٱلَّذِينَ أُوتُواْ ٱلۡعِلۡمَ دَرَجَٰتٖۚ وَٱللَّهُ بِمَا تَعۡمَلُونَ خَبِيرٞ ١١ ﴾.

سورة المجادلة الآية (11)

دعاء

يا رب..لا تدعني أشعر بالغرور إذا نجحت

و أصاب باليأس إذا فشلت بل ذكرني دائما بأن الفشل

هو التجارب التي تسبق النجاح

يا رب...علمني أن التسامح هو أول مراتب القوة، و أن حب الانتقام

هو أول مظاهر الضعف

يا رب...إذا جردتني من المال فأترك لي نعمة الأهل

و إذا جردتني من الأهل أترك لي قوة الصبر كي أتغلب على الفشل

و إذا جردتني من نعمة الصحة أترك لي نعمة الإيمان

يا رب...إذا نسيتك فلا تنساني

آمين

كلمة شكر

نشكر اللّه عز و جل الذي سدد خطانا و أنار سبيلنا و منحنا العقل و ألهمنا الصبر و مكننا من تخطي الصعاب لإتمام هذه المذكرة فلك الحمد و الشكر يا حي يا قيوم، كما نتقدم بالشكر الجزيل إلى البروفيسور مختاري زين الدين على النصائح القيمة التي قدمها لي في مجال البحث العلمي، و الدكتور مسلم حسين و البروفيسور كرزابي عبد اللطيف الذي قدم لي يد العون و كان له الفضل الكبير في انجاز هذا العمل و إلى البروفيسور بندي عبد الله عبد السلام، و إلى البروفسور بن بوزيان محمد، و إلى الأستاذ الدكتور بوهنة علي و الأستاذة الدكتورة بوشيخي عائشة التي قدمت لي أفكار قيّمة في هذا البحث. وإلى كل أعضاء لجنة المناقشة على تكبدهم عناء قراءة ومناقشة هذه الرسالة و إلى كل مدراء و عمال مؤسسات قطاع النسيج بولاية تلمسان الدين ساعدوني في ملأ استمارة البحث، و إلى الأستاذ الكريمة بوهنة كلثوم.

و أتوجه بالشكر الجزيل إلى رئيس جامعة تلمسان البروفيسور غوالي نور الدين الذي قدم لي يد المساعدة من أجل إتمام مساري في البحث العلمي.

الإهداء

الحمد لله والصلاة والسلام على سيدّ الخلق وآخر المرسلين محمد عليه أفضل الصلاة وأزكى التسليم ،

أما بعد :

أهدي ثمرة جهدي إلى أعز ما يملك المرء إلى الكوكبين اللذين أضاءا دربي ، إلى من كانا سبب وجودي وكرسا حياتهما لخدمتي ونجاحي إلى "الوالدين الكريمين".

إلى الذي بفضله رعاني وعلى الخير رباني وإلى طريق المعالي هداني وزرع الأمل في فؤادي أبي الغالي.

إليك يا جوهرة الوجود ، يا نبض القلب والحياة يا أحلى كلمة يلفظها اللسان أمي الحبيبة،

بالإضافة هناك أمي الثانية والتي ساعدتني كثيرة "أمي خضرة".

إليكم يا إخوتي قرّة عيني وفرحة أملي : "فوزي" ، "أمينة".

إلى زوجي "بومدين" الذي ساعدني كثيرا لإتمام هذا العمل المتواضع.

إلى ابنتي الصغيرة "سلسبيلا" و ابني محمد ريان.

إلى جميع صديقاتي : لمياء ، عائشة، كلثوم، نبوية،رحيمة، حسنية، عواطف،خديجة ، سمية ، نصيرة ، زهية ، شرين ، فاطمة...

إلى كل أساتذة كلية العلوم الاقتصادية و التسيير و العلوم التجارية– جامعة تلمسان–.

نصيرة

المحتويات

المحتويات

مقدمة عامة

الجزء الأوّل : المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واقتصاد السوق

الفصل الأول: المقصود باقتصاد السوق

تمهيد

المبحث الأول: المعنى العام لاقتصاد السوق.

المبحث الثاني: الأسباب التي أدت إلى التحول لاقتصاد السوق.

المبحث الثالث: دور الدولة في ظل اقتصاد السوق.

خلاصة

الفصل الثاني: برنامج الإصلاح الاقتصادي والمالي

تمهيد

المبحث الأول: الإصلاح الاقتصادي و المالي.

المبحث الثاني: الهيئات المالية الدولية.

المبحث الثالث: الإصلاح الاقتصادي والتحول لاقتصاد السوق:

خلاصة

الفصل الثالث: الجزائر من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق

تمهيد

المبحث الأول: الاقتصاد الجزائري في إطار الاقتصاد المخطط .

المبحث الثاني: الاقتصاد الجزائري في إطار اقتصاد السوق.

المبحث الثالث : وضعية الاقتصاد الجزائري قبل و بعد الإصلاحات الاقتصادية.

المبحث الرابع: تقييم الوضعية الحالية للاقتصاد الجزائري.

خلاصة

الفصل الرابع: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تمهيد

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الثاني: تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الثالث: تقييم التجربة الجزائرية في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الرابع: تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

خلاصة

الجزء الثاني: دراسة ميدانية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في قطاع النسيج –حالة الجزائر–

الفصل الأوّل: وضعية قطاع النسيج في الجزائر و العالم

تمهيد

المبحث الأوّل: قطاع النسيج في العالم.

المبحث الثاني: قطاع النسيج في الجزائر

خلاصة

الفصل الثاني: دراسة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لقطاع النسيج بولاية تلمسان

تمهيد

المبحث الأول: قطاع النسيج في ولاية تلمسان

المبحث الثاني: قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لولاية تلمسان

المبحث الثالث: دراسة بعض مؤسسات الصغيرة و المتوسطة لقطاع النسيج بولاية تلمسان

خلاصة

خاتمة عامة

مقدمة عامة

مقدمة عامة

*** تمهيد:**

–شهد الاقتصاد العالمي عدة تحولات و تطورات ناتجة عن ظاهرة العولمة و التكتلات السياسية والاقتصادية أبرزها الانتقال من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، مما أدى إلى إفلاس المؤسسات العمومية الكبرى و ظهور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في العالم.

– ويلاحظ أنه منذ فترة السبعينات زاد الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، حيث أدركت العديد من دول العالم على اختلاف درجة نموها أهمية هذا النوع من المؤسسات و دورها الفعال في تحقيق التنمية الاقتصادية، و هذا بفضل إمكانية إعادة تأهيلها بسرعة أكثر و كذلك مقاومتها بشكل أكبر للضغوط الخارجية.

وبالتالي بعد الأزمات التي وقعت فيها معظم الدول سواء متقدمة أو نامية، وجدت أن الاهتمام و تنمية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كحل لمواجهة الأزمات و التغيرات في السوق و المنافسة، كل هذا ناتج عن تحول الدّول إلى اقتصاد السوق الذي أصبح مفروض على كل العالم ، ولهذا سوف نتعرض في هذا البحث إلى قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المنافسة في ظل ضغوطات السوق و ما تحويه من منافسة، بالتركيز على الدول النامية في بداية الفصول الأولى ثم دراسة حالة الجزائر باعتبارها تنتمي إلى هذه الدول ولها نفس الخصوصيات والمشاكل.

*** الإشكالية:**

–شهد الاقتصاد العالمي عدة تحولات أبرزها الانتقال من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، مما أدى إلى إفلاس المؤسسات العمومية الكبرى و ظهور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في العالم، و الجزائر من بين هذه الدول التي اختارت منهج المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من أجل تنويع الصادرات خارج قطاع المحروقات، **حيث يتميز السوق الجزائري بتنافس المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المنتجات المستوردة، فكيف لهذه المؤسسات أن تواجه هذه المنافسة؟**

أو بمعنى آخر هل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الناشطة في الجزائر نتيجة التحول لاقتصاد السوق قادرة على مواجهة المنافسة الدولية ؟

*** الأسئلة الفرعية:**

وللإجابة على هذه الإشكالية سوف نتعرض إلى الأسئلة الفرعية التالية:

–ما هي الأسباب التي أدت إلى تحول اقتصاديات الدّول إلى ما يسمى باقتصاد السوق؟

–ما دور الهيئات الدّولية في دفع الدّول النامية إلى التحوّل إلى اقتصاد السوق؟

–هل الجزائر نجحت في التحوّل إلى اقتصاد السوق خاصة بعد تطبيق برنامج الإصلاح الاقتصادي و المالي؟

-ما هي وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في الجزائر وهل تعتبر مصدر للثروة بعد المحروقات؟

- ما هي القيود والعراقيل التي تواجه نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وما مصير هذه المؤسسات في ظل التحوّل إلى اقتصاد السوق؟

- ما هي وضعية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الناشطة في قطاع النسيج في الجزائر خاصة أن هذا القطاع يتعرض إلى منافسة دولية ؟

* **فرضيات الدراسة** :

وللإجابة عن هذه التساؤلات المطروحة، نقترح الفرضيات التالية:

الفرضية الأولى: إن دخول الجزائر إلى اقتصاد السوق يؤدي إلى القضاء على أهم المعوقات التي تقف أمام تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (تحرير الأسعار، تحرير التمويل، عدم تدخل الدولة.....).

الفرضية الثانية: إن تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر يحسن من القدرة التنافسية لهذه المؤسسات.

* **أهمية الدراسة** :

وتكمن أهمية البحث بأن دراسة مشكل المنافسة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة بالنسبة للدول النامية، التي تعتبرها مصدر للثروة وكحل للدخول إلى اقتصاد السوق، يعتبر من المواضيع الهامة في الاقتصاد المعاصر، وهو مشكلة من مشاكل كل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية التي تعاني من منافسة حادة خاصة بإبرام اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والدخول إلى منظمة التجارة العالمية والذي سيؤدي بها إلى المواجهة أو الإفلاس أو الدخول في شراكة مع مؤسسات أجنبية.

* **أهداف الدراسة** :

و تهدف هذه الدراسة إلى:

-التعرف على الأسباب التي أدت بالدول إلى التحوّل إلى اقتصاد السوق.

-التعرف على إمكانيات الجزائر في ظل الدخول إلى اقتصاد السوق.

- معرفة وضعية الاقتصاد الجزائري.

- معرفة إمكانية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المنافسة في السوق باستعمال مختلف استراتيجيات التنافس.

- معرفة إمكانية الجزائر في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- التعرف على الإجراءات المتخذة من طرف الدولة للنهوض في قطاعٍ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- معرفة وضعية قطاع النسيج في الجزائر.

* **دوافع اختيار الموضوع**:

وتعود دوافع ومبررات اختيار هذا الموضوع:

لأن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تعتبر مصدر للثروة أي تحقيق عدد من الأهداف ذات الطابع الاقتصادي والاجتماعية والتي تخدم بالدرجة الأولى اقتصاديات الدول النامية، والمشكل المالي التي تواجهه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذه الدول، صعوبة المنافسة، بسبب الدخول إلى اقتصاد السوق خاصة في قطاع النسيج ونفس المشكل بالنسبة للجزائر.

*** منهجية الدراسة :**

وللإجابة عن إشكالية البحث وإثبات صحة الفرضيات المتبناة اخترنا المنهج الوصفي التحليلي الذي يهدف إلى جمع الحقائق والبيانات عن ظاهرة أو وضعية، بالاعتماد على إحصائيات مقدمة من طرف هيئات وطنية ورسمية وهيئات دولية معترف بها خلال الفترة (2000-2012) تقريبا في مختلف الجداول. مع اختيار بعض من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الناشطة في قطاع النسيج بولاية تلمسان، ثم القيام بعرض و تحليل بيانات الدراسة الميدانية باستعمال الاستبيان.

*** صعوبات الدراسة:**

أما بخصوص الصعوبات التي تعرضت لها فتتمثل فيما يلي:

- رغم كثرة المراجع المتخصصة في هذا الموضوع إلا أنه يوجد صعوبة للوصول إلى بعض المراجع، مع ندرتها باللغة العربية.

- صعوبة الحصول على الإحصائيات في الوقت الراهن أو السنوات الأخيرة خاصة بالنسبة للإحصائيات المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.

-قلة المراجع التي تتناول حالة قطاع النسيج في الجزائر خاصة الكتب و المجلات لذلك قمنا بالاعتماد على الانترنت و الدراسة الميدانية لمؤسسات النسيج في ولاية تلمسان.

-الدراسات السابقة:

-يعتبر هذا البحث بمثابة تكملة و تعميق لبعض الدراسات التي سبقته و من بين الدراسات التي تناولت الجوانب المتعلقة باقتصاد السوق و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نجد:

1-بوعلي هشام-الشراكة الاورو متوسطية و إعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة –تجربة الجزائر- مذكرة لنيل شهادة الماجستير بجامعة تلمسان 2007-2008،موضوع هذه ين كيفية التعاون بين دول المجموعة الأوروبية و الدول النامية ، و معرفة نقاط التوافق و الاختلاف بين الطرفين و إنشاء منطبقة التبادل الحر في ظل الدخول إلى اقتصاد السوق ثم التطرق إلى الجزائر و إعادة تأهيل مؤسساتها و مدى مساهمة الاتحاد الأوروبي في دعم مسار التأهيل، أما نتائج هذه الدراسة تمثلت فيما يلي : مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية للدول المتقدمة على عكس الدول النامية و مدى إصرار المجموعة الأوروبية على وضع إستراتيجية لتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و خاصة منها ما تحتوي على طاقات

و عروض صناعية ممتازة، تأخير كبير في تطبيق برنامج إعادة التأهيل و هذا راجع إلى ثقل المنظومة البنكية، تفشي البيروقراطية و ظاهرة الرشوة، و ضعف التشريع الجزائري في هذا المجال.

2-أوبختي نصيرة-القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل العولمة –حالة الجزائر-مذكرة لنيل شهادة الماجستير بجامعة تلمسان 2010-2011 معالجة الموضوع كانت حول معرفة قدرة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على المنافسة في ظل العولمة و الاستراتيجيات أو الطرق المستخدمة لذالك. نتائج هذا البحث تلخصت في أن العراقيل الإدارية و القوانين هي التي تعيق نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و نجاح عملية التأهيل في بعض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مكنها من الحصول على شهادة الايزو و بالتالي رفع تنافسيتها في السوق خاصة أمام المنتجات الصينية التي أصبحت تهدد بقاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خاصة في قطاع النسيج.

3-زير مي نعيمة-التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق-مذكرة لنيل شهادة الماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات تخصص: المالية الدولية سنة 2010-2011 هذا البحث كان حول تقييم تجربة التجارة الخارجية الجزائري في ظل اقتصاد السوق ، أما نتائج هذه الدراسة كانت كما يلي: إن تحرير التجارة في الجزائر يؤدي إلى تحسين وضعية الاقتصاد الجزائري بنسبة ضئيلة لأن هذا التحسن في الآونة الأخيرة لايرجع إلى هذا التحرير و إنما إلى تراكم الفوائض المالية بسبب ارتفاع أسعار البترول في الآونة الأخيرة.

4-قارة ابتسام"دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تطوير القطاع السياحي بالجزائر-دراسة حالة ولاية مستغانم-مذكرة لنيل شهادة الماجيستر في التسيير الدولي للمؤسسات، تخصص: تسويق دولي، سنة 2011-2012، أما نتائج هذه الدراسة كانت كما يلي: إن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر تواجه عدة تهديدات في مختلف القطاعات بصفة عامة و القطاع السياحي بصفة خاصة، و هدا ما يؤكد توزيع هده المؤسسات على القطاعات الاقتصادية، بحيث أن قطاع البناء و الأشغال العمومية يستحوذ على 35 % من العدد الإجمالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، في حين لا يغطي قطاع الفندقة و الإطعام سوى 5.5% والنقل و المواصلات 8.9% و ظل سياسة عدم الاستغلال الأمثل للموارد السياحية الجزائرية، تبقى مساهمة هده المؤسسات و غيرها في تطوير هدا القطاع ضعيفة.

5-حمامي رشيدة" أثر تغير معدل الفائدة على أداء المؤسسات الاقتصادية-دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر- مذكرة لنيل شهادة الماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات، تخصص: المالية الدولية، سنة 2011-2012 أما نتائج هذه الدراسة كانت كما يلي: وجود علاقة عكسية بين نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و معدل الفائدة، و وجود علاقة طردية يين تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و نمو الكتلة النقدية و نمو الصادرات خارج المحروقات، نمو الميزان التجاري و معدل النم الاقتصادي خارج المحروقات.

6-معطي الله سهام" النوعية المؤسساتية و الاستثمارات الأجنبية المباشرة –دراسة حالة الجزائر-مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص: التنمية و التحليل المؤسساتي، سنة 2012-2013 استخلصت هذه الدراسة أن الحرية التجارية و الجبائية و كذا الحرية من الحكومة (الإنفاق الحكومي) لها أثر ايجابي على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر على المدى الطويل.

* **خطة الدراسة** :

وعن هيكلة البحث قمنا بتقسيم الدراسة إلى جزأين :

الجزء الأوّل : **الجانب النظري-المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و اقتصاد السوق**– والذي يتضمن معرفة قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المنافسة في ظل اقتصاد السوق ، وفي هذا الجزء نتطرق إلى ثلاثة (04) فصول، إذ يتضمن كل فصل مباحث في شكل مطالب والمطالب في شكل عناوين فرعية:

الفصل الأول: تحت عنوان " المقصود باقتصاد السوق" نعالج من خلاله معنى اقتصاد السوق والأسباب التي أدت إلى التحول إلى اقتصاد السوق و دور الدّولة في ظل هذا التحوّل.

أما في الفصل الثاني: تحت عنوان " برنامج الإصلاح الاقتصادي والمالي" سنتطرق من خلاله إلى معرفة محتوى برنامج الإصلاح الاقتصادي و المالي و الأسباب والهيئات التي دفعت الدول النامية خاصة بتطبيق هذا البرنامج من أجل الدخول إلى اقتصاد السوق.

الفصل الثالث: تحت عنوان " الجزائر من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق" نتعرض من خلاله إلى حالة الاقتصاد الجزائري في ظل الاقتصاد المخطط و مرحلة انتقاله إلى اقتصاد السوق و تقييم وضعية المؤشرات الاقتصادية الكلية قبل و بعد الإصلاحات الاقتصادية.

الفصل الرابع : تحت عنوان " واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"نعاج من خلال هذا الفصل تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و الوضعية التنافسية للجزائر في ظل التحوّل إلى اقتصاد السوق.

أمّا الجزء الثاني : الجانب التطبيقي ونعالج من خلاله **دراسة ميدانية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في قطاع النسيج –حالة الجزائر–**

وهو بدوره ينقسم إلى فصلين :

الفصل الأوّل: تحت عنوان " وضعية قطاع النسيج في الجزائر و العالم" نعالج من خلاله وضعية قطاع النسيج في الجزائر و العالم مع ارتفاع المنافسة في هذا القطاع و التي أصبحت مشكلة عالمية.

أمّا الفصل الثاني: " دراسة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لقطاع النسيج بولاية تلمسان " سوف نقوم من خلال هذا الفصل معرفة تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ولاية تلمسان مع اختيار بعض من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الناشطة في قطاع النسيج، ثم القيام بعرض و تحليل بيانات الدراسة الميدانية باستعمال الاستبيان.

الجزء الأول:

المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و اقتصاد السوق

الفصل الأول: المقصود باقتصاد السوق

الفصل الثاني: برنامج الإصلاح الاقتصادي والمالي

الفصل الثالث: الجزائر من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق

الفصل الثاني: واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

الفصل الأول:

المقصود باقتصاد السوق

المبحث الأول: المعنى العام لاقتصاد السوق.

المبحث الثاني: الأسباب التي أدّت إلى التحوّل لاقتصاد السوق.

المبحث الثالث: دور الدولة في ظل اقتصاد السوق.

تمهيد:

نتعرض في هذا الفصل إلى إيضاح وفهم المقصود باقتصاد السوق وارتباط ذلك بتطبيق اقتصاد السوق الحر مع تحديد إلى أي مدى يمكن تطبيق الحرية الاقتصادية تحت مسمى التحول لاقتصاد السوق، وما هي جوانب التحرير التي يمكن تطبيقها في إطار هذا التحول مع ضرورة التأكيد على أن عملية التحول نحو اقتصاد السوق تنهي على ما يسمى باقتصاد الأوامر، أي الاقتصاد الذي كان يرتبط بالتخطيط المركزي الشامل والتحول الاشتراكية ذلك الاتجاه الذي كان سائدا في 50 و60 من القرن العشرين الماضي، حيث لوحظ أن التحول لاقتصاد السوق أخذ يسود دول العالم في معظمها بعد السقوط المدوي لاتحاد السوفياتي سابقا عام 1985، وبالتالي عزوف وتحول الكثير من الدول عن هذا النموذج لاقتصاد الأوامر القائم على التخطيط المركزي الشامل.

المبحث الأول: المعنى العام لاقتصاد السوق:

المطلب الأول: مفهوم اقتصاد السوق:

لم يعد مفهوم مصطلح "السوق" يعني المكان الذي تباع فيه السلع وتشترى، ولا المراحل التي تمر فيها السلعة بين المنتج والمستهلك بل تعدى ذلك إلى الطريقة المجردة التي تم بموجبها عمليات بيع السلع وشرائها وتحديد أسعارها، دون الاهتمام بأية تغطية جغرافية معينة، فقد ينطبق على جزء من الاقتصاد، أو على الدولة كلها أو حتى على الاقتصاد العالمي.

وبالتالي فاقتصاد السوق: "لا يعني ترك إدارة النشاط الاقتصادي أو غالبيته للقطاع الخاص، وإنما هو نظام متكامل بأبعاده الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، ويفترض توفر المعلومات وسرعة وحرية تداولها، كما يفترض أن تكون الأسواق حرة، والوصول إليها متاح لجميع المتعاملين، كما أن وجود نظام السوق يجب أن يتيح المنافسة"[1].

المطلب الثاني: مبادئ اقتصاد السوق:

تتمثل أهم مبادئ اقتصاد السوق في ما يلي:

المصلحة الذاتية: وهي أهم مبدأ ترتكز عليه الرأسمالية، وهي حق الملكية الفردية لوسائل الإنتاج وتقدير الدوافع الذاتية للفرد.

الحرية الاقتصادية: ويقصد بها أن يتعامل الفرد مع من يشاء وفي أي وقت.

الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج: ويقصد بها في الفكر الرأسمالي حق الفرد في امتلاك واستخدام وسائل الإنتاج المملوكة بالشكل الذي يتحقق مع مصلحته الشخصية، على هذا الأساس يقوم اقتصاد السوق بتنظيم الملكية الخاصة وحمايتها[2].

المنافسة والمبادرة الحرة: حيث أن المنافسة تسمح بالديناميكية، وتمارس على المستويين الوطني والدولي، أما المبادرة الحرة فتسمح بالتفتح والارتقاء وتنمى قدرات الإبداع، فالدول الأكثر تقدما هي التي تدافع عن المبادرة الحرة، المنافسة والسوق.

المطلب الثالث: معنى التحول لاقتصاد السوق:

ومما سبق فإن عملية التحول لاقتصاد السوق تعني عموما:

- تحرير الأنشطة الاقتصادية والأسعار وعمليات السوق، وإعادة تخصيص الموارد الأكثر الاستخدامات فاعلية.
- تحقيق إدارة فعالة للمشروعات وكفاءة اقتصادية ويكون ذلك عادة من خلال الخوصصة.

---

[1] مصطفى عبد الله الكفري: "عولمة الاقتصاد والتحول إلى اقتصاد السوق في الدول العربية" منشورات اتحاد الكتاب العرب، دمشق، سوريا، 2008، ص 59.

[2] عبد الله الوناس: "الاقتصاد الجزائري: الانتقال من الخطة إلى السوق ومدى إنجاز أهداف السياسة الاقتصادية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2005، ص 109.

– فرض قيود متشددة على الميزانية مما يوفر الحوافز لتحسين الكفاءة.

– إرساء إطار مؤسسي وقانوني لضمان حقوق الملكية وسيادة القانون والقواعد التنظيمية الشفافة لدخول السوق[1].

ولقد اضطرت البلدان التي توجد في مرحلة انتقال إلى اقتصاد السوق إلى تنفيذ برامج استقرار اقتصادي على الصعيد الكلي في نفس الوقت التي كانت برامج منهمكة في تغيرات ضمنت لمؤسساتها، وسيتم هذا الانتقال بثلاثة عناصر:

– الاستقرار الاقتصادي.

– تحرير الأسعار والأسواق.

– التغيير المؤسسي العميق.

فبذلك وجب عليها تنفيذ سياسات استقرار في غمرة تغيرات عميقة في المؤسسات السياسية والإطارات النظامية لاقتصادياتها[2].

أما التحول إلى آليات السوق يعني التحول لاقتصاد السوق في ظل العولمة أي اقتصاد السوق الحديث Modern Market Economy المعاصر وهو يختلف كل الاختلاف عن اقتصاد السوق في القرن الثامن عشر والتاسع عشر.

معنى ذلك أن نظام اقتصاد السوق الحديث في ظل العولمة يختلف عن نظام اقتصاد السوق الحر الذي كان يطبق في القرن 18 والقرن 19 خاصة في دور الدولة، أي أن لعمل الدولة على الانسحاب التدريجي المحسوب والمدروس من النشاط الاقتصادي بطريقة الإحلال Substitution أي إحلال النشاط الخاص والقطاع الخاص في أنشطة كانت تقوم بها الدولة كلما أمكن ذلك في الاقتصاد الثاني، أما في الاقتصاد الأول فدور الدولة قوي في إدارة النشاط الاقتصادي من خلال الاعتماد على السياسات الاقتصادية الكلية مع ترك المجال في ممارسة النشاط الاقتصادي للقطاع الخاص بقدر الإمكان، ولكن لا مانع أن تقوم الدولة بدور المنظم والمحفز والمشارك في التنمية إذا تطلب الأمر ذلك.

يرتبط التحول لاقتصاد السوق في ظل العولمة وجود برنامج الإصلاح الاقتصادي الشامل الذي ينطوي على شقين.

الشق الأول: شق التثمين لتحقق ما يسمى بالاستقرار الاقتصادي أي التركيز على الإصلاح النقدي والمالي.

---

[1] عبد الله الوناس: "الاقتصاد الجزائري: الانتقال من الخطة إلى السوق ومدى إنجاز أهداف السياسة الاقتصادية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، مرجع سابق، ص 109.

[2] لمياء زكري، وفضيلة عكاش، آثار الانفتاح الاقتصادي على مسار الإصلاحات السياسية في الجزائر، الملتقى الوطني حول التحولات السياسية وإشكالية التنمية في الجزائر واقع وتحديات، كلية العلوم القانونية والإدارية جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، ديسمبر 2008.

والشق الثاني: شق الإصلاح الهيكلي حيث يتم التركيز على الإصلاح الحقيقي للمتغيرات الحقيقية في الاقتصاد كالإنتاج والتصدير والاستثمار والإنتاجية وغيرها بحيث يحدث ما يسمى بالتوازن الداخلي الذي يؤدي إلى ما يسمى بالتوازن الاقتصادي الخارجي[1].

المبحث الثاني: الأسباب التي أدّت إلى التحول لاقتصاد السوق:

ومن أهم الأسباب أو العوامل التي أدت بالعديد من الدول إلى التحول إلى اقتصاد السوق خاصة مع دخول القرن الواحد والعشرين فيما يطلق عليه الألفية الثالثة وهي كالتالي:

المطلب الأول: انهيار الاتحاد السوفياتي سابقا: (دول شرق آسيا):

ولقد كان وراء انهيار الاتحاد السوفياتي مجموعة من العوامل الداخلية والخارجية، التي أدت بالتوجه الاقتصادي لكل الدول الاشتراكية وخاصة دول أوربا الشرقية وهي كالتالي:

1- العوامل الداخلية:

رغم الإصلاحات الجزئية التي قام بها الاتحاد السوفياتي منذ عام 1956 لتغطية النقص، والتي كان لهذه المشكلات تأثير كبير على مستوى الكفاءة الاقتصادية والتكنولوجية للدولة السوفياتي وأصبح تباطؤ معدلات النمو الاقتصادي عديم الكفاية لإشباع الطموحات السياسية بل والطموحات الاجتماعية التي كانت متزايدة وفي حالة مقارنة دائما مع الدول التي تطبق اقتصاد السوق الحر وعلى رأسها الاقتصاد الأمريكي.

وقد برزت آثار التخلف الاتحاد السوفياتي سابقا في مجال الزراعة حيث قدرت الإنتاجية الزراعية السوفياتية بأنها أقل من مثيلاتها في الاقتصاديات المتقدمة، بنحو 5 مرات.

أما في القطاع الصناعي فقد تركز على قطاع التصنيع الثقيل والصناعات العسكرية والقضائية تجعل من الاقتصاد السوفياتي اقتصاد حرب لدرجة أن 15% فقط من الاستثمارات كان يذهب للصناعات الاستهلاكية، حيث اكتشف أنه غير قادر على إنتاج منتجات صناعية متقدمة تكنولوجيا قادرة على المنافسة في الأسواق العالمية لتواجه المنافسة للمنتجات التي كانت تخرج من الاقتصاديات المتقدمة التي تطبق[2]. اقتصاد السوق، وفشل مثلا في إنتاج سلعة مثل السيارات، حيث أن البعض يرى أن كارثة الاتحاد السوفياتي سابقا حدثت عندما عجز عن الدخول في عصر الثورة الصناعية الثالثة.

بالإضافة إلى هذه العوامل الداخلية، ضخامة عبء دول شرق أوربا التي حصلت خلال الفترة 1961-1981 تقدر بحوالي 133 مليار دولار.

---

[1] د.عبد المطلب عبد الحميد: "المنظور الإستراتيجي للتحولات الاقتصادية للقرن الحادي والعشرين"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008-2009، ص 44-45.

[2] د.عبد المطلب عبد الحميد: "المنظور الإستراتيجي للتحولات الاقتصادية"، مرجع سابق، ص46-47.

إضافة إلى المنح المقدمة للدول النامية والتي بلغت خلال الفترة 1981-1985 حوالي 12,5 مليار دولار، مضاف إليها ميزانية الدفاع الضخمة، كل ذلك أدى إلى عدم القدرة على تحسين مستويات المعيشة لأفراد الشعب السوفياتي وهو ما أدى إلى انهيار الاتحاد السوفياتي.

2- العوامل الخارجية:

التحالف الإستراتيجي المقوى: وهذا التحالف قادته الو.م.أ مع الدول المتقدمة التي تطبق اقتصاد السوق مثل: ألمانيا وحتى اليابان، الذي كان هدفه الإستراتيجي هو محاربة الشيوعية العالمية وجر الاتحاد السوفياتي إلى سباق التسليح قبل التنمية أي رفع أولوية الأمن قبل كل شيء.

وبالتالي تحقق الهدف الإستراتيجي لهذا التحالف وتمثل في انهيار الاتحاد السوفياتي الذي لم يصمد أمام دول اقتصاد السوق المتقدمة الغنية بمواردها وقدراتها التنافسية على اختراق الأسواق العالمية والسيطرة عليها[1].

المطلب الثاني: تزايد وتفاقم أزمة المديونية العالمية:

وبدأت هذه الأزمة في مطلع الثمانينات من القرن العشرين حينما أعلنت بولندا عن توقفها عن سداد مديونيتها الدولية بلغت الديون الدولية للدول النامية في نهاية 80 حوالي: 1,3 تريليون دولار، وبلغت أعباء خدمة الديون الخارجية إلى رقم يصل إلى 100 مليار دولار سنويا، وبسبب هذه الأزمة لجأت العديد من الدول النامية إلى تطبيق برنامج الإصلاح الاقتصادي (سوف نتعرض إليه بالتفصيل في الفصل 2 من هذا الجزء) المقترح من طرف البنك الدولي وصندوق النقد الدولي من أجل إحداث التوازن الخارجي لهذه الدول، وبالتالي زيادة قدرة هذه الدول على سداد مديونيتها، وزيادة قدرتها على تحمل أعباء هذه الديون، وتهدف هذه البرامج الإصلاحية إلى تحسين مناخ الاستثمار وجعل اقتصاديات هذه الدول أكثر تنافسية في جذب الاستثمارات الأجنبية لتحل محل الإقراض الخارجي، وبالتالي التخفيف من أزمة المديونية الخارجية، و لم يكن بقاء هذه الدول تحت إدارة ما يسمى باقتصاد الأوامر أو التخطيط المركزي الشامل مناسبا لجذب الاستثمارات الأجنبية بل كان لابد من التحول إلى اقتصاد السوق، وخير مثال على ذلك الصين لتحقيقها أكبر معدل نحو اقتصادي في العالم بسبب تطبيق اقتصاد السوق.

المطلب الثالث: دخول عصر العولمة الاقتصادية:

حيث اتضح أن أهم ما يميز تلك العولمة، هي سيادة اقتصاد السوق واقترانها بالديمقراطية بدلا من الشمولية واتخاذ القرارات في إطار من التنافسية والأمثلية والجودة الشاملة واكتساب القدرات التنافسية من خلال الاستفادة بالثورة[2]، التكنولوجية وثورة الاتصالات والمواصلات والمعلومات وتعميق تلك القدرات الممثلة في:

- الإنتاج بأقل تكلفة.

---

[1] د.عبد المطلب عبد الحميد: "المنظور الإستراتيجي للتحولات الاقتصادية للقرن 21"، مرجع سابق، ص 48.

[2] د.عبد المطلب عبد الحميد: "المنظور الإستراتيجي للتحولات الاقتصادية للقرن 21"، مرجع سابق، ص 53.

- وبأحسن جودة.
- وبأعلى إنتاجية.
- والبيع بسعر تنافسي وبأقل وقت ممكن.

ولا يتم اكتساب هذه القدرات إلا بالتحول إلى اقتصاد السوق.

المطلب الرابع: عمليات تحرير التجارة العالمية:

التي تقوم على إدارتها منظمة التجارة العالمية التي بدأ عملها في أول يناير عام 1995 من القرن العشرين الماضي، والتي حلت محل GATT التي كانت تعمل منذ عام 1947، وقد شملت عمليات تحرير التجارة العالمية كافة مجالات التجارة الدولية تقريبا، حيث شمل التحرير – تحرير المنتجات الزراعية والمنتجات الصناعية وتحرير الخدمات وكذلك الملكية الفكرية والاستثمارات المرتبط بالتجارة وغيرها من المجالات.

وتتطلب سياسات تحرير التجارة الدولية ما يلي:

- تبني إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير لتعظيم العائد من النقد الأجنبي.
- تحرير التعامل في الصرف الأجنبي وتحرير سعر الصرف بحيث يسود شعر واحد لكل المعاملات دون تمييز، والذي يتحدد في السوق الحر للنقد الأجنبي يوميا.
- تخفيف القيود الجمركية التي تتجه إلى الانخفاض النسبي عبر الزمن حتى تصل إلى المستويات التي تتلاءم مع اتفاقيات GATT.
- إزالة كل أو معظم القيود الكمية المباشرة مثل: نظام الحصص سواء للواردات أو الصادرات.
- التوسع في إقامة المناطق الحرة التي تعمل على التصدير في الأسواق العالمية.
- تعظيم دور القطاع الخاص في مجال التجارة الدولية[1].

وكل ذلك يتطلب التحول لاقتصاد السوق لأنها الأكثر توافقا مع عمليات وأدوات تحرير التجارة الدولية بل تصبح الأخيرة هي جزء أساسي من هذا التحول.

بالإضافة إلى الأسباب السابقة هناك عوامل أخرى أدت إلى التحول إلى اقتصاد السوق ويمكن أن نلخصها في النقاط التالية:

* تفاقم أزمة الاقتصاديات المخططة مركزيا: وبسبب انتشار الفساد والبيروقراطية والرشوة أو بعبارة أدق نتيجة لانتشار ظاهرة الدولة الهشة التي كانت تتدخل بكثرة في النشاط الاقتصادي فيما عرف بالدولة المنتجة وهذا أدى إلى تدهور مستويات الكفاءة الاقتصادية من خلال سوء تخصيص الموارد الاقتصادية، وتبديد هذه الموارد.
* تعمق البيروقراطية والتعقيدات في الاقتصاديات الاشتراكية المخططة مركزيا.

[1] د.عبد المطلب عبد الحميد: "المنظور الإستراتيجي للتحولات الاقتصادية"، مرجع سابق، ص 54.

* انخفاض إنتاجية العامل في الأنظمة الاشتراكية التي تطبق التخطيط المركزي الشامل عنها في الدول التي تطبق اقتصاد السوق.

* تفاقم أزمة تدني الجودة والإنتاجية وتخلف طرق وأساليب الإنتاج ومستويات التكنولوجيا المستخدمة في قطاعات الإنتاج والذي انعكس على ضعف قدراتها التنافسية.

* ارتباط هذه العوامل السابقة مع عامل هام جدا وهو اتفاق كل من صندوق النقد الدولي والبنك العالمي على مبدأ المشروطية الدولية الذي يقضي بالضرورة خضوع الدول إلى برنامج الإصلاح الهيكلي عند التعامل مع هاتين المنظمتين.

* التنافس على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وغير المباشرة: فلقد لوحظ بعد أزمة الديون الخارجية لجأت الدول التي وقعت في هذه الأزمة إلى العمل على جذب الاستثمارات الأجنبية لتحل محل الاقتراض الخارجي وتؤدي لتخفيف من أزمة المديونية[1].

المبحث الثالث: دور الدولة في ظل اقتصاد السوق:

عند تحول الدول إلى اقتصاد السوق يقتضي كذلك تغير دور الدولة في الاقتصاد، حيث يصبح لها دور الحاكم في المتعاملين في السوق، ومعنى ذلك أنه لا يسمح الدولة بوجود ممارسات احتكارية أو نمو الاحتكار وبالتالي تعمل على تعميق المنافسة ومنع الاحتكار لأنه مرتبط دائما باستغلال المستهلك وتبديد وإهدار الموارد وهذا ما يحول دون الوصول إلى الكفاءة الاقتصادية في تخصيص الموارد، ولذلك فلابد أن يرتبط التحول لاقتصاد السوق بأن تقوم الدولة بالعمل على:

- حماية المستهلك والحفاظ على فائض المستهلك الذي تولده المنافسة.
- حماية البيئة والحفاظ عليها.

ولكي تحقق الدولة ذلك فلابد أن تضع الضوابط اللازمة لتحقيق ذلك وفي رأينا أن ذلك يتطلب من ناحيته الإطار القانوني وجود 3 قوانين رئيسية وإصدار اللوائح التنفيذية لها وإقامة الأجهزة التي تقوم على تنفيذها وتطبيقها فيما يعرف بآليات التنفيذ والقوانين والثلاثة أجهزة رئيسية هي:

- قانون تعميق المنافسة ومنع الاحتكار.
- قانون حماية المستهلك.
- قانون حماية البيئة.

أما القوانين التي تقوم على تطبيقها تلك الأجهزة فهي على النحو التالي:

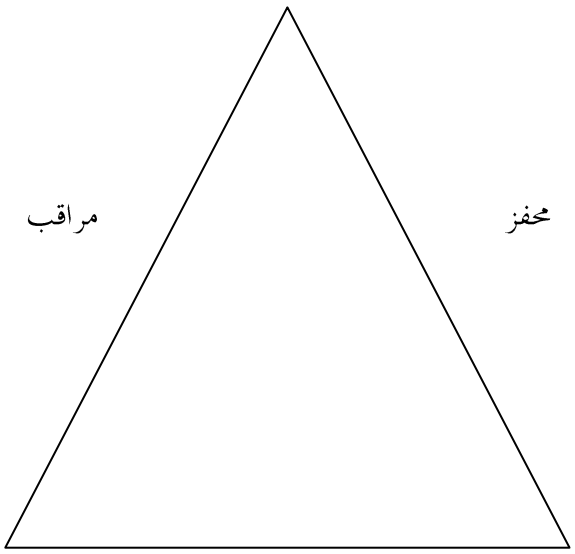
- حماية المستهلك.
- جهاز تعميق المنافسة ومنع الاحتكار.

[1] د.عبد المطلب عبد الحميد: "المنظور الإستراتيجي للتحولات الاقتصادية للقرن 21"، مرجع سابق، ص 55.

- حماية البيئة[1].

ونستخلص مما سبق أنه في ظل التحول إلى اقتصاد السوق فإن دور الدولة يزداد بل تزداد صعوبة ممارسته ومتطلباته حيث يمكن تصور هذا الدور من خلال مثلث إستراتيجي يكون على النحو التالي:

شكل رقم (1): دور الدولة في ظل التحول لاقتصاد السوق



المصدر: د.عبد المطلب عبد الحميد: "المنظور الإستراتيجي للتحولات الاقتصادية للقرن 21"، مرجع سابق، ص 59.

ويمكن تفسير دور الدولة في ظل التحول لاقتصاد السوق الممثلة في الشكل 1 في النقاط التالية:

المطلب الأول: الدولة شريكة في التنمية:

فقاعدة المثلث الممثلة في (الشكل 1) تشير إلى أن الدولة تظل شريك في التنمية مع المستثمرين سواء كان قطاع خاص محلي أو مستثمرين أجانب من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك في صور متعددة بل هي رائد في بعض القطاعات التي لا يقدم عليها القطاع الخاص سواء المحلي أو الأجنبي حيث أنها قد تكون غير مربحة مثل: قطاعات الخدمات الاجتماعية. أو ذات عائد طويل المدى (مثل البحوث والتكنولوجيا والتطوير)[2].

[1] د.عبد المطلب عبد الحميد: "المنظور الإستراتيجي للتحولات الاقتصادية للقرن 21"، مرجع سابق، ص 58.

[2] د.عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 60.

المطلب الثاني: الدولة محفز:

فإن الدولة تقوم بدو المحفز، لتوجيه النشاط الاقتصادي للوجهة الأكثر احتياجا في الاقتصاد القومي عن طريق تقديم الحوافز المتعددة سواء المباشرة أو غير المباشرة بل هي ميسرة لأمور الاستثمار وإجراءاته وقوانينه لتشجيع الاستثمار. وبالأخص لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر والغير المباشر وذلك بتحسين مناخ الاستثمار مثل الصين.

المطلب الثالث: الدولة مراقب:

فإن الدولة تقوم أيضا بدور المراقب أي مراقبة النشاط الاقتصادي، ذلك الدور الذي يتعاظم في ظل التحول لاقتصاد السوق عن طريق مراقبة الأسواق، ومواصفات السلع وحماية المستهلك، ومنع الاحتكار ومنع التلوث البيئي وهكذا.

المطلب الرابع: دور الدولة في الحد من الفقر:

والمحصلة النهائية لهذا الدور هو تعميق دور الدولة في الحد من الفقر أي على الدولة كشريك للتنمية محفزه ومراقبه أن تسعى إلى توزيع ثمار التنمية في مرحلة معينة ليستفيد به ويشعر به كل أفراد المجتمع، بل وأقاليمه ومحافظاته المختلفة، ولا يجب أن ينعكس ثمار التنمية فقط على الدخول النقدية بل أيضا من خلال الدخول الحقيقية من خلال استقرار الأسعار وتحسين وتقديم الخدمات من صحة وتعليم وفيها على مستوى الاقتصاد القومي ككل، أي تحقيق العدالة الاجتماعية بكل أبعادها وجوانبها ومتطلباتها[1].

[1] د.عبد المطلب عبد الحميد: "المنظور الإستراتيجي للتحولات الاقتصادية للقرن 21"، مرجع سابق، ص 60.

خلاصة:

ونستخلص مما سبق أن التحول لاقتصاد السوق يعني ترك قوى الطلب والعرض تتفاعل وتعمل بحرية فيما يعرف بالحرية الاقتصادية، ولكن بضوابط معينة، أي عدم ترك السوق ليعمل بحرية تؤدي إلى الفوضى أو مخالفة قواعد اللعبة الاقتصادية، فلابد من وجود دور للدولة يلعب دور الحكم بين المتعاملين في السوق بحيث لا تسمح الدولة بوجود ممارسات احتكارية وتقوم بدورها بحماية المستهلك وحماية البيئة، ولكي تحقق ذلك فلابد عليها أن تسن قوانين وإصدار اللوائح التنفيذية لها.

ولكن نجاح هذا التحول في أية دولة لابد عليها بتطبيق ما يسمى بسياسات الإصلاح الاقتصادي المقترحة من طرف البنك الدولي وصندوق النقد الدولي للدول التي وقعت معها في أزمة المديونية وفي معظمها الدول الاشتراكية خاصة الدول النامية ودول شرق أوربا ولهذا سوف نتعرض إلى هذا البرنامج بالتفصيل في الفصل الموالي.

الفصل الثاني:

برنامج الإصلاح الاقتصادي والمالي

المبحث الأول: الإصلاح الاقتصادي و المالي.

المبحث الثاني: الهيئات المالية الدولية.

المبحث الثالث: الإصلاح الاقتصادي والتحوّل لاقتصاد السوق:

تمهيد:

كما لاحظنا سابقا أن نجاح عملية التحول إلى اقتصاد السوق ترتبط بتطبيق ما يسمى بسياسات الإصلاح الاقتصادي، والتي أصبحت تطبق في شكل برنامج يتم تطبيقه يسمى "برنامج التثبيت والإصلاح الهيكلي" والذي يتبلور في شكل حزمة من السياسات الاقتصادية التي يتبناها ويبلورها كل من صندوق النقد الولي والبنك الدولي، بالتعاون مع حكومات الدول الأعضاء في تلك المنظمتين العالميتين، حيث ارتبط تطبيق هذا البرنامج على الإصلاح الاقتصادي بما يسمى بالمشروطية الدولية الذي يعني أن الجزء من البرنامج الخاص بالتثبيت لابد أن يرتبط بتنفيذ الجزء الخاص بالإصلاح الهيكلي. وسوف نتعرض إلى هذا البرنامج بالتفصيل في هذا الفصل.

المبحث الأول: الإصلاح الاقتصادي:

المطلب الأول: تطور مفهوم الإصلاح الاقتصادي:

إن الإصلاحات الهيكلية المتمثلة في السياسات والإجراءات الهادفة إلى رفع الطاقة الإنتاجية ودرجة مرونة الاقتصاد وتظهر الحاجة إلى هذه الإصلاحات عند وجود:

- اختلاف ما بين الطلب الكلي والعرض الكلي الذي ينعكس على تدهور الميزان الخارجي.

- وقد ينجم عن السياسات المحلية غير الملائمة التي تؤدي إلى توسع الطلب أكثر من نمو العرض، ولهذا تم تحويل هذا الاختلال بالاستدانة من الخارج فإن ذلك يؤدي إلى توسع عجز في ميزان المدفوعات وتدهور تنافسية البلد الناجمة عن تشوهات الأسعار المحلية وتراكم المديونية.

وبالتالي تهدف البرامج أو السياسات التصحيحية إلى تعديل الاختلال ما بين الطلب والعرض الكليين للوصول إلى ميزان مدفوعات مستدام، ويسمح بتطبيق هذه السياسات بالاتفاق مع المؤسسات المالية العالمية، إلا أن هذه البرامج نابعة من أفكار ومفاهيم من خلال بعض المدارس في الفكر الاقتصادي[1].

1- تطور مفهوم الإصلاح الاقتصادي لدى مدارس الفكر الاقتصادي:

إن مدارس الفكر الاقتصادي، وإن كانت لا تختلف كثيرا حول مفهوم الإصلاح الاقتصادي، إلا أنها تختلف كثيرا على أسباب عدم الاستقرار الاقتصادي، ومن ثم تختلف على نوع السياسات اللازمة لتحقيق هذا الإصلاح الاقتصادي، حيث جعلت كل مدرسة أسباب عدم الاستقرار الاقتصادي، ومن ثم وضع آليات زمنية لتحقيق هذا الاستقرار، فظهرت المدرسة التقليدية في ظروف[2].

* نضج الاقتصاد الإنجليزي، ثم المدرسة الكينزية التي ظهرت مع الأزمة الاقتصادية العالمية لتفسير ظهور هذه الأزمة وإعطاء الحلول الملائمة لها في الآجال القصيرة.

---

[1] د.مدني بن شهرة: "سياسة الإصلاح الاقتصادي في الجزائر والمؤسسات المالية"، طبع بمطبعة دار هومة، الجزائر، 2008، ص 5 – 42.

[2] د.مدني بن شهرة: "سياسة الإصلاح الاقتصادي في الجزائر والمؤسسات المالية"، المرجع السابق، ص 5 – 42.

* كما ظهرت المدرسة النقدية أو ما يسمى بمدرسة شيكاغو وذلك بدراسة الوضعية الاقتصادية آنذاك والوصول إلى عدم الاستقرار الاقتصادي يرجع بالدرجة الأولى إلى ظاهرة التضخم واختلال ميزان المدفوعات كظاهرة نقدية وهو نفس المنهج التقليدي بحيث كلاهما يتماثلان في مبدأ تأثير النقود وعدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي.

* كما أن مشاكل البلدان التي تعاني من عدم الاستقرار الاقتصادي يعود إلى الخلل في النسبة الاقتصادية والاجتماعية وهذا ما وصلت إليه المدرسة الهيكلية.

2- مفهوم الإصلاح الاقتصادي:

لقد ظهرت في أدبيات الفكر الاقتصادي المعاصر الكثير من المصطلحات والمفاهيم التي تحاول تعريف المناهج والمداخل الفكرية في الاقتصاد الدولي وفي المجال الإصلاح بالذات، ورغم اختلاف المسميات والمصطلحات من إصلاح وتكييف وتصحيح إلا أن المعنى غالبا ما يرمي إلى:

– التكييف الهيكلي هو تكييف مع الصدمات والتغيرات الداخلية والخارجية التي تعرفها البلدان النامية بهدف إزالة الاختلالات وتحقيق أهداف التنمية.

– الإصلاح هو التعديل في الاتجاه المرغوب، وفي تعريف المؤسسات المالية الدولية هو عمل يتوجب القيام به إزاء ما يسمى بالصدمات الخارجية[1].

أي بمعنى أن برامج الإصلاح من وجهة نظر صندوق النقد والبنك الدوليين فهي مجموعة من تصاميم لنماذج اقتصادية متمثلة في برنامج التثبيت الاقتصادي وبرنامج التعديل الهيكلي اللذان يوميان إلى[2]:

* تخفيف عجز الميزانية العامة للدولة وتحقيق التوازن في ميزان المدفوعات.

* دعم آليات اقتصاد السوق وزيادة معدلات النمو الاقتصادي.

أما الأصل التاريخي لهذا المصطلح فيعود إلى أوائل الثمانينات بعد الأزمة المعروفة بأزمة الديون الخارجية بسبب عجز المكسيك حاليتي كانت من أكبر البلدان المدنية عن الوفاء بدفع الديون نتج عنها لجوء هذا البلد إلى المؤسسات المالية الدولية يتعهد بتطبيق سلسلة من الإجراءات التثبيت والتكييف الهيكلي.

* ومن سنة 1982 وحتى الآن فإن الإجراءات الإصلاح الاقتصادي تتم بالاتفاق الرسمي مع المؤسسات المالية الدولية، ومنذ ذلك الوقت فإن الإصلاح تعني تعديل مفردات النظام والنسق الاقتصادي في الاتجاه المرغوب"، أما المفهوم العام فيعني الإجراءات التي تتخذها الحكومة والتي تساعد على تشكيل سلوك النشاط الاقتصادي على أساس آليات السوق[3].

---

[1] حاكمي بوحفص، عبد القادر دربال، أثر الإصلاحات الاقتصادية على النمو الاقتصادي، دراسة حالة الجزائر، دفاتر MECAS العدد 3 أبريل 2007، ص 332.

[2] د.مدني بن شهرة: "سياسة الإصلاح الاقتصادي في الجزائر والمؤسسات المالية"، المرجع السابق، ص 42.

[3] صندوق النقد الدولي، مجلة التمويل والتنمية، سبتمبر 2003، ص 14.

* ومما سبق يمكن وضع تعريف مختصر للإصلاح الاقتصادي: "هو إدخال تغييرات هيكلية تتناسب مع الخلل القائم في أي عنصر من عناصر الإنتاج كان (العمل، رأس المال، العقار، التنظيم، التكنولوجيا"[1].

أ- الإصلاح الاقتصادي من منظور اتفاقية واشنطن:

يعود هذا التوافق أو ما يسمى اتفاقية واشنطن إلى سنة 1989 عندما كانت الصحافة الأمريكية تتحدث عن عدم رغبة دول أمريكا اللاتينية في القيام بالإصلاح الاقتصادي الذي يتيح لها فرص الخروج من أزمة المديونية.

ولتأكد من ذلك عقد معهد الاقتصاد الدولي في أمريكا مؤتمرا تقدم فيه عشرة بلدان في المنطقة بحوثا تتناول ما الذي حدث، ولتأكد من قيام جميع البحوث يتناول أسئلة مشتركة كتب "جون وليام سون" بحثا أورد فيه عشرة إصلاحات في السياسة الاقتصادية رغم أن كل شخص في الو.م.أ يعتقد أنها هي التي يتطلب إجراؤها في أمريكا اللاتينية وقد سمى جدول الإصلاح هذا باتفاقية واشنطن يصف فيها مجموعة من الإصلاحات الموجهة إلى السوق وهي التي تمكن الاقتصاديات الراكدة في أمريكا اللاتينية وجميع البلدان النامية التي تريدها الدولة أن تأخذ بها بهدف جدب رأس المال الخاص، وقد تبنت هذه الاتفاقية الإدارة الأمريكية والمؤسسات المالية الدولية بهدف تطبيقها كمرحلة أولى لسياسة الإصلاح الاقتصادي في دول التخطيط المركزي واعتبرت هذه البنود البنية الأولى بالنظام العالمي الجديد المتسم بالعولمة.

-بنود الاتفاقية:

1- الترشيد التالي مما يتطلبه ذلك من تقييد بالميزانية بهدف الحد من العجز المالي.

2- مراقبة المصروفات العام ووضع أولويات لاتفاقها مما يتطلبه ذلك من الابتعاد عن سياسات الدعم.

3- الإصلاح الضريبي بهدف توسيع قاعدة الضريبة مع تخفيض الضرائب الهامشية.

4- تحرير السياسة المالية بهدف ضمان تحديد أسعار الفائدة تبعا لقواعد وآليات السوق الحرة.

5- إتباع أسعار الصرف التي تساهم في نمو مطرد في تجارة الصادرات غير التقليدية[2].

6- تحرير التجارة وضرورة الابتعاد عن نظام الحصص مع تخفيض القيود الجمركية إلى حدود 10% خلال عشرة سنوات.

7- تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وإزالة كافة أشكال العراقيل والعقبات أمامها ومعاملة المستثمر الأجنبي بالمساواة مع المستثمر المحلي.

8- تخصيص المشاريع العامة.

9- إعادة تكييف القوانين مما يضمن تشجيع وإنشاء شركة جديدة مع ضمان المنافسة التامة.

10- ضمان حقوق الملكية وتوافرها لجميع المستويات تجنب المبالغة في التكلفة.

---

[1] د.عبد الرحمن ترمي، "الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر"، مجلة تصدر عن مركز البصيرة، العدد 12، 2009، ص 63.

[2] حاكمي بوحفص، عبد القادر دربال، أثر الإصلاحات الاقتصادية على النمو الاقتصادي، مرجع سابق، ص 333.

وعموما فقد أثارت هذه الاتفاقية الكثير من التساؤلات والشكوك وعبرت عن المبدأ الذي بموجبه تصدر توصيات صندوق النقد الدولي والبنك الدولي.

ولقد تم تطوير هذه الاتفاقية من خلال اتفاقية واشنطن الجديدة والتي تركز في محتواها على اتباع نظرية اقتصاد السوق كطريق لتنمية، إن البلدان النامية وجدت في هذه الاتفاقية الإصلاحية مقابل الوعود الأمريكية بتخفيض الديون تشجيع كبيرا، أما البلدان المتحولة في أوربا الشرقية فقد وجدت فيها الأمل المفقود لإصلاح أنظمتها الاقتصادية.

وقد عبرت هذه الاتفاقية عن اقتصاد السوق والترويج للنظام الاقتصادي القائم على العولمة.

- انعكاسات اتفاقية واشنطن:

بعد حدوث الانهيار السوفياتي وما تلاها من مشاكل اقتصادية تدخل كل من صندوق نقد الدولي والبنك الدولي للترويج لهذه الاتفاقية حول الإصلاح الاقتصادي، وبحدوث الأزمات المالية العالمية تبين صعوبة ما تتطلبه هذه الاتفاقية والإصلاحات وما تأثيرها على السوق والاقتصاد العالميين.

ومع تباطئ الإصلاح وتناقص نتائجه، وظهور الكثير من الانعكاسات وإفرازات السلبية لهذه العملية بدأ الحديث عن ضرورة التعديل والانحراف عن البنود السابقة والتوصيات العشرة السابقة الذكر، لما ظهر من اختلال وتباين بين الدول من جراء تطبيق هذه البنود والتي تهدد الاستقرار السياسي للبلدان المعنية للإصلاح، وفي الوقت التي تزيد فيه فرص المنافسة الدولية بين البلدان الغنية من أجل الحصول على أسواق لصادراتها.

ولذلك بدأ صندوق النقد الدولي يدعو إلى ضرورة وجود إطار شامل لتنمية الشاملة، ودعا إلى ضرورة تناغم أهداف التنمية الاقتصادية مع أهداف التنمية البشرية.

واستنتاجا مما حصل خلال عقد كامل من الإصلاح تبين أن هنالك انعكاسات هامة تتمثل في وجود الأزمات المالية التي وقعت وامتد تأثرها إلى الدول الأخرى.

المطلب الثاني: أنواع برامج الإصلاح الاقتصادي:

كما رأينا سابقا أنه في ظل التحول لاقتصاد السوق، قامت الدول بتطبيق ما يسمى بسياسات الإصلاح الاقتصادي والتي أصبحت تطبق في شكل برنامج يتم تطبيقه يسمى برنامج التثبيت والإصلاح الهيكلي"، والذي يتبلور في شكل حزمة من السياسات الاقتصادية التي يتبناها كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، بالتعاون مع حكومات الدول الأعضاء في تلك المنظمتين العالميتين.

ويلاحظ أن حزمة سياسات التثبيت والإصلاح الهيكلي تستند على نظرية الاقتصاد الكلي لاقتصاديات الدول المتقدمة التي تم تطويرها في عقدي 50 و60 من القرن العشرين الماضي، وقد تم توسيع سياسات التثبيت والإصلاح الهيكلي منذ ذلك الوقت اعتمادا على التوسع في قضايا النظرية الاقتصادية الكلية خلال هذه

الفترة وقد تطور الأمر خلال مرحلة 70 و80 إلى ضرورة تطبيق سياسات التثبيت والإصلاح الهيكلي على الدول النامية[1]. وهذه البرامج هي:

1- التثبيت الاقتصادي:

يقوم التثبيت الاقتصادي بالسعي نحو تحقيق أسعار الصرف الحقيقية مع أكبر قدر من التأكد والرضى لدى الاستثمار الأجنبي وعدم الخوف من التغيرات لأسعار الصرف للعملات المحلية.

كما يعد برنامج التثبيت الاقتصادي في مقدمة صندوق النقد الدولي.

وقد ساهم العديد من الاقتصاديين، وفي مقدمتهم[2]، ج.مياد 1951 وذلك في تحليل العلاقة بين تراكم الديون ومشكلاتها والإجراءات الضرورية التي يتطلب تنفيذها في الاقتصاد المحلي لتصحيح عدم التوازن في ميزان المدفوعات وهي إجراءات تعتمد على المدى القصير، كما يعتمد الصندوق على التحليل النقدي في تفسير الاختلال في ميزان المدفوعات، وتعتمد في جزء منها على نموذج "جاك ج بولاك": الذي يشير إلى العلاقة السببية لخلق النقود من جراء التسهيلات الائتمانية من جانب عجز الموازنة العامة وميزان المدفوعات من جانب آخر، إيمانا من أجل حجم السيولة المحلية دالة بحجم التغيير في الائتمان المحلي والصافي الأصول الأجنبية وصافي تدفقات رأس المال، وبمعنى آخر أن زيادة الائتمان المحلي من دون زيادة في الناتج المحلي يترتب عليه ارتفاع الطلب الكلي الذي يؤدي إلى ارتفاع الأسعار وتفاقم الاختلالات في الميزانية العامة وميزان المدفوعات من جراء فائض الطلب المتولد نتيجة زيادة الإنفاق الاستهلاكي.

أ- تقييم سياسة التثبيت الاقتصادي:

بما أن سياسة التثبيت الاقتصادي ترتبط بمفاهيم المدى القصير فإن تأثيراتها الانكماشية تعد سريعة باتجاه خفض مستوى الطلب الكلي وذلك من خلال السياسات المالية والنقدية وتؤدي المحصلة الإيجابية لهذه المتغيرات إلى خفض عجز الميزانية وتراجع معدلات الإنفاق الاستثماري في إطار تحرير أسعار الفائدة وارتفاعها مقارنة بمستوياتها الاسمية، فضلا عن زيادة الضرائب المباشرة.

كما أن سياسة التثبيت الاقتصادي تؤدي إلى آثار سلبية على مستوى النقد ومعيشة أفراد المجتمع، فتراجع الإنفاق العام يترتب عنه تزايد مستوى البطالة، خفض الأجور وازدياد مستوى الفقر، أما انخفاض الإنفاق الاستثماري فإنه يقلل من النمو الاقتصادي[3].

أما تحرير الأسعار يؤدي إلى رفع الدعم عن السلع المحلية وبالتالي ترتفع أسعارها، أما السلع المستوردة فيرتفع مستوى أسعارها نتيجة تحقيق أسعار الصرف الحقيقية وهذا كله يؤثر على القدرة الشرائية لأفراد المجتمع لاسيما منخفضو الدخل.

---

[1] د.عبد المطلب عبد الحميد: "المنظور الإستراتيجي للتحولات الاقتصادية للقرن الحادي والعشرين"، مرجع سابق، ص 16.

[2] د.مدني بن شهرة، "سياسات الإصلاح الاقتصادي في الجزائر والمؤسسات المالية الدولية"، مرجع سابق، ص 18.

[3] د.مدني بن شهرة، "سياسات الإصلاح الاقتصادي في الجزائر والمؤسسات المالية الدولية"، مرجع سابق، ص 19-20.

وقد اهتمت سياسات صندوق النقد الدولي بشأن التحكم في السيولة النقدية لأنها أحد مسببات زيادة الطلب الكلي ومنه زيادة التضخم.

ب– أهداف سياسة التثبيت الاقتصادي:

ومما سبق فإن برنامج التثبيت الاقتصادي يسعى إلى تحقيق أهدافها من خلال ارتفاع أسعار الفائدة، حيث أنه هذا الارتفاع يؤدي إلى تحفيز الادخار وترشيد الاستثمار، كما أن الاهتمام بتنمية أسواق رأس المال وتحرير التعامل فيها وترشيد الاقتراض الخارجي من بين السياسات المتبعة بصندوق النقد الدولي.

وبالتالي فإن سياسة التثبيت الاقتصادي تهدف إلى:

1- إعادة التوازن في الاقتصاد الكلي في مدة قصيرة عادة ما تكون بين عام أو عامين.

2- هذه السياسات عادة ما تكون اتفاقية بين الحكومة المعنية التي تقوم بسحب من شرائح الائتمان العليا في الصندوق وبين صندوق النقد الدولي وهذه السياسات تمثل مشروطية الصندوق التي تتم الاتفاق عليها في خطاب النوايا المبرمج مع الحكومة المعنية.

التي تحتاج إلى برامج صندوق النقد الدولي تتسم بتحيزها ضد الإنتاج للتصدير والسلع الفلاحية القابلة للتسويق والمشروعات الكبيرة الحجم والقطاع الرسمي، وبالتالي فإن هذا التحيز يؤثر سلبا على الاستثمار في هذه القطاعات ومن هنا فإن أحد الجهود الصعبة في إصلاح الهيكل الضريبي هو تنقيح النظام الضريبي مما يستبعد الحوافز السلبية عليه، وينطوي إصلاح النظام الضريبي على:

1- الانتقال من الضرائب النوعية على الدخل إلى الضرائب الشاملة أي بتطبيق الضريبة على الدخل الإجمالي.

2- رفع معدلات الضرائب على دخول المؤسسات الاقتصادية العمومية.

3- رفع قيمة الضرائب العقارية والأملاك المدنية.

4- رفع الرسوم على المنتجات البترولية.

5- فرض ضرائب مبيعات عامة.

6- الانتقال من الضرائب الجمركية المتعددة الأسعار إلى الضرائب الجمركية الأكثر توحيدا.

7- التخفيف أو حذف بعض رسوم الاستيراد.

8- إلغاء الإعفاءات الجمركية إذ أن هذه الإعفاءات تشوه جهاز الأسعار.

إن إحدى السمات الأساسية للهيكل الضريبي في البلد الذي يخضع بتنفيذ توصيات صندوق النقد الدولي في مجال الإصلاح المالي هي:

1- تخفيض الاعتماد على ضرائب التجارة الخارجية.

2- زيادة الاعتماد على الضرائب غير المباشرة الأخرى.

3- زيادة المجال الضريبي للدخل الشخصي.

4- تخفيف العبء الضريبي على القطاع الخاص الوطني والأجنبي[1].

2- الإصلاح الهيكلي:

إن القضاء على مختلف الإختلالات والتشوهات التي تشوب الاقتصاد الوطني والتغلب على ظاهرة الركود الاقتصادي، وإيجاد ديناميكية جديدة من أجل تحويل البنية التحتية للاقتصاد وإعادة هيكلته من أجل الإدماج في الاقتصاد العالمي، والقيام بإعادة التنظيم الاقتصادي وإيجاد التوازن بواسطة مجموعة من الإجراءات الهيكلية والتنظيمية في ضوء ميكانيزمات اقتصاد السوق وتدني دور الدولة في الشأن الاقتصادي، كل هذه الإجراءات تعد من برنامج سياسة التعديل الهيكلي.

إن أزمة النظام الرأسمالي في 70 والجدل الفكري الذي أنتهجه حول أسبابها وتفسير ظواهرها بما فيها التضخم والركود أفرز تيار يندرج ضمن مدرسة النيوكلاسيكية ويحمل المبادئ العامة للنظام الرأسمالي من حيث الحرية الاقتصادية وتقليص دور الدولة في النشاط الاقتصادي اعتمادا على ما يسمى اقتصاديات العرض وإعطاء أهمية كبيرة للنقود في تغيير وعلاج التضخم.

وبالتالي نستخلص مما سبق أن خبراء البنك الدولي يستندون في تفسير برامج التعديل الهيكلي إلى المفاهيم النظرية الاقتصادية النيوكلاسيكية، والأخذ بعين الاعتبار المدة الزمنية إما المتوسطة أو الطويلة، وتعني البرامج المذكورة بجوانب العرض التي تؤكد ضرورة استخدام الموارد المحدودة والقابلة للاستثمار بصورة كفؤة من خلال انتقاء فرص الاستثمار التي تتمتع بارتفاع معدل عائدها، وهو الأمر الذي يؤدي إلى تسريع النمو الاقتصادي في القطاعات الإنتاجية المختلفة[2].

المطلب الثالث: متطلبات برامج الإصلاح الاقتصادي:

إن برنامج التثبيت الاقتصادي والتعديل الهيكلي، يستهدف أساسا تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات ودعم آليات اقتصاد السوق وإزالة عوائق حركية رؤوس الأموال والسلع والعناصر الإنتاجية في السوق الدولي من خلال تقلص دور الدولة في الحياة الاقتصادية والاجتماعية وذلك بإزالة كافة أشكال تدخل الدولة في جهاز الأسعار سواء كان تدخلا مباشرا أو غير مباشر، سعريا أو إداريا أو تنظيميا، يمكننا من هنا أن نتناول المحاور الأساسية لبرنامج التثبيت الاقتصادي والتعديل الهيكلي وهي:

1- تحقيق عجز الميزانية العامة للدولة.

2- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات.

3- دعم اقتصاد السوق وزيادة معدلات النمو الاقتصادي.

---

[1] د.مدني بن شهرة، "سياسات الإصلاح الاقتصادي في الجزائر والمؤسسات المالية الدولية"، مرجع سابق، ص 25-26.

[2] د.مدني بن شهرة، "سياسات الإصلاح الاقتصادي في الجزائر والمؤسسات المالية الدولية"، مرجع سابق، ص 21-22.

1- تحقيق عجز الميزانية العامة للدولة:

ويعتبر ذلك من أهم الأهداف التي تبناها صندوق النقد الدولي، سعيا منه إلى تحقيق وضع قابل لنمو ميزان المدفوعات لأن عجز ميزان المدفوعات يرجع أساسا إلى معدل التضخم المرتفع الذي يرجع بدوره إلى الزيادة الكبيرة في حجم الإنفاق العام عن الإيرادات العامة، وهو ما يؤدي إلى وجود عجز كبير في الميزانية العامة للدولة ثم تمويله بزيادة عرض النقود وعليه يوصي صندوق النقد الدولي بالتخفيف من هذا العجز والقضاء عليه من خلال:

– الحد من الاقتراض العمومي من البنوك وذلك من أجل التقليل من عرض النقود ويكون ذلك عن طريق:

1- الإلغاء التدريجي لكل أنواع الدعم.

2- ارتفاع أسعار المنتجات والخدمات حتى تصل إلى مستوى الأسعار العالمية[1].

3- التقليل من الوظائف الحكومية.

4- العمل على تجميد الرواتب والأجور لمدة معينة ورفعها عند الضرورة بمعدلات ضئيلة جدا.

5- الحد من الاستثمارات العمومية وتقليصها لفتح المجال أمام الاستثمارات الخاصة.

6- التطهير الكلي للاقتصاد الوطني من المؤسسات العمومية المحققة لخسارة أو المحققة لعائدات ضئيلة.

أما الوسائل المفروض إتباعها للتقليص من عجز الميزانية فتتمثل فيما يلي:

أ– تخفيف النفقات الجارية للحكومة:

وذلك بترشيد الإنفاق العام على السلع والخدمات والإعانات النقدية الحكومية ومدفوعات خدمة الدين وذلك من خلال:

1- تغيير سياسة التشغيل وذلك بالحد من تعيين الخريجين من الجامعات والمعاهد والمدارس.

2- تجميد كل أنواع الإعانات والدعم ويكون ذلك بطريقة تدريجية.

3- تخفيض الإنفاق الحكومي على السلع التي تستخدمها الوزارات والهيئات العامة.

4- تخفيض الإنفاق العام للمؤسسات والمشروعات الإنتاجية العمومية وزيادته في المشروعات البنية الأساسية التي تتكامل ولا تتنافس مع مشروعات القطاع الخاص.

ب– زيادة الإيرادات العامة:

ويتم ذلك من خلال:

رفع المعدلات الضريبية والزيادة من حصيلتها وإعادة تنظيمها والحد من الإعفاءات الضريبية وتطوير طرق التحصيل الضريبي ومحاربة التهرب الضريبي، لأن النظم الضريبية في الدول[2].

---

[1] د.مدني بن شهرة، "سياسات الإصلاح الاقتصادي في الجزائر والمؤسسات المالية الدولية"، مرجع سابق، ص 24.

[2] د.مدني بن شهرة، "سياسات الإصلاح الاقتصادي في الجزائر والمؤسسات المالية الدولية"، مرجع سابق، ص 24-25.

ج- تخفيض الدعم:

يوصي صندوق النقد الدولي بتخفيض كل أشكال الدعم سواء الدعم الموجه إلى الخدمات الاجتماعية أو المواد الغذائية الأساسية ودعم الصادرات ودعم القروض أو دعم بعض الأنشطة الإنتاجية أو الخدماتية الأخرى، لأن هذا الدخل يؤدي إلى تدهور مستوى الكفاءة الاقتصادية.

وبالتالي انخفاض مستوى الناتج وإن انخفاض الدعم في الميزانية العامة له آثاره الإيجابية على مستوى الكفاءة الاقتصادية ويقلل معدل التضخم ومن هنا يؤكد الصندوق أن الدعم يمثل أحد أسباب التضخم.

د- إصلاح هيكل تمويل عجز الميزانية العامة:

يعد العجز في الميزانية العامة أحد الإشكاليات إلزامية لاقتصاديات الدول التي تبنت برنامج الإصلاح الاقتصادي وأن معالجته العجز تقتضي البحث عن مسبباته وإيجاد نوع من التفاعل بين السياسة المالية مع السياسة الاقتصادية وأن تقليص عجز الميزانية يؤدي إلى انخفاض تدفق رؤوس الأموال نحو الخارج وبالتالي يجب إيجاد مصادر تمويل ذلك العجز بحيث توجد مجموعة من خيارات التمويل مع مراعاة أثر كل خيار تمويلي على المستوى الكلي وذلك، لأن كل طريقة تمويل آثار وتكاليف خاصة بها تنعكس على مستوى الطلب الكلي والأسعار سواء أسعار الفائدة أو أسعار الصرف أو الميزان الخارجي، ونلخص هذا التمويل فيما يلي:

1- التمويل من البنوك: الاقتراض الحكومي من البنك المركزي.

2- التمويل غير البنكي: عن طريق القطاع الخاص.

3- التمويل الخارجي: باستخدام الموارد الأجنبية[1].

2- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات:

إن المحور الأساسي للإصلاح الاقتصادي هو نظام ميزان المدفوعات وهو سجل نظامي وكامل لجميع الصفقات التي تتم بين المقيمين في بلد معين والمقيمين في بقية دول العالم خلال فترة زمنية معينة هي في العادة سنة، كما يقصد بالتوازن لميزان المدفوعات الحالة التي تتكافأ في ظلها الإيرادات التي تتحصل الدولة عن صادراتها من السلع والخدمات والتحويلات الرأسمالية طويلة الأجل إلى الخارج.

ولا شك أن اختلال ميزان المدفوعات يعكس الاختلال بين الطلب الكلي والعرض الكلي، فهذا يعني أن الاستثمار يفوق الادخار المحلي وبالتالي فإن الصادرات تكون على الغالب أقل من الواردات.

ويرى صندوق النقد الدولي أن الإفراط في الطلب الناتج عن العجز في الميزانية العامة للدولة بسبب عجز القطاع العام المالي وعجز المؤسسات الإنتاجية والخدماتية التابعة للقطاع العام وذلك العجز الممول إما من مصادر تضخمية أو من مصادر خارجية أو الاثنين معا.

---

[1] د.مدني بن شهرة، "سياسات الإصلاح الاقتصادي في الجزائر والمؤسسات المالية الدولية"، مرجع سابق، ص 27.

كما أنه يرى كذلك أن أسباب العجز يرجع إلى السياسة التجارية وسياسة سعر الصرف المؤثرة في حجم الواردات والصادرات بالإضافة إلى عدم وجود سعر فائدة حقيقي يأخذ بعين الاعتبار معدل التضخم ومن هنا وضع صندوق النقد الدولي آليات لتخفيض العجز في ميزان المدفوعات هي:

- تخفيض فجوة الموارد المحلية.
- إصلاح سعر الصرف.
- تحرير التجارة الخارجية.
- إصلاح هيكل أسعار الفائدة[1].

أ- تخفيض فجوة الموارد المحلية: (الفرق بين الادخار والاستثمار):

إن صندوق النقد الدولي وضع نموذجا يتضمن عناصر تطبق في معظمها على البلدان التي تعاني من خلل في ميزان مدفوعاتها ومن ثم في الجهاز الاقتصادي سواء أكان بلدا متقدما أو متخلفا.

فإذا كان الاستثمار أكبر من الادخار فإن الصادرات تكون أقل من الواردات، وبالتالي فإن الحد من فجوة الموارد المحلية يتطلب التأثير عن كل من الادخار والاستثمار المحليين أساسا، وبما أن الاستثمارات موزعة بين القطاع الخاص وبالتالي يمكن ملاحظة الفجوة القائمة بين هذين القطاعين.

وعلى هذا الأساس فإن فجوة الموارد المحلية يرجعها الصندوق إلى أخطاء السياسات المالية والنقدية للبلد.

ب-إصلاح سعر الصرف:

إن سعر صرف العملة يظهر من خللا جانبي العرض والطلب وإذا كان التمويل الخارجي، فإن الاختلال يكون بدرجة كبيرة ويؤدي إلى تصاعد الاختلالات بين الأسعار والتكاليف المحلية وابتعادها على السوق العالمية، وبالتالي إضعاف القدرة التنافسية، وعليه يتطلب إصلاح سعر الصرف، لأنه يلعب دورا رئيسيا في تثبيت العجز في ميزان المدفوعات، وكذلك كإجراء يهدف إلى تقليص معدلات التضخم.

ج- تحرير التجارة الخارجية:

ومن خلال تحرير التجارة الخارجية يسعى الصندوق إلى إزالة العوائق الإدارية والتسعيرية، أمام الصادرات والواردات سواء أكانت تدفقات سلعية أم خدماتية وذلك تماشيا مع أهداف المنظمة العالمية التجارية[2].

وعليه يوصي صندوق النقد الدولي ب:

1- تخفيض قائمة السلع الخاضعة للحماية الجمركية، مع رفع كل القيود التي من شأنها أن تعرقل حركة سير الواردات.

---

[1] د.مدني بن شهرة، "سياسات الإصلاح الاقتصادي في الجزائر والمؤسسات المالية الدولية"، مرجع سابق، ص 29-30.

[2] د.مدني بن شهرة، "سياسات الإصلاح الاقتصادي في الجزائر والمؤسسات المالية الدولية"، مرجع سابق، ص 31-33.

2- إلغاء كل الأشكال التنظيمية والتشريعية التي من شأنها الحد من التجارة الخارجية ويكون ذلك تدريجيا.

3- اتباع سياسة إصلاح التعريفات الجمركية، وتركها تلعب دور حماية الاقتصاد وعلى أن يتم تخفيضها حتى تتناسب مع المعدلات الدولية وفق اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة.

د- إصلاح هيكل أسعار الفائدة:

إن سعر الفائدة على القروض والودائع لا يؤثر فقط على مستوى الإنفاق والتضخم وتوازن ميزان المدفوعات بل يؤثر وبدرجة كبيرة على الادخار والاستثمار.

كما يؤكد الصندوق أن مسألة تحرير أسعار الفائدة وتركها تعمل بفاعلية تمنع المدخرات الداخلية من الهروب إلى الخارج وتشجيع تدفق رؤوس الأموال الأجنبية نحو الداخل وتزيد من الاستثمارات الداخلية التي تدفع إلى تحقيق حالة التحسن في ميزان المدفوعات وتعزز من عملية الادخار والاستثمار ومن ثم إيجابيا على الحساب الجاري لميزان المدفوعات.

3- دعم اقتصاد السوق وزيادة معدلات النمو الاقتصادي:

من عقد الثمانينات فإن صندوق النقد الدولي والبنك العالمي قد تبنتا السياسات الليبرالية الجديدة وذلك من خلال وضع برنامج مطلوب تنفيذه عالميا وهو برنامج الإصلاح الاقتصادي الذي يحتوي على برنامج التثبيت الاقتصادي والتعديل الهيكلي التي تم تنفيذه على مجموعة من الدول النامية[1].

حيث اكتشف الصندوق أن الاختلالات التي تواجه هذه الدول ليست مجرد تشوهات مالية ونقدية بل إن هذه الاختلالات لها جذور هيكلية يحتاج حلها إلى مدة أطول، فالسياسة المالية والنقدية وما يترتب عنها من تحقيق التوازن على المستوى الكلي، جعل الصندوق يقوي من وجود القطاع الخاص وفتح المجالات التنافسية ومعنى ذلك دعم لاقتصاديات السوق ويظهر ذلك من خلال :

- تقليص دور القطاع العام.
- دعم وتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر.
- الخوصصة.
- توفير فرص كل من القطاع العام والقطاع الخاص.

أ- تقليص دور القطاع العام:

يوصي برنامج الإصلاح الاقتصادي بضرورة عدم تدخل الدولة في المجالات الاقتصادية وإعطاء الفرصة للقطاع الخاص مكان القطاع العام.

وبالتالي كلما زاد تحويل الموارد من القطاع العام إلى القطاع الخاص زاد تحويل الموارد من استخدامات أقل كفاءة إلى استخدامات أكثر كفاءة مما يؤدي إلى زيادة الناتج الوطني.

---

[1] د.مدني بن شهرة، "سياسات الإصلاح الاقتصادي في الجزائر والمؤسسات المالية الدولية"، مرجع سابق، ص 34-38.

كما أن تقليص دور القطاع العام يستند إلى:

1- تخفيض بند النفقات التحويلية ذات الطابع الاجتماعي التي تتم من خلال الوحدات الإنتاجية للقطاع العام.

2- التقليل من قيمة الضرائب المختلفة على القطاع الخاص.

3- التخلص من المؤسسات المفلسة أو التي حققت خسارة حتى لا تكون عبء على الاقتصاد الوطني[1].

ب- دعم تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر:

ويوصي صندوق النقد الدولي بأنه على الدولة أن تهيئ الظروف الملائمة الداعمة لنشاط الاستثمار الأجنبي المباشر عليه اتباع الإجراءات التالية:

1- إعفاء رأس المال الأجنبي من كل أنواع الضرائب والرسوم كليا أو جزئيا.

2- تقديم ضمانات تشجيع الاستثمار لهذه الأموال.

3- إعطاء ديناميكية جديدة لحرية رؤوس الأموال منها تحويل الأرباح إلى الخارج.

4- إجراء تعديلات في المجال التشريعي بما يضمن تطبيق قواعد وآليات اقتصاد السوق.

إن هذه الإجراءات تجعل تدفق الاستثمار الأجنبي يوفر عملات أجنبية وتكنولوجية متقدمة وخبرات إدارية وعلمية تضاف إلى الاقتصاد الوطني.

ج- الخوصصة:

إن المشاكل الهيكلية للدول النامية مرده للأداء الاقتصادي السيّء للمؤسسات الاقتصادية للقطاع العام، وبالتالي يوصي الصندوق أن بيع هذه الوحدات التابعة للقطاع العام سوف يكون إيجابيا على:

1- تخفيف من أعباء ميزانية الدولة في دعم هذه الوحدات وبالتالي توفير أموال الدعم في تخصيصها في مجالات اقتصادية أخرى أكثر إنتاجية.

2- التقليل من أعباء الإدارة التي تتحمله الدولة.

3- إن عائد هذه الوحدات يمكن أن تستخدمه الدولة لسداد جزء من ديونها وتمويل نفقات التقاعد المسبق لمستخدميها.

4- استفادة الدولة من الموارد الضريبية عند بيع الوحدات العامة إلى القطاع الخاص بسبب زيادة إنتاجية هذه الأخيرة[2].

---

[1] د.مدني بن شهرة، "سياسات الإصلاح الاقتصادي في الجزائر والمؤسسات المالية الدولية"، مرجع سابق، ص 39.

[2] د.مدني بن شهرة، "سياسات الإصلاح الاقتصادي في الجزائر والمؤسسات المالية الدولية"، مرجع سابق، ص 40-41.

د- توفير فرص لكل القطاع العام والقطاع الخاص:

يرى الصندوق أن القطاع الخاص له دور كبير في الإنعاش الاقتصادي يتطلب عدم التمييز بينه وبين القطاع العام حتى تسود البيئة التنافسية ويكون كذلك بـــ:

1- فتح رأس مال القطاع العام لرأس مال القطاع الخاص.

2- إعطاء ضمانات القروض لكل من القطاعين بالتساوي مع إلغاء الضمانات الخاصة للقطاع العام.

3- جعل أسعار الفائدة الخاصة بالقروض متساوية بين القطاع العام والقطاع الخاص.

4- التسعير الاقتصادي لمنتجات القطاع العام.

وبالتالي نستخلص مما سبق أن الخلفية النظرية لسياسة الإصلاح الاقتصادي عبر المدارس المختلفة بين الاستمرار في قواعد الاستقرار النقدي على المستوى الدولة وتنمية العلاقات النقدية المتعددة الأطراف، جعلت من إنشاء هيئات دولية ضرورية حتمية تمثلت في إنشاء الثنائية العالمية صندوق النقد الدولي والبنك الدولي وهذا ما سوف نتعرض إليه في المباحث القادمة.

المبحث الثاني: الهيئات المالية الدولية:

إن التبادل التجاري بصفة عامة سواء أكان إقليمي أو دولي يتطلب ضرورة وجود قواعد منظمة وواضحة تحكم هذا التبادل ويمكن أن يكون مثل هذه القواعد ثنائية أو متعددة الأطراف، وهنا نذكر أنه يجب على البلد الالتزام بشروط عقد الاتفاقية المبرمة.

فبعد الحرب العالمية الثانية انتشرت الاتفاقيات الثنائية لتسهيل التبادل بين طرفي التعاقد لأجل التقليص من نواتج الحرب التجارية التي سادت قبل ذلك ونتيجة لخوف الو.م.أ من اتساع ونفوذ هذه الاتفاقيات الثنائية، قامت الو.م.أ بتوجيه دعوة إلى أربعة وأربعين دولة لانعقاد المؤتمر المالي والنقدي للأمم المتحدة الأمريكية في 01 جويلية 1944 في بريتون وودز، حي تم تبادل الآراء ووجهات النظر بين كل الحاضرين، وفي الأخير تم الخروج باتفاقيتين، تخص الأولى إنشاء صندوق النقد الدولي والثانية تخص إنشاء البنك الدولي للإنشاء والتعمير كما اشترط للعضوية في البنك الدولي للإنشاء والتعمير العضوية المسبقة في صندوق النقد الدولي، وبتاريخ 27 ديسمبر 1945 تمت المصادقة على الاتفاقيتين من قبل ثمانية وعشرين دولة حيث تم مباشرة النشاط في أول مارس 1947.

المطلب الأول: صندوق النقد الدولي:

1- تعريف صندوق النقد الدولي:

صندوق النقد الدولي هو وكالة متخصصة من وكالات منظومة الأمم المتحدة أنشئ بموجب معاهدة دولية في عام 1945 (اتفاقية بريتون وودز بولاية نيوهاميشير الأمريكية)، للعمل على تعزيز سلامة الاقتصاد العالمي، ويقع مقر الصندوق في واشنطن العاصمة ويديره أعضاؤه الذين يشملون جميع بلاد العالم تقريبا

بعددهم البالغ 184 بلدا، وهو المؤسسة المركزية في النظام النقدي الدولي (نظام المدفوعات الدولية وأسعار صرف العملات) [1].

وبذلك فهو يشرف على السياسات الاقتصادية الكلية للبلدان الأعضاء خصوصا مع التحديات الجديدة التي أوجدها تطور الاقتصاد العالمي منذ عام 1945، أصبح FMI يسهم في جعل ثمار العولمة في متناول الجميع وذلك من خلال العمل على تقوية النظام المالي الدولي والتعجيل بالتقدم نحو تحقيق حدة الفقر.

2- أهداف صندوق النقد الدولي:

ويمكن تعداد أهداف صندوق النقد الدولي بصفة موجز فيما يلي:

- دعم استقرار أسعار الصرف، والمحافظة على التدابير المنظمة للصرف بين الدول الأعضاء.
- تشجيع التعاون الدولي في الميدان النقدي بواسطة هيئة دولية فيما يتعلق بالمشكلات النقدية الدولية.
- إتاحة الفرصة للدول الأعضاء لتصحيح الاختلال في ميزان المدفوعات.
- تدعيم الثقة بين الدول الأعضاء متيحا لها استخدام موارده العامة مؤقتا بضمانات كافية.
- تسيير التوسع والنمو في التجارة الدولية.

ومن الأهداف السابقة الذكر نجد أن صندوق النقد الدولي يسعى إلى استقرار النظام النقدي والمالي العالمي، وفي ظل تفاقم المشاكل والعقبات التي تهدد الاستقرار المالي والنقدي تحول دور صندوق النقد الدولي من التركيز على استقرار أسعار الصرف وعلاج العجز المؤقت في ميزان المدفوعات إلى التركيز على السياسات الموجهة لمساعدة الدول النامية من أجل إعادة توازن ميزان المدفوعات ومحو عجز الميزانية، وهذا في إطار قاعدة الشرطية وهي مجموعة إجراءات تقوم بها الدولة التي تلجأ إلى طلب قرض من الصندوق.

3- موارد صندوق النقد الدولي:

إن المصدر الرئيسي لموارد الصندوق هو اشتراكات الحصص (رأس المال) التي تقدمها الدول عند انضمامها، وحصولها على العضوية في الصندوق بحيث تدفع البلدان 25% من اشتراكات حصصها بحقوق السحب الخاصة أو بإحدى العملات الرئيسية مثلا دولار الولايات المتحدة الأمريكية أو الين الياباني أما القسط المتبقي فيدفعه البلد العضو بعملته المحلية[2].

إن صندوق النقد الدولي يقوم بعملية الوساطة عن طريق إشرافه على توجيه القروض المالية وجذبها وإقراضها.

ويقدم الصندوق معظم التمويل إلى البلدان الأعضاء من خلال نوعين مختلفين من سياسات الإقراض.

---

[1] بن سعيد محمد وصالح إلياس، "التطور الفكري والنظري للعولمة، التسلسل التاريخي والأثر الاقتصادي، دفاتر MFCAS، العدد 5، ديسمبر 2009، تلمسان، ص 301.

[2] بن سعيد محمد وصالح إلياس، "التطور الفكري والنظري للعولمة، التسلسل التاريخي والأثر الاقتصادي، مرجع سابق، ص 302.

– اتفاقيات الاستعداد الائتماني وهي تشكل لب سياسات الإقراض في الصندوق وقد استخدمت لأول مرة عام 1952.

– أما الاتفاقات الممتدة متوسطة الأجل، التي تعقد بموجب تسهيل الصندوق فهي لخدمة البلدان التي تمر بمصاعب في ميزان المدفوعات تتعلق بمشكلات هيكلية، وغي مشكلات قد يستغرق تصحيحها فترة أطول مما يحدث لجوانب الضعف في الاقتصاد الكلي، وتضخم السياسات الهيكلية المرتبطة بالاتفاقيات الممتدة الإصلاحات التي تستهدف تحسين عمل الاقتصاد، مثل الإصلاحات الضريبية وإصلاح القطاع المالي وخصخصة المؤسسات العامة، وإجراءات المرونة في أسواق العمل.

المطلب الثاني: البنك الدولي:

1- تعريف البنك الدولي:

البنك الدولي هو أحد الوكالات المتخصصة في الأمم المتحدة التي تعني بالتنمية، وقد بدأ نشاطه بالمساعدة في أعمار أوربا بعد الحرب العالمية الثانية وهي الفكرة التي تبلورت خلال الحرب العالمية الثانية في "بريتون وودز" بولاية نيوهامشير الأمريكية سنة 1945، ويعرف بمجموعة البنك الدولي وهي مجموعة مؤلفة من 5 منظمات عالمية، مسؤولية عن تمويل البلدان بغرض التطوير بالإضافة إلى تشجيع وحماية الاستثمار العالمي، وقد أنشئ مع صندوق النقد الدولي حسب مقررات مؤتمر "بريتون وودز"، ويشار لهما معا كمؤسسات بريتون وودز وقد بدأ في ممارسة أعماله في 27 يناير 1946 ورئيسه الحالي هو "روبرت . ب. زوليك".

2- مكونات البنك الدولي:

أ- البنك الدولي للإنشاء والتعمير: الذي يقرض البلدان النامية التي يكون متوسط الدخل الفردي فيها عاليا نسبيا وأسس في 1945/12/27.

ب–مؤسسة التنمية الدولية: (IDA) التي تقدم القروض بدون فائدة إلى أفقر البلدان النامية والتي أنشئت في عام 1960.

ج– مؤسسة التمويل الدولي: التي تشجع النمو في البلدان النامية بتوفير الدعم للقطاع الخاص[1].

د– وكالة ضمان الاستثمار المتعددة الأطراف: والتي توفر ضمانات للمستثمرين الأجانب ضد الخسارة الناجمة عن المخاطر غير التجارية.

ه–المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار: الذي يشجع الاستثمار الدولي عن طريق التوفيق والتحكيم في المنازعات الاستثمارية التي تنشأ بين المستثمرين الأجانب والبلدان المضيفة.

(1) الديوان الوطني للإحصائيات أهم المواقع لآخر الإحصائيات الرسمية.

3- أهداف البنك الدولي:

- ويهدف إلى تشجيع التنمية الاقتصادية طويلة الأجل من خلال سبل شتى تتضمن تمويل مشاريع البنية التحتية، مثل بناء الطرق وتحسين إمدادات المياه، كما جاء لتمويل أعمال إعادة البناء والتعمير لما دمرته الحرب العالمية الثانية، وتقديم المعونة الفنية للدول الأعضاء فيه 35[1].

- البنك شريك في العمل على فتح الأسواق وتقوية الاقتصاديات ورسالته تتمثل في تحسين نوعية الحياة وزيادة الرخاء للناس في كل مكان وخاصة أفقر سكان العالم.

- البنك يوفر القروض لحكومات البلدان النامية لتمويل الاستثمارات وتشجيع النمو الاقتصادي (الطرق، المدارس، المستوصفات ...).

- يعمل البنك مع جميع شركائه على معاونة البلدان التي يتعامل معها في قيامها بما يلي:

- الاستثمار في شعبها.
- حماية بنيتها.
- تشجيع النشاط التجاري الخاص فيها.
- توجيه الإدارة الحكومية وجهة جديدة.
- الاضطلاع ببرامج الإصلاح الاقتصادي.

- إن البنك الدولي، في سعيه إلى التخفيف من الفقر، عملاء حول العالم يصل عددهم إلى 4,7 ملايين[2].

المطلب الثالث: العلاقة بين صندوق النقد الدولي والبنك الدولي:

كما رأينا سابقا أنه حينما اجتمع مندوبو 44 دولة في "بريتون وودز" بولاية "نيوهامشير" في الولايات المتحدة الأمريكية ثم وضع القواعد المناسبة لنظام نقدي دولي جديد حيث تم الإنفاق على إحداث مؤسستين دوليتين دائمتين للتعاون في حل المشكلات النقدية والمالية الدولية، وهما صندوق النقد والبنك الدوليين (التي تعرضنا إليهما سابقا)، واللذان اختار العاصمة الأمريكية واشنطن مقرا لهما.

كان الهدف من الصندوق هو مراقبة سياسة الصرف الأجنبي أي تثبيت العملة لدى الدول الأعضاء، وتأمين مصادر مالية للبلدان ذات العجز في ميزان مدفوعاتها لأسباب طارئة، بينما تركز هدف البنك الدولي في إعادة إعمار ما دمرته الحرب العالمية الثانية، وخاصة لدى البلدان الأوربية ثم الأقطار الأخرى[3].

---

(1) بن سعيد محمد وصالح إلياس، "التطور الفكري والنظري للعولمة، التسلسل التاريخي والأثر الاقتصادي، دفاتر MECAS، العدد 5، ديسمبر 2009، تلمسان، ص 301.

(2) الديوان الوطني الإحصائيات أهم المواقع الأخرى الإحصائيات الرسمية، الجزائر خلال 1993 بمرحلة انتقالية، من النهج المركزي الاشتراكي نحو اقتصاد السوق.

(3) رضوان زهرو، "الاقتصاد العالمي المعاصر، مقدمات وآفاق، منشورات مشالك، المحمدية، الطبعة 1، 2004، ص 160.

وهكذا بدأ كل من البنك والصندوق يعملان في تعاون لمواجهة أوضاع الدول الأعضاء وخاصة الدول النامية حيث يقدم صندوق النقد الدولي برامج للتثبيت النقدي، تعتمد على إعادة التوازن في الكميات الاقتصادية الكلية، وهي أمور تتحدد عادة بمؤشرات 3 هي:

- مواجهة عجز الميزانية.
- تحديد أسعار الصرف الواقعية.
- الأخذ بأسعار الفائدة الحقيقية.

ولكن لوحظ أن هذه البرامج وحدها غير كافية على رغم أنها أساسية لأي إصلاح اقتصادي، ومن هنا تأتي برامج البنك الدولي (وهي في العادة برامج أول أمد)، نظرا إلى أن تعديل علاقات الإنتاج وتنظيم الاقتصاد يحتاجون إلى وقت طويل قبل أن تظهر ثمارهما[1].

وفي مذكرة قدمها أخيرا "جيمس وولفنسن" رئيس البنك الدولي الحالي عرض تصوره عن دور البنك الدولي فيما أسماه "إطار شامل مفتوح للتنمية"، وفي هذا المقترح يؤكد وولفنسن أن هدف المؤسسات المالية التمويلية هو التخفيف من حدة الفقر وتحقيق التنمية المستديمة، وهو يؤكد بصفة خاصة على التكامل بين دور صندوق النقد الدولي ودور البنك، فالصندوق الذي يعني باستقرار الكميات الاقتصادية الكلية، يضع الشروط الأساسية للتنمية الاقتصادية وما تتطلبه من تغيرات هيكلية وهذه الأخيرة هي مسؤولية البنك.

ولقد تزايد دور البنك في صياغة إستراتيجيات التنمية في البلاد النامية بالتنسيق مع صندوق النقد الدولي والمؤسسات التابعة للبنك (مؤسسة التمويل الدولي ووكالة التنمية الدولية، وكذلك مجموعة البنوك التجارية[2].

وقد لخص أحد الباحثين طبيعة العلاقة بين صندوق النقد الدولي والبنك الدولي بقوله: "وفي الواقع تتجسد طبيعة العلاقات بين هاتين المنظمتين الدوليتين في كونهما أهم الأدوات التي أوجدت لصيانة النظام الاقتصادي العالمي الحالي وضمان استمراريته، هذا يعني أنهما ينتميان إلى إيديولوجية واحدة وأن سياستهما تأخذ مسبقا صيغة تتفق مع مبادئ هذا النظام وأهدافه.

وكانت العضوية في هذا البنك (وإمكانية الحصول على قروضه) مشروطتين بأن يكون طالب القرض عضوا في صندوق النقد الدولي، حيث أصبح كلاهما يمثلان ثنائية لضمان الإصلاح الاقتصادي في دول العالم الثالث، منذ الثمانينات، ولضمان تحول اقتصاديات الاشتراكية إلى اقتصاد السوق في التسعينات[3].

---

(1) رضوان زهرو، "الاقتصاد العالمي المعاصر، مرجع سابق، ص 178.

(2) رضوان زهرو، مرجع سابق، ص 178.

(3) رضوان زهرو، "الاقتصاد العالمي المعاصر، مرجع سابق، ص 179.

المبحث الثالث: الإصلاح الاقتصادي والتحول لاقتصاد السوق:

إن محاولة إنهاء الجزء بالربط بين الإصلاح الاقتصادي والتحول لاقتصاد السوق، هو الإشارة إلى أن القيادات الإدارية في الدول النامية عليها أن تعي ذلك تماما بل وتتهيأ دائما عندما تسعى إلى اتخاذ قراراتها على مستوى المنظمات أو الشركات وحتى على مستوى الاقتصاد القومي أنها تعيش عصر التحول لاقتصاد السوق بكل أبعاده وجوانبه.

بمعنى أن برنامج الإصلاح الاقتصادي التي شملت أكثر من دولة كانت تتكون دائما من التوازن الاقتصادي الداخلي والتوازن الخارجي للاقتصاد القومي من خلال برنامج إصلاح اقتصادي سمى برنامج الإصلاح الاقتصادي والتكيف الهيكلي وهو محصلة للتعاون الوثيق بين صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، وجوهره الأساسي أن هذا الإصلاح وهذا التوازن لن يتم ولن ينجح ولن يتحقق بكفاءة وفاعلية إلا إذا ارتبط بالتحول لاقتصاد السوق وتحرير الاقتصاد سواء من خلال إدارة جانب الطلب التي تركز عليها ما يسمى بسياسات التكيف الهيكلي وبالتالي سمي برنامج الإصلاح الاقتصادي أيضا ببرنامج التثبيت والإصلاح الهيكلي التي تعرضنا إليها سابقا.

وكما سبقت الإشارة من قبل إلى أن التطور التاريخي لسياسات التثبيت والتكيف الهيكلي المطبقة في برنامج الإصلاح الاقتصادي أنها مرت بمرحلتين رئيسيتين:

المرحلة الأولى: يتم من خلال تهيئة أرضية التحول لاقتصاد السوق بتحييد القيود الإدارية في السياسات العالمية والنقدية وقد اهتمت سياسات التصحيح الهيكلي في هذه المرحلة بإلغاء الدعم العيني وتحويله إلى دعم نقدي إن تتطلب الأمر ذلك[1].

وتعويم أو تحرير أسعار الصرف العملات الوطنية تجاه العملات الأجنبية وتخفيف الضغط على أسعار الفائدة بل تحرير أسعار الفائدة إلا أنه من الملفت للنظر أنها أبقت على الهيكل الجامد للأجور، وقد امتدت هذه المرحلة من منتصف 70 وحتى بداية 90 من القرن العشرين الماضي.

المرحلة الثانية: وتم في هذه المرحلة السعي بمعدلات عالية إلى إحداث تغيرات جوهرية في هيكل الملكية، وتوزيع الأدوار بين القطاع العام والخاص وتغيير في أسلوب إدارة الاقتصاد والعمل على توفير شروط اقتصاد السوق وتمت هذه المرحلة من بداية التسعينات من القرن العشرين وهي مستمرة إلى يومنا هذا ويرى البعض أنها لازالت في بدايتها رغم تسارعها.

وبالتالي فقد ارتبطت واقترنت برامج الإصلاح الاقتصادي بضرورة التحول لاقتصاد السوق من منظور الشيء لزوم الشيء بمعنى أنه لا نجاح لبرامج الإصلاح الاقتصادي في تحقيق أهدافها إلا بالتحول لاقتصاد السوق

---

[1] د.عبد المطلب عبد الحميد: "المنظور الإستراتيجي للتحولات الاقتصادية للقرن الحادي والعشرين"، مرجع سابق، ص 68-70.

وتوفير شروط وجودها، وقد طبقت حوالي 82 دولة هذا البرنامج ولمعرفة أكثر وبالتفصيل كيفية تطبيق هذا البرنامج في ظل التحول لاقتصاد السوق سوف نتعرض بدراسة هذا البرنامج على دولة نامية وهي الجزائر وارتباطها بصندوق النقد الدولي والبنك الدولي الذي كان سبب تحولها لاقتصاد السوق بسبب المديونية التي وقعت فيها مع المنظمتين السابقتين.

-أهم الإصلاحات الاقتصادية [1] :

كانت هناك جهود قبل سنة 1994 نحو إعادة هيكلة الشركات العمومية حيث تم محو الديون بواسطة الخزينة وهذه الإصلاحات لم تكن كافية لسببين:

1- عدم التمكن من تجنب تراكم الخسائر من طرف الشركات العمومية حيث استمرت بالوصول السهل إلى قرض البنك التجاري.

2- الإصلاحات لم تتضمن إعادة الهيكلة المادية للشركات العمومية.

وقد تم تأسيس سوق الأوراق المالية بموجب المرسوم التشريعي رقم 93/10 في ماي 1993.

أما بالنسبة لعملية الخوصصة فكانت جد مكلفة ولكن لم تثبت فعاليتها إلى اليوم، فعلى الصعيد السياسي تمثل الخوصصة إعادة توزيع السلطة.

ومع بداية 1994 تم قيادة وتسيير تخصيص الموارد في الجزائر بواسطة قرارات إدارية وهناك مراقبة مباشرة للدولة على الأسعار، الإنتاج والقرض، كذلك تم إعادة هيكلة الشركات العمومية لتسهيل خوصصتها كما تم إعادة هيكلة القطاع المالي من أجل التخصيص الأكثر فعالية للائتمان.

قانون الميزانية التكميلي لـــ 1994 سمح من الوهلة الأولى ببيع الشركات العمومية وعرض الشركات العمومية لعقود الإدارة الخاصة والمشاركة الخاصة في أسهم الشركات العمومية كذلك تم التصديق على قانون إزالة احتكار الدولة عن سوق التأمين وتعديل قانون الاستثمار حتى يسمح بالمشاركة الأجنبية.

كما شهدت سنة 1994 العمل الفعلي للوكالة الوطنية لترقية ودعم ومتابعة الاستثمار التي بدأت في 1993 كنافذة لمساعدة المستثمرين، ولقطع الروتين البيروقراطي ومنح الحوافز الجبائية.

وفي 1995 تم إطلاق برنامج الخوصصة وتقليص أو تصفية كل شركات البناء العمومية حيث تم انحلال 19 شركة واستبعاد أكثر من 25% من اليد العاملة.

وفي أفريل 1996 تم إطلاق برنامج للخوصصة مع دعم البنك العالمي يهدف إلى خوصصة 200 شركة عمومية محلية صغيرة أغلبها في قطاع الخدمات، وفي نهاية 1997 تم إصدار برنامج خوصصة آخر للتركيز على عدد واسع من الشركات العمومية يغطي حوالي 250 شركة لبيعها ما بين 1998-1999.

---

[1] معطي الله سهام" النوعية المؤسساتية و الاستثمارات الأجنبية المباشرة –دراسة حالة الجزائر–مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص: التنمية و التحليل المؤسساتي، سنة 2012-2013 ص 227-229.

تم تعديل قانون 90-10 لـــ 1990 في 2001 حتى يتمكن رئيس الجمهورية من تعيين محافظ البنك المركزي ونائبه.

منذ 2005 بدأت الحكومة إنعاش برنامج الخوصصة المحتضر ولكن عمليات بيع الشركات المملوكة للدولة كانت بطيئة، مثلا شركات مثل سوناطراك، الخطوط الجوية الجزائرية تعتبر أصول إستراتيجية معفاة من الخوصصة، كما صدر في 2005/2/6 تشريع ضد غسيل الأموال.

وحسب تقرير صندوق النقد الدولي فإن الجزائر أحرزت تقدم معتبر غي تحقيق استقرار اقتصادي كلي، فكانت هناك حاجة لإطار عمل قانون يتضمن آليات الإفلاس لتسهيل تخصيص الموارد إضافة إلى المزيد من التوضيح فيما يتعلق بحماية حقوق الملكية في الأراضي وملكية العقارات، كما تم إعادة تقييم كل القواعد الإدارية والإجراءات والأخذ بعين الاعتبار ضرورة تقليل عبئها على أداء الأعمال في الجزائر وتخفيض الضرائب والرسوم الجبائية، كما تم تحديث التشريعات التي تحكم تسير القضاء وتدريب رجال السلطة للتعامل مع القضايا التجارية والاقتصادية إضافة إلى تحسين عمليات التحقق من الانتهاكات المالية والاختلاسات إضافة إلى قيام الحكومة بتخصيص موارد كافية للوكالات التي تتولى تقديم الإحصاءات وتشجيع منشوراتهم لتسهيل عملية اتخاذ القرارات من طرف المستثمرين والمدخرين والمهمة أيضا لمراقبة أداء الدولة والمسائلة العمومية، هذا فضلا عن الجهود المتواصلة لإصلاح النظام المالي التي تمثل هدفها في إزالة عبئ الممول الأخير لشريحة المؤسسات المفلسة عن البنوك العمومية، وجاء في تقرير صندوق النقد الدولي عن الإصلاحات المؤسساتية الاقتصادية في الجزائر، أن الجزائر تحتاج إلى تسريع عملية الخوصصة فلديها آفاق جيدة للنمو الاقتصادي المستدام نظرا لمالها من وفرة في المواد الطبيعية والمستوى التعليمي للمواطنين إضافة إلى ما حققته من دخول جيد إلى الأسواق الأوروبية خصوصا باتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، فالإصلاحات المؤسساتية الاقتصادية تتطلب الاهتمام العاجل والمستمر بالانتقال إلى اقتصاد السوق.

خلاصة:

ونستخلص مما سبق أنه اقترنت برامج الإصلاح الاقتصادي بضرورة التحول إلى اقتصاد السوق من منظور السيء لزوم الشيء بمعنى أنه لإنجاح برنامج الإصلاح الاقتصادي في تحقيق أهداف البنك الدولي و صندوق النقد الدولي، لابد من التحول إلى اقتصاد السوق وتوفير شروط وجودها، وقد طبقت ذلك حوالي 82 دولة عند بداية الثمانينات حتى اليوم، ومن بينها الجزائر التي وقعت في أزمة المديونية مع BM و FMI بسبب أزمة 1986 والذي كان سببا بتوجه الجزائر إلى اقتصاد السوق والتخلي على الاشتراكية أو التخطيط المركزي.

الفصل الثالث:

الجزائر من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق

المبحث الأول: الاقتصاد الجزائري في إطار الاقتصاد المخطط .

المبحث الثاني: الاقتصاد الجزائري في إطار اقتصاد السوق.

المبحث الثالث : وضعية الاقتصاد الجزائري قبل و بعد الإصلاحات الاقتصادية.

الفصل الثالث: الجزائر من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق

تمهيد:

شهد عقد الثمانينات تغيرات عديدة في البنية الاقتصادية الدولية من تدهور في معدل النمو الاقتصادي في الدول الصناعية ومنها ضعف التجارة الدولية وانهيار أسعار المواد الأولية وانعكس ذلك على الدول النامية ومنها الجزائر، فقد عانى الاقتصاد الجزائري من تدني معدل النمو الاقتصادي وارتفاع عجز الميزانية العامة وارتفاع معدلات التضخم والبطالة وتدهور الخدمات العامة للدولة، وتفاقم عجز المدفوعات وارتفاع حجم المديونية الخارجية، بدأت الجزائر في انتهاج سياسة إصلاحية بداية من سنة 1988 بعد استفحال الأزمة الاقتصادية لعام 1986 التي أثرت بشكل مباشر حيث تدهورت الوضعية الاقتصادية متمثلة في انخفاض إجمالي الناتج المحلي الحقيقي خارج المحروقات بنسبة 1,5% في المتوسط 1986-1991 وتأثرت الوضعية المالية للمؤسسات العمومية نتيجة القوانين المفروضة على الأسعار وتسريح العمال مما أدى إلى ارتفاع معدل البطالة[1].

ولمواجهة الأزمة لجأت الجزائر إلى المنظمات العالمية من بينها صندوق النقد الدولي، حيث دخلت في مفاوضات معه وتم إبرام اتفاقيات بين الطرفين وتم تبني برامجه الإصلاحية، والتي عرفت في المرحلة الأولى مجموعة من البرامج تقتضي القيام بإيقان تراجع النمو الاقتصادي، الحد من التضخم، تحديد التجارة الخارجية مع تخفيض خدمة الديون الخارجية، وفي المرحلة الثانية تم تطبيق برنامج التعديل الهيكلي (أفريل 95 – مارس 98) من أجل إنعاش الاقتصاد الوطني، والحفاظ على مستوى تشغيل دائم بالإضافة إلى خوصصة المؤسسات العمومية من أجل الانتقال إلى اقتصاد السوق.

المبحث الأول: الاقتصاد الجزائري في إطار الاقتصاد المخطط :

تميز الاقتصاد الجزائري بعد الاستقلال مباشرة بغياب شبه تام للصناعات الأساسية، فاعتمدت على إستراتيجيات التنمية المخططة لبناء هيكل اقتصادي متين، عليه اعتمدت الجزائر منذ استقلالها سنة 1962 على إستراتيجيات التنمية المخططة لبناء هيكل اقتصادي متين يمكن الاعتماد عليه في تحقيق نمو شامل والقضاء على أشكال التخلف الموروثة عن الاستعمار، فسارعت لأجل هذا إلى تطبيق مخططات قصيرة الأجل (ثلاثي – رباعي أول – رباعي ثان) كمرحلة أولى تعتبر الهامة في الاقتصاد الوطني، حيث وجب على المسؤولين إيجاد الحلول المناسبة للنهوض بالوضع الاقتصادي، ولكن هذه المخططات لم تحقق أهدافها المبتغاة، فأعيدت حركة الإصلاح من جديد بعد الفترة الانتقالية (1978-1979) بالبدء في تطبيق المخططات طويلة الأجل لأول مرة (خماسي أول – خماسي ثاني) خلال الفترة (1980-1989) أو لكن خلال هذه المدة أيضا لم يحقق هذان المخططان أهدافهما ولعل السبب في هذا يعود إلى أن الأهداف المبرمجة غير المنسجمة وغير المترابطة نظرا

[1] كربالي بغداد: "الإبداع في المنتج على مستوى المؤسسات الجزائرية"، أطروحة دكتوراه دولة، جامعة وهران، كلية العلوم الاقتصادية علوم التسيير والعلوم التجارية 2004/2003، ص 191.

للوضع المتقلب خلال هذه الفترة التي تميزت بتواترات كبيرة مع استمرار الأزمة العالمية والتغيرات التكنولوجية العميقة.

ويوضح الجدول الموالي المبالغ التي رصدت للمخططات التنموية.

جدول رقم (01): مبالغ الاستثمار للمخططات التنموية الوحدة: مليار دج.

المخطط	المخطط الثلاثي 69-67	المخطط الرباعي 1 73-70	المخطط الرباعي 2 77-74	الفترة الانتقالية 79-78	المخطط الخماسي 1 84-80	المخطط الخماسي 2 89-85	المجموع
المبلغ	11	27,7	140	101,3	400,6	550	1160,6

المصدر: خلاصة الحصيلة العشرية الاقتصادية الاجتماعية 1967-1978 وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية لسنة 1980.

خلال هاتين العشريتين كان الاقتصاد الوطني مركزيا تلعب فيه الدولة دورا مهما في جميع الميادين فهي المالك لجميع وسائل الإنتاج والأراضي وإنشاء المؤسسات الوطنية العمومية، المالية المنهجية، البترولية واحتكار الدولة للتجارة الخارجية فأولت أهمية للقطاع الصناعي بينما لم يحظى القطاع الفلاحي بالأهمية الكبيرة كما أن تلك الفترة تميزت بضعف الإمكانيات المادية والمالية.

إن التسيير الذي تبنته الدولة الجزائرية أدى إلى ظهور تبذير للموارد أو الأموال العامة، فتولدت عن ذلك اختلالات عميقة على المستوى الداخلي والخارجي.

داخليا: أدى إلى زيادة كبيرة في الاستهلاك من جراء الضغط الديموغرافي والتدفق الكثيف للدخول مقارنة مع نسبية التشغيل مما أدى إلى ظهور فجوات تضخمية.

جدول رقم (02): المؤشرات العامة للاقتصاد الوطني في الفترة (1967-1987):

البيان	1967	1987
الاستهلاك النهائي (مليار دينار) العائلات	12,5 (9,1)	21208 (4,8)
الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات (مليار دج)	13,3	188,3
مداخيل العائلات (مليار دج)	9,84	179
تقديرات السكان الجزائريين (مليون نسبة)	13,08	23,02
التشغيل (العمال المشتغلون) (بالآلاف)	1748	4137
المؤشر العام لأسعار الاستهلاك الأساس 100 = 1969	-	373,2
معدل البطالة	-	%21,7

Source : annuaires statistiques, ONS, Algérie.

أما خارجيا فإن اللجوء إلى الاستيراد لتغطية العجز في المنتجات الغذائية زاد من تراكم رأس المال وهذا ما أدى إلى تبني إستراتيجية للتمويل الجزء الكبير من هذا التراكم عن طريق رفع صادرات المحروقات.

جدول رقم (03): مؤشرات الاقتصاد الجزائري على المستوى الخارجي للفترة (67-87):

البيان	1967	1987
1- التراكم (مليار دج) الأموال الثابتة تغير المخزون	3,2 (207) (0,5)	93,9 (92,9) (1,0)
2- واردات المنتجات الغذائية (مليار دج)	0,8	9,3
3- صادرات المحروقات (مليار دج)	2,7	40,7
4- الدين الخارجي (مليون دج)	0	24748
5- خدمة الدين (مجموع صادرات السلع والخدمات)	0	%57,1

Source : annuaires statistiques, ONS, Algérie.

مع تدهور أسعار البترول سنة 1986 وانخفاض قيمة الدولار كان المشكل الأساسي الذي واجه الدولة الجزائرية، إذ انخفض سعر برميل البترول من 30 دولار أمريكي قبل سنة إلى 14,4 دولار أمريكي سنة 1986 وهكذا انخفضت عائدات الجزائر إلى حوالي 35 مليار دولار أمريكي في سنة 1986 بعدما كانت 63 مليار دولار أمريكي سنة 1985، وقد تميزت هذه المرحلة بما يلي:

– تبني مشروع (الصناعات المصنعة) رغم ضعف الاقتصاد وحداثته وانعكاسه بعد الحرب ورغم ثقل تكلفة المشروع.

–انخفاض الميزة التنافسية في القطاع الزراعي بسبب التحول إلى المدينة وهو الأمر الذي انعكس كثيرا على برنامج الاكتفاء الذاتي المتراجع حتى مع الإصلاحات مقابل ضغط مستمر لفاتورة الواردات خاصة الغذائية منها.

– استمرار الاعتماد على منتج واحد لتعبئة الصادرات فظل القطاع النفطي منتج والقطاعات الأخرى غير منتجة تقتات على الريع البترولي وتبعية شديدة للاقتصاد الوطني وانعكاس أي أزمة في الخارج عليه من ناحيتي سعر برميل البترول في السوق العالمي وسعر الصرف الدولار في أسواق الصرف.

– النمو المستمر والمتزايد للمديونية الخارجية وعدم توجهها لتمويل أنشطة اقتصادية غير الإنفاق الحكومي المناسب بإسراف والاستهلاك مع تكريس دائم للاقتصاد الريعي "وتعقد الوضع عشية انخفاض أسعار النفط منتصف الثمانينات.

– ضعف البنية المؤسساتية وعدم استقلاليتها ودون احتكار معايير الإنتاجية والربحية مع تعميم فكرة الكم ون الكيف وتراجع النوعية والاستمرار في خلق مناصب عمل وهمية ومن ورائها دخول وقوى شرائية اسمية.

– تراكم لما سبق في الميزانية والميزان التجاري وميزان المدفوعات كنتيجة لما سبق واستمرار غياب العقلانية في التسيير والإنفاق العبثي وإهدار المال العام.

وقد ختم هذا الوضع المزري بأزمة الانفجار الاجتماعي في أكتوبر من سنة 1988.

المبحث الثاني: الاقتصاد الجزائري في إطار اقتصاد السوق:

إن نية الدخول في اقتصاد السوق في الجزائر كانت ظاهرة بوضوح كبير في بيان السياسة العامة للحكومة في ديسمبر 1990، أمام المجلس الشعبي الوطني، وفي رسالة النية والمذكرة التي وجهتها وزارة الاقتصاد إلى صندوق النقد الدولي حول السياسة الاقتصادية والمالية للجزائر في 21 أوت 1990، وقد وافق مجلس إدارة المؤسسات على هذه السياسة في 03 جوان 1991[1]، وبما أن الجزائر كانت تعول على أسلوب التخطيط في تسيير اقتصادها الذي يعتمد التوجه المركزي من حيث توزيع عناصر الإنتاج في مختلف الإستخدامات، فإن تطبيق اقتصاد السوق لم يكون بالأمر الهين، حيث تكمن الصعوبة في إخضاع حرية اقتصاد السوق لقيود التوجه المركزي، فلتغيير الاقتصاد من نظام موجه إلى آخر حر، لابد من إحداث تغيرات كبيرة في العلاقات الإنتاجية القائمة، ولابد من وقت للتكيف مع العلاقات الجديدة.

مما لا شك فيه هو أن دور الدور في الاقتصاد يختلف في النظام الإشتراكي بما هو في النظام الرأسمالي، فلا تستطيع أن تكون المنتج والمسير، وفي نفس الوقت تؤدي وظائفها في تنظيم وممارسة السلطة، وإرضاء جميع الأطراف (في مجال التربية، الصحة، البنى التحتية الاقتصادية والثقافة والعدالة والأمن ...الخ) [2]، حيث يتطلب اقتصاد السوق من الدولة أن تنسحب من المجال الاقتصادي، وفتح المجال أمام المبادرة الخاصة، وذلك بتكريس مجموعة من المبادئ الليبرالية التالية:

–مبدأ حرية التجارة والصناعة: قامت الجزائر بتكريس هذا المبدأ في المادة 37 من دستور 1996، والتي تنص على أن: "حرية التجارة والصناعة مضمونة، وتمارس في إطار القانون".

– خوصصة المؤسسات العمومية الاقتصادية: تطورت نظرة برنامج الإصلاح الاقتصادي للخوصصة، حيث انتقلت من التخلص من الاحتكار الحكومي في إدارة المشروعات العامة إلى تأجير هذه المشروعات ثم التخلص منها جزئيا أو كليا، وتهدف هذه العملية إلى تكثيف النسيج الصناعي، إعادة التوازن للقطاعات، وتخليص الدولة من الثقل المالي الذي يتسبب دائما في الخسائر الدائمة للقطاع العام، ومن هنا تأتي وصفة صندوق النقد الولي حيث يوصي بتصفية الوحدات أو بيعها للقطاع الخاص[3].

---

(1) محمد بلقاسم حسن بهلول، الجزائر بين الأزمة الاقتصادية والأزمة السياسية، التشريع الوضعية، مطبعة حلب، الجزائر 1993، ص 208.

(2) Mouhoubi Salah, « l'Algérie à l'éprenne des réformes économiques », édition office des publication universitaire, Alger 1998, p 51.

(3) مدني بن شهرة: "الإصلاح الاقتصادي وسياسة التشغيل"، "التجربة الجزائرية"، الطبعة 1، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص58.

وقد ظهرت فكرة الخوصصة في الجزائر لأول مرة في قانون المالية التكميلي لسنة 1994، الذي نص على إمكانية فتح رأسمال المؤسسة للمساهمين الخواص، بالإضافة إلى إمكانية التنازل عن أصول المؤسسات العامة لفائدة الخواص، ثم صدر دستور 1996 الذي نص على اختصاص السلطة التشريعية في وضع القواعد الخاصة لنقل الملكية من القطاع العام إلى القطاع الخاص، بذلك انطلقت عملية الخوصصة منذ سنة 1996 بمجموعة من المؤسسات وذلك بعد المصادقة على برنامج الخوصصة في سنة 1995.

-**إزالة الاحتكارات العمومية:** دخلت الجزائر مرحلة الإصلاحات الاقتصادية في سبيل إزالة الاحتكارات العمومية بصفة تدريجية، وفتح معظم النشاطات التي كانت حكرا على الدولة، أمام المبادرة الخاصة.

-**إلغاء النصوص المقيدة للاستثمار:** يتضح جليا أن الاستثمار الخاص في الجزائر طوال هذه الفترة كان من الإقصاء والتهميش فلم يسمح له بالتدخل سوى في قطاعات ثانوية، وأخضع لنظام رقابة صارمة، ثم استمر الوضع إلى غاية صدور قانون الاستثمارات سنة 1993، وبذلك استنتجت الدولة بصفة تدريجية من تنظيم الاستثمارات التي أخضعتها لنظام قانوني استثنائي لتصبح بعد ذلك خاضعة لإجراءات بسيطة من شأنها تشجيع الخواص للاستثمار سواء المحلي أو الأجنبي، "وحسب معيار صندوق النقد الدولي يكون الاستثمار الأجنبي مباشر إذا امتلك المستثمر الأجنبي 10% أو أكثر من أسهم رأسمال إحدى مؤسسات الأعمال"[1].

-**تكريس مبدأ حرية الأسعار:** تندرج عملية تحرير الأسعار في إطار بناء اقتصاد السوق، بحيث وجب التخفيف من حجم تدعيم الدولة للأسعار لأسباب سياسية أو اجتماعية، وتفادي أخطار التضخم، من أجل ذلك وفي سنة 1989 صدر القانون 12/89 المتعلق بالأسعار، الذي اعتبر مصدر أولي في تحرير الأسعار، ثم بعدها ثم التحرير الحقيقي للأسعار السلع والخدمات، اعتمادا على قواعد المنافسة "إلا أن الدولة تتدخل لتقيد من مبدأ الحرية العامة للأسعار إذا توفرت بعض الشروط مثل حدوث كارثة طبيعية أو صعوبات في التمويل بالنسبة لقطاع نشاط معين أو في منطقة جغرافية معينة"[2].

-**مبدأ حرية التعاقد:** صدر القانون التوجيهي للمؤسسات العمومية الاقتصادية، والذي أخضعها للقانون المدني والتجاري، وبذلك أصبحت تتمتع بحرية في التعاقد.

ومن أهم الأسباب التي دفعة الجزائر إلى التحول إلى اقتصاد السوق وهي كالتالي:

---

(1) منور أوسرير وعليان نذير، حوافز الاستثمار الخاص المباشر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا، ديوان المطبوعات الجامعية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد 2 ماي 2005، ص 97.

(2) ناصر مراد، الإصلاحات الضريبية في الجزائر، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 02، 2003، ص 25.

المطلب الأول: الأسباب التي أدت بالجزائر للتحول إلى اقتصاد السوق:

1- الأسباب الخارجية:

أ- التحولات الاقتصادية العالمية: والتي من أهمها وجود أسواق خارجية معتبرة، إضافة إلى النمو الهائل للاقتصاديات الغربية خاصة بعد الحرب العالمية الثانية، وانعدام السيطرة على البنوك المركزية نتيجة لثورة المعلومات والاتصالات، واختلال توزيع الثروات بين الفقراء والأغنياء.

ب- انهيار الاتحاد السوفياتي: (والذي تعرضنا إليه سابقا). وحدث ذلك سنة 1989، وتوحيد الألمانيين سنة 1990، أحدث صدمة على خروج العالم من القطبية الثنائية إلى القطبية الأحادية التي تزعمها المعسكر الليبرالي، والذي فرض سياسة الاقتصادية على العالم بأسره.

ج- الأزمة البترولية لسنة 1986: إن اعتماد الجزائر على موارد المحروقات بنسبة تفوق 95% من إيرادات الصادرات و 60% من إيرادات الميزانية أحدث أزمة حقيقية عندما انخفضت أسعار المحروقات في سنة 1986، إضافة إلى انخفاض سعر صرف الدولار، عملة تسديد الصادرات الجزائرية من المحروقات حيث وصل هذا الانخفاض إلى 05 دولار سنة 1986[1]. بعدما كان 30 دولار في نهاية 1985، فوقع الاقتصاد الجزائري في الأزمة.

2- الأسباب الداخلية:

أ- أزمة المديونية: إن المخططات التنموية التي اتبعتها الجزائر والقائمة أساسا على الصناعات الثقيلة تطلبت مبالغ باهظة لتجسيدها، وبالتالي قامت الدولة باستثمارات مالية ضخمة تطلبت لتمويلها قروض معتبرة مقابل أن يتم تسديدها من إيرادات النفط، إلا أن سوء استعمال هذه القروض في معظم الحالات، أدى إلى فقدان التوازن في الاستثمار، وتطور الديون ومعدل خدمتها التي استنزفت الجزء الأكبر من الاحتياط من الذهب والعملات الأجنبية، من جهة والنمو الديمغرافي وعدم فعالية طرق التسيير، من جهة ثانية، كلها عوامل أدت إلى تصعيد الأزمة، إضافة إلى انخفاض معدلات النمو، عجز الجزائر عن الاستيراد، وتدهور مستويات الإنتاج والاستثمار والتوظيف، فقد كانت الجزائر تختنق بجعل من الديون بالعملة الصعبة التي غالبا ما أبرمتها باستخفاف مع المؤسسات المالية الدولية حسب الجدول التالي:

(1) Nadim Nour « Algérie : économie cherche diversification l'actuel N° 104, magazine de l'économie et du partenariat international, les nouvelles revues algériennes, ANEP, mégie, presse, Alger juin 2009, Algérie, page 14.

جدول رقم (04): تطور المديونية الجزائرية في الفترة (1990-1998)

الوحدة: مليار دولار أمريكي

السنوات / الديون	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ديون متوسطة وطويلة الأجل	25,588	26,636	25,886	25,024	28,850	31,317	33,230	31,060	30,261
ديون قصيرة الأجل	1,791	1,239	0,792	0,700	0,636	0,256	0,421	0,162	0,212
المجموع	28,379	27,875	26,678	25,724	29,486	31,573	33,561	31,222	30,473

المصدر: مدني بن شهرة "الإصلاح الاقتصادي وسياسة التشغيل"، مرجع سابق، ص 144.

نلاحظ من هذا الجدول أن الديون تراجعت بحوالي 750 مليون دولار لتصل إلى 30,47 مليار دولار مقابل 31,22 مليار دولار بين سنتين 1997 و1998، فإن انهيار أسعار البترول وتراجع مداخيله أفرز ارتفاع في خدمات الديون، إضافة إلى تراجع الديون المتوسطة وطويلة الأجل، إذ بلغت سنة 1998 حوالي 30,26 مليار دولار مقابل 31,06 مليار دولار عام 1997، في حين ارتفعت في نفس الفترة قيمة الديون قصيرة الأجل إلى 212 مليون دولار مقابل 162 مليون عام 1997.

ب- عجز الميزان التجاري: يتكون الميزان التجاري من الصادرات والواردات من السلع والخدمات ويعتبر أهم عناصر ميزان المدفوعات، حيث أن ارتفاع حصيلة الصادرات يؤدي إلى زيادة الطلب على السلع والخدمات من جهة وإلى زيادة القدرات الاستثمارية في الاقتصاد الوطني من جهة ثانية[1]، فبذلك يعتبر أهم بنود ميزان المدفوعات، ومؤثر ذو أهمية بالغة للدلالة على الوضع الاقتصادي للدولة فنجد أن منذ سنة 1967، كان الميزان التجاري الجزائري في حالة عجز دائم، لكنه عرف تغيرات في سنة 1979، حيث سجل فائضا خلال سنوات متتالية إلى غاية 1985 السنة التي عاود فيها العجز كما أوضح ذلك فيما سبق.

(1) هو يشار معروف "تحليل الاقتصاد الدولي"، الطبعة الأولى، دار جرير لنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص 244.

ج– التضخم: يشكل التضخم باعتباره انعكاسا طبيعيا الاختلالات الحاصلة في القوى الاقتصادية المتوازنة أحد أهم المظاهر الاقتصادية التي اتسمت بها معظم الاقتصاديات العالمية سواء المتقدمة منها أو النامية، وإن كانت بدرجات متفاوتة في الحجم والتأثير[1].

فتعد هذه الظاهرة من أعقد الظواهر في اقتصاديات الدول، ولقد عملت الجزائر على وضع سياسات مختلفة للحد منها خاصة وأنها عرفت معدلات مختلفة للتضخم في هذه الفترة مثلما يوضحه الجدول التالي:

جدول رقم (05): التضخم في الجزائر في الفترة (1980-1989):

الوحدة: %.

السنوات / الديون	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
التضخم %	9,2	14,7	6,2	6	8,2	10,5	12,3	7,5	5,9	9,3

المصدر: الديوان الوطني للإحصائيات الجزائر على الموقع: www.ons.dz.

وانطلاقا من الأسباب السابقة اقتضت على الجزائر إجراء إصلاحات اقتصادية عميقة تلعب فيها المؤسسات النقدية والمالية الدولية دورا حاسما، من خلال برامج الإصلاحات الاقتصادية التي تقترحها هذه المؤسسات، إذ يتعلق الأمر باتباع (برامج التثبيت الاقتصادي) أو (برامج التكيف (التعديل) الهيكلي) أو الاثنين معا، وهذا ما سوف نتعرض إليه في المطلب الموالي.

المطلب الثاني: الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر:

تعتبر الاختلالات الاقتصادية الداخلية والخارجية المختلفة التي عانت منها معظم الدول النامية والمتخلفة، المبرر الرئيسي لاهتمام هذه الدول بانتهاج سياسات وبرامج الإصلاح الاقتصادي، وبمساعدة من الهيئات الدولية مثل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي وذلك من أجل رفع مستويات نموها الاقتصادي وتحسين المستوى المعيشي لأفرادها، وتصحيح اختلالاتها الاقتصادية والمالية.

فاعتماد الجزائر خلال العقود السابقة على البترول كمورد وحيد جعلها تقع في أزمة، تبعد صدمة البترول لسنة 1986 التي بينت أن الذي كان سائدا في ظل الاقتصاد الجزائري خلال المراحل السابقة هو اقتصاد قائم على الاستدانة وأن الذي كان سائدا في السابق أفرز اختلالات كبيرة وضعف بنيوي وليست القضية ظرفية سرعان ما يتم استدراكها لأن الاقتصاد الجزائري لم يتمكن من التعديل والتصحيح وهكذا ظهرت مظاهر الجمود والضعف في نظام التخطيط المركزي زيادة على هبوط معدلات التبادل وضعف دخل

[1] أحمد فتحي عبد الحميد وبشار أحمد العراقي، "التضخم وآليات تأثيره في معدلات الفقر، مجلة بحوث اقتصادية عربية، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية ومركز دراسات الوحدة العربية، مصر العدد 42، 2008، ص 71.

الصادرات بحوالي 50% شرعت الجزائر في اتخاذ مجموعة من الإجراءات والتدابير في محاولة لتحقيق استقرار الاقتصاد الكلي.

وللإشارة فإن هناك مجموعة من العوامل التي أضعفت الاقتصاد الوطني خلال المراحل السابقة يمكن إجمالها فيما يلي:

1- التبعية للخارج من حيث الغذاء والدواء.

2- ارتفاع النمو الديمغرافي في الجزائر.

3- الاعتماد المطلق على منتوج واحد[1].

والملاحظ أن هذه العوامل ما تزال تطبع الاقتصاد الوطني حتى الآن وهو ما يفسر هشاشة الاقتصاد الوطني وتعرضه للأزمات نتيجة تأثره بعوامل خارجية.

ن السياق التاريخي لعملية الإصلاح في الجزائر تبين أنه مر بثلاثة مراحل أساسية في إيطار تطبيق هذا الجيل الأول من الإصلاح المتعلق بالتثبيت والتكيف، التعديل الهيكلي.

1- مرحلة الإصلاحات المحتشمة[2]:

حيث حاولت السلطات تعزيز جهودها لتصحيح الأوضاع الاقتصادية الكلية التي عرفت اختلالات كبيرة، وعرفت هذه المرحلة الأولى اقتراب للجزائر من المؤسسات المالية الدولية، وتم التفاهم حول برنامجين بدعم من صندوق النقد الدولي يغطي الفترة 1989-1991 تعتمد الجزائر من خلالها على سياسة لإدارة الطلب أقل ما يقال عنها أنها كانت صارمة من خلال تخفيض قيمة العملة.

وقد ساعدت سياسات الطلب الأكثر تشددا وما صاحبها من إجراءات لتحرير التجارة وتعديلات تسعير الصرف الإسمي على خفض القيمة الفعلية للعملة بنسبة تزيد عن 60% خلال 1988-1991، زيادة على امتصاص السيولة الزائدة.

ويفضل مزيج سياسات تحويل الإنفاق وخفضه مع تحسين أسعار البترول أدى إلى تحسين ميزان الحساب الجاري حيث تحول من عجز بنسبة 3% من إجمالي الناتج المحلي سنة 1988 إلى فائض 6% سنة 1991، ومن جهة أخرى فإن تطورات الحساب الرأسمالي كانت عكس ذلك، حيث زادت قدرة الجزائر على التعاقد على قروض خارجية جديدة، ومن تم ارتفعت مدفوعات استهلاك الدين ارتفاعا كبيرا.

خلال هذه الفترة لم تتمكن الجزائر من تنفيذ برنامج الإصلاح بمساعدة صندوق النقد الدولي خلال 1991 وذلك للأسباب التالية:

---

[1] حاكمي بوحفص، عبد القادر دربال، أثر الإصلاحات الاقتصادية على النمو الاقتصادي، دراسة حالة الجزائر، مرجع سابق، ص 334.

[2] حاكمي بوحفص، عبد القادر دربال، أثر الإصلاحات الاقتصادية على النمو الاقتصادي، دراسة حالة الجزائر، مرجع سابق، ص 335-336.

– قررت الجزائر رفض إعادة الجدولة مما حد من حجم التمويل الاستثنائي المتاح للبرنامج وكان هذا الرفض يستند إلى عدم الاعتراف بفشل السياسات الاقتصادية السابقة.

– الاعتماد على مقولة أن الجزائر بلد غير مثقل بالدين فهي تعاني من مجرد نقص في السيولة النقدية، ومن ثم فإن أزمة المديونية أزمة ظرفية وليست هيكلية.

– الاعتماد على قانون استغلال المحروقات الذي يسمح للأجانب اقتناء مصالح في الجزائر وهو ما يسمح للجزائر بالحصول على موارد إضافية.

– تفادي تعرض الاقتصاد الوطني للاختلالات من خلال الصدمات، حيث رفضت الجزائر مقولة صندوق النقد الدولي بخصوص تخفيض قيمة العملة.

– لم يتحقق جزء من التمويل الخارجي للمخطط لعام 1991 الأمر الذي أدى إلى انكماش الواردات بنسبة تزيد عن 20% من حيث قيمتها بالدولار، مما أدى إلى هبوط الإنتاج خاصة في قطاع صناعات التحويلية والبناء.

وأهم الإجراءات المتخذة خلال هذه الفترة:

* تقسيم المزارع الحكومية الكبيرة إلى تعاونيات 3500 مزرعة سنة 1987.
* استقلالية المؤسسات العمومية سنة 1988.
* قانون المنافسة والأسعار 1989.
* شطب كمية كبيرة من الديون الأجنبية والمحلية على المؤسسات سنة 1990.
* إصدار قانون النقد والقرض سنة 1990.
* إدخال المرونة في سوق العمل في تحديد الأجور وفي علاقات العمل والترخيص بتسريح العمال بأسباب اقتصادية.

ما يمكن قوله خلال هذه الفترة أن المنافع المتوقعة لعملية التحرير والاصطلاح لم يتحقق لأسباب كثيرة أهمها الإجراءات المتخذة لم تكن شاملة، حيث كانت الإصلاحات جزئية، ولذلك فشلت في إدخال تحسن في عملية تخصيص الموارد ومن ثم وضع الاقتصاد الوطني على مسار النمو الاقتصادي الدائم، حيث أن إجمالي الناتج المحلي الحقيقي خارج المحروقات انخفض بنسبة 15% في المتوسط خلال 1986-1991.

2- المرحلة الثانية: مرحلة التردد والتراجع في الإصلاح[1]:

خلال هذه الفترة 1992-1993 حلت فترة أخرى في مسار الإصلاح يمكن تسميتها بفترة التردد والتراجع حيث طبع مسار الإصلاح بطابع التردد والارتقاء بخصوص السياسة الاقتصادية، في الوقت الذي

[1] حاكمي بوحفص، عبد القادر دربال، مرجع سابق، ص 336.

عادت الاختلالات رغم أن إستراتيجية البلاد كانت تهدف إلى الوفاء تماما بخدمة الدين الخارجي الذي وصل 30% من حصيلة الصادرات زيادة على الاستهلاك الحكومي الذي واد بنسبة 2% من إجمالي الناتج المحلي، كما أن الاستثمار الحكومي ارتفع إلى 6% سنة 1994 ونتيجة لذلك هبطت نسبة الادخار إلى الاستثمار الحكومي بأكثر من 10% من الناتج المحلي أما بالنسبة للاختلالات المالية فقد عرفت الميزانية العامة.

عجز قدره 10% سنة 1993 بسبب عدم تعديل سعر الصرف الذي رفع الإيرادات عن الصادرات البترولية وكذا انتشار الدعم الحكومي للسلع الاستهلاكية التي شكلت 5 من الناتج سنة 1992-1993 زيادة على تراجع السلطات قليلا عن سياسة التشدد المالي مما أثر التطورات النقدية.

إن التناقض بين السياسات إدارة الطلب والتردد في تعديل سعر الصرف إضافة إلى إستراتيجية الدين الخارجي كلها عوامل تؤدي إلى تجنب عملية إعادة الجدولة.

3- المرحلة الثالثة: الإصلاحات الاقتصادية المتسارعة 1994-1998[1]:

خلال هذه الفترة حدث تدهور جديد في الاختلالات زيادة على انخفاض أسعار البترول، وتضاؤل فرص الحصول على التمويل الخارجي، مما أدى إلى أزمة في ميزان المدفوعات أدت بالسلطات العامة إلى صياغة برنامج شامل للإصلاح الاقتصادي تجسد في إبرام اتفاقيتي ماي 1994 وماي 1995، وخلال هذه الفترة تم ضخ بعض القروض من خلال إعادة جدولة الديون وكان الهدف تخفيض قيمة الدينار استجابة لإشارة التحول إلى اقتصاد السوق وضبط الأوضاع عن طريق إنعاش الاقتصاد.

أ- برنامج الاستقرار الاقتصادي:

وهو عبارة عن اتفاق للاستعداد الائتماني مدته سنة يهدف إلى تحقيق أربعة أهداف:

1- رفع معدل النمو الاقتصادي حتى يتم استيعاب الزيادة في قوة العمل وخفض معدل البطالة تدريجيا وتحرير التجارة الخارجية والتسيير الجيد للطلب المحلي عن طريق سياسة نقدية صارمة.

2- احتواء وثيرة التضخم ومحاولة تقريبه من معدل الشركاء التجاريين.

3- خفض تكاليف التصحيح خاصة الفئات الأكثر تضررا.

4- إعادة توازن ميزان المدفوعات.

لتحقيق هذه الأهداف وبهدف إيجاد وقت ملائم لتنفيذ إستراتيجية متوسطة الأجل للإصلاح الهيكلي اتخذت عدة إجراءات:

- ضبط الإنفاق.
- تعديل الأسعار.
- إنشاء آليات انتقال اقتصاد السوق.

---

[1] حاكمي بوحفص، عبد القادر دربال، مرجع سابق، ص 337-338.

- تثبيت كتلة الوظيف العمومي.
- اللجوء إلى التمويل الثنائي ومتعدد الأطراف.
- جدولة مستحقات الديون الخارجية.

وكان من نتائج هذا البرنامج:

- تراجع التضخم إلى 29% بدلا من 40% المتوقعة.
- تحسن احتياطات الصرف.

ورغم هذه النتائج إلا أن هذه الإصلاحات لم تثبت فعاليتها لسببين أولا لما تستطع السلطات منع تراكم خسائر المؤسسات العامة، وثانيا أن الإصلاحات المتعلقة بالمؤسسات لم تكن ذات فعالية.

ب- برنامج التعديل الهيكلي (1995-1998):

كان التصحيح خلال هذه الفترة ضرورة حتمية لا مفر منها على اختبار أنه تجسيدا لإجراءات تحقيق الإنعاش وكان لهذا البرنامج مجموعة من الأهداف حسب صندوق النقد الدولي:

- تحقيق نمو متواصل بقيمة 5% خارج المحروقات.
- تخفيض التضخم إلى 10,3%.
- تخفيض عجز الميزانية إلى 1,3% مقابل 2,8% خلال (1994-1995).
- التحرير التدريجي للتجارة الخارجية.
- تخلي الدولة عن سياسة الدعم لكل القطاعات.
- وضع إطار تشريعي للخوصصة.
- ولتحقيق هذه الأهداف رسمت السلطات سياسة اقتصادية تمثلت فيما يلي:

- سياسة اقتصادية تتسم بالظرفية:

وهي سياسة خاصة بالإجراءات المالية والنقدية التي تسمح لتحقيق نمو اقتصادي دائم وتقليص عجز ميزانية وزيادة الموارد عن طريق:

- توسع الضريبة على القيم المضافة.
- مكافحة الغش والتهرب الضريبي وتقليص النفقات.
- إزالة الدعم الأسعار.
- عقلنة نفقة التجهيز.

وبهدف تخفيض التضخم ركزت السياسة النقدية على التحكم في السيولة النقدية، تكوين سوق القروض عن مناقصة القروض لإعادة تمويل البنوك. إزالة هامش ربح البنوك مع تحرير كلي لمعدلات الفائدة المدنية، تحقيق معدلات فائدة لاستيعاب الادخار الخاص.

-سياسة متوسطة المدى:

سعت السلطات إلى توفير الوسائل لتحقيق نمو اقتصادي من خلال الاستغلال الأمثل للجهاز الإنتاجي وتحسين مردوديته، الاعتماد على مصادر تمويلية تلغي التمويل التضخمي ثم العمل على تقليص البطالة ومتابعة تحرير التجارة بهدف رفع القيود الإدارية والمالية وتشجيع الصادرات خارج المحروقات.

المطلب الثالث: تقييم نتائج الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر:

-مكن الجيل الأول من الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر والمتعلق بالإصلاحات الهيكلية من تحقيق نتائج إيجابية على مستوى التوازنات المالية الكلية بهدف إدراج الجزائر في إطار اقتصاد السوق وتمكنت من عودة إلى النمو الإيجابي بعد سلسلة المعدلات السلبية حيث سجلت سنة 1998 معدل 3,8% وتحقيق فائض في الميزان التجاري، حيث استطاعت الصادرات تغطية الواردات وتحكم السياسة النقدية بمعدل التضخم الذي صار في حدود 5% وزيادة احتياطات الصرف، ولكن أثر هذه الإصلاحات على النمو كان واضحا فبعد معدلات النمو السلبية التي عرفتها الجزائر من 1987 إلى 1994، باستثناء سنة 1989 بنمو قدرة 3,4%، ونمو بمعدل 2,2% سنة 1991 في مقابل معدل نمو سكاني كان يتراوح في حدود 1,1% إن هذا النمو السلبي في التسعينات يعكس لنا مدى التخلف الذي عرفته وتيرة الإنتاج في مقابل تزايد كبير في الرغبات والحاجيات للمجتمع الذي عرف نوعا من الانفتاح العشوائي على الخارجي في إطار محيط دولي غير ملائم، وكذا التبعية الشديدة للخارج الذي يعاني منها الاقتصاد الجزائري.

بالإضافة إلى سوء التسيير وللتنظيم وتدني وانخفاض معدلات نمو الاقتصاد الجزائري خلال النصف الثاني من التسعينات حيث وصل النمو إلى (0,9%) سنة 1994، كما أن ضعف معدل الاستثمار كان له الدور الرئيسي في تدني النمو، وقد وصل هذا المعدل في الجزائر إلى أضعف ما كان عليه قبل 1979 بمعدل 19% سنة 1990 وهو أمر هام يطرح لنا محدودية مخططات الإصلاح في تحقيق نمو حقيقي وقابل للاستمرار في المدى القصير.

أما في النصف الثاني من التسعينات فقد تم معالجة أوجه القصور السابقة بطرح جديد يتعلق بتسريع وثيرة الإصلاح منذ 1995 الذي سمح بتوقيف مسار التدهور السابق، وتم احتواء الركود الاقتصادي وتحولت معدلات النمو إلى الإيجابية في ظل الإصلاح لأول مرة منذ سنوات رغم التراجع الطفيف سنة 1997 بسبب الظروف السيئة، وانخفاض قدرة الإنتاج الزراعي بـــ 24% وكذا ضعف نمو القطاع الصناعي[1].

وقد استمر هذا النمو حتى نهاية الإصلاح سنة 1998 بمعدل نمو 3,8% والجدول التالي يبين معدلات النمو في ظل الإصلاح (%).

جدول رقم (06): معدلات النمو في ظل الإصلاح (%).

1998	1997	1996	1995	1994	1991	1990	1988	1986
3,2	1,7	3,8	3,9	-0,9	-2,2	-0,1	-2	1,3

[1] حاكمي بوحفص، عبد القادر دربال، مرجع سابق، ص 339.

المصدر: حاكمي بوحفص، عبد القادر دربال، أثر الإصلاحات الاقتصادية على النمو الاقتصادي، دراسة حالة الجزائر، مرجع سابق، ص 339.

ورغم هذه النتائج الإيجابية للإصلاح الذي نفدت الجزائر في المجال المالي والنقدي إلا أن الأوضاع المتعلقة بسوق العمل عرفت تدهورا كبيرا حيث ارتفاع معدلات البطالة إلى حدود 32% سنة 1998 وتدهور القدرة الشرائية وضعف وانعدام المداخيل بسب غلق المؤسسات وتسريح العمال مما أدى إلى ضعف وتدهور المستويات المعيشية للأفراد وارتفاع ظاهرة الفقر والإقصاء والتهميش بالإضافة إلى انكماش القطاعات الرئيسية وخاصة القطاع الصناعي وانفصال السياسة الاجتماعية عن السياسة الاقتصادية وانفصال سياسة الإنتاج عن السياسة الاقتصادية.

وعلى الرغم من كل ما ذكرناه إلى أن الإقصاء الجزائري عرف أداء لا بأس به في ظل مرحلة الإصلاحات، حيث تم تخفيض قيمة الديون إلى 31,5% من إجمالي الصادرات لسنة 1995 و 30,3% سنة 1997.

كما عرف احتياطي الصرف بدوره تحسنا حيث بلغ حجمه حوالي 8,5 مليار دولار سنة 1998، لكنه سرعان ما تراجع لانخفاض أسعار البترول التي لازالت تمثل 96,7% من الصادرات، كما تراجعت نسبة التضخم من 29% في 1994 إلى 5,7% سنة 1997.

بالإضافة إلى النتائج الإيجابية المحققة في ظل عملية الإصلاح فهناك برامج أولت الحكومة الاهتمام بها في ظل هذه العملية وهي:

1- برنامج الخوصصة:

في إطار برامج الإصلاح الاقتصادي والهيكلي، أولت الحكومة الجزائرية أهمية كبرى لتحسين المناخ الاستثماري، وتبنت مسار الخوصصة كإحدى الوسائل لتحقيق هذا الهدف، وقد صدر قانون 1995 حيث حدد أهداف ووسائل برنامج الخوصصة ومسؤوليات الشركات القابضة التي ستتولى مهمة تهيئة المؤسسات العمومية لعملية الخوصصة. حيث تم تصنيفها إلى 3 فئات هي:

- مؤسسات قادرة على الاستمرار.
- مؤسسات يمكن مساعدتها على الاستمرار.
- مؤسسات تواجه صعوبات.

لقد أعلنت الحكومة عن نيتها في خوصصة نحو 41 مؤسسة من بينها 38 مؤسسة متوسطة وصغيرة وقادرة على الاستمرار.

كما تم خوصصة 61 مؤسسة من الفئة الثانية من بينها 26 "م.ص.م"، وتصفية مؤسسات الفئة الثالثة مع ضمان حقوق العاملين فيها. تمت في سنة 1996 تصفية نحو 41 مؤسسة عمومية معظمها في

قطاعات البناء والنسيج والصناعات التمويلية، كما تم إغلاق حوالي 60 وحدة إلا أن وتيرة الخوصصة تراجعت في الفترة ما بين 1996 إلى 2001.

انعكاسات عمليات حل وتصفية بعض المؤسسات العمومية ظهرت من خلال رفع معدلات البطالة من 21,4% سنة 1992 إلى 28% سنة 1998، وهذا ناتج عن تسريح 26400 عامل منذ الشروع في عملية إعادة الهيكلة، ويمثل القطاع الصناعي 61% ويليه القطاع الخدمي بـــ 21%[1].

ولإعطاء دفعة جديدة لمسيرة الخوصصة، ثم اتخاذ العديد من الإجراءات ومنها تخفيف لضوابط على الاستثمار الخاص، والسماح للقطاع الخاص بالمشاركة في معظم القطاعات الاقتصادية بما في ذلك التعدين والاتصال، فيما يجري الإعداد لفتح المجال أمام القطاع الخاص للاستثمار في قطاعي الطاقة والهيدروكربونيات.

ولإعطاء دفع جديدة لمواصلة عمليات تنظيم وتسيير خوصصة المؤسسات العمومية، ثم تأسيس جهاز جديد بمقتضى الأمر رقم 01-04 الصادر في 20 أوت 2001، يكون حيز التنفيذ سنة 2002، ومن بين الأهداف المعلنة والمنتظرة في إطار الجهاز الجديد:

- تحديد إطار قانوني وتنظيمي موحد لتسيير خوصصة المؤسسات العمومية الاقتصادية.
- المساهمة في تحرير الاقتصاد وتدعيمه باللجوء لآليات السوق كوسيلة ضبط.
- استفادة الدولة من كامل حقوق ملكية المؤسسات العمومية من خلال مجلس مساهمات الدولة.

من خلال هذه الأهداف، تسعى الدولة لجعل الخوصصة محور تنموي وبمثابة استثمار يحتاج الدعم والتشجيع[2].

2- تطوير الاستثمار الوطني والأجنبي:

يستند الإنعاش الاقتصادي أساسا على تطوير الاستثمار الذي يتعين أن يحظى بالدعم والتشجيع الدائم من السلطات العمومية وذلك لغرض الإسهام الفعلي في استيعاب البطالة وخاصة الناتجة عن حل وتصفية المؤسسات العمومية وزيادة الصادرات خارج قطاع المحروقات.

في هذا الإطار وبهدف مواصلة التصحيحات الهيكلية، ودعم الإنعاش الاقتصادي، وعند اختتام أشغال الثلاثية في جويلية 1998، وافق رئيس الحكومة على تخصيص أكثر من 300 مليار دينار لدعم برنامج الاستثمار لسنة 1999[3].

---

(1) برحومة عبد الحميد، الإصلاحات الاقتصادية بالجزائر منذ 1988 وأثرها على القضاء الاقتصادي والاجتماعي، مجلة محكمة متخصصة في الدراسات والأبحاث الاقتصادية تصدرها كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، العدد 06 – 2006، ص 123.

(2) المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، تقارير حول الظرف الاقتصادي والاجتماعي للسداسي الثاني 2002، ص 184.

(3) برنامج الحكومة، المرحلة الانتقالية، ص 10.

إن التوجه الفعلي والسعي الجاد للحكومة لإنعاش الاقتصاد من خلال تحفيز الاستثمار الأجنبي والمحلي جعلها تتبنى سياسة أكثر فعالية في لإشراك كل المتعاملين الاقتصاديين في اتخاذ القرار التنموي للبلد هذا البرنامج يهدف إلى:

* السعي إلى رفع الإنتاج خارج المحروقات بنسبة 5%.
* وضع سياسة نقدية ملائمة لخفض معدل التضخم.
* وضع سياسة مالية صارمة لرفع حصيلة الدولة من الادخار ليتسنى لها امتصاص التقلبات المرتبطة بأسعار البترول.
* البحث في مصادر تمويل جديدة للاقتصاد خارج قطاع المحروقات.
* الإصلاح الإداري بما يتماشى والتحكم الجيد للنفقات العمومية وتخلي المسؤولين بروح الخدمة العمومية.

رغم الجهود المبذولة من طرف الدولة في تشجيع الاستثمارات ومحاولة مضاعفة دور القطاع الخاص في التنمية والذي أعطى نتائج جد مشجعة في قطاعي الفلاحة والأشغال العمومية حيث وصل معدل النمو الاقتصادي مع نهاية سنة 2003 إلى حوالي 6%، إلا أن هذه النتائج تبقى متواضعة مع الإمكانيات الضخمة التي وفرتها الدولة للتخلص من الركود الاقتصادي، ومن أهم العوامل التي بقت كمعوقات للتنمية وتشجيع وجلب الاستثمار الخاص المحلي والأجنبي.

- استمرار الحواجز البيروقراطية فيما يخص إنشاء المشاريع الجديدة.
- ضعف تسيير الوفرات العقارية وعدم ملائمة نظام التمويل.
- عدم كفاية المزايا الجبائية وشبه الجبائية والجمركية المقدمة للمستثمرين لاسيما الأجانب منهم.

ومن أجل تفادي العراقيل فكرت الدولة في إنشاء جهاز جديد لترقية الاستثمار وفق تنظيم يتمحور حول أداتين:

-المجلس الوطني للاستثمار (CNI): ويكلف بتحديد إستراتيجية وأولويات الاستثمار.

-الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI): مكلفة بمتابعة وتطوير الاستثمارات.

يختلف هذا الجهاز عن الجهاز السابق في 3 جوانب:

* الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار تكون على شكل شبكة موحدة غير ممركزة على المستوى المحلي، وتشمل كل الإدارات المتدخلة في عمل الاستثمار وتتمتع بصلاحيات واسعة من شأنها مرافقة المستثمر في مختلف الإجراءات. وقد تم إنجاز 5 شبابيك على مستوى المدن الكبرى خلال سنة 2002 ثم تسجيل 3109 تصريح استثمار على مستوى هذه الشبابيك بقيمة 369 مليار دينار موزعة على القطاعات كما هو موضح في الجدول رقم (07).
* صندوق دعم الاستثمار ومن مهامه التكفل بتكاليف أشغال المنشآت القاعدية التي لها صلة مباشرة بإنجاز المشاريع الاستثمارية ومتابعتها.

* التكفل بمشاكل العقار الموجه للاستثمار، من خلال وضع أجهزة مناسبة للإعلام بخصوص الوفرات الموجودة والتي من شأنها تسهيل تحديد مواقع الاستثمار بالنسبة للمتعاملين. وقد تم الشروع في إنشاء 03 أجهزة مبرمج أن تبدأ العمل في سنة 2003.

في مجال التحفيزات يضم الجهاز الجديد لترقية الاستثمارات نظامين:

–النظام العام: يطبق على الاستثمارات الجارية والواقعة بمناطق الشمال.

–النظام الاستثنائي: والمطبق على الاستثمارات الواقعة بالمناطق التي يقتضي تطويرها، وكذا الاستثمارات التي تكتسي أهمية خاصة للاقتصاد الوطني لاسيما تلك التي تستخدم تكنولوجيات جديدة ومتطورة، ومن شأنها المحافظة على الموارد الطبيعية وحماية البيئة واقتصاد الطاقة.

ورغم كل ما تم إنجازه إلا أن بيئة الاستثمار في الجزائر بقت تعيق باستمرار المجهودات المبذولة في تجسيد المشاريع، تقرير للبنك العالمي لسنة 2002 حول قيود وآفاق تنمية المؤسسة في الجزائر أنجز على عينة تتكون من 600 مؤسسة صغيرة ومتوسطة أظهر أن:

– نسبة 20% من هذه المؤسسات تبحث عن مقرات إدارية للاستثمار أو توسيع نشاطاتها. الأجل المتوسط للانتظار هو 42 شهرا.

– نسبة 38% من هذه المؤسسات تبحث عن أراضي صناعية، الأجل المتوسط للانتظار 60 شهرا.

أما من ناحية متابعة الاستثمارات الجارية فقد تم تسجيل ما يلي:

– تأطير غير كاف للمستثمر من حيث التوجيه والمتابعة.

– وجود حواجز إدارية مرهقة، وغياب الهيئات الخاصة بالتكفل الفعلي بالمستثمرين.

– عدم وجود بنك للمعلومات يوفر المعطيات الاقتصادية الكافية للمتعاملين.

– وجود سوق موازية بمنافسة غير مشروعة.

جدول رقم (07): تقسيم تصريحات الاستثمار حسب القطاع.

قطاعات النشاط	عدد المشاريع	%	مناصب الشغل	%	القيمة (مليار دج)	%
الصناعة	1182	38	36057	37	183	50
النقل	172	6	3707	4	13	3
الأشغال العمومية والسكن	733	24	26930	28	92	25
الخدمات	416	13	15210	16	42	11
الفلاحة	452	15	10387	11	27	7

السياحة	76	2	2625	3	9	2
الصحة	78	3	1429	1	3	1
المجموع	31009	100	96545	100	369	100

المصدر: المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي "تقرير حول الظرف الاقتصادي والاجتماعي للسداسي الأول والثاني"، 2002.

3- برنامج الإنعاش الاقتصادي:

في سنة 2001 أعدت الحكومة برنامج للإنعاش الاقتصادي بغلاف ما يلي يقدر بـــ 525 مليار دينار موزعة على القطاعات كما هو مبين في الجدول رقم (08) منها 380 مليار دج في إطار مرحلة التنفيذ الأولى المتعلقة بالفترة 2001-2002 ويتضمن هذا البرنامج ما يلي:

* إعادة تنشيط الطلب الاستثماري.

* دعم النشاطات الإنتاجية وخلق مناصب عمل جديدة من خلال إعطاء أهمية أكبر للقطاع الفلاحي.

* إعطاء أهمية أكبر لمساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية.

* إعطاء دفعة جديدة للهياكل القاعدية، لضمان تنمية مستمرة، هذه الإجراءات من شأنها أن تحقق ثلاث أهداف أساسية وهي:

- محاربة الفقر وخلق فرص عمل جديدة.
- خلق توازن جهوي تنموي.
- زيادة الصادرات خارج قطاع المحروقات.

جدول رقم (08): برنامج الإنعاش الاقتصادي التصريحات المالية حسب النشاط.

الوحدة: مليار دج.

طبيعة النشاط	تصريحات البرنامج					المجموع
	2001	2002	2003	2004	المجموع2001 -2004	%
الإصلاحات	30,0	15,0	-	-	45,0	8,6
الفلاحة والصيد	10,6	20,3	22,5	12,0	65,4	12,4
التنمية المحلية	32,4	42,9	35,7	3,0	114,0	21,7
الأشغال الكبرى	93,0	73,9	37,6	2,0	210,5	40,1
الموارد البشرية	39,4	29,9	17,4	3,5	90,2	17,2
المجموع	205,4	185,9	113,2	20,5	525,0	100

المصدر: المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي "تقرير حول الظرف الاقتصادي والاجتماعي للسداسي الأول والثاني"، 2002.

إن التطبيق الفعلي لهذا المخطط كانت له تأثيرات إيجابية على الفضاء الاقتصادي والاجتماعي، فحسب المعطيات المقدمة من طرف مندوب الإنعاش الاقتصادي سيؤدي هذا المخطط إلى:

- إنشاء 431، 457 منصب عمل منها نسبة 49% منصب دائم.
- مساهمة حوالي 22400 مؤسسة في جميع النشاطات المبرمجة في المخطط منها 96% تابعة للقطاع الخاص مع نهاية سنة 2002، وهذا يعكس التوجه الفعال في إدماج القطاع الخاص في التنمية.
- الحد من آجال وتكاليف إنجاز المشاريع بفضل الترتيبات الناتجة عن التأطير الجيد.
- تسهيل مساهمة القطاع الخاص في الفلاحة والمؤسسات الصغرى والمتوسط من خلال تهيئة مناطق النشاط الصناعي.
- استغلال الوعاء العقاري للمؤسسات المحلية (3.500.000م^2).
- تطوير قطاعي البناء والفلاحة.
- إسهام المتعامل الخاص في إنجاز المشاريع الاقتصادية عبر كامل التراب الوطني[1].

-وبعدها سعت الحكومة لتطبيق برنامج تكميلي ثاني غطى الفترة (2005-2009) لدعم النمو الاقتصادي خصص له مبلغ 4.202.7 مليار دينار جزائري أي ما يعادل 55 مليار دولار أمريكي على مدى خمس سنوات ابتداء من 2005 إلى 2009 موزعة على قطاعات متعددة كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول رقم (09) : الاعتمادات المالية ونوعية المشاريع التي استفادت منها مختلف القطاعات-برنامج الإنعاش الاقتصادي(2005-2009)-

القطاع	الاعتمادات (الوحدة:مليار دينار)	النسبة
1-برنامج تحسين الظروف و المستوى المعيشي للسكان	**1.908.5**	**%45.4**
السكن	**555**	
التعليم العالي و البحث العلمي	**141**	
التربية	**200**	
التكوين المهني	**58**	
الصحة	**85**	
الري	**127**	
الشباب و الرياضة	**60**	

(1) CNES : Rapport sur la conjoncture Economique et Sociale de l'Année, 2001, p 15.

الثقافة	16.5	
التهيئة	65.5	
توفير الغاز و الكهرباء	95	
الحماية الاجتماعية	19.1	
الإذاعة و التلفزيون	10	
الشؤون الدينية	200	
برامج التنمية المحلية	200.0	
تنمية المناطق الجنوبية	100	
تنمية الهضاب العليا	150	
2-برامج تطوير المنشاة القاعدية	.1.703.1	%40.5
قطاع النقل	700	
قطاع الأشغال العمومية	600.0	
قطاع الري	393.0	
قطاع التهيئة العمرانية	10.15	
3-برامج دعم التنمية الاقتصادية	337.2	%8
الزراعة و التنمية الريفية	300.0	
الصناعة	13.5	
الصيد البحري	12.0	
ترقية الاستثمارات	4.5	
السياحة	3.2	
المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	4.0	
4-تطوير و عصرنة الخدمة العمومية	203.9	%4.8
العدالة	34.0	
الداخلية	65.0	
المالية	64.0	
التجارة	2.0	
البريد-الاتصالات	16.3	
قطاعات حكومية أخرى	22.6	
5-برامج تطوير تكنولوجيا و الاتصال	50.0	%1.1
مجموع الاعتمادات (2005-2009)	4.202.7	%100

المصدر: الدليل الاقتصادي و الاجتماعي للجزائر-الوضعية الاقتصادية : برامج الإنعاش الاقتصادي الفترة (2005-2009)-تحت إشراف رشيد بن يوب ، الطبعة الأولى،2009. ص 27.

4-برنامج التنمية الخماسي (2010-2014):[1]

يندرج هذا البرنامج ضمن ديناميكية إعادة الإعمار الوطني التي انطلقت أول ما انطلقت قبل عشر سنوات ببرنامج دعم الإنعاش الاقتصادي الذي تمت مباشرته سنة 2001 على قدر الموارد التي كانت متاحة وقتذاك . وتواصلت الديناميكية هذه ببرنامج فترة 2004-2009 الذي تدعم هو الآخر بالبرامج الخاصة التي رصدت لصالح ولايات الهضاب العليا وولايات الجنوب .وبذلك بلغت كلفة جملة عمليات التنمية المسجلة خلال السنوات الخمس الماضية ما يقارب 17.500 مليار دج من بينها بعض المشاريع المهيكلة التي ما تزال قيد الإنجاز.

يستلزم برنامج الاستثمارات العمومية الذي وضع للفترة الممتدة ما بين 2010 و 2014 من النفقات 21.214مليار دج أو ما يعادل 286 مليار دولار وهو يشمل شقين اثنين هما:

-استكمال المشاريع الكبرى الجاري انجازها على الخصوص في قطاعات السكة الحديدية والطرق والمياه بمبلغ 9.700 مليار دج ما يعادل 130 مليار دولار.

-وإطلاق مشاريع جديدة بمبلغ 534 11 مليار دج أي ما يعادل حوالي 156 مليار دولار.

-يخصص برنامج 2010 -2014 أكثر من % 40 من موارده لتحسين التنمية البشرية وذلك على الخصوص من خلال:

-ما يقارب 5000 منشأة للتربية الوطنية منها 1000 إكمالية و 850 ثانوية و 600.000 مكان بيداغوجي جامعي و 400.000 مكان إيواء للطلبة وأكثر من 300 مؤسسة للتكوين والتعليم المهنيين.

-أكثر من 1500 منشأة قاعدية صحية منها 172 مستشفى و 45 مركبا صحيا متخصصا و 377 عيادة متعددة التخصصات بالإضافة إلى أكثر من 70 مؤسسة متخصصة لفائدة المعوقين.

-مليوني (02) وحدة سكنية منها 1.2 مليون وحدة سيتم تسليمها خلال الفترة الخماسية على أن يتم الشروع في أشغال الجزء المتبقي قبل نهاية سنة 2014.

-توصيل مليون بيت بشبكة الغاز الطبيعي وتزويد 220.000 سكن ريفي بالكهرباء.

-تحسين التزويد بالماء الشروب على الخصوص من خلال إنجاز 35 سدا و 25 منظومة لتحويل المياه وإنهاء الأشغال بجميع محطات تحلية مياه البحر الجاري إنجازها.

[1] بيان اجتماع مجلس الوزراء "رئيس الجمهورية السيد عبد العزيز بوتفليقة"" الدراسة والموافقة لبرنامج الاستثمارات العمومية للفترة الممتدة ما بين سنة 2010 -2014 ، اجتماع لمجلس الوزراء يوم الاثنين 10 جمادى .الثانية 1431 ه الموافق 24 مايو 2010.

-أكثر من 5.000 منشأة قاعدية موجهة للشبيبة والرياضة منها 80 ملعبا و 160 قاعة متعددة الرياضات و 400مسبح وأكثر من 200 نزل ودار شباب.

-وكذا برامج هامة لقطاعات المجاهدين والشؤون الدينية والثقافة والاتصال.

هذا ويخصص برنامج الاستثمارات العمومية هذا ما يقارب من % 40 من موارده لمواصلة تطوير المنشآت القاعدية الأساسية وتحسين الخدمة العمومية وذلك على الخصوص:

-بأكثر من 3.100 مليار دج موجهة لقطاع الأشغال العمومية لمواصلة توسيع وتحديث شبكة الطرقات وزيادة قدرات الموانئ.

-أكثر من 2.800 مليار دج مخصصة لقطاع النقل من أجل تحديث ومد شبكة السكك الحديدية وتحسين النقل الحضري على الخصوص من خلال تجهيز 14 مدينة وتحديث الهياكل القاعدية بالمطارات.

-ما يقارب 500 مليار دج لتهيئة الإقليم والبيئة.

-وما يقارب 1.800 مليار دج لتحسين إمكانيات وخدمات الجماعات المحلية وقطاع العدالة وإدارات ضبط الضرائب والتجارة والعمل.

وعلاوة على حجم النشاطات التي سيفيد بها أداة الإنجاز الوطنية يخصص هذا البرنامج أكثر من1.500 مليار دج لدعم تنمية الاقتصاد الوطني على الخصوص من خلال:

-أكثر من 1.000 مليار دج يتم رصدها لدعم التنمية الفلاحية والريفية الذي تم الشروع فيه منذ السنة الفارطة.

-وما يقارب 150 مليار دج لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال إنشاء مناطق صناعية والدعم العمومي للتأهيل وتيسير القروض البنكية التي قد تصل إلى 300 مليار دج لنفس الغرض.

-ستعبئ التنمية الصناعية هي الأخرى أكثر من 2.000 مليار دج من القروض البنكية الميسرة من قبل الدولة من أجل انجاز محطات جديدة لتوليد الكهرباء وتطوير الصناعة البتروكيمياوية وتحديث المؤسسات العمومية.

أما تشجيع إنشاء مناصب الشغل فيستفيد من 350 مليار دج من البرنامج الخماسي لمرافقة الإدماج المهني لخريجي الجامعات ومراكز التكوين المهني ودعم إنشاء المؤسسات المصغرة وتمويل آليات إنشاء مناصب انتظار التشغيل .وستضاف نتائج التسهيلات العمومية لإنشاء مناصب الشغل إلى الكم الهائل من فرص التوظيف التي سيدرها تنفيذ البرنامج الخماسي ويولدها النمو الاقتصادي .كل ذلك سيسمح بتحقيق الهدف المتمثل في إنشاء ثلاث ملايين منصب شغل خلال السنوات الخمس المقبلة.

المبحث الثالث: وضعية الاقتصاد الجزائري قبل و بعد الإصلاحات الاقتصادية.

مكنت الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر من تحقيق نتائج إيجابية على مستوى التوازنات الاقتصادية الكلية بهدف إدراج الجزائر في إطار اقتصاد السوق بحيث ارتفعت معدلات النمو الاقتصادي من 2% سنة 2001 إلى 3,8% سنة 2009 وتحقيق فائض في الميزان التجاري، وتحكم السياسة النقدية بمعدل التضخم

من 29,4% سنة 1994 إلى 4,2% سنة 2009 وزيادة احتياطات الصرف من 18 مليار دولار سنة 2001 إلى 146 مليار دولار سنة 2009 وتقليص حجم المديونية الخارجية من 30 مليار دولار سنة 2001 إلى 3,8 مليار دولار سنة 2009 والتخلص من هذه المديونية في الآونة الأخيرة، بالإضافة إلى انخفاض معدلات البطالة من 23% سنة 2001 إلى 10% سنة 2009 وكذلك زيادة تدفق الاستثمار الأجنبي من 1196 مليون دولار سنة 2001 إلى 2646 مليون دولار سنة 2009[1].

وهذه التوازنات الكلية للاقتصاد موضحة فيما يلي:

1- الناتج الداخلي الخام:

ويعتبر المؤشر الأكثر استعمالا لقياس النمو الاقتصادي ويرمز له PIB ويعطى بالعلاقة التالية: PIB = الإنفاق النهائي الداخلي + الصادرات – الواردات.

ويحسب هذا المؤشر بالنسبة للدولة أو بالنسبة للفرد.

جدول رقم (10): تطور PIB من 1970 إلى 2009:

السنوات	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
% PIB	26,42	22,22	18,23	22,34	63,05	22,06	9,37	22,55	25,46	18,58
السنوات	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
% PIB	37,32	6,91	2,37	6,18	8,33	18,59	0,63	3,03	18,45	0,74
السنوات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
% PIB	1,1	1,2-	1,6	2,2-	1,1-	3,8	3,8	1,1	6,1	3,2
السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
% PIB	2,15	2,7	4,7	6,8	5,1	5,2	5,5	5,8	4,6	5,0

Source : la situation économique et financière en 2009.

جدول رقم (11): تطور PIB / الفرد في الجزائر للفترة (1970- 2009):

السنوات	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
% PIB/h	5,33	16,22-	19,11	0,70	4,06	1,77	4,77	1,92	5,45	3,89
السنوات	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
% PIB/h	2,49-	0,37-	2,86	1,97	2,25	0,58	2,55-	3,54-	3,75-	1,70
السنوات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
% PIB/h	1,73-	3,73-	0,60-	4,50-	3,06-	1,78	2,26	0,48-	3,45	1,71
السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
% PIB/h	0,73	1,11	3,07	5,05	3,51	3,42	0,48	1,45	1,45	42,59

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على موقع:

www.wekipedia.org: (PIB/h) 2009

-فالناتج الداخلي الخام للفرد (PIB/h) يعتبر أكثر المعايير استخداما عند قياس مستوى التقدم الاقتصادي في معظم الدول، وعن طريقه يقوم البنك العالمي بترتيب وتصنيف الدول، أما في الجزائر فعرف

(1) www.andi.dz, 2010. (تشجيع الاستثمار الأجنبي)

PIB ارتفاعا مستثمرا وكانت أكبر نسبة سنة 1974 فقدرت بـــ 63,05% بسبب ارتفاع مداخيل البترول سنة 1973 وكذلك بالاستثمارات الكبيرة والعديد في إطار المخطط الرباعي الثاني أما المرحلة بين 1981 و 1999 عرفت تدبدبا في معدل النمو الناتج الداخلي الخام بسبب الأوضاع السياسية والأمنية والاقتصادية المتدهورة.

أما المرحلة (2000-2009) أخذ المعدل في التحسن بسبب برامج التعديل الهيكلي والإصلاح وإجراءات الدخول إلى اقتصاد السوق وتحرير التجارة الخارجية، ولكن لم يتعدى سوى 6,8% سنة 2003.

2- **التضخم**: يعرف التضخم بأنه الارتفاع المستمر في المستوى العام للأسعار، بحيث يؤدي إلى انخفاض القوة الشرائية للفرد.

جدول رقم (12): تطور معدل التضخم في الجزائر خلال الفترة (1970-2009):

السنوات	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
التضخم %	4,8	2,8	4	6,9	2,8	8,6	8,3	11	15,6	10,4
السنوات	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
التضخم %	9,2	14,7	6,2	6	8,2	10,5	12,3	7,5	5,9	9,3
السنوات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
التضخم %	20,2	25,5	31	21,6	29,4	21,7	18,7	7	5	2,6
السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
التضخم %	0,34	4,2	1,4	2,58	3,6	1,6	2,5	3,5	3	4,2

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الديوان الوطني للإحصاء ONS.

نلاحظ من الجدول أعلاه أنه سجلت أعلى نسبة سنة 1992 قدرت بـــ 31% وهذا بسبب عدم الانضباط النقدي، وارتفاع معدلات السيولة، إضافة إلى تزايد حجم الطلب مع الركود في مستويات الطلب، ومع تعديل سعر الصرف وتحديد الأسعار الداخلية المسجلة في برنامج التعديل الهيكلي الذي بدأ منذ 1989 والذي كان سريعا خاصة مع 1993 مما أدى إلى ارتفاع معدل التضخم بـــ 29,4% في 1994 ويرجع ذلك أيضا إلى انخفاض قيمة الدينار في هذه السنة.

ومن سنة 2000 إلى 2009 بدأ التحكم في هذا المعدل بسبب التحكم في السيولة الاقتصادية وكذلك الإجراءات المتخذة من طرف السلطات في انخفاض وثيرة التوسع النقدي.

-والجزائر من بين الدول التي تقع في المشاكل التضخمية خاصة في السنوات الأخيرة، حيث بلغت نسبة التضخم 8.9 %سنة 2012 مقابل 4.5 % في 2011[1] و هذا بسبب ارتفاع أسعار السلع الغذائية و هذا ما يؤثر على القدرة الشرائية للمستهلك خاصة بالنسبة للعائلات ذات الدخل الثابت و المنخفض و أصحاب المعاشات نظرا أن التعديلات في المرتبات و المعاشات تتخلف كثيرا عن الأسعار. و بما أن التضخم يسبب أضرار جسيمة بالمجتمع، هذا ما يدعو بالسلطات الجزائرية إلى التدخل و اتخاذ مجموعة من الإجراءات اللازمة للحد من هذه الظاهرة.

3- **البطالة:** والجدول التالي يوضح تطور معدل البطالة في الجزائر.

[1] WWW.ONS.DZ

جدول رقم (13): تطور معدل البطالة في الجزائر خلال الفترة 1970-2009:

السنوات	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
البطالة %	1,28	12,8	28	26,6	26,8	26,6	27,4	28,3	22	22,6
السنوات	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
البطالة %	23,33	24,03	16,3	13,0	15,1	16,5	18	17	18	17,2
السنوات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
البطالة %	19,2	20,2	21,3	29,5	24,36	28	28	28,2	28	29
السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
البطالة %	23,7	23,7	17,3	15,6	17,7	15,3	12,3	11,8	11,3	10,2

Source : Emploi et chômage en Algérie (1970-2009), ons, www.ONS.dz.

نلاحظ من الجدول أعلاه بلغ أعلى معدل البطالة من سنة 1993 بـــ 29,5% إلى سنة 1999 بـــ 29% وهذا بسبب الإصلاحات الاقتصادية التي باشرتها الجزائر، وشروعها في تطبيق مخطط إعادة الهيكلة، والذي كان من نتائجه غلق مئات المؤسسات، وتسريح آلاف العمال، وبسبب الأجهزة التي قامت بها الجزائر لتشغيل الشباب مقلا الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب والوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة فقدمت عدة تسهيلات للشباب بإنشاء مؤسسات مصغرة، إضافة إلى برنامج عقود إدماج الشباب الذي تم طرحه في سنة 2008 للشباب الذي يبحث عن عمل من 18 إلى 35 سنة.

مواصلة خفض نسبة البطالة إلى أقل من 9% خلال الفترة 2010-2013، ليستمر بذلك الانخفاض في نسبتها من سنة إلى أخرى.

4- الكتلة النقدية:

تعبر هذه الكتلة عن النقد المتداول خارج المصارف والودائع تحت الطلب زائد الودائع الزمنية والادخارية.

جدول رقم (14): تطور الكتلة النقدية في الجزائر (1970 – 2009):

السنوات	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
% M2	7,31	10,62	32,07	22,90	19,68	9,04	29,18	19,17	2,25	13,25
السنوات	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
% M2	55,36	16,68	26,39	20,37	17,28	14,99	1,38	13,56	13,56	5,2
السنوات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
% M2	11,3	21,3	23,9	21,19	15,75	10,48	14,44	18,50	18,77	13,6
السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
% M2	37,7	22,3	17,3	13,7	10,5	11,7	18,6	24,2	16,0	4,3

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على موقع:

www.bank-of-algeria.dz.consulter le 24/05/2009

نلاحظ من الجدول أعلاه أن أكبر نسبة سنة 1980 بـــ 55,36% بسبب الصناعات الثقيلة التي قامت بها الجزائر، وأدنى قيمة سنة 1986 بـــ 1,38% بسبب انخفاض أسعار البترول ومن 1988 إلى 2009 عرفت الكتلة النقدية تطورا مستمرا نظرا لسياسة الإصلاح التي عرفها النظام المصرفي خاصة قانون النقد والقرض في سنة 1990 والمتمثل أساسا في التحكم الجيد في نمو هذه الكتلة. وبسبب الاستقرار الاقتصادي والتعديل الهيكلي التي أقرت ضبط السياسة النقدية باتباع سياسة تقشف صارمة من 1993 إلى 1995 وارتفعت سنة 2000 بـــ 37,7% ثم انخفض إلى 4,3% سنة 2009 بسبب الأزمة المالية العالمية سنة 2008.

5- معدل الفائدة:

يعرف سعر الفائدة على أنه السعر الذي يدفعه البنك المركزي على إيداعات البنوك التجارية، ويعد هذا السعر مؤشرا لأسعار الفائدة لدى البنوك التجارية الذي ينبغي ألا يقل عن سعر البنك المركزي، إضافة إلى ذلك، يساعد سعر الفائدة البنك المركزي على التحكم في عرض النقد في التداول من خلال تغيير هذا السعر صعودا ونزولا على المدى المتوسط.

ويمكن الجدول التالي تطور معدل الفائدة خلال الفترة (1980-2009).

جدول رقم (15): تطور معدل الفائدة في الجزائر خلال الفترة (1970-2009):

السنوات	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
معدل الفائدة % (i)	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
السنوات	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
معدل الفائدة % (i)	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,75	5	5	6
السنوات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
معدل الفائدة % (i)	10,5	11,5	11,5	11,5	15	14	13	11	9,5	8,5
السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
معدل الفائدة % (i)	6,75	,00	5,503	3	1,9	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0

Source : Banque d'Algérie « indicateurs monétaires et financiers », Revus Media, Banque N° 49 à 53 (1998 – 2004)
- Ministère des finances, rapport annuel (2005-2009).

نلاحظ من الجدول أعلاه أن معدل الفائدة ظل ثابتا طول الفترة (1970-1985) بمقدار 2,5%، إلى أن جاءت الإصلاحات النقدية في سنة 1986، وبعدها قانون النقد والقرض سنة 1990، إذ فتح المجال للاستثمار الخاص المحل والاستثمار الأجنبي، ارتفاعه سنة (1994 حتى 1996) والسبب يعود إلى نقص الطلب على النقود، وابتداء من 1997 بدأت معدلات الفائدة في التراجع وهذا تماشيا مع انخفاض معدل التضخم، وتطبيق السلطات سياسة نقدية صارمة من أجل التحكم في نمو الكتلة النقدية، حيث أصبحت ثابتة من سنة 2005 حتى سنة 2011 و قدرت بـــ 4 %.

6- **مؤشر الانفتاح التجاري**: يحسب عن طريق العلاقة التالية:

مؤشر الانفتاح التجاري = (مجموع الصادرات + مجموع الواردات) / الناتج الداخلي الخام.

ويدرس مباشرة علاقة تحرير التجارة لاقتصاد ما، مع نموها الاقتصادي، بما أن بسط المؤشر يمثل الصادرات والواردات، وهما عوامل التجارة الخارجية وهي تدخل كذلك في حساب PIB أما المقام فهو يمثل الناتج الداخلي الخام الذي هو مقياس النمو الاقتصادي.

جدول رقم (16): مؤشر الانفتاح التجاري بالجزائر في الفترة (1970-2009).

السنوات	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
% indouv	51,23	46,11	46,18	57,09	74,24	76,85	70,17	72,33	65,7	64,01
السنوات	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
% indouv	64,68	65,46	58,92	53,74	53,18	50,33	36,03	32,68	38,11	47,15
السنوات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
% indouv	48,38	52,72	49,19	44,92	48,58	55,19	53,71	52,24	45,09	50,49
السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
% indouv	62,53	57,85	60,48	62,14	65,72	71,92	70,55	70,68	83,6	87,99

المصدر: زير مي نعيمة–التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق–مذكرة لنيل شهادة الماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات، تخصص: المالية الدولية ،سنة 2010–2011، ص 200.

نلاحظ من الجدول أعلاه أن مؤشر الانفتاح كان متدبدبا من سنة إلى أخرى بسبب عدم استقرار الصادرات والواردات التي تدخل في حساب درجة الانفتاح، فقد كانت الجزائر تعاني من عجز في ميزان المدفوعات إضافة إلى الاعتماد على صادرات النفط والذي يتأثر بدوره بتقلبات وأسعار العالمية.

ولكن ومنذ سنة 1990 فأخذ المؤشر يتزايد من سنة إلى أخرى إلى أن وصل إلى 87,99% سنة 2009 وهذا بسبب ارتفاع أسعار البترول والتي أدت إلى تحسين الاقتصاد الوطني.

7- **المديونية الخارجية:** والجدول التالي يبين تطور المديونية للجزائر ما بين (1985-2009).

جدول رقم (17): تطور المديونية الخارجية للجزائر ما بين (1985-2009)

الوحدة: مليار دولار.

السنوات	1985								1986	1987	1988	1989
الديون الخارجية	17,5								21	24,7	25,1	25,8
السنوات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999		
الديون الخارجية	28,4	27,7	26,7	25,7	23,5	31,6	33,6	31,2	30,5	28,3		
السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
الديون الخارجية	25,3	22,6	22,6	23,2	20,4	18,8	5,05	5,2	4,4	3,8		

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على:

- Banque d'Algérie, Rapport annuel 2009, FMI, p 33.

نلاحظ من الجدول أعلاه أن أعلى ارتفاع للمديونية كان سنة 1996 قدر بـــ 33,6 مليار دولار ثم بدأت في الانخفاض حتى سنة 2009 بقيمة 3,8 مليار دولار و سنة 2011 قدرت بـــ3,5 وتخلص منها نهائيا سنة 2012، وهذا الانخفاض التدريجي راجع في الحقيقة ليس إلى برامج الإصلاح الاقتصادي وإنما إلى ارتفاع أسعار النفط في الأسواق العالمية.

المبحث الرابع: تقييم الوضعية الحالية للاقتصاد الجزائري.

المطلب الأول: تقييم واقع الاقتصاد الجزائري:

بعدما شرعت الجزائر في تطبيق المخططات التي تستهدف دفع عجلة النمو الاقتصادي وتخفيض معدلات البطالة أصبح من الأولويات الراهنة التي تواجه الاقتصاد تحدي تنويع الهيكل الاقتصادي خارج قطاع المحروقات، من خلال التركيز على القطاعات التقليدية. وعلى غرار الفلاحة اتجهت الجزائر إلى تطوير قطاعات أخرى كالسياحة وتكنولوجيات الإعلام والاتصال، فهي تطمح إلى خلق مناصب الشغل اللازمة لامتصاص العمالة التي يتوفر عليها سوق العمل المحلي. إضافة إلى تطوير الاستهلاك بالموازاة مع تقليل الاعتماد على الصادرات لتلبية الطلب المحلي على السلع الاستهلاكية، وتشجيع الأنشطة التصديرية بمعية القطاع الخاص والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (تنشط حاليا على مستوى العديد من القطاعات الإنتاجية). وفي هذا الإطار، عمدت الحكومة الجزائرية إلى وضع العدد من البرامج لإعادة هيكلة الجهاز الإنتاجي وحتى الاقتصاد الوطني ككل. وفي سبيل تأهيل المؤسسات الوطنية والرفع من قدرتها التنافسية أطلقت الحكومة الجزائرية مشاريع كبرى شملت المجالات الأساسية الأربعة للاقتصاد: تهيئة الإقليم، الصناعة، الفلاحة والصيد البحري والسياحة.

وبعد الإعلان عنها سنة 2006، والتشاور حولها خلال سنة 2007 في إطار الجلسات الوطنية للصناعة، لم يتم تبني الإستراتيجية الصناعية الجديدة. لكن تم رسم خطط لتشجيع الاستثمار الخاص، والتي

تطمح إلى طرق أبواب القطاعات ذات الإمكانيات التنموية العالية: الصناعات التحويلية (البتروكيمياء، الأسمدة، الحديد والصلب، التعدين خارج الحديد وآلات البناء)، صناعات المنبع للأنشطة الحالية (المنتجات الزراعية، الصيدلانية، الكهربائية) إضافة إلى الصناعات التي تتأخر فيها الجزائر مقارنة بدول الجوار على غرار صناعة وتركيب السيارات وتكنولوجيات الإعلام والاتصال[1].

وفي سنة 2002، بدأت خطة إنعاش القطاع الفلاحي، من خلال المخطط الوطني للتنمية الفلاحية والريفية (PNDAR)، بهدف دعم التجديد الفلاحي وإعادة بعث الاهتمام بالقطاع الفلاحي كمكون رئيسي في الخطط التنموية المرسومة. أما في قطاع الصيد البحري وتربية المائيات، فقد استهدفت السياسة التنموية المتبناة في سنة 2001 والمرتكزة على تشجيع الاستثمار الخاص، والشراكة إلى عصرنة قطاع الصيد البحري، حماية الثروة السمكية، تطوير تربية المائيات إضافة إلى ترقية التكوين والبحث العلمي.

وفي إطار استغلال المؤهلات والإمكانيات السياحية غير المستغلة التي تتوفر عليها الجزائر، تبنت الجزائر مخطط سياحي يرسم الأفاق قصيرة، متوسطة وطويلة الأجل
(2009-2015-2025) التي تكفل تنمية القطاع السياحي، بما في ذلك السياحة الصحراوية والجبلية، ويتخلل المخطط مشاريع بناء مدن سياحية.

وبعد الشروع في تطبيق السياسات القطاعية لإنعاش الاقتصاد الوطني، أعطت الحكومة الأولوية لتأهيل البنية التحتية الوطنية، ففي سنة 2005 تم إطلاق مخطط تكميلي لدعم النمو (PCSC)، بغية تحسين الخدمات العمومية الموفرة للمتعاملين الاقتصاديين وعامة الشعب. كما تم اعتماد مخططين يستهدفان الهضاب العليا والجنوب، وخصصت الحكومة لإنجاز هذه المخططات غلاف مالي يقدر بـــ 180 مليار دولار للفترة الممتدة حتى سنة 2009، منها 70% للبنى التحتية القاعدية، السكن والتجهيزات العمومية. وذهب الجزء الأكبر من هذه المخصصات إلى المخطط الوطني لتهيئة الإقليم 2005-2025[2]، كما تم خلال سنة 2010 إطلاق مخطط خماسي للتنمية يمتد حتى سنة 2014 لتمويل الهياكل القاعدية للاقتصاد والخدمات الجماعية، وخصص له غلاف مالي يقدر بـــ 286 مليار دولار، ومن أهم القطاعات والمخصصات الواردة في المخطط ما يلي[3]:

- استكمال المشاريع الكبرى الجاري إنجازها على الخصوص في قطاعات السكة الحديدية والطرق والمياه بمبلغ 9700 مليار دينار جزائري، أي ما يعادل 130 مليار دولار.
- إطلاق مشاريع جديدة بمبلغ 53411 مليار دينار جزائري، أي ما يعادل حوالي 156 مليار دولار.

---

(1) ANIMA investment network, La carte des investissements en Méditerranée, guide sectoriel des publiques pour l'investissement, Etude numéro 07, l'Union européenne, Janvier 2010, p 20-21.

(2) I bid, p 20.

(3) بيان اجتماع مجلس الوزراء، برنامج التنمية الخماسي 2010-2014، الجزائر 24 ماي 2010، ص 2-3.

ويخصص برنامج 2010-2014 أكثر من 40% من موارده لتحسين التنمية البشرية، وذلك على الخصوص من خلال:

- إنشاء ما يقارب 5000 منشأة للتربية الوطنية منها: 1000 إكمالية، 850 ثانوية، 600000 مقعد بيداغوجي جامعي، 400000 مكان إيواء للطلبة وأكثر من 300 مؤسسة للتكوين والتعليم المهنيين.
- إنشاء أكثر من 1500 منشأة قاعدية صحية منها: 172 مستشفى، 45 مركبا صحيا متخصصا، 377 عيادة متعددة التخصصات بالإضافة إلى أكثر من 70 مؤسسة متخصصة لفائدة المعوقين.
- إنشاء ميلوني وحدة سكنية منها: 1,2 مليون وحدة سيتم تسليمها خلال الفترة الخماسية على أن يتم الشروع في أشغال الجزء المتبقي قبل نهاية سنة 2014.
- توصيل مليون بيت بشبكة الغاز الطبيعي وتزويد 220000 سكن ريفي بالكهرباء.
- تحسين التزويد بالماء الشروب، من خلال إنجاز 35 سدا، 25 منظومة لتحويل المياه وإنهاء الأشغال بجميع محطات تحلية مياه البحر الجاري إنجازها.
- إنشاء أكثر من 5000 منشأة قاعدية موجهة للشبيبة والرياضة منها: 80 ملعبا، 160 قاعة متعددة الرياضات، 400 مسبح وأكثر من 200 نزل ودار شباب.

هذا ويخصص برنامج الاستثمارات العمومية هذا ما يقارب من 40% من موارده لمواصلة تطوير المنشآت القاعدية الأساسية وتحسين الخدمة العمومية، من خلال تخصيص:

- أكثر من 3100 مليار دينار جزائري، موجهة لقطاع الأشغال العمومية لمواصلة توسيع وتحديث شبكة الطرقات وزيادة قدرات الموانئ.
- أكثر من 2800 مليار دينار جزائري، مخصصة لقطاع النقل من أجل تحديث ومد شبكة السكك الحديدية وتحسين النقل الحضاري على الخصوص، من خلال تجهيز 14 مدينة بالترامواي وتحديث الهياكل القاعدية بالمطارات.
- ما يقارب 500 مليار دينار جزائري لتهيئة الإقليم والبيئة.
- ما يقارب 1800 مليار دينار جزائري لتحسين إمكانيات وخدمات الجماعات المحلية وقطاع العدالة وإدارات ضبط الضرائب، التجارة والعمل.

وعلاوة على حجم النشاطات التي سيفيد بها أداة الإنجاز الوطنية يخصص هذا البرنامج أكثر من 1500 مليار دينار جزائري لدعم تنمية الاقتصاد الوطني على الخصوص من خلال:

- أكثر من 1000 مليار دينار جزائري يتم رصدها لبرنامج دعم التنمية الفلاحية والريفية الذي تم الشروع فيه منذ سنة 2009.
- ما يقارب 150 مليار دينار جزائري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال إنشاء مناطق صناعية، والدعم العمومي للتأهيل وتيسير القروض البنكية التي قد تصل إلى 300 مليار دينار جزائري لنفس الغرض.

وستعبئ التنمية الصناعية هي الأخرى أكثر من 2000 مليار دينار جزائري من القروض البنكية الميسرة من قبل الدولة، من أجل إنجاز محطات جديدة لتوليد الكهرباء، تطوير الصناعة البتروكمياوية وتحديث المؤسسات العمومية.

أما تشجيع إنشاء مناصب الشغل فيستفيد من 350 مليار دينار جزائري من البرنامج الخماسي لمرافقة الإدماج المهني لخريجي الجامعات ومراكز التكوين المهني، دعم إنشاء المؤسسات المصغرة وتمويل آليات إنشاء مناصب انتظار التشغيل. وستضاف نتائج التسهيلات العمومية لإنشاء مناصب الشغل إلى الكم الهائل من فرص التوظيف التي سيدرها تنفيذ البرنامج الخماسي، ويولدها النمو الاقتصادي. كل ذلك سيسمح بتحقيق الهدف المتمثل في إنشاء ثلاث ملايين منصب شغل خلال السنوات الخمس المقبلة.

وكنقطة أخيرة يخصص البرنامج 2010-2014 مبلغ 250 مليار دينار جزائري لتطوير اقتصاد المعرفة من خلال دعم البحث العلمي وتعميم التعليم واستعمال وسيلة الإعلام الآلي داخل المنظومة الوطنية للتعليم كلها وفي المرافق العمومة.

المطلب الثاني: الوضعية الحالية للاقتصاد الجزائري.

يتوقع صندوق النقد الدولي تحسنا محسوسا في المؤشرات الاقتصادية الكلية للجزائر سنة 2011 وكذا سنة 2012 منها على وجه الخصوص النمو الاقتصادي وميزان الحسابات الجارية. وفي تقريره حول آفاق الاقتصاديات العالمية الذي نشره سنة 2012 في إطار انعقاد اجتماعاته الربيعية المشتركة مع البنك العالمي قريبا يتوقع صندوق النقد الدولي ارتفاعا في الناتج الداخلي الخام للجزائر لينتقل إلى 3ر6 بالمائة سنة 2011 مقابل 3ر3 بالمائة سنة 2010 مع توقع تسجيله سنة 2012 نسبة 3ر2 بالمائة.

كما أوضح الصندوق أن ميزان الحسابات الجارية للبلد سيسجل ارتفاعا كبيرا لينتقل من 9ر4+ بالمائة سنة 2010 إلى 17ر8 بالمائة من الناتج الداخلي الخام سنة 2011 و17ر4 بالمائة سنة 2012 وحسب صندوق النقد الدولي تتجاوز هذه النسبة معدل نسبة البلدان المصدرة للنفط في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا خارج ليبيا بالنظر إلى وضعها المضطرب والتي من المنتظر أن تقدر ب16ر9 بالمائة سنة 2011 و15 بالمائة سنة 2012 مقابل 9ر2 بالمائة سنة 2010

وتبعا لهذا المعيار تصنف الجزائر في المرتبة الرابعة بعد الكويت وقطر والعربية السعودية متقدمة نحو عشرة بلدان نفطية من المنطقة من بينها على وجه الخصوص الإمارات العربية المتحدة وإيران.

وفيما يخص مسألة التشغيل سجل الصندوق أن نسبة البطالة تعرف تراجعا متتاليا في الجزائر حيث انتقلت من 10 بالمائة سنة 2010 إلى 9ر8 بالمائة سنة 2011 قبل أن تنخفض أيضا إلى 9ر5 بالمائة سنة 2012 أما فيما يخص التضخم فقد اعتبر صندوق النقد الدولي أنه يتوقع أن ينتقل من 4ر3 بالمائة سنة 2010 إلى 5 بالمائة سنة 2011 ليتراجع إلى 4ر3 بالمائة سنة 2012

وبخصوص هذه النقطة تمت الملاحظة أن التضخم في الجزائر ضعيف مقارنة مع معدل بلدان منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا حيث يقدر حسب صندوق النقد الدولي ب10 بالمائة سنة 2011 و7ر3 بالمائة سنة 2012 مقابل 6ر9 بالمائة سنة 2010 ومن جهة أخرى وفي توقعاته حول منطقة المغرب العربي خارج ليبيا يتوقع صندوق النقد الدولي معدل نسبة نمو ب3ر3 بالمائة سنة 2011و4ر1 بالمائة سنة 2012 مقابل 3ر5 بالمائة سنة 2010 ونتيجة للظرف السياسي في تونس الذي سيترجم بتراجع في السياحة والاستثمارات الأجنبية المباشرة سيشهد نمو هذا البلد انخفاضا كبيرا إلى 3ر1+ بالمائة سنة 2011 إلى 3ر7 بالمائة سنة 2010حسب صندوق النقد الدولي الذي يتوقع مع ذلك ارتفاعا في النمو إلى 5ر6 بالمائة سنة 2012 وفيما يخص منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا فإن صندوق النقد الدولي يتوقع نسبة نمو تقدر ب4ر1 بالمائة عام 2011 و4ر2 بالمائة عام 2012 مقابل 3ر8 بالمائة عام 2010 ففي تحليله الخاص بالمنطقة والتي يشهد عدد من بلدانها حركات احتجاجية، يعتبر صندوق النقد الدولي أن الانتعاش الاقتصادي يواجه محيطا غير أكيد بتسجيل نمو اقتصادي يكون متباينا من بلد إلى آخر. ويرى صندوق النقد الدولي أن "الحراك الاجتماعي وارتفاع منح الخطر السيادي وزيادة الأسعار عند استيراد المنتوجات الأساسية سيحد من آفاق النمو فيما يخص اقتصاديات عديد بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ."[1]

إذا أردنا أن نبين الأسباب والعوامل الحقيقية الكامنة وراء تحسن المؤشرات الاقتصادية في الجزائر في السنوات الأخيرة، واستنادا إلى شهادات وتقديرات المؤسسات الدولية كصندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومؤسسات مالية أخرى مستقلة، فإننا نلاحظ أنّ تلك العوامل يمكن إجمالها في الآتي:

العامل الأول: عودة الاستقرار السياسي إلى الجزائر وتراجع وتيرة الاضطراب وحالة عدم الاستقرار، وليس بخاف أنّ الاستقرار السياسي يمثّل عامل جذب للاستثمارات الأجنبية وتحسين مستوى الأداء الاقتصادي وزيادة حجم الدخل القومي.

العامل الثاني: الشروع بتطبيق سياسات اقتصادية جديدة تخرج الاقتصاد من حالة الركود عن طريق إدخال إصلاحات هيكلية ومؤسسية تتمثل في إعطاء دور أكبر للقطاع الخاص وإعادة هيكلة المشروعات العامّة وخصخصتها، ومن ضمن ذلك إصلاح القطاع المصرفي ودعمه.

وعلى ما يبدو استنادا إلى معطيات واقعية للاقتصاد الجزائري فإنّ عهد الانحسار الاقتصادي والأزمات قد انقضى، ويعود ذلك كما بيّنا إلى عدّة عوامل أهمّها عودة الاستقرار السياسي وانطلاق مرحلة جديدة تحمل معها تحولات في أكثر من مجال وعلى أكثر من صعيد.

[1] تقارير صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، قراءة وتحليل الباحث الاقتصادي الدكتور توفيق عودة/ نيويورك الولايات المتحدة فبراير 2012.

-مؤشرات التحسّن والانتعاش والنمو: من الواضح أنّ مؤشرات التحسّن تكتسي أهمية خاصة لأنّها تبرز ما تحقق فعلا على هذا الصعيد وتؤشر لمرحلة أقلّ ما يمكن وصفها بأنّها مرحلة انطلاق إلى فضاء اقتصادي جزائري أوسع أفقيا ورأسيا.

إذا نظرنا إلى خارطة مؤشرات التحسّن نجد أنّها تتوزع على عدّة مواقع أهمّها:

أولا: وفرت الوفرة المالية عقد ارتفاع أسعار النفط عامي 2007 و2008 الفرصة لتصفية الديون الخارجية للجزائر بعد أن كانت قد تجاوزت (25) مليار دولار لتبلغ حاليا مستوى 4.42 مليار دولار.

وقبل ذلك أسهمت رغبة الجزائر في تسديد هذه الديون بشكل مسبق وقبل موعد استحقاقها، ويرجع ذلك إلى عدّة عوامل:

-المفاوضات بين الجزائر ونادي باريس الذي يضمّ الدول الدائنة التي يبلغ عددها (16) دولة والتي أدت إلى التسديد المسبق لهذه الديون وقيمتها 7.9 مليار دولار.

أمّا هذه الدول فهي فرنسا، ألمانيا والنمسا والولايات المتحدة وكندا والتشيك والدانمرك وإسبانيا وفنلندا والنرويج وهولندا وبريطانيا وسويسرا واليابان.

الاتفاق وقّع في باريس بتاريخ 11 مايو 2006 من قبل الدول الستة عشر للتسديد المسبق للديون الجزائرية كان قد أعيدت جدولتها، وقد تم تسديد هذه الديون خلال الفترة الممتدة من 31 مايو حتى 30 نوفمبر 2006.

وقبل ذلك كانت الجزائر قد سددت مبلغ (1.215) مليار دولار لهذه المؤسسات عام 2005 ثم سددت مبلغ (2.655) مليار من مجموع الديون البالغة (3.107) مليار دولار لهذه المؤسسات في خريف 2006.

-نادي لندن وتسديد بقية الديون: على نفس المنوال تواصلت الجهود الجزائرية لتصفية آخر الديون الخارجية المستحقة عليها، حيث شرعت الجزائر في مفاوضات مع نادي لندن الذي يضمّ البنوك الخاصة التي تمتلك ديونا على الدول والمؤسسات في الدول النامية من أجل تسديد جزء من الديون المستحقة على الجزائر لهذه البنوك.وبدأت هذه الجهود بعد أن قام الرئيس الجزائري عبد العزيز بوتفليقة في شهر يوليو 2006 بزيارة إلى بريطانيا تناولت بين أمور أخرى مسألة ديون نادي لندن المقدرة بـــ500 مليون دولار.

وكانت روسيا قد تنازلت عن ديون بلغ حجمها حوالي 7.1 مليار دولار أثناء زيارة (فلاديمير بوتين) للجزائر في شهر مارس 2006 مقابل شراء سلع روسية بما يصل إلى (7) مليار دولار.

هذه التصفية وعملية تسديد ودفع الديون أدت حسب الخبراء الاقتصاديين إلى تحسين صورة الجزائر في نظر المستثمرين والحصول على تصنيف ائتماني جيّد، فالحصول على مثل هذا التصنيف شرّع الباب أمام تدفق الاستثمارات والحصول على الائتمانات والضمانات من الأسواق المالية الدولية.

ثانيا: زيادة هائلة في عائدات النفط: هذا يعود إلى عاملين:

- الاستقرار السياسي ساعد الجزائر على رفع سقف إنتاجها من (800) ألف برميل إلى 1.4 مليون برميل يوميا، وقد بيّنت تقارير صادرة عن وكالات ومؤسسات تعنى بشؤون الطاقة أنّ حجم الإنتاج الجزائري سيرتفع إلى (02) مليون برميل حتى عام 2013 وإلى (03) مليون برميل حتى 2020.

-ارتفاع أسعار النفط بشكل صاروخي من (15) دولار للبرميل الواحد إلى مستويات عالية وغير مسبوقة.

ثالثا: ارتفاع الاحتياطي الجزائري من النقد الأجنبي:

وفقا لتقديرات خبراء اقتصاديين دوليين وكذلك مؤسسات مالية دولية فقد ارتفعت احتياطيات الجزائر من العملة الصعبة من (04) مليارات دولار عام 1996 إلى (60) مليار دولار حتى بداية عام 2006.

وفسّر الخبراء هذا الاحتياطي الضخم بأنّه علامة فارقة على تحسّن غير مسبوق في الاقتصاد الجزائري والناجم عن الارتفاع القياسي في أسعار النفط والغاز.

وفي الختام فإنّ تقديرات صندوق النقد الدولي بشأن التحسن في وضعية الاقتصاد الجزائري أنّها ستساعد على رفع مستوى المعيشة وتحسن شامل في الأوضاع الاجتماعية، ولفت النظر إلى أنّ الجزائر أصبحت دولة جاذبة لرؤوس الأموال وللشركات التي تبحث عن مجال حيوي جديد نظرا لكونها دولة اقتصادية واعدة.

وممّا يدلل أيضا على هذا التحسن أنّ الدولة اعتمدت مبلغ (80) مليار من أجل تطوير البنية التحتية وحلّ الكثير من المشكلات الاجتماعية.[1]

المطلب الثالث: الاقتصاد الجزائري في ظل اقتصاد السوق

تم تأجيل التفكيك التعريفي المرتقب تطبيقه في 2017 بين الجزائر والاتحاد الأوروبي في إطار اتفاق الشراكة إلى غاية 2020 بموجب اتفاق توصل إليه الطرفان مع بداية سنة 2013، بعد سنتين من المشاورات. وأفاد بيان لوزارة الشؤون الخارجية ، بأنه بعد سنتين من المشاورات توصلت كل من الجزائر والاتحاد الأوروبي إلى اتفاق حول مراجعة رزنامة التفكيك التعريفي لاتفاق الشراكة، مضيفا أن الاتفاق سيدخل حيز التنفيذ في الفاتح من سبتمبر 2013. كما أكد البيان أن الرزنامة تنص على تأجيل رفع الحواجز الجمركية حتى سنة 2020 أمام أصناف واسعة من المنتجات المصنعة التي تستوردها الجزائر. وينص الاتفاق أيضا في شقه الفلاحي على إعادة النظر في بعض الأصناف التي يوليها الاتحاد الأوروبي الأفضلية لا سيما المنتجات الزراعية والمنتجات الزراعية المصنعة، واستكملت الجزائر والاتحاد الأوروبي اتفاقا حول 36 حمولة فلاحية موجهة للاستيراد إلى الجزائر تستفيد من الإعفاء الضريبي حيث سيتم إلغاء بعضها من الآن فصاعدا وإعادة تهيئة البعض. وفي نهاية 2010 طلبت الجزائر تأجيل التفكيك التعريفي للمنتوجات المستوردة من أوروبا إلى سنة 2020 مبررة

[1] تقارير صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، قراءة وتحليل الباحث الاقتصادي الدكتور توفيق عودة: مرجع سابق.

طلبها بالحاجة إلى منح مهلة إضافية للمؤسسات الجزائرية لتستعد لخوض المنافسة الحادة التي ستفرض عليها بحكم إنشاء منطقة التبادل الحر الجزائرية الأوروبية. ويقرر اتفاق الشراكة الذي دخل حيز التنفيذ سنة 2005 التفكيك التدريجي لقائمتين من المنتوجات الأوروبية الموجهة للاستيراد إلى الجزائر حيث سيتم تفكيك واحدة منها تماما سنة 2012 والثانية سنة 2017 تاريخ دخول منطقة التبادل الحر حيز التنفيذ. غير أنه موازاة مع ذلك تمنح نفس الوثيقة للطرفين إمكانية تجميد تطبيق هذا التفكيك لمدة ثلاث سنوات إذا كانت التبادلات التجارية غير متوازنة وتخدم فقط مصلحة طرف واحد.

وبهذا تكون الجزائر قد تفادت خسائر تقدر بـــ8ر5 ملايير دولار من عائدات الخزينة إلى غاية 2017 لو أبقت التفكيك التعريفي سائر المفعول للمنتجات المستوردة من الاتحاد الأوروبي، وهذا استنادا إلى تقديرات رسمية قائمة على عملية تجريبية بفاتورة ثابتة للواردات من الاتحاد الأوروبي في الفترة الممتدة من سنة 2010 تاريخ تجميد التفكيك التعريفي من طرف الجزائر إلى غاية 2017. ويقدر بعض الخبراء العجز الذي يجب تداركه من قبل الجزائر منذ دخول اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ سنة 2005 بنحو 2ر5 مليار دولار سنويا[1].

[1] www.elbilad.net/archives/65699

خلاصة :

إن الإستراتيجية الحالية للنمو الاقتصادي على المستوى الداخلي عن طريق الدعم الذي توليه الدولة ، و ذلك عن طريق برنامج الإنعاش الاقتصادي وبرنامج دعم النمو و البرنامج الخماسي (2010-2014) وهي برامج تسعى إلى دعم النمو خارج الميزانية، وبرنامج الإنعاش هو عبارة عن مشروع حكومي ذو طبيعة اقتصادية يعمل على دعم النشاطات المنتجة للثروة والقيمة المضافة والموفرة لمناصب العمل، وتدعيم الخدمات العمومية في مجال الري والنقل والمنشآت القاعدية وتحقيق التنمية المحلية، مع استدامة النتائج المحققة على مستوى التوازنات الكلية[1].

رغم النتائج الإيجابية الظاهرة في حالة الإصلاح، إذ أن تجربة الجزائر في مجال الإصلاح تحسنت في الحقيقة بفعل تطورات النفط لارتباط الاقتصاد بمادة واحدة وهو ما يجعل التحليل أكثر صعوبة في حالة الجزائر، ويجعل التحدي أكبر في تنويع الصادرات خارج المحروقات، و في هذا المجال وجدت الجزائر قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كحل للدخول لاقتصاد السوق و تنويع الصادرات خارج قطاع المحروقات.

[1] "حاكمي بوحفص، "الإصلاحات والنمو الاقتصادي في شمال إفريقيا، دراسة مقارنة بين الجزائر المغرب وتونس مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 07-2008، ص 16.

الفصل الرابع:

واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الثاني : تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الثالث: دور الدولة في دعم المؤسسات الصغيرة المتوسطة

المبحث الرابع : تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمهيد:

كانت الإصلاحات الاقتصادية التي طبقتها الجزائر منذ سنة 1988 تهدف إلى التحضير ثم بداية الانتقال من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق، وهذا بوضع الهياكل والآليات التي تسمح بذلك، كما أن برنامج التعديل الهيكلي (1995-1998)، وإعادة جدولة الديون الخارجية للدولة التي هي في الواقع على المؤسسات العمومية، وإصلاح هذه الأخيرة يسمح بتسجيل نتائج مشجعة انطلاقا من سنة 1998 على مستوى الاقتصاد الكلي للجزائر.

لكن لا يعتبر هذا كافيا نظرا للانعكاسات السلبية على الأوضاع الاجتماعية للمجتمع، ولتهديدات المنافسة الدولية التي تضغط على الاقتصاد الوطني وتحرير الاقتصاد الوطني يتطلب اتباع أسلوب فعال في تنفيذ برنامج تأهيل ة، والذي يسمح بتعديل فعلي للمؤسسات ومحيطها.

فمع تحرير التجارة الخارجية للجزائر ضمن برنامج التعديل الهيكلي، كانت هناك آثار سلبية على المؤسسة الصناعية، بالإضافة إلى المنافسة في القطاعين الخاص والعام، لم تكن في مستوى منافسة المنتجات الأجنبية في السوق المحلية، ولا حتى في مستوى إمكانية الدخول بسهولة إلى الأسواق الأجنبية، وهذا نتيجة لاعتماد الجزائر في النظام الاقتصادي المركزي الذي سبق هذه الإصلاحات المذكورة على دعم وحماية مؤسساتها، مما لم يسمح لهذه الأخيرة بالأخذ بعين الاعتبار لقواعد الأداء والفعالية (على المستوى: التقني، التكنولوجي، التسييري، والتجاري ...) وهو ما أدى إلى إضعاف تنافسية المنتجات الجزائرية على المستوى الدولي. والانتقال من وضعية حماية إلى وضعية حرية ومنافسة مفتوحة، لا يمكن أن يتم في مثل هذه الظروف دون تقديم الدولة لمساعدة مؤسساتها الخاصة والعامة، والتنافسية مرتبطة بأداء المؤسسات ومحيطها، كما أن القضاء على العوائق الداخلية والخارجية للمؤسسة يسمح لها بالتكيف مع الشروط الجديدة للسوق والوصول إلى القدرة على المنافسة وإلى التصدير.

كما أن انضمام الجزائر إلى منطقة التبادل الأورو متوسطة وارتقاب انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة، يفرض عليها إطلاق برامج لتحضير اقتصادها لهذا التحدي.

وقد أعطت الجزائر مكانة للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في عملية التنمية الاقتصادية، وهذا بإصدار القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تاريخ 12-12-2001، وقامة بإطلاق برنامج لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حتى تتمكن من مواجهة المنافسة.

وبهدف التأهيل أساسا إلى رفع القدرة التنافسية للمؤسسات خاصة منها الصغيرة والمتوسطة، ولهذا سوف نتطرق في هذا الفصل إلى واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر والقدرة التنافسية لهذه المؤسسات وكيفية تطويرها، ومكانة الجزائر في المؤشرات الدولية.

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المطلب الأول : تطور تاريخ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1]

معظم الأعمال التي اهتمت بالمؤسسة الصغيرة و المتوسطة (PME) تنطلق من فكرة مؤداها أن هذا النوع من المؤسسات متميز spécifique (دور بارز للمسير...). وهي أطروحة أكدتها نتائج العديد من الدراسات.

حيث تفترض هذه الأطروحة أن كل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي مؤسسات متميزة بطبيعتها. ومنذ ذلك الحين تم تبني هذه الأطروحة كمبدأ عام. في الوقت نفسه لا يمكن أن ننسى أن المؤسسة الصغيرة الحجم يمكن لها من الناحية النظرية أن تعمل بشكل لا يتطابق مع النموذج التقليدي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. بتعبير أخر، المؤسسة الصغيرة و المتوسطة يمكن أن لا تكون متميزة. من ثم سوف نحاول التعامل مع هذه الأطروحة و من خلال هذا الفصل، من منظور نقدي يسمح بتحديد الإطار الذي يمكنا من خلاله تأكيد أطروحة التميز، و بالتالي التعريف لمجال بحث منفصلا (المؤسسات الصغيرة و المتوسطة) و تعيين حدودا له تميزه عن غيره من مجالات البحث في علوم التسيير.

من بين المؤشرات المعبرة على الاهتمام المتصاعد بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الآونة الأخيرة هو عدد الهائل من المؤتمرات العلمية الدولية و أطروحات الدكتوراه و الدوريات العلمية الأكاديمية التي كان موضوعها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

وهذا ما يقود إلى التساؤلات التالية: ما الذي يدفع الباحثين على التبرير و بشكل حصري على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في بحوثهم ؟ ما هي الأسس النظرية التي على ضوئها يتم تصنيف المؤسسات بالاعتماد على عامل الحجم؟

الإجابة على هذه التساؤلات لن تتم دون التعرض لمسألة القطيعة المعرفية épistémologique في علوم التسيير.

ففي وقع الأمر و حسب Cohen. E 1989، إن البحث على عوامل التصنيف هذه يمثل احد موضوعات القطيعة المعرفية في علوم التسيير. حيث أن أنماط التصنيف هذه تمثل منطلقا لعملية تمفصل، هدفها التأسيس لمجال معرفي (discipline) مستقلا بذاته، بين معارف و تطبيقات علوم التسيير. في الوقت ذاته ومن بين أنماط التصنيف الشائعة في علوم التسيير، المؤلف لا يتطرق إلى التصنيف حسب الحجم. فمجالات المعرفة في علوم التسيير تتمحور حول ثلاث أنماط للتصنيف: إحداها وظيفي fonctionnel و آخر نسقي systémique، أما الثالث حسب طبيعة الموارد المخصصة. و عليه ألا يمكن أن يدل إسقاط عامل الحجم

[1] يوسف قريشي "سياسة تمويل المؤسسلا الصغيرة و المتوسطة في الجزائر–دراسة ميدانية"أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، تخصص علوم التسيير،كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر،سنة 2005، ص 6-8.

هنا على هامشيته كنمط تصنيف أساسي؟ و بالتالي ألا يعتبر التصنيف على أساس الحجم مجرد تطبيقا منهجيا بدون أي أساس نظري؟

إنطلقنا من ذلك ألا يحق التساؤل أيضا بأن نمط التصنيف على أساس الحجم يعني في طبيعته محاولة لجعل البحث في المؤسسات الصغيرة و الموسطة مجالا معرفيا مستقلا ضمن مجالات المعرفة في علوم التسيير؟ فإذا كان الأمر كذلك، و في إطار حقل معارف و تطبيقات علوم التسيير دائما، ما الذي يجعل هذا المجال المعرفي يطالب بمجال متميز؟ و بالتالي أليس من الضروري التساؤل حول شخصية البحث في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

L'identité de la recherche en PME ?

بالنظر إلى التطور الحاصل في إعداد الأبحاث و مختبرات البحث التي اقتصرت أعمالها و بشكل حصري على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و بالنظر أيضا إلى محاولات التنظيم والهيكلة المتزايدة لهذا التيار من البحث، ألا يمكننا إعتبار أن البحث في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هو الآن بصدد التحول التدريجي إلى حقل معرفي حقيقي ضمن علوم التسيير.

تمهيدا لبحثنا المتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، من الضروري الإجابة على هذه التساؤلات النظرية و المعرفية من خلال منظور تاريخيا نتطرق من خلاله إلى مختلف المراحل التي مر بها البحث في المؤسسات الصغير و المتوسطة، قصد توضيح الدوافع النظرية التي حركت اهتمامنا اتجاه هذا المجال من البحث.

حتى السبعينيات من القرن الماضي، لم تكن المؤسسة الصغيرة و المتوسطة تمثل موضع بحث مستقلا بذاته، و إنما كان يتم تناول هذا صنف من المؤسسات في إطار الإشكالية العامة لعلوم التسيير، التي تتجاهل بشكل تام أي خصوصية لها.

و بالتالي لم يأخذ البحث في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة شكله و مكانته إلا في نهاية السبعينيات من القرن الماضي حين لم يعد يعتبرها العديد من الباحثين على أنها الشكل المصغر للمؤسسة الكبيرة و إنما كمؤسسة تتميز ببعض الخصوصية.

-من باب الغرابة بمكان، أن الإرهاصات الأولى للبحث في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ظهر ضمن إطار الأعمال التي لم تكن متخصصة في الأساس في البحث في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، فحسب Brooksbank (1991) أنه قبل تعريف مفهوم " المؤسسة الصغيرة "، يجب أولا الإجابة على السؤالين التاليين: ما هو الحجم و كيف يقاس؟ أين تكمن الحدود بين المؤسسات الكبيرة و الصغيرة؟

الأسس النظرية للبحث في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تنطلق من تيارين مختلفين لكنهما متكاملين:

- في نهاية الستينيات من القرن الماضي، حاولت نتائج أعمال مدرسة **Aston** التعامل مع الفكرة التي مؤداها أن " حجم المنظمة يمثل عاملا جوهريا.

محددا لهيكلها التنظيمي". وقد أثبتت العديد من الدراسات الميدانية صحة نتائج مدرسة **Aston** فيما يتعلق بالعلاقة حجم/هيكل تنظيمي، فحسب Blau(1970)، الحجم التنظيمي يمثل عاملا ظرفيا أساسيا، أما بالنسبة لـــ Mintzberg(1979)، فإن الحجم يمثل العامل الأكثر شيوعا الذي يعترف له من حيث تأثيره على الهيكل التنظيمي للمنظمة.

باعتمادهم على منظور مقارن، أجمع كل هؤلاء الباحثين على أن الخصائص التنظيمية للمؤسسات تكون متباينة بشكل واضح تبعا لأحجامها، و بالتالي فإن حجم المؤسسة هو عامل محددا من الطراز الأول.

امتدادا لهذه الأعمال، و في مطلع السبعينيات من القرن الماضي، اهتمت العديد من الأبحاث بأثر النمو، أي تغيير الحجم، و التي اجمع معظمها على الفكرة التي مؤداها أن : المؤسسة تمر خلال نموها التدريجي بمراحل متعاقبة تتميز كل مرحلة بقطيعة تنظيمية تميزها عن المرحلة السابقة. فالنمو يحدث تغيرا مرفولوجيا للمؤسسة، أي أن تغير الحجم يتزامن مع تغير في طبيعة المؤسسة، و بالنتيجة فأن المؤسسة الصغيرة الحجم ليست مختلفة عن المؤسسة الكبيرة الحجم فحسب (تغير الدرجة)، و إنما هي متميزة **(Spécifique)** (تغير الطبيعة).

انطلاقا من هذا أصبحت المؤسسة الصغيرة الحجم " المؤسسة الصغيرة ". و تحولت المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بذلك تدريجيا إلى موضوع بحث **Objet de recherche** غير أن موضوع البحث هذا ظل نسبيا بسبب صعوبة إثبات دليل التميز الذي تتصف به المؤسسات الصغيرة ، دون دراسات مقارنة بين المؤسسات الصغيرة، المتوسطة و الكبيرة. بتعبير أخر، أن أطروحة تميز المؤسسة الصغيرة تستمد من خلال الاختلافات التي يتم الوقوف عليها عند مقارنتها مع المؤسسات الكبيرة.

من هذا المنطلق نستطيع القول أن المؤسسة الصغيرة و المتوسطة لا تمثل في واقع الأمر إلا موضوعا نسبيا للبحث. و أن تأكيد تميز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ليست أطروحة في حد ذاتها، و إنما حقيقة نسبية تميزها عن المؤسسة الكبيرة، في الوقت ذاته يمكن أن نعتبر أن للحجم أهمية كبيرة، و هو عاملا يحدث تغيرا في الطبيعة، و بالتالي نستطيع الاستنتاج أن المؤسسة الصغيرة الحجم متميزة.

إذا كانت الأعمال التي تطرقت لمفهوم الحجم قد أوجدت أسس نظرية تدلل على أن البحث في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مرشح للتطور، فإن لمؤشر الحجم ميزة واضحة في وضع تقسيم لآلة الإنتاج سمح بإيجاد أصناف متجانسة من المؤسسات. بالرغم من أن العديد من الدراسات قد خلصت إلى الخاصية الاتفاقية لحدود التصنيف التي اعتمدت بشكل حصري على الحجم. و عليه يجب التوغل داخل العلبة السوداء على حد تعبير Bayad et alii (1995) حيث يذهب إلى القول:[1]

« Il est possible de mettre en évidence deux grandes tendances de travaux sur les PME. Elles se définissent schématiquement soit comme la transposition/ adaptation d'approches GE en contexte de PME.. ; A l'opposé, des tentatives

[1] يوسف قريشي "سياسة تمويل المؤسسلا الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مرجع سابق، ص 9-11.

récentes font abstraction des problématiques classiques de la GE et tentent de jeter un regard neuf sur la question ».

فالاتجاه الثاني الحديث يعتمد في تصوره على منطق تجديدي الذي يهدف في الأساس حسب تعبير Marchesnay,1982 إلى:

« …de passer d'une phase de vision du phénomène de la petite entreprise, perçue comme institution spécifique d'un capitalisme à une phase de découpage et d'abstraction, ou la réalité est conçue autour du type idéal de firme représentative. »

وهي مرحلة يمكن أن نكيفها على أساس أنها المرحلة التي أصبحت فيها المؤسسة الصغيرة و المتوسطة تمثل موضوع بحث متميز، الأمر الذي فسح المجال إلى بروز مفهوم كان غائبا كليا عن انشغالات علوم التسيير قبل ذلك.

فقد أعطى هذا التيار أهمية بالغة لفكرة التماثل (l'uniformités) التي تنتج عن الحجم الصغير. فبالرغم من التباين الذي قد تعرفه عالم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، فإن كل باحث يركز على العامل المشترك بينها. لان هذا التشابه هو الذي يمثل أساس فكرة تميز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و هذا ما عبر عنه Julien et Marchesnay (1988) بالقول:

"Le monde de la PME, considéré individu par individu, se révèle lui-même d'une extrême complexité; mais pris en tant que tel, **des** constantes, des permanences, des tendances en surgissent à l'examen"

منذ منتصف السبعينيات من القرن الماضي، و انطلاقا من الإجماع الذي تشكل حول أن نظرية المنظمات théorie des organisations و نظرية المشروع théorie des firmes قد اقتصرت اهتماماتها و بشكل حصري على المؤسسات الكبرى و أهملت تميز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، تبلور إلى الوجود ضرورة تقديم نظريات جديدة، إطار تحليل جديد، يأخذ في الحسبان خصوصية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، وكان ذلك في العديد من المقالات التي كتبت تحت العديد من العناوين، نذكر منها:

« pour une théorie de l'organisation -PME » (Gervais,1978) ; « pour taxonomie de l'hypofirme » (Candau, 1981) ; « pour une modèle d'hypofirme » (Marchesnay,1982)

ما ميز هذه مقالات هؤلاء الباحثين في حقل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، هو طابعها التمثيلي والمطلبي في الوقت نفسه، فقد كانت تتضمن دعوة صريحة لتبني أطروحتها أو على الأقل التجاوب معها من اجل خلق حالة من النقاش العلمي، بهدف إضفاء الشرعية على تيار بحث جديد.

فقد كتب Julien et Marchesnay (1988) في مقالهما:

« La PME ne peut plus être considérée comme un simple modèle réduit, voire infantile d'un archétype d'entreprise. Tout comme le groupe industriel, elle constitue un être qui a sa propre réalité, sa propre existence. ».

هذا التطور في الفكر قد سمح بالانتقال حسب تعبير

من Guilhon.B et Marchesnay.M. (1994)

« de reconnaissance à la connaissance des PME»

ومنذ ذلك الحين انتقلت المهمة من مرحلة الاكتشاف إلى مرحلة تحديد موضوع البحث.

إذ يتعلق الأمر هنا بالبحث عن الصفة النمطية للمؤسسة الصغيرة و المتوسطة، و ذلك بالتركيز على النقاط المشتركة التي تميز هذا " العالم الجديد " العلمي.

وقد أخذ موضوع البحث هذا العديد من المسميات:

Phénomène –PME, concept – PME, modèle d'hypofirme, idéal-(type…)

وقد اعترف البعض الباحثين أن البحث في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا يمكنه أن يتطور إلا إذا حصل هناك إجماع بين اغلب الباحثين حول تعريف وحيد و شامل لهذا الموضوع الجديد.

فضلا عن ذلك، تكتسي هذه القضية المفاهمية و النظرية أهمية بالغة على مستوى المنهجية العلمية، باعتبار أن القدرة على التعميم يمثل العامل الأكثر تمييز بين المعرفة العلمية و المعرفة غير العلمية في علوم التسيير وفي غيرها من العلوم الأخرى.

في الوقت ذاته، إذا كان هذا التيار يمثل نقطة الانطلاق للبحث في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، فانه لا يخلو من المأخذ التي تعود إلى محاولة تعميم الخصوصية أو التميز الذي قد يقود إلى مخاطر انحراف عن فهم الواقع العملي نتيجة الإفراط في تعميم أطروحة الميز.

المؤلف الأخير لـــ M.Bauer 1993 يمثل العمل الأفضل الذي حاول معالجة قضية المغالاة لتيار التميز، ففي الوقت الذي يظل فيه مسلم بفكرة خصوصية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، فإنه لم يتردد في إبراز مخاطر التسليم لمحاولات صياغة قانون أساسي يقوم على فكرة التميز.

وعليه تظل أطروحة التميز عاجزة على تقديم المؤسسة الصغيرة و المتوسطة كموضوع بحث مستقل وهذا لضرورة إجراء المقارنة من اجل إعطاء الدليل العلمي لفكرة التميز، في الوقت نفسه تظل هذه الأطروحة تتصف بدرجة من التعميم الكبيرة، لأنها تمثل في حد ذاتها قطيعة مع النظرة المتمثلة في أن المؤسسة الصغيرة و المتوسطة هي الشكل المصغر للمؤسسة الكبيرة.

في الوقت ذاته، قدمت العديد من التعديلات لهذا التيار من البحث، نذكر منها أعمال P.L.Léo : 1987

« Il n'est pas sans doute pas exact de considérer la PME comme un modèle d'entreprise systématiquement opposable à la grande entreprise. La frontière entre les deux types est floue et difficile à fixer ; tout ce que l'on peut observer sur les PME n'est pas fait en

dehors de l'influence des grandes entreprise qui ont leur part de responsabilité dans ce que sont les PMI aujourd'hui (liens de complémentarité, transfert de technologies, sous-traitance…) Mais surtout cette opposition PMI-Grande Entreprise, révélatrice à certains points de vue, n'est plus féconde dés que l'on approfondit l'analyse : ce qui domine l'univers des PMI c'est l'hétérogénéité…Cette diversité est une des dimensions même du phénomène PMI qui peut expliquer une partie de son dynamisme actuel ».[1]

تحت هذه الشروط، فإن أطروحة التميز يمكن أن تكون مخلة لمفهوم التنوع الذي يميز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، بعبارة أخرى، إذا كانت لأطروحة التميز منحى تجانسي فأنها لا تتلاءم مع ظاهرة التباين الشديد الذي يتصف به عالم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، كذلك يعتبر Candau أن:

« au fur et à mesure du développement des connaissances sur les petites entreprises, la variété de leurs caractéristiques parait devoir largement l'emporter sur leur uniformité. »

انطلاقا من هذا، فإنه من الأنجع القيام بدراسات ميدانية لتعدد أشكال المؤسسات، وتصنيفها لمجموعات محدودة، بحيث تضم كل مجموعة المؤسسات التي لها خصائص مشتركة، لان ذلك يكون أفيد من محاولة صياغة قوانين و الزعم بإمكانية سريانها على كل المنظمات. أي تشكيل مجموعات جزئية متجانسة من المؤسسات انطلاقا من عينة من المؤسسات، بهدف إبراز خصوصية هيكلة و سلوك المؤسسات المنتمية لنفس المجموعة الجزئية.

بالموازاة مع محاولات التعميم النظري لتيار PME-objet ، ظهرت العديد من الدراسات الميدانية التي حاولت التعرض تباين مجال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

المطلب الثاني: إشكالية تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن التطرق إلى موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يتطلب تحديد مفهوم هذه المؤسسات من أجل توضيح معالمها، وتحديد مجالات تدخلها.

وسنطرق بالدراسة في هذا الجزء إلى صعوبات تحديد المفهوم وإلى القيود التي تتحكم في إيجاد تعريف موحد لهذه المؤسسات. ثم نستخلص جملة من المعايير التي يأخذها مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سواء في تحديد مفهوم المؤسسة في حد ذاتها أو التي تمييز هذه المؤسسات عن باقي القطاعات (قطاع الصناعات الحرفية المترلية وقطاع المؤسسات الكبرى) ثم نحاول ذكر التعاريف المطبقة في بعض البلدان المصنعة ونامية ومن بينها التعريف المعتمد في الجزائر.

[1] يوسف قريشي "سياسة تمويل المؤسسلا الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مرجع سابق ، ص 12-14.

1-صعوبة تحديد التعريف

تكمن صعوبة إيجاد التعريف الموحد في صعوبة وضع الحدود الفاصلة بين مؤسسة وأخرى أو قطاع وآخر، إذ باختلاف النشاط تختلف الحدود الفاصلة، أو مقارنة مؤسسات القطاع بين بلدان ذات المستويات التنمية المختلفة. ومن بين القيود التي تتحكم في إيجاد التعريف الموحد لهذه المؤسسات هي [1] :

أ-التباين في النمو الاقتصادي

اختلاف درجة النمو بين الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية يعكس التطور الذي وصلت إليه كل دولة، وأيضاً وزن الهياكل الاقتصادية (مؤسسات، ووحدات اقتصادية).

فالمؤسسة الصغيرة في اليابان، أو الولايات المتحدة الأمريكية أو في أي بلد مصنع يمكن اعتبارها مؤسسة متوسطة أو كبيرة في دولة نامية مثل جزائر، وذلك حسب اختلاف وضعيتها الاقتصادية والنقدية والاجتماعية. لذلك نصل إلى نتيجة مفادها أن التعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يختلف من بلد إلى آخر تبعا لتباين درجة النمو الاقتصادي.

ب-تنوع النشاط الاقتصادي

عند المقارنة بين المؤسسات لفروع مختلفة نجد أن بعض قطاعات النشاط تتميز بكثافة رأسمالية أقل من قطاعات أخرى، وبالتالي يقل عنصر العمل بها، على سبيل المثال مؤسسة تضم 500 عامل تعتبر كمؤسسة كبيرة في قطاع النسيج، في حين تصنف كمؤسسة صغيرة في قطاعات صناعية السيارات، لهذا من الصعب أمام اختلاف النشاط الاقتصادي إيجاد تعريف واحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقوم على أساس عدد العمال.

ج- تعدد فروع النشاط الاقتصادي

تختلف كل مؤسسة حسب فروع النشاط الذي تنتمي إليه. مثال ذلك ينقسم النشاط الصناعي إلى مؤسسات الصناعية الإستخراجية ومؤسسات صناعية تحويلية وهذا الأخير يضم بدوره عدداً من الفروع الصناعية، من صناعات غذائية وصناعة الغزل والنسيج والصناعات المعدنية وصناعة الورق والخشب ومنتجاته، ولذا تختلف كل مؤسسة من حيث كثافة اليد العاملة وحجم الاستثمارات الذي يتطلبه نشاطها، فالمؤسسة الصغيرة أو المتوسطة تنشط في صناعة السيارات تختلف عن المؤسسة الأخرى عن الصناعة الغذائية من حيث الحجم فهذه الأخيرة قد تعتبر متوسطة أو كبيرة.

2- تعدد مصطلحات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من خلال دراستنا لهذا الموضوع، صادفتنا عدة مصطلحات الدالة على هذه المؤسسات منها المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم، أو منشأة الأعمال الصغيرة أو المشاريع الصغيرة والمتناهية في الصغير، ففي الجزائر قد

---

[1] A.Slami, petite et moyenne industrie et développement économique,ENAL,Alger,1985, p27.

يستعمل مصطلح المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة الذي يرمز له بـــ PME. PMI والتي من ضمنها المؤسسات المصغرة.

3- تعدد معايير تعريف المؤسسات

يشكل تعدد المعايير واختيار الأنسب منها صعوبة في تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سواء في تحديد المؤسسات على اختلاف أوجه النشاط التي تنتمي إليه؛ باستعمال معايير كمية المحددة للحجم (صغر أو كبر كل مؤسسة) أو تميزها عن باقي المؤسسات الأخرى (الحرفية والمؤسسات الكبرى) أو باستعمال معايير النوعية باعتبارها تسمح بشرح طبيعة كل تنظيم.[1]

أ-المعايير الكمية تصنف إلى نوعان:

- التصنيف النقدي ويضم مبلغ رأس المال، رقم الأعمال، الاستثمارات....

- التصنيف الاقتصادي أو التقني ويضم عدد العمال، التركيب العضوي لرأس المال، حجم الطاقة المستعملة، حجم الإنتاج، القيمة المضافة....

ب-المعايير النوعية منها :

- المسؤولية :

نجد في المؤسسات الصغيرة المدير / المالك أحياناً يؤدي عدة وظائف في نفس الوقت، الإنتاج، الإدارة والتمويل في حين المؤسسات الكبرى تتوزع أداة هذه الوظائف على عدة أشخاص.

- الملكية :

تعود ملكية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أغلبها إلى القطاع الخاص وتشكل النسبة الكبيرة منها مشروعات فردية وعائلية، ويلعب المالك المدير دوراً كبيراً على جميع المستويات، ونجد مثلاً في الجزائر الدولة تمتلك عدداً من هذه المؤسسات تابعة لها حيث تأخذ شكل مؤسسات عمومية محلية.

- طبيعة الصناعة :

يتوقف حجم المؤسسة على الطبيعة الفنية للصناعة أي مدى استخدام الآلات في إنتاج المنتج، فبعض الصناعات تحتاج في صناعتها إلى وحدات كبيرة نسبيا من العمل ووحدات صغيرة نسبيا من رأس مال كما هو الحال في الصناعات الاستهلاكية الخفيفة، في حين تحتاج إلى بعض الصناعات الأخرى إلى وحدات قليلة نسبيا من العمل ووحدات كبيرة نسبيا من رأس المال هو الأمر الذي ينطبق على الصناعات الثقيلة.

4- تعريف المؤسسات المتوسطة والصغيرة:

[1] لخلف عثمان " دور ومكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية حالة الجزائر" رسالة ماجيستير، غير منشورة، جامعة الجزائر1995 ، ص 6

أظهرت بعض الدراسات التي أجريت عن المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة أن هناك ما يجاوز خمسين(50) من التعريفات لأعمال الصغيرة والمتوسطة[1]، وأن العديد من الدول ليس لديها تعريف رسمي لهذا النوع من الأعمال، حيث يرتبط تعريف كل دولة بدرجة النمو الاقتصادي ويكون التعريف المعتمد إما بنص قانوني مثل الجزائر والولايات المتحدة الأمريكية واليابان أو تعريفا إداريا مثل ألمانيا الغربية سابقا وهناك بعض التعاريف متفق عليها مقدمة من طرف بعض المنظمات الدولية.

فنتيجة للمفاهيم المتعددة في تحديد مفهوم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سنلاحظ في هذا الجزء اختلافاً في التعريف وقيمة الإحصاءات لكل دولة.

أ- تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدى بعض الدول:

تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتحدد بالغرض الذي وضعت من أجله فقد يكون الغرض تنظيميا أو إحصائيا أو تخطيطيا، ونظرا لصعوبة وضع تعريف موحد لهذه المؤسسات على المستوى الدولي فقد اتجهت بعض الهيئات إلى وضع تعريف لتلك المؤسسات لكل دولة على حدا.

وتعرفها بعض الدول كما يلي:[2]

تعريف بلدان جنوب شرق آسيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تعتمد بلدان جنوب شرق آسيا في تعريفها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على دراسة حديثة حيث قام "بروش" و"هيمتز" بتصنيف يعتمد وبصفة أساسية على معيار العمالة وأصبح هذا التصنيف متعرف به بصفة عامة لدى هذه الدول وهذا التصنيف هو:

الجدول (18): تصنيف بروتش وهيمتز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب عدد العمال:

من 1 إلى 9 عمال	مؤسسة عائلية حرفية
من 10 إلى 49 عامل	مؤسسة صغيرة
من 50 إلى 99 عامل	مؤسسة متوسطة
من 100 عامل فأكثر	مؤسسة كبيرة

المصدر: صفوت عبد السلام عوض الله، اقتصاديات الصناعات الصغيرة و دورها في تحقيق التنمية"، دار النهضة العربية، مصر، 1953، ص 14.

تعريف الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

قدم قانون المؤسسات الصغيرة لعام 1953 مفهوم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، على أنها: "المؤسسة التي يتم امتلاكها وإدارتها بطريقة مستقلة، حيث لا تسيطر على مجال العمل الذي تنشط في نطاقه.

[1] -جالين سبنسر هل؛ ترجمة صليب بطرس " منشأة الأعمال الصغيرة" الدار الدولية للنشر والتوزيع القاهرة 1998 صفحة 109

[2]- فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 54.

وقد تم تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بطريقة أكثر تفصيلا بالاعتماد على معيار حجم المبيعات وعدد العاملين، ولذلك فقد حدد القانون حدودا عليا للمؤسسة الصغيرة كما هو مبين في الجدول:

الجدول (19): التعريف الأمريكي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

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

المصدر: لخلف عثمان، دور ومكانة صناعة الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية، رسالة ماجستير، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1995، ص 14.

تعريف اليابان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن اليابان قد بنت نهضتها الصناعية معتمدة بالدرجة الأولى على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكانت أول خطوة لتشجيع تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان، هي وضع تعريف واضح ومحدد لهذه لمؤسسات، فقد نص القانون المسمى القانون الأساسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي يعتبر بمثابة دستور لها، حيث يشدد هذا القانون على ضرورة القضاء على كافة العقبات التي تواجه المنشأة الصغيرة ومحاولة تذليلها.

وعرف القانون الذي عدل في 3 ديسمبر 1999 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الشكل التالي:

الجدول (20): تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان:

القطاعات	عدد العاملين	رأس المال (مليون ين)
الصناعات والقطاع الأخرى	300 عامل أو أقل	300 أو أقل
مبيعات الجملة	100 عامل أو أقل	100 أو أقل
مبيعات التجزئة	50 عامل أو أقل	50 عامل أو أقل
الخدمات	10 عمال أو أقل	50 أو أقل

المصدر: ليلى لولاشي، " التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة"، رسالة ماجيستر، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2004-2005، ص 42.

- **بريطانيا:**

تعرفها بأنها الوحدات الصناعية الصغيرة التي يعمل بها 200 عامل ولا تزيد الأموال المستثمرة فيها عن مليون دولار.

- **الهند:**

تعرف بأنها المنشآت التي توظف أقل من 50 عامل إذا استخدمت تلك المؤسسات آلات وأقل من 100 عامل إذا لم تستخدم الآلة، و لم تتجاوز أصولها الرأسمالية 500 ألف روبية.[1]

حسب التعارف السابقة يتبين أن تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بحسب عدد العمال يختلف من دولة إلى أخرى و يمكن بيان ذلك من خلال الجدول التالي:

جدول رقم (21) : تصنيف بعض المؤسسات في بعض الدول

الدول	بلجيكا	و.م.أ	فلندا	بريطانيا	الصين	سويسرا
مؤسسات مصغرة	50-1	250-1	50-1	50-1	49-1	20-1
مؤسسات الصغيرة	51- 200	251- 500	51- 200	200-51	50- 500	21- 100
مؤسسات متوسطة	+201	+501	+201	+201	+501	+101

المصدر : عثماني سارة " أثر التأهيل في تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة –حالة تلمسانٍ " مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير، تخصص: تسيير المؤسسات تحت إشراف شليل عبد اللطيف 2010-2011، ص6.

ب– تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدى بعض المنظمات الدولية:

تعرفها بعض المنظمات الدولية كما يلي:[2]

- **تعرف منظمة العمل الدولية:** المؤسسات الصغيرة بأنها الصناعات التي يعمل بها 50 عامل، وتحدد مبلغا لا يزيد عن 1000 دولار لكل عامل تصل إلى 5000 دولار في بعض الصناعات على ألا يزيد رأس مال المنشأة عن 100 ألف دولار.

- **كما يعرف البنك الدولي للإنشاء والتعمير:** المؤسسات الصغيرة بأنها المنشآت التي يعمل بها أقل من 50 عامل ورأس مالها أقل من 500 ألف دولار بعد استبعاد الأراضي والمباني.

- وفي هذا الإطار عرفت اللجنة الأوروبية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة كالآتي:[3]

المؤسسة المتوسطة:

[1]– فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 54.

[2]– المرجع السابق، ص 56.

[3]– د.فنات فوزي وأ.عمراني عبد النور، "واقع وآفاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، مجلة جامعة سيدي بلعباس 2006، العدد 01.

هي كل مؤسسة تشغل بين 50 و 249 عامل وبرقم أعمال سنوي أقل من 40 مليون أورو، أو ميزانية سنوية لا تتعدى 27 مليون أورو.

أما المؤسسة الصغيرة:

فهي كل مؤسسة تتمتع بالاستقلالية وتشغل ما بين 10 و 49 عامل، وتحقق رقم أعمال سنوي يساوي على الأقل 7 مليون أورو أو حصيلة سنوية لا تتعدى 5 مليون أورو.

في حين أن المؤسسة المصغرة:

هي تلك التي تشغل من 1 إلى 9 عمال وذات رقم أعمال سنوي لا يتجاوز 20 مليون فرنك.

-التعريف المعتمد لإدارة المشروعات الصغيرة الأمريكية (USSBA) :

وضعت هده الإدارة عدد من المعايير التي يعتمد عليها في تحديد ماهية المشروع الصغير كأساس لتقرير أولويته في الحصول على التسهيلات و المساعدات الحكومية أو تقرير إعفائه من جزء أو كل الضرائب المستحقة عليه، و من أهم هذه المعايير

-استقلالية الإدارة و الملكية

-محدودية نصيب المنشأة من السوق

-أن لا يزيد عدد العاملين في المنشأة الصغيرة عن 250 عامل و إن كان يمكن التغاضي عن هذا الحد في بعض الحالات ليصل عدد العمال إلى 1500 عامل.

-أن لا يزيد إجمالي الأموال المستثمرة عن 9 ملايين دولار.

-أن لا تزيد القيمة المضافة السنوية للمنشأة عن 4.5 مليون دولار.

-أن لاتتعدى الأرباح الصافية المحققة خلال العامين الأخيرين عن 450 ألف دولار.

و كخلاصة للقول في أمريكا تم اعتماد تعريف المشروعات الصغيرة التي يفوق بها عدد العمال 500 عامل ولا تتعدى مبيعاتها السنوية 20 مليون دولار.[1]

تعريف وزارة الصناعة والتجارة البريطانية: حيث تعرف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على النحو التالي:

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

-رقم أعمال أقل من 2.8 مليون جنيه إسترليني.

-موازنة أقل من 1.4 مليون جنيه إسترليني.

-عمالة اقل من 50 موظف.

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

[1]-د.سليمان ناصر و عواطف محسن: " تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية " بحث مقدم إلى الملتقى الدّولي لمعهد العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير حول: " الاقتصاد الإسلامي، الواقع و رهانات المستقبل " أيام: 23-24فيفري 2011 غرداية ، ص 4

-رقم أعمال اقل من 11.2 مليون جنيه إسترليني.

-موازنة اقل من 5.6 مليون جنيه إسترليني.

-عمالة أقل من 250 موظفا.[1]

-تعريف الاتحاد الأوروبي: تقدمت اللجنة الأوروبية للاتحاد الأوروبي في 6 ماي 2003 باقتراحات تعديلية لتلك التي كانت سارية المفعول مند 3 أفريل 1996، حيث دخلت حيّز التنفيذ ابتداء من سنة 1 جانفي 2005، و هي في تعريفها للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة تعتمد على معياري عدد العمال و رأس المال السنوي أو مجموع الميزانية السنوية و الجدول الآتي يبين ذلك:

جدول رقم (22) : تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

المعايير الكمية للتصنيف / أنواع المنشآت	التعداد(وحدات العمل السنوية) لم تتغير	رقم الأعمال السنوي	أو	مجموع الميزانية السنوية
المنشآت الجزئية	**10>**	**≤2 مليون أورو (لم يكن محدد مسبقا)**		**≤ 2 مليون أورو (لم يكن محدد مسبقا)**
المنشآت الصغيرة	**50>**	**≤ 10 مليون أورو في 1996: 7مليون أورو**		**≤ 10 مليون أورو في 1996: 5 مليون أورو**
المنشآت المتوسطة	**250>**	**≤50 مليون أورو في 1996: 40 مليون أورو**		**≤43 مليون أورو في 1996: 27 مليون أورو**

المصدر: سعيد عيمر" تكنولوجيا المعلومات و الاتصال حافز أم عائق أمام تأهيل المنشآت العربية الصغيرة و المتوسطة " الملتقى الدّولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، يومي 17 و 18 أفريل 2006، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف ،الجزائر، ص 695-696.

-التعريف المتبنى:

-يمكن تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة : بأنها تلك الصناعات التي توظف من المواد و الآلات و العمال الوطنية و الطاقة المحلية لأغراض الإنتاج و التصدير المنتجات و خدمات نهائية أو وسيطية مغذية لصناعات أخرى بغرض تحقيق هامش ربح مناسب للاستمرارية و التوسع و امتصاص البطالة و الخريجين.

-مؤسسات Micro و التي تستعمل بين 1 و 9 عمال.

-مؤسسات الصغيرة و التي تستعمل من 10 إلى 499 عامل.

[1]-أ.سامية عزيز: " مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية " مجلة العلوم الإنسانية و الاجتماعية ، كلية العلوم الإنسانية و الاجتماعية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة ، العدد2، جوان 2011، ص 84.

- أما التعريف الرسمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

هو كما يلي:

* قدمت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمصنفة في القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحت رقم 18/01 الصادر في 27 رمضان 1422 الموافق لـــ 12 ديسمبر 2001 الذي يعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مادته الرابعة على أنها:

"كل مؤسسة مهما تكن طبيعتها القانونية ومهما كان نشاطها سواء في إنتاج السلع والخدمات توظف من 01 إلى 250 شخص وأن لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 2 مليار دج ومجموع ميزانيها السنوية لآخر دورة محاسبية لا يتجاوز 500 مليون دج والتي تحترم معيار الاستقلالية بنسبة 25% من رأس مال الشركات أو الحق في التصويت".

أ- المؤسسات المصغرة la micro entreprise:

في المادة الثالثة من نفس القانون تعرف على أنها: "كل مؤسسة توظف بين 1 و 9 مستخدمين وتحقق رقم أعمال من 20 مليون دج أو مجموع ميزانيتها السنوية لا يتعدى 10 ملايين دج".

ب- المؤسسة الصغيرة la petite entreprise:

في المادة السادسة تقول أن: "كل مؤسسة توظف بين 10 و 49 مستخدم وتحقق رقم أعمال سنوي لا يتعدى 200 مليون دج أو مجموع ميزانيتها السنوية لآخر دورة محاسبية لا يتجاوز 200 مليون دج".

جـــ- المؤسسة المتوسطة la moyenne entreprise:

في المادة الخامسة تقول أنها: "كل مؤسسة تضم ما بين 50 و 250 أجير وتحقق رقم أعمال لا تتعدى 200 مليون دج عن 2 مليار دج أو مجموع ميزانيتها السنوي بين 100 و 500 مليون دج".

ويمكن استخلاص تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القانون السابق كما يلي:[1]

"فالمؤسسة الصغيرة هي كل مؤسسة تشغل ما بين 10 و 49 شخصا ولا يتجاوز رقم أعمالها 200 مليون دج أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 100 مليون دج، في حين أن المؤسسة المتوسطة حسب هذا القانون هي كل مؤسسة تشغل من 50 إلى 250 شخص ويكون رقم أعمالها السنوي ما بين 200 مليون دج ومليار دج، أو يكون حصيلتها السنوية ما بين 100 و 500 مليون دج".

والجدول الآتي يبين تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القانون الجزائري:

الجدول رقم (23): تصنيف المؤسسات حسب القانون الجزائري:

المعايير	عدد العمال	رقم الأعمال السنوي	الحصيلة السنوية (مليون

[1]- سحنون سمير: "إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حالة الجزائر"، رسالة لنيل شهادة الماجستير في اقتصاد التنمية تحت إشراف بونوة شعيب، تلمسان، 2004-2005.

المؤسسة		(مليون دج)	دج)
المؤسسة المصغرة	1 إلى 9	20	10
المؤسسة الصغيرة	10 إلى 49	200	100
المؤسسة المتوسطة	50 إلى 250	200 إلى 2000	100 إلى 500

المصدر: قانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الثالث: مميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأنواعها.

1-مميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أ- في مجال التنظيم والتسيير :

يتميز الهيكل التنظيمي للمؤسسات المتوسطة والصغيرة بهيكله بسيطة وأقل تعقيداً من المؤسسات الكبيرة ففي الأولى القرار يتخذ من طرف المالك المسير وعلى هذا الأساس القرار يتخذ بسرعة عكس المؤسسات الكبيرة حيث مجموعة كبيرة من المشاركين يتشاورون قبل اتخاذ القرار النهائي وتطبيقه، ففي اقتصاد ميزته التنافس الشديد والمنافسة فيه لا تقاس بالحجم بل بالسرعة في اتخاذ القرارات وتحمل النتائج ورد فعل سريع على التغيرات والمستجدات الحادثة التي تعزر مسيرة واستمرارية المؤسسة.

أما من حيث التسيير فغالباً ما يكون مالك هذا النوع من المؤسسات مسيراً لها، فيكون مرتبط ومندمجاً أكثر بنشاط عمله وبدرجة أعلى من بعض مسيري المؤسسات الكبيرة كما يعطي مسيرو المؤسسات ص.م أهمية كبيرة للعلاقات مع الزبائن فيعملون دائماً على الإصغاء لحاجياتهم ومتطلباتهم والعمل على تحقيقها مما يسمح لهم باكتساب حصص سوقية واستغلال الفرص المتاحة.

ب-في مجال العمل والتمويل:

أغلب المجالات التي تنشط فيها المؤسسات الصغيرة، المتوسطة تتميز بكثافة عنصر العمل واستخدام أدوات إنتاج بسيطة وهي تتماشى مع وفرة اليد العاملة وندرة رأس المال وهي الظاهرتين السائدتين في معظم الدول النامية.

كما تعتبر الحاجة إلى التمويل إحدى مميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نجد في بعض الاقتصاديات بالرغم من وجود قوانين وإجراءات تحث كيفية على التمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أن هذه الأخيرة تجد صعوبة في التمويل من طرف البنوك بالإضافة على تحمل عبء الفوائد المرتبطة بالقروض وهي الصفة الغالبة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية.

ج-مميزات أخرى:

تنجح هذه المؤسسات في بعض الأحيان في خدمة الأسواق محدودة التي لا تجدب إليها المؤسسات الكبرى لطبيعة حجم السوق.

يعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مورداً هاماً بالنسبة المؤسسات الكبرى (حالة المقاولة من الباطن) بالإضافة أنها تنشط بكفاءة في مجالات التي يستخف بها في المؤسسات الكبرى، وتنويع الإنتاج وتوزيعه على مختلف الفروع الاقتصادية، وتقديم تشكيلة إنتاج متنوعة من السلع والخدمات لتلبية حاجات السكان.

تتميز هذه المؤسسات بمرونة أكثر واستجابة لمتطلبات السوق مقارنة بالمؤسسات الكبيرة باعتبارها أكثر استعداداً للتكييف مع التغيرات السريعـــة لأذواق المستهلكين.

بناء على ما تقدم فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتميز بهيكلة تنظيمية أقل تعقيداً من المؤسسات الكبيرة، وقدرتها على استيعاب العمالة بالإضافة إلى توجهها إلى الأسواق المحدودة التي لا تثير اهتمام المؤسسات الكبرى.

2-أنواع المؤسسات الصغيرة المتوسطة:

يتم تحديد أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بواسطة عاملين أساسين: حسب طبيعة المنتوج، حسب توجه هذه المؤسسات.

أ-تصنيف المؤسسات الصغيرة المتوسطة حسب طبيعة المنتجات:

تصنيف المؤسسات على أساس هذا المعيار إلى ثلاث أقسام:

- **المؤسسات المنتجة للسلع الاستهلاكية .**
- **المؤسسات المنتجة للمنتجات الوسيطة.**
- **المؤسسات المنتجة للمعدات والأدوات أو سلع التجهيز.**
- **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمنتجة للسلع الاستهلاكية:**

يتمثل في نشاط المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ضمن هذا التصنيف في إنتاج السلع الاستهلاكية مثل: المنتجات الغذائية، الملابس، النسيج، المنتجات الجلدية، التبغ وبعض المنتجات الكيميائية وغير ذلك من السلع الاستهلاكية، وتنضم هذه المنتجات إلى الصناعات التالية: - الصناعة الغذائية؛ - الصناعات الفلاحة أو التحويلات الفلاحة؛ - صناعة النسيج و الجلد؛ - صناعة الورق وأنواعه.

ويتركز هذا النوع من المنتجات الاستهلاكية في الأساس على تأقلمها مع خصائص المؤسسات ص م، بحيث أن صناعة السلع الغذائية تعتمد على المواد الأولية متفرقة المصادر وبعض الصناعات الأخرى كصناعة الجلود والأحذية مثل وتعتمد فيها المؤسسات على استعمال تقنيات إنتاج بسيطة وكثيفة الاستخدام لليد العاملة.

-المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة للسلع الوسيطة:

يدمج في هذا التصنيف كل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة للسلع التالية معدات فلاحيه، قطع غيار، أجزاء الآلات، المكونات الكهربائية وغيرها وتنظيم هذه المنتجات إلى الصناعات التالية: – الصناعات الميكانيكية والكهربائية؛ – الصناعات الكيمائية والبلاستيكية؛– صناعية مواد البناء؛ – المحاجر والمناجم .

–المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة لسلع التجهيز:

يتطلب صناعة السلع التجهيز تكنولوجيا مركبة، ويد عاملة مؤهلة، ورأس مال أكبر مقارنة بالصناعات السابقة، وهذا ما يجعل مجال تدخل المؤسسات ص م ضيق، بحيث يشمل بعض الفروع البسيطة فقط، كإنتاج وتركيب بعض المعدات والأدوات البسيطة، وذلك خاصة في البلدان الصناعية.

أما في البلدان النامية فتتكفل هذه المؤسسات في تصليح وتركيب الآلات والمعدات خاصة وسائل التنقل (السيارات العربات والمعدات والأدوات الفلاحية وغيرها) فهي تمارس عملية تركيبية أو تجميعية انطلاقاً من استيراد أجزاء للمنتوج النهائي (قطع غيار) وإنتاج بعضها، ثم القيام بعملية التجميع للحصول على المنتوج النهائي.[1]

ب–التصنيف حسب توجه المؤسسة:

يمكن تجزئة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على أساس توجهها إلى ما يلي:

- **المهن الحرفية والتقليدية أو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التقليدية؛**
- **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الموجهة للمؤسسات الصناعية الكبرى.**

– المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التقليدية:

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الممارسة للمهن الحرفية والتقليدية موجهة لتغطية متطلبات الحياة اليومية، وكذا الفلاحية وتنتج منتجات تقليدية (منتجات استهلاكية ذات ميزة أو خاصة تقليدية) كإنتاج الزيت الطبيعي، الورق، المنتجات الجلدية، وغير ذلك من المنتجات ذات الطابع التقليدي، كما تستهدف المؤسسات التقليدية بما تنتج من منتجات مصانع ومؤسسات صغيرة ومتوسطة أخرى ترتبط بها في شكل تعاقد تجاري وتتميز كذلك باعتمادها على أدوات يدوية بسيطة وتجهيزات قليلة في تنفيذ عملها.

– المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الموجهة للمؤسسات الصناعية الكبرى:

المؤسسة التي تنتمي إلى هذا القطاع تكون مرتبطة بالمؤسسة الكبرى وتأخذ أحد الأشكال التالية:

- **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرعية:**

يعتبر كتقسيم للعمل بين المؤسسات الكبرى والمؤسسات ص.م حيث تقوم هذه الأخيرة بالوظيفة التكميلية للمنتوج الوارد من المؤسسة الكبرى ويوجه مباشرة إلى المستهلك النهائي.

- **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في مجال المقاولة:**

[1]- نصر الدين بن نذير؛" الإبداع التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"؛ رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، 2002 ص 24.

تعتبر المقاولة من أهم أشكال التعاون الصناعي في مجال المؤسسات الصناعية وهو شكل من الترابط الهيكلي والخلقي بين مؤسسة كبيرة ومؤسسة أخرى مقاولة تتميز بحجمها الصغير أو المتوسط حيث تقوم هذه الأخيرة بتلبية متطلبات وحاجيات المؤسسة الكبيرة فمخرجاتها تعتبر مدخلات المؤسسة الكبيرة يحدد شكل التعاون بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية والمؤسسات الكبيرة الصناعية حسب المعايير الآتية:

- طبيعة العمل المنجز لحساب المؤسسة الكبيرة؛
- إشكال التعاون المنصوص عليه في العقد.
- من خلال تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتضح مجال تدخل هذا القطاع باعتباره أحد الأوليات في برامج التنمية ليس فقط في الدول المصنعة لكن أيضاً في البلدان النامية، ومن هذا التحديد تتبين الرؤى في تحديد وتنفيذ سياسة تختص لتنمية وترقية هذا القطاع.

3- عوامل نجاح وأسباب فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أ- عوامل نجاح المؤسسة الصغيرة والمتوسطة:

يمكن القول أن فرص النجاح بصفة عامة تزداد إذا تم الاهتمام بالخصائص العامة، والمفردات التالية:

- **الخصائص والمهارات الشخصية والإدارية للمالك:** الدراسات الإدارية تعطي مكانة أولى للاستعدادت والمؤهلات النفسية ولشخصية لصاحب العمل الصغير والمعارف والمهارات الإدارية التي يحتاجها حتى يقيم ويدير عملا ناجحا، أي أنها تبين بأنه ليس كل شخص مؤهل لأن يكون صاحب عمل ناجح، ولكن الشخص الذي يتمتع بهذه المؤهلات يحتاج معارف ومهارات محددة، وسبب ذلك هو أن صاحب المشروع الصغير مضطر أن يتولى بنفسه الكثير من الوظائف التي غلبا ما تستند إلى متخصصين في الأعمال الكبيرة، فهو مضطر أن يتولى بنفسه الاهتمام بكل وظائف المنظمة.
- **تحديد الأهداف من طرف المالك:** يجب أن يعرف مدير العمل تحديد أهداف واضحة وصريحة لذلك العمل. إن هذه المعرفة تتجسد بوجود إجابات دقيقة وواضحة عن العديد من الأسئلة: ما هي الأهداف العامة للمنظمة؟ لماذا وجدت المنظمة؟ ما هي أهدافها في المدى القصير؟ إذا لم تكن هذه الأسئلة قد عرضت بوضوح وتمت مناقشتها مع العاملين قصد استيعابها فإن المنظمة ستكون معاقة في طريق نموها وازدهارها.
- **المعرفة الممتازة بالسوق:** تستطيع المنظمات الصغيرة والمتوسطة بواسطة منتجاتها وسلوكيات عامليها، وردود أفعال المنافسين، تحقيق النجاح أو الفضل في خلق زبائنها الخاصين بها، ويرى العديد من الباحثين أن العلاقة بين الأعمال الصغيرة والزبائن هي السبب وراء نجاح هذه الأعمال الصغيرة حيث أن هذا النمط من العلاقات يسمح للأعمال الصغيرة بتقديم خدمات صغيرة شخصية وليست خدمات قائمة على أساس معرفة الآراء، إن الأعمال الصغيرة لها المرونة والقدرة على تلبية احتياجات الزبائن ضمن جزء محدود من السوق Niche والتي في حقيقتها جزء من سوق أو مجموعات من الزبائن قد لا تكون جدابة للشركات الكبيرة. من قدرتها على رفع الأسعار لتجنب أثر ارتفاع أجور العمالة وأسعار المواد الأولية.

– **الإجراءات الحكومية**: وهذه مشكلة متعاظمة في الدول النامية خصوصا في جانب الأنظمة والتعليمات التي تهتم بتنظيم عمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– **الضرائب**: يعتبر نظام الضرائب أحد أهم المشاكل التي تواجه المشروعات الصغيرة والمتوسطة في جميع أنحاء العالم، وتظهر هذه المشكلة من جانبين سواء لأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة من حيث ارتفاع الضرائب وهي كذلك مشكلة للضرائب، نظرا لعدم توفر البيانات الكافية عن هذه المنشآت مما يضيق عمل جهاز الضرائب.

– **المنافسة**: المنافسة والتسويق من المشاكل الجوهرية التي تتعرض لها المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وأهم مصادر المنافسة هي الواردات والمشروعات الكبيرة.

– **ندرة المواد الأولية**: من حيث الندرة الطبيعية وعدم القدرة على التخزين وضرورة اللجوء إلى الاستيراد وتغيرات أسعار الصرف.

– **عدم أهلية الإدارة**: تتمثل في ضعف الكفاءة وضعف القدرة على اتخاذ القرارات وعدم إمكانية توظيف الموارد المالية والبشرية في مجالات تعظم مخرجاتها، فضلا عن عدم وجود فلسفة إدارية واضحة المعالم والإبعاد كما أن المدراء في هذه الأعمال لا يمتلكون القدرة على تأدية مهامه بنجاح، حيث يتصف المالك بضعف قدرته القيادية وعدم توفير المعرفة الضرورية لإدارة الأعمال، وإن العديد من المدراء هذه المشروعات لا يعرفون ما ينبغي اتخاذه أو اعتماده بهدف تحقيق الكفاءة والنمو في هذه الأعمال.

– **قدرة المنظمة على تقديم شيء متميز**: تقدم المنظمة شيء جديد للسوق حتى لو يدى مزدهرا بالمنافسين والمنتجات المعروضة، تستطيع المنظمة أن تميز نفسها عن المنافسين لها من خلال المنتج والتكنولوجيا الجديدة أو باستخدام خاص ومنفرد لطرق التوزيع المعروفة، يفترض أن يكون النادر أن يبدأ العمل دون القدرة على الإبداع والتجديد أو تصور رؤية يستطيع أن يجسدها هذا العمل في أنشطته المختلفة.

– **إدارة متكيفة مع التطور**: إن الأعمال الصغيرة إذا ما أريد لها الاستمرارية فإنها يجب أن تستند على فهم جيد للتطور المرتبط بالجوانب التنظيمية والإدارية والتي يعبر عنها البعض بالآليات لكونها تساعد على البدء بالخطوة الصحيحة، إن معرفة حجم السوق يساهم في تحدد رأس المال الكافي للبدء بالأعمال، ويتطلب الأمر أن يكون صاحب العمل مبدع في الحصول على المال اللازم للقيام بالعمل وفي الغالب تكون القروض من الأصدقاء والمعارف أو الائتمان من البنوك والاتحادات المالية، وهذه الوسائل تساهم إما بنجاح المنظمة الصغيرة أو عكس ذلك إذا لم تدرس بعناية.

– **الحصول على عاملين أكفاء والمحافظة عليهم**: إن الأعمال الصغيرة قد لا يوجد لديها الوقت الكافي لعمليات الاختيار المعقدة والمطولة للعاملين لذلك يتطلب الأمر أن تعير هذه الجوانب أهمية بالغة لكون نجاح العمل يرتبط بقدرة إدارته التي تعتمد على حسن الاختيار والتدريب والتحفيز لهؤلاء العاملين.

إن العاملين اليوم هم أهم الموارد في المنظمة عكس السابق، لأنهم يلعبون دور مهم في تحقيق ميزة تنافسية للمنظمة، وتعبر اليوم عنها بكونها رأس المال الفكري الذي يتضمن المهارات والمعرفة والقدرة على التعامل مع المعلومات، وتحقيق نجاح المنظمة.

الجدول رقم (24): أهم العوامل المؤثرة في نجاح المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

عوامل مرتبطة بمالك / مدير المشروع	عوامل مرتبطة بالأنشطة الوظيفية والإدارية
خلال أول 03 سنوات من عمر المشروع لابد من توافر: * الثقة بالنفس. * التفرغ الكامل للعمل. * العمل بجد بفترة طويلة خلال اليوم مع القدرة على التوقف عن العمل في الوقت المناسب. * المعرفة السابقة لطبيعة المنتجات/الخدمات التي سيتم التعامل فيها. **خصائص رائد الأعمال الناجح:** * الصحة، الحس الجيد بالزمن، الثقة، الابتكار، الاستقلال، الأخلاق التكيف، الحكم الجيد، التخيل. * العمر: يتراوح من 31-50 سنة. * التعليم: متوسط فترة التعليم 14 سنة. * الخبرة: متوسطة الخبرة في مجال العمل 13 سنة. * توافر خبرة إدارية وإعطاء الجزء الأكبر من وقت العمل للمهام الإدارية. * الإستراتيجية وتفويض المهام الروتينية العوامل التي تؤثر على الأداء الجيد للمدير المالك. * الوقت المقضي مع العميل. * الوقت المقضي في التخطيط. * الوقت المقضي في العمل.	الاهتمام بالتخطيط المناسب. **بالنسبة للخصائص التشغيل:** يوجب توافر: * القدرة على ابتكار تكنولوجيا إنتاج جديدة. * توافر الموارد اللازمة للتكيف مع التكنولوجيا الجديدة. * القدرة على توفير العمالة المناسبة عند مستوى أجور تنافسي. **بالنسبة لإستراتيجية المنافسة:** * لابد من توافر ميزة تنافسية خاصة بـــ: - التخصيص في المنتجات. - التخصص في العملاء. - كلاهما (المنتجات والعملاء).

المصدر: عبد الرحمان بن عنتر، نذير عليان، عوامل نجاح وفشل المشروعات الصغيرة في ظل التحديات المعاصرة، الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية: 17 و18 أفريل 2006 جامعة الشلف، ص 670.

2- عوامل فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن نمو وتطور قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة في كافة أنحاء العالم يواجه مجموعة من المشاكل/ وهذه قد تكون مختلفة من منطقة لأخرى ومن قطاع لآخر ولكن هناك بعض المشاكل التي تعتبر مشاكل موحدة أو متعارف عليها تواجه المشروعات الصغيرة والمتوسطة في كافة أنحاء العام، وتعتبر طبيعة المشاكل التي تتعرض لها المشروعات الصغيرة والمتوسطة متداخلة مع بعضها البعض. وبشكل عام يعتبر جزء من هذه المشاكل داخلي وهي المشاكل التي تحدث داخل المؤسسة أو بسبب صاحبها، في حين أنها تعتبر مشاكل خارجية إذا حدثت بفعل مراجعة الأبيات والدراسات السابقة بهذا الخصوص، كان بالإمكان تلخيص أهم المشاكل التي تواجه المشروعات الصغيرة والمتوسطة وبشكل عام في كافة أنحاء العالم:

أ- **كلفة رأس المال:** إن هذه المشكلة تنعكس مباشرة على ربحية هذه المشروعات من خلال الطلب من المشروعات الصغيرة والمتوسطة بدفع سعر فائدة مرتفع مقارنة بالسعر الذي تدفعه المنشآت الكبيرة، إضافة إلى ذلك تعتمد المنشآت الصغيرة والمتوسطة على الاقتراض من البنوك مما يؤدي إلى زيادة الكلفة التي تتحملها.

ب- **التضخم:** من حيث تأثيره في ارتفاع أسعار المواد الأولية وكلفة العمل مما سيؤدي حتما إلى ارتفاع تكاليف التشغيل. وهنا تعترض هذه المنشآت مشكلة رئيسية وهي مواجهتها للمنافسة من المشروعات الكبيرة مما يمنعها ويحد.

ج- **النقص في الخبرة:** فمن البديعي أم مدراء الأعمال الصغيرة إنما يحتاجون إلى خبرة المتنامية في المجال الذي يرمون الدخول فيه، وممارسة أنشطتهم الاقتصادية فيه حيث أن الحاجة قائمة وبشكل مستمر لاكتساب الخبرة العملية بالإضافة إلى المعرفة حول طبيعة الأعمال، حيث أن هذه الخبرة الحاجة تساهم في تفعيل القدرات وتوجيهها نحو خدمة المشروع وزيادة القدرة على استقراء السوق ودراسة وتحليل المتغيرات البيئية المختلفة، كما تعمل على إرساء جزء من دعائم المشروع ونجاحاته المستقبلية خاصة في ظل وظيفها للموارد المتاحة بشكل صحيح، وعليه فإن هذه الخبرة يمكن أن توضح الفرق بين النجاح والفشل ولذلك اهتمت العديد من الدراسات الإدارية بما يسمى بمنحنى الخبرة، حيث أن تزايد الخبرة سوف ينعكس إيجابيا على تحسين الأداء في مجالات متعددة ويحقق النجاحات المتميزة[1].

المطلب الرابع : أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النشاط الاقتصادي:

1-أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول المتقدمة:

[1] فلاح حسن الحسيني، إدارة المشروعات الصغيرة، الطبعة الأولى، دار الشروق عمان، الأردن، 2006، ص 31-32.

تمثل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المبدأ الجوهري للتطور الاقتصادي المبدع كما يدعوه الاقتصادي النمساوي الكبير" شمبتر " "التدمير الخلاق ."و في الولايات المتحدة الأمريكية يتم سنويا تأسيس حوالي 330 ألف مؤسسة صغيرة و متوسطة من قبل أصحاب المبادرات فيما تغادر سوق العمل حوالي 300 ألف .و تعد هذه الديناميكية تعبير جوهري عن اقتصاد مبدع ومنافس يجسد المبدأ الذي يدعو إليه الاقتصادي شمبتر. واليابان دولة أخرى تظهر خصائص مشابهة في قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاص بها، و إن بدرجة أقل من الولايات المتحدة حيث أن الإطار التشريعي في الولايات المتحدة أكثر ليبرالية و يسمح لمؤسسات جديدة نظرا لتدني موانع الدخول و كذلك سهولة خروج المشاريع الفاشلة. وفي كل الاقتصاديات تظهر مؤسسات جديدة و تختفي بأعداد معتبرة بشكل منتظم.

و تشكل المؤسسات الصغيرة 99 %من مؤسسات في ايطاليا التي تقف عند أعلى المعدل في نسبة المؤسسات و تنتهي عند 80 %في أدناه لدى الولايات المتحدة و ايرلندا و جمهورية سلوفاكيا .و تشكل مؤسسات التصنيع التي توظف 100 عامل أو أكثر ما بين 1% و4% من مؤسسات التصنيع في دول منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية(OCDE) باستثناء جمهورية سلوفاكيا و ايرلندا و الولايات المتحدة حيث تصل مساهمتها إلى 10% و 9 %و 7% على التوالي 2.

في أوروبا التي تشكل 25 دولة يوجد فيها 23 مليون مؤسسة صغيرة و متوسطة (أقل من 250 موظف) توفر 66% من وظائف القطاع الخاص .و يظهر الدليل على مساهمتها في نمو التوظيف جليا في حالة النمسا، حيث سجل توظيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نموا بمعدل 8.1 %بين 1995-2003.

و قد ارتفعت مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في قطاع الأعمال الاسترالي منذ مطلع الثمانينات. وتشير الدلائل إلى أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ساهمت فيما بين 63 %و 78% من صافي نمو التوظيف خلال عقد التسعينات في أستراليا، تسجل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (أقل من 250 موظف) مساهمة كبيرة في التوظيف في قطاع الصناعة في العديد من دول منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية .وعلى سبيل المثال تمثل النسبة أكثر من75 % في ايطاليا،البرتغال واسبانيا،[1] وكذلك تسجل المؤسسات الصغيرة (أقل من 50 موظفا) مساهمة جوهرية في التوظيف في قطاع الصناعة :أكثر من 50 %في ايطاليا واسبانيا، مع أنها أقل بدرجة ملحوظة في بعض الدول مثل 15 %في جمهورية سلوفاكيا و 22 %في ألمانيا وايرلندا. وفي الأنشطة الخدمية، تسجل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مساهمة كبيرة جدا في التوظيف في العديد من الأنشطة، و في قطاع الفنادق و المطاعم على سبيل المثال، فإن المؤسسات في الولايات المتحدة التي بها 100

[1] قارة ابتسام" دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تطوير القطاع السياحي بالجزائر-دراسة حالة ولاية مستغانم-"مذكرة لنيل شهادة الماجيستر تخصص تسويق الدولي تحت إشراف البروفيسور بن بوزيان محمد ، جامعة تلمسان، 2011-2012، ص 37.

موظف أو أكثر تمثل56 % من إجمالي هذه الفئة، وفي المملكة المتحدة فإن المؤسسات التي بها أكثر من 250 موظفا تشكل 40 %من الوظائف .وفي أنشطة البحث والتطوير، فإن المؤسسات الكبيرة تسجل مساهمة ملموسة في التوظيف، وتسجل المؤسسات التي بها أكثر من 500 موظف نسبة أعلى من % 50 من التوظيف لعدد من الدول بما فيها ألمانيا، هولندا، المملكة المتحدة والولايات المتحدة .وفي المملكة المتحدة تظهر إحصائيات قطاع الصناعة أن 98 % من المؤسسات توظف أقل من 100موظف. ومع أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المملكة المتحدة هو أربعة ملايين تقريبا فإن 99 %منها توظف أقل من 50 شخص، وتوفر تلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 46% من وظائف القطاع الخاص، كما تولد هذه المؤسسات 36 %من مخرجات التصنيع و التي بدورها تشكل % 20 من الصادرات.

2-أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول النامية:

على الرغم من أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية كما تبين من حيث مساهمتها في إجمالي التوظيف، فإن مساهمتها الفعلية في القيمة المضافة، الصادرات والاستثمارات في القطاعات الاقتصادية سريعة النمو تميل لأن تكون أكثر تواضعا مقارنة مع الدول المتقدمة .ويعود ذلك إلى كون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تميل إلى التركيز على الصناعات التقليدية المتدنية الإنتاجية مثل الصناعات الغذائية و الصناعات الحرفية، و الخدمية كالإنشاءات كثيفة العمالة و تجارة التجزئة.

و هناك مستوى متدني من الاستثمارات الرأسمالية في المؤسسات التي تستخدم تكنولوجيا تقليدية حيث تركز على الأسواق المحلية و إسهامها في التجارة الدولية بسيط، و قليل منها يركز على أفكار أو آليات إنتاج جديدة .و على سبيل المثال، فإن قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تركيا، بما في ذلك الخدمات تسجل حوالي 99 %من إجمالي عدد المؤسسات، و توفر فرص عمل إلى 77 %من إجمالي التوظيف في الاقتصاد . و مع ذلك، فإن إجمالي مساهمات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاستثمار الرأسمالي في هذا القطاع يقل عن 38 % ، و تصل القيمة المضافة إلى حوالي 26.5 % وما يقارب 10 % من الصادرات كما أن % 5فقط من إجمالي الاعتمادات البنكية هي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأردن حوالي 99 % من إجمالي المؤسسات وهي موزعة بشكل أساسي على قطاعات الخدمات، التجزئة، الزراعة والتصنيع[1].

و توظف هذه المؤسسات 70% من إجمال قوة العمل لكنها توفر حوالي الثلث فقط من إجمالي الإنتاج. و في مصر فإن أكثر من 70 %من إجمالي قوة العمل هي في المؤسسات الصغيرة جداً، والصغيرة والمتوسطة والتي تشهد على قدرة هذه المؤسسات على خلق الوظائف. لكنه وبحسب البيانات المتعلقة بالقطاعات الاقتصادية

[1] قارة ابتسام" دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تطوير القطاع السياحي بالجزائر-دراسة حالة رلاية مستغانم: مرجع سابق، ص 38.

والأنشطة فإن توزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتركز بشكل أساسي في تجارة التجزئة كما هو الحال في ليبيا، وتضم تجارة التجزئة حوالي 61 % من إجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مصر والتي عددها أكثر من 1.6 مليون مؤسسة، ويمثل قطاع الخدمات 19 % من هذه المؤسسات، يتبعه قطاعي التصنيع والعقارات بنسبة 17 % و 3 % على التوالي.

تشير الدراسات والأبحاث التي قامت بها الجامعات والمنظمات الدولية حول تطور المؤسسات والمتوسطة على المستوى العالمي إلى مجموعة عوامل تحد من تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن روح المبادرة والتي ينبغي معالجتها .وهناك عدد من الأنشطة التي يمكن إدراجها في عمليات المعالجة، ويتوقف اختيار هذه الأنشطة على الحاجة ونوع إعادة الهيكلة المطلوبة لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تختلف من دولة إلى أخرى ومن قطاع إلى آخر.ونظراً لكون هذه الأنشطة تم تصميمها استجابة لأولويات إصلاح محددة في دول محددة فإنه من غير الممكن تقديم وصف كامل لكل منها.

إن من شأن سياسة وبيئة قانونية داعمة للمؤسسات الصغيرة بحسب منظمة العمل الدولية خفض التكلفة اللازمة لتأسيس وإدارة الأعمال، وهذا يتطلب:

-استخدام إجراءات تسجيل وترخيص مبسطة، توفير قواعد وتشريعات ملائمة، تسهيل الوصول إلى المشترين التجاريين، توفير المزيد من الاعتمادات المالية، ضمان الحماية القانونية، التأكد من تنفيذ العقود، تحسين فرص الحصول على للتكنولوجيا وآليات الدعم والعملات الأجنبية إضافة إلى إتاحة الفرص للوصول إلى الأسواق المحلية والدولية.

-لا تتدخل حكومات الدول المتقدمة في اختيار قطاعات أو مشاريع محددة لتقديم مساعدة خاصة، وإنما تترك الأمر للرياديين لتقرير أي المشاريع التي يرغبون بالاستثمار بها والافتراض الأساسي هو أن المعلومات حول فرص الاستثمار المجدية متوفرة للمستثمرين وعلى الحكومات أن لا تتدخل في دعم قطاعات أو مشاريع محددة، ومع ذلك فإن الدول النامية ليس لديها بنية أو مؤسسات يمكن من خلالها لمستثمري القطاع

الخاص وبالتحديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحصول على معلومات دقيقة حول فرص الاستثمار .وقد حاولت معظم الدول النامية مواجهة هذا الفشل المعلوماتي من خلال دراسات مساندة أجرتها معاهد متخصصة بما فيها جامعات لملئ هذا الفراغ.[1]

على الرغم مما سبق، ففي غالبية الدول النامية، تظل معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعمل في أنشطة تقليدية تتسم بانخفاض الإنتاجية، وضعف الجودة، وصغر الأسواق المحلية التي تخدمها، وقلة الديناميكية التكنولوجية، إن وجدت ، وبينما لا توجد بيانات مشابهة بالنسبة للجزائر، تشير التقديرات إلى أن حصة هذه المؤسسات من الصادرات المصنَّعة لا تتعدى 0.5% وتوجد أيضا في كثير من الدول طبقة

[1] قارة ابتسام" دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تطوير القطاع السياحي بالجزائر–دراسة حالة ولاية مستغانم: مرجع سابق، ص 40.

كبيرة من المؤسسات متناهية الصغر الرسمية وغير الرسمية متدنية المستوى التي تسعي بالكاد إلى البقاء فحسب، وفي حين قد يثبت أن بعض هذه المؤسسات الصغيرة ومتناهية الصغر قادرة على الاستمرار على المدى الطويل وفقا للمعايير الاقتصادية، فإن غالبيتها تواجه الانقراض في ظل تحرير الواردات، والتطور التكنولوجي المستمر، وتزايد الطلب على المنتجات الحديثة عالية الجودة.

ولا يوجد في معظم الدول النامية قطاع مؤسسات قوي وديناميكي كالذي نشأ في دول شرق آسيا، وأهم ما يميز هذا القطاع في الدول النامية هو فقدان فئة الوسط، وقلة وجود مؤسسات حديثة قائمة على كثافة رأس المال، ومعتمدة على الموارد والاستيراد، وموجهة نحو التجميع؛ وعلى النقيض يوجد عدد هائل من المؤسسات الصغيرة ومتناهية الصغر، جزء كبير منها غير رسمي التي تستخدم تكنولوجيا بسيطة وتقليدية للغاية وتخدم سوقا محلية محدودة .

3-أدوار أخرى للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

أ-المساهمة في التنمية المحلية:

تسعى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى تنمية المناطق المحلية عن طريق[1]:

- توسيع تشكيلية منتجاتها بإنتاج أو بيع منتوجاً مكملاً.
- تعدد وحدات الإنتاج أو البيع عن طريق تعدد المناطق الجغرافية.
- الانتقال من مؤسسة حرفية إلى مؤسسة إنتاج أو بيع.
- إنتاج أو بيع منتج جديد أو تطبيق تكنولوجيا جديدة أو إتباع أسلوب جديد في الإنتاج أو البيع... ويكون المسير هو صاحب القرار.

ويمكن للتنمية المحلية أن تأخذ عدة أشكال نذكر منها:

- تنمية المناطق المحلية بالاعتماد على مجموعة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تنمية المناطق المحلية بالاعتماد على المؤسسات الكبيرة وهذه بدورها تقوم بفتح فروع تابعة لها أو عن طريق المقاولة من الباطن مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

و تعتبر هذه المؤسسات الأسلوب المفيد في إقامة تنمية محلية بفضل سهولة تكييفها مع محيط هذه المناطق، بالإضافة إلى أنها تقوم على مشاريع لا تتطلب استثمارات كبيرة واعتمادها على كثافة أكبر في اليد العاملة تساعد هذه المناطق على حل مشكل البطالة.

فعلى سبيل المثال تمكنت ايطاليا في فترة السبعينات من تنمية مناطقها في جنوب البلاد عن طريق إتباع أسلوب تمركز أو تجميع عدة مؤسسات، تعمل في أنشطة اقتصادية مختلفة في شكل مؤسسات مخصصة، فهي بذلك تتبع أسلوب تنمية منطقة جغرافية معينة عن طريق تجميع عدة مؤسسات.

[1] Michel Marchesnay et al. , **Gestion des PME/PMI**, Ed, MATHAN, Paris 1997, pages 256-260.

وبذلك تم تحقيق تنمية شاملة في كامل البلاد بفضل وجود النسيج الصناعي الكبير لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ب–المساهمة في مجال المقاولة من الباطن:

المقاولة من الباطن هي عملية لجوء مؤسسات إلى مؤسسات أخرى طالبة منها تنفيذ جزء من عملياتها الإنتاجية، وذلك لاعتبارات وأسباب اقتصادية، قانونية وإستراتيجية.

فهي بذلك تحقق تكاملاً اقتصاديا بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة من خلال فرصة الإمـــداد بالمكـــونات والأجزاء التي تدخل في المنتج النهائي أو تنفيذ أعمال مكملة للأنشطة المؤسسات الكبرى.

فعملية المقاولة من الباطن تساهم بشكل كبير في رفع مستوى إنتاجية المؤسسات، وتعتبر أحد مميزات المؤسسات ص.م في البلدان المتطورة، فهذا التكامل بينها وبين المؤسسات الكبرى يعمل على بناء هيكلاً اقتصادياً أكثر قدرة على التكييف في الأسواق وأكبر كفاءة في تخصيص الموارد الاقتصادية.

فقد كانت نسبة رقم الأعمال من المنتجات الوسيطة في شكل مقاولة في اليابان سنة 1990 كالتالي: معدات كهربائية 60 % ، معدات النسيج 75 %، معدات نقل 72 % .

من خلال نسب المبيعات المحققة لمختلف المنتجات في شكل مقاولة يتضح درجة الاعتماد على هذه العملية في اليابان، باعتبارها شكل من أشكال التنظيم الاستهلاك الوسيطي عن طريق التركيب أو التجميع، محققة بذلك التكامل الاقتصادي بين المؤسسات.

وفي تايلاند نجد من بين أهداف مكتب خدمات الاستثمار تنمية العلاقات الصناعية بين المؤسسات للكبرى والمؤسسات م.ص، فهذا المكتب يقوم بتشجيع المنتجات المكملة Complémentaire في تيلاندا وتزويد المؤسسات م.ص بالمعلومات الخاصة بالمقاولة من الباطن للمشاركة في المشاريع الإنتاجية.

ج–المساهمة في مجال الإبداع و البحث والتطوير:

تمارس المؤسسات الاقتصادية الحديثة خاصة المؤسسات ص.م نوعين أو شكلين أساسين للبحث والتطوير، أولها داخلي ينفد داخل المؤسسة، وثانيها خارجي ينجز من قبل مؤسسات المتعاقد معها، في إطار عملية المقاولة من الباطن أو عن طريق مراكز بحث، للاستغلال كل ما تتيحه البيئة العلمية والتكنولوجية من الإمكانيات لممارسة نشاطات البحث والتطوير.

و يتمثل الإبداع في أحد الطرق التالية: اكتشاف، فكرة جديدة، إنتاج منتج جديد، تقديم خدمة جديدة أو تحسينها لقد أبرزت دراسة قامت بها وزارة الصناعة الفرنسية حول الإبداع التكنولوجي في الصناعة، أن الممارسة المختلفة لنشاطات البحث والتطوير في المؤسسات ص.م مصدر أساسي للإبداع.

فحسب هذه الدراسة إن 75 % من المؤسسات ص.م حققت نتائج فعلية في النشاطات البحث والتطوير سواء على المستوى الداخلي أو اللجوء إلى جهات خارجية، والبحث الداخلي يمثل مصدراً للإبداع

بنسبة 49 % من المؤسسات وأغلبيتها صرحت بأنها استغلت نتائج الأعمال الخارجية كنقطة انطلاق وبداية في عملية الإبداع.

ومن جهة أخرى فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنتمي إلى قطاع « النسيج الورق، الخشب ...» تمارس بدرجة ضعيفة وبطريقة غير منظمة نشاطات البحث والتطوير أما مؤسسات القطاع الكيميائي والصيدلة تستفيد من نتائج البحث والتطوير للمجموعة إلى تنتمي إليها، بينما مؤسسات قطاع الالكترونيك والتجهيزات وعتاد الإنتاج ووسائل النقل والبلاستيك تمارس نشاطات البحث والتطوير بمفردها وتلجأ أحياناً إلى المنظمات الأخرى.[1]

ومن هنا نلاحظ أن المؤسسات ص.م تمارس نشاطات البحث والتطوير بطرائق وأساليب متعددة، منها ما هو داخلي عبر وظيفتها المكلفة بالبحث والتطوير ومنها ما هو خارجي يعتمد فيه اللجوء إلى منظمات أخرى كمراكز البحث والمؤسسات المتعاقد معها ومنها ما يتم فيه المزج بين التنظيم الداخلي والخارجي بهدف استغلال كل ما تتيحه البيئة العلمية والتكنولوجية.

ويمكن تلخيص أهمية الشركات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات المعاصرة في النقاط التالية :[2]

1- منظمات كثيرة سواء في الاقتصاديات الصناعية والدول النامية وهذه الكثرة تعني زيادة الدور والأهمية، كذلك يلاحظ تزايد أعداد المنظمات الصغيرة الجديدة من سنة إلى أخرى فالو.م.أ كانت الأعمال الصغيرة الجديدة عام 1970 هي 264000 في حين أصبحت عام 1990 حوالي 585000 لتكون عام 2000 بحدود (574000).

2- تساهم بشكل فعال بإيجاد الوظائف وتساعد الدول في حل مشكلة البطالة حيث أن المنظمات الصغيرة في الو.م. تساهم في ثلاثة من كل أربع وظائف جديدة في عام (2000) ويتوقع استمرار ذلك حتى عام 2012، وفي الدول العربية على سبيل المثال فإن مدينة الرياض في المملكة العربية السعودية بلغت نسبة المصانع الصغيرة فيها (98%) من مجموع المصانع كما أنها توظف حوالي (89%) من القدرة العاملة في المدينة.

3- تعتبر هذه المنظمات مصدرا مهما لتجديد والابتكار والإبداع، إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمتاز بجهودها الحديثة لتطوير المنتجات سواء كانت سلع أو خدمات أو تحسينها أو تطوير استخدامات جديدة.

4- تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنشيط وتطوير حالة المنافسة حيث يلاحظ أن هذه الأعمال تمثل تحدي ومنافس قوى حتى للمنظمات الكبيرة، إن حالة المنافسة تنشط وتنعش الاقتصاد وتجعل عمليات المبادلة أكثر كفاءة وفائدة وترتقي بالأداء وشبح حاجات الزبائن، إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها أهمية كبيرة في تحسين ميزان المدفوعات للدول حيث التصدير للخارج، ففي الو.م.أ ساهمت الصناعات الصغيرة في عام 2000 لما نسبته (33%) من إجمالي التصدير الأمريكي للخارج، إن القدرة التنافسية ترتبط بقدرة هذه

[1] – نصر الدين بن نذير " الإبداع التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، مرجع سابق، ص 118.

[2] – د.طاهر محسن منصور الغالبي، "إدارة إستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة"، مرجع سبق ذكره، ص 32-34.

المنظمات على الإبداع التي تفوق قدرة المنظمات الكبيرة (1997) من جانب وكذلك انتشارها في كافة القطاعات الاقتصادية من جانب آخر.

5- زيادة إقحام الكليات والجامعات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسيرتبط بها من موضوعات، ففي عام 1973 لم يكن هناك سوى (16) مدرسة العلوم الإدارية والمالية وبحلول عام 1993 أصبح هذا العدد يتجاوز 370 هذا ما أشارت إليه مقالة في مجلة النجاح بعنوان: (The Boom in intreprenenrial éducation)[1].

6- تمثل المنظمات الصغيرة والمتوسطة مصدرهم لتوليد الناتج القومي والثروة الاقتصادية، ويتأتى هذا من دورها ومساهمتها في تعظيم العوائد الاقتصادية وتطوير الاقتصاد.

7- تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إشباع حاجات لفئات المجتمع المختلفة، وقد يرجع هذا الأمر للعديد من العوامل يقع في مقدمتها قدرة الأعمال الصغيرة على الإنتاجية السريعة وبتكاليف أقل قياسا للأعمال الكبيرة، وهكذا تكون نسبة التغير في المنتجات والعمليات والأسواق أسرع.

8- ضرورية للصناعات الكبيرة حيث أن الأعمال الصغيرة تستفيد منها الشركات الكبرى حيث توفر مستلزمات الإنتاج وقطع الغيار والتجهيز بما تحتاج إليه من مواد فمثلا في الاقتصاد الأمريكي يمكن ملاحظة اعتماد شركة جنرال موتورز لصناعة السيارات في تجهيزها بالمستلزمات على ما يزيد عن (32000) منظمة صغيرة وتعتمد في مبيعاتها على أكثر من (12000) وكيل ووسيط لإيصال المنتج إلى المستهلكين (1997).

9- تساهم منظمات الأعمال الصغيرة في التنوع الثقافي (Multiculturalisme) حيث تستطيع الأعمال الصغيرة الحفاظ على خصوصية الأقليات المتواجدة في بلدان أخرى كالهجرة أو غيره، هكذا توجد المحلات التجارية والمطاعم العربية والإسلامية أو المطاعم اليابانية أو الصينية التي تقدم منتجات أو خدمات تحتاجها هذه المجموعات العرقية في بلدان أخرى، وهذا يساهم في إشباع تحتاجها هذه المجموعات العرقية في بلدان أخرى، وهذا يساهم في إشباع حاجاتهم الخاصة المتميزة، كما أن ظاهرة التنوع الثقافي في الأعمال المتوسطة والصغيرة تساهم أيضا في دفع الشركات الأكبر في قبول واحتضان التعدد واحترام الاختلاف والتنوع في قوة العمل لديها و الجدول التالي يبين أهم التجارب الدولية في مجال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

جدول رقم (25): بعض التجارب الدولية في مجال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

Share of SMEs of Total	Turkey	Korea	UK	Japan	USA
Entreprises	97,2	99,4	96,0	99,8	98,8
Employment	50,4	81,4	36,0	61,9	45,6
Production	36,2	52,0	25,1	34,5	37,7
Exports	32,0	38,0	22,1	20,2	8,0
Investment	38,0	40,0	29,5	35,7	6,5

[1]- د.طاهر محسن منصور الغالبي، "إدارة إستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة"، مرجع سبق ذكره، ص 35-36.

Loans extended	42,7	60,6	27,2	46,8	3,5

Source. OECD Report, 2005.

وما نستخلص من أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتجسد على الأصعدة الاقتصادية والاجتماعية، حيث العدالة في توزيع الثروات والقضاء على البطالة كظاهرة اجتماعية سلبية ويمكن أن تعزز هذه المنظمات مساهمات الأقليات والمرأة في العمل والإنتاج والمبادرات وتعمل على النتيجة المتوازنة والحد من الهجرة الداخلية بين الريف والمدينة وكذلك الهجرة الخارجية، وتلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا على الصعيد التكنولوجي من خلال قدرتها مع الإبداع والتحسين والاختراع في مختلف الأنشطة التي تتواجد فيها.

أما بالنسبة للجزائر فقد تشكل النسيج الصناعي لهذه المؤسسات مع بداية التسعينات وذلك في إطار استحواذ المؤسسات الصناعية العمومية للنشاط الاقتصادي حيث كانت تمثل 80%، أما المؤسسات الصغيرة تشكل 20% وتعود ملكيتها للقطاع الخاص، إذ نسجل في السنوات الأخيرة تسارع ظهور هذا النوع من المؤسسات في بلادنا، وذلك بفضل الاهتمام المتزايد لهذا القطاع وكان همه خلق وزارة خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 1993 والقانون الرسمي سنة 2001.

المبحث الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المطلب الأول : تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

بعد أن انتهينا من التعرض لتطور إشكالية البحث المتعلق بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بشكل عام، مبرزين الأسس النظرية المبررة لضرورة تناول موضوع هذا الصنف من المؤسسات كأشكال تنظيم خاصة، يبدو لنا من الضروري أولا التعرض لمفهوم المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، ثم محاولة إعطاء فكرة حول البيئة العامة التي تتطور فيها هذه الأخيرة من خلال ما تقدمه هذه البيئة من فرص و محفزات وكذلك المعوقات والمثبطات الكامنة في هذه البيئة.

بشكل عام، سوف نلاحظ أن مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مرتبط بشكل كبير بالسياسة الاقتصادية التي تهدف إلى تأطير الجهود المبذولة لتشجيع و تطوير المؤسسة. لذلك فهناك من المفاهيم من تركز على المعايير الكمية و أخرى تضيف على ذلك معايير نوعية كتكملة لها. في هذه الأثناء لا يوجد هناك إجماع فيما يتعلق بمفهوم المؤسسة الصغيرة و المتوسطة.

من جانب آخر، و طالما أن تطور المؤسسة لا يتم في معزل عن تطور واقع و البيئة التي تنشط بها، سوف نحاول أن نستعرض الوضع العام و معوقات التي يمكن لها أن تعيق التطور المتجانس لهذه المؤسسات وكذلك الفرص التي يمكن أن تسهل عملية تطورها. بوجه عام تطور المؤسسة مرتبط بشكل قوي بعدة عوامل منها ما هو مرتبط بالمؤسسة ذاتها و منها ما هو مرتبط بالأحداث المحيطة.

ازداد الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة منذ العشريات الثلاث المنقضية، يفضل مساهمتها بشكل فعال في توليد الدخل الوطني وتحقيق النمو الاقتصادي.

فقد عرفت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إثبات لوجودها من خلال تلبية الحاجات من السلع الوسيطية والاستهلاكية والتنويع الإنتاجي, إنشاء مناصب العمل. فسارعت الدول المتقدمة إلى إرساء دعائم لهذه المؤسسات « أمريكا من خلال قانون المنشأة الصغيرة سنة 1953 »

« اليابان إنشاء وكالة تهتم بتشجيع المؤسسات الصغيرة سنة 1948 » من اجل تنميتها ووضع برامج للنهوض بها لما لهده المؤسسات من دور على المستويين الاقتصادي والاجتماعي.

أما في الجزائر فالتحول الذي عرفته السياسة الاقتصادية مع نهاية الثمانينات إلى يومنا هذا أعطى مجالا ودعما لنمو وترقية المؤسسات صغيرة والمتوسطة في الجزائر، ويظهر ذلك من خلال الإجراءات المعتمدة والبرامج التي أعدت خصيصا لهذه المؤسسات.

في هذا الجزء سوف نستعرض إشكالية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مستعرضين التجربة الجزائرية في هذا المجال وكذلك مختلف العوائق التي تحول دون تطور هذا النوع من المؤسسات في الجزائر مركزين على العوائق والمثبطات ذات الطبيعة المالية مبرزين في آخر هذا البحث مختلف الآليات التي وضعت حتى الآن في الجزائر لتجاوز الإشكالية المالية لهذه المؤسسات.

1- نشأة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر [1]:

مرت بثلاث مراحل:

المرحلة الأولى (1963 – 1982): اعتماد الجزائر غداة لاستقلال النظام الاشتراكي الذي يقوم على تحكم الدولة في القوى الاقتصادية للتنمية الأولوية للقطاع العام على الخاص أدى إلى تفتيش دور قطاع – PME PMI وبقي تطور القطاع الخاص محدودا على هامش المخططات الوطنية.

المرحلة الثانية (1982 – 1988): حظي القطاع الخاص الأول مرة بعد صدور قانون الاستثمار سنة 1982 بدور في تحقيق أهداف التنمية الوطنية إلا أنه لم يشجع على إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة بسب تحديد سقف الاستثمارات مما أدى إلى توجيه جزء من الادخار الخاص نحو نفقات غير منتجة أو مضاربة.

المرحلة الثالثة (انطلاقا من سنة 1988): بسبب النتائج السلبية المسجلة على مستوى مختلف القطاعات دفعت إلى تبني اقتصاد السوق كخيار بديل، ومن أجل ذلك:

صدر قانون النقد والقرض في 14 أفريل 1990: مكرسا مبدأ حرية الاستثمارات الأجنبي وتشجيع كل أشكال الشراكة.

صدر قانون ترقية الاستثمار في 05-10-1993: لتعزيز إرادة تحرير الاقتصاد والذي نص على المساواة بين المستثمرين الوطنيين ولا جانب أمام القانون، الحق باستثمار بحرية، إنشاء وكالة لدعم الاستثمار ومتابعتها (APSI).

صدر الأمر رقم 01-03 في سنة 2001: الخاص بتطوير الاستثمار والقانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في 12-12-2001 والذي جاء بالتعريف الرسمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي ذكرناه سابقا وهذا القانون يهدف إلى:

- تحسين المحيط الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- بتشجيع ظهور مؤسسات جديدة.
- رفع من مستوى النسيج المؤسساتي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات النشاط الإنتاجي.
- تشجيع الإبداع والابتكار.
- تشجيع عملية التصدير للمنتوجات والخدمات.
- تسهيل توزيع المعلومات على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وبالتالي يعتبر هذا القانون منعرجا حاسما في تاريخ هذا القطاع، حيث تحدد من خلاله الإطار القانوني والتنظيمي الذي تنشط فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا آليات وأدوات ترقيتها ودعمها، حيث جاء

[1]– أ.عبد المجيد تيماوي، و.أ. مصطفى بن نوي، "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم المناخ الاستثماري، حالة الجزائر"، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في الدول العربية، الشلف 2006، ص .241

هذا القانون ليعطي حلولا للعديد من الإشكاليات التي يعاني منها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك بوضعه مجموعة من الآليات التنظيمية التي من شأنها دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقيته، إذ أن الهدف من القانون هو تحسين محيط الاستثمار الداخلي والأجنبي المباشر (المحيط الإداري والقانوني)، والمساهمة في تحرير المبادلات الخاصة.

وقد حدد الهدف من وضع هذا القانون في المادة 11 منه، وينتظر على المدى المتوسط إنشاء حوالي 600000 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي، مما يسمح بخلق 06 ملايين منصب شغل على مدى 10 سنوات، غير أن هذا الهدف الطموح يبقى مرهونا بتوفير عدد كبير من العوامل غير متوفرة في معظمها، ومن بين هذه العوامل دور السلطات العمومية من خلال النشاطات التي شرعت فيها، وسيتم التطرق إليها في النقاط القادمة[1].

2- تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

أ- طرق تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

*** التمويل عن طريق البنك وهي عادة تخص:**

- نشاطات الاستثمار (قروض متوسطة الأجل، قروض طويلة الأجل.

- نشاطات الاستغلال (تسهيلات الصندوق، السحب على المكشوف، قروض الموسم).

*** التمويل بصيغ أخرى مثل قرض الإيجار.**

*** أشكال تمويل المؤسسة المصغرة (حسب (ANSEJ)):**

- التمويل الذاتي (مساهمة شخصية كلية).

- التمويل الثنائي (مساهمة شخصية + قرض بدون فائدة تمنحه ansej + قرض يخفض جزء من فوائده من طرف ansej ويتم ضمانه من طرف صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض (الممنوحة) الممنوح إياها الشباب ذوي المشاريع).

ب- آليات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

*** ضمان القروض كآلية لتدعيم التمويل:** ويتم ذلك عن طريق صندوق ضمان القروض الذي يعتبر مؤسسة مالية تأخذ على عاتقها مخاطر عدم تسديد القروض البنكية من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنخرطة في الصندوق وقد تم إنشاؤه حسب المرسوم التنفيذي رقم 02 – 373 الصادر في 2002/11/11، وثم الإعلان الرسمي عند يوم 14 جانفي 2004 برأسمال قدره 30 مليار دج يضمن الاستثمارات التي تبلغ قيمتها القصوى 50 مليون دج:

- إلى حد 80% عندما يتعلق الأمر بإنشاء مؤسسة.

[1]- أوسعيد عياد، "إستراتيجية تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، مرجع سبق ذكره، حالة المؤسسة الجزائرية، ص 106.

- إلى حد 60% عندما يتعلق الأمر بتوسيع نشاط.

* **صيغة التمويل عن طريق رأس المال المخاطر**: يراد برأس المال المخاطر التمويل من خلال المشاركة والمساهمة الفعالة في الإدارة.

3- تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

بعدما تطرقنا في النقاط السابقة إلى نشأة وطرق تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحيطها المؤسساتي، سوف نتناول في هذا الجزء دراسة إحصائية وتحليل المعطيات المتعلقة بهذا القطاع، والتي تسمح لنا بملاحظة تطور تعداد هذا الأخير، عن طريق توزيع هذا القطاع أولا حسب معيار عدد العمال ثم حسب القطاع العام والخاص وحسب فروع النشاط وفي الأخير حسب الجهات، حيث اعتمدنا في الدراسة الإحصائية على معطيات الفترة ابتداء من سنة 2001 وذلك لصدور القانون التوجيهي وقانون الاستثمار لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث تعتبر هذه السنة كأساس لملاحظة هذا التطور.

جدول رقم(26):يوضح تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المستخدمون في الجزائر(2001-2012).

السنوات	عدد المؤسسات	عدد المستخدمون
2001	179893	737062
2002	189552	773915
2006	376767	924746
2007	410959	1200000
2008	519526	1356025
2009	625069	1546584
2010	619072	1625686
2011	659309	1724197
2012	**711832**	**1848117**

المصدر:من إعداد الباحثة اعتمادا على معطيات مقدمة من طرف:

-الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء.

- وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية و الدراسات الاقتصادية و الإحصائيات، نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة رقم 20، معطيات 2011، مارس 2012، ص 12.

- وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية و الدراسات الاقتصادية و الإحصائيات، نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة رقم 22، معطيات 2012، أفريل 2013، ص 7.

-نلاحظ من الجدول أعلاه زيادة عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من سنة 2001 إلى سنة 2012 ، وهذا أدى إلى زيادة عدد العمال في هذا القطاع من 737062 سنة 2001 إلى **1848117** عامل سنة 2012 ، وهذا أدى إلى تخفيض نسبة البطالة كما رأينا سابقا. و زيادة هذا العدد راجع للهدف التي وضعته الدولة بإنشاء 200000 مؤسسة صغيرة و متوسطة عند نهاية 2014، وهذا في إطار تنفيذ البرنامج الخماسي2010- 2014.[1]

-نلاحظ أيضا الفرق بين التعداد العام لـــ 625069 مؤسسة صغيرة و متوسطة لسنة 2009، و العدد 619072 المسجل في نهاية 2010 نتيجة لتغير المصدر المتعلق بمنح المعطيات حول قطاع الصناعة التقليدية، تبعا لإنشاء وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار (التغير الحكومي لـــ 28 ماي 2010، فان نظام جمع البيانات المتعلقة بفئة الصناعة التقليدية لتسجيل الحرفيين قد تغير، حيث أصبح في سنة 2010، يتم الاعتماد على معطيات الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء كمصدر معلومات للحرفيين المسجلين، بدلا من قاعدة البيانات المعتادة المتكونة من شبكة غرفة الصناعة التقليدية و الحرف)، إن العدد الإجمالي لـــ 587494 مؤسسة صغيرة و متوسطة مبني على أساس حسابات مصدر الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء CASNOS بينما الرقم المبين في النشرية رقم 16 المقدر بـــ 625069 مبني على أساس حسابات مصدر شبكة غرفة الصناعة التقليدية و الحرف.

أ- توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب معيار عدد العمال: لنتوصل إلى التحديد الدقيق لعدد المؤسسات الصغيـــرة والمتوسطة حسب معيار عدد العمـــال خلال الفتـــرة 2011 – 2004 كما هو موضح في الجدول الآتي:

الجدول رقم (27): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب معيار عدد العمال خلال الفترة 2001 – 2004.

السنة / عدد العمال	2001	2002	2003	2004	معدل التطور % 2002	معدل التطور % 2003	معدل التطور % 2004
9 – 1 (مصغرة)	170258	180188	195680	211922	05,83	08,60	08,30
10 – 49 (صغيرة)	8363	8042	10703	11272	03,83 -	33,08	05,31
50 – 250 (متوسطة)	1272	1322	1566	2255	03,93	18,45	04,40
المجموع	179893	189552	207949	225449	5,37	09,70	08,41

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على: -وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة والصناعة التقليدية تقرير 2004.

[1] وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار، معطيات 2012، أفريل 2013، مرجع سابق، ص 7.

- الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي CNAS.

نلاحظ من الجدول السابق أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عرف تطورا ملحوظا خلال الفترة (2001 – 2004)، حيث في سنة 2002 بلغ إجمالي المؤسسات 189552 مؤسسة أي بنسبة زيادة 05,37 مقارنة بسنة 2001، وفي سنة 2003 ارتفعت نسبة الزيادة أو معدل التطور لتبلغ 09,70% وهو ما يعادل 18397 مؤسسة، وفي سنة 2004 ارتفع عدد المؤسسات بمقدار 17500 مؤسسة أي نسبة 08,41% حيث بلغ عدد الإجمالي 225449 مؤسسة لسنة 2004، وهذا ما سنبينه بالتفصيل في المنحنى التالي:

-حيث أن المؤسسات التي تشغل عدد(01-09) تمثل النسبة الأكبر من عدد المؤسسات الإجمالي للسنوات، حيث كانت 180188 مؤسسة في سنة 2002 أي نسبة تطور 05,83%، وفي سنة 2003 ارتفعت النسبة لتصل إلى 08,60% وهي تقريبا نفس النسبة المحققة سنة 2004، حيث بلغ عدد المؤسسات الصغيرة لهذه السنة 211922 مؤسسة مصغرة ولعل الفضل في هذه الزيادة يعود إلى إنجاز المشاريع المسجلة لدى الوكالة الوطنية كدعم وتشغيل الشباب ANSEJ والتي ساهمت لحد كبير في تكثيف النسيج المؤسساتي.

بالنسبة للمؤسسات التي تشغل (10-49) (50-250) عامل هي كذلك عرفت تطورا ملحوظا خلال السنتين 2003-2004 حيث مثلت نسبة 33,08% و 05,31% على التوالي بالنسبة للمؤسسات الصغيرة، وكذلك نسبة 18,45% و 04,4% على التوالي بالنسبة للمؤسسات المتوسطة.

ب- توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القطاع العام والخاص والصناعة التقليدية: لملاحظة تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع العام والخاص وكذا الصناعة التقليدية نوضحه في الجدول الآتي خلال الفترة 2001 – 2012.

جدول رقم (28): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القطاعين (العام والخاص) والصناعة التقليدية خلال الفترة (2001–2012).

سنة / نوع م.ص.م	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
المؤسسة الخاصة	179893	189552	207949	225449	245842	269806	293946	392013	455398	618515	658737	711275
المؤسسة العامة	778	778	778	778	874	739	666	626	591	557	552	557
الصناعة التقليدية	64677	71523	79850	86732	96072	106222	116347	126887	169080	–	–	-
المجموع	245348	261853	288577	312959	342788	376767	410959	519526	625069	619072	659309	711832

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على إحصائيات مقدمة من طرف:

– الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء CASNOS.

– الصندوق الوطني للسجل التجاري.

* نلاحظ من الجدول أعلاه زيادة عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من 2001 بقيمة 245348 مؤسسة إلى 711832 مؤسسة سنة 2012 ويرجع هذا التزايد لعدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في السنوات الأخيرة أساسا إلى مظاهر الاهتمام بهذا القطاع من خلال توفير الإطار التشريعي والتنظيمي والمؤسساتي والمتمثل في القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإنشاء صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمجلس الاستشاري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

نستخلص مما سبق أنه تغلب على تشكيلة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر المؤسسات الخاصة على حساب المؤسسات العامة، التي تشكل هذه الأخيرة نسبة ضئيلة ويمكن إرجاع ذلك إلى مساهمة عملية الخوصصة بأشكالها المختلفة (جزئية أو كلية) في تخفيض عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية بسبب تغير طبيعة الملكية.

*نلاحظ أن عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة سنة 2009 أكبر من سنة 2010 و هدا راجع لاستقلالية الصناعة التقليدية (ضمها لوزارة السياحة) عن وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، حيث تحولت إلى وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار (التغير الحكومي لـــ 28 ماي 2010) حيث بلغ عدد مؤسسات الصناعة التقليدية سنة 2010 بـــ 135623 مؤسسة صغيرة و متوسطة في النشاط الحرفي،[1] و بلغت سنة 2012 حولي 160764 مؤسسة في النشاط الحرفي و هي مضافة إلى عدد المؤسسات الخاصة سنة 2012 و التي قدرت بـــ 711275 مؤسسة.[2]

ج- توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الأنشطة: إن التطور الملحوظ في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رافقت تطور في الأنشطة الاقتصادية، حيث يرتكز نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسط، في 06 قطاعات رئيسية حيث تشمل 75% من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ نلاحظ من خلال الجدول أن القطاع الذي يجلب اهتمام المستثمرين هو قطاع البناء والأشغال العمومية بالإضافة إلى قطاع التجارة والتوزيع حيث يعرفان تطورا إيجابيا كل سنة بنسبة 10,5%.

[1] مديرية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بولاية تلمسان سنة 2013.

[2] وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار، معطيات 2012، أفريل 2013، مرجع سابق، ص 9.

ويوضح الجدول التالي تطور هذا القطاع حسب الأنشطة:

جدول رقم (29): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الأنشطة خلال (2001-2009).

سنة / فروع النشاط	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
البناء والأشغال العمومية	42319	57255	65799	72869	80716	90702	100250	111978	122238
التجارة والتوزيع	26424	31568	34681	37954	42183	46461	50764	55551	60138
النقل والمواصلات	15647	17388	18771	20294	22119	24252	26487	28885	30871
خدمات العائلات	13985	15132	15927	16933	18148	19438	20829	22529	24108
خدمات المؤسسات	-	-	-	10843	12143	14134	16310	18473	20908
الفندقية والإطعام	11517	12410	13230	14103	15099	16230	17178	18265	19282
الصناعة الغذائية	11594	12354	13058	13673	14417	15270	16109	17045	17679
باقي القطاعات	58407	43445	46483	38780	41017	43319	46018	48661	50678
المجموع	179893	189552	207949	225499	245482	269806	293946	321387	345902

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على إحصائيات مقدمة من طرف: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية.

من خلال الجدول السابق و يتضح أن غالبية مؤسسات القطاع الخاص هي مؤسسات مصغرة توظف أقل من 10 عمال يتركز أساسا في قطاعات البناء و الأشغال العمومية ، التجارة و النقل و المواصلات كما نلاحظ أن قطاع البناء و الأشغال العمومية هو الأكثر استقطابا للاستثمارات الخاصة و بالتالي الأكثر مساهمة في خلق مناصب الشغل و التخفيف من حدة البطالة

ونلاحظ من الجدول أن نسبة الزيادة لقطاع الأشغال العمومية والبناء كانت أكثر في سنة 2002 وقدرت بـــ 35,29% وهذا مقارنة بسنة 2001 وهذا يذكرنا بتاريخ صدور القانون التوجيهي وقانون الاستثمار لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أما فرعا التجارة والنقل والمواصلات عرفا نموا معتبرا خلال سنة 2002، حيث حققت نسبة زيادة تقدر بـــ 19,46% و 11,12% على التوالي مقارنة بسنة 2001 وانخفضت النسبة إلى 9,86% سنة 2003 مقارنة بسنة 2002، وبقيت نفس النسبة تقريبا حتى سنة 2009.

أما فرع الخدمات عرف نموا في سنة 2002 يقدر بـــ 8,20% لكن في السنوات الأخرى حقق الفرع نسبة منخفضة حتى سنة 2009.

أما بالنسبة للفروع الأخرى (خدمات المؤسسات، الفندقة، الإطعام ...). ونلاحظ أن هذه الزيادة في عدد المؤسسات حسب هذه الفروع مازالت تعاني من بطئ رغم الإجراءات المتخذة لترقية هذه الفروع.

نستخلص مما سبق أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في اتجاهها إلى الاستثمار بالدرجة الأولى في قطاع البناء والأشغال العمومية ثم في المرتبة الثانية قطاع التجارة والتوزيع وفي المرتبة الثالثة قطاع النقل والمواصلات، ثم تأتي قطاعات خدمات العائلات وخدمات المؤسسات والفندقة والإطعام والصناعة الغذائية بنسبة ضئيلة.

أما في سنة2010-2012 فتظهر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة (أشخاص معنوية) بكثرة في قطاع الخدمات الذي يمثل أكثر من النصف، يليه قطاع البناء والأشغال العمومية ثم قطاع الصناعات التحويلية.

الجدول رقم(30): تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب الأنشطة 2010-2012:

مجموعات فروع النشاط	عام 2010	عام 2011	عام 2012	نسبة التطور 2011-2010	نسبة التطور 2011-2010
الفلاحة والصيد البحري	3 806	4 006	4277	%5,25	%6,76
المحروقات، الطاقة، المناجم والخدمات المتصلة	1 870	1 956	2052	%4,60	%4,91
البناء والأشغال العمومية	129 762	135 752	142222	%4,62	%4,77
الصناعة التحويلية	61 228	63 890	67517	%4,35	%5,68
الخدمات	172 653	186 157	204049	%7,82	%9,61
المجموع	369 319	391 761	420117	%6,08	%7,24

المصدر: نشرية المعلومات الإحصائية رقم 17، معطيات سنة 2011، وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، ص 16.

- وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار، معطيات 2012، أفريل 2013، مرجع سابق، ص 15.

أما تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة سنة 2011 تبقى مرتفعة في قطاع الخدمات بـــ (7,82%)، قطاع الفلاحة والصيد البحري (5,25%) وقطاع البناء والأشغال العمومية (4,62%)، واستمر هذا الارتفاع حتى سنة 2012.

لقد بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية 63 890 مؤسسة خلال سنة 2011 مقارنة بـــ 61 228 مؤسسة سنة 2010، أي بتطور يقدر بـــ 4,35%، بينما التطور الإجمالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة بلغ 6,08%.

تتوزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لقطاع الصناعة حسب الفروع سنة 2012 كما يلي:

- الصناعة الغذائية: 20198 مؤسسة صغيرة ومتوسطة (29,92% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية).
- صناعة الخشب والورق: 14510 مؤسسة صغيرة ومتوسطة (21,49% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية).
- الحديد والصلب: 10350 مؤسسة صغيرة ومتوسطة (15,33% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية).
- مواد البناء: 8802 مؤسسة صغيرة ومتوسطة (13,04% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية).

فيما يخص حركية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة 2012، بلغ عدد المؤسسات المنشأة حديثا 30530 مؤسسة صغيرة ومتوسطة منها 3 852 مؤسسة صغيرة ومتوسطة صناعية. في حين بلغ عدد المشطوبين 8050 مؤسسة صغيرة ومتوسطة منها 944 مؤسسة صغيرة ومتوسطة صناعية.

وهذا يعني أن هناك قطاعات لا تحظ باهتمام المستثمرين المحليين الخواص مثل المؤسسات المالية وهذه القطاعات تشكل بالتالي فرصا جيدة للاستثمار كونها تتسم بضعف المنافسة فيها غير أن هناك معوقات تحول دون تحقيق العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أرض الواقع.

د- توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الجهة: إن تمركز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب الجهات (الشمال، الهضاب العليا، الجنوب، الجنوب الكبير) والذي سوف نوضحه في الجدول التالي:

جدول رقم (31): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الجهة خلال الفترة (2006 – 2012).

السنة / الجهات	2006		2007		2010		2012	
	العدد	النسبة%	العدد	النسبة%	العدد	النسبة%	العدد	النسبة%
الشمال	163492	60,60	177730	60,46	232683	59.24	248985	59,27
الهضاب العليا	80072	29,70	87666	29,82	119625	30.45	128316	30,54
الجنوب	20803	7,71	22576	7,68	32404	8.24	34569	8,23
الجنوب الكبير	5439	2,01	5974	2,03	8064	2.05	8247	1,96
المجموع	269806	100	293946	100	392776	100	420117	100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على إحصائيات مقدمة من طرف:

- الصندوق الوطني لضمان الاجتماعي لغير الأجراء CASNOS.
- الصندوق الوطني للسجل التجاري.
- وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار، معطيات 2012، أفريل 2013، مرجع سابق، ص 21.

نستخلص من الجدول أنه:

كلما زادت عدد السنوات تزيد عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كل جهة، ويلاحظ تركز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجهة الشمالية للوطن فمثلا: في سنة 2012: بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجهة الشمالية 248985 بـــ أي بنسبة 59.27% من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ويلاحظ أنه تحتل جهة الهضاب العليا المرتبة الثانية بـــ 128316 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أي بنسبة 30,54% من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وتحتل جهة الجنوب والجنوب الكبير المرتبة الثالثة بمعدل يقدر بحوالي 10,19% من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ونستخلص مما سبق أنه أكثر من نصف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يتركز في الجزء الشمالي وهذا يدل على عدم تحقيق التوازن الجهوي وعدم فعالية السياسات الخاصة بتنمية الجنوب رغم ما تمنحه الحكومة من امتيازات جبائية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتواجدة في الشريط الأول والثاني من الجنوب وكذا في الهضاب العليا حيث يستفيدون من تخفيض معتبر للضريبة (25% و 50%).

4- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني:

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلعب دورا هاما وحيويا في التنمية الاقتصادية لأي دولة من خلال ما تقدمه من مساهمة من جهة في الناتج المحلي الإجمالي، ومن جهة ثانية المساهمة بفاعلية في عملية التصدير، وزيادة قدرات الابتكار، ضف إلى ذلك كونها وعاءا رئيسيا لاستقطاب العمالة.

ولقد تأكد اليوم أكثر من ذي قبل بما لا يدع مجالا للشك أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يحقق نتائج ومعدلات نمو مرتفعة، وهذا ما سنعالجه في النقاط التالية:

أ- دورها في الناتج الداخلي الخام: يشمل الناتج الداخلي الخام (PIB) على كل ما تم إنتاجه داخل حدود الجغرافية للدولة من المنتجات الاقتصادية النهائية خلال فترة معينة، سواء باستخدام عناصر الإنتاج المملوكة للمواطنين أو للأجانب.

لقد كانت للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مساهمة كبيرة في الناتج الداخلي الخام والتي بلغت سنة 1999 نسبة 57% في اليابان، و 64,3% في إسبانيا، 56% في فرنسا، 44% في النمسا، 43% في كندا، 33% في أستراليا لنصل إلى الو.م.ا بوجود 22 مليون مؤسسة صغيرة ومتوسطة، تشغل 52% من اليد العاملة، وتساهم بـــ 50% في تشكيل الناتج الداخلي الخام.

أما في الجزائر فإن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام قدرت سنة 1999 بنسبة 53,6% وبالتالي فهذه النسبة لا تبتعد كثيرا عن معدلات مساهمة هذه المؤسسات في الدول المتقدمة السابقة الذكر[1].

غير أنه ما يجب التأكيد عليه أن التعاريف الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تبقى تختلف من دولة لأخرى، كما أشرنا إلى ذلك سابقا ومن ثم فإن المقارنة لا تتسم بالدقة دائما ولو أن القاسم المشترك بينها هو أهمية هذا القطاع مهما كان مدلوله، وخاصة للاقتصاد الجزائري من أجل الخروج من الاعتماد على مصدر الريع لرفع معدلات النمو الاقتصادي. والجدول التالي يوضح تطور المنتوج الداخلي الخام خارج المحروقات حسب الطابع القانوني (2000-2011).

[1] - Ministère de PME/PMI, rapport sur l'état de secteur PME/PMI, juin 2002, p 16.

جدول رقم (32): تطور المنتوج الداخلي الخام خارج المحروقات حسب الطابع القانوني (2000-2011).

الوحدة: بالمليار دج

السنة / الطابع القانوني	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
القطاع العام (PIB)	457,8	481,5	505,0	550,6	589,65	651,0	704,05	749,86	760.92	816.80	827.53	923,34
القطاع الخاص (PIB)	1356,8	1560,2	1679,1	1884,2	2146,75	2364,5	2740,06	3153,77	3574.07	4162.02	4681.68	5137,46

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على:- الديوان الوطني للإحصائيات ONS، 2011

وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار، معطيات 2012، أفريل 2013، مرجع سابق، ص 43.

نلاحظ من الجدول أنه كلما زادت سنة تزيد قيمة PIB سواء في القطاع العام أو القطاع الخاص، لكن مساهمة القطاع الخاص في قيمة PIB في تزايد مستمر أكثر من القطاع العام، إذ يشارك قطاع الخاص بمؤسساته الصغيرة والمتوسطة بنسب معتبرة حيث قدرت بـــ 76,4% سنة 2001 لتصل سنة 2009 إلى نسبة 83,60% أي ما يعادل مساهمة إجمالية تقدر بـــ **4162.02** مليار دينار جزائري ليصل سنة 2011 الى 84.77 % أي ما يعادل 5137.46 مليار دينار جزائري، وتتوجه على وجه الخصوص في قطاعات الفلاحة والبناء والخدمات.

بينما القطاع العام يساهم بنسب منخفضة قدرت أقصاها سنة 2000 بنسبة 25,2%، حيث بلغت مساهمته سنة 2011 بـــ 923.34 مليار دينار جزائري أي بنسبة 15.23%، وهذا يدل على توجه الجزائر إلى اقتصاد السوق، وعليه أصبح من الضروري ترقية وتدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الإصلاحات الاقتصادية من أجل تفعيل دورها ومساهمتها في التنمية الاقتصادية.

ب– دورها في إنتاج القيمة المضافة: تعتبر القيمة المضافة كمركز الثروة التي يحققها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل عام، حيث عرفت نموا مستمرا منذ سنة 1974 أين كانت تقدر بـــ 18 مليار دج إلى أكثر من 1000 مليار دج سنة 1998، وحسب آخر الإحصائيات تم الحصول عليها من طرف الديوان الوطني للإحصائيات ONS خلال الفترة (2001-2010) فإن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (الخاصة والعامة) في إنتاج القيمة المضافة حسب قطاعات النشاط مبينة في الجدول التالي:

جدول رقم (33): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إنتاج القيمة المضافة حسب قطاعات النشاط خلال الفترة (2001-2010)

الوحدة: مليار دج.

السنة	2001		2003		2004		2005		2008		2009		2010	
مجموع (خاص وعام).	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
الزراعة	**412,11**	**23,65**	**510,03**	**24,32**	**578,88**	**24,28**	**579,72**	**22,24**	**711.75**	**18.77**	**925.82**	**21.26**	**1015,19**	**21.18**
البناء والأشغال العمومية	**320,50**	**18,40**	**401**	**19,12**	**458,67**	**19,24**	**505,42**	**19,39**	**869.99**	**22.95**	**1000.05**	**22.97**	**1071,75**	**22.35**
النقل والمواصلات	**337,22**	**19,35**	**412,43**	**19,68**	**503,87**	**21,14**	**597,78**	**22,93**	**863.57**	**22.78**	**914.36**	**21.005**	**988,03**	**20.62**
خدمات المؤسسات	**36,88**	**2,12**	**44,15**	**2,10**	**50,69**	**2,13**	**57,23**	**2,19**	**84.04**	**2.21**	**65.62**	**1.50**	**122,37**	**2.55**
الفندقة والإطعام	**50,01**	**2,87**	**59,35**	**2,83**	**62,64**	**2,63**	**69,62**	**2,67**	**91.18**	**2.40**	**105.45**	**2.42**	**114,39**	**2.38**
الصناعة الغذائية	**107,55**	**6,17**	**115,38**	**5,50**	**119,24**	**5,00**	**126,48**	**4,85**	**164.16**	**4.33**	**187.55**	**4.30**	**197,53**	**4.12**
صناعة الجلد	**2,26**	**0,13**	**2,46**	**0,18**	**2,68**	**0,11**	**2,72**	**0,10**	**2.53**	**0,06**	**2.55**	**0.05**	**2,59**	**0.054**
التجارة	**476,2**	**27,32**	**552,17**	**26,33**	**607,05**	**25,47**	**668,13**	**25,68**	**1003.2**	**26.46**	**1151.62**	**26.45**	**1279,47**	**26.70**
المجموع	**1742,73**	**100**	**2096,97**	**100**	**2383,72**	**100**	**2607,10**	**100**	**3790.42**	**100**	**4353.02**	**100**	**4791.32**	**100**

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على: الديوان الوطني للإحصائيات ONS.

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن القيمة المضافة ازدادت من سنة 2001 إلى 2010، في أغلب الفروع المشار إليها بقيم متباينة، حيث تحتل الصدارة من سنة 2001 إلى 2005 كل من قطاع تجارة وتوزيع وفلاحة ويليها كل من نقل واتصالات والبناء والأشغال العمومية، ثم الفروع الأخرى بنسب ضعيفة، أما في سنة 2006 نلاحظ أن قطاع النقل والمواصلات هو الذي يحتل الصدارة بنسبة 25,44%، ولكن أكبر نسبة حققها قطاع التجارة مقارنة بالقطاعات الأخرى قدرت بـــ 27,32% و 27,20% في سنة 2001 و 2002 على التوالي ثم بدأت النسبة في الانخفاض بالنسبة للسنوات الأخرى.

ولكن في سنة 2010 بقي قطاع التجارة هو الذي يحتل الصدارة بنسبة 26,70% مقارنة بالفروع الأخرى، ثم يأتي في المرتبة الثانية البناء و الأشغال العمومية بنسبة 22,35%، حيث ساهم قطاع التجارة سنة 2010 بـــ 1279.47 مليار دينار جزائري ثم قطاع البناء و الأشغال العمومية بـــ 1071.75 مليار دينار جزائري، ثم في المرتبة الثالثة قطاع الزراعة بقيمة 1015.19 مليار دينار جزائري ثم يليها قطاع النقل والمواصلات والصناعة الغذائية و خدمات المؤسسات والفندقة والإطعام بنسب متقاربة، ثم القطاعات أو الفروع الأخرى بنسب ضعيفة.

وبالتالي نستخلص أن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة تزداد كل سنة ولكن إذا قارناه مع الدول المتقدمة أو العربية، فهي تبقى ضعيفة بالنسبة للإمكانيات المالية والبشرية التي تملكها الجزائر، بالإضافة على أن هذه المساهمة تعتمد فقط إلا على قطاعات (التجارة والنقل والمواصلات، والفلاحة والبناء والأشغال العمومية)، وتبقى ضعيفة جدا أو معدومة في قطاعات أخرى مثلا قطاع الخدمات أو الصناعة الذي يعتبر اليوم كوسيلة للدخول إلى الاقتصاد العالمي والاندماج فيه.

ج- دورها في التجارة الخارجية: تبين المبادلات الخارجية أو التجارة الخارجية تطور كل من الصادرات والواردات، الإمكانية الإنتاجية والتجارية الملحة لمؤسساتنا، إذ تعد الصادرات مؤشر لتحديد الطاقة الإنتاجية للاقتصاد الوطني، كما تبين الواردات درجة اعتماد الاقتصاد الوطني على الخارج، وهذا ما رأيناه سابقا في وضعية الاقتصاد الجزائري (من تطور الصادرات والواردات الجزائرية).

أما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساهم بنسب معتبرة في المبادلات الخارجية للدول، فمثلا بلغت إجمالي الصادرات في ماليزيا 76%، وفي كوريا الجنوبية 92% لعام 1997، أما في السعودية فحصيلة الصادرات من السلع هي فقط 8% [1].

ويمكن إظهار تطور مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في التجارة الخارجية من خلال دراسة تطور المنتوجات خارج قطاع المحروقات.

[1]- أوسعيد عيماد، "إستراتيجية تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حالة المؤسسة الجزائرية"، مرجع سبق ذكره، ص 123.

– **تطور الصادرات خارج المحروقات:** يبين الجدول التالي أهم المنتوجات المصدرة خارج المحروقات حسب نوعية المنتوج (الزيوت، والمواد الأخرى، النشادر المتروعة الماء، بقايا وفضلات تحديد الزهر، فوسفات الكالسيوم، الهيدروجين، الزنك على شكل خام، المياه المعدنية والغازية، منتوجات أخرى) خلال الفترة (2004-2009) ويمكن الإشارة أن المنتوجات الأخرى هي عبارة عن: الذهب – الخضر، العجائن الغذائية، نفايات بقايا النحاس، نفايات وبقايا الألمنيوم الفحوم الحلقية، التمور، الكحول غير الحلقية، دواليب مطاطية، الإسمنت المائي، بوليمير الإيثيلين في الحالة الابتدائية والأسمدة المعدنية).

جدول رقم (34): أهم المنتوجات المصدرة خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2004 – 2009)

الوحدة: بمليون دولار أمريكي.

تعيين المنتوج	2004		2005		2006		2007		2008		2009	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
الزيوت والمواد الأخرى الآتية من تقطير الزيت	257,5	37,13	315,15	35,89	269,45	26,73	351,92	34,09	534,86	34,09	140,94	36,54
النشادر المتروعة الماء	120,5	17,38	162,36	18,49	156,64	15,54	164,88	15,97	298,48	19,02	76,38	19,80
بقايا وفضلات حديد الزهر	65,5	9,44	104,4	11,89	126,15	12,51	12,51	88,07	8,53	189,72	12,09	44,68
فوسفات الكلسيوم	18,3	2,64	20,42	2,32	37,79	3,75	57,08	5,53	137,18	8,74	37,19	9,64
الهيدروجين	27,7	4,00	28,96	3,30	25,60	2,54	30,26	2,93	46,71	2,98	19,92	5,16
الزنك على شكل خام	25,4	3,66	37,56	4,28	81,09	8,04	62,00	6,00	50,96	2,25	18,41	4,77
المياه المعدنية	-	-	-	-	07	0,70	16,88	1,63	28,83	1,84	12,86	3,33
منتوجات أخرى	178,54	25,74	209,23	23,83	304,44	30,20	261,13	25,30	282,14	17,98	35,33	9,16
المجموع	693,44	100	878,08	100	1008,16	100	1032,22	100	1568,88	100	385,71	100

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الإحصائيات المقدمة من طرف: المركز الوطني للمعلومات الإحصائية الجمركية (CNIS).

نلاحظ من الجدول السابق: أن قيمة المنتوجات المصدرة ازدادت من سنة 2004 إلى2009 بقيم متقاربة.

فالزيوت والمواد الأخرى هي التي تحتل الصدارة في الجدول حيث بلغت أعلى نسبة سنة 2004 قدرت بـــ 37,13% مقارنة بالمنتوجات الأخرى.

أما النشادر المتروعة الماء تحتل المرتبة الثانية بأعلى نسبة سنة 2008 قدرت بـــ 19,02% و سنة 2009 بـــ 19,80%.

وفوسفات الكالسيوم المرتبة الثالثة مع الزنك على خام وتأتي في الأخير المنتوجات الأخرى (الهيدروجين، المياه المعدنية).

الجدول (35): أهم المنتوجات المصدرة خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2010 – 2011).

القيمة: بمليون دولار أمريكي

تعيين المنتوج	عام 2010		عام 2011	
	القيمة	النسبة المئوية (%)	القيمة	النسبة المئوية (%)
الزيوت والمواد الأخرى الناتجة عن تقطير الزفت	558,44	36,60	931,58	43,35
النشادر المتروعة الماء	195,95	12,84	375,00	17,45
سكر الشمندر	231,35	15,16	269,61	12,55
فوسفات الكالسيوم	43,96	2,88	128,38	5,97
الكحول غير الحلقية	27,62	1,81	41,77	1,94
الهيدروجين والغازات النادرة	43,39	2,84	40,16	1,87
الزنك على شكل خام	61,42	4,02	36,45	1,70
المياه (بما فيها المياه المعدنية)	26,75	1,75	26,58	1,24
التمور	22,65	1,48	23,26	1,08
جلود مذبوغة	11,02	0,72	19,54	0,91
المجموع الجزئي	1 223	80	1 892	88
المجموع	1 526	100	2 149	100

المصدر: مديرية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية بولاية تلمسان.

أما سنة 2011 فتمثل المحروقات أهم الصادرات الأساسية بنسبة تقدر بـــ 97% من القيمة الإجمالية للصادرات، وبزيادة بأكثر من 28% مقارنة مع سنة 2010.

أما بالنسبة للصادرات خارج قطاع المحروقات فتبقى نسبتها ضئيلة بنسبة 2,93% من القيمة الإجمالية للصادرات، بقيمة 2,15 مليار دولار أمريكي. وقد عرفت هذه الصادرات زيادة ملحوظة بحوالي 41% مقارنة مع سنة 2010.

فيما يخص أهم المنتوجات خارج قطاع المحروقات المصدرة تتكون أساسا من مجموعة "منتوجات نصف مصنعة" والتي تمثل نسبة 2,15% من القيمة الإجمالية للصادرات وذلك بقيمة 1,58 مليار دولار أمريكي. ثم مجموعة "السلع الغذائية" بنسبة 0,49% أي بقيمة تقدر بـــ 356 مليون دولار أمريكي، تتبع بمجموعة "المنتوجات الخام" بنسبة 0,22% أي بقيمة تقدر بـــ 160 مليون دولار أمريكي وأخيرا "سلع التجهيزات الصناعية" و"السلع الاستهلاك غير الغذائية" بالنسبتين التاليتين على الترتيب 0,05% و0,02%.

وفي الأخير نستخلص أنه رغم زيادة قيمة الصادرات، إلا أنها تبقى ضعيفة مقارنة بصادرات البترول، رغم أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تحتل المرتبة 20 في ترقية الصادرات، بحيث بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر التي تصدر للخارج 215 مؤسسة PME ذات طابع خاص و 87 مؤسسة ذات طابع عمومي، وذلك في سنة 2002، أما حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات الجزائرية من سنة 1999 إلى 2002 بلغت 4% أي ما يعادل 600 مليون دولار.

– **تطور الواردات خارج المحروقات:** تستورد الجزائر أكثر ما تصدر بهدف تلبية حاجيات المواطن وترتكز وارداتها على السلع الفلاحية والوسائل الغذائية، ولإعطاء فكرة معمقة عن تطور الواردات خلال الفترة (2004–2011)حسب المجموعات الإنتاجية نوضحها في الجدول:

جدول رقم (36): تطور الواردات حسب المجموعات الإنتاجية خلال (2004 – 2011)

(الوحدة: مليون دولار أمريكي)

المجموعات الإنتاجية	2004	2005	2006	2007	2008	2010	2011	معدل التطور % 2005	معدل التطور % 2006	معدل التطور 2007%	معدل التطور 2008%	معدل التطور 2011%
الوسائل الغذائية	3597	3587	3800	4954	7716	6 058	9 755	-0,28	5,94	30,37	55,75	61,03
الوسائل الخاصة بالإنتاجية	4602	5051	6021	8754	11832	12 462	13 338	9,76	19,20	45,39	35,16	7,03
وسائل التجهيزات	7312	8612	8624	8680	13196	16 117	16 090	17,78	0,14	0,65	52,03	-0,17
وسائل الاستهلاك غير الغذائية	2797	3107	3011	5243	6412	5 836	7 270	11,08	-3,09	74,13	22,30	24,57
المجموع	18308	20357	21456	27631	39156	40 473	46 453	11,19	5,40	28,78	41,71	14,78

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على: المركز الوطني للمعلومات الإحصائية الجمركية عام: CNIS (2011-2008 – 2007 – 2006 – 2005)

يتبين من الجدول توزيع الواردات حسب المجموعات الإنتاجية كما يلي:

* زيادة في واردات الوسائل الغذائية 61,03% سنة 2011 مقارنة بسنة 2010.

* فيما يخص الوسائل الخاصة بالإنتاجية سجلت أكبر زيادة سنة 2007 وقدرت بـــ 45,39%.

* بينما سجل نقص ملحوظ لسوائل التجهيزات سنة 2006 و 2007 و 2011 وقدرت على التوالي بـــ 0,14% و 0,65% و-0,17% وسجلت زيادة بـــ 52,03% سنة 2008.

* أما وسائل الاستهلاك غير الغذائية سجلت هي أيضا نقص سنة 2006 قدر بنسبة (-3,09%) وزيادة معتبرة سنة 2007 قدرت بـــ 74,13%.

نلاحظ من الجدول أن قيمة وسائل التجهيزات هو أعلى ثم يليها الوسائل الخاصة بالإنتاجية ثم الوسائل الغذائية والوسائل الاستهلاكية غير الغذائية، وهذا يعني أن الجزائر تستورد أكثر وسائل التجهيزات خلال السنوات الأربعة، وهذا الاستيراد للأجهزة كان بفضل القطاع الخاص (المؤسسات الصغيرة والمتوسطة) من أجل الاستثمار في المشاريع والإنتاج، أو بمعنى آخر في مجال التجارة الخارجية فإن القطاع الخاص المتمثل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يلعب دورا متناميا من سنة إلى أخرى وهذا ما بينته الإحصائيات السابقة.

وما يمكن أن نلخصه من خلال دراستنا لهيكل المبادلات التجارية الخارجية أننا نعيش يوميا على صادرات البترول والغاز، كما أننا نستورد 2/3 ما نستهلكه، وهذا بالرغم من الإجراءات المتخذة من طرف الدولة لترقية مؤسساتها والاندماج في الاقتصاد العالمي، كما أفاد المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصائيات التابع للجمارك أن التجارة الخارجية للجزائر تميزت خلال السداسي الأول من 2012 بارتفاع للصادرات بنسبة5.6 ٪و تراجع للواردات بنسبة 5.2 ٪ أي تسجيل فائض تجاري بحوالي 15.8 مليار دولار،و بلغت صادرات الجزائر 38.82 مليار دولار خلال السداسي الأول من 2012 مقابل 36.75مليار دولار خلال نفس الفترة من 2011 أي تسجيل ارتفاع بنسبة 5.62 ٪ . و من حيث القيمة الإجمالية للصادرات مثلت المحروقات 97.4٪ بـــ37.82 مليار دولار خلال الأشهر الستة الأولى من 2012 مقابل 35.67 مليار دولار خلال نفس الفترة من 2011 أي ارتفاع بنسبة 6.02 ٪. و تبقى الصادرات خارج قطاع المحروقات هامشية بـــ2.58 ٪ من الحجم الإجمالي للصادرات بقيمة 1 مليار دولار أي تراجع بحوالي 7.5 ٪، و بتراجع بنسبة 5.2 ٪ بلغت الواردات 23.1 ٪ مليار دولار خلال السداسي الأول من 2012 مقابل 24.3 مليار دولار خلال نفس الفترة من 2011. و أوضحت الجمارك أن هذا التراجع يعود أساسا لتراجع واردات مواد التجهيز الصناعي (-17.1 ٪) و المواد الغذائية (-11.9 ٪) و المواد الموجهة لأداة الإنتاج (-5.6 ٪). ومثلت واردات مواد التجهيز الصناعي 7.44 مليار دولار خلال السداسي الأول من 2012مقابل 8.9 مليار دولار خلال نفس الفترة في 2011 أي تسجيل انخفاض بنسبة 17.11 ٪، و يعود هذا الانخفاض أساسا إلى تراجع واردات لوازم الصنابير بأكثر من 73 ٪ و مركبات نقل الأشخاص و البضائع (-19.9 ٪) و المحولات الكهربائية (-18.9 ٪). كما تراجعت واردات المواد الغذائية بـــ11.91 ٪ جراء تراجع واردات

الحبوب و الطحيـــن و الدقيق (-23.1 ٪) و الحليب و مشتقاته 88.8-) ٪ (و السكـــر والسكريـــات (-14.08 ٪)، و تراجعت مجموعة مواد الحبوب و الطحين و الدقيق بنسبة 23.10 ٪ من2.07 مليار دولار إلى 1.59 مليار دولار. و انخفضت واردات القمح بأكثر من 33 ٪ من 1.51 مليار دولار إلى 1.01 مليار دولار خلال نفس الفترة المرجعية، و تراجعت فاتورة الواردات من 912.52 مليون دولار خلال السداسي الأول من 2011 إلى 704.47 مليون دولار خلال السداسي الأول من 2012 أي تسجيل تراجع بنسبة 22.8٪ . كما سجلت واردات السكر و المواد السكرية تراجعا بنسبة 14.0٪ من حيث القيمة منتقلة من 492.54 مليون دولار إلى 423.21 مليون دولار، و استقرت واردات المواد الموجهة للإنتاج في 6.57 مليار دولار خلال الأشهر الست الأولى لسنة 2012 مقابل 6.96 مليار دولار خلال نفس الفترة من سنة 2011 أي انخفاض بنسبة 5.6 ٪. و يعد هذا الانخفاض نتيجة لتراجع واردات الأنابيب و الخراطيم الحديدية و الفولاذية 63.6-) ٪ (و البنايات و أجزاء البنايات (-56.8 ٪) و خيوط الآلات الحديدية و الفـــولاذية (-17.3 ٪)، و من جهة أخرى أشار المركز إلى ارتفاع قوي بنسبة 36 ٪ لواردات مواد الاستهلاك غير الغذائية كون قيمتها انتقلت من 3.45 مليار دولار خلال السداسي الأول لسنة 2011 إلى 4.7 مليار دولار خلال نفس الفترة من سنة 2012. و تم تسجيل اكبر ارتفاع في المجموعة من حيث القيمة من قبل السيارات السياحية (65.1 ٪) و الأدوية (33.5 ٪)، و خلال الست الأشهر الأولى لسنة 2012 قامت الجزائر باستيراد 263.787 سيارة مقابل 176.901 سيارة خلال نفس الفترة من سنة 2011 أي ارتفاع بنسبة 49.12 ٪. كما ارتفعت فاتورة واردات السيارات بنسبة 48.15 ٪ منتقلة من 157.16 مليار دينار خلال السداسي الأول من سنة 2011 إلى 233.55 مليار دينار خلال السداسي الأول لسنة 2012 أي ارتفاع بما يفوق 15.3 مليار دولار، و فيما يخص قيمة واردات السيارات السياحية فبلغت 1.68 مليار دولار في نفس الفترة أي ارتفاع يفوق 65٪. و من جهة أخرى بلغت واردات الجزائر من المواد الصيدلانية 1.17 مليار دولار خلال السداسي الأول لسنة 2012 مقابل 880.4 مليون دولار خلال نفس الفترة من سنة 2011أي ارتفاع بنسبة 33.47 ٪. كما شهدت كميات الأدوية المستوردة ارتفاعا بنسبة 47.9 ٪ منتقلة من 10.951 طن خلال السداسي الأول لسنة 2011 إلى 16.208 طن خلال نفس الفترة من سنة 2012، و تظل فاتورة الأدوية ذات الاستعمال البشري الأهم بـــ1.12 مليار دولار مقابل 842.6 مليون مسجلة ارتفاعا بنسبة 32.6 ٪ حسب المركز. و سجل حجم واردات الأدوية ذات الاستعمال البشري نفس الارتفاع منتقلا من 9.989 طن إلى 15.229 طن أي ارتفاع بنسبة 52.45 ٪ خلال السداسي الأول لسنة 2012. و من جانفي إلى جوان 2012 تمثل الزبائن الرئيسيين للجزائر في الولايات المتحدة (5.96 مليار دولار) و ايطاليا 5.79)مليار) و اسبانيا (3.54 مليار) و فرنسا (3.34

مليار) و كندا (2.97 مليار). و فيما يخص الممونين تحتل فرنسا المرتبة الأولى بـــ3.03 مليار دولار متبوعة بالصين بـــ2.81 مليار و اسبانيا بـــ1.97 مليار و ايطاليا بـــ1.96 مليار و ألمانيا بـــ1.30 مليار.[1]

* و توقع الخبير والدكتور الاقتصاد محجوب بدة، أن تتفوق الصين على فرنسا لتصبح أهم ممون للجزائر خلال السنتين المقبلتين

2013-2014، مشيرا بأن توقعات سنة 2012 تكشف عن تجاوز حجم المبادلات التجارية بين الجزائر والصين إلى حدود 9 ملايير دولار.

وأوضح بدة لـــ "الخبر" أن حركية الشركات الصينية تمس معظم الدول الإفريقية وخاصة دول شمال إفريقيا التي كانت تعتبر أسواق تقليدية أوربية وخاصة فرنسية، وبالتالي أضحت الصين منافسا قويا لأهم الدول الأوربية والفرنسية بالخصوص في إفريقيا مضيفا أن الصين ستتحول في غضون السنتين المقبلتين إلى أهم ممون للجزائر، متخطية فرنسا لأول مرة بالنظر إلى نسب النمو العالية التي تسجلها الصين.

ولاحظ محجوب بدة أن الصين سجلت عام 2012 صادرات باتجاه الجزائر بقيمة ستفوق 6 ملايير دولار، وبينت آخر الإحصائيات عن عن تسجيل 4,340 مليار دولار خلال تسعة أشهر من سنة 2012 مقابل 4,826 مليار دولار لفرنسا ومثلت الحصة الصينية 11,40 بالمئة من إجمالي ما تستورده الجزائر بنسبة نمو بلغت 25,04 بالمائة بينما سجلت الصادرات الفرنسية باتجاه الجزائر انكماشا بنسبة 8,27 بالمائة وإن مثلت الحصة الفرنسية التقليدية خلال السنوات الماضية كانت تتراوح ما بين 20 و21 بمائة من إجمالي واردات الجزائر، ولاحظت الخبير أن الشركات الصينية تحظى بدعم مباشر من قبل الحكومة الصينية وأنها عازمة على التموقع من خلال مزاوجة المقاربتين التجارية والاستثمارية في المجال التجاري يكفل لها توفير منتجات أقل تكلفة بأسعار تنافسية مع تجاوز المشاكل اللوجستيكية على غرار بعد المسافة ، وعليه فإن الصين ستحوز على حصة معتبرة في كافة البلدان الشمال إفريقية، وهو ما لوحظ في مصر والمغرب أين ارتفعت الحصة الصينية المغربية مثل هذه السنة حاجز 3 ملايير دولار، وللتدليل على سرعة نمو الاقتصاد الصيني في منطقة شمال إفريقيا، أكد بدة "لقد بلغ حجم المبادلات التجارية بين الصين ومنطقة الشرق الأوسط وإفريقيا في 2010 ما قيمته 145,46 مليار دولار، بينما قدرت ما بين الاتحاد الأوربي ونفس المنطقة 193,3 مليار دولار وفاقت المبادلات في 2011 قيمة 155 مليار دولار وهو ما يعني أن الصين ستتجاوز أوربا في المنطقة قريبا.[2]

د- دورها في الحد من البطالة: للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة دورا اجتماعي الذي يمثل أساسا في أنها وعاء رئيسي في استقطاب اليد العاملة للحد من البطالة، حيث كتفت الحكومة مجهوداتها في هذا المجال (عن طريق وضع أجهزة لدعم تشغيل الشباب مثلا الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، الصندوق الوطني للتأمين على البطالة ...)، خصوصا وأنها عاشت فترة نتج عنها تسريح عدد من العمال بعد إفلاس العديد من المؤسسات

[1] http://www.elmanaranews.com/eco/661.

[2] جريدة الخبر، العنوان: الصين ستتفوق على فرنسا تجاريا في الجزائر بعد سنتين، العدد7، 15 نوفمبر 2012، ص 07.

الاقتصادية العمومية وضمهم إلى قائمة بالطالين، خاصة بعد سياسة التصحيح الهيكلي لهذه المؤسسات، فأضحت أوضاع التشغيل متدهورة أكثر فأكثر وهذا ما ساعد على تفاقم ظاهرة البطالة في الجزائر، والتي وصلت سنة 1999 إلى نسبة 29,99% ، ولكن هذه النسبة انخفضت (كما أوضحنا سابقا في وضعية الاقتصاد الجزائري) وهذا بفعل القطاع الخاص أي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي وجدتها الجزائر كمصدر لخلق الثروة وتوفير مناصب عمل وكانت آخر الإحصائيات في سنة 2011 حيث أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة تشغل حوالي 1724197 فردا.

في حين أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية تشغل 48086 فردا أما سنة 2010 فالصناعات التقليدية تشغل حوالي 175072 فردا.[1] والجدول التالي يبين هذا التطور لمناصب الشغل خلال الفترة (2004 – 2011).

[1]– الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء « CASNOS » 2010.

جدول رقم (37): مناصب الشغل المصرح بها حسب الفئات خلال (2004 –2012).

نوعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة		2004	2005	2006	2007	2008	2010	2011	2012
المؤسسات الخاصة	الأجراء	592758	642987	708136	771037	841060	940788	1017374	1089467
	أرباب المؤسسات	-	245842	269806	293946	392013	606737	658737	711275
	المجموع	592758	888829	977942	1064983	1233073	1547525	1676111	1800742
المؤسسات العامة		71826	76283	61661	57146	52786	48783	48086	47375
الصناعة التقليدية		173920	192744	213044	233270	254350	175072	-	-
المجموع		838504	1157856	1252707	1355399	1540209	1771380	1724197	1848117

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية و الإحصائيات ، نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة رقم 20، معطيات 2011، مارس 2012، ص 17.

- الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء « CASNOS ».

- وزارة المساهمة وترقية الاستثمار.

- غرف الصناعة التقليدية والحرف.

- وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار، معطيات 2012، أفريل 2013، مرجع سابق، ص 13.

بالنظر إلى الجدول أعلاه نجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة "الخاصة" تستحود على حصة الأسد من حجم العمالة، حيث حققت ارتفاعا متواصلا من 70,69% سنة 2004 إلى 80,05% سنة 2008 وهذا ناتج عن زيادة عدد أرباب المؤسسات بنسبة 33,36% سنة 2008 حيث بلغت من 245842 سنة 2005 إلى 392013 سنة2008، حيث بلغ عدد مناصب الشغل لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 1848117فردا عند نهاية سنة2012 بزيادة تقدر 07,19% مقارنة بسنة 2011. و يضم هذا العدد بالإضافة إلى الأجراء، أرباب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة (أشخاص معنوية) وأرباب المؤسسات الخاصة بالمهن الحرة والحرفيين.

إن نسبة تطور مناصب الشغل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقدر بـــ 6,05% خلال الفترة 2010-2011، حيث أن أجراء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة تطورت بنسبة 6,28%.

وهذا يتوقف مع منطق الإصلاحات الاقتصادية (اقتصاد السوق – الخوصصة) في المقابل نسجل انخفاضا في عدد مناصب الشغل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة ويعود هذا التراجع إلى انخفاض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة بسبب الخوصصة أما الصناعات التقليدية فهي أيضا تعرف زيادة في عدد مناصب شعل بشكل ضعيف.

ويمكن الإشارة أن إنشاء مناصب الشغل في إطار النمو الاقتصادي كانت في منهج برامج الحكومة منذ سنة 1999، ومنذ ذلك الوقت نشهد إنعاشا اقتصاديا حقيقيا يعتمد على إرساء بنى تحتية تساعد على ترقية الاستثمار في قطاع الإنتاج والخدمات، هذه الحركية التنموية المستدامة لم تكن ممكنة لولا مبادرة الوئام المدني التاريخية التي اتخذها فخامة الرئيس الجمهورية "السيد عبد العزيز بوتفليقة" وزكاها الشعب عن طريق الاستفتاء، وبمبادرة من رئيس الجمهورية أيضا، ثم تنظيم لقاء بين الحكومة والولاة في شهر أكتوبر 2007 خصص كله للسياسة الوطنية للشباب، ولدى افتتاحه أشغال هذا المؤتمر أبرز فخامة السيد رئيس الجمهورية الدور الأساسي الذي يلعبه المستثمر الشاب حيث أشار إلى أنه "ينبغي للشباب أن يبرز كطرف فاعل في المجتمع عبر ما يمنحه له من فرص المبادرة وعبر ترقية الحياة الجمعوية التي تعد البوتقة الحقيقية للمواطنة"[1].

ونستخلص مما سبق رغم مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير مناصب الشغل وبالتالي الحد من مشكلة البطالة، غير أنه يجب الاعتراف أن هذه المساهمة لم تكن في مستوى تجارب بعض الدول المتقدمة وحتى الدول العربية هذا من جهة، ومن جهة أخرى كما أشرنا سابقا (في وضعية الاقتصاد الجزائري) أن وضعية التشغيل لا تبعث على الارتياح خصوصا في أوساط الشباب ومنه فتفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعد ضرورة ملحة، وهذا من خلال:

1- تشجيع روح المبادرة الفردية في الشباب الجزائري.

[1]– السيدة فاطمة السداوي، "سياسة إنشاء المؤسسات المصغرة في الجزائر"، ورقة قطرية، المشروعات الصغرى والمتوسط كخيار لتشغيل الشباب والحد من البطالة في الدول العربية، منشورات منظمة العمل العربية، 2008، ص 175-177.

2- توفير التمويل اللازم.

3- تخفيف الأعباء الضريبية والبروقراطية.

4- تحقيق التوازن الجهوي (أي تقديم المزيد من الامتيازات الجبائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالأخص في الهضاب العليا والجنوب).

المطلب الثاني: عوائق تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

-استكمالاً لموضوع دراستنا سنحاول عرض بعض العوائق التي يعاني منها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،و التعرض إلى الإجراءات التي جاءت بها الدولة الجزائرية لدعم هذا القطاع.

أ- **صعوبات ذات طابع هيكلي وظرفي:** إن الصعوبات ذات الطابع الهيكلي والظرفي أثرت سلبا على تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتمثلة فيما يلي:

- انخفاض في حجم الاستثمار والذي يرجع مرده إلى تشديد الضغوطات المالية والخارجية الناجمة عن الاتجاه العام للاقتصاد العالمي وشدة المنافسة بين الدول.

- الانفتاح التجاري العالمي الذي فرض منطق السوق، وهو ما لا يشجع استمرار مؤسسات من هذا النوع خاصة في الدول النامية ومنها الجزائر.

- الضعف الكبير في اندماج القطاعات فيما بينها.

- غياب المعلوماتية وأنظمة المعلومات التي من شأنها توفير صورة واضحة عن المناخ الاقتصادي وغير الاقتصادي، وكذا رؤية واضحة على مستقبل الأعمال.

ب- **الصعوبات المالية:** رغم الإجراءات المتتالية الصادرة والبدائل المتاحة المتوفرة إلا أنه عمليا لازال قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعاني من صعوبات مالية أثرت بشكل كبير في إنعاشه، فلازالت بنوكنا صناديق إيداع لا غير، وإلا كيف يفسر طول دراسة طلبات القروض التي لا تقل عن شهر بينما لا تتعدى ساعات في دول مجاورة كالمغرب وتونس، إضافة إلى غياب ثقافة الاستثمار في شكل مؤسسات صغيرة ومتوسطة مما يجعل عملية تعبئة الأموال الكافية أمرا غير ممكنا[1].

ج- **مشكل التموين:** إن التموين بالمواد الأولية والمنتجات نصف المصنعة خاصة المستوردة منها يمثل أحد المشاكل الحقيقية التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ذلك أن معظمها يفتقد إلى الخبرة في تسيير عمليات الاستراد خاصة الحديثة النشأة، وكذلك نسب مشاكل الصرف.

د- **الصعوبات المرتبطة بالعقار والعقار الصناعي:** حيث يوجد عبر التراب الوطني 72 منطقة صناعية (دون حساب منطقتي حاسي مسعود وحاسي الرمل)، وكذا 449 منطقة نشاط تتربع على مساحة تقدر بـــ 14800 هكتار للمناطق الصناعية، و7881 هكتار لمناطق النشاط وتتولى مهمة تسيير هذه المناطق مؤسسة

(1) بوزيان عثمان، قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، متطلبات التكيف وآلات التأهيل الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و18 أفريل 2006، الشالف، ص 773-774.

تسيير المناطق الصناعية يشكل كل من كيفية ونمط التسيير وعدم استقرار المسيرين، والطابع الإداري لمؤسسات التسيير الأسباب الرئيسية لحالة التدهور التي تقاسمها أغلبية المناطق الصناعية، ومؤسسات تسيير هذه المناطق[1].

إن إشكالية العقار المطروحة تتعلق أكثر في الاستغلال الأمثل والعقلاني الرشيد للمساحات الموجودة، وهذا من بين المشاكل التي أصبح يعاني منها المستثمر في الجزائر، الحصول على قطعة أرض لإقامة المشروع، ولهذا غالبا ما يلجأ المستثمر إلى تحويل مسكنه إلى ورقة عمل أو مصنع صغير.

هـ- **الصعوبات المرتبطة بالجباية:** فبالرغم من الإجراءات التي اتخذه من أجل تحقيق الأعباء الجبائية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فمازال المستثمر في هذا القطاع يعاني من ارتفاع نسبة الضرائب على الأرباح ومن الاشتراكات المفروضة على أرباب الأعمال.

و- **الصعوبات الجمركية:** يتصف تعامل مصالح الجمارك مع المستثمرين بالبطء والتعقيد مما يجعل الكثير من السلع المستوردة من الخارج حبيسة الموانئ والحاويات لعدة شهور مما ينعكس سلبا على مردود المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة بالنسبة لتلك التي تحتاج إلى مواد أولية مستوردة لا توجد بالسوق الداخلي.

ز- **الصعوبات المرتبطة بالتسيير:** لا يزال أغلب مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يفتقرون إلى أبسط قواعد التسيير وهذا ما يؤثر سلبا على القدرة التنافسية للمؤسسة[2].

ج- **ضعف تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وعدم حماية المنتوج الجزائري:**

تواجه معظم المنشآت الصغيرة والمتوسطة خاصة في الدول النامية قدرا متزايد من المنافسة والضغوط الحادة، ذلك أن قوى التدويل والعولمة تضغط على الشركات بمختلف أنواعها وأحجامها، بما في ذلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ففي غالبية الدول النامية تظل هذه المؤسسات تعمل في أنشطة تقليدية تتسم بانخفاض الإنتاجية وضعف الجودة وصغر الأسواق المحلية والتي تخدمها وقلة التكنولوجيا ويعود ضعف المردودية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلى الصعوبات والمشاكل الحادة التي تواجه هذه الأخيرة والانفتاح الاقتصادي غير المدروس على الأسواق العالمية وعدم استحداث الطرق وميكانيزمات بالجودة العالمية وانخفاض الأسعار[3].

عوائق أخرى:

- منافسة مؤسسات الاقتصاد الموازي.
- ضعف الكفاءات التسويقية في مجالات الجباية والإعلان وعرض المنتجات، واقتحام أو فتح أسواق جديدة.

---

(1) عبد الرحمن بابنات، ناصر دادي عدون، التدقيق الإداري وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دار المحمدي العامة، الجزائر، 2008، ص 137.

(2) قبات فوزي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كاختيار إستراتيجي للتنمية الاقتصادية في الجزائر، ملتقى دولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الشلف، ص 792.

(3) بن حمو عبد الله، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير التسيير الدولي للمؤسسات تحقيق التسويق الدولي، جامعة تلمسان، الجزائر 2010-2011، 175.

- غياب المرافق والتوجيه.
- غياب ثقافة استثمارية.
- ارتفاع الجباية والنفقات الاجتماعية.
- عدم قدرة الهيئات من تجسيد سياسة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعلنة.

وفي هذا السياق، فإن اتفاقية الجزائر مع الاتحاد الأوربي، وكذا المفاوضات الجارية للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، يعني انفتاح الاقتصاد الجزائري على العالم الخارجي، ومن ثم فإن هذا سيجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قلب التحدي الذي يستعرض له الاقتصاد الوطني، لاسيما وأن هذه المؤسسات سوف تواجه منافسة دولية شديدة سوف لن تصمد أمامها إذا ما أعقلنا تأهيلها لذلك، بل يجب أن يكون التأهيل أو التشخيص المؤسسات دائما ومستمرا[1].

حيث قامت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية بالتعاون مع مكتب الدراسات CECEAP المؤسسات قطاع الصناعات الغذائية، وقد أجريت هذه الدراسة في السداسي الثاني من 2003، وتهدف أساسا لفهم شروط التطوير الكلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد العوائق التي تواجهها، وتقييم تنافسيتها، وتصنيفها بالإضافة إلى إعداد بيانات لتلك المعلومات عنها، بالإضافة كذلك إلى الخروج باقتراحات تمكن السلطات العمومية من تطويرها بطريقة منسجمة.

أما المعلومات التي قدمتها هذه الدراسة فتتمثل فيما يلي:

- حوالي 75% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي تمت عليها الدراسة، تم خلقها ما بين 2000-1999.
- تعتبر هذه المؤسسة ديناميكية، لتزايد عدد مناصب العمل (21% في سنة 2002 بالمقارنة مع 2001).
- أهميتها: رغم الميول نحو الانخفاض، للقيمة المضافة، ووثيرة خلق المؤسسات في السنوات الأخيرة.

أما العوائق التي تواجه هذه المؤسسات:

- الصعوبة الحصول على تمويل استثماراتها واستغلالها، وهذا يؤكد نسبة 50% من هذه المؤسسات التي تقوم بتمويل استثماراتها واستغلالها بأموال الخاصة، أما 43% من هذه المؤسسات تحصلت على قرض بنكي، إلا أن 31% من هذه المؤسسات تحصلت على قرض بنكي/ إلا أن 31% من هذه المؤسسات تحصلت على قرض لمدة واحدة فقط.

وأما ما يخص مشكلة العقار الصناعي، فتم تسويته لـــ 46% من هذه المؤسسات وهذا من خلال اللجوء إلى الكراء، أو الحيازة على أراضي تابعة للخواص أو الأقارب، وقدمت 53,8% من المؤسسات تحت دراسة الاقتراحات الآتية:

---

[1] عبد الرحمن بانبات، ناصر دادي عدون، التدقيق الإداري وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مرجع سابق، ص 138.

- تحسين الشروط العامة للتمويل (12%).
- تخفيض معدلات الفائدة (16,6%).
- تبسيط شروط الحصول على القروض (10,9%).
- تخفيض فترة دراسة ملفات القروض (11,4%).
- أما نسبة 46,2% لم تقدم أي اقتراح لتحسين تمويل نشاطها[1].

وبشكل عام، تواجه معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سواء كانت في الدول المتقدمة أو النامية، قدراً متزايداً من المنافسة والضغوط الحادة، ذلك أن قوى التدويل والعولمة تضغط على المؤسسات بمختلف أحجامها، بما في ذلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كي تحسن من وضعها التنافسي، لذلك تتزايد أهمية سعي هذه المؤسسات لمواجهة هذه الضغوط من خلال حماية هوامش الربح، وخفض النفقات، والتحديث، وتبني أكفأ التكنولوجيات، ولا تؤثر هذه الضغوط التنافسية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل فردي، بل تؤثر أيضا على تجمعات وشبكات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائمة، على سبيل المثال، في المناطق الإيطالية الشمالية حيث ظل شكل الشراكة بين المؤسسات قاصرا على البعد المحلي، والآن توجد أدلة متزايدة على وجود ضغط لزيادة القدرة التنافسية من خلال إقامة شراكات عبر الحدود للاستفادة من انخفاض تكاليف الإنتاج خارج إيطاليا. ويوجد لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحديثة فرصة أفضل للصمود أمام المنافسة، ولكن حجم هذه الفئة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صغيرا نسبيا، حتى في الدول المتقدمة أقل من 20 % من المؤسسات الأوروبية الصغيرة والمتوسطة يمكن اعتبارها حديثة، وفقاً للمعايير الأوروبية، وحتى تلك المؤسسات تواجه ظروفاً صعبة للغاية في كثير من الدول، نتيجة لتغير طبيعة المنافسة من منافسة سعرية، إلى منافسة معتمدة على الجودة، والمرونة، والتصميم، والثقة في المنتج، وإقامة الشبكات، ولا يقتصر هذا التغيير على المنتجات الصناعية المتقدمة، بل يمتد أيضا إلى المنتجات الصناعية التقليدية مثل، الأنسجة، والأحذية، والمنتجات الغذائية.

وتبين تجربة دول شرق وجنوب شرق آسيا أن " غالبية المؤسسات الصغيرة كان أداؤها منخفضاً في السوق العالمية، وأن المؤسسات التي من المرجح أن يكتب لها البقاء هي تلك التي تتمتع بإمكانيات تصديرية، والتي تنمو، إضافة إلى ذلك، من مؤسسات صغيرة الحجم إلى مؤسسات فعالة متوسطة الحجم" ، وتبين تجربة تلك الدول " بوضوح أن المؤسسات متوسطة الحجم ذات التوجه التنموي والتي تميل بشدة نحو استخدام التكنولوجيا والتدريب وخدمة أسواق متخصصة ملائمة هي التي تتوفر لها في المقام الأول فرص للنجاح من بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" .

[1] عبد الرحمن بانبات، ناصر دادي عدون، التدقيق الإداري وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مرجع سابق، ص 142.

وفي حين أن من المرجح أن تكون فرص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحديثة في الصمود أمام المنافسة أكبر من فرص نظيراتها التقليدية، فإن نسبة المؤسسات الحديثة تختلف اختلافا كبيرا بين الدول، إذ توجد معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحديثة في الدول المتقدمة والدول الصناعية الجديدة التي توجد لديها قطاعات تصديرية حيوية وقاعدة كبيرة من العمالة المتعلمة والفنية.

وتعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحديثة في تلك الدول أطرافا فاعلة تقدم مساهمات ضخمة في النمو الاقتصادي لدولها، وفي الحقيقة، زادت حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الأنشطة الاقتصادية في معظم اقتصاديات منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، على سبيل المثال، توفر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحصص التصديرية كما يشير إلى ذلك الجدول رقم () الموالي:

الجدول (38): حصص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من صادرات بعض الدول

الدولة	مشاركة المؤسسات ص م من الصادرات
الصين	% 50
هونغ كونغ	%70
كوريا	%43
تايوان	%56
مصر	%4

المصدر : لخلف عثمان"واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و سبل دعمها و تنميتها-دراسة حالة الجزائر": مرجع سابق ص 79.

المطلب الثالث : دور الدولة الداعم لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن إعداد إستراتيجية واضحة الأهداف تستوجب بالضرورة اتخاذ عدة تدابير من شأنها رفع مردودية هذا القطاع ومواجهة العراقيل السابقة الذكر لابد على الدولة من اتخاذ مجموعة من الإجراءات ، تؤدي إلى رفع القدرة التنافسية لهذه المؤسسات، وخارجيا في مواجهة العولمة والاندماج في الفضاء الأورو متوسطي.

لقد برزت في الجزائر عدة محاولات لدعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولكنها لا ترقى إلى المستوى المطلوب وقد أقدمت الجزائر على إنشاء مجموعة من الشبكات لتسهيل عملية الاستثمار من بينها:

1- **الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI**: منذ صدور قانون تطوير الاستثمار في أوت 2001، عوضت وكالة ترقية ومتابعة الاستثمار APSI بالوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI حيث وردت هذه الوكالة في المادة 07 من قانون الاستثمار حيث تنص على ما يلي:

"تنشأ لدى رئيس الحكومة وكالة لترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها"، وتضم هذه الوكالة ممثلين عن الهيئات والمؤسسات المعنية مباشرة بالاستثمار منها: الوزارات، البنك المركزي، مديرية الجمارك، إدارة الضرائب، الأملاك العمومية، البلدية، وكذا البيئة والشغل، المركز الوطني للسجل التجاري.

ومن بين مهامها [1]:

- ضمان ترقية الاستثمارات وتطويرها ومتابعتها.
- استقبال المستثمرين المقيمين وغير المقيمين وإعلامهم ومساعدتهم.
- تسهيل القيام بالشكليات التأسيسية للمؤسسات، وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشباك الوحيد اللامركزي.
- منح المزايا المرتبطة بالاستثمار في إطار الترقية المعمول به.
- تسيير صندوق دعم الاستثمار.
- التأكد من احترام الإلتزامات التي تعهد بها المستثمرين خلال مدة الإعفاء.

آلية عمل الوكالة: تتلقى الوكالة طلبات المستثمرين الخاصة بالاستفادة من مزايا الاستثمار التي يقرها قانون 1993، وبعد دراسة ملف الاستثمار دراسة تقنية واقتصادية من قبل خبراء الوكالة، يتم إقرار منح أو رفض الطلب في أجل أقصاه 60 يوما، وذلك طبقا للمادة 09 من قانون الاستثمار التي تنص على أن "للوكالة أجل أقصاه 60 يوما، ابتداء من تاريخ الإيداع النظامي للتصريح، وطلب الاستفادة من امتيازات وفق الشروط المنصوص عليه ... لتبليغ المستثمر بعد التقويم قرار منح امتيازات أو رفضها ومدتها في حالة الموافقة.

وبالتالي أصبح المستثمر يستفيد من مزايا عدة والتي تتعلق: بالضرائب، وحقوق الجمارك، وفي بعض الأحيان إعانة الدولة في المشروع حسب القيمة الاقتصادية له.

أ- **توزيع المشاريع حسب قطاعات النشاط:**

إن عدد المشاريع الممولة من طرف ANDI وعدد الإجراء تزيد من 2005 إلى 2008 في كل قطاعات النشاط، حيث كان عدد المشاريع 2253 سنة 2005 ليصل إلى 16925 سنة 2008، أما عدد الإجراء كان 63451 سنة 2005 ليصل إلى 196754 سنة 2008، وأيضا زادت قيمة تمويل المشاريع من 511 مليار دج سنة 2005 إلى 2402 مليار دج سنة 2008، أما القطاع الممول أكثر هو قطاع "النقل" ثم يأتي في المرتبة الثانية البناء والأشغال العمومية وفي المرتبة الثالثة الصناعة ثم الخدمات وفي الأخير القطاعات الأخرى بقيم ضعيفة، وهذا الترتيب من سنة 2005 إلى 2007 أما في سنة 2008، قطاع الخدمات هو الذي يحتل المرتبة الثالثة. بالإضافة إلى أن عدد المشاريع وعدد الإجراء كان على التوالي في سنة

[1]- الجريدة الرسمية، الأمر رقم 01/03 المؤرخ في 2001/08/20 المتعلق بتطوير الاستثمار، الصادر في 2001/12/22، العدد 47، ص07.

2009 بـــ 11803 مشروع و 94290 أجير أما قيمة المشاريع في هذه السنة قدر ت بـــ 479 مليار دج.

ب- توزيع المشاريع حسب الطابع القانوني:

ان القطاع الخاص هو الذي يحتل الصدارة سواء من حيث عدد المشاريع أو قيمة للمشروع وعدد الإجراء، بحيث كان عدد المشاريع بـــ 6928 مشروع وقدرت بـــ 526 مليار دج بـــ 120343 أجير سنة 2006، لتصل إلى 16860 مشروع وقدرت أيضا بـــ 1524 مليار دج بـــ 191549 أجير سنة 2008، و يأتي في المرتبة الثانية القطاع العام حيث كان عدد المشاريع بـــ 39 مشروع وقدر بـــ 512 مليار دج بـــ 2699 أجير سنة 2008، وأخيرا يأتي القطاع المختلط يتم ضغينة بالإضافة إلى أنه كان عدد المشاريع خلال سنة 2009 بـــ 11780 مشروع وقدر بـــ 441 مليار دج بـــ 93011 أجير وهذا للقطاع الخاص، أما القطاع العام فكان عدد المشاريع خلال هذه السنة 20 مشروع قدر بـــ 4 مليار دج بـــ 954 أجير أما القطاع المختلط (العام والخاص) فإن 3 مشاريع بـــ 33 مليار دج و 325 أجير.

وبالتالي نستخلص مما سبق أن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI تمول أكثر القطاع الخاص، وهذا ما يدل على اتجاه الجزائر أكثر إلى اقتصاد السوق.

ج- توزيع المشاريع حسب عدد العمال:

إن المؤسسات التي تشغل من 0 إلى 9 عامل أي (المؤسسات المصغرة) هي التي تحتل الصدارة من حيث عدد المشاريع حيث قدر سنة 2007 بـــ 8598 مشروع ليصل إلى 9344 مشروع سنة 2008، ثم تأتي في المرتبة الثانية من حيث عدد المشاريع (من 10 إلى 49) أي (المؤسسات الصغيرة) ثم تليها (من 50 إلى 249) (المؤسسات المتوسطة)، أما من حيث قيمة المشروع وعدد الإجراء فالمؤسسات التي تشغل من 10 إلى 49 عامل أي المؤسسات الصغيرة هي التي تحتل الصدارة بـــ 336 مليار دج سنة 2007 و 52830 أجير في هذه السنة أما سنة 2008 قدرت بـــ 925 مليار دج و 83502 أجير، ثم تأتي في المرتبة الثانية من حيث قيمة المشروع وعدد الأجراء المؤسسات التي تشغل (من 50 إلى 249 عامل)، (المؤسسات المتوسطة) ثم تليها المؤسسات المصغرة (من 0 إلى 9 عامل)، ونشير إلى أن ANDI تمول أيضا المؤسسات الكبيرة (أكثر من 250 عامل). وبالتالي نلاحظ مما سبق أن المؤسسات التي تشغل من 10 إلى 49 عامل هي المؤسسات الممولة أكثر من طرف ANDI.

2- الوكالة الوطنية لتدعيم تشغيل الشباب ANSEJ: [1] أنشأت هذه الوكالة بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 96/296 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996، حيث تعد (هذه الوكالة أقدم الأجهزة، ووضعت

[1] - WWW.ANSEJ.DZ.ORG

تحت إشراف رئيس الحكومة ويتولى الوزير المكلف بالتشغيل المتابعة العملية لجميع أنشطة الوكالة التي تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية، وإن كان الهدف الرئيسي من إنشاء الوكالة يدخل في إطار سياسة التشغيل، فإنها تقوم بالمهام التالية:

1- تدعيم وتقديم الاستشارة ومرافقة الشباب ذوي المشاريع في تطبيق مشاريعهم الاستثمارية.

2- تبليغ الشباب ذوي المشاريع الذين استفادوا من قروض البنوك والمؤسسات المالية بمختلف الإعانات التي يمنحها الصندوق الوطني لدعم وتشغيل الشباب والامتيازات الأخرى التي يحصلون عليها.

3- القيام بمتابعة الاستثمارات التي ينجزها الشباب ذوي المشاريع.

4- وضع تحت تصرفهم كافة المعلومات ذات الطابع الاقتصادي، التقني، التشريعي والتنظيمي المتعلقة بممارسة نشاطهم.

5- إحداث بنك للمشاريع المفيدة اقتصاديا واجتماعيا.

وبالتالي إن الغاية الأساسية التي ترمي إليها هذه الوكالة هي التخفيف من حدة البطالة في فئة الشباب، والاستفادة من كفاءتهم وخبرتهم، ثم ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وزيادة ثروة البلاد.

إلا أنه رغم المجهودات والأموال الطائلة التي تصرفها هذه الوكالة لتوصيل هذه الغاية، فمازالت تعتريها بعض العراقيل والصعوبات ونوجزها في:

- غياب قوانين محددة للعلاقة التي تجمع كل من البطالين والوكالات المتخصصة في توجيههم.
- تباطؤ البنك في الموافقة على الملفات المطروحة.
- ازدياد حدة الرشوة والبيروقراطية داخل هذه الوكالة جعل بعض الشباب ينفرون من التعامل معها، بالإضافة إلى سوء المعاملة التي يتلقونها من قبل بعض المقيمين على هذه الوكالة.

2-1-عدد المشاريع المصادق عليها حسب قطاعات النشاط من طرف الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب

إن عدد المشاريع المصادق عليها حسب قطاعات النشاط من طرف الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب تزداد من سنة 2005 إلى 2008 حيث كانت على الترتيب 277331 مشروع وقدر عدد العمال 766120 منصب شغل ليصل إلى 352929 مشروع بعدد 368967 عامل، ونلاحظ أن قطاع الخدمات ممول أكثر من طرف ANSEJ بعدد مشاريع 76171 سنة 2005 بـــ 199906 منصب عمل وليصل إلى 110336 مشروع و292910 منصب عمل سنة 2008، ثم يليها في المرتبة الثانية قطاع الزراعة ثم قطاع الصناعة التقليدية وفي الأخير قطاعات أخرى بقيم ضعيفة، بالإضافة إلى الإحصائيات للوثائق أو المشاريع المصادق عليها من طرف ANSEJ في سنة 2012 حيث مول 249147 مشروع بقيمة

استثمار قدرت بـــ 691740510995 دج بعدد مناصب الشغل 614555 عامل ، ونلاحظ أنه يبقى نفس الترتيب لهذه القطاعات.[1]

2-2-وضعية المؤسسات المصغرة الممولة حسب قطاعات النشاط من طرف ANSEJ:

إن الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب تمول المؤسسات المصغرة خاصة في قطاع الخدمات حيث ازدادت من سنة 2005 حتى سنة 2012 حيث بلغت 73221 مؤسسة بقيمة 210328527568 دج وبعدد مناصب الشغل حوالي 179758 عامل، فهذا القطاع يحتل المرتبة الأولى ثم يليها قطاع نقل البضائع والصناعة التقليدية و الزراعة والبناء والأشغال العمومية و نقل المسافرين بقيم متقاربة ثم يليها الصناعة والأعمال الحرة وفي الأخير تأتي القطاعات الأخرى بقيم ضعيفة.

وفي الأخير نستخلص أن الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب ANSEJ تمول أكثر قطاع الخدمات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا مشكل لأن الجزائر من أجل التنمية الشاملة تحتاج إلى قطاعات منتجة بالدرجة الأولى، وتقريبا الخدمات التي نراها في الواقع هي في مجال الاتصالات.

3- الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM: تتمثل مهمة هذا الجهاز أساسا في تقديم التوجيه والمساعدة للمستفيدين من هذه القروض، ويهدف أيضا إلى ترقية التنمية الاجتماعية عن طريق النشاط الاقتصادي، ومكافحة البطالة وعدم الاستقرار الاجتماعي وذلك بواسطة تقديم شكل من أشكال المساعدة بالاعتماد على مفاهيم من قبيل "الاعتماد على النفس" و"المبادرة الفردية" و"روح المقاولة".

يقدم هذا الجهاز خدمات مالية وغير مالية (موافقة أصحاب المشاريع) وفق متطلبات الفئات الاجتماعية أساسا في منعدمي الدخل، ذوي الدخل غير المنتظم، العاملين في السوق الموازية، والبطالين.

كما يهدف إلى إدماج الفئات المذكورة اقتصاديا واجتماعيا عن طريق استحداث أنشطة إنتاجية وخدماتية، وذلك بمنح قروض تقدر بـــ:

- مبلغ 30.000 دج (أي ما يعادل 450 دولار أمريكي) خاصة باستحداث الأنشطة عن طريق شراء المواد الأول.

- مبلغ يتراوح بين 50.000 دج و 400.000 دج (أي ما يتراوح ما بين 750 و 6000 دولار أمريكي) خاصة باستحداث الأنشطة عن طريق الحصول على المعدات والمواد الأولية لانطلاق المشروع[2].

وبالتالي تعمل ANGEM على تخفيض معدلات البطالة من خلال تنفيذ التوجيهات العامة لبرامج الحكومة، في إطار عملية القروض المصغرة، والـــ « ANGAM » تعمل وفق 3 صيغ:

- ابتداء من سلفة بنكية صغيرة.

- السلف الغير معوضة لاقتناء المواد الأولية.

[1] - وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار، معطيات 2012، أفريل 2013، مرجع سابق، ص 40.

[2] - السيدة فاطمة السداوي، "سياق إنشاء المؤسسات المصغرة في الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص 174.

- إلى غاية الوصول إلى السلف ذات الأهمية الفائقة والتي تستدعي تمويلا بنكيا[1].

3-1-توزيع السلف غير المعوضة الممنوحة حسب قطاعات النشاط:

إن قطاع الصناعة المصغرة جدا هو الذي يحتل الصدارة من حيث عدد المشاريع وقيمة المشروع، حيث كان عدد المشاريع سنة 2012 بـــ 157184 مشروع والذي قدر بـــ 60,32 مليار دج أي بنسبة 34,81% من مجموع قيمة المشاريع ، ثم يليها قطاع الزراعة ثم الصناعة التقليدية، وفي الأخير القطاعات الأخرى، وبالتالي بلغت عدد المشاريع الممنوحة من طرف هذه الوكالة 451608 مشروع بقيمة 183.30 مليار دج سنة 2012.[2]

3-2-توزيع القروض الممنوحة حسب الجنس:

إن فئة النساء استفادت أكثر من هذه القروض مقارنة بالرجال، وقطاع الصناعة هو الذي يشغل أكثر حيث قدرت سنة 2012 بـــ 273504 مشروع من مجموع 451608 سنة 2012.[3]

ونستخلص مما سبق ـــأنه منذ الانطلاق الفعلي لنشاطات الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في أكتوبر 2004، تم تمويل أكثر من 37700 مشروع في إطار القرض المصغر، حيث استفادت المرأة بنسبة 66% من هذه القروض.

4- **صندوق ضمان القروض:** إن السبب الذي عزى ضرورة إنشاء صندوق ضمان القروض هو غياب مؤسسات مالية متخصصة في تلبية حاجيات PME، إن الهدف الأساسي الذي يرمي إليه هذا الجهاز هو خلق الثروة للبلاد والنهوض بسوق العمل، وقد أظهرت التجارب في العالم أن استمرارية هذا الصندوق تكون أطول كلما كان خاضعا لوصاية جيد ومحايدة، وهذا لتفادي أي نفوذ أو دخول اعتبارات شخصية عند منح الضمان، وتبديد الأموال العامة نظرا لعدم تمييزها من طرف البعض عن الإعانات أو الهبات الممنوحة من طرف الدولة.

* وهو يعالج أهم مشاكله والمتمثلة في الضمانات للحصول على القروض البنكية.

* حيث بلغ عدد الملفات التي اعتمدها الصندوق إلى غاية 2005/12/31 85 ملفا، تعد الكلفة الإجمالية للاستثمارات المصادق عليها لـــ 85 ملف بـــ 5,87 مليار دج، مع معدل استثمار قدر بـــ 69 مليون دج للمشروع الواحد، حيث امتاز هذا المؤشر بالارتفاع، لكون معدل الاستثمار لسنة « 2004 » قدر بـــ 57 مليون دج، وهذا يعود للأخذ بعين الاعتبار لملفات MEDA التي تمثل حصيلة معتبرة من الاستثمارات، مع أنه سجل معدل مقبول للقروض البنكية المقدرة بـــ 3,647 مليار دج.

---

[1] - WWW.ANGEM.DZ.ORG.

[2] وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار، معطيات 2012، أفريل 2013، مرجع سابق، ص 42.

[3] وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار، معطيات 2012، أفريل 2013، مرجع سابق، ص41.

* حتى غاية 2005/12/31 القيمة الإجمالية للضمان المقدمة من طرف الصندوق ضمان القروض (FGAR) للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة قدر بـــ 1,6 مليار دج.

* بالإضافة إلى أنه يسهل صندوق ضمان القروض في إنشاء 3252 منصب شغل بمعدل تكلفة لمنصب الشغل الواحد: 1.800.000 دج استثمار، 1.100.000 دج قروض و 500.000 دج ضمان.

-خلال سنة 2010، تم منح مبلغ 265 1 مليون دينار جزائري بالنسبة لعروض الضمان ومبلغ 664 مليون دينار جزائري بالنسبة لشهادات الضمان. تمثل هذه المبالغ في المتوسط 18,34 مليون دينار جزائري بالنسبة لعروض الضمان و17,95 مليون دينار جزائري بالنسبة لشهادات الضمان.

إن أغلبية المشاريع المضمونة، خلال سنة 2010، كانت من نوع مشاريع جديدة (في النشأة) بمعدل 60% من المجموع الكلي للمشاريع المضمونة من طرف صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR)، ولقد دعم صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR) إنشاء 42 مؤسسة صغيرة ومتوسطة بمبلغ 673 مليون دينار جزائري، وتوسيع 27 مؤسسة صغيرة ومتوسطة بمبلغ 592 مليون دينار جزائري.

في سنة 2010، ارتفع مجموع التزامات صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR) إلى 11% بالنسبة لعروض الضمان و17% بالنسبة لشهادات الضمان.

كما أن المبلغ الإجمالي للضمانات الممنوحة من طرفه، من شهر أفريل 2004 إلى ديسمبر 2010، يقدر بأكثر من 114 11 مليون دينار جزائري بما فيها 990 3 مليون دينار جزائري التزامات نهائية.

وصلت نسبة المشاريع التوسعية، منذ سنة 2004، 54% من إجمالي المشاريع المضمونة، حيث تمكن الصندوق من ضمان 208 مشروع لمؤسسات صغيرة ومتوسطة في النشأة بمبلغ 3,8 مليار دينار جزائري و246 مشاريع أخرى لمؤسسات صغيرة ومتوسطة في التوسع بمبلغ 7,3 مليار دينار جزائري.

وتجدر الإشارة إلى أن 52% من مجموع المشاريع المضمونة منذ أفريل 2004 توجد في جهة الوسط. في حين تحتل المرتبة الثانية جهة الشرق بنسبة تقدر بـــ 28% من المجموع الكلي للمشاريع المضمونة، ومن جهة أخرى فإن ولاية الجزائر تهيمن بنسبة تقدر بـــ 29% من مجموع المشاريع المضمونة.

4-1-توزيع عدد المشاريع حسب قطاعات النشاط:

ان عدد المشاريع وقيمتها وعدد مناصب الشغل تزيد من سنة إلى أخرى حيث بلغت سنة 2007 بـــ 100 مشروع بعدد عمال6871 عامل، لتصل سنة 2009 بـــ356 مشروع بعدد عمال 21509 عامل، فقطاع الصناعة هو الممول أكثر من طرف هذا الصندوق بـــ 238 مشروع سنة ،2009 ثم يأتي في المرتبة الثانية البناء والأشغال العمومية بـــ 69 مشروع، ثم يليها قطاع الصحة بـــ 30 مشروع، ثم القطاعات الأخرى بقيم ضعيفة.

وبالتالي نستخلص أن عدد المشاريع الممولة من طرف هذا الصندوق ضعيفة مقارنة بالأجهزة السابقة.

4-2-توزيع ملفات الضمانات حسب الجهات:

ان جهة الوسط هي ممول أكثر من طرف "صندوق ضمان القروض"، حيث تزيد من سنة إلى أخرى إلا في سنة 2007 انخفضت، وبلغت 48 مشروع بضمان قدر بـــ 1437 مليون دج، ثم تليها في المرتبة الثانية جهة الشرق، ثم الغرب وفي الأخير الجنوب يقيم ضعيفة خاصة في سنة 2007 قدرت بـــ 2 مشروع بقيمة ضمان 65 مليون دج.

وفي الأخير نستخلص أنه رغم الامتيازات المقدمة في جهة الجنوب إلا أن عدد المشاريع يبقى ضعيفا وهذا ما رأيناه في الجدول أعلاه.

5- **الصندوق الوطني للتأمين على البطالة « CNAC »**: منذ تاريخ إنشاءه سنة 1994، وبصفته مؤسسة عمومية للضمان الاجتماعي مكلفة، في هذه الفترة بالذات من تاريخ الجزائر، "بتخفيف" العواقب الاجتماعية الناجمة عن التشريعات الجماعية للأجراء العاملين بالقطاع الاقتصادي، اهتزت على إثر تطبيق مخطط التعديل الهيكلي، عرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة في مساره عدة محطات تخص، حلها وفي كل مرة، التكفل بالمهام الجديدة المسندة إليه من قبل السلطات العمومية بما فيها:

- النظام القانوني لتعويض البطالة ابتداء من سنة 1994.
- والإجراءات النشيطة لدعم إعادة إدماج البطالين المستفيدين ومساعدة المؤسسات التي تواجه صعوبات ابتداء من عام 1998.
- وجهاز دعم استحداث نشاطات البطالين أصحاب المشاريع المتراوح أعمارهم بين 35 و50 سنة انطلاقا من سنة 2004.

تكمن مهمة الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة في دفع تعويض البطالة الممول بنسبة 1,75% من مجموع 34,5% الممثلة لحصص الاشتراكات المدفوعة من طرف أصحاب العمل والعمال معا لتغطية مجمل المخاطر المحمية في ظل نظام الضمان الاجتماعي، لغاية شهر أوت 2005، استفاد من هذا التعويض: 189185 بطالا من بينهم 174.767 بطالا مستفيدا لحقوقه التعويضية.

أكبر قسم من المسجلين في نظام التأمين عن البطالين مدرج ضمن الفترة الممتدة بين 1996 و1999 المتزامنة مع تنفيذ إجراءات التعديل الهيكلي، منذ ذلك الحين، بدأ تعداد البطالين المدمجين في الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة يعرف تراجع محسوسا مع تبوأ 4257 مسجلا سنة 2000، و 298 ما بين شهري جانفي وأوت 2005 [1]. حيث بلغت عدد المشاريع الممولة من طرف هذا الصندوق خلال سنة 2012 بـــ 74130 مشروع بعدد مناصب الشغل 144457 منصب.[2]

[1] - Ministère de PME, bulletin 2005, www.pmeart.dz.org.

[2] وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار، معطيات 2012، أفريل 2013، مرجع سابق، ص42.

بالإضافة إلى الأجهزة السابقة هناك تنظيمات أخرى عديدة تعمل على دعم المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، منها:

1- لجان مساعدة وتحديد وترقية الاستثمارات.

2- غرف الصناعة والتجارة المتواجدة على المستوى الجهوي.

3- جمعية البورصة الجزائرية للمناولة والشراكة.

4- الجمعية الجزائرية لإنشاء وترقية المؤسسات.

5- الوكالة الوطنية لترقية الصناعات الصغيرة والمتوسطة.

وفي الأخير نستخلص مما سبق أن الأجهزة السابقة، تترجم إرادة السلطات العمومية في الجزائر في إرساء مسار الإنعاش الاقتصادي المبني على تثمين الموارد البشرية عن طريق تشجيع المبادرة الفردية الموجهة من خلال إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القادرة على خلق الثروة وتوفير مناصب العمل اللائقة[1].

المطلب الرابع: الإجراءات المتخذة في الجزائر لتفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد أصبح الاعتقاد بأهمية الاعتناء بقطاع م ص م راسخا لدى السلطات العمومية في الجزائر، وقد تكرس ذلك فعلا بإصدار قانون توجيهي لترقية م ص م بتاريخ 12/12/2002، والذي يعتبر منعرجا حاسما في تاريخ هذا القطاع حيث حدد الإطار القانوني والتنظيمي الذي تنشط فيه م ص م وكذا برامج وآليات لتدعيم تنافسيتها، كما يعد إلحاق قطاع الصناعة التقليدية بـــ م ص م سنة 2002 اعترافا من السلطات العمومية بالدور الاقتصادي الهام المنتظر منه.

ونشير إلى أن من هذه البرامج والآليات ما تم تجسيده فعليا وباشر نشاطه، ومنها ما هو في أطواره الأخيرة للتجسيد.

1- على الصعيد المحلي

لقد استفاد قطاع م ص م من 4 ملايير دينار من المخصصات الإجمالية لبرنامج دعم النمو الاقتصادي 2005/2009 والمقدر بما يعادل 55 مليار دولار. ويضطلع القطاع –في إطار هذه المخصصات- بالقيام بالمهام التالية:

إنشاء وتجهيز الوكالة الوطنية لتطوير م ص م 08/03/2004، والذي يعد بحد ذاته مؤشرا قويا للاهتمام الذي توليه السلطات العليا للبلاد لترقية القطاع. وتسهر هذه الوكالة على وضع حيز التنفيذ السياسة القطاعية عبر العمليات الأساسية التالية: [2]

تجسيد ومتابعة البرنامج الوطني لتأهيل م ص م المقدر ب 1 مليار دج سنويا يمتد إلى غاية 2013، وقد قدم الاتحاد الأوروبي نحو 57 مليون أورو لإعادة تأهيل قطاع م ص م وتم بالفعل تأهيل أكثر من 350 مؤسسة.

[1]- السيدة فاطمة السداوي، "سياق إنشاء المؤسسات المصغرة في الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص 175.

[2]- مديوني جميلة، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كميزة تنافسية بين الواقع والمأمول** عن الموقع الالكتروني www.pmeart-dz.org

تقييم فعالية ونجاعة تطبيق البرامج القطاعية ومتابعة ديمغرافية م ص م (إنشاء، توقف، تغيير النشاط).

ترقية وإدماج تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في تسيير م ص م، وعلى ذلك تم إنشاء لجنة وزارية مشتركة تجتمع دوريا بهدف إعداد برنامج وطني بهذا الخصوص كما تم الانطلاق في إعداد دراسة تشخيصية حول واقع التطوير التكنولوجي في م ص م.

جمع واستغلال ونشر المعلومة الخاصة بمجالات نشاط م ص م، حيث قامت الوزارة بتخصيص 100 مليون دج لإجراء دراسات وتحقيقات اقتصادية منها ما تم إنجازه كتلك التي أجريت حول : الصناعات الغذائية، مواد البناء والكيمياء–الصيدلة

وقد نشرت أهم معطيات هذه الدراسات في موقع الوزارة على الانترنت، ومنها ما هو في طور الإعداد.كما أعلن رئيس الجمهورية –أثناء تنظيم الجلسات الوطنية لـــ م ص م في بداية 2005– عن إنشاء مؤسستين ماليتين هامتين تساهمان في تسهيل الحصول على القروض وهما:

–صندوق ضمان القرض الاستثماري لـــ م ص م برأسمال قدره 30 مليار دينار.صندوق رأس مال المخاطر برأسمال قدره 3.5 مليار دينار.

–صندوق لضمان القروض البنكية الموجه لـــ م ص م الذي انطلق فعليا منذ مارس 2004 والذي يساهم بدوره في التخفيف من حدة مشكل التمويل.

هذا فضلا عن مساهمة البنوك العمومية سنة 2003 بتمويل قدره 555 مليار دينار أي بنسبة 40.60 ٪ من مجموع التمويل مقارنة بنسبة 2001 حيث قدر المبلغ آنذاك بـــ 353 مليار دينار أي 30.72 ٪ من مجموع التمويل.

إنشاء 14 مركزا للتسهيل الذي يضطلع بمهمة تسهيل إجراءات التأسيس والإعلام والتوجيه ودعم إنشاء م ص م عن طريق مرافقة أصحاب المشاريع.

إنشاء 14 مشتلة (حاضنة) للمؤسسات في أهم الأقطاب الصناعية للجزائر، هذه المشاتل تلعب دورا هاما في مجال استقبال واحتضان وتدريب حاملي أفكار المشاريع لتجسيدها واقعيا.

كما تم إنشاء 48 مديرية ولائية ستلعب دور المنشط والمتابع لنشاطات م ص م والصناعة التقليدية على المستوى المحلي، وكذا إنشاء 11 غرفة صناعة تقليدية وحرف إضافية لتقريب هيآت التأطير من الحرفيين، وقد بلغ عدد الحرفيين المسجلين لدى غرف الصناعة التقليدية حوالي 79850 حرفيا.

وفي إطار تحسين استغلال العقار الصناعي قامت الحكومة بإعادة تنظيميه في شكل شركات لمساهمات الدولة (SGP) للتكفل تدريجيا بتهيئة المناطق الصناعية ومناطق النشاط والتخزين عبر كافة أنحاء الوطن.

2– على الصعيد الدولي[1]

[1] نفس المرجع السابق.

-التعاون مع البنك الإسلامي للتنمية

تم الإتفاق على فتح خط تمويل لـــ م ص م، وكذا تقديم مساعدة فنية متكاملة لدعم استحداث نظم معلوماتية ولدراسة سبل تأهيل الصناعات الوطنية لمواكبة متطلبات العولمة والمنافسة وإحداث مشاتل (محاضن) نموذجية لرعاية وتطوير م ص م، وتطوير التعاون مع الدول الأعضاء ذات التجارب الناجحة كماليزيا، أندونيسيا وتركيا.

-التعاون مع البنك العالمي

وبالخصوص مع الشركة المالية الدولية (SEI)، تم إعداد برنامج تعاون تقني مع برنامج شمال إفريقيا لتنمية المؤسسات (NAED) لوضع حيز التنفيذ "لبارومتر م ص م" قصد متابعة التغيرات التي تطرأ على وضعيتها، وسيتدخل هذا البرنامج أيضا في إعداد دراسات اقتصادية لفروع النشاط.

-التعاون مع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية

تم الاتفاق على مساعدة فنية لتأهيل م ص م في فرع الصناعات الغذائية، والتي جسدت إحداث وحدة لتسيير البرنامج واختيار مكتب دراسات لتشخيص هذا الفرع.

-التعاون الثنائي

وفي مجال التعاون الثنائي، وخصوصا في مجال التكوين والاستشارة، انتقل برنامج التعاون الجزائري الألماني (PME/conform) إلى مرحلته الثالثة، حيث أنه وبعد أن أنهى تكوين مجموعة من الخبراء في هذا الميدان بالإضافة إلى مهام التكوين والاستشارة المتوفرة للمؤسسات والجمعيات المعنية، قام هذا البرنامج بتوسيع شبكته لمراكز الدعم المتواجدة في مختلف جهات الوطن.

-برنامج "ميدا" لتنمية م ص م في الجزائر

يندرج هذا البرنامج في إطار التعاون الأورو-متوسطي، ويهدف إلى تحسين القدرة التنافسية لـــ م ص م من خلال التأهيل، وقد تم تحقيق إلى غاية جوان 2004، حوالي 400 عملية تأهيل وتشخيص وتكوين في إطار الدعم المباشر وكذا إنجاز جهاز لتغطية الضمانات المالية بقيمة 20 مليون أورو سيحسن من إقراض المؤسسات.

فضلا عن هذه الهيئات المدعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، شرعت الجزائر في عملية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتطبيق برنامج أعد من طرف الوزارة الوصية وفقا القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2001، حيث تنص المادة 18 منه على أنه في إطار تأهيل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، الوزارة المكلفة بالقطاع تقوم بإعداد برنامج تأهيل مناسب بغية تحسين تنافسية المؤسسات،

وهذا بهدف ترقية المنتوج الوطني لبتوافق مع المعايير الدولية، يتمثل البرنامج المقترح في مجموعة من إجراءات الدعم المباشر، وإجراءات دعم المحيط المباشر لها، لمعالجة المشاكل والصعوبات التي تواجهها سواء تلك النابعة من داخلها، والناتجة من ضعف تسيير وظائف المؤسسة، لقلة الكفاءات، أو تلك الناتجة عن المحيط والمتمثلة في العراقيل الإدارية، المالية الجبائية، الخدماتية ...الخ، انظر للشكل (1)، ويمتد البرنامج حتى سنة 2013.

وتجدر الإشارة إلى أن عملية التأهيل التي جاء بها البرنامج تخص المؤسسات التي تملك إمكانيات كبيرة تساعد في النمو واكتساب حصة في الأسواق المحلية أو الإقليمية، أي أن عملية التأهيل تستهدف المؤسسات التي تتوفر لها مقومات النجاح في المستقبل إذا تمت مساعدتها وتأهيلها فضلا عن توفر الشروط الآتية:

- أن تكون مؤسسة جزائرية وقد نشطت منذ سنتين على الأقل.
- أن تنتمي إلى قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- مؤسسات قادرة على تصدير منتجاتها وخدماتها مستقبلا.
- مؤسسات لها قدرة على التنمية التكنولوجية.

ويطبق البرنامج بواسطة مجموعة من الهيئات أهمها:

* الصندوق الوطني للتأهيل والذي يتشكل من ممثلي الوزارات المعنية بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وممثلي غرفة التجارة والصناعة والحرف التقليدية وأرباب العمل والنقابات ويكون بإشراف وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
* الوكالة الوطنية لتطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1].

كما استفادت المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من برنامج تأهيل بالتعاون مع الاتحاد الأوروبي (MEDA)، يهدف إلى تحسين مستوى كفاءة وتأهيل رؤساء وعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عبر القيام بدورات تكوينية وتقديم الدعم لكل الإجراءات التي تمكن من تكوين المسيرين، الاستفادة من الخبرات والابتكار، وتأهل المحيط بصفة عامة لتمكين المؤسسة من تحسين أدائها والوصول إلى الرفع من قدراتها الإنتاجية وتحسين الجودة عن طريق إجراءات لدعم الهيئات العمومية والخاصة، وجمعيات العمل وممثلي الشبكة الوطنية للمعلومات والمعاهد العمومية فضلا عن تكوين مؤسسات مالية متخصصة من أجل توسيع آليات التمويل.

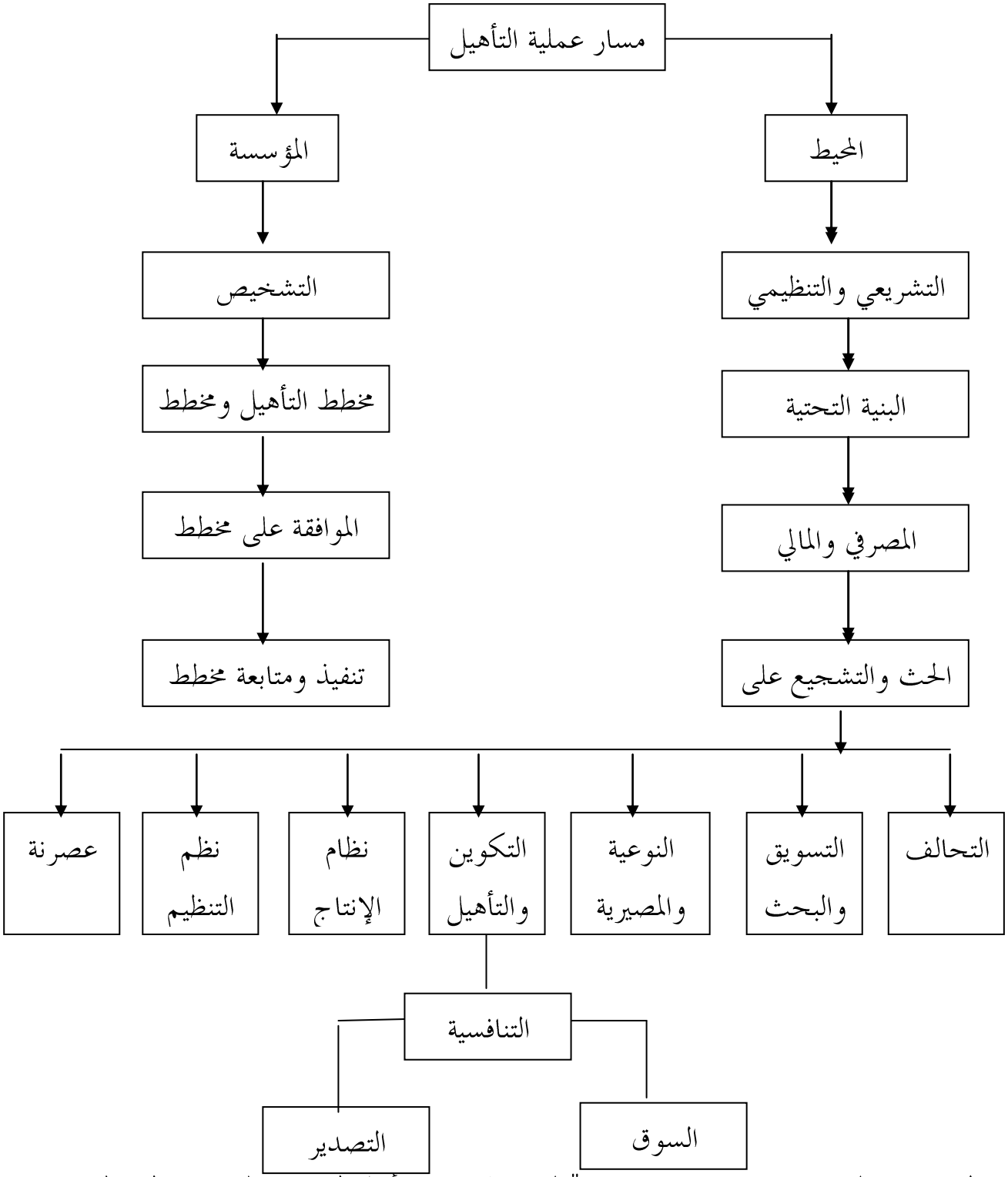
كما استفادت من برنامج الأمم المتحدة للتنمية (PNUD) المقدر بـــ 4,11 مليون دولار، ثم البدء في استغلاله منذ السداسي الأول لسنة 2000، والذي يهدف إلى عصرنة المؤسسات وتطوير أدوات إنتاج الاستثمار في الأنشطة اللا مادية (التكوين الخاص) [2].

---

[1] بن عنتر بين عبد الرحمن، واقع الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر دراسة ميدانية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والإدارية، المجلد 24 العدد الأول، 2008، ص 158.

[2] بن عنتر بين عبد الرحمن، واقع الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر دراسة ميدانية، مرجع سابق، ص 159.

الشكل رقم (02): برنامج التأهيل للمؤسسات الاقتصادية الصناعية.



المصدر: عبد الرحمن بابنات، ناصر دادي عدون" التدقيق الإداري و تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر"،دار المحمدية العامة، الجزائر،2008، ص 182.

1-أهداف برنامج التأهيل:

يهدف برنامج التأهيل إلى تحقيق الأهداف التالية[1]:

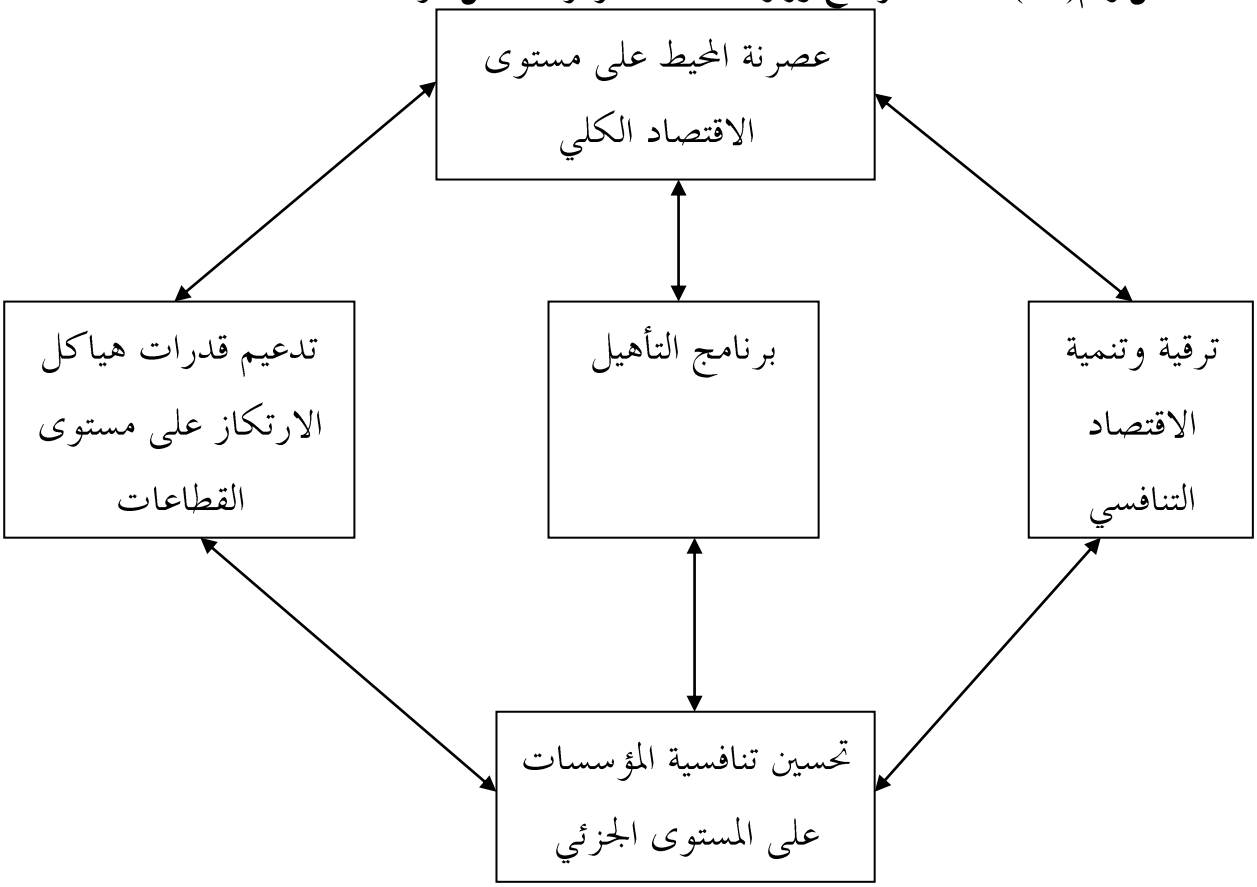
* تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال اعتماد أحداث الطرق في مجال التسيير والإدارة، والالتزام بالمواصفات والمقاييس الدولية المتعلقة بالنوعية.

* ضمان استمرار وتطوير منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

* الحفاظ على العمالة الموظفة، والتخفيف من البطالة.

* تدعيم إمكانيات الهيئات المساعدة للمؤسسة أو محيطها بما يؤدي إلى تحسين المنافسة بين المؤسسات.

الشكل رقم(03): أهداف برنامج وزارة الصناعة الجزائرية لتأهيل المؤسسات الاقتصادية.



المصدر: عبد الرحمن بابنات، ناصر دادي عدون" التدقيق الإداري و تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر"،مرجع سابق، ص 183.

من خلال الشكل رقم (03) يتضح أن أهداف برنامج ملاحظتها من ثلاث مستويات:

[1] لخلف عثمان، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها، رسالة دكتوراه، معهد العلوم الاقتصادية جامعة الجزائر، 2003، ص 301.

1-1- على المستوى الكلي: إن الأهداف التي تسهر على تطبيقها ملاحظتها من ثلاثة مستويات:

– إعداد سياسة اقتصادية تكون أساسا لبرامج السند والحث على رفع مستوى الأداء آخذة بعين الاعتبار الفرص المتاحة من قبل القدرات الوطنية والدولية.

– وضع الآليات الأساسية التي تسمح للمؤسسات والهيئات الحكومية بالقيام بإجراءات على المستوى القطاعي والجزئي.

– إعداد برنامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية ومحيطها.

1-2- على المستوى القطاعي: إن نجاح أي برنامج للتأهيل مرهون بمدى قوة هياكل الأطراف المشتركة في تنفيذه، وبهذا فالبرنامج يهدف في هذا الإطار إلى تحديد الهيئات المتعاملة مع المؤسسة من حيث تعاملها، وإمكاناتها والتي من أهمها:

– جمعيات أرباب العمل.

– الهيئات العمومية.

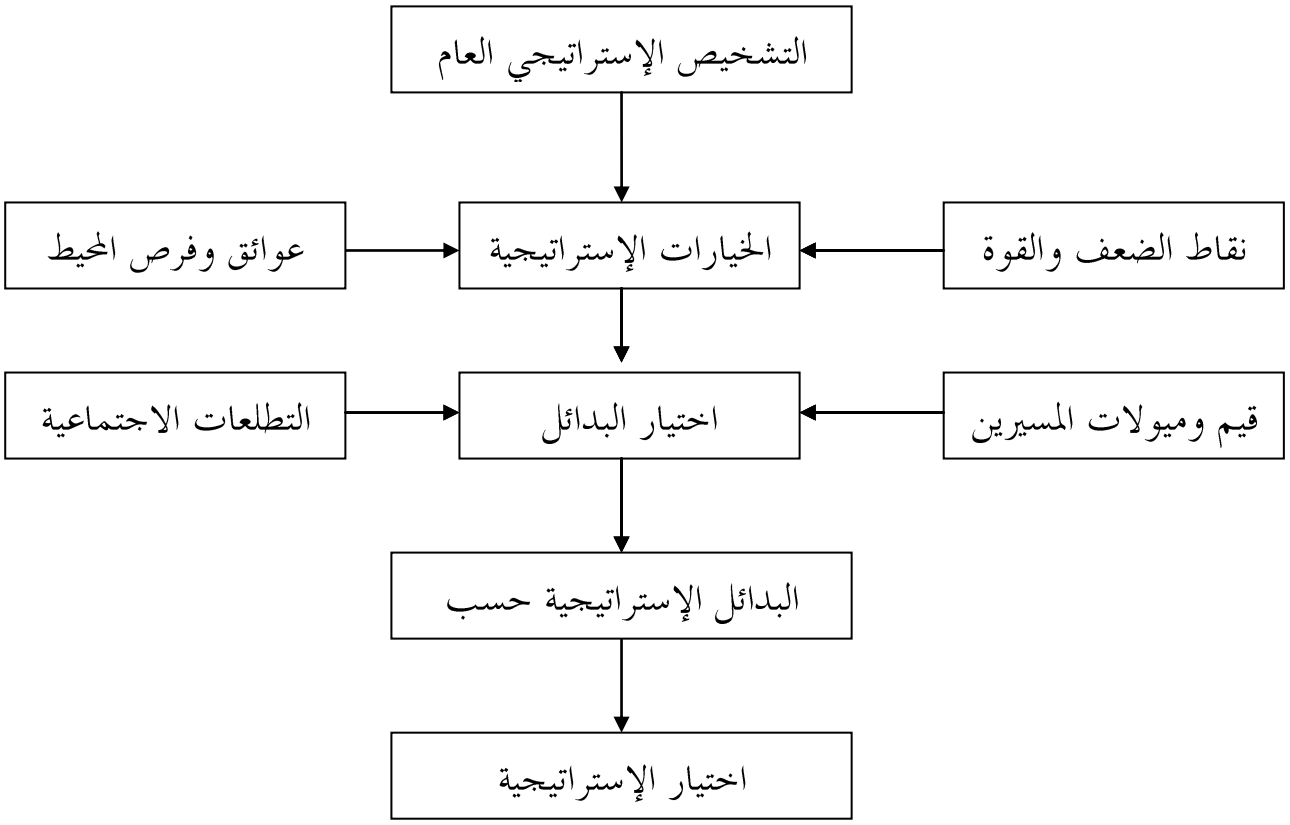
– هيئات التكوين.

– البنوك والمؤسسات المالية.

من هنا يتضح أن هدف برنامج التأهيل على هذا المستوى، هو تدعيم إمكانيات الهيئات المساعدة للمؤسسة، أو محيطها بما يؤدي إلى تحسين المنافسة بين المؤسسات.

1-3- على المستوى الجزئي: إن برنامج التأهيل هو عبارة عن مجموع الإجراءات التي تحث على تحسين تنافسية المؤسسات التي لها صعوبات، ومن وجهة نظر المؤسسات يعتبر برنامج التأهيل مسار تحسين دائم أو إجراء تطوري يسمح بالتنبؤ بأهم النقائص أو الصعوبات التي قد تصطدم بها المؤسسات. وبهذا لا يعتبر هذا البرنامج بمثابة إجراء قانوني تفرضه الدولة على المؤسسات المتوسطة والصغيرة، بل على هذه الأخيرة المبادرة بالانخراط في هذا البرنامج، أو على الأقل المبادرة بإجراء تشخيص إستراتيجي عام كما هو موضوع في الشكل رقم 3-3 الآتي:

الشكل رقم(04): التشخيص الإستراتيجي العام للمؤسسات.



المصدر: عبد الرحمن بابنات، ناصر دادي عدون" التدقيق الإداري و تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر"، مرجع سابق، ص 185.

يوضح لنا الشكل رقم أن قيام المؤسسة بتشخيص الإستراتيجي العام في ظل محيط تنافسي، والذي ستكون فيه المؤسسة الجزائرية بدخول اتفاقية الشراكة حيز التنفيذ، بالإضافة للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، يسمح بتحديد نقاط قوة وضعف المؤسسة أمام عوائق وفرص المحيط، وهذا ما يسمح من تحديد الخيارات الإستراتيجية التي يمكن أن تنتهجها لمواجهة المنافسة، ورفع قدرتها التنافسية في السوق، ثم يتم اختيار الإستراتيجية المناسبة، وهذا وفقا لقيم وتطلعات مسيري المؤسسة.

2- إحصائيات برنامج التأهيل:

قبل عرض هذه الإحصائيات نشير إلى المصادر المالية لهذا البرنامج، حيث يقوم بتمويله صندوق ترقية التنافسية الصناعية، وغلافه المالي يقدر بـــ 5651 مليون دج (70 مليون دولار)، حيث ينقسم إلى:

- مبلغ 4000 مليون دج في إطار مخطط إنعاش التنمية الاقتصادية (2001، 2003).
- مبلغ 1651 مليون دج لسنة 2004.

والغلاف المالي مقسم كما يلي:

- 2800 مليون دج (29 مليون دولار) موجهة لبرنامج تأهيل المؤسسات.
- 500 مليون دج موجهة لعمليات مرافقة المؤسسات للمصادقة على المعايير الدولية.
- 2850 مليون دج موجهة لإعادة تهيئة المناطق الصناعية، ومناطق النشاط.

منذ انطلاق البرنامج في جانفي 2002 إلى غاية أكتوبر 2004 تم نشر هذه الإحصائيات:

2-1- مرحلة التشخيص:

جدول رقم (39): مرحلة التشخيص.

طلبات المؤسسات	المجموع	مؤسسات عمومية	مؤسسات خاصة
المستلمة	293	186	107
المعالجة	278	179	98
المقبولة	191	115	76
المرفوضة	83	62	21

المصدر: عبد الرحمن بابنات، ناصر دادي عدون" التدقيق الإداري و تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر"، مرجع سابق، ص 186.

جدول رقم(40): مرحلة مخطط التأهيل.

وضعبة الملف	المجموع	م.عمومية	م.خاصة	ملاحظات
معروضة (1)	83	49	34	
معالجة	73	41	32	69 مقبولة للمساعدة المالية
المؤسسات المستفيدة	69	38	31	64 لمخطط التأهيل (2) 05 محدودة في دراسة التشخيص

المصدر: عبد الرحمن بابنات، ناصر دادي عدون" التدقيق الإداري و تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر"، مرجع سابق، ص .187

1: عدد الملفات المعروضة ضئيل بالمقارنة مع عدد الطلبات المقبولة، وهذا يعود لطول مدة تكوين الملف خاصة ما يتعلق بالحصول على شهادة الموافقة البنكية لتقديم القرض.

2: المؤسسات 64 المقبولة للاستفادة من الدعم المالي لتحقيق مخطط التأهيل، تقدم البيانات الآتية:

- الاستثمارات الإجمالية: 15388 مليون دج (12% استثمارات غير مادية).
- عدد المشاريع: 1591 منها 783 أعمال غير مادية.
- عدد الأفراد الإجمالي: 16904 (عدد الأفراد المتوسط / مؤسسة هو 260).

- رقم الأعمال الإجمالي: 42500 مليون دج.
- مبلغ المساعدة: 1968 مليون دج (31 مليون دج/مؤسسة).

أما المؤسسات التي قبلت طلباتها للاستفادة من المساعدة المالية يمكن تقسيمها حسب القطاعات كما يلي: عدد المؤسسات هو 101.

جدول رقم (41): تقسيم المؤسسات المستفيدة من الدعم المالي حسب القطاعات.

القطاع	عدد المؤسسات	القطاع	عدد المؤسسات
الصناعات الغذائية	54	البلاستيك	15
الصناعات الميكانيكية والمعدنية	34	الكهرباء والإلكترونيك	14
مواد البناء / الخشب/ الفلين	32	المؤسسات مقدمة وخدمات للصناعة	13
الكيمياء / الصيدلية / الورق	20	النسيج والجلود	09

المصدر: عبد الرحمن بابنات، ناصر دادي عدون" التدقيق الإداري و تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر"، مرجع سابق، ص 188.

هذا التقسيم حسب القطاعات يشير إلى أن قطاع النسيج والجلود يواجه صعوبة في تحقيق شروط قبول للاستفادة من المساعدة المالية لصندوق الترقية التنافسية الصناعية، علما أن هذا القطاع يحتوي على عدد هام من المؤسسات.

أما التقسيم الجغرافي للمؤسسات المستفيدة: فهو كما يلي: منطقة الوسط 117 مؤسسة (56%)، منطقة الشرق: 48 مؤسسة (22%)، منطقة الغرب: 39 مؤسسة (18%)، منطقة الجنوب: 49.

3- مراحل تنفيذ برنامج التأهيل:

حتى تستفيد المؤسسات من الدعم المالي لتنفيذ برنامج التأهيل، فإنها تتبع المراحل الآتية:

3-1- مراحل الحصول على المساعدة المالية لصندوق الترقية التنافسية الصناعية:

المرحلة الأولى: وتتمثل في الإنجاز الذي يقوم به مكتب الاستشارة الخارجية، الذي تختاره المؤسسة بحرية لدراسة حو التشخيص الإستراتيجي الإجمالي، ولمخطط تأهيل المؤسسة، كما أن هذه الدراسة ترفق بطلب العدم المالي من صندوق ترقية التنافسية الصناعية، وهذا بعد استفاء المؤسسة للقواعد والمراحل التي حددتها اللجنة الوطنية التنافسية الصناعية.

المرحلة الثانية: بعد موافقة اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية، فإن تنفيذ العمليات المادية وغير المادية المحدد في مخطط التأهيل، تحقق للمؤسسة أن تستفيد من المساعدة المالية حسب الخيارين التاليين:

– تقسم المساعدة إلى 03 شرائح: الشريحة الثالثة تتحصل عليها المؤسسة بعد تنفيذ مخطط التأهيل، وهذا في مدة لا تتجاوز عامين بعد موافقة اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية.

– المساعدة المالية تقدم مرة واحدة وهذا بعد الانتهاء من تنفيذ مخطط التأهيل في مدة عامين. في الحالة الاستثنائية يمكن أن تمدد اللجنة مدة التنفيذ بعام لانتهاء من إنجاز البرنامج.

ملف طلب المساعدة المالية من صندوق ترقية التنافسية الصناعية يوجه إلى الأمانة التقنية للجنة الوطنية للتنافسية الصناعية، وبعد وصوله إلى الأمانة تقوم بمراقبة شروط قبول الاستفادة، والتي تتمثل فيما يلي:

– المؤسسة تنتمي إلى القطاع الصناعي، أو تقدم خدمات للقطاع الصناعي.

– المؤسسة تكون جزائرية.

– تكون المؤسسة مرقمة في السجل التجاري، وفي السجل الجبائي.

– المؤسسة لها على الأقل 03 سنوات من النشاط (تقديم الميزانيات الثلاث الأخيرة).

– تستخدم المؤسسة على الأقل 20 عامل دائم.

– المؤسسة تحقق في الدورة ن – 2ل:

– أصول صافية موجبة تساوي على الأقل لرأس المال الاجتماعي.

– نتيجة استغلال موجبة (ح/83).

في حالة قبول ملف المؤسسة، تقوم الأمانة التقنية بتقييم مالي لمخطط التأهيل، والشروط الأساسية التي يتم التحقق منها هي:

– لإنجاز الاستثمارات المادية، يتم عرض مخطط التمويل.

– سلامة المعلومات المحاسبية المصادقة من طرف خبير محاسبي.

– المساهمة الموجبة لمخطط التأهيل في:

– تنافسية ومكاسب، وإنتاجية المؤسسة.

– الموقع الإستراتيجي، والتنافسي، والتنافسي للمؤسسة في السوق.

يتم تقديم ملف التقييم المقبول إلى اللجنة الوطنية للتنافسية مرفوق بالقرار.

3-2- قرارات اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية:

تفحص اللجنة الوطنية (CNCI) ملف التقييم الذي تقدمه الأمانة التقنية، وتتخذ إحدى القرارات الآتية:

– الموافقة على تقديم الدعم المطلوب.

– طلب التعميق في الملف، ويتم إعادته إلى اللجنة مرة أخرى.

- رفض الملف.

في حالة قبول الملف يتم إمضاء يتم إمضاء اتفاقية بين المؤسسة ووزارة الصناعية، حيث تحدد الاتفاقية حقوق وواجبات الطرفين، وتحدد أيضا العمليات المقبولة، وطرق دفع الدعم المالي.

أما في حالة التأجيل، يتم إعادة الملف إلى المؤسسة لتقوم بالدراسة التكميلية، ويتم إعادة الملف مرة ثانية إلى الأمانة العامة لتقوم بفحصه مرة أخرى. أما في حالة رفض الطلب، فإن المؤسسة تعلم عن ذلك.

3-3- إنجاز ومتابعة برنامج التأهيل:

يقدم صندوق ترقية التنافسية الناعية المساعدة المالية وفق المعدلات التالية:

- 70 من تكلفة دراسة التشخيص الإستراتيجي الإجمالي، ومخطط التأهيل في حدود 03 مليون دج.
- 15% من مبلغ الاستثمارات المادية الممولة بالأموال الخاصة للمؤسسة.
- 10% من مبلغ الاستثمارات المادية الممولة بالقروض.
- 50% من مبلغ الاستثمارات الغير المادية.

حتى تتحصل المؤسسة على المساعدة المالية للاستثمارات المقبولة، يجب أن تقوم بإنجازها في أجل قدره عامين.

تسديد المساعدة المالية تتم كما يلي:

- يتم الحصول على المساعدة المالية الخاصة بالتشخيص، وإعداد مخطط التأهيل بعد موافقة وزير الصناعة، التي يقدمها بعد رأي اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية.
- أما المساعدات المالية التي تخص استثمارات التأهيل، لا يتم دفعها إلا بعد إنجاز عملات البرنامج، وبطلب من المؤسسة، وهذه التسديدات تتم وفق 03 شرائح:
- بعد إنجاز على الأقل 30% من المبلغ الإجمالي للاستثمارات المادية، و/أو غير المادية المقبولة.
- بعد إنجاز على الأقل 60% من المبلغ الإجمالي للاستثمارات المادية و/أو غير المادية.
- الرصيد بعد الإنجاز الكامل لمخطط تأهيل المؤسسة.

كما يمكن للمؤسسة أن تتحصل على المساعدة المالية مرة واحدة، وهذا بعد التحقيق الكلي لمخطط التأهيل. بالإضافة إلى ذلك فإن دفع المساعدة المالية تكون بعد تحقق الأمانة التقنية وفحص الوثائق القانونية المبررة، بالإضافة إلى ذلك قد تقوم الأمانة من التحقق المادي من المعلومات التي تقدمها المؤسسة.

نشير إلى أن وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة قامت في مارس 2005 بتعديل بعض النقاط في برنامج التأهيل، وهذا لأجل تبسيط الإجراءات وتخفيض آجالها ولانضمام أكبر عدد من المؤسسات الجزائرية لهذا البرنامج من جهة، ومن جهة أخرى لتسريع استهلاك موارد صندوق ترقية التنافسية الصناعية ومن أهم هذه التعديلات نذكر:

1- شروط القبول للاستفادة من البرنامج، ثم تعديل ما يلي:

- عدد المستخدم هو:
- 20 أجيرا أو أكثر (بالنظر لسنة الأساس) لمؤسسات الإنتاج.
- 10 أجراء للمؤسسات التي تقدم خدمات للصناعة.

وتحقق المؤسسات أصول صافية موجبة، كما تحقق على الأقل نتيجة استغلال موجبة لمدة عامين على 3 سنوات (الميزانيات تكون مصادق عليها)، أما باقي الشروط فلم تتغير.

كما أن هناك تغيير في معدلات دعم صندوق ترقية التنافسية الصناعية وهذا كما يلي:

- مرحلة التشخيص: 80% من تكلفة التشخيص مع إعداد مخطط التأهيل في حدود 1,5 مليون دج.
- تنفيذ مخطط التأهيل: 80% من مبلغ الاستثمارات غير المادية المقبولة.
- 10% من مبلغ الاستثمارات المادية المقبولة ف حدود 20 مليون دج.

أما تسديد المساعدة المالية تكون مباشرة لمكتب الدراسات في مرحلة التشخيص، أما تنفيذ مخطط التأهيل فيتم دفع 30% من المبلغ المقبول منذ إمضاء الاتفاقية بين المؤسسة والوزارة، والرصيد الباقي يكون بعد الانتهاء من تنفيذ مخطط التأهيل.

4- علاقة مكاتب الاستشارة بمراحل تأهيل المؤسسات:

المؤسسة لها الحرية في اختيار المكتب الذي يقوم بمرافقتها في مراحل التأهيل وهذه الأخيرة يجب أن تقوم بها المؤسسة بمساعدة مكتب الدراسات والاستشارة الذي قامت باختياره.

وهذا يعني أن هناك عقد يلزم المسؤولية التضامنية للمؤسسة، ومكتب الاستشارة في اختيار، وتنفيذ مراحل التأهيل، كما أن مكتب الاستشارة مهمته القيام بالدراسة، الخبرة، الاستشارة والمساعد التقنية، وهذا في إطار المراحل المتتابعة للتأهيل، وهي كما يلي:

المرحلة 1: التشخيص الإستراتيجي الإجمالي.

المرحلة 2: اختيار الإستراتيجيات.

المرحلة 3: تكون مخطط التأهيل.

المرحلة 4: تنفيذ ومتابعة مخطط التأهل.

4-1- إنجاز التشخيص الإستراتيجي الإجمالي:

هذه المرحلة تسمح للمؤسسة من توضيح مختلف الأوجه الداخلية والخارجية، نذكر منها:

- تحليل المحيط الذي تنشط فيه المؤسسة (تحليل المصادر الخارجية للمنافسة) وسوقها وموقعها التنافسي.
- تحليل معمق، وإجمالي لمختلف الوظائف الداخلية، وهذا بالقيام بتقييم موضوعي لقدرات وكفاءات المؤسسة (تشخيص إستراتيجي، الوظيفي المالية، القدرات التقنية والبشرية ...)، وقد أشرنا إلى هذا بالتفصيل في الفصل السابق.

وفي الأخير الخروج بملخص (Synthese) من هذه المرحلة يعتبر معقد وصعب، ويعود هذا للعدد الهائل للمعلومات، والملاحظات، والتوصيات التي يتم تلخيصها، ثم القيام بإعداد مخطط التأهيل الذي يمكن تحقيقه وتنفيذه في أجل لا يتجاوز عامين، وقدرة تلخيص المستشار مرتبطة بـــ:

- الكفاءة في تحديد، وتحليل وتكوين مشاكل الإدارة، والتهديدات الأساسية التي يفرضها المحيط، ثم القيام بتصنيفها حسب أهميتها وضرورتها، بعد ذلك تحديد القدرات المختلفة للمؤسسة، والفرص التي يقدمها المحيط واستخراج المميزات التنافسية التي يمكن للمؤسسة استغلالها وتطويرها والدفاع عنها بصورة دائمة.
- القدرة على تحدد الحلول الممكنة، والتفرقة بين الحلول الآنية، وذات المدى القصير الموجهة للرفع من المردودية، والحلول المتوسطة الأجل الموجهة لتدعيم المردودية، وتأمين نمو المؤسسة.

4-2- تكوين الإستراتيجيات ومخطط التأهيل:

يقوم المكتب بعد قيامه بالتشخيص وتلخيص نقاط القوة والضعف الموجودة في المؤسسة، وتلخيص فرص وتهديدات المحيط، ثم يقوم بتكوين الاستراتيجيات التي تمكن المؤسسة من القضاء على نقاط ضعفها، وتقوية نقاط قوتها في ظل فرص وتهديدات المحيط، كما أن لكل مؤسسة إستراتيجيتها الخاصة وهذا وضعيتها، ثم بعد ذلك يقوم المستشار بتكوين مخطط التأهيل.

ويعتبر مخطط التأهيل التعبير الرسمي لإرادة المؤسسة في التأهيل ويحدد مخطط التأهيل ما يلي:

- مرحلة التأهيل: الإجراءات والعمليات ذات الأولوية المادية وغير المادية.
- شروط الإنجاز.
- فرضيات العمل (تقديرات البيع، الإنتاج، شراء المواد الأولية والاستهلاكية).
- الوضعيات المالية قبل وبعد التأهيل.

المستشار يجب أن يحدد أهداف واضحة، وواقعية آخذا في الحسبان ما يريد العميل، ولقدراته الصناعية، كما أن تنفيذ الإجراءات والعمليات المادية وغير المادية للتأهيل، ومتابعتها تكون من طرف المستشار، ويبقى الوحيد الذي يساعد المؤسسة فيما يخص الإستراتيجية وتحقيق أهداف مخطط التأهيل.

5- الإجراءات المتخذة لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن الاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال سياسات التحرير الاقتصادي والانفتاح التجاري في إطار انضمام الجزائر إلى المنظمة التجارة العالمية للتجارة، يترتب عنه العديد من الآثار والانعكاسات التي تستدعي المفاضلة بين الإيرادات المتوقعة والخسائر المحتملة من أجل تبني السياسات الكفاءة لتأهيل الاقتصاد الوطني وتعظيم مكاسبه عن طريق رفع فعالية وكفاءة المؤسسة الاقتصادية حيث أن م.ص.م، في الجزائر لا يمكن لها أن تقف أمام الواقع الاقتصادي الأورو متوسطي والعالمي مما جعل الوزارة الوصية تبدل جهود متواصلة على المستوى المحلي والخارجي.

5-1- على مستوى المحلي:

تأهيل المؤسسات المالية والمصرفية:

تستفيد م.ص.م في هذا الإطار من تكييف النظام المالي والمصرفي وتفعيله عن طريق لا مركزية القرار في منح القروض وتشجيع فتح البنوك خاصة التي جاء بها قانون النقد والقرض، كما أن أخر الإجراءات المتخذة لصالح تنمية م.ص.م في الجزائر وذلك في جانفي 2004 إنشاء صندوق جديدين هما:

- صندوق ضمان القروض لصالح م.ص.م برأسمال قدره (30) مليار دينار الجزائري.
- صندوق ضمان أخطار الاستثمار في م..م برأسمال قدره (3,5) مليار دج.

من شأن إنشاء هذين الصندوقين أن يجعل البنوك في وضعية تسمح لها بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والاستجابة لمتطلباتها[1].

التأهيل التكنولوجي:

ويكون ذلك بانتهاج إستراتيجية التجديد التكنولوجي التي تهدف إلى دعم القدرات التنافسية الفنية للمؤسسة بصورة مستمرة بغرض مواجهة مختلف الاضطرابات المتمثلة في المحيط، والتي منم شأنها التأثير سلبا على قدرتها التنافسية، ولا يكون الهدف من الجديد دوما تنمية حصة المؤسسة السوقية أو رفع في مستوى أرباحها، بل قد يكون هو الحفاظ على الوضع الأساسي للمؤسسة وخاصة إذا كانت تواجه تهديدات بالزوال، وتحتل إستراتيجية التجديد مكان الصدارة ضمن إستراتيجية المؤسسة، ذلك لأنها تعتبر القلب الذي ينبض فيها، ولذلك أضحى التجديد خيارات إستراتيجيا لا مفر منه فهو السبيل الوحيد لرفع القدرة التنافسية للمؤسسة والاقتصاد ككل. وعليه يجب أن يكون التجديد شاملا أي أن يشمل مختلف الجوانب المرتبطة بإدارة المؤسسات (التجديد في المنتجات، التجديد في العمليات، التجديد التنظيمي، التجديد في الموارد البشرية).

تأهيل العنصر البشري:

باعتبار العنصر البشري المحور الأساسي في عملية التغير خصصت الوزارة الوطنية 3 ملايين مارك ألماني قصد تحسين أعوان المستشارين لـــ م.ص.م وتتعلق هذه العملية التي انطلقت منذ 1992 بتكوين 90 مكونا بألمانيا والذين يتولون بدورهم تأطير ما يقارب 2500 عونا مستثمرا في الجزائر كما تم رصد 10 ملايين دولار كندي قصد تكوين مسيرين قطاع م.ص.م وذلك بالاستفادة من الخبرة الكندية حيث تجسيد 72 عملية منها 60 عملية خصت مسيري المؤسسات العمومية[2].

---

[1] د.معطي الله خير الدين، إشكالية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات في الجزائر، ملتقى دولي، جامعة قالمة، ص 765.

[2] عبد الرحمن بن عنتر، واقع مؤسستنا الصغيرة والمتوسطة وأفاقها المستقبلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد 2002، ص 163.

تأهيل المحيط الإداري:

إن تأهيل كل الإدارات ذات العلاقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل أن تتقبل بل تعمل على تطوير فكرة تنمية الاستشارة الخاص في شكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحقيق الأهداف الوطنية المسطرة في هذا المجال، وأن لا تعمل الإدارة بطرفها البروقراطية لعرقلة أهداف السياسة الوطنية المحددة، ونركز هنا خصوصا على الإدارة الجمركية والإدارية الجبائية، ومركز السجل التجاري، وتأهيل المحيط الإداري يتطلب تبسيط الإجراءات الإدارية وتذليل الصعوبات المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سواء عند الإنشاء أو أثناء الإنشاء وحل المشاكل التي تواجهها بالسرعة والكفاءة المطلوبتين، ولن يأتي هذا إلا بإرفاق كل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بجهاز واحد مهمته مراقبة نشاطها وتقديم المساعدات اللازمة لها (على غرار الشباك الموحد).

التقليل من العبء الجبائي:

إن الصعوبات التي تعترض جهاز الإنتاج من خلال النظام الجبائي المطبق عليه لاسيما ارتفاع سعر تكلفة المنتجات المصنعة الناتجة عن إعادة تقييم تكاليف الأموال الثابتة والموارد الناجمة عن انخفاض العملة وكذا الرسم على القيمة المضافة، إذ في بعض الأحيان ما يطبق على المنتج الوطني يكون أعلى من المنتج المستورد وهذا ما أدى إلى توقيفغ عدد من المؤسسات الإنتاجية وفقدان العديد من مناصب الشغل بما في ذلك تحول رؤوس الأموال من دائرة الإنتاج إلى الدائرة التجارية، وعليه فإن تخفيف العبء الجبائي وحماية قدرات م.ص.م أصبح شرطا ضروريا وإجراء لا محيد عنه لتشجيع المستثمرين وترقية الاستثمار. ولهذا فإنه ينبغي على المؤسسات العمومية إدراج ضمن سياستها المالية مفهوم الضرائب باعتباره أفضل وسلية لبهث م.ص.م والابتعاد عن المفهوم التقليدي الذي يجعل الضرائب مجرد تغطية للنفقات العمومية. وإذا كانت الضرائب تتغير عند كل وضعية خاصة تواجه مبدأ المساواة الجبائية، وإضافة إلى الإعفاء من الدخل المستثمر مرة ثانية والاقتطاع المتسارع بهدف العصرنة[1].

5-2- على المستوى الخارجي:

تسعى الجزائر في السنوات الأخيرة لتطوير علاقاتها مع الشركاء الأجانب قصد تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويعتبر الاتحاد الأروبي والبنك الدولي أكبر مساهمين في تحقيق هذا الهدف، خاصة إذا علمنا أن 70% من المبادلات الفرنسية مع الجزائر تقوم بها م.ص.م وأن حوالي 3400 مؤسسة فرنسية تحقق 50% من رقم أعمالها في الجزائر. لذا استفادت الجزائر من برنامج التأهيل أورو متوسط « MEDA » وهو برنامج تم التوقيع عليه من قبل الجزائر والاتحاد الأروبي سنة 1992، واستمرت المفاوضات بين طرفين ابتداء من سنة 1996 للوصول إلى البرنامج (1996-1998) بفرض ترقية ومساعدة قطاع م.ص.م حيث

[1] عبد الرحمن بن عنتر، مرجع سابق الذكر، ص 163.

بموجب هذه المعاهدة الاتفاق على تمويل مشترك بقيمة 57 مليون أورو من قبل اللجنة الأروبية و5 مليون أورو وتقدم من الحكومة الجزائرية و4 مليون أورو من الهيئات والمؤسسات المرشحة للاستفادة من البرنامج، كما استفادت أيضا من برنامج الأمم المتحدة للتنمية (PNUD) المقدر بـــ 114 مليون دولار[1].

6- تحليل وتقييم إجمالي البرنامج:

من خلال تتبع المسار الذي مر به برنامج دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ومن خلال النتائج المحققة والدراسات التي احتمت في هذا الشأن كانت النتائج كما يلي:

- 65 درجة تقدم المؤسسات في عملية التأهيل.
- 26% درجة تقييم المؤسسات في عملية التشخيص.
- 9% درجة تقدم المؤسسات في عملة تشخيص أولي[2].

من بين 685 مؤسسة صغيرة والمتوسطة التي سبق لهام أن قامت أو دخلت في عملية تشخيص أو تشخيص أولي نلاحظ أن:

- 179 مؤسسة توقفت عن العملية بعد مرحلة التشخيص الأولي.
- 61 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة لم تتعدى مرحلة التشخيص.
- 445 مؤسسة دخلت في عملية ومسار التأهيل.

وترجع الأسباب الرئيسية للمؤسسات التي تخلت عن العملية إلى:

- تردد صاحب المؤسسة في مواصلة العملية.
- عدم وجود شخص كفؤ وقادر في المؤسسة على إتمام أول عملية التأهيل.
- صعوبة واستحالة تمويل العملية من طرف المؤسسة.

أما فيما يخص عدد العمليات المحققة نلاحظ أن هناك 92% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تخطت على الأقل عمليتين للتأهيل، من بينها 36% من مجموع المؤسسات التي دخلت في عملية التأهيل تعدت 05 عمليات للتأهيل، و18% أنجزت 4 عمليات، و38% أنجزت 03 عمليات للتأهيل، بينما 08% من المؤسسات لم تتعدى عمليتين للتأهيل، ومن هنا يمكن القول أن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة التي دخلت في عملية ومسار التأهيل هي مهتمة بهذه العملية بدون النظر إلى المؤسسات التي تخلت عن التأهيل منذ العملية الأولى، كما يجب التنويه إلى أن مجموع كل هذه العمليات للتأهيل التي تمت قد تمت في إطار برنامج MEDA و لم تدخل فيها العمليات التي قامت بها المؤسسات بنفسها في خارج البرنامج والتي تدخل ضمن نشاطها المعتاد في تحسين أدائها السنوي.

---

(1) بوقنة عبد فتاح، مشروع إستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة فضاءات، العدد 02، مارس، 2003، ص 6.

(2) نزعي فاطمة الزهراء، آفاق تثمين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (تحليل آثار برنامج التأهيل)، مذكرة ماجستير تخصص تحليل اقتصادي، جامعة تلمسان، الجزائر، 2010، ص 214.

والعملية الأولى التي لها الأهمية الكبرى هي عملية التسيير وتسيير الإنتاج، فهذه المؤسسات هي أكثر حاجة للعمليات المتعلقة بالتسيير والإنتاج من أجل التوسع أكثر وبسرعة في الإنتاجية، فقد تم إحصاء 38% من مجموع عمليات التأهيل ماعدا العمليات المتعلقة بالتمويل على مستوى 445 مؤسسة قامت بالتأهيل هي متعلقة بالتسيير، ثم تليها 35% عمليات إنتاج و15% للجودة و11 للتسويق و01% للمالية والمحاسبة.[1]

النتائج المستخلصة من البرنامج:

لقد اهتمت عدة دراسات لتحليل أهم تأثيرات برنامج التأهيل وأهمها تلك الدراسات المعدة من طرف الخبيرين الأوربيين Mr Phillippe Gille وMr Michel Boidin برعاية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية الجزائرية واللجنة الأوروبية والوكالة الوطنية لدعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نهاية 2006، والتي مست ما يقارب 609 مؤسسة صغيرة ومتوسطة مستها عملية التأهيل حيث تم طرح ما يقارب 716 سؤال عليها ما بين مقابلة مباشرة وأسئلة مفتوحة وأسئلة مغلقة محدودة وغير محدودة، ولقد تمت الإجابة بنسبة 100% بالنسبة للمقابلات المباشرة، أما الأسئلة المتبقية فقد تم الإجابة عنها من طرف 70% من المؤسسات و30% المتبقية من المؤسسات منها لم تجد على كانت الأسئلة ومنها من امتنع عن الإجابة، وقد كان الهدف من هذا الاستبيان دراسة تأثيرات عملية التأهيل والقيام بتحليل أولي سمح بتحديد أهم الخصائص لعمليات التأهيل والمؤسسات من أجل التحضير للتصنيف العملي، وقد سمح تحليل الاستبيانات باستخلاص أهم النتائج التالية:

- لتأهيل يسمح بالاختلاف، أي هناك تغيير على مستوى المؤسسات التي مسها التأهيل.
- هذا التأثير الإيجابي كان ملموسا أساسا في التطور التسييري، تنظيم المؤسسة، وكذلك إلزام الأفراد بقرارات التأهيل يساهم في جعل المؤسسة أكثر ديناميكية.
- بالنسبة للعدد من رؤساء المؤسسات فإن عمليات التأهيل لازالت لم تدرك إلى حد كبير على مستوى المؤسسة فيما يخص الجودة الشاملة والتي من شأنها خلق قيمة مضافة للمؤسسة.
- بالنسبة لعديد من رؤساء المؤسسات فإن تنافسية المؤسسة تبقى صعبة بربطها بفوائد التأهيل.
- الانشغالين الكبيرين المعبر عنهما من طرف جميع المؤسسات يتعلقان بالآجال والتمويل.
- بعض المؤسسات تعتبر أن برنامج التأهيل المقترح لا يلبي أهم انشغالاتهم[(2)].

المبحث الثالث: تقييم التجربة الجزائرية في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن الحديث عن التجربة الجزائرية في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعكس الصورة السياسية المنتهجة من طرف السلطات العمومية والتي تسيير في ظل واقعين متناقصين هما: الإجراءات العمومية المساعدة للقطاع وإشكال الدعم المقدمة لإنشاء وتنمية هذه المؤسسات.

---

[1] نزعي فاطمة الزهراء"آفاق تثمين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (تحليل آثار برنامج التأهيل"مرجع سابق ص 215.

[(2)] فاطمة الزهراء نزعي، مرجع سبق ذكره، ص 236.

والواقع الثاني لمحيط إداري غير مكيف من خلال بطء الإجراءات الإدارية وتعقيدها مما جعلها معرقلة، زيادة عن ذلك سلوكات الإداريين والمستخدمين الاقتصاديين المتسببين في الغش والتهرب الجبائي وما مكن ملاحظته هو إجبار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تغطية احتياجاتها من التمويل و الاستغلال إلى اللجوء إلى البنوك بسبب نقص الموارد لديها غير أن البنوك تبتعد عن زبائنها في الكثير من الأحيان بسبب هشاشة هذه المؤسسات من ناحية الضمانات التي يقدمها المتعاملون ذات الطابع العقاري؛

إذا لا تعتبر هذه الضمانات كعناصر يمكن استخدامها في حالات عدم الدفع لأن صعوبة تطبيق الرهون والعمل بها وغياب سوق عقارية نشطة تجعل من الصعب الاعتماد على هذه الضمانات ذات الطابع العقاري فتظهر ضعف الضمانات وبالتالي هناك حذر أكثر من قبل البنوك اتجاه هذه المؤسسات، في المقابل قد تلجأ هذه المؤسسات التي تخفيض استثماراتها وحجم المشاريع على المدى الطويل.[1]

لذلك وجب الإسراع في تأسيس شركة رأسمال المخاطرة التي تم الاتفاق في شأنها خلال الملتقى الوطني المنعقد في مارس 2002 والتي تستعمل بالموازاة مع الإجراءات المتخذة المتعلقة بتخفيض نسبة الفوائد الخاصة بقروض الاستثمار من 8 % إلى 5.6.

بالمقارنة نجد في البلدان الأوروبية يتم القضاء على هذه الصعوبات بفضل وجود بنوك محلية قريبة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بفضل سلوك نشيط ومهني لهذه البنوك اتجاه هذه المؤسسات، فهذه العلاقة الوطيدة هي أساس نجاح وازدهار لكل من المؤسسة ص.م والبنوك على حد سواء.

تبين التجربة في الجزائر أن إرادة الاستثمار موجودة من خلال العدد المرتفع من المشاريع المتعهد بها 42 مليار دولار أمريكي غير أن هذه الإرادة تصطدم دوما بعقبات عديدة تعطل أو تبطل تنفيذ المشاريع، ففي مرحلة إنشاء المشروع يكابد المستثمر عبء هذا الجهاز من خلال الأنظمة التسييرية المعقدة والمحيط الغير مرن ونقص الإعلام عادة ما يستغرق وقتاً طويلاً من الزمن في تنفيذ الإجراءات بسبب كثرة الوثائق المطلوبة وإجراءات التوثيق.

إلا أن مع إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار الذي اتبع بفروع جهوية من المنتظر مرونة أكثر لهذه الإجراءات من خلال فتح الشباك الوحيد على مستوى الهيكل اللامركزي للوكالة لكل فرع حسب المادة 24 من الأمر رقم 03/01 المتعلق بتطوير الاستثمار المؤرخ في 20 أوت 2001 والذي يضم جميع الهيئات والمصالح المعنية والتي ستساعد على تسهيل إنجاز الاستثمار.

وفي حين نجد في بريطانيا إجراءات أيسر في الإنشاء من خلال السماح بإنشاء مؤسسات مسبقاً تكون جاهزة للتشغيل، فوراُ بعد أن يقوم المقاول بتحضير وثائقه وتقدم له التوجيهات اللازمة لإنجاح مؤسسته، أما في فرنسا قامت السلطات العمومية منذ أواخر السبعينات بالعمل على تحسين محيط المؤسسات تدريجياً قصد

[1]– المجلس الوطني الاجتماعي والاقتصادي؛ مرجع سابق؛ ص 75.

تحرير عملية إنشاء المؤسسات من العراقيل، وتبعاً لذلك قدمت في سنة 1997 عدة تدابير تهدف إلى تبسيط إجراءات الإنشاء إن تتم حالياً عملية القيد في السجل التجاري خلال 24 ساعة فقط.

ومن جهتها تشكل البلدان ذات الاقتصاديات النامية مثل أندونسيا والهند وماليزيا مثالاً يحتذي به حيث أسست نجاحها الاقتصادي على ترقية وتطوير المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

في ميدان العقار الصناعي يبقى هذا القطاع معقداً من حيث التسيير ومن حيث وجود العديد من النصوص والمتدخلين دون أن تكون لهم السلطة الفعلية في اتخاذ القرار، فقد بقى رهين العديد من المؤسسات والهيئات التي تزايدت مع مرور السنيين، حيث يجد المستثمر نفسه أمام العديد من الهيئات أو وكالة ترقية ومتابعة الاستثمار سابقاً والوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار حالياً ولجان التنشيط المحلي لترقية الاستثمار التي برهنت عجزها بسبب غياب تسيير المساحات الصناعية وغياب سلطة اتخاذ سلطة القرار حول تخصيص الأراضي.

الضغط الجبائي والأعباء الاجتماعية تعتبر هذه الأعباء معيقة للمؤسسات رغم إجراءات التخفيف المتخذة خلال السنوات الأخيرة وتظهر هذه الضغوطات على مستوى ارتفاع نسبة الضرائب على الأرباح التي تعاد استثمارها بالإضافة إلى اشتراكات أرباب العمل والدفع الجزافي الذي يثقل كاهل المؤسسات.

يحمل اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي المتعلق بتوسيع منطقة التجارة الحرة إلى شمال إفريقيا انعكاسات ستكون ملحوظة على مستوى المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وهذه الانعكاسات تختلف من مؤسسة لأخرى حسب الوضعية التنافسية إلا أنها تتراوح ما بين ما هو انعكاس سلبي من حيث احتمال انسحاب العديد من مؤسسات الصغيرة والمتوسطة من السوق بسبب خفض أسعار الواردات، وما هو إيجابي من منظور تطوير التنافسية للمؤسسة لذا هذه الوضعية تقتضي تحضير المؤسسة الجزائرية وتكييفها مع أنماط التجارة في الدول الأوروبية من خلال مخطط تأهيل المؤسسات المدرج ضمن آفاق وزارة المؤسسات ص.م .

يعد موضوع تنافسية المؤسسات أحد المواضيع الهامة الذي تحاول السلطات العمومية تدارك التأخير الكبير في هذا المجال.

في حين نجد تونس من المهتمين بهذا الموضوع من خلال العمل ببرنامج التأهيل منذ سنة 1996 الذي سعى إلى تكييف المنتج على أن يكون قادر على المنافسة من حيث التكلفة والجودة ويصبح قادراً على مواكبة التطور.

إن قرابة 94% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي مؤسسات مصغرة الحجم وهي تكتفي بضمان وجودها ولا تريد تحقيق النمو أو التوسيع، والباقي هي نسبة محدودة جداً « 6%» من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تركز على النمو وتسعى إلى لعب دور حيوي في الاقتصاد.[1]

[1]- المجلس الوطني الاجتماعي والاقتصادي، مرجع سابق، ص 36 .

ومن الأنجع البحث على أسباب هذا السلوك وإيجاد أفضل السبل والوسائل لتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تنمية نشاطاتها.

1-ترقية وتطوير جهاز الإعلام الاقتصادي:

يعاني قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من ضعف كبير في مجال الإعلام الاقتصادي وغياب الجهاز الإعلامي المتخصص، إذ نلاحظ تعدد مصادر المعلومات واختلافها وتأخرها. وحتى يتسنى للقطاع النهوض بهذا الجانب الهام من وسائل الإعلام، يتم إعداد سياسة جديدة في ميدان الإعلام الاقتصادي بإنشاء نظام المعلومات الاقتصادية خاص بالمؤسسات ص م الذي يهدف إلى :

- تكوين بنك معلومات خاص بالقطاع ويتمثل في جميع المعطيات الاقتصادية حول القطاع والمحيط؛
- وضع جدول للمؤشرات الاقتصادية، يبين هذا الجدول مؤشرات الاقتصاد الكلي التي تبرز وزن المؤسسات في الاقتصاد الوطني؛
- إنشاء موقع على شبكة الانترنيت وتطويره سنة 2001 ،بعنوان www.pmepmi.dz.org، ويتضمن واجهة تتألف من عدة ملفات ذات محتوى هام كبورصات المناولة والإحصائيات والتعاون الدولي وأخبار يومية ومواضيع أخرى مختلفة؛
- إنشاء نظام لجمع المعلومات الهيئات المعينة الديون الوطني لإحصائيات صندوق الضمان الاجتماعي، صندوق الضمان الاجتماعي.صندوق الضمان لغير الأجراء.

2-تطوير ترقية بورصة المقاولة المشتركة:

تعتبر المقاولة عنصرا هاما في إنعاش الإنتاج للنمو للمؤسسات ص م وهي الآلية لبناء الربط والتكامل بين المؤسسات ص م والمؤسسات الكبرى، لذا نص القانون التوجيهي على إنشاء مجلس الوطني للمقاولة والذي يتكفل بالخصوص بـــ:

- تشجيع الاندماج الأحسن للاقتصاد الوطني؛
- إدماج المؤسسة ص م في حركة المقاولة العالمية؛
- ترقية مجال التشاور بين أصحاب القرار في مجال المقاولة والمؤسسة المعنية.

3- برامج الاستثمارات العامة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

بعد سنة 1994 بدأت الجزائر بإنشاء عدّة هيئات عامة لتقديم المشورة الاقتصادية والفنية والمساعدات المالية لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نشير إليها في هذا التسلسل الزمني:

-إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بمقتضى المرسوم التنفيذي 296-96 المؤرخ في 8 سبتمبر سنة 1996.

-الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)بموجب الأمر الرئاسي 01-03 المؤرّخ في 20أوت 2001.

-إنشاء مشاتل المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة لاستقبال واحتضان ومرافقة المشاريع الجديدة عن طريق تقديم الخدمات العامّة المختلفة في 25 فيفري 2003.

-إنشاء المجلس الوطني المكلّف بترقية المناولة في 22 أفريل 2003 لتكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة ودمجها في الأسواق العالمية.

-إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة في 25 فبراير 2003لترقية الحوار وجمع المعلومات الاقتصادية من مختلف الجمعيات المهنيّة ومنظمات أرباب العمل ومن جميع الفضاءات الوسيطية التي تسمح بإعداد سياسات واستراتيجيات لتطوير هذا القطاع.

-في 03 ماي 2005 تم إنشاء الوكالة الوطنيّة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة (ANDPMI) لتجسيد سياسة التعاون والشراكة.

-إضافةً إلى هيئات أخرى تعمل من قريب أو بعيد على دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كالوكالة الوطنية للعقار الصناعي (ANFI) والمجلس الوطني للاستثمار (CNI) وغرف التجارة والصناعة (CCI) ومراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة...إلخ.

نتيجة للدور السلبي للبنوك التي – مع تمتعها بسيولة كافية - أصبحت كالمظلة التي تنغلق عندما تبدأ الأمطار بالنزول تمّ إنشاء صناديق ضمان القروض التالية:

صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR) في 11 نوفمبر 2002 كأول أداة مالية ساهمت بسد فراغ كبير في إشكالية الضمانات الضرورية للقروض البنكية، وقد تطورت وظيفته – اليوم – في ظل آلية جديدة في إطار (FGAR/MEDA) صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (CGCI) في19 أفريل 2004 حيث بدأ نشاطه الفعلي في بداية 2006.

إضافة إلى بعض الصناديق الثانوية المساهِمة في خدمة أصحاب المشاريع، كصندوق تدعيم التصدير(FPE) ، الصندوق الوطني للتنمية الفلاحية (FNRDA) ، صندوق ضمان الاستقرار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (CGCIPME)، الصندوق الوطني لترقية نشاطات الصناعة التقليدية(FNPAAT)، الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب(FNSEJ) ، صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض(FCMGR) ، صندوق البحث العلمي والتطوير التكنولوجي(FRSDT) ، الصندوق الوطني للتأمين على البطالة (CNAC). ..إلخ

وكانت آخر التصريحات أنّ البنوك العمومية ستقوم بإنشاء فروع على شكل شركات ذات رأسمال استثماري وشركات متخصصة في الإيجار المالي لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك في إطار برنامج التنمية الخماسي 2010 -2014.

-حيث خصص قيمة مالية قدرت بـــ 283 مليار دج لبرنامج إعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار البرنامج الخماسي 2010-2014 ،و هذا في إطار الدعم الجزائري الأوروبي "المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة2"، حيث يقوم هدا المشروع بإعادة التأهيل حوالي 20.000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة وعمومية ويهدف لا سيما إلى تأهيل قدرات تسيير وتنظيم المؤسسات ونظام نجاعتها والموارد البشرية.

-كما يتعلّق الأمر أيضا بتطوير الأنظمة الإعلامية وتكنولوجيات الإعلام والاتصال ودعم الاستثمارات المادية للإنتاجية وقدرات التحكم في المعرفة والإبداع.

-حيث أن القطاع الوطني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمثل 56% من السكان العاملين و48% من الناتج الداخلي الخام و99% من نسيج المؤسسات بالجزائر.[1]

و يرى خبراء أن مبلغ الالتزامات المالية التي أقرها رئيس الجمهورية خلال البرنامج الخماسي المقبل يترجم "إرادة السلطات العمومية في الاستفادة من الصحة المالية للخزينة الوطنية من أجل تسريع و تعزيز مشاريع التنمية الاقتصادية والاجتماعية".

-آما يشير ملاحظون آخرون إلى أن" المبالغ التي ستستثمرها الدولة الجزائرية للبرنامج الخماسي2010-2014 يساوي تقريبا نصف ما قرره الزعماء الأوروبيون في سنة 2012 من أجل انقاد اليونان من الإفلاس و الوقاية من كارثة مالية كبيرة في القارة العجوز"

ويرى مختص آخر أن الجزائر لم يسبق لها في واقع الأمر أن خصصت مثل هذا الغلاف المالي لبرنامج تنموي "حيث إن الظروف الحالية ملائمة لهذا الالتزام المتميز للسلطات العمومية من اجل تسريع انجاز مشاريع اجتماعية و اقتصادية مهيكلة[2]"

وعلى صعيد آخر يخصص البرنامج2010 -2014 مبلغ 250 مليار دج لتطوير اقتصاد المعرفة من خلال دعم البحث العلمي وتعميم التعليم واستعمال وسيلة الإعلام الآلي داخل المنظومة الوطنية للتعليم آلها وفي المرافق العمومية.

3-1-تقييم نتائج برامج الاستثمارات العمومية على قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

حتى تتمكن من مسايرة التطورات العالمية ذهبت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية إلى أبعد الحدود في إطار الشراكة الدولية من أجل الاسترشاد بتجارب الدول المتقدمة من خلال عدّة أشكال للتعاون الثنائي والإقليمي، ، أهمّها:

برنامج ميدا لتنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالجزائر في إطار التعاون الأورو- متوسطي الذي يهدف بالأساس إلى تحسين القدرة التنافسية لهذه المؤسسات عن طريق تأهيلها وتأهيل محيطها، حيث تمّ في المرحلة

[1] عموري براهيتي "يوم إعلامي حول برنامج الدعم الجزائري أوروبي 2"ال م ص م"2010 المدير العام لترقية ال م ص م لدى وزارة ال م ص م والصناعة التقليدية .

[2] بيان اجتماع مجلس الوزراء "رئيس الجمهورية السيد عبد العزيز بوتفليقة"" الدراسة والموافقة لبرنامج الاستثمارات العمومية للفترة الممتدة ما بين سنة 2010 -2014 ، اجتماع لمجلس الوزراء يوم الاثنين 10 جمادى .الثانية 1431 ه الموافق 24 مايو2010

الأولى (2002-2007) تحقيق حوالي 448عملية تأهيل وتشخيص وتكوين في إطار الدعم المباشر، وكانت أهم النشاطات التي ركّز عليها هذا البرنامج في هذه العمليّة 36% لترقية الإدارة و26% لتطوير الإنتاج و15% للجودة و14% للتسهيلات المصرفية، أمّا التسويق فقد قدّر ب9%، ليدخل في مرحلته الثانية "ميدا2" حيّز التنفيذ ابتداء من أوّل جانفي 2009، من أجل تعزيز مكاسب البرنامج الأول "ميدا1" وتيسير مهمّة هذه المؤسسات في اعتماد التقييس وإدراج تكنولوجيات الإعلام والاتصال الحديثة.

و بلغت نسبة تقدم برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ميدا 2، نسبة 60 بالمائة، وهو البرنامج الذي يهدف إلى تأهيل ما بين 150 و200 مؤسسة جزائرية، وأورد المدير العام للبرنامج عبد الجليل كاسوسي في لقاء صحفي بفندق هيلتون أن ميدا 2 المخصص له غلاف مالي قيمته 44 مليون أورو، يهدف بالأساس إلى تأهيل المحيط الذي تنشط فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأضاف أنه يجب عدم التركيز على الأرقام، على اعتبار أن عدد المؤسسات المعنية بالبرنامج قليل لا يتعدى 200 مؤسسة.[1]

-التعاون مع البنك الإسلامي للتنمية لدعم استحداث نظم معلوماتية وإحداث محاضن نموذجية لرعاية و تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا إنشاء ورشة حول ترقية التمويلات بالاشتراك مع كل من ماليزيا، اندونيسيا وتركيا، تحت غطاء مالي قدره 1.5 مليون دولار.

-التعاون الثنائي مع بعض دول الإتحاد الأوربي قصد اكتساب الخبرات الضرورية لوضع البرامج.

-التعاون مع البنك العالمي لمتابعة التغيرات التي تطرأ على وضعية المؤسسات .التعاون مع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية لتأهيل المؤسسات في فرع الصناعات الغذائية.

-برنامج جديد لدعم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال استعمال تكنولوجيات الإعلام والاتصال وتأهيل 450 مؤسسة جزائرية بالتعاون مع الإتحاد الأوربي أنطلق في ماي 2009.

برنامج التنمية الخماسي 2010 -2014 بخلق 600.000 مؤسسة، خلال 10 سنوات القادمة «2012-2022 » بمعدل 60.000 مؤسسة سنويا ، حيث تنقسم إلى 30 % منها والتي تعتبر كمؤسسات مصغرة في مجال الخدمات بمقدار 3/2 منها مؤسسات مصغرة في مجالا الخدمات، والباقي عبارة عن مؤسسات وصناعات صغيرة ومتوسطة موجهة إلى إنتاج منتجات مصنعة ونصف مصنعة، و70% عبارة عن مؤسسات صغيرة تتخصص في مجال التكنولوجيا الحديثة.وهذا ما يتطلب ضرورة تهيئة الفضاء الملائم من خلال إعداد خريطة لتواجد المؤسسات ص م ، حيث تهدف هذه الخريطة أساسا إلى دراسة كثافة نسيج المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وإعادة توزيع انتشار هذه المؤسسات في أفاق 2022 وتراعي في ذلك :

التوازن السوسيو – اقتصادي بين مختلف ولايات الوطن؛

إظهار المؤهلات الطبيعية والبشرية والاقتصادية لكل ولاية وفي عمليات الاستثمار وسيتم ذلك عن طريق:

[1] جريدة الخبر: تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، برنامج ميدا 2، حقق تقدما بـــ 50%، 15 نوفمبر 2012، ص 4.

إحصاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر التراب الوطني وتوظيف محققين يقومون بعملية جمع المعلومات الإحصائية الخاصة بالقطاع على مستوى المديريات الولائية للمناجم والصناعة باعتبارها الممثل الولائي لوزارة المؤسسات ص م ثم القيام بدراسات اقتصادية حول فرص الاستثمار والقطاعات المربحة في كل ولاية.
التمكن من خلق تكتلات المؤسساتية في الأماكن الحضرية والريفية.

كشفت الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عن منحها قرارات الاستفادة من البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لـــ 52 مؤسسة، وهو ما رفع عدد المؤسسات التي استفادت من الدعم إلى حوالي 600 مؤسسة عبر التراب الوطني .

أشار المدير العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رشيد موساوي، إلى أن المؤسسات الـــ 52 التي تسلمت قراراتها استوفت كل الشروط من أجل الاستفادة من البرنامج الوطني وقد منحت لها هذه القرارات حسب ذات المسؤول لوكالة الأنباء الجزائرية بالاستفادة من المساعدات المالية التي تمنحها الدولة قد تبلغ 20 مليون دينار والقروض البنكية بنسب مخفضة. وتخصص هذه التمويلات لتسديد عمليات تشخيص أنظمة التسيير والإنتاج ومطابقة نوعية المنتوجات وكذا اكتساب تجهيزات إنتاجية جديدة .

وبهذا تصبح عدد المؤسسات التي تحصلت على موافقة وزارة الصناعة والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار للمشاركة في البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي أطلق في جانفي 2011 إلى حوالي 600 مؤسسة، حيث سلمت الوكالة خلال الأشهر الماضية 519 قرار لمؤسسات تنشط في ولايات سطيف وعنابة ووهران. وتنشط معظم المؤسسات المستفيدة في قطاعات البناء والصناعة الغذائية والخدمات. وفي هذا الصدد، أوضح المدير العام للوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لوكالة الأنباء الجزائرية، أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي توجهت بطلبات من أجل المشاركة في هذا البرنامج بلغت 5 ألاف مؤسسة. مؤكدا أنه إلى جانب المؤسسات التي قامت بإيداع ملف للمشاركة في البرنامج، حثت الوكالة 3300 مؤسسة أنشئت في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب على المشاركة في هذا الجهاز الجديد. ومن بين معايير الاستفادة من برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تستخدم 1 إلى 250 موظف وانتماء المؤسسات إلى قطاعات الصناعة والبناء والصيد البحري والسياحة والفندقة والخدمات والنقل وتكنولوجيات الإعلام والاتصال .

للتذكير، فإن البرنامج الوطني لإعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصص له غلاف مالي قدّر بـــ 283 مليار دينار، مع تعيين الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كالمسير الوحيد وكهيئة لتنفيذ نشاطات البرنامج الوطني للتأهيل الذي يستهدف 200 ألف مؤسسة صغيرة ومتوسطة في أفق 2014.[1]

[1] www.andi.dz

وفي الأخير نستخلص أن البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يمثل أداة إستراتيجية وضعتها الدولة لدعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من إعادة تشكيل بنيتها و الوصول إلى المعايير الدولية، سواءا على المستوى التكنولوجي أو الإداري، و تهدف أيضا إلى تقوية القدرات الإنتاجية لهذه المؤسسات، من أجل زيادة حصتها في السوق الوطني أين تخضع لمنافسة السلع المستوردة، فالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة يمكنها أن تلعب دورا هاما في إحلال الإنتاج الوطني مكان الاستيراد إذا استفادت من مرافقة و دعم الدولة لها.

المبحث الرابع: تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

لقد أفرزت التغيرات والتحولات وضعا جديدا، يتمثل فيما يمكن اعتباره نظام أعمال جديد سمته الأساسية هي "المنافسة" التي تعتبر التحدي الرئيسي التي تواجهه المؤسسات المعاصرة والتي تمثل تحدي متزايد الخطورة تتطلب من المؤسسات المعاصرة مراجعة شاملة لأوضاعها التنظيمية، قدراتها الإنتاجية وأساليبها التسويقية، وإعادة هيكلة تلك الأوضاع لتلاءم مع المحيط واحتلال موقع تنافسي مناسب في السوق يؤهلها لأن تتفوق على منافسيها.

ولهذا فقد برز التفكير الإستراتيجي، الذي أصبح أداة تواجه بها هذه المؤسسات المعاصرة محيطها الجديد، فقد ظهر كثير من الباحثين الإستراتيجيين، الذين اهتموا بعلاقة المؤسسة بمحيطها الخارجي من بينهم Porter فدراسات لهذا المفكر تندرج ضمن أفكار جديدة والتي من بينها نجد:

- تحليل المنافسة يرتكز على التفكير الإستراتيجي كون أن المؤسسة تتأثر بقواعد التنافسية.
- المنافسة في صناعة ما، ما هي إلا محصلة تفاعل خمسة قوى للتنافس.
- تجاهل المؤسسة نقاط قوة وضعف منافسيها يجعلها لا تتحكم بموضع تنافسي جيد.

ولهذا سوف نتطرق في هذا الفصل إلى كيفية قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تحسين أدائها واستمرار بقائها من خلال اكتساب أو امتلاك لقدرات تنافسية وذلك من خلال التطرق أولا: بمفهوم التنافسية ثم معنى القدرة التنافسية للمؤسسة ثم رسم المحددات الرئيسية للقدرة التنافسية في ضوء تعدد المفاهيم بالاعتماد على منهج Porter الذي قدم حصرا يكاد يكون شاملا لكافة العوامل التي تؤثر على القدرة التنافسية ثم معرفة دور السياسات والحكومات في بناء أو دعم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأخيرا معرفة الخيارات الإستراتيجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل تطوير قدرتها التنافسية في السوق.

المطلب الأول: ماهية التنافسية

1- تعريف تنافسية المؤسسات:

يتمحور تعريف التنافسية للمؤسسات حول قدرتها على تلبية رغبات المستهلكين المختلفة، وذلك من خلال توفير سلع وخدمات ذات جودة جيدة، نستطيع من خلالها النفاد إلى الأسواق الدولية.

وتعرف التنافسية على صعيد المؤسسة بأنها القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات بشكل أكثر كفاءة وفعالية من المنافسين الآخرين في السوق الدولية، مما يعني نجاحا مستمرا لهذه الشركة على الصعيد

العالمي في ظل غياب الدعم والحماية من قبل الحكومة، ويتم ذلك من خلال رفع إنتاجية عوامل الإنتاج الموظفة في العملية الإنتاجية (العمل، رأس المال، التكنولوجيا) وبعد تلبية حاجات الطلب المحلي المتطور (المعتمد على الجودة) خطوة أساسية في تحقيق القدرة على تلبية الطلب العالمي والمنافسة الدولية.

لقد تعددت وتشعبت مفهوم التنافسية على هذا المستوى، وبالتالي سوف نلخص كل هذا في التعريف البريطاني للتنافسية الذي يشتمل على كل جوانب التنافسية وهو كالتالي: "التنافسية هي القدرة على إنتاج السلع والخدمات بالنوعية الجيدة والسعر المناسب وفي الوقت المناسب، هذا يعني تلبية حاجات المستهلكين بشكل أكثر كفاءة من المنشأة الأخرى"[1].

ويمكن القول بأن هناك نوعين من المنافسة في دنيا الأعمال، المنافسة المباشرة والمنافسة غير المباشرة، والمنافسة الغير المباشرة تتمثل في الصراع بين المؤسسات القائمة في المجتمع للحصول على الموارد المتاحة في هذا المجتمع، أما المنافسة المباشرة فهي تلك المنافسة التي تحدث في المؤسسات التي تعمل في قطاع واحد.[2]

بالإضافة إلى أنّه يختلف مفهوم التنافسية باختلاف محلّ الحديث فيما إذا كانت عن شركة أو قطاع أو دولة.

وقد عرفها ميخائيل بورتر وآخرون[(3)]. مجموعة من المؤسسات والسياسات الاقتصادية الداعمة لمعدلات نمو اقتصادي عالية فلي الأمد المتوسط، حيث تؤدي معدلات النمو الموجبة في الدول المتقدمة إلى زيادة الأجور ورفع الربحية وخلق مزيد من فرص العمل في حين تساعد تلك المعدلات في الدول النامية على التخفيف من حد الفقر وضمان تحسن مجالات التنمية البشرية".

ويمكن القول أن التنافسية منظومة متكاملة لإنتاج السلع والخدمات تفي احتياجات الأسواق العالمية، وتلك المنظومة تبدأ من قيام الدولة بدورها من توفير البنية الأساسية للاستثمار وتنتهي بارتفاع مستوى معيشة المواطن.

-هرم التنافسية:

وقد حدد المجلس الأمريكي لسياسة التنافسية أربعة مؤشرات هي التي تشكل مجتمعة ما يطلق عليه "التنافسية" وهي:

* الاستثمار (استثمار مادي وبشري وتكنولوجي).
* الإنتاجية (درجة الكفاءة التي تنتج بها السلع والخدمات).
* التجارة (بما لها من قدرة على ربط الإنتاج بالأسواق).

---

[1]- وديع محمد عدنان، "القدرة التنافسية وقياسها"، بحوث ودراسات ومناقشات، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2003، ص 10.

[2]- عبد السلام أبو قحف، "التنافسية وتغيير قواعد اللعبة"، مكتبة ومطبعة الإشعاع، الإسكندرية، 1997، ص 25.

[(3)] Michael Porter, Jeffrey & Ansrew warner, « Executive Summary : current competitiverness & growth competitiveness », the world economic forum the global competitivenes report, 2004.

* مستوى المعيشة المرتفع (تقييم الثروة التي تنتجها دولة ما وتنتقل إلى المواطنين).

ويمكن توضيح ذلك من الشكل التالي رقم (5).

الشكل رقم (5): هرم التنافسية

المصدر: عادل رزق" مفهوم التنافسية"، أعمال المؤتمرات حول التنافسية و أثرها على الاستثمارات العربية، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، جمهورية مصر العربية، 2011، ص 348.

2- أهمية التنافسية[1]:

ازدادت أهمية التنافسية خاصة مع ظهور العولمة وانفتاح الأسواق مما أدى إلى اشتداد المنافسة سواء محلية أو دولية، هذا ما تطرقنا إليه سابقا إذ أصبح للتنافسية مجالس وهيئات وإدارات ولها سياسات وإستراتيجية ومؤشرات خاصة بها سوف نذكرها لاحقا، حتى أن بعض الدول كالولايات المتحدة الأمريكية مثلا تعتبر انخفاض التنافسية الاقتصادية حاجة مقتصرة على المؤسسات لكي تبقى أو الأفراد ليحظوا بفرص عمل، بل

[1]- حسن بشير محمد نور، "سياسات التنافسية وأثرها على مناخ الاستثمار"، لجنة الاستثمار الإفريقي، السودان، 2001، ص 1.

باتت حاجة ملحة للدول التي ترغب في تحسين أداء مؤسساتها واستدامته، وزيادة مستويات معيشة أفرادها ومشاركتهم في التقدم العلمي.

فلقد عرف العالم في العقود الأخيرة تطورات واسعة في الفكر الاقتصادي المرتبط بموضوع البحث حول محددات القدرة التنافسية، فقد برزت على الساحة الاقتصادية عدة نظريات من شأنها أن تدعم هذه الميزة كنظريات النمو والتجارة، ونظريات الإنتاج، التوزيع والتخزين، وبروز نظرية إدارة الجودة الشاملة، أما من الجانب التقني والتكنولوجي فلم تعد النشاطات الاقتصادية مرتبطة بكثافة رأس المال بقدر ارتباطها بالمحتوى المعرفي ومهارة العاملين والإدارة.

وعلى العموم نوجز أهمية التنافسية في النقاط التالية:

1- ارتفاع العائد والمردود ومنه ضمان مستوى أفضل للدخل، ومستوى معيشة جيدة ومستوى مستقبلي رائع بعيد عن الخطر والمخاطر.

2- ازدياد القدرة وامتلاك المهارة ورفع الكفاءة سواء المادية أو البشرية واستغلال الفرص الاستثمارية، المتاحة وتعميقها، ونشر وتوزيع وزيادة الطاقات والقدرات الاستثمارية.

3- الاستقرار الوظيفي المتنامي والنمو الفاعل المستمر سواء في مجال العمل والنشاط الاقتصادي الذي يمارسه هذا الفرد في إطار مجتمع.

4- اختراق الأسواق الأجنبية المختلفة بفعالية وجدارة، والتمركز و التموقع فيها بقواعد راسخة وثابتة من خلال مراكز تسويق وبيع.

5- ضمان بقاء واستمرار نشاط المؤسسات وتحسين أدائها من خلال استغلال أمثل وكامل لكل مجالات وميادين التنافس.

3- أهداف التنافسية:

من بين الأهداف التي تسعى إليها سياسة التنافسية هي تشجيع المنافسة وخلق البيئة المناسبة للتنافسية في الأسواق المحلية والدولية وذلك من خلال تغريم المنافسة السوقية، وتحقيق الفعالية في توظيف الموارد وعدالة الدخول إلى الأسواق والخروج منها.

ويتم تحقيق تلك الأهداف عبر عدد من العناصر يتلخص فيما يلي:

- إعطاء فرصة لكل المؤسسات لتحقيق مستويات إنتاج بأقل تكاليف.
- توفير البيئة السوقية التي يساوي فيها السعر والتكلفة الحدية للإنتاج.
- القضاء على شبح الاحتكار وحماية المستهلك منه الذي يؤدي إلى زيادة الأسعار وتقليص العرض.

– تدخل الحكومات لتحقيق آلية السوق (توازن السوق، العرض والطلب) بوضع قيود تشريعية (تنظيمية) لعمل السوق، سواء أن كان ذلك متعلقا بالمستهلك أو المؤسسة أو بآلية توزيع الموارد.[1]

وعلى العموم فإن التنافسية هدفها الرئيسي هو تعزيز قدرة الاقتصاد على التعامل مع الخارج بفعالية وكفاءة، ولذلك لا يتم إلا من خلال صنع اقتصاد تنافسي يملك العديد من الخصائص التي تؤهله للتفوق وتحقيق أهدافه والتي من بينها:

* زيادة الغش وتراكمه والسعي نحو تحقيقه على جميع الأصعدة كزيادة الدخل (أجور مرتبات، مكافئات، مساعدات...) للعامل وزيادة العائد (أسهم ملكية، سندات التمويل، صكوك استثمار...) للمؤسسة، وزيادة المردود (قيمة مضاف، هامش الربح...) من خلال هذه الزيادات يتم زيادة القدرة على الادخار وبالتالي على الاستثمار ورفع مستوى المعيشة والقدرة الاستهلاكية ...

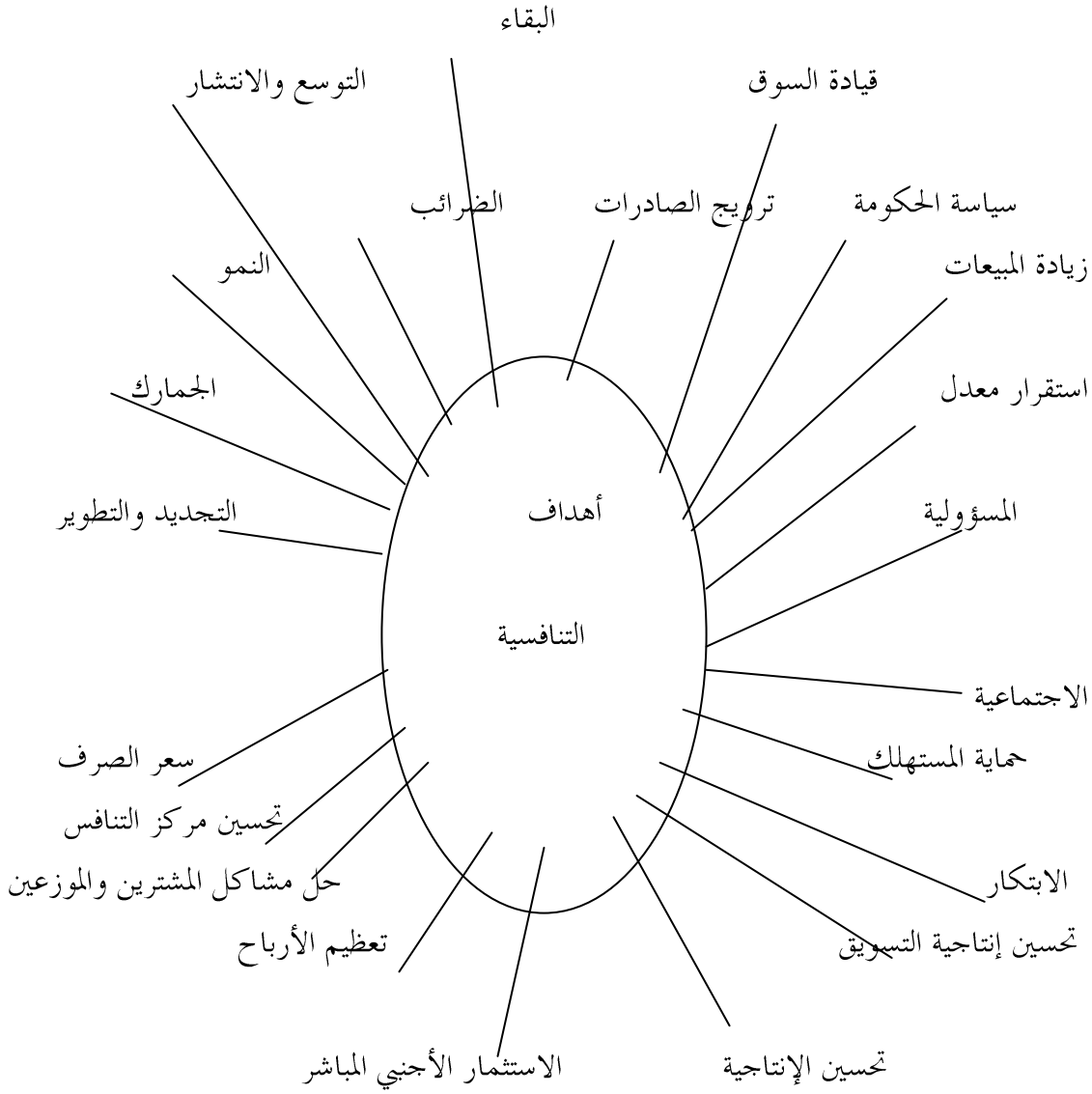
* الانفتاح الرائع على الآخرين من خلال طرح منتوجات على متعاملين اقتصاديين آخرين، ومن تم كسب عوائد ومردودات لم يكن من الممكن الوصل إليها، إلا من خلال هؤلاء.

* التوغل في السوق العالمية، أي التحول من تغطية سوق محلية إلى تغطية كافة الأسواق العالمية والشكل التالي يبين أهداف التنافسية.[2]

[1]– تدخل الدولة في آلية السوق مقيد فقط بحماية القدرة المعيشية للمستهلك، والقضاء على الاحتكار.

[2]– فريد النجار، "المنافسة والترويج التطبيقي"، مؤسسة شباب بجامعة الإسكندرية، 2003، ص 157.

شكل رقم (6): أهداف التنافسية:



المصدر: فريد النجار، "المنافسة والترويج التطبيقي"، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية 2005، ص 157.

4- مؤشرات قياس تنافسية المؤسسات: [1]

قبل التعرض لهذه المؤشرات نشير إلى أن AUSTIN قدم نموذجا لتحليل الصناعة وتنافسية المؤسسة من خلال القوى الخمسة المؤثر على هذه التنافسية (هذا النموذج يشبه تقريبا نموذج القوى الخمسة التنافسية لـــ Porter والذي سوف نتعرض إليها في هذا الفصل) إذ يشكل هذا النموذج عنصرا هاما في السياسة الصناعية والتنافسية على مستوى المؤسسة، وجاذبية منتجات البحث والتطوير، لهذا فإن المؤسسة ذات الربحية القليلة ليست في الحقيقة مؤسسة تنافسية، وكذلك لا تكون المؤسسة تنافسية إذا كانت تكلفة لإنتاجها تتجاوز

[1]- نبيل مرسي خليل، "الميزة التنافسية في مجال الأعمال"، مرجع سبق ذكره، ص 75.

سعر منتجاتها في الوتر، وضمن فرع النشاط المعين ذي منتجات متجانسة يمكن للمؤسسات أثر تكون قليلة الربحية، لأن تكلفة إنتاجها المتوسطة أعلى من تكلفة مؤمنيها في السوق، وربما العلة في ذلك أن إنتاجيتها أضعف أو أن عناصر الإنتاج تتميز بتكلفة أكبر أو للسببين معا، وبالتالي فإن الربحية وتكلفة الصنع والإنتاجية من السوق تشكل جميعا مؤشرات للتنافسية على مستوى المؤسسة.

– الربحية:

يلعب مؤشر الربحية دورا كبيرا في تحديد

وتطوير تنافسية المؤسسات فإذا كانت المؤسسة تعمل على تعظيم أرباحها، أي أنها لا تتنازل بأي شكل من الأشكال عن الربح لمجرد غرض وضع حصتها من السوق، ولكن يمكن أن تكون تنافسية في السوق يتجه برمته نحو التراجع، وفي هذه الحالة فإن تنافسيتها الحالية لن تكون ضامنة لربحيتها المستقبلية.

وإذا كانت ربحية المؤسسة الراغبة للبقاء في السوق، فينبغي أن تمتد إلى فترة من الزمن فإن القيمة الحالية لأرباح المؤسسة تتعلق بالقيمة السوقية لها.

- تكلفة الصنع: [1]

حسب الأدبيات الاقتصادية فإنه من المنطقي القول أن أي مؤسسة لا تعتبر تنافسية إذا كانت تكلفة الصنع المتوسطة تتجاوز سعر منتجاتها في الأسواق ويرجع ذلك لسببين هامين هما: إما لانخفاض إنتاجيتها، أو أن عوامل الإنتاج مكلفة كثيرا أو لسببين معا، فالإنتاجية الضعيفة تفسيرها يكمن في أن تسييرها تسيير غير فعال هذا من جهة قطاع النشاط ذو منتجات متنوعة ومختلفة، أما من جهة قطاع النشاط ذو منتجات متجانسة، فالسبب يرجع إلى كون تكلفة الصنع المتوسطة ضعيفة إذا ما قورنت بتكلفة صنع منتجات المنافسين الآخرين.

- الإنتاجية الكلية للعوامل: [2]

تعتبر الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج (PTF) مؤشر لقياس فاعلية تحويل عوامل الإنتاج الخاصة للمؤسسة والمنتجات، إلا أن هذا المؤشر لا يوضح مزايا ومساوئ تكلفة عناصر الإنتاج، كما أن قياس الإنتاج بالوحدات مثل الأطنان، الكيلوغرامات ... لا يوضح الإنتاجية الإجمالية للعوامل ولا يظهر مدى جاذبية المنتجات المعروضة من قبل المؤسسة في السوق.

ولكن من الممكن مقارنة الإنتاجية الكلية للعوامل، أو نموها لعدة مؤشرات محلية بمشروعات أجنبية، ويمكن بالتالي إرجاع النمو إلى التقنية أو إلى وفرات الحجم، كما يتأثر دليل (PTF) بالفروقات في الأسعار

[1]– نبيل مرسي خليل، "الميزة التنافسية في مجال الأعمال"، مرجع سبق ذكره، ص 78.

[2]- DONALDG. MC. FEDRIDGE, la compétitive, notions et mesures, industrie, canada, document hors Série n° = 05 Avril 1995, P 09.

المستندة إلى التكلفة الحديثة، ويمكن ربط ضعف الإنتاجية بعدم فعالية الإدارة أو عدم فعالية الاستثمار أو بالعاملين معا.

- الحصة من السوق: [1]

تستطيع المؤسسات تحسين أدائها من خلال الاستغلال والتحكم في هذا المؤشر، حيث أن أي مؤسسة يمكن أن تكون مربحة وتستحوذ على جزء مهم من السوق المحلية، بدون أن تلجأ إلى التنافسية على المستوى الدولي، وهذا لن يتأتى إلا بحماية السوق الداخلية من مخاطر التجارة الدولية من جهة، وجهة أخرى يمكن للمؤسسات الداخلية أن تكون ذات ربحية آنية، ولكنها غير قادرة على الاحتفاظ بالمنافسة عند تحرير التجارة (كما هو سيتم في الاقتصاد الجزائري الذي هو موضوع دراستنا في الفصل الأخير من هذا البحث) ولتقدير الاحتمال لهذا الحدث يجب مقارنة تكاليف المؤسسة مع تكاليف منافسيها الدوليين المحتملين.

فكلما كانت التكلفة الحديثة للمؤسسة ضعيفة مقارنة مع تكاليف مناخيها، فإن ذلك يجعلها تكسب حصة معتبرة من السوق إلى جانب اكتسابها ربحية أكبر مع افتراض تساوي الشروط الأخرى، فالحصة من السوق تترجم إذن المزايا في الإنتاجية أو في تكلفة عوامل الإنتاج، هذا في قطاع نشاط يمتاز بمنتجات متجانسة، أما في قطاع نشاط ذوي منتجات متنوعة فإن ضعف ربحية المؤسسة يمكن أن يفسر بالأسباب السابقة، ولكن مضاف إليها سببا، آخره أن المنتجات التي تقدمها قد تكون أقل جاذبية من منتجات بافتراض تساوي الشروط السابقة أيضا، إذ كلما كانت المنتجات التي تقدمها المؤسسة أقل جاذبية كلما ضعفت حصتها من السوق ذات التوازن.

5- أنواع و أشكال التنافسية: [2]

5-1-أنواع التنافسية:

تصنف التنافسية إلى صنفين وهما:

أ- تنافسية بحسب الموضوع:

وتتضمن تنافسية المنتج وتنافسية المؤسسة.

- تنافسية المنتج:

تعتبر تنافسية المنتج شرطا لازما لتنافسية المؤسسة لكنه ليس كافي وكثيرا ما يعتمد على سعر التكلفة كمعيار وحيد لتقويم تنافسية منتج معين، ويعد ذلك أمرا مضللا، باعتبار أن هناك معايير أخرى قد تكون أكثر دلالة، كالجودة وخدمات ما بعد البيع، وعليه يجب اختيار معايير معبرة ويمكن من التعرف الدقيق على وضعية المنتج في السوق في وقت معين.

---

[1]- حسين باشير، محمد نور، سياسات الثابتة وأثرها على مناخ الاستثمار، مرجع سبق ذكره، ص 08.

[2]- عمار بوشناق، الميزة تنافسية في المؤسسة الاقتصادية، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2002، ص 11.

- تنافسية المؤسسة:

يتم تقويمها على مستوى أشمل من تلك المتعلقة بالمنتج، حيث لا يتم حسابها من الناحية المالية في نفس المستوى من النتائج، في حين يتم التقويم المالي للمنتج بالاستناد إلى الهامش الذي ينتجه هذا الأخير، أما تنافسية المؤسسة، فيتم تقويمها أخذين بعين الاعتبار هوامش كل المنتجات من جهة، والأعباء الإجمالية، التي نجد من بينها: تكاليف البنية، النفقات العامة، نفقات البحث والتطوير ، والمصاريف المالية ... الخ من جهة أخرى فإذا كانت هذه المصاريف والنفقات الهوامش، واستمر ذلك مدة أطول فإن ذلك يؤذي إلى خسائر كبيرة، يصعب على المؤسسة تحملها، ومن ثمة فالمؤسسة مطالبة بتقديم قيمة لزبائنها، ولا يتم ذلك إلا إذا كانت حققت خيار إضافية في كل مستوياتها.

ب– التنافسية وفق الزمن:

تتمثل في التنافسية الملحوظة والقدرة التنافسية.

- التنافسية الملحوظة:

تعتمد هذه التنافسية على النتائج الإيجابية المحققة خلال دورة محاسبية، غير أنه يجب ألا تتفاءل بهذه النتائج لكونها قد تنجم عن فرصة عابرة في السوق أو عن ظروف جعلت المؤسسة في وضعية احتكارية، فالنتائج الإيجابية في المدى القصير، قد لا تكون كذلك في المدى الطويل.

- القدرة التنافسية:

يبين استطلاع للرأي، أن القدرة التنافسية متخذة إلى مجموعة من المعايير، حيث أن هذه الأخيرة تربطها علاقات متداخلة فيما بينها، فكل معيار يعتبر ضروري، لأنه يوضح جانبا من القدرة التنافسية ويبقي المؤسسة صارمة في بيئة مضطربة، ولكنه لا يكفي بمفرده.

فهناك العديد من المفاهيم للشركة أو المؤسسة التنافسية كما قلنا سابقا تعكس في مجملها أربعة معايير أساسية هي: الربحية، التميز، التفوق أو المساهمة في التجارة الدولية وفي النمو المتواصل.

وبالتالي جاءت التعريفات المختلفة للقدرة التنافسية لتشمل واحد أو إثنين فقط من هذه المعايير: غير أنه من الأرجح أن المؤسسة ذات القدرة التنافسية هي المؤسسة التي تحقق المعايير الأربعة مع استمرار الاحتفاظ بهذه العناصر في بيئة تنافسية دولية.[1]

1- تعريف القدرة التنافسية بمعيار واحد:

المؤسسة التنافسية هي المؤسسة المربحة والقادرة على زيادة ربحيتها من خلال رفع الإنتاجية أو نقص تكلفة الإنتاج أو تحسين الجودة أو كل ذلك معا، أو التمييز والتفرد عن المنافسين الآخرين من خلال تقديم علامة مميزة أو أداء جيدا أو سعرا منخفضا أو عرضا جيدا لسلعة أو خليطا من هذه البدائل.

[1] - Benisserd, M.H, l'ajhistement Structurel objectifs et expériences Algérie : Alain édition, 1994 : ministère de la PME/PMI, assises nationales de la PME Algérie janvier 2004, p 90.

2- تعريف القدرة التنافسية بالاعتماد على معيارين (الربحية – التمييز):

يرى علي السلمي أن الشركة ذات القدرة التنافسية هي تلك الشركة التي تمتلك من المهارات والتكنولوجيا التي تستطيع الإدارة التنسيق بينها واستثمارها بغرض تقديم إنتاج يفوق ما يقدمه المنافسون بحيث ينعكس هذا التميز على ربحية الشركة.

3- تعريف التنافسية من خلال (الربط بين الربحية والتميز أو المساهمة في التجارة الدولية):

القدرة التنافسية للمؤسسة تتوقف على قدرتها على الاحتفاظ بنصيبها من السوق العالمي أو زيادته على أن يصعب ذلك تحقيق عائدا مقبولا على رأس المال، ومن ثم تنخفض القدرة التنافسية للمؤسسة إذا ما نجحت في زيادة حصتها السوقية من خلال تخفيض الأسعار وتحقيق خسائر.

4- تعريف التنافسية بالاعتماد على معيارين التميز والمساهمة في النمو المطرد:

أي قدرة المؤسسة على إنتاج السلع والخدمات بتفوق مع احتفاظ المؤسسة بحصتها في السوق العالمية، وزيادتها، وفي نفس الوقت المساهمة في ارتفاع نصيب الفرد من الدخل الوطني والمحافظة عليه.

وتنسحب هذه المفاهيم على مستوى القطاع أو الصناعة والصناعات الصغيرة والمتوسطة لأن قطاع معين لا يتمتع بالقدرة التنافسية إلا إذا تضمن مؤسسات وشركات قادرة على التنافس في الأسواق المحلية، والعالمية، وتحقق أرباح بصورة مطردة: وأضافت بعض الدراسات عنصر الإنتاجية النسبية المرتفعة، أي أن إنتاجية عناصر الإنتاج لصناعة ما أكبر من إنتاجية منافسيها على الأقل على المستوى الدولي.

وربط Porter[1] بين تنافسية المؤسسة وقدرتها على الاحتفاظ بتفوقها في السوق العالمي ليس فقط في مجال التجارة وإنما أيضا في مجال الاستثمار، ويهتم Porter بالسوق المحلي كنطاق أولي لبناء القدرة التنافسية وضرورة انتهاج إستراتيجية عالمية للمنافسة في مجالي التجارة والاستثمار، ولهذا سوف نتعرض في المبحث الثاني من هذا الفصل على المحددات الرئيسية للقدرة التنافسية بالاعتماد على منهج Porter.

2-5-أشكال المنافسة: للمنافسة أربعة أشكال هي:

1- المنافسة الكاملة (التامة): وعي تتميز بوجود عدد كبير من المنتجين كل منهم ينتج جزءا ضئيلا من حجم الإنتاج الإجمالي المعروض في السوق، كمما تتصف المنافسة التامة بحرية الدخول والخروج من السوق، فيفترض عدم وجود عراقيل تمنع المنتجين من الدخول إلى السوق في حالة وجود ربع وسطي أو الخروج منه في حالة وجود خسارة.

2- احتكار القلة: ويتصف بقلة عدد المنتجين، أي أن السوق يسيطر عليها عدد قليل من المنتجين كل منهم يستطيع التأثير على السوق، ويؤدي وجود عدد قليل من المنتجين إلى ظهور ما يسمى بالتبعية المتبادلة، وهذا

[1]- Porter : أستاذ الإدارة الإستراتيجية بجامعة "هارفرد" بشأن إستراتيجية التنافس والميزة التنافسية (Porter : 1980, 1985, 1990).

يعني أن المنتج في احتكار القلة عليه أن يقوم بدراسة وتحليل آثار وردود فعل المنتجين الآخرين حين يقوم باتخاذ قرار ما (كرفع السعر أو تخفيضه).

3- **المنافسة الاحتكارية**: وهي تتميز بوجود عدد كبير من المنتجين كل منهم ينتج جزءا بسيطا من مجموع الإنتاج، وأن السلع المنتجة هي سلع متشابهة، فإن المنافسة الاحتكارية تتميز بوجود درجة عالية في التحكم في الأسعار كما أن الدخول إلى السوق أو الخروج منه ممكن إلا أنه قد يكون صعبا، وتكون الوسيلة الأساسية في التنافس هي إبراز الصفات والخواص الثانوية التي تتميز بها السلع وليس السعر.

4- **الاحتكار الكامل**: يتميز بوجود منتج واحد فقط، وهذا يعن أن هذا المنتج يمثل السوق كله، لأنه يسيطر على مجموع الإنتاج، والذي من خلاله يمكنه التحكم في الأسعار، كما يتميز هذا الاحتكار بوجود صعوبات وموانع تمنع المنتجين الآخرين من الدخول إلى السوق[1].

والجدول التالي يلخص أشكال المنافسة السابقة.

جدول رقم (42): أشكال المنافسة.

بيان	المنافسة الكاملة	احتكار القلة	المنافسة الاحتكارية	الاحتكار الكامل
هل السلع المنتجة شركة معينة فريدة	لا	لا	إلى حد ما	فريدة تمام
عدد المتنافسين	كثير	قليل	قليل أو كثير	لا توجد منافسة
حجم المتنافسين	صغيرة	كبيرة	صغير أو كبير	لا توجد منافسة
مرونة الطلب للطباعة	مرن تماما	مرن وغير مرن	قد يكون مرنا أو غير مرن	قد يكون مرن أو غير مرن
مرونة الطلب للصناعة	قد يكون مرنا أو غير مرنا	غير مرن	قد يكون مرنا أو غير مرن	قد يكون مرنا أو غير مرنا
سيطرة المؤسسة على الأسعار	لا توجد	بعض السيطرة	بعض السيطرة	سيطرة كاملة

المصدر: د.محمد صادق بازرعة "إدارة التسويق"، المكتبة الأكاديمية، مصر، 2001، ص 61.

[1] عمر صخري، مبادئ الاقتصاد الجزئي الوحدي، ديوان المطبوعات الجامعية، طبعة 2001، ص 114.

المطلب الثاني: المحددات الرئيسية للقدرة التنافسية بالاعتماد على منهج Porter

1-إستراتيجية التنافس لدى Porter:

إن إستراتيجية التنافس التي تنطلق من التوفيق ما بين إمكانية المؤسسات الداخلية وهيكل الصناعة تستهدف تحقيق نتائج أعلى من متوسط نتائج القطاع على المدى الطويل، أي تحقيق ميزة تنافسية مستدامة، وهنا تكمن أهمية الخيار الإستراتيجي الناجح، ومدى ملائمته لتحقيق الأهداف وتحسين أداء المؤسسات.

فحسب Porter فإن الأداء المؤسسي يمكن أن يرتفع من خلال تطبيق هذه الإستراتيجيات الثلاثة، وكل إستراتيجية تتطلب خطوات مختلفة عن الأخرى بحسب المستوى التي تبنى عليه الميزة، وكذا الهدف الإستراتيجي الذي من خلاله تسعى المؤسسة لتحقيق هذه الميزة وضمان استمراريتها.

ولقد اقترح Porter ثلاثة إستراتيجيات عامة للتنافس بغرض تحقيق أداء أفضل مقارنة بالمنافسين وتتمثل في:[1]

إستراتيجية الهيمنة الشاملة بالتكاليف la domination globale par les couts:

الإنتاج بأقل تكلفة كلية في الصناعة.

إستراتيجية التميز: la différentiation:

يتميز المنتج المعروض بطريقة أو أخرى عن منتجات المنافسين الآخرين.

إستراتيجية التركيز la concentration:

التركيز على نسبة محدودة من السوق بدلا من تغطية السوق ككل.

ويوضح الشكل التالي الخصائص المميزة لكل إستراتيجية من الإستراتيجيات العامة الثلاثة:

شكل رقم (7): خصائص إستراتيجيات التنافس:

الهدف الإستراتيجي	وضعية المؤسسة تتميز بتكاليف ضعيفة	الخاصية الفريدة للمنتج مفهومه من قبل الزبائن
القطاع بكامله	الهيمنة الشاملة بالتكاليف	التمييز
جزء خاص من القطاع	التركيز	

Source : M. Porter, "choix stratégique et concurrence", économica, paris, p 42.

[1] - Michel porter, "choix stratégique et concurrence", economica, paris 94, p 37-38.

أ- إستراتيجية الهيمنة الشاملة بالتكاليف:

يعتبر هذه إستراتيجية تدنية التكاليف من أهم الأدوات التي تعرضت إليها الدراسات الاقتصادية، وذلك ضمن إطار الحصول على الامتيازات التنافسية في ظل المحيط الإستراتيجي، وتركز هذه الإستراتيجية على الهيمنة والسيطرة على الأسواق من خلال تدنية التكاليف وتقوية هامش المناورة السعرية، وقد انتشرت هذه الإستراتيجية بشكل كبير في السبعينات من القرن الماضي.

ومفادها أن تضع المؤسسة لنفسها ومن هجومي من خلال إعداد مختلف التجهيزات والمنشأة المحققة لوفرات الحجم الفعالة، مع التركيز بشكل دقيق على تخفيض التكلفة إلى أدنى حد ممكن ، وذلك عن طريق مراقبة فعالة ودقيقة للتكاليف والمصاريف العامة بحيث يصبح مفهوم "تدنية التكاليف" هو الإطار الموجه لكامل الإستراتيجية.

- مزايا إستراتيجية الهيمنة الشاملة بالتكاليف:

فيما يتعلق بالمنافسين:

فالمؤسسات المنتجة بأقل تكلفة تكون في موضع أفضل من حيث المنافسة على أساس السعر لأنه بفضل ميزة التكلفة الأقل ستظل في الغالب تحقق أرباح في السوق حتى تخرج منافسيها على مستوى التكلفة من السوق، وبالتالي: فإن الهيمنة بالتكاليف ستؤدي إلى ارتفاع رقم أعمالها بسبب زيادة الطلب على المنتوجات بأقل الأسعار.

أما من ناحية الموردين:

فالمؤسسة المطبقة للإستراتيجية تكلفة أقل فإنها ستكون في مأمن من الموردين الأقوياء فستجعل هذه الميزة تكسب حرب ارتفاع مواد الإنتاج، كما أنه سيكون باستطاعتها تحمل الأعباء إلى حين البحث عن مواد بديلة أو تعريف هذه الزيادة في مواد الإنتاج من الأرباح المحققة.

أما من ناحية الزبائن (المشترين):

فالمؤسسة من خلال هذه الإستراتيجية سوف تتمتع بحصانة ضد العملاء (الزبائن)، حيث لا يمكنهم المساومة على تخفيض الأسعار حيث أن المؤسسات التي تتبنى هذه الإستراتيجية سوف يكون بإمكانها فرض أسعار قريبة أو حتى بقليل من متوسط الأسعار التنافسية للقطاع.[1]

ومن جانب دخول منافسين:

محتملين في السوق، فالمؤسسة المنتجة بأقل تكلفة تحتل موقعا تنافسيا ممتازا، ويمكنها من استعمال سلاح سعر المخفض في مواجهة أي هجوم من المنافس الجديد، وبذلك ترفع تكلفة الدخول عنده.

[1] - M.porter, l'avantage concurrentiel, paris, dunad, 2000, 1ere édition 1986, p 24 – 25.

أما فيما يتعلق بالسلع البديلة:

فالمؤسسة المطبقة لهذه الإستراتيجية فبإمكانها استخدام السعر المنخفض كسلاح ضد السلع البديلة والتي تتمتع بأسعار جذابة.

لابد من الإشارة أن هذه الإستراتيجية تتمتع بمزايا جذابة إلا أنها لا تخلو من بعض المخاطر التي يمكن لها أن تعيق عمل المؤسسات أو حتى على بقائها واستمرارها وكذلك تستلزم هذه الإستراتيجية مستلزمات لابد من توفرها في المؤسسة وهي كالتالي:

- مخاطرات ومستلزمات إستراتيجية السيطرة بواسطة التكاليف:

ويمكن استخلاص مخاطر ومستلزمات إستراتيجية السيطرة بواسطة التكاليف في الجدول التالي:

جدول رقم (43): مخاطرات ومستلزمات إستراتيجية السيطرة بواسطة التكاليف:

المخاطر	المؤهلات والموارد الضرورية	النمط الملائم للتنظيم
التطور التقني الذي يمحي أثر التجربة أو أثر الاستمارات السابقة.	استثمارات مستمرة في الرأس المال التقني.	مراقبة عالية لتسيير والتكاليف.
تقليد واستثمارات عالية من طرف المنافسين.	هندسة وفعالية تقنية في العملية.	مراقبة متكررة.
انخفاض في قدرة الإبداع بسبب الوسوسة في التكاليف	استعدادات البساطة في خلق وإنتاج السلع (فعالية القوى العاملة).	تنظيم جيد ومسؤوليات محددة.
- تضخم التكاليف. - سلطة التوزيع هذا يؤدي إلى انخفاض في الهامش وبالتالي في الأسعار.	نظم التوزيع ملائمة.	نشاط المؤسسة متوجه نحو الأهداف الكمية المقصودة.

المصدر: عبد الرزاق بن حبيب، "اقتصاد وتسيير المؤسسة"، ديوان المطبوعات الجامعية الساحة المركزية، بن عكنون، الجزائر (طبعة 2)، سنة 2002، ص 182.

وهناك مخاطر أخرى لإستراتيجية السيطرة بواسطة التكاليف نذكرها كالتالي:

بطء نمو المؤسسة:

يترتب على تطبيق هذه الإستراتيجية تحقيق معدلات نمو مرتفعة ولكن إلا في المدى البعيد بالإضافة إلى العراقيل التي تقف في سبيل توسيع المؤسسة حجم إنتاجها من جهة، ومن جهة ثانية مشاكل البحث عن إطارات مؤهلة ومتخصصة.

مشاكل التقليد:

من المشاكل المترتبة عن استعمال هذه الإستراتيجية هو تقليد المنافسين للمنتوج الحالي، وذلك بإدخال تحسينات على منتجاتهم دون زيادة في التكاليف هذا المنتوج، وبالتالي إمكانية بيع المنتوج المنافس بأسعار تنافسية، فيؤدي ذلك إلى تقليص الحصص السوقية.

صعوبة التكيف مع الوضعيات الجديدة:

إن إتباع هذه الإستراتيجية يتطلب مجهودات جبارة في حجم الاستثمارات والسلاسل الإنتاجية بغية امتصاص التكاليف الثابتة على هذه الوضعية تؤدي إلى مشاكل متعددة في التكيف مع الوضعيات الجديدة، ولاسيما التطور التكنولوجي وتغير سلوك المستهلكين وهذا ما يؤثر سلبا على تنافسية المؤسسات واستمراريتها في السوق.

إتباع نفس الإستراتيجية من طرف المنافسين:

إن هذه الأخيرة تؤدي بالمؤسسة بالدخول في حرب الأسعار، وقد تخسر المؤسسة هذه الحرب، خاصة إذا كان المنافس يستهدف المؤسسة ولا يبالي من تخفيض التكاليف، وهذه الإستراتيجية من أخطر الإستراتيجيات التي قد تؤدي إلى تراجع كبير في تنافسية المؤسسات وكذلك في استمراريتها وبقاءها في السوق.

إهمال دور السعر والتكلفة في المنافسة:

قد تؤثر هذه الإستراتيجية سلبا على تنافسية المؤسسات، خاصة إذا ظهرت عوامل أخرى لا تبالي بالأسعار ولا بالتكلفة، كالتكنولوجيا ومستوى الجودة والأداء، حيث أنه في كثير من المجتمعات تفضل الجودة والتكنولوجيا على التكلفة المنخفضة، مثل: صناعة الأسلحة والمعدات الطبية ...الخ.[1]

ب- إستراتيجية التمييز la différentiation:

ترتكز إستراتيجية التمييز على سياسة مفادها أن المؤسسة تنفرد في عرض أو تقديم منتوج ما للزبائن ذو خصائص وصفات جيد مقابل سعر زائد، هذه الخصائص قد تكون خدمات جيدة، علامة رائدة، تقسيم ممتاز ...الخ، وتتزايد نجاح هذه الإستراتيجية في حالة ما إذا كانت المؤسسة تتمتع بمهارات وجوانب كفاءة لا

[1]- العربي حطبة، "تدنية التكاليف كأداء إستراتيجي لمواجهة المنافسة المحتملة في ظل الاقتصاد الانتقالي"، المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، ورقلة 2005، ص 448.

يمكن للمنافسين تقليدها بسهولة من جهة، ومن جهة أخرى يفترض نجاح هذه الميزة تعدد استخدامات المنتج وتوافقه مع حاجات المستهلكين وتفهم الزبائن وتقديرهم لخاصية التميز فيه.[1]

وبالتالي إن التمييز يكمن في إنشاء مزايا نذرك بصفة فريد أن وحيدة من طرف المشتارين ومنه للتمييز دلائل ومخاطر ومؤهلات.

- دلائل التمييز:

حسب E.H chamberlin 1927à) إن التمييزات تركز على الخاصيات الموضوعية للسلعة واللواتي تختلف من متنافس إلى آخر.

هذه النظرة مبنية على الفرضية الكلاسيكية التي تنص على أن المنفعة ما هي إلا انعكاس للسلعة، ولقد تطورت هذه النظرة عند Lancaster (1966) حيث يبين أن مميزات السلع هي التي تعطي مقياس للمنفعة.

إن أشكال التمييز عديدة تضم:

- المزايا التقنية الوفاء (Fidélité) الجمالية (Esthétique) التوضيب (conditionnement).
- شبكة التوزيع. - خدمات البيع. - مظاهر الماركة ...الخ

إن السعر يمثل قيدا لأن ارتفاعه أو هبوطه يتبع إستراتيجية أخرى التي تدخل في إطار التقطيع (Segmentation).

وفي معظم الأحيان إن التقطيع المتمركز خصوصا على الأسعار يظل غير ناجح إذ لم يأخذ بعين الاعتبار الخاصيات الأخرى للسلع المباعة.

بصفة عامة إن إستراتيجية التمييز تشكل منطقا عكسيا لإستراتيجية السيطرة بواسطة التكاليف لأن التمييز يتطلب هامشا موحدا عاليا وهذا يستلزم أحجاما وحصص السوق أصغر مما هو الحال في السيطرة بواسطة التكاليف.[2]

- المخاطرات والمؤهلات المتعلقة بالتمييز:

نلخصها في الجدول التالي:

الجدول رقم (44): التمييز مخاطره ومؤهلاته:

المخاطرات	المؤهلات والموارد الضرورية	نمط التنظيم الملائم
- عدم القدرة في التغلب على الفرق في التكاليف بالنسبة للمنافسين الأكبر. - فقدان أهمية عوامل التمييز.	- الحدس والإبداعية. - القدرة على البحث. - تكنولوجية السلعة.	تنسيق عالي بين الماركتينغ والبحث والتنمية.

[1] - M.porter, l'avantage concurrentiel, op cit, p 26 – 27.

[2] - عبد الرزاق بن حبيب، "اقتصاد وتسيير المؤسسة"، مرجع سبق ذكره، ص 184.

- التعميم ولابتدال Diffusion et Banalisation - التقليد (Imitation)	- القدرة التجارية. - المظاهر. - التقاليد في المهنة. - تعاون عالي في مجال التوزيع.	

المصدر: عبد الرزاق بن حبيب، اقتصاد وتسيير المؤسسة، مرجع سبق ذكره، ص 185.

ج- إستراتيجية التركيز la concentration:

تهدف هذه الإستراتيجية إلى التموقع الجيد داخل الصناعة، والتركيز على سوق جغرافي معين من خلال إشباع حاجات خاصة لمجموعة معينة من الزبائن أو التركيز على استخدامات معينة للمنتج. فالسمة المميزة لإستراتيجية التركيز هي قصص المؤسسة في خدمة نسبة معينة من السوق الكلي وليس كل السوق.

ويتم تحقيق أو رفع التنافسية في ظل إستراتيجية التركيز من خلال:

- تميز المنتوج ضمن الأجزاء المستهدفة بشكل أفضل، تستثمر فيه عوامل تفرض المنتجات بما يتناسب مع هذا التركيز.
- أو من خلال ميزة التكاليف الأدنى الناجمة عن تركيز النشاط بشكل يتحقق معه تدنية التكاليف عن طريق عوامل تطور التكلفة إلى أدنى حد ممكن.
- التمييز والتكلفة الأقل معا.[1]

بالإضافة إلى أن التركيز يفرض على المؤسسة التي لا تستطيع أولا ترغب أن تواجه المنافسة في الصناعة بأكملها وهذا راجع لسببين اثنين:

- أولا حجمها ومواردها غير كافية.
- ثانيا لا تسعى كمن أجل أن تنمو بسرعة خوفا من أن تتجاوز الحجم الحرج (taille critique).

وفي هذه الظروف لم يبق للمؤسسة إلا أن تكرس وتكشف جهودها في منطقة محدودة وهذا حسب مواردها واستعداداتها.

إن التركيز مبني على المبدأ التالي: أن المؤسسة التي تكرس قوتها في مجال معين ومحدد سوف تحقق فعالية ومردودية أفضل مما عليه في حالة المجالات المبعثرة.

نرى أن التركيز يكاد أن يأخذ شكل الإستراتيجية المبنية على السيطرة بواسطة التكاليف أو إستراتيجية التمييز.

وإن لهذه الإستراتيجية مزايا ومساوئ.[1]

[1]- نبيل مرسي خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، مرجع سبق ذكره، ص 121.

- مزايا إستراتيجية التركيز (التكيف نفس المعنى):

- تعقد ضئيل في التسيير.
- ثم إن قلة التنوع في الميادين يسهل عملية تحديد الأهداف.
- عرض مظهر وحيد للزبائن.
- تسهيل تركيز الجهود بالنسبة للمسيرين وإدراك التطورات التي تخص الزبائن.

- مساوئ إستراتيجية التركيز:

إن عملية التركيز التي تمص كل الموارد والأهليات في ميدان واحد يشكل نوعا من الخطر خاصة إذ طرأ أي نوع من التغيرات في محيط نشاط هذه المؤسسة.

إن هذه الخطة تكون غير مرثة في مجال التنظيم.

هذه الصلابة لا تسمح للمؤسسة أن تتكيف مع الوضعية الجديدة ولاسيما في مرحلة انحطاط دورة السلعة.[2]

وعلى العموم فإن تطبيق المؤسسات هذه الإستراتيجية وخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سيحسن من أداءها ويضمن استمراريتها في السوق من خلال رفع تنافسيتها مقارنة من المنافسين الآخرين لأن هذه الإستراتيجية لا تتطلب أموال ضخمة وتقوم بتغطية جزء من السوق، حيث تعتمد على ميزتين (التكلفة الأدنى والتميز) السابقتين.

إن لجوء المؤسسات إلى تبني إستراتيجية التنافسية سيؤدي بها إلى رفع مردوديتها في السوق مقارنة بما فيها ومواجهة مختلف التحديات التي تفرضها كما قلنا سابقا العولمة، وبالتالي فالمؤسسة توجد في السوق أو تتنافس مع مؤسسات أخرى على مستوى القطاع أي بمعنى آخر إذ تصبح المؤسسات تتنافس في شكل قطاع نشاط اقتصادي أو في شكل صناعة، لهذا توجد مؤسسات تملك كفاءات واستعدادات ومحفزات تنافسية ولكن قدرتها تنافسية متوسطة إذ قورنت مع مؤسسات أخرى أو أدائها متوسط وهذا النوع من التنافسية يطلق عليه تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي والذي سوف نتعرض إليه بالتفصيل في المطلب الثاني من هذا المبحث.

2- نموذج قوى تنافسية لقطاع النشاط الاقتصادي لـــ Porter:

قبل التعرض لهذه القوى الخمسة لقطاع النشاط الاقتصادي لـــ Porter لابد أولا معرفة ما معنى قطاع النشاط الاقتصادي؟ ثم تعريف تنافسية هذا القطاع ثم مؤشرات قياسه.

يقصد بقطاع النشاط الاقتصادي هو تجمع يضم مجموعة من المؤسسات التي تجمع بينها عوامل مشتركة كاستخدام تكنولوجيا متشابهة، أو الاشتراك في القنوات التسويقية ذاتها والارتباط أحيانا بعلاقات

---

[1]- عبد الرزاق بن حبيب، اقتصاد وتسيير المؤسسة، مرجع سبق ذكره، ص 186.

[2]- عبد الرزاق بن حبيب، "اقتصاد وتسيير المؤسسة"، مرجع سبق ذكره، ص 187.

أمامية وخلفية فيما بينها، ويضم هذا التجمع أيضا مجموعة من المؤسسات المرتبطة به والداعمة له، حيث يعتبر وجودها (ضروريا) ضرورة لتعزيز تنافسية أعضاء التجمع.

إذ أن نجاح مجموعة من المؤسسات المكملة لبعضها البعض في تحقيق أو رفع التنافسية، دليل على وجود عوامل قوة في الصناعة (القطاع) ككل.

وعند الحديث عن قطاع صناعي ما، يقصد بذلك مثلا: صناعة الدوائر المتكاملة أو أشباه المواصلات بدلا من صناعة الإلكترونيات وبعد معرفة معنى قطاع النشاط الاقتصادي وبالتالي ماذا يقصد بتنافسية قطاع النشاط الاقتصادي أو تنافسية الصناعة؟

أ- تعريف تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي:

تعني التنافسية لقطاع ما قدرة المؤسسات التنمية لنفس القطاع الصناعي في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية، دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية، وهذا ما يؤدي إلى تميز تلك الدولة في هذه الصناعة.

ب- مؤشرات قياس النشاط الاقتصادي:

يمكن حساب مقاييس التنافسية على مستوى رفع النشاط، عندما تكون المعطيات عن المؤسسات التي تشكله كافية.

وإذا أردنا مثلا تقييم تنافسية المشروع في السوق المحلية أو الإقليمية بالقياس إلى المشروعات المحلية أو الإقليمية، فإن تقييم فرع النشاط يتم بالمقارنة مع فرع النشاط المماثل لإقليم آخر أو بلد آخر الذي يتم معه التبادل.

وتجدر الإشارة ملاحظة أن غالبية مقاييس المؤسسات تنطبق على تنافسية النشاط[1]، أي أن كل مؤشرات تنافسية المؤسسات والتي تطرقنا إليها في المبحث الأول من هذا الفصل قد نجدها في مؤشرات قطاع النشاط بشكل غير مباشر أحيانا، إذ أن فرع النشاط الذي يحقق بشكل مستديم مردودا متوسطا أو فوق المتوسط على الرغم من المنافسة الحرة من الموردين الأجانب، يمكن أن يعتبر تنافيا إذا تم إجراء التصحيحات اللازمة، وبالتالي سوف نتعرض إلى هذه المؤشرات وكيف يمكن أن تؤثر إيجابا على تنافسية المؤسسات في قطاع النشاط الاقتصادي.

- مؤشرات التكاليف الإنتاجية:

يكون فرع النشاط تنافسيا إذا كانت الإنتاجية الكلية للعوامل (PTF) فيه مساوية أو أعلى منها لدى المشروعات الأجنبية المزاحمة، أو كان مستوى التكاليف الوحدة بالمتوسط يساوي أو يقل عن تكاليف الوحدة المزاحين الأجانب.

[1]- وديع محمد عدنان، "القدرة التنافسية وقياسها"، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2002،ص 13.

ويستعمل لهذا الغرض مؤشر إنتاجية اليد العاملة أو ما يعرف بـــ "التكلفة الوحدوية لليد العاملة CUMO وبحسب هذا المؤشر (تنافسية اليد العاملة) لفرع النشاط i في البلد j في الفترة t بواسطة المعادلة التالية:

$$CUMO = (W_{ijt} \times R_{jt}) / (Q/L)_{ijt} \ldots . (I)$$

حيث تمثل:

W_{ijt}: معدل أجرة الساعة في فرع النشاط أو البلد j في الفترة t.

R_{jt}: معدل سعر الصرف بدولار الأمريكي بعملة البلد j في الفترة t.

$(Q/L)_{ijt}$: الإنتاج الساعي في فرع النشاط i والبلد j في الفترة t.

ومن خلال المعادلة (I) نحسب التكلفة الوحدية لليد العاملة النسبية مع البلد K

$$CUMOR_{ijKt} = CUMO_{ijt} / CUMO_{iKt}$$

ويمكن أن ترتفع CUMO للبلد j بالنسبة إلى مثيلاتها للبلدان الأجنبية لسبب أو أكثر مما يلي:[1]

- ارتفاع معدل الأجور والرواتب بشكل أسرع مما يجري في الخارج.
- ارتفاع إنتاجية اليد العاملة بسرعة أقل من الخارج.
- ارتفاع قيمة العملة المحلية بالقياس مع عملات البلدان الأخرى.

عند استعمال مؤشر التكلفة الوحدية يطرح مشكل رئيسي، يتمثل في ارتفاع التكلفة الوحدية النسبية بسبب ارتفاع في الأجور أو في زيادة سعر الصرف، يكون أحيانا مرغوبا فيه إذا كان يؤدي إلى الزيادة في صادرات البلد، أو قيمتها في البلدان الأجنبية أو بزيادة تكلفة (العدول) للعمال بالبلد، أو أن تنخفض التكلفة الوحدية للبلد بالمقارنة مع تكلفة شركاءه التجاريين، وهذا التراجع يمكن أن ستلزم تحسينات في الإنتاجية أو هبوطا في الأجور أو حفظا للعملة.

- مؤشرات التجارة والحصة من السوق الدولية:

يعتبر الميزان التجاري وكذلك الحصة من السوق أهم المؤشرات لقياس قطاع النشاط، وعلى هذا الأساس فإن قطاع النشاط قد يفقد أو يخسر جزءا من تنافسيته عندما تتناقص حصته من الصادرات الوطنية الكلية، أو أن حصته من الواردات تتزايد لسلعة معينة كما أن قطاع النشاط يفقد تنافسيته عندما تتناقص حصته من الصادرات الدولية الإجمالية لسلعة معينة، أو أن تتصاعد حصته من الواردات الدولية، آخذا بعين الاعتبار حصة البلد المعني في التجارة الدولية[2].

- الميزة النسبية الظاهرة:

[1]- وديع محمد عدنان، "القدرة التنافسية وقياسها"، مرجع سبق ذكره ،ص 14.

[2]- وديع محمد عدنان، "القدرة التنافسية وقياسها"، مرجع سبق ذكره،ص 15.

ظهر هذا المؤشر في كتابات Porter والمسمى بالميزة النسبية الظاهرة (RCA) comparative advantage revealed ويمكن حسابه لبلد ما j بمجموعة منتجات أو نوع نشاط i على الشكل التالي: [(الصادرات الكلية للبلد j) / (صادرات المنتج i للبلد j)] / [(الصادرات الدولية الكلية)/(الصادرات الدولية للمنتج i)] = RCA_{ij}

إذا كان RCA_{ij} أكبر من الوحدة فإن البلد j يمتلك ميزة نسبية ظاهرة للمنتج i.[1]

وتجدر الإشارة إلى أن البلد الذي تكون فيه RCA جيدة، فقد يكون أكثر أو أقل إنتاجية من الفروع المناظرة لها من الخارج، أو أن معدل إنتاجيتها أكثر سرعة أو أكثر بطئا.

يرى Porter (1990) أن نمو الدخل الفردي تابع بشكل كبير لارتفاع الإنتاجية ولكن ذلك لا يتسنى من خلال الابتكار والإبداع، إذ أن البلد الذي يتمتع بمنظومة ابتكار أكثر قوة ينتفع بمعدلات إنتاجية أكثر ارتفاعا، وبالتالي بميزة مطلقة على البلدان ذات المنظومة الأضعف.

ويمكن الإشارة أن هناك العديد من مؤشرات التنافسية، وبعض الدراسات تقتصر على عدد محدود من العوامل كأسعار الصرف الحقيقية، قيمة وحدة التصدير للسلع المصنعة، السعر النسبي للسلع...الخ.

وما نستخلصه من كل هذا أن تصبح المؤسسات في قطاع اقتصادي واحد من شأنه أن يرفع من تنافسية هذا القطاع.

ج- نموذج القوى الخمس لـــ Porter:

قدم مايكل بورتر M. Porter الأستاذ والباحث في جامعة هارفرد وضمن دراسات لمؤشرات البنية الخارجية على تنافسية المؤسسة في إطار تحليله لهيكل الصناعة بالدول المتقدمة تحليلا هيكليا لقطاعات النشاط المختلفة وقوى المنافسة الفاعلة فيها، والمحددة لجاذبتها وربحيتها ضمن ما أصبح يسمى بـــ "نموذج قوى المنافسة لبورتر" إذ يرى أن جاذبية القطاع هي المحدد الرئيسي لمردودية أية مؤسسة إضافة إلى الوضعية التنافسية، النسبية (la position concurrentielle relative) لمؤسسة ما في القطاع إزاء منافسيها فيه، وعلى هذا الأساس فإن هيكل القطاع يمارس تأثيرا كبيرا على تحديد قواعد اللعبة التنافسية، وعلى الإستراتيجيات التي يمكن للمؤسسة تبنيها.

هذه القوى التي تحكم المنافسة قدمها Porter ضمن 5 أقسام كما يلي:

- **شدة المزاحمة ما بين المتنافسين داخل الصناعة:** [2]

أو شدة المنافسة بين المؤسسات الموجودة إذ أنها تتعلق بالعناصر التالية:

- البنية التنافسية الغير مستقرة مع وجود عدد كبير من المتنافسين.
- في مرحلة النضج والانحطاط تأخذ حصص السوق من الآخرين.

[1] - Donald. G, Mac fedridge, opcit , p 17.

[2] - عبد الرزاق بن حبيب، "اقتصاد وتسيير المؤسسة"، مرجع سبق ذكره، ص 168.

– عدم التمييز بين السلع يجعل التنافس مبنيا على الأسعار.

– وجود حواجز خروج عالية بالنسبة للمؤسسات التي تملك أصول كبيرة أو للمؤسسة المتخصصة.

هذا ما يؤدي إلى فائض في الإنتاج وبالتالي إلى انخفاض في المردودية، بالإضافة إلى أن التطور التكنولوجي يؤدي إلى انخفاض في التكاليف.

– التهديدات من الداخلين الجدد:

إن الداخلين الجدد سوف يلاقون تعارضا بوجود حواجز للدخول، ومهما كان فإن التهديدات التي يمثلها دخولهم تكمن في العناصر التالية:[1]

– عقبات التكاليف التابعة لاقتصاد السلم وآثار التجربة (مثلا: صناعة الأسمنت).

– عقبات التكاليف المنفصلة من الحجم كـــ: سهولة المال للتكنولوجيا، المواد الأولية، التموقعات المواتية، مساعدات الدولة ...الخ.

– الكلفة الحرجة لرؤوس الأموال.

– إن مستوى التمييز بين السلع ومظاهر تأثير الماركات الموجودة تجعل الداخلين الجدد في وضعية صعبة جدا وهذا في إطار عدم الوفاء الماركات الموجودة وتبديلها بأخرى جديدة.

– صعوبة المنال لقنوات التوزيع.

– السياسات الحكومية في مجال الحواجز الجمركية، حصص الاستيراد، المعايير التقنية الاحتكارات الوطنية، الامتيازات، كل هذه تشكل صعوبات للشركات المتعددة الأجناح.

– سلوك المؤسسات الموجودة، في حالة انخفاض الأسعار أو في تطوير الإبداع في السلع ...الخ.

– التهديدات من السلع الاستبدالية:

تظهر بصفة واضحة في مجال الأسعار والتكنولوجيا.

– قدرة المفاوضة من طرف الزبائن:

إن إستراتيجيات الكثافة الأفقية والتكامل العمودي للزبائن يشكلان ضغطا على المنتج.

– قدرة المفاوضة من طرف الممونين:

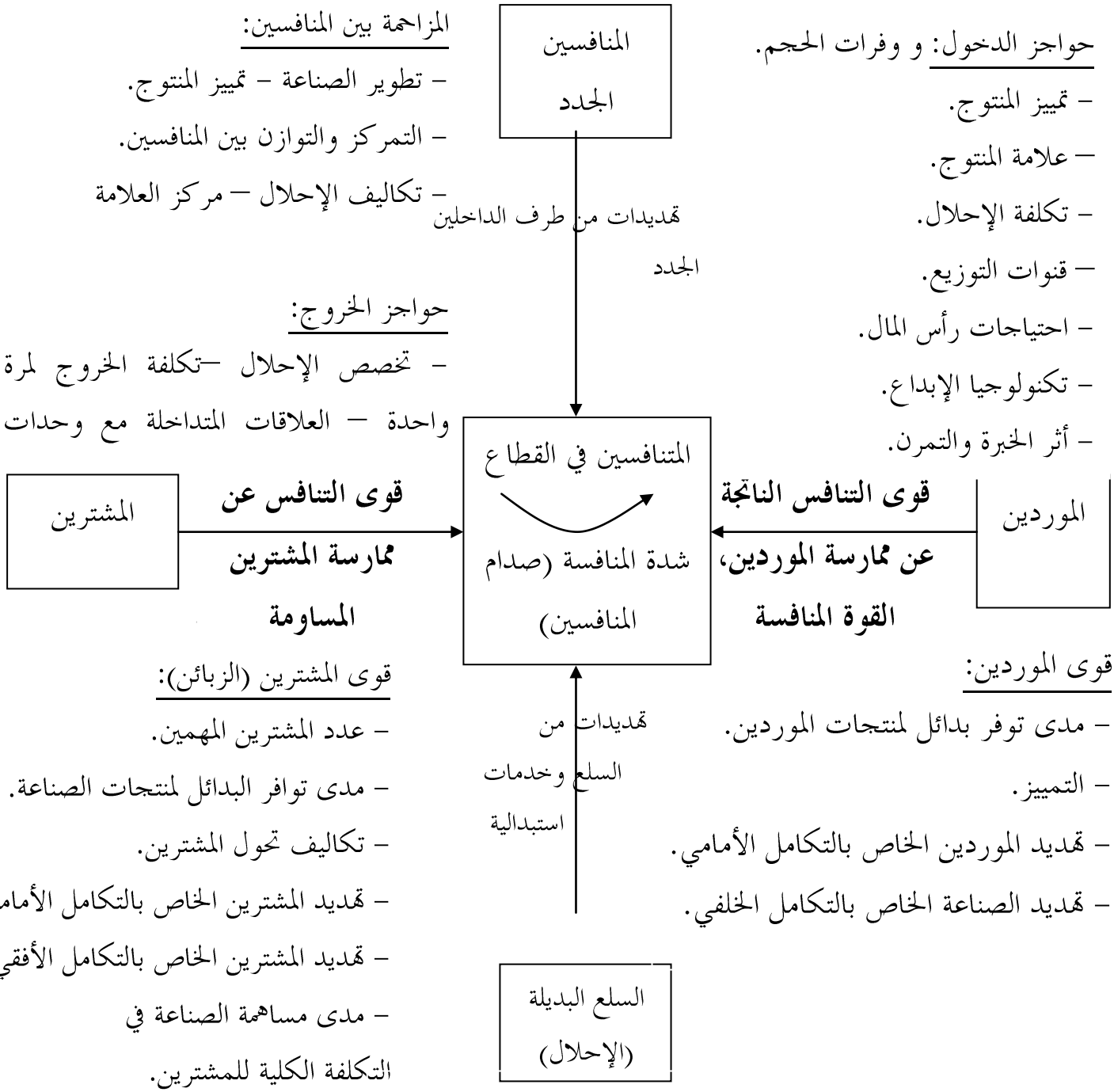
فهم يستطيعون أن يضغط بواسطة الأسعار، الجودة، المدة، الكميات، ... الخ إن قوتهم تكون متناسبة مع تكثفهم وفي هذا المجال من الضروري على المؤسسة المنتجة أن تأخذ بعين الاعتبار "تكلفة التغيير" Switching cost في حالة تغيير الممون (هنا التكلفة الثابتة يتحملها المنتج).[2]

[1]– عبد الرزاق بن حبيب، "اقتصاد وتسيير المؤسسة"، مرجع سبق ذكره، ص 169.

[2]– عبد الرزاق بن حبيب، "اقتصاد وتسيير المؤسسة"، مرجع سبق ذكره، ص 170.

يمكن للمؤسسة أن تحصل على ميزة تنافسية في حالة تطبيقها لهذا النموذج (Porter) حيث يوضح الشكل التالي مجموعة القوى الخمسة التي تؤثر على تنافسية المؤسسة و هي كما يلي:

الشكل رقم (8): يوضح تحليل هيكل الصناعة:



Source : M. Porter, " l'avantage concurrentiel ", opcit, p 17.

ولتحديد كيف للمؤسسات ومن بينها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي هو موضوع دراستنا من رفع تنافسيتها مقارنة بالمنافسين الآخرين في السوق المحلية والدولية، لابد من فهم علاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالبيئة المحيطة ، ولوصف هذه العلاقات يمكن استعمال نموذج القوى التنافسية لـــ Porter الموضح في الشكل أعلاه ونلاحظ من خلال هذا الشكل أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تواجه مجموعة من التهديدات ومجموعة من الفرص المتاحة ويمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وضع عدة إستراتيجيات أو اختيار إستراتيجية والتي تعرضنا إليها في المطلب الأول من هذا المبحث لمواجهة هذه القوى الخمسة الموضحة في الشكل.

ويمكن الإشارة أنه قد تستعمل المؤسسة إستراتيجية واحدة أو استعمال عدة إستراتيجيات في نفس الوقت لمواجهة أو اكتساب ميزة تنافسية.

3- محددات القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: [1]

لقد ارتبطت محددات التنافسية بصفة عامة بمنهج Porter الذي تعرض إليه سابقا، والذي يمثل الأساس الذي استندت عليه أغلب الدراسات عن القدرة التنافسية، حيث ينطلق Porter في تحليل القدرة التنافسية من المستوى الجزئي، أي المؤسسة هي وحدة التحليل الأساسية وأن الشركات وليس الدول هي التي تتنافس في صناعة ما، وتستمد الدولة تنافسيتها بعد ذلك من تنافسية شركاتها والصناعات المتوطئة بها.

ونقطة البداية في تحليل Porter هي:

كيف تخلق المؤسسة قدرتها التنافسية المستدامة؟ وما هي المحددات الرئيسية أو الأساسية التي تضمن توافر بيئة محلية مواتية (أي البيئة المحيطة بالمؤسسة الذي بينها Porter في شكل نموذج القوى الخمسة للتنافسية الذي ذكر سابقا) غلق القدرة التنافسية للمؤسسة العاملة في صناعة أو قطاع ما؟

يبين porter أن مصادر القدرة التنافسية المستدامة لمؤسسة هي:

1- ضرورة تحديد المؤسسة لأهدافها في نطاق مجال نشاطها، أي تتجنب إستراتيجية محددة لتحقيق ميزتها التنافسية كما قلنا سابقا في المطلب 1 و2 وكذلك استمراريتها والإستراتيجيات هي (إستراتيجية الهيمنة الشاملة بالتكاليف التمييز التركيز ...).

2- ضرورة تحديد المؤسسات للمجال الذي تسعى التنافس فيه: تحديد المنتج محل التنافس، اختيار طبقة المشترين التي تخدمها، المناطق الجغرافية للبيع ...

3- أن تتعامل المؤسسة مع كافة الأنشطة التي تقوم بها (إنتاج، تسويق، توزيع، خدمات ما بعد البيع) على أنها حلقات في سلسلة واحدة (سلسلة القيمة).

أما المحددات الرئيسية للقدرة التنافسية لمؤسسة فهي كالآتي:

---

[1]- منى طعيمة الجرف، مفهوم القدرة التنافسية ومحدداتها، مركز البحوث والدراسات الاقتصادية والسياسية، سلسلة أوراق اقتصادية، عدد 19، جامعة القاهرة 2002.، ص 9.

- عوامل الإنتاج كأحد محددات القدرة التنافسية.
- الطلب المحلي كأحد محددات القدرة التنافسية.
- إستراتيجية المؤسسة وأهدافها وسيادة المنافسة المحلية.
- الصناعات المكملة والمغذية.

أ- عوامل الإنتاج:

لا يمكن الاعتماد في خلق القدرة التنافسية على عوامل الإنتاج فقط، فقد تكون الندرة النسبية لعوامل الإنتاج وتدفع المؤسسة إلى الخلق والابتكار، بل أنها تشكل أحد محددات الميزة التنافسية والتي يمكن الحصول عليها من خلال الخلق والتجديد أو الاستيراد من الخارج عند الضرورة.

غير أن تحقيق الميزة التنافسية لا يتوقف فقط على جرد وفرة عناصر الإنتاج منخفضة التكلفة وعالية الجودة، بل على كفاءة استخدام هذه العوامل (العمل، رأس المال، الموارد الطبيعية، الموارد البشرية، البنية التحتية، مصادر المعرفة، المناخ، الموقع الجغرافي).

ومادامت عوامل الإنتاج تنصف بالمرونة والتجدد بسبب أثر التقدم التكنولوجي والعلمي، فإن المحافظة على القدرة التنافسية تتوقف على استمرارية توفر (الاتقاء) بعوامل الإنتاج وتطويرها.

ب- الطلب المحلي:

تدفع أهمية عنصر الطلب المحلي كأحد محددات القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى ضرورة دراسة خصائص الطلب المحلي نوعيته ومدى تقدمه وسرعة تشبعه وقدرته على أن يعكس الأذواق العالمية، فوجود طلب أكثر تطورا وتعقدا وسريع التشبع ويتفق مع متطلبات السوق العالمي كثيرا ما يدفع على التجديد والتطوير الذي هو جوهر التنافسية.

ج-إستراتيجية المؤسسة وأهدافها وسيادة المنافسة المحلية:

يشمل هذا المحدد أهداف المؤسسة القائمة مثلا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي هو موضوع دراستنا وإستراتيجيتها وطرق التنظيم والإدارة فيها وعلاقة مالكي الأسهم بإدارة المؤسسة كما يتضمن هذا المحدد الدور العام الذي تلعبه المنافسة في السوق المحلي في صناعة القدرة التنافسية للمؤسسة، إذ تدفع المنافسة المحلية المؤسسات على البحث عن صورة لمنافسة غير السعرية، من خلال التجديد والتطوير ورفع مستوى الكفاءة وجودة المنتج، ومن ثم فنجاح المؤسسة في التنافس محليا يؤهلها للولوج إلى السوق الدولية.

د- الصناعات المكملة والمغذية:

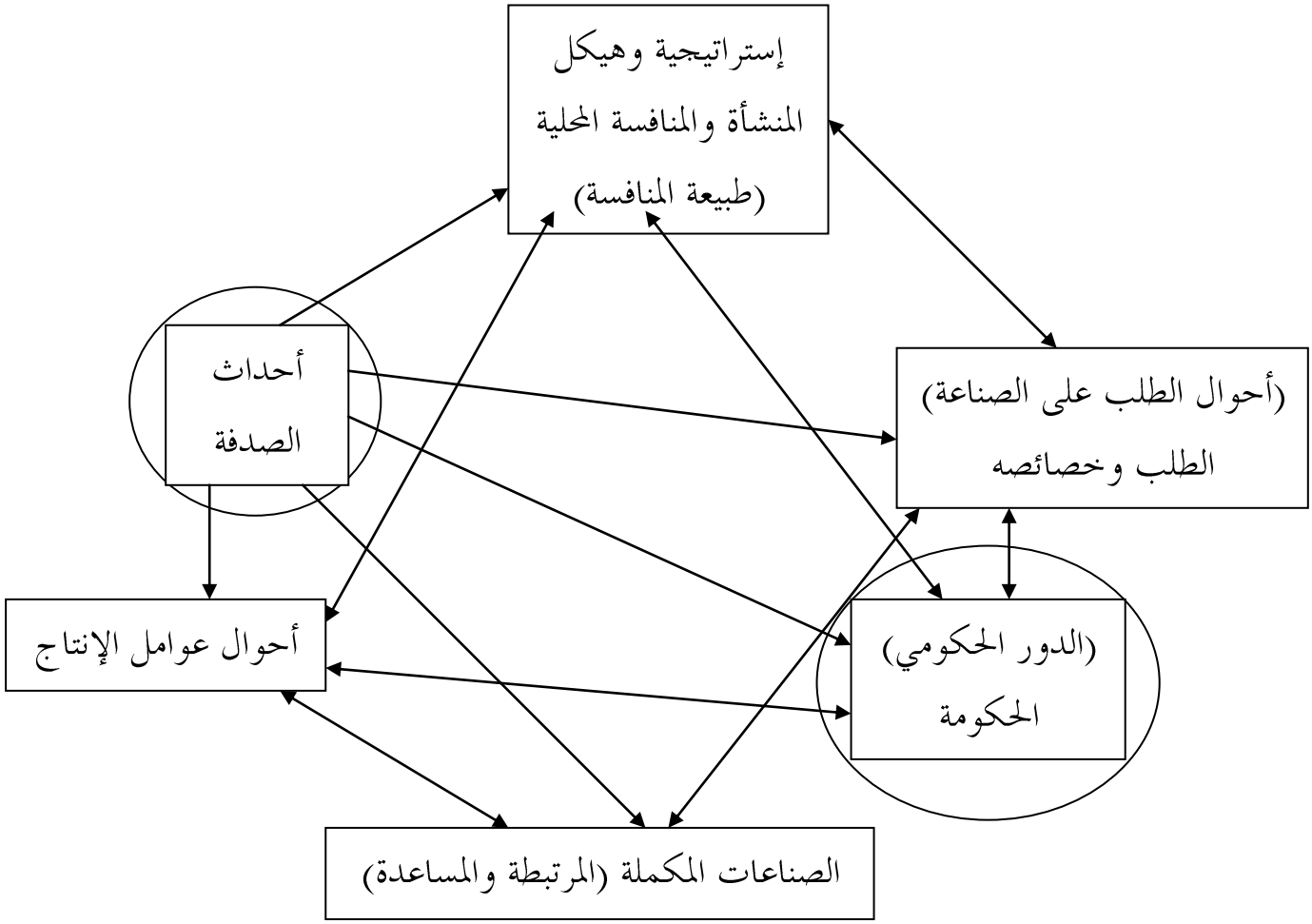
يعتبر توافر مجموعة من الصناعات المكملة والمغذية، أحد محددات الميزة التنافسية نظرا لما توفره من مدخلات بسرعة ومرونة كبيرة، بما يسهم في تخفيض السعر، كذلك يترتب على وجود تلك الصناعات، قصر خطوط الاتصالات والمواصلات، كما يتيح فرصة لتبادل المعلومات والإنكار والتكنولوجيا بما نريد من درجة التطوير والتكنولوجيا، وخلق مهارات إنتاجية وإدارية أفضل. وبتحليل المحددات السابقة، فإن نموذج

Porter، يوضح تنافسية الصناعة، وليس الدولة، على الرغم من أن عنوان كتاب هو الميزة التنافسية للدول، وفي الوقت الحاضر فإنه ليس بالأمر السهل بالنسبة للدولة، التي تعتمد على اقتصاديات فوقية أو بمعنى آخر الاستيراد من الخارج، بحيث لا يمكن لاقتصاد دولة وخاصة الدول النامية أن يتحرر ومن هذا الاعتماد المتبادل لشبكة الموردين العالمية، .... فإن الباحثين في التنافسية يميلون إلى تشجيع الإشارة في قوى العمل والتعليم، ويوضح أحدهم أنه إذا كنا نبحث عن مزيد من الأداء التنافسي لاقتصاد الدولة، فيجب نستثمر في البشر وليس في الشركات.[1] ويضيف Porter إلى هذه المحددات الرئيسية محددات أخرى ثانوية، مثل الدور الذي تلعبه الصدفة (الظروف والأحداث الخارجية عن سيطرة المؤسسة والحكومة مثل تغيرات أسعار المدخلات، تغيرات أسواق المال، أسعار الصرف، ....) في خلق ميزات تنافسية جديدة واختفاء أخرى، بالإضافة إلى سياسات الحكومة التي اعتبر أن دورها محدودا وثانويا في خلق القدرة التنافسية للمؤسسات والصناعات. غير أن دراسة Porter ليست الوحيدة في هذا المجال بل توجد دراسات أخرى مثل دراسة Lall الذي وضع ثلاث محددات رئيسية للقدرة التنافسية في شكل ثلاث أسواق تتعامل معها المؤسسة محل الدراسة وهي: سوق عوامل الإنتاج، سوق المؤسسات التي تتعامل مع المؤسسة محل الدراسة، وثالثا سوق الحوافز التي تشمل كل السياسات الاقتصادية والكلية والنظام التجاري والصناعي الذي تتبناه الدولة بما يترك أثره على القدرة التنافسية للمؤسسة، وبهذا فهو قد أعطى دورا نسبيا أكبر للسياسات الحكومية في خلق التنافسية.

ونتيجة الطبيعة المتداخلة لهذه المحددات فقد عبر عنها Porter بنظام ديناميكي على النحو التالي:

[1]– د.عمر صقر، "العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة"، جامعة حلوان فرع قطر، 2003/2002، ص 94.

الشكل رقم (9): نظام متكامل لمحددات الميزة التنافسية والعلاقات الديناميكية بينها:



Source: M .Porter « the competitive advantage of nations » the free press, Simon et Schuster inc, 1998, p 22.

وفي الأخير يمكن القول أن نموذج porter تعرض إلى مجموعة من الانتقادات نوجزها في النقاط التالية:

- إغفال النموذج دور الدولة وتأثيرها:

إذ أن هذه الأخيرة تمارس سلطة تنظيم الضرائب والرسوم وحقوق العمل وتعتبر الدولة مؤثرا على المناخ التنافسي من خلال حماية المنافسة ومنع الاحتكار، وذلك عن طريق سنها قوانين وتشريعات ولهذا سوف نبين هذا الدور الذي تلعبه الدولة في دعم تنافسية المؤسسات في المبحث الثالث من هذا الفصل.

- إهمال النموذج تعاون وتحالف المنافسين:

إذ أنه يركز على المنافسة ويهمل إستراتيجية التعاون بين الناشئين مثلا التعاون في تكاليف التطور التكنولوجي من أجل تقسيم التكاليف بغرض تخفيض الأسعار.

- يركز هذا النموذج على:

الدول المتقدمة أي اقتصاديات هذه الدول ويهمل اقتصاديات الدول النامية.

- محدودية القطاع والقدرات الحقيقية للمؤسسات:

أن المؤسسات التي تعمل في هذا القطاع قد تملك مؤهلات وقدرات كبيرة، ولكن لا تستطيع استغلالها نظرا لصغر حجم القطاع وبالتالي يؤثر على مردودية المؤسسة ومنه يجب الأخذ بعين الاعتبار قدرات المؤسسات.[1]

وبينما سعت دراسات أخرى لتحديد المحددات الرئيسية للقدرة تنافسية والتي قدمتها إلى أربعة وهي:

- كفاءة الأداء الاقتصادي (وجود المنافسة المحلية والعالمية).
- كفاءة الحكومة (استقرار سياسات الاقتصاد الكلي ومرونة التكيف مع التغيرات العالمية).
- كفاءة بيئة الأعمال (توفر قطاع مالي متطور ومتكامل ومرن، مناخ الاستثمار).
- توافر البنية الأساسية (التكنولوجيا والمعلومات، الاستثمار في البحث والتطوير، الموارد البشرية الماهرة ...).

وما نستخلصه من كل هذا هو أن من أهم الشروط العامة اللازمة لتنظيم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة، والمتوسطة هو توفر عنصر الاستقرار في النظام الاقتصادي والسياسات المالية والنقدية للحكومة، والشفافية في اتخاذ القرارات وسهولة معرفة مستقبل مسيرة الحكومة والاقتصاد، ومعاملة الجميع بإنصاف والتأكيد على مصداقية ذلك باستمرار وهذا لا يكون إلا بتدخل الدولة بتنظيم السوق ومنع الاحتكار وهذا ما سنراه في المبحث الثالث من دور الدولة الداعم للتنافسية المؤسسات ومن بينها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة.

المطلب الثالث: تطوير القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1- خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المساعدة لامتلاكها ميزة تنافسية:

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمجموعة من الخصوصيات، والتي تساعدها على امتلاك الميزات التنافسية، ودخول الأسواق وهي:

1- عنصر العمل: تتميز أغلب المجالات التي تنشط فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بكثافة عنصر العمل، وهو ما يتناسب مع فنون الإنتاج البسيطة خاصة في بلدان مثل الجزائر، تفتقر إلى رؤوس الأموال اللازمة للمشاريع.

[1] - Frederic Leroy : « les Stratégies de l'entreprise », 2ème édition Dunod, France, Paris 2004, p.21 – 22.

2- **اختيار الأسواق**: يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تتجه نحو الأسواق الصغيرة والمحدودة، والتي لا تثير اهتمام المؤسسات الكبيرة، ولطبيعة حجم تسويقها خاصة كالأسواق الجهوية، إذ أن الإحصائيات في فرنسا تشير إلى أن 80% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تسوق منتجاتها في أسواق جهوية بينما 3% فقط من يقوم بعمليات التصدير.

3- **التنظيم**: إن بساطة هيكلها التنظيمي يمكن اعتباره من جانب آخر نقطة إيجابية في اكتساب الموقع التنافسي، فالحجم الصغير يقلص من المستويات التنظيمية، ويسمح للعمال الموجودين في قاعدة التنظيم الاقتراب من مركز القرار.

4- **مخاطر السوق**: والمقصود هنا مدى التكاليف المحتملة في حالة هذه الأخيرة تتحمل مخاطر كبيرة نظرا لحجم استثماراتها، وحجم حصتها في السوق.

5- **التسيير**: تستعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تسيير غير معقدة وبسيطة فمالك المؤسسة يمثل المحور الأساسي في كل القرارات، وهذا ما يسمى شخصانية التسيير la personalisation de la gestion ن وهو ما يعطي للمؤسسات مرونة وتسيير بدون تعقيدات، وقد ظهرت أهمة ذلك عند حدوث أزمات في فرنسا، فمناصب العمل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي فقدت أقل بمرتين مما فقدته المؤسسات الكبرى[1].

فإن استمرار وضمان البقاء في السوق يتطلب دعم وتطوير القدرات التنافسية لهذه المؤسسات وخلق مزايا تنافسية مستدامة، وهذا لا يتحقق إلا من خلال بناء إستراتيجية تنافسية على المستوى العالمي، تكون المؤسسة من خلالها قادرة على التنافس في أي مكان وفي أي زمان وبأي طريقة، وأمام أي منافس.[2]

وإذا كانت الإستراتيجية التنافسية على المستوى الكوني يجب النظر إليها باعتبارها هدفا واستثمار وتكثيفا في آن واحد، فإن التساؤل الواجب طرحه هو:

ما هي الإستراتيجيات البديلة لتنمية القدرة والميزة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء على المستوى المحلي أو الدولي (العالمي)؟

2-ضوابط تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

توجد مجموعة من الضوابط لتحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من أهمها الجودة الشاملة، العمل على تكوين تحالفات و تكتلات إستراتيجية، الاهتمام بعنصر الابتكار و الإبداع.

2-1- تطبيق إستراتيجية نظام إدارة الجودة الشاملة:

[1] عبد الرحمن بابنات، ناصر دادي عدون، التدقيق الإداري وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مرجع سابق، ص 93-95.

[2] - عبد السلام أبو قحف: إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية، بيروت، 2001، ص 427.

تعتبر إدارة الجودة الشاملة من أكبر الاهتمامات والانشغالات التي حظيت بنصيب كبير من دراسات الاقتصاديين والخبراء، وأصبح مفهوم تطبيق الجودة ضروري جدا لمنافسات عالمية شرسة، سواء في السعر أو الإنتاج، ولقد تطور هذا المفهوم ليشمل كل جوانب الأنشطة الاقتصادية المادية منها والمعنوية (الجودة التكلفة، الأمان، الوقت، ...الخ).

وبعد الحرب العالمية الثانية زاد اهتمام الولايات المتحدة الأمريكية بالجودة، في حين الإنتاج الياباني كان الأردأ والأسوأ في ذلك الوقت.

واستدعى اليابانيون والعلماء الأمريكيين، وعلى رأسهم إدوارد دينج EDWARD DEMING والذين أسهموا في تحسين جودة المنتجات اليابانية، وبعدما لم تجد أفكارهم آذانا صاغية لهم في الو.م.أ.

ونتيجة النقلة في الصناعة اليابانية، انتشرت أفكار الجودة الشاملة بعد ذلك في أوربا، ثم العالم الثالث، وأصبحت لغة الإدارة المعاصرة هي إدارة الجودة الشاملة، تماشيا مع حدة المنافسة العالمية، وأهم المراحل التي مرت بها هي:[1]

1- مرحلة الفحص:

وشملت هذه الفترة القرن الثامن عشر والتاسع عشر، وترتكز على فحص المنتج، أي متى يتم الفحص؟ وما هي الوحدات التي تخضع للفحص؟ تطبيقا لمبدأ تايلور "المفتش مسؤول عن جودة العمل".

وتميزت هذه المرحلة بالتسامح والتساهل مع الأخطاء، وكان هدف الإنتاج سيبق هدف الجودة، وكان الفحص ينصب على المخرجات دون المدخلات والعمليات.

والمفهوم السائد عن الجودة آنذاك هو مطابقته للمواصفات التي كانت تصنعها المؤسسة دون إشراك المستهلك.

2- مرحلة مراقبة الجودة:

والأمر هنا لا يعني المنتجات فقط، ولكن العمليات والخدمات التي تقدمها المؤسسة، وتشمل مراجعة العمليات ومواصفات المنتوج وتقديم مقترحات التطوير، وقد ظهرت طرق المراقبة ابتداء من عشر عينات القرن الماضي حتى الخمسينات من خلال الطرق الإحصائية والمراقبة عن طريق العينة، وكان لذلك أثره على تخفيض التكاليف وتطورت هذه الطرق مع الحرب العالمية الثانية، من خلال الصناعات الحربية التي طبقت طرقا لمعالجة مشاكل الجودة، خاصة ما جاء به الخبراء الأمريكيين: Juran, Feigembaum, Deming.

وبالتالي هذه المرحلة هي كانت الأنشطة المستخدمة للرقابة، والضبط للوفاء بمتطلبات المستهلك بالحصول على الجودة المطلوبة.

[1] - Glaude Bernard, « le management par la qualité total » l'excellence en efficacité et en efficience opérationnelle, afnor France, 2000, p 233.

3- مرحلة توكيد الجودة:

امتدت من الخمسينات إلى الستينات وتطرح هدفين أساسيين: هدف داخلي ويتمثل في إعطاء الثقة للإدارة، وهدف خارجي يعطي الثقة للزبائن، وركزت هذه المرحلة على فكرة المنع والوقاية من الأخطاء، بإدخال الطرق الإحصائية ومفاهيم تكلفة الجودة والرقابة الكلية للجودة والعيوب الصفرية، و لم تجد الجودة مسؤولية قسم معين ولكنها أصبحت مسؤولية المؤسسة ككل.

وبالتالي هذه المرحلة هو جمع الأنشطة التنفيذية المخططة والفورية التي تطبق من خلال نظام الجودة لتعطي الثقة الكافية في أن العمل سيحقق الجودة المطلوبة.[1]

4- مرحلة إدارة الجودة الشاملة:

هي الطريقة المتبعة لإدارة المؤسسة تركز على الجودة، وهي مبنية على مشاركة الجميع لتحقيق النجاح من خلال إرضاء العميل بما يعود بالنفع على الجميع.

وتعبر الجودة الشاملة عن فلسفة ومجموعة من المبادئ والأساليب والوسائل والمهارات التي تستهدف التحسين المستمر للأداء للعمليات والوظائف والمنتجات والخدمات والأفراد بالمؤسسة، باستخدام الموارد البشرية والمالية والالتزام والانضباط لمواجهة توقعات العملاء لكسب رضاهم، وبالتالي سوف نتعرف لمختلف التعاريف لإدارة الجودة الشاملة كما يلي:

أ- تعريف إدارة الجودة الشاملة:

لقد تعددت تعاريف إدارة الجودة الشاملة، ونظرا لكثرتها نكتفي بالتعاريف التالية:[2]

تعريف 1: عرفها Arthar:

بأنها ثورة ثقافية في الطريقة التي تعمل وتفكر بها الإدارة حول تحسين الجودة، ومدخل يعبر عن مزيد من الإحساس المشترك في ممارسات الإدارة، والتي تؤكد على الاتصالات في الاتجاهين، وأهمية المقاييس الإحصائية، كما أنها تغير مستمر من الإدارة بالنظر إلى النتائج، إلى إدارة تتفهم وتدير العمليات بشكل يحقق النتائج، وهي نتاج ممارسة الإدارة والطرق التحليلية التي تعود إلى عملية التحسين المستمر، والتي بدورها تقود إلى تخفيض التكلفة.

تعريف 2: وعرفتها الجمعية البريطانية للجودة بأنها:

فلسفة المشاركة في إدارة الأعمال، والتي تعترف بأن حاجات المستهلك وأهداف المنظمة ليست منفصلة.

تعريف 3: وعرفها معهد الجودة الفيدرالي في الولايات المتحدة الأمريكية بأنها:

[1] - Glaude Bernard, « le management par la qualité total », op cit ; p 234.

[2] – عياش قويدر، إدارة الجودة الشاملة كأسلوب لتحقيق تنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في الدول العربية، 17-18 أفريل، شلف، جامعة حسيبة بن بوعلي، ص 712.

القيام بالعمل الصحيح بشكل صحيح ومن أول مرة، مع الاعتماد على تقييم المستهلك في معرفة تحسين الأداء.

تعريف 4: وعرفها جابلو نسكي Jablonski بأنها:

مظهر تعارفي لتأدية الأعمال باستخدام مواهب وقدرات العاملين العملية والإدارية، من أجل التحسين للمستمر للجودة والإنتاجية، من خلال فرق العمل، وينعكس النجاح على أي منظمة من خلال عوامل الإدارة التشاركية – التحسين المستمر للعمليات – استخدام فرق العمل.

وبالرغم من وجهات النظر المتعددة إلا أنها تتوافق في نقاط عدة من خلال:

- إتساع مفهوم الجودة ليتجاوز جودة المنتج إلى أعمال المنظمة.
- مشاركة كلية لأفراد المنظمة ومتعامليها في عملية تحسين الجودة.
- تركيزها على العميل وتلبية احتياجاته حاضرا ومستقبلا.
- مشاركة الأطراف خارج المنظمة في تحسين جودة المنتج.
- النظرة طويلة الأجل لعملية التحسين.
- التوجيه بالمستهلك بدلا عن التوجيه بالإنتاج.

إذا إن مفهوم إدارة الجودة الشاملة يحاول أن ينتقل بنا من نمط إداري جزأ غير مترابط، إلى نمط ينظر للمؤسسة كوحدة متكاملة، يمكنها أن تصل إلى حد التميز والتفوق، ومنه التنافس على المستقبل، وهذا بالارتقاء بكل مكونات المؤسسة من:

1- الزبون:

بتلبية احتياجاته من حيث الكمية، والأداء، والوقت، والتكلفة وغيرها.

2- العاملين:

بتطوير الموارد البشرية والتمكين لهم، بإشراكهم وتحميلهم مسؤوليات الإنجاز، وهو ما يتطلب توفير الاتصال الفعال وتثمين النجاحات.

3- المؤسسة:

ويظهر بتوازنها المالي، وتطويرها استجابة لتغيرات المحيط، بوجود إدارة ديناميكي تحدد الأهداف، وتنشر الأفكار، وتشجع العمل بالفرق، مع الاستماع الداخلي الجيد[1].

وفيما يلي بعض مظاهر الجودة الشاملة:

* الإدارة الشاملة تعني أنها مسئولية الجميع.
* تنمي المهارات والمعرفة لجميع مستويات الإدارة من جانب وجميع الكيانات من جانب آخر.

[1]– أ.عياش قويدر، "إدارة الجودة الشاملة كأسلوب لتحقيق تنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، مرجع سبق ذكره، ص 713.

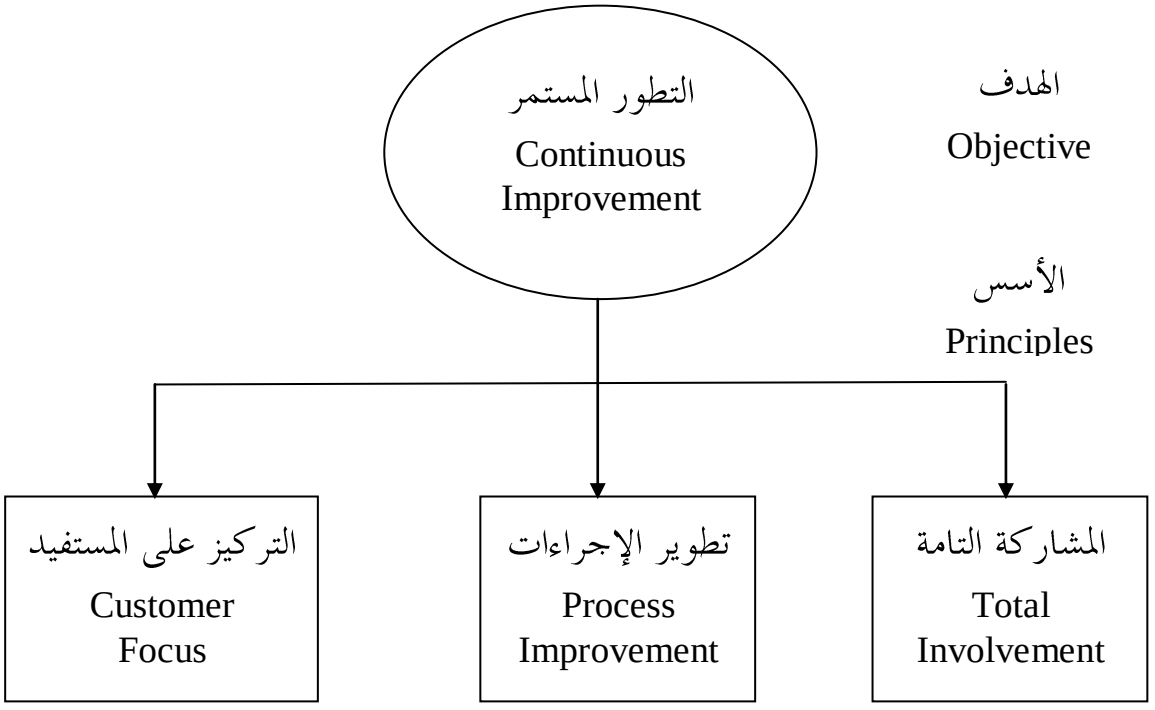
* تركز على إجراء تحسين مستمر في الجودة.
* تهتم بالنظرة بعيدة المدى إلى رغبات متلقى الخدمة والتغيرات والتطورات التي تطرأ عليها.
* افعل الشيء بطريقة صحيحة من أول مرة DO The Right Things Right First Time.
* القدرة على المنافسة وإرضاء المستفيد من الخدمة.
* زيادة الفعالية التنظيمية Organizational Effectiveness من خلال الاهتمام بالعمل الجماعي، وإشراك أكبر لجميع العاملين في حل المشاكل وتحسين العلاقة بين الإدارة والموظفين.

و الأهداف العامة لبرنامج عمل إدارة الجودة الشاملة:

* تكوين ثقافة تنظيمية تشجع على رفع كفاءة الأداء والتحسين المستمر.
* المساهمة في رفع كفاءة الأداء للعاملين في جميع الكيانات من خلال إقامة دورات تدريبية وعمل ندوات ولقاءات في مجال الجودة (التحسين المستمر).
* مساعدة جميع الكيانات وحثهم على تبسيط الإجراءات في المجالات المختلفة.
* المساهمة في تحسين ورفع مستوى جودة الخدمات التي تقدمها الكيانات.
* وضع برنامج لقياس وتقييم الأداء للعاملين بالكيانات ومحتوى الكيان.

الشكل رقم (10): نظام إدارة الجودة الشاملة

The TQM System



المصدر : عطية صلاح مصطفى" تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات العامة و الخاصة وفقا لمعايير الأداء الاستراتيجي" أعمال المؤتمرات حول التنافسية و أثرها على الاستثمارات العربية، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، جمهورية مصر العربية، 2011، ص 305.

العناصر Elements:

* قيادة ملتزمة Leadership.
* هيكل مساند وفاعل Supportive Structure.
* تعليم وتدريب مستمر Education & Training.
* اتصالات فعالة Communication.
* حوافز وتقدير للإنجاز Reward & Recognition.
* تقويم وقياس الأداء Evaluation & Performance Measurement.

وأصبح مدخل إدارة الجودة الشاملة أحد المداخل المفضلة لتحسين وتعزيز القدرات التنافسية لمنظمات الأعمال نظرا لأنه يتيح زيادة مستويات الكفاءة والفعالية، لإدارة المنظمة إلى نوع تصبح فيه الجودة هي محور الاهتمام الأساسي في جميع الأعمال وتوجد عشرة خصائص تمثل جوهر فلسفة إدارة الجودة الشاملة هي:

* تصميم جميع العمليات والإجراءات بما يتفق مع توقعات العملاء داخل وخارج المنظمة.
* دعم الإدارة العليا لعملية الجودة بالأقوال والأفعال.
* يتم تدريب جميع أعضاء المنظمة من القاعدة إلى القمة على الجودة، كما يكون تحسين الجودة هدفا لجميع أعضاء المنظمة.
* يصمم نظام المكافآت يدعم الجهود المستمرة لتحسين الجودة.
* تبدل جهود مستمرة لتخفيض الوقت اللازم لإنجاز الأعمال.
* تعتبر الجودة جزءا من تصميم المنتج سواء كان سلعة أو خدمة، بحيث يتم منع الأخطاء من الحدوث بدلا من اكتشافها وتصحيحها.
* الإدارة بالحقائق وليس بالمشاعر، وذلك اعتمادا على قاعدة بيانات لقياس الإنجاز وتوفير التغذية العكسية.
* يتم تخطيط الجودة للأجل الطويل من خلال اتصال مستمر مع البيئة الخارجية.
* يتم إدارة المنظمة وفقا لنظام شراكة يضم جميع أصحاب المصالح في المنظمة بما فيهم العملاء بالشكل الذي يساعد على إحداث تحسين مستمر في الجودة وتخفيض التكاليف.
* تكوين المسئولية مشتركة، حيث يتم تبادل المعلومات الخاصة بالجودة بين جميع أعضاء المنظمة.

هذا ويتطلب تطبيق مدخل إدارة الجودة الشاملة وجود عنصر بشري يتصف بالالتزام، والرقابة الذاتية، ويمكن الاعتماد عليه، وتمثل هذه الجوانب محور اهتمام إدارة الموارد البشرية:

"إن التطبيق الناجح لإدارة الجودة الشاملة يستدعي حدوث تحول ثقافي في المنظمة مع تغير في القيم، والهيكل التنظيمي، وطرقة عمل الأفراد مع بعضهم، والطريقة التي ينظر بها الأفراد إلى المشاركة والاندماج، إن هذه الاهتمامات تقع في جوهر وظيفة إدارة الموارد البشرية، بمعنى آخر، لا يمكن أن يتم تطبيق إستراتيجية إدارة الجودة الشاملة بدون أن تكون إدارة الموارد البشرية في مركز القيادة".

إن فلسفة إدارة الجودة الشاملة تقوم في الأساس على أن تعظيم رضاء العملاء هو أكثر الأهداف أهمية بالنسبة لمنظمة الأعمال، وأن هذا الرضاء ينعكس على الحصة السوقية والربحية. في نفس الوقت، تركز إدارة الموارد البشرية على حسن حال العاملين، وفعالية المنظمة، وحين حال المجتمع في الأجل الطويل باعتبارها مخرجات نظم إدارة الموارد البشرية_ ويوضح ذلك العلاقة الجوهرية بين إدارة الموارد البشرية من جانب وإدارة الجودة الشاملة من جانب آخر، وبالتالي يمكن تدعيم فلسفة الجودة الشاملة من خلال تطبيق النظم المناسبة لإدارة الموارد البشرية، إن التطبيق الفعال لمدخل إدارة الجودة الشاملة يتم من خلال التركيز على إنجاز العمال من خلال فرق عمل بدلا من الأداء الفردي، وتحديد أهداف لفرق العمل، وأن تصميم نظم تقييم الأداء والمكافآت على أساس الأداء بواسطة فرق عمل ويتطلب تحقيق ذلك حدوث تحول في نظم إدارة الموارد البشرية.

ب- متطلبات تطبيق إدارة الجودة الشاملة في المؤسسات المتوسطة[1]:

- دعم الإدارة العليا:

وهو التزام إدارة المؤسسة بتطبيق منهج إدارة الجودة الشاملة (TQM) باتخاذها قرار استخدامها كسلاح تنافسي للتفوق على المنافسين في السوق، وهي ملزمة بتأكيدها على الالتزام بالخط والبرامج الموضوعة، وتوفير الإمكانات والموارد المالية، والبشرية للنجاح، ذلك أن الكثير من مشاكل الجودة سببها الإدارة.

- تهيئة مناخ العمل وثقافة المنظمة:

وهي عملية مهمة لنجاح إدارة الجودة الشاملة وكما يقول أحد الخبراء "إن منظمات اليوم هي في أمس الحاجة إلى أن تأخذ في حسبانها القيم الثقافية التنظيمية على أنها قضية أساسية للتغيير.

ذلك أن البيئة المناوئة للتغيير لا يمكن أن تطبق هذا المدخل ولذلك يجب:

- إلغاء الخوف من الأفكار الجديدة.
- إلغاء الخوف من انخفاض الأداء.
- إلغاء الخوف من العقوبات الإدارية.
- إلغاء مفاهيم السيطرة والترهب للعاملين.

[1] - أ.عياش قويدر، مرجع سبق ذكره، ص 715 - 717.

وهذا يتطلب أن توصل الإدارة إلى أفرادها بأن التنافس ليس بين الأفراد، ولكن بين المؤسسة ومثيلاتها في السوق، وإن الخطأ هو فرصت للتحسين، وتتوصل إلى ذلك بالاعتماد على التدريب المستمر للعاملين.

- التوجه بالمستهلك:

على المؤسسات أن تولي أهمية كبرى بالعميل، لأن النظم والأفكار التي تنبع من إدارة الجودة الشاملة غرضها الاستجابة لمتطلبات العميل أولا وأخيرا.

- قياس الأداء للجودة والإنتاجية:

وعليه يتوقف تنفيذ إدارة الجودة الشاملة في المؤسسة بتوفير أساليب لتحديد السلبيات الحاصلة في إدارة وتنفيذ العمليات والأنشطة والقضاء عليها، وهنا يحدد شارب Sharp أهم متطلبات قياس الأداء للإنتاجية والجودة:

أ- تحديد الأوقات المحدد للإنجاز والانحراف عنها.

ب- التفاوت في مستويات الجودة يقع ضمن الحدود المقبولة.

ج- تدريب جميع العاملين على استخدام التحليلات الإحصائية.

د- تحديد المدى الزمني المتوسط الذي يحتاجه العامل للاقتصاد من كل عمله.

- إدارة الموارد البشرية بفعالية:

فهذا النوع من المؤسسات تتهم بضعف مواردها البشرية من حيث الكفاءة والفعالية، مما يضعف مركزها التنافسي ويضعها في موقف حرج، وتكون بحاجة إلى الاهتمام بهذا المورد بدء من:

أ- وضع نظام للاختيار والتعيين.

ب- وضع نظام لتقييم الأداء.

ج- وضع برامج تدريب من داخل المؤسسة أو خارجها.

د- التحفيز المستمر.

هـ- بناء فرق عمل ذاتية الإدارة.

و- إيجاد بيئة تسمح بالتعبير عن النجاحات المحققة من العاملين.

- التعليم والتدريب المستمر:

كما ذكرنا سابقا فإن تأهيل الأفراد حتى يتماشى ومنهج إدارة الجودة الشاملة يتطلب من جهة أخرى أسلوبا خاصا للتدريب، ينقل هذه الفلسفة ويطبقها تطبيقا سليبا.

هذا التدريب يساعد على تغيير الاتجاهات والكتاب مهارات ومعارف تسمح بإيجاد قوة عاملة مبتكرة ومنافسة.

كما أن البرنامج التدريبي يجب أن يحتوي حسب ذيمنج على جزأين: جزء يهتم بكيفية أداء الوظيفة، وجزء آخر يهتم بالإجابة على تساؤل هام وهو لماذا يتم أداء الوظيفة؟

- **تبني الأنماط القيادية الملائمة لإدارة الجودة الشاملة:**

ولا يمكن الحديث عن إدارة الجودة الشاملة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا في نمط قيادي يتلاءم وخصائص هذا النوع من المؤسسات وهو نمط يتميز بأنه:

- مؤمن بروح الفريق.
- محفز للعاملين ويقودهم للإبداع.
- يوازن بين العنصر البشري والعمليات والجانب التنظيم.
- يغرس القيم الإيجابية تحقيقا لروح الفريق والمصلحة العامة.

- **مشاركة جميع العاملين:**

فتحقيقا لمدخل « TQM » في المؤسسة وجب أن تتحقق مشاركة الجميع، وأن تزال الحواجز والعوامل المعرقلة لذلك، وتمكين الجميع من العمل كفريق وصولا إلى إشراك حتى العملاء والموردين، من خلال الاجتماع بهم والاستماع إليهم وتعريفهم بالمؤسسة وعملياتها، حتى يتمكنوا من الاندماج مع المؤسسة.

- **نظام المعلومات الخاص:**

وهو نظام يركز جهوده على العميل بتحديد احتياجاته وقياس مدى رضاه وإشباع رغباته تحقيقا لتنافسية المؤسسة.

ج- مراحل تطبيق إدارة الجودة الشاملة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1]:

تمر عملية تطبيق مدخل « TQM » في هذا النوع من المؤسسات مراحل خمس هي:

- **مرحلة الإعداد:**

ويطلق عليها المرحلة الصفرية، يتم فيها معرفة مدى حاجة المؤسسة إلى تطبيق مداخلة الجودة الشاملة بتوضيح مجموعة من النقاط:

1- دراسة الحاجة إلى إدارة الجودة الشاملة.

2- تدريب المدراء خاصة باعتبار أن المدخل يتطلب التزام الإدارة أولا وأخيرا.

3- تحديد أهداف المؤسسة.

4- رسم سياسة المؤسسة.

5- الالتزام بتوفير وسائل وموارد التنفيذ.

6- نقل الرسالة إلى جميع العاملين.

- **مرحلة التخطيط:**

[1]- أ.عياش قويدر، "إدارة الجودة الشاملة كأسلوب لتحقيق تنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، مرجع سبق ذكره، ص 718.

وتعد المرحلة الأولى الحقيقة في التطبيق، لأنها منطق عملية التخطيط وتحديد الموارد اللازمة لتنفيذ الخطة، والكيفية التي يتم بها.

- **مرحلة التقويم:**

وينطلق من التقويم الذاتي بمعرفة قناعات الأفراد بدرجة التحسين الحاصلة في المنظمة، بإدخال مفهوم إدارة الجودة الشاملة، ثم تقدير الوضع الحالي للمنظمة وتقدير الوضع الثقافي لها، وهل هناك ملاءمة بين ثقافة المنظمة وتوجهات الأفراد وتأثير ذلك على تحقيق الهدف.

وتشمل هذه المرحلة مسحا شاملا لعملاء المؤسسة، واعتمادا كبيرا على التغذية العكسية لعملية التدريب الجارية، حتى نرى مدى مسايرتها للتحسين.

- **مرحلة التنفيذ:**

وهي مرحلة التطبيق لما تم سابقا، من حيث اختيار المديرين وتدريب العاملين على الوعي والإدراك بإدارة الجودة الشاملة وتنمية المهارات، وخاصة تدريب فرق العمل، والعمل على عرض النتائج الحاصلة وكيفية حل المشكلات التي تواجه الأفراد من خلال أدوات الجودة (العصف الذهني، قوائم المراقبة والفحص ...الخ) وتدريب الأفراد على استخدامها وكيفية تفسير النتائج لتحسين جودة العملية.

- **مرحلة تبادل ونشر الخبرات:**

وتعتمد على تثمين النجاحات الناتجة عن التطبيق، ودعوة المؤسسات الأخرى لاتباع إدارة الجودة الشاملة وإشراك الموردين في عمليات التحسين.

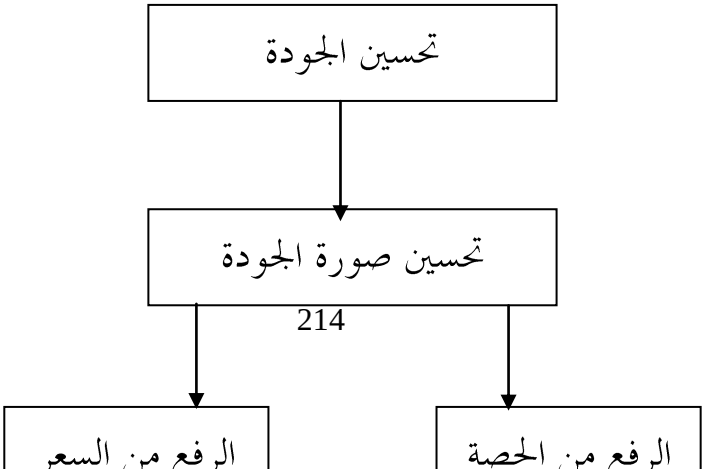
د- طرق تقييم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الجودة:

يمكن أن نعطي 3 طرق من خلالها تتمكن المؤسسات من تحقيق تنافسيتها، وهذا من خلال تحقيق المردودية اللازمة لاستمراريتها، إما بزيادة حصتها السوقية أو تحقيق معدلات تكلفة منخفضة وهذه الطرق هي:

- **الجودة والحصة السوقية:**

إن الحصول على حصة في السوق يرتبط بمستوى معين من الجودة، وهو ما يسمح بالبيع بسعر مرتفع ومن تم رفع حصة المؤسسة في السوق، وبالتالي الحصول على المكاسب الربحية.

شكل رقم (11): الجودة والحصة السوقية.

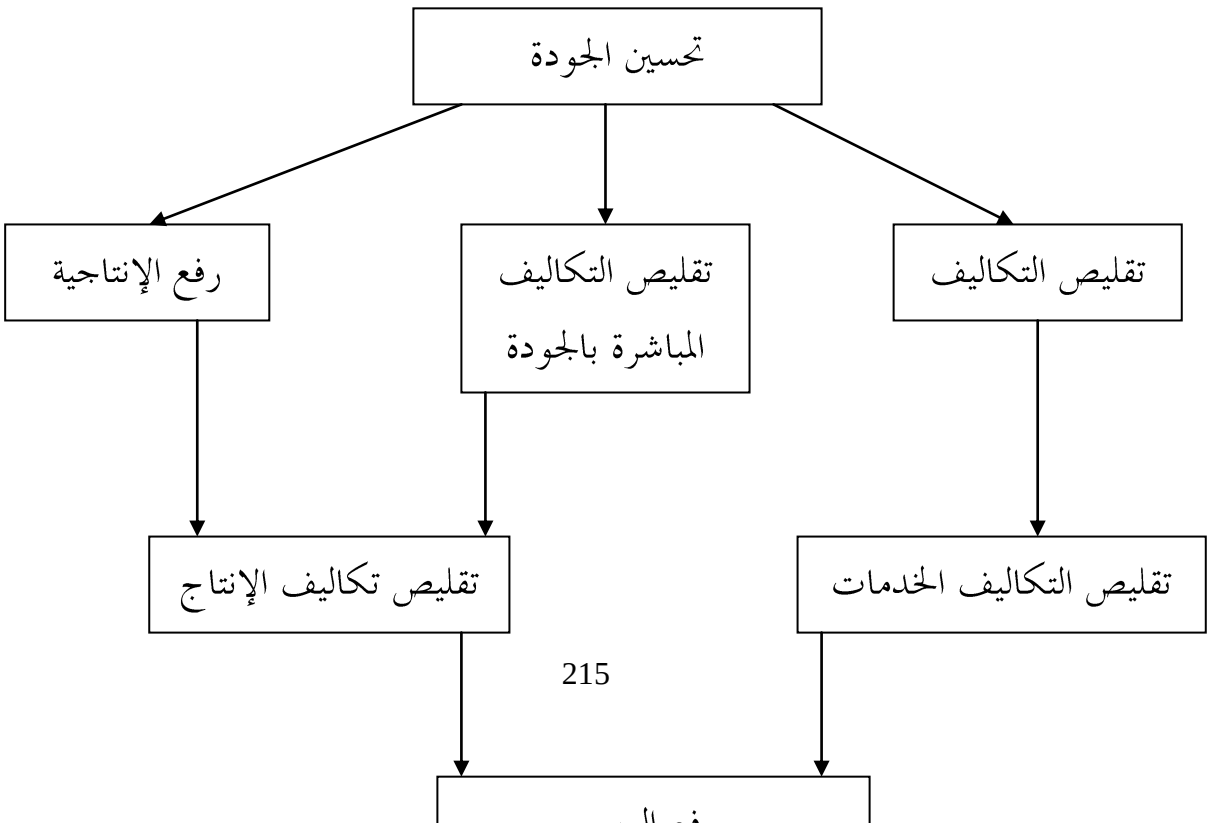


Source : Jean Claude Tarondeau, "Stratégie industrielle", Vuibert, 2ème éd, paris, 1998, p 319.

- الجودة والتكلفة:

لقد تغير المفهوم التقليدي الذي كان ينص على الجودة العالمية هي مرادف للتكاليف المرتفعة بل المفهوم الجديد ةينص أن اللاجودة والرداءة هي التي تعطي تكاليف مرتفعة خاصة عند عدم الإقبال على المنتوج الرديء في الأسواق.

شكل رقم (12): العلاقة بين الجودة والتكلفة:



Source : Jean Claude Tarondeau, op cit, p 319.

- الجودة والربح:

مثلما رأينا سابقا فإن الحصول على حصة سوقية أو تخفيض التكاليف له أثر مباشر على ربحية المؤسسة، وهذا نتيجة جودة المنتجات، فقد أجريت دراسة وجد بها أن المؤسسات التي تحوز على 12% من حصة السوق وجد فيها أن ذات الجودة الأقل هي التي لها مردودية بمعدل 4%، أما التي لها جودة متوسطة فمعدل مردوديتها يصل إلى 10,4% في حين ذات الجودة العالية يصل معدل مردوديتها إلى 17,4%.

وبالتالي نستخلص من كل هذا إدارة الجودة الشاملة كمنهج إدارة معاصر ومتكامل، يمكن أن تعمل به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى ترفع من أدائها وتزيد من تطوير قدرتها التنافسية، خاصة في الأسواق الخاصة بها، وبالتالي تتمكن من المساهمة في الرفع من قدرة البلد على تحسين التوازن الاقتصادي.

ولإدخال TQM في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونجاحها لابد من الاهتمام بالعميل كأهم عنصر يمكنها أن تبني عليه كل أهدافها وسياستها، وكذلك من بين المتطلبات لنجاح TQM عنصر الإدارة العليا والذي يتم من خلاله إقناع العاملين بالمؤسسة والتزام أمامهم وتطبيق الخطة اللازمة لذلك دون تردد وبنظرة مستقبلية، كما أن عنصر الثقافة التنظيمية مهم، وهو ما يتطلب دراسة دقيقة لثقافة المؤسسة.

ويمكن الإشارة أن نجاح TQM أيضا بتركيز على العمل الجماعي، من خلال العمل الفريق وخاصة حلقات الجودة التي طبقتها المؤسسات اليابانية ثم العالمية الأخرى فيما بعد لتمكين العاملين وإيجاد أسلوب تشاركي جديد لإدارة مشاكل المؤسسات لتحقيق إبداع العاملين.

2-2-تكوين تحالفات وتكتلات إستراتيجية دولية تنافسية:

فأصبحت اليوم وفي ظل اقتصاد السوق والعولمة التحالفات الإستراتيجية هي السلاح التنافسي الأكبر في سنوات التسعينات وفي مطلع القرن الحادي العشرين.

ويعرف التحالف الإستراتيجي هو سعي شركتين أو أكثر نحو تكوين علاقة تكاملية تبادلية بهدف تعظيم الإفادة من موارد مشتركة في بيئة ديناميكية تنافسية لاستيعاب متغيرات بيئية تتمثل في فرص أو تحديات.

وبالتالي أصبحت أو تحولت مؤسسات الصغيرة، والمتوسطة أهكتها التنافس من إستراتيجيات التنافسي مثلا (إستراتيجيات Porter) إلى إستراتيجية التحالف من أجل أن تتضافر جهودهم لتطوير التكنولوجيات ومنتجات جديدة والنفاذ إلى أسواق أخرى جديدة.[1]

[1]- أحمد سيد مصطفى، "تحديات العولمة والتخطيط الإستراتيجي"، دار الكتب، الزقازيق، 2000، ص 59.

أ- دوافع تكوين تحالفات وتكتلات إستراتيجية:

يمكن تحديد عدة دوافع تجعل التحالفات الإستراتيجية مدخلا تنافسيا هاما أهمها:

1- رفع القدرات الإستراتيجية لأطراف التكتل.

2- تخفيض التكاليف، الاقتصاد في النفقات.

3- تخفيض درجة المنافسة.

4- حالات عدم التأكد بالنسبة للمنافسة، أي صعوبة التنبؤ بدرجة المنافسة يدفع بالمؤسسات إلى تكوين تكتلات من أجل تنمية الكفاءة أو المقدرة على ترشيد وحسن استخدام الموارد المتاحة وهذا يؤدي إلى رفع قدرتها على المنافسة.

5- انخفاض مستوى أداء المؤسسات، فالمؤسسات ذات الأداء المرتفع قد تستغني في بعض الأحيان عن الدخول في تكتل إذا قورنت بتلك التي تتصف بانخفاض في (الأداء) مستوى الأداء.

6- غزو أسواق جديدة والاستفادة من وفرات الإنتاج الكبيرة والتكامل الرأسي والأفقي.

7- دعم القدرات التقنية في مجالات البحوث والتطوير والابتكار والسيطرة على أداء مهام معيشة والتعاون لتحقيق أهداف كل طرف.[1]

ب- دور التحالفات والتكتلات الإستراتيجية في رفع تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن اتجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو الدخول في تكتلات إستراتيجية من أجل رفع قدرتها التنافسية ومواجهة الشركات الكبرى في نفس القطاع وهذه التحالفات والتكتلات من شأنها أن تحقق لها امتيازات إيجابية كتخفيض درجة عدم التأكد المرتبطة سواء بالطلب (مشتريات العملاء) أو المرتبطة بالمنافسة، أي تسهيل التنبؤ بكل من المنافسة وحجم الطلب على السلع والخدمات، كما أن انخفاض مستوى أدائها لذا فالتحالف سبيل لرفع وتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال الممارسات الإدارية والتطوير التكنولوجي للعمليات وكذا في التسويق، فالتحالفات الإستراتيجية تهيء فرصا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتعلم من تجارب الشركاء المتحالفة معهم ولأسباب مهارات جديدة منهم.

ونستخلص من كل هذا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتجه إلى التحالفات الإستراتيجية من أجل رفع وتنمية القدرات التنافسية من خلال المحافظة على المركز التنافسي وتحقيق التكنولوجية والمحافظة على استمرار الموارد والمزايا التنافسية لأطراف التحالف من جهة، ومن جهة أخرى توفر التحالفات الدور الدفاعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال منع تدهور هذه القدرات في المستقبل.[2]

---

[1]- عبد السلام أبو قحف، "إدارة الأعمال الدولية"، الدار الجامعية للنشر، بيروت، مرجع سبق ذكره، 2001، ص 340.

[2]- عبد السلام أبو قحف، "إدارة الأعمال الدولية"، الدار الجامعية للنشر، بيروت، مرجع سبق ذكره، 2001، ص 343.

2-3- تركيز جهود البحث والتطوير:

إن عمليات البحث والتطوير هي السبيل الأنجح الذي من خلاله يمكن للمؤسسات الحصول على الأساليب التكنولوجية الحديثة في مجال الإنتاج العصري فالبحث والتطوير لابد أن يتم بصورة مخطط لها ومنظمة وفق مناهج متعارف عليها، إذن ينعكس من خلال الميزانية المخصص له التي تزيد نسبتها في الدول الصناعية الكبرى.

فالبحث والتطوير يتطلب مجهودات فكرية معتبرة من أجل إعداد بحوث تقضي في الأخير إلى اختراعات وتجديدات وابتكارات أو عادة ما يتم تقسيم البحث والتطوير إلى بحوث أساسية وبحوث تطبيقية ودراسات تجريبية فلاشك إذن في أن جهود البحث والتطوير لا يمكن الاستغناء عنها من طرف المؤسسات في عالمنا هذا المتميز خاصة بالمنافسة الشرسة سواء محليا أو دوليا، هذا خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي أصبح يشكل فيها عامل التكنولوجي الرأسمال الأساسي، فكلما توفرت المؤسسة على تكنولوجيا عصرية بفضل R & D كلما مكنها هذا من التحكم في التكاليف وبالتالي دخولها الأسواق بأسعار تنافسية الشكل التالي يضع العناصر الأساسية التي تقيس أداء عملية البحث والتطوير.

ويمكن الإشارة في هذا الصدد أن القطاع الخاص يلعب دورا أساسيا في بناء القدرات التكنولوجية في البلدان الصناعية، بعكس البلدان النامية التي مازالت تعول على الإنفاق العمومي في تمويل مشاريع البحث والتطوير، ففي الو.م.أ، نجد أن 80% من الإنفاق يتم من قبل مؤسسات القطاع الخاص، وفي اليابان نجد أن الصناعة تنفق على البحث والتطوير 73% من مجمل الإنفاق وفي الاتحاد الأوربي تنفق الصناعات الخاصة ما نسبته 53% من مجمل الإنفاق على البحث والتطوير.

ومن ناحية أخرى لم يعد نشاط البحث والتطوير حكرا على المؤسسات الكبيرة، بل أصبحنا نشهد نشوء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتمد على تكنولوجيا كرأس مال رئيسي فيها، وهي ما يطلق عليه مؤسسات الجيل الثالث، ويقصد بها تلك المشقة عن الثورة الإلكترونية.

2-4- الاهتمام بعنصر الابتكار والإبداع:

إن القدرة على الابتكار تعتبر أحد المزايا التنافسية بين الدول والمؤسسات، لذلك يمثل الابتكار تحديا للدول المتقدمة والنامية في إدارة المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

وكذلك نظرا للدور الأساسي الذي يلعبه الإبداع داخل المؤسسة فإنه لابد من اعتماد سياسات دقيقة في مجال تنظيم وتخطيط نشاطات الإبداع باعتباره العنصر الأساسي الذي يصنع الفارق بين أداء المؤسسات الاقتصادية وفي هذا الصدد فلابد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تحديد برامج دقيقة للابتكار والتجديد تكون مبنية على أسس منها:

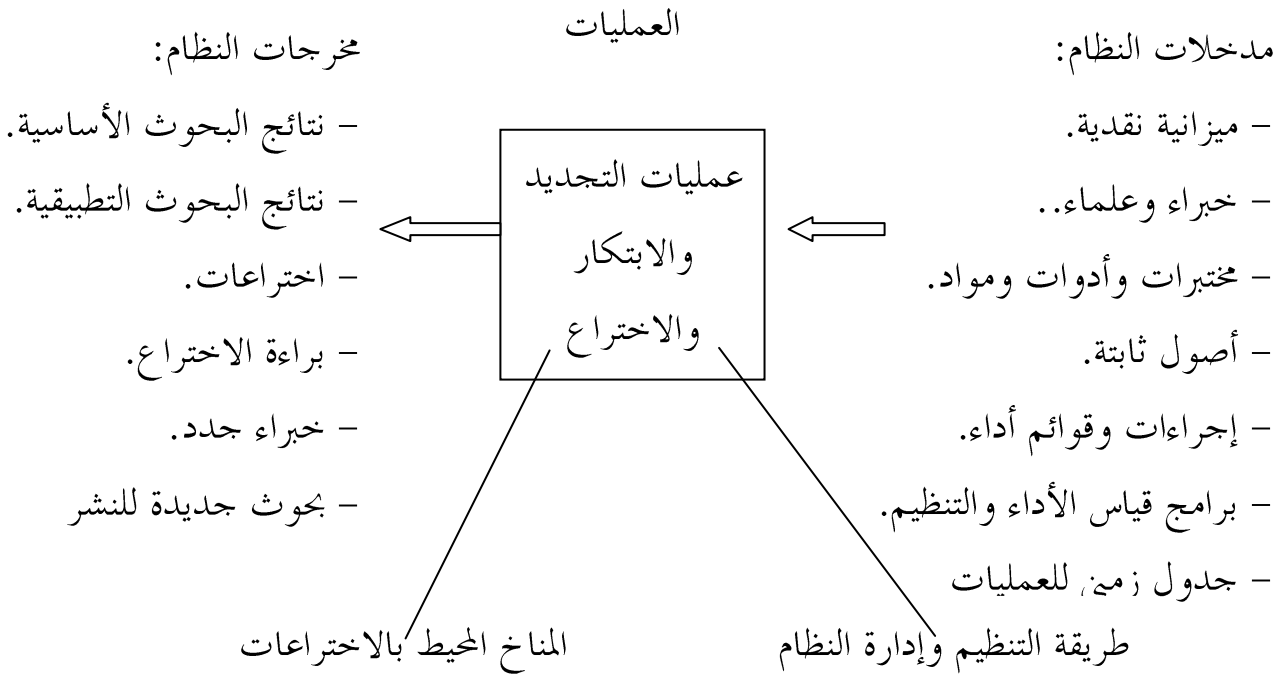
1- تنشيط درجة الذكاء وتشجيع القدرات الفكرية الخاصة، حيث توجد أساليب أثبتت نجاعتها في هذا الإطار مثل عمليات العصف الذهني الذي ينتج عنها أفكار وتصورات جديدة وتقييم لتلك الأفكار، كما يمكن

استخدام ما يسمى النقاش الفني أو الحوار الفكري الفعال الذي يؤدي إلى الوصول إلى أفكار محددة دقيقة، تشكل مراجع لعدة حلول وذلك بمشاركة مختصين في مجالات المعرفة المختلفة.

2- تحديد الكفاءات البشرية القادرة على الابتكار وإعطائها كافة الظروف الملائمة والسهر على تكوينها.

3- خلق الجو المناسب لنمو وتطوير الابتكار والتي تعتبر من برنامج الابتكار فلا يكفي وجود الكفاءات المبتكرة فقط بل ينبغي وجود مناخ ملائم يساعد هذه الكفاءات على الأداء والإنتاج والتطوير، وعليه يمكن النظر لعملية الابتكار داخل المؤسسة انطلاقا من نظرية النظم باعتبارها نظاما، حيث يتم تحديد مدخلات النظام، كيفية تشغيله والرقابة عليه مع الأخذ بعين الاعتبار متغيرات المحيط والشكل التالي يبين نظام الابتكار التجديد والاختراع.

الشكل رقم (13): نظام الابتكار التجديد والاختراع:



المصدر: فريد النجار، النظم والعمليات الإدارية والتنظيمية، وكالة المطبوعات، الطبعة الثانية، الكويت 1977، ص 92.

ويمكن الإشارة أنه يسمح التجديد المستمر في مجال نشاط إستراتيجي محدد (DAS) للمؤسسة بتطوير نشاطها واكتساب خبرة تضاهي أو تفوق ميزة وفرات الحجم التي تتمتع بها المؤسسة الكبيرة، خاصة ما إذا كانت إدارة الخبرة المكتسبة يتم بفاعلية، وهو ما يبرر تدنية تكلفة الوحدة.

وفي فرنسا هناك عدة مراكز جهوية للتجديد ونقل التكنولوجيا (Critt) تهتم بمختلف المجالات الصناعية: كالصناعات الكيماوية، الخشب، الفلاحة الغذائية، والمواد الفلاحية، ...الخ، ولقد وصفت الحكومة الفرنسية الصناعات الصغيرة والمتوسطة موضع الأولوية، سواء من جانب الرعاية والدعم أو من جانب التسهيلات التمويلية، خاصة المؤسسات ذات الطابع التجديدي.

أما في الدول النامية فتجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبة بتبني إستراتيجية التجديد لأنها تتطلب موارد كبيرة وذات أمد طويل ولذلك تجد هذه المؤسسات مصاعب في الحصول عليها بالقدر المطلوب، فضلا عما ينبثق من هذه العملية من مخاطر، بسبب تعقيدات المحيط التكنولوجي وعدم التأكد من بلوغ النتائج المرغوب فيها.[1]

بالإضافة إلى تطوير القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل تجاوز العقبات التي تعترض هذه المؤسسات وتحد من تطورها يتطلب إعداد برامج التأهيل لتلك المؤسسات خاصة في الدول النامية ويكون هدفها:

1- تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال اعتماد أحداث الطرق في مجال التسيير والإدارة والالتزام بالمواصفات والمقاييس الدولية المتعلقة بالنوعية.

2- ضمان استمرار وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3- الحفاظ على العمالة الموظفة وتخفيض من البطالة.

وبالتالي تقوم حكومات الدول النامية خاصة من تطبيق برامج التأهيل على المجالات التالية:

1- مجالات التأهيل على مستوى المؤسسة وذلك من خلال تحديث أنماط التسيير والإدارة وتحديث وسائل الإنتاج، وطرق الإنتاج المستخدمة، وإتاحة المعلومات اللازمة سواء تلك المتعلقة بالقضايا الاقتصادية للمؤسسة أو بالمحيط الخارجي للمؤسسة، وكذا القضايا المتعلقة بالتسويق، وهيكل الصناعة.

2- مجال التأهيل على مستوى المحيط وتشمل عمليات التأهيل إجراء تحويلات على محيط المؤسسة مواد فيما يتعلق بالمحيط القانوني، والإداري، والتنظيمي، أو بالمحيط العقاري، أو بالمحيط المالي والمصرفي وحتى بالمحيط الجبائي، وذلك من أجل توفير عمليات نمو وتطوير واستمرارية تلك المؤسسات.

2-5- تطبيق آليات العناقيد الصناعية لمواجهة مخاطر المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة:

تعتبر العناقيد الصناعية واحدة من أهم الركائز التي يعتمد عليها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وتلعب هذه العناقيد دورا فاعلا ومؤثرا في سد الفجوة بين رؤوس الأموال الضخمة وسبل توظيفها والمساهمة في رفع القدرة التصديرية التنافسية للمجتمع .

[1] -Dr. Hocine Rahim : Management des Savoir et Stratégies d'innovation dans les PME algériennes ».239 مجلة الاقتصاد والماجستير تحت عنوان تسيير المعارف وتنمية الكفاءات، 2004، ص

وقد ساهمت العناقيد الصناعية في تهيئة الفرص للبقاء والنماء للمشروعات الصغيرة نسبة لما تتميز به من مرونة وحيوية أمام المستجدات والمتغيرات الاقتصادية منها والسياسية والاجتماعية.

حيث ترتب على دخول المشروعات الصناعية في عناقيد، مجموعة من المزايا التي تسهم في دعم وزيادة قدرة العنقود على مواجهة المخاطر التي تواجه المشروعات الصناعية الصغيرة في حالة عملها بشكل منفصل ، الأمر الذي يؤدي إلى دعم الدور الحيوي الذي تلعبه المشروعات الصناعية على المستوى القومي بما يساهم في زيادة قدرة تلك المشروعات على مواجهة احتياجات ومتطلبات السوق المحلي والعالمي، بالإضافة إلى ما أسهمت فيه من توفير فرص عمل حقيقية وواعدة ومتنوعة مما أسهمت به في تخفيف حدة البطالة والفقر والذي تعاني منه غالبية الدول الساعية للنمو .

يمكن تقسيم تلك الآليات إلى آليات على مستوى المنشآت (المنتجين)، و آليات على مستوى المستهلكين، و آليات على المستوى القومي:

أ- آليات مواجهة المخاطر على مستوى المنشآت (المنتجين)[1]

يساهم العنقود الصناعي في مواجهة المخاطر على مستوى المنشآت الداخلة في العنقود، تتمثل أهم تلك الآليات في الآتي:

1-زيادة الإنتاجية :

إن الهدف الأساسي الذي تسعى إليه أية منشأة صناعية من الدخول في عمليات إنتاجية هو تحقيق أعلى معدلات إنتاجية، لذا فإن تكوين العنقود الصناعي يساعد المنشآت الصناعية على تحقيق هدف زيادة الإنتاجية، وذلك بسب تحقيق عدد من العوامل التي تؤدي إلى رفع مستوى الإنتاجية التي تحققها المنشآت الداخلة في العنقود وتتمثل أهم تلك العوامل في ما يلي : - سهولة الحصول على المدخلات الإنتاجية.

- انخفاض تكاليف الصفقات مثل تكاليف جمع المعلومات والتفاوض والرقابة والإشراف.
- انخفاض تكاليف النقل (الميزة الرئيسية).
- انخفاض تكلفة المخزون.

2 - زيادة الحصة السوقية :

[1] مصطفى محمود محمد عبد العال عبد السلام، "دور العناقيد الصناعية في إدارة مخاطر المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة"المؤتمر السنوي العلمي السابع بعنوان: إدارة المخاطر واقتصاد المعرفة، جمهورية مصر العربية، ص 08.

حيث تسعى المنشآت إلى الانضمام للعنقود من أجل التمتع بمزايا زيادة الطلب المحلي الناجم عن الصناعات المرتبطة، وبالتالي زيادة قدرة المنشأة في الحصول على نصيب أكبر من السوق، مما يزيد من قدرتها على مواجهة المنافسة المحلية أو الخارجية.

ويرجع السبب في ذلك إلى أن العناقيد تمثل أسواقا مختلفة متمركزة في مكان واحد ، وبالتالي تمكن الموردين من الحصول على الأسعار المرضية وتحقيق الكفاءة المطلوبة في التسويق وخدمات ما بعد البيع ، وذلك على عكس التعامل مع الأسواق المتفرقة أو المنفصلة (البعيدة) التي تؤدي إلى ارتفاع التكاليف .

3- زيادة القدرة الإبتكارية :

حيث يسهم العنقود الصناعي في تنمية وتحفيز الطاقات الابتكارية ، والتي تمكن المنشآت من الحصول على المدخلات الجديدة ، والمنتجات المتنوعة ، والتي تتلاءم مع أذواق المستهلكين ، كذلك تساعد تلك الطاقة الإبتكارية في انخفاض تكاليف التجريب.

التعرف على الفرص السوقية المتاحة للاستثمار في منتجات وخدمات جديدة أو تطوير مراحل التصنيع، بما يسهم في انخفاض التكاليف والمخاطر التي تتحملها المنشآت الداخلة في العنقود.

ب- آليات مواجهة المخاطر على مستوى المستهلكين

إن الهدف الأساسي من تكوين العنقود هو تقديم منتجات وخدمات تُشبع احتياجات المستهلك ورغباته، لذلك فإننا نجد أن تفضيلات المستهلكين للسلع تلعب دوراً كبيراً في تحديد أنواع المنتجات التي يقوم بإنتاجها العنقود، وكذلك أنواع المشروعات الصغيرة التي يمكن أن تندمج في عنقود واحد لتعظيم الفوائد المتحققة للمستهلكين من منتجات العنقود .

وبالتالي يجعل الشراء من العناقيد أكثر جاذبية للمستهلكين ، حيث يوجد بالعنقود عديد من البائعين في مكان واحد ، وهو الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض مخاطر الشراء نتيجة تعدد مصادر الشراء.

بالإضافة إلى ذلك فإن انخفاض تكاليف الإنتاج والصفقات ، وتكاليف النقل بالنسبة للمنتجين يؤدي إلى انخفاض السعر النهائي للمنتج ، الأمر الذي يؤدي إلى حصول المستهلك على منتج عال الجودة وبأسعار مقبولة، وبالتالي لا يتعرض لمخاطر الغش والاستغلال من قبل بعض المنتجين.

ج-آليات مواجهة المخاطر على المستوى القومي :[1]

[1] مصطفى محمود محمد عبد العال عبد السلام، "دور العناقيد الصناعية في إدارة مخاطر المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة"المؤتمر السنوي العلمي السابع بعنوان: إدارة المخاطر واقتصاد المعرفة، جمهورية مصر العربية، ص 11.

يسهم العنقود الصناعي في تحقيق المزيد من الأهداف القومية التي تعود بالنفع على الاقتصاد القومي ، ومن أهم تلك الأهداف خفض معدلات البطالة والتخفيف من حدة الفقر ورفع القدرة التنافسية للاقتصاد القومي.

1-خفض معدلات البطالة والتخفيف من حدة الفقر:

يترتب على دخول المنشآت الصغيرة والمتوسطة في العناقيد مجموعة من التغيرات التي تؤثر على حياة الفقراء عن طريق تحسين قدرة الأفراد، وطاقاتهم سواء كانوا عمالا، أو منتجين بالشكل الذي يمكنهم من تحسين دخولهم وزيادة رفاهيتهم .

حيث تسمح العناقيد لصغار المنتجين باستخدام أفضل للمواد والموارد المتاحة مثل المدخرات صغيرة الحجم أو عمالة الأسرة ، وتوليد الدخول ، والتي في مثل هذه العوامل لا تنتج أية آثار إيجابية بشكل منفرد إذا لم تندمج في عنقود.

وتسهم فكرة العناقيد الصناعية والتي يتم فيها التمركز الجغرافي، لنفس الصناعات والصناعات المرتبطة والداعمة في زيادة فرص العمالة للعمال ذوى المهارات المتشابهة ، الأمر الذي يؤدى إلى التخفيف من حدة البطالة ، ويشجع بذلك سوق العمل على توليد فرص عمالة متزايدة ، مما يكون له أكبر الأثر على محاربة الفقر والتخفيف من آثاره.

2-آليات مواجهة المخاطر عن طريق رفع القدرة التنافسية للاقتصاد القومي

يمثل النظام العالمي الجديد ، المتمثل بتحرير قيود التجارة العالمية ، تحديا كبيرا وخطرا محتملا لدول العالم، أو بالأحرى شركاته ، وبخاصة تلك الموجودة بالدول النامية.

ومن المعروف أنه – في الوقت الحاضر – فإن الشركات هي التي تتنافس ، وعليه فإن الشركات التي تملك قدرات تنافسية عالية، تكون قادرة على المهمة في رفع مستوى معيشة أفراد دولها (وهو أحد تعاريف القدرة التنافسية) .

ومن ثم يرتبط مستوى المعيشة في دولة ما وبشكل كبير بنجاح الشركات العاملة فيها، وقدرتها على اقتحام الأسواق الدولية من خلال التصدير.

وتستطيع الصناعات المتميزة المنافسة محليا وعالميا ، عندما تتشكل المنشآت والمؤسسات الداعمة والمرتبطة بها لتكون عنقودا صناعيا متكاملا تتعاون فيه المؤسسات لتحقيق ربحية أعلى للجميع .

وتكمن خصوصية العناقيد الصناعية بإيجاد موردين محليين لمدخلات الإنتاج وبتكلفة أقل نسبيا من استيرادها ، مما يؤثر إيجابا على منافسة الصناعة في السوق المحلى و العالمي .

وكلما اتجهت الصناعات الداعمة والمرتبطة إلى إنتاج أجزاء محددة متخصصة من مدخلات الإنتاج،كلما كان لها دور أكبر في مساعدة الصناعة الرئيسية على التطور والمنافسة عالميا ، وبهذا يرتبط العنقود مباشرة برفع القدرة التنافسية للاقتصاد القومي.

وأخيرا نستخلص أن هناك إستراتيجيات يجب أن تتبناه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل أن تقف أمام التحديات الكبيرة ضمن محاور الإغراق والحماية، والاستثمار، وكذا التكتلات و هي كالتالي:

1- إستراتيجيات التجديد التكنولوجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تهدف إستراتيجية التجديد التكنولوجي إلى دعم القدرات التنافسية الفنية للمؤسسة بصورة مستمرة بغرض مواجهة مختلف الاضطرابات المحتملة في المحيط والتي من شأنها التأثير على قدرتها التنافسية، ولا يكون الهدف من التجديد دوما تنمية حصة المؤسسة السوقية أو الرفع من مستوى أرباحها، بل قد يكون الهدف هو الحفاظ على الوضع الحالي للمؤسسة وخاصة إن كانت تواجه تهديدات بالزوال.

وتحتل إستراتيجية التجديد التكنولوجي مكان الصادرة ضمن إستراتيجيات المؤسسة رغم مشاكل التمويل لهذا التجديد مرتفعة خاصة في الدول النامية كما قلنا سابقا وبالتالي أضحى التجديد خيارا إستراتيجيا لا مفر منه فهو السبيل الوحيد لرفع القدرة التنافسية للمؤسسة وللاقتصاد ككل، وعليه يجب أن يكون التجديد شاملا أي أن يشمل مختلف الجوانب المرتبطة بإدارة المؤسسات، التجديد في المنتجات، التجديد في العمليات، التجديد التنظيمي، التجديد في الموارد البشرية.

2- إستراتيجية التنافس كأساس للميزة التنافسية:

على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية خاصة انتهاج إستراتيجية التنافس من أجل تحقيق ميزة تنافسية متواصلة ومستمرة عن المنافسين، وتتحدد هذه الإستراتيجية من خلال 3 مكونات أساسية:

أ- **طريقة التنافس:**

وتشمل إستراتيجية المنتج، إستراتيجية الموقع، إستراتيجية التسعير، إستراتيجية التوزيع، إستراتيجية التصنيع.

ب- **حلبة التنافس:**

وتتضمن اختيار ميدان التنافس، الأسواق والمنافسين.

ج- **أساس التنافس:**

ويشمل الأصول والمهارات المتوفرة لدى المؤسسة والتي تعتبر أساس الميزة التنافسية المتواصلة.[1]

-وما نخلص إليه في الأخير وانطلاقا مما سبق أن الهدف من أي خيار إستراتيجي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة هو تعزيز ميزتها التنافسية، ودعم موقعه في السوق وبالنسبة لهذه المؤسسات وبالنظر إلى خصائصها

[1]- نبيل مرسي خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، مرجع سبق ذكره، ص 79.

التي سبقت الإشارة إليها، يبدو جليا أن الخيار الإستراتيجي من أجل البقاء في السوق والمنافسة هو التركيز على نشاط محدد أو التخصيص (التخصص) يحسن الحرفة التي تتميز بها على الآخرين، ذلك أن قدراتها المتواضعة لا تسمح لها بالتوزيع أو اعتماد اقتصاديات الحجم منافسة المؤسسات الكبرى.

ويمكن لإستراتيجية التركيز أن تأخذ نمطين: تركيز توسعي: concentration extensive ففي الحالة الأولى تتوسع المؤسسة جغرافيا وتسويقيا: (إنتاج عدة أنماط من نفس المنتج) فمثلا في إنتاج العجلات في شركة ميشلان يتم إنتاج العجلات لمختلف السيارات والجرارات والدراجات والطائرات وحسب مختلف الطبائع الأرضيات والمناخ، في حين أن التركيز الضيق وهو ما يرتبط بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ينصب على جزء من النشاط، وهو ما يعني عدم دخول المؤسسة في جبهات تنافسية متنوعة، فضلا أن التركيز الضيق يناسب محدودية رأس المال المتاح لدى مثل هذه المؤسسات.

إن الحد من الصعوبات والعراقيل التي تعترض المشروعات الصغيرة والمتوسطة وإيجاد حلول لمشكلاتها من أجل المساهمة الفعالة في رفع الكفاءة الإنتاجية، وتطوير قدراتها التنافسية يتطلب اتخاذ جملة من التدابير نوجزها فيما يلي:

1- **الدعم الحكومي**: يمكن أن يتخذ دعم الحكومات في الدول النامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدة مظاهر والتي تتمثل فيما يلي:

– إزالة القيود والمعوقات الإدارية وذلك بتوفير البنية التحتية من طرق ومواصلات وتدريب، تأمين التهويل بشروط مسيرة تشجيع التصدير، تخفيض الرسوم الإنتاج والضرائب المباشرة وغيرها.

– توعية المستثمرين، بالمشاريع المربحة واللازمة في الأسواق المحلية والدولية، وذلك بتكوين هؤلاء المستثمرين قبل بداية مشاريعهم.

– تقديم الاستثمارات الاقتصادية، مثل اختيار الصيانة والموقع ورأس المال اللازم والأسواق، والاستشارة الفنية تتمثل في الاختيار والاستغلال الأمثل للآلات والمواد والإصلاح، أما الإشارة الإدارية فتمثل في المسائل المتعلقة بالتمويل وتخطيط الإنتاج وتسويق المنتجات.

– تقديم المساعدات المالية من طرف الدولة أو البنوك التجارية بشروط ميسرة.

2- **تسهيل التمويل**: بما أن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاني من مشكلة التمويل، فلابد على الدولة من تسهيل منح القروض لهذه المؤسسات ولهذا قامت الجزائر فيما يخص التمويل بما يلي:

– تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الخدمات والأدوات المالية لاحتياجاتها.

– توفير الأجهزة (ANSEJ، CNEC، ANDI...) لتوفير التمويل اللازم للمستثمرين.

– تحسين الخدمات البنكية في معالجة ملفات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1].

---

[1] أ.عبد الرحمن بن عنتر وأ.عبد الله بنو ناس "مشكلات المشروعات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطويرها ودعم قدرتها التنافسية بحوث وأوراق عمل تحت عنوان تمويل المشروعات الصغيرة، والمتوسطة، في الاقتصاد الخارجية، 2003، ص 12.

3- **الإدارة الرشيدة:** إن الإدارة الرشيدة هي من مسؤولية المدير المشروع الكفء الذي يدرك أنه دوره لا يقتصر على أن يكون مدير أو مجرد إداري للمشروع وإنما بقدرته اغتنام الفرص والإمكانيات في مجالات تصنيع السلع الجديدة وتحسين نوعية السلع المنتجة وإدخال التعديلات المستمرة على وسائل العمل والبحث المتواصل عن منافذ التسويق والتوسع في البحث عن المصادر الجديدة لتزود بمدخلات الإنتاج.

4- **التدريب والتطوير:** إن التدريب والتطوير يساعد أصحاب المشروعات الصغير والمتوسطة على مواجهة مشاكل الإدارة بشكل منطقي والعمل على إيجاد الحلول لها، من أجل رفع الكفاءة الإنتاجية وتحسين القدرة التنافسية.

5- **إتقان الإنتاج وحسن تسويقه:** ومن أجل الارتقاء بالإنتاج والتسويق لابد من الاهتمام بما يلي:

- الاستفادة من التقدم التقني الحديث في تحسين الفن الإنتاجي.
- تطوير تصميم المنتجات والالتزام بالمواصفات العالمية.
- إدخال محاسبة التكاليف كأداة للرقابة وخفض التكاليف الكلية للمنتجات من أجل البيع بسعر تنافسي.
- توسيع الأسواق الداخلية للتصدير والتعريف بالمنتجات والإعلان عنها بالطرق الحديثة كالاشتراك في المعارض الوطنية الدولية.
- إظهار المنتجات بطريقة مرضية وواضحة لتسهيل الاتصال مع المشتركين المحليين والدوليين وإقامة علاقات متجددة مع العملاء الكبار وذلك للوصول إلى الأسواق الخارجية.
- التركيز على فتح أسواق جديدة ودراسة السوق واحتياجاتها وتطوراتها وتوفير معلومات حديثة حول اتجاهات وفرص إمكانيات اقتحام الأسواق الدولية.

6- **الاستفادة بالتكنولوجيا الحديثة:** أصبح يمكن الاستغناء عن المنتجات والخدمات المتعلقة بتكنولوجيا المعلومات والاتصال لتحسين الكفاءة والقدرة على التنافس والقابلية لتوليد الربحية لهذه المشرعين[1].

وبالتالي فإن مسؤولية تحقيق التكيف مع هذا الوضع الجديد من المنافسة الشديدة في السوق بظهور العولمة وفتح الأسواق تقع على المؤسسات والدولة معا.

فعلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تدرك أن مسؤولية استمراريتها ونموها، أو زوالها، تقع عليها بالدرجة الأولى، كما أن على الدولة أن تدرك أن دعم اقتصادها إنما ينبع من دعم مؤسساتها الاقتصادية، وخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وأن فكرة انسحاب الدولة لا يتنافي مطلقا مع تقديم الدعم المناسب لمؤسساتها، ومن أجل رفع تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر قامت بعملية تأهيل هذه المؤسسات في إطار الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وهذا ما تعرضنا إليه سابقا.

---

[1] أ.عبد الرحمن بن عنتر وأ.عبد الله بنو ناس "مشكلات المشروعات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطويرها ودعم قدرتها التنافسية، مرجع سابق، ص 125.

إن انفتاح اقتصاد الجزائر على الخارج بواسطة اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، حيث حرية التبادلات التجارية مع الاندماج لمنظمة التجارة العالمية، أبرزت المنافسة في السوق الوطني كل هذا يتطلب ملائمة النظام القانوني المتعلق بالمنافسة ومواءمته.

وضعت الجزائر قانونا بحكم نظام المنافسة بالأمر 03-03 المؤرخ في 19 جويلية 2003 والذي يلغي الأمر رقم 95-06 المؤرخ في 25 جانفي 1995، ما يلاحظ أن هذا القانون مستوحى تماما من التشريع الأوروبي الغرض منه حماية المنافسة الحرة وضمان شفافية في المعاملات التجارية، ومن أجل تحقيق ذلك، جاء بهذا القانون بمجموعة من القواعد الصارمة ضد التصرفات غير القانونية التي قد تصدر من طرف الأعوان الاقتصاديين كما تراقب الجزائر الاتفاقيات المتعلق بالأسعار بين المؤسسات الكبيرة والتي قد تؤدي إلى عرقلة المنافسة.

كما تعتبر المؤسسات الخاصة قواعد المنافسة قمعية وهناك مظهر آخر يميز المنافسة في الجزائر، وهو ظهور القطاع غير الرسمي والذي يمثل اليوم نسبة 34% من الناتج المحلي الإجمالي، وجود هذا القطاع يؤدي إلى التعامل بقواعد غير قانونية، مما يؤثر على مفهوم حرية المنافسة، ويؤثر على القدرة التنافسية للمؤسسات الخاصة خاصة الصغيرة.[1]

المبحث الخامس: ترتيب تنافسية الجزائر وفق المؤشرات الدولية

وسنحاول من خلال هذا المبحث معرفة مكانة الجزائر وتقييم وضعيتها التنافسية بعد الإصلاحات الاقتصادية، وهذا بالاعتماد على أهم المؤشرات الدولية التي تحاول قياس القدرة التنافسية للدول، وتفحص نقاط القوة والضعف في بيئة الأعمال ومناخ الاستثمار، وسيتم التطرق لبعض هذه المؤشرات باختصار وهي:

- مؤشر الحرية الاقتصادية.
- مؤشر التنافسية العالمي.
- مؤشر سهولة أداء الأعمال (الصادرة عن البنك الدولي).

المطلب الأول: مؤشر الحرية الاقتصادية:

يأتي إصدار التقرير السنوي للحرية الاقتصادية العالمي بهدف قياس مدى التجانس بين السياسات المتبعة لدى الدول ومؤسساتها المختلفة الرامية إلى دعم الحرية الاقتصادية "وتعني الحرية الاقتصادية في مفهومها العريض" "حماية حقوق الملكية الخاصة للأصول وتوفير مجالات لحرية الاختيار الاقتصادي للأفراد وتعزيز روح المبادرة والإبداع".

[1] Farida Merzouk - PME et compétitivité en Algérie - Les PME Maghrébines: Un Facteurs D'intégration Régionale-, Revue économie et Management Editions Ibn-Khaldoun-Tlemcen, N°9 Octobre 2009, p 294.

كما يساهم هذا المؤشر في إعطاء صورة عامة حول مناخ الاستثمار في القطر لكونه يأخذ بالاعتبار التطورات المتعلقة بالمعونات الإدارية والبيروقراطية، ووجود عوائق للتجارة ومدى سيادة القانون وقوانين العمالة.

وبالتالي يعتبر مؤشر الحرية الاقتصادية من أهم المؤشرات التي تدرس تنافسية الاقتصاديات المشاركة فيه، ويصدر هذا التقرير عن معهد (HERITAGE FOUNDATION)، وصحيفة (Wall Street journal) منذ عام 1995 كونه يستخدم كأداة لقياس مدة تدخل الدولة في الاقتصاد[1].

ويستند هذا التقرير في تحليله لمؤشر الحرية الاقتصادية للدول المشاركة فيه والبالغة 162 دولة إلى عشرة عوامل هي:

- السياسة التجارية.
- العبء المالي للحكومة.
- درجة تدخل الدولة.
- السياسة النقدية.
- الاستثمار الأجنبي.
- وضع القطاع المصرفي والتمويل.
- مستوى الأجور والأسعار.
- حقوق الملكية.
- التشريعات والإجراءات.
- أنشطة السوق السوداء.

وتجسد هذا المؤشر وفق مقياس رقمي يتراوح ما بين 1 إلى 5 حيث تدخل الفئة الرقمية:

* (1 – 1,95) حرية اقتصادية كاملة.
* (2 – 2,95) حرية اقتصادية شبه كاملة.
* (3 – 3,95) حرية اقتصادية ضعيفة.
* (4 – 5) حرية اقتصادية معدومة.

وعند تطبيق مؤشر الحرية الاقتصادية في العام 2009 ظهر أن استمرار سيطرة اقتصاديات الدول الواقعة في منطقة جنوب شرق آسيا على مؤشر الحرية الاقتصادية .فقد حافظت كل من هونج كونج وسنغافورة على المرتبتين الأولى والثانية على التوالي من بين 183 اقتصاد مشمولا في التقرير. وحققت هونج كونج أفضل

[1]– تقرير مؤشر الحرية الاقتصادية 2005، على الانترنت .www.competitiveness.gov.jo

كيان لممارسة النشاط الاقتصادي، حيث يعد اقتصادها حرا بأكثر من 90 في المائة .كما استمرت سنغافورة في المحافظة على المركز الثاني دوليا، إذ يعد
اقتصادها حرا بنحو 87 في المائة .إضافة إلى ذلك، تضم قائمة أكثر الاقتصاديات تحررا كل من : أستراليا، أيرلندا، نيوزيلندا، والولايات المتحدة وكندا على التوالي .الرابط المشترك بين هذه
الاقتصاديات هو تبني نظام السوق ما يعني تشجيع المنافسة وبالتالي تنشيط الدورة الاقتصادية. ويلاحظ حسب التقرير حصول بعض دول الاتحاد الأوروبي على مراتب متأخرة نسبيا، إذ نالت إيطاليا المركز رقم 76 على مستوى العالم نتيجة سيطرة المذهب الاشتراكي على الاقتصاد فضلا عن وجود دعم من الحكومة لبعض القطاعات الحيوية مثل الطيران .وخلافا للمتوقع، تراجع ترتيب فرنسا من المرتبة 48 في تقرير عام 2008 إلى المرتبة 64 في التقرير الأخير 2009 ما يعكس الحاجة إلى تقليص دور القطاع العام لصالح القطاع الخاص في الاقتصاد المحلي.

نستنتج أن مؤشر حرية الاستثمار المأخوذ من مؤشر الحرية الاقتصادية يعكس أن للدول العربية بيئة استثمارية متشددة. وترتفع القيود في كل من قطر والإمارات والسعودية ولبنان وتونس وسوريا وليبيا .وترتفع حرية الاستثمار في كل من المغرب وموريتانيا .أما باقي الدول فلها مستوى متوسط.[1]

[1] عبد الحميد بوخاري"واقع مناخ الاستثمار في الدول العربية"مجلة الباحث،جامعة قاصدي مرباح، ورقلة،عدد 10، 2012، ص 44.

جدول رقم (45): ترتيب الجزائر مقارنة بتونس والمغرب في مؤشر الحرية الاقتصادية (2000-2005):

الدولة	من 123 دولة 2000	من 123 دولة 2001	من 127 دولة 2002	من 127 دولة 2003	من 130 دولة 2004	من 130 دولة 2005
الجزائر	120	120	120	123	124	124
تونس	75	62	68	69	68	83
المغرب	78	84	85	80	95	85

المصدر: تقرير مؤشر الحرية الاقتصادية 2005

على موقع الانترنت .www.cpompetitiveseness.gov.jo

نلاحظ من الجدول أعلاه أن الجزائر تأخذ المراتب الأخيرة في مؤشر الحرية الاقتصادية مقارنة بتونس والمغرب، حيث تأتي تونس ثم تليها المغرب وأخيرا الجزائر، انطلاقا من معطيات الجدول ونلاحظ أن سنة 2005 تحسنت تقريبا مرتبة الجزائر وهذا التاريخ يذكرنا بدخول الجزائر اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوربي.

و في سنة 2008 : أبرز ما حدث هو تخفيض حجم الحكومة والتحرر من الفساد وهذا يعكس جهود الإصلاح من أجل تقليص الرشوة وسوء الإدارة الحكومية.

2009: حيث تم تفسير المستوى المتواضع للحرية الاقتصادية في أن صناعة النفط تتطلب استثمار قليل في الرأسمال البشري وقدر هامشي من الاستثمار في الأراضي، فالنفط لا يولد حوافز تحتاجها المجتمعات من أجل الانفتاح وعلى العكس وفرة النفط تبدو في معظم الأحيان كالهام للقمع.

2010: لقد بلغت الحرية الاقتصادية في الجزائر 56,9 حيث احتلت رتبة 105 في مؤشر 2010، التحسن في درجة الحرية لـــ 2010 بـــ 0,3 مقارنة بالسنة الماضية راجع للتحسنات في الحرية الجبائية والمكاسب الصغيرة من الحرية التجارية، الحرية من الفساد وحرية العمل، حيث تحتل الجزائر رتبة 13 من بين 17 دولة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا كما أن رتبة الجزائر أقل من المتوسط العالمي والمتوسط في المنطقة، فقد سجلت مند عدة سنوات نمو اقتصادي قوي بشكل واسع بسبب قطاع المحروقات فمداخيل هذا الأخير سمحت بتخفيض الدين الخارجي، لكن الجزائر لازالت تواجه تحديات في تعزيز بيئة اقتصادية أكثر ديناميكية أما الإصلاحات الهيكلية لتنويع قاعدة الاقتصاد حققت فقط نجاح هامشي.

ومحيط الأعمال الغير فعال يعيق تنمية القطاعات خارج المحروقات وخلق العمل وسبب كون درجة الحرية الاقتصادية في الجزائر أقل من المتوسط العالمي راجع إلى تخلف القطاع المالي، الفساد، التدخل السياسي في القضاء.[1]

[1] معطي الله سهام" النوعية المؤسساتية و الاستثمارات الأجنبية المباشرة –دراسة حالة الجزائر–مرجع سابق، ص 238.

2011: في 2011 حصلت الجزائر على مرتبة 132 بمجموع 52,4 وانخفاض الحرية الاقتصادية لـــ 2011 عن سنة 2010 راجع لتدهور حرية الاستثمار، الإنفاق الحكومي، الحرية من الفساد، وحرية العمل، وقد حصلت على المرتبة 14 من بين 17 دولة من الشرق الأوسط وشمال إفريقيا والجزائر لازالت تواجه تحديات اقتصادية حرجة، حيث يبقى نفس المشكل بالنسبة للإصلاحات الهيكلية قائم، وقد سمح دخل الحكومة من المحروقات بتخفيض الدين الخارجي ولكن محيط الأعمال الغير الفعال يستمر في إعاقة تنمية القطاعات الأخرى الغير النفطية، ففي أغلب نصف الحريات العشرة كان أداء الجزائر أقل من المتوسط العالمي، حيث أن سقف الملكية للأجانب المقدر لـــ 49% في المشاريع المهمة في 2009 سبب انخفاض حرية الاستثمار للجزائر، إضافة إلى تباطؤ تحرير التجارة الخارجية وكذا تأخير الدخول إلى منظمة التجارية العالمية.

2012: بلغت درجة الحرية الاقتصادية في الجزائر 51 ما أدى إلى احتلال رتبة 140 عالما، والدرجة الكلية انخفضت بـــ 1,4 نقطة مقارنة بالسنة الماضية بسبب تفاقم الإنفاق الحكومي ومجموع حرية الأعمال حيث صنفت الجزائر في المرتبة 15 من بين 17 دولة من الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، وهذه الدرجة تبدو منخفضة عن متوسط العالم ومتوسط المنطقة، فأسس الحرية الاقتصادية ليست منشأة جيدا من طرف الحكومة ولا محمية بشكل قوي على الرغم من إحراز بعض التقدم، لازالت الحكومة تواجه تحديات في تحسين الإدارة الجبائية والمالية وتحديث إدارة الميزانية، ويبقى نفس مشكل الإصلاحات الهيكلية في الجزائر فالفعالية التنظيمية الكلية تستمر لتكون غير فعالة بسب الإصلاح الغير الفعال وبسبب تصاعد عدم التأكد السياسي والموقف السلبي اتجاه الاستثمار الأجنبي حيث أهملت نوعا ما السياسات الرامية إلى تعزيز ودعم الأسواق المنفتحة، وفي ضوء الاضطرابات الاجتماعية في بدايات 2011، تم اتخاذ عدة تدابير جبائية ومالية طارئة، بما يتضمن التعليق المؤقت لبعض الضرائب.[1]

وفي الأخير نستخلص أن الجزائر تحتل المراتب الأخيرة في مؤشر الحرية الاقتصادية، وبالتالي هذا يعيق تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة أصحاب المشاريع أو المتعاملين الاقتصاديين المحليون والأجانب في إقامة المشاريع أو الاستمرارية فيها.

المطلب الثاني: مؤشر التنافسية العالمي:

يعتبر تقرير التنافسية العالمي، والذي يعد من أهم النشاطات البحثية التي تصدر عن المنتدى الاقتصادي العالمي في دافوس / سويسرا – مؤشرا فاعلا لقياس القدرة التنافسية للدول، وأداة لتفحص نقاط القوة والضعف في بيئة الأعمال، كما أنه يعتبر أداة لتوجيه السياسات الاقتصادية لبلدانهم على المستوى الكلي والجزئي بغية النهوض بتنافسية اقتصادياتهم، خاصة في ظل التحديات والأزمات المتعددة التي تعصف بالاقتصاد العالمي.

[1] معطي الله سهام" النوعية المؤسساتية و الاستثمارات الأجنبية المباشرة –دراسة حالة الجزائر–مرجع سابق، ص 239.

يذكر أن هذه المنهجية تصنف الدول حسب النموذج الخاص بمراحل تطور اقتصاديات الدول وتنافسيتها، وهي:

- مرحلة الاقتصاد المعتمد على الموارد الطبيعية.
- مرحلة الاقتصاد المعتمد على الكفاءة والفعالية.
- مرحلة الاقتصاد المعتمد على المعرفة والابتكار.

بحيث يعتمد التقييم على قياس مستوى الإنجاز لكل دولة، وذلك حسب المتطلبات الأساسية لكل مرحلة من مراحل التطور الاقتصادي، ويبنى هذا المؤشر على ثلاثة مؤشرات أساسية تبعا لمراحل تطور اقتصاديات الدول وتنافسيتها.[1]

يعتمد التقرير في تحليله لتنافسية الدول المشاركة والبالغ عددها (139) دولة لعام 2010-2011، على نوعين رئيسيين البيانات، وهي:

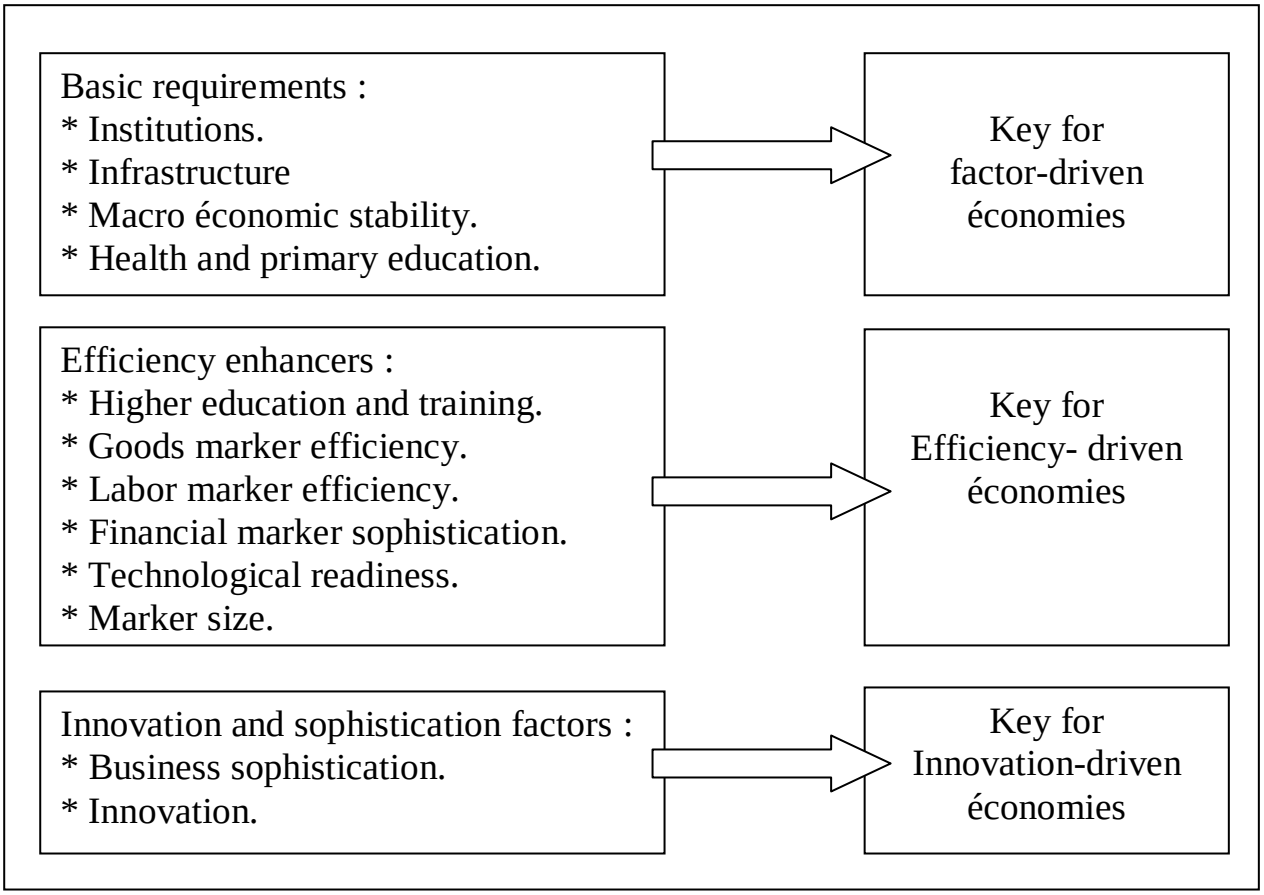
البيانات الكمية (Quantitative Data): وهي البيانات المتعلقة بالأداء الاقتصادي والقدرة التكنولوجية، ويتم الحصول على هذا النوع من المعلومات من خلال النشرات الإحصائية المحلية والدولية المنشورة.

البيانات النوعية (Qualitative Data): وهي البيانات يتم الحصول عليها من خلال المسح الميداني الذي يعتمد آراء وملاحظات رجال الأعمال في الدول المشاركة بهذا التقرير، بحيث يتم اختيارهم بناء على أسس معينة تحدد من قبل المنتدى.

ويرتكز التقرير في منهجيته على تصنيف الدول المشاركة بحسب وضعها في مراحل النمو والتطور الاقتصادي المختلفة حيث يفترض التقرير أن المحركات (drivers) التي تؤدي للتنافسية تختلف باختلاف مراحل النمو وهي: مرحلة الاقتصاد المعتمد على المواد الطبيعية، ومرحلة الاقتصاد المعتمد على الكفاءة والفعالية، ومرحلة الاقتصاد المعتمد على المعرفة والابتكار، ولكل مرحلة لها المحاور التي تقيس أداء الدولة تبعا لها كما هو واضح في الشكل التالي:

[1]- رضا عبد السلام، مكانة مصر والدول العربية في المؤشرات العالمية، المكتبة الأكاديمية، مصر 2007، ص 120.

الشكل (14): المحاور (المؤشرات) لتقرير التنافسية العالمية وتصنيفها حسب المجموعات.



المصدر: وزارة التخطيط و التعاون الدولي، الفريق الوطني للتنافسية، الأردن، تقرير التنافسية العالمي 2010-2011.

ما يلي تصنيف المحاور ضمن مجموعات تعكس مراحل النمو والتطور الاقتصادي التي تمر به الدول وتوضيح دلالات هذه المحاور:

أولا: مجموعة المتطلبات الأساسية (Basic Requirements) وتتضمن المحاور (أو ما يعرف بالمؤشرات الاقتصادية الرئيسية) التالية:

1- محور المؤسسات (Institutions):

وهو عبارة عن البيئة المؤسسية التي توفر نطاقا مناسبا لتتفاعل فيه الأفراد والشركات والمؤسسات الحكومية من أجل إنتاج وزيادة الدخل القومي وبالتالي تعزيز الاقتصاد بشكل عام، وعليه يعكس هذا المحور أداء مؤسسات القطاعين العام والخاص.

2- محور البنية التحتية (Infradtructure):

ويعكس هذا المحور مدى توفر البنية التحتية الجيدة في مختلف المناطق في الدولة والتي من شأنها تقليل المسافات بين المسافات بين المناطق التنموية المحلية من ناحية ومن ناحية أخرى إدماج إيصال الأسواق الوطنية إلى الأسواق العالمية بتكلفة منخفضة.

3- محور مدى الاستقرار على مستوى الاقتصاد الكلي (Macro economic Stability):

حيث يعكس هذا المحور أداء الدولة وسياساتها على مستوى الاقتصادي الكلي، فالاستقرار في البيئة الاقتصادية الكلية مهم لبيئة الأعمال وبالتالي يلعب دور أساسي في القدرة التنافسية للدولة، مثلا إن العجز المالي للدولة تحد من قدرة بيئة الأعمال للاستجابة أو التفاعل مع الدورات التجارية والاقتصادية العالمية كما أن الشركات لا تتاح لها الفرصة بالعمل بكفاءة وتحقق ربحا في ضوء ارتفاع معدلات التضخم، باختصار إن الاقتصاد لا يمكن أن يحقق التنمية المستدامة إلا إذا توافر استقرار في البيئة الاقتصادية الكلية.

4- محور الصحة والتعليم الأساسي (Financial MarKet Sophistication):

يعكس هذا المحور كفاءة النظام المالي في توجيه المدخرات المحلية إلى أكثر الاستثمارات إنتاجية، بالإضافة إلى فعالية التشريعات التي تنظم تبادل الأوراق المالية ومدى حمايتها لحقوق المستثمرين، ومن الجدير بالذكر أن الأنظمة المالية الحديثة القائمة على جهاز مصرفي قوي تلعب دورا هاما في إتاحة الفرصة للمبدعين لتنفيذ أفكارهم الاستثمارية.

5- محور الجاهزية التكنولوجية (Technological Readiness):

لقد أصبح مدى قدرة الدولة على تحقيق مستويات مرتفعة من الإنتاجية والنمو الاقتصادي يعتمد أكثر فأكثر على الجاهزية التكنولوجية التي تمتلكها الدولة، ومدى قدرتها على الاستفادة من التطورات التكنولوجية الحديثة سواء تلك التي تم الوصول إليها محليا أو التي تم استيرادها من الخارج.

6- محور حجم السوق (Market Size):

يؤثر كبر حجم السوق المحلية على الإنتاجية من حيث أن كبر حجم السوق يتيح للشركات العمل في بيئة تتميز بوفورات الحجم مما يسلهم بتقليل التكاليف التشغيلية.

ثانياً: مجموعة محفزات الكفاءة (Efficiency Enhancers) وتتضمن المحاور (أو ما يعرف بالمؤشرات الاقتصادية الرئيسية) التالية:

1-محور التعليم العالي والتدريب (Higher Education and Training):

في ظل العولمة إن الدول بحاجة ماسة إلى قوة عاملة متعلمة ومدربة على أن تكون قادرة على التكيف السريع مع البيئة الاقتصادية المتغيرة. ويقيس هذا المحور معدلات الالتحاق بالمرحلة التعليمية الثانوية بالإضافة إلى تقييم جودة ونوعية التعليم ومخرجاته من وجهة نظر بيئة الأعمال في الدولة.

2-محور كفاءة السوق (Goods Market Efficiency):

يعكس هذا المحور مدى توافر المنافسة الصحية بين الشركات المحلية، كما يعكس دور الدولة في إيجاد التسهيلات حتى تتمكن السلع والخدمات المحلية من الوصول إلى الأسواق العالمية و تنافس نظيراتها من السلع والخدمات العالمية، هذا بالإضافة إلى تسليط الضوء على طبيعة الطلب في السوق المحلية ومدى تطور حاجات المستهلكين. وبالتالي فإن وجود سوق قوية في الدولة تمكنها من إنتاج المزيج الصحيح للسلع والخدمات في ظل العرض والطلب.

3-محور كفاءة سوق العمل (Labor Market Efficiency):

يعكس هذا المحور فعالية القوة العاملة ومدى توفر المدراء ذوي الخبرة والكفاءة ويقيم طبيعة أثر هجرة الكفاءات إلى الخارج على اقتصاد الدولة المحلي. كما أن هذا المحور يقيس مرونة سوق العمل في توجيه وتوزيع هذه القوى على كافة القطاعات الاقتصادية بالشكل الأمثل وبالطريقة التي تضمن أقصى إنتاجية ممكنة.

4-محور تطور الأسواق المالية (Financial Market Sophistication):

يعكس هذا المحور كفاءة النظام المالي في توجيه المدخرات المحلية الى أكثر الاستثمارات إنتاجية، بالإضافة الى فعالية التشريعات التي تنظم تبادل الأوراق المالية ومدى حمايتها لحقوق المستثمرين. ومن الجدير بالذكر أن الأنظمة المالية الحديثة القائمة على جهاز مصرفي قوي تلعب دوراً هاماً في إتاحة الفرصة للمبدعين لتنفيذ أفكارهم الاستثمارية.

5-محور الجاهزية التكنولوجية (Technological Readiness):

لقد أصبح مدى قدرة الدولة على تحقيق مستويات مرتفعة من الإنتاجية والنمو الاقتصادي يعتمد أكثر فأكثر على الجاهزية التكنولوجية التي تمتلكها الدولة، ومدى قدرتها على الاستفادة من التطورات التكنولوجية الحديثة سواءً تلك التي تم الوصول إليها محلياً أو التي تم استيرادها من الخارج.

6-محور حجم السوق (Market Size):

يؤثر كبر حجم السوق المحلية على الإنتاجية من حيث أن كبر حجم السوق يتيح للشركات العمل في بيئة تتميز بوفورات الحجم مما يسلهم بتقليل التكاليف التشغيلية.

ثالثا: مجموعة عوامل الابتكار والتطور (Innovation and Sophistication Factors) وتتضمن المحاور (أو ما يعرف بالمؤشرات الاقتصادية الرئيسية) التالية:

1- محور مدى تطور بيئة الأعمال (Business Sophistication): يتضمن هذا المحور نوعية بيئة الأعمال ومدى تطور سير الأعمال وطبيعة الإستراتيجيات لدى الشركات المحلية ومدى استخدام تلك الشركات أساليب التسويق الحديثة التي توافق السوق العالمية وقدرة الإدارة العليا فيها على تفويض السلطة.

كما يعكس هذا المحور أيضا مدى تطور مجمعات الأعمال المتخصصة (Clusters) في الدولة والتي لها دور فاعل في تحفيز المقدرة على إنتاج سلع متطورة مميزة ومتنوعة عبر آليات إنتاج متقدمة نسبيا.

2- محور الابتكار (Innovation): إن الابتكار هو الركيزة الأساسية للوصول إلى الاقتصاد المعرفي المتميز ولخلق إنتاجية مستدامة كفئة. يعكس هذا المحور البيئة الداعمة للابتكار من مؤسسات وطنية سواء كانت عامة أو خاصة، ومراكز البحث والتطوير، وتوافر العلماء والمهندسين المتميزين، وفعالية القوانين والتشريعات التي تحمي حقوق الملكية الفكرية.

-ترتيب الجزائر في مؤشر التنافسية العالمي:

-صنف تقرير التنافسية العالمي لسنة 2010-2011 الجزائر في المرتبة 86 عالميا بتنقيط وصل إلى 4.0 من 7.0، رغم تأخر الجزائر في الترتيب مقارنة بتونس و مجموعة من الدول العربية الأخرى، إلا أن النتائج المسجلة سنة 2010 تعتبر بمثابة حلقة أخرى من سلسلة النتائج الجيدة التي يحققها الاقتصاد الجزائري و التي انعكست في تقدم الجزائر في الترتيب العالمية للتنافسية بـــ 13 مرتبة مقارنة بسنة 2008 (المرتبة 99 عالميا) و الجدول الموالي يبين التطورات الجزئية التي حققتها مختلف الأبعاد المعتمدة في التصنيف و مقارنتها بتونس و المغرب.

الجدول رقم (46): ترتيب الجزائر مقارنة بتونس و المغرب في تقرير التنافسية العالمية لسنتي 2009-2008 و 2010-2011.

ترتيب الدول	المرتبة من 133 دولة (2008)			المرتبة من 139 دولة (2010)		
	المغرب	الجزائر	تونس	المغرب	الجزائر	تونس
المتطلبات الأساسية:	**64**	**61**	**35**	**67**	**80**	**21**
البعد 01: الهيئات الحكومية	66	102	22	61	98	23
البعد 02: البنية التحتية	71	84	34	70	87	46
البعد 03: البيئة الاقتصادية الكلية	31	05	75	84	57	38
البعد 04: الصحة والتعليم الابتدائي	94	76	27	71	77	31
تعزيز الكفاءة	**88**	**113**	**53**	**85**	**107**	**50**
البعد 05: التعليم العالي والتدريب	102	102	27	90	98	30
البعد 06: كفاءة سوق السلع	77	124	30	58	126	33
البعد 07: كفاءة سوق العمل	130	132	103	128	123	79
البعد 08: تطور السوق المالي	74	132	77	93	135	58
البعد 09: الاستعداد التقني	75	114	52	78	106	55
البعد 10: حجم السوق	57	51	62	57	50	67
عوامل الابتكار والتطور	**79**	**126**	**30**	**76**	**108**	**34**
البعد 11: درجة تطور التجارة	78	132	40	70	108	42
البعد 12: الابتكار	81	113	27	78	107	31

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على:

-Klaus Schwab**, The Global Competitiveness Report 2008-2009-2010–2011**, World Economic Forum. p 86-248-328.

نلاحظ من الجدول أعلاه أنه رغم التحسن المستمر الذي يشهده الاقتصاد الجزائري و الذي انعكس في التقدم المحرز في ترتيب الأبعاد المكونة للمؤشر الإجمالي للتنافسية خلال سنة 2010 مقارنة بسنة 2008 إلا أن الوضعية التي توجد فيها الجزائر ليست مريحة مقارنة بالدول العربية مثلا المغرب وتونس لأن الاقتصاد الجزائري يتخلله العديد من نقاط الضعف على غرار كفاءة سوق السلع، كفاءة سوق العمل، تطور السوق المالي حيث تحتل الجزائر مؤخرة الترتيب العالمي على عكس المغرب وتونس التي عرفتا تحسنا ملحوظا فمثلا تونس فنقاط القوة التي تميزها هيكل المنافسة و عوامل الابتكار و التطور أما الاقتصاد المغربي فهو يتميز بكفاءة

سوق السلع و تطوير التعليم العالي، إضافة إلى الارتقاء بعوامل الابتكار و إنعاش التجارة، وتبقى مشكلة التشغيل التي تعاني منها دول المغرب العربي منتشرة أيضا في إطار المناخ التنافسي الغربي.و تأخر الجزائر تقريبا في جميع الأبعاد المكونة للمؤشر يضع المزيد من المسؤولية على عاتق كل الجهات الرسمية القائمة على الاقتصاد الجزائري في محاولة لزيادة فعالية المؤشرات الجزئية و من ثمة الارتقاء بالجزائر إلى مراتب متقدمة كالتي تحظى بها تونس مثلا.

جدول رقم (47): ترتيب الجزائر حسب مؤشر التنافسية العالمي.

الدولة	2004 104دولة	2005 117دولة	2006 125دولة	2007 131دولة	2008 139دولة	2009 133دولة	2010 133دولة	2011 133دولة	الترتيب عربيا حتى 2011
قطر	-	38	32	32	31	26	22	17	1
السعودية	-	-	-	48	35	27	28	21	2
الإمارات	23	32	29	29	37	31	23	25	3
الكويت	-	44	36	52	30	35	39	35	6
تونس	31	30	3	35	32	36	40	32	4
البحرين	33	49	39	45	43	37	38	37	7
سلطنة عمان	-	-	8	-	42	38	41	34	5
الأردن	44	52	13	47	49	48	50	65	8
المغرب	54	70	7	74	64	73	73	75	9
سوريا	-	-	12	110	80	78	94	97	12
مصر	57	63	4	63	77	81	70	81	10
ليبيا	-	-	26	105	88	91	88	100	13
الجزائر	80	76	29	-	81	99	83	86	11
موريتانيا	-	114	39	-	125	131	127	135	14

المصدر: من إعداد الباحث بناء على مجموعة تقارير التنافسية العالمي من 2004 إلى 2011.

www.weforum.org

تراجعت الجزائر ب 3 مراكز في مؤشر التنافسية العالمية، واحتلت المرتبة 86 سنة 2011 من بين 133 دولة شملها التقرير التنافسية لتكون أكثر الدول العربية تراجعا في ترتيبها الدولي 11عربيا سنة 2011، كإشارة واضحة لتأثر الاقتصاد الوطني بالأزمات المالية والاقتصادية التي اجتاحت العالم في السنوات الأخيرة.[1]

وحسب نتائج التقرير الأخير للتنافسية 2012/2013 الصادر في السداسي الثاني من سنة 2012، فقد حافظت سويسرا للسنة الثانية على التوالي على المركز الأول كأكثر دول العالم تنافسية. كذلك حافظت سنغافورة على المركز الثاني، في الوقت الذي تراجع فيه ترتيب السويد والولايات المتحدة واليابان في قائمة المراكز العشرة الأولى، بينما تحسن ترتيب كل من فنلندا وهولندا والمملكة المتحدة وهونغ كونغ .واحتلت قطر المركز الأول عربياً والحادي عشر عالمياً، فيما احتلت دول مجلس التعاون الست المراكز الأولى عربياً، حيث تحتل السعودية المركز الثاني تليها الإمارات فعمان والبحرين. فيما تحسن فيه ترتيب قطر والإمارات 3 مراكز لكل منهما والبحرين مركزين في الوقت الذي حافظت فيه عمان على ترتيبها في العام الماضي. وكانت أكثر الدول العربية تراجعاً ترتيبها في تقرير هذا العام هي الجزائر 23 مركزاً، تليها مصر 13 مركزاً، حيث لعبت الاضطرابات السياسية دوراً مهماً في ذلك. أما أكثر الدول العربية التي تحسن ترتيبها الدولية فكانت الأردن 7 مراكز، تليها قطر والإمارات والمغرب ولبنان 3 مراكز لكل منها.وجاءت الكويت في المركز الأخير خليجياً في التقرير، حيث كانت أكثر الدول الخليجية تراجعاً في ترتيبها الدولي بواقع 3 مراكز مقارنة مع العام الماضي من المركز 34 إلى 37 ومن المركز الخامس عربياً إلى السادس، وحل الأردن في المرتبة 64 في المؤشر العام وبدرجة 4.23 من 7 فيما حل بمؤشر المتطلبات الأساسية في المرتبة 66 وبمؤشر الكفاءة والقدرة بالمرتبة 70 والابتكار والتطور بالمرتبة 52.

وقال التقرير أن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لا زالت تتأثر بالاضطرابات السياسية ما انعكس على القدرة التنافسية لهذه الدول باستثناء الأردن والمغرب اللتين شرعتا في إجراء إصلاحات جزئية أدت إلى تقدمها في التصنيف العالمي.وبين أن تأثر اقتصاديات الدول التي عانت اضطرابات سياسية أكثر وشهدت تحولات جاء على شكل تراجع أو ثبات في مؤشرات التنافسية الوطنية، وأهمها البطالة التي يظل التصدي لها ومواجهتها أولوية رئيسية في الاقتصاد.وقال التقرير إن مواجهة هذه التحديات تتطلب من صانعي القرارات تحقيق الاستقرار في بيئة الاقتصاد الكلي وان تبقى هذه الأهداف في سلم الأولوية وان ترافقها إصلاحات هيكلية تعزز النمو.ولم يجمع المنتدى الاقتصادي العالمي ومقره منتجع دافوس في سويسرا بيانات عن عدد من الدول العربية التي شهدت اضطرابات مثل سوريا وتونس[2].

أما الجزائر فقد احتلت المرتبة 87 من 142 دولة في مؤشر التنافسية العالمي لسنة 2012 : فساهمت المتطلبات الأساسية بـــ 59,1% في النتيجة ويرجع ضعفها إلى:

[1] www.cpompetitiveseness.gov.jo..
[2] www.competitiveseness.gov.jo: op.cit.

- المؤسسات ذات الرتبة 127 نظرا لضعف شفافية صنع السياسة الحكومية، حماية حقوق الملكية الفكرة، الاستقلال القضائي، عبئ التنظيم الحكومي، معايير التدقيق والإبلاغ.

- وتأتي البنى التحتية في المرتبة الثانية حيث ساهمت في إحباط النتيجة برتبة 93 وبالضبط ضعف البنية الأساسية للموانئ، المطارات.

- ثم تأتي الصحة والتعليم الابتدائي برتبة 82.

- بينما ساهم المحيط الاقتصادي الكلي برتبة 19 عالميا وبالضبط المدخرات الوطنية والدين العمومي في تحسين النتيجة[1].

– ساهم عنصر معظمي الكفاءة بـــ 35,6% في النتيجة ويرجع ضعف نتيجة الكفاءة إلى:

- تنمية السوق المالية برتبة 137 وبالضبط عنصر القدرة على تحمل الخدمات المالية وتوفرها، ضعف تنظم مبادلات بورصة الأوراق المالية والتمويل من خلال سوق الأسهم المحلية.

- فعالية سوق العمل برتبة 137 وبالضبط يرجع هذا إلى هجرة الأدمغة وقلة الاعتماد على الإدارة المحترفة وضعف الأجور والإنتاجية مقارنة بدول أخرى.

- كفاءة سوق السلع التي جاءت برتبة 134 نتيجة عبء إجراءات الجمارك، أثر قواعد العمل على الاستثمار الأجنبي المباشر، عدد إجراءات البدء بالأعمال، مجموع المعدل الضريبي.

- الاستعداد التكنولوجي برتبة 120 وبالضبط راجع إلى ضعف درجة امتصاص التكنولوجيا على مستوى الشركة وحجم استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر وتحويل التكنولوجيا إضافة إلى قلة دخول أحدث التكنولوجيا إلى الجزائر.

- التعليم العالي والتدريب برتبة 101 وهذا راجع بالضبط إلى نوعية النظام التعليمي، نوعية إدارة المدارس، قلة الدخول إلى الانترنيت في المدارس، تدني حجم وفرة خدمات البحث والتدريب، أما الذي ساهم في تحسين النتيجة هو حجم السوق الذي جاء برتبة 47[2].

- عوامل الابتكار والتطور التي ساهمت بـــ 5,2% في النتيجة وترجع هذه النتيجة إلى:

- تطور الأعمال برتبة 135 عالميا بسبب طبيعة الميزة التنافسية.

- الابتكار برتبة 132 نظرا لضعف إنفاق الشركة على البحوث والتطوير ومشتريات الحكومة من المنتوجات المتقدمة التكنولوجيا إضافة إلى تدني مستوى التعاون ما بين الجامعة والصناعة في البحوث والتطوير، والذي

(1) Klaus Schwab, World Economic Forum « the Global Competativeness Report 2011-2012 », op-cit, p 95.

(2) Klaus Schwab, World Economic Forum « the Global Competativeness Report 2011-2012 », op-cit, p 95.

ساهم في تحسين نتيجة عنصر الابتكار هو وفرة العلماء والمهندسين وعموما أكثر ما أحبط واضعف أداء الأعمال هو ضعف الدخول إلى التمويل، الفساد[1].

ويمكن الإشارة إلى أنه بالإضافة لمؤشر التنافسية العالمي الذي يصدر عن المنتدى الاقتصادي العالمي، هناك مؤشرات أخرى تبين الوضعية التنافسية للجزائر الصادرة عن هذا المنتدى وهي:

1- مؤشرات صادرة عن تقرير التنافسية العربية.

* وهي مؤشر بيئة الأعمال على مستوى الاقتصاد الكلي.

* مؤشر المؤسسات العامة.

* مؤشر التكنولوجيا.

2- مؤشرات صادرة عن التقرير العالمي لتكنولوجيا المعلومات وهي مؤشر:

-البيئة التكنولوجية.

– الجاهزية التكنولوجيا.

– الاستخدام التكنولوجي.

المطلب الثالث : مؤشر بيئة الأعمال (مؤشر سهولة أداء الأعمال):

سنتطرق في هذا الجزء لمعرفة وضعية الجزائرية التنافسية ضمن مؤشر بيئة الأعمال، والذي يقيس سهولة أداء الأعمال في قاعدة بيانات بيئة أداء الأعمال التي تصدر سنويا عن البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية منذ عام 2004، مدى تأثير القوانين والإجراءات الحكومية على الأوضاع الاقتصادية مع التركيز على القطاع الخاص والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، بهدف وضع أسس للتقييس والمقارنة بين أوضاع بيئة الأعمال في الدول المتقدمة وفي الدول النامية، يغطي المؤشر 178 دولة شملها تقرير بيئة أداء الأعمال 2008.

ويتكون المؤشر من متوسط عشر مؤشرات فرعية تكون بمجملها قاعدة بيانات بيئة أداء الأعمال، ويرصد متوسط النسب المئوية التي تسجلها الدول في العشر مؤشرات الأخرى بحيث كلما انخفضت القيمة المستخلصة ذل ذلك على سهولة أداء الأعمال في القطر والعكس صحيح.

وتشمل تلك المؤشرات:

– بدء المشروع.

– التعامل مع التراخيص.

– توظيف العاملين.

– تسجيل الملكية.

– الحصول على القروض.

---

(1) Klaus Schwab, World Economic Forum, op-cit, p 94.

– حماية المستثمرين.

– دفع الضرائب.

– التجارة عبر الحدود.

– تنفيذ العقود.

– إغلاق المشروع.

حيث يظهر الجدول رقم (48) الترتيب العالمي للدول العربية حسب هذا المؤشر بناءا على عوامل وإصلاحات ذات علاقة بهذا المجال، إذ حصلت السعودية على المرتبة الأولى عربيا برتبة 12 عالميا وتليها البحرين برتبة 25، بينما وردت موريتانيا في ذيل ترتيب الدول العربية برتبة 167 وهذا حسب بيانات سنة 2010 ، وعند مقارنة هذه البيانات مع بيانات سنة 2009 يتضح أن هناك 8 دول تحسنت رتبتها تتقدمهم الإمارات التي تقدمت بِ 14 رتبة ثم مصر بِ 10 رتب،

حيث تظهر هذه الأرقام عزم الدول العربية على تحسين بيئة أعمالها مما يجعل هناك فرص استثمارية وتسويقية أمام المؤسسات الاقتصادية، ويزيد في قدرة تلك البيئة على توليد المزايا التسويقية.

ويشير الجدول التالي: إلى وضعية الجزائر التنافسية مقارنة بالدول العربية في المؤشر المركب لسهولة أداء الأعمال.

جدول رقم (48): ترتب الجزائر مقارنة بالدول العربية في المؤشر المركب لسهولة أداء الأعمال خلال الفترة (2009 – 2014).

الدولة	2009	2010	2011	2012	2014
السعودية	15	12	11	22	26
البحرين	18	25	28	42	46
الإمارات	47	37	40	26	23
قطر	37	39	50	40	48
الكويت	52	69	74	82	104
سلطنة عمان	60	57	57	47	47
تونس	73	58	55	50	51
اليمن	103	104	105	118	133
الأردن	104	107	111	106	119
مصر	116	99	94	109	128
لبنان	101	109	113	115	111
المغرب	130	114	114	97	87
الجزائر	134	136	136	152	153

فلسطين	137	139	-	-	138
سورية	138	144	144	144	165
العراق	150	166	166	165	151
السودان	149	153	154	143	186
جيبوتي	157	157	158	171	160
موريتانيا	161	167	165	167	173

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على المعطيات التالية: - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات. - التقرير السنوي 2009،- تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2011-2012، -تقرير مناخ الأعمال لسنة 2014.

جدول رقم (49): ترتيب الجزائري مقارنة بدول البحر الأبيض المتوسط في مؤشر سهولة أداء الأعمال2010-2014.

الدولة	2010	2011	2012	2014
الجزائر	136	136	152	153
المغرب	114	114	97	87
تونس	58	55	50	51
فرنسا	28	26	34	38
إسبانيا	48	49	44	52
إيطاليا	76	80	73	65
موريتانيا	167	165	167	173
الصين	78	79	91	96

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على –تقرير مناخ الأعمال لسنة 2010.

-تقرير مناخ الأعمال لسنة 2011.

- تقرير مناخ الأعمال لسنة 2012.

-تقرير مناخ الأعمال لسنة 2014.

نلاحظ من الجدول أن تصنيف تقرير Doing business لسنة 2011 الذي يصدره البنك الدولي، حيث صنفت الدول المغاربية في مراتب متباينة وجاءت تونس في المرتبة 55 عالميا وذلك من أصل 183 دولة، فيما احتلت كل من الجزائر والمغرب و مريطانيا مراكز متأخرة ، حيث احتلت المغرب المرتبة 114 والجزائر المرتبة 136. وكانت تونس قد تقدمت أربع مراتب في التصنيف بعدما كانت قد احتلت المرتبة 58 في تقرير سنة 2010، ويرجع سبب هذا التقدم الملحوظ إلى الإصلاحات الهيكلية التي أجرتها تونس على مناخ الأعمال

والتي وصل عددها إلى 02. ورغم الجهود التي يبذلها المغرب والتي تجسدت في إجراء تغيير وحيد على مناخ الأعمال إلا أن هذه الجهود لم تسفر عن إحراز أي تقدم في الترتب العام، في راوحت الجزائر مكانها في نفس مرتبة السنة الماضية لتستقر عند المرتبة 136 دون إحراز أي تغيير بسبب الجمود الذي لازم السياسات الاستثمارية وجهود تطوير المناخ الاستثماري بها حتى سنة 2012 حيث احتلت المرتبة 152 عالميا من أصل 185 و تعتبر من الدول العربية ذات الترتيب الأخير في المؤشر بعد موريتانيا و تعتبر تونس من أحسن الدول المغاربية ترتيبا في المؤشر أما سنة 2014 احتلت الجزائر المرتبة 153 من بين 189 دولة، رغم الإصلاحات التي أجرتها على مناخ الأعمال إلا أن الترتيب بقي متأخر مقارن بدول البحر الأبيض المتوسط عامة و الدول العربية خاصة.

إن الاقتصاديات مرتّبة حسب سهولة ممارسة أنشطة الأعمال فيها، بحيث يكون الاقتصاد الأفضل في المرتبة الأولى. و يعني تصنيف عال على مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال أن البيئة التنظيمية من شأنها أن تفضي البدء في العمل ومزاولة النشاط. و يحسب هذا المؤشر معدل تصنيف البلد المئوي بناء على مجموعة من 10 مؤشرات.[1]

ونلاحظ من الجدول السابق أن الجزائر تحتل المرتبة الأخيرة في سهولة أداء الأعمال بعد تونس والمغرب، أي أن مناخ الأعمال في الجزائر غير مشجع لإقامة المشاريع المحلية أو الأجنبية، ونلاحظ أن تونس تعتبر من أحسن بلدان المغرب العربي في سهولة أداء الأعمال.

هذا ما سوف نوضحه بالتفصيل في الجداول التالية من خلال المؤشرات الفرعية لسهولة أداء الأعمال خلال الفترة 2012 من أصل 185 دولة.

[1] تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2012.

جدول رقم (50) : ترتيب الجزائر في المؤشرات الفرعية لسهولة أنشطة الأعمال 2012–2014.

الدولة	بدء المشروع		استخراج تراخيص البناء		الحصول على الكهرباء		تسجيل الممتلكات		الحصول على الائتمان		حماية المستثمرين		دفع الضرائب		التجارة عبر الحدود		تنفيذ العقود		تسوية حالات الإعسار	
	سنة 2012	سنة 2014	سنة 2012	سنة 2014	سنة 2012	سنة 2014	سنة 2012	سنة 2014	سنة 2012	سنة 2014	سنة 2012	سنة 2014	سنة 2012	سنة 2014	سنة 2012	سنة 2014	سنة 2012	سنة 2014	سنة 2012	سنة 2014
الجزائر	156	164	138	147	165	148	172	176	129	130	82	98	170	174	129	133	126	129	62	60
المغرب	56	39	79	83	92	97	163	156	104	109	100	115	110	78	47	37	88	83	86	69
تونس	66	70	93	122	51	55	70	72	104	109	49	52	62	60	30	31	78	78	39	39
فرنسا	27	41	52	92	42	42	146	149	53	55	82	80	53	52	27	36	08	07	43	46
إسبانيا	136	142	38	98	70	62	57	60	53	55	100	98	34	67	39	32	64	59	20	22
إيطاليا	84	90	103	112	107	89	39	34	104	109	49	52	131	138	55	56	160	103	31	33
موريتانيا	160	173	115	123	121	124	65	67	167	170	150	147	177	181	150	152	77	75	153	189
الصين	151	158	181	185	114	119	44	48	70	73	100	98	122	120	68	74	19	19	82	78

المصدر: البنك الدولي Doing Business–تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2012.

–تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2014.

نلاحظ من الجدول أن فرنسا، أخذت الترتيب 27 سنة 2012 أحسن من الدول في الجدول في بدء المشروع و تحسن ملحوظ للمغرب في هذا المؤشر سنة 2014، وتأتي في المرتبة الأخيرة الجزائر بـــ 156 وموريتانيا بـــ 160 سنة 2012، و تأتي اسبانيا في المرتبة 38 سنة 2012 من حيث استخراج التراخيص أي تعتبر أحسن الدول الموضح في الجدول في هده السنة و لكن نلاحظ تأخر في هذا المؤشر سنة 2014، ثم تأتي في المرتبة الأولى فرنسا من حيث الحصول على الكهرباء، و ايطاليا من حيث تسجيل الملكية، و نفس المرتبة لفرنسا و اسبانيا من حيث الحصول على الائتمان، و نفس المرتبة لتونس و ايطاليا من حيث حماية المستثمرين و تعتبر اسبانيا أحسن الدول الموضحة في الجدول من حيث دفع الضرائب و فرنسا من حيث التجارة عبر الحدود و تنفيذ العقود و اسبانيا من حيث تسوية حالات الإعسار، و تعتبر موريتانيا و الصين من الدول الأخيرة في هذا المؤشر، و السؤال المطروح هنا لماذا تعتبر الصين من أحسن منافس عالمي في جميع الدول مع أنها تعتبر من الدول التي تحتل المراتب الأخيرة في مؤشر سهولة أداء الأعمال لسنة 2012؟ أي أن مناخ أعمالها غير مشجع لإقامة مشاريع و جلب الاستثمار الأجنبي.

أما الجزائر فقد احتلت المرتبة 156 سنة 2012 من حيث سهولة إنشاء مشروع جديد، لأن ذلك يتطلب القيام بـــ 14 إجراء يستغرق من الوقت 24 يوما وتبلغ تكلفته 12,9% من الدخل الفردي. فيما احتلت المرتبة 138 من حيث سهولة الحصول على تراخيص البناء والتشييد والتي تتطلب 22 إجراء تستغرق من الوقت 240 يوما وتبلغ تكلفته 44% من الدخل الفردي. أما من حيث إجراءات توثيق الملكية فقد احتلت الجزائر المترتبة 172، وهذا نظرا لأن هذه الإجراءات في الجزائر تتطلب 11 إجراءا وتستغرق من الوقت 47 يوما بتكلفة تقدر بـــ 7,1% من قيمة الملكية، وهي معدلات مرتفعة مقارنة بالمعدلات المتوسطة السائدة في العالم. ومن حيث عملية منح القروض احتلت الجزائر المرتبة 129 نظرا لغياب المعلومات الكافية عن العمليات المؤطرة لمنح القروض والتي صنفت في الدرجة 2 من 02.

أما من حيث تدابير وإجراءات حماية المستثمرين فقد احتلت الجزائر مكانة نسبيا مقبولة ومتوسطة حيث بلغت المرتبة 82 عالميا. إلا أن النظام الضريبي والجبائي الجزائري لا يزال مشددا وهو ما تثبته المرتبة 170 عالميا من حيث دفع الضرائب والتي قدر عددها بـــ 34 مرة تستغرق من الوقت 451 ساعة سنويا، وهو ما يمثل نسبة 72% من الأرباح. واحتلت الجزائر المتربة 129 عالميا من حيث معيار أداء التجارة الخارجية، حيث تطلب عملية التصدير تقديم 8 وثائق، تستغرق من الوقت 17 يوما، وبتكلفة تقدر بـــ 885 أورو للحاوية، فيما تتطلب عملية الاستيراد تقديم 9 وثائق، تستغرق من الوقت 23 يوما، وبتكلفة تقدر بـــ 1013 أورو للحاوية.[1] وأخيرا احتلت الجزائر المرتبة 126 سنة 2011 من حيث معيار إنهاء عمل مشروع

[1] Doing business 2012.

لأنه يكلف المستثمر 07% من قيمة العقار وتتكفل الدولة بتعويض 41,7% عن كل أورو[1]. ويعاني مناخ الأعمال في الجزائر من البيروقراطية، ضعف التمويل، الفساد وضعف تأهيل القوة العاملة.

حيث أن التغيرات في رتبة الجزائر العالمية قد تراجعت من سنة 2011 إلى سنة 2014 و هذا يعود للأسباب التالية:

1-فالبدء بالأعمال يتطلب حسب تقرير سهولة أداء الأعمال لـــ 2012 بـــ 14 إجراء و 25 يوم، حيث لم توجد إصلاحات لتبسيط الإجراءات، كإدخال التكنولوجيا، أو تخفيض متطلبات رأسمال الأدنى، فالجزائر تضع العدد من الخطوات البيروقراطية والقانونية لتسجيل شركة جديدة.

2- التعامل مع تراخيص البناء:

وهذا يتطلب 19 إجراء ضمن 281 يوم حسب تقرير سهولة أداء الأعمال لـــ 2012، ففي 2010 تم إدخال تشريع جديد لإدارة أفضل لعملية ترخيص البناء وضمان الأمان والانتهاء في الوقت المناسب من مشاريع البناء.

3- الحصول على الكهرباء:

فقد حصلت الجزائر على رتبة 165 من بين 183 دولة سنة 2012 حيث يتطلب شراء محول كهربائي وتجهيزات أخرى 60 يوما مع تكلفة 2500.00.00 دج وغيرها من التكاليف أخرى.

4- تسجيل الملكية:

ويتطلب هذا 10 إجراءات و 48 يوم حيث تأخر تصنيف الجزائر من 165 سنة 2011 إلى 172 سنة 2012، فقد كان هناك إصلاح سنة 2010 فيما يتعلق بتخفيض رسوم كتاب العدل بـــ 0,39% من قيمة الملكية ونزع ضريبة أرباح رأسمال[(2)].

5- الحصول على الائتمان:

حيث انتقل التصنيف من 139 في 2011 إلى 150 سنة 2012، بالرغم من أنه كان هناك إصلاح سنة 2012 من حيث تحسين نظام المعلومات الائتمانية ومن خلال ضمان القانون لحق المقترضين في الإطلاع على البيانات الشخصية الخاصة بهم[(3)].

6- حماية المستثمر:

تم منح الاقتصاد الجزائري مجموع 53,3 من حيث تقوية مؤشر حماية المستثمر بمرتبة 82 من بين 183 دولة سنة 2012 بعدما كانت 74 سنة 2011 وضعف المؤشر راجع إلى عدم تمكن المساهمين الذين

[1] **Doing business 2011**, a co-publication of the world bank and the international finance corporation, USA, 2011, p 145.

[(2)] Doing Business 2012 , « Economic Profile : Algeria », op-cit, p 41-46.

[(3)] Doing Business 2012 , « Economu Profile : Algeria », op-cit, p 53.

يمتلكون أقل أو ما يعادل 10% من الأسهم المشتراة من طلب مفتش للتحقيق في الصفقة إضافة إلى ضعف الظروف التي تسري فيها قضايا المساهمين[1].

7- دفع الضرائب:

حيث صنفت الجزائر المؤشر في المرتبة 170 سنة 2012 بعدما كانت 162 سنة 2011 فالشركات تنجز 29 عملية دفع ضريبي بما يستغرق 451 ساعة في السنة حسب تقرير سهولة أداء الأعمال لـــ 2012، فكان هناك صلاح سنة 2010 يتعلق بتخفيض معدل ضريبة الدخل على الشركات من 25% إلى 19% للأعمال في السياحة والبناء والأشغال العمومية وإنتاج السلع[2].

8- التجارة عبر الحدود:

فقد تراجع ترتيب الجزائر من 123 سنة 2011 إلى 129 سنة 2012 حيث يتطلب تصدير حاوية 8 وثائق و17 يوم بتكلفة 1248 دولار ويتطلب تحضير وثائق التصدير 8 أيام أما استيراد حاوية فيتطلب 9 وثائق و27 يوم و1318 دولار وتتطلب عملية التخليص الجمركي والمراقبة التقنية 8 أيام حسب تقرير سهولة أداء الأعمال لـــ 2012[3].

9- تنفيذ العقود:

الذي يتطلب 45 إجراء و630 يوم وهذا ما أدى إلى تصنيف الجزائر بـــ 126 عالميا سنة 2012 بعدما كانت 123 سنة 2011، ففي 2010 تم تحسين تنفيذ القانون وتقليل وقت الإجراءات إضافة إلى التسجيل بواسطة الكمبيوتر للحالات واستعمال برامج إلكترونية للإدارة[4].

10- حالة الإفلاس:

يأخذ سنتين ونصف في المتوسط وهذا ما أدى تصنيف الجزائر برتبة 62 سنة 2012 بعدما كانت 52 سنة 2011 وليس هناك إصلاح فيما يتعلق بهذا العنصر[5].

---

(1) Doing Business 2012 , op-cit, p 63.

(2) Doing Business 2012 , « Economu Profile : Algeria », op-cit, p 67-71.

(3) Doing Business 2012 , « Economu Profile : Algeria », op-cit, p 91.

(4) Klaus Schwab, World Economic Forum « the Global Competativeness Report 2010-2011 », Published by the World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2010, p 76.

(5) Klaus Schwab, World Economic Forum « the Global Competativeness Report 2011-2012 », Published by the World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2011, p 94.

خلاصة:

ونستخلص مما سبق أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اليوم تنشط في اقتصاد تسوده المنافسة الشديدة، وتراجع ملحوظ لدور الدولة في الاقتصاد، ومن تم عدم إمكانية توفير الحماية الكاملة لها بأساليب إدارية، خاصة بعد دخول الجزائر لاتفاق الشراكة الأورو متوسطية، خاصة عند إنشاء منطقة تبادل حر بحلول 2020 سيؤدي إلى إعفاء ضريبي كامل لجميع السلع، وهذا يؤدي إلى إغراق السوق الجزائرية بالسلع الأجنبية، مما يسبب غلق وإفلاس العديد من المؤسسات الجزائرية بسبب مشكل النوعية، وارتفاع التكاليف.

ولكن رغم الجهود التي تبذلها السلطات العمومية الجزائرية للنهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنميته ليكون قائدتا للنمو في مراحل قادمة في التنمية الاقتصادية الوطنية، إلا أن الانفتاح الاقتصادي وتغليب أدوات السوق وتراجع النزعة الحمائية، خلق جملة من الصعوبات لازالت تواجهها هذه المؤسسات مثل: صعوبة الوصول إلى التمويل المسير، صعوبة الوصول إلى العقار الصناعي، صعوبات تتعلق بتموين بمدخلات الإنتاج، صعوبات تسويقية، صعوبات جبائية وبيروقراطية إدارية، نقص الخبرة الإدارية في التسيير والتعامل مع السوق، نقص المعلومات وغياب الشفافية، انتشار ظاهرة الرشوة والفساد الاقتصادي وأيضا تحديات العولمة والانفتاح الاقتصادي أدى إلى اشتداد المنافسة مع المنتوجات الأجنبية.

ولهذا وجدت كل الدول وخاصة النامية أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة فعالة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية وأيضا كحل لمواجهة المنافسة في السوق المحلية التي أصبحت أجنبية بالدخول إلى اقتصاد السوق وظهور العولمة مما أدى إلى اشتداد المنافسة وهنا لم تتحكم الدول النامية في الصناعات الكبيرة ولهذا وجدت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسيلة لمواجهة كل التحديات والمستجدات العالمية و هل هذه المؤسسات الناشطة تستطيع مواجهة المنافسة عند دخول هذه الدّول إلى اقتصاد السوق، و تعتبر الجزائر من بين هذه الدول و لهذا سوف نقوم بدراسة ميدانية حول الوضعية التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الناتجة في قطاع النسيج في الجزائر مع دراسة بعض مؤسسات الصغيرة و المتوسطة الناتجة في قطاع النسيج في ولاية تلمسان.

الجزء الثاني:

دراسة ميدانية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في قطاع النسيج -حالة الجزائر-

الفصل الأوّل: وضعية قطاع النسيج في الجزائر و العالم

الفصل الثاني: دراسة بعض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بولاية تلمسان

الفصل الأوّل:

وضعية قطاع النسيج في الجزائر و العالم

المبحث الأوّل: قطاع النسيج في العالم.

المبحث الثاني: قطاع النسيج في الجزائر

الفصل الأوّل: وضعية قطاع النسيج في الجزائر و العالم

المبحث الأوّل: وضعية قطاع النسيج في العالم

-يقدّم قطاع النسيج، تقليديا، على انه احد أكثر الصناعات حركية في العالم. ذلك انه يعرف طلبا عالميا متناميا بنسبة حوالي 3% سنويا، ويبلغ حجم المبادلات التجارية الدولية فيه حوالي 400 مليار دولار، وتحتل المرتبة الخامسة بين مبادلات المنتجات المعمليّة، وتوجد في أوروبا حوالي 100 ألف مؤسسة تشغل مليونين ونصف عامل، وتحتل المرتبة الأولي في قائمة المصدرين العالميين بنسبة 40% من حجم التجارة العالمية لمنتجات النسيج ، تليها مباشرة الدول الآسيوية بنسبة 38%،ثم دول أمريكا اللاتينية بنسبة 9%.

وقد تم في 1 جانفي 2005 تحقيق الإلغاء الكامل للتجديدات الكمية للتوريد، وهو ما من شأنه أن يخلق تأثيرات شديدة التعقيد على مستقبل صناعة النسيج. ويمثل ذلك التاريخ في الواقع، إعلان بداية تغير اقتصادي كبير، بسبب الهواجس الناشئة عند عدة دول نامية تخشى من ضياع مكسب صناعي تطلب إيجاده بذل مجهودات معتبرة لسنوات طويلة ويوفر مورد رزق فئات واسعة من مجتمعاتها.

ويتمثل موضوع هذه المقاربة في تحديد الانعكاسات الأساسية لإنهاء العمل بنظام الحصص من جهة أولى ثم وضع قطاع النسيج الجزائري في هذا الإطار الدولي الجديد من جهة ثانية.

التهديدات المنجرة من نهاية نظام الحصص على الاقتصاد العالمي:

في بداية السبعينات، وعلى اثر الازدهار الكبير الذي شهدته صناعة النسيج في اغلب البلدان النامية، اتخذت البلدان الصناعية جملة من الإجراءات الحمائية من خلال الاتفاقية متعددة الألياف التي أنشأت تحديدات كمية عند توريد منتوجات النسيج من بعض البلدان النامية وخاصة تلك المنتجة للقطن والصوف، ودخلت أول اتفاقية متعددة الألياف حيز النفاذ في 1 جانفي 1947. ورغم انه في البداية كان إجراءا مؤقتا إلى حين التمكن من إعادة هيكلة قطاع النسيج في البلدان المصنعة، فانه قد تم تمديد العمل به في أربع مرات متتالية وتوسعت أطراف الاتفاقية لتشمل 41 بلدا. منها 09 موردة للنسيج وهي النمسا، كندا، الولايات المتحدة، فنلندا، اليابان، النرويج، السويد والاتحاد الأوروبي، و 32 مصدرة وأهمها تركيا، الباكستان، الفلبين، الخ...

مع ذلك، وبفضل الاتفاقيات متعددة الألياف، نشأت ديناميكية صناعية وتجارية وخلقت مواطن شغل عديدة في عدد هام من البلدان غير المنضمة لتلك الاتفاقيات ومنها المغرب، تونس، بنقلاديش، جزر الموريس، كمبوديا، قواتيمالا الخ... وهي بلدان تستفيد من إعفاءات جمركية في أسواق البلدان الصناعية. و لم تكن لتلك الدول النامية في البداية تقاليد حقيقية في قطاع النسيج، بل كانت مجرد منتج هامشي للقطن أو الصوف أو الألياف الصناعية. وقد تولدت الحركية من انتقال رؤوس الأموال المستثمرة في النسيج إلى تلك الدول النامية بفضل المعاملة التفاضلية الممنوحة لهم في أسواق البلدان الصناعية وشروط الاستخدام والتأجير السائدة لديهم.

وقد نتج عن عقود المناولة ومفعول الخبرة إن سرت العدوى بين المستثمرين المحليين اللذين، بالرغم من انعدام تقاليد إدارة الأعمال لديهم، تمكنوا بفضل نظام تشجيعات سخيّ ودعم القطاع البنكي الحكومي من خلق قطاع نسيج وطني في تلك البلدان النامية وان بقي في الغالب متمحورا حول فرع الحياكة والذي يمثل حلقة إنتاجية تكاد تخلو من القيمة المضافة، متمثلة أساسا في عملية الخياطة المعتمدة على مواد ومعدات مستوردة وخالية من أي نقل للتكنولوجيا أو المعرفة والقائمة على يد عاملة نسوية ضعيفة المهارات.

وتم تمديد العمل بالاتفاقيات متعددة الألياف، بالرغم من معارضة الدول النامية المعنية بها، إلى حدود سنة 1995، تاريخ تعويضها بالاتفاق حول النسيج والخياطة المبرم مع ولادة منظمة التجارة العالمية وذلك من اجل إدخال التجارة العالمية لمنتوجات النسيج في القواعد العام لعدم التمييز التي تقوم عليها تلك المنظمة، من خلال التفكيك التدريجي لنظام الحصص على مدى عشر سنوات تنتهي من أواخر سنة 2004.

ولتطمين الدول المهددة أكثر من غيرها، اعتمدت منظمة التجارة العالمية آليات حمائية تهدف إلى التحديد المؤقت لارتفاع حجم الواردات في الحالة التي يثبت فيها إن انعكاسات نهاية نظام الحصص كانت شديدة الخطورة على صناعة دولة ما.

وفي هذا الصدد، يمكن لمنظمة التجارة أن تعتمد تدابير انتقالية للحماية وخاصة فيما يتعلق بالمنتوجات الصينية إلى غاية 31/12/2008 وفعلا، فان صناعيي النسيج الأمريكيين قد طالبوا حكومتهم بإعمال التدابير الحمائية المنصوص عليها من طرف منظمة التجارة ضد الواردات الصينية التي ارتفعت في شهر جانفي 2005 بنسبة 30% مقارنة بشهر جانفي 2004.

من جهة أخرى، تسببت الاتفاقيات متعددة الألياف في تغيير ظروف المنافسة العالمية، الشيء الذي دفع كبار المستثمرين إلى توزيع مراحل الإنتاج المختلفة على معامل مختلفة في عدة دول بحسب المعطيات التفاضلية والمزايا المتاحة هنا وهناك. وقد تولّد عن ذلك ظهور هيكلة ثنائية القطبية في الصناعة العالمية للنسيج، فنجد من جهة كبار المستثمرين الدوليين وخاصة أوروبا والولايات المتحدة، ومن جهة أقرب قطب بقية الدول النامية الذين لا يملكون سوى فن الخياطة وتسامح أنظمتهم الاجتماعية بالإضافة لذلك، من شأن الاتفاقيات متعددة الألياف أن تحدّ بصورة كبيرة من الاستثمارات المباشرة الأجنبية وخصوصا من تركيز فروع للشركات متعددة الجنسيات في الدول النامية. وسيجد مورد الدول الصناعية انه من الملائم لهم التوجه إلى المزودّين ذوي أفضل عروض تنافسية، أي ذوي أرخص الأسعار، وخصوصا الصين.

وفي هذا الصدد، تعتبر منظمة التجارة الدولية إن حصة الصين من واردات الملابس، سترتفع بعد نهاية نظام الحصص إلى 50% في الولايات المتحدة و 40%في الاتحاد الأوروبي مقابل 16% و 17% سنة 2002 ومثلت حصة الصين 19% من السوق الأوروبية في حين إن حصة تونس لم تمثل سوى 6%، كما يرى البنك الدولي أن نصف صادرات الملابس سنة 2010 ستأتي من الصين، وهي الآن لا تتجاوز نسبة الربع فقط.

إضافة لذلك، تشير بعض التقديرات إلى أن حوالي 40 مليون شخص اغلبهم من دول الجنوب، مهددون بفقدان مواطن عملهم. وتعتبر المنظمة الدولية للنقابات الحرة، إن هذه الأرقام تدفع إلى التفكير في كون نهاية نظام الحصص ستسبب مآس اجتماعية في البلدان النامية حيث يمثل هذا القطاع في اغلبها أهم مصدر للتصدير قد يصل إلى نسبة 90% في بعض الدول. [1]

طالب عدد من الخبراء والمستثمرين في قطاع صناعة الغزل والنسيج، ضرورة وضع إستراتيجية لدعم الصناعة وتطويرها بين الدول العربية بهدف إنقاذها، وزيادة حجم صادراتها للخارج في ظل تزايد إنتاجية المصانع وفتح أسواق جديدة لها، وأكد الخبراء ضرورة أن تتضمن الإستراتيجية التنسيق بين الدول العربية لتوريد الغزل إليها بالكميات التي تحتاجها، دون اللجوء إلى استيرادها من دول خارجية، مثل: الهند والصين وباكستان.

وأكد سعيد الجوهري الأمين العام للاتحاد العربي للغزل والنسيج، ضرورة زيادة القدرات الإنتاجية للشركات حتى تخدم أغراض التصدير للأسواق الأوروبية والأمريكية، وزيادة القدرة التنافسية للمصانع لمنافسة الشركات العالمية. وقال الجوهري إن الإستراتيجية لابد أن تتضمن التعاون بين الدول العربية في مجال المواد الخام، خاصة أن بعض الدول لديها قدرات عالية في إنتاج وزراعة القطن مثل: مصر، والسودان مع مطالبة الحكومات بعدم فرض رسوم عالية على النقل، حتى لا تكون تكاليفه مرتفعة ويعوق التكامل بين الدول وبعضها. موضحاً أنه سيتم تقديم مذكرة بتلك المطالب إلى الحكومات العربية للبدء في دراستها، وتحديد المشاكل التي قد تواجه هذه المقترحات، بما يساعد على تنفيذها في أسرع فرصة ممكنة لإنقاذ صناعة الغزل والنسيج.

وأكد الجوهري على ضرورة قيام الحكومات العربية بتشجيع الفلاحين على زراعة القطن، وتفعيل صندوق دعم زراعة القطن كما هو معمول به في كل دول العالم المتقدمة، بما فيها أمريكا، ووضع نظام لتسويق القطن. مشددا على ضرورة توفير التمويل اللازم لشركات تجارة الأقطان بكل دولة للسماح لها بشراء الكميات اللازمة من الأسواق وإمداد شركات الغزل والنسيج بها، مؤكدا معاناة أغلب الشركات من مشاكل نقص الأقطان، وهو الأمر الذي يدفعها إلى اللجوء لاستيراده من الخارج بأسعار مرتفعة بما يزيد من تكلفته.

من جانبه طالب حسن عشرة، أحد المستثمرين في قطاع الغزل والنسيج بسرعة تطبيق هذه الإستراتيجية، وعقد اجتماع مشترك في المستثمرين العرب بهدف زيادة قدراتهم التنافسية مع الدول الأخرى. مؤكداً على ضرورة أن تتبنى الحكومات مشاكل قطاع الغزل والنسيج، وأن تساعد على دعم مدخلات الصناعة في الغزل والنسيج للمساعدة على زيادة الاستثمار في هذا المجال، كما يحدث في الهند من محاربة عمليات التهريب الموجودة في جميع الدول التي تضر كثيرا بصناعتها وإصلاح الهياكل التمويلية لشركات قطاع الأعمال العام عن طريق ضخ أموال جديدة بها حتى تتمكن من النهوض والمنافسة مع شركات القطاع الخاص.

[1] - www.arabytex.com/forum/showthread.php/1567.

وقال إن مواجهة التحديات التي تحيط بصناعة الغزل والنسيج، ولن تتم إلا من خلال توقيع اتفاقيات حقيقية وملزمة بين الحكومات والمستثمرين، خاصة في الدول التي لديها استثمارات كبيرة في هذا القطاع ومنها سوريا والجزائر وتونس ومصر، حتى تتوحد الجهود بما يؤدى إلى تقلقل التكلفة والأعباء المالية التي تتحملها الشركات.

و من أهم مشكلات قطاع النسيج في الدول العربية:

-الاستيراد والجمارك.

-المواصفات القياسية وعدم التقييد بها.

-مشكلات داخل وخارج المصانع.

-مشكلات تابعة الاتفاقيات الدولية التي يقوم بها حكامنا العرب. 1

أما في الجزائر فقد عرف قطاع النسيج والجلود للفترة 1999-2002 مساهمة ضئيلة جدا في صادرات القطاع الصناعي الجزائري كما هو مبين في الجدول التالي:

جدول رقم (51): صادرات القطاع الصناعي الجزائري للفترة 1999-2002.

فروع الإنتاج	الصادرات نهاية 1999	الصادرات نهاية 2000	نسبة التطور %	الصادرات نهاية 2001	الصادرات نهاية 2002	نسبة التطور %
الحديد والصلب والمعادن	5811	7342	26	5803	12757	120
الميكانيك والتعدين	2451	838	-66	2885	2907	+01
الكهرباء والإلكترونيك	102	317	209	772	372	-52
مواد البناء والزجاج	---	---	---	28	81	188
الخشب والورق وغيره	161	197	23	306	317	04
الزراعة الغذائية	285	414	45	248	900	264
النسيج والجلود	190	280	48	421	327	-22
الكيمياء والصيدلة	3,696	4779	29	5139	5981	16
إجمالي الإنتاج	12696	14167	+12	15602	23,642	+52
الخدمات الصناعية	07	0	-100	33	15	-54
المجموع العام للقطاع	12703	1467	+12	15,635	23,657	+51

المصدر: شيخاوي عبد العزيز "دراسة أداء قطاع الجلود و الأحذية في الجزائر خلال الفترة 1974-2007"مذكرة لنيل شهادة الماجيستر في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد تطبيقي، تحت إشراف الاستاذ محمود فوزي شعوبي، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، سنة 2011-2012، ص 34 .

1 www.arabytex.com/forun/showthread.php

كما هو ملاحظ من الجدول أعلاه فإن نسبة مساهمة قطاع النسيج والجلود في صادرات الجزائر للفترة 1999-2002 في تناقص حاد حيث بلغت سنة 2000 إلى 48% وتراجعت إلى -22% سنة 2002 على عكس القطاعات الأخرى التي عرفت مساهمة متفاوتة.

أما فيما يخص الفترة 2005-2007 فإننا نلاحظ أن تطور نشاط حسب كل قطاع من خلال تطور استخدام الطاقة الإنتاجية والمبينة حسب مؤشر الإنتاج الصناعي ومعدل استخدام الطاقة الإنتاجية والملخصة في الجدول التالي:

جدول رقم (52): تطور نشاط حسب كل قطاع للفترة 2005-2008.

	المؤشرات			المتغيرات			معدل استخدام الطاقة الإنتاجية		
القطاع	2006	2007	2008	2005/2006	2006/2007	2007/2008	2006	2007	2008
الطاقة	239,6	253,8	273,8	2,4	6,0	7,9	-	-	-
المحروقات	148,5	150,6	147,1	-0,7	1,1	-2,4	92,8	95,5	90,6
المناجم	111,9	120,9	132,8	16,6	8,0	9,8	89,5	93,4	88,2
المعادن والحديد	60,9	55,4	57,6	-7,2	-8,9	3,9	46,3	38,6	38,3
مواد البناء	115,0	116,1	114,2	-9,6	2,7	-1,6	67,8	74,5	71,6
الكيمياء، البلاستيك	70,5	67,4	69,1	-15,8	-4,4	2,5	49,2	51,6	51,2
الزراعة الغذائية	33,0	32,3	34,5	-11,2	-2,1	6,8	48,4	51,9	60,3
النسيج	21,6	18,4	18,2	-15,7	-15,0	-1,1	27,7	28,9	32,2
الجلود والأحذية	7,8	7,4	7,3	-29,3	-4,8	-1,2	48,3	48,9	58,0
الخشب والفلين والورق	24,9	32,2	20,4	-4,1	-6,8	-11,9	15,9	18,6	17,4

المصدر: شيخاوي عبد العزيز "دراسة أداء قطاع الجلود و الأحذية في الجزائر خلال الفترة 1974- 2007" مرجع سابق، ص 35.

المبحث الثاني: الوضعية الحالية لقطاع النسيج في الجزائر والتحديات الجديدة للإطار الدولي الجديد:

تلعب صناعة النسيج دورا شديد الأهمية في الاقتصاد والمجتمع الجزائري، حيث أعلنت الحكومة الجزائرية في سنة 2012 عن مشروع للنهوض بقطاع النسيج وإنشاء مصنعين جديدين للنسيج بكل من ولايتي بجاية شرقًا وغليزان غربًا بالتعاون مع شركات تركية.ويبلغ حجم التبادل التجاري بين الجزائر وتركيا 4 مليار دولار.وقال وزير الخارجية التركي أثناء زيارته للجزائر في شهر نوفمبر 2012 إن هذا الرقم سيصل إلى 10 مليارات دولار في المستقبل القريب.وكانت بعثة للشركات التركية الكبيرة في قطاع النسيج يقودها عبد الله سينار، عضو مجلس إدارة غرفة التجارة بإسطنبول قد زارت الجزائر منتصف سبتمبر2012 لبحث فرص تسويق منتجاتها ومشاريع شراكة مع نظيراتها الجزائرية ،كما أقامت معرضا للمنتجات التركية بالعاصمة الجزائر.وقال سينار في تصريحات صحفية أثناء الزيارة إن وصول هذا الوفد من رجال الأعمال الأتراك هدفه تعزيز التبادل في قطاع النسيج مع الجزائر كما حدث في وقت سابق مع كل من إيران وليبيا وتونس.وحول المنافسة الموجودة في السوق الجزائرية من قبل المنتجات الصينية قال أنه بالنسبة للصين نحن في منافسة معها في عدة دول ،ولكن ليس لدينا مشكلة في هذا المجال بحكم أن منتجاتنا ذات جودة عالية.[1]

عرفت قيمة صادرات قطاع النسيج والملابس نموا منذ شهر فيفري 2011 وتبرز نتائج الأشهر الستة الأولى من سنة 2011 تطورا في قيمتها في حدود 10.87% مقارنة بنفس الفترة من السنة 2010وسجلت صادرات النسيج والملابس خلال شهر جوان 2011 ارتفاعا في قيمتها بنسبة 14.07%، أي بما يقدر ب526 مليون دينار حسب النشرية الاقتصادية للمركز التقني للنسيج لشهر جويلية 2011 وزادت قيمة الواردات بدورها بنسبة 17.07% خلال شهر جوان مقابل تراجع طفيف في حجمها (عدد القطع) بنسبة1.38%.

ونمت واردات الملابس أيضا في القيمة والحجم. وبلغ معدل التغطية خلال شهر جوان 2011 نسبة 144.16%مقابل 147.95% في نفس الفترة من سنة 2010

وتتضمن قائمة حرفاء تونس في قطاع النسيج والملابس خلال الفترة الممتدة من جانفي إلى جوان 2011 خاصة فرنسا بقيمة 940 مليار دولار مقابل 875 مليار دولار في نفس الفترة من 2010 زيادة ب7.4 بالمائة ثم ايطاليا بقيمة 846 مليار دولار مقابل 798 مليار دولار زيادة ب6 % تليها ألمانيا بصادرات قيمتها 373 مليار دولار مقابل 239 مليار دولار تطور ب30.7. %

وتفيد نشرية المركز التقني للنسيج إن الواردات الجملية لقطاع النسيج والملابس من أهم المزودين تطورت هي الأخرى من جانفي إلى جوان 2011 مقارنة بنفس الفترة من 2010 مسجلة نموا متميزا لتركيا 44.9% وألمانيا 28% والصين19.4 %والبرتغال 18.2% في المقابل تراجعت واردات تونس المتأتية من اسبانيا بنسبة 7.6. %

[1] www.elkhabar.com/ar/economie/297034.htm/

ويواصل قطاع النسيج مواكبته لمختلف التطورات التي يعيش على وقعها من خلال انخراط مكثف للمؤسسات في برنامج التأهيل. وبلغ عدد الملفات المصادق عليها 71 ملفا خلال الأشهر الخمس الأخيرة من سنة 2011 مقابل 52 خلال نفس الفترة من سنة 2010

وبخصوص الاستثمارات التكنولوجية ذات الأولوية تمت الموافقة على 109 ملف خلال الأشهر الخمس الأولى من سنة 2011 باعتمادات تبلغ 7897 ألف دينار أي بنمو قدره 29.4% مقارنة بذات الفترة من السنة الفارطة.[1]

و الجدول الموالي يوضح عدد مؤسسات النسيج في الجزائر مقارنة بالقطاعات الأخرى.

المطلب الأول : تشخيص الوضعية الحالية لقطاع النسيج في الجزائر:[2]

اعتبر تقرير الأعمال الذي نشرته "ماركت بوبليشر أل تي دي" في سنة 2012، أن صناعة النسيج في الجزائر أصبحت واعدة. فقد تم تسجيل ارتفاع معتبر لنشاط قطاع النسيج في البلاد خلال الثلاثي الثاني من السنة 2012، في حين تتمتع الصناعة ذاتها في الجزائر بمزايا كبيرة منها القرب الجغرافي من أوروبا وانخفاض قيم الأجور.

وأورد التقرير في تحليله لقطاع النسيج في الجزائر أن سوق صناعة النسيج عرف انتعاشا خلال الفصل الثاني من السنة 2012، بعد أن شهد أزمة حادة مست القطاع. حيث قدر أن الصناعة استعادت نشاطها انطلاقا من جانفي 2012، بعد أن شهدت المصانع ظاهرة التموين بالمواد الأولية بحجم فاق الطلب. لكن مع بداية سنة 2012 ارتفع الطلب على المنتجات النسيجية في اتجاه جعل عدد من مصانع النسيج في الجزائر يعاني من انقطاع مخزون خلال هذه السنة. وأوضح التقرير أن هذا الانقطاع تسبب في توقف مرة واحدة لوحدات إنتاج عن العمل لفترة دامت 10 أيام على الأقل وتم تسجيل الظاهرة على مستوى 34 بالمائة من مصانع النسيج في الجزائر خلال الثلاثي الثاني من هذه السنة.

وقد قدر التقرير سوق النسيج الجزائرية بقيمة 120 مليار دينار. ولا تستحوذ الصناعة المحلية من السوق ذاتها إلا على حصة تتراوح نسبتها ما بين 8 و9 بالمائة، في حين تغطي المنتجات النسيجية المستوردة ما يفوق 91 بالمائة من الطلب الوطني، حسب ما جاء في الدراسة.

وفي تحليله لهذه المنتجات المستوردة، أكد خبراء "ماركت بوبليشر أل تي دي" أن تجارة الحقائب تطغى على تلك المنتجات، كما أن النسيج الصيني يمثل أغلبية تلك المنتجات بمنطق أن مختلف أنواع النسيج الصيني يستحوذ على نسب عالية من السوق الوطنية فالمنتجات الصينية تمثل 8,45 بالمائة من سوق النسج المصنوع من القطن و56 بالمائة من النسيج المصنوع من الصوف و16 بالمائة من نسيج الألياف الاصطناعية. أعلن رئيس مجلس إدارة شركة تسيير مساهمات الصناعات التحويلية، عبد الحق سعيداني، عن إعادة فتح حوالي 50

[1]_www.africanmanager.com.
[2]www.djazairess.com/elkhabar/236946.

محلا تجاريا على المستوى الوطني لتوزيع المواد التابعة لحقيبتها، على غرار الخشب والنسيج والجلود، في سياق عملية إعادة بسط سيطرة الحكومة على قطاع النسيج والجلود، الذي يكاد يندثر بسبب السياسات الاقتصادية الخاطئة منذ تسعينات القرن الماضي.

- وكشف المتحدث أن الحكومة رصدت 240 مليار سنتيم لفتح وتجديد وتجهيز هذه المحلات الخاصة بالتوزيع، التي ستسمح بتسويق منتجات شركة تسيير مساهمات الصناعات التحويلية في السوق الوطنية، في محاولة منها لرفع حصتها من السوق إلى 28 بالمئة من الآن لغاية 2015، مقابل 10 بالمئة حاليا، في إطار الإجراءات التي اتخذتها الحكومة مؤخرا لإعادة بعث القطاع وتطهيره وعصرنته، بمبلغ 13500 مليار سنتيم، بهدف بلوغ رقم أعمال في حدود 550 مليون دولار سنة 2015، وهو القرار الذي دفع بالحكومة إلى اقتراح منع استيراد الملابس المستعملة من الخارج، في مشروع قانون المالية للعام القادم.
- وكانت الشركتان العملاقتان "سونيتكس" و"سونييباك"، تملكان 220 محل بيع على المستوى الوطني، وهي وحدات البيع المعروفة باسم "ديستريش"، لتسويق منتجات سونييباك، ومؤسسة "انادیتکس" لتسويق الأقمشة ومنتجاتها، و70 مخزنا.
- ويقدر حجم الطلب الوطني على المنتجات النسيجية بحوالي 600 مليون متر سنويا، ولا يغطي الإنتاج الوطني سوى 50 مليون متر، أي حوالي 8 بالمئة من إجمالي الطب السنوي، ويقدر رقم أعمال قطاع النسيج والجلود بـــ1.7 مليار دولار، يبلغ نصيب الشركات الجزائرية منه 170 مليون دولار، حيث تستورد الجزائر حوالي 90 بالمئة من المواد الأولية المستخدمة في الصناعة النسيجية، ومنها القطن والصوف والبوليستر، بسبب اعتماد الصناعة الوطنية للمنسوجات على 70 بالمئة من القطن و30 بالمائة من البوليستر، وهو ما يجعلها الصناعة الأكثر منافسة للمنتجات الأوروبية من حيث الجودة.
- وخلال ثمانينات القرن الماضي، كانت الجزائر تتوفر على 127 مؤسسة عمومية في السوق الوطنية، في مختلف المجالات، من تفصيل وإنتاج الأفرشة والألبسة والملابس الرياضية والأحذية والحقائب، قبل أن يتم تصفية أزيد من 70 مؤسسة بسبب التجارة الفوضوية.
- وتعتبر الولايات المتحدة الأمريكية الدولة الأكثر شهرة في تصدير الملابس المستعملة والأحذية نحو العالم، قبل بروز دول أوروبية وآسيوية واستراليا وجنوب إفريقيا، كفاعلين في هذه الصناعة، نظرا للأهمية التجارية لهذه الصناعة حول العالم، حيث يتجاوز رقم أعمالها حوالي 120 مليار دولار سنويا. وبلغ سعر الطن في الموانئ اليابانية حوالي 500 دولار، وهو نفس المستوى في موانئ كوريا الجنوبية والصين.

1-مشاكل قطاع النسيج في الجزائر:[1]

يعاني قطاع النسيج في الجزائر، من تراجعات رغم ما يحظى به من ارتفاع في الطلب على المواد المصنعة، وتفيد البيانات بأنّ النشاط الصناعي لقطاع النسيج والجلود تواصل تراجعه خلال الربع الثاني والثالث

[1] www.elkhabar.com/ar/autres/derniers-nouvelles/317893.htm/

من سنة 2012، وسط شكاوى متعاملين من قلة الاهتمام ونقص التمويل وقصور التكوين، في وقت ارتفعت أسعار البيع بالنسبة لقطاع النسيج واستقرت بالنسبة لقطاع الجلود. وبحسب استبيان حديث أجراه الديوان الوطني للإحصائيات، فإنّ التراجع المسجّل في منظومة النسيج المحلية، يخص نوع ووتيرة النشاط الصناعي وليس الإنتاج، طالما أنّ الأخير ارتفع استنادا إلى تصريحات عموم رؤساء مؤسسات قطاع النسيج، وأجمع غالبية رؤساء مؤسسات قطاع النسيج الذين شملهم التحقيق، أنهم لبوا كافة الطلبات التي تلقوها، عدا كم بسيط من المواد المصنعة الذي بقي مخزّنا هناك. وكشفت نتائج التحقيق أنّ نسبة تلبية الطلبات على المواد الأولية أقل من الطلب المعبر عنه بالنسبة لحوالي 61 بالمائة من مؤسسات قطاع النسيج، فيما قدّر معدّل استعمال الطاقة الإنتاجية بأكثر من 75 بالمائة، في حين عرفت 46 بالمائة من الطاقة الإنتاجية لقطاع النسيج انقطاعات في الكهرباء ونفاذا في المخزون، بما أدى إلى توقفات اضطرارية عن العمل وصلت أحيانا إلى عشرة أيام، خصوصا مع صدأ التجهيزات وتآكلها على نحو ألقى بظلاله على 52 بالمائة من الطاقة الإنتاجية لقطاع النسيج. ويسجل الخبير عبد الرحمن مبتول أنّ الوضع سيئ بالنسبة لقطاع النسيج، بسبب ارتفاع الأعباء وتمديد آجال تحصيل الديون وتباطؤ الطلب، وهي معطيات أرغمت أكثر من 85 بالمائة من المؤسسات إلى الاستنجاد بقروض بنكية، 66 بالمائة منها عانت مصاعب في سبيل الحصول عليها، علما أنّ عدد الموظفين في قطاع النسيج شهد انخفاضا بحدود 20 بالمائة، وأكّد 91 بالمائة من رؤساء مؤسسات قطاع الجلود قدرتهم على تحقيق إنتاج أكبر إذا ما استفادوا من تعداد بشري إضافي، فيما يتوقع الأخصائي فارس فتح الله إرتفاعا في الإنتاج والطلب مع استقرار الأسعار، بشكل سيسمح بتحسين المداخيل وإنعاش الخزانة.

وبحسب عدد من المتعاملين والمختصين، فإنّ نقص المساعدات المالية المقدمة وقصور التكوين أثّر سلبا على ترقية ميدان النسيج الذي يستوعب الآلاف من الحرفيين ومحترفي الصناعات التقليدية ممن تهيكلوا في مؤسسات مصغّرة ومتوسطة. وأفادت الناشطتان نوارة دحماني وزينب معاش أنّ الأهداف المسطّرة لفتح آفاق خاصة بمنظومة النسيج، جرى تقليصها بسبب نقص التمويل، وأوضحت المسؤولتان أنّ التكوين لا سيما في مجال النسيج التقليدي يحتاج إلى مساعدة الدولة والجماعات المحلية، لكونه يدخل ضمن خانة الخدمة العمومية التكوينية، كما لا يمكن للمؤسسات الحديثة التشكّل ووكالات دعم تشغيل الشباب والجمعيات تحمل تكاليفه. بالتزامن، يعاني متعاملون من صعوبات جمة في تحضير المادة الأولية للنسيج كالخيوط بجميع ألوانها، والتي تعرف ندرة في السوق وارتفاعا في أسعارها، حيث يباع الكيلوغرام الواحد منها بألفي دينار، وهي كلفة لا تستطيع كثيرات ممن يمتهنّ النسيج على الوفاء بها، علما أنّ المهنة تستقطب عشرات الآلاف من بنات حواء من جميع الأعمار والمستويات التعليمية، بينهنّ إطارات ومدرّسات وطالبات يقمن بالحياكة في شكل تعاونيات. وتتطلع النساء الممارسات للنسيج التقليدي إلى ترقية مهنتهنّ وترويج ما تبدعه أياديهنّ من زرابي وحنابلة وغطاء الوسادات والقشابيات والبرانيس، التي لا تزال تصطدم بمشكلات التسويق لعدة اعتبارات، بينها إرتفاع سعرها وكذا غياب أي نشاط دعائي (ماركيتينغ) يتولى التعريف بالمنتجات المذكورة. كما تطالب ممارسات بإنشاء

دار للصناعة التقليدية حتى تكون فضاء لعرض المنتوج التقليدي عموما والنسيج خصوصا، بما يمكن من دعم التسويق واستحداث فضاءات تخرج النسيج الجزائري من عنق الزجاجة. [1]

2-مؤسسات النسيج أمام تحديات المنافسة:[2]

-تصبح المؤسسات النسيجية الجزائرية مطالبة بتحقيق نجاعة عالية والوصول إلى إنتاج منافس وعلى الأقل يلبي رغبات المواطنين في السوق الوطنية، فهل ستتمكن من رفع التحدي أمام ضخ ما لا يقل عن ٦٠ مليار دينار غلاف مالي لإعادة تأهيلها..؟ خاصة وأنها في الوقت الراهن لا تستحوذ سوى على نسبة ضئيلة لا تتعدى حدود الـــ 10 بالمائة من حصة تمويلها للسوق الجزائرية على اعتبار أن صناعة الألبسة عندنا لا تتجاوز سقف 2 مليار دولار.

و حسب قانون المالية لسنة 2012 الذي صادق عليه نواب المجلس الشعبي الوطني في سنة 2011 في حالة الغليان والخوف التي كانت تسود وسط عمال مؤسسات النسيج والتي كانت تهدد بالاحتجاج في حالة الإبقاء على استيراد الألبسة المستعملة مثلا «مؤسسات صنع الشيفون»، حيث تم بموجب ذلك إلغاء المادة 7 من قانون المالية التكميلي لسنة 2011 التي اعتمدت ذلك وبعثت الاستياء والتذمر وسط عمال قطاع النسيج تخوفا من تسريحهم وإحالتهم على البطالة.

وترفع مؤسسات النسيج في الجزائر اليوم رهانا حقيقيا وتوجد أمام فرصتها الأخيرة لتفعيل منتوجها والرقي به إلى مستوى المنتوجات الأجنبية على الأقل تلك التي تغرق بها السوق الوطنية، ومن ثم محاولة اقتحام الأسواق الأجنبية على غرار الإفريقية والمغاربية.

ولا يخفى على أحد أن الجزائر تستورد أكبر حجم من حاجياتها من منتوج النسيج وحان الوقت وفي ظل البحبوحة المالية التي تتمتع بها أن تنتهز الفرصة من أجل استرجاع بعض الفروع التي تسيطر عليها المؤسسات الأجنبية من أجل تقليص فاتورة الواردات.

ويذكر أن عدة صفقات لا سيما عمومية منها مازالت تضيع حاليا من المؤسسات الجزائرية لصناعة الألبسة، علما أن استرجاعها كفيل بمضاعفة عدد العمال بهذا القطاع المقدر حاليا بـــ 15 ألف أجير في ظل التقديرات الواردة.

وتشير آخر الأرقام إلى أن سوق صناعة الألبسة في الجزائر يمثل نحو 400 مليون متر خطي وقيمته تعادل 2 مليار دولار أي تحوز بذلك المؤسسات الجزائرية على أقل من 10 بالمائة أي ما بين نسبة 7 و8 بالمائة من الحصص.

علما أن عدة صفقات عمومية منها على وجه الخصوص تهدر من المؤسسات الجزائرية لصناعة الألبسة.

---

[1] www.elkhabar.com/ar/economie/297034.htm/

[2] www.ech-chaab.net/old/index.php.com.

وبات التوجه للاستثمار نحو السوق المحلية أمر حتمي تفترضه الظروف الراهنة خاصة في ظل ترقب انخفاض أسعار النفط بالتالي تقلص موارد الجزائر والتي تعتمد بشكل كلي على صادرات المحروقات في اقتصادها، والضرورة حسب الخبراء تقتضي إعادة فتح حتى تلك المؤسسات التي تم غلقها ويتعلق الأمر بمؤسسات التوزيع التي كان رقم أعمالها يناهز حوالي 9 مليار دينار ورغم ذلك ،إلا أنه تم غلقها وتضييع حلقة هامة كانت تعكف على تنشيط شبكة التوزيع وتنظيمه.

وفي ظل الارتياح الذي كرسه مثلا منع استيراد الشيفون بمصادقة نواب المجلس الشعبي الوطني على مادة تحضر استيراده بشكل نهائي تصبح الكرة في مرمى مؤسسات النسيج والجلود التي مطلوب منها أن تشمر على سواعدها وتبرهن أنها قادرة على فرض وجودها أمام الأموال المعتبرة المسخرة لها لعصرنة أدائها وكل ما يتعلق بتحديث التسيير ووسائل العمل وإدخال الإبداع كعامل جوهري يمكن به القفز نحو المنافسة بالمنتوج الأحسن على مستوى الأسواق.

المطلب الثاني: آفاق قطاع النسيج في الجزائر:[1]

سعيا منها للنهوض بقطاع النسيج الوطني، المتعثر منذ عقود وإنقاذ عشرات الآلاف من مناصب الشغل، أو على الأقل ما تبقى منها بالقطاع، تعرض الحكومة بداية سنة 2012، فرص الاستثمار في وحدات الإنتاج النسيجي العمومي أمام أصحاب كبريات الشركات التركية، استعدادا لتوقيع عقود شراكة، يرتقب الإعلان عنها في غضون سنة 2013.

و احتضن فندق السوفيتال بالجزائر العاصمة لقاء الأعمال الجزائري التركي حول الصناعة النسيجية، يوم 15 سبتمبر 2012، بمشاركة نحو 50 شركة تركية تنشط في مجال تطوير المنتوجات النسيجية، تمثل أكبر المؤسسات المصدّرة في شبه الجزيرة التركية، وأكثرها تنافسية في مجال تطوير الإنتاج النسيجي على المستوى العالمي.

يعزز هذا التوجه الجديد للحكومة أرقام الديوان الوطني للإحصائيات، التي تؤكد أن الإجراءات الأخيرة المتخذة لتعزيز قدرات قطاع النسيج الجزائري لم تتمكن من تحقيق إقلاع القطاع، بسبب استمرار الإنتاج في التراجع بنسبة تزيد عن 13 في المائة سنة 2011، ولتدارك هذا الوضع تم تقرير برنامج استثمار وتنظيم جديد، بغية ترشيد وتعزيز الإمكانيات الحالية، من خلال إعادة الاعتبار لمكانة قطاع النسيج في السوق الوطنية، واقتناء حصص بالخارج على المدى الطويل. ويقر البرنامج المسطر من قبل السلطات لتطوير القطاع العمومي رفع بنسبة 10 إلى 25 في المائة من حصص السوق.

وتهدف السياسة المصادق عليها من قبل السلطات العمومية إلى إنعاش الاستثمار الإنتاجي في قطاعات الموارد والقطاعات المولدة لمناصب الشغل، من خلال المصادقة من قبل مجلس مساهمات الدولة، في مارس 2011، على مخطط تنمية يتضمن إجراءات تصفية وتعزيز مؤسسات القطاع.

[1]www.elkhabar.com/ar/autres/derniers-nouvelles/317893.htm/opcit.

وفي إطار هذا المخطط، استفاد هذا القطاع من تصفية مالية تقدر بـــ 62 مليار دينار، ما سمح بتغطية العجز البنكي المقدر بـــ 57 مليار دينار وديون الاستثمار المقدرة بـــ 5 ملايير دينار، علاوة على منح قروض بنكية ميسرة بقيمة 23.5 مليار دينار تم منح رخص صفقات بالتراضي لمؤسسات القطاع كإجراءات تحفيزية من شأنها المساهمة في إنعاش نشاط القطاع.

وقد صادق مجلس مساهمات الدولة على تحويل المؤسسات العمومية الاقتصادية للنسيج إلى مؤسستين كبيرتين، هما المؤسسة العمومية الاقتصادية بالأسهم، التي تضم 7 مؤسسات يملك نسبة 60 في المائة منها مؤسسة الأحذية والملابس التابعة لوزارة الدفاع ونسبة 40 في المائة شركة تسيير المساهمات للصناعات التحويلية.

وتضم المؤسسة العمومية الاقتصادية بالأسهم الثانية 16 مؤسسة أخرى تابعة لشركة تسيير مساهمات الصناعات التحويلية، التي سيخصص إنتاجها لحاجيات المؤسسة، وتتمركز نشاطات القطاع، الذي يشغل 8141 عامل برقم أعمال يقدر بـــ 10 ملايير دينار في ولايات الوسط، لاسيما بالجزائر العاصمة والبليدة بنسبة 50 في المائة، و الجدول التالي يبين توزيع أهم مؤسسات النسيج في الجزائر.

جدول رقم (53): أهم مؤسسات النسيج في الجزائر

المؤسسة	نوع النشاط	المقر
المغرب سجاد ش.ذ.م.م	هي شركة رائدة إنتاج السجاد عالي الجودة	وهران
مؤسسة صناعة الجلود ش.ذ.أ	صناعة المصنوعات الجلدية صناعة الملابس الحقائب النسائية جاكيتات، معاطف وغيرها	الجزائر العاصمة
تابيدور ش.ذ.م.م	صناعة السجاد والزرابي	وهران
مجمع الصناعات النسيجية (تكسماكو)	تكسماكو تتميز بصناعة الأقمشة والستار العالي الجودة	الجزائر العاصمة
مؤسسة نايحي عبد القادر	متخصص في صناعة شراشف الأسرة	بومرداس

المصدر: معطيات مقدمة من طرف وزارة الصناعة الجزائرية لسنة 2013.

الفصل الثاني:

دراسة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لقطاع النسيج بولاية تلمسان

المبحث الأول: قطاع النسيج في ولاية تلمسان

المبحث الثاني: واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ولاية تلمسان

المبحث الثالث: دراسة بعض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لقطاع النسيج بولاية تلمسان

تمهيد:

تسعى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلى تحقيق التميز والنجاح في عملياتها وأنشطتها، وتعمل باستمرار لبناء مركز إستراتيجي وتنافسي مميز يضمن لها النمو و التموقع في ظل بيئة تنافسية طغت عليها معالم العولمة المتسمة بالانفتاح الكلي على الأسواق الدولية وغابت عليها وسائل الحماية، خاصة بعد الدخول الفعلي للجزائر إلى منظمة التجارة العالمية، وإنشاء منطقة التبادل الحر في إطار الشراكة الأورمتوسطية .

– ومن خلال هذه الدراسة سوف نقوم بالتعرف على الوضعية التنافسية للمؤسسات الجزائرية الصغيرة و المتوسطة باختيار بعض هذه المؤسسات في قطاع النسيج بولاية تلمسان، ثم القيام بعرض و تحليل بيانات الدراسة الميدانية باستعمال الاستبيان.

–بعدما قمنا بتحديد المنهج العلمي المتبع لدراسة هذا البحث نقوم في هذا الجزء بتحديد الأدوات الأساسية المستعملة في جمع البيانات و أساليب التحليل المستعملة في دراستنا الميدانية، إضافة إلى تحديد مجال الدراسة، واختيار عينة البحث ثم القيام بعرض و تحليل بيانات الدراسة الميدانية.

المبحث الأول: قطاع النسيج في ولاية تلمسان

إن مدينة تلمسان مدينة النسيج، من مناولها كانت تخرج أقمشة صوفية مشهورة بخفتها ومتانتها، والتي قال يحي بن خلدون عنها إنها كان مرغوب فيها في الشرق والغرب، ولها مؤرخ آخر في القرن الخامس عشر :مرمول" وهو يشير إلى ثياب صوفية بلغت قدرا من الرقة حتى أن بعضها لتزن عشرة من أنصاب الأوقيات.

وهو أيضا يتحدث عن الزرابي والبرانيس التي يصفها وحالة آخ كما يلي: "لقد نسجت شكلين مختلفين خلابين، كانت تشبه فراء الخرفاء المجعدة الآتية من البحر الأسود، فكانوا يجعلون الشعب من الداخل في فصل الشتاء أو من الخارج في فل الصين أو عند سقوط الأمطار، لأن المطر يسيل فوق الثوب ليس عليك إلا أن تنفضه فتجده جافا كأنما لم يترل عليه سائل".

أثناء قرون الانحطاط رأت تلمسان أهميتها ثقل وعدد صناعها ينقص، كثير من صناعتها التقليدية المعجب بها من قبل بدأت ثقل أو زالت، مثل نقش الخشب والطرازة، أما صناعة النسيج، فهي الوحيدة التي بقية، لكن باختلاف أنواعها وألوانها، لم يبقى كما كان من قبل، وهذا بسبب انفتاح الأسواق وتخلي معظم الحرفين عن الحرفة.

ومن أهم نشاطات الصناعة التقليدية التي تميز التلمساني في ممارستها بمهنته كبيرة سنشير على الخصوص إلى صناعة الزرابي فحسب غرفة الصناعة التقليدية فإن الولاية كانت تسوق في السبعينات بين 350 ألف و450 ألف متر مربع من منتوج الزرابي في الأسواق الأوروبية الشيء الذي جعل هذه الحرفة تسمح بتوفير حوالي 15 ألف منصب شغل في أوساط النساء زيادة عن عدد كبير من مناصب الشغل غير المباشرة.

غير أن هذه الصناعة عرفت تراجعا كبيرا في السنوات الأخيرة لأسباب متعددة منها مشاكل التسويق للحصول على المواد الأولية وضمان إنتاج منتظم وإقفال منافذ تسويق المنتوج خصوصا إلى الخارج وعزوف اليد العاملة عن هذه المهنة، في صناعة هذا المنتوج التقليدي، بالإضافة إلى اشتهار المدينة بصناعة الحصير في منطقة الجنوب من الولاية وبالخصوص ناحية "بني سنوس" بتظافر الجهد بين الرجل والمرأة، إذ أن الأول يسهر بالحقول السهبية على نزع الحلفاء والليف المستخرج من نبات الدوم وجمعها في رزم قبل معالجتها بالماء والصباغة لتوضع بعد ذلك بين يدي المرأة التي تواصل العملية بالبيت بالقيام بمهمة النسج أمام المنول البسيط أو المنسج، وحسب أحد المهتمين بتراث المنطقة فإن التجار كانوا يقدمون من كل نواحي البلاد لاقتناء "حصيرة بين سنوس"، الشيء الذي كان يضمن لسكان المنطقة دخلا دائما.

أما عاصمة الولاية فقد تميزت بممارسة العديد من الحرف التقليدية المرتبطة بالأزياء النسوية مثل صناعة المجبود والطرز والخياطة التقليدية والفتلة.

غير أن هذه الحرفة تراجعت في السنوات الأخيرة، بسبب الإقلاع عن ممارسة هذا النشاط اليدوي الشاق، فضلا عن قلة الطلب على المنتوج بسبب منافسة المنتوجات الأجنبية (الصين، إمارات، تركيا ...) وهذا بسبب فتح الأسواق من طرف الدولة، ولمواجهة هذا الوضع تعمل بعض الجمعيات المحلية بمساهمة غرفة الصناعة التقليدية لإحياء هذا التراث وتشجيع المرأة الريفية على الخصوص لصنع وإبداع مثل هذه المنتوجات التي تشكل مقدرة لليد العاملة المحلية.

ومن جهتها تولي مديرية التكوين المهني لولاية تلمسان عناية خاصة بمختلف الحرف التقليدية عن طريق فتح فروع لتعليم الحرفة على مستوى مركز التكوين المهني والتمهين[1].

أما مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية فقد عملت على شرح وتعريف الآليات الجديدة التي اعتمدتها السلطات العمومية لإنعاش قطاع الصناعة التقليدية وترقيتها مع برمجة بعض المشاريع الهامة مثل "دار الصناعة التقليدية" بعاصمة الولاية ومركز المهارات بمدينة سبدو لعرض وتثمين المنتوجات المحلية وتسويقها وكذا تشجيع الاستفادة من قروض وامتيازات متنوعة.

وتتركز معظم مؤسسات النسيج في ولاية تلمسان والملحق رقم (1) يبين أن هناك 50 مؤسسة تنشط في قطاع النسبج بولاية تلمسان[2]وهذا حسب غرفة التجارة والصناعة وتتركز معضمها في المنطقة الصناعية بشتوان – تلمسان – أما حسب مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية بولاية تلمسان فهناك 137 مؤسسة النسيج[3] سنة 2012 لأنها هنا تضم الأنشطة الحرفية المصغر مثل الطرز والخياطة

[1] غرفة الصناعة التقليدية بولاية تلمسان.

[2] غرفة التجارة والصناعة بولاية تلمسان.

[3] مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية بولاية تلمسان.

التقليدية والفتلة، وهي أنشطة تقام في المترل ومعظمها حرفية ولا تملك سجل تجاري ما عدا 50 مؤسسة صغيرة ومتوسطة في قطاع النسيج تملك السجل التجاري لأنها تملك محل تجاري وآلات وورشة عمل.

المبحث الثاني: واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ولاية تلمسان

استفاد قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لولاية تلمسان من مشروع انجاز "مشتلة تلمسان" الخاصة باحتضان و مرافقة المؤسسات الحديثة النشأة و مساعدتها على مواجهة المنافسة التجارية حسبما علم من مدير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية لولاية تلمسان.

و لتجسيد هذه المؤسسة العمومية ذات الطابع الصناعي و التجاري رصدت المديرية المذكورة مبلغا ماليا قدره 55 مليون دج وفق البرنامج الاستثماري لسنة 2010 كما أوضح أدلة عدة الذي أكد بأن كل الإجراءات التقنية قد اتخذت و تم اختيار قطعة متربعة على مساحة 1.600 متر مربع و تعيين مكتب دراسات لمتابعة الأشغال.

وتتمثل مهام هذه "المحضنة" التي ستتمتع بالشخصية المعنوية و الإستقلالية المالية في استقبال و احتضان و مرافقة المؤسسات الحديثة النشأة و كذا أصحاب المشاريع أو المستثمرين لتوجيههم و مرافقتهم تقنيا لتجسيد مشاريعهم و في مواجهة المنافسة. كما تعمل هذه المؤسسة حسب نفس المسؤول على "تطوير الإنسجام مع المحيط المؤسساتي و المشاركة في الحركة الاقتصادية و تشجيع بروز المشاريع الواعدة مع تقديم الدعم لمنشئي المؤسسات الجدد وتزويدهم بكل الآليات التقنية و المادية لتسيير المشروع."

و أثمرت إجراءات الدعم و المتابعة الميدانية التي اعتمدتها مديرية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية لولاية تلمسان خلال السداسي الأول من سنة 2010 بإنشاء 347 مؤسسة خاصة جديدة و خلق 746 منصب عمل موزعة على 343 مؤسسة مصغرة (575 منصب) و 3 مؤسسات صغيرة (62 منصب) و مؤسسة متوسطة واحدة (109 منصب). و من جهة أخرى عرفت 39 مؤسسة صغيرة خلال نفس السنة شطبا من الأنشطة الاقتصادية و التجارية على مستوى ولاية تلمسان مما أدى إلى إقفال 98 منصب شغل حسب أدلة عدة الذي علل هذا الإجراء بعجز المستثمرين الخواص على مواصلة النشاط أو ممارسة نشاط موسمي ينتهي بانتهاء الموسم. و لمواجهة هذا الوضع و الحيلولة دون تفاقم عملية الشطب و اتخاذها أبعاد مقلقة من شأنها أن تنعكس سلبا على سوق الشغل لجأت الإدارة العمومية إلى عدة تدابير و آليات تهدف إلى ترقية المؤسسات و تشجيع الاستثمار منها البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الرامي إلى مرافقة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تمكينها من الارتقاء بمستوى تنافسها عن طريق تبني المعايير الدولية السائدة في مجال التسيير و التنظيم.[1]

[1] مدير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية لولاية تلمسان، 2010.

و يوضح الجدول الموالي عدد المؤسسات الخاصة خلال الفترة 2005-الثلاثي الأول 2013

جدول رقم(54) : نمو تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة خلال الفترة(2005- الثلاثي الأول 2013)

السنة	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	الثلاثي الأول 2013
عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة	4031	4468	4965	5511	6103	6611	7095	7725	7988
عدد العمال	15105	16393	17929	19584	22049	23085	24051	25439	25912

المصدر: مديرية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار لولاية تلمسان، سنة 2013

نلاحظ من الجدول أعلاه زيادة عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة في ولاية تلمسان، من 4031 مؤسسة سنة 2005 إلى 7988خلال الثلاثي الأول 2013 ، و هذا ما أدى بدوره إلى زيادة تشغيل العمال بوثيرة منخفضة من 15105 عامل سنة 2005 إلى 25912 عامل خلال الثلاثي الأول من سنة 2013 ، مع العلم أن عدد المؤسسات العامة في الولاية بقي تابتا خلال هذه السنوات حيث قدر بـــ 43 مؤسسة عمومية بعدد عمال 9247 عامل.[1]

-و بالتالي نستخلص من الجدول هناك هيمنة للقطاع الخاص على حساب القطاع العام الذي بقي تابتا منذ سنة 2005 إلى الثلاثي الأول 2013 سواء من حيث العدد أو من حيث خلق فرص العمل.

و يوضح الجدول الموالي أهم القطاعات التي تنشط فيها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للولاية.

[1] مديرية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار لولاية تلمسان، سنة 2013.

جدول رقم(55) : توزيع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط خلال الفترة (2008– الثلاثي الأول 2013)

	قطاعات النشاط	2008	2009	2010	2011	2012	الثلاثي الأول 2013
01	البناء و الأشغال العمومية	1.698	1.869	1.988	2.089	2.154	2.176
02	الصناعة الغذائية	282	308	325	341	363	391
03	خدمات للمؤسسات	66	67	104	140	224	235
04	النقل و المواصلات	240	284	353	436	511	533
05	كيمياء،مطاط و بلاستيك	54	56	57	61	64	65
06	صناعة الخشب، الفلين والورق	73	83	87	100	123	134
07	الحديد و الصلب	03	05	05	06	06	06
08	الفندقة و الإطعام	324	365	386	411	443	443
09	مواد البناء	143	156	171	188	210	220
10	الفلاحة و الصيد البحري	187	198	204	209	221	225
11	صناعة النسيج	102	116	121	124	137	148
12	خدمات للمرافق الجماعية	1.327	1.462	1.505	1.510	1.514	1.602
13	صناعة الجلد	33	36	38	43	48	48
14	التجارة	756	857	969	1.092	1.288	1.336
15	صناعة مختلفة	81	84	87	90	93	94
16	المؤسسات المالية	14	14	14	17	17	17
17	خدمات الأشغال البترولية	01	01	02	02	03	03
18	المحروقات	01	01	01	01	01	01
19	المياه و الطاقة	03	04	04	05	06	06
20	خدمات للعائلات	63	71	73	72	73	73
21	أعمال عقارية	24	25	74	112	179	185

22	المناجم و المحاجر	36	41	43	46	47	47
	المجمـــــــوع	**5.511**	**6.103**	**6.611**	**7.095**	**7.725**	**7.988**

المصدر: مديرية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار لولاية تلمسان، سنة 2013

نلاحظ من الجدول أعلاه أن قطاع البناء و الأشغال العمومية يهيمن على مجموع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للولاية بـــ 1698 مؤسسة سنة 2008 إلى 2176 مؤسسة خلال الثلاثي الاول من سنة 2013 ثم يليها قطاع الخدمات للمرافق الاجتماعية بـــ 1602 مؤسسة، ثم قطاع التجارة بـــ 1336 مؤسسة، أما القطاعات الأخرى فتبقى ضعيفة ، أما قطاع النسيج الذي هو موضوع دراستنا فهو يأتي في المرتبة 11 مقارنة بالقطاعات الأخرى للولاية بقيمة 148 مؤسسة خلال الثلاثي الأول من سنة 2013 منها 50مؤسسة متوسطة تملك سجل تجاري، و الباقي لا تملك سجل تجاري فهي عبارة عن مؤسسات حرفية عائلية مثلا الطرز و الخياطة.....الخ.

و الجدول الموالي يوضح توزيع مناصب الشغل حسب قطاع النشاط خلال الفترة (2008-الثلاثي الاول 2013)

جدول رقم (56): توزيع مناصب الشغل حسب قطاع النشاط خلال الفترة(2008-الثلاثي الأول 2013)

	قطاعات النشاط	2008	2009	2010	2011	2012	الثلاثي الأول 2013
01	البناء و الأشغال العمومية	7.154	7.948	8.398	8.680	8.917	8.980
02	الصناعة الغذائية	1.180	1.211	1.242	1.269	1.309	1.350
03	خدمات للمؤسسات	380	428	575	680	1.051	1.062
04	النقل و المواصلات	464	513	600	728	810	833
05	كيمياء،مطاط و بلاستيك	290	292	293	306	309	317
06	صناعة الخشب، الفلين والورق	350	359	370	383	404	417
07	الحديد و الصلب	15	15	15	26	26	26
08	الفندقة و الإطعام	664	692	726	770	817	817
09	مواد البناء	674	691	718	768	878	894
10	الفلاحة و الصيد البحري	852	971	995	974	1.015	1.009
11	صناعة النسيج	919	928	938	945	970	994

12	خدمات للمرافق الجماعية	2.587	3.700	3.712	3768	3.776	3.948
13	صناعة الجلد	126	126	129	138	150	150
14	التجارة	1.793	1.890	2.073	2.236	2.539	2612
15	صناعة مختلفة	999	1.002	1.007	1.011	1.014	1.036
16	المؤسسات المالية	136	136	136	147	147	147
17	خدمات الأشغال البترولية	83	83	84	84	85	85
18	المحروقات	8	8	08	08	08	08
19	المياه و الطاقة	43	44	44	49	55	55
20	خدمات للعائلات	351	484	486	484	485	498
21	أعمال عقارية	264	270	277	321	396	396
22	المناجم و المحاجر	252	258	259	276	278	278
المجمـــــــــــوع		**19.584**	**22.049**	**23.085**	**24.051**	**25.439**	**25.912**

نلاحظ من الجدول أن قطاع البناء و الأشغال العمومية هو الذي يشغل أكبر عمالة قدرت سنة 2008 بـــ7154 عامل إلى 8980 عامل خلال الثلاثي الأول من سنة 2013، ثم خدمات المرافق الجماعية بـــ 3948 عامل، ثم في المرتبة الثالثة قطاع التجارة بـــ 2612 عامل، أما قطاع النسيج الذي هو موضوع دراستنا فيشغل حوالي 994 عامل خلال الثلاثي الأول من سنة 2013.

و الجدول الموالي يوضح المؤسسات المؤسسة و المشطوبة خلال سنة 2011.

جدول رقم (57) : توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط لولاية تلمسان سنة 2011..

قطاع النشاط		تغيرات سنة 2011			عدد م.ص.م	%
		المنشأة	المشطوبة	متجددة النشاط		
1	أعمال عقارية	38	01	01	38	7,85
2	الفلاحة والصيد البحري	06	02	01	05	1,03
3	المباني وأشغال عمومية والري	113	32	20	101	20,87
4	كيمياء وبلاستيك	04	00	00	04	0,83
5	تجارة	116	13	20	123	25,41

6	المياه والطاقة	01	00	00	01	0,21
7	مؤسسات مالية	03	00	00	03	0,62
8	فندقة والمطاعم	28	07	04	25	5,17
9	صناعة زراعية غذائية	15	02	03	19	3,31
10	صناعة مختلفة	03	00	00	03	0,62
11	صناعة الخشب والورق	12	01	02	13	2,69
12	صناعة الحديد	04	00	01	05	1,03
13	صناعة النسيج	03	01	01	03	0,62
14	I.S.M.M.E	01	00	00	01	0,21
15	مواد البناء	16	00	01	17	3,51
16	مناجم ومحاجر	00	00	03	03	0,62
17	خدمات مقدمة للعائلات	00	01	00	01	0,21
18	خدمات مقدمة للمؤسسات	32	02	06	36	7,44
19	خدمات للمرافق الجماعية	05	01	01	05	1,03
20	النقل والمواصلات	81	04	06	83	17,15
	المجمـــــوع	481	67	70	484	100

المصدر: مديرية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار لولاية تلمسان، مرجع سابق.

نلاحظ من الجدول أعلاه أنه خلال سنة 2011 أصبح القطاع التجاري في قمة القائمة بـــ 123 مؤسسة أي بـــ 25,41% من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يتبع بقطاع البناء الأشغال العمومية والري بـــ 101 مؤسسة صغيرة ومتوسطة أي بـــ 20,87% وفي المرتبة الثالثة يأتي قطاع النقل بـــ 83 مؤسسة صغيرة ومتوسطة أي بـــ 17,15%. و تأتي القطاعات الأخرى بنسبة ضئيلة أما قطاع النسيج فتم شطب مؤسستين من 3 مؤسسات وهدا بسبب منافسة المنتجات الأجنبية التي تؤدي إلى غلق العديد من مؤسسات النسيج عند بداية تأسيسها، يتم وضع سجل تجاري في غرفة التجارة لولاية تلمسان تم بعد مدة يتم شطبه.[1] و الجدول الموالي يوضح المؤسسات المؤسسة و المشطوبة حسب معيار عدد العمال.

[1] غرفة التجارة بولاية تلمسان،2013.

جدول رقم (58) : توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب نموذج المؤسسات لولاية تلمسان سنة 2011.

طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	تغيرات سنة 2011			عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	%	الارتفاع %
	المنشأة	المشطوبة	متجددة النشاط			
مؤسسات مصغرة من 1 إلى 9 عمال	472	64	68	476	98,35	12,29
مؤسسات صغيرة من 10 إلى 49 عامل	08	03	02	07	1,45	0,03
مؤسسات متوسطة من 50 إلى 249	01	00	00	01	0,12	0,001
المجموع	481	67	70	484	100	12,32

المصدر: مديرية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار لولاية تلمسان، مرجع سابق.

نلاحظ من الجدول أعلاه أنه تم إنشاء 476 مؤسسة مصغرة خلال سنة 2011 أي بنسبة 98.35% أما المؤسسات الصغيرة ثم إنشاء 7 مؤسسات بنسبة 1.45% و المؤسسات المتوسطة بمؤسسة واحدة بنسبة 0.12% أي تهيمن على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للولاية المؤسسات المصغرة تقريبا ذات الطابع الحرفي.

أما شطب المؤسسات راجع للمنافسة التي تؤدي إلى إغلاق المشروع في بداية تأسيسه خاصة في السنوات الأخيرة مع انفتاح السوق الجزائري على الأسواق الدولية.

و الجدول التالي يوضح عدد المستخدمين في فطاع النشاط السائد.

جدول رقم (59): تحركات المستخدمين في قطاعات النشاط السائدة خلال الفترة 2010-2011:

قطاعات النشاط		اليد العاملة سنة 2010	اليد العاملة سنة 2011	التطورات	نسبة النمو %
01	مباني وأشغال عمومية والري	450	282	-168	-0,73
02	التجارة	483	163	-20	-0,09
03	النقل والمواصلات	87	128	+41	+0,18
04	خدمات مقدمة للمؤسسات	147	105	-42	-0,18
05	خدمات مقدمة للعائلات	12	56	+44	+0,19
06	مواد البناء	27	50	+23	+0,10
07	أعمال عقارية	07	44	+37	+0,16
08	الفندقة والمطاعم	34	44	+10	+0,04
09	صناعة المنتجات الغذائية الزراعية	31	27	-04	-0,02

10	مناجم ومحاجر	01	17	+16	+0,07
11	كيمياء وبلاستيك	01	13	+12	+0,05
12	صناعة الخشب والورق	11	13	+02	+0,01

المصدر: مديرية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار لولاية تلمسان، مرجع سابق.

نلاحظ من الجدول أعلاه أن قطاع البناء و الأشغال العمومية هو الذي يحتل الصدارة من حيث تشغيل العمال حيث بلغت سنة 2010 بـــ 450 عامل ثم انخفض العدد سنة 2011 إلى 282 عامل، ثم يأتي في المرتبة الثانية من حيث خلق فرص العمل التجارة حيث بلغت سنة 2011 بـــ 163 عامل، تم قطاع النقل والمواصلات و قطاع الخدمات المقدمة للمؤسسات ثم القطاعات الأخرى بقيم متقاربة.

و الجدول الموالي يوضح برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (ميدا1، ميدا2، البرنامج الخماسي PNM) لولاية تلمسان:

جدول رقم (60): تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (ميدا1، ميدا2، البرنامج الخماسي PNM) لولاية تلمسان.

سنوات	مجموع	رقم عضوية	الأنشطة	برنامج التأهيل
2007	33	03	صناعة الغزل والنسيج	PME I
		04	مواد البناء	
		09	صناعة المواد الغذائية	
		04	الصناعة الورقية	
		05	المواد الزراعية	
		03	صناعة البلاستيك	
		02	مهنة	
		03	آخر	
2009	05	03	الأعمال الزراعية	PME II
		01	BTPH	
		01	إعلان	
2011/2012	09	03	BTPH	PNM
		02	الأعمال الزراعية	
		02	الصناعة الورقية	
		02	صناعة الغزل والنسيج	
/	47	47	/	TOTAL

المصدر: مديرية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار لولاية تلمسان، مرجع سابق.

نلاحظ من الجدول أن عدد المؤسسات التي قامت بعملية التأهيل في الولاية هناك 47 مؤسسة صغيرة ومتوسطة، منها 33 مؤسسة قامت ببرنامج التأهيل ميدا 1، و 5 مؤسسة قامت بـــبرنامج ميدا 2 بينما 9

مؤسسات قامت بإعادة التأهيل في إطار البرنامج الخماسي (2010-2014) و استهدفت هذه البرامج قطاعات النشاط التالية: صناعة المواد الغذائية، مواد البناء، الصناعة الورقية، المواد الزراعية، صناعة البلاستيك قطاع الأشغال العمومية و البناء، صناعة الغزل و النسيج، مع العلم أن هده البرامج مست تقريبا المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العامة في الولاية.

المبحث الثالث: الإطار العام للدراسة التطبيقية

المطلب الأول: أدوات جمع البيانات

–يتطلب استخدام أي منهج علمي الاستعانة بجملة من الأدوات و الوسائل المناسبة، التي تمكن الباحث من الوصول إلى البيانات اللازمة، حيث يستطيع من خلالها معرفة واقع أو ميدان الدراسة، و تفرض طبيعة الموضوع الخاضع للدراسة و خصوصيته، انتقاء مجموعة من الأدوات المساعدة على جمع البيانات، في هذا الموضوع سيتم الاعتماد على الاستمارة بشكل أساسي كوسيلة لجمع البيانات.

***الاستمارة:**

–تعتبر الاستمارة من أكثر الوسائل المستخدمة لجمع البيانات و تعرف بأنها النموذج الذي يظم مجموعة من الأسئلة التي توجه إلى الأفراد و المؤسسات محل الدراسة و تهدف للحصول على بيانات عن الموضوع المراد دراسته و قد تم الاعتماد على هذه الأداة بشكل أساسي في جمع البيانات المتعلقة بهذا الموضوع حيث تم توزيع عدد من الاستمارات على عدد من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الناتجة في قطاع النسيج، المتواجدة بتلمسان كما قمنا بإعداد هذه الاستمارة بناءا على إشكالية موضوع البحث و فرضياته، حيث أنها تضمنت مجموعة من الأسئلة البسيطة، مرتبة ترتيبا علميا وفقا لخطة و مناهج الموضوع، و حتى تكون الاستمارة منظمة في شكلها العلمي من حيث البساطة، الشكل، المضمون وفقا للموضوع المدروس فإنها مرت بمرحلتين:

1–مرحلة الإعداد:

–لقد قمنا في البداية، و اعتمادا على محتويات الموضوع بحثنا في إعداد استمارة مركزين في ذلك على تنظيم الأسئلة و تبسيطها، قصد جعلها واضحة و مفهومة يسهل على المبحوثين فهمها و الإجابة عليها بحيث تكون خالية من أي تأويل و غموض و خالية من الأسئلة الحرجة و تتلاءم مع قدرات و تخصصات الأفراد الذين يجيبون عليها.

2–مرحلة المصادقة العلمية:

–بعد إعداد الاستمارة وفقا للمعايير العلمية المطلوبة، وفقا لموضوع البحث و أولويات معالجة الإشكالية، كان لابد علينا عرضها على أساتذة مختصين في هذا المجال (الأستاذ المشرف) من أجل المصادقة و الموافقة عليها و إعطاء الملاحظات و التوصيات على هذه الاستمارة، و هذا من أجل تفادي الأخطاء التقنية و المنهجية التي يمكن الوقوف فيها ،و التي تؤدي على الحصول الكامل للبيانات و على النتائج النهائية و بعد الموافقة من طرف الأستاذ، تضمنت الاستمارة على 20 سؤال مجمعة في أسئلة فرعية و أسئلة رئيسية (انظر الملحق).

المطلب الثاني: أساليب التحليل المستخدمة

-باعتبار أن الغاية من جمع البيانات هو تحليلها و تفسيرها، فاننا بعد جمعها نقوم بتحويلها وفقا للخطوات العلمية التالية:

-تفريغ المعلومات و البيانات و تحويلها من الصيغة النوعية الى الصيغة الكمية.

-تبويب البيانات و جدولتها في جداول بسيطة و مركبة.

-تحليل و تفسير البيانات المبوبة و المجدولة، ربط العناصر المكونة لها.

و قد تم تحليل البيانات وفق أسلوبين اثنين:

المطلب الثالث: مجالات الدراسة

1-المجال المكاني

-المجال المكاني للدراسة كان بولاية تلمسان و هي الولاية من الولايات الجزائرية المعروفة جدا تقع في الغرب الجزائري، مجال الدراسة في ولاية تلمسان جاء اختيارنا للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الناتجة في مجال النسيج للاعتبارات التالية:

نظرا للدور التي تلعبه هذه المؤسسات في ترقية روح المبادرة الفردية و الجماعية، تعتبر هذه المؤسسات حلقة وصل في النسيج الاقتصادي، من خلال مجال العلاقات التي تربطها بباقي المؤسسات المحيطة، و تعتبر كعامل لتوفير مناصب الشغل.

و اختيارنا للمؤسسات الصغيرة المتوسطة العاملة في قطاع النسيج، لان هذه المؤسسات تعاني منافسة حادة خاصة بسبب فتح الأسواق مما أدى بغزو المنتوج الأجنبي، خاصة المنتجات الصينية و الاسبانية و دول الخليج، وهذا بعد الدراسة التي قمنا بها في رسالة الماجيستر.

- **المجال الزمني:**

- امتدت الدراسة التطبيقية تقريبا 6 أشهر للبحث على مؤسسات الصغيرة و المتوسطة الناتجة في قطاع النسيج، و هذا على مستوى غرفة التجارة و مديرية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار المتواجدة بالولاية.

المطلب الرابع: عينة الدراسة وبعض خصائصها:

محاولة لمعرفة الوضعية التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة بعد الدخول النهائي للجزائر إلى اقتصاد السوق، وما فرض عليها من شروط مثلا: اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوربي في إطار إنشاء منطقة التبادل الحر، والانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة « OMC »، ولهذا جاء الاعتماد على التقرب من بعض

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناتجة في قطاع النسيج بولاية تلمسان، حيث تم اختيار المؤسسات وفق السيرورة الآتية:

المرحلة الأولى: تم اختيار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناتجة في قطاع النسيج بولاية تلمسان، وكان اختيار هذه المؤسسات على أساس الاعتبارات الآتية:

- مؤسسات صغيرة ومتوسطة تمتلك سجل تجاري أي باستثناء المؤسسات المصغرة الحرفية ذات الطابع العائلي (العمل في المترل)، وهذا بعد الاتصال بغرفة التجارة بولاية تلمسان ومديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و الملحق رقم (1) يوضح مؤسسات قطاع النسيج و التي تملك سجل تجاري بالولاية، حيث بلغ عددها 50 مؤسسة نسيج سنة 2012.
- مؤسسات تنتمي إلى قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- مؤسسات تتمتع بهيكل تنظيمي يبين وظائفها ويحدد المسؤوليات.

المرحلة الثانية: مرحلة توزيع الاستبيان (الأسئلة الاستقصائية) والتي تم تحضيرها وفقا لمتطلبات البحث والمعارف المكتسبة حول الموضوع، حيث تمت الإجابة عنها من 15 مؤسسة.

ولقد عمدنا إلى استعمال هذه الطريقة لأنها الأنسب لجمع البيانات والمعلومات عن الدراسة كما حاولنا التحكم في البحث من خلال طرح الأسئلة التي مجملها تجيب عن الأشكال المطروح، حيث تم تسليم الاستبيان شخصيا لمديري هذه المؤسسات، لأن بعضهم وخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، كان التخوف من نشر المعلومات في صحف أو مجالات، والبعض الآخر يضن أن المعلومات تسلم إلى مديرية الضرائب وغيرها من الاعتقادات هذا ما أدى إلى رفض البعض منهم الإجابة، لذا كنا مضطرين للمقابلة الشخصية بهدف إزالة الغموض، وتبيان مجال استعمال المعلومات التي تم الحصول عليها.

وبالتالي كانت 15 مؤسسة أجابت عن أسئلة الاستبيان، والذي تمت صياغتها في 20 سؤال موزعة على ثلاثة محاور أساسية:

- نوع المؤسسة والهدف من اختيار قطاع النسيج.
- السوق المنافسة في قطاع النسيج: درجتها، طبيعتها، تأثيرها.
- المشاكل التي تواجه المؤسسة.
- مدى الاستفادة من برنامج التأهيل.

أما فيما يخص نوع الأسئلة التي تم وضعها فهي:

- الأسئلة المغلقة: من أجل تسهيل الأسئلة وفهمها من طرف المبحوثين.
- الأسئلة المفتوحة: كان الهدف منها التقرب أكثر إلى معرفة الوضعية الحالية لقطاع النسيج في السوق الجزائري.
- ترتيب الأسئلة: إن تسلسل الأسئلة لم يكن عشوائيا إنما كان وفقا لمنهج الدراسة النظرية.

ولقد تم الحصول على الإجابة من خلال 3 مقابلات مع مدير كل مؤسسة في ظرف 3شهور.

المرحلة الثالثة: مرحلة ترجمة الإجابات وفقا للطرائق الإحصائية في جداول و مدرجات تكرارية، حتى تم التوصل إلى النتائج التي قمنا بتحليلها والتعليق عليها وفيما يأتي الجدول الآتي الذي يلخص أهم المعطيات عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المدروسة.

الجدول رقم (59): المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاع النسيج المساهمة في الدراسة.

المؤسسة	نوع النشاط	سنة بداية النشاط
مؤسسة تافنة لصناعة الملابس مغنية	تفصيل وخياطة ملابس مهنية	مارس 1965
مؤسسة منطال	إنتاج الأغطية	1922
شركة ذات المسؤولية المحدودة لاشاتيكس	النسيج الآلي	1985
مؤسسة Matelas Atlas	صناعة النضالة (Matelas)	1965
مؤسسة S.A.R.L MAF	صناعة النسيج	-
مؤسسة مزاري للأغطية S.A.R.L M.T.A	صناعة الأغطية	1980
مؤسسة SARL tissage de Rouer	استراد وتصدير	07/01/1992
مؤسسة الإخوة بريكسي	صناعة الزربية التقليدية والأغطية البربرية	جوان 1957
المؤسسة الوطنية للأفرشة المغاربية LIT MAG	صناعة الأفرشة والأغطية	1999
مؤسسة بن جبور محمد (ندرومة)	تجهيز أفرشة العرائس	01/06/2008
مؤسسة الفردوس (ندرومة)	صناعة الملابس الداخلية	2009
مؤسسة غفور عبد الحق (ندرومة)	صناعة الملابس	2000
مؤسسة ICHOU MOUSSA	صناعة الملابس الداخلية	07/01/1992
مؤسسة SARL BELIT	صناعة الأفرشة والأغطية	28/08/1989
المؤسسة SPA SOITINE NEDROMA	صناعة الحرير.	1983

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

SPA: شركة ذات أسهم.

S.A.R.L: شركة ذات مسؤولية محدودة.

MAF: MANUFACTURE ALGERIENNE DE EFILLOCHAGE

–هناك بعض المؤسسات التي حولت نشاطها من النسيج إلى صناعة الأثاث، مثلا مؤسسة EURL BMF و منها من أغلقت مثلا مؤسسة SARL MATEX بسبب اشتداد المنافسة و نقص الطلب على المنتوج.

المطلب الخامس: تحليل نتائج الدراسة الميدانية.

1- التحليل الوصفي للعينة المدروسة :

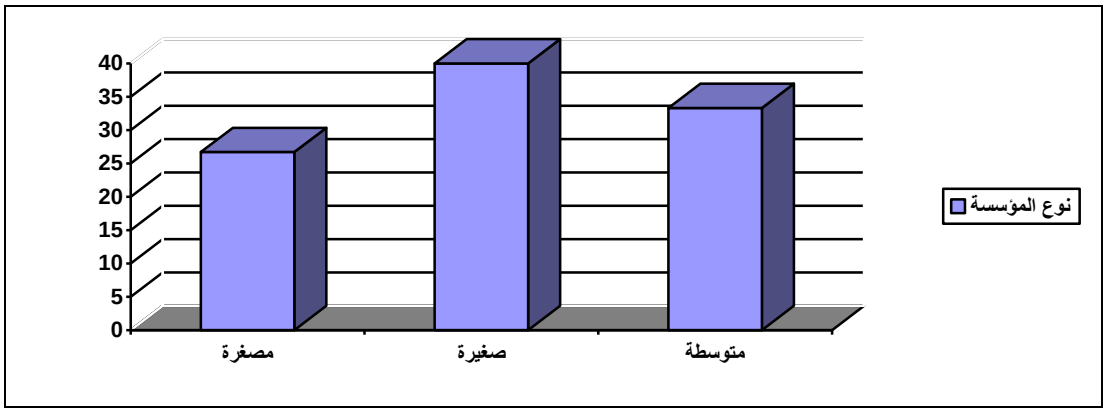
سؤال (1): هل تعتبر مؤسستكم مؤسسة صغيرة ومتوسطة ؟

جدول رقم (61): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السؤال (1).

الفئات	التكرار	النسبة المئوية (%)
مصغرة (1-9 عامل)	4	26,7
صغيرة (10-49)	6	40
متوسطة (50-250) عامل	5	33,3
المجموع	15	%100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (15): رسم بياني يبين تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب عدد العمال.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (61).

نلاحظ من الجدول و التمثيل البياني أعلاه أنّ مؤسسات البحث مشكلة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تشكلت من ثلاثة أصناف، حيث نجد أنّ هناك 26,7% من المؤسسات الصغيرة في قطاع النسيج والتي توظف أقلّ من 10 عمال، في حين نجد مؤسسات صغيرة بنسبة 40%، والتي توظف من 10 إلى 49 عاملا ، أمّا بالنسبة للمؤسسات المتوسطة فكانت النسبة 33,33% من المؤسسات المدروسة مع العلم أنّ مؤسسة MANTAL تحتوي على 293 عامل لكن الدولة تضعنا ضمن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

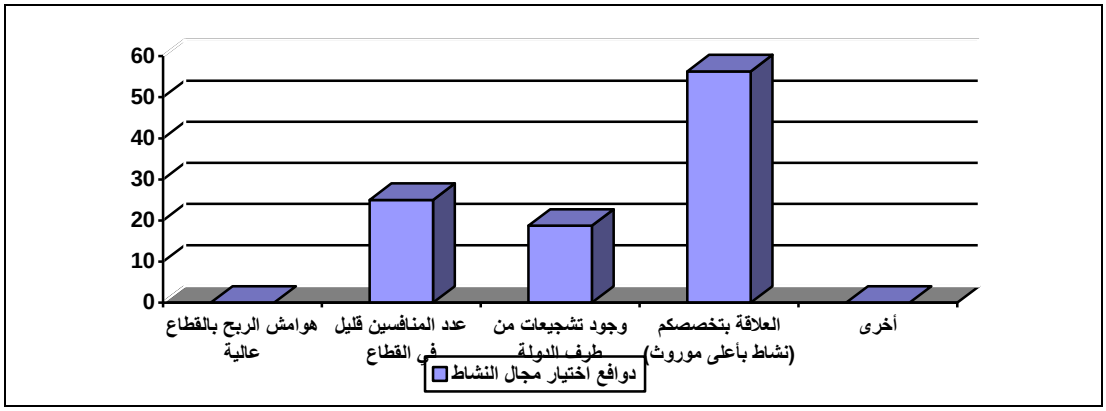
سؤال (2): ما هي دوافع اختيار مجال النشاط ؟

جدول رقم (62): إجابات المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على السؤال (2)

السبب	التكرار	النسبة المئوية (%)
هوامش الربح بالقطاع عالية	0	0
عدد المنافسين قليل في القطاع	4	25
وجود تشجيعات من طرف الدولة	3	18,7
العلاقة بتخصصكم (نشاط بأعلى موروث)	9	56,3
أخرى	0	0
المجموع	16	%100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (16): رسم بياني يبين توزيع عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب دوافع اختيار مجال النشاط.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (62).

يتبيّن من الجدول و الشكل أعلاه أنّ نسبة 56,3% من المؤسسات محل الدراسة أدلوا بأنّ الدوافع الحقيقية لاختيار مجال النشاط راجعة أنّها لها علاقة بتخصصهم أي أنّه عبارة عن نشاط عائلي موروث في حين صرح البعض أنّ المؤسسات أي بنسبة 25% أنّ نسبة دوافعهم لاختيار هذا النشاط (النسيج) يعود إلى عدد المنافسين في السوق قليل، بينما نجد أمّا نسبته 18,7% من المؤسسات أرجعت بسبب اختيارها لمجال النشاط إلى وجود تشجيعات من طرف الدولة وخاصة المؤسسات الوطنية في قطاع النسيج.

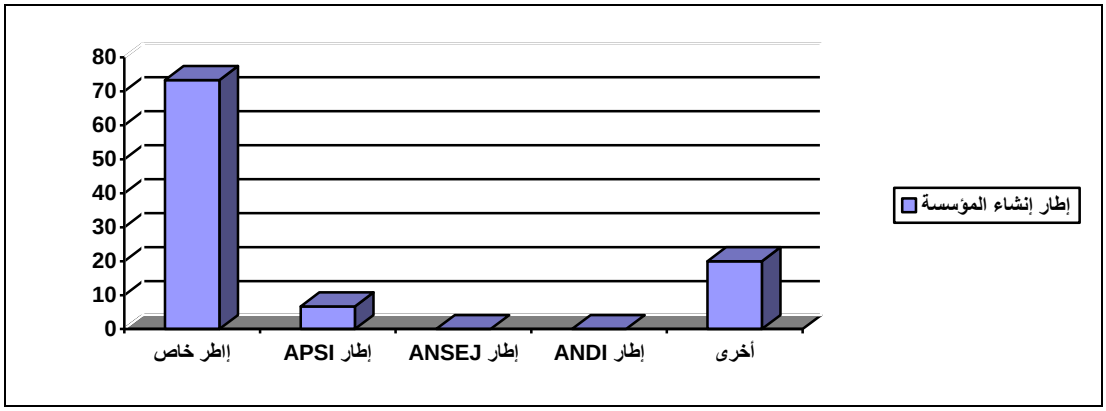
سؤال (3): في أي إطار تمّ إنشاء المؤسسة ؟

جدول رقم (63): إجابات المؤسسة على السؤال (3)

نوع المساهمة	التكرار	النسبة المئوية (%)
إطار خاص	11	%73,3
إطار APSI	01	%6,7
إطار ANSEJ	0	%0
إطار ANDI	0	%0
أخرى	3	%20
المجموع	15	%100

المصدر: المرجع السابق.

الشكل رقم(17): رسم بياني يبين تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب طريقة تمويلها في بداية النشاط.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (63).

نلاحظ من الجدول و الشكل أعلاه أنّ أغلبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنشئت في إطار خاص من قبل مالكيها، وذلك ما بينته بنسبة 73,3% من المؤسسات وهي عبارة عن مبادرات شخصية، في حين نجد أنّ 20% من المؤسسات عبارة عن مؤسسات صغيرة ومتوسطة وطنية في قطاع النسيج، في حين نجد ما نسبته 6,7% من المؤسسات أنشئت في إطار وكالة ترقية ودعم الاستثمارات APSI والتي تقوم بتسهيل كافة الإجراءات الشكلية لإنشاء مؤسسة وتحقيق المشاريع ومنح الامتيازات المتعلقة بترقية الاستثمارات. أمّا في إطار الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI والتي تعمل على تجسيد ومتابعة البرنامج الوطني كتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والوكالة الوطنية لتشغيل الشباب ANSEJ لم تنشأ حسب العينة المدروسة أي مؤسسة.

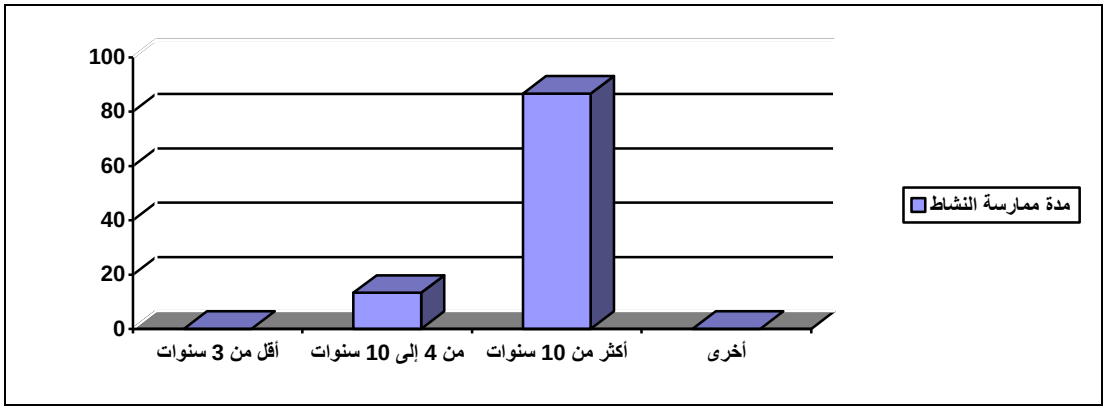
سؤال (4): منذ متى تمارس مؤسستكم هذا النشاط ؟

جدول رقم (64): إجابات المؤسسات على السؤال (4)

المدّة	التكرار	النسبة المئوية (%)
أقل من 3 سنوات	0	%0
من 4 إلى 10 سنوات	02	%13,3
أكثر من 10 سنوات	13	%86,7
أخرى	0	%0
المجموع	15	%100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (18): رسم بياني يبين توزيع عدد المؤسسات حسب عمرها.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (64).

نلاحظ من الجدول و الشكل أعلاه أنّ أغلبية المؤسسات في قطاع النسيج يتعدّى عمرها 10 سنوات أي ما نسبته 86,7% وهي تقريبا مؤسسات عائلية موروثة ومؤسسات وطنية، أمّا ما بين 4 إلى 10 سنوات فهناك 13,3% من هذه المؤسسات، أمّا المؤسسات التي لم يتعدّ عمرها 3 سنوات فهي منعدمة، وهذا يدلّ على قلّة نسبة خلق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاع النسيج.

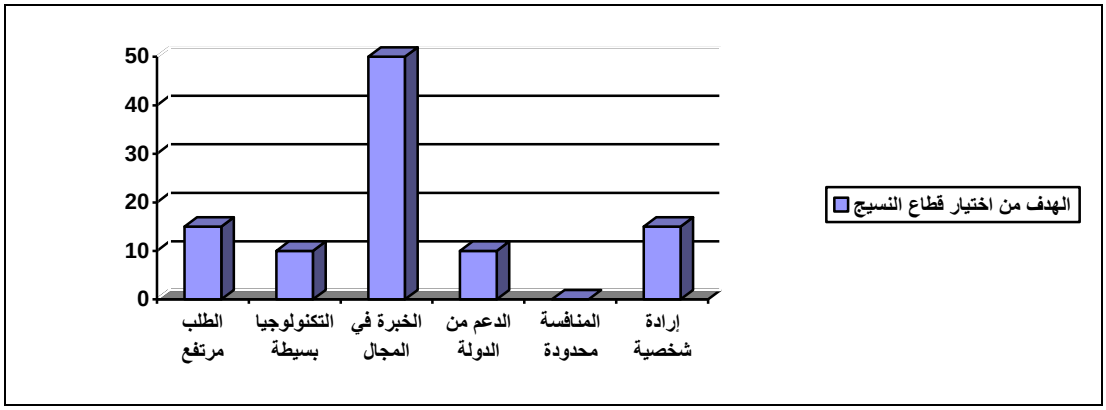
سؤال (5): الهدف من اختيار قطاع النسيج.

جدول رقم (65): إجابات المؤسسات على السؤال (5)

هدف المؤسسة	التكرار	النسبة المئوية (%)
الطلب مرتفع	03	15
التكنولوجيا بسيطة	02	10
الخبرة في المجال	10	50
الدعم من الدولة	02	10
المنافسة محدودة	0	0
إرادة شخصية	03	15
المجموع	20	%100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (19): رسم بياني يبين هدف المؤسسة من اختيار قطاع النسيج.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (65).

نلاحظ من الجدول و الشكل أنّ هدف اختيار قطاع النسيج هو راجع للخبرة الموروثة في المجال أي بنسبة 50% ، أمّا فيما يخص الإرادة الشخصية والطلب المرتفع في قطاع النسيج فقد كان اختيار 15% من المؤسسات، وفي الأخير ما نسبته 10% بالنسبة للتكنولوجيا البسيطة والدعم من الدولة التي تخص خاصة المؤسسات الوطنية.

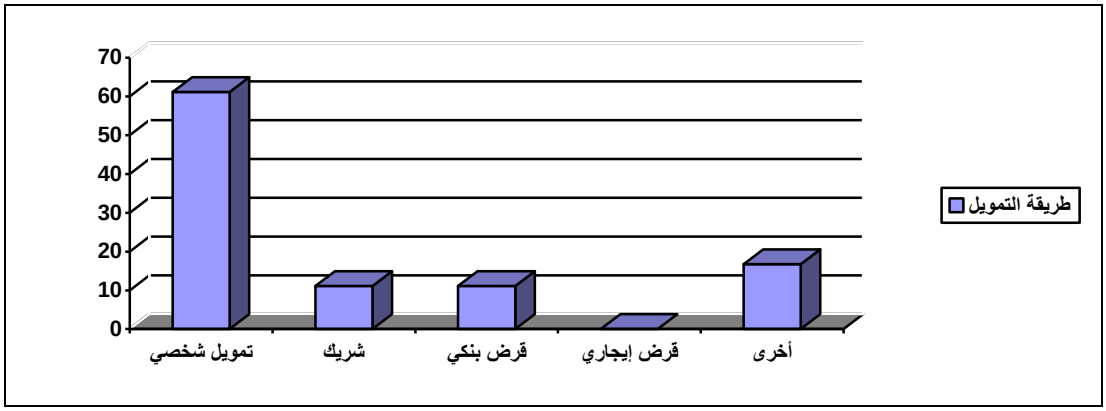
سؤال (6): طريقة التمويل.

جدول رقم (66): إجابات المؤسسات على السؤال (06)

طريقة التمويل	التكرار	النسبة المئوية (%)
تمويل شخصي	11	61,1
شريك	02	11,1
قرض بنكي	02	11,1
قرض إيجاري	0	0
أخرى	03	16,7
المجموع	18	%100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (20): رسم بياني يبين توزيع المؤسسات حسب طريقة تمويلها.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (66).

نلاحظ من الجدول والشكل أنّ 61,1% من المؤسسات تعتمد على التمويل الشخصي ، بينما 11,1% عبارة عن شريك ونفس النسبة بالنسبة للتمويل عن طريق قرض بنكي ، أمّا 16,7% عبارة عن تمويل الدولة لاستثماراتها بالمؤسسة الوطنية.

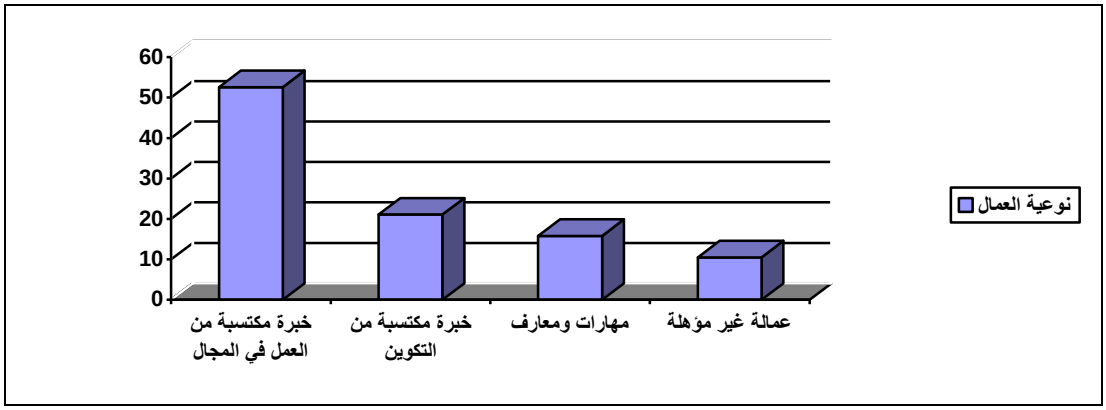
سؤال (7): نوعية العمالة.

جدول رقم (67): إجابات المؤسسات على السؤال (07)

نوعية العمالة	التكرار	النسبة المئوية (%)
خبرة مكتسبة من العمل في المجال	10	52,6
خبرة مكتسبة من التكوين	04	21,1
مهارات ومعارف مبدئية	03	15,8
عمالة غير مؤهلة	02	10,5
المجموع	19	%100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم(21): رسم بياني يبين نوعية العمالة في المؤسسة.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (67).

نلاحظ من الجدول والشكل أعلاه أنّ عامل الخبرة المكتسبة من العمل في المجال هو أهمّ عامل يجب توفره حسب رأي أصحاب المؤسسات المدروسة في ظل عياب مؤسسات التكوين في قطاع النسيج حيث نجد فقط الخياطة والطرز.

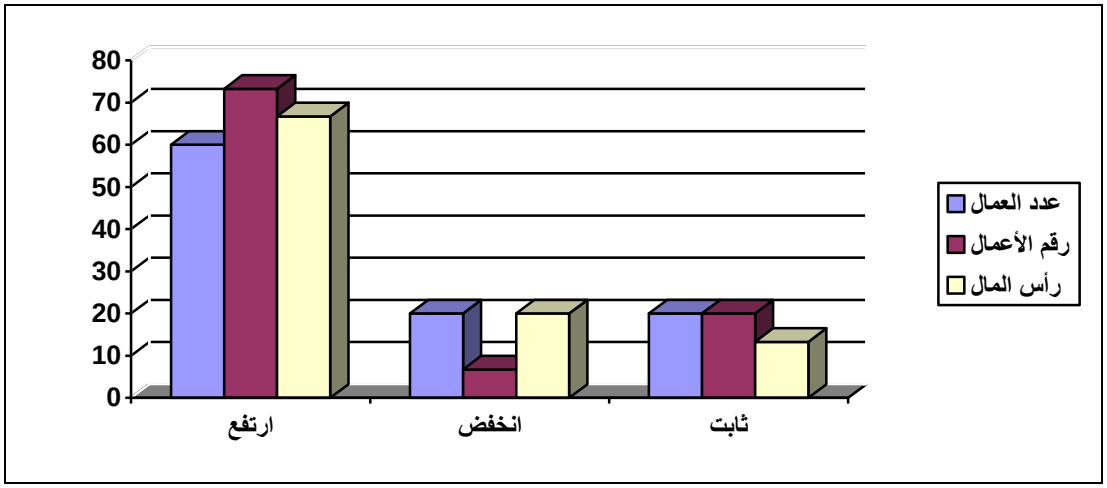
سؤال (08): عوامل نمو المؤسسة: عدد العمال – رقم الأعمال – رأس المال.

جدول رقم (68): إجابات المؤسسات على السؤال (08).

عوامل نمو المؤسسة	عدد العمال		رقم الأعمال		رأس المال	
	التكرار	%	التكرار	%	التكرار	%
ارتفع	09	60	11	73,3	10	66,7
انخفض	03	20	01	6,7	03	20
ثابت	03	20	03	20	02	13,3
المجموع	15	100	15	100	15	100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (22): رسم بياني يبين عوامل نمو المؤسسة.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (68).

نلاحظ من الجدول و الشكل أعلاه أنّ عوامل نمو المؤسسة والتي تتمثل في عدد العمال ورقم الأعمال ورأس المال هي مرتفعة في كل المؤسسات المدروسة تقريبا والتي قدّرت على التوالي 60% و73,3% و66,7%.

أمّا بعض المؤسسات فقد انخفض فيها عدد العمال ورقم الأعمال ورأس المال وحسب رأيهم يعود هذا الانخفاض إلى اشتداد المنافسة في السوق ممّا أدّى بهم إلى تسريح العمال، وانخفاض المبيعات في السوق.

سؤال (09): خصائص المؤسسة.

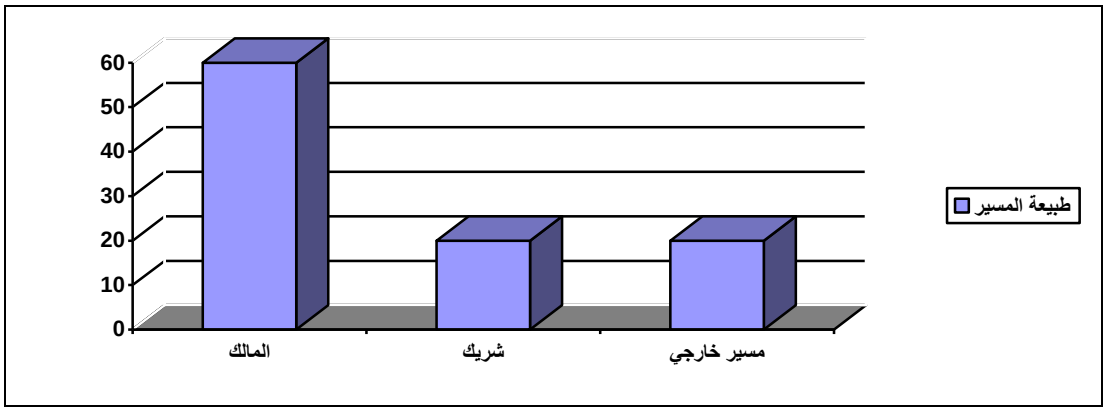
أ) طبيعة المسير:

جدول رقم (69): إجابات المؤسسات على طبيعة المسير.

طبيعة المسير	التكرار	النسبة المئوية (%)
المالك	09	60
شريك	03	20
مسير خارجي	03	20
المجموع	15	%100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (23): رسم بياني يبين طبيعة المسير في المؤسسات.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (69).

نلاحظ من الجدول و الشكل أعلاه أنّ 60% من المؤسسات المدروسة تعتمد في تسييرها على المالك ذلك أنّ معظمها هي مؤسسات عائلية موروثة أمّا 20% فهي تسير من طرف مسير خارجي وهي مؤسسات الدولة.

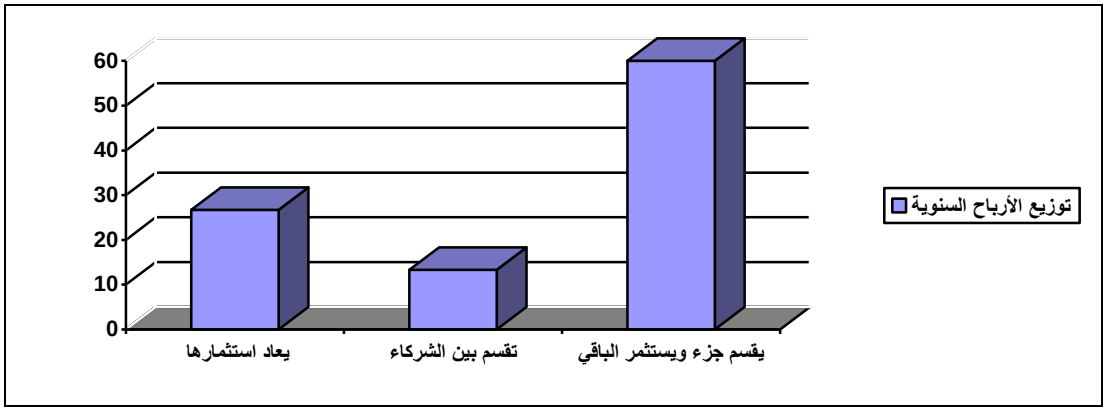
ب) الأرباح السنوية:

جدول رقم (70): إجابات المؤسسات على توزيع الأرباح السنوية.

توزيع الأرباح السنوية	التكرار	النسبة المئوية (%)
يعاد استثمارها	04	26,7
تقسم بين الشركاء	02	13,3
يقسم جزء ويستثمر الباقي	09	60
المجموع	15	100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (24): رسم بياني يبين توزيع الأرباح السنوية في المؤسسات.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (70).

نلاحظ من الجدول و الشكل أعلاه أنّ 60% من المؤسسات تقسم جزء من الأرباح السنوية ويستثمر الباقي، أمّا 26,7% من المؤسسات يعاد استثمار أرباحها مثلا مؤسسات الدولة ، أمّا 13,3% فتقسم بين الشركاء خاصة المؤسسات المصغرة ذات رأس المال المحدود.

2- الوضعية التنافسية لمؤسسات قطاع النسيج بتلمسان :

سؤال (10): المحيط الخارجي للمؤسسة.

أ) المنافسة:

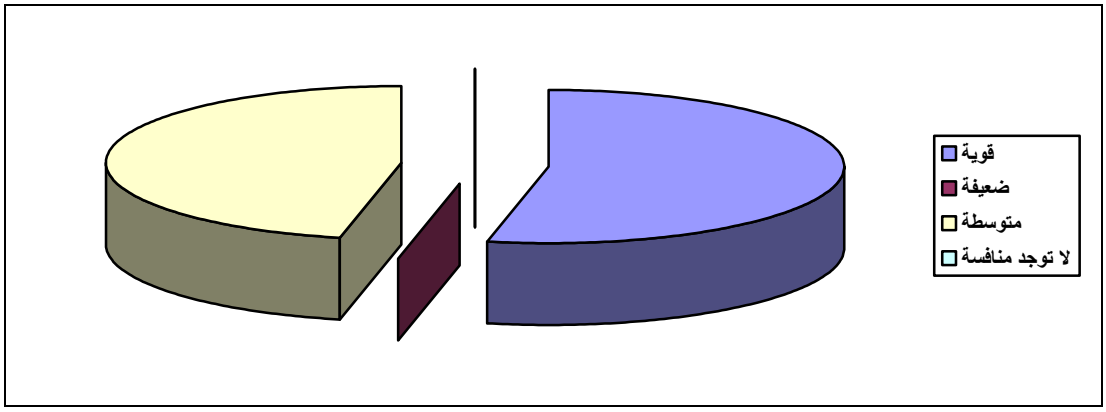
- المنافسة (درجتها):

جدول رقم (71) : المنافسة (درجتها).

درجتها	التكرار	النسبة المئوية (%)
قوية	08	53,3
ضعيفة	0	0
متوسطة	07	46,7
لا توجد منافسة	0	0
المجموع	15	%100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (25): رسم بياني يبين درجة المنافسة.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (71).

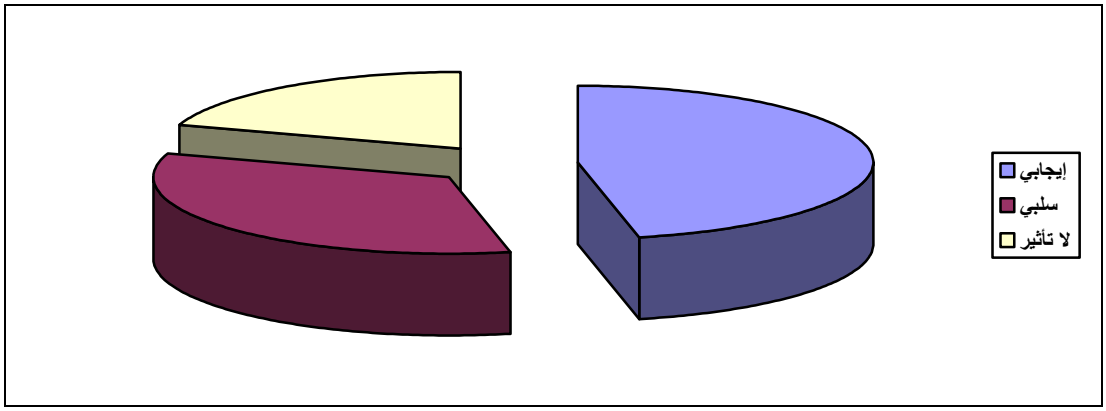
- المنافسة (تأثيرها):

جدول رقم (72) : المنافسة (تأثيرها).

تأثيرها	التكرار	النسبة المئوية (%)
إيجابي	07	46,7
سلبي	05	33,3
لا تأثير	03	20
المجموع	15	100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (26): رسم بياني يبين تأثير المنافسة على المؤسسات.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (72).

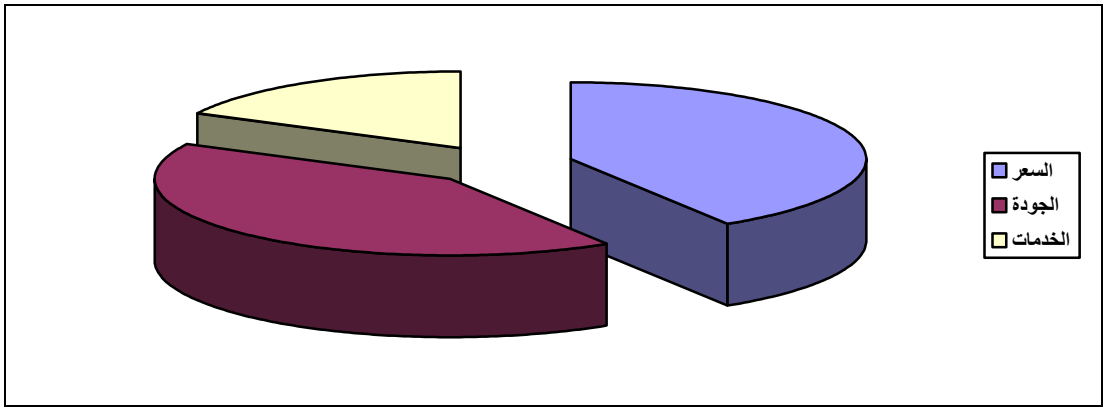
- المنافسة (طبيعتها):

جدول رقم (73) : المنافسة (طبيعتها).

طبيعتها	التكرار	النسبة المئوية (%)
السعر	07	41,2
الجودة	07	41,2
الخدمة	03	17,6
المجموع	17	100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (27): رسم بياني يبين طبيعة المنافسة في السوق.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (73).

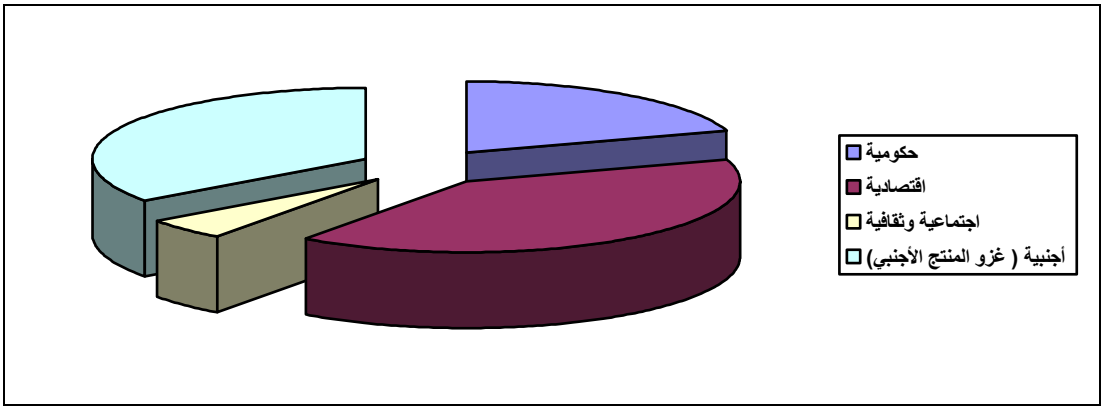
ب) تأثيرات المحيط على المؤسسة:

جدول رقم (74): تأثيرات المحيط على المؤسسة.

تأثيرات المحيط	التكرار	النسبة المئوية (%)
حكومية	04	20
اقتصادية	08	40
اجتماعية وثقافية	01	05
أجنبية (غزو المنتج الأجنبي)	07	35
المجموع	20	100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (28): رسم بياني يبين تأثيرات المحيط على المؤسسة.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (74).

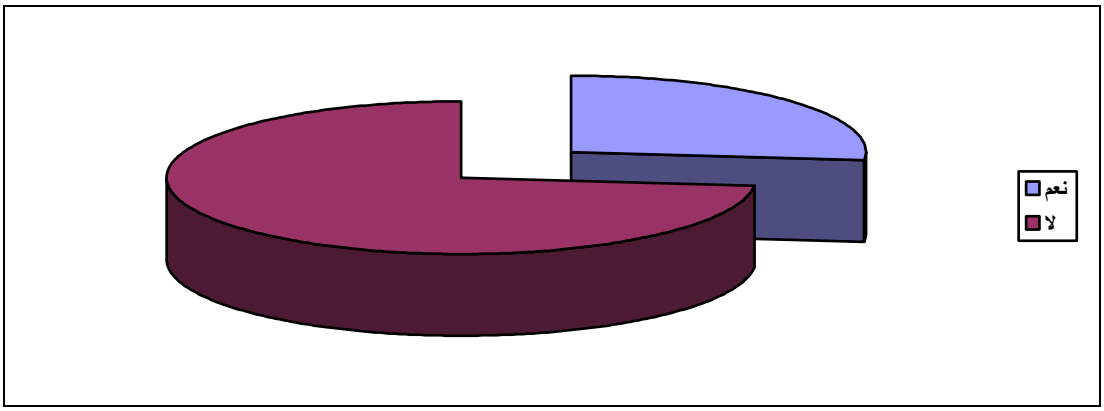
ج) المنافسة مع مؤسسات كبيرة الحجم:

جدول رقم (75) : المنافسة مع مؤسسات كبيرة الحجم.

المنافسة مع مؤسسات كبيرة الحجم	التكرار	النسبة المئوية (%)
نعم	04	26,7
لا	11	73,3
المجموع	17	100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (29): رسم بياني يبين المنافسة مع مؤسسات كبيرة الحجم.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (75).

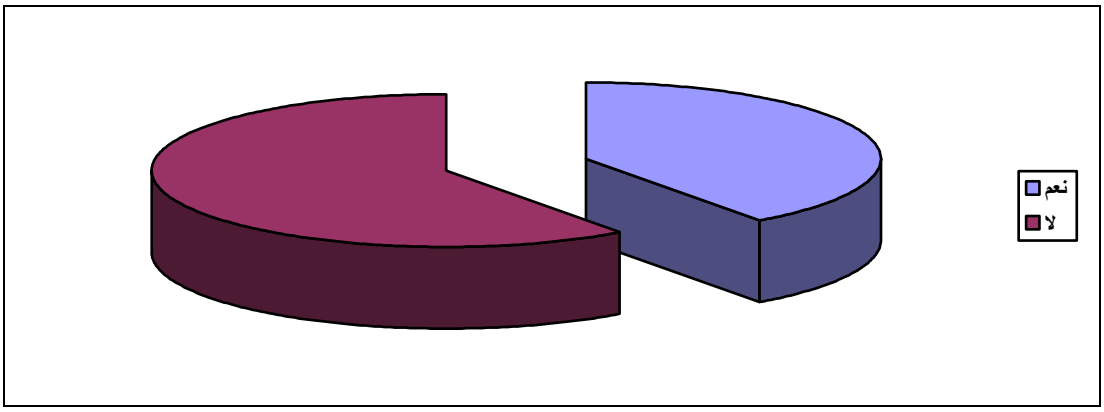
د) المنافسة الأجنبية:

جدول رقم (76): المنافسة الأجنبية.

المنافسة الأجنبية	التكرار	النسبة المئوية (%)
نعم	06	40
لا	09	60
المجموع	15	100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (30): رسم بياني يبين المنافسة الأجنبية.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (76).

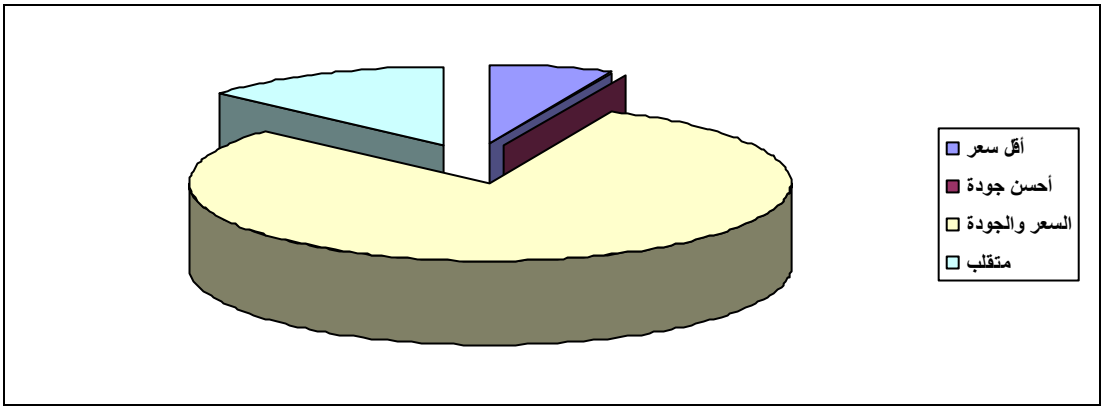
ه) طلب الزبائن:

جدول رقم (77) : طلب الزبائن.

طلب الزبائن	التكرار	النسبة المئوية (%)
أقل سعر	01	6,7
أحسن جودة	00	00
السعر والجودة	12	80
متقلب	02	13,3
المجموع	15	100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (31): رسم بياني يبين طلب الزبائن في السوق.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (77).

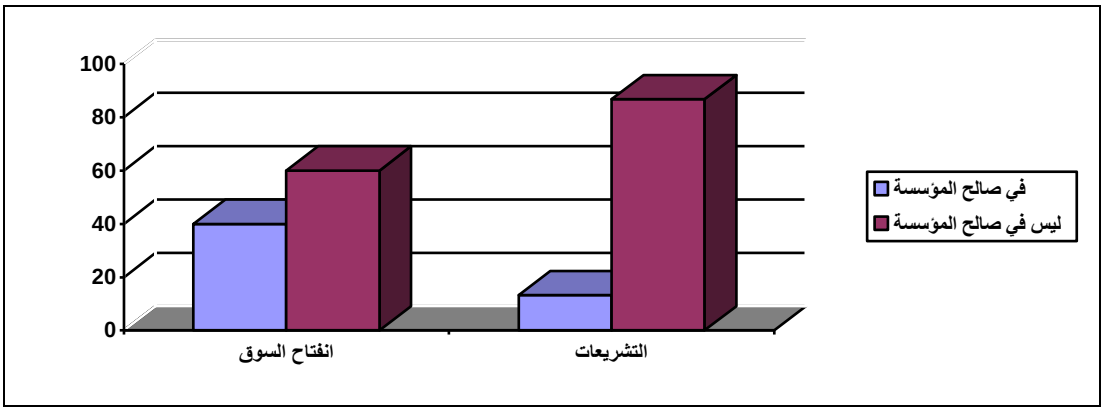
و) السياسة الاقتصادية للدولة :

جدول رقم (78) : السياسة الاقتصادية للدولة.

السياسة الاقتصادية للدولة	انفتاح السوق		التشريعات	
	التكرار	%	التكرار	%
في صالح المؤسسة	06	40	02	13,3
ليس في صالح المؤسسة	09	60	13	86,7
المجموع	15	100	15	100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (32): رسم بياني يبين السياسة الاقتصادية للدولة.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (78).

نلاحظ من الجداول و الأشكال البيانية أنّ المنافسة قوية حيث بلغت درجتها 53,3% وهي تعتمد على السعر (41,2%) والجودة (41,2%) ، فهي تؤثر بشكل إيجابي بنسبة 46,7% على المؤسسات حيث تزيد من عملية تنويع المنتوج ورفع جودة هذه المؤسسات، أمّا 33,3% فهي تؤثر عليها بشكل سلبي حيث

تعيق بيع المنتوج لهذه المؤسسات ، أمّا تأثيرات المحيط فهي اقتصادية بنسبة 40% ثمّ أجنبية أي غزو المنتج الأجنبي بنسبة 35% ، أمّا الزبائن فيفضلون السعر والجودة بنسبة 80%، فهذه المؤسسات لا تواجه منافسة كبيرة مع المؤسسات الكبرى حيث قدرت بـــ 73,3% ، فأغلبهم يواجه منافسة مع المنتوجات الصينية والمغربية وتونسية، أمّا التشريعات وانفتاح السوق ليس في صالح المؤسسة فهي تعيق عملها.

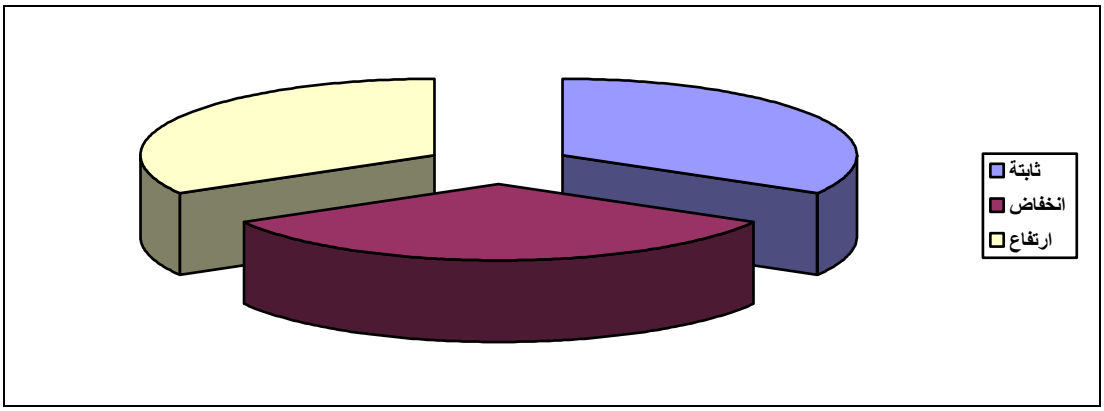
سؤال (11): هل الأسعار طول السنة ثابتة أو هناك تغيرات غفي مواسم معينة؟

جدول رقم (79): إجابات المؤسسات على السؤال (11).

الأسعار	التكرار	النسبة المئوية (%)
ثابتة	05	33,3
انخفاض	05	33,3
ارتفاع	05	33,3
المجموع	15	100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (33): رسم بياني يبين تغير الأسعار طول السنة.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (79).

نلاحظ من الجدول أنّ 33,3% من المؤسسات أسعارها ثابتة و33,3% من المؤسسات أسعارها منخفض و33,3% من المؤسسات أسعارها مرتفعة وهذا التغير في الأسعار بسبب تغيرات المحيط الاقتصادية وفرض الأسعار من طرف الدولة.

سؤال (12): هل مؤسستكم تصدر للخارج؟

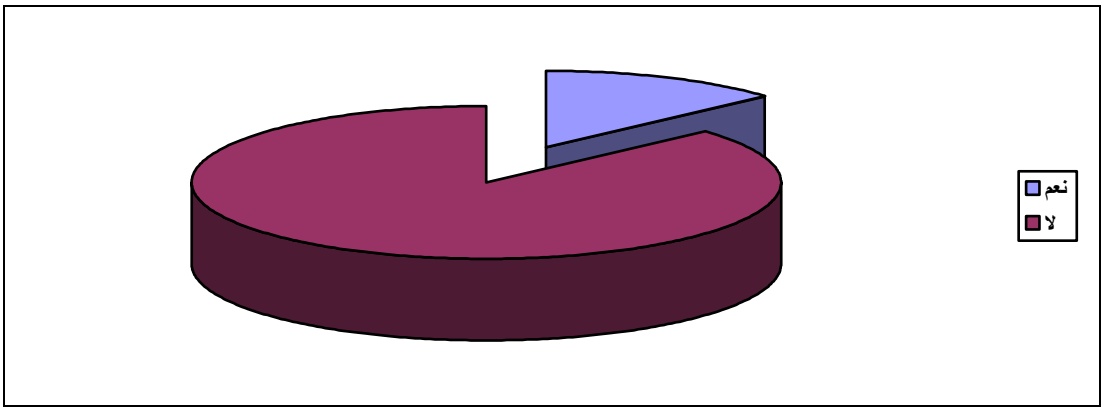
جدول رقم (80): إجابات المؤسسات على السؤال (12).

التصدير للخارج	التكرار	النسبة المئوية (%)
نعم	02	13,3
لا	13	86,7

المجموع	15	100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (34): رسم بياني يبين التصدير للخارج.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (80).

نلاحظ من الجدول أنّ 86,7% من مؤسسات النسيج لا تصدر للخارج بسبب أنّها مؤسسات تكفي فقط السوق الداخلي، و13,3% من المؤسسات تصدر للخارج خاصة فرنسا، ومن المؤسسات من كانت تصدر للخارج فتوقفت بسبب المنافسة.

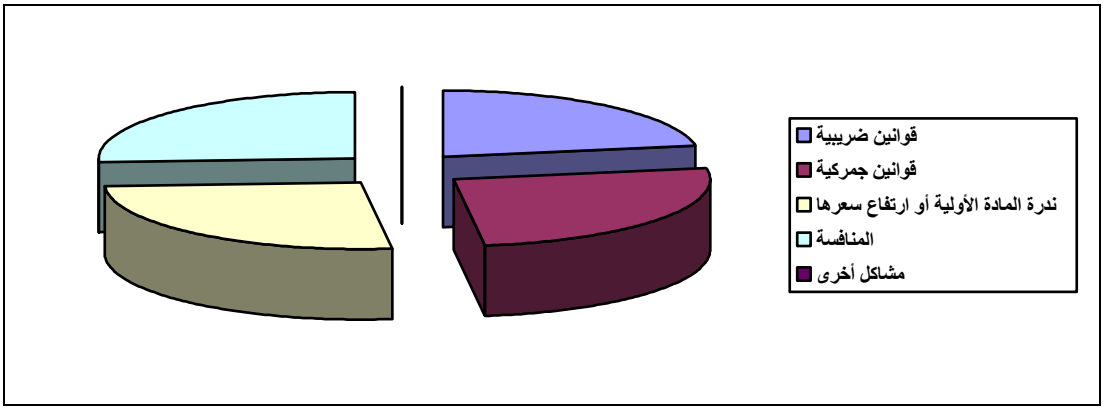
سؤال (13): ما هي أهمّ المشاكل التي تواجهونها في تسيير مؤسستكم؟

جدول رقم (81): إجابات المؤسسات على السؤال (13).

مشاكل المؤسسة	التكرار	النسبة المئوية (%)
قوانين ضريبية	06	%22,2
قوانين جمركية	07	%25,9
ندرة المادة الأولية وارتفاع سعرها	07	%25,9
المنافسة	07	%25,9
مشاكل أخرى	0	0
المجموع	27	100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (35): رسم بياني يبين مشاكل المؤسسات.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (81).

نلاحظ من الجدول أعلاه أنّ 25,9% من المؤسسات تواجه مشاكل جمركية خاصة عند استلام المادة الأولية المستوردة من الخارج، فالبطئ يؤدي إلى البطئ في الإنتاج والخلل في تسليم المنتوج في الوقت المناسب، في حين أنّ 25,9% عبارة عن مشكلة ندرة المادة الأولية وارتفاع أسعارها باعتبارها مادة مستوردة من الخارج، بينما هناك مشاكل المنافسة بنسبة 25,9% ، وكذلك مشاكل ضريبية بنسبة 22,5%.

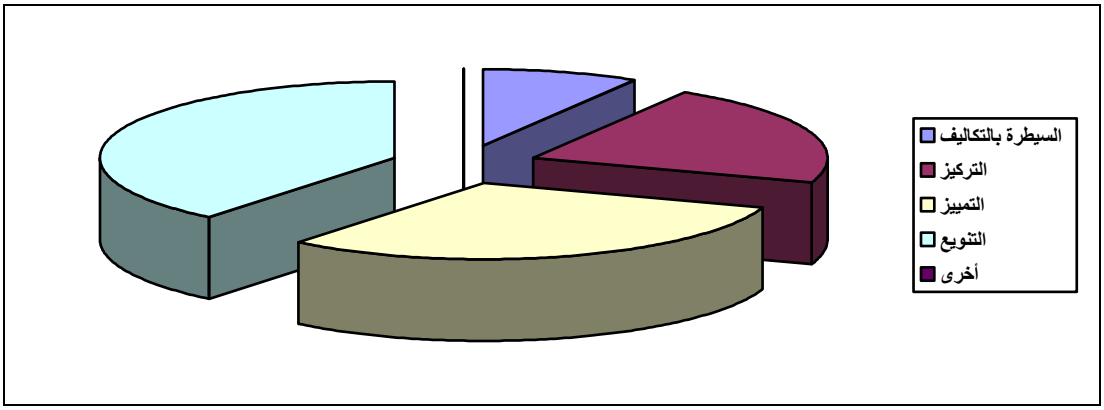
سؤال (14): ما الإستراتيجية التي تتبعونها حاليا ؟

جدول رقم (82): إجابات المؤسسات على السؤال (14).

الإستراتيجية المتبعة	التكرار	النسبة المئوية (%)
السيطرة بالتكاليف	02	8,7
التركيز	05	21,7
التمييز	07	30,4
التنويع	09	39,2
أخرى	00	0
المجموع	23	100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم(36): رسم بياني يبين الإستراتيجية المتبعة في المؤسسات.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (82).

نلاحظ من الجدول أنّه أعلى نسبة من المؤسسات أدلت بأنّ الإستراتيجية المتبعة هي إستراتيجية التنويع حيث كانت هذه النسبة 39,2% بينما صرحت نسبة 30,4% من المؤسسات أنّها تعتمد على إستراتيجية التمييز، في حن نجد أنّ 21,7% تتبع إستراتيجية التركيز بينما أجابت نسبة ضعيفة قدّرت بـــ 8,7% من المؤسسات بأنّها تتبع السيطرة بالتكاليف.

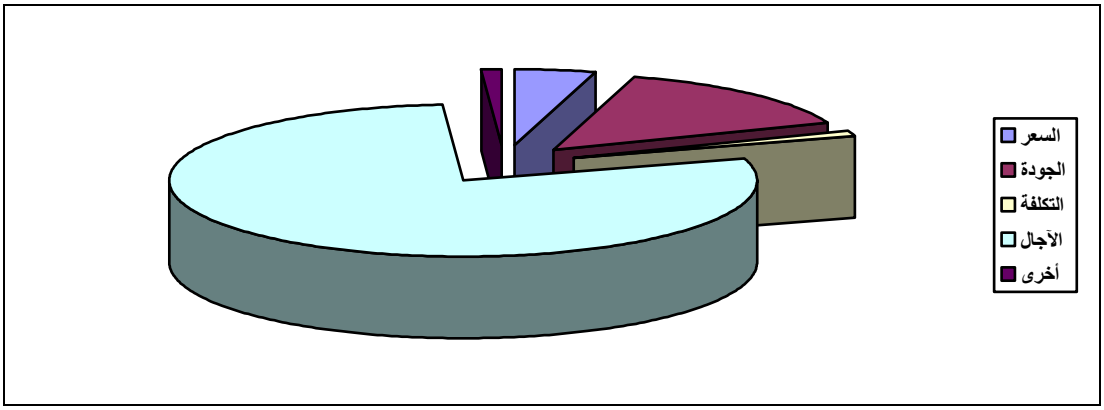
سؤال (15): ما هي أفضليتكم (ميزتكم التنافسية)؟

جدول رقم (83): إجابات المؤسسات على السؤال (15).

الميزة التنافسية	التكرار	النسبة المئوية (%)
السعر	04	15,5
الجودة	13	50
التكلفة	01	3,8
الآجال	07	26,9
أخرى	01	3,8
المجموع	26	100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (37): رسم بياني يبين الميزة التنافسية المتبعة في المؤسسات.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (83).

نلاحظ من الجدول أعلاه أنّ للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناتجة في قطاع النسيج تعتمد بدرجة كبيرة على تحسين الجودة بنسبة 50% من أجل رفت التنافسية، ومنها من تكون متميزة في السعر والجودة معا، بينما 26,9% تعتبر الآجال التي تحدّدها لزبائنها هي ميزتها، و15,5 ترى أنّ السعر هو الذي يحقق لها أفضلية تنافسية، بينما نجد أنّ 3,8% من المؤسسات ترى بأنّها تتمتع بأفضليات تنافسية أخرى.

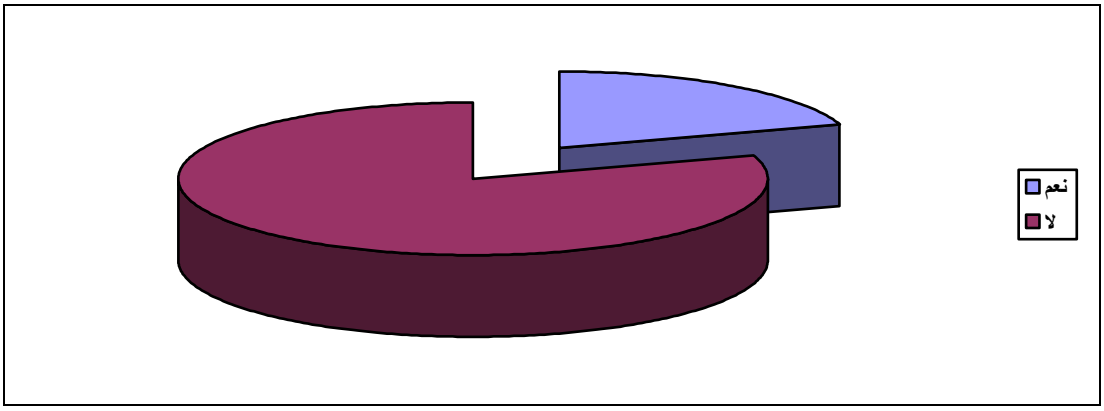
سؤال (16) : هل حصلت شركتكم على شهادة الإيزو؟

جدول رقم (84): إجابات المؤسسات على السؤال (16).

شهادة إيزو	التكرار	النسبة المئوية (%)
نعم	05	20
لا	12	80
المجموع	15	100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (38): رسم بياني يبين مدى الحصول على شهادة الإيزو في المؤسسات.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (84).

نلاحظ أنّ 80% من المؤسسات لم تتحصل على شهادة الإيزو بسبب ارتفاع تكاليفها. بل فقط المؤسسات الوطنية بنسبة 20%.

أ) إذا كان الجواب نعم متى ذلك ؟

- مؤسسة تافنة تحصلت عليها في جويلية 2012.
- مؤسسة MANTAL في سنة 2003.
- مؤسسة SOITINE ندرومة في سنة 2008-2009.

مع العلم أنّ كل المؤسسات الوطنية على قسم منخفض بالجودة.

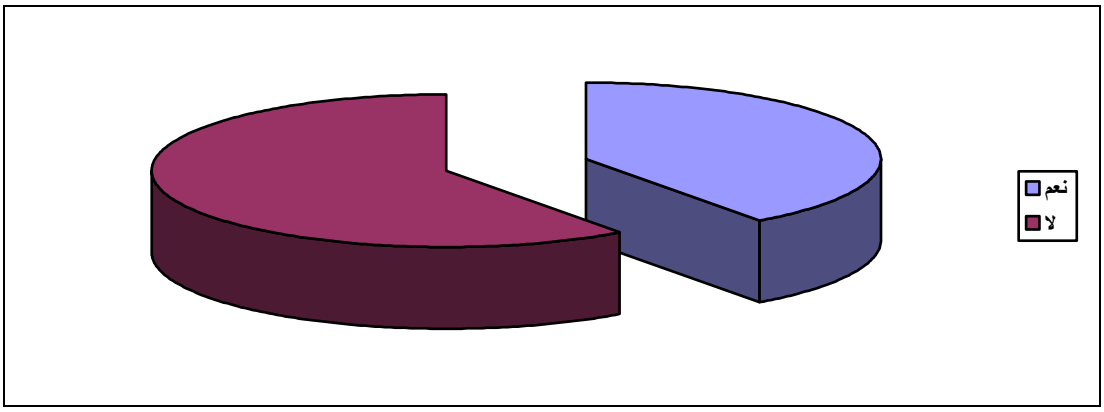
ب) إذا كان الجواب لا فهل تحضر نفسها لذلك؟

جدول رقم (85): التحضير لشهادة الايزو

الإجابة	التكرار	النسبة المئوية (%)
نعم	06	40
لا	09	60
المجموع	15	100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (39): رسم بياني يبين التحضير لشهادة الإيزو من طرف المؤسسات.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (85).

نلاحظ من الجدول و الشكل أنّ معظم المؤسسات لا تصبوا إلى الحصول على هذه الشهادة لأنّ إمكانياتها المالية محدودة حيث قدّرت بـــ 60% ومنهم من يتوقع الحصول على هذه الشهادة من أجل التصدير للخارج خاصة المؤسسات المتوسطية على عكس المؤسسات الصغيرة والمصغرة فهي تكتفي بما هي عليه.

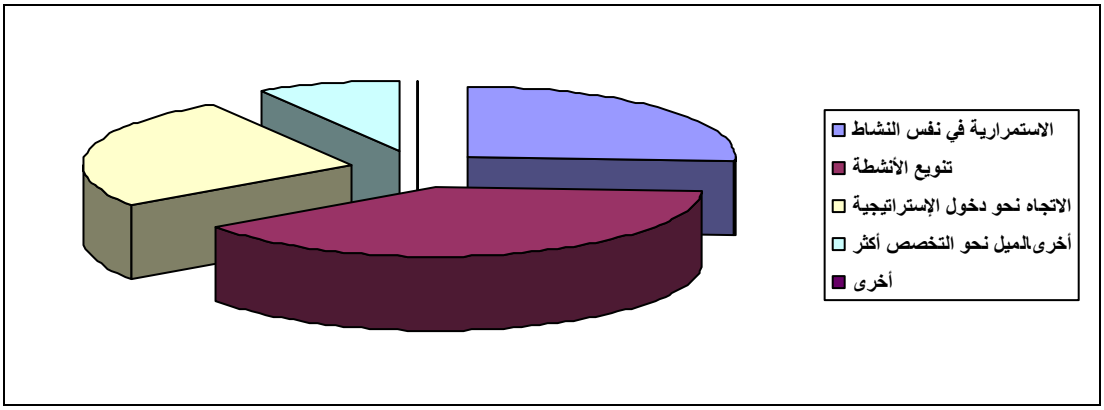
سؤال (17): هل تعتقد أنّ سمعة الشركة ووضعها التنافسي سيكون في تحسن مستمر بعد إحراز هذه الشهادة؟

جدول رقم (86): سمعة الشركة بعد إحراز شهادة إيزو.

سمعة الشركة بعد إحراز شهادة إيزو	التكرار	النسبة المئوية (%)
الاستمرارية في نفس النشاط	06	26,1
تنويع الأنشطة	09	39,1
الاتجاه نحو دخول أسواق جديدة	06	26,1
الميل نحو التخصص أكثر	02	8,7
أخرى	00	00
المجموع	23	100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (40): رسم بياني يبين الميزة التنافسية المتبعة في المستقبل.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (86).

حسب نتائج الجدول فإنّ المؤسسة التي تتوقع تنويع الأنشطة هي 39,1%، أمّا الاستمرارية في النشاط 26,1% بسبب كثرة المنافسة في قطاع النسيج وانخفاض الطلب على المنتوج الوطني.

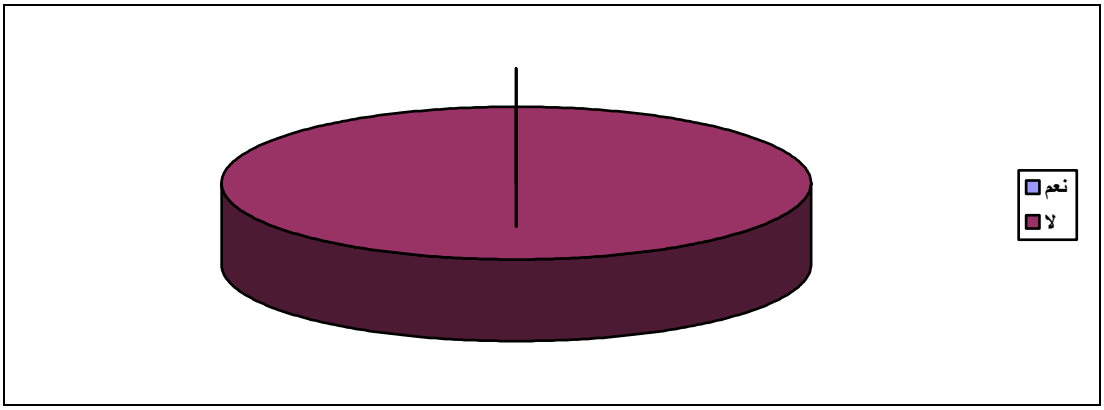
سؤال (18) : هل دخلت المؤسسة في شراكة؟

جدول رقم (87): إجابات المؤسسة على السؤال (18).

الإجابة	التكرار	النسبة المئوية (%)
نعم	0	0
لا	15	100
المجموع	15	100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (41): رسم بياني يبين دخول المؤسسات في شراكة.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (87).

نلاحظ من الجدول أنّ 100% من المؤسسات المستجوبة لا توجد في شراكة.

3- برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

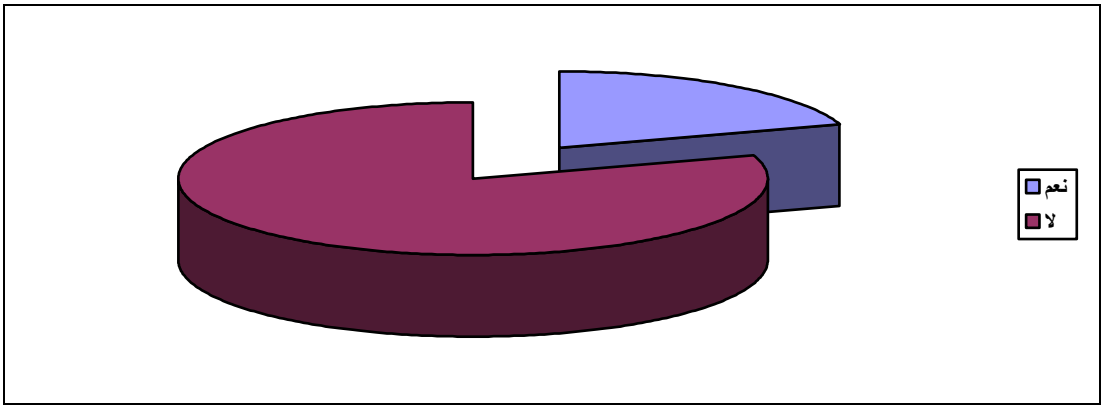
سؤال (19): هل استفادت المؤسسة من برنامج التأهيل؟

جدول رقم (88): إجابات المؤسسة على السؤال (19).

الإجابة	التكرار	النسبة المئوية (%)
نعم	03	20
لا	12	80
المجموع	15	100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

الشكل رقم (42): رسم بياني يبين استفادة المؤسسات من برنامج التأهيل.



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات الجدول رقم (88).

نلاحظ فقط أنّه 20% من المؤسسات تحصلت على برنامج التأهيل منها مؤسسة MANTAL وSOITINE ندرومة في قطاع النسيج و80% من هذه المؤسسات لم تتحصل على هذا التأهيل.

أ) ما هي هذه البرامج ؟

– من بين البرامج التي تحصلت عليها في برنامج MEDA والبرنامج الخماسي (2010–2014) والذي ما زال في التطبيق.

ب) هل أثرت هذه البرامج على المؤسسة بشكل جيد ؟

هناك بعض المؤسسات أثرت لها بشكل إيجابي مثلا MANTAL وSOITINE ندرومة، أمّا مؤسسة LIT MAG لا يوجد أي تأثير على تحسن جودة المنتوج في السوق.

السؤال (20): ما هي الأهداف التي تسعى للوصول إليها؟

– تسعى المؤسسة المدروسة إلى الأهداف التالية :

– تنويع المنتوج والحصول على الجودة العالية.

– التصدير إلى الخارج وزيادة الإنتاج.

– إنتاج أنواع جديدة من القماش.

– إدخال تكنولوجيا جديدة على خياطة الملابس.

– تحسين الجودة وطريقة العمل وتنويع المنتوج.

– الاستمرارية في النشاط والسمعة الحسنة.

– الاستمرارية في الجودة وسمعة الشركة.

– الزيادة في التسويق والترويج لمبيعاتها.

– تحسين المنتوج والجودة والتعامل مع أكثر نسبة من الزبائن في المستقبل.

خلاصة:

بعد الدراسة الميدانية التي أجريت في ولاية تلمسان استخلصت النتائج التالية:

– توجد نسبة كبيرة من المؤسسات المتوسطة تعمل في قطاع النسيج مقارنة بالمؤسسات المصغّرة والصغيرة التي تعمل فقط في صناعة الملابس والخياطة والطرز.

– إنّ أغلبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة الناتجة في قطاع النسيج هي ذات طابع عائلي موروث مثلا مؤسسة الإخوة بريكسي والتي أنشئت سنة 1957 من طرف 4 إخوة حيث كانت تشغل سنة 1984 حوالي 1200 عامل وبسبب بقاء مالك واحد واشتداد المنافسة وصعوبات جمركية انخفض مردود هذه المؤسسة حيث أصبحت تشغل سنة 2012 حوالي 25 عامل فقط ، وكانت هذه المؤسسة تصدر الزربية إلى سويسرا، ألمانيا، وهولندا.

– إنّ أغلبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناتجة في قطاع النسيج تتعرّض إلى تأثيرات اقتصادية (الخوصصة، تحرير التجارة، معدل التضخم، سعر الفائدة..) وكذلك إلى عوامل حكومية (فرض الأسعار على المؤسسات، تغيير القوانين...). وكذلك تأثير المنتوج الأجنبي أي غزو المنتجات الأجنبية للسوق المحلية، وبالتالي فانفتاح السوق ليس في صالح المؤسسات بصفة عامة ومؤسسات النسيج بصفة خاصة.

– تواجه معظم مؤسسات النسيج مشاكل جمركية خاصة عند استلام المادة الأولية المستوردة ذات السعر الأعلى، بالإضافة إلى مشاكل مع المنافسة الصينية وكذلك مشاكل ضريبية.

– إنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة لم تستطع الحصول على شهادة الإيزو (ISO)، ولكن البعض لا يعرف هذه الشهادة والبعض من هذه المؤسسات ترى أنّ الحصول على هذه الشهادة مكلف مقارنة بالإمكانيات المالية التي تملكها، والبعض يصبو إلى الحصول على هذه الشهادة من أجل التصدير إلى الخارج.

أمّا المؤسسات الوطنية هي فقط تحصلت على شهادة الإيزو بسبب مساعدة الدولة لها من الناحية المالية.

– أمّا فيما يخصّ برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاع النسيج والذي خصّ فقط المؤسسات الوطنية ، أمّا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة لم تستفد من هذه البرامج وهذا ما يثبت أنّ هذا القطاع مهمل من طرف الدولة خاصة القطاع الخاص الذي يعاني مشاكل كثيرة خاصة في ارتفاع المادة الأولية المستوردة في ارتفاع ثمن الأجهزة المستخدمة في قطاع النسيج مع العلم أنّ هذا القطاع هو من يوفر يد عاملة كثيفة، وبالتالي على الدولة في مساعدة هذه المؤسسات من أجل مواجهة المنافسة الأجنبية.

– قامت الدولة من أجل مواجهة مؤسساتها قطاع النسيج المنافسة الدولية باندماج حوالي 17 مؤسسة وطنية (المؤسسات الوطنية المندمجة في قطاع النسيج موضحة في الملحق رقم 07)، حيث تتعاون هذه المؤسسات فيما

بينها في مجال تبادل الخبرات والآلات والمادة الأولية، كما قامت بالدخول في شراكة مع شركة تركية حيث قامت ببيع 49% من مؤسسة SOITEX لتركيا و51% الجزائر.[1]

– مشكلة مؤسسات قطاع النسيج هو ارتفاع ثمن المادة الأولية المستوردة مع العلم أنّ هذه الحريرات تستطيع أن تصنع في مؤسسة وطنية مثل Soitine التي تصنع حرير الملابس العسكرية، حيث تستورد المادة الأولية لمؤسسات النسيج الخاصة من الصين، دبي، تركيا، فالمشكل هنا هو تسيير المؤسسات الوطنية في قطاع النسيج أي لابدّ على مؤسسة Soitine صناعة حرير يتماشى مع ما يطلبه الزبائن في السوق.

– وبالتالي فمؤسسات قطاع النسيج ليس مستعدة لفتح السوق أو لمواجهة المنافسة وهذا بسبب نقص الآلات المتطورة في المجال ونقض المادة الأولية، وهذا يؤدي إلى رفع تكاليف الإنتاج مما يؤدي إلى رفع السعر مقارنة بسعر المنتوجات الصينية التي تشكل مشكلا عالميا.

– تؤثر سياسة الدولة سلبا في هذه المؤسسات بفتح الأسواق المنافسة الخارجية وبتنظيماتها القانونية المعيقة أكثر من المدعمة.

[1]–معطيات مقدمة من طرف مؤسسة Soitine

الخاتمة العامة

الخاتمة العامة:

تعتبر تنافسية الدول صورة عاكسة للنمو والتنمية الاقتصادية والازدهار، فعلى كل دولة، خاصة في ظل عمليات الانفتاح على الأسواق الدولية، وتحرير التجارة الخارجية والانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، أن تسعى إلى تعزيز قدرتها التنافسية، وإن تطور من إنتاجية مؤسساتها وخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي هو موضوع دراستنا لنا تتميز به من خصائص ومواجهة المنتوجات الأجنبية التي ستغزو أسواقها، والجزائر بحكم اتفاقية الشراكة المتوسطية، وبحكم قرب انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة، مطلوب منها أكثر من ذي قبل القيام بإصلاحات وتدابير قصد تطوير قدرتها التنافسية.

ويمكن حصر أهم نتائج النظرية لهذا البحث في العناصر التالية:

- بالرغم من الإصلاحات التي باشرتها الجزائر في كل الميادين، إذ رغم تحسن بعض المؤشرات الكلية ورغم السيولة الهامة، إلا أن الاقتصاد الجزائر مازال بعيدا عن منافسة الاقتصاديات الأخرى بما فيها الأوروبية، وهذا بدليل ترتب الجزائر في المؤشرات الدولية السابقة الذكر.

- ولتحقيق قدرة تنافسية عالية للمؤسسات وخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لابد من تبني إستراتيجية مناسبة التي تعتمد على ترجمة الخيارات والخطط التي يتم تبنيها من قبل الحكومة إلى عمل فوري ومنتج، إضافة إلى تحسين الكفاءة التشغيلية بالاستغلال الأمثل لمدخلات الإنتاج بهدف الوصول إلى منتج عالي الجودة وبأقل كلفة ممكنة، وبالاهتمام بعنصر البحث والتطوير والقيام بعمليات تسويق عبر مختلف المناطق.

- يعتبر دور الدولة في تدعيم وتحسين تنافسيتها على المستوى الدولي، من الأمور الهامة في هذا الصدد، وذلك بتوفير بيئة أعمال ملائمة، وتطبيق سياسات اقتصادية ومالية واجتماعية بغية تدعيم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من سياسات مالية، ونقدية، سياسات الاستثمار وتهيئة المناخ الاستثماري وإصلاح التشريعات الحكومية، أساليب ممارسة الإدارة الرشيدة تحديث الجهاز الحكومي والإداري ...الخ.

وفي الأخير لنجاح تلك الخطط والسياسات المعززة للقدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري، يجب من وجود إرادة جماعية تتقاسمها كل من الحكومة والقطاعين العام والخاص وكل المجتمع المدني، وضرورة وجود ثقافة مبنية على فكرة البناء والتشييد لا التهديم والتخريب.

لقد سجلت الجزائر خلال السنوات الأخيرة تحسنا ملحوظا في مختلف المؤشرات الاقتصادية بفضل الإصلاحات الاقتصادية، خاصة مع نهاية مخطط التعديل الهيكلي لاقتصادها سنة 1998، والارتفاع المحسوس في أسعار النفط، الذي رافقته سياسة مناسبة في توجيه الموارد نحو الاستثمار وإنجاز البنى التحتية الأساسية والتي ستؤدي إلى انتعاش الاقتصاد، وتطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

إلا أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لا يزال ضعيفا في أدائه داخل الاقتصاد، بمقارنته مع البلدان المجاورة، وهذا يعود في نظرنا إلى الاحتكار التي كانت تمارسه الدول لكل القطاع، واعتمادها على المؤسسات الكبيرة في دفع عجلة التنمية، وعدم إعطاء فرصة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالظهور

والمساهمة في هذه التنمية، وخاصة قطاع النسيج الذي يعد من القطاعات الهامة في التشغيل، والقيام الدولة بتشجيع تأهيل مؤسسات قطاع الأشغال العمومية والبناء وعدم تشجيع مؤسسات قطاع النسيج التي لا تزال تعاني مشاكل كثيرة، ولهذا لجأ معظم المستثمرين إلى الاستثمار في قطاع الأشغال العمومية والبناء بالدرجة الأولى كما بينته الإحصائيات المذكورة سابقا وعدم الاستثمار في القطاعات مثل النسيج الذي يعتبر قطاعات مصدرا ومشغلا للعمالة، عكس بعض الدول كتونس وتركيا والصين التي نجحت في هذا القطاع وبالتصدير للخارج ومواجهة المنافسة الدولية، التي تعاني منها معظم المؤسسات قطاع النسيج في السوق المحلي وخاصة مؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاع النسيج.

وبالتالي على الدولة تأهيل هذه المؤسسات من أجل مواجهة المنافسة الدولية، وكذلك يجب على مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة في قطاه النسيج، وحسب الدراسات التي قامت بها وزارة القطاع العامة، أن يسري هذه المؤسسات لم يغيروا بعد من ذهنية الحماية وتغطية الدولة لخسارة ونفقات مؤسساتهم، وهذا أمر لا يوافق منطق اقتصاد السوق، الذي تحكمه قواعد العرض والطلب، والمردودية والربح والمنافسة وما لحظناه بعد الدراسة الميدانية التي قمنا بها حول وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناتجة في قطاع النسيج وخاصة العامة أنها معظمها تبيع للدولة، وهذا يخالف منطق اقتصاد السوق.

ولهذا وحتى تستجيب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لهذا المنطق فعلى مسيريها تغيير ذهنية حماية الدولة، والاعتماد على تقنيات مراقبة التسيير، التسويق، من أجل الوصول إلى التحكم في سعر بيع المنتجات وجودتها، والدخول إلى أسواق جديدة.

أما النتائج التي تم التوصل إليها في الجانب التطبيقي هي كالتالي:

- توجد نسبة كبيرة من المؤسسات المتوسطة تعمل في قطاع النسيج مقارنة بالمؤسسات المصغّرة والصغيرة التي تعمل فقط في صناعة الملابس والخياطة والطرز.

- إنّ أغلبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة الناتجة في قطاع النسيج هي ذات طابع عائلي موروث مثلا مؤسسة الإخوة بريكسي والتي أنشئت سنة 1957 من طرف 4 إخوة حيث كانت تشغل سنة 1984 حوالي 1200 عامل وبسبب بقاء مالك واحد واشتداد المنافسة وصعوبات جمركية انخفض مردود هذه المؤسسة حيث أصبحت تشغل سنة 2012 حوالي 25 عامل فقط ، وكانت هذه المؤسسة تصدر الزربية إلى سويسرا، ألمانيا، وهولندا.

- إنّ أغلبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناتجة في قطاع النسيج تتعرّض إلى تأثيرات اقتصادية (الخوصصة، تحرير التجارة، معدل التضخم، سعر الفائدة..) وكذلك إلى عوامل حكومية (فرض الأسعار على المؤسسات، تغيير القوانين...). وكذلك تأثير المنتوج الأجنبي أي غزو المنتجات الأجنبية للسوق المحلية، وبالتالي فانفتاح السوق ليس في صالح المؤسسات بصفة عامة ومؤسسات النسيج بصفة خاصة.

– تواجه معظم مؤسسات النسيج مشاكل جمركية خاصة عند استلام المادة الأولية المستوردة ذات السعر الأعلى، بالإضافة إلى مشاكل مع المنافسة الصينية وكذلك مشاكل ضريبية.

– إنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة لم تستطع الحصول على شهادة الإيزو (ISO)، ولكن البعض لا يعرف هذه الشهادة والبعض من هذه المؤسسات ترى أنّ الحصول على هذه الشهادة مكلف مقارنة بالإمكانيات المالية التي تملكها، والبعض يصبو إلى الحصول على هذه الشهادة من أجل التصدير إلى الخارج.

أمّا المؤسسات الوطنية هي فقط تحصلت على شهادة الإيزو بسبب مساعدة الدولة لها من الناحية المالية.

– أمّا فيما يخصّ برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاع النسيج والذي خصّ فقط المؤسسات الوطنية ، أمّا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة لم تستفد من هذه البرامج وهذا ما يثبت أنّ هذا القطاع مهمل من طرف الدولة خاصة القطاع الخاص الذي يعاني مشاكل كثيرة خاصة في ارتفاع المادة الأولية المستوردة في ارتفاع ثمن الأجهزة المستخدمة في قطاع النسيج مع العلم أنّ هذا القطاع هو من يوفر يد عاملة كثيفة، وبالتالي على الدولة في مساعدة هذه المؤسسات من أجل مواجهة المنافسة الأجنبية.

– قامت الدولة من أجل مواجهة مؤسساتها قطاع النسيج المنافسة الدولية باندماج حوالي 17 مؤسسة وطنية، حيث تتعاون هذه المؤسسات فيما بينها في مجال تبادل الخبرات والآلات والمادة الأولية، كما قامت بالدخول في شراكة مع شركة تركية حيث قامت ببيع 49% من مؤسسة SOITEX لتركيا و51% الجزائر.[1]

– مشكلة مؤسسات قطاع النسيج هو ارتفاع ثمن المادة الأولية المستوردة مع العلم أنّ هذه الحريرات تستطيع أن تصنع في مؤسسة وطنية مثل Soitine التي تصنع حرير الملابس العسكرية، حيث تستورد المادة الأولية لمؤسسات النسيج الخاصة من الصين، دبي، تركيا، فالمشكل هنا هو تسيير المؤسسات الوطنية في قطاع النسيج أي لابدّ على مؤسسة Soitine صناعة حرير يتماشى مع ما يطلبه الزبائن في السوق.

– وبالتالي فمؤسسات قطاع النسيج ليس مستعدة لفتح السوق أو لمواجهة المنافسة وهذا بسبب نقص الآلات المتطورة في المجال ونقص المادة الأولية، وهذا يؤدي إلى رفع تكاليف الإنتاج مما يؤدي إلى رفع السعر مقارنة بسعر المنتوجات الصينية التي تشكل مشكلا عالميا.

– تؤثر سياسة الدولة سلبا في هذه المؤسسات بفتح الأسواق المنافسة الخارجية وبتنظيماتها القانونية المعيقة أكثر من المدعمة.

[1]–معطيات مقدمة من طرف مؤسسة Soitine ندرومة، تلمسان 2013.

الملاحق

MINISTERE DU COMMERCE
Chambre de Commerce et d'Industrie
TAFNA - Tlemcen

الملحق -01-

LISTE DES ADHERENTS

ACTIVITE : TEXTILES & CUIR

Nom ou Raison Sociale	Nom du Responsable	Adresse	Tel	Fax	Email
SARL ABEILA	Melle ZERHOUNI Leïla	14 Bd Mohammed V Tlemcen	043205787	043207961	leizerh@yahoo.fr
SARL BELIT	BENDIMERAD Chawki	14, Rue Abi-Ayad Abdelkrim Tlemcen	043203477	043203515	sarlbelit@yahoo.fr
SPA DENITEX	OUHIB Othmane	Rue Emir Abdelkader Sebdou W.Tlemcen	043344505	043343269	spadenitex@yahoo.fr
KHALDI ABDELKADER		Rue Menouer Omar N° 15 Tlemcen			/
HADJIDJ AHMED REDA		Hammam Romane Rte d'Hennaya n° 86 Koudia Tlemcen			/
EURL ALGERIA MOUSSE POLYURETHANE	MRABET Taha Djamil	15B zone industrielle desserte n° 04 Tlemcen	043273492	043273493	amp-eurl@hotmail.fr
MME BESTAOUI NEE AZZOUNI SABIHA		Rue de l'ALN local N° 01 Chetouane Tlemcen	043283763		/
SARL FRERES AHMED BELHADJ IMP.EXP	AHMED-BELHADJ Abdelhak	185 Rue Belhadj Lahcene n°181 El Fehoul W.Tlemcen	043232226		/
SPA SOITINE NEDROMA	ZEGGAI Ahmed	BP 93 Soitine 13600 Nedroma W.Tlemcen	043322368	043322382	soitine_spa@yahoo.fr
SPA MANTAL	NADJI Ahmed	45, Bd Mohammed V Tlemcen	043264701	043262464	entreprisemantal@hotmail.com
SARL MTB GAOUAR MOUNIR	GAOUAR Med El-Habib	Rue de la gare Remchi W.Tlemcen	043248935	043240926	mgaouar@wissal.dz
SPA ALGE-KOR	BRIKCI-NIGASSA Saïd	BP 571 Tlemcen R.P	043389461	043389879	blancketsdz@yahoo.ca
SARL LIT MAG	MRABET Taha Djamil	Zone industrielle de Chetouane Desserte N°05 Tlemcen	043276070	043271007	info@litmag.com
SARL TISSAGE LE SOLEIL	BESTAOUI Fouzi	N°74 Zone Industrielle desserte n°7 Tlemcen	043276815	043203721	/
SARL MATELAS ATLAS	TALEB Ahmed Chawki	Zone Industrielle Desserte 06 Chetouane Tlemcen	043277080	043277082	/
SARL HADJIAT ET ASSOCIE		122 Zone industrielle Chetouane Tlemcen	043286355	043286359	/
DJEBBAR BOUMEDIENE"GOLD PALM"		741 Cité les Amandiers Tlemcen	043265473	043265473	/
EURL TAFNA CONFECTION	BENCHAIB Kaddour	Route de Nedroma Maghnia W.Tlemcen	043316310	043313167	/
SARL LACHATEX	LACHACHI Abdelwahab	Cité Sidi Othmane Tlemcen	043273991	043271068	/
ETS BENADLA ABDELKADER		56 Cité Mrabet Mohamed Tlemcen	043262214		/
EURL FADJITEX	FATMI Djillali	CO1 Zone Industrielle Remchi W.Tlemcen	043240323	043247168	contact@fadjitex.com
SARL FAMAP	BERREHIL Amar	Zone Industrielle desserte n° 5 Chetouane Tlemcen	043277515	043272358	famapsarl@yahoo.fr
SARL MTA	MAZARI Abdelmadjid	Zone industrielle desserte N°06 Chetouane Tlemcen	043277426	043277634	sarlmta@hotmail.com
AMIRATS NAWAL		Rue du Bain, Route de la Protection Civile Bensekrane W.Tlemc			/
TABET AOUEL SIDI-MOHAMED"FATEX"		Zone industrielle Chetouane Tlemcen	043274247	043272941	/
BELARBI ABDELLATIF"BELARBI TISSAGE"		Zone industrielle N°112 Chetouane Tlemcen	043273158	043273158	/
EURL AMP	MRABET Kaddour	15B Zone Industrielle Desserte N°04 Chetouane Tlemcen	043276070	043271007	amp-eurl@hotmail.fr
SARL TISSAGE DU HOGGAR	TABET AOUL Fawzi	04 Rue Cdt Mokhtar Tlemcen	043277292	043271628	/
SARL CHAUSSURES AMIRAL	ZERHOUNI Mohamed	Lot Benkemila Fassila B N°228 Nedroma W.Tlemcen	043357195	043358240	/
SARL FASAT	BERRAHIL Ammar	Zone industrielle desserte N°5 Chetouane Tlemcen	043277515	043272358	fasat_corp@yahoo.fr
ETS BEMRAH ABDELHAMID		Bd des 24 Mètres Tlemcen	043277343	043205247	bemrahriad@yahoo.fr
BENDAHMANE SIDI-MOHAMMED		N° 08 Cité des jasmins Abou-Tachfine Tlemcen	043201417		/
SARL TISSAGE LE ROUET	LACHACHI Med Réda	Zone Industrielle Desserte N°6 Chetouane Tlemcen	043271086	043271066	contact@le-rouet.com
SARL TEXBIM	MRABET Mohamed Seghir	Angle Bd Hamsali et les cinq martyrs Tlemcen	043271024	041394976	/
EL-HASSAR BOUMEDIENE		N° 02 Bd Merali Djamal Tlemcen	043277955	043277955	/
GHOMARI ABOUBEKR		4 Bis Rue 60 Nedroma W.Tlemcen		043357659	/

SARL FTEF	MEGNOUNIF Djellout	Zone Industrielle Chetouane Tlemcen		043272157	contact@megnounif.com
SARL MATEX	BERRACHED Med El-Amine	Zone Industrielle Desserte 3 n° 09 Chetouane Tlemcen	043271580	043276866	/
ETS BENGANA OKKACHA		Ain Nedjar Fg Pasteur Tlemcen			/
EURL BMF	BENABBOU Fouzi	71 zone industrielle rez-de chaussée Chetouane Tlemcen	043271278	043272226	/
BENAMARA ABDELKADER		N° 23 Rue Sedjelmaci Abderrahmane Tlemcen	043267163		/
ICHOU MOUSSA		Khoriba Nedroma W.Tlemcen	043357102		/
BELGHIT KAMEL		26 Haï Sidi-Daoudi Fg Agadir Tlemcen	043262878		/
BELMIMOUN ABDELKRIM		N° P/60 Ouzidan Chetouane Tlemcen	043264125		/
DEKKAR MOHAMED		22 Fg Besseghir Lakhdar Tlemcen			/
SARL SOFALIT	ZMIRLI TANI Tarik	Centre de Terney Beni Hdyel Mansourah W.Tlemcen	043375105	043375153	/
MAHI ABDELFETTAH"HORIZON PULL"		04 Bd Ampère Beau Séjour Tlemcen	043206138	043202603	/
SARL AFRIC YARNS	MAHAMMED Abdeldjelil	N° 12 Clté Bel-Horizon Tlemcen	043202918	043202918	sarl-africyarns@caramail.com
SARL ROI DE LA DORURE	SEBAI Hadj	119 Zone industrielle Desserte 8 Chetouane Tlemcen	043273589	043277884	r-dorure@yahoo.fr
EPE SPA SOITEX	KEBBATI Ahmed	Zone Indutrielle Desserte N°1 Chetouane Tlemcen	043273480	043274257	/

الملحق -02-

مؤشرات بيئة الأعمال في الدول العربية

الدولة	توظيف العمال	تنفيذ العقود		حماية المستثمرين	إغلاق المشروع
	مؤشر صعوبة التوظيف	عدد الإجراءات	الوقت اللازم / أيام	مؤشر الكشف	الوقت اللازم للإفلاس / السنة
الجزائر	41	46	630	6	2,5
مصر	27	41	1010	8	4,2
العراق	24	51	520	4	.
الأردن	24	38	689	5	4,3
الكويت	0	50	566	7	4,2
لبنان	25	37	721	9	4
المغرب	60	40	670	6	1,8
عمان	13	51	598	8	4
السعودية	21	43	635	9	1
السودان	26	53	810	5	.
سوريا	20	55	872	6	4,1
تونس	40	29	565	5	1,3
الإمارات	7	49	527	4	5,1
فلسطين	31	44	100	6	.
اليمن	24	36	520	6	3
قطر	13	43	570	5	2,8

Source : The World bank, World Development Indicators, 2011.

مؤشرات بيئة الأعمال في بعض الدول العربية:

الدولة	تأسيس مشروع			التسجيل		تراخيص الإنشاءات	
	عدد الإجراءات اللازمة	الوقت اللازم / أيام	التكلفة % متوسط الدخل	عدد الإجراءات اللازمة	الوقت اللازم / أيام	عدد الإجراءات اللازمة	الوقت اللازم للبناء / الأيام
الجزائر	14	24	12,1	11	47	22	240
مصر	6	7	16,1	7	72	25	218
العراق	11	77	75,9	5	8	14	215
الأردن	8	13	49,5	7	21	19	87
الكويت	13	35	1	8	55	25	104
لبنان	5	9	78,2	8	25	20	211
المغرب	6	12	16	8	47	19	162
عمان	5	12	2,2	2	16	16	242
السعودية	4	5	7,7	2	2	17	94
السودان	10	36	36	6	9	19	271
سوريا	7	17	27,8	4	18	26	128
تونس	10	11	5,7	4	39	20	84
الإمارات	8	15	6,2	1	2	17	64
فلسطين	11	49	55	7	47	21	199
اليمن	6	12	82	6	19	15	107
قطر	19	76	5,6	10	16	19	76

Source : The World bank, World Development Indicators, 2011.

مؤشرات بيئة الأعمال في الدول العربية: مسح المؤسسات:

الدولة	السنة	اللوائح والضرائب		التصاريح والتراخيص	الفساد	الجريمة
		الوقت اللازم للتعامل مع المسئولين % من الوقت المخصص للإدارة	متوسط عدد المقابلات مع مندوب الضرائب	الوقت اللازم للحصول على الترخيص	% المؤسسات التي تدفع مدفوعات غير رسمية	خسارة نتيجة الجريمة % من المبيعات
الجزائر	2007	25,1	2,3	19,3	64,7	0,9
مصر	2008	8,8	3,4	90,6	98,3	3
الأردن	2006	6,7	1,7	6,4	18,1	1
لبنان	2006	12	3,2	.	51,2	5
المغرب	2007	10,4	9	3,4	13,4	0
عمان	-	.	4,4	12,8	33,2	.
سوريا	2003	10,3	4,4	.	.	.
فلسطين	2006	5,7	1,7	21,3	13,3	1,2

Source : The World bank, World Development Indicators, 2011.

مؤشرات بيئة الأعمال في الدول العربية: مسح المؤسسات.

الدولة	% المؤسسات التي سجلت رسميا عند بدء التشغيل	% المؤسسات التي تساهم في ملكيتها أنثى	% المؤسسات التي تستخدم قروض بنكية لتمويل الاستثمار	الخسارة نتيجة لانقطاع الكهرباء (% من المبيعات)	% المؤسسات الحاصلة على شهادة جودة	عدد الأيام اللازم لتخليص الصادرات من الجمارك	% المؤسسات التي تقدم تدريب
الجزائر	98,3	15	8,9	4	5	14,1	17,3
مصر	14,3	34	5,6	3,4	21,1	6,2	21,7
الأردن	.	13,1	8,6	1,7	15,5	3,8	23,9
لبنان	.	27,9	53,5	6	20,9	6,7	67,8
المغرب	86	3,1	12,3	1,3	3,3	1,8	24,7
عمان	.	.	31	4,2	10,8	3,4	20,9
سوريا	.	.	7,6	8,6	7,4	5,9	21
فلسطين	.	18	4,2	4,6	18,2	6	21,5

Source : The World bank, World Development Indicators, 2009, PP : 274-276.

الملحق-03-

توزيع المؤسسات ص و م ومناصب الشغل المنشأة حسب البلديات في ولاية تلمسان خلال السداسي الأول من سنة**2012**:

	البـــــلديـــــــــات	عدد المؤسسات	%	مناصب الشغل	%
01	عين فتاح	09	00,12	23	00,09
02	عين فزة	35	00,46	88	00,35
03	عين غرابة	12	00,16	22	00,09
04	عين الكبيرة	08	00,11	19	00,08
05	عين نحالة	09	00,12	48	00,19
06	عين تالوت	30	00,40	115	00,46
07	عين يوسف	54	00,71	118	00,47
08	العريشة	09	00,12	34	00,14
09	العزايل	25	00,33	62	00,25
10	عميور	35	00,46	88	00,35
11	باب العسة	38	00,50	278	01,11
12	بني بحدل	07	00,09	14	00,06
13	بني بوسعيد	17	00,22	33	00,13
14	بني خلاّد	03	00,04	09	00,04
15	بني مستار	101	01,33	254	01,01
16	بني وارسوس	25	00,33	70	00,28
17	بني صميّل	02	00,03	14	00,06
18	بني سنوس	41	00,54	79	00,31
19	بن سكران	62	00,82	131	00,52
20	بوحلو	02	00,03	07	00,03
21	شتوان	421	05,56	2518	10,03
22	دار يغمراسن	10	00,13	13	00,05
23	جبالة	02	00,03	05	00,02
24	البويهي	06	00,08	09	00,04
25	الفحول	08	00,11	23	00,09
26	الغور	43	00,57	117	00,47

27	فلاوسن	48	00,63	176	00,70
28	الغزوات	317	04,19	980	03,90
29	حمام بوغرارة	18	00,24	68	00,27
30	الحناية	240	03,17	769	03,06
31	هنين	35	00,46	127	00,51
32	مغنية	846	11,17	1842	07,33
33	منصورة	569	07,51	1629	06,49
34	مرسى بن مهيدي	35	00,46	212	00,84
35	مسيردة فواقة	19	00,25	79	00,31
36	ندرومة	304	04,01	771	03,07
37	وادي لخضر	11	00,15	50	00,20
38	أولاد ميمون	137	01,81	374	01,49
39	أولاد رياح	19	00,25	52	00,21
40	الرمشي	430	05,68	1436	05,72
41	صبرة	98	01,29	210	00,84
42	سبع شيوخ	10	00,13	30	00,12
43	سبدو	229	03,02	741	02,95
44	سيدي العبدلي	44	00,58	100	00,40
45	سيدي الجيلالي	11	00,15	38	00,15
46	سيدي مجاهد	02	00,03	02	00,01
47	سواحلية	91	01,20	320	01,27
48	السواني	35	00,46	125	00,50
49	سوق الثلاثاء	04	00,05	38	00,15
50	تيرني	05	00,07	47	00,19
51	تيانت	07	00,09	28	00,11
52	تلمسان	2971	39,23	10555	42,02
53	زناتة	25	00,33	127	00,51
المجموع		**7574**	**100**	**25117**	**100**

المصدر: مديرية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار بولاية تلمسان.

الملحق -04-

توزيع إجمالي م ص م حسب قـــــــطاع النـــــــــشاط و حسب البلديات :

الرقم	البلديات	قطاع النشاط	2006	2007	2008	2009	2010	المجموع
01	عين فتاح	الفلاحة و الصيد البحري	02	00	00	00	00	02
		الفندقة و الإطعام	01	00	00	01	00	02
		الخدمات	02	01	01	00	00	04
02	عين فزة	صناعة الخشب، والفلين، والورق	01	00	00	00	00	01
		الفندقة و الإطعام	01	00	00	00	01	02
		المناجم و المحاجر	04	00	00	00	00	04
		كيمياء،مطاط، بلاستيك	01	00	00	00	00	01
		التجارة	01	00	00	00	00	01
		البناء و الأشغال العمومية	03	01	02	01	-01	06
		مواد البناء	05	02	00	00	00	07
		الخدمات	08	00	00	00	00	08
		النقل و المواصلات	02	01	00	01	00	04
03	عين غرابة	الفلاحة و الصيد البحري	01	00	00	00	00	01
		المناجم و المحاجر	01	00	00	00	00	01
		التجارة	01	00	00	00	00	01
		البناء و الأشغال العمومية	04	00	00	00	01	05
		الصناعة	01	00	00	00	00	01
		الخدمات	02	00	00	00	00	02
		النقل و المواصلات	01	00	00	00	00	01
04	عين الكبيرة	البناء و الأشغال العمومية	03	00	02	00	00	05
		مواد البناء	01	00	00	00	00	01
		الخدمات	02	00	00	00	00	02
05	عين نحالة	الفلاحة و الصيد البحري	01	00	00	00	00	01
		التجارة	01	00	00	00	00	01
		البناء و الأشغال العمومية	01	00	00	00	00	01
		الخدمات	00	02	01	00	00	03

06	عين تالوت	الصناعة الغذائية	01	00	00	00	00	01
		صناعة الخشب، والفلين، والورق	01	00	00	00	00	01
		البناء و الأشغال العمومية	07	00	02	01	00	10
		الخدمات	05	04	00	00	00	09
		النقل و المواصلات	01	00	00	00	00	01
		الفلاحة و الصيد البحري	00	01	00	00	00	01
07	عين يوسف	الفلاحة و الصيد البحري	01	00	00	00	00	01
		الصناعة الغذائية	02	00	00	00	00	02
		الحديد والصلب	01	00	00	00	00	01
		الفندقة و الإطعام	03	00	00	00	00	03
		التجارة	03	00	01	01	01	06
		المؤسسات المالية	01	00	00	00	00	01
		البناء و الأشغال العمومية	06	01	02	00	00	09
		مواد البناء	02	00	00	00	00	02
		الخدمات	08	01	00	00	00	09
		صناعة الخشب، والفلين، والورق	00	00	00	00	01	01
		أعمال عقارية	00	00	00	00	01	01
		النقل و المواصلات	03	00	00	00	00	03
08	عمير	الفلاحة و الصيد البحري	01	00	00	00	00	01
		الصناعة الغذائية	01	00	00	00	00	01
		المناجم و المحاجر	03	00	00	00	00	03
		التجارة	01	00	00	00	00	01
		البناء و الأشغال العمومية	05	00	02	02	01	10
		مواد البناء	03	01	00	00	01	05
		الخدمات	02	01	03	00	00	06
		النقل و المواصلات	02	01	01	01	00	05
09	العريشة	الفندقة و الإطعام	01	00	00	00	00	01
		الخدمات	03	01	00	00	00	04

		البناء و الأشغال العمومية	00	00	02	00	00	02
10	العزايل	الفندقة و الإطعام	01	00	00	00	00	01
		البناء و الأشغال العمومية	18	01	00	00	00	19
		النقل و المواصلات	02	01	00	00	00	03
11	باب العسة	الفلاحة و الصيد البحري	01	00	00	00	00	01
		الفندقة و الإطعام	02	01	00	01	01	05
		التجارة	02	01	00	00	00	03
		البناء و الأشغال العمومية	11	00	00	00	01	12
		الخدمات	07	03	01	00	00	11
		النقل و المواصلات	00	00	01	00	00	01
12	بني بحدل	التجارة	01	00	00	00	00	01
		البناء و الأشغال العمومية	02	01	01	01	00	05
		الخدمات	01	00	00	00	00	01
13	بني بوسعيد	الفلاحة و الصيد البحري	01	01	00	00	00	02
		التجارة	01	00	00	00	00	01
		البناء و الأشغال العمومية	03	00	00	00	00	03
		الخدمات	06	00	01	00	00	07
		النقل و المواصلات	01	00	00	00	00	01
		الفندقة و الإطعام	00	01	01	00	00	02
14	بني خلاد	النقل و المواصلات	01	00	00	00	00	01
15	بني مستار	الفلاحة و الصيد البحري	03	00	01	00	00	04
		الصناعة الغذائية	02	00	00	00	00	02
		المناجم و المحاجر	02	00	00	00	01	03
		التجارة	01	01	00	00	05	07
		البناء و الأشغال العمومية	34	08	12	08	00	62
		مواد البناء	03	01	01	00	00	05
		كيمياء،مطاط، بلاستيك	01	00	00	00	00	01
		الخدمات	07	01	01	00	01	10
		صناعة النسيج	01	01	00	00	00	02
		النقل و المواصلات	01	00	01	00	00	02

		الفندقة و الإطعام	00	00	00	00	01	01
		الصناعة	00	00	00	00	01	01
16	بني وارسوس	الفندقة و الإطعام	02	00	00	00	02	00
		التجارة	01	00	00	00	01	00
		البناء و الأشغال العمومية	06	02	01	00	09	00
		مواد البناء	07	00	00	00	07	00
		الخدمات	03	00	01	00	04	00
		الصناعة الغذائية	00	00	00	00	-01	-01
17	بني سنوس	صناعة الخشب، والفلين، والورق	01	00	00	00	01	00
		التجارة	01	01	00	01	03	00
		البناء و الأشغال العمومية	13	01	03	03	20	00
		مواد البناء	01	00	00	00	01	00
		الخدمات	06	01	00	00	07	00
		النقل و المواصلات	01	00	01	00	02	00
		أعمال عقارية	01	00	00	00	02	01
18	بن سكران	الفلاحة و الصيد البحري	02	01	00	00	03	00
		الصناعة الغذائية	02	00	00	00	03	01
		الفندقة و الإطعام	01	00	00	00	01	00
		المناجم و المحاجر	01	00	00	00	00	-01
		التجارة	03	00	00	00	04	01
		البناء و الأشغال العمومية	21	03	00	01	25	00
		الخدمات	08	01	01	01	11	00
		النقل و المواصلات	01	00	01	00	03	01
19	بوحلو	البناء و الأشغال العمومية	01	00	00	00	01	00
20	البويهي	الصناعة الغذائية	01	00	00	00	01	00
		البناء و الأشغال العمومية	01	01	00	00	02	00
		النقل و المواصلات	03	00	00	00	03	00
21	شتوان	الفلاحة و الصيد البحري	08	01	00	01	10	00
		الصناعة الغذائية	14	00	00	00	15	01

		صناعة الخشب، والفلين، والورق	10	00	00	00	00	10
		الفندقة و الإطعام	04	01	02	00	01	08
		المناجم و المحاجر	02	01	00	00	00	03
		صناعة الجلود	01	01	00	00	01	03
		كيمياء،مطاط، بلاستيك	15	00	00	00	00	15
		التجارة	34	08	02	02	08	54
		المياه والطاقة	01	00	00	00	00	01
		البناء و الأشغال العمومية	71	12	16	03	05	107
		المؤسسات المالية	01	00	00	00	00	01
		الصناعة	09	00	01	01	00	11
		مواد البناء	09	00	00	01	01	11
		الخدمات	35	05	07	05	05	57
		صناعة النسيج	14	02	01	02	01	20
		النقل و المواصلات	07	04	04	04	04	23
		أعمال عقارية	00	00	00	00	04	04
		الحديد والصلب	00	00	00	01	00	01
22	دار يغمراسن	التجارة	01	00	00	00	01	02
		الخدمات	00	01	00	00	00	01
23	جبالة	البناء و الأشغال العمومية	01	01	00	00	00	02
24	الفحول	البناء و الأشغال العمومية	01	00	01	00	00	02
		الخدمات	01	00	01	00	00	02
		النقل و المواصلات	01	00	00	00	01	02
		التجارة	00	00	00	00	00	00
25	الغور	الفلاحة و الصيد البحري	01	00	00	00	00	01
		البناء و الأشغال العمومية	21	05	01	01	02	30
		الخدمات	02	00	00	00	00	02
		النقل و المواصلات	00	00	00	00	01	01
26	فلاوسن	التجارة	03	00	03	00	00	06
		البناء و الأشغال العمومية	04	02	04	02	04	16

		مواد البناء	10	00	00	00	01	11
		الخدمات	01	00	00	01	02	04
		صناعة النسيج	01	01	00	00	00	02
		الصناعة الغذائية	00	01	00	00	00	01
		النقل و المواصلات	00	00	00	00	01	01
		صناعة الخشب، والفلين، والورق	00	00	00	00	-01	-01
27	**الغزوات**	الفلاحة و الصيد البحري	29	08	04	02	-01	42
		الصناعة الغذائية	13	00	00	00	00	13
		الفندقة و الإطعام	22	00	00	02	02	26
		المناجم و المحاجر	01	00	00	01	00	02
		التجارة	32	03	01	05	04	45
		البناء و الأشغال العمومية	32	02	01	06	04	45
		المؤسسات المالية	01	00	00	00	00	01
		أعمال عقارية	02	00	00	00	02	04
		الصناعة	03	00	00	00	00	03
		مواد البناء	01	00	00	01	01	03
		الخدمات	62	07	06	04	02	81
		صناعة النسيج	01	00	00	00	00	01
		النقل و المواصلات	05	00	01	01	04	11
		كيمياء،مطاط، بلاستيك	00	01	00	00	00	01
28	**حمام بوغرارة**	صناعة الخشب، والفلين، والورق	01	00	00	00	00	01
		المياه والطاقة	01	00	00	00	00	01
		البناء و الأشغال العمومية	03	00	00	00	00	03
		الفندقة و الإطعام	02	00	00	00	00	02
		مواد البناء	01	00	00	00	00	01
		الخدمات	03	01	00	00	00	04
		النقل و المواصلات	01	00	00	01	00	02
29	**الحناية**	الفلاحة و الصيد البحري	10	00	00	00	01	11

		الصناعة الغذائية	08	00	00	00	02	10
		صناعة الخشب، والفلين، والورق	02	00	00	00	00	02
		الفندقة و الإطعام	05	01	00	00	01	07
		المناجم و المحاجر	02	00	00	00	00	02
		صناعة الجلود	01	00	00	00	00	01
		كيمياء،مطاط، بلاستيك	05	00	00	00	00	05
		التجارة	20	01	01	01	01	24
		البناء و الأشغال العمومية	38	05	08	01	02	54
		مواد البناء	10	01	00	01	01	13
		الخدمات	35	05	07	04	03	54
		صناعة النسيج	04	01	00	00	00	05
		النقل و المواصلات	04	00	01	02	02	09
		أعمال عقارية	00	00	00	00	02	02
		الصناعة	02	00	00	00	00	02
30	**هنين**	الفندقة و الإطعام	05	00	00	00	00	05
		المناجم و المحاجر	01	00	00	00	00	01
		التجارة	03	00	00	00	00	03
		البناء و الأشغال العمومية	05	00	00	00	00	05
		الفلاحة و الصيد البحري	03	01	00	00	00	04
		الخدمات	01	00	01	00	03	05
		النقل و المواصلات	01	01	00	01	00	03
31	**مغنية**	الفلاحة و الصيد البحري	05	00	01	01	01	08
		الصناعة الغذائية	44	01	02	03	03	53
		صناعة الخشب، والفلين، والورق	07	00	01	01	03	12
		الفندقة و الإطعام	64	03	01	03	01	72
		التجارة	81	13	07	08	22	131
		البناء و الأشغال العمومية	89	13	19	07	16	144
		أعمال عقارية	02	00	00	00	12	14

		الصناعة	10	00	00	00	00	10
		مواد البناء	09	00	00	01	02	12
		الخدمات	186	12	24	16	11	249
		صناعة النسيج	03	00	00	00	00	03
		النقل و المواصلات	15	01	00	03	08	27
		كيمياء،مطاط، بلاستيك	00	01	00	00	00	01
		المناجم و المحاجر	00	00	00	01	00	01
32	منصورة	الفلاحة و الصيد البحري	05	01	00	01	01	08
		الصناعة الغذائية	11	00	02	02	01	16
		صناعة الخشب، والفلين، والورق	04	00	00	00	01	05
		الفندقة و الإطعام	13	03	02	02	05	25
		صناعة الجلود	02	00	00	00	00	02
		التجارة	46	06	02	04	10	68
		البناء و الأشغال العمومية	111	27	25	16	13	192
		المؤسسات المالية	02	01	00	00	00	03
		أعمال عقارية	05	00	00	00	02	07
		الصناعة	10	00	00	00	00	10
		مواد البناء	03	01	01	00	01	06
		كيمياء،مطاط، بلاستيك	01	00	00	00	00	01
		الخدمات	66	08	10	16	05	105
		صناعة النسيج	06	01	01	00	00	08
		النقل و المواصلات	11	01	03	01	05	21
		المناجم و المحاجر	00	01	01	00	01	03
		الحديد والصلب	00	01	00	00	00	01
33	مرسى بن مهيدي	الفلاحة و الصيد البحري	03	00	00	00	00	03
		البناء و الأشغال العمومية	06	00	00	01	03	10
		الفندقة و الإطعام	02	00	00	04	00	06
		الخدمات	09	02	03	00	-02	12
		التجارة	00	00	00	01	00	01

34	مسيردة فواقة	صناعة الخشب، والفلين، والورق	01	00	00	00	00	01
		التجارة	02	00	00	00	00	02
		البناء و الأشغال العمومية	01	00	00	00	00	01
		مواد البناء	01	00	00	00	00	01
		الخدمات	03	02	01	00	01	07
		النقل و المواصلات	01	01	00	00	00	02
35	ندرومة	الفلاحة و الصيد البحري	07	00	02	00	00	09
		الصناعة الغذائية	11	00	01	01	03	16
		صناعة الخشب، والفلين، والورق	05	00	00	00	00	05
		الفندقة و الإطعام	09	00	00	01	01	11
		مواد البناء	13	01	00	00	00	14
		صناعة الجلود	02	00	00	00	00	02
		التجارة	28	01	04	06	09	48
		البناء و الأشغال العمومية	52	07	05	04	05	73
		أعمال عقارية	01	00	00	00	02	03
		الصناعة	04	00	00	00	00	04
		كيمياء،مطاط، بلاستيك	01	01	00	00	00	02
		الخدمات	40	09	07	04	00	60
		صناعة النسيج	04	00	00	03	00	07
		النقل و المواصلات	02	00	02	02	05	11
		الحديد والصلب	00	01	00	00	00	01
36	وادي الأخضر	التجارة	01	00	00	00	00	01
		البناء و الأشغال العمومية	04	00	00	00	00	04
		الخدمات	02	01	00	00	00	03
37	أولاد ميمون	الفلاحة و الصيد البحري	04	00	01	00	00	05
		الصناعة الغذائية	02	00	00	00	00	02
		الفندقة و الإطعام	09	00	00	01	00	10
		كيمياء،مطاط، بلاستيك	01	00	00	00	00	01

		التجارة	07	02	02	00	00	11
		البناء و الأشغال العمومية	37	04	03	02	01	47
		الصناعة	02	00	00	00	00	02
		مواد البناء	01	00	00	00	00	01
		الخدمات	22	01	04	00	01	28
		صناعة النسيج	01	00	00	00	00	01
		النقل و المواصلات	05	01	00	02	01	09
		أعمال عقارية	00	00	00	00	04	04
38	**أولاد رياح**	التجارة	01	01	00	00	00	02
		البناء و الأشغال العمومية	09	01	00	00	00	10
		الخدمات	01	00	00	00	00	01
39	**الرمشي**	الفلاحة و الصيد البحري	10	00	01	01	02	14
		الصناعة الغذائية	16	00	00	01	01	18
		الفندقة و الإطعام	27	01	01	00	02	31
		المناجم و المحاجر	01	00	00	00	00	01
		التجارة	26	03	01	02	07	39
		البناء و الأشغال العمومية	58	10	10	02	08	88
		المؤسسات المالية	01	00	00	00	00	01
		أعمال عقارية	05	00	00	00	02	07
		الصناعة	06	01	00	00	00	07
		مواد البناء	09	00	00	00	02	11
		صناعة الخشب، والفلين، والورق	01	01	00	00	00	02
		الخدمات	81	05	05	03	11	105
		صناعة النسيج	04	00	00	01	00	05
		النقل و المواصلات	15	01	01	01	09	27
40	**صبرة**	الفلاحة و الصيد البحري	02	01	02	00	00	05
		الصناعة الغذائية	07	01	00	00	00	08
		صناعة الخشب، والفلين، والورق	01	00	00	00	00	01

		الفندقة و الإطعام	02	00	00	00	00	02
		كيمياء،مطاط، بلاستيك	01	00	00	00	00	01
		التجارة	06	00	00	01	01	08
		البناء و الأشغال العمومية	17	03	02	03	02	27
		مواد البناء	03	00	00	00	00	03
		الخدمات	17	02	01	00	00	20
		النقل و المواصلات	03	01	00	00	01	05
		المناجم و المحاجر	00	00	01	00	00	01
		صناعة النسيج	00	00	00	00	01	01
		أعمال عقارية	00	00	00	00	01	01
41	**سبع شيوخ**	التجارة	02	00	00	00	00	02
		البناء و الأشغال العمومية	01	00	00	00	00	01
		الخدمات	02	00	01	00	01	04
42	**سبدو**	الفلاحة و الصيد البحري	01	00	00	00	00	01
		الصناعة الغذائية	10	00	00	00	00	10
		صناعة الخشب، والفلين، والورق	01	00	00	00	00	01
		الفندقة و الإطعام	08	00	00	00	01	09
		التجارة	09	03	00	01	04	17
		البناء و الأشغال العمومية	73	13	02	05	02	95
		الصناعة	01	00	00	00	00	01
		مواد البناء	03	00	00	01	03	07
		الخدمات	43	01	06	01	01	52
		النقل و المواصلات	05	00	00	01	04	10
		أعمال عقارية	00	00	00	00	00	00
43	**سيدي العبدلي**	الفلاحة و الصيد البحري	02	00	00	00	00	02
		الصناعة الغذائية	02	00	00	00	00	02
		المناجم و المحاجر	01	00	00	00	00	01
		البناء و الأشغال العمومية	11	02	00	01	02	16
		الخدمات	05	01	00	00	00	06

		النقل و المواصلات	04	02	00	00	01	07
		التجارة	00	00	00	00	01	01
		أعمال عقارية	00	00	00	00	01	01
		كيمياء،مطاط، بلاستيك	00	00	00	00	01	01
44	سيدي مجاهد	الصناعة الغذائية	01	00	00	00	00	01
		الخدمات	01	00	00	00	00	01
45	السواحلية	الفلاحة و الصيد البحري	02	00	00	00	00	02
		الصناعة الغذائية	02	00	00	00	02	04
		صناعة الخشب، والفلين، والورق	01	00	00	00	00	01
		الفندقة و الإطعام	03	00	00	01	01	05
		المناجم و المحاجر	03	01	00	00	00	04
		التجارة	10	02	02	00	01	15
		البناء و الأشغال العمومية	10	00	00	01	01	12
		الصناعة	01	00	00	00	00	01
		مواد البناء	02	00	00	00	00	02
		الخدمات	18	01	03	01	00	23
		النقل و المواصلات	02	00	00	00	00	02
46	السواني	الفلاحة و الصيد البحري	01	00	00	00	00	01
		الصناعة الغذائية	03	00	00	00	00	03
		صناعة الخشب، والفلين، والورق	01	00	00	00	00	01
		التجارة	02	00	00	01	00	03
		البناء و الأشغال العمومية	04	02	00	00	01	07
		الفندقة و الإطعام	01	00	00	00	00	01
		الخدمات	04	02	00	00	00	06
		النقل و المواصلات	02	00	00	00	00	02
47	سوق الثلاثاء	المناجم و المحاجر	01	00	00	00	00	01
		الخدمات	01	00	00	00	01	02
		البناء و الأشغال العمومية	00	00	01	00	00	01

48	تيرني	المناجم و المحاجر	01	00	00	00	00	01
		البناء و الأشغال العمومية	01	01	00	00	00	02
		الصناعة	02	00	00	00	00	02
		الخدمات	01	00	00	00	00	01
49	تونان	صناعة الخشب، والفلين، والورق	01	00	00	00	-01	00
		المناجم و المحاجر	01	00	00	00	00	01
		البناء و الأشغال العمومية	01	00	00	00	00	01
		مواد البناء	01	00	00	00	00	01
		الخدمات	02	00	00	00	00	02
		التجارة	00	00	00	00	01	01
		الفندقة و الإطعام	00	00	00	01	00	01
50	زناتة	الصناعة الغذائية	02	00	00	00	00	02
		الفندقة و الإطعام	01	00	00	00	00	01
		صناعة الجلود	01	00	00	00	00	01
		التجارة	01	00	00	00	00	01
		البناء و الأشغال العمومية	06	00	01	00	00	07
		الصناعة	01	00	00	00	00	01
		الخدمات	03	00	00	00	01	04
		النقل و المواصلات	01	00	00	00	00	01
		الفلاحة و الصيد البحري	00	00	01	00	00	01
51	تلمسان	الفلاحة و الصيد البحري	41	03	08	05	02	59
		الصناعة الغذائية	116	01	02	19	04	142
		صناعة الخشب، والفلين، والورق	26	00	05	09	01	41
		الفندقة و الإطعام	106	03	10	22	03	144
		المناجم و المحاجر	04	02	00	03	01	10
		صناعة الجلود	23	02	00	03	01	29
		كيمياء،مطاط، بلاستيك	22	01	02	02	00	27
		التجارة	286	29	37	67	39	458

		البناء و الأشغال العمومية	471	61	100	99	41	772
		المؤسسات المالية	05	02	00	00	00	07
		أعمال عقارية	07	01	01	01	11	21
		الصناعة	37	00	00	02	02	41
		مواد البناء	27	03	03	09	05	47
		الخدمات	451	44	62	88	34	679
		صناعة النسيج	53	02	01	08	03	67
		النقل و المواصلات	62	14	17	23	25	141
		المحروقات	00	01	00	00	00	01
		المياه والطاقة	00	00	01	01	00	02
		الحديد والصلب	00	00	00	01	00	01
52	**سيدي الجيلالي**	البناء و الأشغال العمومية	01	01	00	00	00	02
		الفلاحة و الصيد البحري	01	00	00	00	00	01
		الفندقة و الإطعام	01	00	00	00	00	01
		الخدمات	04	00	00	00	00	04
		النقل و المواصلات	01	00	00	00	00	01
المجموع			**0**	**0**	**6471**	**2504**	**2557**	**7711**

المصدر: مديرية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار بولاية تلمسان.

الملحق-05-

الوحدة:مليون دولار

السنوات	الصادرات	الواردات	الميزان التجاري	درجة الانفتاح التجاري %
1970	1143	1419	-276	3.83
1971	989	1406	-417	4.037
1972	1464	1730	-266	4 .22
1973	2350	2755	-405	6.5
1974	5119	4681	438	11.61
1975	5245	6685	-1440	13.46
1976	5851	6579	-728	12.94
1977	6401	8762	-2361	14.99
1978	6730	10579	-3849	24.81
1979	10357	10921	-564	17.93
1980	14541	12857	1684	22.91
1981	15335	13689	1646	23.56
1982	13985	13161	-11766	20.71
1983	13645	12589	1056	18.99
1984	13583	12353	1230	17.78
1985	13650	11827	1823	16.84
1986	8233	10803	-2570	12.53
1987	9451	8224	1227	11.72
1988	8436	13433	-4997	14.64
1989	10259	15912	-5653	16.79
1990	14468	15530	-1062	19.09
1991	13346	10738	2608	15.51
1992	12195	11197	998	14.80
1993	10807	11528	-721	14.43
1994	9771	12108	-2337	14.27
1995	11184	12926	-1742	15.15
1996	14278	10899	3379	15.19
1997	14508	10305	4203	14.81
1998	11104	11169	-65	12.65
1999	13692	11080	2612	13.63
2000	23050	11364	11686	18.53

16.87	**8032**	**12053**	**20085**	**2001**
17.39	**5606**	**14547**	**20153**	**2002**
19.79	**9892**	**16159**	**26051**	**2003**
24.99	**12292**	**21886**	**34178**	**2004**
30.78	**22875**	**24843**	**47718**	**2005**
31.36	**34059**	**20681**	**54740**	**2006**
35.09	**34237**	**26348**	**60585**	**2007**
45.74	**41239**	**37391**	**78630**	**2008**
31.79	**7778**	**37403**	**45181**	**2009**
35.77	**18203**	**38886**	**57089**	**2010**
42.82	**28007**	**44875**	**72882**	**2011**

Source :www .unctad.org(1970-2005), International monetary fund (2006-2011).

الملحق-06-

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة أبو بكر بلقايد-تلمسان-
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير
مدرسة دكتوراه :التسيير الدولي للمؤسسات
دكتوراه: تسويق دولي

التاريخ.....

السيدة: أبختي نصيرة

السيد مدير مؤسسة.....
-ولاية تلمسان-

الموضوع: ملأ استمارة بيانات

لي الشرف العظيم أن أتقدم لسيادتكم المحترمة بطلبي هذا راجية منكم إفاديّ ببعض البيانات و التصورات حول مؤسستكم و ذلك من خلال ملأ الاستمارة المرفقة، علما أن هذا العمل يستخدم في إطار إتمام الدراسات العليا لما بعد التدرج من خلال تحضير رسالة دكتوراه تحت عنوان "تقييم تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل التحول إلى اقتصاد السوق-دراسة مؤسسات قطاع النسيج بولاية تلمسان" تحت إشراف البروفيسور: كرزابي عبد اللطيف.

كما نحيطكم علما بأن البيانات و المعلومات التي ستقدمونها في هذه الاستمارة لن تستخدم إلا للأغراض العلمية لهذا البحث.

تقبلوا مني فائق الاحترام و التقدير

ملأ الاستمارة

-تقديم المؤسسة:

التسمية	
المقر الاجتماعي	
نوع النشاط	
الطبيعة القانونية للمؤسسة	
تاريخ بداية النشاط	

(يرجى وضع علامة × أمام الجواب المناسب)

1-هل تعتبر مؤسستكم مؤسسة صغيرة و متوسطة؟

أ-نعم ☐ **عدد العمال:** ☐ **09-01**

☐ **49-10**

☐ **250-50**

ب-لا ☐

2-ما هي دوافع اختيار مجال النشاط؟

☐ **-هوامش الربح بالقطاع عالية**

☐ **-عدد المنافسين قليل قي القطاع**

☐ **-وجود تشجيعات من طرف الدولة**

☐ **-العلاقة بتخصصكم(نشاط عائلي موروث)**

☐ **-أخرى(أذكرها).....**

3-في أي إطار تم إنشاء المؤسسة:

☐ **-في إطار خاص**

☐ **-في إطار APSI**

☐ **-في إطار ANSEJ**

☐ **-في إطار ANDI**

☐ **-أخرى(أذكرها).....**

4-منذ متى تمارس مؤسستكم هذا النشاط؟

☐ **-أكثر من 10 سنوات**

- من 4 إلى 10 سنوات ☐
- أقل من 3 سنوات ☐
- أخرى(أذكرها)..... ☐

5 -الهدف من اختيار قطاع النسيج:

- الطلب مرتفع ☐
- التكنولوجيا بسيطة ☐
- الخبرة في المجال ☐
- الدعم من الدولة ☐
- المنافسة محدودة ☐
- إرادة شخصية ☐

6 -طريقة التمويل:

- تمويل شخصي ☐
- شريك ☐
- قرض بنكي ☐
- قرض إيجار ☐

7 -العمالة:

- خبرة مكتسبة من العمل في المجال ☐
- خبرة مكتسبة من التكوين في المجال ☐
- مهارات و معارف مبدئية ☐
- عمالة غير مؤهلة ☐

8-عوامل نمو المؤسسة:

أ -عدد العمال : ارتفع ☐ انخفض ☐ ثابت ☐

ب - رقم الأعمال : ارتفع ☐ انخفض ☐ ثابت ☐

ت - رأس المال : ارتفع ☐ انخفض ☐ ثابت ☐

9-خصائص المؤسسة:

أ -طبيعة المسير : المالك ☐ شريك ☐ مسير خارجي ☐

ب -الأرباح السنوية: يعاد استثمارها ☐ تقسم بين الشركاء ☐ يقسم جزء و يستثمر الباقي ☐

10- المحيط الخارجي للمؤسسة:

أ -المنافسة:

درجتها: قوية ☐ ضعيفة ☐ متوسطة ☐ لا توجد ☐

منافسة

تأثيرها: إيجابي ☐ سلبي ☐ لا تأثير ☐

طبيعتها : السعر ☐ الجودة ☐ الخدمات ☐

ب-ما هي أبرز تأثيرات المحيط على المؤسسة:

-حكومية ☐

-اقتصادية ☐

-اجتماعية و ثقافية ☐

-أجنبية (غزو المنتج الأجنبي) ☐

ج-هل تواجهون مشكلات تنافسية مع مؤسسات كبيرة الحجم في نفس القطاع؟

-نعم ☐ -لا ☐

د -الزبائن يطلبون : أقل سعر ☐ أحسن جودة ☐ السعر و الجودة ☐ متقلب ☐

ه -السياسة الاقتصادية للدولة:

انفتاح السوق : في صالح المؤسسة ☐ ليس في صالح المؤسسة ☐

التشريعات : في صالح المؤسسة ☐ ليس في صالح المؤسسة ☐

11- هل الأسعار طول السنة ثابتة أم هناك تغييرات في مواسم معينة؟

-ثابتة ☐

-انخفاض ☐

-ارتفاع ☐

12-هل مؤسستكم تصدر للخارج ؟

أ-نعم ☐ إحدى الدول التالية: فرنسا، اسبانيا، الو.م.أ، تونس، المغرب،ليبيا ☐

دول أخرى (أذكرها)..... ☐

ب-لا ☐

13- ما هي أهم المشاكل التي تواجهونها في تسيير مؤسستكم؟

- **-قوانين ضريبية** ☐
- **-قوانين جمركية** ☐
- **-ندرة المادة الأولية أو ارتفاع سعرها** ☐
- **-المنافسة** ☐
- **-مشاكل أخرى(أذكرها).....** ☐

14-ما الإستراتيجية التي تتبعونها حاليا؟

- **-السيطرة بالتكاليف** ☐
- **- التركيز** ☐
- **-التمييز** ☐
- **- التنويع** ☐
- **-أخرى(أذكرها).....** ☐

15-ما هي أفضليتكم (ميزتكم) التنافسية؟

- ☐
- **-السعر**
- **-الجودة** ☐
- **-التكلفة** ☐
- **-الآجال** ☐
- **-أخرى (أذكرها)..** ☐

16-هل حصلت شركتك على شهادة الايزو؟

- **-نعم** ☐
- **-لا** ☐

أ-إذا كان الجواب نعم متى ذلك؟

.....

ب-إذا كان الجواب لا فهل تحضرون نفسكم لذلك؟

- **-نعم** ☐
- **-لا** ☐

ج–هل تعتقدون أن سمعة الشركة و وضعها التنافسي و التسويقي سيكون في تحسن مستمر بعد إحراز الشهادة؟

–نعم ☐

–لا ☐

17–ماذا تتوقعون في الفترة القادمة؟

–الاستمرارية في نفس النشاط ☐

–تنويع الأنشطة ☐

–الاتجاه نحو دخول أسواق جديدة ☐

–الميل نحو التخصص أكثر ☐

–أخرى(أذكرها)..... ☐

18–هل دخلت المؤسسة في شراكة؟

–نعم ☐

–لا ☐

–إذا كان الجواب نعم فيما تمثلت هذه الشراكة؟

–شراكة مع الخارج ☐

–شراكة مع مؤسسات كبيرة ☐

–مع مؤسسات صغيرة و متوسطة في نفس المجال ☐

–أخرى(أذكرها)..... ☐

19–هل استفادت المؤسسة من برنامج التأهيل؟

–نعم ☐

–لا ☐

أ–ما هي هذه البرامج؟

–البرنامج الوطني للتأهيل ☐

–برنامج MEDA ☐

–برنامج GTZ ☐

–البرنامج الخماسي (2010–2014) ☐

–أخرى (أذكرها)..... ☐

ب–هل أثرت هذه البرامج على المؤسسة بشكل

–ايجابي ☐

–سلبي ☐

–لا يوجد أي تأثير ☐

ج–إذا كان التأثير ايجابي فأين لمستم ذلك؟

–زيادة الإنتاج ☐

–زيادة في التنافسية ☐

–تحسين جودة المنتوج ☐

–رفع إيرادات المؤسسة ☐

–أخرى (أذكرها)..... ☐

20–ما هي الأهداف التي تسعون للوصول إليها؟

.....

.....

الملحق-07-

Les 17 unités du groupe TEXALG

	Entreprise	Lieu social
01	FITAL	BAB EZZOUAR
02	MANTAL	TLEMCEN
03	EX SAFILCO	AIN DJASSER
04	SOFACT	TISSEMSILT
05	SITRADAL	BOUFARIK
06	SOITINE	NEDROMA
07	ALCOVEL	AKBOU
08	SOTEXHAM	ORAN
09	COTOSUD	LAGHOUAT
10	MEDIFIL	BOUGAA (SETIF)
11	FILBA	BARIKA
12	BEJE	BEJAÏA
13	ALFADITEX	SIDI AÏCH
14	TIFIB	BISKRA
15	DRAPEST	KHENCHLA
16	COTEST	CONSTANTINE
17	SENTEX	KHERATA

المصدر: معطيات محصلة من طرف مؤسسة Soitine بندرومة، 2013.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية :

الكتب :

1-مصطفى عبد الله الكفري: "عولمة الاقتصاد والتحول إلى اقتصاد السوق في الدول العربية" منشورات اتحاد الكتاب العرب، دمشق، سوريا، 2008.

2- د.عبد المطلب عبد الحميد: "المنظور الإستراتيجي للتحولات الاقتصادية للقرن الحادي والعشرين"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008-2009.

3- د.مدني بن شهرة: "سياسة الإصلاح الاقتصادي في الجزائر والمؤسسات المالية"، طبع بمطبعة دار هومة، الجزائر، 2008.

4- محمد بلقاسم حسن بهلول، الجزائر بين الأزمة الاقتصادية والأزمة السياسية، التشريع الوضعية، مطبعة حلب، الجزائر 1993.

5- مدني بن شهرة: "الإصلاح الاقتصادي وسياسة التشغيل"، "التجربة الجزائرية"، الطبعة 1، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.

فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد : "الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية" ، مؤسسة شباب الجامعة ، 2004.

6- ناصر دادي عدون : "اقتصاد المؤسسة" ، دار المحمدية العامة ، ط1 ، سنة 1998.

7- طاهر محسن منصور الغالبي: "إدارة وإستراتيجية منظمة الأعمال المتوسطة والصغيرة"، جامعة الزيتونة الأردنية، دار وائل للنشر، ط1، 2009.

8- جهاد عبد الله عفانة : "إدارة المشاريع الصغيرة" ، دار اليارزوي العملية للنشر والتوزيع ، ، الأردن ، 2004.

9- سمير محمد عبد العزيز: "السياسات الاقتصادية المستقبلية مدخل اتخاذ القرارات"، مركز الإسكندرية للكتاب، 2000.

10- نبيل مرسي خليل: "الميزة التنافسية في مجال الأعمال" مركز الإسكندرية للكتاب، ط2، 1998.

11- عبد السلام أبو قحف: "التنافسية وتغيير قواعد اللجنة"، مكتبة ومطبعة الإشعاع، الإسكندرية، 1997.

12- وديع محمد عدنان : "القدرة التنافسية وقياسها" بحوث ودراسات ومناقشات ، المعهد العربي للتخطيط ، الكويت ، 2003.

13- فريد النجار: "المنافسة والترويج التطبيقي"، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2003.

14- د. عبد الرزاق بن حبيب : "اقتصاد وتسيير المؤسسة" ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، ط2 ، سنة 2002.

15- د. عمر صقر : "العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة لكلية التجارة وإدارة الأعمال"، ط2 ، 2003.

16- عبد السلام أبو قحف: "إدارة الأعمال الدولية"، الدار الجامعية للنشر، بيروت، 2001.

17-أحمد سيد مصطفى : "تحديات العولمة والتخطيط الإستراتيجي"، ط3 ، جامعة الزقازيق، مصر ، سنة 2000.

18- أحمد صقر عاشور " التحول إلى القطاع الخاص، تجارب عربية في خصخصة المشاريع العامة" المنظمة العربية للتنمية الإدارية، 1997.

19-جالين سبنسر هل؛ ترجمة صليب بطرس " منشأة الأعمال الصغيرة" الدار الدولية للنشر والتوزيع القاهرة 1998.

20-عبد الرحمن بابنات، ناصر دادي عدون" التدقيق الإداري و تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر"،دار المحمدية العامة، الجزائر،2008.

21- صفوت عبد السلام عوض الله، اقتصاديات الصناعات الصغيرة و دورها في تحقيق التنمية"، دار النهضة العربية، مصر، 1953.

22- د.محمد صادق بازرعة "إدارة التسويق"، المكتبة الأكاديمية، مصر، 2001.

23- فلاح حسن الحسيني، إدارة المشروعات الصغيرة، الطبعة الأولى، دار الشروق عمان، الأردن، 2006.

المجلات :

1- حاكمي بوحفص، عبد القادر دربال، أثر الإصلاحات الاقتصادية على النمو الاقتصادي، دراسة حالة الجزائر، دفاتر MECAS العدد 3 أبريل 2007، ص .332

2-د.عبد الرحمن ترمي، "الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر"، مجلة تصدر عن مركز البصيرة، العدد 12، 2009.

3- بن سعيد محمد وصالح إلياس، "التطور الفكري والنظري للعولمة، التسلسل التاريخي والأثر الاقتصادي، دفاتر MECAS، العدد 5، ديسمبر 2009، تلمسان.

4- برحومة عبد الحميد، الإصلاحات الاقتصادية بالجزائر منذ 1988 وأثرها على القضاء الاقتصادي والاجتماعي، مجلة محكمة متخصصة في الدراسات والأبحاث الاقتصادية تصدرها كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، العدد 06 – 2006،.

5-د. عبد المجيد قدي: "الكوكبة وواقع دول العالم الثالث"، مجلة العلوم الإنسانية، الجزائر، جامعة بسكرة، العدد 01، 2001.

6- د. منى طعيمة الجرف : "مفهوم القدرة التنافسية ومحدّداتها" ، أوراق اقتصادية ، عدد 19 ، جامعة القاهرة ، 2002.

5- Dr. Hocine Rahim : Management des Savoir et Stratégies d'innovation dans les PME algériennes » .

مجلة الاقتصاد والمناجمنت تحت عنوان : تسيير المعارف وتنمية الكفاءات ،2004.

7-د. قتان فوزي وأ. عمراني عبد النور : "واقع وآفاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر" ، مجلة جامعة سيدي بلعباس ، العدد 01 ، أبريل 2006 ، مكتبة الرشاد للطباعة والنشر والتوزيع ، الجزائر.

6-أ.سامية عزيز: " مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية " مجلة العلوم الإنسانية و الاجتماعية ، كلية العلوم الإنسانية و الاجتماعية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة ، العدد2، جوان 2011.

7- عبد الرحمن بن عنتر، واقع مؤسستنا الصغيرة والمتوسطة وآفاقها المستقبلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد 2002.

الرسائل :

1-زير مي نعيمة-التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق-مذكرة لنيل شهادة الماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات، تخصص: المالية الدولية ،سنة 2010-2011.

2- سحنون سمير : "إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة – حالة الجزائر" ، رسالة لنيل شهادة الماجستير تخصص اقتصاد التنمية ، تحت إشراف : بونوة شعيب ، تلمسان ، 2004-2005.

3- بوزيدي سعاد : "المقاولة والتنمية الاقتصادية – حالة المؤسسة المصغرة والصغيرة" ، أطروحة ماجستير ، تلمسان ، 2006-2007.

4- عمار بوشناق : "الميزة التنافسية في المؤسسة الاقتصادية" رسالة ماجستير " جامعة الجزائر، 2002.

5- عبد الله بلوناس : "الاقتصاد الجزائر : الانتقال من الخطة إلى السوق ومدى إنجاز أهداف السياسة الاقتصادية ، أطروحة دكتوراه ، دراسة في الاقتصاد ، جامعة الجزائر ، 2005.

6- أوسعيد عماد: "إستراتيجية تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة – حالة المؤسسة الجزائرية" ، تخصص : المنظمة بالتدقيق الإستراتيجي واتخاذ القرار" ، تحت إشراف الأستاذ طويل أحمد ، 2007-2008.

7- بوعلي هشام : "الشراكة الأورومتوسطية وإعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة – تجربة الجزائر" ، تخصص : تحليل اقتصادي ، تحت إشراف الأستاذ شريف شكيب أنور ، 2007-2008.

8-نصر الدين بن نذير؛ « الإبداع التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"؛ رسالة ماجستير ، جامعة الجزائر، 2002

9-لخلف عثمان " دور ومكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية حالة الجزائر" رسالة ماجستير، ، جامعة الجزائر1995.

10-نادية قويقع،" إنشاء وتطوير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الدول النامية"، رسالة ماجستير، ، 2001 جامعة الجزائر.

11- عثماني سارة " أثر التأهيل في تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة –حالة تلمسانٍ " مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير، تخصص: تسيير المؤسسات ن تحت إشراف شليل عبد اللطيف2010-2011.

12-أوبختي نصيرة-القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل العولمة –حالة الجزائر-مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تحث إشراف الأستاذ الدكتور كرزابي عبد اللطيف، بجامعة تلمسان 2010-2011.

13- قارة ابتسام" دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تطوير القطاع السياحي بالجزائر-دراسة حالة رلاية مستغانم-"مذكرة لنيل شهادة الماجيستر تخصص تسويق الدولي تحث إشراف البروفيسور بن بوزيان محمد ، جامعة تلمسان، 2011-2012.

14- يوسف قريشي "سياسة تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر-دراسة ميدانية" أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، تخصص علوم التسيير،كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر،سنة .2005

15- لخلف عثمان"واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و سبل دعمها و تنميتها-دراسة حالة الجزائر" أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية،جامعة الجزائر .2004

16- ليلى لولاشي، " التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة"، رسالة ماجيستر، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2004-2005.

17- -زير مي نعيمة-التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق-مذكرة لنيل شهادة الماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات تخصص: المالية الدولية سنة 2010-2011.

18-حمامي رشيدة" أثر تغير معدل الفائدة على أداء المؤسسات الاقتصادية-دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر- مذكرة لنيل شهادة الماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات، تخصص: المالية الدولية، سنة 2011-2012.

19-شيخاوي عبد العزيز "دراسة أداء قطاع الجلود و الأحذية في الجزائر خلال الفترة 1974-2007"مذكرة لنيل شهادة الماجيستر في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد تطبيقي، تحت إشراف الأستاذ محمود فوزي شعوبي، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، سنة 2011- 2012.

20- معطي الله سهام" النوعية المؤسساتية و الاستثمارات الأجنبية المباشرة –دراسة حالة الجزائر-مذكرة لنيل شهادة الماجيستر في العلوم الاقتصادية تخصص: التنمية و التحليل المؤسساتي، سنة 2012-2013.

الملتقيات والندوات :

1- لمياء زكري، وفضيلة عكاش، آثار الانفتاح الاقتصادي على مسار الإصلاحات السياسية في الجزائر، الملتقى الوطني حول التحولات السياسية وإشكالية التنمية في الجزائر واقع وتحديات، كلية العلوم القانونية والإدارية جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، ديسمبر .2008

2- صندوق النقد الدولي، مجلة التمويل والتنمية، سبتمبر 2003.

3-الديوان الوطني الإحصائيات أهم المواقع الأخرى الإحصائيات الرسمية، الجزائر خلال 1993 بمرحلة انتقالية، من النهج المركزي الاشتراكي نحو اقتصاد السوق.

4- د.هالة محمد لبيب عنبه : "إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي"، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية 5 أفريل 2006، شلف.

5- سمير محمد أحمد : "معوقات التمويل من جهة نظر المصرفية"، ندوة واقع ومشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها، وزارة التخطيط الرياضي، 2001.

6- العربي عطية : "تدنية التكاليف كأداء إستراتيجي لمواجهة المنافسة المحتملة في ظل الاقتصاد الانتقالي"، المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، ورقلة 2005.

7- أ.عياش قويدر، إدارة الجودة الشاملة كأسلوب لتحقيق تنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في الدول العربية، الشلف ، أفريل 2006.

8- أ. عبد المجيد تيماوي ، وأ. مصطفى بن نوي : "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم المناخ الاستثماري – حالة الجزائر" ، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل الـــ م.ص.م في الدول العربية ، الشلف ، أفريل 2006.

9- السيدة : فاطمة السداوي، "سياسة إنشاء المؤسسات المصغرة في الجزائر ، ورقة نظرية ، المشروعات الصغرى والمتوسطة كخيار لتشغيل الشباب والحدّ من البطالة في الدول العربية" ، منشورات منظمة العمل العربية ، 2008.

10- ضحاك نجية : "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين الأمس واليوم – آفاق تجربة الجزائر"، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل الـــ م.ص.م في الدول العربية ، الشلف ، أفريل 2006.

11- عروبة رتيبة : "تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" ، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل الـــ م.ص.م في الدول العربية ، الشلف ، أفريل 2006.

12-د.سليمان ناصر و عواطف محسن: " تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية " بحث مقدم إلى الملتقى الدّولي لمعهد العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير حول: " الاقتصاد الإسلامي، الواقع و رهانات المستقبل " أيام: 23-24فيفري 2011 غرداية .

13- سعيد عيمر" تكنولوجيا المعلومات و الاتصال حافز أم عائق أمام تأهيل المنشآت العربية الصغيرة و المتوسطة " الملتقى الدّولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، يومي 17 و 18 أفريل 2006، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف ،الجزائر.

14- عموري براهيتي "يوم إعلامي حول برنامج الدعم الجزائري أوروبي 2 للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة"2010 المدير العام لترقية ال م ص م لدى وزارة ال م ص م والصناعة التقليدية.

15- مصطفى محمود محمد عبد العال عبد السلام، "دور العناقيد الصناعية في إدارة مخاطر المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة"المؤتمر السنوي العلمي السابع بعنوان: إدارة المخاطر واقتصاد المعرفة، جمهورية مصر العربية.

16- عادل رزق" مفهوم التنافسية"، أعمال المؤتمرات حول التنافسية و أثرها على الاستثمارات العربية، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، جمهورية مصر العربية،2011.

17- عطية صلاح مصطفى" تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات العامة و الخاصة وفقا لمعايير الأداء الاستراتيجي" أعمال المؤتمرات حول التنافسية و أثرها على الاستثمارات العربية، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، جمهورية مصر العربية، .2011

18- د.معطي الله خير الدين، إشكالية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات في الجزائر، ملتقى دولي، جامعة قالمة.

الجرائد و الوكالات:

1- الجريدة الرسمية ، الأمر رقم 01/03 المؤرخ في 2001/08/20 المتعلق بتطوير الاستثمار ، الصادرة يوم 22 ديسمبر 2001 ، عدد 47.
2- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI.
3- الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب ANSEJ.
4- الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM.
5- صندوق ضمان القروض FGAR.
6- الصندوق الوطني للتأمين على البطالة CNAC.

7- الصدوق الوطني لتامين الأجراء CNAS.
8- وزارة الصناعة و ترقية الاستثمار.
9- غرف الصناعة التقليدية و الحرف.
10- الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء.
11- الصندوق الوطني للسجل التجاري.
12- المركز الوطني للمعلومات الإحصائية الجمركية CNIS.
13- المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي CNES.
14- الدليل الاقتصادي و الاجتماعي للجزائر-الوضعية الاقتصادية : برامج الإنعاش الاقتصادي الفترة (2005-2009)-تحت إشراف رشيد بن يوب، الطبعة الأولى،2009.
15- وكالة ترقية ومتابعة الاستثمارات.
16- وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، وضعية وأفاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، جوان 1998.
17- المجلس الاقتصادي والاجتماعي، من أجل سياسة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جوان 2002.
18- المكتب الوطني الاستشاري، تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة مقارنة لبرامج تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في دول مختارة، دار الخبرة ليبيا، أفريل 2008.
19- بيان اجتماع مجلس الوزراء "رئيس الجمهورية السيد عبد العزيز بوتفليقة"" الدراسة والموافقة لبرنامج الاستثمارات العمومية للفترة الممتدة ما بين سنة 2010 -2014 ، اجتماع لمجلس الوزراء يوم الاثنين 10 جمادى .الثانية 1431 ه الموافق 24 مايو2010
20- جريدة الخبر: تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، برنامج ميدا 2، حقق تقدما بـــ 50%، 15 نوفمبر 2012.
21- مديرية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار بولاية تلمسان، سنة 2013.
22- مديرية الصناعة و التجارة بولاية تلمسان 2013.
23- معطيات وزارة الصناعة الجزائرية لسنة 2013.
24- وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية و الدراسات الاقتصادية و الإحصائيات، نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة رقم 20، معطيات 2011، مارس 2012.
25- وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية و الدراسات الاقتصادية و الإحصائيات، نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة رقم 22، معطيات 2012، أفريل 2013.

المراجع باللغة الأجنبية :

Ouvrages:
1- DONALD.G. M.C.FEDRIDGE, "la compétitive, notions et mesures", industrie, canada, document hors Série n° = 05 Avril 1995
2- F .Janssen, "l'influence de l'interprétation du dirigent et de son entreprise sur l'endettement du PME et sur la relation avec les banques". AIRE PME 1998.
3- Fredic Leroy, " les Stratégies de l'entreprise ", 2ème édition Dunod, France, Paris 2004.
4- Glaude Bernard, " le management par la qualité total ", l'excellence en efficacité et en efficience opérationnelle, afnor France, 2000.
5-Mouhoubi salah, « l'algérie à l'éprenne des réformes économiques », edition office des publications munestaire, Alger 1998.
6- M porter, "choix stratégique et concurrence" economica, Paris, septembre 1994.
7- M. Porter, "l'avantage concurrentiel", traduit de l'American par Phillippe De Lavergne, 1986, iner édition, Paris, pour la 1ère édition, Dunod, Paris, 1999.
8-Nadim Nour « Algérie : économie cherche diversification l'actuel N° 104, magazine de l'économie et du partenariat international, les nouvelles revues algériennes, ANEP, mégie, presse, Alger juin 2009, Algérie.
9- P.A. Julien et M .Marcesnay, " la petite entreprise" Vuibert, 1987.
10- A. Slami, petite et moyenne industrie et développement économique, 1985 ENAL, Alger.
11- Michel Marchesnay et al. , Gestion des PME/PMI, Ed, MATHAN, Paris 1997.
12- Klaus Schwab, The Global Competitiveness Report 2010–2011, World Economic Forum.
13- Farida Marzouk - PME et compétitivité en Algérie - Les PME Maghrébines: Un Facteurs D'intégration Régionale-, Revue économie et Management, Editions Ibn-Khaldoun-Tlemcen, N°9 Octobre 2009.

الأنترنت :

1-CNES : Rapport sur la conjoncture Economique et Sociale de l'Année, 2001.
2-www.andi.dz, 2010.
3-www.wekipedia.org: (PIB/h).
4–http://forum,maplecroft.com/sholitext.
5-www.finance.algéria.org
6–www.ONS.dz

7- www.bankofalgeria.com
8- www.pmeart-dz.org
9- www.ministère du commerce-dz.org
10- www.netalgerie.com/dzue/samsnom2.htm
10- www.world.bank.or(2006/2007/2008)
11- www.cubnada.jeeran.com
12- www.CNES.dz
13- www.ANSEJ-dz.org
14-- www.arabytex.com/forum/showthread.php/1567
15- OCDE , les meilleurs politique pour les PME , 1997.
16- Perspectives de l'OCDE sur le PME, Edition 2000.
17- ITC. "Exportation des PME des PVD" service de développement du commerce, GENEVE, 1997, P 35
18- www.promex.dz
19–www.tunisie.com.
20- rapport final de la commission interministériel chargée d'étudier et de formuler des mesures incitatives pour le développement de la PME et l'artisanat Alger 1998.
21- www. europa.eu .net
22-www.pmeart-dz.org
23- www.elkhabar.com/ar/autres/derniers-nouvelles/317893.htm/
24-www.arabytex.com/forun/showthread.php
25-www.elkhabar.com/ar/economie/297034.htm/
26-www.elmanaranews.com/eco/661
27- www.djazairess.com/elkhabar/236946.
28- www.ech-chaab.net/old/index.php.com.
29- Doing business 2011, a co-publication of the world bank and the international finance corporation, USA, 2011.
30- Doing business 2012.
31- Doing business 2014.

قائمة الأشكال والجداول

قائمة الأشكال

الشكل رقم (01): دور الدّولة في ظل التحوّل لاقتصاد السوق	
الشكل رقم (02): برنامج التأهيل للمؤسسات الاقتصادية الصناعية.	
الشكل رقم (03): أهداف برنامج وزارة الصناعة الجزائرية لتأهيل المؤسسات الاقتصادية.	
الشكل رقم (04): التشخيص الإستراتيجي العام للمؤسسات.	
الشكل رقم (05): هرم التنافسية	
الشكل رقم (06): أهداف التنافسية	
الشكل رقم (07) : خصائص إستراتيجية التنافس	
الشكل رقم (08): يوضح تحليل هيكل الصناعة	
الشكل رقم (09): نظام متكامل لمحددات الميزة التنافسية و العلاقات الديناميكية	
الشكل رقم (10): نظام إدارة الجودة الشاملة	
الشكل رقم (11): الجودة و الحصة السوقية	
الشكل رقم (12): العلاقة بين الجودة و التكلفة	
الشكل رقم (13): نظام الابتكار التجديد و الاختراع	
الشكل رقم (14): المحاور (المؤشرات) لتقرير التنافسية العالمية وتصنيفها حسب المجموعات.	
الشكل رقم (15): رسم بياني يبين تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب عدد العمال.	
الشكل رقم (16): رسم بياني يبين توزيع عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب دوافع اختيار مجال النشاط.	
الشكل رقم (17): رسم بياني يبين تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب طريقة تمويلها في بداية النشاط.	
الشكل رقم (18): رسم بياني يبين توزيع عدد المؤسسات حسب عمرها.	
الشكل رقم (19): رسم بياني يبين هدف المؤسسة من اختيار قطاع النسيج.	
الشكل رقم (20): رسم بياني يبين توزيع المؤسسات حسب طريقة تمويلها.	
الشكل رقم (21): رسم بياني يبين نوعية العمالة في المؤسسة.	
الشكل رقم (22): رسم بياني يبين عوامل نمو المؤسسة.	

الشكل رقم (23): رسم بياني يبين طبيعة المسير في المؤسسات.	
الشكل رقم (24): رسم بياني يبين توزيع الأرباح السنوية في المؤسسات.	
الشكل رقم (25): رسم بياني يبين درجة المنافسة.	
الشكل رقم (26) : رسم بياني يبين تأثير المنافسة على المؤسسات.	
الشكل رقم (27): رسم بياني يبين طبيعة المنافسة في السوق.	
الشكل رقم (28): رسم بياني يبين تأثيرات المحيط على المؤسسة.	
الشكل رقم (29): رسم بياني يبين المنافسة مع مؤسسات كبيرة الحجم.	
الشكل رقم (30): رسم بياني يبين المنافسة الأجنبية.	
الشكل رقم (31): رسم بياني يبين طلب الزبائن في السوق.	
الشكل رقم (32): رسم بياني يبين السياسة الاقتصادية للدولة.	
الشكل رقم (33): رسم بياني يبين تغير الأسعار طول السنة.	
الشكل رقم (34): رسم بياني يبين التصدير للخارج.	
الشكل رقم (35): رسم بياني يبين مشاكل المؤسسات.	
الشكل رقم (36): رسم بياني يبين الإستراتيجية المتبعة في المؤسسات.	
الشكل رقم (37): رسم بياني يبين الميزة التنافسية المتبعة في المؤسسات.	
الشكل رقم (38): رسم بياني يبين مدى الحصول على شهادة الإيزو في المؤسسات.	
الشكل رقم (39): رسم بياني يبين التحضير لشهادة الإيزو من طرف المؤسسات.	
الشكل رقم (40): رسم بياني يبين الميزة التنافسية المتبعة في المستقبل.	
الشكل رقم (41): رسم بياني يبين دخول المؤسسات في شراكة.	
الشكل رقم (42): رسم بياني يبين استفادة المؤسسات من برنامج التأهيل.	

قائمة الجداول

الجدول رقم (01): مبالغ الاستثمار للمخططات التنموية	
الجدول رقم (02): المؤشرات العامة للاقتصاد الوطني ف الفترة (1967-1987)	
الجدول رقم (03): مؤشرات الاقتصاد الجزائري على المستوى الخارجي(1967-1987)	
الجدول رقم (04) :تطور المديونية الجزائرية في الفترة (1990-1998)	
الجدول رقم (05): تطور التضخم في الجزائر في الفترة (1980-1989)	
الجدول رقم (06): معدلات النمو في ظل الإصلاح الاقتصادي (%)	
الجدول رقم (07): تقييم تصريحات الاستثمار حسب القطاع.	
الجدول رقم (08): برنامج الإنعاش الاقتصادي (2001-2004) –التصريحات المالية حسب النشاط	
الجدول رقم (09): الاعتمادات المالية و نوعية المشاريع التي استفادت منها مختلف القطاعات–برنامج الإنعاش الاقتصادي (2005-2009)-	
الجدول رقم (10): تطور PIB من 1970 إلى 2009	
الجدول رقم (11): تطور PIB|الفرد في الجزائر للفترة 1970-2009	
الجدول رقم (12): تطور معدل التضخم في الجزائر خلال الفترة 1970-2009	
الجدول رقم (13): تطور معدل البطالة في الجزائر خلال الفترة 1970-2009	
الجدول رقم (14): تطور الكتلة النقدية في الجزائر خلال الفترة 1980-2009	
الجدول رقم (15): تطور معدّل الفائدة في الجزائر خلال الفترة 1970-2009	
الجدول رقم (16): مؤشر الانفتاح التجاري بالجزائر في الفترة 1970-2009	
الجدول رقم (17): تطور المديونية الخارجية للجزائر ما بين 1985-2009	
الجدول رقم (18): حصص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من صادرات بعض الدول	
الجدول رقم (19): التعريف الأمريكي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة	
الجدول رقم (20): التعريف الياباني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	
الجدول رقم (21): تصنيف بعض المؤسسات في بعض الدّول	
الجدول رقم (22): تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة	
الجدول رقم (23): تعريف المؤسسات حسب القانون الجزائري	

الجدول رقم (24): أهم العوامل المؤثرة في نجاح المشروعات الصغيرة والمتوسطة.	
الجدول رقم (25): بعض التجارب الدولية في مجال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	
الجدول رقم (26): توضيح تطور المؤسسات و المستخدمون في الجزائر 2001-2012	
الجدول رقم (27): تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب معيار عدد العمال 2001-2004	
الجدول رقم (28): تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب القطاعية(العام و الخاص) و الصناعة التقليدية 2001-2012	
الجدول رقم (29): تطور عدد المؤسسات الصغير و المتوسطة حسب الأنشطة 2001-2009	
الجدول رقم (30): تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب الأنشطة 2010-2012	
الجدول رقم (31): تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب الجهة 2006-2012	
الجدول رقم (32): تطور المنتوج الداخلي الخام خارج المحروقات حسب الطابع القانوني (2000-2011)	
الجدول رقم (33): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إنتاج القيمة المضافة حسب قطاعات النشاط خلال الفترة (2001-2010).	
الجدول رقم (34): أهم المنتوجات المصدرة خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 2004-2009	
الجدول رقم (35): أهم المنتوجات المصدرة خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2010 – 2011).	
الجدول رقم (36): تطور الواردات حسب المجموعات الإنتاجية خلال (2004 – 2011)	
الجدول رقم (37): مناصب الشغل المصرح بها حسب الفئات خلال (2004 –2012).	
الجدول رقم (38): حصص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من صادرات بعض الدول	
الجدول رقم (39): مرحلة التشخيص.	
الجدول رقم (40): مرحلة مخطط التأهيل.	
الجدول رقم (41): تقسيم المؤسسات المستفيدة من الدعم المالي حسب القطاعات.	
الجدول رقم (42): أشكال المنافسة.	
الجدول رقم (43): مخاطر و مستلزمات إستراتيجية السيطرة بواسطة التكاليف	
الجدول رقم (44): التمييز مخاطره ومؤهلاته	
الجدول رقم (46): ترتيب الجزائر مقارنة بتونس و المغرب في تقرير التنافسية العالمية لسنتي 2008-2009	

و 2010-2011.	
الجدول رقم (47): ترتيب الجزائر حسب مؤشر التنافسية العالمي.	
الجدول رقم (48): ترتب الجزائر مقارنة بالدول العربية في المؤشر المركب لسهولة أداء الأعمال خلال الفترة (2009 – 2014).	
الجدول رقم (49): ترتيب الجزائري مقارنة بدول البحر الأبيض المتوسط في مؤشر سهولة أداء الأعمال2010-2014.	
الجدول رقم (50): ترتيب الجزائر في المؤشرات الفرعية لسهولة أنشطة الأعمال 2012-2014.	
الجدول رقم (51): صادرات القطاع الصناعي الجزائري للفترة 1999-2002.	
الجدول رقم (52): تطور نشاط حسب كل قطاع للفترة 2005-2008.	
الجدول رقم (53): أهم مؤسسات النسيج في الجزائر	
جدول رقم (54): نمو تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة خلال الفترة(2005- الثلاثي الأول 2013).	
الجدول رقم (55): توزيع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط خلال الفترة (2008- الثلاثي الأول 2013)	
الجدول رقم (56): توزيع مناصب الشغل حسب قطاع النشاط خلال الفترة(2008-الثلاثي الأول 2013)	
الجدول رقم (57): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط لولاية تلمسان سنة 2011..	
الجدول رقم (58): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط لولاية تلمسان سنة 2011..	
الجدول رقم (59): المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاع النسيج المساهمة في الدراسة.	
الجدول رقم (60): تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (ميدا1، ميدا2، البرنامج الخماسي PNM) لولاية تلمسان.	
الجدول رقم (61): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السؤال (1).	
الجدول رقم (62): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السؤال (2).	
الجدول رقم (63): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السؤال (3).	

الجدول رقم (64): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السؤال (4).	
الجدول رقم (65): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السؤال (5).	
الجدول رقم (66): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السؤال (6).	
الجدول رقم (67): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السؤال (7).	
الجدول رقم (68): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السؤال (8).	
الجدول رقم (69): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على طبيعة المسير.	
الجدول رقم (70): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على توزيع الأرباح السنوية.	
الجدول رقم (71): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على درجة المنافسة.	
الجدول رقم (72): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تأثير المنافسة.	
الجدول رقم (73): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على طبيعة المنافسة.	
الجدول رقم (74): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تأثيرات المحيط .	
الجدول رقم (75): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المنافسة مع مؤسسات كبيرة الحجم.	
الجدول رقم (76): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المنافسة الأجنبية.	
الجدول رقم (77): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على طلب الزبائن في السوق.	
الجدول رقم (78): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على طبيعة السياسة الاقتصادية للدولة.	
الجدول رقم (79): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السؤال (11).	
الجدول رقم (80): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السؤال (12).	
الجدول رقم (81): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السؤال (13).	
الجدول رقم (82): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السؤال (14).	
الجدول رقم (83): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السؤال (15).	
الجدول رقم (84): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السؤال (16).	
الجدول رقم (85): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مدى التحضير لشهادة الايزو.	
الجدول رقم (86): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على سمعة الشركة بعد احراز على شهادة الايزو.	

الجدول رقم (87): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السؤال (18).	
الجدول رقم (88): إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السؤال (19).	

الفهرس

الفهرس

مقدمة عامة..... 1
الجزء الأول: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و اقتصاد السوق..... 7
الفصل الأول: المقصود باقتصاد السوق..... 8
تمهيد: 9
المبحث الأول: المعنى العام لاقتصاد السوق:..... 10
المطلب الأول: مفهوم اقتصاد السوق: 10
المطلب الثاني: مبادئ اقتصاد السوق: 10
المطلب الثالث: معنى التحول لاقتصاد السوق: 10
المبحث الثاني: الأسباب التي أدّت إلى التحول لاقتصاد السوق:..... 12
المطلب الأول: انهيار الاتحاد السوفياتي سابقا: (دول شرق آسيا): 12
المطلب الثاني: تزايد وتفاقم أزمة المديونية العالمية: 13
المطلب الثالث: دخول عصر العولمة الاقتصادية:..... 13
المطلب الرابع: عمليات تحرير التجارة العالمية:..... 14
المبحث الثالث: دور الدولة في ظل اقتصاد السوق:..... 15
المطلب الأول: الدولة شريكة في التنمية: 16
المطلب الثاني: الدولة محفز: 17
المطلب الثالث: الدولة مراقب:..... 17
المطلب الرابع: دور الدولة في الحد من الفقر: 17
خلاصة:..... 18
الفصل الثاني: برنامج الإصلاح الاقتصادي والمالي 19
تمهيد: 20
المبحث الأول: الإصلاح الاقتصادي:..... 20
المطلب الأول: تطور مفهوم الإصلاح الاقتصادي: 20
المطلب الثاني: أنواع برامج الإصلاح الاقتصادي: 23

المطلب الثالث: متطلبات برامج الإصلاح الاقتصادي:..... 26
المبحث الثاني: الهيئات المالية الدولية: 32
المطلب الأول: صندوق النقد الدولي: 32
المطلب الثاني: البنك الدولي:..... 34
المطلب الثالث: العلاقة بين صندوق النقد الدولي والبنك الدولي: 35
المبحث الثالث: الإصلاح الاقتصادي والتحول لاقتصاد السوق:..... 37
خلاصة:..... 40
الفصل الثالث: الجزائر من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق..... 41
تمهيد: 42
المبحث الأول: الاقتصاد الجزائري في إطار الاقتصاد المخطط : 42
المبحث الثاني: الاقتصاد الجزائري في إطار اقتصاد السوق:..... 45
المطلب الأول: الأسباب التي أدت بالجزائر للتحول إلى اقتصاد السوق: 47
المطلب الثاني: الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر:..... 49
المطلب الثالث: تقييم نتائج الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر:..... 54
المبحث الثالث: وضعية الاقتصاد الجزائري قبل و بعد الإصلاحات الاقتصادية..... 63
المبحث الرابع: تقييم الوضعية الحالية للاقتصاد الجزائري. 71
المطلب الأول: تقييم واقع الاقتصاد الجزائري:..... 71
المطلب الثاني: الوضعية الحالية للاقتصاد الجزائري. 74
المطلب الثالث: الاقتصاد الجزائري في ظل اقتصاد السوق..... 77
خلاصة :..... 79
الفصل الرابع: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر 80
تمهيد: 81
المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة..... 82
المطلب الأول : تطور تاريخ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة..... 82
المطلب الثاني: إشكالية تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: 87
المطلب الثالث: مميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأنواعها..... 96
المطلب الرابع : أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النشاط الاقتصادي: 102

المبحث الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر 111
المطلب الأول : تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر 111
المطلب الثاني: عوائق تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر 139
المطلب الثالث : دور الدولة الداعم لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: 143
المطلب الرابع: الإجراءات المتخذة في الجزائر لتفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة..... 151
المبحث الثالث: تقييم التجربة الجزائرية في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة..... 168
المبحث الرابع: تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر 176
المطلب الأول: ماهية التنافسية 177
المطلب الثاني: المحددات الرئيسية للقدرة التنافسية بالاعتماد على منهج Porter 187
المطلب الثالث: تطوير القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة..... 204
المبحث الخامس: ترتيب تنافسية الجزائر وفق المؤشرات الدولية 227
المطلب الأول: مؤشر الحرية الاقتصادية: 227
المطلب الثاني: مؤشر التنافسية العالمي: 231
المطلب الثالث : مؤشر بيئة الأعمال (مؤشر سهولة أداء الأعمال): 241
خلاصة:..... 249
الجزء الثاني: دراسة ميدانية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في قطاع النسيج-حالة الجزائر-..... 250
الفصل الأوّل: وضعية قطاع النسيج في الجزائر والعالم..... 251
المبحث الأوّل: وضعية قطاع النسيج في العالم..... 252
المبحث الثاني: الوضعية الحالية لقطاع النسيج في الجزائر والتحديات الجديدة للإطار الدولي الجديد: ... 257
المطلب الأول : تشخيص الوضعية الحالية لقطاع النسيج في الجزائر:..... 258
المطلب الثاني: آفاق قطاع النسيج في الجزائر: 262
الفصل الثاني: دراسة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لقطاع النسيج بولاية تلمسان 264
تمهيد: 265
المبحث الأول: قطاع النسيج في ولاية تلمسان 265
المبحث الثاني: واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ولاية تلمسان 267
المبحث الثالث: الإطار العام للدراسة التطبيقية 276
المطلب الأول: أدوات جمع البيانات..... 276

المطلب الثاني: أساليب التحليل المستخدمة..... 277
المطلب الثالث: مجالات الدراسة 277
المطلب الرابع: عينة الدراسة وبعض خصائصها:..... 277
المطلب الخامس: تحليل نتائج الدراسة الميدانية. 280
خلاصة:..... 304
الخاتمة العامة 306
الملاحق..... 310
قائمة المراجع 344
قائمة الأشكال و الجداول..... 355
الفهرس..... 362

Évaluation de PME compétitives à La transition vers une économie de marché
- une étude de cas du secteur textile à la wilaya de Tlemcen –

Oubekhti nassira

ملخص:

لقد أصبح موضوع تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في مختلف مجالات النشاط الاقتصادي من الموضوعات التي تلقى اهتماما متزايدا من طرف المنظمات الدولية والمحلية فضلا عن اهتمام الباحثين الاقتصاديين بها، باعتبارها أفضل الوسائل للإنعاش الاقتصادي نظرا لسهولة تكيفها ومرونتها التي تجعلها قادرة على الجمع بين التنمية الاقتصادية و الاجتماعية ووسيلة إيجابية لفتح آفاق العمل من خلال توفير مناصب الشغل وخلق الثروة، وبإمكانها رفع تحديات المنافسة وغزو الأسواق الخارجية في ظل اقتصاد السوق.

ومن هذا المنطلق، فإن هذا البحث يهدف إلى تقييم الوضعية التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مع التركيز على دراسة بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لقطاع النسيج بولاية تلمسان، والذي أصبح من القطاعات التي تعاني مشاكل كثيرة خاصة في ظل انفتاح الأسواق، وبالتالي لابد من إيجاد حلول للحد من هذه المشاكل.

الكلمات المفتاحية: مؤسسات صغيرة ومتوسطة، اقتصاد السوق، التنافسية، التأهيل، قطاع النسيج.

Abstract:

The subject of development of small and medium enterprises in various economic filed activities has become more and more important for international and local organisations, besides economic researchers since it is considered the best means to economic recovery because of its easy adaptation and flexibility which enable it to combine between economic development and social one as a positive medium for opening work horizons through providing jobs and making wealth as its possibility to increase the challenges of competition and invasion of foreign markets in market economy.

With this in mind this research paper aims at assessing the competitive situation of small and medium sized enterprises in Algeria, focusing on the study of some small sized enterprises of the textile industry in the department of Tlemcen, and which has become among the sectors that suffer from a lot of problems particularly in light of the opening of markets, and thus we must find solutions to reduce these problems.

Keywords: small and medium enterprises, economic market, competitiveness, qualifying, textile industry.

Résumé:

Le sujet de développement des petites et moyennes entreprises dans les divers domaines da l'activité économiques est devenu de plus en plus un des sujets les plus importants pour les organisations internationales et locales en outre pour les chercheurs économiques, car elles sont considérées le meilleur moyen pour la relance économique à cause de la facilité de ses adaptations et ses flexibilités qui les rendent en mesure de combiner entre le développement économique et sociale, et une tactique positive pour ouvrir les horizons d'emploi à travers la création de postes de travail et la richesse, et pour qu'elles augmentent les défis de la concurrence et l'invasion des marchés étrangères dans le cadre de l'économie du marché.

De ce point, cette recherche vise à évaluer la situation concurrentielle pour les petites et moyennes entreprises en Algérie, en mettant l'accent sur l'étude de quelques petites et moyennes entreprises du secteur textile à la wilaya de Tlemcen, et qui est devenu parmi les secteurs qui souffrent de grands problèmes surtout dans le cadre de l'ouverture du marché, par conséquent, il faut trouver des solutions pour limiter ses problèmes.

Les mots-clés : petites et moyennes entreprises, marché économique, compétitivité, la mise à niveau, secteur textile.