

جامعة 8 ماي 1945

قـالـمـة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية



مذكرة تخرج مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية

تخصص: مالية وتجارة دولية

تحت عنوان

دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر (2010-2018)

إشراف الأستاذ:

د. مشعلي بلال

إعداد الطالبين:

• منصف بوعزيلة

• رمزي زراري

السنة الجامعية 2020/2021

شكر و عرفان

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم

" من لم يشكر الناس، لم يشكر الله "

لله الفضل من قبيل ومن بعد فالحمد لله الذي منحنا

القدرة على إنجاز هذا العمل المتواضع،

وبعد فوجها بجزيل الشكر إلى الدكتور «**سعيد بن**»

على مساهمته لنا في إنجاز هذا العمل وعلى جميع صبره وفناءهما الهائلين.

كما نقدم بالشكر إلى كل من ساهمنا من قرين أو بعيد.

إهداء

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

إِنَّا فِي هَذِهِ الْحَيَاةِ نَدِينُ لِكثِيرٍ مِنَ النَّاسِ الَّذِينَ عَلَّمُونَا خِلَالَ السَّارِ الدِّرَاسِيِّ وَالْعِلْمِ الْأَصْغَرِيِّ، بِمَكْتَنَاتِنَا
فَعَلَهُ مِنْ أَحْسَنِهِمْ هُوَ شَاكِرٌ.

فَمِنْ شَتَّى هَذِهِ الْفُرْصَةِ لِنُكْرِكُ كُلَّ مَنْ كَتَبَ لَهُ دَوْرٌ فِي تَعْلِيمِنَا وَبَلُوغِنَا هَذَا الْمَسْتَوِيَّ وَبِنَدْرِي بِتُكْرِمِ الْمَوْلَى
عَزَّ وَجَلَّ (الَّذِي رَزَقَنَا الْعَقْلَ وَحَسَنَ التَّوَكُّلَ عَلَيْهِ سُبْحَانَهُ وَتَعَالَى وَجْهِي نَعْمَهُ الْكَثِيرَةَ الَّتِي رَزَقَنَا إِيَّاهُ.
إِلَى سَبَبِ وَجْهِهِ (الَّذِي قَالَ فِيهِمَا اللَّهُ تَعَالَى: «وَقَضَى رَبِّيَ أَنْ لَا تَعْبُدُوا إِلَّا إِيَّاهُ وَبِالْوَالِدَيْنِ
إِحْسَانًا»).

إِلَى وَالِدَاتِنَا الْعَزِيزَاتِ (أَطَالَ اللَّهُ فِي عَمْرِهِنَّ وَمَحْفَظَتِنَا سَمْعَةَ نَيْرُورُونَا).

إِلَى إِخْوَتِنَا مَحْفَظِهِمُ اللَّهُ تَعَالَى.

وإِلَى إِخْوَتِنَا الْأَصْدِقَاتِ

إِلَى أَسَاتِزَتِنَا وَكُلِّ مَنْ أَتَوْهُ عَلِيًّا تَعْلِيمِنَا مِنْذُ الصَّغَرِ إِلَى الْآلَاءِ نَزَّجُوا مِنَ الْمَوْلَى عَزَّ وَجَلَّ (أَجْمَعْنَا
وَأَبَاحْنَا فِي جَنَّاتِهِ الْوَالِيسَةِ وَمَخَاصِنِ أَسَاتِزَتِهِ فَسَمَّ الْعُلُومِ السَّجَّارِيَّةَ بِجَامِعَةِ قَالَةِ الَّذِينَ أَطْرُونَا خِلَالَ
السَّارِ الْجَامِعِيِّ).

منصوب

رمزي

فہرست

المحتویات

الصفحة	العنوان
	شكر وعران
	إهداء
I	فهرس المحتويات
IV	قائمة الجداول والأشكال
أ - ج	مقدمة عامة
الفصل الأول: الإطار النظري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	
5	تمهيد
6	المبحث الأول: إشكالية تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
6	المطلب الأول: المعايير المستخدمة لتحديد الحجم والمفهوم
6	الفرع الأول: معايير كمية
8	الفرع الثاني: معايير نوعية
9	المطلب الثاني: التجارب الدولية لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
9	الفرع الأول: تعريف الاتحاد الاوروبي
10	الفرع الثاني: تجارب دولية على دول المتقدمة
12	الفرع الثالث: تجارب الدولية لاتحاد بلدان جنوب شرق اسيا
12	الفرع الرابع: تعريف الجزائر
17	المبحث الثاني: أهمية ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
17	المطلب الأول: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
21	المطلب الثاني: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
27	المبحث الثالث: مميزات وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتحديات التي تواجهها
27	المطلب الأول: خصائص ومميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
31	المطلب الثاني: تحديات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
35	خلاصة الفصل
الفصل الثاني: الصادرات خارج قطاع المحروقات ومكانتها في الجزائر	
37	تمهيد

38	المبحث الأول: ماهية التصدير
38	المطلب الأول: مفهوم وأهداف التصدير
40	المطلب الثاني: أنواع التصدير
42	المطلب الثالث: أهمية التصدير
44	المبحث الثاني: آفاق التصدير خارج قطاع المحروقات في الجزائر
44	المطلب الأول: واقع التصدير خارج المحروقات في الجزائر
47	المطلب الثاني: حوافز التصدير في الجزائر
49	المطلب الثالث: المشاكل التي توجه التصدير خارج المحروقات في الجزائر
54	المبحث الثالث: الإجراءات والسياسات المتخذة من طرف الدولة الجزائرية لتنمية وتفعيل الصادرات خارج المحروقات
54	المطلب الأول: إجراءات لتفعيل قطاع الصادرات خارج المحروقات
63	المطلب الثاني: سياسات ترقية صادرات خارج المحروقات
70	خلاصة الفصل
الفصل الثالث: تحليل وتقييم واقع صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	
72	تمهيد
73	المبحث الأول: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات الجزائرية
73	المطلب الأول: تطورات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
73	الفرع الأول: تطور التعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
75	الفرع الثاني: تطور حسب قطاعات النشاط للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
76	الفرع الثالث: التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
79	المطلب الثاني: علاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأثرها على نمو الصادرات الجزائرية خارج المحروقات
81	المبحث الثاني: التنوع السلعي ودوافع اللجوء الي ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر
81	المطلب الأول: التركيب السلعي للصادرات الجزائرية
85	المطلب الثاني: دوافع ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر
87	المبحث الثالث: سبل دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للنهوض بالصادرات في الجزائر.

87	المطلب الأول: العراقيل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
87	الفرع الأول: المعايقات الخارجية للمؤسسة
89	الفرع الثاني: المعايقات ضمن أعمال المؤسسة
90	المطلب الثاني: سياسات وهيئات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
90	الفرع الأول: الهيئات الحكومية المنظمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
92	الفرع الثاني: الهيئات الحكومية والمشروعات المتخصصة في دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
99	المطلب الثالث: معالم الاستراتيجية لتنمية صادرات المؤسسات خارج المحروقات.
99	الفرع الأول: سبل تفعيل دور صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
100	الفرع الثاني: برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
103	الفرع الثالث: التوجه نحو الأسواق الواعدة
105	خلاصة الفصل
107	خاتمة
110	قائمة المراجع
	ملخص الدراسة

قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
10	تعريف الولايات المتحدة الامريكية.	01
11	تعريف اليابان.	02
16	المعايير الكمية لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	03
45	تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات 2010-2017.	04
73	تنامي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	05
75	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على قطاعات النشاط الاقتصادي.	06
77	التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	07
79	تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونمو الصادرات خارج المحروقات	08
82	التركيب السلعي للصادرات الجزائرية	09
94	مساهمة الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار في دعم المؤسسات إلى غاية نهاية سنة 2016.	10
95	عدد المشاريع الممولة من قبل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب منذ نشأتها حتى نهاية 2016.	11
97	القروض الممنوحة من طرف ANGEM حسب طبيعة التمويل منذ بدايتها حتى 2016.	12
99	توزيع الضمانات الممنوحة حسب النشاط من 2004 حتى 2017.	13
103	التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال سنتي 2017-2018.	14

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
46	تطور الصادرات خارج المحروقات 2010-2018	01
74	تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	02
76	تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاعات نشاط	03
78	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المناطق	04
80	تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونمو الصادرات خارج المحروقات	05
83	صادرات خارج المحروقات	06 (1)
84	تركيب الصادرات في الجزائر	06 (2)
85	المؤسسات ص و م من خلال استراتيجية التصدير في الجزائر سنة 2016	07

مقدمة

إن التغييرات العميقة التي يمر بها الإقتصاد العالمي، أدت إلى بروز توجهات حديثة ومتنامية على جميع الأصعدة، وهذا في إطار ما يعرف بالعولمة الإقتصادية، وبالتالي إعادة الإعتبار للإستثمار الخاص بجميع أنواعه، هذا ما أدى إلى بعث المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تمتاز بقدرة كبيرة على التأقلم السريع مع هذه التغييرات التي يشهدها النشاط الإقتصادي، كما تمثل أحد المحركات الرئيسية للنمو والتخطيط المستقبلي حيث عادة ما يتم الإستعانة بهذه الشركات خاصة بالنسبة للدول النامية قصد مواجهة مختلف الأزمات الطارئة. وباعتبار تنويع هيكل الصادرات وزيادة مصادر دخل الدولة من أهم مميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقد سارعت العديد من الدول النامية لدعمها وترقيتها قصد مساهمتها في تنويع الصادرات وعلى غرار ذلك الجزائر في ظل الأزمة الراهنة والمتمثلة في انخفاض أسعار البترول (المحروقات) والتي تمثل ما يقارب 97% من صادراتها أولت اهتماما كبيرا بهذه البرامج قصد تنويع وترقية الصادرات بصفة عامة والصادرات خارج المحروقات بصفة خاصة.

ومن أجل دفع عجلة التنمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم وضع الوسائل الكفيلة لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بتسهيل طرق التمويل وتأهيل القطاع للرفع من كفاءتها الإنتاجية وقدرته التنافسية وفق المقاييس الدولية، وتم ترقية الشراكة والتعاون الدوليين لما لها من آثار على المؤسسات الجزائرية على المدى الطويل والمتوسط.

1. إشكالية الدراسة:

على ضوء ما سبق وباعتبار أن الجزائر هي من بين الدول التي سعت الى توفير العوامل الملائمة لنمو هذا النوع من المؤسسات وذلك للاستفادة من الإيجابيات التي توفرها بالنسبة للاقتصاد، يتسنى لنا صياغة الاشكالية على النحو التالي:

ما مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر؟

وعليه تتدرج تحت هذه الإشكالية التساؤلات الفرعية الآتية:

- 1- ما واقع تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟
- 2- ما واقع تطور الصادرات والصادرات خارج المحروقات في الجزائر؟
- 3- هل يواجه قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مشاكل؟ وكيف تتم مواجهتها؟

2. فرضيات الدراسة:

من خلال التساؤلات الفرعية والإشكالية يمكن أن تكون فرضيات الدراسة على الشكل التالي:

الفرضية العامة:

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات وبالتالي زيادة ورفع معدل النمو.

الفرضيات الفرعية:

بناء على الفرضية العامة السالفة الذكر، نطرح مجموعة من الفرضيات تتمثل في النقاط التالية:

1. للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية تجعلها ذات أولوية تأهلها للقيام بدور فعال تعمل من خلاله على تحقيق الأهداف المرجوة.
2. بذلت الجزائر في السنوات الأخيرة مجهودات كبيرة من أجل دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ووضعت برنامج تأهيل لها.
3. هنالك تأثير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على ارتفاع مستوى الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر نتيجة لدورها الهام في رفع عجلة التنمية.

3. أهمية الدراسة:

أصبح من الضروري دراسة هكذا مواضيع خاصة بالنسبة للدول وعلى رأسها الجزائر التي تعاني أزمة إقتصادية تتمثل في محدودية الصادرات وانحصارها في صادرات المحروقات فقط، ما يجعل للموضوع أهمية كبيرة تنحصر فيما يلي:

- ❖ معرفة واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وكذا المعوقات التي تواجهها.
- ❖ دراسة واقع التصدير والتصدير خارج المحروقات.
- ❖ معرفة دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

4. منهج الدراسة:

إستعملنا في دراستنا هذه المنهج الوصفي التحليلي التاريخي وذلك بوصف الظاهرة المدروسة ومختلف متغيراتها بالاعتماد على المراجع المختلفة من كتب ومجلات، ملتقيات ورسائل جامعية.... الخ، من جهة أخرى تحليل الإحصائيات والمعطيات لاستنباط علاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصادرات خارج المحروقات.

5. أسباب ودوافع اختيار الموضوع:

ترجع أسباب ودوافع اختيار الموضوع الى عدة أسباب نذكرها:

- ❖ إدراج الموضوع ضمن مجال التخصص.
- ❖ إهتمام الجزائر بهذه المشروعات كبديل يمكن الاعتماد عليه لترقية الصادرات خارج المحروقات.
- ❖ الأهمية التي تحظى بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقدرتها على تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

❖ الرغبة في تناول موضوع دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج المحروقات والتعرف على القطاع فهو يعتبر طرق نجاة خريجي الجامعات بالنسبة للشباب وتجسيد مهاراتهم وإبداعاتهم.

6. صعوبات الدراسة:

وكأي طالب علم إعتزضت في طريقنا بعض الصعوبات خلال القيام بدراسة الموضوع، يمكن الإشارة إليها كما يلي:

- قلة المراجع وخاصة الكتب التي تبحث في موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة العلاقة بينها وبين الصادرات الجزائرية.
- التناقض في المعلومات وقلة وانعدام الإحصائيات المتعلقة بالصادرات خاصة الصادرات خارج المحروقات مما خلق عدة صعوبات في التحليل.

7. هيكل الدراسة:

لدراسة الموضوع وتحليل الإشكالية واختبار صحة الفرضيات من عدمه، ارتأينا أن نتناول الموضوع وفق خطة تتضمن مقدمة وثلاثة فصول بالإضافة إلى الخاتمة.

تمثل الفصل الأول في الإطار المفاهيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا مرورا بمفهومها ومعايير تصنيفها، وخصائصها ومميزاتها، أهميتها والتحديات التي تواجهها.

أما الفصل الثاني تطرقنا فيه إلى قطاع التصدير في الجزائر وهذا مرورا بإلقاء نظرة على مفاهيم التصدير وأنواعه، أهميته، الحوافز والمشاكل وأهم الإجراءات والسياسات لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.

بينما الفصل الثالث يتمثل في الإطار التطبيقي للدراسة حيث خصصناه كدراسة تحليلية إحصائية لتطورات واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصادرات خارج قطاع المحروقات ودراسة العلاقة بين تطورها وتطور الصادرات خارج المحروقات كما استخلصنا أهم العراقيل والمشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية صادراتها وكيفية تطورها وتأهيلها وأساليب دعمها.

الفصل الأول

تمهيد:

يتمتع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالأولوية في الاهتمام من طرف الدول، حيث ركزت عليه في انطلاقتها التنموية، وذلك لقيام هذه المؤسسات بالدور الحاسم في توسيع النشاط الاقتصادي وتنوعه، ومن الواضح أنها تمثل الغالبية الساحقة من الطاقات الاقتصادية في معظم البلدان، و تلعب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دورا هاما في اقتصاديات البلدان المختلفة و لقد أضحى موضوعها من الموضوعات التي تلقى اهتماما كبيرا من طرف المنظمات الدولية و المحلية فضلا عن اهتمام المفكرين و الباحثين الاقتصاديين و ذلك بالنظر إلى دورها و أهميتها في تحقيق التنمية الشاملة، إلى جانب أنها تساهم بقدر مهم من العمالة و الإنتاج، و حتى في الدول المتقدمة فإن دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لم تتناقص أهميته النسبية بل أن دورها قد ازداد و هذا بالرغم من الصعوبات و التحديات التي تواجهها هذه المؤسسات في ظل العولمة و التنافسية الدولية .وفي هذا الصدد يكون التساؤل حول المعايير المستخدمة والتجارب الدولية في تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومدى أهميتها الاقتصادية والاجتماعية في مختلف مجالات عملها وبالإضافة إلى مختلف العراقيل التي قد تواجه هذه المؤسسات؟ وعليه من خلال ما سبق سيتم التطرق إلى:

المبحث الأول: إشكالية تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الثاني: أهمية ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الثالث: مميزات وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتحديات التي تواجهها.

المبحث الأول: إشكالية تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بالرغم من الاتفاق على درجة أهمية ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إحداث التنمية الشاملة والمستدامة، إلا أنه لا يوجد تعريف موحد يفي الى وضع جوانب محددة وخاصيات كاملة لها، وذلك من أجل إتباع سياسات وبرامج واستراتيجيات مماثلة، وعليه يعتبر تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إشكالياً بعد ذاته نظراً لاختلاف آراء المهتمين بالتنمية الصناعية والباحثين المتخصصين حول وضع تعريف موحد وشامل ودقيق يخص هذا القطاع والذين يرجعون سبب ذلك الى:¹

- اختلاف درجة النمو الاقتصادي وتنوع نشاطاته وفروعه.

- مدى التقدم التكنولوجي في مجال الصناعة والخدمات.

المطلب الأول: المعايير المستخدمة لتحديد الحجم والمفهوم:

لقد كانت محاولة وضع مجموعة من المعايير التي يمكن أن تساعد في الوصول الى مفهوم مشترك نسبياً للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين مختلف الدول من أهم انشغالات الباحثين والدارسين في هذا المجال وعليه تم الاتفاق على تبني مجموعتين من المعايير لتحديد الحجم والمفهوم الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة منها ما هو كمي ومنها ما هو نوعي.²

1-1- المعايير الكمية:

حيث تهتم هذه المعايير بتصنيف المؤسسات اعتماداً على مجموعة من الخصائص الكمية التي يمكن استخدامها لأغراض إحصائية وتنظيمية وذلك نظراً لسهولة الحصول عليها وجمعها، ومن بين هذه المعايير يوجد:³

1- محمد محروس إسماعيل، "اقتصاديات الصناعة (دراسة نظرية/ تطبيقية)"، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، 1998، ص 110.

2- توفيق عبد الرحيم، يوسف حسن، "إدارة المشروعات التجارية الصغيرة"، دار صفاء، الأردن، 2002، ص 16.

3- كمال عايشي، "واقع الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الدول المغاربية"، ملتقى جامعة سطيف، 2003، ص 2.

1-1-1 معيار عدد العمال:

يعتبر معيار عدد العمال أحد المعايير الأساسية والأكثر استخداماً في تمييز حجم المؤسسات نظراً لسهولة البيانات المتعلقة بالعمالة، لكن لا يوجد اتفاق عام حول عدد العمال الواجب تواجدهم في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي يختلف من دولة إلى أخرى، كما أن عدد العمال ليس الركيزة الوحيدة في العملية الإنتاجية بل يوجد متغيرات اقتصادية ذات أثر كبير على حجم المنشأة كحجم الإنتاج والمعدات التقنية، وأيضاً لا يعكس هذا المعيار الحجم الحقيقي للمشروع بسبب اختلاف معامل رأس المال فهناك صناعات تتطلب استثمارات رأسمالية ضخمة لكنها توظف عدداً قليلاً من العمال ولا يمكن اعتبارها ضمن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما أن هناك صناعات تتطلب استثمارات رأسمالية قليلة ولكنها توظف عدداً كبيراً من العمال ولا يمكن إدراجها ضمن هذا القطاع كذلك، وعليه الاعتماد على هذا المعيار لوحده لتحديد حجم المؤسسات قد لا يسهل المقارنة على النطاق الدولي لاختلاف نوعية العمل من بلد لآخر ومهما يكن فإن هذا المعيار لقي استخداماً واسعاً لدى العديد من الدول.¹

1-1-2 معيار رأس المال:

يعتبر هذا المعيار أحد المعايير الأساسية المستعملة في تحديد حجم المؤسسة والطاقة الإنتاجية لكن استعماله يختلف من بلد إلى آخر ومن قطاع إلى آخر، لذلك فعدم توافقه يجعله غير كافي لتحديد الحجم أو وضع تعريف دقيق وعليه فمن الأحسن استعماله مع معيار آخر لتفادي أية مشكلة.²

1-1-3 معيار معامل رأس المال:

هذا المعيار يجمع بين المعيارين السابقين معيار رأس المال ومعيار العمالة باعتبارهما أحد العناصر المحددة للطاقة الإنتاجية في المؤسسات الصناعية، ويحسب بالعلاقة:

(k) يمثل حجم رأس المال المستخدم بالنسبة للوحدة واحدة من العمل.

و (L) يمثل عدد العمال.

1-فتحى السيد عبده، "الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية"، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2005، ص 48، 49.

2-خالد عبد العزيز السهلاوي، "معدل وعوامل انتشار م.ص.م"، الإدارة العامة، 2001، ص 41.

الناتج المتحصل عليه يقصد به كمية الاستثمار اللازمة لتوظيف عامل واحد في المؤسسة، وغالبا ما يكون هذا المعيار منخفضا في القطاعات التي بها رأس مال قليل ومرتفعا في القطاعات التي تحتاج الى رأس مال كبير.¹

1-1-4 معيار رقم الاعمال:

يعتبر هذا المعيار معيارا صادقا والذي يعبر عن مستوى نشاط المشروع وقدرته التنافسية وهو من أهم المعايير الحديثة في تصنيف المؤسسات ويستخدم بكثرة في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا، لكن عدم ثباته وتذبذبه من حين لآخر لا يجعله كافيا لتحديد حجم المؤسسة لذلك لا يجب استخدامه لوحده كمعيار.²

1-2-المعايير النوعية:

تهتم هذه المعايير بتصنيف المؤسسات بصورة موضوعية استنادا على عناصر التشغيل الرئيسية مثل: نمط الإدارة والتقنية المستخدمة وتفيد في تحليل الدور الذي يمكن أن تقوم به الصناعات في هذا القطاع في تحقيق التنمية المحلية³ ومن بين هذه المعايير ما يلي:

1-2-1 المعيار القانوني:

يهتم التشريع القانوني بالمؤسسات ويحدد شكلها القانوني من خلال طبيعة وحجم رأس المال المستثمر فيها وطرق تمويله، حيث يمكن التفريق بين المؤسسات العمومية والمؤسسات الخاصة وبين المؤسسات الفردية والجماعية. وفي هذا الإطار تشمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: مؤسسات الأفراد، شركات التضامن، شركات التوصية البسيطة وبالأسهم، المحاطة، المحلات التجارية، مكاتب السياحة، الشحن، صناعات منتجات الألبان والخضر والفواكه وغير ذلك...⁴

1- سعيد ريش، "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدولة العربية"، الملتقى الدولي الرابع، جامعة عنابة، 2006، ص 320.

2- فتحي السيد عبده، مرجع سبق ذكره، ص 50.

3- كمال عايشي، مرجع سبق ذكره، ص 02.

4- نفس المرجع سابق، ص 3.

1-2-2 المعيار التنظيمي (الإداري):

حسب هذا المعيار تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجميع بين الإدارة والملكية في شخص واحد والذي يقوم باتخاذ القرار في إنتاج سلعة أو خدمة معينة بالإضافة الى صغر حجم الطاقة الإنتاجية والذي يكون محليا الى حد كبير.¹

1-2-3 معيار الانتشار في السوق:

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مؤسسات تنافسية وليست احتكارية وبالتالي حصتها في السوق محدودة وهدفها قد يكمن في توسيع درجة الانتشار وليس التمرکز في قطاع سوقي واحد.² ومما سبق يبدو أن هذه المعايير هي التي يتم الاعتماد عليها لتحديد حجم ومفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في معظم دول العالم ولكن درجة أهميتها تختلف من دولة الى أخرى، فبعض الدول تجمع بين معيارين أو أكثر لتحديد الحجم والمفهوم وبعض الدول تكفي باستعمال معيار واحد.

مطلب الثاني: التجارب الدولية لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

بغض النظر عن بعض الاقتراحات والتوصيات التي قدمتها المنظمات الدولية نلاحظ غيابا يكاد يكون مطلقا لتعريف شبه رسمي يمكن اعتماده، فكل دولة تتفرد بتعريف خاص بها يرتبط بدرجة نموها الاقتصادي، والتعريف المقترح، إما أن يكون قانونيا كما هو الشأن في الولايات المتحدة الأمريكية واليابان وأيضا بعض التعاريف المتفق عليها من قبل المجموعات الدولية.

1-2-1 تعريف الاتحاد الأوروبي:

يرتكز هذا التعريف على ثلاثة مقاييس المستخدمون، رقم أعمال الحصيلة السنوية واستقلالية المؤسسة. "وحسب هذا التعريف: "المؤسسة المصغرة هي مؤسسة تشغل اقل من 10 عمال، أما المؤسسة الصغيرة هي تلك التي توافق معايير الاستقلالية وتشغل أقل من 50 عامل وتتجز رقم أعمال سنوي لا يتجاوز 7 ملايين أورو أو لا يتعدى ميزانيتها السنوية 5 ملايين أورو. أما المؤسسة المتوسطة هي توافق

1- محمد محروس إسماعيل، "الاقتصاديات الصناعية"، دار الجامعة المصرية، الإسكندرية، 1987، ص 106.

2- السيد ناجي مرتجى، "المشروعات الصغيرة والمتوسطة (المفهوم والمشكلات)"، دار الجامعة المصرية، الإسكندرية، 1999، ص 106.

معايير الاستقلالية وتشغل اقل من 250 عامل ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 40 مليون أورو أو لا تتعدى ميزانيتها السنوية 27 مليون أورو¹.

إن الغرض من وجود تعريف موحد داخل إطار المجموعة الأوروبية هو تعدد التعاريف المستخدمة داخل المنظومة الأوروبية، كما يوجد تعريف يستخدم من قبل بنك الاستثمار الأوروبي وتعريف آخر يستخدم من جانب صندوق الاستثمار الأوروبي، وهو الأمر الذي لم يكن مقبولاً داخل سوق موحد لا توجد به حدود داخلية. لهذا أدرك الاتحاد الأوروبي أنه يجب عليه أن ينسق التعاريف المختلفة أو أن يتجه نحو تعريف موحد لأن وجود أكثر من تعريف على مستوى الاتحاد وعلى مستوى الدولة أمر من شأنه أن يخلق نوع من عدم الاتساق بالإضافة إلى التأثير السلبي على التنافسية بين المؤسسات المختلفة.²

2-2 التجارب الدولية على الدول المتقدمة:

والمتمثلة في:

2-2-1: تعريف الولايات المتحدة الأمريكية:

حسب قانون المؤسسات الصغيرة لعام 1953 تعرف المؤسسة بأنها تمثل المؤسسة التي يتم امتلاكها وإدارتها بطريقة مستقلة حيث لا تسيطر على مجال العمل الذي ينشط في نطاقه. وعلى سبيل المثال في برنامج المنح القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم تعريف هذه المؤسسات من خلال الجدول الآتي:³

الجدول رقم (01): تعريف الولايات المتحدة الأمريكية.

نوع النشاط	المعيار المعتمد	مجال التعريف
تجارة الجملة	عدد العمال	أقل من 100 عامل
تجارة التجزئة	المدخيل السنوية	من 5 الى 20 مليون دولار (حسب فرع النشاط)

1- عمار شلابي، "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية"، مجلة المؤسسة وقضايا التنمية، 2010، جامعة سكيكدة، ص. 261.

2- سعاد نائف برونوطي، "إدارة المشروعات الصغيرة ابعاد الريادة"، دار وائل لنشر، 2005، ص ص 35-37.

البناء	المداخيل السنوية	من 7 الى 17 مليون دولار (حسب فرع النشاط)
النقل	المداخيل السنوية	من 1 الى 25 مليون دولار
الفلاحة	المداخيل السنوية	من 0.5 الى 9 مليون دولار

المصدر: رايح خوني، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها"، الطبعة الأولى، ايتراك للنشر والتوزيع، 2008، ص 12-13.

2-2-2: تعريف اليابان:

وكان أول خطوة لتشجيع تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان هي وضع تعريف واضح ومحدد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقد نص القانون المسمى القانون الأساسي للمؤسسات المتوسطة والصغيرة (Small and medium Enterprise Basic Law) والذي يعتبر بمثابة دستور للمؤسسات الصغيرة، ويشدد هذا القانون على ضرورة القضاء على كافة الحواجز والعقبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة ومحاولة تطويرها وتميئتها. تضمن القانون الأساسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان يتم التعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنهما قطاع واحد وقد عرف القانون الذي عدل في الثالث من ديسمبر من عام 1999 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على شكل الذي يوضحه الجدول الاتي:

الجدول رقم (02): تعريف اليابان.

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

المصدر: مركز التعاون الياباني لمنطقة الشرق الأوسط عن التجربة اليابانية في دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ص 04.

للشعب الياباني ثقافته الخاصة به، إذ لعبت دورا كبيرا في ازدهار اليابان ونموه ويأتي في مقدمة المكونات الأساسية للثقافة اليابانية الرغبة في الاستقلالية والولاء المطلق، المواطنة والرغبة في تصدير

القدرات والإمكانات الذاتية والإخلاص المفرط في العمل والحرص على اكتساب الاحترام الاجتماعي من خلال المشاركة الفعالة في التنمية.¹

2-3 التجارب الدولية لاتحاد بلدان جنوب شرق اسيا:

في دراسة حديثة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قام بها اتحاد بلدان جنوب شرق آسيا استخدم كل من بر وتشو و هيمي ينز (HIEMENZ et BRUCH) التصنيف الاتي المعترف به بصورة عامة في هذه البلدان، والذي يأخذ مؤشر العمالة كمعيار أساسي² :

• من 1 إلى 10 عمال مؤسسات عائلية وحرفية

• من 10 إلى 49 عامل مؤسسات صغيرة

• من 49 إلى 99 عامل مؤسسات متوسطة

• أكثر من 100 عامل مؤسسة كبيرة

كما استند أيضا على بعض المعايير النوعية في التمييز بين كل من الأشكال السابقة، ففي المؤسسات الحرفية يكون المالك هو المنتج مباشرة، والمستخدمين أغلبهم من أفراد العائلة، عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث تعرف نوع من تقسيم العمل، فيبتعد المالك عن وظيفة الإنتاج ليهتم أكثر بالإدارة والتسيير فيظهر بذلك نوع من تنظيم للوظائف، هذا التنظيم يكون أكثر وضوحا في المؤسسات الكبيرة .

2-4 تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

في الجزائر لم يكن يوجد أي نص قانوني أو إداري يمكن الاعتماد عليه في تحديد مفهوم عام للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة داخل الاقتصاد الجزائري، وهذا يرجع بالأساس إلى إهمال الدولة للقطاع الخاص وتغييب دوره في مجال التنمية، إلا أنه يمكن اعتبار ما جاء في التقرير الخاص ببرنامج التنمية لوزارة الصناعة والطاقة ضمن المخطط الرباعي الثاني (1974-1977) تعريف عملي للمؤسسة الصغيرة

1-مركز التعاون الياباني لمنطقة الشرق الأوسط عن التجربة اليابانية في دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، طوكيو 2002م، ص4.

2-Hull. G.S, La petite entreprise A L'ORDRE DU JOUR, éd Le Harmattan Paris 1987, p77.

والمتوسطة في الجزائر، والذي عرف هذه المؤسسات على أنها "كل وحدة إنتاج تتمتع بالاستقلالية القانونية وتشغل أقل من 500 عامل، وتحقق رقم أعمال أقل من 15 مليون دينار جزائري، واستثماراتها لا تتجاوز 10 مليون دينار جزائري"¹.

وجاءت ثاني محاولة لتعريف هذه المؤسسات من قبل المؤسسة الوطنية للهندسة وتنمية الصناعات الخفيفة، بمناسبة الملتقى الأول حول الصناعات الصغيرة والمتوسطة في أفريل سنة 1983 بالجزائر، حيث تم تعريفها على أنها "كل مؤسسة تُشغل أقل من 200 عامل وتحقق رقم أعمال أقل من 10 مليون دينار جزائري"².

وقد صدرت المحاولة الثالثة للتعريف خلال الملتقى الوطني حول تنمية المناطق الجبلية، حيث تم تعريف هذه المؤسسات على أنها "كل وحدة إنتاج ذات حجم صغير تتمتع بالتسيير المستقل وتأخذ إما شكل مؤسسة خاصة أو مؤسسة عامة محلية النشاط (بلدية وولائية)"³.

ما عدا هذه المحاولات يمكن أن نقول أن تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في القوانين الجزائرية بقي غائبا إلى أن تم إصدار القانون رقم 01-18 المؤرخ في 27 رمضان 1422 هـ الموافق 12 ديسمبر 2001 م والمتضمن القانون التوجيهي بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي جاء ليُعالج هذا النقص الفادح ويعطي تعريفاً واضحاً للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة ويُحدد التدابير الكفيلة لمساعدتها ودعم ترقيتها في ظل التوجه الجديد للاقتصاد الوطني نحو اقتصاد السوق، وهنا تجدر الإشارة بأن الجزائر قد تبنت ميثاق بولوني "La Charte de Bologne" في تعريفها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو ميثاق يُكرس

1-عمار شلابي، "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية"، مجلة المؤسسة وقضايا التنمية، جامعة سكيكدة، 2010، ص 263.

2-رابح خوني، رقية حساني، "آفاق تمويل وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية المنعقدة في الأيام من 25 إلى 28 ماي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2003، ص 06.

3-زغيب شهرزاد، ليلي عيساوي، "المؤسسات المتوسطة والصغيرة في الجزائر - واقع وآفاق"، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية المنعقد يومي 8 و9 أبريل، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الأغواط، 2002، ص 174.

التعريف الذي حدده الاتحاد الأوروبي سنة 1996، والذي كان موضوع توصية لكل البلدان الأعضاء في الاتحاد.¹

وقد جاء تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة حسب المادة الرابعة من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة 2001 كما يلي: «تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات، تُشغل من 01 إلى 250 شخص، وأن لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 2 مليار دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 500 مليون دينار، وتستوفي معايير الاستقلالية»².

وقد تم إصدار قانون جديد رقم 02-17 بتاريخ 11 جانفي 2017 يُعدل ويُتم القانون التوجيهي لسنة 2001، يتضمن القانون التوجيهي الجديد لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث جاء هذا القانون لتعديل الحدود المالية (رقم الأعمال والحصيلة السنوية) الفاصلة بين كل من المؤسسات المصغرة، الصغيرة، والمتوسطة بما يتوافق مع التطور الاقتصادي الحاصل وأهداف الدولة الرامية لتطوير هذا القطاع.

وقد جاء تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة حسب المادة الخامسة من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة 2017 كما يلي: «تُعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات، تُشغل من 01 إلى 250 شخص، وألا يتجاوز رقم أعمالها السنوي أربعة (4) مليار دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مليار (1) دينار جزائري، وتستوفي معايير الاستقلالية»³.

1- محمد بوهزة وآخرون، "تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة - حالة المشروعات المحلية سطيف"، الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية المنعقدة في الأيام من 25 إلى 28 ماي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2003، ص 08.

2- المادة الرابعة من القانون رقم 01-18 الخاص بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر بالجريدة الرسمية، العدد رقم 77 بتاريخ 2001/12/15.

3- المادة الخامسة من القانون رقم 02-17 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر بالجريدة الرسمية، العدد رقم 2 بتاريخ 2017/01/10.

كما أشارت المادة الثامنة من نفس القانون إلى تعريف المؤسسة المتوسطة بأنها "مؤسسة تُشغل ما بين 50 إلى 250 عامل ويكون رقم أعمالها محصور ما بين 400 مليون و4 مليار دينار جزائري أو مجموع حصيلتها السنوية ما بين 200 مليون دينار جزائري إلى غاية مليار دينار جزائري".¹

أما المادة التاسعة من ذات القانون فتُعرف المؤسسة الصغيرة بأنها "مؤسسة تُشغل ما بين 10 إلى 49 شخص ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 400 مليون دينار جزائري أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 200 مليون دينار جزائري".²

يُقصد بالمؤسسة المستقلة حسب المشرع الجزائري: ان كل مؤسسة لا يُملك رأسمالها بمقدار 25% فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وأخيراً تعرضت المادة العاشرة من القانون السالف الذكر إلى تعريف المؤسسة المصغرة (الصغيرة جداً) على أنها "مؤسسة تُشغل من عامل إلى تسعة عمال، رقم أعمالها أقل من 40 مليون دينار جزائري أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 20 مليون دينار جزائري".³

نلاحظ من خلال التعريفات الواردة في المادة الخامسة، الثامنة، التاسعة، والعاشرة من القانون التوجيهي الخاص بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعتماده على عدد العمال، قيمة المبيعات والحصيلة السنوية وكلها معايير كمية، وهذا من أجل إيجاد حدود بين المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة من جهة وتمييزها عن بقية المؤسسات الكبيرة من جهة أخرى، وتعتبر هذه المعايير من أكثر المعايير استخداماً وشيوعاً، كما استعمل المشرع الجزائري معياراً نوعياً عندما اشترط استقاء معيار الاستقلالية، ويمكن تلخيص ما جاء في المواد الأربعة في الجدول التالي:⁴

1-المادة الثامنة من القانون رقم 17-02 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر بالجريدة الرسمية، العدد رقم 2 بتاريخ 10/01/2017.

2-المادة التاسعة من القانون رقم 17-02 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر بالجريدة الرسمية، العدد رقم 2 بتاريخ 10/01/2017.

3-المادة العاشرة من القانون رقم 17-02 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر بالجريدة الرسمية، العدد رقم 2 بتاريخ 10/01/2017.

4-القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية في عددها رقم 02، 2017.

الجدول رقم (03): المعايير الكمية لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المعيار المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال (مليون دج)	الحصيلة السنوية (مليون دج)
المصغرة	09-01	أقل من 40	أقل من 20
الصغيرة	49-10	أقل من 400	أقل من 200
المتوسطة	250-50	أقل من 4000	أقل من 1000

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية في عددها رقم 02، 2017.

المبحث الثاني: أهمية ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

في سياق التجارب الدولية وما تبعه من اختلافات، أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رافدا حقيقيا لتنمية دائمة باعتبارها قطاعا منتجا للثروة وفضاء حيوي لخلق فرص العمل، وبالتالي فهي وسيلة هامة لتحقيق التنمية بجميع أبعادها. من هذا المنطلق، سنتجه المحاولة في هذا المبحث إلى إبراز أهمية ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الأول: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

ترجع أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى ما تلعبه من أدوار اقتصادية واجتماعية أهمها مساهمتها في توفير مناصب الشغل وتحقيق التطور الاقتصادي وقدرتها على مقاومة الاضطرابات الاقتصادية وصمودها التنافسي وكذا دورها على الصعيد الاجتماعي، كتحقيق الرفاهية وإشباع الحاجات وتحقيق طموحات وتطلعات الأفراد ونستعرض فيما يلي بتفصيل أكثر أهم هذه الأدوار .

1-1 الأهمية الاقتصادية:

- تعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تعبئة رؤوس الأموال من الأفراد والجمعيات والهيئات غير الحكومية وغيرها من مصادر التمويل اي الارتقاء بمستوى الادخار والاستثمار ، الأمر الذي يعني استقطاب موارد مالية ستوجه إلى الاستهلاك الفردي غير المنتج.وبذلك تعد هذه المؤسسات قادرة على تعبئة المدخرات المحدودة من صغار المدخرين الذين هم على استعداد لاستثمار أموالهم في هذه المؤسسات، بالإضافة إلى كون طلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على رأس المال يكون محدود، ومن ثم فمدخرات الأفراد القليلة قد تكون كافية لإقامة مشروع من مشروعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بدلا من تركها عاطلة وعرضة للإنفاق أو إيداعها في البنوك، وبالتالي فإن انخفاض حجم رأس المال اللازم لإنشاء وتشغيل هذه المؤسسات يساعدها أكثر في جذب صغار المدخرين، الذين لا يميلون الأنماط التوظيف التي تحرمهم من الإشراف المباشر على استثماراتهم.¹

1- عبد العزيز جميل مخيمر ، احمد عبد الفتاح عبد الحليم، " دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في معالجة مشكلة البطالة بين الشباب في الدول العربية"، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2005، ص 33 .

- تتمتع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالقدرة على مقاومة الاضطرابات الاقتصادية وذلك من خلال التكيف مع الظروف الاقتصادية المختلفة من تضخم أو انكماش، فعند زيادة الطلب على السلع فإنها تعمل على زيادة حجم إنتاجها، والعكس في حالة الركود الاقتصادي، وهذا ما يجعلها أكثر مقاومة للفترات الاضطرابات الاقتصادية من المؤسسات الكبيرة.

- تعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على ترقية ودعم الصادرات وتقليص الواردات من خلال الزيادة في إنتاج السلع والخدمات، وذلك بغية زيادة حجم صادراتها، أو إنتاج سلع تحل محل السلع المستوردة، فأغلب البلدان النامية يتميز ميزانها التجاري بالعجز المستمر ولعدة سنوات، وبالتالي لا بد لهذه الدول من إنتاج السلع حتي تصبح قادرة على المنافسة مع الدول الأخرى، ويمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تساهم في التخفيف من حدة هنا العجز، فالمؤسسات التي يعمل بها من 01 إلى 10 عمال لها القدرة على تلبية احتياجات السوق من المنتجات التقليدية التي تكون أكثر استجابة للتغيرات السريعة في السوق العالي، أما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي يعمل بها أكثر من 10 عمال فهي تساهم في زيادة حجم الصادرات عن طريق إنتاج السلع والمنتجات النهائية بشكل مباشر أو عن طريق إمداد المؤسسات الكبيرة باحتياجاتها من المواد المصنعة أو نصف المصنعة والتي تستخدمها كمدخلات في العملية الإنتاجية بأسعار تنافسية في الأسواق الخارجية.¹

- تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم الناتج المحلي فهي تعتبر أداة ذات فعالية في توسيع القاعدة الإنتاجية من خلال قدرتها واعتمادها على الخامات المحلية بصفة أولية، الأمر الذي يؤدي بما إلى زيادة حجم الناتج المحلي الإجمالي، كما أنها تعمل على إنتاج بدائل للواردات من السلع لتوفير حاجة السوق من السلع الاستهلاكية والسلع الوسيطة.

- لا تستطيع المؤسسات الكبيرة إنجاز كل ما يطلب منها في فترة محدودة مما يدفعها إلى التعاقد من الباطن مع مؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم تعمل في مجال المقاولات التنفيذ بعض المراحل الصغيرة وبشكل متوازي السرعة الانجاز في أقل وقت ممكن وبتكلفة أقل، وتقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإنتاج أجزاء

1- سليمان ناصر، عواطف محسن، "تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية"، الملتقى الدولي الأول حول: الاقتصاد الإسلامي، الواقع ورهونات المستقبل، غرداية، الجزائر، 23-24 فيفري 2011، ص، 08.

ومستلزمات إنتاج وسطية يمكن تجميعها في المؤسسات الكبيرة الحجم من خلال التعاقد من الباطن حيث يوجد التعاون والتكامل بين كافة أحجام المؤسسات.¹

- تعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على القيام بتوزيع الصناعات الجديدة على المدن الصغيرة والأرياف والتجمعات السكانية المائية، وهذا ما يعطيها فرصة أكبر لاستخدام الموارد المحلية وتثمينها، وتلبية احتياجات الأسواق المتواجدة في تلك الأماكن، كما تساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تنويع الهيكل الإنتاجي وذلك لأنها لا تعتمد على منتج واحد بل أنا منتشرة في مختلف أنواع الصناعات والخامات المختلفة، بالإضافة إلى ذلك فهي تصلح لكافة القطاعات الصناعية، وهذا ما يساعدها على مدى المؤسسات الكبيرة بقطع الغيار ومستلزمات الإنتاج المكمل لها.

- كما تتنافس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع المؤسسات الكبيرة في العديد من المجالات، وهي تظهر بعدة أشكال وذلك من خلال تحسين المنتج، نوع الخدمة، الأسعار... الخ، وتعتبر المنافسة من أحد العوامل الأساسية في تشجيع الإبداع والأفكار الجديدة والخبرات.²

1-2 الأهمية الاجتماعية:

بالإضافة إلى الأهمية الكبيرة التي تلعبها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جانب الاقتصادي

فهي تشكل أيضا أهمية على مستوى الاجتماعي، ويظهر ذلك من خلال:

- تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا كبيرا في التنمية المحلية والجهوية أنه في الوقت الذي نشهد فيه التوطن الكبير للصناعات والأعمال في المدن الكبرى، نلاحظ التهميش والعزلة التي تعانيها مختلف المناطق الريفية والنائية، وللتخفيف من هذه الفوارق الجهوية وتحقيق التوازن التنموي وفك العزلة عن هذه المناطق وجب على السلطات العمومية تفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذه المناطق، وهذا لا يتأتى إلا بتوفير الهياكل القاعدية الأساسية مثل شبكة الطرقات، الكهرباء، الاتصالات.

1-نبيل جواد، "إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت لبنان، 2007، ص ص 94 95.

2-ماجدة العطية، "إدارة المشروعات الصغيرة"، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2004، ص، 25.

-تعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الانتشار الجغرافي والتوسع داخل المجتمعات في أطراف المدن والقرى، على خلاف المؤسسات الكبيرة والتي تكون في الغالب متمركزة في المدن الكبيرة، ويساعد انتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المناطق الريفية والمدن الصغيرة على خلق فرص عمل ومعارف ومهارات الأفراد المجتمع المحلي الذي تقع فيه، ورفع مستوى المعيشة بشكل عام، ويساهم وجود هذه المؤسسات في المناطق النائية في تلبية طلبات المستهلكين من ذوي الدخل المنخفض من السلع والخدمات البسيطة ومنخفضة التكلفة وهذا ما يسمى بتحقيق التوازن الإقليمي والاجتماعي.¹

- تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رغم ضآلة حصتها في السوق العالمي وسيلة فعالة لامتناس البطالة و المساهمة في توفير فرص عمل و بالتالي التقليل من الضغط الاجتماعي الذي تواجهه الحكومات، ويجب الإشارة إلى أنه حتى وإن كانت القدرة التشغيلية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الواحدة محدودة فإن وجود عدد كبير من هذه المؤسسات بفضل ما تتمتع به من خصائص يسمح مجمع تشغيل أعداد كبيرة من العمال، كما تساهم هذه المؤسسات أيضا في إعادة إدماج العمال المسرحين من مناصب عملهم وذلك نتيجة الإفلاس في بعف المؤسسات العمومية أو بفعل تقليص حجم العمالة.²

-ترقية الاقتصاد العائلي وذلك من خلال إنشاء مؤسسات مصغرة على مستوى البيوت، إذ أن الكثير من الدول اعترفت بهذا النوع من الإنتاج غير منظم ووضعت له إطارا قانونيا قصد إدماجه تدريجيا ضمن القطاع المنظم بتشجيعه على المساهمة في تحقيق التنمية الوطنية، كما أن هذا النوع من الإنتاج يحافظ على الاستقرار الاجتماعي ويوفر موارد رزق عائلية لسد الكثير من أبواب الفقر والبطالة.

- نتيجة تواجد عدد كبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف مناطق البلد الواحد والتي تعمل في ظروف تنافسية واحدة تمكن من جعل النشاط الاقتصادي يقترب من الأعداد الهائلة للأفراد والعمل على خلق فرص العمل والتخفيف من حدة الفقر على مستوى كامل جهات البلد، بحيث لتوزيع العادل للدخول

1- عيسى دراجي، لخضر عدوكة، "الدور الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الشاملة"، الملتقى الوطني الثاني حول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة: واقع وآفاق، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 13-14 ماي 2012، ص، 11.

2- أمال بوسمينة، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كوسيلة لدعم الصادرات في ظل التطورات الراهنة"، الملتقى الدولي الثاني بعنوان: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة واقع وآفاق بعنوان، 13-14 نوفمبر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة أم البواقي، 2012، ص 7 .

أي لا يكون التركيز على المناطق الكبرى وإهمال المناطق الريفية والصحراوية أو المناطق النائية منها وبالتالي ينشأ نوع من العدالة في توزيع الدخل المتاحة وهو ما تفتقده العديد من المؤسسات الكبيرة التي تعمل في ظروف غير تنافسية¹.

كما تساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في رفع نسبة مشاركة المرأة في الأنشطة المختلفة والتي تستوعب عمالة نسائية كبيرة مثل الخياطة والتطريز وغيرها، ويساعد هذا على الاستغلال الأمثل لليد العاملة النسائية وزيادة دخلهن ورفع مستوى معيشتهم وتدعيم مشاركتهن في النشاط الاقتصادي، وبالتالي التقليل من البطالة النسائية².

المطلب الثاني: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إحدى القطاعات الاقتصادية التي تحظى باهتمام كبير من قبل دول العالم كافة المنظمات والهيئات الدولية والإقليمية والباحثين، وذلك بسبب الدور المحوري الذي تلعبه في اقتصاديات هذه الدول متقدمة كانت أم متخلفة، إذ تعتبر أحد الركائز الأساسية الممول عليها في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول المتخلفة من جهة، وتعزيز مسار النمو في الدول السائرة في طريقه والمتطورة من جهة أخرى، ويكمن هذا الدور فيما يلي:

2-1 دور المؤسسات على الصعيد الاجتماعي:

❖ توفير مناصب الشغل:

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم الأدوات الاقتصادية التي تساعد على توفير فرص عمل جديدة سواء كان ذلك في الدول المتقدمة أو النامية، مع عدم تطلب رؤوس أموال كبرى هذا بالرغم من صغر حجمها.

1-ساسية عتاتي، 'دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية المحلية'، دراسة حالة ولاية قالمه، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 16، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2014، ص، ص، 92، 93 .

2-فتحي السيد عبده ، مرجع سابق ، ص، 77.

وإن من بين أهم المشاكل التي تعاني منها الدول خاصة النامية منها هي البطالة كما أن هذه الدول تتميز بنمو سريع للسكان وقوة العمل وندرة رؤوس الأموال فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكنها أن تقوم بدور إيجابي في خلق مناصب العمل، وقد أثبتت مختلف الدراسات أن هذه المؤسسات تميل إلى تكثيف عنصر العمل عن المؤسسات الضخمة، لهذا نجد أن معظم الدول المتقدمة منها أو النامية تركز على ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تساهم في توفير مناصب الشغل.¹

❖ تجنيد أكبر لعنصر العمل:

نظرا لطريقة التشغيل وتنظيم العمل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون الرغبة في العمل أكبر مقارنة بالمؤسسات الكبرى، فالمقاول باعتباره مالك للمؤسسة يكون أكثر تجنيدا من المدير في المؤسسة الكبرى، كما يكون العمال أكثر حماسا ومسؤولية على الناتج نظرا لقرب الإدارة منهم وحياد العلاقات الاجتماعية إلى العلاقات الشخصية أكثر منها إلى العلاقات الموضوعية، ويظهر التجنيد هذا في ضعف معدل التغيب والمحافظة على أداة الإنتاج، والاستقرار في العمل.

❖ إعداد الصناعيين الوطنيين:

يمكن أن تكون أساسا لتكوين مجتمع الوطنيين القادرين على بناء مجتمعات صناعية جديدة بالاعتماد على التنمية الذاتية، وبالإضافة إلى ذلك إقامة صناعات كبيرة مستقبلا تحقق السيطرة الكاملة من أبناء الوطن على مقدرات بلاده

❖ تكوين نسق متكامل في أداء الأعمال:

كما يظهر الدور الاجتماعي لهذا القطاع كونه يخلق لدى الأفراد قيما تظهر في الانتماء في أداء العمل الحرفي إلى نسق أسري متكامل، وذلك في الحرف التي تمارس في داخل إطار الأسرة الواحدة، الأمر الذي يترتب عليه تكوين فئة من العمالة المنتجة، والتي تعمل في النسق الواحد.²

1- محمد الهادي مباركي، "المؤسسة المصغرة ودورها في التنمية"، الملتقى الدولي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و دورها في التنمية، جامعة الأغواط، 8 و 9 أبريل، 2002، ص4.

2- حكيم شبوطي "دور الاقتصادي والاجتماعي للمؤسسات ص و م " أبحاث اقتصادية و إدارية، العدد 3، جامعة يحي فارس، المدية، 2008، ص ص 218-219.

❖ محاربة الفقر وتنمية المناطق الأقل حضا في النمو والتنمية:

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن اعتبارها آلية فعالة لمكافحة الفقر والعوز من خلال وصولها إلى صغار المستثمرين من الرجال والنساء وسعة انتشارها خاصة في الأقاليم النائية الأقل حضا في النمو أو الأكثر احتياجا للتنمية الأمر الذي يؤهل هذه الأقاليم إلى فرص أكبر في التنمية والتطوير من خلال إنعاشها هذه المشاريع.

❖ المساهمة في تنمية المواهب والابتكارات :

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من المجالات الخصبة لتعزيز تشجيع المواهب والأفكار الجديدة، وفرصة للإبداع والابتكار لأصحاب المبادرات الفذة والمتميزة من رواد الأعمال ذوي الكفاءة والطموح والنشاط من خلال توظيف مهاراتهم وقدراتهم الفنية وخبراتهم العملية والعلمية لخدمة مشاريعهم.¹

2-2 الدور على الصعيد الاقتصادي:

❖ تنمية الطلب على السلع الاستهلاكية:

تلعب المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة دورا أساسيا في تطوير الاستهلاك النهائي وذلك أن هذه الصناعات لا تتطلب تكنولوجيا عالية أو إمكانيات مالية أو مادية كبيرة الأمر الذي يساعد على تطوير هذه الصناعات وبالتالي تلبية الطلب المحلي والوطني على مختلف السلع والمنتجات الاستهلاكية الضرورية المتزايدة.

كما تحاول هذه المؤسسات تغطية الجزء الأكبر من السوق المحلي بالمنتجات الاستهلاكية النهائية خاصة الغذائية منها وهذا ما يمكننا ملاحظته حتى في الجزائر إذ نلاحظ أن عددا كبيرا من رجال الأعمال يركزون استثماراتهم في مجال الصناعات الاستهلاكية الغذائية. وهذا ما يؤدي تدريجا لو يتم الاهتمام به بصورة جيدة إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي في هذا المجال وبالتالي المساهمة في تحسين مستوى ميزان المدفوعات من خلال التقليل من الواردات، كما تجدر بنا الإشارة إلى أن الم ص م تهتم بهذا النوع من

2-بوسهمين أحمد، "الاستثمار في المؤسسات المصغرة ودورها في التنمية المحلية بمنطقة الجنوب الغربي الجزائري"، أطروحة دكتوراه في العلوم التجارية تخصص تسيير مؤسسات، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2011، ص 211-212.

المنتجات لعدم تطلب هذه الصناعات الرؤوس أموال ضخمة، كما تتميز بسهولة التسويق مقارنة بالسلع الأخرى مثل سلع التجهيز¹.

❖ أداة لتشجيع الاستثمار:

تعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تكوين جيل جديد من المستثمرين الصغار الذين لا يملكون رؤوس أموال كبيرة خاصة الشباب، وهذا ما اثبتته معظم الدراسات التي تهتم بمسألة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. هذا الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف صغار المستثمرين يعود أساسا لقدرتها على توظيف المدخرات الفردية بطريقة تقل فيها المخاطرة نتيجة القصر فترة الاسترداد لرأس المال المستثمر إذ تتميز هذه المؤسسات بارتفاع معدل دوران البضاعة والمبيعات وأرقام الأعمال مما يمكنها من التغلب على طول فترة الاسترداد لرأس المال المستثمر فيها ويقلل بالتالي من مخاطر الاستثمار الفردي فيها. كما تتميز بسهولة وحرية الدخول والخروج من السوق وهذا نتيجة لسهولة تحويل المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة إلى سيولة دون خسارة كبيرة وفي مدة زمنية قصيرة فهذه المؤسسات تمتلك المرونة الكافية لتعديل السياسات وسرعة اتخاذ القرارات وتحقيق الاتصالات مقارنة مع المؤسسات الكبيرة. كما تعتبر هذه المؤسسات مراكز تدريب ذاتية لأصحابها والعاملين فيها بالنظر لممارستهم لأعمالهم باستمرار وسط عمليات الإنتاج وتحملهم المسؤوليات التقنية والتسويقية والمالية مما يحقق اكتسابهم المزيد من المعلومات والمعرفة والخبرات الأمر الذي يؤهلهم لقيادة عمليات استثمارية في المستقبل تفوق حجم مؤسستهم الحالية، ومن ثم فهي تعتبر مجالاً خصباً لخلق وتنمية فئة المنظمين التي هي الأساس في زيادة الاستثمارات الناجحة وتوسيع فرص التوسع في المقذرة الإنتاجية².

وبهذا فهي تساهم في تشجيع الاستثمار الذي يعتبر الدافع الحقيقي لعملية التنمية الاقتصادية في أي دولة الذي يساعد مباشرة في القضاء على البطالة والرفع من مستوى النمو الاقتصادي من خلال التأثير في مؤشرات الاقتصاد الكلي.

1-محمد الهادي مباركي،مرجع سبق ذكره، ص 4.

2-عبد الرحمان يسرى احمد، " تنمية صناعات صغيرة من الالف الى الياء"، دار الحامد، الأردن، 2000، ص ص 25-26.

❖ **المساهمة في الناتج المحلي الخام وخلق قيمة مضافة:**¹ حيث توفر هذه المنشآت في ثلاثة اتجاهات :

- تعمل على توفير السلع والخدمات سواء للمستهلك النهائي او الوسيط مما يزيد من الدخل الوطني للدولة.
- تحقق ارتفاعا في المعدلات الإنتاجية لعوامل الإنتاج التي تستخدمها مقارنة مع العمل الوظيفي الحكومي العام .
- تساهم في التخفيف من الإسراف على المستوى الوطني.

❖ توفير احتياجات المؤسسات الكبرى:

تعتبر هذه المؤسسات سندا أساسيا للمؤسسات الكبرى، فمن خلال التعاقد من الباطن أو المناولة تقيم ارتباطات وثيقة بالمؤسسات الكبرى سواء المحلية أو الخارجية، فهي تساعد المؤسسات الكبيرة في بعض الأنشطة التسويقية والتوزيع والصيانة وصناعة قطع الغيار الأمر الذي يمكن المشروعات الكبيرة من التركيز على الأنشطة الرئيسية وذلك يؤدي إلى تخفيض تكلفة التسويق.²

❖ المساهمة في دعم الصناعات الضخمة وتحقيق التوطن الصناعي:

للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة دور هام في تطوير الصناعات الضخمة مثل الصناعات التحويلية خاصة عن طريق المقاوله الباطنية كما تعتبر الأساس و البداية الرئيسية الأنشطة الصناعة التحويلية في أغلب المجتمعات الحضريه ولا يمكن إغفال هذه الأهمية في عملية التنمية الاقتصادية و في قيام نشاط صناعي متجانس و متكامل و فعال، حيث يتكون القطاع الصناعي من مجموعة من القطاعات الصناعية ذات الأحجام المتفاوتة التي تخدم بعضها البعض و تتبادل الخدمات و الأعمال فيما بينهما كل في مجال تخصصه و في المستوى الذي يحقق فيه الميزة النسبية في تكلفة الإنتاج الاقتصادي، و تعتبر هذه المؤسسات وسيلة الانتشار التوطن الصناعي جغرافيا من خلال الانتشار الواسع للمؤسسات الصناعية التي تسود فيها روح المنافسة، ونظرا لصغر حجم المؤسسات الصغيرة فإنه يسهل توطينها بالقرب من المناطق التي توجد

1-منى مسغوني، " المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (افاق وقيود)"، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، عدد6، 2009، ص127.

2-بن حراث حياة، "سياسات التمويل الموجهة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، رسالة مقدمة لنيل درجة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص: التسيير، جامعة تلمسان، 2013/2012 ص ص 11-12.

فيها مدخلات صناعية صغيرة و هي تعمل غالبا كنقاط جذب لصناعات أخرى جديدة و ذلك بهدف توسيع رقعة التنمية الصناعية و انتشارها . كما أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساعد على تشكيل نسيج اقتصادي متنوع ومتجانس من خلال التكامل العمودي الذي تشكله فيما بينها وبين المؤسسات الضخمة أيضا.¹

❖ مساهمتها في توسيع القاعدة الإنتاجية:

نظرا لكونها تنشط في جميع المجالات الإنتاجية فهي بذلك تساهم في توسيع القاعدة الإنتاجية للبلد، مما يؤدي إلى إحلال الإنتاج المحلي محل الواردات.²

❖ مساهمتها في الصادرات:

تشير إحدى الدراسات إلى أن الصناعات الصغيرة والمتوسطة قد تسهم بنحو 25 % إلى 30% من الصادرات العالمية للمواد المصنعة، إلا أن مساهمة المؤسسات الكبيرة تبقى أكبر لأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في معظم الدول تركز على الأسواق الداخلية والمحلية في تسويق منتجاتها. وتحقيق التكامل بين الأنشطة الاقتصادية. واستغلال الموارد المتاحة محليا.³

❖ تقليل التفاوتات الإقليمية:

من خلال تحقيق التنمية المتوازنة بين أقاليم الوطن نظرا لتمييزها بالقدرة على الانتشار الجغرافي مما يؤدي إلى خدمة الأسواق المحدودة التي لا تغري المنشآت الكبيرة بالتوطن بالقرب منها. وتحافظ على الأعمال التراثية (حرفية / يدوية) التي تمثل أهمية قصوى للاقتصاد خاصة في الجانب السياحي.⁴

1- محمد إبراهيم عبد الرحيم، "الاقتصاد الصناعي والتجارة الالكترونية"، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2007، ص71.

2- المرجع السابق، ص72.

3- لخلف عثمان، "واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في سبل دعمها و تنميتها دراسة حالة الجزائر"، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2004، ص58.

4- عيسى دراجي مرجع سابق، ص8.

المبحث الثالث: مميزات وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتحديات التي

تواجهها.

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة جملة من الخصائص والمميزات التي تميزها عن المؤسسات كبيرة الحجم، الأمر الذي يلعب دورا هاما في انتشار هذا النوع من المؤسسات؛ ذلك كون هذه المميزات توفر حولا ناجعة لبعض المشكلات الأساسية التي تعاني منها هذه الأخيرة، التي تقف حاجزا في وجه محاولات إنشاء وتأسيس مختلف المؤسسات الاقتصادية.

المطلب الأول: خصائص ومميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

ان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجموعة من الخصائص تميزها عن غيرها من المؤسسات يمكن ذكرها فيما يلي:

❖ الجمع بين الملكية والإدارة:

في حال المؤسسة المصغرة أو الصغيرة أو المتوسطة غالبا ما يكون مالك المؤسسة هو نفسه مديرها، إذ يتولى العمليات الإدارية والفنية، بمساعدة بعض العاملين أو أحد أفراد العائلة، وهذه الميزة تكون مرتبطة بها كونها مؤسسات ذات طابع عائلي في اغلب الحالات، وهذه أهم خاصية للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة، حيث يبقى المسير هو نفسه المالك، إذ له حرية العمل بكل مرونة والبعد الفردي والإدماج والابتكار، وكذا اتخاذ القرارات والتصرفات والرقابة، وهذا لفائدة المؤسسة، حيث نجاحها يقترن بنجاح مالكيها، لذلك تتسم هذه الإدارة بالمرونة وسهولة اتخاذ القرار، وقصر السلم الإداري، حيث يكون الاختصار في استخدام المستندات، مما يمكن من ارتفاع مستوى العلاقة الشخصية بين صاحب المشروع والعمال "حيث يعرف كل عضو في المؤسسة، كما يمكن للمقاول أن يراقب معظم نشاطات المؤسسة شخصيا وبكل سهولة"، الأمر الذي يجعل العمال يشعرون أكثر بالانتماء للمؤسسة مما يجعلهم يبذلون أكثر، فتزيد بذلك ربحية المشروع، وبالتالي التوسع في النشاط وخلق فرص عمل جديدة لصالح البطالين.¹

1- Mary Jo Hatch, "Théorie des organisations "De l'intérêt de perspectives multiples." Editions De Boeck Université, Bruxelles Belgique, 2000, P190.

ومن الآراء والمفاهيم للباحثين في مجال المشاريع الصغيرة ما يقال بأن العمل التجاري الصغير هو العمل التجاري الذي يعرف ويحفظ أصحابه أو مدراءه الأسماء الأولى للموظفين فيه.¹

❖ سهولة التأسيس (النشأة):

تستمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قصر السهولة في إنشائها من انخفاض مستلزمات راس المال المطلوب لإنشائها نسبياً، حيث أنها تستند في الأساس إلى جذب وتفعيل مدخرات الأشخاص من أجل تحقيق منفعة أو فائدة تلبي بواسطتها حاجات محلية في أنواع متعددة من النشاط الاقتصادي وهذا ما يتناسب والبلدان النامية، نتيجة لنقص المدخرات فيها بسبب ضعف الدخل.²

❖ المرونة والمقدرة على الانتشار:

نظراً لقدرتها على التكيف مع مختلف الظروف مما يؤدي إلى تحقيق التوازن في العملية التنموية، والميزة الانتشارية يجعلها تغطي مناطق مختلفة وأعداد كبيرة من السكان، وهذه المرونة في التغيير توائم خصائص اقتصاديات الدول النامية غير المستقرة.

❖ سهولة وبساطة التنظيم:

تظهر هذه الخاصية أكثر في المؤسسات المتوسطة أين نكون أمام عدد أكبر من العمال (مقارنة مع المؤسسات الصغيرة والمصفورة)، وذلك من خلال توزيع الاختصاصات بين أقسام المشروع، التحديد الدقيق للمسؤوليات، وتوضيح المهام التوفيق بين المركزية لأغراض التخطيط والرقابة، وبين اللامركزية لأغراض سرعة التنفيذ.³

1- جهاد عبد الله عفانه ، قاسم موسى أبو عبيد، "إدارة المشاريع الصغيرة"، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004، ص 13.

2- بوخاوة إسماعيل، عطوي عبد القادر، "التجربة التنموية في الجزائر واستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، الكويت، 25_28 ماي 2003، ص 09.

3- رابيس حدة، نوى فطيمة الزهرة، "حوكمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، قراءة في ميثاق الحكم الراشد للمؤسسة في الجزائر الصادر في 2009"، الملتقى الوطني الأول حول: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية بالجزائر خلال الفترة 2000/2010، بومرداس، يومي 18/19 ماي 2011، ص 224.

❖ الاستقلالية في الإدارة:

عادة ما تتركز معظم القرارات الإدارية لهذه المؤسسات في شخصية مالكيها، إذ في الكثير من الحالات يلتقي شخص المالك بالمسير وهذا ما يجعلها تنتم بالمرونة والاهتمام الشخصي من قبل مالكيها. مما يسهل من قيادة هذه المؤسسات وتحديد الأهداف التي يعمل المشروع على تحقيقها، كذلك سهولة إقناع العاملين فيها بالأسس والسياسات والنظم التي تحكم عمل المؤسسة. إلا أن نجاح المؤسسة في هذه الحالة يتوقف على قدرة الشخص على التحكم وإدارة أعمال المؤسسة وكذا خبرتها في ممارسة مهنة المؤسسة.¹

❖ محدودية التوسع الجغرافي:

إذ أن معظم هذه المؤسسات تكون محلية أو جهوية النشاط في المنطقة التي تعمل بها، كما أن سهولة تأسيس هذا النوع من المؤسسات يفسح المجال أمام تحقيق التشغيل الذاتي، وترقية الاقتصاد العائلي مما جعل هذه المؤسسات تفرض نفسها عددياً في أنحاء متعددة من العالم.

❖ سرعة الاستجابة لحاجات السوق:

صغر الحجم وقلة التخصص وكذا ضآلة حجم رأس المال الأساسي والدقة في اتخاذ القرارات مقارنة مع المؤسسات الكبيرة، هذه العوامل تسمح بتغيير درجة مستوى النشاط أو طبيعته على اعتبار أنه سيكون أقل تكلفة مما لو تعلق الأمر بمؤسسة كبيرة.

❖ مركز التدريب الذاتي:

تنتم هذه المؤسسات بقلة التكاليف اللازمة للتدريب لاعتمادها أساساً على أسلوب التدريب أثناء العمل، بمعنى أنها تعتبر مركزاً ذاتياً للتدريب والتكوين لمالكيها والعاملين فيها، وذلك جراء مزاولتهم لنشاطهم الإنتاجي باستمرار، وهذا ما يساعدهم على الحصول على المزيد من المعلومات والمعرفة، وهو الشيء الذي ينمي قدراتهم ويؤهلهم لقيادة عمليات استثمارية جديدة وتوسيع نطاق فرص العمل المتاحة واعداد أجيال من المدربين للعمل في المؤسسات الكبيرة مستقبلاً، لذا فإن هذا النوع من المؤسسات يعد المكان المناسب لتنمية المواهب والإبداعات والابتكارات وإتقان وتنظيم المشاريع الصناعية وإدارتها.²

1-مدحت القرشي "الاقتصاد الصناعي" دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2005، ص 183.

2-عبد الرحمان بن عنتر، عبد الله بلوناس، "مشكلات المشروعات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطويرها ودعم قدرتها التنافسية"، الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية المنعقدة في الأيام من 25 إلى 28 ماي، كلية ع إ ع ت، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2003، ص 04.

❖ **تتوفر على نظام معلومات داخلي يتميز بقلّة التعقيد:**

وهو ما يسمح بالاتصال السريع صودا ونزولا بين إدارة المؤسسة وعمالها، أما خارجيا فنظام المعلومات يتميز بدوره بالبساطة نتيجة قرب السوق جغرافيا وهي في مثل هذه الحالة قليلة الحاجة إلى اللجوء إلى دراسات السوق المعقدة. لأن التحولات على مستوى السوق الداخلي يمكن رصدها بسهولة من قبل المسيرين.¹

❖ **جودة الإنتاج:**

إن التخصص الدقيق والمحدد لمثل هذه المؤسسات يسمح لها بتقديم إنتاج ذو جودة عالية، حيث يعتمد النمط الإنتاجي فيها على مهارات حرفية ومهنية، مما يجعلها تستجيب بشكل مباشر لأذواق واحتياجات المستهلكين، وهو ما يسهل عملية التكيف والتطور وتستجيب بذلك للتقلبات المفاجئة في توفير المنتجات.²

❖ **قصر فترة الاسترداد:**

وهي عبارة عن الفترة المطلوبة لاسترداد تكاليف استثمار مشروع من واقع تدفقاته النقدية لذا فالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة تتمكن من استرداد رأس المال المستثمر فيها في فترة زمنية أقصر من غيرها من الشركات نتيجة ل:

- صغر حجم رأس المال المستثمر.
- سهولة التسويق؛ زيادة دورات البيع.
- قصر دورة الإنتاج.

❖ **المعرفة التفصيلية بالعملاء والسوق:**

حيث تتمتع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقدر كبير من التكيف سواء من حيث كمية الإنتاج أو نوعيته، مما يعني القدرة على مواجهة الصعوبات في أوقات الأزمات الاقتصادية وفترات الركود، نتيجة اتخاذ القرار السريع والمناسب في الوقت الملائم عكس المؤسسات الكبيرة التي تتميز بتدرج وظيفي معقد يعرقل اتخاذ القرارات بسرعة.³

1-توفيق عبد الرحيم، يوسف حسن، "إدارة المشروعات التجارية الصغيرة"، دار الصفاء، الأردن، 2002، ص 29.

2-أيمن على عمر، "إدارة المشروعات الصغيرة، مدخل بيئي مقارن"، الدار الداخلية، مصر، 2007، ص 03.

3-إسماعيل بخاوة، عبد القادر عطوي، مرجع سبق ذكره، ص 04.

المطلب الثاني: التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من بين هذه التحديات التي تعوق تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نذكر ما يلي:

1-2/ ثورة المعلومات:

يتميز النظام الاقتصادي العالمي الجديد بوجود ما يُطلق عليه باسم الثورة الصناعية الثالثة، والتي تمثل ثورة علمية في المعلومات، و لقد أصبحت تُمثل الأساس المادي للنظام الاقتصادي الجديد، إذ أنها تلعب دوراً محورياً في تشكيله ومحرك التغيير في جميع أجزائه، والدلالة التي تعكسها مخرجات ثورة المعلومات بالنسبة لأسواق العالم هي تقارب هذه الأسواق بشكل كبير، وتغيير شكل الملكيات، وتشجيع الاندماج بين المؤسسات الصغيرة في محاولة منها للاستجابة لمتطلبات البيئة العالمية، حيث نجد من أهم متطلباتها الإنتاج المتخصص، وكذا الإنتاج بحجم كبير لتحقيق ما يُطلق عليه بموفرات الحجم، ومن ثم تخفيض التكلفة وزيادة المقدرة التنافسية على المستوى العالمي.¹

2-2/ التطور التكنولوجي:

لقد أدى التقدم التكنولوجي إلى تسهيل عمليات الاتصال والانتقال بين الدول وسرعة في أداء المعاملات الاقتصادية الدولية سواء التجارية أو المالية، كما أدى إلى تجاوز الحدود السياسية للدول، واتساع الأسواق بصورة جعلت المنتجات تأخذ الصفة العالمية، كما أدى إلى تشابه أنماط الاستهلاك في العالم بين شعوب مختلفة الثقافات. كما أدى التقدم التكنولوجي بالمؤسسات للاهتمام بتنمية ونشر الأساليب الإنتاجية التي تعتمد على التكنولوجيا العالية بهدف الزيادة من جودة المنتجات، وتحسين الأداء الإنتاجي داخل المؤسسات، مما يُحسن ويُدعم المزايا التنافسية التي تتمتع بها مقارنة بالمنافسين.²

2-3/ عالمية الاتصال:

لقد أدى التقدم الفني في مجال الاتصال وتبادل المعلومات والتقنيات الحديثة، والفضائيات إلى طي المسافات، هذا ما جعل العالم قرية صغيرة تلاشت فيها المسافات جغرافياً وحضارياً، وأصبحت المؤسسات تعمل في بيئة عالمية شديدة التنافس، فالمنتج الذي يظهر في دولة ما نجده وفي نفس الوقت

1-حكيم شبوطي، " دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق تنمية اقتصادية"، دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، ص13 .

2-رضا زهواني، "دراسة وتحليل التكاليف البيئية ودورها في قياس وتقييم مستوى الأداء البيئي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة المنشآت الصناعية الجزائرية"، أطروحة دكتوراه جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2015، ص11.

يُطرح في جميع أسواق العالم، تم نقل طرق وكيفيات إنتاجه من خلال الفضائيات والأقمار الصناعية وشبكات الإنترنت¹.

2-4 / عالمية التجارة:

سعت دول العالم إلى توسيع دائرة التجارة الدولية وجعلها عالمية من خلال إنشاء الاتفاقيات العامة للتجارة والتعريفية الجمركية والتي حلت محلها منظمة التجارة العالمية في سنة 1995 والتي تهدف إلى تحرير التجارة العالمية، حيث أن تحرير هذه الأخيرة يمثل تحدي كبير بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة تلك التي تنتمي لدول العالم الثالث.²

2-5 / زيادة التكتلات الاقتصادية والاتجاه نحو الاندماج:

ما يُميز الساحة العالمية الآن هو توجه العديد من الدول للدخول في اتفاقيات اقتصادية وتكتلات لزيادة القوة التنافسية لهذه الدول، فالسوق الأوروبية الموحدة وقيامها أغرى العديد من الدول للدخول في تكتلات لمواجهة الكيانات الاقتصادية الأخرى، كما تميز عالم الأعمال بزيادة التركيز على الاندماج، الاستحواذ والتحالف، وقد يعكس هذا الاتجاه الرغبة في زيادة الموقف التنافسي للمؤسسات عن طريق تجميع الموارد وزيادة الفعالية والوصول إلى تحقيق أرباح أكبر.³

2-6 / عالمية الجودة:

ترتب عن ازدياد المنافسة العالمية ظهور ما يُعرف بمتطلبات الجودة العالمية، و ذلك من أجل تحسين التجارة العالمية على نحو يُطور جودة السلع والخدمات، وينشوء الجودة العالمية أصبحت كل شهادات الجودة الممنوحة من منظمات عالمية للتوحيد القياسي مثل المنظمة الدولية للمعايير *ISO* International Organisations for Standardisations بمثابة جواز مرور دولي

1-نعيمة برودي، "التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ومتطلبات التكيف مع المستجدات العالمية"، ملتقى دولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية المنعقد يومي 17 و 18 أبريل، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، 2004، ص117.

2- نفس المرجع السابق، ص118.

3-احميدة مالكة، "محاولة تقييم أدوات التحليل الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، رسالة ماجستير جامعة ورقلة، 2008/2009، ص11.

للتجارة العالمية، وبالتالي أصبح بمقدور الدول الأعضاء في المنظمة أن تحد من دخول السلع الخدمات المتدنية الجودة إلى أسواقها دون أن يتعارض ذلك مع وثيقة المنظمة.¹

2-7 / إجراءات الحد من التلوث:

لقد اضحى التلوث من أكبر التحديات التي تواجه المؤسسات إذ أصبح إلزاما عليها ترشيد استخدامها للموارد، ووضع استراتيجيات خاصة لحماية البيئة، من مخلفات عملياتها الإنتاجية، واستخدام الموارد غير الضارة، وإعادة استخدام المخلفات في الإنتاج.²

2-8 / التصدير:³

ان لمصدورا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا حيويا في تحسين الميزان التجاري عن طريق عملية التصدير وفي حماية منافستهم وتحسين أرباحهم، ويتيح دخول السوق العالمية العديد من المزايا والفوائد لهذه المؤسسات والتي من أهمها :

- فتح أسواق إضافية.
- المزايا الضريبية.
- تحسين المنافسة.
- تزايد عدد العملاء.
- اتساع المنتجات والخدمات.
- تزايد الأرباح.
- تزايد النمو،

حيث تحجم العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في الدول النامية عن الانخراط في الأنشطة التصديرية لاعتقادها الخاطيء بأن المؤسسات والشركات الكبرى هي القادرة على مزاوله هذه الأنشطة بنجاح، ويرجع هذا الاعتقاد إلى تعدد المعوقات التي تحد من قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التصدير، ويمكن ترتيب هذه التحديات حسب أهميتها على الشكل التالي:

1-حكيم شبوطي، مرجع سبق ذكره، ص 31.

2-حكيم شبوطي مرجع سبق ذكره، ص 32.

3-عبد السلام أبو قحف، "العولمة و حاضنات الاعمال حالات عملية و حلول مشكلات"، مكتبة و مطبعة الاشعاع الفنية طبعة الأولى، اسكندرية، 2002، ص 78.

- عدم توافر منتجات منافسة.
- حواجز التجارة الخارجية.
- صعوبات النقل، وعدم توافر الكفاءات البشرية.
- عدم توافر الحواجز المشجعة على التصدير.

خلاصة الفصل:

في ختام هذا الفصل نستنتج أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحظى باهتمام كبير في جميع الدول وذلك لما توفره من توسيع دورها في التنمية الاقتصادية من خلال تأهيلها وترقيتها في مختلف مجالاتها. كذلك نستطيع اعتبار هذه المؤسسات أحسن بديل من المؤسسات الكبرى في ميدان التشغيل وذلك لسهولة إنشائها وتكوينها كما أنها لا تتطلب رؤوس أموال كبيرة لانطلاق نشاطها. لكن وبالرغم من كل الامتيازات التي يحظى به قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أنه هناك عدة تحديات من شأنها أن تحد من نشاطه وتعرقل تطوره.

الفصل الثامن

تمهيد:

يتسم الاقتصاد الجزائري بأحادية التصدير للمحروقات بنسبة 96% من إجمالي الصادرات. والصادرات خارج المحروقات لم تحظى بالاهتمام ولكن مع التقلبات والمخاوف التي تعاني منها صناعة المحروقات في الأزمة التي عرفتتها وأصبح من الضروري أن تضع السلطات الجزائرية مجموعة من السياسات والإجراءات والتدابير الحافزة على جميع المستويات لتنويع هيكلها التصديري وتطوير تصدير المحروقات، وذلك لإعادة النظر في تصدير المواد الغير بترولية من أجل تعزيز التنمية الاقتصادية للجزائر وتجنب الوقوع في أزمة تقلبات أسعار النفط.

ومن هذا المنطلق ارتأينا تقسيم هذا الفصل الى:

المبحث الأول: ماهية التصدير.

المبحث الثاني: آفاق التصدير خارج قطاع المحروقات في الجزائر.

المبحث الثالث: إجراءات وسياسات ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.

المبحث الأول: ماهية التصدير.

يعتبر التصدير منذ زمن طويل من القضايا الأساسية التي أولتها الدول أهمية كبيرة وذلك بالنظر الى الدور الذي كان يلعبه في جلب الثروة حيث برزت أهم أفكار التجاربيين في هذا المجال ثم تلتها مدارس متعددة أعطت له أهمية كبيرة على غرار المدرسة الكلاسيكية التي هي الأخرى قدمت عدة إسهامات للسعي وراء تطوير نشاط التصدير في العالم باتخاذ عدة سياسات واستراتيجيات تناسب واقع وإمكانيات الدول وهذا ما عملت به الجزائر من خلال تجاربها بالاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واستغلال الميزة النسبية المحلية. وعليه سنتطرق في هذا المبحث الى معرفة التصدير وأهدافه وأنواعه، أهمية التصدير.

المطلب الأول: مفهوم وأهداف التصدير

برز الاهتمام الكبير بالصادرات، خاصة في الفكر الاقتصادي الحديث، كأحد مكونات الدخل القومي كما أشار العديد من رواد الفكر الاقتصادي الحديث إلى أنه بدون تطوير التجارة الخارجية، فإن ذلك مستحيل ويعتبر التصدير من البدائل المهمة، خاصة بالنسبة للدول النامية التي عانت من أزمات عديدة.

الفرع الأول: مفهومه.

إن للتصدير مفاهيم متعددة لذا سيتم التطرق إلى ذكر البعض منها للوصول إلى مفهوم شامل:

- **التعريف الأول:** إن التصدير عملية تقوم على بيع وإرسال سلع وخدمات وطنية إلى الخارج¹.
- **التعريف الثاني:** هو قدرة الدولة وشركاتها الذين يتمثلون في أعوانها الاقتصاديين على تحقيق تدفقات سلعية وخدمائية ومعلوماتية ومالية وثقافية وسياحية وبشرية الى الدول والأسواق العالمية و دولية أخرى بغرض تحقيق أهداف معينة².

¹ - يحي سعيد، علي عبد، "التسويق الدولي والمصدر الناجح"، دار الأمين للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة الطبعة الأولى 1997، ص 22.

² - فريد النجار، التصدير المعاصر والتحالفات الاستراتيجية، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2008، ص 15

- **التعريف الثالث:** بالمفهوم الكينزي مبيعات البضائع في الخارج تمثل الصادرات حقنا في الدورة الاقتصادية وتغيراتها الإيجابية تجر زيادة في الدخل الوطني والعمالة، كما أنها ثمن للحصول على الواردات الضرورية.¹
 - **التعريف حسب الموسوعة الاقتصادية:** مفهوم التصدير هو تلك العملية التي من خلالها تتدفق السلع والخدمات من التراب الوطني والتي تحول خارج هذه الحدود ويمكن أن تكون بكثرة أو بقلّة وفي ذات السياق يمكن تقديم مفهوم للتصدير على المستويات التالية:
 - **على مستوى المؤسسة:** هو عملية التصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة إلى الأعران الخارجية .
 - **على مستوى الوطني:** هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة إلى الدول التي تعاني من نقص في الإنتاج وهو عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية .
 - **على المستوى الدولي:** التصدير وسيلة من وسائل تحقيق الرفاهية الاقتصادية، وله دور فعال في اقتحام الأسواق الخارجية والتحكم فيه يؤدي إلى ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة ما، والتصدير لا يقتصر على سلع ومنتجات وإنما يمتد ويتناول أيضا تصدير رؤوس الأموال.
- ومن خلال التعاريف السابقة يمكن استخلاص ان التصدير يعني قدرة الدولة ومؤسساتها على تحقيق تدفقات سلعية وخدمانية، ومعلوماتية ومالية وسياحية وبشرية إلى دول وأسواق عالمية ودولية أخرى غرضها تحقيق أهداف الصادرات، من أرباح وقيمة مضافة وتوسع ونمو وانتشار فرص العمل والتعرف على الثقافات الأخرى وتكنولوجيا جديدة وغيره.²

الفرع الثاني: الأهداف.³

❖ المرتبطة بالاستراتيجية التجارية وهي :

- تجاوز السوق الوطنية المشبعة.

¹ -silem Ahmed et albertini (j.m) , **Lexique d'économie**,Dally,parsi,4eme édition,1992,P272

² - على توفيق الصادق، "تطور دور الدولة في التنمية قبل وأثناء وبعد الأزمة المالية العالمية"، ملتقى للمؤتمر العلمي العاشر للاقتصاديات العربية وتطورات ما بعد الأزمة الاقتصادية العالمية، يوم 19 و 20 ديسمبر، الجمعية العربية للبحوث، 2009، ص 15.

³ -ناصر دادي عدون، " اقتصاد المؤسسة"، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998، ص 43.

- توزيع جغرافي للمخاطر.
- التكيف مع المنافسة.
- التواجد في السوق الدولية.

❖ الأهداف المرتبطة بالجانب المالي وهي:

- الزيادة في رقم الأعمال.
- رفع هوامش المردودية والإيرادات المالية .
- رفع مردودية رؤوس الأموال المستثمرة.
- تسمح المنافسة من الرفع من فعالية التسيير المالي للمؤسسة.

❖ الأهداف المرتبطة بتحسين شروط الإنتاج :

- تحسين قدرات الانتاج بالمؤسسة.
- استغلال الامتيازات المتوفرة.
- خفض الكلفة الانتاجية.
- رفع من جهود البحث والتطوير.

المطلب الثاني: أنواع التصدير.

وينقسم التصدير إلى الأنواع التالية:

أولاً: الصادرات المنظورة وغير المنظورة.

وتشتمل في¹ :

أ-الصادرات المنظورة:

وتشمل السلع والبضائع التي يبيعها المقيمون في دولة ما إلى المقيمين في دولة أخرى وتنتقل إليهم عبر الحدود، وتسمى بالصادرات المنظورة أو المرئية لأنها تقع تحت بصر رجال الجمارك، حيث يمكنهم مشاهدتها ومعاينتها وإحصائها في سجلاتهم.

¹-كمال بكري، "الاقتصاد الدولي"(التجارة والتمويل)"، دار الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2003، ص 282.

ب-الصادرات غير المنظورة:

وهي صادرات على شكل خدمات تدفع من قبل أشخاص في الخارج كخدمات النقل والبنوك والتأمين والإعلان ودخل الاستثمار.

ثانيا: الصادرات المؤقتة والدائمة:

وتتمثل في:¹

أ-الصادرات المؤقتة:

هي تلك البضائع أو الأموال التي يتم تصديرها إلى الخارج لمدة معينة من الزمن، ثم يعاد استردادها ومن بينها المنتجات التي يراد تقديمها إلى المعارض أو المؤتمرات أو الصالونات الدولية، ومواد وأجهزة وآلات ضرورية من أجل القيام ببعض الأعمال في الخارج، والأجهزة والآلات المراد إصلاحها في الخارج .

ب-الصادرات الدائمة:

وهي تلك المنتجات التي يتم تصديرها بصفة دائمة دون إعادتها، وأيضا يقصد بها مجموع البضائع الجديدة والقديمة التي تخرج بصفة نهائية من الإقليم الجمركي .

ثالثا: الصادرات المباشرة وغير المباشرة.

ويمكن التمييز بين هذين النوعين من خلال ما يلي² :

أ-التصدير المباشر:

وهي طريقة تخص عادة المؤسسات التي لديها طلب مستمر من زبائنها الأجانب، فتفضل هذه المؤسسات التكفل المباشر بهذه الطلبات عوض المرور عبر الوسطاء، وتتميز بأنها تتطلب أكثر استثمارات، ومخاطر وأرباح أكبر في حالة الاستغلال الأمثل لموارد المؤسسة .

¹ -بشير محمد عليّة، "القاموس الاقتصادي"، المؤسسة العربية للدراسات والنشر بيروت ، 1996، ص ص 109-110.

² - غول فرحات، "التسويق الدولي مفاهيم وأسس النجاح"، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008، ص 191.

ب-التصدير غير المباشر:

ويتم التصدير غير المباشر باستخدام أنواع مختلفة من المؤسسات التسويقية المستقلة والتعاونية التي تقع في السوق المحلية، ويقوم هذا الشكل في الدخول للأسواق الخارجية على وجود طرف وسيط ينوب عن الشركة في تصدير منتجاتها إلى الأسواق الخارجية.

المطلب الثالث: أهمية التصدير.

تكمن أهمية التصدير في الدول النامية إلى الدور الذي يمكن أن تلعبه في تمويل عملية التنمية في هذه الدول بعد أن زادت الفجوة اتساعا بينها وبين الدول المتقدمة.

وتتركز أهمية التصدير أيضا بالنسبة للدول النامية من خلال ما تعانيه موازين مدفوعاتها من اختلالات ويلاحظ هذا من خلال ارتفاع العجز في الميزان التجاري، وارتفاع حجم المديونية الخارجية وبالتالي زيادة الأعباء مما أدى هذا إلى ضعف القدرة على الاستيراد لهذه الدول ويرجع ذلك إلى السياسات المنتهجة من قبل هذه الدول في فترات كالدين الخارجي وإحلال الواردات.¹

تكمن أهمية التصدير أيضا ومن جانب آخر بأنها تمثل الحل الأمثل لتوفير احتياجات هذه الدول من العملة الصعبة كون صادراتها تعتمد بالدرجة الأولى على المواد الأولية وتتميز بعدم الاستقرار، أما بالنسبة لأهمية التصدير للمنتجات الوطنية فهو يعتبر امتداد طبيعي للتوسع في مشروعات الإنتاج والمخرج الأمثل مما تعانيه الكثير من المؤسسات من فائض من الإنتاج والمخزون و هذا لمحدودية الأسواق المحلية ونلاحظ أيضا زيادة أهمية التصدير من ناحية أن معظم الاستثمارات المحلية تعتمد إلى حد كبير على استيراد المواد الخام و المعدات لذلك لا بد من قيام نظام تصديري للمنتجات ، ولمواجهة ظاهرة شركات متعددة الجنسيات والتي تحاول الاستحواذ على ثروات البلدان المضيفة إضافة احتكار السوق العالمية كما يعمل التصدير أيضا على زيادة الدخل الوطني وتدعيم الميزان التجاري وجلب العملة الصعبة و خلق فرص جديدة للعمالة الوطنية وتعتبر قاطرة النمو الاقتصادي²

¹- فوزي نعي، "التجارة الدولية دروس في قانون الأعمال الدولي"، جزء 1، ديوان المطبوعات الجامعية، 1999، ص 67.

²- سامي سلال نعمان، الشركات دولية النشاط و أثرها على المنافسة و العمالة والتصدير في الدول النامية، طبعة الأولى، 2008، ص 287،

إن التصدير يعني التواجد المستمر في الأسواق الخارجية والقدرة على المنافسة للحصول على أكبر حصة تسويقية، وهذا التواجد يفرض على الشركات المصدرة مواكبة الشركات المنافسة لها في الأسواق الخارجية من حيث تكنولوجيا الإنتاج وتطوير المواصفات الفنية واستخدام ترويج أكثر تأثيرا وغيرها، وكل هذه الأمور تنعكس بدورها على تطوير هيكل الصناعات الالكترونية اليابانية التي بدأت تظهر في الأسواق الأوروبية في أوائل السبعينات، ورغم أنها كانت متوسطة الجودة مقارنة بمثيلاتها المصنعة في دول أوروبا الغربية وأمريكا إلا أن التواجد المستمر في هذه الأسواق أكسب الشركات اليابانية الخبرة ومكنها من نقل التكنولوجيا الإنتاجية من الدول المنافسة وتطويرها إلى الأفضل حتى أصبحت الآن الأكثر بيعة والأكبر تفضيلا من جانب المستهلك الأوروبي والأمريكي على حد سواء، وقد انعكس ذلك الأمر على الصناعات الهندسية الأخرى المنتجة في اليابان وبدأت تغزو أسواق العالم.¹

التصدير يجعل المؤسسة تولي اهتمام كبير بمنتجاتها، والبحث دوما من أجل تطويرها على فرض تجارب جديدة في مجال الشراكة والاستثمار الدائم تتبع أهمية التصدير للدول النامية من واقع الاختلالات الهيكلية التي تعاني منها موازين مدفوعاتها إذ يلاحظ تفاقم العجز في ميزان التجاري و زيادة حجم المديونية الخارجية و تزايد أعبائها و بالتالي ضعف قدرتها على الاستيراد و ذلك بسبب السياسات التي تنتجها بعض الدول النامية كسياسة إحلال الواردات و سياسة الإقراض الخارجي.²

¹ -قطاف لويزة، "التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات واثارها في تحسين ميزان المدفوعات في الجزائر (2003/2002)"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة البويرة، 2013، ص 43.

² -قدي عبد الرحمان وآخرون، "اليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات حالة الجزائر"، مجلة العلوم السياسية، جامعة محمد خيضر بسكرة، العدد الثاني، 2002، ص 218.

المبحث الثاني: آفاق التصدير خارج قطاع المحروقات في الجزائر:

شهد الاقتصاد الجزائري تحولات عميقة بانتقاله من النهج الاشتراكي إلى اعتماد الاقتصاد الرأسمالي مع بداية سنة 1990، وقد سعت الجزائر إلى بعث استراتيجية وطنية شاملة لتنمية صادراتها وتويعها والرفع من مستوى تنافسية منتجاتها المحلية على المستوى الدولي عبر توجيه الاهتمام إلى القطاعات الإنتاجية الأخرى، في محاولة منها لتخليص اقتصادها من الاعتماد بصفة شبه كلية على النفط حيث يهيمن فيها النفط على أكثر من 95% من الحجم الإجمالي للصادرات، ما يجعل اقتصادها رهينة الأسواق الخارجية وتقلبات أسعار النفط، وخير دليل على ذلك أزمة أسعار النفط في 1986م، و كذلك الازمة النفطية الحالية حيث عرفت أسعاره تراجعاً مستمراً وصلت إلى ما دون 30 دولار للبرميل، و لقد تسبب هذا في انخفاض الصادرات، و من ثم إعاقة الحركة التنموية للبلد، حيث بادرت باتخاذ جملة من الحوافز وتطور عدد من الهيئات في سبيل ترقية صادراتها خارج المحروقات.

المطلب الأول: واقع التصدير خارج قطاع المحروقات في الجزائر:

إن الاتجاهات الحديثة في التجارة الدولية لم تعد تقتصر انتقال السلع والخدمات باعتباره المظهر التقليدي المعروف للتجارة الدولية، وإنما تعدى ذلك لرؤوس الأموال، إضافة إلى انتقال الأشخاص عبر الحدود الإقليمية للدولة إلى دولة أخرى، بقصد السياحة أو الهجرة الدولية والتي تعرف على أنها: " عملية التبادل التجاري بين الدولة والعالم الخارجي"¹

إن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في استراتيجية تنمية الصادرات خارج المحروقات يعتبر تحدي كبير في ظل اعتماد الاقتصاد الوطني بشكل مفرط على صادرات المحروقات، مما يستوجب العمل على إيجاد البديل الأمثل لتفادي الوقوع في كارثة قد تؤدي إلى انهيار الاقتصاد الوطني².

¹ - موسى مطر وآخرون، "التجارة الخارجية"، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001، ص 13.

² - بلماظ أكبوز، ترجمة السيد أحمد عبد الخالق، "الدول النامية والتجارة العالمية"، دار المريخ، سعودية، 2006، ص

قبل تحليل مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات الإجمالية للجزائر، من المهم إلقاء نظرة على واقع الصادرات خارج المحروقات قصد إعطاء فكرة على حجم الارتباط الوثيق بين الاقتصاد الجزائري مع قطاع المحروقات .

الجدول الرقم 04: تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات 2010-2017.

الوحدة: مليون دولار أمريكي

2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	
2828	1890	1780	2063	2582	2165	2062	2062	1526	صادرات خارج المحروقات
6.87	5.44	5.93	5.46	4.11	3.28	2.87	2.81	2.67	النسبة %
38340	32873	28246	35724	60304	63752	69804	71427	55527	صادرات المحروقات
93.13	94.56	94.07	94.54	95.89	96.72	97.13	97.19	97.33	النسبة %
41168	34763	30026	37787	62886	65917	71866	73489	57053	مجموع الصادرات

المصدر: الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار حصيلة التجارة الخارجية، على الموقع:

<http://www.andi.dz/index.php/ar/stitique/bilan-du-commerce-exterieur>, le 12/06/2021,

à23h52.

تبين معطيات الجدول رقم: هيمنة قطاع المحروقات على الصادرات الجزائرية على طول الفترة، إذ تتعدى نسبة مساهمتها في الصادرات الكلية 97 % خلال الفترة 2010-2013 و94% خلال الفترة 2014-2017 في حين لم تتعدى نسبة مساهمة الصادرات خارج قطاع المحروقات 3% في خلال الفترة 2010-2013 و5% خلال الفترة 2014-2017، مما يدل على اعتماد الاقتصاد الوطني بشكل مفرط على الأحادية في التصدير. وهذا راجع إلى ضعف تواجد المؤسسات الوطنية بالأسواق الدولية لضعف الإنتاج وعدم توافقه مع المقاييس العالمية إضافة إلى القيود التجارية من بعض الدول على غرار دول الاتحاد الأوربي على المنتجات الوطنية. سجل ارتفاع في نسبة الصادرات خاصة المحروقات خلال الفترة 2010-2013، في حين سجلت صادرات المحروقات انخفاض خلال عام 2015، حيث بلغت حصتها من

إجمالي الصادرات 94.54% وبنسبة انخفاض بلغت 45.78% مقارنة بعام 2014. ثم استمرت في الانخفاض خلال العام 2016، حيث شكلت 93.84% من إجمالي حجم الصادرات، وانخفضت بنسبة 17.12% مقارنة بعام 2015. أما في سنة 2017 ارتفعت بشكل طفيف إلى 32873 مليون دولار مقارنة ب 28246 مليون دولار سنة 2016 بنسبة 16.38%، وتبقى الصادرات خارج المحروقات هامشية، حيث سجلت فقط 5.46% من إجمالي حجم الصادرات في سنة 2015، أي ما يعادل 2063 مليون دولار، بانخفاض قدره 20.1% مقارنة بعام 2014، كما بلغت 5.93% فقط من إجمالي حجم الصادرات سنة 2016، أي ما يعادل 1780 مليون دولار، بانخفاض قدره 13.71% عن عام إلى انخفاض أسعار البترول التي أدت إلى تناقص الطلب العالمي على الصادرات الكلية للجزائر عامة وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة

ويتضح جليا ضعف تنافسية الاقتصاد الوطني، حيث يصنف ضمن الاقتصاديات التي تعاني من ظاهرة التبعية المطلقة للثروات الريعية وتأثيرها السلبي على الميزان التجاري كمحصلة للاختلالات البنوية وتدهور شروط التبادل في الأسواق الدولية، وهذا مؤشر كاف على عدم تحمل اقتصادنا الوطني للصدمات الخارجية حيث يتأثر كثيرا بالتذبذبات الطارئة على أسعار المحروقات من ناحية، وبالتقلبات الجارية على أسعار صرف العملات الصعبة (الدولار والأورو) من جهة أخرى¹.

الشكل رقم (01):



المصدر: من إعداد الباحثين من خلال معطيات الجدول

¹ -مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، المجلد 15/العدد 20، 2019، ص، ص 184 - 185.

المطلب الثاني: حوافز التصدير في الجزائر.

بحكم أن الجزائر من الدول المصدرة للنفط بشكل كبير تتأثر بتقلبات الأسعار، مما انعكس سلبا على مداخل البلد وانفجار مشكلة المديونية مع بداية 1990، وبالتالي تعطلت حركية الاقتصاد الوطني ككل ومن اجل معالجة كل هذا قامت السلطات العمومية برسم استراتيجية شاملة لتنمية الصادرات خارج المحروقات ومن بين هذه الحوافز التي تصب جلها في بناء اقتصاد خارج النفط ما يلي:

الفرع الأول: الإطار القانوني والتنظيمي.

وتم وضع إطار قانوني ينظم قطاع التصدير خارج المحروقات وذلك من خلال جملة من التسهيلات في الجوانب المالية والضريبية والجمركية:

أولاً: التسهيلات المالية.

والممثلة فيما يلي:

أ- سياسة سعر الصرف:

قامت الشركات العمومية بتخفيض سعر صرف العملة الوطنية في افريل 1999 مما يؤدي إلى زيادة الطلب الخارج للإنتاج الوطني من السلع والخدمات القابلة للتصدير بافتراض وجود مرونة طلب سعرية .

ب- تأمين وضمّان الصادرات:

تم إنشاء نظام جديد لتأمين وضمّان الصادرات مع بداية 1996 تديره الشركة الجزائرية للتأمين وضمّان الصادرات (CAGEX) حيث يتم موجب هذا النظام تأمين الشركات المصدرة من الأخطار التجارية وغير التجارية وأخطار الكوارث الطبيعية إضافة على المشاركة في المعارض الدولية واستكشاف أسواق جديدة .

ج- تمويل الصادرات. وذلك من خلال:

-تقديم قروض للمؤسسات الراغبة في التصدير سواء لاستيراد المواد الأولية الداخلة في المنتجات المعدة للتصدير، أو أثناء العملية التصديرية.

-إنشاء الصندوق الخاص بتنمية الصادرات (FSPE)، حيث يقوم هذا الصندوق مساعدة المؤسسات الراغبة في المشاركة في المعارض الدولية المسجلة في برنامج وزارة التجارة.¹

ثانيا: التحفيزات الجبائية.

تعتبر الضرائب عنصرا هاما في عملية ترقية الصادرات خارج المحروقات من خلال تحفيز المؤسسات المصدرة تحفيزا كليا أو جزئيا من دفع الضرائب ومن أمثلة هذه التحفيزات:

- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة لجميع عمليات البيع والتصنيع التي تتعلق بالبضائع المصدرة.
- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات لمدة تتراوح ما بين 3-5 سنوات.²

ثالثا: التحفيزات الجمركية.

لقد عرف النظام الجمركي ابتداء من صدور قانون النقد والقرض تعديلات هامة في أحكامه، وهي تعديلات تسعى إلى تكيف التشريع والقواعد الجمركية وفق المتطلبات الجديدة لاقتصاد السوق، والتي من بين أهدافها العمل على تدعيم تنافسية المؤسسات الوطنية، وذلك من أجل تشجيع صادراتنا خارج المحروقات وإنشاء شهادة المصدر لبعض المنتجات حيث أصبحت الجمارك الجزائرية تشترط الحصول على هذه الشهادة من وزارة التجارة للتصدير و حماية لسمعة الإنتاج الوطني في الخارج وأيضا إنشاء مستودع للتصدير على مستوى الجمارك، حيث تقوم المؤسسات المصدرة على تخزين المنتجات المعدة للتصدير قبل شحنها اتجاه البلاد المصدرة إليه.³

1- تيغرسى الهواري، "دور الصادرات خارج المحروقات في تنمية الاقتصاد الجزائري"، مقال منشور بمجلة "Revue des sciences commerciales"، رقم 02، 2007، ص 07.

2- سليمة طبايبية، وردة سعدي، "تجربة الجزائر في تنمية الصادرات بين ضرورة التنوع وإشكالية التبعية للمحروقات (الواقع والتطلعات المستقبلية)"، مقال علمي، جامعة قلمة، أكتوبر 2014، ص 4.

3- عمار فرحاتي، مرجع سبق ذكره، ص 04.

الفرع الثاني: الإطار المؤسسي:

تم إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (caci) والشركة الجزائرية للأسواق والمعارض (safex) والمرصد الوطني للأسواق الخارجية، وكذا المركز الوطني للوثائق الاقتصادية ثم تحول إلى الديوان الوطني للتنمية الخارجية (PROMEX)

ثالثا: حوافز أخرى.

تتمثل في:

-إنشاء مجلس أعلى لتنمية الصادرات مهمته القيام برسم الاستراتيجي العلية لتنمية الصادرات الوطنية ومتابعة تنفيذها .

-الدعوة إلى إنشاء الشركات التجارية المتخصصة في التصدير هدف التغلب على مشكلة ضعف كفاءة وإمكانيات الشركات الصغيرة والمتوسطة.

-إنشاء ملف وطني للمصدرين على مستوى الديوان الجزائري لتنمية التجارة الخارجية مهمته إحصاء جميع المتعاملين الاقتصاديين المصدرين.

-إنشاء ممثلين تجاريين على مستوى سفاراتنا بالخارج للتعريف بالمنتوج الوطني وفرص الاستثمار الموجودة بالجزائر.

-إصدار الجزائر القانون توجيهي حول ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويكون مرجعا لبرامج وتدابير المساعدة والدعم لصالح هذه المؤسسات.¹

المطلب الثالث: المشاكل التي تواجه التصدير خارج قطاع المحروقات في الجزائر:

تتأثر عملية التصدير بالتغيرات الدائمة والتكامل بين البيئة الدولية، لذلك تستمر المشاكل والعقبات التي تصاحب عدد كبير من الصادرات. أما بالنسبة للجزائر، فقد واجهت صادراتها خارج قطاع المحروقات

¹- تيغرسى الهواري، مرجع سبق ذكره، ص 08.

عدة مشاكل كان لها تأثير سلبي على قيمة هذه الإجراءات، وبالتالي كان لها تأثير سلبي على الاقتصاد الجزائري. من بين هذه المشاكل وجدنا:

الفرع الأول: المشاكل على المستوى الجزئي:

وهنا نحصي جملة من المشكلات التي تتمثل في:

- غياب سياسة محددة الأهداف وواضحة ومعلنة ومعروفة من طرف كل الدوائر والمستويات والمصالح والأفراد.

- تطبيق عشوائي وغير منظم لإجراءات العمل المنصوص عليها في نظام الجودة، بالإضافة إلى غياب نظام قادر على القياس المبني على الأساليب الإحصائية لتحديد الاختلاف.

- عدم الأخذ بأسلوب نظام الجودة في مجال تحديد وتصميم المنتجات.

- عدم توافر نظام للمعلومات يتضمن كافة البيانات والإحصائيات التي تربط بالعملية الإنتاجية وموقع السلعة في السوق.

- غياب التحفيز المادي والمعنوي داخل المؤسسة الذي قضى على كل فرص الإبداع والابتكار كأسلوب عملي يمكن المؤسسة الجزائرية من تحضير المنتج الذي يتلاءم مع متطلبات الوضع الحالي أي مع البيئة الخارجية (منها تحرير المبادلات التجارية، التطور التكنولوجي والإعلام والاتصال أدى إلى ضعف صناعة المؤسسات الجزائرية على مواجهة الهزات القوية التي تمارسها المؤسسات الاقتصادية العالمية بمبادرة وبدعم المنظمة العالمية للتجارة.¹

- انعدام الهياكل التي تتكفل بوظيفة التصدير داخل المؤسسة. حيث يلاحظ غياب كلي في بعض المؤسسات للهياكل التي تتكفل بوظيفة التصدير (التسويق الدولي، المصلحة القانونية المختصة) وتمتد جذور ضعف هذه الوظيفة إلى ضعف مصالح البيع في السوق الوطنية.

¹ - فريد التجار، "تسويق الصادرات العربية آليات تفعيل التسويق الدولي ومناطق التجارة الحرة العربية الكبرى"، دار قباء للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2002، ص 107.

- انعدام قنوات التوزيع ذات الطابع الخصوصي والخدمات ما بعد البيع حيث كان هناك غياب شبه كلي لقنوات التوزيع خاصة التي تتركز على الجانب التصديري، كما تسجل انعدام خدمات ما بعد البيع. وعليه فالصادرات من منتجات الاستهلاك الجاري أو السلع الصناعية لا يمكن تحقيقها دون وضع حيز التنفيذ، مصلحة لخدمات ما بعد البيع تقدم من قبل المؤسسة المصدرة أو من خارج المؤسسة.¹

- مما سبق يتبين لنا أن الجهاز الإنتاجي للاقتصاد الجزائري بمختلف مكوناته يفتقد للكفاءة التنافسية أو التنافسية الدولية التي تؤهله لأن يتنافس ويكتسب مكانة دائمة في الأسواق المحلية والأجنبية، هذا ما يفسر ضعف مساهمة القطاع الصناعي وحتى الزراعي في حصة الصادرات خارج المحروقات وبالمقابل، الارتفاع المستمر نسبيا حصة الواردات الجزائرية من المنتجات الصناعية والغذائية إلى الإنتاج الوطني.

الفرع الثاني: المشاكل المرتبطة بالمحيط الاقتصادي:²

اما على صعيد المحيط الاقتصادي ككل فيمكننا الحديث عن جملة المعوقات التالية:

- غياب استراتيجية محددة المعالم للتصدير. أو على الأقل تغطية الحاجيات والذي يفترض أنه جزء ضروري للتنمية، وتوزيع الصادرات وتحقيق تنافسية تعطي الاعتبار للجانب الاقتصادي والاجتماعي، والتشاكب والتداخل الحاصل بين الأسواق الوطنية والأجنبية.

- غياب ثقافة التصدير لدى المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين، وميلهم لممارسة عملية الاستيراد بسبب ارتفاع نسبة الريح، والتقليل من المخاطر الناجمة عن التصدير .

- انعدام الخبرة لدى المصدرين الجزائريين، والتي تحول دون تموضعهم في الأسواق الأجنبية لمدة أطول، هذه الوضعية تجلت من خلال الانعكاسات والتأثيرات السلبية، من جراء تحرير المبادلات التجارية للنظام الإنتاجي الوطني.

- عدم توافق المنتجات الوطنية الموجهة للتصدير مع المعايير الدولية من حيث الجودة والنظافة، ولم ترق لدرجة تصديرها، لا من حيث الكمية، ولا من حيث الجودة، بالإضافة إلى ارتفاع التكاليف الخاصة بالإنتاج

¹ - أحمد عارف العسان، محمود حسين الوادي، "اقتصاديات الوطن العربي"، دار المسيرة، ط1، 2010، عمان، ص237.

² - نوردين جوادي، سلمى ميمش، "مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات بالجزائر"، جامعة الجزائر3، مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد والإدارة، المجلد (02) العدد (02) ديسمبر 2018، ص170.

بسبب تدهور قيمة العملية الوطنية والتضخم من جهة، وعدم تحقيق فائض إنتاجي بشكل منتظم من جهة أخرى .

-سوء استخدام التكنولوجيا حال دون تقديم منتجات مطابقة للمواصفات الدولية سواء من حيث التصميم التغليف بالإضافة إلى غياب الإبداع والابتكار التقني والتكنولوجي.

الفرع الثالث: المشاكل المرتبطة بالمحيط المؤسسي والتشريعي:¹

وفي هذا الجانب هناك جملة من المشاكل نذكرها فيما يلي:

-عدم الوضوح في صلاحيات الهيئات المعنية بترقية الصادرات، ووصول الأمر إلى حد التداخل في المهام. وهو ما تمخض عن تضارب في الأرقام المصرح بها حول وضعية القطاع التصديري، وبالتالي صعوبة تحليل الواقع وإيجاد الحلول اللازمة، إضافة إلى عدم توفر معلومات قانونية وتشريعية دقيقة مما يسهل من اتخاذ القرار فيما يخص ترقية الصادرات الغير نفطية.

-عدم الاهتمام بوظيفة التسويق الدولي وما يمكن ان تقدمه من معلومات للمؤسسات حيث أصبح الحصول على المعلومات من الأسواق الخارجية من اهم المشكلات التي تواجه المصدر الجزائري نظرا لنقص خبرته بالدراسات التسويقية.

-التواجد التجاري غير المنظم في الأسواق الخارجية، لم يعمل على ترقية الصادرات غير النفطية، كما تسببت هذه العشوائية في نقص اهتمام المؤسسات بالعملية التصديرية وبالتالي إضاعة فرصة استغلال الأسواق الخارجية.

- سوء استخدام وتوجيه الموارد المالية للصندوق الخاص بترقية الصادرات خارج المحروقات وارتفاع تكاليف النقل الدولي مما يتسبب في ارتفاع تكلفة المنتج في السوق العالمي مما يؤثر على تنافسيته، هذا في حين عجزت الإعانات المخصصة لمواجهة هذا المشكل في إطار دعم الصادرات.

¹-مصطفى بن ساحة، "أثر التنمية الصادرات الغير نفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر"، مذكرة ماجيستر، تخصص: تجارة دولية جامعة غرداية، 2011، ص، ص 75-76.

- صعوبة الوصول إلى معلومات دقيقة عن الأسواق الخارجية، كنتيجة لإهمال بحوث التسويق الدولي ونقص الخبرة في مجال التسويق الدولي.

- عدم التمكن من قياس القدرة التصديرية للمؤسسة، مما يعوقها عن تقدير احتياجاتها المالية ومعرفة أسواقها الخارجية المستهدفة، وبالتالي اختيار منتجاتها وتكييف قدرتها الإنتاجية وتقييم معرفتها الفنية وخبرتها التصديرية.

المبحث الثالث: الإجراءات والسياسات المتخذة من طرف الدولة الجزائرية لتنمية وتفعيل الصادرات.

اما من الجانب الإجرائي التنفيذي ومن خلال التدخل عبر أدوات السياسة الاقتصادية عملت الجزائر على وضع جملة من الإجراءات والسياسات التي من شأنها أن تحفز الصادرات غير النفطية على النمو وذلك بالتأثير على مستويات عدة مثل المؤسسات المنتجة بغرض الإنتاج من أجل التصدير، ثم مؤسسات التصدير بغرض حثها على توسيع نشاطها التصديري والبحث عن الأسواق الخارجية، ثم المنتج من خلال تطويره وتحسين نوعيته.

المطلب الأول: إجراءات لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

من أجل النهوض بأي قطاع لا بد من اتخاذ إجراءات معينة تعمل على تحسين وضعيته ونتائجه، ولذا فإن قطاع الصادرات الجزائرية يحتاج إلى ذلك، ومن أجل تحقيق غاية ترقية الصادرات هناك مجموعة من الإجراءات التي من شأنها أن تساهم بطريقة مباشرة أو غير مباشرة وسنتناول هذا فيما يلي:

الفرع الأول: الإجراءات الجبائية والتنظيمية.¹

تماشيا مع متطلبات اقتصاد السوق وما يربطه مع بنية اقتصادية حديثة عرف النظام الجبائي تحولات كبيرة وإصلاحات عديدة منذ مطلع التسعينيات الذي يعتبر مصدرا هاما من مصادر الإيرادات العامة للدولة فقد عرف هذا النظام عدة تغييرات وتعديلات حسب قوانين المالية وقوانين المالية التكميلية الصادرة إلى يومنا هذا، والتي تهدف في مجملها إلى احترام التوازن الجبائي والحرص على تحقيق المساواة بين المتعاملين الاقتصاديين في فرض الجبائية، وتنظيم النشاط الاقتصادي من خلال منح التحفيزات الجبائية للنشاطات ذات الأولوية، مع استعمال الوسيلة الجبائية من أجل توجيه الاستثمارات نحو القطاعات المهمة والحساسة، الأمر الذي يسمح للمؤسسات الوطنية بأن تكون أكثر منافسة من حيث أسعار منتوجاتها في السوق الخارجية. ولا يمكن تحقيق كل هذا إلا من خلال:

1- ليندة بلحارث، "الإجراءات المتبعة من طرف السلطات العمومية لأجل ترقية الصادرات خارج المحروقات"، الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، 12/11 مارس، جامعة البويرة، 2014، ص 02.

أولاً: الإعفاءات الضريبية.

تقوم الدولة ولأجل تحقيق بعض الأهداف الاقتصادية بالتخفيض من قيمة الضرائب وفي معظم الحالات في الإعفاء منه، كما هو الحال في ترقية التصدير خارج قطاع المحروقات، بهدف التشجيع على الإنتاج ومنافسة السلع الوطنية لنظيرتها الأجنبية في مختلف الأسواق العالمية. ولعل من أبرز هذه الإعفاءات تلك الوارد ذكرها في قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة والمتمثلة في:

أ- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات:

ضريبة تستحق سنويا على أرباح النشاطات الصناعية والتجارية والحرفية وتدفع لصالح الميزانية العامة للدولة، وتمثل إيرادات عمومية تعتمد عليها لتمويل نشاطاتها العامة وذلك حسب أحكام نص المادتين 135 و136 من قانون الضرائب المباشرة .

إلا أنه وبالرجوع لأحكام نص المادة 138 من نفس القانون فإنها تستفيد من الإعفاءات من الضريبة على أرباح الشركات، باستثناء طبعاً تلك المتعلقة بالنقل البري والبحري والجوي وإعادة التأمين والبنوك وذلك لمدة 05 سنوات، شرط أن يقدم المصدر إلى المصالح الجبائية المختصة شهادة تثبت إيداع تلك العائدات بالعملة الصعبة لدى بنك وسيط معتمد بالجزائر مكلف بعملية التوطين البنكي.

كما تم إلغاء شرط إعادة استثمار الأرباح والعائدات بالنسبة لعمليات البيع والخدمات الموجهة للتصدير وذلك بموجب أحكام نص المادة 06 من قانون المالية لسنة 2006، بعد أن كان مفروضاً بموجب المادة 12 من قانون المالية لسنة 1996 المعدلة لنص المادة 138 من قانون الضرائب.

ب- الإعفاء من الدفع الجزافي:

يعرف الدفع الجزافي نوع من الضرائب المباشرة التي تفرض على الأشخاص الطبيعيين والمعنويين والهيئات المقيمة بالجزائر. ولقد استحدث هذا النوع من الإعفاء بموجب قانون المالية لسنة 1996 حيث كانت تعفى الشركات القائمة بعمليات بيع السلع والخدمات للتصدير من أداء الدفع الجزافي بصورة مؤقتة ولمدة 5 سنوات ابتداء من السنة المالية 1996، وكانت نسبة الإعفاء تطبق حسب نسبة رقم الأعمال المحقق بالعملة الصعبة، غير أنه تم إلغاؤها تماماً بموجب المادة 13 من قانون المالية لسنة 2006 .

ج-الإعفاء من الرسم على النشاط المهني:

يعرف الرسم بأنه مبلغ من النقود يدفعه الفرد إلى الدولة أو غيرها من أشخاص القانون العام مقابل انتفاعه بخدمة معينة تؤديها له، ويترتب عنها نفع خاص به إلى جانب نفع عام، وبالرجوع لأحكام نص المادة 217 من قانون الضرائب فإنه يستحق الرسم بصدد رقم الأعمال يحققه المكلفون بالضريبة الذين يمارسون نشاطا تخضع أرباحه للضريبة على الدخل الإجمالي، صنف الأرباح التجارية والصناعية والضريبة على أرباح الشركات.

د-الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة:

يعد مثل هذا النوع من الرسوم إحدى مكونات النظام الضريبي الجزائري بعد الإصلاحات نتيجة المشاكل العملية التي عرفها تطبيق الرسم على رقم الأعمال من حيث تعقيده، وتم إدخاله بموجب قانون المالية لسنة 1991 في إطار الإصلاحات الضريبية بهدف إنعاش الاقتصاد الوطني ورفع تنافسية المؤسسات الجزائرية على مستوى الأسواق الخارجية من خلال مسح الأعباء الجبائية المحلية المصدرة عند الحدود، والبحث عن الشفافية الحيادية من خلال تخفيف الرسوم المنظمة للعناصر المساهمة في إنتاج السلع والخدمات.

هـ-منح تخفيضات ضريبية على دخول السلع التصديرية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: مما يؤدي إلى خفض تكلفة الإنتاج، وبالتالي تتمتع هذه الأخيرة بالميزة التنافسية في الأسواق العالمية .

ثانيا: التسهيلات الجمركية.¹

تلعب إدارة الجمارك دورا هاما في تنظيم وتسيير التجارة الخارجية، حيث تؤثر الأنظمة الجمركية وبشكل بارز في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات وكذا تنميتها، كما تشجع على الرفع من الإنتاج المحلي و زيادة تغلغله في السوق الخارجية، ولقد سعت الدولة الجزائرية لإجراء العديد من التسهيلات للمصدرين بهدف تحقيق المراقبة المستمرة والفعالة حسب مقتضيات قواعد المنظمة العالمية للجمارك ، وهو

1-ليندة بلهارث، مرجع سبق ذكره، ص ص 04-05.

ما تم التأكيد عليه بموجب القانون رقم 98/10 المعدل والمتمم للقانون رقم 07/79 المتضمن قانون الجمارك والهادف إلى تسهيل المبادلات التجارية وترقية الاستثمارات و التي تتمثل في:

أ -الإعفاء من دفع الحقوق الجمركية:

فرض رسوم جمركية على جميع السلع الداخلة أو الخارجة من البلاد، لكن الاستثناء هو تخفيض هذه الرسوم وفي بعض الأحيان الإعفاء منها لأجل تحقيق المصالح العامة للدولة كما هو الحال في ترقية الصادرات خارج المحروقات بهدف إيجاد مورد جديد بالعملية الصعبة.

ب -تسهيلات في المراقبة الجمركية:

سواء تعلق الأمر بمراقبة البضائع أو في التصريح المفصل، حيث تتولى إدارة الجمارك إجراء الفحص الجوهري بهدف التحكم في تدفق السلع والبضائع باعتبار الجمارك ممر عبورها، فيمكنها فتح هذا الممر إذا كانت السلعة مسموح عبورها أو تضييقه إذا كان مجال الشك، أو غلقه مواجهة بعض السلع. فإذا لم يتمكن المصدر من تقديم التصريح المفصل فيإمكانه تقديم تصريح بسيط في حالة القبول المؤقت للسلع الموجهة لإعادة التصدير على حالته.

ج -الاستفادة من الأنظمة الجمركية الاقتصادية:

تمكن هذه الأنظمة من تخزين البضائع وتحويلها واستعمالها أو تنقلها بتوقيف الحقوق الجمركية والرسوم الداخلية لاستهلاك وكذلك الحقوق والرسوم الجمركية الأخرى، وتدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي الخاضع لها وذلك حسب نص المادة 115 مكرر من القانون رقم 98/10 وهي موجهة خصيصا لتشجيع بعض الأنشطة الاقتصادية كالتصدير خارج قطاع المحروقات عن طريق استعمال مجموعة من الميكانيزمات تتنوع إلى الوقف أو الإعفاء من الضرائب والرسوم الجمركية مع منح مسبق لمزايا جبائي ومالية متعلقة بالتصدير ونلخص هذه الانظمة في:¹

- إلغاء رخص التصدير نهائيا إلا على بعض المواد التي يمنع تصديرها قانونيا
- قبول تصريح غير كامل في ظل الاجراءات المعجلة للعملية الجمركية أي بتقديم تصريح أولي مؤقت ومبسط بدلا من التصريح المفصل ويطبق على المنتجات الحساسة للتلف مثل المواد الغذائية القابلة للتلف طبقا للمادة 86 من قانون الجمارك

1-لخضر قاسمي، "أثر الصادرات الغير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر"، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة، 2013، ص ص 68-69.

- إجراءات الجمركية المباشرة التي تسمح بإتمام جميع الاجراءات الجمركية داخل مؤسسة التصدير (فحص البضائع في المحل) طبقا للمادة 94 من قانون الجمارك
- نظام القبول المؤقت الذي يسمح بتصدير مؤقت للعينات أو عرض البضائع في المعارض والتظاهرات الاقتصادية رغبة في التصدير وتوسيع المنافذ طبقا للمادة 193 والمادة 196 من قانون الجمارك.
- يسمح بتصدير المنتجات المعرضة للتلف خصوصا المنتجات الفلاحية قبل توطين العملية التجارية بخمسة أيام وفقا للمادة 60 و63 من المرسوم 07-01 المؤرخ في 03 فيفري 2003.

ثالثا: الإجراءات التنظيمية:¹

وهي مكملة للإجراءات الضريبية والجمركية، وضعت خصيصا لأجل ضمان نجاح سياسة التصدير خارج المحروقات، كما أنها تضمن للمتعاملين الاقتصاديين الإطار القانوني لممارسة نشاطاتها بصفة قانونية وشرعية ونجد فيها مظهرين أساسيين :

أ- تجميع المصالح المشتركة:

وهي اتحاد مؤسستين أو أكثر في مجال التصدير، خاصة تصدير المواد الصناعية، مع بقاء احتفاظ كل مؤسسة باستقلاليتها الشخصية والمعنوية، وهو ما تم التأكيد عليه بموجب القانون رقم 88/04 المتعلق بالقانون التجاري المعدل والمتمم لأمر رقم 59/75 تحت عنوان التجمعات الاقتصادية ذات المصلحة المشتركة .

ب - الشركات المختلطة:

جاء تنظيمها بموجب الأمر رقم 13/82 المعدل والمتمم بموجب الأمر رقم 86/13 والمتعلق بتأسيس الشركات المختلطة الاقتصادية وسيرها، وذلك بهدف الرفع من المستوى الاقتصادي الوطني من خلال إدخال المنتج الوطني إلى السوق الخارجية ، فتخضع مثل هذه الشركات إلى القانون التجاري الجزائري وتحوز نسبة 51 % من المساهمة مقابل 49 % من الطرف الأجنبي الذي يتولى عملية التسيير مع الزامه بتقديم مساهمات مالية بالعملة الصعبة و بمجرد ان تتحقق الأهداف المرجوة هذا النوع من الشركات يتم مباشرة التخلي عن الطرف الأجنبي واستبداله بطرف الوطنية.

1- ليندة بلحارث، مرجع سبق ذكره، ص 8.

الفرع الثاني: الإجراءات المتعلقة بتمويل الصادرات.

أولاً: قواعد تمويل الصادرات.

إن عملية تمويل الصادرات تكون إما بالاعتماد على القدرات والموارد الذاتية وهذا يسمى بالتمويل الذاتي، أو التمويل الخارجي وذلك باللجوء إلى المؤسسات المالية والبنكية المختصة، وذلك مقابل أسعار فائدة معينة تتحدد على أساس المنافسة، بالإضافة إلى وجود نوع آخر من التمويل والمتمثل في المساعدات المالية وهو خاص بثلاث عمليات يرتكز عليها نشاط التصدير وهي:¹

أ- عملية البحث عن الأسواق الخارجية:

إن هذا النوع من البحث يمثل في الغالب بالنسبة للمؤسسات المصدرة تكاليف إضافية وعقبة أمام رفع وزيادة صادرات هذه المؤسسات، ومن أجل تجاوز هذه العقبة يتم تقديم مساعدات للمؤسسات المصدرة وذلك بهدف تمكينها من تقليص جزء من التكاليف الموجهة لعملية البحث هذه، ومن أمثلة هذه المساعدات نذكر تأمني المعارض التجارية في الداخل والخارج والصالونات الدولية...إخر. وبهذه المساعدات تكون المؤسسات المصدرة قد تفادت بعض أخطار التصدير وذلك لعدم اعتمادها على مواردها الذاتية في عملية البحث بشكل تام .

ويمكن توضيح أهمية البحث عن الأسواق الخارجية وكيفيته فيما يلي :

- دراسة السوق الخارجية من كل النواحي كعادات أفراد الدولة المستوردة وأذواقهم الاستهلاكية
- وضع ممثلين في الخارج مقابل أجور تدفع لهم، مهمتهم تمثيل هذه المؤسسات المصدرة وتزويدها بالمتغيرات داخل هذه الأسواق الخارجية من حين لآخر .
- دراسة تقنية وعلمية لتكييف المنتج مع كل تغير في الظروف المحيطة بالسوق الخارجي .
- المشاركة في الصالونات والمعارض الدولية بهدف الترويج والإشهار للمنتج .

1-La Chambre Algérienne de Commerce et de l'Industrie (CACI), le financement des exportations, Mutation° 18, 1996, p-p 24-26

أما فيما يخص المساعدات المقدمة في مجال أنشطة التصدير فإنه توجد هيئات متخصصة في ذلك حيث تشرف على متابعة العمليات والأنشطة التصديرية ومراقبتها، وتقوم بدراساتها وتمحيصها قبل الموافقة على تقديم الدعم لها من عدمه.

ب- عملية تحضير المنتج الموجه للتصدير.

حيث أنه عند إتمام عملية البحث عن الأسواق الخارجية وترسيم هذه العملية عن طريق إمضاء عقد، فإن المؤسسة أو الشركة المصدرة تقوم بتقديم طلب تمويل صناعة المنتج الموجه للتصدير، ويتخذ هذا النوع من التمويل عدة أشكال أهمها:

1-الصنع تمويل:

تحتاج المؤسسات الصناعية المصدرة على اختلاف أنواعها وحجمها إلى هذا النوع من التمويل حيث تقوم هذه المؤسسات من خلاله بتقديم طلب للقطاع البنكي، لغرض تمويل عملية الإنتاج ويكون ذلك بإبرام عقد بين الطرفين للاستفادة من القرض (يطلق عليه كذلك اسم التمويل المسبق)، في إطار هذا العقد تبني القيمة النقدية المستحقة وطبيعة المنتجات المصنعة .

2-تمويل الاستثمارات.

ويرتبط هذا التمويل بعدة جوانب من بينها:

- تمويل التنشئة عن طريق خلق فروع ووحدات في الخارج تكون تابعة للمؤسسة الأم في الداخل .
- تمويل عملية المقاصة التي تقوم بها المؤسسات بالخارج.

ج- طرق تمويل عملية التصدير.¹

إن عملية تصدير المنتج بدورها تحتاج إلى عملية تمويل ويكون ذلك بطريقتين أو نوعين رئيسيين من القروض وهما:

1-نعيمي فوزي، مرجع سبق ذكره، ص ص 76-77.

1- قروض التصدير القصيرة الأجل:

هذا النوع من القروض يمنح للمصدرين الذين أقاموا عقدا مع المستورد في الخارج لا يتجاوز 18 شهرا للتسديد، حيث أن هذا القرض يمنح للمصدر على أساس أن المستورد يعاني عجز مالي، فيتدخل بنك المصدر لصالح المستورد حيث يبيع المصدر سلعته، حيث يتحصل هذا الأخير على جزء من إيرادات صادراته بالإضافة إلى تحصله على قرض من بنكه حتى استرجاع المبالغ المستحقة التي سيدفعها له الزبون الأجنبي، وهذا النوع من القروض يطبق عادة على الصادرات الخاصة بالسلع الاستهلاكية.

2- قروض التصدير الطويلة والمتوسطة الأجل:

لا يختلف هذا النوع عن الثاني إلا من جانبي المبلغ والأجال المحددة في إطار عقد التصدير (حيث آجاله عادة ما تكون من 5 إلى 20 سنة بالنسبة للمتوسطة الأجل وفوق 20 سنة بالنسبة لطويلة الأجل).

ثانيا: تأمين قروض الصادرات.¹

وهو وسيلة من وسائل التمويل المصرفي وأداة تأمينية، تسمح للدائنين مقابل دفع أقساط لشركة التأمين (قد تكون حكومية أو خاصة أو مختلطة) من تغطية المخاطر التجارية وغير التجارية للقروض المرتبطة بعمليات التصدير فيما بين الدول، في مدة حتى ولو كانت يوما واحدا، كما يعتبر أداة من أدوات تنمية الصادرات من خلال ضمان الائتمان المرتبط بالتصدير حيث نستخلص الحاجة لتأمين القرض عند التصدير وتتمثل فيما يلي :

- حماية المصدر من أخطار عدم الدفع في صفقات التصدير.
- تؤدي وثيقة التأمين إلى تحريك تمويل الصادرات، وذلك عندما لا يكون المصدر في مركز يسمح له بتمويل صفقات بنفسه، وتزداد رغبة أو استعداد البلد التجاري لمنح القروض أو تقديم تسهيلات الخصم إلى حد كبير، لضمان حرية المصدر ضد فشل عملائه من الخارج في السداد .
- وثيقة التأمين ترفع من جودة كميالية التصدير، وترفع من جدارة المصدر في الحصول على الائتمان الذي يؤدي إلى تحريك رؤوس الأموال التي لم يكن من الممكن إتاحتها بطريقة أخرى.

2- سعدي وصاف، "نظام تأمين القرض عند التصدير"، دراسة تحليلية لبعض التجارب الدولية مع الإشارة لحالة الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1997، ص 40.

الفرع الثالث: تخفيض سعر صرف العملة الوطنية الجزائرية

بعد القيام بكل والإجراءات السالفة الذكر من أجل ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، تأتي هذه الخطوة الأخيرة ألا وهي تخفيض سعر صرف العملة الوطنية الجزائرية، ولكن يجب الحذر والرقابة الشديدة من طرف الدولة الجزائرية أثناء تطبيقها فهي تتطلب جهاز إنتاجي مرن وقادر على الاستجابة لكل متطلبات السوق الدولية، بالإضافة إلى عوامل أخرى لتنفيذ هذا الإجراء. وفيما يلي أهم العوامل التي تتوقف عليها نجاح هذه السياسة¹ :

أولاً: مرونة الجهاز الإنتاجي.

إن زيادة الصادرات أمر مرتبط بزيادة قدرة الاقتصاد الوطني على زيادة الإنتاج، من ثم يأتي في المقام الثاني، مسألة التخفيض

حيث أنه لاعتماد سياسة التخفيض لابد أن تكون قوى الإنتاج الداخلي للصادرات قادرة على الاستجابة للمنتجات.

ثانياً: مرونة الطلب الخارجي على الصادرات المحلية.

إن الطلب العالمي على صادرات دولة ما يجب أن يتمتع بقدر كاف من المرونة لكي يرافق عملية تخفيض قيمة العملة زيادة في الطلب العالمي على صادرات هذا البلد نسبة أكبر من نسبة التخفيض.

ثالثاً: مرونة الطلب الداخلي على الواردات.

يؤدي انخفاض قيمة العملة المحلية إلى ارتفاع أسعار الواردات مقومة بالعملة المحلية مما يؤدي إلى تخفيض الطلب على هذه السلع والاتجاه إلى السلع البديلة المنتجة محلياً، وهو ما يتطلب أن يكون الجهاز الإنتاجي مرن وقادر على كفاية متطلبات السوق المحلية .

رابعاً: عدم قيام دول أخرى بتخفيض قيمة عملتها في نفس الوقت.

يجب ألا تقابل سياسة التخفيض بتدابير مماثلة في البلدان الأخرى والتي تنتج سلعا تصديرية مشابهة لأن، هذه البلدان إذا قامت بتخفيض قيم عملاتها فقد تتمكن من سحب جزء من السوق العالمي إليها وخاصة

1- عادل احمد حشيش، جمدي محمود شهاب، "العائقات الاقتصادية الدولية"، الدار الجامعية، مصر، 2005، ص 189.

إذا كانت التخفيضات التي قامت بها هذه البلدان أكبر من التخفيض الذي قام به البلد المعني فيزداد الوضع تعقيدا، إذا كانت تكاليف الإنتاج في تلك البلدان أقل منها في البلد المعني فننقد بذلك سياسة التخفيض فعاليتها في زيادة صادرات هذا البلد.

المطلب الثاني: سياسات ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.

من أجل أن تكون للصادرات الجزائرية مكانة في الأسواق الدولية التي تتسم بالمنافسة الشرسة، لا بد من توافر منهج متكامل لتنشيط ذلك من خلال إيجاد سياسات تتكامل فيما بينها والتي يمكن ذكرها في النقاط التالية:

الفرع الأول: سياسة حماية الصناعات الناشئة.

لا تستطيع الصناعات الناشئة في الدول النامية مثل الجزائر من تطوير إنتاجها على أسس من الكفاءة لقصر تجربتها في السوق، ولوجود منافسة شرسة من قبل صناعات عريقة في الدول المتقدمة، لأن الصناعات الناشئة في مراحلها الأولى تشهد نفقات مرتفعة لذلك وجب تقييد الواردات القادمة من الدول المتقدمة حتى تنخفض تلك النفقات وتصبح الدولة متمتعاً بمزايا التصنيع.

فحماية الصناعات الناشئة في الجزائر هي ضرورية حتى تتمكن من اكتساب الخبرة الكافية، و

بعد وصول هذه الصناعات إلى مستوى كفاءة مرتفع يؤهلها بأن تنافس الصناعات الأجنبية ترفع عنها

حماية، فالحماية لا تمنح لكل أنواع الصناعات الناشئة بل للصناعات التي تتوفر فيها مؤشرات النجاح

في المستقبل، وبهذا الصدد يتم التفرقة بين نوعين من الصناعات؛ صناعات صغيرة الحجم كثيفة العمل،

وصناعات كبيرة الحجم كثيفة رأس المال.¹

وبذلك تستدعي الضرورة الاقتصادية من السلطات العمومية للبلاد تحديد دقيق لصناعات الناشئة

الواجب توفير لها الحماية والدعم، وهذا من خلال التأكد من احتمالات نمو قدرتها التنافسية التصديرية

مستقبلا، غير أنه يجب الأخذ بعين الحسبان أهمية المرحلة الانتقالية أي التحول التدريجي من ضيق السوق

¹ -محمد أحمد السريتي، "اقتصاديات التجارة الخارجية"، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2009، ص

المحلي إلى اتساع السوق الخارجي مع مراعاة كل الشروط التي يمكن أن تؤثر إيجابا أو سلبا على المنتج الوطني.

وفي واقع الأمر نجد الدولة أنها لم تتمكن من تجاوز مرحلة إحلال الواردات إلى مرحلة التوجه نحو التصدير، وذلك لعدم تجاوب هيكلها الصناعية مع الحماية التي وفرتها في هذا المجال، فقد نجد مثلا: في الجزائر أن متوسط التعريفية الجمركية هو 0.33، ونسبة السلع الصناعية المصدرة، 0.02 معدل نمو الصادرات التحويلية هو 0.48، ومؤشر ديناميكية الأسواق والمنتجات التخصيص هو 0.25، فهذه المؤشرات كلها تدل على ضعف الكفاءة في الإنتاج الصناعي للجزائر، أولا الضالة الصادرات الصناعية، ثانيا بقاء اعتماد الجزائر فقط على الصناعات النمطية، ثالثا ضعف في الإنتاج.¹

الفرع الثاني: سياسة الدعم والإعانات للصادرات.

يقصد بالدعم العمومي للصادرات "كأحد أدوات السياسة التجارية تلك المساعدات والمنح المباشرة وغير المباشرة التي تقدمها الدولة لصناعة منتجات معينة، وكذا كل الإجراءات التي يكون الغرض منها تشجيع المصدرين المحليين على مزاوله نشاطهم في الأسواق العالمية سواء من الناحية الكمية (حجم الصادرات) أو الكيفية (نوع المنتجات) أو الخدمات المقدمة وبصفة أدق فإن أهم أشكال الدعم تتمثل فيما يلي:

- الدعم المالي المباشر: يتمثل في الإعانات والمساعدات التي تقدمها الدولة بصفة مباشرة إلى القطاعات الإنتاجية المصدرة، وتأخذ هذه المساعدات شكل نقدي (مبالغ مالية محسوبة)، أو شكل مادي (آلات ومعدات).
 - الدعم المالي غير المباشر: يتمثل في الاستثناءات الضريبية كالإعفاء من ضريبة الأرباح، الإعانات الخاصة بالمدخلات الوسيطة وإعفاء مستلزمات الإنتاج المستوردة من الرسوم الجمركية وإعادتها بعد التصدير، تقديم قروض لتمويل الصادرات تحت أسعار فائدة.²
- وعليه ومن أجل ضمان فاعلية الدعم وتقليل الآثار التشويهية الناتجة عنه، فإن الإطار العام لسياسات دعم وإعانات الصادرات يجب أن يأخذ بعين الاعتبار الأمور التالية³:

¹-محمد خميس الزوكة، "جغرافيا التجارة الدولية"، دار المعرفة الجامعية، 2004، ص 111.

¹-Emmanuel nyahoho pierre Paul Proulx. le commerce international-théories politiques et perspectives industrielles 3 Edition presses de l'université du quèbec,2006,p183.

³-محمود يونس، "أساسيات التجارة الدولية"، الدار الجامعية الجديدة، 1991، ص 58.

- وضع جدول زمين لرفع إنتاجية المشاريع التصديرية وربط مقدار الدعم بذلك .
- حجب الدعم عن السلع التي لا تعطي أسعارها مستلزمات الإنتاج المستوردة .
- مروونات العرض في الدول المصدرة، ومروونات الطلب في السوق المستوردة عند تحديد معدل الدعم .
- تقليل عبء الدعم بمراعاة التوطن السليم للصناعات، وتقادي التنافس بني الدول العربية .
- حجم الأسواق خارجية المستهدفة .
- الاتفاقات والتفضيلات الجمركية.

الفرع الثالث: سياسة تخفيض العملة الوطنية.

تعتبر سياسة تخفيض العملة الوطنية من أكثر السياسات العمومية شيوعا في نطاق ترقية الصادرات، حيث يقصد بها ذلك التخفيض الذي تقوم به البنوك المركزية من خلال تدخلها في سوق الصرف التعديل سعر العملة المحلية بدلالة العملات الأجنبية، في المعنى الذي يتوافق و الأهداف التي يحددها المسؤولين عن السياسة الاقتصادية للبلد، وكما نعلم أنه في ظل نظام الصرف الثابت، البنوك المركزية تتدخل عندما يتعدى سعر الصرف هامش التغيرات المرخص له، وفي حالة نظام الصرف المرن، هذه البنوك لا تتدخل علما أن القرار النقدي الذي تتخذه السلطات العمومية للبلد بأمر التخفيض يكون بعد استشارة صندوق النقد الدولي.

وتهدف سلطات من هذا الإجراء معالجة العجز الحاصل في ميزان مدفوعاتها، وذلك من خلال التأثير على أسعار السلع الوطنية والأجنبية بطريقتين متعاكستين، وهما:

- تخفيض العملة الوطنية يؤدي إلى انخفاض أسعار المنتجات الوطنية بما يسمح برفع الطلب الأجنبي على منتجاتنا، وبالتالي ترتفع صادراتنا.

- تخفيض العملة الوطنية يؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع والخدمات الأجنبية، فهذا الأمر يؤدي بطبيعة الحال إلى تقلص الطلب الوطني على هذه السلع، ومن ثم تتقلص الواردات ويتحسن الميزان التجاري¹.

2-Bernard guillochon-annie kaweki, économie internationale commerce etmacroéconomie,4 édition,DUNOD-2003,p274.

ومن خلال هذا التأثير الثنائي و بطريقتين مختلفتين يصبح الميزان التجاري في حالة فائض، حيث يؤدي هذا إلى زوال عجز ميزان المدفوعات مع تحقق مفهوم إحلال الواردات ، غير أن التحسن الفوري أو المباشر لميزان المدفوعات يمكن ألا يتحقق في المدى القصير حيث في أغلب الأحيان نجد أن صادرات و واردات تبقى ثابتة في البلدان النامية نظرا لطبيعة هيكل جهازها الإنتاجي الكلاسيكية و القائمة على منتجات نمطية مثل السلع الأولية، الأمر الذي يجعل أسعارها لا تستجيب بشكل التخفيض العملة، و كذا لارتفاع معدلات التضخم فيها لعدم استقرار الأسعار المحلية، وكذا التبعية قطاعاتها الإنتاجية بشكل كبير نحو الخارج. وبالتالي في حالة تخفيض العملة الوطنية بنسبة كبيرة مع بطئ مرونة الجهاز الإنتاجي للبلدان النامية، فإنه ستتأثر سلبا أسعار المدخلات الإنتاجية مما يؤدي إلى رفع مؤشر التكلفة الإنتاجية، وكما يؤثر أيضا هذا التخفيض على مقدار خدمة المديونية نحو الزيادة التي تسدد بالعملات الأجنبية¹.

ومن شروط تخفيض العملة الوطنية يتوقف مدى نجاح سياسة تخفيض العملة الوطنية على توفر مجموعة من الشروط، وتتمثل فيما يلي:²

- مرونة الطلب العالمي على منتجات الدولة التي قامت بتخفيض عملتها الوطنية، حيث تكون نسبة زيادة الطلب العالمي أكبر من نسبة التخفيض.
 - مرونة العرض المحلي يجب أن تكون بشكل كاف لمواجهة فائض الطلب الناجم عن ارتفاع حجم الصادرات.
 - استقرار الأسعار المحلية، وعدم ارتفاعها حتى لا تؤثر على تكلفة الإنتاج المحلي.
 - عدم قيام الدول المنافسة بتخفيض مائل لعملاتها حتى لا يزول الأثر الناجم عن التخفيض.
 - توافق السلع المصدرة مع معايير الجودة والمواصفات العالمية.
- وبالتالي هذه الشروط تلعب دورا كبيرا في تحقيق الهدف المنشود من تخفيض العملة الوطنية، ألا وهو ترقية نسب الصادرات بالخصوص الصناعية منها.

¹-مجدي محمود شهاب، "اساسيات الاقتصاد الدولي"، دار الجامعة الجديدة، 1998، ص 197.

²-عبد المجيد قدي، "المدخل الى السياسات الاقتصادية الكلية"، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة 3، 2006، ص 134-135.

الفرع الرابع: السياسات الحكومية.

إن تحقيق ذلك يتطلب على مستوى السياسات الحكومية العمل على المحاور التالية¹ :

-تنسيق أدوار مشتركة ومتكاملة بين كل من وزارات الصناعة والزراعة والسياحة والاقتصاد والجامعات ومراكز البحوث، لتحديد المنتجات التي تتمتع بمزايا تنافسية للتركيز على تأهيلها وتنميتها لتكون رأس حربة للصادرات .

-تعزيز الدعم السياسي الرسمي المستمر للمصدرين، وذلك من خلال التنسيق المستمر بين وزارات الاقتصاد والخارجية من أجل الترويج للصادرات لدى الأطراف الحكومية والتجارية بالأسواق الخارجية المستهدفة، فضلا عن افتتاح معارض بها وتعزيز البعثات التجارية إلى هذه الدول.

-لا بد من بذل جهود على مستوى وزارات الاقتصاد وخارجية العربية، لحث الدول العربية الداخلة في اتفاقات تجارية ثنائية، ومناطق تجارة حرة، على الحد من عدد السلع التي تدرجها هذه الدول على القوائم السلبية.

- إبرام الاتفاقات التي تستهدف زيادة عدد السلع المعفاة من الجمارك بين الدول العربية الغير داخلة في اتفاقات للتجارة الحرة أو التبادل التجاري، ووضع النظم الكفيلة باعتماد شهادات الفحص الصادرة لكل بلد لدى البلد الآخر.

-زيادة الحوافز الاستثمارية والتي ينبغي أن تكون على أسس موضوعية للمشروعات التي تستهدف وتعمل على توجيه إنتاجها للتصدير، واستفاء وتنمية مقومات القدرة التنافسية في الأسواق الدولية .

-فرض رسوم من قيمة الواردات على المستوردين من أجل إنشاء صندوق لدعم المصدرين، يغطي الإعفاءات في الرسوم على المصدرين كحافز لتنمية الصادرات .

-تشجيع القطاع الخاص على إنشاء شركات للشحن والتفريغ بالموانئ لخفض تكلفة الشحن والتفريغ، ومن ثم تهيئة أسعار تنافسية للصادرات .

¹ - أحمد سيدي مصطفى، "استراتيجية عربية...كيف؟"، ملتقى التسويق في الوطن العربي، الشارقة، الإمارات العربية المتحدة، يوم 15 -16 أكتوبر 2002، ص ص 148-149.

-تكليف مكاتب التمثيل التجاري الملحقة بالسفارة الجزائرية بإعداد دراسة مبدئية مفصلة عن الأسواق المستهدفة، بدءا بأسواق الدول العربية تتعلق بحجم الطلب وخصائص المنتج، وتقديمها الى غرف التجارة والصناعة.

الفرع الخامس: سياسة تحرير التجارة الخارجية.

ظهر مع بداية الألفية الجديدة سعي الدولة لتحرير تجارتها الخارجية وتوقيعها لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وقامت على أساس ذلك بعدة إصلاحات على مستوى التجارة الخارجية وخصوصه المؤسسات العمومية، كما تم تدعيم هذه الإصلاحات بإصدار جملة من القوانين قصد تشجيع وتدعيم الصادرات خارج المحروقات، وقامت الجزائر بتبني سياسة تحرير التجارة الخارجية والركائز التي تقوم عليها لضمان نجاح هذه السياسة.

أ-أسباب تحرير التجارة الخارجية في الجزائر :

إن التحولات التي طرأت على الاقتصاد العالمي، أدت إلى تغيير الهيكل الاقتصادي والتجاري الجزائري، إذ تم تطبيق إصلاحات اقتصادية مست كل القطاعات، والحقيقة يعد قطاع التجارة الخارجية من أهم القطاعات التي أجريت عليها التعديلات ولقد ساءت حالة الاقتصاد الوطني في سنوات الثمانينات نتيجة المراقبة الكلية للدولة على العملية الإنتاجية، التوزيع، والمعاملات الخارجية. حيث كانت الظروف العامة السائدة آنذاك تتذر بخطر وشيك يهدد كيان الهيكل الاقتصادي القائم آنذاك حيث تميزت تلك المرحلة بدهور الحسابات الخارجية، تآكل الاحتياطات الأجنبية، بطء النمو، ضعف معدلات الادخار وتصادم معدلات التضخم، ومن ثم لم تجد بلادنا سبيلا إلا اللجوء إلى صندوق النقد الدولي، وإمضاء اتفاق الاستعداد والائتماني الأول 1989 ومن شروطه:

إتباع سياسة نقدية أكثر حذر.

-تقليص العجز الميزاني .

- إزالة التنظيم الإداري للأسعار .

إن الغاية من التجارة الخارجية هي توزيع المبادلات، مع تنويع في الصادرات على المدى المتوسط والطويل ورفع قدرة الإنتاج الصناعي والفلاحي كما وكيفا مؤهلاً لارتقاء في المنافسة.¹

ب- أهداف تحرير التجارة الخارجية.

يمكنها حصرها فيما يلي² :

- تصفية بعض المؤسسات القطاع العام العاجزة لصالح القطاع الخاص.
- تشجيع القطاع الخاص ليأخذ المبادرة في تطوير النشاط الاقتصادي الوطني .
- محاولة التخصيص الأمثل للموارد من خلال انتهاج قواعد وآليات السوق الحر .
- تنشيط الصادرات وتوسيعها للولوج إلى الأسواق العالمية.
- تخفيض المديونية وتحسين أداء القطاع المالي وعصرنة الجهاز المصرفي.

¹-خالدي الهادي، "المرآة الكاشفة لصندوق النقد الدولي"، دار هومة، الجزائر، 1986، ص 34.

²-عبد الله بلوناس، "برامج التعديل الهيكلي للاقتصاد الجزائري"، ملتقى دولي حول تأهيل المؤسسة الاقتصادية، وتعظيم مكاسب الإنتاج، جامعة سطيف، 2001، ص 3.

خلاصة الفصل:

بما أن الاقتصاد الجزائري هو اقتصاد شبه نفطي (أحادي التصدير) فقد خلق أزمة اقتصادية من خلال التغيرات والتذبذبات التي تطرأ على أسعار النفط، تحتاج قضية ترقية وتنويع الصادرات إلى حزمة متكاملة من السياسات والآليات في مختلف المجالات في مجال الإنتاج أو الاستثمار أو التسويق من شأنها النهوض بالاقتصاد الوطني ورفع معدلات النمو الاقتصادي، مع العلم أنه يجب توفير مجموعة من الحوافز للمصدرين والعمل على حل مختلف المشاكل والأخطار التي تعوقهم، ويجب أن تتسم هذه السياسات والآليات بالمرونة لتلائم التغيرات في أسواق التصدير، كما يقتضي الأمر اعتماد رؤية شاملة وخبيرة تجمع بين السياسي والاقتصادي والاجتماعي والتربوي.

الأمر الذي جعل من السلطات الجزائرية تتدخل باتخاذ عدة إجراءات وتدابير وذلك من خلال تبني استراتيجية لتنويع صادراتها عن طريق ترقية الصادرات خارج المحروقات، ورغم الجهود المتضافرة للسلطات الجزائرية إلا أنها لم تصل إلى المستوى المطلوب نظرا للمعوقات والتحديات التي تواجهه عمليات التصدير.

الفصل الثالث

تمهيد:

في هذا الفصل نسعى لإبراز تطور الصادرات الغير نفطية في الجزائر للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، ففي الوقت الحالي لا يستطيع أحد أن ينكر الدور الذي صارت تلعبه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مما دفع إلى ترقيتها و تطويرها، فقد بات لهذه المؤسسات دور في زيادة الإنتاج وتوفير بعض حاجيات السوق المحلي من السلع و الخدمات و هو ما أسهم في تقليص فاتورة الاستيراد رغم المشاكل و الصعوبات التي تواجهها في هذا المجال، فبات من الضروري الاهتمام بهذا الجانب من الصادرات بعدما طُغت عليه المحروقات، و ذلك من خلال إرساء مجموعة من الاستراتيجيات محددة تعمل على تشجيع و تحفيز التصدير خارج المحروقات.

وتبقى ترقية الصادرات خارج المحروقات حتمية اقتصادية تقع تحت مسؤولية الدولة خاصة مع دخول الجزائر اقتصاد السوق الذي يفرض عليها تحرير تجارتها بعد تقييدها فترة من الزمن، وعليه سنتناول في هذا الفصل ما يلي:

المبحث الأول: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات الجزائرية.

المبحث الثاني: التنوع السلعي ودوافع اللجوء الى ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.

المبحث الثالث: معالم الاستراتيجية للنهوض بصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المبحث الأول: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات الجزائرية.

باعتبار التغيرات والتطورات الكبيرة والتي حدثت في الجزائر نتيجة إعادة هيكلة الاقتصاد الوطني فان كل هذا أثر بشكل محسوس على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث شهد عددها تطورا بالغ الأهمية وحسب أهم القطاعات المهيمنة، كما شهد توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تذبذبا كبيرا من منطقة لأخرى عبر السنوات، كما تناولنا عنصر الصادرات خارج المحروقات كونه أحد اهم هواجس الاقتصاد الجزائري كما يعتبر أحد أهم المتغيرات الرئيسية في دراستنا.

المطلب الأول: تطورات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تعتبر سنة 2010 بمثابة الانطلاقة الحقيقية تجسد فيها الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك بصدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومنذ ذلك التاريخ شهد هذا النوع من المؤسسات زيادة معتبرة تثبت دورها الفعال في إنعاش الاقتصاد الوطني، والمساهمة في تنمية الاجتماعية.

الفرع الأول: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

مع بداية سنة 2010، شهدت المؤسسات تطورا ملحوظا وهذا ما سيتم توضيحه من خلال الجدول

التالي:

الجدول رقم(05): تنامي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	
1092908	1074236	1022231	934037	851511	777259	711275	658737	618515	مؤسسة خاصة
262	267	390	532	542	557	557	572	557	مؤسسات عامة
1093170	1074503	1022621	934569	852053	777816	711832	659309	619072	المجموع
27	26	25	23	21	21	20	18	16	كثافة م ص م

تعبّر كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن عدد هذه المؤسسات لكل ألف نسمة.

Source : Ministère de développement Industriel et Promotion de l'Investissement, **Bulletin d'information statistique de la PME.** N°32،.P :08

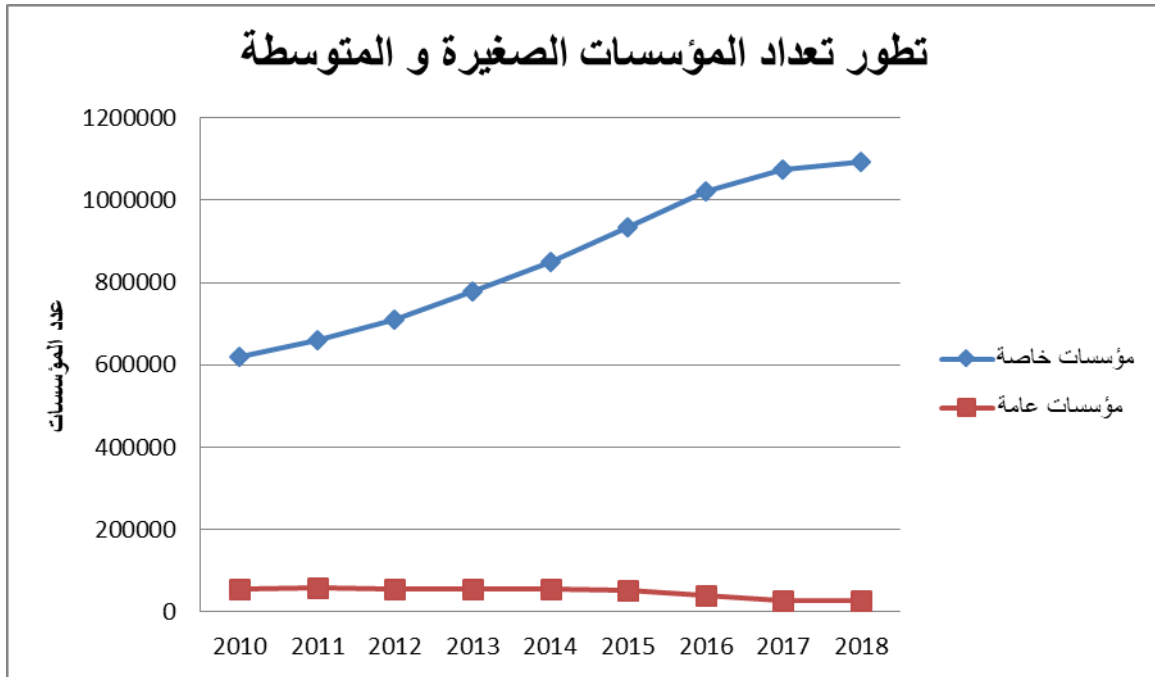
من خلال الجدول رقم05: يتضح أن العدد الإجمالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر عرف تزايدا مستمر من سنة لأخرى، حيث مع نهاية سنة 2017 بلغ عددها 1074503 مؤسسة مقارنة بـ 619072 مؤسسة في نهاية 2010 وبلغت 1093170 مؤسسة في 2018. وهذا بفعل السياسة المنتهجة من طرف السلطات العمومية والهادفة لتشجيع الاستثمار من خلال دعم وتمويل إنشاء المؤسسات في القطاع الخاص، وهذا مؤشر دال على مدى الاهتمام بهذه المؤسسات بمختلف قطاعاتها وذلك لدورها الفعال

الفصل الثالث: تحليل وتقييم واقع صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

الاقتصادي والاجتماعي من خلال الدعم حكومي والبرامج التوجيهية وتوفير آليات لتنشيط وإزاحة العراقيل عن هذه المؤسسات. ونتيجة للتحويلات التي عرفها الاقتصاد الجزائري تقلص عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية بسبب تغير البنية الهيكلية وإعادة تنظيم القطاع العمومي حيث أن النسبة الغالبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتركز في القطاع الخاص نسبة 99.96% و تستحوذ على نسبة 0.04% فقط.

وبالرغم من تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من سنة لأخرى، إلا أن ذلك يبقى ضئيلا وغير كاف خاصة إذا ما قارناه مع بلدان أخرى، لعب قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في تطورها وتميمتها، فبالنظر إلى كثافة هذه المؤسسات، فهي في تطور مستمر ولكن لم تصل إلى متوسط الكثافة المعتمدة عالميا (45 مؤسسة لكل 1000 نسمة)، فلم تتعد الكثافة نصف المتوسط العالمي الا بعد سنة 2015 (23 مؤسسة لكل 1000 نسمة)، لذا يتطلب مضاعفة عدد هذه المؤسسات في الجزائر حتى تصل إلى المعايير العالمية في عدد تستطيع تأدية دورها.

الشكل رقم (02):



المصدر: من إعداد الباحثين بناء على معطيات الجدول.

الفصل الثالث: تحليل وتقييم واقع صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

الفرع الثاني: تطور حسب قطاعات النشاط للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

على العموم تختلف القطاعات التي تنشط فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ويمكن تقسيمها الى خمسة قطاعات أساسية ويمكن تحليل توزيع هذا النوع من المؤسسات حسب النشاط في الجدول التالي:

الجدول رقم (06): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على قطاعات النشاط الاقتصادي.

السنة	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
الزراعة	3806	4006	4277	4458	4885	5318	5625	6476	6973
الطاقة والمناجم	1870	1956	2052	2217	2402	2557	2639	2846	2938
بناء واشغال عمومية	129762	135752	142222	147005	156311	165108	168557	177750	182501
صناعة	61228	63890	67517	70840	76000	81348	83701	92888	97803
خدمات	172653	186157	204049	217444	242532	266544	277379	316114	338266
مجموع	369319	391761	420117	441964	482130	520875	537901	596074	628481

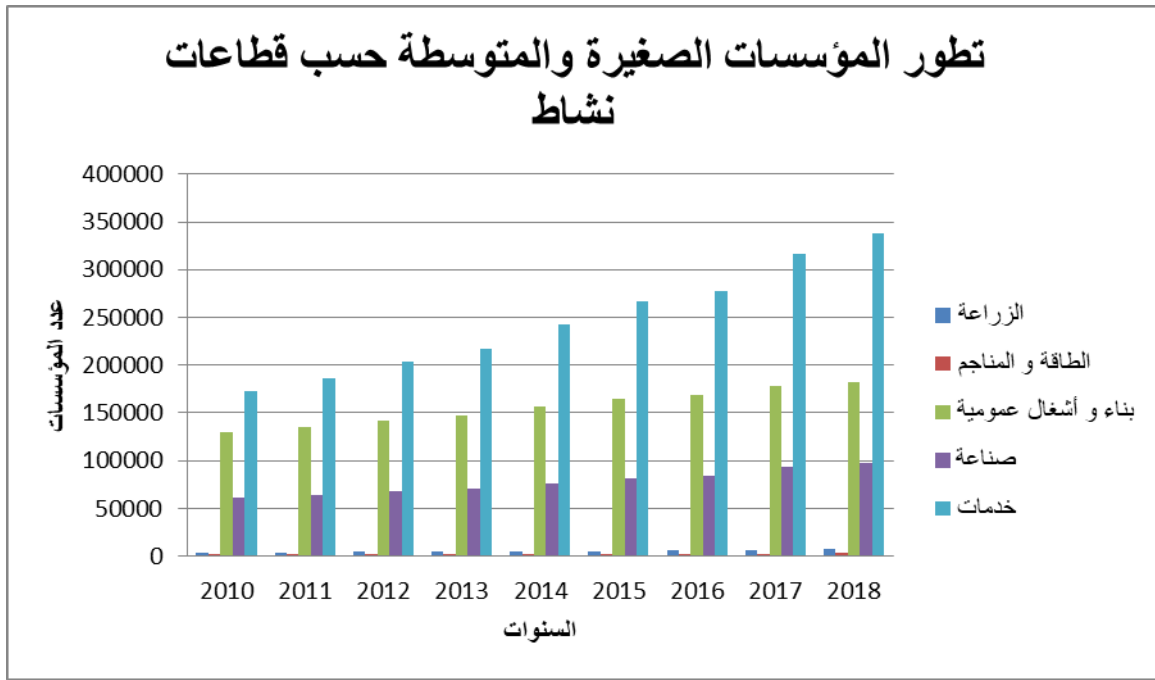
Source : Ministère de développement Industriel et Promotion de l'Investissement, **Bulletin d'information statistique de la PME**, op.cit. P : 09

من خلال معطيات الجدول (06) نلاحظ ان اجمالي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تزايد مستمر خلال الفترة 2010 2018 ، اذ قدر خلال 2010 حوالي 369319 مؤسسة ليتطور خلال 2018 ما يقارب 628481 مؤسسة، ولقد اختلف تزايد نسبة مساهمة النشاطات في هذا التطور اذ احتل قطاع الخدمات المرتبة الأولى إذ قدر تعداد هذا النوع من المؤسسات خلال 2010 ما يقارب 172653 مؤسسة لتتطور الى حوالي 338266 مؤسسة خلال 2018، يليه في المرتبة الثانية قطاع البناء والأشغال العمومية إذ بلغت خلال 2010 حوالي 129762 مؤسسة ليتطور تعدادها خلال 2018 حوالي 182501 مؤسسة ثم في المرتبة الثالثة قطاع الصناعات المتمثلة أساسا في الصناعات الغذائية وصناعة الخشب والكتب والورق، حيث بلغت خلال 2010 حوالي 61228 مؤسسة لتتطور خلال 2018 حوالي 97803 مؤسسة،

الفصل الثالث: تحليل وتقييم واقع صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

ثم تحتل المراتب الأخيرة على التوالي قطاع الزراعة وقطاع الطاقة والمناجم، إذ تعتبر مساهمة هذين القطاعين جد ضئيلة بالمقارنة مع القطاعات الأخرى بالرغم من أنها تتطور بشكل مستمر من سنة لأخرى، إذ بلغت على التوالي خلال 2010 حوالي 3806 مؤسسة و1870 مؤسسة لتتطور خلال 2018 على التوالي إلى ما يقارب 6973 مؤسسة، 2938 مؤسسة.

الشكل رقم (03):



المصدر: من إعداد الباحثين بناء على معطيات الجدول

الفرع الثالث: التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

وفقا للتوزيع الجغرافي للسكان، فإن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم هي السائدة في الشمال، وبدرجة أقل في الهضاب العليا. والجدول الموالي يوضح ذلك:

الفصل الثالث: تحليل وتقييم واقع صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

الجدول(07): التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

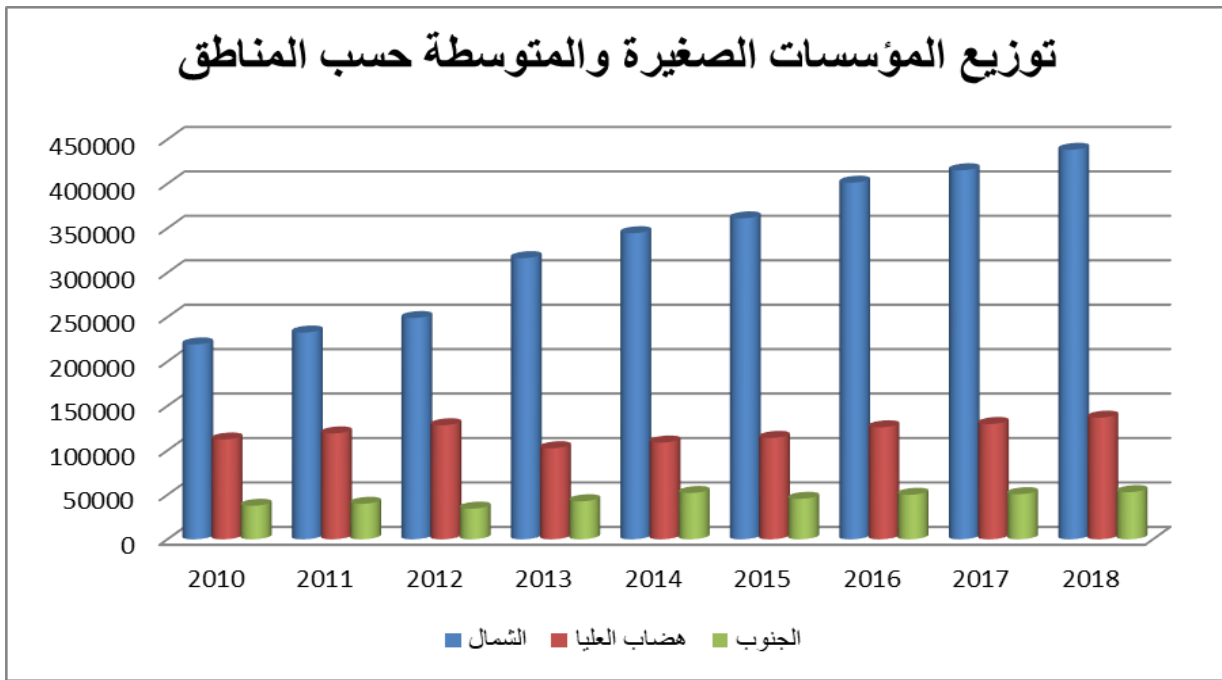
المجموع	الجنوب		الهضاب العليا		الشمال		البيان السنوات
	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	
369319	10.20	37714	30.41	112335	59.37	219270	2010
391761	10.19	39951	30.41	119146	59.38	232664	2011
420117	10.18	34569	30.54	128316	59.26	248985	2012
441964	11.08	42816	30.53	102533	59.37	316364	2013
496989	8.79	52122	21.91	108912	69.30	344405	2014
520875	8.75	45599	21.91	114116	69.34	361160	2015
577386	8.68	50104	21.83	126051	69.49	401231	2016
595810	8.52	50801	21.77	129767	69.69	415242	2017
628219	8.44	53060	21.79	136899	69.76	438260	2018

Source : Ministère de développement Industriel et Promotion de l'Investissement, **Bulletin d'information statistique de la PME**, Op.cit. P : 12

الفصل الثالث: تحليل وتقييم واقع صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

من خلال عمليات الجدول اعلاه نلاحظ خلال الفترة 2010-2018 تمركز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة أكبر في جهة الشمال من الوطن ولقد حققت أعلى نسبة خلال عام 2018 بما يقارب 69.76%. من اجمالي المؤسسات المنتشرة عبر الوطن ويعود ذلك الى تميز هذه المناطق أهمها وهران، الجزائر وتيزي وزو بالحركية الاقتصادية وتوفيرها على الهيئات والمصالح الإدارية الملائمة لذلك، ثم في المرتبة الثانية جهة الهضاب العليا اذ حققت اعلى نسبة خلال عام 2012 بما يقارب 30.54%، أما جهة الجنوب والجنوب الكبير تمركز عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضئيل جدا اذ بلغ متوسط نسبة المساهمة خلال الفترة 2010-2018 بالنسبة لجهة الجنوب حوالي 9.42%، مما انعكس ذلك على توازن التنمية الاقتصادية عبر الوطن اذ أدى ذلك إلى خلق فروقات في مؤشرات التنمية الاقتصادية بين جهات الوطن منها البطالة ومستوى المعيشة للأفراد وتجدر الإشارة الى ان هذه الفروقات والاختلافات يمكن أيضا أن يعود سببها الى اختلاف الظروف الطبيعية و توافر امكانيات و موارد الإنتاج المتاحة.

الشكل رقم (04):



المصدر: من إعداد الباحثين بناء على معطيات الجدول

المطلب الثاني: علاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأثرها على نمو الصادرات خارج المحروقات.

ان تنوع مصادر الثروة من اهم ميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل على خلق التميز والإضافة، غير ان واقعها في الجزائر مناقض تماما لما هو منتظر منه، وحتى تتم الدراسة بين تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصادرات خارج المحروقات، أي علاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصادرات خارج المحروقات ويتم عرضها في الجدول التالي:

الجدول رقم (08): تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونمو الصادرات خارج المحروقات

معدل النمو %	الصادرات خارج المحروقات	معدل النمو %	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	البيان السنة
---	1526	---	619072	2010
35.12	2062	6.50	659309	2011
6.06	2187	7.97	711832	2012
-1.01	2165	9.27	777816	2013
19.26	2582	9.54	852053	2014
-20.1	2063	9.68	934569	2015
-0.14	1780	9.42	1022621	2016
6.18	1890	5.07	1074503	2017
49.63	2828	1.74	1093170	2018

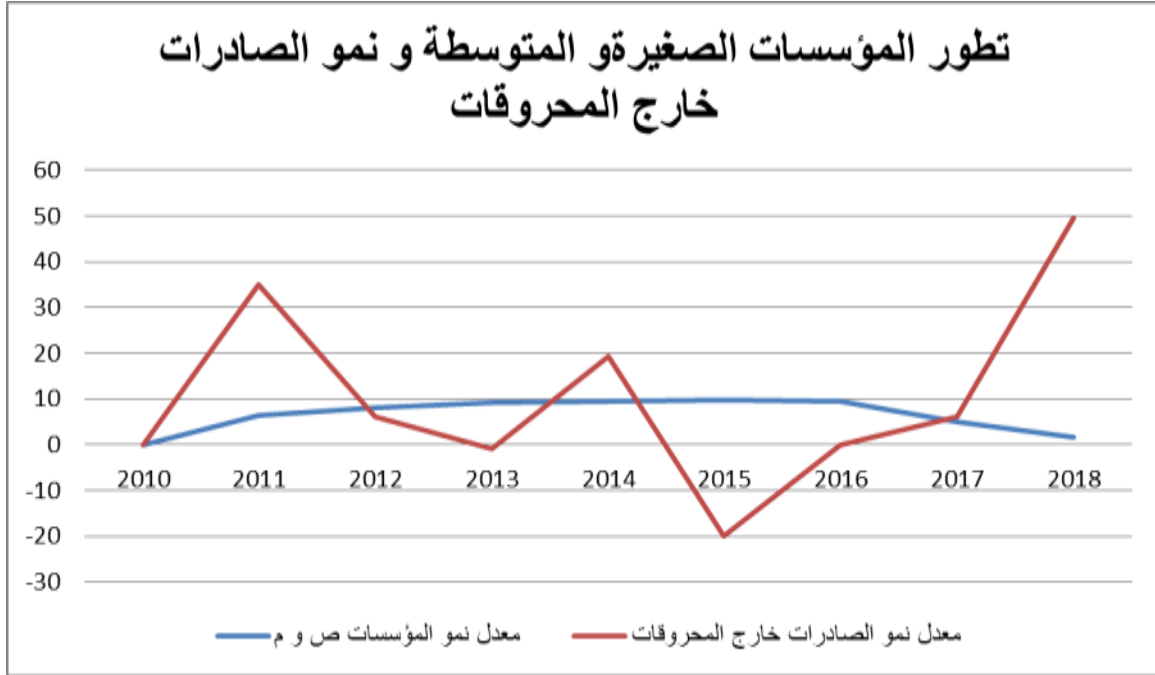
المصدر: من إعداد الطلبة بناء على المعطيات السابقة

بالنظر لتطورات الوضع في الجدول أعلاه نلاحظ في ذلك ان تطور تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالمقارنة مع تطورات الصادرات الجزائرية خارج المحروقات لها تأثير يمكن ان يوصف بالطفيف حيث تطور خلال فترة 2010-2018 تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بما يقارب 474098 مؤسسة، بما نسبته 43%، كما عرفت الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات تطورا يمكن ان يوصف بالبطيء خلال نفس الفترة بما يقارب 1302 مليون دولار بما نسبته 46 % هو ما يعكس وجود علاقة ترابط ضعيفة بين تطور تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصادرات خارج قطاع المحروقات، بدون إهمال التراجع بين عامي 2015-2016، حين عرفت الصادرات خارج المحروقات سقوطا واضحا و بالرغم من ارتفاع عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بوتيرة ضعيفة، وهذا ما يؤكد تراجع و عدم استمرار فعالية

الفصل الثالث: تحليل وتقييم واقع صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التصدير خارج المحروقات و كذا فشل مخططات الحكومة في الدفع بهذه المشروعات نحو التجارة الخارجية بشكل فعال خلال السنوات الأخيرة.

الشكل رقم (05):



المصدر: من إعداد الباحثين بناء على معطيات الجدول.

المبحث الثاني: التنوع السلعي ودوافع اللجوء الى ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.

إن التنوع السلعي مؤشر يعبر على درجة اعتماد صادرات بلد على عدد محدود من السلع حيث ان قدرة الدولة على المحافظة على حصصها في الأسواق الدولية تتوقف على عدد السلع المصدرة ومدى وجود طلب عليها،¹ حيث سجلت الصادرات خارج المحروقات انخفاض واختلال الهيكل الحاصل على مستواها كل هذه الأمور جعلت من السلطات الجزائرية تتحرك بإدراج مسألة ترقية الصادرات خارج المحروقات على رأس الأولويات التي يجب تحقيقها² من خلال جملة من الدوافع التي سننتظر إليها.

المطلب الأول: التركيب السلعي للصادرات الجزائرية.

تعتبر الجزائر من الدول التي تعاني من عدم تنوع صادراتها وتركيزها على المحروقات، وهذا بالرغم من انتهاجها برامج من الإصلاحات الاقتصادية وتحرير التجارة الخارجية التي كانت من أهم أهدافها تنويع الاقتصاد والبحث عن مصادر جديدة للعملة الصعبة، وأيضاً تنافسية الصادرات الجزائرية ضعيفة من حيث قيمة حصتها السوقية لأن الفارق بين قيمة صادراتها خارج المحروقات وصادرات بعض الدول غير المصدرة للنفط كبير، لأنها تعمل على تنويع صادراتها خارج قطاع المحروقات. ولمعرفة تشكيلة الهيكل السلعي للصادرات الجزائرية ومدى تطورها خلال الفترة (2010-2018) تم إدراجها في الجدول الآتي:

1-حسن الحاج ومحمد عدنان وديع "التنافسية تحدي الاقتصاديات العربية" إصدارات عامة، التنمية الاقتصادية والتطور

التكنولوجي والنمو، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2005، ص99.

2-وصاف، سعدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر"، الواقع والتحديات، مجلة الباحث، العدد 1، جامعة

ورقلة2002، ص8.

الفصل الثالث: تحليل وتقييم واقع صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

الجدول رقم (09): التركيب السلعي للصادرات الجزائرية

البيان	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	مجموع	الحصة	التطور
الأغذية	315	355	315	402	323	235	327	349	373	2994	0.87%	06.88%
مواد خام	91	161	168	109	109	106	84	73	92	993	0.29%	26.03%
منتجات ½ مصنعة	1056	1496	1527	1458	2121	1597	1321	1410	2242	14228	4.13%	59.00%
سلع ومعدات صناعية	30	35	32	28	16	19	54	78	90	382	0.11%	15.38%
سلع استهلاكية	30	15	19	17	11	11	19	20	33	175	0.05%	65.00%
الطاقة والتشحيم (المحروقات)	55527	71428	69805	62960	60304	32700	28221	33261	38338	325589	94.55%	15.26%
المجموع	57049	73490	71866	64974	62884	34668	30026	35191	41168	344361	100%	--

الوحدة: مليون دولار أمريكي

المصدر: من إعداد الطلبة بالإعتماد على الجمارك الجزائرية، www.douane.gov.dz، تاريخ الاطلاع: 05 /06/2021 على: 22:13

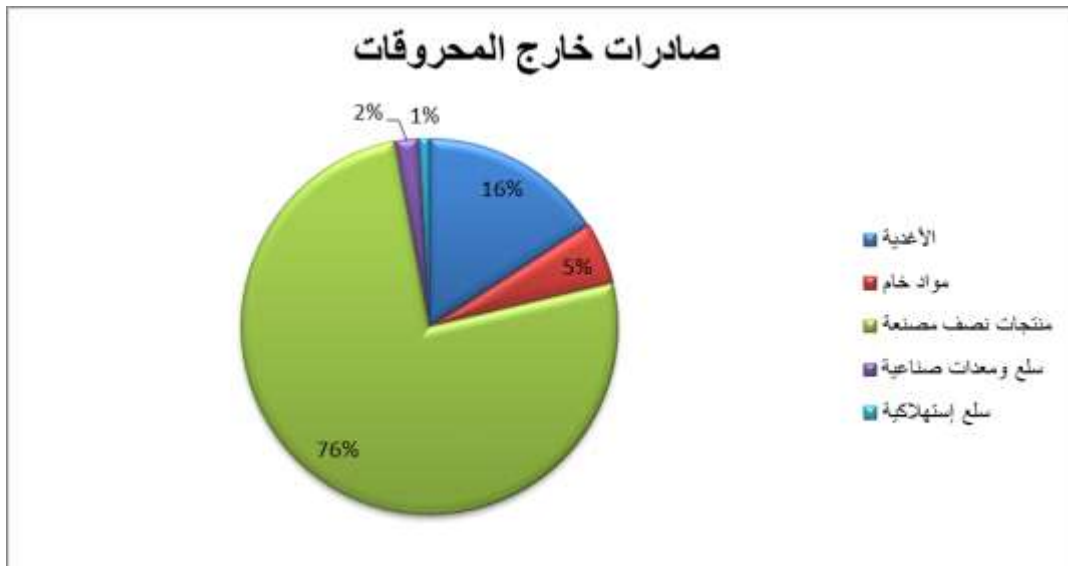
الفصل الثالث: تحليل وتقييم واقع صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

انطلاقا من الجدول أعلاه نلاحظ أن الصادرات خارج المحروقات ليست متنوعة بدرجة كافية وهذا راجع لسيطرة قطاع المحروقات على الصادرات الجزائرية الكلية أي بنسبة 94.55% ، كما أنها تتكون من نفس التركيبة لعدة سنوات .حيث شكلت الصادرات خارج المحروقات 5.45% ، وتشمل مجموعة السلع التي يتم تصديرها خارج مجال المحروقات أساسا في :المواد نصف مصنعة التي تحتل الصدارة في هذا المجال مقارنة بالسلع الأخرى حيث تمثل 4.13% من إجمالي الصادرات خارج المحروقات، ثم السلع الغذائية بحصة 0.87% أي ما يعادل 2994 مليون دولار، وتأتي المواد الخام في المرتبة الثالثة بحصة 0.29% أي ما يعادل 993 مليون دولار. وفي الأخير تأتي السلع و المعدات الصناعية والسلع الاستهلاكية (غير الغذائية) بحصص على التوالي بـ 0.11% و 0.05%.

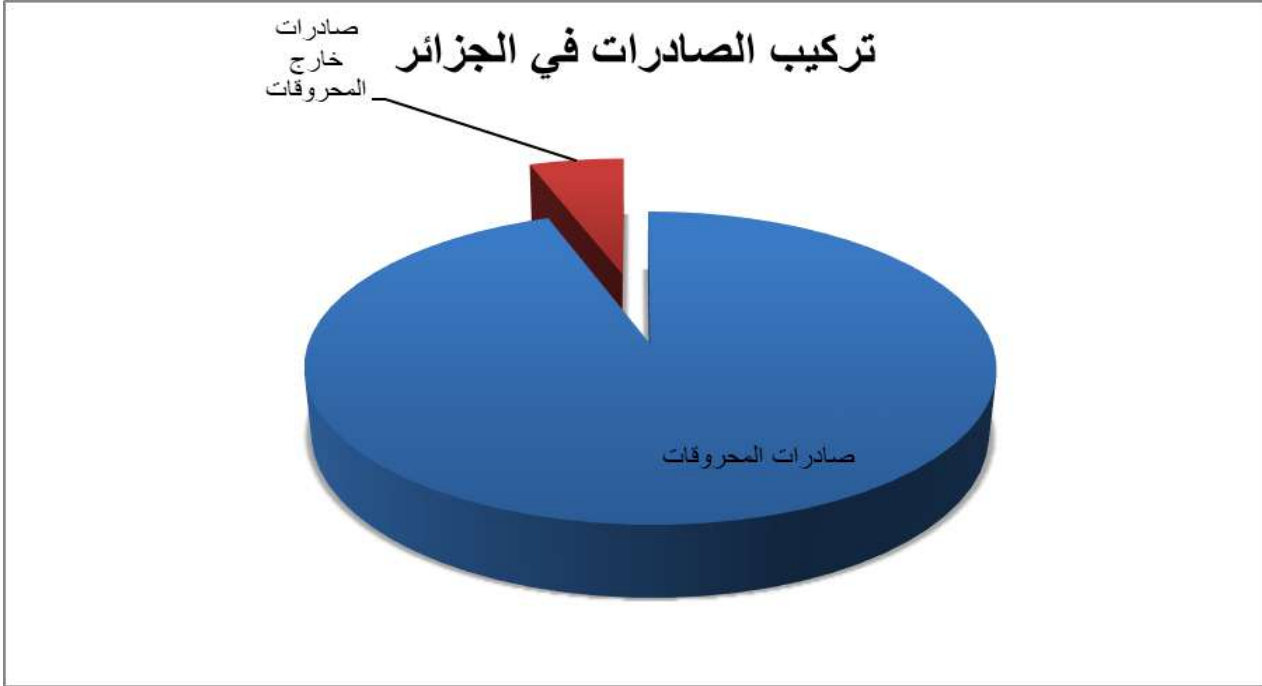
كما تشير الإحصائيات إلى مساهمة متواضعة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاع الصادرات، حيث لم تتعدى نسبة المساهمة ما مقداره 5.45% من إجمالي الصادرات وهي نسبة ضئيلة جدا خاصة إذا ما تم مقارنتها بدول نامية أخرى. وعموما تعد هذه النسبة دليلا واضحا على فشل الحكومات الجزائرية المتعاقبة في بلوغ الهدف الاستراتيجي المنشود، والمتمثل في جعل هيكل الصادرات متنوعا وفق ارتباطها الوثيق بقطاع المحروقات.

الشكل (06):

الشكل 06-01: صادرات خارج المحروقات



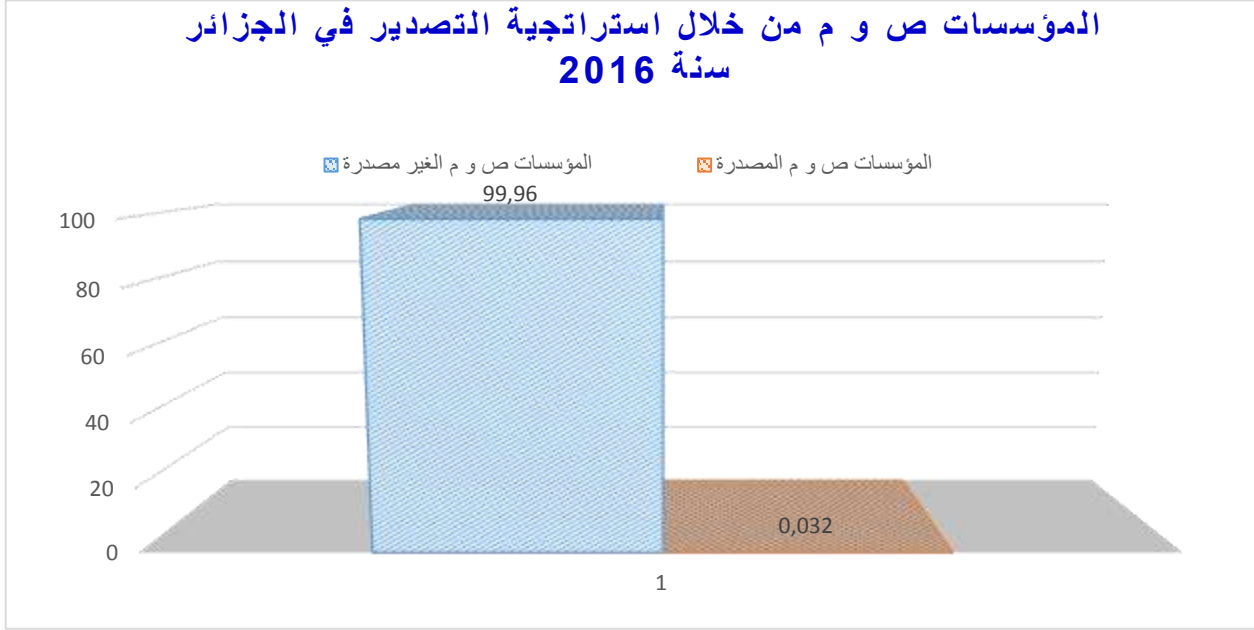
الشكل 06-02: تركيب الصادرات في الجزائر



المصدر: من إعداد الباحثين بناء على معطيات الجدول

وانطلاقاً من فكرة التنوع الاقتصادي والذي يتضمن في تنوع هيكل الصادرات، الذي أشرنا عليه في بداية المطلب سارعت الحكومة الجزائرية إلى العمل على ترقية الصادرات بشكل عام وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص، وذلك من خلال حزمة من هيئات الدعم؛ والتي سنتحدث عن واحدة من هذه الهيئات وهي الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية «ALGEX» والتي تهدف إلى مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة وتوجيهها وتوفير المعلومات والنشرات الدورية عن الأسواق الخارجية. وحسب تقديرات الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية «ALGEX» سنة 2016 فإن نسبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة في الجزائر لا يتجاوز 330 مؤسسة من إجمالي 1022621 مؤسسة صغيرة ومتوسطة، أي ما يعادل 0.032% من إجمالي المؤسسات، بصادرات تقدر ب 2.88 مليار دولار وهو ما سوف نحاول توضيحه في الشكل الموالي:

الشكل رقم (07): المؤسسات ص و م من خلال استراتيجية التصدير في الجزائر سنة 2016



المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على معطيات ALGEX

يتضح لنا من معطيات الشكل أعلاه بأن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة في الجزائر لا يتجاوز 0.032% من إجمالي عدد المؤسسات، فيما تبقى 99.96% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنشط محليا، ما يعني ضعف في توجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية نحو الصادرات كآلية لتدويل نشاطاتها.

المطلب الثاني: دوافع ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.

إن انخفاض أسعار النفط أدى في حقيقة الأمر الى تغيير مسار النمو وارتفاع الأسعار وزيادة في معدلات البطالة وحالة من الركود الاقتصادي ويرجع هذا الى تراكم العجز في ميزان مدفوعات الدول النامية، كما تعتبر الجزائر من الدول النامية أحادية القطب بحيث تعتمد بشكل شبه كلي على المحروقات في صادراتها وعليه توجب عليها تنويع صادراتها وذلك للاعتبارات التالية:¹

الفرع الأول: النزعة الحمائية.

إن هذه النزعة الحمائية كان لها الأثر البالغ على صادرات الدول النامية، يرجع هذا التوجه المتنامي نحو النزعة الحمائية من قبل الدول المتقدمة إلى الطبيعة الديناميكية للميزة النسبية. بحيث تعتبر الدول

1-مصطفى بن ساحة" أثر تنمية الصادرات غير نفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر" دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير جامعة غرداية، 2011، ص ص 72 73.

المتقدمة المالكة الأولى لحقوق الاختراعات الحديثة، بيد أن هذه التقنيات والفنيات الإنتاجية والاختراعات ما تلبث أن تنتقل إلى دولة أخرى، قد تكون أقل تقدما. وأمام حافز وفرة عناصر الإنتاج المستعملة في إنتاج هذا المنتج، يتم إنتاجه محليا في هذه الدول وتصديره إلى الأسواق الخارجية. وهنا تتعرض الدول صاحبة الاختراع إلى منافسة شديدة في السوق العالمي بل وحتى في سوقها الداخلي، وهو ما يدفع بهذه الدول المتقدمة إلى البحث عن أساليب حمائية جديدة.

الفرع الثاني: معدل التبادل.

عرفت معدلات التبادل الدولي تدهورا لا يصب في مصلحة الدول النامية. ويرجع سبب ذلك في الأساس إلى اتجاه أسعار السلع الصناعية التي تصدرها الدول المتقدمة إلى أسواق الدول النامية إلى الارتفاع الشديد. في حين وفي الجهة المقابلة اتجاه أسعار السلع الأولية باستثناء البترول إلى الانخفاض، ويرجع هذا التبدل في أسعار المواد الأولية الخام إلى تراخي الطلب العالمي عليها كنتيجة للتقدم العلمي والتكنولوجي الذي حققته الدول الصناعية المتقدمة. وهو ما ساعدها على الاقتصاد في الموارد الأولية المستوردة والتي تستخدم لإنتاج الوحدة من السلع الصناعية¹.

الفرع الثالث: الدين الخارجي.

إن الاختلالات الحاصلة في مواز المدفوعات وعجزها في الكثير من الأحيان، جعل العديد من الدول التي تعاني من مثل هذه المشاكل تحاول اللجوء إلى الاقتراض من الخارج، وهو ما سبب لها عجزا في الحساب الجاري. وقد تعمق هذا العجز كنتيجة لارتفاع أسعار الفائدة المطبقة على هذه القروض، مما تسبب في مشاكل مالية للدول ذات العجز من الدول النامية وبدرجة أكبر الدول غير النفطية منها. أمام هذه الأزمات الخانقة والعجز الجاري في ميزان المدفوعات، بات إلزاما على هذه الدول أن تبحث لها عن مصدر آخر لمجابهة العجز الخارجي الذي تسجله بديلا عن القروض الخارجية. وهنا يبرز أثر التصدير كأهم مصدر لمعالجة الخلل الحاصل في ميزان المدفوعات. ويعتمد هذا المصدر بالأساس على تطوير القدرة التصديرية والاهتمام أكثر باستراتيجيات التسويق الدولي. وأمام السرعة الرهيبة الحاصلة في مجال الاختراعات والتكنولوجيات الحديثة والتي انعكست على التحسن في مستوى جودة السلع، استوجب الأمر وضع استراتيجية قوية لتنمية الصادرات غير النفطية، مما يكسبها القدرة على مواجهة المنافسة الأجنبية.

¹ - مصطفى بن ساحة " أثر تنمية الصادرات غير نفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر " دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مرجع سبق ذكره، ص 74.

المبحث الثالث: سبل دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للنهوض بالصادرات في الجزائر.

نظراً للدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من مشكلة البطالة والمشاركة في خلق القيمة المضافة والزيادة في حجم الناتج المحلي الإجمالي وترقية الصادرات، وزيادة الاستثمار المحلي والأجنبي، و تسهيل وتنويع طرق التمويل للحد من المشكلات والمعوقات التي تعترضها ، فإن الحكومة الجزائرية صببت كل جهودها وانشغالاتها وأعمالها حول تأطير القطاع تشريعياً وتنظيمياً لإيجاد الآليات والميكانيزمات وكذا المؤسسات والهيئات الإدارية والتقنية التي من شأنها تحسين محيط المؤسسة إدارياً وتنظيمياً، تقنياً وتكنولوجياً وخدماتياً ، تطوير وزيادة نموها، والبحث عن استراتيجية تنموية تضع في اعتبارها أولوية الاهتمام بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأن فعاليته تبقى مرهونة بمدى دعم الدولة له.

المطلب الأول: العراقيل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مشاكل عديدة، منها ما هو خارج عن إرادة المؤسسة وإدارتها بسبب ارتباطها بالأوضاع السياسية والاقتصادية والاجتماعية التي تمر بها الدول، وهي مشاكل يصعب حلها أو تغييرها من طرف إدارة المؤسسة بل يجب التأقلم معها، وهناك مشاكل أخرى داخلية ترتبط أساساً بنشاط وعمل المؤسسة، ويمكن حصر أهم المشاكل التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي:

الفرع الأول: المعوقات الخارجة للمؤسسة: تتمثل هذه المشاكل في:

1/ التمويل: وهي في مقدمة المشاكل التي تواجهها هذه المؤسسات، إذ أن صغر حجم هذه المؤسسة يجعل من الصعب حصولها على القروض المصرفية لأسباب عديدة منها ارتفاع احتمال المخاطرة وعدم وجود ضمانات كافية لدى أصحاب تلك المؤسسات مقابل القروض، فضلاً عن انعدام الوعي المصرفي وعدم توفر السجلات² المحاسبية التي تعكس الوضع المالي للمؤسسة والتنبؤ بمستقبلها.¹

1- سليمة رقيبة، "تجربة بعض الدول في الصناعات الصغيرة والمتوسطة"، ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية المنعقد يومي 17 و 18 أبريل 2006، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي - الشلف، ص.33.

- 2/ **مشكلة العقار الصناعي:** يُعتبر من بين المشاكل الأساسية التي تواجه المستثمرين الجدد، ويعود ذلك إلى انعدام سياسة واضحة المعالم لتنظيم آليات الحصول على العقار الصناعي، خاصة إذا ما لاحظنا الحالة السيئة التي آلت إليها المناطق الصناعية من حيث التنمية والتسيير والتنظيم.¹
- 3/ **العمالة الماهرة:** يُعد العنصر البشري أحد أهم عناصر الإنتاج، ولذلك فإن نقص العمال المهرة هو من أهم المعوقات التي تواجهها هذه المؤسسات، إذ لا يمكن تجاوزها بسهولة، ويعود سبب عدم وفرة العمالة الماهرة إلى تفضيل العاملين الاشتهال في المؤسسات الكبيرة بالأخص الحكومية بسبب الأجور العالية والحوافز وامتيازات التقاعد والضمان الاجتماعي.²
- 4/ **الصعوبات الجمركية:** يتصف تعامل الجمارك مع المستثمرين بالبطء والتعقيد مما يجعل الكثير من السلع المستوردة من الخارج حبيسة الموانئ والحاويات لعدة شهور، مما ينعكس على مردود المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة بالنسبة لتلك التي تحتاج إلى مواد أولية مستوردة.³
- 5/ **الجبائية:** بالرغم من الإجراءات المتخذة حيال تخفيف الأعباء الجبائية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لا يزال المستثمر في هذا القطاع يُعاني من ارتفاع نسبة الضرائب على الأرباح ومن مختلف الاشتراكات المفروضة على هؤلاء المستثمرين.⁴
- 6/ **البيروقراطية الإدارية:** بطء وتعقيد الإجراءات الإدارية يُعد من بين العناصر الأساسية المعرقلة لنمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطورها، كما يعاني هذا القطاع من تعدد الجهات التفتيشية والرقابية (الصحية، العمالية، الضمان الاجتماعي، الدوائر الضريبية والجمركية، الجهات المهتمة بالمواصفات ومقاييس الجودة... الخ).

1- بويكر نعرورة وآخرون، "المشاكل والصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، ملتقى وطني حول : واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر المنعقد يومي 5 و 6 ماي 2013 ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الوادي، ص.06.

2- سليمة رقيبة، مرجع سبق ذكره، ص.33.

3- رضا زهواني، دراسة وتحليل التكاليف البيئية ودورها في قياس وتقييم مستوى الأداء البيئي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة المنشآت الصناعية الجزائرية، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، 2015، جامعة الحاج لخضر - باتنة، ص.10.

4- نفس المرجع، ص.10.

ثانياً: المعوقات ضمن أعمال المؤسسة: تتمثل هذه المشاكل في:

1/ الطابع الفردي في الإدارة: في كثير من الدول يسود إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الطابع الفردي، بسبب سيادة الشخصية أو العائلة التي تقوم على مزيج من التقاليد والاجتهادات الشخصية، والتي تتميز بمركزية اتخاذ القرار (حيث يضطلع فرد واحد أو عدد قليل من الأفراد بكافة المهام والمسؤوليات الفنية والإدارية والتسويقية والتمويلية)، وهي ظاهرة تُشكل قصوراً واضحاً في الخبرات الإدارية والقدرات التنظيمية، وعدم الاستفادة من مزايا التخصص وتقسيم العمل في زيادة الإنتاجية، وكذا غياب الهياكل التنظيمية للمؤسسة، وعدم اتساق القرارات بسبب نقص القدرة والمهارة والمؤهلات الإدارية للمدير المالك غير المحترف وكذا تدخله في كافة شؤون المؤسسة.¹

2/ قدم التجهيزات والمعدات: كثيراً ما تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على آلات ومعدات قديمة مضى على تشغيلها وقت طويل نسبياً وأغلبها في حاجة إلى إحلال وتجديد شامل حيث لا يتوفر للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة نظام دوري للصيانة والإصلاح نتيجة عدم الوعي بضرورة أعمال الصيانة وصعوبة تدبير قطع الغيار اللازمة، ويؤدي استمرار تشغيل آلات ومعدات قديمة مستهلكة إلى ارتفاع التكاليف وعدم انتظام الإنتاج وانخفاض الجودة بسبب كثرة الأعطال.

3/ مشكلة تسويق المنتجات: تُعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مُشكلات وصعوبات تسويقية في السوقين المحلي والخارجي بسبب المنافسة القوية التي تتعرض لها من جانب المؤسسات الكبيرة ومؤسسات التجارة الخارجية التي تستورد منتجات مماثلة، ويُضاعف إلى هذه الصعوبات تفضيل الجهات الحكومية وبعض فئات المجتمع التعامل مع المؤسسات الكبيرة لاعتبارات الجودة والسعر والضمان وانتظام التوريد بالكميات المطلوبة، وفي المواعيد المقررة وتقديماً للمشكلات الإدارية والمالية الناتجة عن التعامل مع عدد كبير من المؤسسات الصغيرة، فضلاً عن ظاهرة عدم الثقة بالمنتج الوطني مقارنة بالمنتج الأجنبي. وبصفة عامة فإن صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة يفتقر إلى الوعي التسويقي ويُعاني من نقص كفاءات رجال البيع والتسويق وقصور المعلومات عن أحوال السوق ومستويات الأسعار وطبيعة السلع

1- محمد فريحي، "المشاكل والتحديات الرئيسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي"، ملتقى دولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي المنعقد يومي 17 و 18 أبريل 2006، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي - الشلف، ص.744.

والخدمات المنافسة، ولا سيما بالنسبة لأسواق التصدير، كما تنقصه الإمكانيات المادية للإنفاق على الترويج وتنشيط المبيعات، مثل الاشتراك في المعارض والإعلان في المجلات والجرائد والتلفزيون.¹

4/ انخفاض الإنتاجية: هناك أسباب عدة تؤثر في انخفاض إنتاجية المشروع الصغير منها سوء التخطيط الذي يؤدي إلى عدم تدفق المواد الأولية وسوء تدبير مستلزمات الإنتاج الأخرى مثل قطع الغيار وخدمات الإنارة والتبريد فضلاً عن قلة الخبرات الفنية وكثرة توقفات العمل وارتفاع نسبة العاملين الذين يتركون مكان العمل.

5/ تردي النوعية: ويكون بسبب استعمال الآلات القديمة في عمليات الإنتاج، وارتفاع أسعار المواد الأولية، فضلاً عن صعوبة الاستعانة بالكوادر الهندسية والعناصر الفنية المدربة، وعدم وجود مراكز ومخابر لفحص الجودة والنوعية.

6/ حوادث العمل: تحدث بسبب الجهل بقواعد الأمن والسلامة المهنية لدى العاملين وأرباب العمل أيضاً، فضلاً عن العوامل النفسية وسوء الحالة الصحية، والإجهاد الذي يُصيب العامل بسبب الاستمرار بالعمل، وتأثيرات ظروف العمل القاسية.

7/ ارتفاع تكلفة الإنتاج: ترتفع تكلفة الإنتاج بسبب غياب الأجهزة الرقابية والمحاسبية التي تدقق في جميع تكاليف الإنتاج، وكذا غياب سياسة وثقافة ترشيد الاستهلاك داخل المؤسسة مثل الكهرباء، الماء وحتى الهاتف.

المطلب الثاني: سياسات وهيئات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

هناك مجموعات مشتركة ومتكاملة من هيئات الحكومية والمؤسسات المتخصصة والتي تقوم بمجهودات كبيرة من أجل النهوض بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن أهمها ما يلي:

الفرع الأول: الهيئات الحكومية المنظمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1-وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية:

لقد أنشئت بالجزائر اعتباراً من سنة 1991 وزارة منتدبة مكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ثم تحولت سنة 1994 إلى وزارة مستقلة خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية بموجب مرسوم تنفيذي رقم 211/94 الصادر في 18 جويلية 1994 حيث حدد هدفها بترقية المؤسسات الصغيرة

2-محمد فريحي، مرجع سبق ذكره، ص.744.

الفصل الثالث: تحليل وتقييم واقع صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

والمتوسطة، وقد تم توسيع صلاحياتها وفقاً للمرسوم رقم 190/2000 الصادر في 11 جويلية 2000 لتوكل لها العديد من المهام أهمها:¹

- تئمين المشروعات والصناعات الصغيرة والمتوسطة الموجودة وتطويرها؛
- ترقية الاستثمارات المنشأة والموسعة والمطورة للمشروعات والصناعات الصغيرة والمتوسطة واستثمارات الشراكة ضمن هذا القطاع؛
- ترقية طرق وأساليب تمويلها وترقية المناولة؛
- إعداد استراتيجيات لتطوير هذا القطاع عن طريق إعداد دراسات قانونية واقتصادية خاصة بتأهيل وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- التعاون الدولي، الإقليمي والجهوي لترقية التشاور مع الحركة الجمعوية للمشروعات والصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
- إعداد النشرات والقوائم الإحصائية اللازمة وتقديم المعلومة الضرورية للمستثمر في هذا القطاع.

وقد أنشأت الوزارة مجموعة من المكاتب والمراكز من أجل تحقيق أهدافها والقيام بمهامها، وتمثلت في:

❖ المشاتل وحاضنات الأعمال:

وهي مؤسسات قد تكون عمومية، خاصة أو مختلطة ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي تعمل على توفير جملة من الخدمات والتسهيلات للمستثمرين الصغار الذين يبادرون لإقامة مؤسسة صغيرة ويتضمن هذا الدعم دراسات الجدوى واستشارات قانونية، الدعم فني ومالي وإداري ودعم تسويقي، لذلك فقد قامت الوزارة بإنشاء 14 مشتلة في أهم الأقطاب الصناعية الجزائرية هذه المشاتل تلعب دوراً هاماً في مجال استقبال واحتضان وحتى تدريب حاملي أفكار المشاريع لتجسيدها على أرض الواقع.²

أما المشرع الجزائري ضمن مفهوم الحاضنات في المشاتل حيث تأخذ المشتلة شكل حاضنة، ورشة ربط أو نزل مؤسسة حسب طبيعة نشاطها وتم استخدام كلمة مشاتل حسب القانون التوجيهي للتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر في 11 جانفي 2017.

❖ مراكز التسهيل:

وهي "مؤسسات عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي"³، وقد تم إنشاء 14 مركز يعمل على تسهيل إجراءات التأسيس والإعلام والتوجيه ودعم إنشاء المشروعات الصغيرة

1-المرسوم رقم 190/2000 الصادر بالجريدة الرسمية رقم 42، 2000.

2-صالح صالح "أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري"، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، 2004، العدد الثالث، جامعة فرحات عباس، ص.32.

والمتوسطة عن طريق مساعدة أصحابها، كتسهيل العمليات الإدارية والإسراع في تنفيذها لدى الهيئات المختصة، تطوير التكنولوجيات وتمكين البحث والكفاءات، إضافة إلى العمل على تطوير هذا القطاع ودمجه في الاقتصاديات المحلية والدولية¹.

يُذكر أنه تم تغيير اسم هذه الوزارة في التعديلات الوزارية وتم دمجها في وزارات أخرى بداية من سنة 2012:²

- تعديل سبتمبر 2012: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار؛
- تعديل سبتمبر 2013: وزارة التنمية الصناعية وترقية الاستثمار؛
- تعديل ماي 2014: وزارة الصناعة والمناجم.

❖ المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

وهو جهاز استشاري يسعى لترقية الحوار والتشاور بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجمعياتهم المهنية من جهة، والهيئات والسلطات العمومية من جهة أخرى، وهو يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، ومن مهامه: ضمان الحوار الدائم والتشاور بين السلطات والشركاء الاجتماعيين بما يسمح بإعداد سياسات واستراتيجيات لتطوير القطاع، تشجيع وترقية إنشاء الجمعيات المهنية، وجمع المعلومات المتعلقة بمنظمات أرباب العمل والجمعيات المهنية، ويتشكل المجلس من الهيئات التالية: الجمعية العامة، الرئيس، المكتب، اللجان الدائمة³.

الفرع الثاني: الهيئات الحكومية والمشروعات المتخصصة في دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

1-الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار (ANDI):

بمقتضى الأمر الرئاسي رقم 03/01 والمتعلق بتطوير الاستثمار جاءت الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار لتحل محل الوكالة الوطنية لترقية ودعم الاستثمار سابقاً «APSI» في 20 أوت عام 2002، وهي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تعنى بخدمة المستثمرين الوطنيين والأجانب، وتعتبر هذه الوكالة الأداة الأساسية للتعريف بفرص الاستثمار القائمة والترويج لها واستقطاب رؤوس الأموال والاستثمارات

1-القانون التوجيهي رقم 18/01، الصادر بتاريخ 12 ديسمبر 2001.

2-الوزارة الأولى على الرابط الإلكتروني التالي: <http://www.premier-ministre.gov.dz/ar/premier-ministre/biographie>

3-صالح صالح، مرجع سبق ذكره، ص.33.

الفصل الثالث: تحليل وتقييم واقع صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

- الأجنبية المباشرة خصوصا وأن الجزائر تشهد تحولاً اقتصادياً عميقاً باتجاه اقتصاد السوق والانفتاح على الرأس المال الخاص ضمن إطار إعادة الهيكلة¹.
- وتهدف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار إلى تشجيع الاستثمار الخاص والعام المحلي والأجنبي دون تمييز، وفي هذا الإطار تتولى الوكالة مجموعة من المهام:
- ضمان ترقية الاستثمارات وتطويرها ومتابعتها.
 - استقبال المستثمرين المقيمين وغير المقيمين واعلامهم ومساعدتهم تسهيل القيام بالإجراءات الإدارية التأسيسية للمؤسسات وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشباك الوحيد اللامركزي .
 - منح المزايا المرتبطة بالاستثمار .تبسيط إجراءات الحصول على المزايا.
 - تخفيف ملفات طلب المزايا.
 - تأهيل المشاريع التي تمثل أهمية خاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني وتقييمها وإعداد اتفاقية الاستثمار التي تعرض على المجلس الوطني للاستثمار للموافقة عليها.
 - تبسيط إجراءات الحصول على المزايا .

❖ دورها في ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

ومن خلال دور الوكالة نلاحظ أنها تتولى تسهيل الاستثمار في الجزائر من خلال الشباك الوحيد اللامركزي، اما دورها في التمويل فيتمثل في تغطية الإعفاءات الممنوحة أي المصاريف الجبائية والشبه جبائية والإدارية والتي من المفروض أن تدفعها المؤسسة، تقوم الوكالة بدفعها نيابة عنها، وكذلك تمويل المؤسسات على شكل قروض طويلة الأجل أو على شكل مساهمات في رأسمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .الجدول التالي يبين مدى مساهمة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في دعم المؤسسات لسنة 2016:

4-الأمر 03-01 المتعلق بتطوير الاستثمار المؤرخ 20 أوت 2001م، الصادر بالجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية، العدد 47، المادة 21

الفصل الثالث: تحليل وتقييم واقع صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

الجدول رقم (10): مساهمة الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار في دعم المؤسسات إلى غاية نهاية سنة 2016.

المساهمة في التشغيل		القيمة مليون دج		عدد المشاريع		نوع المؤسسة
%	العدد	%	العدد	%	العدد	
8.71	13335	7.59	139.600	53.08	3814	مؤسسة صغيرة جدا
32.57	53555	27.88	512.715	35.07	2520	مؤسسة صغيرة
42.27	69504	37.17	683.565	10.95	787	مؤسسة متوسطة
17.04	28020	27.36	503.074	0.89	64	مؤسسة كبيرة
100	164414	100	1.839.045	100	7185	المجموع

المصدر: وزارة الصناعة والمناجم، "النشرية الاحصائية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" العدد 30، 2017، ص19.

2-الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ):

أنشأت هذه الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 296/96 الصادر بتاريخ 08 سبتمبر 1996، المتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 18-231 في 13 جوان 1998 والمعدل والمتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 03-288 المؤرخ في 06 سبتمبر 2003 تحت إشراف رئيس الحكومة، وتهدف هذه الوكالة إلى تقديم بعض المهام التالية:¹

- تقديم الدعم والاستشارة للشباب الحامل للمشاريع الاستثمارية ومتابعتهم.
 - تسيير التخصصات المالية للصندوق الوطني لمتابعة تشغيل الشباب، خاصة بالنسبة للمساعدات المالية ودعم نسب الفوائد.
 - تبليغ حاملي المشاريع بأهليتهم في الحصول على تمويل من طرف البنوك والمؤسسات المالية.
 - تشجيع كل التدابير المتخذة لتطوير التشغيل وما قبل التشغيل والجدول يبين عدد الشهادات المسلمة قطاعات النشاط منذ نشأة الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب.
- وتقوم الوكالة بتقديم المساعدات المالية لأصحاب المشاريع على شكل هبة نسبتها 28% أو 29% من التكلفة الإجمالية للمشروع وأيضا التخفيض في الفوائد والعمولات البنكية، من خلال الجدول الموالي يمكن التعرف على عدد المشاريع الممولة من قبل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب حسب قطاعات النشاط.

1-المرسوم التنفيذي رقم 288/03 المؤرخ 06 سبتمبر 2003.

الفصل الثالث: تحليل وتقييم واقع صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

الجدول رقم(11): عدد المشاريع الممولة من قبل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب منذ نشأتها حتى نهاية 2016.

قطاع النشاط	المشاريع الممولة		القيمة مليون دج
	العدد	%	
الزراعة والصيد	54615	14.84	171649.30
البناء والأشغال العمومية	32828	8.92	103174.65
الصناعة والصيانة	33806	9.19	106297.65
المهن الحرة	9465	2.57	29726.33
الخدمات	194654	52.90	611876.55
الحرف	42621	11.58	133941.97
المجموع	367980	100	1156666.45

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، متوفرة على الموقع:

www.ansej.org.dz

3-الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر(ANGEM):

أعطيت إشارة انطلاق منظومة القرض المصغر بموجب المرسوم الرئاسي رقم 04-13، المتعلق بجهاز القرض المصغر والمرسوم التنفيذي رقم 04-14 المتعلق بإنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وتحديد قانونها الأساسي المؤرخان في 22 جانفي 2004، وهي آلية جديدة تهتم بإدارة وتسيير القروض المصغرة التي تقدمها البنوك والمؤسسات المالية للمستثمرين، وتقع الوكالة تحت سلطة رئيس الحكومة، ويتولى الوزير المكلف بالتشغيل متابعة أنشطتها وهي تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي وتقوم بالمهام الآتية:¹

- تقديم القروض دون فوائد والاستشارات والإعلانات للمستفيدين بمساعدة من صندوق ضمان القروض المصغرة.

- تتابع الأنشطة الاستثمارية للمستفيدين في إطار التزاماتهم بدفاتر الشروط.

- إقامة العلاقات مع البنوك والمؤسسات المالية لتوفير التمويل المناسب للمشاريع.

- إبرام الاتفاقيات مع الهيئات والمؤسسات من أجل الإعلام والتوعية والمرافقة للمستفيدين من جهاز القرض المصغر.

1-المرسوم التنفيذي رقم 04/14 المؤرخ في 22 جانفي 2004، الجريدة الرسمية رقم 6/2004، ص.15.

الفصل الثالث: تحليل وتقييم واقع صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

-تكوين حاملي المشاريع والمستفيدين من القروض المصغرة فيما يخص تقنيات تمويل وتسيير الانشطة المدرة للمداخيل.

-إدارة وتسيير جهاز القرض المصغر الذي يمنح للمواطنين دون دخل أو ذوي الدخل الضعيف غير الدائم في حدود مبلغ استثماري يساوي 50 ألف دينار جزائري ولا يزيد عن 4 مليون دج.

يمنح الجهاز صيغتين من التمويل، بما فيها واحدة بمساهمة البنوك العمومية المشاركة الا وهما:¹
الصيغة الأولى: قرض شراء المواد الأولية (وكالة -مقاول)

هي قروض بدون فوائد تمنح مباشرة من طرف الوكالة تحت عنوان شراء مواد أولية لا تتجاوز 100.000 دج، وهي قدف إلى تمويل الأشخاص الذين لديهم معدات صغيرة وأدوات ولكن لا يملكون أموال لشراء المواد الأولية لإعادة أو إطلاق نشاطا، وقد تصل قيمتها إلى 250.000 دج على مستوى ولايات الجنوب. بينما مدة تسديد هذه السلفة لا تتعدى 36 شهرا .

الصيغة الثانية: التمويل الثلاثي (وكالة -بنك -مقاول)

هي قروض ممنوحة من قبل البنك الشريك، والوكالة بعنوان إنشاء نشاط، تكلفة المشروع قد تصل إلى 1.000.000,00 دج. وقد تصل مدة تسديده إلى ثماني سنوات، والتمويل يقدم كالتالي:

-قرض بنكي بنسبة 70 %

-سلفة الوكالة بدون فوائد 29 %

- مساهمة شخصية 1%

الجدول التالي يوضح توزيع القروض الممنوحة حسب طبيعة التمويل من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر منذ إنشائها حتى 2016:

2-موجب المرسوم الرئاسي رقم 11-133 المعدل والمؤرخ في 22 مارس 2011

الجدول رقم(12): القروض الممنوحة من طرف ANGEM حسب طبيعة التمويل منذ بدايتها حتى 2016.

نوع التمويل	عدد المشاريع	النسبة %	خلق فرص العمل
تمويل لشراء المواد الاولية	708841	90.26	1063262
التمويل الثلاثي	76476	9.74	114714
المجموع	785317	100	1177967

المصدر: وزارة الصناعة والمناجم، "النشرية الاحصائية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة " العدد 30، 2017، ص47.

4- الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC) :

نظرا لعمليات التسريح الجماعي الناجمة عن إعادة الهيكلة وخصوصة المؤسسات العمومية، فقد وضع المشرع الجزائري جهازا للتأمين على البطالة والإحالة على التقاعد المسبق، حيث صدر المرسوم التشريعي رقم 94-09 المؤرخ في 26 ماي 1994 المتضمن الحفاظ على الشغل وحماية الأجراء الذين قد يفقدون عملهم بصفة لا إرادية، والمرسوم التنفيذي رقم 94-11 المؤرخ في 26 ماي 1994 المتعلق بإحداث نظام التأمين على البطالة لفائدة الأجراء الذين قد يفقدون عملهم بصفة لا إرادية ولأسباب اقتصادية¹، بالإضافة إلى المرسوم التنفيذي رقم 94-188 المؤرخ في 06 جويلية 1994 الذي يتضمن القانون الأساسي للصندوق الوطني للتأمين على البطالة للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة صلاحيات².

أهداف الصندوق الوطني للتأمين على البطالة:

يتكفل الصندوق الوطني للتأمين على البطالة بدعم إنشاء وتوسيع النشاطات المخصصة للشباب العاطل عن العمل والبالغ من العمر من 30 إلى 50 سنة والذي فقدوا وظائفهم لأسباب اقتصادية وبصفة لا إرادية، من بين أهداف الصندوق:

- مرافقة أصحاب المشاريع المعنيين أثناء جميع مراحل المشروع ووضع مخطط العمل.

1- الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 34، الصادرة بتاريخ 01 جوان 1994، ص 03

2- الجريدة الرسمية الجزائرية العدد 44، الصادرة بتاريخ 07 جويلية 1994، ص 05

- تقديم المساعدات المالية على شكل هبة من 28% إلى 29% من التكلفة الإجمالية للمشروع.
- المساعدة على الحصول على التمويل البنكي المقدر ب 70% من التكلفة الإجمالية للمشروع.

5-صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR):

نشئ صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 373-02 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002، وهو مؤسسة عمومية تحت وصاية وزارة الصناعة والمناجم، يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي وانطلق في النشاط بصورة رسمية في 14 مارس 2004، ويتولى الصندوق ما يلي:¹

- التدخل في منح الضمانات لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنجز استثمارات سواء عند إنشاء المؤسسات، تجديد التجهيزات، توسيع المؤسسات وأخذ المساهمات.
- إقرار أهلية المشاريع والضمانات المطلوبة.
- التكفل بمتابعة عمليات تحصيل المستحقات المتنازع عليها.
- متابعة المخاطر الناجمة عند منح ضمان الصندوق.
- ضمان الاستشارة والمساعدة التقنية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستفيدة من ضمان الصندوق .

أي أن صندوق ضمان القروض يهدف إلى تسهيل الحصول على القروض المتوسطة الأجل التي تدخل في التركيب المالي للاستثمارات المجدية وذلك من خلال منح الضمان للمؤسسات التي تقنقر الضمانات العينية اللازمة التي تشترطها البنوك.

الجدول التالي يوضح لنا الضمانات الممنوحة من طرف الصندوق حتى سنة 2017 كما يلي:

1-المرسوم التنفيذي رقم 373/02 المؤرخ في 11-11-2002، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 74، الصادرة بتاريخ 13 نوفمبر 2002، ص 13

الجدول رقم (13) : توزيع الضمانات الممنوحة حسب النشاط من 2004 حتى 2017.

قطاع		النشاط		المشاريع		قيمة الضمان (دج)		عدد مناصب الشغل	
النسبة %	العدد	النسبة %	مليون (دج)	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد
59.28	35 338	60.03	30 176.264	50.08	918				
26.72	15 927	21.30	10 703.483	27.99	513				
12.62	7 531	17.02	8 553.679	20.73	380				
1.38	820	1.65	834.749	1.20	22				
100	59 616	100	50 268.178	100	1833				

المصدر: صندوق ضمان القروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة <https://www.fgar.de/portal/ar/statistiques>

المطلب الثالث: معالم الاستراتيجية لتنمية صادرات المؤسسات خارج المحروقات.

بعد أن اختارت الجزائر نهج التنمية الصادرات المعتمد على تفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد، نظرا لقدرة ونجاعة هذه المؤسسات في التغلب على مختلف المشكلات التي يعاني منها الاقتصاد الجزائري، من هذا المنطلق نبرز سبل وبرامج لتفعيل وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

الفرع الأول: سبل تفعيل دور صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في تنمية الصادرات غير النفطية والرفع من القيمة الإجمالية للصادرات وتنويع المحتوى السلعي لهذه الصادرات، وبالنظر لما ذكرنا سعت الدول الوضع سياسات وخطط بغرض تطويرها، وتنمية الصادرات ينبغي وضع خطة لترويج الصادرات، بحيث تشمل ما يلي¹:

- المشاركة في المعارض المحلية والخارجية؛
- الدراسات التسويقية الاستشارية؛
- السفر الجماعي للمصدرين؛
- طباعة الكتيبات والأشرطة الترويجية؛
- إنشاء وإدارة مكاتب الترويج والبيع بالخارج تحت رعاية السفارات؛
- وضع خطة عمل وتنفيذها لتعريف البلدان الأجنبية بالمنتجات المحلية؛
- وضع برنامج سنوي رسمي للمشاركة في المعارض والأسواق الدولية

1 مصطفى عبد اللطيف، دور التغيير التكنولوجي في تنمية و تدعيم القدرة التنافسية للدولة، مجلة الواحات، المركز

الجامعي بغرداية، العدد 06، ديسمبر 2009، ص ص 64-73

- تخصيص مساحات كبيرة بأرض المعارض لعرض منتجات المؤسسات الصغيرة
- تنظيم حملات تصديرية من خلال الإعلانات والمجلات والندوات وتوزيع كتالوجات المنتجات؛
- إقامة معارض دائمة في المراكز الرئيسية التجارية بالعالم، بحيث تتم تحت إشراف السفارات أي التمثيل التجاري؛
- تقديم المعلومات المحدثة عن كيفية الاستفادة من الاستثناءات والإعفاءات الواردة بالاتفاقية المعدلة للجات؛
- دعم استفادة المؤسسات الصغيرة المصدرة من النقاط التجارية، وذلك بربطها مع المراكز المعلوماتية الخاصة ببرنامج الكفاءة في التجارة لمتابعة ومقارنة الفرص التجارية في العالم؛
- إنشاء شركات أو وكالات متخصصة للتسويق لمساندة المؤسسات الصغيرة كفتوات لتوزيع وتصدير منتجات هذه المؤسسات؛
- إنشاء جمعية متخصصة في تسويق منتجات المؤسسات الصغيرة يتم تمويلها من الصندوق الاجتماعي أو البنوك المتخصصة؛
- تشجيع وتنشيط التعاقد من الباطن بين المؤسسات الكبيرة والصغيرة؛
- تشجيع إقامة المؤسسات في المجتمعات العمرانية الجديدة.

الفرع الثاني: برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

في هذا الصدد قامت الدولة الجزائرية بتنفيذ برنامجين، الأول فهو برنامج وطني تشرف عليه الوزارة سابقة الذكر. أما الثاني برنامج ميداء، تم بتعاون بين وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والاتحاد الأوروبي ويعرف هذا البرنامج.

1- البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

البرنامج الوطني لإعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو الأداة التي وضعتها السلطات الجزائرية لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تشغل أقل من 20 عامل حيث يمول هذا البرنامج من طرف صندوق تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، والمنصوص عليه في القانون رقم 01-18 مؤرخ في 12 ديسمبر سنة 2001، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقد جاء لسد الفراغ القانوني اتجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا تكريس ثقافة المؤسسة والعمل على

الفصل الثالث: تحليل وتقييم واقع صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

ترسيخها داخل المجتمع عن طريق تكثيف النسيج المؤسسي والصناعي من أجل إنشاء الثروات وتوفير صاحب الشغل¹، وينص القانون عموماً على:

- إنعاش النمو الاقتصادي
- إدراج تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن حركة التطور والتكيف التكنولوجي
- تشجيع بروز مؤسسات جديدة وتوسيع ميادين نشاطها
- تشجيع تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحسين أدائها.

❖ أهداف البرنامج:

إن الأهداف التي وضع من أجلها البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن أن نوضحها فيما يلي²:

- تحليل فروع النشاط وضبط إجراءات التأهيل للولايات بحسب الأولوية عن طريق إعداد دراسات عامة تكون كفيلاً بالتعرف عن قرب على خصوصيات كل ولاية وكل فرع نشاط وسبل دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بواسطة تأمين الإمكانيات المحلية المتوفرة.
- إعداد تشخيص استراتيجي عام للمؤسسة ومخطط تأهيلها.
- تأهيل المحيط المجاور للمؤسسة عن طريق انجاز عمليات ترمي إلى إيجاد تنسيق ذكي بين المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ومكونات محيطها القريب.
- المساهمة في تمويل مخطط تنفيذ عمليات التأهيل خاصة فيما يتعلق بترقية المؤهلات بواسطة التكوين وتحسين المستوى في الجوانب التنظيمية وأجهزة التسيير والحيازة على القواعد العامة للنوعية العالمية ومخططات التسويق.
- تحسين القدرات التقنية ووسائل الإنتاج، وينتظر من هذا البرنامج تنمية اقتصادية مستدامة على مستوى المحلي والجهوي بواسطة نسيج من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذي تنافسية وفعالية في سوق مفتوح وإنشاء قيم مضافة جديدة وتطوير الصادرات خارج المحروقات والتقليل من الضعف التنظيمي والتقليل من حدة الاقتصاد الغير الرسمي وضع وسائل تسيير الجوارية في خدمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1- الجريدة الرسمية القانون التوجيهي ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عدد 77-15 ديسمبر 2001 ص 04

2- مصطفى بن بادة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مستقبل الجزائر ما بعد البترول، مجلة أبحاث الاقتصادية،

الجزائر، 11 ماي 2009 ص ص 48 49

وتوفير منظومة معلومات معتمدة لتتبع عام للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في خدمة الدولة والاقتصاد الوطني.

2- برنامج ميذا لدعم وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

جاء هذا البرنامج في إطار الشراكة الأورو متوسطية، يهدف الى رفع القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية الصغيرة و المتوسطة و تمكينها من الصمود أمام المؤسسات الأوروبية، فقامت الجزائر بعقد اتفاق مع الاتحاد الأوروبي، و يتمثل هذا الاتفاق في تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تشغل أكثر من 20 عاملا و تنشط في القطاع الصناعي أو قطاع الخدمات الصناعية، تقدر الميزانية المخصصة لتمويل هذا البرنامج بحوالي 62.9 مليون يورو، منها 57 مليون يورو كتمويل من الاتحاد الأوروبي، 3.4 مليون من قبل وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، 205 مليون مقدمة من طرف المؤسسات ص و م أي تدفع 20% من تكلفة الكلية لنشاط التأهيل. وتم برنامج ميذا على مرحلتين: ¹

* **ميذا 01:** انطلق برنامج "ميذا 01" سنة 2002 وإلى غاية مارس 2007، تميزت هذه المرحلة بتحقيق 2500 عملية تأهيل الفائزة 445 مؤسسة، بما يمثل 65% من إجمالي المؤسسات الراغبة في الدخول للبرنامج (685 مؤسسة).

* **ميذا 02:** امتد البرنامج "ميذا 02" من 2008 إلى 2010 لكن الانطلاقة الفعلية تمت في ماي 2009 حيث تضمن هذا البرنامج تقديم دعم مباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاستعمال تكنولوجيا الإعلام والاتصال، ارساء نظام الجودة على مستوى تلك المؤسسات.

* **نشاطات برنامج ميذا:** تتمثل النشاطات التي يسعى هذا البرنامج لتحقيقها في جملة النقاط التالية:²

- تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- دعم وتطوير الأدوات والوسائل الجديدة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تغطية ضمانات صندوق الضمان؛
- تعزيز قدرات جمعيات أرباب العمل والجمعيات الحرفية

1- سليمة غدير أحمد "تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر" دراسة تقييمية لبرنامج ميذا مجلة الباحث، العدد 09، 2011، ص 136.

2- عبد الكريم سهام، برامج المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 11، أوت 2008، الجزائر، ص 88.

الفصل الثالث: تحليل وتقييم واقع صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

الفرع الثالث: التوجه نحو الأسواق الواعدة.

كما هو معروف فإن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية أسواقا محدودة ولم تعرف أي تنوع ملموس، لذا فإن بناء الاستراتيجية يجب أن يحدد الأسواق التي يمكن لهذه المؤسسات النفاذ إليها، فإن هذا الوضع يفتح آفاقا واسعة أمام تنمية صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية ناهيك عن طبيعة الاقتصاد الجزائري و درجة اندماجه في الاقتصاد الدولي و مما سبق فإن زيادة انسياب صادرات المؤسسة الصغيرة و المتوسطة الجزائرية يستدعي استهداف أسواق خاصة يمكن للمنتج الجزائري أن ينافس فيها¹، و بإلقاء نظرة على التركز الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال سنتي 2017 2018 كما هو موضح في الجدول الآتي:

الجدول رقم(14): التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال سنتي 2017-2018.

سنة 2018		سنة 2017		
النسبة%	القيمة (مليون دولار)	النسبة %	القيمة (مليون دولار)	
56.83	23396	57.81	20096	الاتحاد الأوروبي
16.89	6953	18.33	6372	دول منظمة التعاون الاقتصادي
0.09	37	0.11	38	دول أوروبية أخرى
6.49	2672	7.20	2504	أمريكا الجنوبية
13	5352	10.19	3542	دول اسيا
2.33	959	2.46	855	دول المشرق العربي
4.05	1667	3.16	1255	دول المغرب العربي
0.32	132	0.32	101	دول الإفريقية
100	41168	100	34763	المجموع

المصدر: المديرية العامة للجمارك: إحصائيات التجارة الخارجية 2019/ANDI: (2017-2018)

1- حمزة العوادي وجمال خنشور " نحو ارساء استراتيجية متكاملة لتنمية صادرات مؤسسات ص و م الجزائرية" مجلة الواحات للبحوث والدراسات، مجلد7 العدد2 2014، ص52

يتبين لنا من الجدول أن دول الاتحاد الأوروبي ومنظمة التعاون الاقتصادي يمثلان أهم منفذ للصادرات الجزائرية، وذلك بنسبة 57.28% من إجمالي الصادرات في سنتي 2017-2018، ويرجع سبب ارتفاع نسبة الصادرات إلى دول الاتحاد الأوروبي ومنظمة التعاون الاقتصادي إلى القرب الجغرافي حيث سمح بإقامة علاقات تجارية في ظروف حسنة ومن جهة أخرى ارتباط الجزائر مع هذه الدول في إطار اتفاقيات ثنائية ومتعددة الأطراف، حيث عرفت نسبة الصادرات إلى دول آسيا خلال سنة 2017 10.19% لترتفع في سنة 2018 إلى 13% لكنها تبقى غير كافية رغم الفرص الكثيرة التي تنتظر المنتج في آسيا الذي يضم أكبر سوق استهلاكية نتيجة الكثافة السكانية التي تميزها بينما درجة استيعاب الأقاليم الأخرى (الدول الأوروبية الأخرى، أمريكا الجنوبية، دول المشرق العربي، دول المغرب العربي، وباقي الدول الإفريقية) لم تتجاوز نسبة 10% لاسيما الدول العربية و الدول الإفريقية التي لم تتجاوز 5% من إجمالي الصادرات رغم سلسلة الاتفاقيات الثنائية و المتعددة الأطراف التي أبرمتها الجزائر مع هذه الدول من جهة والقرب الجغرافي و القواسم المشتركة التي تجمع هذه البلدان من جهة أخرى، والسبب يرجع إلى عدة عوامل تتمثل في تشابه المنتجات المصدرة من هذه الدول، الحواجز الجمركية القائمة خاصة دول المغرب العربي التي تحد من قيام المبادلات التجارية، ضعف إلى التسهيلات المغربية التي تقدمها الدول الأوروبية إلى أسواق هذه البلدان.

لذلك نعتقد أن التوجه نحو الأسواق العربية و الإفريقية يمثل السبيل الممكن لتنمية صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و هذا بالنظر لعدة اعتبارات أهمها كون دول المغرب العربي تعتبر من الدول المفتوحة على العالم الخارجي، خاصة مع موقعها الجغرافي المناسب للنفوذ إلى السوق الأوروبية الواسعة ناهيك عن تقاربها الجغرافي مع الجزائر و الذي يمكن من تحقيق وفورات في تكاليف عملية التصدير، مما يزيد من تنافسية السلع المصدرة، هذا فضلا عن التقارب الثقافي الذي يسمح بتنميط منتجاتها بدل تعديلها أو تكييفها مع المتطلبات و الاحتياجات المختلفة لكل سوق، كما أن السوق الإفريقية تعد سوقا واعدة لصادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية و يمكن دخولها بشكل أيسر من أية سوق أخرى.

خلاصة الفصل:

من خلال المناقشة في هذا الفصل مكنتنا هذه الدراسة من التوصل إلى عدة نتائج أهمها، أن صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تشكو ضعفا كبيرا، وهذا راجع إلى غياب استراتيجيات بعيدة المدى فضلا عن كون جميع الإجراءات المتخذة من طرف الدولة ترقيعية، ورغم ذلك فإن هذا النوع من المؤسسات يملك فرصا أفضل للتوسع والتوغل في الأسواق الدولية يتعين استغلالها بشكل أمثل، كما أن هذا التوجه يضع أمامها جملة من الصعوبات، يتعين مواجهتها والتغلب عليها وهو ما يستوجب منها تعزيز قدرة التنافسية.

وفي الأخير نود أن نشير إلى أن أساليب دعم المقترحة لتنمية الصادرات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ليست مجرد مخطط لتنمية هذا النوع من الصادرات، بل تمثل استراتيجية للتغيير في بنية الاقتصاد الجزائري من اقتصاد احادي القطب معتمد على عائدات النفط إلى اقتصاد متنوع في موارده و مداخيله و قصد تحقيق التوجه الفعلي نحو تنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية فإنه يتوجب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية الاهتمام بجودة منتجاتها و مواصفاتها كي تمنحها ميزة تنافسية هامة تجعل فرصتها في تلقي طلبات من الأسواق الدولية عالية جدا، هذا فضلا عن بذل أقصى طاقاتها البحثية و العلمية ليكتسب إنتاجها و خدماتها مزيدا من المزايا التنافسية التي تسهل عملية اختراق الأسواق الدولية و كسب رضا المستهلكين و العملاء، و دون ذلك ستبقى صادراتها تراوح مكانتها و تزداد بذلك وضعيتها تعقيدا بل و مستقبلا أكثر غموضا.

خاتمه

من خلال دراستنا النظرية والتطبيقية هذه حاولنا التعرف على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وامدى مساهمتها في ترقية الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات، باعتبارها أهم عنصر في هذا القطاع، كما أنها أصبحت تلعب دور كبير في مختلف اقتصاديات دول العالم.

حيث ومن خلال دراستنا للواقع المحلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اتضح لنا أن الجزائر خطت خطوة كبيرة في محاولة تطوير هذه المؤسسات وتوفير المناخ الملائم لها وذلك من خلال انشائها لعدة هيئات لدعمها وترقيتها.

إضافة أيضا لبرامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما يسهك في النهوض بهذا القطاع غير أن فعاليتها ومدى قدرتها على المساهمة الفعلية في ترقية الصادرات خارج المحروقات تبقى مجرد إجراءات شكلية حيث لم ترقى إلى المستوى المطلوب ولم تحقق الأهداف المنتظرة.

إختبار فرضيات الدراسة:

الفرضية الأولى: تبرز الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمساهمتها في ترقية الصادرات تتمثل في كونها قد حافظت على نسق متصاعد ولو بشكل ضئيل في تطوير معدلات الصادرات خارج المحروقات، وهذا ما يبشر بمستقبل أفضل لدور هذه المؤسسات في مجال التصدير خارج المحروقات، وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الأولى.

الفرضية الثانية: هناك مجهودات معتبرة مبذولة من الدولة الجزائرية لتطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقد تمثلت في إنشاء هيئات حكومية ومؤسسات متخصصة، أهمها الوكالة الوطنية للتنمية الإستثمار، الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب، صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الثانية.

الفرضية الثالثة: بالرغم من كافة الإجراءات والجهود التي بذلتها الجزائر لترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أن هذه الأخيرة لا زالت لم ترقى بعد الى أداء الدور المنتظر منها في إحداث التنمية الشاملة، لذا كان يجب من عمليات التأهيل مع المؤسسات أن تقوم بالتصدير خارج المحروقات دون التوجه الى مؤسسات غير مصدرة حيث تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدور بارز في ترقية الصادرات من خلال إسهامها الكبير في القيمة المضافة والناجح الداخلي الخام ورقم الاعمال السنوي. هذا ما يؤكد صحة الفرضية الثالثة.

نتائج الدراسة:

تتمثل أهم النتائج المتحصل عليها فيما يلي:

- عرف قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر تطورا كبيرا من حيث التعداد الإجمالي ويعود هذا الاهتمام المتزايد من قبل الدولة بهذه المشروعات.
- من خلال الدراسة وجدنا بأن الصادرات الجزائرية تعاني من إشكالية التبعية للمحروقات فهي مهينة بشكل شبه كلي، بالرغم من المجهودات المبذولة من طرف الدولة بهدف ترقية صادراتها خارج المحروقات عن طريق تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- بالرغم من الزيادة النسبية في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أنها لم تتمكن بعد من تغطية احتياجات الأسواق المحلية.
- تعتبر مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات الوطنية ضئيلة باعتبار أن قطاع المحروقات هو المحتكر الرئيسي للصادرات الجزائرية.
- تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مشاكل وصعوبات تعيق نشاطها، ولهذا بذلت الدولة جهود معتبرة في إطار دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، فقامت بإعداد برامج خاصة بتأهيلها ANSEJ-CNAC-FGAR-LANDI

1) اقتراحات وتوصيات:

- من التي تواجه هذا القطاع فقد قمنا بجملة من الاقتراحات والتوصيات التي نراها مفيدة في الدراسة والبحوث العلمية:
- تشجيع خلال دراستنا لواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتصدير خارج المحروقات في الجزائر والمعوقات ومتابعة نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل يحقق التوازن الجهوي مما يتيح تكافؤ الفرص والاستغلال الأمثل للطاقات.
 - تقديم الدعم المالي وتسهيل الإجراءات التمويلية والاهتمام بإجراءات الدورات التدريبية والتسويقية لمسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - التشجيع على التصدير مع تقديم الدعم والبحث عن أسواق خارجية لتصريف المنتجات الفائضة.
 - إعطاء أهمية كبيرة للمعاهد والأبحاث الاقتصادية مع الحث على دمج الجامعات مع المؤسسات الاقتصادية وذلك من خلال إلقاء نظرة على البحوث والدراسات الأكاديمية.
 - يمكن أن تكون أسواق بعض البلدان العربية والإفريقية وكذا الأوروبية هدفا للمنتجات الجزائرية لذلك يجب الأخذ بعين الاعتبار المقاييس الدولية.

قائمة المراجع

قائمة المصادر باللغة العربية:

• أولاً: الكتب.

1. أبو قحف عبد السلام " العولمة و حاضنات الاعمال حالات عملية و حلول مشكلات" مكتبة و مطبعة الاشعاع الفنية طبعة الأولى، اسكندرية، 2002.
2. أكبوز بلماظ ، ترجمة السيد أحمد عبد الخالق، "الدول النامية والتجارة العالمية" دار المريخ، سعودية، 2006.
3. بكري كمال ، " الاقتصاد الدولي"(التجارة والتمويل)"، دار الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2003.
4. التجار فريد ، تسويق الصادرات العربية" آليات تفعيل التسويق الدولي ومناطق التجارة الحرة العربية الكبرى"، دار قباء للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2002.
5. جميل مخيمر عبد العزيز ، عبد الحليم احمد عبد الفتاح ، " دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في معالجة مشكلة البطالة بين الشباب في الدول العربية"، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2005.
6. جواد نبيل، "إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت لبنان 2007.
7. الحاج حسن الحاج، عنان وديع محمد، "التنافسية تحدي الاقتصاديات العربية" إصدارات عامة، التنمية الاقتصادية والتطور التكنولوجي و النمو، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2005.
8. حشيش عادل احمد، جمدي محمود شهاب، "العائقات الاقتصادية الدولية"، الدار الجامعية، مصر، 2005.
9. خالد الهادي، "المرآة الكاشفة لصندوق النقد الدولي"، دار هومة، الجزائر، 1986.
10. خوني رابح، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها"، الطبعة الأولى، ايتراك للنشر والتوزيع، 2008.
11. خوني رابح، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها"، الطبعة الأولى، ايتراك للنشر والتوزيع، 2008.
12. دادي عدون ناصر ، " اقتصاد المؤسسة"، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998.
13. الزوكة محمد خميس ،"جغرافيا التجارة الدولية" دار المعرفة الجامعية، 2004.

14. السريتي محمد أحمد ، "اقتصاديات التجارة الخارجية "، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2009.
15. السهلاوي خالد عبد العزيز، "معدل وعوامل انتشار م.ص.م"، الإدارة العامة، 2001.
16. شهاب مجدي محمود، "اساسيات الاقتصاد الدولي"، دار الجامعة الجديدة 1998.
17. عبد الرحمان يسرى احمد " تنمية صناعات صغيرة من الالف الى الياء" دار الحامد، الأردن، 2000.
18. عبد الرحيم توفيق، حسن يوسف، "إدارة المشروعات التجارية الصغيرة" دار الصفاء، الأردن، 2002.
19. عبد الرحيم توفيق، حسن يوسف، "إدارة المشروعات التجارية الصغيرة"، دار صفاء، الأردن، 2002.
20. عبد الرحيم محمد إبراهيم " الاقتصاد الصناعي والتجارة الالكترونية"، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2007.
21. عبده فتحي السيد، "الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية"، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2005.
22. العسان أحمد عارف ، الوادي محمود حسين " اقتصاديات الوطن العربي" دار المسيرة، ط1، عمان ، 2010 .
23. العطية ماجدة ، "إدارة المشروعات الصغيرة"، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2004.
24. عفانه جهاد عبد الله و أبو عبيد قاسم موسى ، "إدارة المشاريع الصغيرة"، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004.
25. علي عيد يحيي سعيد "التسويق الدولي والمصدر الناجح" ، دار الأمين للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة الطبعة الأولى 1997.
26. علية بشير محمد " القاموس الاقتصادي " المؤسسة العربية للدراسات والنشر بيروت 1996.
27. عمر أيمن على، "إدارة المشروعات الصغيرة، مدخل بيئي مقارن"، الدار الداخلية، مصر، 2007.

28. فرحات غول، "التسويق الدولي مفاهيم وأسس النجاح" دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر 2008.
29. قدي عبد المجيد، "المدخل الى السياسات الاقتصادية الكلية"، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة 3 2006.
30. القريشي مدحت، "الاقتصاد الصناعي" دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2005.
31. محروس إسماعيل محمد، "اقتصاديات الصناعة (دراسة نظرية/ تطبيقية)"، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، 1998.
32. محروس إسماعيل محمد، "الاقتصاديات الصناعية"، دار الجامعة المصرية، الإسكندرية، 1987.
33. محمود فؤاد مصطفى، "التصدير والاستيراد علميا وعمليا"، دار النهضة العربية، الطبعة الثالثة، القاهرة، 1993.
34. مرتجى السيد ناجي، "المشروعات الصغيرة والمتوسطة (المفهوم والمشكلات)"، دار الجامعة المصرية، الإسكندرية، 1999.
35. مطر موسى وآخرون، "التجارة الخارجية"، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001.
36. نائف بزنوطي سعاد، "إدارة المشروعات الصغيرة ابعاد الريادة"، دار وائل لنشر، 2005.
37. نعيمة فوزي، "التجارة الدولية دروس في قانون الأعمال الدولي" جزء 1، ديوان المطبوعات الجامعية 1999.
38. يونس محمود، "أساسيات التجارة الدولية" الدار الجامعية الجديدة، 1991.

• ثانيا: الرسائل والمذكرات.

1. احميدة مالكة، "محاولة تقييم أدوات التحليل الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، رسالة ماجستير، جامعة ورقلة، 2009/2008.
2. بن حراث حياة، "سياسات التمويل الموجهة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، رسالة مقدمة لنيل درجة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص: التسيير، جامعة تلمسان، 2013/2012.
3. بن ساحة مصطفى " أثر التنمية الصادرات الغير نفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر"، مذكرة ماجيستر، تخصص: تجارة دولية، جامعة غرداية، 2011.

4. بن ساحة مصطفى، " أثر تنمية الصادرات غير نفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر"، دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة غرداية، 2011، ص ص 72 73.
5. بن ساحة مصطفى، " أثر تنمية الصادرات غير نفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر"، دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة غرداية، 2011.
6. بوسهمين أحمد، "الاستثمار في المؤسسات المصغرة ودورها في التنمية المحلية بمنطقة الجنوب الغربي الجزائري"، أطروحة دكتوراه في العلوم التجارية، تخصص تسيير مؤسسات، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2011.
7. بوعزيز مريم، "دور مؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات"، مذكرة لشهادة الماستر، جامعة قلمة، 2010.
8. زهواني رضا، "دراسة وتحليل التكاليف البيئية ودورها في قياس وتقييم مستوى الأداء البيئي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة المنشآت الصناعية الجزائرية"، أطروحة دكتوراه، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2015.
9. زهواني رضا، دراسة وتحليل التكاليف البيئية ودورها في قياس وتقييم مستوى الأداء البيئي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة المنشآت الصناعية الجزائرية، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة الحاج لخضر - باتنة، 2015.
10. سعدي وصاف، "نظام تأمين القرض عند التصدير"، دراسة تحليلية لبعض التجارب الدولية مع الإشارة لحالة الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1997.
11. شبوطي حكيم، "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق تنمية اقتصادية"، دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر.
12. قاسمي لخضر، "أثر الصادرات الغير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر"، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة، 2013.
13. قطاف لويزة، "التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات واثارها في تحسين ميزان المدفوعات في الجزائر (2002/2003)"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة البويرة، 2013.
14. لخلف عثمان، "واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في سبل دعمها و تنميتها دراسة حالة جزائر"، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2004.
- **ثالثا: المجالات.**

1. الأمر 03-01 المتعلق بتطوير الاستثمار المؤرخ 20 أوت 2001م، الصادر بالجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية، العدد 47، المادة 21.

2. بن بادة مصطفى، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مستقبل الجزائر ما بعد البترول"، مجلة أبحاث الاقتصادية، الجزائر، 11 ماي 2009.
3. جوادي نوردين، ميميش سلمى، "مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات بالجزائر"، جامعة الجزائر 3، مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد والإدارة، المجلد (02) العدد (02) ديسمبر، 2018.
4. سعدي وصاف، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر"، الواقع والتحديات، مجلة الباحث، العدد 1، جامعة ورقلة، 2002.
5. سهام عبد الكريم، برامج المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 11، أوت، الجزائر، 2008.
6. شبوطي حكيم "دور الاقتصادي والاجتماعي للمؤسسات ص و م، أبحاث اقتصادية و إدارية"، العدد 3، جامعة يحي فارس، المدية، 2008.
7. شلابي عمار، "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية"، مجلة المؤسسة وقضايا التنمية، جامعة سكيكدة، 2010.
8. صالح صالحي، "أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري"، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، 2004، العدد الثالث، جامعة فرحات عباس، 2004.
9. عبد اللطيف مصطفى، "دور التغيير التكنولوجي في تنمية و تدعيم القدرة التنافسية للدولة"، مجلة الواحات، المركز الجامعي بغيرداية، العدد 06، ديسمبر 2009.
10. عتاتي ساسية، "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية المحلية" دراسة حالة ولاية قالمة، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 16، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2014.
11. غدير أحمد سليمة، "تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، دراسة تقييمية لبرنامج ميدا مجلة الباحث، العدد 09، 2011.
12. قدي عبد الرحمان وآخرون، "اليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات" حالة الجزائر"، مجلة العلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد الثاني، 2002.
13. مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، المجلد 15، العدد 20، 2019.
14. مسغوني منى، "المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر (افاق و قيود)"، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، عدد 6، 2009.
15. وزارة الصناعة والمناجم، "النشرية الاحصائية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، العدد 30، 2017.

• رابعا: الملتقيات.

1. برودي نعيمة، "التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ومتطلبات التكيف مع المستجدات العالمية"، ملتقى دولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية المنعقد يومي 17 و 18 أبريل، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، 2004.
2. بلحارث ليندة، "الإجراءات المتبعة من طرف السلطات العمومية لأجل ترقية الصادرات خارج المحروقات"، الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، 12/11 مارس، جامعة البويرة، 2014.
3. بلوناس عبد الله، "برامج التعديل الهيكلي للاقتصاد الجزائري"، ملتقى دولي حول تأهيل المؤسسة الاقتصادية، وتعظيم مكاسب الإنتاج، جامعة سطيف، 2001.
4. بوسمينة أمال، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كوسيلة لدعم الصادرات في ظل التطورات الراهنة"، الملتقى الدولي الثاني بعنوان: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة واقع وأفاق بعنوان، 13-14 نوفمبر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة أم البواقي، 2012.
5. دراجي عيسى، عدوكة لخضر، "الدور الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الشاملة"، الملتقى الوطني الثاني حول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة: واقع وأفاق، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 13-14 ماي 2012.
6. رايس حدة، نوى فطيمة الزهرة، "حوكمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، قراءة في ميثاق الحكم الراشد للمؤسسة في الجزائر الصادر في 2009"، الملتقى الوطني الأول حول: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية بالجزائر خلال الفترة 2000/2010، بومرداس، يومي 18/19 ماي 2011.
7. رقيبة سليمة، "تجربة بعض الدول في الصناعات الصغيرة والمتوسطة"، ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية المنعقد يومي 17 و 18 أبريل، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي - الشلف، 2006.
8. ريش سعيد، "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدولة العربية"، الملتقى الدولي الرابع، جامعة عنابة، 2006.

9. زغيب شهرزاد، عيساوي ليلي، " المؤسسات المتوسطة والصغيرة في الجزائر - واقع وآفاق"، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية المنعقد يومي 8 و 9 أبريل، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الأغواط، 2002.
10. سليمان ناصر، محسن عواطف، "تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية"، الملتقى الدولي الأول حول: الاقتصاد الإسلامي، الواقع ورهونات المستقبل، غرداية، الجزائر، 23-24 فيفري 2011.
11. سيدي مصطفى أحمد، "استراتيجية عربية...كيف؟"، ملتقى التسويق في الوطن العربي، الشارقة، الإمارات العربية المتحدة، يوم 15 - 16 أكتوبر 2002.
12. الصادق على توفيق، "تطور دور الدولة في التنمية قبل وأثناء وبعد أزمة المالية العالمية"، ملتقى للمؤتمر العلمي العاشر للاقتصاديات العربية وتطورات ما بعد أزمة الاقتصاد العالمية، يوم 19 و 20 ديسمبر، الجمعية العربية للبحوث، 2009.
13. عايشي كمال، "واقع الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الدول المغاربية"، ملتقى جامعة سطيف، 2003.
14. فريحي محمد، "المشاكل والتحديات الرئيسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي"، ملتقى دولي حول : متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي المنعقد يومي 17 و 18 أبريل، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي - الشلف، 2006.
15. مباركي محمد الهادي، "المؤسسة المصغرة ودورها في التنمية"، الملتقى الدولي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و دورها في التنمية، جامعة الأغواط، 8 و 9 أبريل، 2002.
16. نعورة بوبكر وآخرون، "المشاكل والصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، ملتقى وطني حول : واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر المنعقد يومي 5 و 6 ماي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الوادي، 2013.
17. مركز التعاون الياباني لمنطقة الشرق الأوسط عن التجربة اليابانية في دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، طوكيو، 2002.

• خامسا: المقالات.

1. تيغرسى الهواري، "دور الصادرات خارج المحروقات في تنمية الاقتصاد الجزائري"، مقال منشور بمجلة "Revue des sciences commerciales"، رقم 2، 2017.

2. طبائبية سليمة، سعدي وردة، "تجربة الجزائر في تنمية الصادرات بين ضرورة التنوع وإشكالية التبعية للمحروقات (الواقع والتطلعات المستقبلية)"، مقال علمي، أكتوبر 2014، جامعة قلمة.
- سادسا: القوانين التنفيذية.
1. القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية في عددها رقم 02، 2017.
2. المرسوم رقم 190/2000 الصادر بالجريدة الرسمية رقم 42، 2000.
3. الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 34، الصادرة بتاريخ 01 جوان 1994.
4. الجريدة الرسمية الجزائرية العدد 44، الصادرة بتاريخ 07 جويلية 1994.
5. الجريدة الرسمية القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عدد 77-15 ديسمبر 2001.
6. القانون التوجيهي رقم 18/01، الصادر بتاريخ 12 ديسمبر 2001.
7. المرسوم التنفيذي رقم 373/02 المؤرخ في 11-11-2002، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 74، الصادرة بتاريخ 13 نوفمبر 2002.
8. المرسوم التنفيذي رقم 288/03 المؤرخ 06 سبتمبر 2003.
9. موجب المرسوم الرئاسي رقم 11-133 المعدل والمؤرخ في 22 مارس 2011.
10. المادة الرابعة من القانون رقم 01-18 الخاص بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر بالجريدة الرسمية، العدد رقم 77 بتاريخ 2001/12/15
11. المادة التاسعة من القانون رقم 02-17 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر بالجريدة الرسمية، العدد رقم 2 بتاريخ 2017/01/10.
12. المادة الثامنة من القانون رقم 02-17 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر بالجريدة الرسمية، العدد رقم 2 بتاريخ 2017/01/10.
13. المادة الخامسة من القانون رقم 02-17 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر بالجريدة الرسمية، العدد رقم 2 بتاريخ 2017/01/10.
14. المادة العاشرة من القانون رقم 02-17 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر بالجريدة الرسمية، العدد رقم 2 بتاريخ 2017/01/10.
15. المرسوم التنفيذي رقم 14/04 المؤرخ في 22 جانفي 2004، الجريدة الرسمية رقم 6/2004.

• سابعا: الدورات التدريبية.

1. بن عنتر عبد الرحمان، بلوناس عبد الله، "مشكلات المشروعات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطويرها ودعم قدرتها التنافسية"، الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية المنعقدة في الأيام من 25 إلى 28 ماي، كلية ع إ ع ت، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2003.

2. بوخاوة إسماعيل، عطوي عبد القادر، "التجربة التنموية في الجزائر واستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، الكويت، 25_28 ماي 2003.

3. بوهزوة محمد وآخرون، "تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة - حالة المشروعات المحلية سطيف"، الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية المنعقدة في الأيام من 25 إلى 28 ماي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2003.

4. خزني رايح، حساني رقية، "آفاق تمويل وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية المنعقدة في الأيام من 25 إلى 28 ماي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2003.

• سادسا: المواقع الإلكترونية.

1. الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار حصيلة التجارة الخارجية، على الموقع:

<http://www.andi.dz/index.php/ar/stitique/bilan-du-commerce-exterieur>, le 12/06/2021, a 23h52.

2. الوزارة الأولى على الرابط الإلكتروني التالي:

<http://www.premier-ministre.gov.dz/ar/premier-ministre/biographie>

3. الجمارك الجزائرية، www.douane.gov.dz ، تاريخ الاطلاع: 05 /06/2021 على: 22:13.

4. www.ansej.org.dz

5. صندوق ضمان القروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

<https://www.fgar.de/portal/ar/statistiques>

قائمة المصادر باللغة الأجنبية:

1. Bernard guillochon-annie kaweki, "**économie internationale commerce etmacroéconomie**", 4 edition,DUNOD-2003.
2. Emmanuel nyahoho pierre Paul Proulx, "**le commerce international-théories politiques et perspectives industrielles**", 03 Edition presses de l'université du quèbec,2006.
3. Hull. G.S, "**La petite entreprise A L'ORDRE DU JOUR**", éd Le Harmattan Paris 1987.
4. La Chambre Algérienne de Commerce et de l'Industrie (CACI)," **le financement des exportations**", Mutation° 18, 1996.
5. Mary Jo Hatch, "**Théorie des organisations "De l'intérêt de perspectives multiples"**" Editions De Boeck Université, Bruxelles Belgique, 2000.
6. Ministère de développement Industriel et Promotion de l'Investissement, **Bulletin d'information statistique de la PME. N°32.**
7. silem Ahmed et albertini (j.m) ,"**Lexique d'économie**",Dally,parsi,4eme édition,1992.

ملخص

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية كبيرة في اقتصاديات العيد من الدول حيث لم يعد نشاطها محليا خاصة في ظل التغيرات والتطورات الدولية أين أصبحت ساهم في التصدير، وذلك لمرونتها العالية في التأقلم مع التغيرات والأزمات وكذا قدرتها على تقديم الجديد. الجزائر وعلى غرار العديد من الدول النامية اهتمت بهذه المشروعات منذ سنوات سابقة وذلك قصد ترقية صادراتها خارج المحروقات وتنويعها في ظل التبعية الشبه الكلية الصادرات المحروقات وفي ظل أزمة انخفاض أسعار البترول فان ضرورة البحث عن بدائل تنموية خيار لا مفر منه وعليه تهدف هذه الدراسة إلى إبراز مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات.

Résumé

Les petites et moyennes entreprises jouent un grand rôle dans les économies de la fête des pays, où leur activité n'est plus locale, surtout à la lumière des changements et développements internationaux, où elles ont contribué à exporter, en raison de leur grande flexibilité d'adaptation aux changements et les crises, ainsi que leur capacité à fournir le nouveau.

L'Algérie, comme de nombreux pays en développement, s'est intéressée à ces projets depuis les années précédentes, afin de promouvoir et diversifier ses exportations hors hydrocarbures, compte tenu de la dépendance quasi totale aux exportations d'hydrocarbures, et compte tenu de la crise des prix bas du pétrole, la nécessité de rechercher des alternatives de développement est une option inévitable.

Ainsi, cette étude vise à mettre en évidence dans quelle mesure les petites et moyennes entreprises contribuent à la promotion des exportations algériennes en dehors du secteur des hydrocarbures.

Summary

Small and medium enterprises play a great importance in the economies of the feast of countries, where their activity is no longer local, especially in light of international changes and developments, where they have contributed to export, due to their high flexibility in adapting to changes and crises, as well as their ability to provide the new.

Algeria, like many developing countries, has been interested in these projects since previous years, in order to promote and diversify its exports outside hydrocarbons, in light of the almost total dependency on hydrocarbon exports, and in light of the crisis of low oil prices, the need to search for development alternatives is an inevitable option.

Accordingly, this study aims to highlight the extent to which small and medium-sized enterprises contribute to the promotion of Algerian exports outside the hydrocarbon sector.