

جامعة 08 ماي 1945

— قالم —

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية



مذكرة تخرج لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية

تخصص: نقود ومؤسسات مالية

تحت عنوان

تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إشراف الدكتور:

إعداد الطلبة:

عبدة يمينة بوقموم محمد

مكاوي ميادة

أعضاء لجنة المناقشة

الصفة

الدرجة العلمية

الاسم واللقب

أ. بزازي سامية أستاذ مساعد أ رئيسا

د. بوقموم محمد أستاذ محاضر ب مؤطرا

د. صاوي مراد أستاذ محاضر أ عضوا ممتحنا

الموسم الجامعي: 2014-2015

الشكر:

المجازاة على الإحسان، و الثناء الجميل على من يقدم الخير و الإحسان، و أجل من يستحق الشكر و الثناء على العباد هو الله جل جلاله، لما له من عظيم النعم و المنن على عباده في الدين و الدنيا، و قد أمرنا الله تعالى بشكره على تلك النعم، و عدم جودها، فقال جل جلاله:

(فَاذْكُرُونِي أَذْكُرْكُمْ وَ اشْكُرُوا لِي وَ لَا تَكْفُرُونِ) البقرة / 152. و قال الربيعي صلى الله عليه و سلم " مَنْ لَا يَشْكُرُ النَّاسَ لَا يَشْكُرُ اللَّهَ ".

نتقدم بالشكر و الامتنان إلى من ساهم معنا في مراجعة هذه المذكرة و ظهورها إلى الوجود، فجزيل الشكر و عظيم التقدير إلى المشرفة علينا الأستاذة الدكتور محمد بوقموم الذي لم يبخل علينا يوماً بعطائه و توجيهاته في سبيل إتمام هذه المذكرة، فكان لنا نعم المعلم الناصح الصابر، جزاه الله خيراً.

كما نشكر الأستاذة الأعمى الذين سنال شرف مناقشتهم لبحثنا هذا، فلم الشكر و العرفان.

و نشكر كذلك كل من الأستاذة سامية بزازي و الأستاذة سفيان عمراني و اللذان لم يبخل علينا بإرشاداتهم و نصائحهم، فجزاكم الله عنا خير الجزاء.

و إلى كل من ساعدنا و شجعنا و لو بكلمة طيبة.

الإهداء:

إلى التي يمتلأ روحها بالإيمان و يفيض قلبها رحمة و حنانا و أدين
لها بكل عمري.....أمي الغالية حفظها الله تعالى
إلى الذي تعذب و عمل و كد و جد من أجل أن أرتاح و يوفر
إليّ كل أسباب الراحة.....أبي العزيز أطل الله تعالى في عمري
إلى زوجي..حفظه الله تعالى و أدامه تاجا على رأسي و سندا لي في الحياة
إلى الذين وفروا لي كل أسباب النجاح و التوفيق و أفراح
...إخوتي و أخواتي الأعمام و كل الأهل و الأقارب
إلى صديقتي يمينة
إلى أساتذتي و زملائي في الدراسة
أهدي هذا العمل المتواضع

ميادة

| الصفحة | الفهرس |
|--|---|
| | الشكر الإهداء فهرس الجداول فهرس الأشكال فهرس الملاحق قائمة الاختصارات مقدمة |
| الفصل الأول: التأصيل النظري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة | |
| 01 | مدخل 1.1 |
| 01 | ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و النظريات المفسرة لها 2.1 |
| 01 | ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 1.2.1 |
| 01 | التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة 1.1.2.1 |
| 04 | مفهوم وأهمية وأهداف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 2.1.2.1 |
| 13 | النظريات المفسرة للتوجه نحو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 2.2.1 |
| 14 | نظرية دور المنظم في الآلية الاقتصادية 1.2.2.1 |
| 15 | نظرية الفجوات 2.2.2.1 |
| 15 | نظرية حرية السوق 3.3.2.1 |
| 15 | خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الدور التنموي لها 3.1 |
| 16 | خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 1.3.1 |
| 18 | الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة 2.3.1 |
| 23 | عرض تجارب بعض الدول المتقدمة كإيطاليا و اليابان و أمريكا و الدروس المستفادة منها 4.1 |
| 23 | التجربة الإيطالية 1.4.1 |
| 26 | التجربة اليابانية 2.4.1 |
| 28 | التجربة الأمريكية 3.4.1 |
| 30 | الخلاصة 5.1 |
| الفصل الثاني: الإطار النظري للتنافسية | |
| 31 | مدخل 1.2 |
| 31 | ماهية التنافسية 2.2 |
| 31 | المفهوم و الركائز الأساسية للتنافسية 1.2.2 |

| | | |
|--|--|------------|
| 31 | تعريف التنافسية | 1.1.2.2 |
| 33 | الركائز الأساسية للتنافسية | 2.1.2.2 |
| 35 | أنواع التنافسية | 3.1.2.2 |
| 37 | المحددات الرئيسية للتنافسية و العوامل المهددة لها | 2.2.2 |
| 37 | المحددات الرئيسية للتنافسية | 1.2.2.2 |
| 41 | العوامل المهددة للتنافسية | 2.2.2.2 |
| 41 | الإطار المفاهيمي للميزة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة | 3.2 |
| 41 | مفهوم الميزة التنافسية و أهميتها | 1.3.2 |
| 41 | تعريف الميزة التنافسية | 1.1.3.2 |
| 43 | مراحل تطور الميزة التنافسية | 2.1.3.2 |
| 47 | أهمية الميزة التنافسية | 3.1.3.2 |
| 47 | أنواع الميزة التنافسية | 2.3.2 |
| 48 | التميز في التكلفة | 1.2.3.2 |
| 48 | التميز عن طريق الاختلاف أو التمييز | 2.2.3.2 |
| 49 | عوامل الميزة التنافسية و كيفية المحافظة عليها | 3.3.2 |
| 49 | عوامل الميزة التنافسية | 1.3.3.2 |
| 50 | كيفية المحافظة على الميزة التنافسية | 2.3.3.2 |
| 52 | مؤشرات وإستراتيجيات التنافسية | 4.2 |
| 52 | مؤشرات التنافسية | 1.4.2 |
| 52 | أهمية مؤشرات التنافسية | 1.2.4.2 |
| 53 | أنواع مؤشرات التنافسية | 2.2.4.2 |
| 58 | إستراتيجيات التنافسية | 2.4.2 |
| 59 | الإستراتيجية العامة للتنافس | 1.2.4.2 |
| 59 | مخاطر الإستراتيجية التنافسية | 2.2.4.2 |
| 59 | المقارنة بين الإستراتيجيات التنافسية العامة للتنافس والميزة التنافسية لكل منها | 3.2.4.2 |
| 62 | الخلاصة | 5.2 |
| الفصل الثالث: واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر | | |
| 63 | مدخل | 1.3 |
| 63 | الإطار التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر | 2.3 |
| 64 | الإطار التشريعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر | 1.2.3 |
| 64 | تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر | 1.1.2.3 |
| 65 | تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائري | 2.1.2.3 |

| | | |
|---|---|---------------|
| 66 | المسار التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر | 2.2.3 |
| 66 | المرحلة الأولى: مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري قبل 1993 | 1.1.2.3 |
| 69 | المرحلة الثانية: مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري بعد 1993 | 2.1.2.3 |
| 72 | مؤشرات نمو وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. | 3.3 |
| 72 | تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر للفترة (1991-2013) | 1.3.3 |
| 73 | التطور العددي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر | 1.1.3.3 |
| 74 | تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القطاع | 2.1.3.3 |
| 76 | تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب النشاط وتوزيعها حسب جهات الوطن | 3.1.3.3 |
| 78 | الدور التنموي للمؤسسات المتوسطة و الصغيرة في الجزائر | 2.3.3 |
| 78 | مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في الناتج المحلي الخام والقيمة المضافة | 1.2.3.3 |
| 81 | مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في التشغيل والتجارة الخارجية | 2.2.3.3 |
| 83 | التحديات والصعوبات التي تواجه تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر | 4.3 |
| 83 | التحديات والصعوبات التي تواجه تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر | 1.4.3 |
| 87 | متطلبات تكيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر | 2.4.3 |
| 89 | خلاصة | 5.3 |
| الفصل الرابع: تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر الواقع والمأمول | | |
| 91 | | 1.4 |
| 91 | جهود الجزائر في تطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة | 2.4 |
| 91 | سبل تدعيم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة | 1.2.4 |
| 93 | الهيئات الداعمة للمؤ ص م في الجزائر | 2.2.4 |
| 99 | تقييم نشاط بعض مؤسسات الداعمة | 3.2.4 |
| 101 | آلية تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار برامج التأهيل | 3.4 |
| 101 | مفهوم عملية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة | 1.3.4 |
| 102 | تعريف التأهيل | 1.3.3.4 |
| 103 | البرامج المدججة لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة | 2.3.3.4 |
| 105 | نتائج البرامج | 3.3.3.4 |
| 113 | تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر | 4.4 |
| 113 | مؤشرات تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر | 1.4.4 |
| 122 | مقارنة الميزة التنافسية لقطاع الأعمال بين الجزائر وبعض الدول | 2.4.4 |
| 126 | خلاصة | 5.4 |
| 127 | | الخاتمة |
| 130 | | قائمة المراجع |

| الصفحة | الفهرس |
|--|---|
| | الشكر الإهداء فهرس الجداول فهرس الأشكال فهرس الملاحق قائمة الاختصارات مقدمة |
| الفصل الأول: التأصيل النظري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة | |
| 01 | مدخل 1.1 |
| 01 | ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و النظريات المفسرة لها 2.1 |
| 01 | ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 1.2.1 |
| 01 | التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة 1.1.2.1 |
| 04 | مفهوم وأهمية وأهداف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 2.1.2.1 |
| 13 | النظريات المفسرة للتوجه نحو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 2.2.1 |
| 14 | نظرية دور المنظم في الآلية الاقتصادية 1.2.2.1 |
| 15 | نظرية الفجوات 2.2.2.1 |
| 15 | نظرية حرية السوق 3.3.2.1 |
| 15 | خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الدور التنموي لها 3.1 |
| 16 | خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 1.3.1 |
| 18 | الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة 2.3.1 |
| 23 | عرض تجارب بعض الدول المتقدمة كإيطاليا و اليابان و أمريكا و الدروس المستفادة منها 4.1 |
| 23 | التجربة الإيطالية 1.4.1 |
| 26 | التجربة اليابانية 2.4.1 |
| 28 | التجربة الأمريكية 3.4.1 |
| 30 | الخلاصة 5.1 |
| الفصل الثاني: الإطار النظري للتنافسية | |
| 31 | مدخل 1.2 |
| 31 | ماهية التنافسية 2.2 |
| 31 | المفهوم و الركائز الأساسية للتنافسية 1.2.2 |

| | | |
|--|--|------------|
| 31 | تعريف التنافسية | 1.1.2.2 |
| 33 | الركائز الأساسية للتنافسية | 2.1.2.2 |
| 35 | أنواع التنافسية | 3.1.2.2 |
| 37 | المحددات الرئيسية للتنافسية و العوامل المهددة لها | 2.2.2 |
| 37 | المحددات الرئيسية للتنافسية | 1.2.2.2 |
| 41 | العوامل المهددة للتنافسية | 2.2.2.2 |
| 41 | الإطار المفاهيمي للميزة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة | 3.2 |
| 41 | مفهوم الميزة التنافسية و أهميتها | 1.3.2 |
| 41 | تعريف الميزة التنافسية | 1.1.3.2 |
| 43 | مراحل تطور الميزة التنافسية | 2.1.3.2 |
| 47 | أهمية الميزة التنافسية | 3.1.3.2 |
| 47 | أنواع الميزة التنافسية | 2.3.2 |
| 48 | التميز في التكلفة | 1.2.3.2 |
| 48 | التميز عن طريق الاختلاف أو التمييز | 2.2.3.2 |
| 49 | عوامل الميزة التنافسية و كيفية المحافظة عليها | 3.3.2 |
| 49 | عوامل الميزة التنافسية | 1.3.3.2 |
| 50 | كيفية المحافظة على الميزة التنافسية | 2.3.3.2 |
| 52 | مؤشرات وإستراتيجيات التنافسية | 4.2 |
| 52 | مؤشرات التنافسية | 1.4.2 |
| 52 | أهمية مؤشرات التنافسية | 1.2.4.2 |
| 53 | أنواع مؤشرات التنافسية | 2.2.4.2 |
| 58 | إستراتيجيات التنافسية | 2.4.2 |
| 59 | الإستراتيجية العامة للتنافس | 1.2.4.2 |
| 59 | مخاطر الإستراتيجية التنافسية | 2.2.4.2 |
| 59 | المقارنة بين الإستراتيجيات التنافسية العامة للتنافس والميزة التنافسية لكل منها | 3.2.4.2 |
| 62 | الخلاصة | 5.2 |
| الفصل الثالث: واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر | | |
| 63 | مدخل | 1.3 |
| 63 | الإطار التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر | 2.3 |
| 64 | الإطار التشريعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر | 1.2.3 |
| 64 | تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر | 1.1.2.3 |
| 65 | تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائري | 2.1.2.3 |

| | | |
|---|---|---------------|
| 66 | المسار التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر | 2.2.3 |
| 66 | المرحلة الأولى: مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري قبل 1993 | 1.1.2.3 |
| 69 | المرحلة الثانية: مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري بعد 1993 | 2.1.2.3 |
| 72 | مؤشرات نمو وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. | 3.3 |
| 72 | تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر للفترة (1991-2013) | 1.3.3 |
| 73 | التطور العددي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر | 1.1.3.3 |
| 74 | تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القطاع | 2.1.3.3 |
| 76 | تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب النشاط وتوزيعها حسب جهات الوطن | 3.1.3.3 |
| 78 | الدور التنموي للمؤسسات المتوسطة و الصغيرة في الجزائر | 2.3.3 |
| 78 | مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في الناتج المحلي الخام والقيمة المضافة | 1.2.3.3 |
| 81 | مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في التشغيل والتجارة الخارجية | 2.2.3.3 |
| 83 | التحديات والصعوبات التي تواجه تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر | 4.3 |
| 83 | التحديات والصعوبات التي تواجه تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر | 1.4.3 |
| 87 | متطلبات تكيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر | 2.4.3 |
| 89 | خلاصة | 5.3 |
| الفصل الرابع: تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر الواقع والمأمول | | |
| 91 | | 1.4 |
| 91 | جهود الجزائر في تطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة | 2.4 |
| 91 | سبل تدعيم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة | 1.2.4 |
| 93 | الهيئات الداعمة للمؤ ص م في الجزائر | 2.2.4 |
| 99 | تقييم نشاط بعض مؤسسات الداعمة | 3.2.4 |
| 101 | آلية تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار برامج التأهيل | 3.4 |
| 101 | مفهوم عملية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة | 1.3.4 |
| 102 | تعريف التأهيل | 1.3.3.4 |
| 103 | البرامج المدججة لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة | 2.3.3.4 |
| 105 | نتائج البرامج | 3.3.3.4 |
| 113 | تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر | 4.4 |
| 113 | مؤشرات تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر | 1.4.4 |
| 122 | مقارنة الميزة التنافسية لقطاع الأعمال بين الجزائر وبعض الدول | 2.4.4 |
| 126 | خلاصة | 5.4 |
| 127 | | الخاتمة |
| 130 | | قائمة المراجع |

الفصل الأول: التأصيل النظري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

1.1. مدخل:

تناولت العديد من الدراسات مؤخرا موضوع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التي مست كل الدول، الصناعية منها و النامية، كما أنها أصبحت تحظى بمكانة هامة في السياسات التنموية للدول، نظرا للدور الأساسي الذي تلعبه في مواجهة عوائق التنمية و الحد منها، و قد أثبتت ذلك تجارب العديد من الدول المتقدمة خاصة بعد الحرب العالمية الثانية، يرجع ذلك إلى ما تتميز به هذه المؤسسات من خصائص جعلتها تشكل قطاعا خاصا بحد ذاته، هذه الخصائص منها ما يشكل نقاط قوة لها تمكنها من التكيف مع مختلف البيئات و مختلف الظروف حتى الطارئة منها، و منها ما يشكل نقاط ضعف لها، و تسعى الدول إلى تنمية و دعم هذا النوع من المؤسسات محاولة بذلك التحكم في نقاط الضعف تلك.

و في هذا الفصل يتم تسليط الضوء على ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أهم النظريات المفسرة لها، و من ثم عرض خصائصها و الدور التنموي لها، إضافة إلى عرض تجارب لبعض الدول المتقدمة و الدروس المستفادة منها.

2.1. ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و النظريات المفسرة لها:

لقد تعددت الكتابات، الخطب، الحوارات، الملتقيات و المقالات، و تناولت موضوع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من زوايا مختلفة، فالحديث عن هذه المؤسسات بمختلف جوانبه، أصبح يعد موضوعا من مواضيع الساعة، ذلك بأن التنمية الاقتصادية لا يمكنها أن تتحقق إلا بوجود نسيج من المؤسسات قادر على تحقيقها.

1.1.2.1. التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من بين أهم ركائز اقتصاديات الدول و من العناصر الأساسية التي تحرك عجلة الاقتصاد الذي أصبحت الدول تولي أهمية كبيرة لنموه و دفعه إلى الأمام. و من الواجب قبل دراسة و تحليل الموضوع، يجب التطرق إلى تاريخ هذا النوع من المؤسسات و بداية الاهتمام بها سواء على مستوى الدول العربية أو غيرها من الدول.

أ) المكانة التاريخية للمؤسسات الصغيرة في الاقتصاد العالمي:

تعتبر الأعمال الصغيرة الوحدة الأساسية التي قام بها الاقتصاد العالمي في جميع الحضارات و المجتمعات حتى القرن السابع عشر، فأى مجتمع كان يعتمد على الحرف و المزارع و أسلوب المقايضة للسلع و الخدمات التي تحتاجها الجماعة، كل هذه الأعمال كانت صغيرة الحجم و أسرية الطابع تقيمها الأسرة كمصدر رئيسي للدخل حيث تنتج ما تحتاجه و تقايض أو تبيع الفائض لسكان القرية أو المدينة، كما أن السفر من اجل الاستيراد و التصدير كان يتم بين عدد محدود من الشركاء و يهدف إلى تنفيذ صفقة تجارية واحدة¹.

أولاً) تأخر اهتمام علماء الإدارة بالأعمال الصغيرة:

يمكن أن نحصر سبب تأخر اهتمام علماء الإدارة بالأعمال الصغيرة لسببين رئيسيين هما:

1 - محدودية حاجة الأعمال الصغيرة في الاقتصاد التقليدي إلى إدارة معقدة مما أسهم في تأخر قيام تخصص الإدارة

بحيث: لم يظهر تخصص الإدارة إلا مع بداية القرن العشرين، أي قبل حوالي مئة سنة أحد أسباب ذلك هو حاجة الأعمال الصغيرة في الاقتصاد التقليدي إلى ممارسات و أنظمة إدارية معقدة و بالتالي عدم حاجتها إلى من يحملون شهادة في الإدارة و لهذا لم تشعر المؤسسات التعليمية بالحاجة إلى ذلك.

2 - مبادئ الإدارة مبادئ كونية: حيث يفضل العلماء أن مبادئ الإدارة هي مبادئ كونية لأنها تنطبق على كل

المنظمات، افترض رواد علم الإدارة بان "الإدارة العلمية" تتحقق بتنفيذ مبادئ عامة كونية تنطبق على كل منظمة بغض النظر عن حجمها، فمثلاً: حدد هنري فايول أبو إدارة الأعمال الوظائف التي يجب أن يتفرغ إليها كل من يريد أن يمارس عمله الإداري بأسلوب عملي تشمل التخطيط و التنظيم، الرقابة و التوجيه و أن يمارس وفق "مبادئ" اقترح بعضها كالتخصص و التدرج و غيرها.

نفس الشيء "لفريدريك تايلور" افترض بأن المؤسسة التي تدير عملها بأسلوب علمي عليها أن تحدد مهام مل وظيفة وفق مبدأ التخصص: أي جعل وظيفة كل عامل محصورة بأقل عدد ممكن من المهام المختلفة و التي يجب تحديد خطواتها بمنهجية الحركة و الوقت *time notion study* هذه النماذج لمساهمات مهمة، و لافتراضات اشترك فيها كل العلماء الأوائل، فقد افترضوا بان وضع أسس علم الإدارة يكون بتحديد مبادئ و صيغ عمل واحدة سليمة تصلح لكل الأعمال (بغض النظر عن نوع حجمها و نشاطها)².

¹ سالمى عبد الجبار (2009-2010)، النمو الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، رسالة ماجستير في علوم التسيير، تخصص إدارة الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية، التسيير و العلوم التجارية، جامعة تلمسان، ص 9-10.

² سعد نايف برنوطي (2005)، إدارة الأعمال الصغيرة، دار وائل للنشر، الأردن، الطبعة الأولى، ص 46.

ثانيا) الدراسات التي تناولت موضوع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

معظم الأعمال التي اهتمت بالمؤسسة الصغيرة و المتوسطة تنطلق من فكرة مؤداها أن هذا النوع من المؤسسات لديه دور بارز و متميز للمسير، و هي أطروحة أكدتها نتائج العديد من الدراسات.

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

من باب الغرابة، أن الإسهامات الأولى للبحث في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ظهرت ضمن إطار الأعمال التي لم تكن متخصصة الأساس في البحث في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، فحسب Brooks bank 1991 أنه قبل تعريف مفهوم " المؤسسة الصغيرة" يجب أولا الإجابة على السؤالين التاليين:

ما هو الحجم و كيف يقاس؟ أين تكمن الحدود بين الحدود بين المؤسسات الكبيرة و الصغيرة؟¹

ثالثا) الأسس النظرية للبحث في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

الأسس النظرية للبحث في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تنطلق من تيارين مختلفين لكنهما متكاملين: في نهاية الستينات من القرن الماضي، حاولت نتائج أعمال مدرسة Aston التعامل مع الفكرة التي مؤداها أن "حجم المنظمة يمثل عاملا جوهريا محددًا لهيكلها التنظيمي". و قد أثبتت العديد من الدراسات الميدانية صحة نتائج مدرسة Aston فيما يتعلق بالعلاقة حجم/الهيكل التنظيمي، فحسب Blau 1970 الحجم التنظيمي يمثل عامل إضافيا أساسيا، أما بالنسبة ل Mintzberg 1979 فان الحجم يمثل العامل الأكثر شيوعا الذي يعترف له من حيث تأثيره على الهيكل التنظيمي للمنظمة.

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

¹ يوسف قريشي (2005)، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، تخصص علوم التسيير، جامعة الجزائر، ص 2.

2.1.2.1. مفهوم، أهمية و أهداف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تسعى معظم الدول إلى إرساء و تجسيد دعائم اقتصاد السوق،هادفة إلى رفع القدرات التنافسية للمؤسسات وتحسين مستوى أدائها قصد تسجيل معدلات نمو اقتصادي.

أ) مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

ثمة صعوبة كبيرة في وضع تعريف موحد لهذه المؤسسات يكون مقبولا ومرضيا لمختلف العديد من الباحثين و مختلف الهيئات والمنظمات الدولية، و يرجع السبب الرئيسي في ذلك إلى اختلاف المعايير و المقاييس و الأسس التي يتم من خلالها تصنيف المؤسسات إلى كبيرة و متوسطة و صغيرة في كل دولة، حيث أن هذا الاختلاف نابع من الأوضاع الاقتصادية و الاجتماعية و المرحلة من التطور التي بلغتها كل دولة.

أولاً) معايير تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

يمكن تقسيم المعايير التي يتم على أساسها تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى نوعين هما: المعايير الكمية و المعايير النوعية.

ويمكن تلخيصها على النحو التالي:

1- المعايير الكمية:

و تتمثل في حجم رأس المال المستثمر في المؤسسة و الماكينات، عدد العاملين و حجم الإنتاج، أو معدل دورات الأعمال و التكنولوجيا المستخدمة، و قيمة المبيعات إلا أن معيار عدد العاملين في المؤسسة هو الأكثر انتشارا، و ذلك لسهولة في التعامل و ثباته لفترة من الزمن، و كذلك معيار رأس المال المستثمر.

ونلاحظ أن هناك تفاوت في تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من دولة لأخرى و ذلك نابع من التقدم الاقتصادي للدولة و مستوى معيشة أفرادها و مدى التقدم في الاستخدام التكنولوجي الصناعي في تلك الدولة¹.

2- المعايير النوعية:

إلى جانب المعايير الكمية هناك معايير نوعية تركز على الخصائص الوصفية للمؤسسة الصغير و المتوسط من حيث درجة تأثيرها في السوق و أيضا شكل إدارتها و ملكيتها و المؤسسة المتوسط و الصغيرة هي التي تتضمن على الأقل اثنين من الخصائص التالية¹:

¹ نبيل حواد(2006)، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الجزائرية للكتاب، الجزائر، الطبعة الأولى، ص 30.

- ✓ عدم انفصال الملكية عن الإدارة فعادة ما يكون المدير مالك المؤسسة.
 - ✓ تتمثل الملكية ورأس المال في فرد أو مجموعة صغيرة من الأفراد
 - ✓ مجال نشاطها عمليا في الغالب حيث يعيش العاملون والملاك في مجتمع واحد ولا يشترط أن تكون الأسواق محلية.
 - ✓ حجم المؤسسات يكون صغير بالمقارنة بالمؤسسات الكبيرة التي تعمل في نفس المجال، ومن خلال هذه المعايير
 - ✓ الوصفية يمكن القول أن المؤسسات الصغيرة مؤسسة شخصية مستقلة في الملكية والإدارة، تعمل في ظل سوق المنافسة الكاملة في بيئة محلية وبمعايير إنتاج محصلة استخدامها محدودة مقارنة بمثيلتها.
- ثانيا) أسباب اختلاف تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كل دولة: و المتمثلة فيما يلي²:
- ✓ اختلاف مستويات النمو : فالمؤسسة الصغيرة في الولايات المتحدة، ألمانيا أو كل دولة متقدمة أخرى، تعتبر مؤسسة من الحجم الكبير الجزائر أو في أي دولة أخرى نامية، وهذا بسبب الاختلاف في مستويات النمو في الدول المتقدمة و الدول النامية.
 - ✓ تنوع الأنشطة و الفروع الاقتصادية : عن معايير تحديد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في القطاع الزراعي مثلا، تختلف عنه في القطاع الصناعي والخدمي.
 - ✓ درجة تقسيم العمل: أي كلما كانت درجة تقسيم العمل كبيرة، كلما كانت معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تميل إلى الصغر، و العكس صحيح.
- وعلى العموم فإن وضع تعريف لهذه المؤسسات ليس بالأمر الهين، بل يبقى من التحديات التي تواجهها كل دولة- خاصة الدول النامية- نظرا لاختلاف المعايير التي يتم الاعتماد عليها في تقسيم المؤسسات إلى وحدات صغيرة أو متوسطة أو كبيرة الحجم.
- و بصفة عامة يمكن حصر أهم المعايير التي يتم على أساسها تحديد حجم المؤسسات إلى ثلاث مؤشرات أساسية و هي: عدد العمال، حجم المبيعات (رقم الأعمال)، قيمة الموجودات أو حجم الأصول.
- ثالثا) بعض التعاريف الدولية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

¹ جمال الدين سلامة(2009)، دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التخفيف من حدة البطالة بالجزائر ، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 41، ص 3، المحملة من الموقع: www.ulum.nl، تاريخ التحميل: 2014/11/03.

² أحمد رحومني(2011)، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في إحداث التنمية الشاملة في الاقتصاد الجزائري ، الطبعة الأولى، المكتبة المصرية للنشر و التوزيع، مصر، ص ص 18-19.

كما أسلفنا الذكر أن هناك صعوبة في تحديد تعريف مناسب للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و هذا بوجود عدد كبير من المعايير و المؤشرات لهذا أخذت كل دولة و كل هيئة تعريف خاص بها يتلاءم مع خصائصها و ليضع الحدود الفاصلة بين أصناف المؤسسات على اختلاف أوجه نشاطاتها و القطاع التي تنتمي إليه.

من أشهر التعاريف التي وردت في هذا النطاق ما يلي:

✓ **تعريف الأمم المتحدة:** عرفت المؤسسة الصغيرة على أنها توظف ما بين 15 إلى 19 عامل، و المتوسطة هي التي يعمل بها من 20 إلى 99 عامل، في حين أن الكبيرة يعمل بها أكثر من 100 عامل¹.

✓ **تعريف منظمة العمل الدولية:** تعرف المؤسسات الصغيرة بأنها تلك التي يعمل بها 50 عامل، و تحدد مبلغ لا يزيد عن 1000 دولار، لكل عامل، و يزيد المبلغ عن 5000 دولار في بعض المؤسسات، على أن لا يزيد رأس مال المؤسسة عن 100.000 دولار².

✓ **تعريف اللجنة الأوروبية:** حدد الاتحاد الأوروبي سنة 2004 مفهوم المؤسسات الصغيرة بأنها كل مؤسسة يقل عدد أفرادها عن 250 أجير، و رقم أعمال عن 40 مليون أورو، و مجموع الميزانية 27 أورو بالإضافة إلى عدم تجاوز نسبة الملكية من قبل مؤسسات أخرى عن 25 بالمائة ضمنا لتركيز سلطة القرار في يد مديرها، أما المؤسسات المتوسطة فهي تلك التي يشتغل فيها ما بين 50 إلى 249 عامل و تتميز باستقلاليتها³.

✓ **تعريف تركيا للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:** وضعت الهيئات و المنظمات التركية تعريف عديدة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و هي كما يلي⁴:

* عرفت الغرفة الصناعية باسطنبول المؤسسات الصغيرة على أنها تلك المؤسسات التي يعمل بها من 1 إلى 19 عامل، أما المؤسسات المتوسطة فقد عرفتها على أنها تلك المؤسسات التي يعمل بها من 20 إلى 99 عامل.

* فقد عرفت المؤسسات الصغيرة على أنها تلك المؤسسات التي يعمل بها أقل من 100 عامل و لا تتعدى قيمة أصولها 25 ألف دولار، أما المؤسسات المتوسطة فقد عرفتها على أنها تلك المؤسسات التي يعمل بها أقل من 250 عامل و لا تتعدى أصولها 125 ألف دولار أمريكي.

✓ **التعريف المعتمد في جمهورية مصر العربية:**

¹ محمد عبد الحليم عمر (2003)، التمويل عن طريق القنوات التمويلية غير الرسمية ، الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة و تطويرها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، ص 25.

² ammar salemmi (1998), **petite et moyenne industrie et le développement**, ope, alger, , p 36.

³ صالح صالح (2004)، مصادر و أساليب تمويل المشاريع الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري ، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، العدد 3، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، ، ص 27.

⁴ إيرول طابمز (2002)، المشروعات الصغيرة و المتوسطة في الصناعات التحويلية التركية، مجلة التعاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية، ص 14.

لقد حاول عدد من الباحثين المصريين تحديد تعريف مناسب للمؤسسات الصغيرة يتلائم و ظروف المجتمع المصري، من أهمها¹:

*عرفتها وزارة التخطيط بمصر على أنها تلك المؤسسات التي تعمل بها اقل من 50 عاملا و هذا مع الأخذ بعين الاعتبار أسلوب الإنتاج المستخدم.
* أما الجهاز المركزي للإحصاء، فيعتبر المؤسسات الصغيرة هي التي يعمل بها أقل من 10 عمال و أحيانا يرتفع العدد إلى 20 عاملا.

✓ **تعريف البنك العالمي:** يصنف البنك العالمي المؤسسات التي يعمل فيها اقل من 10 عمال ب المؤسسات المتناهية الصغر، و التي يعمل فيها بين 10 و 50 عاملا بالمؤسسات الصغيرة، و التي يعمل فيها بين 50 و 100 عاملا بالمؤسسات المتوسطة².

✓ **تعريف اليابان:** كانت أول خطوة لتشجيع تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان هي وضع تعريف واضح ومحدد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال القانون الأساسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي يعتبر بمثابة دستور لهذه المؤسسات، حيث يشدد هذا القانون على ضرورة القضاء على كافة العقبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و محاولة تذليلها.

هذا الأخير عدل في 1999/12/03 وعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على النحو التالي:

الجدول رقم(1-1): تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القانون الأساسي المعدل في 1999/12/03.

| القطاع | عدد العاملين | رأس المال (مليون ين) |
|----------------------|------------------|----------------------|
| الصناعة وقطاعات أخرى | 300 عاملا أو أقل | 300 عاملا أو أقل |
| مبيعات الجملة | 100 عاملا أو أقل | 100 عاملا أو أقل |
| مبيعات التجزئة | 50 عاملا أو أقل | 50 عاملا أو أقل |
| الخدمات | 100 عاملا أو أقل | 50 عاملا أو أقل |

المصدر: جاسر عبد الرزاق السنور(17-18 أبريل 2006)، المنشآت الصغيرة: الواقع و التجارب و معطيات الظروف الراهنة، مداخلة ضمن المنتدى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، ص 4.
و قد كانت السياسة التي اعتمد عليها القانون قبل التعديل تعتمد على محاولة ردم الفجوة في الإنتاجية بين المؤسسات الكبيرة و المؤسسات الصغيرة، بينما اعتمد القانون المعدل على سياسة تطوير و تنمية قاعدة عريضة من المؤسسات الصغيرة المستقلة لتحقيق التنمية للاقتصاد الياباني.

¹ صالح صالح(2004)، مرجع سبق ذكره، ص 29.

² آيت عيسى عيسى(دون ذكر سنة النشر)، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة: آفاق و قيود، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 6، ص 273.

✓ تعريف اتحاد بلدان جنوب شرق آسيا L'ANASE: في دراسة حديثة حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في بلدان شرق آسيا قام بها كل من بروتش و هيمينيز (BRUCH ET HIMENZ) حيث خلص إلى أن التعريف يأخذ مؤشر العمالة كمعيار أساسي، و الجدول التالي يوضح ذلك:

جدول رقم (1-2): تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لبلدان جنوب شرق آسيا:

| النوع | عدد العمال |
|--------------|-------------------|
| مؤسسة عائلية | من 1 إلى 9 عمال |
| مؤسسة صغيرة | من 10 إلى 49 عامل |
| مؤسسة متوسطة | من 50 إلى 99 عامل |
| مؤسسة كبيرة | أكثر من 99 عامل |

المصدر: يوسف حميدي (2007-2008)، مستقبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية في ظل العولمة، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، ص 94.

✓ تعريف بريطانيا: و تتبنى بريطانيا اتجاهها في تعريف المؤسسات الصغيرة يقوم على استخدام مجموعة من المعايير أهمها¹:

- لا يزيد حجم الأموال المستثمرة و التي ترد في المركز المالي لها عن 7 مليون.
- لا يزيد حجم المبيعات السنوية للمؤسسة عن 1.4 جنيه إسترليني.
- لا يقل عدد العاملين فيها عن خمسين عاملا أسبوعيا.
- أن لا يكون نصيب المؤسسة عن أية تكتلات اقتصادية.
- أن تتم إدارة المؤسسة من قبل أصحاب المؤسسة.

✓ تعريف تونس للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة: حيث تعرف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بأحد المسارين التاليين:

- عدد المستخدمين أقل من 50 شخص.
 - مبلغ استثمار أقل من واحد مليون دينار تونسي، و عليه فالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تونس تمثل أكثر من 95% من العدد الإجمالي للمؤسسات و تساهم بـ 88% من مناصب الشغل الجديدة.
- والجدول الأتي يوضح المعايير المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لدى بعض الدول :

¹توفيق عبد الرحيم حسن(2009)، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار الصفاء للنشر، عمان، ص ص 18-19.

جدول رقم(3-1): المعايير المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لدى بعض دول العالم

| الدولة | العمالة | رأس المال |
|-----------|-----------|----------------------|
| ماليزيا | اقل من 25 | 500 ألف روبية |
| مصر | 35 | 100 ألف جنيه |
| ألمانيا | 49 | - |
| سنغافورة | اقل من 50 | 250 ألف دولار |
| الإكوادور | - | 200 ألف دولار |
| اليابان | 100 | 28 ألف دولار |
| أمريكا | 250 | أقل من 9 مليون دولار |
| بريطانيا | 200 | أقل من مليون دولار |
| الهند | 100 | أقل من 500 ألف روبية |
| السودان | 30 | أقل من 86 ألف دولار |

المصدر: من إعداد الطالبتين.

✓ تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة: يتلخص تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في القانون رقم 01-18 الصادر في 2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الذي اعتمدت فيه الجزائر على رقم الأعمال و عدد العمال حيث يعتمد هذا القانون في مادته الرابعة على تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ثم تأتي بعد ذلك المواد 5، 6، 7، منه لتبين الحدود بين هذه المؤسسات فيما بينها، حيث نجد أن:

المؤسسات الصغيرة و المتوسطة: تعرف مهما كانت طبيعتها القانونية على أنها: "مؤسسة إنتاج السلع والخدمات و تشغل ما بين 1 و 250 عامل، و لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مليار دینار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 500 مليون دینار مع استثناءها لمعيار الاستقلالية"

1- المؤسسة المصغرة: تعرف على أنها مؤسسة تشغل ما بين عامل واحد إلى 9 عمال و تحقق رقم أعمال اقل من 20 مليون دینار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 100 مليون دینار. 36

2- المؤسسة الصغيرة: تعرف على أنها تشغل ما بين 10 و 49 شخصا و لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 200 مليون دینار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوي 100 مليون دینار.

3- المؤسسة المتوسطة: تعرف على أنها تشغل ما بين 50 و 250 عامل و يكون رقم أعمالها محصور بين 200 مليون دينار و ملياري دينار أو يكون مجموع حصيلتها السنوي ما بين 100 و 500 مليون دينار. و الجدول التالي يبين التعريف المعتمد في الجزائر للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

الجدول رقم (1-4): حدود تعريف الصناعات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

| الصناعة/المعيار | عدد العمال | رقم الأعمال (دينار جزائري) | مجموع الميزانية (دينار جزائري) |
|-----------------|------------|----------------------------|--------------------------------|
| متوسطة | 250 - 50 | 200 مليون - 2 مليار | 100 مليون - 500 مليون |
| صغيرة | 49 - 10 | 10 مليون - 200 مليون | 10 مليون - 100 مليون |
| صغيرة جدا | 9 - 1 | أقل من 10 مليون | أقل من 10 مليون |

المصدر: القانون رقم 01-18 الصادر في 12 ديسمبر 2001، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 77، ديسمبر 2001، ص 6.

و أخيرا يمكن إعطاء تعريف شامل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة على أنها كل مؤسسة إنتاجية أو خدمة خاصة أو عمومية تقوم بالإنتاج على نطاق صغير و تشغل من 01-500 عامل، و تستخدم رؤوس أموال قليلة، و تتميز من جهة عن الصناعة الحرفية بأنها منتظمة تتم في ورشات و مصانع، و تتبع أسلوب الإنتاج الحديث باستعمال الآلات، ما تستخدم طرق التسيير من محاسبة تسيير المخزونات و غيرها، و من جهة أخرى تتميز عن المؤسسات الكبيرة بطبيعة العلاقات الإنسانية السائدة فيها و مباشرة رئيسها إدارة جميع أقسامها، و باستعمال تكنولوجيا بسيطة ذات كثافة اليد العاملة.

2.1.2.1 مفهوم وأهمية وأهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

تسعى معظم الدول إلى إرساء و تجسيد دعائم اقتصاد السوق ،هادفة رفع القدرات التنافسية للمؤسسات و تحسين مستوى أدائها قصد تسجيل معدات نمو اقتصادي .

أ) أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

يعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أحد أكبر القطاعات المهيمنة على اقتصاديات العديد من دول العالم و المشجعة على التقدم، و هذا ما دعا غالبية الدول إلى التوجه نحو دعم و تنمية هذا القطاع الحيوي و ذلك راجع إلى المكاسب الاقتصادية و الاجتماعية الكبيرة التي حققتها و تحققت المجتمعات، ففي الدول المتقدمة نجد أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تكتسب أهميتها من خلال قدرتها على التجديد و الابتكار، و كذلك تحسين فاعلية المؤسسات الكبيرة، بإعادة النظر في أحجام الوحدات الإنتاجية التابعة لتلك المؤسسات و تجزئتها إلى وحدات صغيرة ذات كفاءة أعلى و مردودية أكبر.. الخ.

أما في الدول النامية فنجد أن مكاسبها متعلقة بمجموعة الاعتبارات التي تجسدها الخصائص التي تتميز بها

الهياكل الاقتصادية والاجتماعية و معدلات توافر عوامل الإنتاج، و كذا التوزيع المكاني للسكان و النشاط الاقتصادي، و لا شك أن المؤسسات هذا القطاع دورا كبيرا في توسيع القاعدة الإنتاجية و إيجاد فرص العمل للشباب و توسيع دائرة الاستثمار و تحقيق التنمية المحلية و المستدامة و التوازن الاقتصادي و الإقليمي بين كافة المناطق. و يمكن توضيح أهمية هذه المؤسسات في بعض الدول المتقدمة و النامية، و هذا على سبيل المثال:

أولا) أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الأمريكي: تعطي التجربة الأمريكية في مجال تنمية

المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دروسا مهمة و تعتبر مرجعا راقيا لكثير من الدول فبالرغم من أنها تجسد شخصية أكبر قوة اقتصادية إلا أنها لم تتخلى عن دعم و مساندة هذه المؤسسات¹.

ثانيا) أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الياباني: لقد اعتمد اليابان على المؤسسات الصغيرة و

المتوسطة كأسلوب و منهج استراتيجي للارتقاء بوضعيتها الاقتصادية و الاجتماعية، حيث كانت هذه المؤسسات تعبر عن 99.7% من إجمالي عدد المؤسسات، بالإضافة إلى أنها تشغل أكثر من 70% من اليد العاملة، إن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تعبر في اليابان عن قاعدة عريضة في التنمية الاقتصادية لكونها تساهم في التخفيض من معدلات البطالة و زيادة الإنتاج و تحقيق المشاركة بين الأفراد و الأقاليم من أجل الوصول إلى التنمية الشاملة و المتوازنة.

ثالثا) أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد السعودي: لقد أصبحت الأعمال الخاصة من خلال إنشاء

المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يعتبر خيارا يمكن به حل مشاكل الملايين من الشباب المتخرجين من الجامعات و المعاهد و الذين يجدون صعوبة في الحصول على منصب العمل الموافق لإمكانياتهم و مستوياتهم².

إن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تمثل العمود الفقري في الاقتصاد السعودي و السمة المميزة له، و الشيء الذي يؤكد هذا الكلام هو أن قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يشكل حوالي 90% من إجمالي المؤسسات العاملة في القطاع الخاص، و إدراكا للأهمية الكبيرة التي تحتلها هذه المؤسسات ضمن الاقتصاد الوطني السعودي خصصت اهتماما خاصا لهذا القطاع.

رابعا) أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الهندي: تتبع القوة التابعة لهذا القطاع من

قدرته الكبيرة على خلق مناصب الشغل، فبالإضافة إلى تنوع الصناعات و تشجيع العمل الحر، كان لهذه الصناعات دور كبير في التنمية التي يشهدها القطاع الصناعي و التنوع الكبير في المنتجات، و أحد أهم العوامل التي

¹ هوشيار معروف، (2005)، دراسات في التنمية الاقتصادية، دار الصفاء للطباعة و النشر و التوزيع، عمان، ص 264.

² ماجد عبد الله القصبي (2008)، أساليب جديدة لتنمية و تطوير المنشآت الصغيرة و المتوسطة ، ورقة عمل الغرفة التجارية الصناعية بمحافظة جدة، السعودية، ص 5.

ساعدت على هذا النجاح هو تناسب الصناعات الصغيرة للبيئة الاقتصادية في الهند التي تفتقر إلى الموارد المالية إضافة إلى عدد السكان الكبير و من حيث كونها كثيفة العمالة و لا تحتاج إلى رأس مال كبير، فنجد أن عدد هذه المؤسسات 95% و تساهم بحوالي 30% من الناتج المحلي الإجمالي و تشغل حوالي 18 مليون عامل¹.

إضافة لما سبق يمكن توضيح أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بصفة عامة من خلال النقاط التالية²:

- ✓ المساهمة في الاستغلال الأمثل للموارد الأولية حيث تعتمد جل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على استغلال الموارد الأولية لإنتاج السلع تامة الصنع تساهم في تلبية احتياجات المستهلكين.
- ✓ المساهمة في تحقيق التكامل الاقتصادي حيث تقوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بدور فعال في دعم الكفاءة الإنتاجية للمؤسسات الكبيرة، عن طريق إقامة ترابطات أمامية و خلفية مع هذه المؤسسات ، حيث تساهم في تلبية احتياجاتها سواء من المواد أو الأجزاء التكوينية أو تقديم الخدمات المختلفة مثل خدمات التوزيع و الوكالة، مما يخفف من تكلفة الإنتاج و تمكن المؤسسات الكبيرة من التركيز على النشاطات الأساسية.
- ✓ توزيع أفضل للموارد وتحقيق العدالة الاجتماعية من خلال امتصاص القوة العاملة النشيطة؛
- ✓ تحقيق التوازن القطاعي سواء بين الريف أو المدينة أو بين الزراعة والنقل والخدمات والصناعة؛
- ✓ تحسين وضعية الميزان التجاري من خلال التوفيق بين استراتيجيات التصنيع الموجه للتصنيع والأخرى لإحلال الواردات.

- ✓ استثمار وإعادة استثمار الموارد المالية المتاحة في مشروعات منخفضة التكلفة والمخاطرة.
- ✓ توفير فرص عمل جديدة تساهم في خفض معدلات الفقر، وخفض نسبة البطالة.
- ✓ دعم الشركات الكبيرة وتحسين فعاليتها عن طريق التعاقد من الباطن وتصنيع بعض مكونات منتجات الشركات الكبيرة.

✓ سد العجز في بعض السلع والخدمات وتوفيرها بأسعار رخيصة لتلبية حاجات المجتمع.

✓ تدعيم دور المشاركة الوطنية في تنمية الاقتصاد الوطني .

✓ إتاحة الفرصة لرواد الأعمال للإبداع والابتكار .

¹ محمد راتول، وهيبه بن داويدة (18/17 أبريل 2006)، بعض التجارب الدولية في دعم و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة: الدروس المستفادة ،

مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، ص 4.

² عبد الرحمان بن عنتر، (2002)، واقع مؤسساتنا الصغيرة و المتوسطة و آفاقها المستقبلية ، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، العدد 1، كلية العلوم

الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، ص 52.

ب) أهداف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

يرمي إنشاء مؤسسة صغيرة و متوسطة إلى عدة أهداف نذكر منها¹:

- ✓ ترقية روح المبادرة الفردية و الجماعية، باستخدام أنشطة اقتصادية سلعية أو خدمية لم تكن موجودة من قبل، وكذا إحياء أنشطة تم التخلي عنها لأي سبب كان.
 - ✓ استحداث فرص عمل جديدة بصورة مباشرة و هذا لمستحدثي المؤسسات، أو بصورة غير مباشرة عن طريق استخدامهم لأشخاص آخرين، و من خلال الاستحداث لغرض العمل يمكن أن تتحقق الاستجابة السريعة للمطالب الاجتماعية في مجال الشغل.
 - ✓ إعادة إدماج المسرحين من مناصب عملهم جراء الإفلاس لبعض المؤسسات العمومية، أو بفعل تقليص حجم العمالة فيها جراء إعادة الهيكلة أو الخصخصة و هو ما يمكن إمكانية تعويض بعض الأنشطة المفقودة.
 - ✓ إعادة كل حلقات الإنتاج غير المرجحة و غير الهامة التي تخلصت منها المؤسسات الكبرى من اجل إعادة تركيز طاقتها على النشاط الأصلي.
 - ✓ يمكن أن تشكل أداة فعالة لتوطين الأنشطة في المناطق النائية، مما يجعلها أداة هامة لترقية و تميمين الثروة المحلية، وإحدى وسائل الاندماج و التكامل بين المناطق.
 - ✓ يمكن أن تكون حلقة وصل في النسيج الاقتصادي من خلال مجمل العلاقات التي تربطها بباقي المؤسسات المحيطة والمتفاعلة معها و التي تشترك في استخدام نفس المدخلات.
 - ✓ تمكين فئات عديدة من المجتمع تمتلك الأفكار الاستثمارية الجيدة و لكنها لا تملك القدرة المالية و الإدارية على تحويل هذه الأفكار إلى مشاريع واقعية.
 - ✓ تشكل إحدى مصادر الدخل بالنسبة لمستحدثيها و مستخدميها، كما تشكل مصدرا إضافيا لتنمية العائد المالي للدولة من خلال الاقتطاعات و الضرائب المختلفة.
 - ✓ تشكل إحدى وسائل الإدماج للقطاع غير المنظم و العائلي.
- 2.2.1. النظريات المفسرة للتوجه نحو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:**

في ظل ما تموج به الساحة الاقتصادية العالمية من تغيرات على أكثر من صعيد، وما يميزها من ظهور المنظمة العالمية للتجارة (OMC) ومباشرة العديد من الدول برامج الإصلاح الاقتصادي الشامل في إطار سعيها للاندماج في الاقتصاد العالمي الجديد. أضحي لزاما على جميع المؤسسات أن تعمل على تحسين جودة منتجاتها، وتنافسيتها وتخفيض

¹ يوسف قريشي(2005)، مرجع سبق ذكره، ص15.

تكاليف الإنتاج بها. كل هذه العوامل شجعت على ظهور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نظرا لقدرتها الكبيرة على التكيف مع هذه المتغيرات، غير أنها لم تتمكن من إعطاء تفسير نظري للتوجه نحو هذا النوع من المؤسسات، لذا فلا بد من إدراج النظريات المتعلقة بهذا الشأن، حيث نجد في الأدبيات الاقتصادية ثلاث نظريات على الأقل تعطينا تفسيراً عن تنامي أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، حيث أشار بروملي إلى أن هذا الموضوع قد تمت مناقشته من طرف منظري التنمية منذ القدم، إذ أطلق على الذين ابتدعوا نظريات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبارة لينين "منظري الرجوازية الصغيرة"، من هنا يمكن القول أن النظرة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة مرت بمراحل عديدة عكست تطور الفكر الاقتصادي وازدياد دورها في الاقتصاديات الوطنية. و فيما يلي سوف نوجز أهم النظريات المفسرة للتوجه نحو هذه المؤسسات:

1.2.2.1. نظرية دور المنظم في الآلية الاقتصادية:

يعد جوزيف شومبيتر **J.Shumpeter** من أهم الاقتصاديين الذين قدموا تفسيراً للدور الذي يلعبه المنظم في عملية التنمية الاقتصادية، ويتضح ذلك جلياً في أعماله التي تبين التغيرات الهيكلية الحاصلة في النظام الرأسمالي من خلال التجديد النظامي للمنظمة، فهو بذلك يفسر هذه التغيرات بالتغيرات الحاصلة في مجموعة المقاولين و أصحاب المشاريع، حيث ينظر شومبيتر للمنظم على أساس على أنه ضروري لتحقيق الربح، ويمكن اعتباره مجدداً عندما يحقق توليفة جديدة لعناصر الإنتاج باستخدام وعرض و إدخال طرق جديدة في الإنتاج والتطوير المستمر للقديم عن طريق الجديد ووضع أساليب جديدة في الإدارة¹.

ويرى هاجن إن الرغبة في إثبات الذات هي التي تبين أثار تصرفات الأفراد في الحركة الاقتصادية، وعليه فالربح ما هو إلا وسيلة تسمح بتحقيق رغبة إثبات الذات و الذي يعكس حقيقة عملية التنمية المعتمدة على قدرة الأفراد على الإبداع.

و إذا اعتبرنا المنظم كمرادف لإنشاء مقابلة جديدة فإن شومبيتر يفسر التغيرات المتسارعة في الاقتصاديات بتساعد دور المقابلة كمحرك أساسي للتنمية و تطور الاقتصاد وهو ليس وليد الصدفة في اعتقاده، بل المقاول كان مخفياً داخل العلبة السوداء للمؤسسة* التي يمكن تعريفها على أنها مجموعة المنظمين الذين يحركهم وازع الربح بجمعهم

¹دمدموم كمال(2000)، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية عوامل الإنتاج في الاقتصاديات التي تمر بفترة إعادة الهيكلة ، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 2، ص186.

* يقتصر دورها على المزج بين السلع و الخدمات فقط، فالمزج بين المؤسسة و المقاول و الخلط بين الهيكل و المقاول حال دون الاتفاق حول دراسة و تحليل الحجم و تأثيره على هياكل الإنتاج و تطورها.

لوسائل العمل والكفاءات و تحمل المخاطر، وحتى يمكن لهذه المجموعة الاستمرار يجب على الأنظمة الاقتصادية أن تقبلها داخلها من خلال وضع مجموعة من القواعد و التشريعات المحفزة لها. مما تقدم تظهر فكرة المنظم مرتبطة عضويًا بالمؤسسة الخاصة الهادفة إلى تحقيق الربح.

2.2.2.1. نظرية الفجوات

ترجع نشأة هذه الفكرة لصاحبها إيدي بنسور **E/Pensor** ، و فحواها أن الأسواق الصغيرة تعرض منتجات وخدمات تتطابق مع العادات و الأعراف السائدة في مكان توأدها، وهي لا تتناسب مع المؤسسات الكبيرة التي تتطلب منتجات ذات خاصية موحدة، و عالية التخصص، و يعزى انتشار المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب هذه النظرية حسب هذه النظرية إلى الحاجات الجديدة التي يخلقها وجود مساحات سوقية متنوعة و متجددة بصفة نظامية و التي تأخذ في الحسبان من طرف هذه المؤسسات. من هنا يمكن القول أن التجزئة و التقسيم الحاصل في الأسواق كان لهما دور كبير في ظهور و انتشار المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

3.2.2.1. نظرية حرية السوق

تنسب هذه النظرية إلى أنصار المدرسة النقدية والتي يتزعمها **ميلتون فريدمان** ، حيث يرى أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي البيئة الاقتصادية المحسنة للتنظيم الاقتصادي، و يركز في تحليله على ثلاث عناصر أساسية هي: حرية السوق، عدم تدخل الدولة، و اختيارات الرجل الاقتصادي، هذه الأخيرة القائمة على أساس تحقيق أكبر عائد ممكن يتمثل في المكافأة التي تدفع للمنظمين الذين يقومون بالابتكار و المخاطرة في سوق تسودها المنافسة باعتبارها أحسن وسيلة لتوزيع الموارد الاقتصادية مع عدم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية على اعتبار أنها تحد من نشاط المنتجين الخواص. و هذه هي المعالم الأساسية للتنظيم الاقتصادي الفعال المحفز على التطوير و التجديد في مجتمع يؤمن بأن الصراع الداخلي هو محرك التطور و يتجلى ذلك في المنافسة الحرة بين مجموعة من المنظمين الباحثين عن تحقيق و تعظيم الأرباح، و لا يكون هذا ممكناً إلا بتقسيم جزء كبير من رأس المال في وحدات صغيرة و متوسطة الحجم¹.

3.1. خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الدور التنموي لها:

إن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تلعب دوراً مهماً في ترقية نمو اقتصادي قادر على خلق المناصب من خلال مساهمتها في رأس المال الاجتماعي و الثقافي و البيئي للأمم، كما أنها تشكل عنصراً مهماً لحركية كل اقتصاد لقيامها بالإبداع و الابتكار خاصة في قطاعات تتطلب كثيراً من المعرفة.

¹ دمدوم كمال (2000)، مرجع سبق ذكره، ص 189.

و فيما يلي سيتم عرض أهم خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مع إبراز الدور التنموي لها.

1.3.1. خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

من الصعب تمييز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عن غيرها من المؤسسات تمييزا دقيقا، و ذلك نظرا لتنوع تركيبة هذا النوع من المؤسسات التي تتداخل خصائصها مع غيرها من القطاعات الأخرى. تتصف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بمجموعة من السمات و الخصائص التي تجعلها ذات قدرة كبيرة على التكيف مع الأوضاع و الأحوال الاقتصادية لمختلف البلدان سواء المتطورة أو النامية بالرغم من تباين هياكلها الاقتصادية و أوضاعها الاجتماعية.

وتمثل هذه الخصائص فيما يلي¹:

أولا) سهولة و بساطة التأسيس : إن المؤسسة الصغيرة و المتوسطة يسهل إيجادها من الناحية القانونية و الفعلية، فهي تعتمد على عنصر السهولة في إنشائها من احتياجاتها على رؤوس أموال صغيرة نسبيا، و يمكن لأي شخص عادي أن يقيم عملا يدر عليه دخلا كافيا لإعالة أسرته، فهو يستطيع الحصول على الترخيص بسهولة، وبدون الحاجة إلى دراسات ووثائق، كما لا تحتاج أيضا إلى أنظمة معقدة لإدارة العمل، حيث يمكنه ببساطة خدمة منطقة صغيرة².
ثانيا) استقلالية الإدارة و مرونتها: تتركز إدارة معظم مؤسسات الأعمال الصغيرة في شخص مالكيها أو مالكيها لذلك فهي تتسم بالمرونة و الاهتمام الشخصي من قبل أصحابها لتخصيص أفضل نجاح ممكن لها، و يترتب على ذلك³:

- ✓ بساطة التنظيم المستخدم و سهولة التوريد بالاستشارات و الخيرات الجديدة.
- ✓ انخفاض التكاليف الإدارية و التسويقية و التكلفة الثابتة (كالإيجار و الاستهلاكات)، و كذلك انخفاض الأجر المدفوع للعاملين، فهي تؤدي تلقائيا إلى ميزة البيع بأسعار أقل نسبيا، و بالتالي إغراق السوق بكميات كبيرة من السلع و الخدمات من خلال سهولة الاتصال بالعملاء.
- ✓ نقص الروتين و الأوراق المكتبية و ارتفاع مستوى فعالية الاتصالات و سرعة الحصول على المعلومات اللازمة للعمل.

¹ نبيل جواد(2006)، مرجع سبق ذكره، ص 54.

² عبد الحميد مصطفى أبو ناعم(2002)، إدارات المشروعات الصغيرة، الطبعة الأولى، دار الفجر للنشر و التوزيع، ص ص 18-19.

³ حسن عبد المطلب الأسرج ، المشروعات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التشغيل في الدول العربية ، ص ص 10-11، متوفرة في الموقع: http://www.mpra.ub.uni_muenchen_de/22300/، تاريخ الإطلاع: 2014/12/12.

✓ إتباع المؤسسة لخطط واضحة و سياسات مرنة و إجراءات عمل مبسطة، و تتميز هذه المؤسسات بارتفاع مستوى العلاقات الشخصية في النشاط الإداري اليومي سواء داخل المؤسسة من خلال التقارب أو الاحتكاك المباشر بأصحاب هذه المؤسسات و العاملين لديها، و يكون لهذا التقارب داخل مؤسسات الأعمال الصغيرة أثر مباشر في زيادة إنتاجية العامل، و أيضا تتحقق في هذه المؤسسات علاقات شخصية في المحيط الخارجي من خلال العلاقات الشخصية التي تنشأ بين صاحب أو مدير المؤسسة الصغيرة و العملاء و كذلك مع البيئة المحيطة بالمؤسسة، و يكون لذلك أثر مباشر في المحافظة على سوق هذه المؤسسة بل تنميتها أيضا.

ثالثا) الاعتماد على الموارد الداخلية في التمويل : نظرا لصغر حجم رأس المال المستثمر، نجد أن صاحب المؤسسة يعتمد على الموارد الشخصية في التمويل قبل اللجوء إلى التمويل الخارجي، و هذا لشعوره بعدم الاطمئنان بالمخاطرة بأموالهم إذا لم تتوفر لهم الضمانات الكافية في ذلك، و إذا لجأ إلى التمويل الخارجي، و هذا لعدم شعوره بعدم الاطمئنان بالمخاطرة بأموال الغير في أعماله، كما أن المستثمرين الخارجيين لن يخاطروا بأموالهم إذا لم تتوفر لهم الضمانات الكافية لذلك، و إذا لجأ إلى التمويل الخارجي فإنه يقتصر على الأصدقاء و الأقارب، و هذا يعني أن الاعتماد على التمويل البنكي الكلاسيكي يكون ضعيفا بسبب:

1-عدم قدرة أصحاب المشاريع على تقديم الملفات البنكية اللازمة.

2-عدم توفر الضمانات البنكية المطلوبة للحصول على القروض.

رابعاً) التدقيق في الإبداع و الاختراع: تعتمد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في كثير من الأحيان على الابتكار و الإبداع في منتجاتها، و هذا راجع إلى أن هذه المؤسسات لا يمكنها أن تنتج بأحجام كبيرة، لهذا فهي تلجأ إلى تعويض هذا النقص بأجراء تعديلات عن طريق الاختراعات و الابتكارات الجديدة حتى تستطيع أن تنافس المؤسسات الكبرى ذات الوفرة من الإنتاج.

خامساً) استغلال الطاقة الإنتاجية: وذلك لإمكانية السيطرة و التحكم في عناصر الإنتاج و توفير مستلزماته و عدم تعقد العملية الإنتاجية و منه رفع الكفاءة الإنتاجية و تحقيق أقصى ربح ممكن و هذا يصاحبه سرعة دوران رأس المال العامل و قصر دورة الإنتاج.

سادساً) محدودية الانتشار الجغرافي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة : حيث أن معظمها محلية أو جهوية النشاط و تكون معروفة بشكل كبير في المنطقة التي تعمل بها، و غالبا ما ترتبط بخصائص محددة لتلك المنطقة. و هو ما يجعلها في علاقة وثيقة بالمجتمع المحلي، كما يجعل علاقتها شخصية مع مختلف عناصر بيئتها من عملاء و موردين و زبائن. سابعاً) فعالية الموارد البشرية و المادية: تشكل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، معبئا فعّالا للموارد البشرية و المادية، فهي تستطيع أن تكون بمثابة ادخار للملاك الصغار الذين يبحثون عن استثمار أموالهم، عوض اللجوء إلى وضعها في

المصارف، بحث يقومون بإنشاء مؤسسات خاصة بهم، وكذا الخطة العامة للمؤسسة تبين الخطوط العريضة و الاتجاهات العامة للنمو الاقتصادي للبلد في القطاعات المختلفة كالتيكنولوجيا وغيرها، و من الدوافع الأساسية للتطور التكنولوجي نجد المنافسة الشديدة التي تمر بها المنتجات، و كذا سوق التكنولوجيا وغيرها.

ثامنا) الافتقار إلى التخطيط الاستراتيجي: يقصد بهذه الخاصية غياب نظرة إستراتيجية بعيدة تمكن المؤسسة من تحقيق القوة التنافسية في السوق و المحافظة عليها، كما تمكن صاحب المؤسسة من تقدير إمكانيات عمله و دراسة سلوك المستهلك (ما الذي يمكن شراءه؟ من هو المستهلك المستهدف؟ كيف يمكن المحافظة عليه؟).

تاسعا) مستوى تديني التكنولوجيا: لا تستعمل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مستوى عال من التكنولوجيا و من الموارد البشرية المطلوبة، و هذا لكون بعض الصناعات التي تنتمي لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا تستوجب استثمارا ذو قيمة مرتفعة، و لا يد عاملة ذات اختصاص عال، مثل قطاع النسيج و تفصيل الملابس، وبالتالي فإن هذه المؤسسات تعطي فرصا أكبر لتشغيل اليد العاملة، كما أن النظام المعلوماتي يتميز بقلّة التعقيد مما يسهل الاتصال بين الإدارة و العمال.

إضافة إلى وجود خصائص أخرى نوجزها فيما يلي¹:

- ❖ مرونة الإدارة مما يؤدي إلى السرعة في مواكبة التغيرات في العمل و مختلف ظروف المحيط الأخرى.
- ❖ الضالة النسبية لرأس مال المؤسسات مما يسهل عملية التمويل و يقلل الأعباء على المؤسسات المالية
- ❖ المعرفة التفصيلية للعملاء نظرا لمحدودية سوقها
- ❖ القدرة على الإبداع و الاختراع الأمر الذي جعلها تفرض وجودها عدديا في كل أنحاء العالم
- ❖ الفعالية و الكفاءة و التي تؤدي إلى تحقيق الأهداف الاقتصادية و غيرها من الأهداف لمالكها.
- ❖ دقة الإنتاج و التخصص مما يساعد على اكتساب الخبرة و الاستفادة من نتائج البحث العلمي، مما يساعد على رفع مستوى الإنتاجية
- ❖ سرعة الإعلام و سهولة انتشار المعلومة داخل هذا النوع من المؤسسات يمكنها من التكيف بسرعة مع الأوضاع الاقتصادية و الاجتماعية.

2.3.1. الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

¹ جهاد عبد الله عفاة، قاسم موسى أبو عبيد (2004)، إدارة المشاريع الصغيرة، دار اليازوني للنشر و التوزيع، الأردن، الطبعة العربية، ص 14.

تسعى العديد من الدول في العالم- مهما اختلفت درجات النمو الاقتصادي لديها- إلى تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تأهيلها رغبة في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، و ذلك للدور المحوري الذي يمكن أن تلعبه في توفير التشغيل و تحقيق المزيد من التنوع و زيادة الإنتاجية و المرونة في الاقتصاد.

فقد أصبحت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حاليا من أهم الأدوات التنموية التي تمكن من إحداث نقلة نوعية في التنمية، بل أصبحت الشكل المهيمن من المؤسسات في الكثير من الدول، و قد أثبتت الدور التنموي الذي يمكن أن تلعبه.

أ) الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من الجانب الاقتصادي:

تمثل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أحد مجالات الاهتمام المتزايد في مختلف الاقتصاديات و ذلك بغية الوصول إلى المعدلات الاقتصادية و المستويات المعيشية المرجوة و ذلك من خلال مساهمتها في¹:

أولاً) مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في جذب و تعبئة المدخرات:

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

ثانياً) مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تنمية الصادرات:

تُحظى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بدور فعال في تنمية الصادرات، و توفير العملات الأجنبية و تقليل العجز في ميزان المدفوعات أو حتى إحداث فائض في ميزان المدفوعات في بعض الدول و ذلك من خلال غزو الأسواق الأجنبية، و يرجع ذلك إلى عدة عوامل تكسب السلع و الخدمات التي تقدمها هذه المؤسسات ميزة تصديرية. و أهم هذه العوامل نجد:

✓ منتجات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عادة ما يظهر فيها فن و مهارات العمل اليدوي الذي يلقي قبولا و رواجاً في الأسواق الخارجية.

✓ اعتماد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على فنون إنتاجية كثيفة العمل مما يخفض من تكلفة الوحدة المنتجة و بالتالي تكتسب ميزة تنافسية في أسواق التصدير.

¹ إبراهيم توهامي(14/13 أبريل 2008)، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كرهان جديد للتنمية الاقتصادية في الجزائر ، مداخلة ضمن الملتقى الوطني الرابع حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كرهان جديد للتنمية الاقتصادية في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سكيكدة، ص 8.

✓ تتمتعها بقدر أكبر من المرونة في التحول من نشاط لآخر و من خط إنتاج لآخر و من سوق لآخر لانخفاض حجم إنتاجها نسبيا في المدى القصير.

ثالثا) مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيق التكامل الصناعي:

من المؤكد أن تواجد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الكبيرة معا و تكاملها يعتبر ظاهرة صحية، تدفع ظاهرة التنمية إلى الأمام.

فالمؤسسات الكبيرة تسود في النشاطات ذات الكثافة الرأسمالية العالمية، بينما المؤسسات الصغيرة تسود في تلك النشاطات التي لا تظهر فيها أهمية و وفورات الحجم لأسباب تتعلق بطبيعة المنتج ذاته أو طبيعة العملية الإنتاجية أو بسبب ضيق السوق الكلية للسلعة، و على ذلك المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تتواجد جنباً إلى جنب مع المؤسسات الكبيرة لا تخرج عن كونها:

1- إما أن تكون مؤسسات نشاطها يفضل أن يتم على مستوى صغير.

2- وإما مؤسسات صغيرة تتكامل مع مؤسسات كبيرة خاصة في النشاط الصناعي.

و علاقة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من جهة و المؤسسات الكبيرة من جهة أخرى يمكن لها أن تأخذ أحد الشكلين: التكامل غير المباشر، و التكامل المباشر.

إن المؤسسات الصناعية الكبيرة و المؤسسات ذات الإنتاج الهائل و النشاط الواسع تحتاج إلى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، إذ لا يوجد مصنع في العالم يزعم أن إنتاجه قد تم في معاملته وورشه بنسبة 100% بل لا بد من أن يوجد تكامل سطحي و تداخل مع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الاستفادة من خدماتها و منتجاتها لدعم المؤسسات الكبيرة.

فمثلا صناعة السيارات لا بد و أن تأخذ الخراطيم من جهة و البطارية من جهة أخرى و القطع الصغيرة من جهة ثالثة وبالتالي فهي بحاجة إلى الصناعات المغذية التي تقدمها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

رابعاً) مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في توسيع الإنتاج:

إن المنافسة التي تنشأ بين المؤسسات تعتبر دافعا على زيادة مستوى الإنتاج و تطوير يلي أذواق المستهلك،

كما تساهم في إعادة توزيع الدخل و رفع معدلات الاستثمار بين هذه المؤسسات، كما أنها تحفز على اكتساب عمالها الخبرة على مستوى النشاط الإداري، الإنتاجي، التسويقي و المالي لإدارة الأعمال، كما تجنب الدولة تحمل النفقات الإضافية التي يتطلبها التوسع في إنشاء مراكز جديدة لتدريب و جلب المدربين.

خامسا) مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تدعيم المشاركة الوطنية في تنمية الاقتصاد:

فهي تعتمد على رؤوس أموال وطنية و مدخرات صغار المدخرين للاستثمار، و من ثم فإنها تعد من الوسائل التي ترفع من مستوى مشاركة أفراد المجتمع في التنمية، و تساهم في تكوين مجتمع صناعي.

سادسا) مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في توزيع الصناعة:

تتصف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بانتشارها جغرافيا مقارنة بالمؤسسات الكبيرة التي تتركز في بعض المدن أو المناطق كثيفة النشاطات الاقتصادية، مما يمكنها من القيام بدور هام في تحقيق أهداف تنمية نذكر من أهمها:

✓ إن انتشار المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بين الأقاليم، يمكن من امتصاص البطالة الكامنة في المدن الداخلية ووقف حركة الهجرة المستمرة من الريف إلى المدن، و التي أدت إلى تكديس المدن أو المناطق التي يتركز بها النشاط الاقتصادي، و سرعان ما ظهرت السلبيات نتيجة الضغوط على خدمات المرافق المختلفة، و التي فاقت الوفورات التي يحققها التجمع في منطقة واحدة. و هذه الظاهرة واضحة في أغلبية الدول النامية.

✓ إن انتعاش المناطق الداخلية بالاعتماد على نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، فضلا عن أنه قادر على امتصاص البطالة و رفع مستوى معيشة هذه المناطق و نشر وعي النشاط الصناعي من خلال إعطائه فرصة كبيرة لقطاع عريض لأفراد المجتمع لتعليم الكثير في المجال الصناعي، فهو يحقق نوعا من التأكيد و الدعم للروابط بين الزراعة و الصناعة و الفوائد المترتبة على ذلك.

✓ تحقيق التوزيع العادل للدخل، فبانتشار المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بين مختلف المدن يمكن من جعل النشاط الاقتصادي قريب من الأعداد الهائلة من الأفراد و التخفيف من حدة الفقر في المناطق النائية و الريفية، و تقليل الفروق القائمة بين المناطق الحضرية و المناطق الداخلية، و بين القطاع التقليدي و القطاع الحديث الذي يؤدي الانفصال بينهما في بعض الحالات إلى حد الازدواجية في بنية الاقتصاد الوطني ككل.

ب) الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من الجانب الاجتماعي:

إن الأهمية الاجتماعية التي اكتسبتها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا تقل أهمية عن الدور الذي تلعبه في تحقيق التنمية الاقتصادية، و ذلك من خلال مساهمتها في¹:

أولا) مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التشغيل:

¹ ساعد قرمش زهرة، بوعزيز قوهية (14/13 أفريل 2008)، الإبداع و انعكاساته على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، مداخلة ضمن الملتقى الوطني الرابع حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كرهان جديد للتنمية في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سكيكدة، ص 11.

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدور فعال في توفير مناصب العمل، إذ تعتبر من أهم القطاعات الاقتصادية الخالقة لمناصب شغل جديدة، فهي تتجاوز حتى المؤسسات الصناعية الكبيرة في هذا المجال رغم صغر حجمها و الإمكانيات المتواضعة التي تتوفر عليها، و يلقي هذا الدور صدى واسع في الدول المتقدمة و النامية، فمع الزيادة في معدلات البطالة تكون المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي الأفدر على القضاء على جانب كبير من البطالة. فقد أثبتت العديد من الدراسات التي أجريت في هذا المجال أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تميل إلى تكتيف عنصر العمل عن المؤسسات الكبيرة، أي أنها تتطلب استثمارات أقل لكل فرصة في المتوسط عن المؤسسات الكبيرة. تعاني البلدان النامية من مشاكل البطالة بمختلف أنواعها و خاصة في المجال الزراعي و قطاع الخدمات في المدن، و من ثم تستطيع الصناعات الصغيرة و المتوسطة أن تلعب دورا في ذلك، حيث تقام المصانع في أماكن وجود البطالة فتخلق فرصا منتجة للعمل، فضلا على أن هذه الصناعات لا تتطلب إنفاق مبالغ كبيرة على المرافق العامة كما هو الحال عند إقامة المصانع الكبيرة، و يلاحظ أن هذه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تستخدم فنون إنتاج من النوع الأقل تطورا و الذي يستخدم اليد العاملة بشكل كثيف، مما يساهم في حل مشكلة البطالة.

و يتزايد دور هذا القطاع في الاقتصاد الوطني باستمرار و كذا في الدول النامية، لأنها إما أن تكون مكثفة للعمالة أو ذات قدرة استيعابية كبيرة، فتوفر فرص عمل للفئات الباحثة عن العمل و بالتالي فإن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تعمق دور المبادرة الذاتية، و توجه التوظيف الذاتي و يكون دورها عظيما في مراحل النمو الأولى للاقتصاد، لأنها تشكل قاعدة الانطلاق.

ثانيا) تكوين نسق متكامل في أداء الأعمال:

كما يظهر الدور الاجتماعي لهذا القطاع كونه يخلق لدى الأفراد قيما تظهر في الإنماء في أداء العمل الحرفي إلى نسق أسري متكامل، و ذلك في الحرف التي تمارس داخل إطار الأسرة الواحدة، الأمر الذي يترتب عليه تكوين فئة من العمالة المنتجة و التي تعمل في النسق الواحد و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خاصة الحرفية منها أو التقليدية يمكن أن تحقق النسق المتكامل على مستوى الأقاليم المختلفة، و ذلك بانتشار هذه الصناعات في المؤسسات في أرجاء الدولة، وهذا يؤثر على تنمية الصناعات الصغيرة و المتوسطة و تطوير الصناعات التقليدية و ذلك بتحويلها إلى صناعات حديثة و متطورة، من خلال الصناعات الصغيرة التقليدية إلى صناعات حديثة، تستخدم أساليب تكنولوجيا حديثة.

ثالثا) مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تثمين عنصر العمل:

يجب النظر إلى تامين عنصر العمل من جهة إحداث مناصب شغل، مهما كانت طبيعتها حتى ولو كانت بأجور زهيدة، فالعمل يعطي للفرد قيمته في المجتمع، من خلال إدماجه في الحياة الاجتماعية و ينشأ علاقة بين جهد الفرد بين نتيجة عمله.

في هذا الإطار فإن للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة قدرة أكبر في تحقيق هذه الأهداف، نظرا لقدرتها على أحداث أكبر عدد من مناصب العمل بنفس حجم رأس المال في المؤسسات الكبيرة، و هكذا ففي الوقت الذي يؤدي فيه توسيع قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى رفع معدل التشغيل في المجتمع ، يؤدي من جهة أخرى إلى توسيع منافذ الصناعات الكبرى، مما يوسع فرصة تحقيق الربح فيها.

رابعاً) تجنيد أكبر لعنصر العمل

نظرا لطريقة التشغيل و تنظيم العمل في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، تكون الرغبة في العمل أكبر مقارنة بالمؤسسات الكبرى فالمقاول باعتباره مالك للمؤسسة يكون أكثر تجنيدا من المدير في مؤسسة كبرى، كما يكون العمال أكثر حماسا و مسؤولية على الناتج، نظرا لقرب الإدارة منهم و حياد العلاقات الاجتماعية إلى العلاقات الشخصية، أكثر منها إلى العلاقات الموضوعية، و يظهر التجنيد في ضعف معدل التغيب و المحافظة على أداة الإنتاج و الاستقرار في العمل.

4.1. عرض تجارب بعض الدول المتقدمة كإيطاليا و اليابان و أمريكا و الدروس المستفادة منها:

تهتم مختلف دول العالم و مع اختلاف قوة اقتصادها بتقديم الدعم و النصح و المشورة بهدف ضمان استمرارية هذا القطاع الحيوي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و استمرارية نموه لتنمية اقتصادياتها المحلية. و سيتم عرض لبعض التجارب الهامة في تنمية المشروعات الصغيرة و المتوسطة، بهدف الإطلاع عليها وإمكانية الاستفادة منها و هي: التجربة الإيطالية و اليابانية و كذا التجربة الأمريكية.

1.4.1. التجربة الإيطالية:

بدأت المشروعات الخاصة الصغيرة تلقى إقبالا حتى في الدول التي تمتاز بسيطرة الدولة مركزيا على الاقتصاد الوطني. ومن القطاعات التي سُمح فيها للأعمال والمشروعات (صغيرة ومتوسطة الحجم) العمل في قطاع البضائع الاستهلاكية وهو قطاع تعجز مؤسسات الدولة عن تأمين حاجاته بصورة وافية . بدأت إستراتيجية الاتحاد الأوربي على تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وتبسيط إدارتها ولوائحها الناظمة، وتطوير الأبحاث والاختراع، وتبادل الخبرات بين دول الاتحاد وذلك بزيادة اللقاءات والمحاضرات والاجتماعات. فضلا على تحسين البيئة المالية والتمويلية لهذا النوع من الشركات .

وفي هذا السياق لا بد لنا من الإشارة إلى تحسين وزيادة فعالية البيئة القانونية لضمان الحقوق، فتنمية الأعمال تحتاج إلى بيئة متكاملة، و تسيطر المشاريع الصغيرة على البنية الإنتاجية للاقتصاد الإيطالي¹. ولدى 45% من الشركات الإيطالية 10 عمال/موظفين أو أقل ، وهذه النسبة أكبر مرتين من المعدل الأوروبي. ففي ألمانيا وفرنسا لا تتعدى النسبة 20% وفي بريطانيا 30%. وتساهم الشركات التي تشغل أقل من 20 عامل/موظف في تحقيق 42% من القيمة المضافة في الصناعة والخدمات غير المالية. أما عدد الشركات الضخمة التي تشغل أكثر من 500 عامل موظف في إيطاليا فلا تتعدى 20% بينما تصل نسبة مثل هذه الشركات في ألمانيا وفرنسا وبريطانيا إلى 33%.

إن بنية القطاع الصناعي في إيطاليا تختلف عن تلك الموجودة في البلدان الأوروبية لأنها تنتج بشكل أساسي سلع الاستهلاك النهائي والسلع متوسطة التقنية. وتلعب فيها كثافة رأس مال التصنيع وعمليات الإنتاج المتقدمة دورا بسيطا.

ولا تستخدم التكنولوجيا العالية، وتكون بضائعها قليلة الحركة الخارجية - عبر الحدود - كما أن أسعارها سرعان ما تتأثر بظروف السوق. إضافة إلى أن الشركات الإيطالية هي أصغر من نظيراتها الأوروبية بشكل عام باستثناء صناعات السيارات والتجهيزات المكتبية. لكن فجوة المقارنة تتسع مع الشركات الأوروبية في المشاريع المتوسطة الحجم التي تستخدم 100-500 عامل/موظف، فهي تستقطب أقل من 10% من إجمالي اليد العاملة الإيطالية، بينما تصل هذه النسبة في ألمانيا إلى 17.50% و 16% في فرنسا و 17% في بريطانيا.

ولقد أظهر قسم الأبحاث في مصرف إيطاليا Bank Of Italy أن الأهمية المحدودة للمشاريع متوسطة الحجم تصبح كبيرة في حال تصنيفها على أساس ملكيتها لأنها غالبا ما تتجمع على شكل مجموعات ضمن تنظيمات تسمى (اتحاد شركات). ويعكس مستوى التوظيف فيها ضخامة عدد هذه المشاريع الصغيرة.

ففي إيطاليا يوجد 750.000 مشروع صغير يشغل كلا منها أقل من 10 عمال/موظفين. وهذه المشاريع عبارة عن شركات تعمل جنبا إلى جنب يصل عددها إلى 2.300.000 مشروع فردي. ففي الشمال الإيطالي توجد 250 شركة لإنتاج الكراسي متنافسة فيما بينها، لكنها تتعاون بشكل اختصت فيه كل شركة بجزء من تلك الصناعة فحققوا إنتاجية عالية ونوعية ممتازة منافسة عالميا.

وفي هذا السياق فإن منظمة - Confcommercio الاتحاد التجاري الإيطالي العام- يضم هذه المشاريع ويعتبر أكبر ممثل في إيطاليا لأنه يضم أكثر من 750.000 من قطاعات التجارة والسياحة والخدمات.

(الاحتياجات المالية للمشاريع الصغيرة :

¹ سامر مظهر قنطججي، تمويل المشروعات الصغيرة و متوسطة الحجم (دراسة مقارنة بين التجريبتين الإيطالية و السورية)، الحملة من الموقع:

<http://www.kantakji.com/files/finance/sme-htm>. تاريخ التحميل: 2015/03/01.

تمر المشاريع الصغيرة عند تأسيسها بعدة أطوار، وتختلف أشكال التمويل فيها حسب الطور الذي تمر فيه :

أولاً) طور التأسيس: يتم عادة من قبل العائلة المالكة .

ثانياً) طور النمو الأولي: يتم ذاتياً من خلال الأرباح المستثمرة .

ثالثاً) طور النمو المتسارع: يمكن للمالك أن يقترض الأموال من المصارف، مستعينا ببعض المنظمات التي تساعد في تقديم الكفالات كمنظمة Confcommercio مثلاً مما يخفض تكلفة رأس المال .

رابعاً) إذا احتاج المشروع إلى استثمار جديد لتوسيع عمله أو لتنويع منتجاته، فإن التمويل يمكن أن يقدم من الجهات الحكومية أو ما شابهها .

خامساً) يمكن تخفيض تكلفة الأموال المقترضة بإصدار عدد من القوانين تخص الشركات التي تتمتع بتصنيف معين أو التي تمارس عملها في موقع جغرافي محدد .

سادساً) المصارف هي مصدر الأموال، وهي التي تؤمن التمويل قصير الأجل. وفي بعض الأحيان يمكن جدولة ديون المشاريع السابقة وتوحيدها لزيادة رأس المال العامل فيها على المدى المتوسط. ومن الضروري أن يراعي النظام المصرفي البيئة الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع المالي الموجود .

ب) دور منظمة Confcommercio مع المصارف:

يمكن تلخيص دور منظمة الاتحاد التجاري الإيطالي مع المصارف بما يلي :

أولاً) تسريع عمليات التحقق من المشاريع وإجراءات منح القروض .

ثانياً) المصادقة على الكفالات المقدمة .

ثالثاً) التمويل الصحيح للاحتياجات الأنسب .

رابعاً) الوصول إلى تكلفة حقيقية للأموال المقترضة .

أما التمويل متوسط الأجل فيسعى إلى تأمين الأموال اللازمة لتمويل رأس المال العامل، وتحقيق الاندماجات، وتمويل التأجير (أي استئجار التجهيزات) .

بينما يتوجه التمويل طويل الأجل بأشكاله العديدة إلى مقابلة التطورات المتنامية للأصول الثابتة، ما يرتبط غالباً بنظام الكفالات التي تساعد في التقليل من مخاطر رأس المال. كما أن مصدر الأموال في هذه الحالة هي المصارف ذاتها . ونادراً جداً ما تكون من الأموال الخاصة .

وعليه فإن التمويل المالي هو من أهم معوقات تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة . ولا بد من حلول تتضافر فيها جهود جميع الأطراف وتناسب مع البيئة الاجتماعية والاقتصادية للمجتمع .

ج) جمعيات تبادل الكفالات والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم Mutual Guarantees Societies & SME's :

إن الاهتمام بتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم جزء لا يتجزأ من عملية التنمية. لكن وبسبب عجز المصارف التقليدية عن القيام بهذه المهمة نشأت مؤسسات جديدة تستهدف تمويل وتنمية هذه المشاريع واتخذت أسماء مختلفة كمصارف التنمية أو هيئات تمويل المنشآت الصغيرة (كهيئة مكافحة البطالة في سورية)، واستلزم قيام مثل هذه المؤسسات نشوء مؤسسات أخرى وسيطة غايتها ضمان سداد القروض كبديل عن تقديم الضمانات التي يعجز أصلاً أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم عن تقديمها.

إن جمعيات تبادل الكفالات ما هي إلا مبادرة وضعتها الدوائر الاقتصادية والاجتماعية (كغرف التجارة واتحادات الأعمال التجارية والمصارف وغيرها) لخدمة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في مجال التمويل، لتكون بمثابة حلقة وصل بين أطراف ثلاثة: المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم - المصارف - السلطات العامة. ولهذا الغرض تؤسس صناديق الكفالات من قبل الدول أو إدارات المناطق كأداة كفالة في مجال خدمة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وتتدخل هذه الصناديق مباشرة تجاه الملتزم أو كضامن للالتزام المأخوذ من قبل جمعيات تبادل الكفالات مما يؤدي إلى تأثير فعال بين القطاعين العام والخاص.

وتسعى كل من جمعيات تبادل الكفالات وصناديق الكفالات للوصول إلى الحل الأمثل لاستثمار القروض في المشاريع ذات الحجم الصغير والمتوسط والتي عادة ما تفتقد إلى الضمانة الضرورية المطلوبة من المصارف مما يؤدي إلى تشكيل علاقة ثابتة على المدى الطويل.

د) الدروس المستفادة من التجربة الإيطالية:

تميزت بخلق تكتلات صناعية في منطقة واحدة، بالإضافة إلى تقسيم العمل بين الشركات بعضها مع البعض الأخر، بالإضافة إلى مرونة التعامل و مرونة سير العمل، كما ساعد ذلك على زيادة الإنتاجية بما لا يستطيع عليه كبرى الشركات، كما أدى الاهتمام بمعايير الجودة إلى زيادة جودة المنتجات و تنافسيتها ليس فقط في السوق المحلي و لكن أيضا في السوق العالمي، هذا بالإضافة إلى سياسات التجارة الخارجية التي تعمل على أساسها الحكومة الإيطالية و التي أدت بدورها إلى وصول الشركات الصغيرة و المتوسطة إلى العالمية.

2.4.1. التجربة اليابانية:

في عملية تمويل المؤسسات الصغيرة، استخدمت اليابان عدة مؤسسات من أهمها: هيئات التمويل الحكومي للصناعات الصغيرة، جمعية التمويل الأهلية، جمعية تمويل الصناعات الصغيرة و أغلبها يقدم قروض طويلة الأجل لاقتناء الآلات والمعدات اللازمة لتسيير العمليات وتشجيع اللجوء إلى التقنيات والتكنولوجيا الحديثة. وهناك أيضا مؤسسات تمويل خاصة أو مختلطة تكفلت بمهمة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كالبنك المركزي للتجارة والصناعة

والبنوك التجارية ومؤسسات الإقراض الخاصة. تؤكد التقارير المالية أن البنوك مازالت تفرض نوعاً من القيود على تمويل هذه النوعية من المشروعات للتخوف من وقوع هؤلاء العملاء في فخ التعثر، إذ أن غالبية هؤلاء العملاء ليس لديهم الخبرة الكافية في إدارة هذه النوعية من المشروعات، وكذلك الضمانات اللازمة للبنوك من دراسة الجدوى للمشروع، وقد أكد استطلاع رأي أجري في دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية على بروز مشكل التمويل وهو المشكل المطروح على مؤسسات التمويل اليابانية، و لضمان القروض للمستثمرين الصغار أسست الحكومة المركزية نظاماً لضمان القروض المقدمة، في شكل هيئات لضمان القروض في كل مدينة، كما اعترت سياسة الحماية من الإفلاس إحدى السياسات الهامة الموجهة لتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان، حيث تقوم بتطبيق هذه السياسات مجموعة من المؤسسات المالية والتأمينية، ويمكن للمشروع الصغير الانضمام لهذه الخدمة عن طريق مساهمته بقسط تأميني يدفع شهرياً تقوم بموجبه هيئة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اليابانية بسداد ديون المشروع الصغير المتعثر.

لا يخفى ما للتجربة اليابانية من أهمية بالغة في مجال تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة لاسيما الصناعية منها، كما لا يخفى مدى تأثير كثير من التجارب العالمية بالتجربة اليابانية، نظراً لما اعتمدته اليابان من خطة واضحة المعالم لدعم وتطوير المشروعات الصغيرة باعتبارها ركيزة النمو الاقتصادي، حيث انتهجت في ذلك عدة سياسات واعتمدت جملة من النظم والبرامج منها¹:

(أ) إنشاء نظام خاص لإرشاد المنشآت الصغيرة، يقوم من خلاله الأخصائيون بتقديم الخدمات الإرشادية ومن أهمها:

✓ خدمات استشارية علاوة على الرد على استفسارات أصحاب المنشآت وطلباتهم.

✓ دراسة الوضع القائم للمنشآت الصغيرة والتغلب على العقبات القائمة بها.

✓ دراسة المواقع اللازمة لإنشاء المشروعات الصغيرة وتقديم الإرشادات الخاصة بذلك.

(ب) إتباع سياسة تجارية خاصة لحماية الصناعات الصغيرة، بحيث وضعت اليابان نظم الحماية وتقييد الاستيراد وبعض الإجراءات الخاصة بإعانة الصادرات، وقد اتبعت نظام الحواجز الجمركية واعتبرتها الوسيلة الأساسية لحماية المستهلك المحلي خاصة سوق الإلكترونيات، حتى تقدمت الصناعات الإلكترونية واكتسبت ميزة تنافسية في الأسواق الدولية، وأصبحت سلعا صناعية قادرة على النفاذ إلى الأسواق الخارجية.

¹ محمد لبيب عنبه، هالة (2003)، إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، ص ص 215-225.

ج) وضعت اليابان قانوناً يشجع على تحديث الصناعات الصغيرة بهدف مساهمتها لحالات التطور في البيئة الاقتصادية، من خلال إنشاء نظام للتنمية التكنولوجية وتحديث المعدات وتم تخصيص أشكال متنوعة من المساعدات لتحديث الصناعات الصغيرة بحيث تتكامل مع الصناعات الكبيرة.

د) وضعت الحكومة اليابانية برامج للتدريب خاصة بالمشروعات الصغيرة وأهمها¹:

1-برامج التدريب الفني والتقني: تلك البرامج الخاصة والمتخصصة بالنواحي الفنية والتقنية بما يحقق رفع مستوى مهارة العمال في العمل ويعيد تأهيلهم بما يناسب متطلبات العمل ، لاسيما في مجالات الهندسة الآلية والهندسة الكهربائية.

2-البرنامج الموسع لتحسين الإدارة: نظراً لانخفاض مستوى المديرين الإداري في الصناعات الصغيرة، فقد عمدت اليابان من خلال هذا البرنامج إلى إيجاد مناخ صحي لنمو المنشآت الصغيرة عن طريق تحسين مجالات الإدارة، وتقديم التكنولوجيات الحديثة في هذا المجال، كذلك مدها بالمعلومات المتعلقة بالإجراءات والقوانين التي تحتاجها.

و) اتخذت اليابان إجراءات مالية عديدة وأنظمة ضريبية داعمة لتشجيع الصناعات الصغيرة كتقديم الإعفاءات أو التخفيضات الضريبية المتنوعة، كوضع نظام ضريبي خاص يشجع على إقامة الصناعات الصغيرة في المناطق النائية، والتخفيض الضريبي على تأجير الآلات، أو عند ترخيص وتسجيل المباني الخاصة بالصناعات الصغيرة، كذلك الإعفاء الخاص على استهلاك الآلات والمعدات، والإعفاء من ضريبة حيازة ملكية الوحدة الصناعية الصغيرة وغير ذلك الكثير. ٥- تعدد جهات التمويل و تنوع أشكال المؤسسات التي تهتم بتمويل المنشآت الصغيرة في اليابان، حيث توجد جهات تمويل حكومية وجهات تمويل خاصة بالإضافة إلى جهات التمويل المشتركة بين الحكومة والقطاع الخاص لتقديم القروض اللازمة للصناعات الصغيرة بشروط مشجعة.

ي)التشجيع على التعاقدات الفرعية من الباطن في الصناعات الصغيرة والمتوسطة في اليابان، وقد تبين حتى الآن أن نحو 75% من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الصناعة التحويلية هي عبارة عن منشآت متعاقدة من الباطن مع المنشآت الكبيرة، وأن نحو 60% من المشروعات الصغيرة هي جزء مكمل لبعض الصناعات الكبيرة، من خلال التخصص في إنتاج الأجزاء والمكونات حيث تقوم بتجميع أجزاء السفن والسيارات ومهمات السكك الحديدية والآلات الإلكترونية، إلى غير ذلك.

س) الدروس المستفادة من التجربة اليابانية:

¹ جاسر عبد الرزاق السنور(2008)، مرجع سبق ذكره، ص 10.

و ما يميز التجربة اليابانية هو التنظيم الشديد للهيكل المؤسسي للعمل، من حيث تعدد الجهات التي تعمل من أجل دعم هذا القطاع و توزيع الأدوار. بمتهى الدقة، بالإضافة إلى ذلك تتميز التجربة اليابانية بالعمل المنظم من أجل دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ليس فقط داخل اليابان و لكن خارجها أيضا، حيث أنشأت الحكومة العديد من المكاتب حول العالم، و التي تعمل على توفير المعلومات اللازمة لأصحاب تلك الشركات عن الأسواق الأخرى و الفرصة المتاحة لها، بالإضافة إلى تقدم المنتج الياباني من هذا القطاع لأسواق أخرى.

3.4.1. التجربة الأمريكية:

Small Business Administration يمارس هذا البرنامج عمله في الولايات المتحدة الأمريكية من خلال

(SBA)* ، ويعمل برنامج ضمان القروض الممنوحة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال الاعتماد على المعايير الثلاثة التالية¹:

أ) حجم المنشآت :

يرتكز هذا المعيار على عدد من الجوانب أهمها عدد العمال في المشروع والعوائد السنوية للمنشأة، ويمكن تحديد المنشآت وفقاً لهذا المعيار بما يلي:

- ✓ الصناعات التي توظف أقل من 500 عامل.
- ✓ المنشآت التي يبلغ مجموع مبيعاتها السنوية بالتحزئة أقل من 5 ملايين دولار.
- ✓ المنشآت التي تقدم خدمات سنوية بقيمة أقل من 5 ملايين دولار.
- ✓ منشآت البيع بالجملة على أن يقل عدد العاملين فيها عن 100 عامل.
- ✓ لتنفيذ اتفاقيات البناء التي تقل عن 17 مليون دولار سنوياً.
- ✓ التجارة الخاصة التي يبلغ مجموع مبيعاتها السنوية أقل من 7 ملايين دولار.
- ✓ المزارع والمنشآت الزراعية التي تقل مبيعاتها السنوية عن 500 ألف دولار.

ب) طبيعة المنشأة:

* هيئة المنشآت الصغيرة التابعة للحكومة الأمريكية، التي تم إنشاؤها عام 1953، أي أن عمر التجربة الأمريكية حوالي 61 عاماً.
¹ حميدي يوسف (2007-2008)، مرجع سبق ذكره، ص 73.

تعتبر جميع المنشآت مستهدفة من قبل (SBA)، باستثناء تلك التي لا تهدف إلى تحقيق الأرباح، وتلك التي تفتقر إلى الصفة القانونية في ممارستها لأي نوع من النشاطات، وللمضاربات في البورصات والأسواق المالية، وتمويل المؤسسات المالية المختلفة.

ج) استخدام التمويل:

عادة ما تستخدم القروض المضمونة من قبل (SBA) لإنشاء وإقامة المشروعات المتنوعة، غير أن القروض التي تحصل عليها المشروعات القائمة عادة ما يكون استخدامها لأحد الأغراض التالية:

✓ شراء مواد أولية أو موجودات.

✓ شراء الأثاث والتجهيزات المختلفة.

✓ شراء أرض لإقامة بناء عليها أو للبناء.

✓ إجراء التحسينات والتطويرات.

✓ لتمويل احتياجات رأس المال وإعادة تمويل الديون المتحققة.

أما نسبة الضمانات المقدمة من قبل هذا البرنامج، فهي عادةً 90% من قيمة القرض، على أن لا تزيد قيمته على 500 ألف دولار. علماً بأن رسوم الضمان التي يتقاضاها البرنامج تختلف حسب مراحل تنفيذ القرض، إذ يتم تقاضي 1% رسوماً أولية عند سحب القرض (وهي طبعاً من قيمة القرض)، وبعد ذلك يتم الحصول على ما نسبته 0.5% - 2.25% من قيمة القرض إذا كانت مدته تقل عن 7 سنوات، أو يتم الحصول على ما نسبته 2.75% للقرض الذي تزيد مدته على ذلك. وتتمثل مصادر الأموال لهذا البرنامج بالإضافة إلى إيراداته من عملياته التشغيلية والاستثمارية المختلفة، في السماح للبنوك التجارية بخصم جزء من القروض المضمونة في السوق النقدي الثانوي، أي أن باستطاعة البنوك بيع طلبات القروض في الأسواق الثانوية مثلها مثل السندات المالية المكفولة من الحكومة، وبناءً على ذلك يتم توفير مصادر تمويلية وأموال إضافية يتم توجيهها لمنح المزيد من القروض.

5.1. الخلاصة

إن مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعكس مدى أهميتها الاقتصادية خاصة بعدما أثبتت قدرتها على إحداث تغيرات هيكلية في اقتصاديات مختلف الدول، حيث تزايدت مكانة هذه المؤسسات وأصبح ينظر إليها على أنها مكملة لعمل المؤسسات الكبيرة الحجم إذ لم نقل أنها تنافسها، وهذا انطلاقاً من مختلف التجارب الناجحة لها في العديد من الدول، فعلى الرغم من حداثة نشأتها إلا أنها تعتبر من أهم مقومات التنمية من خلال دورها التنموي في توفير مناصب شغل وخلق قيمة مضافة، إلا أن هذا القطاع يبقى كغيره من القطاعات يعاني من بعض المعوقات التي

تحول دون قيامه بدوره الحقيقي وعجزه عن دفع عجلة التنمية خاصة في البلدان النامية، وبالتالي يبقى بحاجة إلى دعم وإيجاد بدائل كفيلة بترقية للوصول به إلى المستوى المطلوب.

الفصل الأول: التأصيل النظري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

1.1. مدخل:

تناولت العديد من الدراسات مؤخرا موضوع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التي مست كل الدول، الصناعية منها و النامية، كما أنها أصبحت تحظى بمكانة هامة في السياسات التنموية للدول، نظرا للدور الأساسي الذي تلعبه في مواجهة عوائق التنمية و الحد منها، و قد أثبتت ذلك تجارب العديد من الدول المتقدمة خاصة بعد الحرب العالمية الثانية، يرجع ذلك إلى ما تتميز به هذه المؤسسات من خصائص جعلتها تشكل قطاعا خاصا بحد ذاته، هذه الخصائص منها ما يشكل نقاط قوة لها تمكنها من التكيف مع مختلف البيئات و مختلف الظروف حتى الطارئة منها، و منها ما يشكل نقاط ضعف لها، و تسعى الدول إلى تنمية و دعم هذا النوع من المؤسسات محاولة بذلك التحكم في نقاط الضعف تلك.

و في هذا الفصل يتم تسليط الضوء على ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أهم النظريات المفسرة لها، و من ثم عرض خصائصها و الدور التنموي لها، إضافة إلى عرض تجارب لبعض الدول المتقدمة و الدروس المستفادة منها.

2.1. ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و النظريات المفسرة لها:

لقد تعددت الكتابات، الخطب، الحوارات، الملتقيات و المقالات، و تناولت موضوع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من زوايا مختلفة، فالحديث عن هذه المؤسسات بمختلف جوانبه، أصبح يعد موضوعا من مواضيع الساعة، ذلك بأن التنمية الاقتصادية لا يمكنها أن تتحقق إلا بوجود نسيج من المؤسسات قادر على تحقيقها.

1.1.2.1. التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من بين أهم ركائز اقتصاديات الدول و من العناصر الأساسية التي تحرك عجلة الاقتصاد الذي أصبحت الدول تولي أهمية كبيرة لنموه و دفعه إلى الأمام. و من الواجب قبل دراسة و تحليل الموضوع، يجب التطرق إلى تاريخ هذا النوع من المؤسسات و بداية الاهتمام بها سواء على مستوى الدول العربية أو غيرها من الدول.

أ) المكانة التاريخية للمؤسسات الصغيرة في الاقتصاد العالمي:

تعتبر الأعمال الصغيرة الوحدة الأساسية التي قام بها الاقتصاد العالمي في جميع الحضارات و المجتمعات حتى القرن السابع عشر، فأى مجتمع كان يعتمد على الحرف و المزارع و أسلوب المقايضة للسلع و الخدمات التي تحتاجها الجماعة، كل هذه الأعمال كانت صغيرة الحجم و أسرية الطابع تقيمها الأسرة كمصدر رئيسي للدخل حيث تنتج ما تحتاجه و تقايض أو تبيع الفائض لسكان القرية أو المدينة، كما أن السفر من اجل الاستيراد و التصدير كان يتم بين عدد محدود من الشركاء و يهدف إلى تنفيذ صفقة تجارية واحدة¹.

أولاً) تأخر اهتمام علماء الإدارة بالأعمال الصغيرة:

يمكن أن نحصر سبب تأخر اهتمام علماء الإدارة بالأعمال الصغيرة لسببين رئيسيين هما:

1 - محدودية حاجة الأعمال الصغيرة في الاقتصاد التقليدي إلى إدارة معقدة مما أسهم في تأخر قيام تخصص الإدارة

بحيث: لم يظهر تخصص الإدارة إلا مع بداية القرن العشرين، أي قبل حوالي مئة سنة أحد أسباب ذلك هو حاجة الأعمال الصغيرة في الاقتصاد التقليدي إلى ممارسات و أنظمة إدارية معقدة و بالتالي عدم حاجتها إلى من يحملون شهادة في الإدارة و لهذا لم تشعر المؤسسات التعليمية بالحاجة إلى ذلك.

2 - مبادئ الإدارة مبادئ كونية: حيث يفضل العلماء أن مبادئ الإدارة هي مبادئ كونية لأنها تنطبق على كل

المنظمات، افترض رواد علم الإدارة بان "الإدارة العلمية" تتحقق بتنفيذ مبادئ عامة كونية تنطبق على كل منظمة بغض النظر عن حجمها، فمثلاً: حدد هنري فايول أبو إدارة الأعمال الوظائف التي يجب أن يتفرغ إليها كل من يريد أن يمارس عمله الإداري بأسلوب عملي تشمل التخطيط و التنظيم، الرقابة و التوجيه و أن يمارس وفق "مبادئ" اقترح بعضها كالتخصص و التدرج و غيرها.

نفس الشيء "لفريدريك تايلور" افترض بأن المؤسسة التي تدير عملها بأسلوب علمي عليها أن تحدد مهام مل وظيفة وفق مبدأ التخصص: أي جعل وظيفة كل عامل محصورة بأقل عدد ممكن من المهام المختلفة و التي يجب تحديد خطواتها بمنهجية الحركة و الوقت *time notion study* هذه النماذج لمساهمات مهمة، و لافتراضات اشترك فيها كل العلماء الأوائل، فقد افترضوا بان وضع أسس علم الإدارة يكون بتحديد مبادئ و صيغ عمل واحدة سليمة تصلح لكل الأعمال (بغض النظر عن نوع حجمها و نشاطها)².

¹ سالمى عبد الجبار (2009-2010)، النمو الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، رسالة ماجستير في علوم التسيير، تخصص إدارة الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية، التسيير و العلوم التجارية، جامعة تلمسان، ص 9-10.

² سعد نايف برنوطي (2005)، إدارة الأعمال الصغيرة، دار وائل للنشر، الأردن، الطبعة الأولى، ص 46.

ثانيا) الدراسات التي تناولت موضوع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

معظم الأعمال التي اهتمت بالمؤسسة الصغيرة و المتوسطة تنطلق من فكرة مؤداها أن هذا النوع من المؤسسات لديه دور بارز و متميز للمسير، و هي أطروحة أكدتها نتائج العديد من الدراسات.

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

من باب الغرابة، أن الإسهامات الأولى للبحث في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ظهرت ضمن إطار

الأعمال التي لم تكن متخصصة الأساس في البحث في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، فحسب Brooks bank 1991 أنه قبل تعريف مفهوم " المؤسسة الصغيرة" يجب أولا الإجابة على السؤالين التاليين:

ما هو الحجم و كيف يقاس؟ أين تكمن الحدود بين المؤسسات الكبيرة و الصغيرة؟¹

ثالثا) الأسس النظرية للبحث في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

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

في نهاية الستينات من القرن الماضي، حاولت نتائج أعمال مدرسة Aston التعامل مع الفكرة التي مؤداها أن "حجم المنظمة يمثل عاملا جوهريا محددًا لهيكلها التنظيمي". و قد أثبتت العديد من الدراسات الميدانية صحة نتائج مدرسة Aston فيما يتعلق بالعلاقة حجم/الهيكل التنظيمي، فحسب Blau 1970 الحجم التنظيمي يمثل عامل إضافيا أساسيا، أما بالنسبة ل Mintzberg 1979 فان الحجم يمثل العامل الأكثر شيوعا الذي يعترف له من حيث تأثيره على الهيكل التنظيمي للمنظمة.

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

¹ يوسف قريشي (2005)، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، تخصص علوم التسيير، جامعة الجزائر ، ص 2.

2.1.2.1. مفهوم، أهمية و أهداف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تسعى معظم الدول إلى إرساء و تجسيد دعائم اقتصاد السوق،هادفة إلى رفع القدرات التنافسية للمؤسسات وتحسين مستوى أدائها قصد تسجيل معدلات نمو اقتصادي.

أ) مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

ثمة صعوبة كبيرة في وضع تعريف موحد لهذه المؤسسات يكون مقبولا ومرضيا لمختلف العديد من الباحثين و مختلف الهيئات والمنظمات الدولية، و يرجع السبب الرئيسي في ذلك إلى اختلاف المعايير و المقاييس و الأسس التي يتم من خلالها تصنيف المؤسسات إلى كبيرة و متوسطة و صغيرة في كل دولة، حيث أن هذا الاختلاف نابع من الأوضاع الاقتصادية و الاجتماعية و المرحلة من التطور التي بلغتها كل دولة.

أولاً) معايير تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

يمكن تقسيم المعايير التي يتم على أساسها تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى نوعين هما: المعايير الكمية و المعايير النوعية.

ويمكن تلخيصها على النحو التالي:

1- المعايير الكمية:

و تتمثل في حجم رأس المال المستثمر في المؤسسة و الماكينات، عدد العاملين و حجم الإنتاج، أو معدل دورات الأعمال و التكنولوجيا المستخدمة، و قيمة المبيعات إلا أن معيار عدد العاملين في المؤسسة هو الأكثر انتشارا، وذلك لسهولة في التعامل و ثباته لفترة من الزمن، و كذلك معيار رأس المال المستثمر.

ونلاحظ أن هناك تفاوت في تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من دولة لأخرى و ذلك نابع من التقدم الاقتصادي للدولة و مستوى معيشة أفرادها و مدى التقدم في الاستخدام التكنولوجي الصناعي في تلك الدولة¹.

2- المعايير النوعية:

إلى جانب المعايير الكمية هناك معايير نوعية تركز على الخصائص الوصفية للمؤسسة الصغير و المتوسط من حيث درجة تأثيرها في السوق و أيضا شكل إدارتها و ملكيتها و المؤسسة المتوسط و الصغيرة هي التي تتضمن على الأقل اثنين من الخصائص التالية¹:

¹ نبيل حواد(2006)، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الجزائرية للكتاب، الجزائر، الطبعة الأولى، ص 30.

- ✓ عدم انفصال الملكية عن الإدارة فعادة ما يكون المدير مالك المؤسسة.
 - ✓ تتمثل الملكية ورأس المال في فرد أو مجموعة صغيرة من الأفراد
 - ✓ مجال نشاطها عمليا في الغالب حيث يعيش العاملون والملاك في مجتمع واحد ولا يشترط أن تكون الأسواق محلية.
 - ✓ حجم المؤسسات يكون صغير بالمقارنة بالمؤسسات الكبيرة التي تعمل في نفس المجال، ومن خلال هذه المعايير
 - ✓ الوصفية يمكن القول أن المؤسسات الصغيرة مؤسسة شخصية مستقلة في الملكية والإدارة، تعمل في ظل سوق المنافسة الكاملة في بيئة محلية وبمعايير إنتاج محصلة استخدامها محدودة مقارنة بمثيلتها.
- ثانياً) أسباب اختلاف تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كل دولة: و المتمثلة فيما يلي²:
- ✓ اختلاف مستويات النمو : فالمؤسسة الصغيرة في الولايات المتحدة، ألمانيا أو كل دولة متقدمة أخرى، تعتبر مؤسسة من الحجم الكبير الجزائر أو في أي دولة أخرى نامية، وهذا بسبب الاختلاف في مستويات النمو في الدول المتقدمة و الدول النامية.
 - ✓ تنوع الأنشطة و الفروع الاقتصادية : عن معايير تحديد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في القطاع الزراعي مثلا، تختلف عنه في القطاع الصناعي والخدمي.
 - ✓ درجة تقسيم العمل: أي كلما كانت درجة تقسيم العمل كبيرة، كلما كانت معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تميل إلى الصغر، و العكس صحيح.
- وعلى العموم فإن وضع تعريف لهذه المؤسسات ليس بالأمر الهين، بل يبقى من التحديات التي تواجهها كل دولة- خاصة الدول النامية- نظرا لاختلاف المعايير التي يتم الاعتماد عليها في تقسيم المؤسسات إلى وحدات صغيرة أو متوسطة أو كبيرة الحجم.
- و بصفة عامة يمكن حصر أهم المعايير التي يتم على أساسها تحديد حجم المؤسسات إلى ثلاث مؤشرات أساسية و هي: عدد العمال، حجم المبيعات (رقم الأعمال)، قيمة الموجودات أو حجم الأصول.
- ثالثاً) بعض التعاريف الدولية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

¹ جمال الدين سلامة(2009)، دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التخفيف من حدة البطالة بالجزائر ، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 41، ص 3، المحملة من الموقع: www.ulum.nl، تاريخ التحميل: 2014/11/03.

² أحمد رحومني(2011)، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في إحداث التنمية الشاملة في الاقتصاد الجزائري ، الطبعة الأولى، المكتبة المصرية للنشر و التوزيع، مصر، ص ص 18-19.

كما أسلفنا الذكر أن هناك صعوبة في تحديد تعريف مناسب للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و هذا بوجود عدد كبير من المعايير و المؤشرات لهذا أخذت كل دولة و كل هيئة تعريف خاص بها يتلاءم مع خصائصها و ليضع الحدود الفاصلة بين أصناف المؤسسات على اختلاف أوجه نشاطاتها و القطاع التي تنتمي إليه.

من أشهر التعاريف التي وردت في هذا النطاق ما يلي:

✓ **تعريف الأمم المتحدة:** عرفت المؤسسة الصغيرة على أنها توظف ما بين 15 إلى 19 عامل، و المتوسطة هي التي يعمل بها من 20 إلى 99 عامل، في حين أن الكبيرة يعمل بها أكثر من 100 عامل¹.

✓ **تعريف منظمة العمل الدولية:** تعرف المؤسسات الصغيرة بأنها تلك التي يعمل بها 50 عاملاً، و تحدد مبلغ لا يزيد عن 1000 دولار، لكل عامل، و يزيد المبلغ عن 5000 دولار في بعض المؤسسات، على أن لا يزيد رأس مال المؤسسة عن 100.000 دولار².

✓ **تعريف اللجنة الأوروبية:** حدد الاتحاد الأوروبي سنة 2004 مفهوم المؤسسات الصغيرة بأنها كل مؤسسة يقل عدد أفرادها عن 250 أجير، و رقم أعمال عن 40 مليون أورو، و مجموع الميزانية 27 أورو بالإضافة إلى عدم تجاوز نسبة الملكية من قبل مؤسسات أخرى عن 25 بالمائة ضمناً لتركيز سلطة القرار في يد مديرها، أما المؤسسات المتوسطة فهي تلك التي يشتغل فيها ما بين 50 إلى 249 عامل و تتميز باستقلاليتها³.

✓ **تعريف تركيا للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:** وضعت الهيئات و المنظمات التركية تعاريف عديدة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و هي كما يلي⁴:

* عرفت الغرفة الصناعية باسطنبول المؤسسات الصغيرة على أنها تلك المؤسسات التي يعمل بها من 1 إلى 19 عامل، أما المؤسسات المتوسطة فقد عرفت على أنها تلك المؤسسات التي يعمل بها من 20 إلى 99 عاملاً.

* فقد عرفت المؤسسات الصغيرة على أنها تلك المؤسسات التي يعمل بها أقل من 100 عاملاً و لا تتعدى قيمة أصولها 25 ألف دولار، أما المؤسسات المتوسطة فقد عرفت على أنها تلك المؤسسات التي يعمل بها أقل من 250 عاملاً و لا تتعدى أصولها 125 ألف دولار أمريكي.

✓ **التعريف المعتمد في جمهورية مصر العربية:**

¹ محمد عبد الحليم عمر (2003)، التمويل عن طريق القنوات التمويلية غير الرسمية، الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة و تطويرها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، ص 25.

² ammar salemmi (1998), **petite et moyenne industrie et le développement**, ope, alger, , p 36.

³ صالح صالح (2004)، مصادر و أساليب تمويل المشاريع الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، العدد 3، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، ص 27.

⁴ إيرول طابيز (2002)، المشروعات الصغيرة و المتوسطة في الصناعات التحويلية التركية، مجلة التعاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية، ص 14.

لقد حاول عدد من الباحثين المصريين تحديد تعريف مناسب للمؤسسات الصغيرة يتلائم و ظروف المجتمع المصري، من أهمها¹:

*عرفتها وزارة التخطيط بمصر على أنها تلك المؤسسات التي تعمل بها اقل من 50 عاملا و هذا مع الأخذ بعين الاعتبار أسلوب الإنتاج المستخدم.
* أما الجهاز المركزي للإحصاء، فيعتبر المؤسسات الصغيرة هي التي يعمل بها أقل من 10 عمال و أحيانا يرتفع العدد إلى 20 عاملا.

✓ **تعريف البنك العالمي:** يصنف البنك العالمي المؤسسات التي يعمل فيها اقل من 10 عمال ب المؤسسات المتناهية الصغر، و التي يعمل فيها بين 10 و 50 عاملا بالمؤسسات الصغيرة، و التي يعمل فيها بين 50 و 100 عاملا بالمؤسسات المتوسطة².

✓ **تعريف اليابان:** كانت أول خطوة لتشجيع تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان هي وضع تعريف واضح ومحدد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال القانون الأساسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي يعتبر بمثابة دستور لهذه المؤسسات، حيث يشدد هذا القانون على ضرورة القضاء على كافة العقبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و محاولة تذليلها.

هذا الأخير عدل في 1999/12/03 وعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على النحو التالي:

الجدول رقم(1-1): تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القانون الأساسي المعدل في 1999/12/03.

| القطاع | عدد العاملين | رأس المال (مليون ين) |
|----------------------|------------------|----------------------|
| الصناعة وقطاعات أخرى | 300 عاملا أو أقل | 300 عاملا أو أقل |
| مبيعات الجملة | 100 عاملا أو أقل | 100 عاملا أو أقل |
| مبيعات التجزئة | 50 عاملا أو أقل | 50 عاملا أو أقل |
| الخدمات | 100 عاملا أو أقل | 50 عاملا أو أقل |

المصدر: جاسر عبد الرزاق السنور(17-18 أبريل 2006)، المنشآت الصغيرة: الواقع و التجارب و معطيات الظروف الراهنة، مداخلة ضمن المنتدى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، ص 4.
و قد كانت السياسة التي اعتمد عليها القانون قبل التعديل تعتمد على محاولة ردم الفجوة في الإنتاجية بين المؤسسات الكبيرة و المؤسسات الصغيرة، بينما اعتمد القانون المعدل على سياسة تطوير و تنمية قاعدة عريضة من المؤسسات الصغيرة المستقلة لتحقيق التنمية للاقتصاد الياباني.

¹ صالح صالح(2004)، مرجع سبق ذكره، ص 29.

² آيت عيسى عيسى(دون ذكر سنة النشر)، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة: آفاق و قيود، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 6، ص 273.

✓ تعريف اتحاد بلدان جنوب شرق آسيا L'ANASE: في دراسة حديثة حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في بلدان شرق آسيا قام بها كل من بروتش و هيمينيز (BRUCH ET HIMENZ) حيث خلص إلى أن التعريف يأخذ مؤشر العمالة كمعيار أساسي، و الجدول التالي يوضح ذلك:

جدول رقم (1-2): تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لبلدان جنوب شرق آسيا:

| النوع | عدد العمال |
|--------------|-------------------|
| مؤسسة عائلية | من 1 إلى 9 عمال |
| مؤسسة صغيرة | من 10 إلى 49 عامل |
| مؤسسة متوسطة | من 50 إلى 99 عامل |
| مؤسسة كبيرة | أكثر من 99 عامل |

المصدر: يوسف حميدي (2007-2008)، مستقبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية في ظل العولمة، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، ص 94.

✓ تعريف بريطانيا: و تتبنى بريطانيا اتجاهها في تعريف المؤسسات الصغيرة يقوم على استخدام مجموعة من المعايير أهمها¹:

- لا يزيد حجم الأموال المستثمرة و التي ترد في المركز المالي لها عن 7 مليون.
- لا يزيد حجم المبيعات السنوية للمؤسسة عن 1.4 جنية إسترليني.
- لا يقل عدد العاملين فيها عن خمسين عاملا أسبوعيا.
- أن لا يكون نصيب المؤسسة عن أية تكتلات اقتصادية.
- أن تتم إدارة المؤسسة من قبل أصحاب المؤسسة.

✓ تعريف تونس للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة: حيث تعرف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بأحد المسارين التاليين:

- عدد المستخدمين أقل من 50 شخص.
 - مبلغ استثمار أقل من واحد مليون دينار تونسي، و عليه فالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تونس تمثل أكثر من 95% من العدد الإجمالي للمؤسسات و تساهم بـ 88% من مناصب الشغل الجديدة.
- والجدول الأتي يوضح المعايير المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لدى بعض الدول :

¹توفيق عبد الرحيم حسن(2009)، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار الصفاء للنشر، عمان، ص ص 18-19.

جدول رقم(3-1): المعايير المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لدى بعض دول العالم

| الدولة | العمالة | رأس المال |
|-----------|-----------|----------------------|
| ماليزيا | اقل من 25 | 500 ألف روبية |
| مصر | 35 | 100 ألف جنيه |
| ألمانيا | 49 | - |
| سنغافورة | اقل من 50 | 250 ألف دولار |
| الإكوادور | - | 200 ألف دولار |
| اليابان | 100 | 28 ألف دولار |
| أمريكا | 250 | أقل من 9 مليون دولار |
| بريطانيا | 200 | أقل من مليون دولار |
| الهند | 100 | أقل من 500 ألف روبية |
| السودان | 30 | أقل من 86 ألف دولار |

المصدر: من إعداد الطالبتين.

✓ تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة: يتلخص تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في القانون رقم 01-18 الصادر في 2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الذي اعتمدت فيه الجزائر على رقم الأعمال و عدد العمال حيث يعتمد هذا القانون في مادته الرابعة على تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ثم تأتي بعد ذلك المواد 5، 6، 7، منه لتبين الحدود بين هذه المؤسسات فيما بينها، حيث نجد أن:

المؤسسات الصغيرة و المتوسطة: تعرف مهما كانت طبيعتها القانونية على أنها: "مؤسسة إنتاج السلع

والخدمات و تشغل ما بين 1 و 250 عامل، و لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مليار دینار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 500 مليون دینار مع استثناءها لمعيار الاستقلالية"

1- المؤسسة المصغرة: تعرف على أنها مؤسسة تشغل ما بين عامل واحد إلى 9 عمال و تحقق رقم أعمال اقل من 20 مليون دینار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 100 مليون دینار. 36

2- المؤسسة الصغيرة: تعرف على أنها تشغل ما بين 10 و 49 شخصا و لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 200 مليون دینار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوي 100 مليون دینار.

3- المؤسسة المتوسطة: تعرف على أنها تشغل ما بين 50 و 250 عامل و يكون رقم أعمالها محصور بين 200 مليون دينار و ملياري دينار أو يكون مجموع حصيلتها السنوي ما بين 100 و 500 مليون دينار. و الجدول التالي يبين التعريف المعتمد في الجزائر للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

الجدول رقم (1-4): حدود تعريف الصناعات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

| الصناعة/المعيار | عدد العمال | رقم الأعمال (دينار جزائري) | مجموع الميزانية (دينار جزائري) |
|-----------------|------------|----------------------------|--------------------------------|
| متوسطة | 250 - 50 | 200 مليون - 2 مليار | 100 مليون - 500 مليون |
| صغيرة | 49 - 10 | 10 مليون - 200 مليون | 10 مليون - 100 مليون |
| صغيرة جدا | 9 - 1 | أقل من 10 مليون | أقل من 10 مليون |

المصدر: القانون رقم 01-18 الصادر في 12 ديسمبر 2001، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 77، ديسمبر 2001، ص 6.

و أخيرا يمكن إعطاء تعريف شامل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة على أنها كل مؤسسة إنتاجية أو خدمة خاصة أو عمومية تقوم بالإنتاج على نطاق صغير و تشغل من 01-500 عامل، و تستخدم رؤوس أموال قليلة، و تتميز من جهة عن الصناعة الحرفية بأنها منتظمة تتم في ورشات و مصانع، و تتبع أسلوب الإنتاج الحديث باستعمال الآلات، ما تستخدم طرق التسيير من محاسبة تسيير المخزونات و غيرها، و من جهة أخرى تتميز عن المؤسسات الكبيرة بطبيعة العلاقات الإنسانية السائدة فيها و مباشرة رئيسها إدارة جميع أقسامها، و باستعمال تكنولوجيا بسيطة ذات كثافة اليد العاملة.

2.1.2.1 مفهوم وأهمية وأهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

تسعى معظم الدول إلى إرساء و تجسيد دعائم اقتصاد السوق ،هادفة رفع القدرات التنافسية للمؤسسات و تحسين مستوى أدائها قصد تسجيل معدات نمو اقتصادي .

أ) أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

يعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أحد أكبر القطاعات المهيمنة على اقتصاديات العديد من دول العالم و المشجعة على التقدم، و هذا ما دعا غالبية الدول إلى التوجه نحو دعم و تنمية هذا القطاع الحيوي و ذلك راجع إلى المكاسب الاقتصادية و الاجتماعية الكبيرة التي حققتها و تحققت المجتمعات، ففي الدول المتقدمة نجد أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تكتسب أهميتها من خلال قدرتها على التجديد و الابتكار، و كذلك تحسين فاعلية المؤسسات الكبيرة، بإعادة النظر في أحجام الوحدات الإنتاجية التابعة لتلك المؤسسات و تجزئتها إلى وحدات صغيرة ذات كفاءة أعلى و مردودية أكبر.. الخ.

أما في الدول النامية فنجد أن مكاسبها متعلقة بمجموعة الاعتبارات التي تجسدها الخصائص التي تتميز بها

الهياكل الاقتصادية والاجتماعية و معدلات توافر عوامل الإنتاج، وكذا التوزيع المكاني للسكان والنشاط الاقتصادي، ولا شك أن المؤسسات هذا القطاع دورا كبيرا في توسيع القاعدة الإنتاجية وإيجاد فرص العمل للشباب وتوسيع دائرة الاستثمار وتحقيق التنمية المحلية والمستدامة والتوازن الاقتصادي والإقليمي بين كافة المناطق. ويمكن توضيح أهمية هذه المؤسسات في بعض الدول المتقدمة والنامية، وهذا على سبيل المثال:

أولاً) أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الأمريكي: تعطي التجربة الأمريكية في مجال تنمية

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دروسا مهمة وتعتبر مرجعا راقيا لكثير من الدول فبالرغم من أنها تجسد شخصية أكبر قوة اقتصادية إلا أنها لم تتخلى عن دعم ومساندة هذه المؤسسات¹.

ثانياً) أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الياباني: لقد اعتمد اليابان على المؤسسات الصغيرة و

المتوسطة كأسلوب ومنهج استراتيجي للارتقاء بوضعيتها الاقتصادية والاجتماعية، حيث كانت هذه المؤسسات تعبر عن 99.7% من إجمالي عدد المؤسسات، بالإضافة إلى أنها تشغل أكثر من 70% من اليد العاملة، إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعبر في اليابان عن قاعدة عريضة في التنمية الاقتصادية لكونها تساهم في التخفيض من معدلات البطالة وزيادة الإنتاج وتحقيق المشاركة بين الأفراد والأقاليم من أجل الوصول إلى التنمية الشاملة والمتوازنة.

ثالثاً) أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد السعودي: لقد أصبحت الأعمال الخاصة من خلال إنشاء

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتبر خيارا يمكن به حل مشاكل الملايين من الشباب المتخرجين من الجامعات والمعاهد والذين يجدون صعوبة في الحصول على منصب العمل الموافق لإمكاناتهم ومستوياتهم².

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل العمود الفقري في الاقتصاد السعودي والسمة المميزة له، والشيء الذي يؤكد هذا الكلام هو أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يشكل حوالي 90% من إجمالي المؤسسات العاملة في القطاع الخاص، وإدراكا للأهمية الكبيرة التي تحتلها هذه المؤسسات ضمن الاقتصاد الوطني السعودي خصصت اهتماما خاصا لهذا القطاع.

رابعاً) أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الهندي: تتبع القوة التابعة لهذا القطاع من

قدرته الكبيرة على خلق مناصب الشغل، فبالإضافة إلى تنوع الصناعات وتشجيع العمل الحر، كان لهذه الصناعات دور كبير في التنمية التي يشهدها القطاع الصناعي والتنوع الكبير في المنتجات، وأحد أهم العوامل التي

¹ هوشيار معروف، (2005)، دراسات في التنمية الاقتصادية، دار الصفاء للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، ص 264.

² ماجد عبد الله القصبي (2008)، أساليب جديدة لتنمية وتطوير المنشآت الصغيرة والمتوسطة، ورقة عمل الغرفة التجارية الصناعية بمحافظة جدة، السعودية، ص 5.

ساعدت على هذا النجاح هو تناسب الصناعات الصغيرة للبيئة الاقتصادية في الهند التي تفتقر إلى الموارد المالية إضافة إلى عدد السكان الكبير و من حيث كونها كثيفة العمالة و لا تحتاج إلى رأس مال كبير، فنجد أن عدد هذه المؤسسات 95% و تساهم بحوالي 30% من الناتج المحلي الإجمالي و تشغل حوالي 18 مليون عامل¹.

إضافة لما سبق يمكن توضيح أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بصفة عامة من خلال النقاط التالية²:

- ✓ المساهمة في الاستغلال الأمثل للموارد الأولية حيث تعتمد جل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على استغلال الموارد الأولية لإنتاج السلع تامة الصنع تساهم في تلبية احتياجات المستهلكين.
- ✓ المساهمة في تحقيق التكامل الاقتصادي حيث تقوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بدور فعال في دعم الكفاءة الإنتاجية للمؤسسات الكبيرة، عن طريق إقامة ترابطات أمامية و خلفية مع هذه المؤسسات ، حيث تساهم في تلبية احتياجاتها سواء من المواد أو الأجزاء التكوينية أو تقديم الخدمات المختلفة مثل خدمات التوزيع و الوكالة، مما يخفف من تكلفة الإنتاج و تمكن المؤسسات الكبيرة من التركيز على النشاطات الأساسية.
- ✓ توزيع أفضل للموارد وتحقيق العدالة الاجتماعية من خلال امتصاص القوة العاملة النشيطة؛
- ✓ تحقيق التوازن القطاعي سواء بين الريف أو المدينة أو بين الزراعة والنقل والخدمات والصناعة؛
- ✓ تحسين وضعية الميزان التجاري من خلال التوفيق بين استراتيجيات التصنيع الموجه للتصنيع والأخرى لإحلال الواردات.

- ✓ استثمار وإعادة استثمار الموارد المالية المتاحة في مشروعات منخفضة التكلفة والمخاطرة.
- ✓ توفير فرص عمل جديدة تساهم في خفض معدلات الفقر، وخفض نسبة البطالة.
- ✓ دعم الشركات الكبيرة وتحسين فعاليتها عن طريق التعاقد من الباطن وتصنيع بعض مكونات منتجات الشركات الكبيرة.

✓ سد العجز في بعض السلع والخدمات وتوفيرها بأسعار رخيصة لتلبية حاجات المجتمع.

✓ تدعيم دور المشاركة الوطنية في تنمية الاقتصاد الوطني .

✓ إتاحة الفرصة لرواد الأعمال للإبداع والابتكار .

¹ محمد راتول، وهيبه بن داويدة (18/17 أبريل 2006)، بعض التجارب الدولية في دعم و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة: الدروس المستفادة ،

مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، ص 4.

² عبد الرحمان بن عنتر، (2002)، واقع مؤسساتنا الصغيرة و المتوسطة و آفاقها المستقبلية ، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، العدد 1، كلية العلوم

الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، ص 52.

ب) أهداف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

يرمي إنشاء مؤسسة صغيرة و متوسطة إلى عدة أهداف نذكر منها¹:

- ✓ ترقية روح المبادرة الفردية و الجماعية، باستخدام أنشطة اقتصادية سلعية أو خدمية لم تكن موجودة من قبل، وكذا إحياء أنشطة تم التخلي عنها لأي سبب كان.
 - ✓ استحداث فرص عمل جديدة بصورة مباشرة و هذا لمستحدثي المؤسسات، أو بصورة غير مباشرة عن طريق استخدامهم لأشخاص آخرين، و من خلال الاستحداث لغرض العمل يمكن أن تتحقق الاستجابة السريعة للمطالب الاجتماعية في مجال الشغل.
 - ✓ إعادة إدماج المسرحين من مناصب عملهم جراء الإفلاس لبعض المؤسسات العمومية، أو بفعل تقليص حجم العمالة فيها جراء إعادة الهيكلة أو الخصخصة و هو ما يمكن إمكانية تعويض بعض الأنشطة المفقودة.
 - ✓ إعادة كل حلقات الإنتاج غير المرجحة و غير الهامة التي تخلصت منها المؤسسات الكبرى من اجل إعادة تركيز طاقتها على النشاط الأصلي.
 - ✓ يمكن أن تشكل أداة فعالة لتوطين الأنشطة في المناطق النائية، مما يجعلها أداة هامة لترقية و تميمين الثروة المحلية، وإحدى وسائل الاندماج و التكامل بين المناطق.
 - ✓ يمكن أن تكون حلقة وصل في النسيج الاقتصادي من خلال مجمل العلاقات التي تربطها بباقي المؤسسات المحيطة والمتفاعلة معها و التي تشترك في استخدام نفس المدخلات.
 - ✓ تمكين فئات عديدة من المجتمع تمتلك الأفكار الاستثمارية الجيدة و لكنها لا تملك القدرة المالية و الإدارية على تحويل هذه الأفكار إلى مشاريع واقعية.
 - ✓ تشكل إحدى مصادر الدخل بالنسبة لمستحدثيها و مستخدميها، كما تشكل مصدرا إضافيا لتنمية العائد المالي للدولة من خلال الاقتطاعات و الضرائب المختلفة.
 - ✓ تشكل إحدى وسائل الإدماج للقطاع غير المنظم و العائلي.
- 2.2.1. النظريات المفسرة للتوجه نحو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:**

في ظل ما تموج به الساحة الاقتصادية العالمية من تغيرات على أكثر من صعيد، وما يميزها من ظهور المنظمة العالمية للتجارة (OMC) ومباشرة العديد من الدول برامج الإصلاح الاقتصادي الشامل في إطار سعيها للاندماج في الاقتصاد العالمي الجديد. أضحي لزاما على جميع المؤسسات أن تعمل على تحسين جودة منتجاتها، وتنافسيتها وتخفيض

¹ يوسف قريشي(2005)، مرجع سبق ذكره، ص15.

تكاليف الإنتاج بها. كل هذه العوامل شجعت على ظهور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نظرا لقدرتها الكبيرة على التكيف مع هذه المتغيرات، غير أنها لم تتمكن من إعطاء تفسير نظري للتوجه نحو هذا النوع من المؤسسات، لذا فلا بد من إدراج النظريات المتعلقة بهذا الشأن، حيث نجد في الأدبيات الاقتصادية ثلاث نظريات على الأقل تعطينا تفسيراً عن تنامي أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، حيث أشار بروملي إلى أن هذا الموضوع قد تمت مناقشته من طرف منظري التنمية منذ القدم، إذ أطلق على الذين ابتدعوا نظريات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبارة لينين "منظري الرجوازية الصغيرة"، من هنا يمكن القول أن النظرة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة مرت بمراحل عديدة عكست تطور الفكر الاقتصادي وازدياد دورها في الاقتصاديات الوطنية. و فيما يلي سوف نوجز أهم النظريات المفسرة للتوجه نحو هذه المؤسسات:

1.2.2.1. نظرية دور المنظم في الآلية الاقتصادية:

يعد جوزيف شومبيتر **J.Shumpeter** من أهم الاقتصاديين الذين قدموا تفسيراً للدور الذي يلعبه المنظم في عملية التنمية الاقتصادية، ويتضح ذلك جلياً في أعماله التي تبين التغيرات الهيكلية الحاصلة في النظام الرأسمالي من خلال التجديد النظامي للمنظمة، فهو بذلك يفسر هذه التغيرات بالتغيرات الحاصلة في مجموعة المقاولين و أصحاب المشاريع، حيث ينظر شومبيتر للمنظم على أساس على أنه ضروري لتحقيق الربح، ويمكن اعتباره مجدداً عندما يحقق توليفة جديدة لعناصر الإنتاج باستخدام وعرض و إدخال طرق جديدة في الإنتاج والتطوير المستمر للقديم عن طريق الجديد ووضع أساليب جديدة في الإدارة¹. ويرى هاجن إن الرغبة في إثبات الذات هي التي تبين أثار تصرفات الأفراد في الحركة الاقتصادية، وعليه فالربح ما هو إلا وسيلة تسمح بتحقيق رغبة إثبات الذات و الذي يعكس حقيقة عملية التنمية المعتمدة على قدرة الأفراد على الإبداع.

و إذا اعتبرنا المنظم كمرادف لإنشاء مقابلة جديدة فإن شومبيتر يفسر التغيرات المتسارعة في الاقتصاديات بتساعد دور المقابلة كمحرك أساسي للتنمية و تطور الاقتصاد وهو ليس وليد الصدفة في اعتقاده، بل المقاول كان مخفياً داخل اللعبة السوداء للمؤسسة* التي يمكن تعريفها على أنها مجموعة المنظمين الذين يحركهم وازع الربح بجمعهم

¹دمدموم كمال(2000)، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية عوامل الإنتاج في الاقتصاديات التي تمر بفترة إعادة الهيكلة ، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 2، ص186.

* يقتصر دورها على المزج بين السلع و الخدمات فقط، فالمزج بين المؤسسة و المقاول و الخلط بين الهيكل و المقاول حال دون الاتفاق حول دراسة و تحليل الحجم و تأثيره على هياكل الإنتاج و تطورها.

لوسائل العمل والكفاءات و تحمل المخاطر، وحتى يمكن لهذه المجموعة الاستمرار يجب على الأنظمة الاقتصادية أن تقبلها داخلها من خلال وضع مجموعة من القواعد و التشريعات المحفزة لها. مما تقدم تظهر فكرة المنظم مرتبطة عضويًا بالمؤسسة الخاصة الهادفة إلى تحقيق الربح.

2.2.2.1. نظرية الفجوات

ترجع نشأة هذه الفكرة لصاحبها إيدي بنسور **E/Pensor** ، و فحواها أن الأسواق الصغيرة تعرض منتجات وخدمات تتطابق مع العادات و الأعراف السائدة في مكان توأدها، وهي لا تتناسب مع المؤسسات الكبيرة التي تتطلب منتجات ذات خاصية موحدة، و عالية التخصص، و يعزى انتشار المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب هذه النظرية حسب هذه النظرية إلى الحاجات الجديدة التي يخلقها وجود مساحات سوقية متنوعة و متجددة بصفة نظامية و التي تأخذ في الحسبان من طرف هذه المؤسسات. من هنا يمكن القول أن التجزئة و التقسيم الحاصل في الأسواق كان لهما دور كبير في ظهور و انتشار المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

3.2.2.1. نظرية حرية السوق

تنسب هذه النظرية إلى أنصار المدرسة النقدية والتي يتزعمها **ميلتون فريدمان** ، حيث يرى أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي البيئة الاقتصادية الجسدة للتنظيم الاقتصادي، و يركز في تحليله على ثلاث عناصر أساسية هي: حرية السوق، عدم تدخل الدولة، و اختيارات الرجل الاقتصادي، هذه الأخيرة القائمة على أساس تحقيق أكبر عائد ممكن يتمثل في المكافأة التي تدفع للمنظمين الذين يقومون بالابتكار و المخاطرة في سوق تسودها المنافسة باعتبارها أحسن وسيلة لتوزيع الموارد الاقتصادية مع عدم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية على اعتبار أنها تحد من نشاط المنتجين الخواص. وهذه هي المعالم الأساسية للتنظيم الاقتصادي الفعال المحفز على التطوير و التجديد في مجتمع يؤمن بأن الصراع الداخلي هو محرك التطور و يتجلى ذلك في المنافسة الحرة بين مجموعة من المنظمين الباحثين عن تحقيق و تعظيم الأرباح، ولا يكون هذا ممكناً إلا بتقسيم جزء كبير من رأس المال في وحدات صغيرة و متوسطة الحجم¹.

3.1. خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الدور التنموي لها:

إن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تلعب دوراً مهماً في ترقية نمو اقتصادي قادر على خلق المناصب من خلال مساهمتها في رأس المال الاجتماعي و الثقافي و البيئي للأمم، كما أنها تشكل عنصراً مهماً لحركية كل اقتصاد لقيامها بالإبداع و الابتكار خاصة في قطاعات تتطلب كثيراً من المعرفة.

¹ دمدوم كمال (2000)، مرجع سبق ذكره، ص 189.

و فيما يلي سيتم عرض أهم خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مع إبراز الدور التنموي لها.

1.3.1. خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

من الصعب تمييز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عن غيرها من المؤسسات تمييزا دقيقا، و ذلك نظرا لتنوع تركيبة هذا النوع من المؤسسات التي تتداخل خصائصها مع غيرها من القطاعات الأخرى. تتصف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بمجموعة من السمات و الخصائص التي تجعلها ذات قدرة كبيرة على التكيف مع الأوضاع و الأحوال الاقتصادية لمختلف البلدان سواء المتطورة أو النامية بالرغم من تباين هياكلها الاقتصادية و أوضاعها الاجتماعية.

وتمثل هذه الخصائص فيما يلي¹:

أولا) سهولة و بساطة التأسيس: إن المؤسسة الصغيرة و المتوسطة يسهل إيجادها من الناحية القانونية و الفعلية، فهي تعتمد على عنصر السهولة في إنشائها من احتياجاتها على رؤوس أموال صغيرة نسبيا، و يمكن لأي شخص عادي أن يقيم عملا يدر عليه دخلا كافيا لإعالة أسرته، فهو يستطيع الحصول على الترخيص بسهولة، وبدون الحاجة إلى دراسات ووثائق، كما لا تحتاج أيضا إلى أنظمة معقدة لإدارة العمل، حيث يمكنه ببساطة خدمة منطقة صغيرة².
ثانيا) استقلالية الإدارة و مرونتها: تتركز إدارة معظم مؤسسات الأعمال الصغيرة في شخص مالكيها أو مالكيها لذلك فهي تتسم بالمرونة و الاهتمام الشخصي من قبل أصحابها لتخصيص أفضل نجاح ممكن لها، و يترتب على ذلك³:

- ✓ بساطة التنظيم المستخدم و سهولة التوريد بالاستشارات و الخيرات الجديدة.
- ✓ انخفاض التكاليف الإدارية و التسويقية و التكلفة الثابتة (كالإيجار و الاستهلاكات)، و كذلك انخفاض الأجر المدفوع للعاملين، فهي تؤدي تلقائيا إلى ميزة البيع بأسعار أقل نسبيا، و بالتالي إغراق السوق بكميات كبيرة من السلع و الخدمات من خلال سهولة الاتصال بالعملاء.
- ✓ نقص الروتين و الأوراق المكتبية و ارتفاع مستوى فعالية الاتصالات و سرعة الحصول على المعلومات اللازمة للعمل.

¹ نبيل جواد(2006)، مرجع سبق ذكره، ص 54.

² عبد الحميد مصطفى أبو ناعم(2002)، إدارات المشروعات الصغيرة، الطبعة الأولى، دار الفجر للنشر و التوزيع، ص ص 18-19.

³ حسن عبد المطلب الأسرج ، المشروعات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التشغيل في الدول العربية ، ص ص 10-11، متوفرة في الموقع: http://www.mpra.ub.uni_muenchen_de/22300/، تاريخ الإطلاع: 2014/12/12.

✓ إتباع المؤسسة لخطط واضحة و سياسات مرنة و إجراءات عمل مبسطة، و تتميز هذه المؤسسات بارتفاع مستوى العلاقات الشخصية في النشاط الإداري اليومي سواء داخل المؤسسة من خلال التقارب أو الاحتكاك المباشر بأصحاب هذه المؤسسات و العاملين لديها، و يكون لهذا التقارب داخل مؤسسات الأعمال الصغيرة أثر مباشر في زيادة إنتاجية العامل، و أيضا تتحقق في هذه المؤسسات علاقات شخصية في المحيط الخارجي من خلال العلاقات الشخصية التي تنشأ بين صاحب أو مدير المؤسسة الصغيرة و العملاء و كذلك مع البيئة المحيطة بالمؤسسة، و يكون لذلك أثر مباشر في المحافظة على سوق هذه المؤسسة بل تنميتها أيضا.

ثالثا) الاعتماد على الموارد الداخلية في التمويل : نظرا لصغر حجم رأس المال المستثمر، نجد أن صاحب المؤسسة يعتمد على الموارد الشخصية في التمويل قبل اللجوء إلى التمويل الخارجي، و هذا لشعوره بعدم الاطمئنان بالمخاطرة بأموالهم إذا لم تتوفر لهم الضمانات الكافية في ذلك، و إذا لجأ إلى التمويل الخارجي، و هذا لعدم شعوره بعدم الاطمئنان بالمخاطرة بأموال الغير في أعماله، كما أن المستثمرين الخارجيين لن يخاطروا بأموالهم إذا لم تتوفر لهم الضمانات الكافية لذلك، و إذا لجأ إلى التمويل الخارجي فإنه يقتصر على الأصدقاء و الأقارب، و هذا يعني أن الاعتماد على التمويل البنكي الكلاسيكي يكون ضعيفا بسبب:

1-عدم قدرة أصحاب المشاريع على تقديم الملفات البنكية اللازمة.

2-عدم توفر الضمانات البنكية المطلوبة للحصول على القروض.

رابعاً) التدقيق في الإبداع و الاختراع: تعتمد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في كثير من الأحيان على الابتكار و الإبداع في منتجاتها، و هذا راجع إلى أن هذه المؤسسات لا يمكنها أن تنتج بأحجام كبيرة، لهذا فهي تلجأ إلى تعويض هذا النقص بأجراء تعديلات عن طريق الاختراعات و الابتكارات الجديدة حتى تستطيع أن تنافس المؤسسات الكبرى ذات الوفرة من الإنتاج.

خامساً) استغلال الطاقة الإنتاجية: وذلك لإمكانية السيطرة و التحكم في عناصر الإنتاج و توفير مستلزماته و عدم تعقد العملية الإنتاجية و منه رفع الكفاءة الإنتاجية و تحقيق أقصى ربح ممكن و هذا يصاحبه سرعة دوران رأس المال العامل و قصر دورة الإنتاج.

سادساً) محدودية الانتشار الجغرافي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة : حيث أن معظمها محلية أو جهوية النشاط و تكون معروفة بشكل كبير في المنطقة التي تعمل بها، و غالبا ما ترتبط بخصائص محددة لتلك المنطقة. و هو ما يجعلها في علاقة وثيقة بالمجتمع المحلي، كما يجعل علاقتها شخصية مع مختلف عناصر بيئتها من عملاء و موردين و زبائن.

سابعاً) فعالية الموارد البشرية و المادية: تشكل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، معبئا فعّالا للموارد البشرية و المادية، فهي تستطيع أن تكون بمثابة ادخار للملاك الصغار الذين يبحثون عن استثمار أموالهم، عوض اللجوء إلى وضعها في

المصارف، بحث يقومون بإنشاء مؤسسات خاصة بهم، وكذا الخطة العامة للمؤسسة تبين الخطوط العريضة و الاتجاهات العامة للنمو الاقتصادي للبلد في القطاعات المختلفة كالتيكنولوجيا وغيرها، و من الدوافع الأساسية للتطور التكنولوجي نجد المنافسة الشديدة التي تمر بها المنتجات، و كذا سوق التكنولوجيا وغيرها.

ثامنا) الافتقار إلى التخطيط الاستراتيجي: يقصد بهذه الخاصية غياب نظرة إستراتيجية بعيدة تمكن المؤسسة من تحقيق القوة التنافسية في السوق و المحافظة عليها، كما تمكن صاحب المؤسسة من تقدير إمكانيات عمله و دراسة سلوك المستهلك (ما الذي يمكن شراءه؟ من هو المستهلك المستهدف؟ كيف يمكن المحافظة عليه؟).

تاسعا) مستوى تديني التكنولوجيا: لا تستعمل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مستوى عال من التكنولوجيا و من الموارد البشرية المطلوبة، و هذا لكون بعض الصناعات التي تنتمي لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا تستوجب استثمارا ذو قيمة مرتفعة، و لا يد عامل ذات اختصاص عال، مثل قطاع النسيج و تفصيل الملابس، وبالتالي فإن هذه المؤسسات تعطي فرصا أكبر لتشغيل اليد العاملة، كما أن النظام المعلوماتي يتميز بقلّة التعقيد مما يسهل الاتصال بين الإدارة و العمال.

إضافة إلى وجود خصائص أخرى نوجزها فيما يلي¹:

- ❖ مرونة الإدارة مما يؤدي إلى السرعة في مواكبة التغيرات في العمل و مختلف ظروف المحيط الأخرى.
- ❖ الضالة النسبية لرأس مال المؤسسات مما يسهل عملية التمويل و يقلل الأعباء على المؤسسات المالية
- ❖ المعرفة التفصيلية للعملاء نظرا لمحدودية سوقها
- ❖ القدرة على الإبداع و الاختراع الأمر الذي جعلها تفرض وجودها عدديا في كل أنحاء العالم
- ❖ الفعالية و الكفاءة و التي تؤدي إلى تحقيق الأهداف الاقتصادية و غيرها من الأهداف لمالكها.
- ❖ دقة الإنتاج و التخصص مما يساعد على اكتساب الخبرة و الاستفادة من نتائج البحث العلمي، مما يساعد على رفع مستوى الإنتاجية
- ❖ سرعة الإعلام و سهولة انتشار المعلومة داخل هذا النوع من المؤسسات يمكنها من التكيف بسرعة مع الأوضاع الاقتصادية و الاجتماعية.

2.3.1. الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

¹ جهاد عبد الله عفاة، قاسم موسى أبو عبيد (2004)، إدارة المشاريع الصغيرة، دار اليازوني للنشر و التوزيع، الأردن، الطبعة العربية، ص 14.

تسعى العديد من الدول في العالم- مهما اختلفت درجات النمو الاقتصادي لديها- إلى تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تأهيلها رغبة في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، و ذلك للدور المحوري الذي يمكن أن تلعبه في توفير التشغيل و تحقيق المزيد من التنوع و زيادة الإنتاجية و المرونة في الاقتصاد.

فقد أصبحت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حاليا من أهم الأدوات التنموية التي تمكن من إحداث نقلة نوعية في التنمية، بل أصبحت الشكل المهيمن من المؤسسات في الكثير من الدول، و قد أثبتت الدور التنموي الذي يمكن أن تلعبه.

أ) الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من الجانب الاقتصادي:

تمثل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أحد مجالات الاهتمام المتزايد في مختلف الاقتصاديات و ذلك بغية الوصول إلى المعدلات الاقتصادية و المستويات المعيشية المرجوة و ذلك من خلال مساهمتها في¹:

أولاً) مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في جذب و تعبئة المدخرات:

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

ثانياً) مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تنمية الصادرات:

تُحظى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بدور فعال في تنمية الصادرات، و توفير العملات الأجنبية و تقليل العجز في ميزان المدفوعات أو حتى إحداث فائض في ميزان المدفوعات في بعض الدول و ذلك من خلال غزو الأسواق الأجنبية، و يرجع ذلك إلى عدة عوامل تكسب السلع و الخدمات التي تقدمها هذه المؤسسات ميزة تصديرية. و أهم هذه العوامل نجد:

✓ منتجات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عادة ما يظهر فيها فن و مهارات العمل اليدوي الذي يلقي قبولا و رواجاً في الأسواق الخارجية.

✓ اعتماد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على فنون إنتاجية كثيفة العمل مما يخفض من تكلفة الوحدة المنتجة و بالتالي تكتسب ميزة تنافسية في أسواق التصدير.

¹ إبراهيم توهامي(14/13 أبريل 2008)، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كرهان جديد للتنمية الاقتصادية في الجزائر ، مداخلة ضمن الملتقى الوطني الرابع حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كرهان جديد للتنمية الاقتصادية في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سكيكدة، ص 8.

✓ تتمتعها بقدر أكبر من المرونة في التحول من نشاط لآخر و من خط إنتاج لآخر و من سوق لآخر لانخفاض حجم إنتاجها نسبيا في المدى القصير.

ثالثا) مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيق التكامل الصناعي:

من المؤكد أن تواجد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الكبيرة معا و تكاملها يعتبر ظاهرة صحية، تدفع ظاهرة التنمية إلى الأمام.

فالمؤسسات الكبيرة تسود في النشاطات ذات الكثافة الرأسمالية العالمية، بينما المؤسسات الصغيرة تسود في تلك النشاطات التي لا تظهر فيها أهمية و وفورات الحجم لأسباب تتعلق بطبيعة المنتج ذاته أو طبيعة العملية الإنتاجية أو بسبب ضيق السوق الكلية للسلعة، و على ذلك المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تتواجد جنباً إلى جنب مع المؤسسات الكبيرة لا تخرج عن كونها:

1- إما أن تكون مؤسسات نشاطها يفضل أن يتم على مستوى صغير.

2- وإما مؤسسات صغيرة تتكامل مع مؤسسات كبيرة خاصة في النشاط الصناعي.

و علاقة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من جهة و المؤسسات الكبيرة من جهة أخرى يمكن لها أن تأخذ أحد الشكلين: التكامل غير المباشر، و التكامل المباشر.

إن المؤسسات الصناعية الكبيرة و المؤسسات ذات الإنتاج الهائل و النشاط الواسع تحتاج إلى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، إذ لا يوجد مصنع في العالم يزعم أن إنتاجه قد تم في معاملته وورشه بنسبة 100% بل لا بد من أن يوجد تكامل سطحي و تداخل مع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الاستفادة من خدماتها و منتجاتها لدعم المؤسسات الكبيرة.

فمثلا صناعة السيارات لا بد و أن تأخذ الخراطيم من جهة و البطارية من جهة أخرى و القطع الصغيرة من جهة ثالثة وبالتالي فهي بحاجة إلى الصناعات المغذية التي تقدمها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

رابعاً) مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في توسيع الإنتاج:

إن المنافسة التي تنشأ بين المؤسسات تعتبر دافعا على زيادة مستوى الإنتاج و تطوير يلي أذواق المستهلك،

كما تساهم في إعادة توزيع الدخل و رفع معدلات الاستثمار بين هذه المؤسسات، كما أنها تحفز على اكتساب عمالها الخبرة على مستوى النشاط الإداري، الإنتاجي، التسويقي و المالي لإدارة الأعمال، كما تجنب الدولة تحمل النفقات الإضافية التي يتطلبها التوسع في إنشاء مراكز جديدة لتدريب و جلب المدربين.

خامسا) مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تدعيم المشاركة الوطنية في تنمية الاقتصاد:

فهي تعتمد على رؤوس أموال وطنية و مدخرات صغار المدخرين للاستثمار، و من ثم فإنها تعد من الوسائل التي ترفع من مستوى مشاركة أفراد المجتمع في التنمية، و تساهم في تكوين مجتمع صناعي.

سادسا) مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في توزيع الصناعة:

تتصف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بانتشارها جغرافيا مقارنة بالمؤسسات الكبيرة التي تتركز في بعض المدن أو المناطق كثيفة النشاطات الاقتصادية، مما يمكنها من القيام بدور هام في تحقيق أهداف تنمية نذكر من أهمها:

✓ إن انتشار المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بين الأقاليم، يمكن من امتصاص البطالة الكامنة في المدن الداخلية ووقف حركة الهجرة المستمرة من الريف إلى المدن، و التي أدت إلى تكديس المدن أو المناطق التي يتركز بها النشاط الاقتصادي، و سرعان ما ظهرت السلبيات نتيجة الضغوط على خدمات المرافق المختلفة، و التي فاقت الوفورات التي يحققها التجمع في منطقة واحدة. و هذه الظاهرة واضحة في أغلبية الدول النامية.

✓ إن انتعاش المناطق الداخلية بالاعتماد على نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، فضلا عن أنه قادر على امتصاص البطالة و رفع مستوى معيشة هذه المناطق و نشر وعي النشاط الصناعي من خلال إعطائه فرصة كبيرة لقطاع عريض لأفراد المجتمع لتعليم الكثير في المجال الصناعي، فهو يحقق نوعا من التأكيد و الدعم للروابط بين الزراعة و الصناعة و الفوائد المترتبة على ذلك.

✓ تحقيق التوزيع العادل للدخل، فبانتشار المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بين مختلف المدن يمكن من جعل النشاط الاقتصادي قريب من الأعداد الهائلة من الأفراد و التخفيف من حدة الفقر في المناطق النائية و الريفية، و تقليل الفروق القائمة بين المناطق الحضرية و المناطق الداخلية، و بين القطاع التقليدي و القطاع الحديث الذي يؤدي الانفصال بينهما في بعض الحالات إلى حد الازدواجية في بنية الاقتصاد الوطني ككل.

ب) الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من الجانب الاجتماعي:

إن الأهمية الاجتماعية التي اكتسبتها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا تقل أهمية عن الدور الذي تلعبه في تحقيق التنمية الاقتصادية، و ذلك من خلال مساهمتها في¹:

أولا) مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التشغيل:

¹ ساعد قرمش زهرة، بوعزيز قوهية (14/13 أفريل 2008)، الإبداع و انعكاساته على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، مداخلة ضمن الملتقى الوطني الرابع حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كرهان جديد للتنمية في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سكيكدة، ص 11.

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدور فعال في توفير مناصب العمل، إذ تعتبر من أهم القطاعات الاقتصادية الخالقة لمناصب شغل جديدة، فهي تتجاوز حتى المؤسسات الصناعية الكبيرة في هذا المجال رغم صغر حجمها و الإمكانيات المتواضعة التي تتوفر عليها، و يلقي هذا الدور صدى واسع في الدول المتقدمة و النامية، فمع الزيادة في معدلات البطالة تكون المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي الأفدر على القضاء على جانب كبير من البطالة. فقد أثبتت العديد من الدراسات التي أجريت في هذا المجال أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تميل إلى تكتيف عنصر العمل عن المؤسسات الكبيرة، أي أنها تتطلب استثمارات أقل لكل فرصة في المتوسط عن المؤسسات الكبيرة. تعاني البلدان النامية من مشاكل البطالة بمختلف أنواعها و خاصة في المجال الزراعي و قطاع الخدمات في المدن، و من ثم تستطيع الصناعات الصغيرة و المتوسطة أن تلعب دورا في ذلك، حيث تقام المصانع في أماكن وجود البطالة فتخلق فرصا منتجة للعمل، فضلا على أن هذه الصناعات لا تتطلب إنفاق مبالغ كبيرة على المرافق العامة كما هو الحال عند إقامة المصانع الكبيرة، و يلاحظ أن هذه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تستخدم فنون إنتاج من النوع الأقل تطورا و الذي يستخدم اليد العاملة بشكل كثيف، مما يساهم في حل مشكلة البطالة.

و يتزايد دور هذا القطاع في الاقتصاد الوطني باستمرار و كذا في الدول النامية، لأنها إما أن تكون مكثفة للعمالة أو ذات قدرة استيعابية كبيرة، فتوفر فرص عمل للفئات الباحثة عن العمل و بالتالي فإن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تعمق دور المبادرة الذاتية، و توجه التوظيف الذاتي و يكون دورها عظيما في مراحل النمو الأولى للاقتصاد، لأنها تشكل قاعدة الانطلاق.

ثانيا) تكوين نسق متكامل في أداء الأعمال:

كما يظهر الدور الاجتماعي لهذا القطاع كونه يخلق لدى الأفراد قيما تظهر في الإنماء في أداء العمل الحرفي إلى نسق أسري متكامل، و ذلك في الحرف التي تمارس داخل إطار الأسرة الواحدة، الأمر الذي يترتب عليه تكوين فئة من العمالة المنتجة و التي تعمل في النسق الواحد و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خاصة الحرفية منها أو التقليدية يمكن أن تحقق النسق المتكامل على مستوى الأقاليم المختلفة، و ذلك بانتشار هذه الصناعات في المؤسسات في أرجاء الدولة، وهذا يؤثر على تنمية الصناعات الصغيرة و المتوسطة و تطوير الصناعات التقليدية و ذلك بتحويلها إلى صناعات حديثة و متطورة، من خلال الصناعات الصغيرة التقليدية إلى صناعات حديثة، تستخدم أساليب تكنولوجيا حديثة.

ثالثا) مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تامين عنصر العمل:

يجب النظر إلى تامين عنصر العمل من جهة إحداث مناصب شغل، مهما كانت طبيعتها حتى ولو كانت بأجور زهيدة، فالعمل يعطي للفرد قيمته في المجتمع، من خلال إدماجه في الحياة الاجتماعية و ينشأ علاقة بين جهد الفرد بين نتيجة عمله.

في هذا الإطار فإن للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة قدرة أكبر في تحقيق هذه الأهداف، نظرا لقدرتها على أحداث أكبر عدد من مناصب العمل بنفس حجم رأس المال في المؤسسات الكبيرة، و هكذا ففي الوقت الذي يؤدي فيه توسيع قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى رفع معدل التشغيل في المجتمع ، يؤدي من جهة أخرى إلى توسيع منافذ الصناعات الكبرى، مما يوسع فرصة تحقيق الربح فيها.

رابعاً) تجنيد أكبر لعنصر العمل

نظرا لطريقة التشغيل و تنظيم العمل في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، تكون الرغبة في العمل أكبر مقارنة بالمؤسسات الكبرى فالمقاول باعتباره مالك للمؤسسة يكون أكثر تجنيدا من المدير في مؤسسة كبرى، كما يكون العمال أكثر حماسا و مسؤولية على الناتج، نظرا لقرب الإدارة منهم و حياد العلاقات الاجتماعية إلى العلاقات الشخصية، أكثر منها إلى العلاقات الموضوعية، و يظهر التجنيد في ضعف معدل التغيب و المحافظة على أداة الإنتاج و الاستقرار في العمل.

4.1. عرض تجارب بعض الدول المتقدمة كإيطاليا و اليابان و أمريكا و الدروس المستفادة منها:

تهتم مختلف دول العالم و مع اختلاف قوة اقتصادها بتقديم الدعم و النصح و المشورة بهدف ضمان استمرارية هذا القطاع الحيوي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و استمرارية نموه لتنمية اقتصادياتها المحلية. و سيتم عرض لبعض التجارب الهامة في تنمية المشروعات الصغيرة و المتوسطة، بهدف الإطلاع عليها وإمكانية الاستفادة منها و هي: التجربة الإيطالية و اليابانية و كذا التجربة الأمريكية.

1.4.1. التجربة الإيطالية:

بدأت المشروعات الخاصة الصغيرة تلقى إقبالا حتى في الدول التي تمتاز بسيطرة الدولة مركزيا على الاقتصاد الوطني. ومن القطاعات التي سُمح فيها للأعمال والمشروعات (صغيرة ومتوسطة الحجم) العمل في قطاع البضائع الاستهلاكية وهو قطاع تعجز مؤسسات الدولة عن تأمين حاجاته بصورة وافية . بدأت إستراتيجية الاتحاد الأوربي على تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وتبسيط إدارتها ولوائحها الناظمة، وتطوير الأبحاث والاختراع، وتبادل الخبرات بين دول الاتحاد وذلك بزيادة اللقاءات والمحاضرات والاجتماعات. فضلا على تحسين البيئة المالية والتمويلية لهذا النوع من الشركات .

وفي هذا السياق لا بد لنا من الإشارة إلى تحسين وزيادة فعالية البيئة القانونية لضمان الحقوق، فتنمية الأعمال تحتاج إلى بيئة متكاملة، و تسيطر المشاريع الصغيرة على البنية الإنتاجية للاقتصاد الإيطالي¹. ولدى 45% من الشركات الإيطالية 10 عمال/موظفين أو أقل ، وهذه النسبة أكبر مرتين من المعدل الأوروبي. ففي ألمانيا وفرنسا لا تتعدى النسبة 20% وفي بريطانيا 30%. وتساهم الشركات التي تشغل أقل من 20 عامل/موظف في تحقيق 42% من القيمة المضافة في الصناعة والخدمات غير المالية. أما عدد الشركات الضخمة التي تشغل أكثر من 500 عامل موظف في إيطاليا فلا تتعدى 20% بينما تصل نسبة مثل هذه الشركات في ألمانيا وفرنسا وبريطانيا إلى 33%.

إن بنية القطاع الصناعي في إيطاليا تختلف عن تلك الموجودة في البلدان الأوروبية لأنها تنتج بشكل أساسي سلع الاستهلاك النهائي والسلع متوسطة التقنية. وتلعب فيها كثافة رأس مال التصنيع وعمليات الإنتاج المتقدمة دورا بسيطا .

ولا تستخدم التكنولوجيا العالية، وتكون بضائعها قليلة الحركة الخارجية - عبر الحدود - كما أن أسعارها سرعان ما تتأثر بظروف السوق. إضافة إلى أن الشركات الإيطالية هي أصغر من نظيراتها الأوروبية بشكل عام باستثناء صناعات السيارات والتجهيزات المكتبية. لكن فجوة المقارنة تتسع مع الشركات الأوروبية في المشاريع المتوسطة الحجم التي تستخدم 100-500 عامل/موظف، فهي تستقطب أقل من 10% من إجمالي اليد العاملة الإيطالية، بينما تصل هذه النسبة في ألمانيا إلى 17.50% وفي فرنسا 17% في بريطانيا.

ولقد أظهر قسم الأبحاث في مصرف إيطاليا Bank Of Italy أن الأهمية المحدودة للمشاريع متوسطة الحجم تصبح كبيرة في حال تصنيفها على أساس ملكيتها لأنها غالبا ما تتجمع على شكل مجموعات ضمن تنظيمات تسمى (اتحاد شركات). ويعكس مستوى التوظيف فيها ضخامة عدد هذه المشاريع الصغيرة.

ففي إيطاليا يوجد 750.000 مشروع صغير يشغل كلا منها أقل من 10 عمال/موظفين. وهذه المشاريع عبارة عن شركات تعمل جنبا إلى جنب يصل عددها إلى 2.300.000 مشروع فردي. ففي الشمال الإيطالي توجد 250 شركة لإنتاج الكراسي متنافسة فيما بينها، لكنها تتعاون بشكل اختصت فيه كل شركة بجزء من تلك الصناعة فحققوا إنتاجية عالية ونوعية ممتازة منافسة عالميا.

وفي هذا السياق فإن منظمة - Confcommercio الاتحاد التجاري الإيطالي العام- يضم هذه المشاريع ويعتبر أكبر ممثل في إيطاليا لأنه يضم أكثر من 750.000 من قطاعات التجارة والسياحة والخدمات .

(الاحتياجات المالية للمشاريع الصغيرة :

¹ سامر مظهر قنطججي، تمويل المشروعات الصغيرة و متوسطة الحجم (دراسة مقارنة بين التجريبتين الإيطالية و السورية)، الحملة من الموقع:

<http://www.kantakji.com/files/finance/sme-htm>. تاريخ التحميل: 2015/03/01.

تمر المشاريع الصغيرة عند تأسيسها بعدة أطوار، وتختلف أشكال التمويل فيها حسب الطور الذي تمر فيه :

أولاً) طور التأسيس: يتم عادة من قبل العائلة المالكة .

ثانياً) طور النمو الأولي: يتم ذاتيا من خلال الأرباح المستثمرة .

ثالثاً) طور النمو المتسارع: يمكن للمالك أن يقترض الأموال من المصارف، مستعينا ببعض المنظمات التي تساعد في تقديم الكفالات كمنظمة Confcommercio مثلا مما يخفض تكلفة رأس المال .

رابعاً) إذا احتاج المشروع إلى استثمار جديد لتوسيع عمله أو لتنويع منتجاته، فإن التمويل يمكن أن يقدم من الجهات الحكومية أو ما شابهها .

خامساً) يمكن تخفيض تكلفة الأموال المقترضة بإصدار عدد من القوانين تخص الشركات التي تتمتع بتصنيف معين أو التي تمارس عملها في موقع جغرافي محدد .

سادساً) المصارف هي مصدر الأموال، وهي التي تؤمن التمويل قصير الأجل. وفي بعض الأحيان يمكن جدولة ديون المشاريع السابقة وتوحيدها لزيادة رأس المال العامل فيها على المدى المتوسط. ومن الضروري أن يراعي النظام المصرفي البيئة الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع المالي الموجود .

ب) دور منظمة Confcommercio مع المصارف:

يمكن تلخيص دور منظمة الاتحاد التجاري الإيطالي مع المصارف بما يلي :

أولاً) تسريع عمليات التحقق من المشاريع وإجراءات منح القروض .

ثانياً) المصادقة على الكفالات المقدمة .

ثالثاً) التمويل الصحيح للاحتياجات الأنسب .

رابعاً) الوصول إلى تكلفة حقيقية للأموال المقترضة .

أما التمويل متوسط الأجل فيسعى إلى تأمين الأموال اللازمة لتمويل رأس المال العامل، وتحقيق الاندماجات، وتمويل التأجير (أي استئجار التجهيزات) .

بينما يتوجه التمويل طويل الأجل بأشكاله العديدة إلى مقابلة التطورات المتنامية للأصول الثابتة، ما يرتبط غالبا بنظام الكفالات التي تساعد في التقليل من مخاطر رأس المال. كما أن مصدر الأموال في هذه الحالة هي المصارف ذاتها . ونادرا جدا ما تكون من الأموال الخاصة .

وعليه فإن التمويل المالي هو من أهم معوقات تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة . ولا بد من حلول تتضافر فيها جهود جميع الأطراف وتناسب مع البيئة الاجتماعية والاقتصادية للمجتمع .

ج) جمعيات تبادل الكفالات والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم Mutual Guarantees Societies & SME's :

إن الاهتمام بتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم جزء لا يتجزأ من عملية التنمية. لكن وبسبب عجز المصارف التقليدية عن القيام بهذه المهمة نشأت مؤسسات جديدة تستهدف تمويل وتنمية هذه المشاريع واتخذت أسماء مختلفة كمصارف التنمية أو هيئات تمويل المنشآت الصغيرة (كهيئة مكافحة البطالة في سورية)، واستلزم قيام مثل هذه المؤسسات نشوء مؤسسات أخرى وسيطة غايتها ضمان سداد القروض كبديل عن تقديم الضمانات التي يعجز أصلاً أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم عن تقديمها.

إن جمعيات تبادل الكفالات ما هي إلا مبادرة وضعتها الدوائر الاقتصادية والاجتماعية (كغرف التجارة واتحادات الأعمال التجارية والمصارف وغيرها) لخدمة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في مجال التمويل، لتكون بمثابة حلقة وصل بين أطراف ثلاثة: المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم - المصارف - السلطات العامة. ولهذا الغرض تؤسس صناديق الكفالات من قبل الدول أو إدارات المناطق كأداة كفالة في مجال خدمة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وتتدخل هذه الصناديق مباشرة تجاه الملتزم أو كضامن للالتزام المأخوذ من قبل جمعيات تبادل الكفالات مما يؤدي إلى تأثير فعال بين القطاعين العام والخاص.

وتسعى كل من جمعيات تبادل الكفالات وصناديق الكفالات للوصول إلى الحل الأمثل لاستثمار القروض في المشاريع ذات الحجم الصغير والمتوسط والتي عادة ما تفتقد إلى الضمانة الضرورية المطلوبة من المصارف مما يؤدي إلى تشكيل علاقة ثابتة على المدى الطويل.

د) الدروس المستفادة من التجربة الإيطالية:

تميزت بخلق تكتلات صناعية في منطقة واحدة، بالإضافة إلى تقسيم العمل بين الشركات بعضها مع البعض الأخر، بالإضافة إلى مرونة التعامل و مرونة سير العمل، كما ساعد ذلك على زيادة الإنتاجية بما لا يستطيع عليه كبرى الشركات، كما أدى الاهتمام بمعايير الجودة إلى زيادة جودة المنتجات و تنافسيتها ليس فقط في السوق المحلي و لكن أيضا في السوق العالمي، هذا بالإضافة إلى سياسات التجارة الخارجية التي تعمل على أساسها الحكومة الإيطالية و التي أدت بدورها إلى وصول الشركات الصغيرة و المتوسطة إلى العالمية.

2.4.1. التجربة اليابانية:

في عملية تمويل المؤسسات الصغيرة، استخدمت اليابان عدة مؤسسات من أهمها: هيئات التمويل الحكومي للصناعات الصغيرة، جمعية التمويل الأهلية، جمعية تمويل الصناعات الصغيرة و أغلبها يقدم قروض طويلة الأجل لاقتناء الآلات والمعدات اللازمة لتسيير العمليات وتشجيع اللجوء إلى التقنيات والتكنولوجيا الحديثة. وهناك أيضا مؤسسات تمويل خاصة أو مختلطة تكفلت بمهمة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كالبنك المركزي للتجارة والصناعة

والبنوك التجارية ومؤسسات الإقراض الخاصة. تؤكد التقارير المالية أن البنوك مازالت تفرض نوعاً من القيود على تمويل هذه النوعية من المشروعات للتخوف من وقوع هؤلاء العملاء في فخ التعثر، إذ أن غالبية هؤلاء العملاء ليس لديهم الخبرة الكافية في إدارة هذه النوعية من المشروعات، وكذلك الضمانات اللازمة للبنوك من دراسة الجدوى للمشروع، وقد أكد استطلاع رأي أجري في دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية على بروز مشكل التمويل وهو المشكل المطروح على مؤسسات التمويل اليابانية، و لضمان القروض للمستثمرين الصغار أسست الحكومة المركزية نظاماً لضمان القروض المقدمة، في شكل هيئات لضمان القروض في كل مدينة، كما اعتمدت سياسة الحماية من الإفلاس إحدى السياسات الهامة الموجهة لتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان، حيث تقوم بتطبيق هذه السياسات مجموعة من المؤسسات المالية والتأمينية، ويمكن للمشروع الصغير الانضمام لهذه الخدمة عن طريق مساهمته بقسط تأميني يدفع شهرياً تقوم بموجبه هيئة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اليابانية بسداد ديون المشروع الصغير المتعثر.

لا يخفى ما للتجربة اليابانية من أهمية بالغة في مجال تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة لاسيما الصناعية منها، كما لا يخفى مدى تأثير كثير من التجارب العالمية بالتجربة اليابانية، نظراً لما اعتمدته اليابان من خطة واضحة المعالم لدعم وتطوير المشروعات الصغيرة باعتبارها ركيزة النمو الاقتصادي، حيث انتهجت في ذلك عدة سياسات واعتمدت جملة من النظم والبرامج منها¹:

(أ) إنشاء نظام خاص لإرشاد المنشآت الصغيرة، يقوم من خلاله الأخصائيون بتقديم الخدمات الإرشادية ومن أهمها:

✓ خدمات استشارية علاوة على الرد على استفسارات أصحاب المنشآت وطلباتهم.

✓ دراسة الوضع القائم للمنشآت الصغيرة والتغلب على العقبات القائمة بها.

✓ دراسة المواقع اللازمة لإنشاء المشروعات الصغيرة وتقديم الإرشادات الخاصة بذلك.

(ب) إتباع سياسة تجارية خاصة لحماية الصناعات الصغيرة، بحيث وضعت اليابان نظم الحماية وتقييد الاستيراد وبعض الإجراءات الخاصة بإعانة الصادرات، وقد اتبعت نظام الحواجز الجمركية واعتبرتها الوسيلة الأساسية لحماية المستهلك المحلي خاصة سوق الإلكترونيات، حتى تقدمت الصناعات الإلكترونية واكتسبت ميزة تنافسية في الأسواق الدولية، وأصبحت سلعا صناعية قادرة على النفاذ إلى الأسواق الخارجية.

¹ محمد لبيب عنبه، هالة (2003)، إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، ص ص 215-225.

ج) وضعت اليابان قانوناً يشجع على تحديث الصناعات الصغيرة بهدف مساهمتها لحالات التطور في البيئة الاقتصادية، من خلال إنشاء نظام للتنمية التكنولوجية وتحديث المعدات وتم تخصيص أشكال متنوعة من المساعدات لتحديث الصناعات الصغيرة بحيث تتكامل مع الصناعات الكبيرة.

د) وضعت الحكومة اليابانية برامج للتدريب خاصة بالمشروعات الصغيرة وأهمها¹:

1-برامج التدريب الفني والتقني: تلك البرامج الخاصة والمتخصصة بالنواحي الفنية والتقنية بما يحقق رفع مستوى مهارة العمال في العمل ويعيد تأهيلهم بما يناسب متطلبات العمل ، لاسيما في مجالات الهندسة الآلية والهندسة الكهربائية.

2-البرنامج الموسع لتحسين الإدارة: نظراً لانخفاض مستوى المديرين الإداري في الصناعات الصغيرة، فقد عمدت اليابان من خلال هذا البرنامج إلى إيجاد مناخ صحي لنمو المنشآت الصغيرة عن طريق تحسين مجالات الإدارة، وتقديم التكنولوجيات الحديثة في هذا المجال، كذلك مدها بالمعلومات المتعلقة بالإجراءات والقوانين التي تحتاجها.

و) اتخذت اليابان إجراءات مالية عديدة وأنظمة ضريبية داعمة لتشجيع الصناعات الصغيرة كتقديم الإعفاءات أو التخفيضات الضريبية المتنوعة، كوضع نظام ضريبي خاص يشجع على إقامة الصناعات الصغيرة في المناطق النائية، والتخفيض الضريبي على تأجير الآلات، أو عند ترخيص وتسجيل المباني الخاصة بالصناعات الصغيرة، كذلك الإعفاء الخاص على استهلاك الآلات والمعدات، والإعفاء من ضريبة حيازة ملكية الوحدة الصناعية الصغيرة وغير ذلك الكثير.

هـ) تعدد جهات التمويل و تنوع أشكال المؤسسات التي تهتم بتمويل المنشآت الصغيرة في اليابان، حيث توجد جهات تمويل حكومية وجهات تمويل خاصة بالإضافة إلى جهات التمويل المشتركة بين الحكومة والقطاع الخاص لتقديم القروض اللازمة للصناعات الصغيرة بشروط مشجعة.

ي)التشجيع على التعاقدات الفرعية من الباطن في الصناعات الصغيرة والمتوسطة في اليابان، وقد تبين حتى الآن أن نحو 75% من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الصناعة التحويلية هي عبارة عن منشآت متعاقدة من الباطن مع المنشآت الكبيرة، وأن نحو 60% من المشروعات الصغيرة هي جزء مكمل لبعض الصناعات الكبيرة، من خلال التخصص في إنتاج الأجزاء والمكونات حيث تقوم بتجميع أجزاء السفن والسيارات ومهمات السكك الحديدية والآلات الإلكترونية، إلى غير ذلك.

س) الدروس المستفادة من التجربة اليابانية:

¹ جاسر عبد الرزاق السنور(2008)، مرجع سبق ذكره، ص 10.

و ما يميز التجربة اليابانية هو التنظيم الشديد للهيكل المؤسسي للعمل، من حيث تعدد الجهات التي تعمل من أجل دعم هذا القطاع و توزيع الأدوار. بمتهى الدقة، بالإضافة إلى ذلك تتميز التجربة اليابانية بالعمل المنظم من أجل دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ليس فقط داخل اليابان و لكن خارجها أيضا، حيث أنشأت الحكومة العديد من المكاتب حول العالم، و التي تعمل على توفير المعلومات اللازمة لأصحاب تلك الشركات عن الأسواق الأخرى و الفرصة المتاحة لها، بالإضافة إلى تقدم المنتج الياباني من هذا القطاع لأسواق أخرى.

3.4.1. التجربة الأمريكية:

Small Business Administration يمارس هذا البرنامج عمله في الولايات المتحدة الأمريكية من خلال

(SBA)* ، ويعمل برنامج ضمان القروض الممنوحة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال الاعتماد على المعايير الثلاثة التالية¹:

أ) حجم المنشآت :

يرتكز هذا المعيار على عدد من الجوانب أهمها عدد العمال في المشروع والعوائد السنوية للمنشأة، ويمكن تحديد المنشآت وفقاً لهذا المعيار بما يلي:

- ✓ الصناعات التي توظف أقل من 500 عامل.
- ✓ المنشآت التي يبلغ مجموع مبيعاتها السنوية بالتحزئة أقل من 5 ملايين دولار.
- ✓ المنشآت التي تقدم خدمات سنوية بقيمة أقل من 5 ملايين دولار.
- ✓ منشآت البيع بالجملة على أن يقل عدد العاملين فيها عن 100 عامل.
- ✓ لتنفيذ اتفاقيات البناء التي تقل عن 17 مليون دولار سنوياً.
- ✓ التجارة الخاصة التي يبلغ مجموع مبيعاتها السنوية أقل من 7 ملايين دولار.
- ✓ المزارع والمنشآت الزراعية التي تقل مبيعاتها السنوية عن 500 ألف دولار.

ب) طبيعة المنشأة:

* هيئة المنشآت الصغيرة التابعة للحكومة الأمريكية، التي تم إنشاؤها عام 1953، أي أن عمر التجربة الأمريكية حوالي 61 عاماً.
¹ حميدي يوسف (2007-2008)، مرجع سبق ذكره، ص 73.

تعتبر جميع المنشآت مستهدفة من قبل (SBA)، باستثناء تلك التي لا تهدف إلى تحقيق الأرباح، وتلك التي تفتقر إلى الصفة القانونية في ممارستها لأي نوع من النشاطات، وللمضاربات في البورصات والأسواق المالية، وتمويل المؤسسات المالية المختلفة.

ج) استخدام التمويل:

عادة ما تستخدم القروض المضمونة من قبل (SBA) لإنشاء وإقامة المشروعات المتنوعة، غير أن القروض التي تحصل عليها المشروعات القائمة عادة ما يكون استخدامها لأحد الأغراض التالية:

✓ شراء مواد أولية أو موجودات.

✓ شراء الأثاث والتجهيزات المختلفة.

✓ شراء أرض لإقامة بناء عليها أو للبناء.

✓ إجراء التحسينات والتطويرات.

✓ لتمويل احتياجات رأس المال وإعادة تمويل الديون المتحققة.

أما نسبة الضمانات المقدمة من قبل هذا البرنامج، فهي عادةً 90% من قيمة القرض، على أن لا تزيد قيمته على 500 ألف دولار. علماً بأن رسوم الضمان التي يتقاضاها البرنامج تختلف حسب مراحل تنفيذ القرض، إذ يتم تقاضي 1% رسوماً أولية عند سحب القرض (وهي طبعاً من قيمة القرض)، وبعد ذلك يتم الحصول على ما نسبته 0.5% - 2.25% من قيمة القرض إذا كانت مدته تقل عن 7 سنوات، أو يتم الحصول على ما نسبته 2.75% للقرض الذي تزيد مدته على ذلك. وتتمثل مصادر الأموال لهذا البرنامج بالإضافة إلى إيراداته من عملياته التشغيلية والاستثمارية المختلفة، في السماح للبنوك التجارية بخصم جزء من القروض المضمونة في السوق النقدي الثانوي، أي أن باستطاعة البنوك بيع طلبات القروض في الأسواق الثانوية مثلها مثل السندات المالية المكفولة من الحكومة، وبناءً على ذلك يتم توفير مصادر تمويلية وأموال إضافية يتم توجيهها لمنح المزيد من القروض.

5.1. الخلاصة

إن مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعكس مدى أهميتها الاقتصادية خاصة بعدما أثبتت قدرتها على إحداث تغيرات هيكلية في اقتصاديات مختلف الدول، حيث تزايدت مكانة هذه المؤسسات وأصبح ينظر إليها على أنها مكملات لعمل المؤسسات الكبيرة الحجم إذ لم نقل أنها تنافسها، وهذا انطلاقاً من مختلف التجارب الناجحة لها في العديد من الدول، فعلى الرغم من حداثة نشأتها إلا أنها تعتبر من أهم مقومات التنمية من خلال دورها التنموي في توفير مناصب شغل وخلق قيمة مضافة، إلا أن هذا القطاع يبقى كغيره من القطاعات يعاني من بعض المعوقات التي

تحول دون قيامه بدوره الحقيقي وعجزه عن دفع عجلة التنمية خاصة في البلدان النامية، وبالتالي يبقى بحاجة إلى دعم وإيجاد بدائل كفيلة بترقية للوصول به إلى المستوى المطلوب.

الفصل الثاني: الإطار النظري للتنافسية

1.2.1 مدخل :

تعتبر الميزة التنافسية من أهم التحديات التي تواجهها المؤسسات حالياً، وذلك أن درجة التنافس في السوق تعد من العوامل التي تحدد قدرة المؤسسة على الصمود في وجه منافسيها وضمان استمرارها، وقد دفعت حدة التنافس في السوق الذي تنشط فيه المؤسسة إلى تطبيق أحدث الأساليب الإدارية لمواجهة هذه التنافسية، إذ تقوم هذه الأخيرة على مبدأ تحليل البيئة الداخلية والخارجية للمؤسسة وذلك بهدف تحديد نقاط القوة والفرص التي تسعى إلى تعزيزها وكذا نقاط الضعف والتهديدات التي تحاول القضاء عليها أو التماشي معها، بالرغم من أن البيئة التنافسية ضغوطاً مستمرة على المؤسسة، إلا أن هذه الأخيرة تسعى دوماً للبحث عن اكتساب ميزة أو مزايا تنافسية عن طريق استراتيجيات متعددة، حيث يعتمد هذا المفهوم على نقطة أساسية وهي أن العامل الأكثر والحديد لنجاح المؤسسة هو الموقف التنافسي لها، ومن هذا تصنف نشاطها أولاً والأسبقية على منافسيها ثانياً، وينجم ذلك عن عمليتي الجذب والدفع بين الثنائية (بيئة - ميزة) باعتبار أن البيئة تدفع إلى إنشاء الميزة، وتضيف هذه الأخيرة بدورها عناصر جديدة للبيئة تزيد من تعقدتها وترفع من شدة قواها التنافسية.

2.2 ماهية التنافسية:

تعتبر التنافسية جوهر تحويل اعتماد الدولة على المعرفة في بناء قدرتها التنافسية و تعظيم كفاءتها الاقتصادية و قيمتها المضافة و نموها الاقتصادي بين دول العالم الأخرى أكثر من اعتمادها على الموارد الطبيعية.

1.2.2 مفهوم و ركائز التنافسية:

لقد اختلف الباحثون الاقتصاديون في تعريفهم للتنافسية إذا لم يتم الاتفاق على تعريف موحد لها، و عليه فقد عرفها كل باحث حسب بيئته ووجهة نظره و توجهه الاقتصادي، لأن الفقه الاقتصادي لم يخضعها لنظرية اقتصادية معينة و لا لمدرسة من المدارس الاقتصادية. و سنتطرق في هذا المبحث إلى تعريف التنافسية و أهم الركائز الأساسية التي تعتمد عليها.

1.1.2.2 تعريف التنافسية:

لقد شكلت التنافسية أحد أهم المواضيع دراسة و نقاشاً، لي سفي المجال الإداري فحسب و إنما في المجال الاقتصادي كذلك، و نتيجة اختلاف الرؤى بين علماء الاقتصاد و علماء الإدارة تعددت التعاريف و اختلفت،

فمفهوم تنافسية المؤسسة يختلف عن تنافسية القطاع و تنافسية الدولة، و هو ما سوف يتم عرضه من خلال هذه النقطة، مع التركيز على تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لكونها لها علاقة مباشرة بموضوع البحث.

أ) **تعريف التنافسية على مستوى الدول:** نظرا لتداخل مفهوم التنافسية الدولية مع مفاهيم أخرى مثل النمو، التنمية الاقتصادية و ازدهار الدول، لم يتوصل إلى تعريف دقيق لهذا المفهوم، فقط ارتبط مفهوم التنافسية الدولية في السبعينات من القرن الماضي بجوانب التجارة الخارجية، و في الثمانينات من القرن الماضي ارتبط مفهوم التنافسية بالسياسة الصناعية، في حين ارتبط مفهوم التنافسية في التسعينات من القرن الماضي بالسياسة التكنولوجية، أما في بداية القرن الحادي و العشرين فقد أصبح مصطلح التنافسية يشير إلى قدرة الدول على رفع مستويات معيشة أفرادها، و إزاء هذه التعقيدات سيتم عرض بعض التعاريف التي حاولت إزالة الغموض عن هذا المصطلح.

أولاً) **تعريف المنتدى الاقتصادي العالمي (World Economic Forum(WEF):** عرف التنافسية بأنها قدرة البلد على تحقيق معدلات نمو مرتفعة و مستدامة في متوسط دخل الأفراد، مقاسا بمتوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي.¹ ثانياً) **تعريف منظمة التنمية و التعاون الاقتصادية: Organisation for Economic Coopertion and**

(Development (OCDE): عرفت التنافسية بأنها قدرة الدولة على توسيع حصصها في الأسواق المحلية و الدولية، كما عرفت بأنها الدرجة التي يمكن من خلالها، إنتاج السلع و الخدمات التي تواجه أذواق الأسواق الدولية، في الوقت الذي تحافظ فيه على المداخل الحقيقية لشعبها و التوسع فيها على المدى الطويل.²

و جاءت مساهمة بورتر لربط التنافسية بالإنتاجية و مستوى المعيشة، و بالنسبة له فإن فهم التنافسية يجب أن يركز على المصادر الأساسية للازدهار و الرخاء الاقتصادي.

و في الأخير تجدر الإشارة إلى أن ما ينطبق على الدول المتقدمة لا يمكن تعميمه على الدول النامية، فالحديث عن تنافسية دولة متقدمة يختلف عن تنافسية دولة نامية، باعتبار أن الأولى اجتازت المراحل البدائية لتحقيق التنافسية، فهي تعمل على تحسينها، على عكس الدول النامية التي تعمل على خلقها و من ثم تحسينها.

ب) **تعريف التنافسية حسب القطاع:** يعبر مفهوم تنافسية القطاع عن قدرة المؤسسات الوطنية في قطاع أو صناعة معينة، على تحقيق نجاح مستمر مقارنة بالمنافسين الأجانب في الأسواق الدولية، دون الاعتماد على الدعم و الحماية الحكومية، و هذا يعني أن القطاع التنافسي هو الذي تكون مؤسساته قادرة على التصدي و مجابهة المنافسة المحلية و الدولية، من خلال المحافظة على حصصها السوقية، و العمل على تنميتها باستمرار.

¹ سلمية غدير أحمد(2011)، تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر " دراسة تقييمية لبرنامج ميديا"، مجلة الباحث، العدد9، ص 132.

² سلمى صالح(2006)، تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للرفع من قدرتها التنافسية، مذكرة ماجستير، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، ص 52.

يعتبر مفهوم التنافسية على مستوى القطاع أكثر شمولاً على مستوى المؤسسة، إذ أنه يشمل ضمناً مفهوم تنافسية المؤسسة القائمة على العديد من المؤشرات مثل¹:

✓ القدرة على التصدير

✓ تلبية حاجات السوق المتغيرة و المتزايدة

ج) تعريف تنافسية المؤسسة: تعد التنافسية أداة رئيسية لتطوير قدرة المؤسسة على النمو و الاستمرار في ظل بيئة

تنافسية تتسم بالتغير المستمر، فهي تمثل رهان يجب على كل مؤسسة كسبه بكل الوسائل.

و يمكن تعريف التنافسية على مستوى المؤسسة بأنها "القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات و خدمات بشكل

أكثر كفاءة و فعالية من المنافسين الآخرين في السوق الدولية، مما يعني تحقيق نجاح مستمر على الصعيد العالمي في ظل غياب الدعم و الحماية من طرف الحكومة".

كما يمكن تعريفها بأنها "القدرة على مواجهة القوى المضادة في الأسواق و التي تقلل من نصيب المؤسسة في السوق المحلي أو العالمي"².

من خلال ما سبق نجد أنه من الصعب الوصول إلى تعريف واضح و محدد للتنافسية، إلا أنه يمكن استخلاص

النقاط التالية:

➤ يقوم تحقيق التنافسية على توفر أفضليات تنافسية.

➤ يعتبر المستهلك محور اهتمام التنافسية.

2.1.2.2. الركائز الأساسية للتنافسية:

تتمثل الركائز الأساسية في مجموع الكفاءات (التنظيمية، التسييرية، والتكنولوجية،... إلخ) الضرورية التي تمكنها

من تحقيق أهدافها، ويمكن عرضها كما يلي³:

أ) التنافسية المالية:

إن معرفة ذلك يتم بواسطة القيام بالتحليل المالي لأنشطة المؤسسة من خلال النسب المالية المحققة ومقارنتها بنسب

منافسيها في نفس القطاع. وهناك بعض النسب شائعة الإستعمال مثل:

• نسبة رأس المال الدائم (الأموال الدائمة/الأصول المتداولة)

¹كمال رزيق، عمار بوزعرور(2005)، ملتقى حول التنافسية الصناعية للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية البلدية، 2005، ص 14.

²الرجوع نفسه، ص 15.

³ردينة عثمان يوسف (1998)، بحوث التسويق، دار زهران للنشر و التوزيع، عمان، ص 43.

- نسبة الإستقلالية المالية (الأموال الخاصة/الديون)
- نسبة قدرة التسديد (الهامش الإجمالي للتمويل الذاتي/ المصاريف المالية)
- نسبة المردودية (الأرباح/الأموال الخاصة)

ب) التنافسية التجارية :

إن القدرة التنافسية في المجال التجاري تمكن المؤسسة من تحديد وضعيتها في القطاعات السوقية إتجاه منافسيها المباشرين، ويتم من خلال عدة مؤشرات منها على سبيل المثال:

وضعية منتجاتها في السوق، من خلال التركيز على الجودة والتنوعية.

شهرتها التجارية التي تتمثل في درجة ولاء مستهلكيها، وتعاملها مع زبائنها، وسعة حفيظة منتجاتها ونوعيتها، وفعالية سياستها الإتصالية الإشهارية... إلخ.

التوسع الجغرافي الذي يتم من خلال فعالية قنواتها التوزيعية، وقوتها البيعية، الخدمات المقدمة بعد عملية البيع... إلخ.

ج) التنافسية التقنية :

تتمثل في قدرة المؤسسة في التحكم في الأساليب التقنية المرتبطة في إنتاج منتجات ذات جودة عالية وبأقل تكلفة ممكنة. وإن ذلك يتحتم عليها أن تساير التطور التقني، مع وجود تنسيق محكم بين مختلف مراحل سيرورة الإنتاج. كما أن درجة تأهيل العمال، وتوفر جو يشجع على القيام بمختلف الأنشطة، وأخذ مختلف القوى الداخلية والخارجية بعين الإعتبار، مما يدعم قدرتها التنافسية التقنية.

د) التنافسية التنظيمية والتسييرية :

يتعلق الأمر في تنظيمها لوظائفها بدرجة تسمح لها بتحقيق أهدافها بصورة فعالة. إن ذلك يتوقف على نوعية الأنشطة، وطبيعة التنظيم والقرارات، ودرجة الإندماج. أما قدرتها التسييرية تتضح من خلال كفاءة مسيرها، وعلاقتهم بالمرؤوسين. إن مصدر التنافسية التسييرية تتعلق بالقيم التي يتميز بها مسؤولي المؤسسات، حيث تمس الصفات التي يتحلوا بها، والتي تتولد من خلال التجارب السابقة، والمعرف المتحصل عليها من طبيعة التكوين والتمهين.

إن تحديد القدرة التنافسية الكلية للمؤسسة يتمثل في تحليل مختلف أنواع القدرات التنافسية المشار إليها أعلاه، ومقارنتها بأهم منافسيها المباشرين. إن تنافسية المؤسسة تكمن بصفة عامة في التحكم في التكاليف التي تشمل مجموع ما تتحمله من تكاليف إبتداء من عملية التموين مروراً بعملية الإنتاج وإنتهاء بوضع المنتج في متناول المستهلك النهائي أو المستعمل الصناعي. بينها.

3.1.2.2. أنواع التنافسية:

بما أنه لا يوجد تعريف متفق عليه للتنافسية، إذ يختلف مفهومها باختلاف آراء الباحثين الاقتصاديين و مذاهبهم الاقتصادية، لكون " التنافسية لا تستهدف فقط تحسين بطريقة دائمة النتائج التسويقية للمؤسسة (اكتساب حصة من السوق، رقم الأعمال، هامش الربح..)، و لكن أيضا الاستفادة من الفوائد المنتشرة محليا، التي تسمح بالعيش أفضل أو خلق شروط أحسن للحياة، و ذلك لأن " الفعل الاقتصادي الأساسي و الاستهلاك و أيضا الإنتاج هم مبررون بالرغبة في تلبية طلب ما هو عبارة عن اختيار للمستهلك، هنا يميز العديد من الباحثين الاقتصاديين في العديد من الأدبيات بين عدة أصناف من التنافسية، و منه تنقسم التنافسية إلى¹:

أ) التنافسية بالنسبة لدنيا الأعمال: يمكن القول بأن هناك نوعين من التنافسية لدنيا الأعمال هما:

أولاً) التنافسية المباشرة: هي تلك المنافسة التي تحدث في المؤسسات التي تعمل في قطاع واحد.

ثانياً) التنافسية غير المباشرة: تتمثل في الصراع بين المؤسسات القائمة في المجتمع للحصول على الموارد المتاحة.

فالمنافسة بالنسبة لدنيا الأعمال هي تنافسية على الموارد قبل أن تكون تنافسية على السوق أو الزبون، هذا ما يجعل كبريات الشركات متعددة الجنسيات تستقر خارج أوطانها بالقرب من المواد الخام، لتقليل التكاليف و البيع بسعر تنافسي، و بالتالي زيادة مبيعاتها و احتكار السوق الدولية.

ب) تنافسية السوق: هذا التعريف يركز على السوق و مفاده أن التنافسية تقاس من خلال أداء المؤسسة في السوق

مقارنة بنظيراتها، و ذلك استنادا إلى تقويم حصة السوق النسبية. و نأخذ مثال عن ذلك سوق الهاتف النقال

الاتصالات (في الجزائر أين يوجد ثلاثة متعاملين، إذ يمكن تقويم و ترتيب أداء المتعاملين من خلال مجال التغطية، جودة الصوت، الخدمات المرافقة للاتصال...)

ج) التنافسية بحسب الموضوع: تنقسم إلى ما يلي²:

أولاً) تنافسية المنتج:

تعتبر من الشروط اللازمة لتنافسية المؤسسة و يعتبر شرطا ليس كافيا لأنه يتم اعتماد سعر التكلفة كمعيار

وحيد لتقويم تنافسية منتج معين، إلا أنه ليس المعيار الوحيد بل هناك معايير أخرى مثل: الجودة و خدمات ما بعد البيع

و التي تعبر بطريقة دقيقة عن وضعية المنتج في السوق في وقت معين.

¹ سلمى صالحى (2006)، مرجع سبق ذكره، ص 53.

² أحمد سيد مصطفى، مرجع سبق ذكره، ص 48 .

ثانياً) تنافسية المؤسسة:

يتم تقييمها على مستوى أشمل من تلك المتعلقة بالمنتج، حيث يتم الأخذ بعين الاعتبار هوامش كل المنتجات من جهة و الأعباء الإجمالية التي نجد من بينها: تكاليف البنية، النفقات العامة، نفقات البحث و التطوير و المصاريف المالية، فإذا فاقت هذه المصاريف و النفقات مستوى الهوامش و استمر ذلك مدة طويلة فإن ذلك يؤدي بالمنظمة إلى تكبد خسائر يصعب تحملها و بالتالي فالمنظمة مطالبة بتقديم قيمة لربائتها و لن يتم ذلك إلا إذا حققت قيمة إضافية في كل مستوياتها.

د) التنافسية وفق الزمن: حيث تنقسم إلى التنافسية الملحوظة و القدرة التنافسية¹:

أولاً) التنافسية الملحوظة:

يعتمد هذا النوع من التنافسية على النتائج الإيجابية المحققة خلال دورة محاسبية و يجب على المنظمة أن لا تغتر بهذه النتائج لكونها قد تنجم عن فرصة عابرة في السوق أو عن ظروف جعلت المنظمة في وضعية احتكارية

ثانياً) القدرة التنافسية:

ينقسم مفهوم القدرة التنافسية إلى شقين: الأول هو قدرة التميز على المنافسين في الجودة، السعر، توقيت التسليم، أو خدمات ما قبل البيع و ما بعده و في الابتكار و القدرة على التغيير السريع و الفعال، أما المفهوم الثاني فهو القدرة على مغازلة مؤثرة للعملاء تزيد رضائهم و تحقق ولائهم.

و هناك تقسيمات أخرى في الأدبيات الاقتصادية للتنافسية نوجزها كالتالي:

- **تنافسية التكلفة أو السعر:** تركز على زيادة الإنتاجية عن طريق تخفيض التكاليف، و مكنة العمل للتقليل من الأيدي العاملة و بالتالي الوصول إلى تكلفة إنتاجية إجمالية أقل، و منه تسويق منتج بسعر منخفض لا يقدر عليه المنافسين الآخرون مما يخرجهم من السوق، و تعتبر تنافسية التكلفة أو السعر من أسهل أنواع التنافسية.
- **التنافسية على الجودة:** و تركز على تحسين جودة المنتج، ليس بهدف إخراج المنافسين الآخرين من السوق و لكن للوصول إلى منتج تنافسي يحتل مكانة تنافسية مستدامة، و سيلته تطوير مستويات الجودة بشكل مستمر حتى يتسنى له تصدر المنتجات المنافسة، و بالتالي تجعل المستهلك يرتبط بهذه السلعة بشكل مستمر، و الجودة هنا عبارة عن أداة لإنجاح المشروع.

¹ الداوي الشيخ (10-9 مارس 2004)، دور التسيير الفعال لموارد و كفاءات المؤسسة في تحقيق الميزة التنافسية ، الملتقى الدولي حول التنمية البشرية و فرص الاندماج في اقتصاد المعرفة و الكفاءات البشرية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة ورقلة، ص 108.

➤ **تنافسية سرعة تقديم الخدمة:** و غالبا ما تكون المشروعات الخدمية، و تنافسية سرعة تقديم الخدمة العامل الزمني في الحساب عن طريق السرعة في الأداء، و تتطلب القدرة العالية على التكيف و التطوير، و تنافسية سرعة تقديم الخدمة محدد مهم للتنافسية الدولية خاصة في مجال لوجستيات التجارة الخارجية.

➤ **المنافسة الكاملة:** حدد الاقتصاديون التقليديون وضعية المنافسة التامة بوجود خمس شروط أساسية تمثل المعطيات الخاصة بهذه الوضعية و هي، ذرية السوق و علنية السوق، حرية الدخول إلى السوق و سيوية السوق و تجانس المادة. كما يضاف إليها حسب الاقتصاديين المعاصرين الشروط التالية:

تكافئ العرض و الطلب.

التجانس الكامل للمنتجات الاقتصادية المتبادلة.

شفافية ووضوح السوق.

التنقل الحر للمشتريين و البائعين في السوق.

هذه الشروط كلها تقوم على أساس أن سعر السوق يتحدد على أساس قانون العرض و الطلب.

➤ **المنافسة الاحتكارية:** و هي احتكار قلة المؤسسات لكامل الأسواق، و يكون عدد هذه المؤسسات أقل مما هو موجود في سوق المنافسة الكاملة، و في حالة المنافسة الاحتكارية فإن المؤسسات تحتكر أغلب المنتجات المختلفة في السوق و هو ما يحقق لهذه المؤسسات أرباح هائلة، و في سوق المنافسة الاحتكارية تكون الأسعار أعلى و المنتجات أقل مما هو في سوق المنافسة الكاملة.

2.2.2. المحددات الرئيسية للتنافسية و العوامل المهددة لها:

تتحدد تنافسية المؤسسة من خلال متغيرين أو بعدين هامين، كما أن لها مجموعة من العوامل المهددة لها و التي سوف نتطرق لها في هذا العنصر.

1.2.2.2. المحددات الرئيسية للتنافسية:

لقد ارتبطت محددات التنافسية بصفة عامة بمنهج بورتر PORTER ، الذي يمثل حجر الأساس الذي بنيت عليه أغلب الدراسات التي تناولت القدرة التنافسية، و نقطة البداية في تحليل بورتر هي كيف تخلق المؤسسة قدرة تنافسية مستدامة؟ و ماهي أهم محدداتها الأساسية التي تضمن توافر بيئة محلية مواتية لخلق قدرة تنافسية للمؤسسة؟

أ) مصادر التنافسية: و قد حددها بورتر فيما يلي¹:

✓ ضرورة تحديد المؤسسة لأهدافها في مجال نشاطها، أي تبني إستراتيجية محددة لتحقيق ميزة تنافسية و تحقيق استمرارها.

✓ ضرورة تحديد المؤسسة للمجال الذي تسعى للتنافس فيه (تحديد المنتج محل التنافس، طبقة العملاء...).

✓ أن تتعامل المؤسسة مع كافة الأنشطة التي تقوم بها على أنها سلسلة قيمة.

ب) محددات التنافسية: و يمكن إجمالها في النقاط التالية²:

أولاً) ظروف عوامل الإنتاج: يعد مفهوم عوامل الإنتاج من منظور بورتر أكثر شمولاً من المفهوم التقليدي المتداول، لأنه يتضمن بالإضافة إلى العوامل التقليدية المتمثلة في الموارد البشرية و الطبيعية و رأس المال، و عوامل أخرى من شأنها أن تشكل بدورها عوامل مساندة لوسائل الإنتاج و يدخل في ذلك الهياكل القاعدية و نظم الاتصالات و مراكز البحث.

ويقصد بظروف عوامل الإنتاج مدى توفر عوامل الإنتاج و ملاءمتها و سهولة وصول المؤسسة إليها، و كفاءتها و فعاليتها، فبقدر ما تتوفر هذه العوامل و تنخفض تكلفتها و تزداد فعاليتها و ملاءمتها للمؤسسة بقدر ما تكون محفزة للميزة التنافسية، غير أن وفرة هذه العوامل رغم أهميتها لا يكون مجدياً في حالة سوء استخدامها، و ربما أدى ذلك إلى فقدان روح الابتكار و التطوير في المؤسسة، في حين قد تدفع الندرة النسبية لعوامل الإنتاج بالمؤسسة إلى الابتكار و التطوير بما يدعم القدرة التنافسية.

ثانياً) ظروف الطلب: حسب النظرية الكثرية فإنه ما لم يتم تنشيط الطلب في اقتصاد ما يخلق الطلب الفعال خاصة في فترات الكساد فإن الوضع يزداد تعقيداً على المستوى الكلي و الجزئي معاً، فالمؤسسة في ظل ركود الطلب سوف لن يكون بمقدورها تصريف منتجاتها مما يؤثر سلباً على قدرتها التنافسية.

إن الطلب الذي يشير إليه بورتر يتمثل في الطلب من حيث حجمه و أنماطه المختلفة، فكلما تحقق نمو الطلب و ارتفع كلف أدى إلى إمكانية تصريف منتجات المؤسسة مما سيفسح المجال للجوء إلى اقتصاديات الحجم و آثار التعلم بهدف رفع و تحسين مستوى الإنتاجية، و منه رفع القدرة التنافسية.

¹كمال رزق، فارس مسدور(2002)، مفهوم التنافسية، ملتقى دولي حول تنافسية المؤسسة الاقتصادية و تحولات المحيط، جامعة محمد خيضر، بسكرة، ص

²سلمى صالحى (2006)، مرجع سبق ذكره، ص 53 .

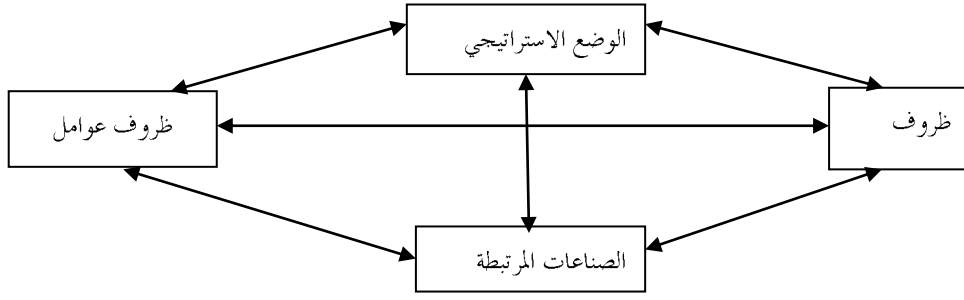
و تكمن أهمية نمو حجم الطلب أيضا في الرفع من جاذبية القطاع و مردوديته، و من ثم تحسين مردودية المؤسسة، كما أنه كلما كان الطلب منصبا على الجودة كلما اتسم بالتحسين، و هو ما سيدفع بالمؤسسات المتنافسة إلى الإبداع و الابتكار و تفعيل التكنولوجيا، رفعا لمستوى الجودة و تحقيقا لخاصية التميز بالمنتجات.

ثالثا) **الوضع الاستراتيجي التنافسي:** بقدر ما يكون الوضع الاستراتيجي و التنافسي للمؤسسة جيدا، بقدر ما تكون ذات قدرة تنافسية عالية و بالعكس ستكون عرضة لفقدان تميزها و قدرتها على المنافسة و إخلاء المجال السوقي للمتنافسين، هذا الوضع الاستراتيجي و التنافسي يبقى محكوما بميكل المؤسسة و مختلف التفاعلات التنظيمية المختلفة من جهة، و بدرجة المنافسة و تأثيرات قوى المنافسة كعامل خارجي من جهة أخرى.

و بهدف تحسين الوضع الاستراتيجي و التنافسي للمؤسسة يرى بورتر انه على المؤسسة أن تسعى بشكل دائم إلى التحسين و التجديد و الابتكار و رفع الكفاءة، فضلا عما توفره المنافسة من تعميم التكنولوجيا و سرعة تدفق و انتشار المعلومات و الخبرة، و هي عوامل كلها تصب كلها في تنافسية المؤسسة.

رابعا) **وضع الصناعات المرتبطة و المساندة:** يقصد بالصناعات المرتبطة تلك التي تشترك مع الصناعة التي تنشط فيها المؤسسة سواء تعلق الأمر بالمدخلات أو الصناعة المستخدمة أو قنوات التوزيع، و كذا تلك الصناعات المنتجة لمواد مكمل و لهذه الصناعة، بينما الصناعات المساندة هي تلك التي تقدم الدعم للصناعة المعينة من حيث المدخلات التي تتطلبها العملية الإنتاجية، و منة هنا نطرح السؤال التالي: أيا من هذين النوعين من شأنه أن يخلق فرصا لجملة من العلاقات و التكاملات الأمامية و الخلفية وفقا لميكانيزمات النموذج، بما يضيفه من قيمة مضافة على سلسلة القيمة للمؤسسة وفقا لتلك الترابطات بين الصناعات أو القطاعات المختلفة، و ما ينجم عنها من وفرات بالتكلفة بفعل الاستفادة من تسهيلات إنتاج مشتركة او خبرة فنية أو منافذ توزيع، كما أن استغلال تلك الترابطات بشكل جيد سيرفع من القدرات التنافسية للمؤسسة والشكل التالي يبين ذلك:

الشكل رقم (2-1): محددات التنافسية

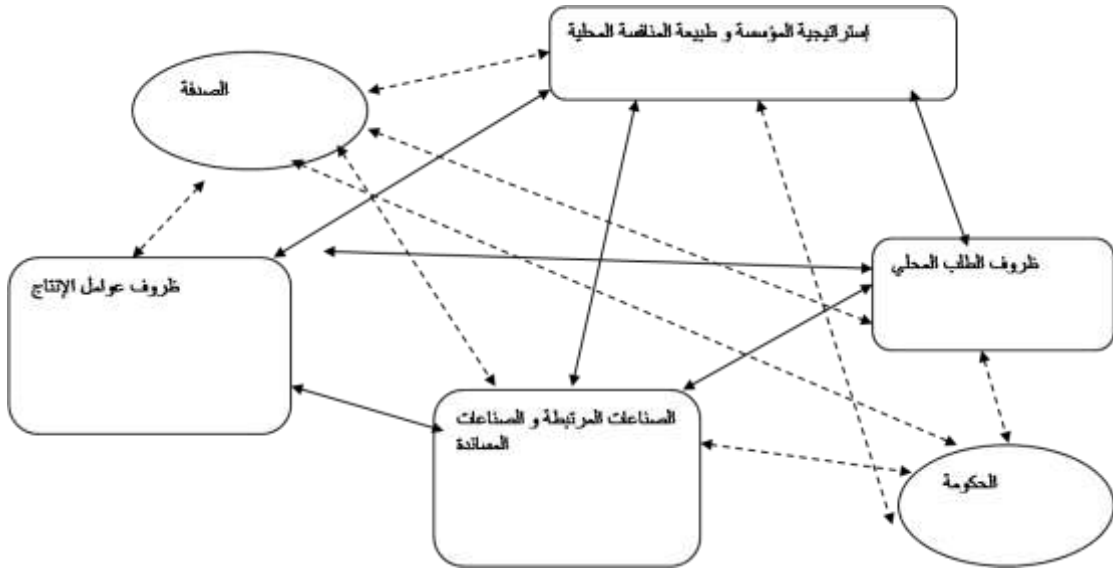


المصدر: بن موزة مسعود (13-14 نوفمبر 2006)، الإبداع التكنولوجي لتنمية القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري في ظل اتفاق الشراكة الأوروبية الجزائرية، الملتقى الدولي حول " آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري و على منظومة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة "، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر، ص 5.

و يضيف بورتير إلى هذه المحددات الرئيسية محددات ثانوية، مثل الدور الذي تلعبه الصدفة (الظروف و الأحداث الخارجة عن سيطرة المؤسسة مثل التغييرات التي تحدث في أسعار المدخلات، تغييرات أسعار الصرف، تغييرات أسواق المال...) في خلق ميزات تنافسية جديدة، بالإضافة إلى السياسات الحكومية التي تلعب دورا ثانويا في خلق المقدررة التنافسية للمؤسسات.

و الشكل التالي يوضح محددات التنافسية حسب بورتير:

الشكل رقم (2-2): نموذج الماسة و العناقيد لبورتير _ محددات التنافسية _:



■ الخط المتصل يمثل العلاقة بين المحددات الأربعة كنظام حركي { ديناميكي } يعمل باعتماد و مساندة متبادلة.

■ الخط المنقطع يوضح تأثير البيئة الأشمل التي تتفاعل من خلالها مع متغيرات أخرى مثل أحداث الصدفة و الدور الذي تلعبه الحكومة.

source : M/ porter. **"the competitive advantages of nations"** . Inter éditions .paris.1993.p127

2.2.2.2. العوامل المهددة للتنافسية:

حيث تتلخص في العوامل التالية¹:

- عدد المؤسسات التي تتحكم في المعروض من منتج معين، حيث ازدياد حدة المنافسة مرتبط بزيادة عدد المؤسسات و العكس صحيح.
- سهولة أو صعوبة دخول بعض المؤسسات إلى السوق، حيث كلما توفرت السهولة في دخول المنظمات لإنتاج و تسويق منتج، كلما زادت المنافسة و العكس صحيح.
- العلاقة بين حجم المنتجات التي تستطيع المنظمة عرضها من هذه المنتجات، فكلما زاد المعروض من المنتجات عن المطلوب منها كلما زادت المنافسة و العكس صحيح.

3.2. الإطار المفاهيمي للميزة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تعتبر الميزة التنافسية من أهم التحديات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، وذلك أن درجة التنافس في السوق تعد من العوامل التي تحدد قدرة المؤسسة على الصمود في وجه منافسيها وضمان استمرارها، ففي ظل المنافسة وسرعة التغير في رغبات و احتياجات الزبائن و العملاء تسعى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى التطوير المستمر لتحقيق التميز و البقاء في الأسواق، و اكتساب ميزات تنافسية قوية و دائمة

1.3.2. مفهوم الميزة التنافسية و أهميتها:

تعتبر الميزة التنافسية قدرة المؤسسة على اكتشاف طرق جديدة أكثر فعالية من تلك المستعملة من قبل المنافسين، كما أن لها أهمية كبيرة سوف نتطرق لها في هذا العنصر

1.1.3.2. تعريف الميزة التنافسية:

إن مفهوم الميزة التنافسية لم يظهر صدفة و إنما هو نتاج التحول في مفهوم الميزة النسبية بسبب التحولات التي شهدتها العالم، و لقد شغل مفهوم الميزة التنافسية اهتمام العديد من الباحثين في مجال الاقتصاد و إدارة الأعمال، و نظرا لاختلاف رؤى الفريقين كانت النتيجة عدم الاتفاق بشأن الميزة التنافسية، و منه تعرف الميزة التنافسية على أنها:

¹ أحمد سيد مصطفى (2003)، التنافسية في القرن الحادي و العشرين، مدخل إنتاجي، الطبعة الأولى، القاهرة، ص 20.

فحسب PORTER يعرفها بقوله: تنشأ الميزة التنافسية بمجرد توصل المؤسسة إلى اكتشاف طرق جديدة أكثر فعالية مقارنة بتلك المستعملة من طرف المنافسين إذ أنه يكون بمقدورها تحسيد هذا الاكتشاف ميدانيا¹.

و يعرف fahy الميزة التنافسية على أنها " أي شيء يميز المنظمة أو منتجاتها بشكل إيجابي عن منافسيها في أنظار زبائنها أو المستخدمين النهائيين لمنتوجها"².

و حسب read & al فإن الميزة التنافسية هي " المركز الفريد الذي تطوره المنظمة من خلال الاستخدام الكفاء و الفعال لمواردها و مهاراتها مقارنة بالمنافسين"

كما تعرف على أنها " قدرة المؤسسة على صياغة الاستراتيجيات التي تجعلها في مركز أفضل بالنسبة للمؤسسات الأخرى العاملة في النشاط".

أيضا هي "المجال الذي تتمتع فيه المنظمة بقدرة أعلى من منافسيها في استغلال الفرص الخارجية أو الحد من أثر التهديدات، و تنبع الميزة التنافسية من قدرة المنظمة على استغلال مواردها المالية أو البشرية أو الفكرية فقد تتعلق بالجودة أو التكنولوجيا أو القدرة على تخفيض التكلفة أو الكفاءة التسويقية"³.

كذلك يمكن تعريفها على أنها: تمثل مجموعة الخصائص أو الصفات التي يتصف بها المنتج أو العلامة، و تعطي للمؤسسة بعض التفوق على منافسيها المباشرين.

يتضح من هذه التعاريف و تعاريف أخرى، أن الميزة التنافسية تتمثل في ذلك الإختلاف والتميز الذي تملكه المؤسسة عن منافسيها، والذي سيؤهلها إلى تحقيق مزايا عدة منها الحصول على هوامش مرتفعة، و تطبيق أسعار جد منخفضة، و حصول على حصة سوقية أكبر، والنمو والبقاء أطول ما يمكن.

و الجدول التالي يبين أبرز التعاريف التي تناولها الباحثين من خلال وجهات نظر مختلفة و عبر التركيز على جانب معين كما يلي:

¹ جمال كبيش(2008)، جمال قدام، دور الابداع و الابتكار في خلق ميزة تنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، ملتقى دولي حول المؤسسة الاقتصادية و الابتكار في الألفية الثالثة، جامعة 8 ماي 1945، ص 51 .

² نبيل مرسي خليل(1998)، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، مركز الاسكندرية، مصر، ص 76.

³ نبيل مرسي خليل (1998)، مرجع سبق ذكره، ص 77.

الجدول رقم (1-2): أبرز التعاريف التي تناولها بعض الباحثين حول الميزة التنافسية

| الباحث | التعريف | التوجه أو التركيز |
|--------------------------|--|-------------------|
| HOFER | هي المجالات التي تتفوق بها المؤسسة على منافسيها. | الأنشطة |
| FAHEY | أي شيء يميز المؤسسة أو منتجها بشكل إيجابي عن منافسيها من وجهة نظر الزبون النهائي. | المكانة الذهبية |
| ROPPAPORT | قدرة المؤسسة على تقليل كلفتها الأقلية و تحقيق فوائد أعلى من خلال السعر مقارنة بالمنافسين و تحقيق قيمة أكبر للزبون. | الكلفة |
| EVANS | القابلية على تقديم قيمة متفوقة للزبون. | قيمة الزبون |
| MACMALL AND TAMPO | هي الوسيلة التي تمكن المؤسسة من تحقيق التفوق في ميدان منافسيها مع الآخرين. | المنافسة |

المصدر: سلمى صالح (2006)، تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للرفع من قدرتها التنافسية، مذكرة ماجستير، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، ص

54.

2.1.3.2. مراحل تطور الميزة التنافسية وخصائصها:

أ) مراحل تطور الميزة التنافسية :

ترجع بداية ظهور وتداول مفهوم الميزة التنافسية وأساليب إكتسابها ودعمها الى نهاية الثمانينات من القرن العشرين، حيث ظهر مفهوم الميزة التنافسية وانتشر استخدامه بعد صدور كتابات M / PORTER الرائد في هذا المجال، ثم تعددت الكتابات في هذا المجال حيث قدم Qakland إستراتيجيات ثلاثة لتحقيق التنافسية وهي التميز بالتكلفة، إستراتيجية الجودة الشاملة ثم إستراتيجية الابتكار بإعتبار أن تلك الإستراتيجيات تمثل بدائل أمام المؤسسة. يمكن إختيار أحسنها، كما يمكن اعتماد جميعها في آن واحد¹.

يرى M/ PORTER أن الميزة التنافسية تمر بأربع مراحل، تختلف كل مرحلة في خصائصها، وأوضح أنه من الضروري أن تمر الميزة التنافسية جميع هذه المراحل، وكذلك ليس ضروريا ترتيبها²

أولاً) مرحلة قيادة عوامل الإنتاج :

وهي المرحلة الأولى من مراحل تطور التنافسية، حيث يسود الاقتصاد مجموعة من التجمعات الصناعية الناجحة والقادرة على المنافسة عالميا، تستمد هذه الأخيرة ميزتها التنافسية من توافر عوامل الإنتاج الأساسية (موارد

¹ إبراهيم شكري (جويلية 1998)، إستراتيجية الجودة الشاملة المجلة العلمية للإقتصاد والتجارة، كلية التجارة بجامعة عين شمس العدد الثالث جويلية، ص 113

² سامي عفيفي (2003)، إقتصاديات التجارة الدولية، مطبوعات الإسرائ، القاهرة، ص 284

طبيعة ، ظروف مناخية ووفرة العمالة) ، هذه العوامل التي تحدد بصورة كبيرة نوع الصناعات التي يمكن أن تكتسب الدولة فيها مزايا تنافسية ، كما أن المنافسة في هذه المرحلة تعتمد على المنافسة السعرية واستخدام مستويات متوسطة في التكنولوجيا التي يتم إستيرادها من دول أخرى ، وفي هذه المرحلة يكون الاقتصاد شديد الحساسية لتقلبات الاقتصاد العالمي وأسعار الصرف الأجنبي إضافة إلى صعوبات الاحتفاظ بالمزايا التنافسية .
ثانيا) مرحلة قيادة الاستثمار¹ :

يتم من خلال هذه المرحلة الاعتماد بدرجة كبيرة على الإستثمار نظرا لرغبة وقدره الدول على الإستثمار بكثافة شديدة ، حيث تقوم الشركات في تشييد بنية أساسية ذات حجم كبير وعلى درجة عالية من التطور والكفاءة ، ومزودة بأحدث التكنولوجيات ، وتقوم على إمتلاك العمليات الإنتاجية وحقوق التصنيع من خلال ترخيص الشركات الأجنبية أو إقامة مختلطة وعادة ما تكون هذه التكنولوجيا أقل تطورا من تلك الموجودة في الشركات الأم لها .
ويتم تطبيق التكنولوجيات وإخضاعها للعديد من أعمال البحث والتطوير بهدف إنقاذها داخليا ثم العمل على تحسينها وتطوير منتجات متميزة .
وتتميز هذه المرحلة بما يلي :

- ✓ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون بحجم نسبي أكبر من المرحلة السابقة ، لأنها تضم مراحل إضافية الى سلسلة القيمة المضافة الخلفية .
- ✓ تتنوع أحجام المؤسسات بين الصغير والمتوسط مع ظهور أهمية الحجم الكبير .
- ✓ تطوير عوامل الإنتاج وإنشاء المزيد من البنية الأساسية المتطورة
- ✓ تنمية المهارات البشرية ذات المهارات المرتفعة
- ✓ تقوم الشركات بفتح عدد من الأسواق.
- ✓ تقوم المنافسة المحلية على أساس خفض ورفع المنتجات وتقديم أنواع جديدة من المنتجات مع تحديث عمليات الإنتاج .
- ✓ تعتبر أنجح الصناعات في هذه المرحلة هي تلك التي تتمتع بإرتفاع الطلب المحلي عليها ، ومنه تعتمد الميزة التنافسية في هذه المرحلة على كل من عوامل الإنتاج وهيكل وإستراتيجية المؤسسات والمنافسة .

¹ عمر صقر العولمة وقضايا إدارية معاصرة (2003) ، الدار الجامعية ، الاسكندرية 2003 ، ص96

- ✓ تكون الصناعات المساندة والمرتبطة في حالة متأخرة الى حد بعيد .
 - ✓ يعتمد الإنتاج على تكنولوجيا ومعدات ومكونات أجنبية .
 - ✓ يؤثر الإعتماد على موردين خارجيين على القدرة الابتكارية للمنتجين المحليين.
- يتمثل دور الدولة في هذه المرحلة في :

- التدخل المباشر في بعض السياسات التي تتعلق بتحفيز التزوير الأمثل لرؤوس الأموال .
- حماية الصناعة المحلية .
- تشجيع المنافسة .
- دعم الصادرات
- مساعدة الشركات في الحصول على التكنولوجيا من الدول المتقدمة
- دعم التطوير والإبتكار وتنمية الموارد البشرية

ثالثاً) مرحلة قيادة الابتكار

من خلال هذه المرحلة تعمل جميع عناصر التنافسية معا في أقوى درجات الترابط لتحقيق تنافسية الصناعة ، وتزايد دائرة الصناعات القادرة على المنافسة بشدة ، وأهم ما يميز هذه المرحلة :

- ✓ تطور الطلب المحلي نتيجة إرتفاع مستويات الدخل .
- ✓ إرتفاع مستوى التعليم.

✓ إنخفاض المزايا التي تعود لعوامل الإنتاج .

✓ زيادة الضغط على أسعار عناصر الإنتاج وقيمة العملة الوطنية .

إن أهم خصائص هذه المرحلة ، أن الشركات تتعدى مرحلة نقل وتطوير التكنولوجيا من دول أخرى الى خلق وإبتكار التكنولوجيات الجديدة داخليا ، كما تقوم الشركات بإنشاء شبكات مستقلة للتسويق والخدمات الدولية ، كما تتمتع منتجتها بعلامات تجارية دولية .

في هذه المرحلة تكتسب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قدرات تنافسية ديناميكية ، وتتحج الى الإنفتاح على العالم الخارجي وتكوين شبكات عنقودية مع دول أخرى , ومنه تتحول المؤسسة الى العالمية .

ما يتم به الإقتصاد أنه يتمتع بمقاومة شديدة لتقلبات الإقتصاد الكلي والصدمات الخارجية أو تصبح الصناعات أقل تعرضا لصدمات التكلفة وتغيرات أسعار الصرف ، وذلك لأن تنافسية الصناعة تعتمد على التكنولوجيا وتنوع الإنتاج

يقتصر دور الدولة على الأساليب غير المباشرة لتوجيه الإقتصاد ، كتحفيز العمال والحفاظ على المنافسة في السوق المحلي.

وتجدر الإشارة الى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذه المرحلة تكون فيما يعرف بسلسلة الابتكارات ، وعي تعني "التعاون بين المنشآت ز الجامعات ومراكز الأبحاث ومنظمات الصناعات الداعمة ، والمجلس المحلية والحكومية بالشكل الذي يحقق أهداف التنمية الصناعية للدولة ، حيث يؤدي هذا التعاون الى زيادة الأبتكار وتحقيق أفضلية للصناعة ككل تؤدي الى زيادة القدرة التنافسية".

رابعاً) مرحلة قيادة الثروة:

تعتبر هذه المرحلة من مراحل تدهور الميزة التنافسية ، حيث تعتمد الدولة على الثروة التي يتم تحقيقها في المراحل السابقة ، وإعادة توزيع الدخل بدلا من توليده ، والمشكلة التي تواجه الدولة في حالة الإعتماد على الثروة هي عدم القدرة على الاحتفاظ بهذه الثروة ، كما أن المستثمرين والمدراء والأفراد يتحولون عن أهداف الإستثمار والإبتكار والتطوير إلى أهداف أخرى .

كما أنه في هذه المرحلة تفقد الدولة ميزتها التنافسية في العديد من الصناعات نتيجة عدد من الأسباب أهمها الحفاظ على الوضع الحالي بدلا من تطويره ، إنخفاض الحوافز على الإستثمار ، قدرة الشركات الكبيرة على التأثير على السياسات الحكومية لصالحهم ، إضافة الى شيوع عملية الاندماج بسبب رغبة الشركات في تحقيق النمو دون مغامرة في أعمال جديدة ، كما تسعى إلى تقليل حدة المنافسة ودعم الإستقرار في الأسواق .

ومنه فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكنها التأثير في التنافسية ، وفق طرق هي :

■ زيادة إنتاجية شركات العنقود الصناعي.

■ قيادة الابداع في مجال معين .

■ استحداث أعمال وأنشطة جديدة .

ب) خصائص الميزة التنافسية:

إن خصائص الميزة التنافسية يفترض أن تفهم في إطار منظور صحيح و شمولي، و على العموم يمكن القول أن الميزة التنافسية تتسم بالخصائص التالية¹:

¹ طاهر محسن منصور الغالي (2009)، وائل محمد صبحي إدريس، الإدارة الاستراتيجية منظور منهجي متكامل ، دار وائل للنشر، الطبعة الثانية، عمان، الأردن، ص 309.

- ✓ إن تحقيقها يتطلب ضرورة توافر مهارات و قدرات من مستوى مرتفع، مثل الأفراد المدربون تدريباً خاصاً، القدرات الفنية الداخلية و العلاقات الوطيدة مع كبار العملاء.
 - ✓ تشتق من جهود الإدارة و الابتكار و التطوير، كما أنها ليست ثابتة.
 - ✓ الميزة التنافسية ليست حكراً على مؤسسة ما.
 - ✓ طويلة الأمد و صعبة التقليد من قبل المنافسين.
 - ✓ تشتق من رغبات و حاجات الزبائن.
 - ✓ أنها تعتمد على تاريخ طويل من الاستثمارات المستمرة و المتراكمة في التسهيلات المادية، التعلم المتخصص، البحوث و التطوير، و يترتب على أداء هذه الأنشطة خلق مجموعة من الأصول الملموسة و غير الملموسة، و في شكل سمعة و علاقات و طيدة مع العملاء، و حصيلة من المعارف المتخصصة.
 - ✓ أن تكون متحددة وفق معطيات البيئة الخارجية من جهة، و موارد المؤسسة من جهة أخرى.
 - ✓ أن يتناسب استخدام هذه الميزات مع الأهداف و النتائج التي ترى المؤسسة تحقيقها في المدين القصير و البعيد.
- 3.1.3.2. أهمية الميزة التنافسية:**

تبرز أهمية الميزة التنافسية بالنسبة للمؤسسة من خلال الجوانب التالية¹:

- ❖ تعطي للمؤسسة تفوقاً نوعياً و كمياً، و أفضلية على المنافسين و بالتالي تتيح لها تحقيق نتائج أداء عالية.
- ❖ تساهم في التأثير الإيجابي في مدركات العملاء و باقي المتعاملين مع المؤسسة، و تحفيزهم لاستمرار و تطوير التعامل.
- ❖ لكون الميزة التنافسية تتسم بالاستمرارية و التجدد، فإن هذا الأمر يتيح للمؤسسة متابعة التطور و التقدم على المدى البعيد.
- ❖ تمثل أداة هامة لمواجهة التحدي الذي ينتظر المؤسسة، من لدن المؤسسات المنافسة في القطاع المعني، و يأتي ذلك من خلال قيام المؤسسة بتنمية معرفتها التنافسية و قدرتها على تلبية احتياجات الزبائن في المستقبل القريب، عن طريق توحيد التقنيات و المهارات الإنتاجية بصورة مقدرات تمكنها من التكيف للفرص المتغيرة بشكل سريع.
- ❖ الحصول على حصة سوقية أفضل و أكبر قياساً بالمنافسين، إذا ما حققت الرضا و القبول المطلوب لدى المستهلكين، و بما يتوافق مع أهدافها الإستراتيجية المخططة.

¹ طاهر محسن منصور الغالي (2009)، مرجع نفسه، ص 309

2.3.2. أنواع الميزة التنافسية:

إن أهم تصنيف قدم للميزة التنافسية ما جاء به بورتر حيث يرى أن الميزة التنافسية تنقسم إلى نوعين:

1.2.3.2. التميز في التكلفة @ Cost Advantage :

تلعب التكلفة دورا هاما كسلاح تنافسي، فلا يمكن تحديد أسعار تنافسية دون ضبط مستمر للتكاليف، حيث أن بعض المؤسسات تتميز بقدرتها على إنتاج أو بيع نفس المنتجات بسعر أقل من المنافسين، و هذه الميزة تنشأ من قدرة المؤسسة على تقليل التكلفة، و من بين العوامل التي تؤثر على دوام ميزة التكلفة الأقل¹:

- اقتصاديات الحجم: و التي تمثل أكبر عائق الدخول او الحركة داخل السوق.
- الإلحاق: إن الإلحاق مع وحدات من نفس المؤسسة يمكن أن يرغم المنافس إلى التنوع لشل هذا التميز.
- الروابط: أي تنسيق العلاقات الكامنة بين المؤسسة، الموردين و قنوات التوزيع المستمرة.
- الملكية الحصرية للتعليم: من الصعب التعلم، و المنافسون من الممكن ان يصادفوا صعوبة أكبر للإحاق بالمؤسسة، إذا ما تمكنت هذه الاخيرة من الحفاظ على الملكية الحصرية للتعليم.
- الإجراءات التقديرية الهادفة إلى إحداث حقوق الملكية الخاصة بمنتج أو عملية تكنولوجية معينة.

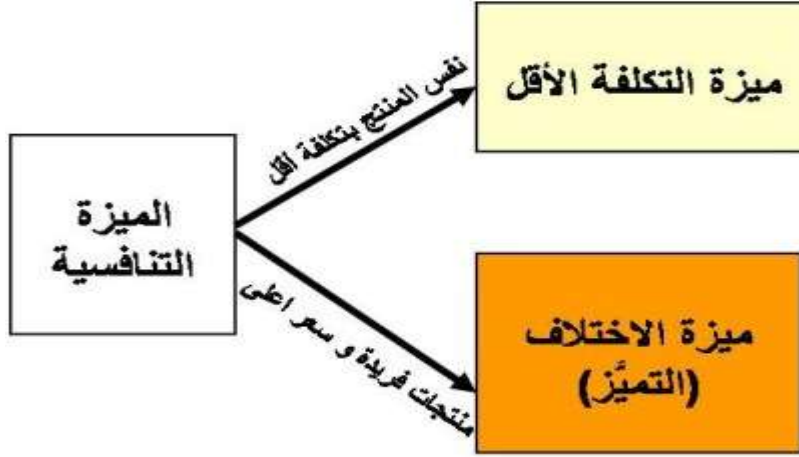
2.2.3.2. التميز عن طريق الاختلاف أو التمييز Differentiation Advantage :

تصل المؤسسة إلى هذه الميزة عندما تقدم منتجا لدى الزبائن نظرا للخصائص المتميزة فيه، و من خلال هذه الميزة يمكن للمؤسسة أن تباع منتجاتها المتميزة بأسعار أعلى من المنافسين و تكتسب بذلك الولاء الدائم للزبائن نظرا للجودة العالية التي تقدم بها هذه المنتجات². و الشكل التالي يوضح أنواع الميزة التنافسية :

¹ معموري صورية(يومي 8، 9، 2010)، الشيخ هجيرة، محددات و عوامل الميزة التنافسية في المؤسسات الاقتصادية، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة و الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول الغربية ، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة حسنية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، ص 198.

² - المرجع نفسه، ص 43.

شكل رقم (2-3): أنواع الميزة التنافسية:



المصدر: نبيل مرسي خليل (1998)، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، مصر، ص 65.

3.3.2. عوامل الميزة التنافسية و كيفية المحافظة عليها:

و تتمثل عوامل الميزة في ما يلي:

1.3.3.2. عوامل الميزة التنافسية:

إن أي مؤسسة تريد الحصول على ميزة تنافسية تميزها عن الآخرين يجب عليها مراعاة عوامل بيئتها الداخلية و الخارجية، هذا ما يجعلها تتحكم أكثر في مواردها و يجعلها تصرف منتجاتها بطريقة منتظمة، و بالتالي ضمان حصص في السوق تدر لها هوامش ربح طائلة، و تنقسم مصادر الميزة التنافسية إلى¹:

أ) عوامل الخارجية:

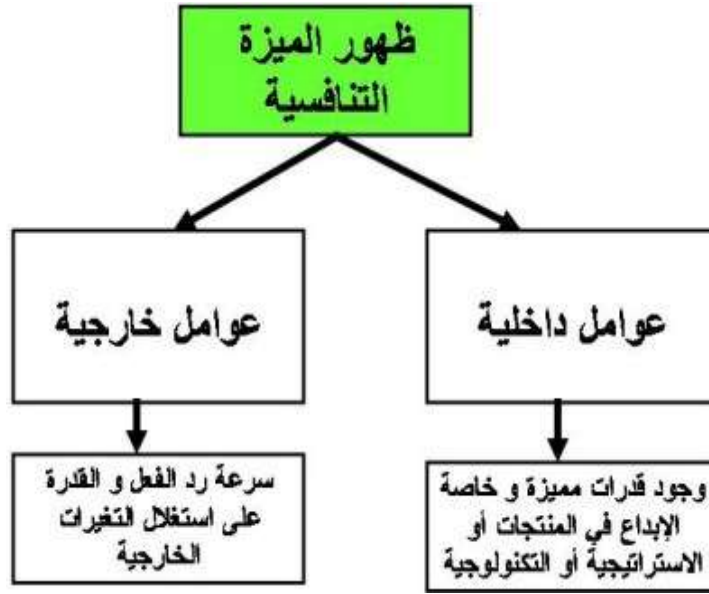
تغير احتياجات العميل أو التغيرات التكنولوجية أو الاقتصادية أو القانونية قد تخلق ميزة تنافسية لبعض المؤسسات نتيجة لسرعة رد فعلهم على التغيرات. التاجر الذي استورد التكنولوجيا الحديثة والمطلوبة في السوق أسرع من غيره استطاع خلق ميزة تنافسية عن طريق سرعة رد فعله على تغير التكنولوجيا واحتياجات السوق. من هنا تظهر أهمية قدرة المؤسسة على سرعة الاستجابة للمتغيرات الخارجية وهذا يعتمد على مرونة المؤسسة وقدرتها على متابعة المتغيرات عن طريق تحليل المعلومات وتوقع التغيرات.

¹ كمال زريق، عمار بوزعور (2005)، مرجع سبق ذكره، ص 107.

ب (عوامل الداخلية:

هي قدرة المؤسسة على امتلاك موارد وبناء (أو شراء) قدرات لا تكون متوفرة لدى المنافسين الآخرين. فالمطعم الذي ينتج آيس كريم بطعم مميز ومحبب لدى العميل تمكن من خلق ميزة تنافسية عن طريق بناء خبرات في إعداد الآيس كريم أو عن طريق استئجار من لديه طريقة مميزة لإعداد الآيس كريم. الابتكار والإبداع لهما دور كبير في خلق ميزة تنافسية. لا ينحصر الإبداع هنا في تطوير المنتج أو الخدمة ولكنه يشمل الإبداع في الاستراتيجية والإبداع في أسلوب العمل أو التكنولوجيا المستخدمة والإبداع في خلق فائدة جديدة للعميل. و الشكل التالي يوضح ذلك:

شكل رقم (2-4): عوامل الميزة التنافسية:



المصدر: سلمى صالحى (2006)، تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للرفع من قدرتها التنافسية ، مذكرة ماجستير، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، ص53

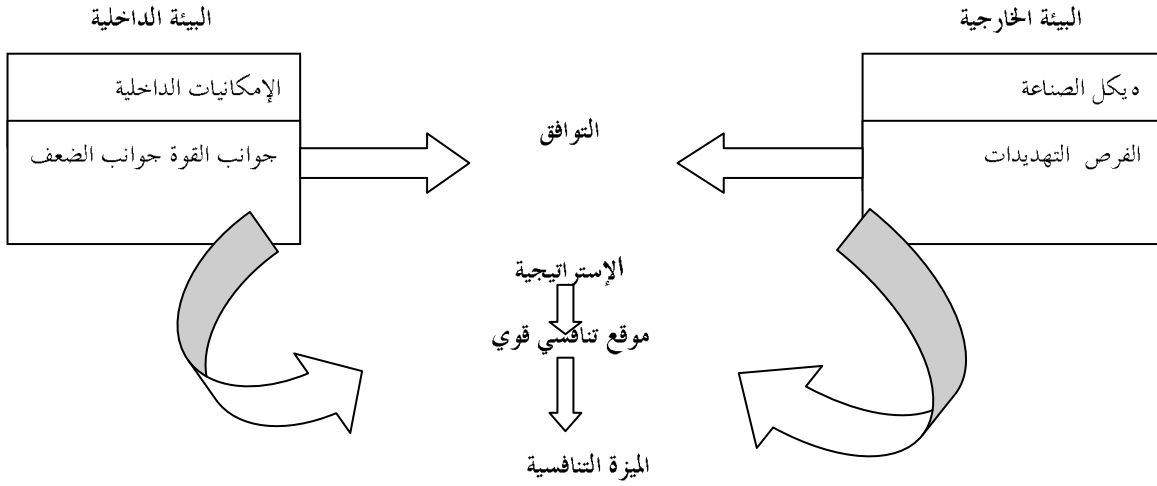
2.3.3.2. المحافظة على الميزة التنافسية:

قد تتمكن من خلق ميزة تنافسية و لكن سرعان ما يقلدها المنافسون و بالتالي تزول الميزة التنافسية، الموارد و القدرات التي بنيت عليها الميزة التنافسية تؤثر في سهولة أو صعوبة تقليده فكلما كانت هذه الموارد يصعب نقلها و يصعب تقليدها كلما استمرت الميزة التنافسية لمدة أطول، و كذلك فإن اعتماد الميزة التنافسية على العديد من الموارد و القدرات يجعل من الصعب معرفة أسباب هذه الميزة التنافسية و كيفية تقليدها، فمثلا قد يكون لدى مطعم ما موقع جيد و بالتالي تكون له ميزة تنافسية و لكن في الأغلب يكون من السهل على المنافسين امتلاك مواقع في نفس الموقع أما

- أن يكون لدى المطعم قدرة على تقديم الطعام بسرعة تفوق المطاعم الأخرى فهذا أمر يصعب تقليده لأنه يعتمد على مهارات و أنظمة إدارية لا تكون واضحة للمنافسين، و عليه تلتزم المؤسسات بما يلي¹:
- ❖ لا بد أن تحرص على وجود ميزة تنافسية و أن نبحت في القدرات و الموارد التي تملكها أو التي يمكن أن تبنيتها أو تشتريها حتى تعرف كيف توظفها للحصول على ميزة تنافسية.
 - ❖ يجب أن تحرص على استمرارية الميزة التنافسية أطول فترة ممكنة و أن تخلق ميزات أخرى تحل محل الميزات التي قاربت على فقدان التأثير.
 - ❖ لا بد أن تحاول استغلال التغيرات الخارجية لخلق فرص تنافسية أو على الأقل لمواجهة الميزة التنافسية للآخرين.
 - ❖ لا بد أن تركز جهودها على زيادة قدرتها و مواردها المرتبطة بالميزة التنافسية الحالية و المستقبلية.
 - ❖ لا بد من تحديد الإستراتيجية التي تتبعها من الاستراتيجيات الرئيسية الثلاث كاتجاه عام حتى تستطيع استغلال الموارد و القدرات لتحقيقه.
 - ❖ لا بد من معرفة الوسائل العامة التي تؤدي إلى تقليل التكلفة أو التميز و حتى تكون الميزة التنافسية فعالة، يتم الاستناد إلى الشروط التالية:
 - ✓ حاسمة: تعطي الأسبقية و التفوق على المنافس.
 - ✓ الاستمرارية: يمكن أن تستمر خلال الزمن.
 - ✓ إمكانية الدفاع عليها: يصعب على المنافس محاكاتها أو إلغائها.
- و الإستراتيجية الناجحة هي ذات الفعالية في تحقيق الأهداف و هذا يكون على المدى الطويل، كما لا بد أن تكون ذات كفاءة في الاستخدام الأمثل للموارد، و مع خاصية الديناميكية التي تميز بيئة المؤسسة و كما مبين في الشكل التالي :

¹ بلعروز بن علي (بومي 8-9، 2010)، فلاق صليحة، دور اليقظة الاستراتيجية في تنمية الميزة التنافسية للمؤسسة وواقعها في الجزائر ، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة و الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة حسية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، ص103 .

شكل رقم (2-6): بيئة المؤسسة



المصدر: جمال كيش (2008)، جمال قدام، دور الابداع و الابتكار في خلق ميزة تنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، ملتقى دولي حول المؤسسة الاقتصادية و الابتكار في الألفية الثالثة، جامعة 8 ماي 1945، ص32 .

4.2. مؤشرات وإستراتيجيات التنافسية :

أصبح العالم عبارة عن سوق واحدة يستطيع الزبون شراء منتج ما في أي زمان و مكان، حيث هناك العديد من البدائل متاحة له، باعتبار السوق مليء بالمنتجات المتشابهة التي تنتجها المؤسسات المتنافسة فيما بينها لكسب ولائه بمختلف الطرق، و بدورها تنافسية المنتجات أصبحت محدد هان بالنسبة للدول، كونها " تشمل العديد من الأبعاد التي يمكن قياسها بسلسلة من المؤشرات المختلفة"، بالإضافة إلى التعرف على أنواع التنافسية التي توفر معلومات تساعد هذه الدول على مواجهة تحديات التنمية المتواصلة.

1.4.2. مؤشرات التنافسية:

في الواقع العلمي للمؤسسات، نجد أن أغلبها لا يتساوى في التنافسية سواء من حيث العدد أو القدرة، و هذا التباين يدفع كل واحدة منها إلى أن تستغل ميزتها التنافسية في الحصول على قطاعات سوقية و التموقع فيها، و يحكم على هذه المؤسسات من خلال تقييمها بواسطة مؤشرات متعددة و مقارنتها بمنافسيها المباشرين، و عليه فتنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تقاس من خلال مؤشرات عدة سنحاول الإلمام بها و لكن قبل ذلك سنحاول التطرق إلى أهميتها:

1.1.4.2. أهمية مؤشرات التنافسية:

تلعب مؤشرات التنافسية دورا هاما في مساعدة اقتصاديات الدول، ذلك بتوفير عديد المعلومات لمساعدتها على مواجهة التنمية المتواصلة، من خلال تجميع كل قدراتها الاقتصادية بغية الرفع من الإنتاجية و معدلات النمو الاقتصادي،

وتبني سياسات اقتصادية ملائمة، و تقوية البناء المؤسسي، و إدخال تصحيحات هيكلية، فهي أداة مهمة لصانعي السياسة الاقتصادية، و رجال المال و الأعمال، و المستثمرين، إذ هي تهدف إلى وضع و إرساء معايير تصنيفية لقياس و تبيان حجم الحريات الاقتصادية التي تتمتع بها دول العالم، و ترتيب هذه الدول تبعا لقوة الحرية التي تتمتع بها، فهي تقدم تحليلا نظريا دقيقا لكل العوامل التي تؤثر في النمو الاقتصادي للدول، كما أن أهميته بالنسبة للاقتصاد تكمن في¹ :
❖ رصد حالة الاقتصاد الوطني أو الصناعة في فترة ما و مقارنة أداءه عبر الزمن و إجراء المقارنات بين الدول والصناعات المختلفة.

❖ تشخيص و تحديد العوامل التي تعيق التنمية الاقتصادية و كفاءة تخصيص الموارد.

❖ اقتناع رجال الأعمال و الحكومات و المؤسسات المقرضة و المساهمين ببحتمية و أهمية الإصلاحات الاقتصادية و المؤسسية، هذا بالإضافة إلى أن هذه المؤشرات تستخدم في الحملات الإعلامية الموجهة للمستثمرين المحليين والأجانب عن مناخ الاستثمار السائد في البلد محل الاستثمار.

❖ فتحصيص بلد ما في بعض المنتجات مرتبط بمدى تنافسية شركات قطاعاته، أي بمدى قدرتها في كسب حصص في الأسواق، هذا ما أدى بالعديد من الهيئات و المنظمات الدولية إلى وضع العديد من المقاييس التي تقيس مدى تنافسية المؤسسات أو الدول فيما بينها بالاعتماد على العديد من المؤشرات، فبالإضافة إلى مساعدتها على مواجهة تحديات التنمية المتواصلة فإنها كذلك تؤدي إلى الرفع من جودة المنتج، خفض تكلفة المنتج، و بالتالي تخفيض سعره، توسع و انتشار و تسويق المنتج خاصة على مستوى الأسواق الدولية، إدخال التكنولوجيا الدقيقة في الإنتاج، توفر خدمات مرافقة للمنتج، بناء بنية أساسية تنافسية لاقتصاد الدولة.

2.1.4.2. أنواع مؤشرات التنافسية:

يمكن التمييز بين عدة مؤشرات لقياس التنافسية كالاتي:

أ) مؤشرات قياس تنافسية المؤسسة:

إن مفهوم التنافسية الأكثر وضوحا يبدو على مستوى المؤسسة، فالمؤسسة قليلة الربحية ليست تنافسية، كما أن المؤسسة لا تكون تنافسية عندما تكون تكلفتها إنتاجها المتوسطة تتجاوز سعر منتجها في السوق، و هذا يعني أن موارد المؤسسة يساء تخصيصها و أن ثروتها تتضاءل أو تتبدد، و ضمن فرع النشاط معين ذي منتجات متجانسة يمكن

¹ فويدري محمد، و صاف سعدي (ديسمبر 2003)، مرتكزات و تطوير الميزة التنافسية للاقتصاد الجزائري ، مجلة العلوم الاجتماعية و الإنسانية، جامعة باتنة، العدد 9، ص 123.

للمؤسسة أن تكون قليلة الربحية لأن تكلفة إنتاجها المتوسطة أعلى من تكلفة منافسيها، و قد يعود ذلك إلى إنتاجها أضعف أو أن عناصر الإنتاج تكلفتها أكثر أو للسببين معا¹.

و يقدم اوستن Austin نموذجاً لتحليل الصناعة و تنافسية المؤسسة من خلال القوى الخمس المؤثرة على تلك التنافسية و هي:

✓ تهديد الداخلين المحتملين إلى السوق.

✓ قوة المساومة و التفاوض التي يمتلكها الموردون للمؤسسة.

✓ قوة المساومة و التفاوض التي يمتلكها المشترون لمنتجات المؤسسة.

✓ تهديد الإحلال أي البدائل عن منتجات المؤسسة.

✓ المنافسون الحاليون للمؤسسة في صناعتها.

و يشكل هذا النموذج عنصراً هاماً في السياسة الصناعية و التنافسية على مستوى المؤسسة، و جاذبية منتجات المؤسسة ما يمكن لأن تعكس الفاعلية في استعمال الموارد و على الأخص في مجال البحث و التطوير أو الدعاية، لهذا فإن الربحية و تكلفة الصنع و الإنتاجية و الحصة من السوق تشكل جميعاً مؤشرات للتنافسية على مستوى المؤسسة.

أولاً) الربحية:

تشكل الربحية مؤشراً كافياً على التنافسية الحالية، و كذلك تشكل الحصة من السوق مؤشراً على التنافسية إذا كانت المؤسسة تعظم أرباحها أي أنها لا تتنازل عن الربح لمجرد غرض رفع حصتها من السوق، و لكن يمكن أن تكون تنافسية في سوق يتجه هو ذاته نحو التراجع، و بذلك فإن تنافسيتها الحالية لن تكون ضامنة لربحيتها المستقبلية. و إذا كانت ربحية المؤسسة التي تريد البقاء في السوق ينبغي أن تمتد إلى فترة من الزمن، فإن القيمة الحالية لأرباح المؤسسة تتعلق بالقيمة السوقية لها.

تعتمد المنافع المستقبلية للمؤسسة على إنتاجيتها النسبية و تكلفة عوامل إنتاجها و كذلك على الجاذبية النسبية لمنتجاتها على امتداد فترة طويلة و على إنفاقها الحالي على البحث و التطوير أو براءات الاختراع التي تتحصل عليها إضافة إلى العديد من العناصر الأخرى، إن النوعية عنصر هام لاكتساب الجاذبية و من ثم النفاذ إلى الأسواق و المحافظة عليها².

¹ قويدري محمد، و صاف سعيدي، مرجع نفسه، ص 124

² معموري سورية، الشيخ هجيرة، مرجع سبق ذكره، ص 44.

ثانياً)تكلفة الصنع:

تكون المؤسسة غير تنافسية حسب النموذج النظري للمنافسة التريهة إذا كانت تكلفة الصنع المتوسطة تتجاوز سعر منتجها في الأسواق، و يعزى ذلك إما لانخفاض إنتاجيتها أو عوامل الإنتاج مكلفة كثيرا، أو السببين السابقين معا، وإنتاجية ضعيفة يمكن أن تفسر على أنها تسيير غير فعال، كل هذا في حالة قطاع نشاط ذو منتجات متنوعة، أما إذا كان قطاع النشاط ذو منتجات متجانسة فيمكن أن يعزى ذلك إلى كون تكلفة الصنع المتوسطة ضعيفة مقارنة بالمنافسين¹.

إن تكلفة الصنع المتوسطة بالقياس إلى تكلفة المنافسين تمثل مؤشرا كافيا عن التنافسية في فرع نشاط ذي إنتاج متجانس ما لم يكن ضعف التكلفة على حساب الربحية المستقبلية للمشروع، و يمكن لتكلفة وحدة العمل أن تمثل بديلا جيدا عن تكلفة الصنع المتوسطة عندما تكون تكلفة اليد العاملة تشكل النسبة الأكبر من التكلفة الإجمالية، و لكن هذه الوضعية يتناقض وجودها.

ثالثاً)الإنتاجية الكلية للعوامل:

تقيس الإنتاجية الكلية للعوامل (PTE : Productivité Totale des Facteurs) الفاعلة التي تحول المؤسسة فيها مجموعة عوامل الإنتاج إلى منتجات، و لكن هذا المفهوم لا يوضح مزايا و مساوى تكلفة عناصر الإنتاج، كما أنه إذا كان الإنتاج يقاس بالوحدات الفيزيائية مثل أطنان من الورق أو أعداد من السيارات، فإن الإنتاجية الإجمالية للعوامل لا توضح شيئا حول جاذبية المنتجات المعروضة من جانب المؤسسة.

من الممكن مقارنة الإنتاجية الكلية للعوامل أو نموها لعدة مؤسسات على المستويات المحلية و الدولية، و يمكن إرجاع نموها سواء التغيرات التقنية و تحرك دالة التكلفة نحو الأسفل، أو إلى تحقيق وفورات الحجم، كما يتأثر دليل النمو PTF بالفروقات عن الأسعار المستندة إلى التكلفة الحدة، و يمكن تفسير الإنتاجية الضعيفة بإدارة أقل لفاعلية (لا فاعلية تقنية أو لا فاعلية أخرى تسمى "لا فاعلية X") أو درجة من الاستثمار غير فاعلة أو بكليهما معا².

رابعا) الحصة من السوق:

¹ مزوغ عادل، دراسة نقدية لاستراتيجيات بورتو التنافسية، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية و الامنسانية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة سعد دحلب، البلدة، الجزائر، ص65

² مزوغ عادل، مرجع نفسه، ص65.

من الممكن لمؤسسة ما أن تكون مربحة و تستحوذ على جزء هام من السوق الداخلية بدون أن تكون تنافسية على المستوى الدولي، و يحصل هذا عندما تكون السوق المحلي محمية بعوائق اتجاه التجارة الدولية، كما يمكن للمؤسسات الوطنية أن تكون ذات ربحية آنية و لكنها غير قادرة على الاحتفاظ بالمنافسة عند تحرير التجارة أو بسبب أفول السوق، ولتقدير الاحتمال لهذا الحدث يجب مقارنة تكاليف المؤسسة مع تكاليف منافسيها الدوليين المحتملين¹.
عندما يكون هناك حالة توازن تعظم المنافع ضمن قطاع نشاط ما ذي إنتاج متجانس، فإنه كلما كانت التكلفة الحدية للمؤسسة ضعيفة بالقياس إلى تكاليف منافسيها، كلما كانت حصتها من السوق أكبر و كانت المؤسسة أكثر ربحية مع افتراض تساوي الأمور الأخرى، فالحصصة من السوق تترجم إذن المزايا في الإنتاجية أو في تكلفة عوامل الإنتاج.

و في قطاع نشاط ذي إنتاج غير متجانس، فإن ضعف ربحية المؤسسة يمكن أن يفسر بالأسباب أعلاه و لكن يضاف إليها سببا آخر هو أن المنتجات التي تقدمها قد تكون أقل جاذبية من منتجات المنافسين بافتراض تساوي الأمور الأخرى أيضا، إذ كلما كانت المنتجات التي تقدمها المؤسسة أقل جاذبية كلما ضعفت حصتها من السوق ذات التوازن.

لقد بينت دراسة عدة مؤسسات وجود حزمة واسعة من المؤشرات على تنافسية المشروع، و من هذه النتائج:

❖ في معظم الأنشطة الاقتصادية و فروع النشاط فإن التنافسية لا تتمركز ببساطة على الأسعار و تكلفة عوامل الإنتاج.

❖ ثمة عوامل عديدة ليست مرتبطة بالأسعار تعطي اختلافات عن مستوى إنتاجية اليد العاملة، رأس المال (وفورات الحجم، سلسلة العمليات، حجم المخزون، الإدارة، علاقات العمل...).

يمكن للمشروعات أن تحسن أداءها من خلال التقليد و الإبداع التكنولوجي و أن الوصفة الحسنة للمشروع يمكن أن تعطي نتائج حسنة لدى مشروعات ذات مدخل على عوامل الإنتاج أكثر رخصا.

❖ أن التركيز على تنافسية المشروع تعني دورا محدودا للدولة و تتطلب استعمال تقنيات إنتاج مرنة و رقابة مستمرة على النوعية و التكاليف و التطلع إلى الأمد الطويل أكثر من الأمد القصير.

❖ ضرورة إعطاء أهمية أكبر إلى تكوين و إعادة التأهيل و النظر إلى العامل كشريك و ليس عامل إنتاج.

¹ جمال كبيش، جمال قدام (2008)، مرجع سبق ذكره، ص 32 .

❖ إذا كانت تنافسية البلد تقاس بتنافسية مشروعاته فإن تنافسية المشروع تعتمد على نوعية إدارته و الدولة مدير غير ناجح للمشروعات و خصوصا في مجالات القطاع الخاص.

❖ يمكن للدولة مع ذلك لأن تسهم في إيجاد مناخ موات لممارسة إدارة جيدة من خلال: توفير استقرار الاقتصاد الوطني، خلق مناخ تنافسي و على الخصوص بإزالة العقبات أمام التجارة الوطنية و الدولية، تحسين ثلاثة أنماط من عوامل الإنتاج هي رأس المال البشري باعتبار الدولة الممكن الأساسي له، التمويل لناحية التنظيم و حجم القروض، و الخدمات العمومية.

ب) مؤشرات تنافسية قطاع النشاط:

يمكن حساب مقاييس التنافسية على مستوى فرع النشاط حينما تكون معطيات عن المؤسسات التي تشكله كافية، و هذه المقاييس تمثل متوسطات و قد لا تعكس أوضاع مؤسسة معينة ضمن الفرع المدروس، إن إجراء تحليل التنافسية على مستوى قطاع النشاط يشترط أن تكون المتوسطات على هذا المستوى ذات معنى و فوارق مؤسسات القطاع محدودة، و عود تلك الفوارق عادة إلى تفسيرات عديدة مثل توليفة المنتجات، عوامل الإنتاج، عمر المؤسسة، الحجم، الظروف التاريخية و عوامل أخرى...

و تنطبق غالبية مقاييس تنافسية المشروع على تنافسية فرع النشاط، إذا أن فرع النشاط الذي يحقق بشكل مستديم مردودا متوسطا أو فوق المتوسط على الرغم من المنافسة الحرة من الموردين الأجانب، يمكن أن يعتبر تنافسا إذا تم إجراء التصحيحات اللازمة.

ج) مؤشرات التكاليف و الإنتاجية:

يكون فرع النشاط تنافسيا إذا كانت الإنتاجية الكلية للعوامل PTF فيه مساوية أو أعلى منها لدى المشروعات الأجنبية المزاخرة أو كان مستوى تكاليف الوحدة بالمتوسط يساوي أو يقل عن تكاليف الوحدة للمزاحمين الأجانب. إن المشكلة الرئيسية لمقارنة التكلفة الوحدوية تنجم عن غموضها، فإن ارتفاع التكلفة الوحدوية النسبية بسبب ارتفاع في الأجور أو في زيادة في سعر الصرف، يكون مرغوبا إن كان يعكس زيادة في جاذبية صادرات البلد أو قيمتها في البلدان الأجنبية أو بزيادة في تكلفة العدول للعمال بالبلد، و إلا فالتكلفة الوحدوية للبلد ينبغي أن تهبط بالمقارنة مع تكلفة شركائه التجاريين، و هذا التراجع يمكن أن يستلزم تحسينات في الإنتاجية أو هبوطا في الأجور أو خفضا للعملة.

تبنى العديد من الاقتصاديين حتى منتصف الثمانينات فكرة أن التنافسية الدولية محددة بشكل وحيد بأسعار التصدير التي هي دالة أساسا في تكلفة عوامل الإنتاج الصناعي الوجودية و على الخصوص الأجور¹.

د) مؤشرات التجارة و الحصة من السوق الدولي:

يستخدم الميزان التجاري و الحصة من السوق كمؤشر لقياس تنافسية قطاع نشاط معين، فالقطاع يخسر تنافسيته عندما تنخفض حصته من الصادرات الوطنية الكلية، أو حصته من الواردات تتزايد لسلعة معينة أخذا في الاعتبار حصة تلك السلعة في الإنتاج أو الاستهلاك الوطني الكلي.

■ الميزة النسبية الظاهرة:

أنشأ بورتير 1990 مقياسا للتنافسية مستندا على الميزة التنافسية الظاهرة (RCA: Revealed Comparative Advantage index) و يمكن حسابه لبلد ما ل مجموعة منتجات أو فرع نشاط أ كالتالي²:

$$RCA_{ij} = \frac{\{\text{الصادرات الكلية للبلد } j\}}{\{\text{الصادرات الدولية الكلية}\}} / \frac{\{\text{صادرات المنتج } i \text{ للبلد } j\}}{\{\text{الصادرات الدولية للمنتج } i\}}$$

عندما تكون RCA_{ij} أكبر من الواحد فإن البلد ل يمتلك ميزة تنافسية نسبية ظاهرة للمنتج أ ، و يجدر الاهتمام بالميزان التجاري للفرع النشاط، فإن فرعا صناعيا تبلغ حصته 6% من الصادرات الدولية و 7% من الواردات الدولية لا يمكن اعتباره تنافسيا.

ذ) مؤشرات تنافسية الدول:

أكد معظم الباحثين على ضرورة استعمال عدة مؤشرات لقياس تنافسية دولة ما، و البدائل المتوفرة لذلك تتمثل في ملاحظة تطور الدخل الحقيقي حسب الفرد أو الإنتاجية، أو على النتائج التجارية للدولة. تطور الدخل الحقيقي حسب الفرد و الإنتاجية مفاهيم مرتبطة و لكن ليست متشابهة، كما أن كميات التبادل لدولة ما تتحسن لدولة ما عندما تكون العملة الوطنية مثمنا أو سعر الصادرات للدولة ترتفع مقارنة للواردات، و هذا ما يؤدي لزيادة حجم الاستهلاك الداخلي الممكن انطلاقا من التخصيص المعطى من الثروات الطبيعية و من تجارة متوازنة.

¹ - سليمة غدير أحمد (2011)، مرجع سبق ذكره، ص 133

² - كمال رزيق، فارس مسدور (2002)، مرجع سبق ذكره، ص 107

تزداد كميات التبادل لدولة ما و منه الدخل حسب الفرد عندما يكون طلب عالمي إضافي على المنتجات و الخدمات المصدرة من طرف هذه الدولة، أو عرض عالمي إضافي على المنتجات و الخدمات التي تستوردها، و لهذا فإن مقاربات التنافسية الوطنية المبنية على التجارة و الدخل حسب الفرد مرتبطة فيما بينها.

2.4.2. إستراتيجيات التنافسية للمؤسسة:

تسمح معرفة وضعية المنافسة للمؤسسة بتخصيص الموارد المثلى وإعداد الإستراتيجية الملائمة ، حيث تبدو الإستراتيجية كمجموعة مناورات تسمح للمؤسسة بمعرفة ومراقبة أسرار المنافسة . ويهدف هذا المحور الى معرفة الإستراتيجية المتاحة للمؤسسة لمواجهة تهديد المنافسة .

1.2.4.2. الاستراتيجية العامة للتنافس :

إن للمنافسة التي تواجهها المؤسسة دورا هاما في التأثير على تحقيق أهدافها ، مما يتطلب ضرورة التعرف على المنافسين وتحليل موقفهم التنافسي وإستراتيجياتهم التنافسية لتتمكن هذه المؤسسة من تحديد الإستراتيجية التي ستتبعها وذلك من خلال العناصر التالية :

أولاً) التكلفة الاقل : معناها قدرة المؤسسة على تصميم ، تصنيع وتسويق المنتج بأقل تكلفة ممكنة مقارنة مع تكاليف المؤسسات المنافسة مما يؤدي في النهاية لتحقيق عوائد أكبر والحصول على هذه الميزة يتطلب فهم الأنشطة الحرجة وسلسلة القيمة للمؤسسة والتي تعد مصدرا هاما للميزة التكاليفية ¹ ، مع العلم بأن الوضعية التنافسية للمؤسسة في مختلف المجالات الإستراتيجية تمر عبر تقييم أو تحديد أهمية المزايا التي تتمتع بها مقارنة مع منافسيها فيما يخص التكاليف ² .
ثانياً) تميز المنتج : معناها قدرة المؤسسة على تقديم منتج متميز وفريد ، له قيمة مرتفعة من وجهة نظر المستهلك كم جودة أعلى ، خصائص فريدة ، توفر خدمات مابعد البيع ، لذا من الضروري توظيف قدرات وكفاءات المؤسسة لتحقيق جوانب التميز.

وبناء على هذه العناصر إقترح M / PORTER ثلاث إستراتيجيات عامة للتنافس نوجزها فيما يأتي :

أ) إستراتيجية قيادة التكلفة : مفادها هو هو الإنتاج بأقل تكلفة كلية ممكنة في القطاع M . PORTER وهذا نزامنا مع توفر العديد من الدوافع والحواجز لتحقيق ذلك ، وتسمح هذه الإستراتيجية للمؤسسة بتحقيق أرباح مرتفعة عن المنافسين

¹ نبيل مرسي خليل (1998)، الميزة التنافسية في مجال الأعمال ، مركز الاسكندرية ، مصر ، ص85

² ناصر دادي عدون (2003) ، الإدارة والتخطيط الإستراتيجي ، ديوان الوطني للمطبوعات الجامعية ، الجزائر ، ص08

وتكون مبنية على إقتصاد السلام وأثر الخبرة ،وتلزم هذه الإستراتيجية على المؤسسة وضع حواجز دخول للحد من شدة المنافسة ،وتسمح وضع حواجز دخول للحد من شدة المنافسة ،وتسمح لها من ممارسة ضغط الهجوم على المنافسين بواسطة قدرات تمويلية وتستطيع المؤسسة إستثمارها في شراء معدات متطورة لتحقيق إنتاجية أعلى وتعزيز المركز التنافسي لها ،تسمح هذه الإستراتيجية بخلق ميزة تنافسية والحفاظة عليها إنطلاقا من التكاليف ،ولهذه الإستراتيجية مزايا عديدة منها¹:

- إكتساب موقع أفضل مكن حيث المنافسة على أساس السعر .
 - التمتع بحصانة ضد الزبائن الأقوياء ،حيث لايمكن المساومة على تخفيض الأسعار .
 - الأمان من الموردين الأقوياء ، خاصة في حالة ما إذا كانت إعتبرات الكفاءات سمح للمؤسسة بتحديد السعر وتحقيق ربح معين لمواجهة ضغوط إرتفاع المدخلات.
- (ب) إستراتيجية التميز : وهي موجهة لسوق كبيرة الحجم ، تسمح للمؤسسة بمواجهة المنافسة ، وتعتمد على عرض منتجات وخدمات مختلفة ومميزة عن المنتجين الآخرين ويكون هذا التميز على أساس الجودة ، العلاقة أو الخدمة ...الخ،تضع هذه الإستراتيجية المؤسسة في منأى عن هجوم المنافسين الحاليين والمحتملين بإقامة حواجز للدخول ناتجة عن ولاء الزبائن لمنتجات المؤسسة ،وتشكل كذلك التمييز في المنتجات حواجز للدخول لأن الداخلين المحتملين عليهم بدفع تحمل تكاليف إضافية لدخول هذا القطاع ، وتسمح هذه الإستراتيجية للمؤسسة بتفادي الدخول في منافسة و حرب الأسعار، وتمكن المؤسسة من مواجهة الموردين وذلك بخلق هوامش لتغطية تكاليف التموين ، وتحقق إستراتيجية التمييز مزايا للمؤسسة في ظل عدة مواقف منها :

- موقف تقدير المستهلكين لقيمة الإختلافات في المنتج والخدمة ودرجة تميزه عن غيره من المنتجات .
 - تعدد إستخدامات المنتج وتوافقها مع حاجيات المستهلك .
 - عدم وجود عدد كبير من المنافسين يتبع نفس إستراتيجية التمييز .
- (ج) إستراتيجية التركيز :تقوم هذه الإستراتيجية على أساس التركيز على جزر محدد من السوق أو منظمة جغرافية صغيرة بدل تغطية السوق ككل للوصول الى أفضل موقع فيه ،وتبرز هذه الإستراتيجية على أساس أن المؤسسة التي تخصص في تلبية حاجيات فئة من الزبائن تكون أكثر نجاعة من المنافسين الذين يتجهون الى جميع زبائن السوق ،ويتم من خلال تكاليف أقل للمنتوج المقدم لهذا القطاع أو بالتمييز والتكلفة معا .وفي هذا القطاع السوقي على المؤسسة تطوير ميزة

¹ نيبيل مرسي خليل(1998) ،المراجع نفسه ،ص 85

تنافسية مميزة عن المؤسسات المنافسة وصعبة التقليد والمحاكاة بإعتماد على التكاليف الأقل وتميز منتجاتها وتحقيق الميزة الناتجة عن إستخدام التركيز (التخصص) في الحالات التالية¹:

- وجود مجموعات مختلفة ومتميزة من المشترين ممن لهم حججات مختلفة ويستخدمون المتنوع بطرق مختلفة .
- عدم محاولة أي منافس آخر التخصص في نفس القطاع السوقي المستهدف .
- عدم كفاية موارد المؤسسة إلا بتغطية قطاع سوقي معين ومحدود.
- تفاوت قطاعات الصناعة بشكل كبير من حيث الحجم ومعدل نمو الربحية.

2.2.4.2. مخاطر الإستراتيجية التنافسية :

لا توجد إستراتيجية تنافسية واحدة مثالية تضمن النجاح التام ، فكل إستراتيجية من الإستراتيجيات التي قام بها M / PORTER بتحديدتها تنطوي على بعض المخاطر ، فعلى المؤسسة التي ترغب في تطبيق إستراتيجية التمييز مثلا أن تتأكد من أن السعر العالي لمنتجاتها المتميزة وذات الجودة العالية ليس أعلى بكثير من سعر المنتجات المنافسة ، وإلا فإن الزبائن سيبدون أن الجودة العالية والخدمة المتميزة التي يتحصلون عليها لا تبرر السعر المرتفع الذي يدفعونه . ويوضح الجدول الآتي المخاطر المتعلقة بتطبيق كل إستراتيجية من إستراتيجيات التنافسية .

الجدول رقم (2-1): مخاطر الإستراتيجيات التنافسية

| مخاطر إستراتيجية القيادة في التكلفة | مخاطر إستراتيجية التمييز | مخاطر إستراتيجية التركيز |
|--|--|--|
| <p>هذه الاستراتيجية لاتدوم طويلا بسبب :</p> <p>-التقليد من جانب المنافسين .</p> <p>-التغير التكنولوجي</p> <p>-قواعد أخرى لتدهور القيادة في التكلفة .</p> <p>-معدات جديدة آلية بإمكانها تعديل العمليات الصناعية.</p> <p>-الإهتمام المفرط بالعمليات الداخلية مما يزيد خطر القدرة على تحصيل وإدراك احتياجات السوق</p> | <p>هذه الاستراتيجية لاتدوم طويلا بسبب :</p> <p>-أساليب التمييز تصبح أقل أهمية للمستهلكين بسبب تغير سلوكياتهم</p> <p>-زوال عوامل التمييز</p> <p>-التقليد من جانب المنافسين</p> <p>-السعر المرتفع الذي لا يبرر عوامل تميز المنتج بالنسبة للمستهلك</p> <p>-إختيار تمييز المنافسين الآخرين الفعالة أكثر من عوامل تمييز المؤسسة .</p> <p>-لامبالاة وعدم حاجة الزبائن للتمييز.</p> | <p>إستراتيجية التركيز يتم تقييدها عندما:</p> <p>-يصبح قطاع السوق المستهدف غير جذاب هيكليا بسبب التلاشي التدريجي لهيكله أو تلاشي الطلب .</p> <p>-يدخل المنافسون الكبار هذا القطاع وعلى نطاق كبير بسبب تضاعف الفروق بين هذا القطاع وغيره من القطاعات الأخرى ، وبسبب مميزات التسويق الشامل .</p> <p>-ظهور شركات أخرى جديدة تتبع إستراتيجية التركيز على أجزاء من نفس القطاع السوقي .</p> |

المصدر : ثابت عبد الرحمن ادريس ، الإدارة الإستراتيجية : مفاهيم ونماذج تطبيقية ، الطبعة الأولى ، الدار الجامعية ، الإسكندرية 2002 ، ص 262 .

¹ نبيل مرسي خليل (1998) ، مرجع سبق ذكره ، ص 228

3.2.4.2 . المقارنة بين الإستراتيجيات العامة للتنافس والميزة التنافسية لكل منها :

تساهم الإستراتيجيات العامة للتنافس في كسب المؤسسة لميزة تنافسية وتعمل على الحفاظ عليها لكن هذه الميزة

حسب الإستراتيجية المعتمدة من قبل المؤسسة الإستراتيجية المعتمدة من قبل المؤسسة .

للقوف والتوضيح أكثر ندرج في الجدول الأتي المقارنة بين الإستراتيجيات الثلاث والميزة التنافسية لكل منها :

الجدول رقم (2-2): المقارنة بين الإستراتيجيات العامة للتنافس والميزة التنافسية لكل منها :

| الميزة التنافسية | | الإستراتيجية التنافسية | |
|------------------|--------------|------------------------|--|
| حجم | جميع قطاعات | القيادة في التكلفة | إدراك الزبائن لإنخفاض أسعار المنتجات المؤسسة من منافسيها |
| السوق | السوق | التميز | إدراك الزبائن للشئ الفريد والذي تقدمه المؤسسة |
| قطاع معين من | قطاع معين من | التركيز | إدراك الزبائن في قطاع المؤسسة للشئ الفريد الذي تقدمه المؤسسة |
| السوق | السوق | | المؤسسة |

المصدر: السيد غراب .ك (2002)، نظم المعلومات الإدارية، مؤسسة شباب الجامعة للنشر، الإسكندرية، ص 120.

5.2. خلاصة:

مما سبق يمكن القول أن المنافسة خلقت صراعات تنافسية مهمة بين المؤسسات مما ولد مؤسسة تنافسية وأخرى غير تنافسية، وأصبحت المؤسسات تبحث عن تطورها وإستمراريتها ضمن شروط المنافسة بالبحث المتواصل سواء بتخفيض تكاليف الإنتاج أو بتميز منتوجاتها عن المؤسسات المنافسة ،وتلعب جودة المنتج دور أساسي في المنافسة بين المؤسسات ،حيث تستطيع المؤسسة إكتساب ميزة تنافسية من خلال جودة منتوجاتها، ونظرا الى أهمية الدور الذي تلعبه الإستراتيجيات التنافسية في إنشاء ميزات تنافسية للمؤسسة ،نجد المؤسسة نفسها مجبرة على إختيار وتطبيق إستراتيجية تنافسية .

الفصل الرابع: تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر: بين الواقع و المأمول

1.4.1. مدخل

اهتمت الجزائر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتستجيب لمتطلبات الفترة الراهنة التي تزامنت مع المرحلة الانتقالية وإبرام اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي و السعي للانضمام لمنظمة التجارة العالمية, وهو ما يضع هذه بشكل على محل صعب تمثل في ظهور منافسة دولية , أقل ما يمكن القول عنها بأنها قدمت دعم تمثل في حتمية الوجود في ظل عالم تسوده المنافسة و الثابت فيه أنه في تغير دائم. و لغرض ذلك، سعت الحكومة لدعم هذه المؤسسات كخطوة تهدف لتأهيل و زيادة قدراتها التنافسية، حيث وضعت قوانين وأنشأت هيئات تهدف إلى توفير مناخ جيد للأعمال.

2.4. جهود الجزائر في تطوير ودعم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد أنشأت الجزائر العديد من الهيئات التي تهدف أساسا إلى تقديم الدعم وتشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وسنقتصر على تحليل مساهمة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في إنشاء المؤسسات وتوفير مناصب الشغل ثم تتبعها بنتائج الصندوق الوطني لضمان القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة FGAR.

1.2.4. سبل تدعيم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إن الاهتمام بتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر , يمكنها من الصمود و منافسة المنتجات الأجنبية في الأسواق المحلية والدولية , وذلك من خلال إجراء فحص وتشخيص دقيق لكافة العقبات والعراقيل التي تحد من قدرة هذه المؤسسات على المنافسة والعمل بجدية بإيجاد حلول ناجعة وعملية تتعدى النصوص القانونية بما يؤدي إلى تعزيز قدراتها التنافسية وضمان بقاءها في السوق. ومن المفيد التذكير هنا بأن تطوير القدرة التنافسية لهذه المؤسسات يعتمد على التأثير على المحددات المختلفة للقدرة التنافسية¹ وتمثل سبل تدعيم وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي:

¹ عبد الله بلونس (يومي 17-18 أبريل 2006)، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والقدرة التنافسية في ظل اقتصاد السوق بالإسقاط على حالة الجزائرية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل الصغرة والمتوسطة في الدول العربية، ص-ص 132-134.

أولاً) العمل على تخفيض تكاليف الإنتاج وتحسين جودته ،والاهتمام بنشاط البحث والتطوير والإبداع وتكنولوجيا الإنتاج والتسويق ،وهو ما يساعد على تنمية الصادرات وتنويعها وخلق صناعات تصديرية ذات ميزة تنافسية عالية في الأسواق العالمية باعتبار أن التصدير هو الأداة الأساسية لزيادة معدل النمو الحقيقي والارتقاء بمستوى المعيشة.

ثانياً) التوجه بالدرجة الأولى إلى إنشاء وتدعيم الصناعات الصغيرة والمتوسطة التي تعتمد على عوامل إنتاج محلية، والتي تستخدم بكثافة عنصر العمل استفادة من انخفاض تكلفته مقارنة نظيره في الدول المتقدمة ، ولتقليل استيراد مدخلات الإنتاج، ومن ثم بناء نسيج صناعي مرتبط بالخارج وتطبعه مظاهر التبعية .

ثالثاً) تطوير الصناعات الصغيرة والمتوسطة بإشراك القطاع الخاص الوطني بالدرجة الأولى ، وإدماجه للاستثمار في هذا القطاع الخاص عوض التركيز على القطاع العام ، فالقطاع الخاص بإمكانه الاستثمار في هذا النوع من المؤسسات لعدة اعتبارات منها : (لا يتطلب كثافة رأسمالية عالية ، وتكنولوجية يمكن التحكم فيها، وسرعة دوران رأس المال).

رابعاً) العمل على جذب الاستثمارات الأجنبية في الصناعات الصغيرة والمتوسطة ، وتسهيل إجراءات دخولها وممارسة نشاطها لما توفره من امتيازات لصناعتنا الناشئة، على غرار التجربة التونسية والمغربية من خلال جذب المستثمرين الأجانب إلى الصناعات، كالصناعات النسيجية والغذائية.

خامساً) في الجزائر ونتيجة لانفتاح السوق ودخول أفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ بداية من أول سبتمبر 2005 ، و اقتراب الانضمام بصفة عضو إلى المنظمة العالمية للتجارة ، فإن هناك صناعات صغيرة ومتوسطة ستزول بحكم عدم قدرتها على منافسة المنتجات المثالية المستوردة في إطار إعفاء ضريبي كلي أو متدرج نحو الإلغاء، وهناك أخرى يمكنها الصمود غير أنه يجب على السلطات العمومية دعمها وإعادة تأهيلها لزيادة قدرتها التنافسية.

سادساً) إزالة القيود والمعوقات الإدارية، وذلك بتوفير البنية التحتية من طرق ومواصلات، و تدريب وتأمين التمويل بشروط ميسرة، وتشجيع التصدير وتخفيض الضرائب والرسوم.

سابعاً) من أهم الشروط العامة اللازمة لتنظيم التنافسية للمؤسسات هو توفر الاستقرار في النظام الاقتصادي والسياسات المالية والنقدية للحكومة، والشفافية في اتخاذ القرارات وسهولة معرفة مستقبل مسيرة الحكومة ، ومعاملة الجميع بإنصاف والتأكيد على مصداقية ذلك باستمرار.

2.2.4. الهيئات الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لقد برزت في الجزائر عدة محاولات لدعم وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بإنشاء هيئات ومجموعة من شبكات لتسهيل عملية الاستثمار، والتي ندرجها في ما يلي:

1.2.1.4. وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار

أنشأت في الجزائر في سنة 1991 وزارة منتدبة مكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ثم تحولت إلى وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة اعتبارا من سنة 1993، وذلك من أجل ترقية المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتم دمج وزارة الصناعة بوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2010 وتسمى حاليا بوزارة التنمية الصناعية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار، وهي مكلفة بالمهام التالية¹:

أولاً) تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة وترقيتها.

ثانياً) تقديم الحوافز والدعم اللازم لتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة .

ثالثاً) المساهمة في إيجاد الحلول لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

رابعاً) إعداد النشرات الإحصائية اللازمة وتقديم المعلومات الأساسية للمستثمرين في هذا القطاع.

خامساً) تبني سياسة ترقية للقطاع وتجهيز برنامج التأهيل الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

2.2.2.4. المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 03-80

المؤرخ في 25 فبراير 2003، تم إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهو جهاز استشاري يسعى لتقوية الحوار والتشاور بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجمعياتهم من جهة، والهيئات والسلطات العمومية من جهة أخرى. ويتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية ومن مهامه ما يلي²:

أولاً) ضمان الحوار الدائم والتشاور بين السلطات والشركاء الاجتماعيين بما يسمح بإعداد سياسات واستراتيجيات لتطوير القطاع.

ثانياً) تشجيع وترقية إنشاء الجمعيات المهنية وجمع المعلومات المتعلقة بمنظمات أرباب العمل والجمعيات.

¹ عبد الله بلوناس وإبراهيم دوار(يومي 11 و 12 أبريل 2012)، دور الهيئات الحكومية في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة : دراسة حالة

الجزائر -فرنسا، المنتدى الدولي حول استراتيجيات تنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح -ورقلة-، الجزائر، ص 06.

² الجريدة الرسمية (25 فبراير 2003)، مرسوم التنفيذي رقم 03-80، يتضمن إنشاء المجلس الوطني لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمه وعمله، ص 22.

3.2.2.4. الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ENSEJ): أنشأت هذه الوكالة بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996 ، وقد كانت في البداية موضوعة تحت إشراف رئيس الحكومة ، ويتولى الوزير المكلف بالتشغيل المتابعة العملية لنشاطها . ثم تحولت لتصبح تابعة لوزارة التشغيل والتضامن الوطني ، وهي تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية . وقد وكلت للوكالة المهام التالية¹:

أولاً) تشجيع كل الأشكال والتدابير المساعدة على ترقية تشغيل الشباب من خلال برامج التكوين والتشغيل والتوظيف الأول.

ثانياً) تقوم بتسيير مخصصات الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب ومنها الإعانات والتخفيضات في نسب الفوائد.

ثالثاً) تتابع الاستثمارات التي ينجزها الشباب أصحاب المشاريع في إطار احترامهم لبنود دفتر الشروط.

رابعاً) إتاحة المعلومات الاقتصادية والتقنية والتشريعية والتنظيمية لأصحاب المشاريع لممارسة نشاطاتهم.

خامساً) تقديم الاستشارات لأصحاب المشاريع والمتعلقة بالتسيير المالي وتعبئة القروض.

سادساً) إقامة علاقات مالية متواصلة مع البنوك والمؤسسات المالية في إطار التركيب المالي لتمويل المشاريع وإنجازها واستغلالها.

سابعاً) تكلف جهات متخصصة بإعداد دراسات متخصصة بإعداد دراسات الجدوى وقوائم نموذجية للتجهيزات، وتنظيم دورات تدريبية لأصحاب المشاريع لتكوينهم وتحديد معارفهم في مجال التسيير والتنظيم ويسير الوكالة مجلس توجيه ويديرها مدير ومجلس مراقبة.

4.2.2.4. الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI): قبل سنة 2001 أنشأت الحكومة الجزائرية وكالة ترقية دعم ومتابعة الاستثمار، وبموجب قانون الاستثمار لسنة 2001 تم استبدال هذه الوكالة بالوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار والهادفة إلى²:

أولاً) تشجيع وتطوير الاستثمارات في مختلف القطاعات من خلال الخدمات التي تقدمها، مع منح مزايا ضريبية معتبرة لها، وهذا كله من اجل المساهمة في تخفيض في نسبة البطالة.

ثانياً) تحققي وتبسيط إجراءات تأسيس المؤسسات والمشاريع.

وتتمثل التحفيزات الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار فيما يلي³:

¹ الجريدة الرسمية (08 سبتمبر 1996)، المرسوم التنفيذي رقم 296/96 .

² المادة 21-23-24 من الأمر 03/01 الصادر في 20 أوت 2001 ، المتعلق بتطوير الاستثمار.

³ المادة 09-11 من الأمر 03/01 الصادر في أوت 2001 ، المتعلق بتطوير الاستثمار.

- ✓ تطبيق النسبة المنخفضة في مجال الحقوق الجمركية للتجهيزات المستوردة التي تدخل في إنجاز المشروع.
- ✓ الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة للسلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع .
- ✓ الإعفاء من الرسم على نقل الملكية للأصول العقارية التي تدخل في إنجاز المشروع.
- ✓ التكفل بكل أو بجزء من تكاليف الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية بالنسبة للمناطق الخاصة.
- ✓ الإعفاء من الضريبة على الدخل الإجمالي، الضريبة على الأرباح الشركات، الدفع الجزافي والرسم على النشاط المهني لمدة (10) سنوات من انطلاق المشروع بالنسبة للمناطق الخاصة.

5.2.2.4. الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM) : تم استحداث هذه الوكالة سنة 2004، وتقوم بالإشراف على صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة التي تقدمها البنوك التجارية والمؤسسات المالية للمستفيدين منها ومن أهم وظائفها نذكر¹:

أولاً) تقديم القروض بدون فائدة والاستشارات والإعلانات للمستفيدين من مساعدة الصندوق الوطني لدعم القرض المصغر.

ثانياً) إقامة وتوطيد العلاقات مع البنوك والمؤسسات المالية لتوفير التمويل اللازم للمشاريع الاستثمارية.

6.2.2.4. صندوق ضمان القروض الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة (CGCI-PME): أنشئ هذا الصندوق برأس مال قدره 30 مليار دج، وقد مول بنسبة 60% من طرف الخزينة العمومية، وتصل نسبة التغطية لضمان القروض إلى حدود 80% بالنسبة للاستثمارات في مرحلة الإنشاء و 60% بالنسبة لاستثمارات التوسع والتطوير، ويهدف هذا الصندوق إلى تحقيق ما يلي²:

أولاً) ضمان تسديد القروض البنكية التي تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتمويل الاستثمارات المنتجة للسلع والخدمات المتعلقة بإنشاء تجهيزات المؤسسة وتوسيعها وتجديدها، حيث يكون المستوى الأقصى للقروض القابلة للضمان 50 مليون دج.

ثانياً) يستثنى من الاستفادة من ضمان الصندوق القروض المنجزة في قطاع الفلاحة والقروض الخاصة بالنشاطات التجارية وكذا القروض الموجهة للاستهلاك.

ثالثاً) تستفيد من ضمان الصندوق القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من قبل البنوك والمؤسسات المالية المساهمة في الصندوق، كما يمكن أن تستفيد البنوك والمؤسسات المالية غير المساهمة من ضمان

¹ الجريدة الرسمية (22 جانفي 2004)، المرسوم التنفيذي رقم 14/04، العدد 06 ص 08.

² الجريدة الرسمية (2004)، المرسوم الرئاسي رقم 134/04 المتضمن القانون الأساسي بصندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، العدد 27، ص 30.

الصندوق حسب الشروط المحددة من طرف مجلس الإدارة.
والجدير بالذكر أن المخاطر المغطاة من طرف الصندوق تشمل ما يلي¹:

✓ عدم تسديد القروض الممنوحة.

✓ التصفية القضائية للمقترض.

ويحدد مستوى التغطية بنسبة 80% عندما يتعلق الأمر بقروض ممنوحة عند إنشاء مؤسسة صغيرة ومتوسطة ونسبة 60% في الحالات الأخرى المنصوص عليها في المادة 04 من المرسوم رقم 134/04 وتحدد العلاوة المستحقة بنسبة أقصاها 0.5% من القرض المضمون المتبقي، يسددها المستثمر سنويا حيث يتم تحصيل هذه العلاوة من طرف البنك لفائدة الصندوق. وقد قدم هذا الصندوق إلى غاية 2009/06/30 ما يعادل 352 ضمان قروض استثمار بمبلغ قدره 4.67 مليار دج².

7.2.2.4. صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR): أنشأ هذا الصندوق سنة 2002، برأس مال قدره مليار دج³، ويعتبر إنجازا حقيقيا لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كونه يعالج أهم المشاكل التي تعاني منه هذه المؤسسات والمتمثلة في الضمانات الضرورية للحصول على القروض البنكية، كما أنه يندرج ضمن الفعالية الاقتصادية والاستخدام الأمثل للموارد العمومية، وذلك بتحول دور الدولة من مائحة للأموال إلى ضامنة للقروض المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وفيما يتعلق بخصائص نظام القروض، فإن الضمانات تقدم للنشاطات الاستثمارية التي تم حصرها في المرسوم رقم 373/02 والمتمثلة في العمليات التالية:

أولاً) إنشاء المؤسسات.

ثانياً) عمليات التوسع.

ثالثاً) تجديد التجهيزات أو أخذ مساهمات.

ويمكن للصندوق أن يضمن حاجيات رأس المال العامل المترتبة عن الاستثمار الممول، بحيث ينبغي أن تكون المؤسسات المستفيدة من ضمان الصندوق قد استوفت معايير الأهلية للقروض البنكية ولا تملك ضمانات عينية، أو ضمانات غير كافية لتغطية مبلغ القرض المطلوب، وتصل نسبة الضمان إلى 70%، وتحدد من طرف مجلس الإدارة، مع العلم أن القاعدة المتبعة هي منح ضمان أعلى للمؤسسة التي تقدم ضمانات بالمقارنة مع المؤسسة التي لا تقدم

¹ الجريدة الرسمية (2004)، سبق ذكره ص 33.

² Ministère Des PME et l'artisanat (2009), **Bulletin D'Informations économiques-DSIS**, p43.

³ الجريدة الرسمية (2004)، المرسوم التنفيذي رقم 373/02 المؤرخ في 2002/11/11 المتضمن إنشاء صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، العدد 74، ص 13.

ضمانات، لمدة لا تتجاوز 07 سنوات، وحدد المبلغ الأدنى للضمان لكل مؤسسة بـ 04 مليون دج، في حين المبلغ الأقصى للضمان هو 25 مليون دج، أما بالنسبة لنوع القروض، فيمكن أن يضمن الصندوق قروض الاستثمار وقروض الاستغلال للمؤسسات المنخرطة في الصندوق فقط، والتي تدفع علاوة سنوية أقصاها 2% من مبلغ القرض خلال مدة القرض، أما فيما يخص تكاليف تسيير الصندوق فهي منخفضة نظرا للعدد المحدود من المستخدمين وهيكله التنظيمي المبسط، وأن العبء الأكبر يقع على عاتق البنوك المقرضة، وقد قدم الصندوق إلى غاية السداسي الأول لسنة 2009 حوالي 356 ضمان بمبلغ إجمالي للضمان يقدر بـ 9.304 مليار دج منها ما يعادل 5.08 مليار دج ضمانات بدعم من MEDA، وتكلفة إجمالية للمشاريع قدرها 43.05 مليار دج¹.

8.2.2.4. الهياكل المستحدثة لتطوير وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تجسدت برامج دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إنشاء مراكز التسهيل ومشاتل المؤسسات والتي انطلق إنجازها ابتداء من سنة 2007².
أولاً) مراكز التسهيل: تم إنشاء مراكز التسهيل بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03-07 المؤرخ في 25 فيفري 2003، والتي من مهامها تقديم الخدمات الأساسية من أجل التكفل بحاملي المشاريع الجدد ومرافقتهم في مختلف مراحل إعداد المشروع وخلق مؤسساتهم الخاصة³

ثانياً) مشاتل المؤسسات: تم إنشاء مشاتل المؤسسات بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03-07 المؤرخ في 25 فيفري 2003 والتي تهتم باستقبال واحتضان ومرافقة المؤسسات وكذا أصحاب المشاريع قبل وبعد النشأة طريق تقديم الخدمات والإرشادات الخاصة⁴.

ثالثاً) المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (CNC-PME): تعد عملية التشاور من المهام الأساسية التي تعتمد عليها وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتنشيط نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عن طريق الجمعيات المهنية ومنظمات أرباب المؤسسات، بدراسة ومناقشة مختلف المشاكل التي تعيق تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال لجان تقنية تجتمع دوريا لتساهم في تقديم المقترحات للسلطات العمومية قصد إعداد مخطط الإستراتيجية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ضمن هذا السياق تم إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية

¹Ministère Des PME et l'artisanat(2009),OP.CIT, p36.

²وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار(السداسي الأول 2011)، نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 79، ص25.

³(المرجع نفسه، ص 25.

⁴ المرجع نفسه، ص26.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بوصفه هيئة استشارية تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي¹، وتوكل له المهام التالية:

✓ ضمان الحوار والتشاور بشكل دائم ومنتظم بين السلطات العمومية و الشركاء الاجتماعيين والاقتصاديين حول المسائل ذات المصلحة الوطنية التي تتعلق بالتطور الاقتصادي و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بصفة خاصة.

✓ تشجيع و ترقية إنشاء جمعيات مهنية جديدة.

✓ جمع المعلومات الاقتصادية من مختلف الجمعيات المهنية ومنظمات أرباب العمل، وبصفة عامة من الفضاءات الوسيطة التي تسمح بإعداد سياسات و استراتيجيات لتطوير هذه المؤسسات.

رابعا) المجلس الوطني لترقية المناولة (CNPS): يمكن تعريف المناولة بأنها جميع العلاقات التعاونية التكاملية التي تنشأ بين مؤسستين أو أكثر من خلال مراحل العملية الإنتاجية، بموجبها تقوم المنشأة مقدمة للأعمال بتكليف منشأة أو أكثر متخصصة لإنجاز مرحلة أو أكثر من عمليات الإنتاج طبقا لعقد محدد مسبقا وملزم للطرفين، وقد تم إنشاء أول بورصة للمناولة في الجزائر بموجب القانون رقم 31/90 المؤرخ في 1990/12/04، لتتدعم بعد ذلك بإنشاء المجلس الوطني لترقية المناولة في سنة 2003، والذي أوكلت له المهام التالية²:

✓ تشجيع اندماج المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ضمن التيار العالمي للمناولة

✓ تثمين قدرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في مجال المناولة

✓ تنسيق نشاطات بورصات المناولة و الشراكة الجزائرية فيما بينها

✓ اقتراح كل التدابير التي من شأنها تحقيق اندماج أحسن للاقتصاد الوطني

✓ ترقية عمليات الشراكة مع كبار الأمرين بالسحب جزائريين كانوا أم أجنب

خامسا) الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (AND-PME): أنشأت هذه الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 165/05، باعتبارها مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي، وأوكلت لها المهام التالي³:

✓ تنفيذ الإستراتيجية القطاعية في مجال ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وتطويرها.

✓ تنفيذ البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و متابعتها.

¹ الجريدة الرسمية (2003)، المرسوم التنفيذي رقم 80/03، المؤرخ في 2003/02/25، العدد 13، ص 22.

² الجريدة الرسمية (2003)، المرسوم التنفيذي رقم 188/03، المؤرخ في 2003/04/22، العدد 29، ص 8-9.

³ الجريدة الرسمية (2005)، المرسوم التنفيذي رقم 165/05، المؤرخ في 2005/05/03، العدد 32، ص 28.

- ✓ ترقية الخبرة و الاستشارة الموجهة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- ✓ تقييم فعالية تطبيق البرامج القطاعية و نجاعتها، واقتراح التصحيحات الضرورية عليها.
- ✓ متابعة تطور نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، من حيث التوقف، التوسع و الإنشاء.
- ✓ ترقية الإبداع و الابتكار التكنولوجي و استعمال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لها بالتعاون مع الشركات المعنية،

✓ جمع البيانات والمعلومات المتعلقة بميدان نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و استغلالها ونشرها،

✓ التنسيق مع الهياكل المعنية بين مختلف برامج التأهيل الموجهة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

3.2.4. تقييم نشاط بعض مؤسسات الدعم: لقد أنشأت الجزائر العديد من الهيئات التي تهدف أساسا إلى تقديم الدعم وتشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وسنقتصر على تحليل مساهمة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في إنشاء المؤسسات وتوفير مناصب الشغل ثم تتبعها بنتائج الصندوق الوطني لضمان القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة FGAR .

1.3.2.4. الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ

استطاعت هذه الوكالة أن تساهم في مساعدة عدد كبير من الشباب المقاول على إنشاء مؤسسات خاصة به، وتعتبر الوكالة أكثر الهيئات التي يلجأ إليها أصحاب المشاريع الجدد لطلب الدعم مقارنة بباقي الهيئات كما بين الجدول التالي:

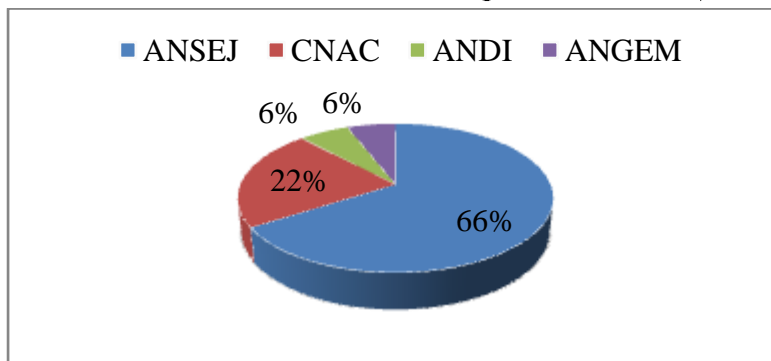
الجدول رقم (4-1): نسب توزيع لجوء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لهيئات الدعم

| الهيئة | ANSEJ | CNAC | ANDI | ANGEM |
|----------------|-------|------|------|-------|
| النسبة المئوية | 65.7 | 22 | 6.1 | 5.9 |

Source: **Bulletin de veille PME**, N°15, 30/09/2012, p. 2.

و الشكل التالي يوضح ذلك:

الشكل رقم (4-1): نسب توزيع لجوء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لهيئات الدعم



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول السابق.

وفيما يلي إحصائيات تبين دور الوكالة في إنشاء ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والبداية من بالجدول

الآتي:

الجدول رقم(4-2) : توزيع المشاريع الممولة من طرف ANSEJ حسب النشاط من تاريخ إنشائها إلى غاية تاريخ

2013/06/30

| النشاط | عدد المشاريع | عدد مناصب | قيمة الاستثمار(دج) |
|--------------------|--------------|-----------|--------------------|
| الخدمات | 80096 | 193601 | 238327109619 |
| الزراعة | 28661 | 71309 | 85065052344 |
| الصناعات التقليدية | 33312 | 102884 | 81128526658 |
| الصناعة | 12541 | 40847 | 52654395493 |
| نقل المسافرين | 17606 | 41214 | 42693705477 |
| نقل البضائع | 55156 | 94148 | 141724543531 |
| البناء والأشغال | 19469 | 63466 | 70650034465 |
| الصيانة | 5232 | 13460 | 10544744125 |
| الأعمال الحرة | 5505 | 12922 | 9394488030 |
| الصيد | 795 | 3966 | 4945704809 |
| الري | 475 | 1888 | 2842119962 |
| نقل الثلجات | 11440 | 21230 | 27743947725 |
| المجموع | 270288 | 660935 | 767714372238 |

المصدر:وزارة التنمية الصناعية وترقية الاستثمار،(السداسي الأول 2013)، نشرية المعلومات الإحصائية للمؤرخ م.م. رقم 23، ص 39

يتضح من الجدول أن الوكالة تساهم بشكل فعال في إنشاء المؤسسات الصغيرة جدا، كما يشكل قطاع النقل لبؤنواعه(البضائع والمسافرين و نقل الثلجات)بالإضافة إلى قطاع الخدمات أكثر من % 50 من عدد المؤسسات، وتمارس الوكالة نشاطها من خلال التمويل المقدم في إطار الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب، وأن الوكالة تساهم بشكل فعال في إنشاء المؤسسات الصغيرة جدا.

2.3.2.4. الصندوق الوطني لضمان القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة FGAR

من خلال الشروط المحددة في المؤسسات التي بإمكان الحصول على ضمان الصندوق، التي تستجيب لمتطلبات الإنعاش الاقتصادي، من خلال تشجيع المؤسسات المصدرة، والمؤسسات التي تقلل من الاستيراد والتي تزيد في القيمة المضافة وتستجيب للمتطلبات الاجتماعية من خلال تشجيع المؤسسات التي تتطلب كثافة عمالية عالية كفاءة.

إن نشاط الصندوق حسب إحصائيات 2013/06/30 يرتكز بشكل كبير في منطقة الوسط حيث تمثل 52% من نشاطه، والمرتبة الثانية الجهة الشرقية بـ 25%، والجزائر العاصمة وحدها تحتل الريادة بـ 29.1%، كما تتنوع القطاعات التي يضمنها الصندوق¹، والتي نبينها في الجدول الآتي:

الجدول رقم (3-4): توزيع نشاط FGAR حسب القطاعات منذ 2004-2013/06/30

| الجهة | عدد المشاريع | النسبة % | قيمة الضمان | النسبة % | عدد مناصب | النسبة % |
|-----------------|--------------|----------|-------------|----------|-----------|----------|
| الصناعة | 525 | 56 | 15191758409 | 64 | 26178 | 65 |
| البناء والأشغال | 232 | 25 | 4801191625 | 20 | 4975 | 24 |
| الزراعة والصيد | 9 | 1 | 270660625 | 1 | 499 | 1 |
| الخدمات | 164 | 18 | 3374348802 | 14 | 3837 | 10 |
| المجموع | 930 | 100 | 23637959461 | 100 | 40265 | 100 |

المصدر: وزارة التنمية الصناعية وترقية الاستثمار (2013)، نشرية المعلومات الإحصائية للمؤرخ م. رقم 23، ص 36.

يمكن القول بأن نشاط هذا الصندوق يعتبر محدود جدا، فعدد المشاريع التي يضمنها يعتبر قليل مقارنة بعدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تم إنشاؤها خلال هذه الفترة، وسيطر عليها قطاع الصناعة 56%.

3.4 آلية تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار برامج التأهيل

اهتمت الجزائر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتستجيب ومتطلبات الفترة الراهنة التي تزامنت مع المرحلة الانتقالية وإبرام اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي أو للانضمام لمنظمة التجارة العالمية، وهو ما يضع قطاع الأعمال بشكل عام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص أمام تحديات صعبة تمثلت في ظهور منافسة دولية، أقل ما يمكن القول عنها بأنها قدمت دعم للقطاعات المحلية.

1.3.4 مفهوم عملية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعود أصل استخدام التأهيل² إلى التجربة البرتغالية التي تم الشروع فيها بداية من سنة 1988، وذلك في إطار الإجراءات الرامية لدمج البرتغال في الاتحاد الأوروبي ولقد استقطبت برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة البرتغالية بعد نجاحها اهتمام دول المغرب العربي، وبعض دول المشرق العربي كالأردن. حيث استلهمت منه مبادرات التأهيل موازية لاتفاقيات التبادل الحر، التي تندرج في إطار برنامج "ميديا".

¹ وزارة تنمية الصناعة وترقية الاستثمار (2013)، مرجع سبق ذكره، ص 36.

² Bougault Hervè et Filipiak Ewa (2005), Les programmes de mise a niveau des entreprises Tunisie, Maroc, Sénégal, p11 .

1.3.3.4. تعريف التأهيل La mise a niveau

وردت عدة تعاريف تتعلق بمفهوم التأهيل في صياغتها من مفكر إلى آخر ومن كتاب إلى آخر، ومن بين هذه التعاريف نذكر:

يعرف التأهيل على أنه عبارة عن " مجموعة الإجراءات والتدابير تهدف إلى تحسين وترقية فعالية أداء المؤسسة على مستوى منافسيها الرائدة في السوق¹. وهو ذلك الإجراء الذي يحوي مجموعة من العمليات ذات طابع تكنولوجي، و تقني، و تسييري، يهدف إلى المستوى الذي تكون عليه المؤسسات المنافسة الوطنية منها والأجنبية، أي جعلها تتمتع بقدرة تنافسية من خلال المنتجات الجيدة التي تستجيب للنوعية وتحقيق الأرباح ; تتميز عملية تأهيل بوضع نظام تسييري محكم يعتمد على الاتصال، الابتكار، ووضع أنظمة النوعية، وهذا بتأطير الأنظمة الحالية، والاعتماد على إدارة إستراتيجية"².

وتعرفها منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ONUDI سنة 1995³ بأنها عبارة عن " مجموعة البرامج، وضعت خصيصا للدول النامية التي هي في مرحلة الانتقالية ، من اجل تسهيل اندماجها ضمن الاقتصاد الدولي الجديد، والتكيف مع مختلف التغيرات .وتضيف على انه عبارة مراحل تطوير مستمرة".

من خلال هذه التعاريف، نستخلص أن" عملية التأهيل تسعى بالدرجة الأولى إلى تحسين والارتقاء إلى التميز في أداء المؤسسة ، من خلال تكيفها مع المحيط وفق متطلبات التبادل الحر ، كذا تقوية نقاط القوة وامتصاص وتحسين نقاط الضعف، من اجل رفع القدرات التنافسية للمؤسسة".

أولاً تعريف برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

يمكن تعريف برنامج التأهيل " بأنه عبارة عن مجموعة من الإجراءات التي تتخذها السلطات، قصد تحسين موقع المؤسسة في إطار الاقتصاد التنافسي، أي تصبح لها هدف اقتصادي ومالي على المستوى الدولي⁴ ، خاصة في إطار عولة المبادلات، وترابط العلاقات الاقتصادية الوطنية مع السياسات الاقتصادية الدولية، وبرامج التأهيل لا يمكن تحقيقه إلا من خلال تبنى المؤسسة في حد ذاتها الإجراءات وإصلاحات داخلية على المستويات التنظيمية، وإنتاجية والاستثمارية والتسويقية.

¹ supérieure de Abdelhk La miri, **La mise a niveau** , revue de seunces commerciales et de gestion, n 02, école commerce, p 42

² رتيبة عروبة(2006)، مرجع سبق ذكره، ص 724 .

³ نصيرة قوريش(2006) ، مرجع سبق ذكره، ص 48..

⁴ صالح صالح(2005)، مرجع سابق ، ص42.

ومن ثم فإن برنامج التأهيل يعتبر مسار تحسين دائم أو إجراء تطوير يسمح بالتنبؤ بأهم النقائص أو الصعوبات التي قد تصطدم بها هذه المؤسسات، كما يمكن القول أن برنامج التأهيل له جانبين، جانب خارجي يمثل الامتيازات التي تمنحها الدولة لهذا القطاع، وجانب داخلي يتضمن الإصلاحات الداخلية التي تمس المؤسسة ذاتها¹.

2.3.3.4 البرامج المدججة لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لقد تم اعتماد برامج عدة لتجسيد عملية التأهيل، والتي ترمي إلى ترقية وتطوير الأداء التنافسي للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية بصفة عامة، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة. ندرج أهمها فيما يلي:

أولاً البرنامج الوطني لتأهيل الصناعي: هو عبارة عن مجموعة الإجراءات التي تتخذها السلطات المعنية قصد تحسين موقع المؤسسة في إطار الاقتصاد التنافسي، حيث يصبح لها هدف اقتصادي ومالي على المستوى الوطني والدولي. وتبعاً لهذا، فإن هذا البرنامج لا يتعلق بجانب الإدارة أو تسيير الموارد، والأسواق المالية والتشغيل فقط، وإنما يخص أيضاً مجموع الهيئات المؤسساتية المحيطة أو المتعاملة مع المؤسسة، حيث تظهر أهدافه بوضوح من خلال النقاط الأساسية التالية²:

أ) عصرنة المحيط الصناعي.

ب) تطوير وترقية الصناعات من أجل القدرة على المنافسة.

ج) تدعيم قدرات هيئات الدعم.

د) تحسين القدرة التنافسية وتطوير المؤسسات الصناعية.

ويتم تنفيذ هذا البرنامج من طرف هيئات تشرف على ذلك، والمتمثلة في³:

1- المديرية العامة لإعادة الهيكلة الصناعية (DGRI): التابعة لوزارة الصناعة وإعادة الهيكلة، وهي مكلفة بتسيير برنامج التأهيل، تتمثل مهامها في:

- ✓ تحديد الإجراءات والشروط التقنية والمالية والتنظيمية لبرنامج التأهيل.
- ✓ وضع برنامج تحسيبي للمؤسسات والهيئات المعنية بالبرنامج.
- ✓ تطوير وترقية برنامج التكوين للأفراد المعنيين بالإشراف على برنامج التأهيل.
- ✓ اقتراح تعديلات فيما يخص النصوص القانونية التي تنظم المؤسسات والتي لها علاقة مباشرة بإصلاحها.

¹ حير الدين معطى الله (يوم 17-18 أبريل 2006)، إشكالية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، المنتدى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، ص-ص 762-763.

² رتيبة عروبة (2006)، مرجع سابق، ص.ص 724-725.

³ رتيبة عروبة (2006)، مرجع سابق، ص.ص 724-725.

✓ توجد على مستواها الأمانة التقنية و التي يقع على عاتقها دراسة ملفات التأهيل المقدمة من طرف المؤسسات الراغبة في الاستفادة من ذلك قبل إرسالها للجنة الوطنية للتنافسية الصناعية.

2-اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية (CNCI): يرأسها وزير الصناعة وإعادة الهيكلة، وتضم عدد من ممثلي وزارات(ممثل عن وزارة المالية،ممثل عن وزارة المساهمة وتنسيق الإصلاحات،ممثل عن وزارة التجارة وممثل عن وزارة الخارجية). إضافة إلى ذلك ممثلي النقابات وأرباب العمل ..، ولعل أهم مهمة تقع على عاتقها - بالإضافة إلى عدة مهام- هو إصدار القرار النهائي المتعلق بملفات التأهيل المقدمة من طرف المؤسسات بعد دراستها.

3 - صندوق الترقية التنافسي (FPCI*): تم إنشاء هذا الصندوق بموجب المادة 92 من قانون المالية لسنة 2000، وهذا بغرض تمويل جزء من عمليات برنامج التأهيل في شكل مساعدات مالية ذات نوعين:
✓ مساعدات للمؤسسات.

✓ مساعدات للهيئات الدعم كالمؤسسات التي تهدف إلى تحسين الجودة.

4- شروط الاستفادة من البرنامج: تتمثل شروط الاستفادة من البرنامج كالتالي¹:

✓ أن تكون المؤسسة جزائرية.

✓ أن تنتمي إلى قطاع الإنتاج الصناعي، أو تكون ممونة للخدمات المرتبطة بالصناعة.

✓ أن تكون مسجلة ضمن السجل التجاري .

✓ أن تشغل على الأقل 20 عاملا بصفة دائمة.

✓ أنها تمارس نشاطها منذ ثلاثة سنوات على الأقل.

✓ 10 إجراء للمؤسسات التي تقدم خدمات صناعية.

5- إنجاز ومتابعة برنامج التأهيل: يقدم صندوق ترقية التنافسية الصناعية المساعدات المالية، وفق المعدلات التالية:

✓ 70% من تكلفة دراسة التشخيص الاستراتيجي الإجمالي، ومخطط في حدود 03 مليون دينار جزائري.

✓ 15% من مبلغ الاستثمارات المادية الممولة بالقروض.

✓ 10% من مبلغ الاستثمارات المادية الممولة بالقروض.

✓ 50% من مبلغ الاستثمارات غير المادية.

حتى تحصل المؤسسة على المساعدات المالية للاستثمارات المقبولة، يجب أن تقوم بإنجازها في اجل قدره عامين. كما يمكن للمؤسسة أن تحصل على المساعدة المالية مرة واحدة، وهذا بعد التحقق الكلي لمخطط التأهيل.

* FPCI Fonds de Promotion de la compétitivité Industrielle.

¹ نصيرة قوريش، مرجع سبق ذكره، ص- ص53-54.

بالإضافة إلى ذلك فإن دفع المساعدة المالية، وتكون بعد تحقيق الأمانة التقنية وفحص الوثائق القانونية المبررة. بالإضافة إلى ذلك قد تقوم الأمانة من التحقق المادي من المعلومات التي تقدمها المؤسسة.

ولقد قامت وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة، بتعديل بعض النقاط في برنامج التأهيل في مارس 2005، وهذا لأجل تبسيط الإجراءات وتخفيض أجالها ولانضمام أكبر عدد من المؤسسات الجزائرية لهذا البرنامج من جهة، ومن جهة أخرى لتسريع استهلاك موارد صندوق ترقية التنافسية الصناعية. ومن أهم هذه التعديلات مست شروط القبول للاستفادة من البرنامج، حيث تم تعديل ما يلي:

- 20 أجيرو أو أكثر بالنظر إلى سنة الأساس لمؤسسات الإنتاج.
- 10 أجيرو للمؤسسات التي تقدم خدمات صناعية.

3.3.3.4. نتائج البرنامج:

منذ بداية البرنامج وإلى غاية ماي 2010 فقد تم تسجيل النتائج التالية¹:

أبدت 1700 مؤسسة صغيرة ومتوسطة رغبتها في الانخراط في البرنامج الوطني للتأهيل، وتقدمت منها 529 مؤسسة بطلب الانخراط في البرنامج ومن بين هذه المؤسسات نجد 206 ملف جاهز للدراسة أما 351 مؤسسة فقد انطلقت في إجراءات التأهيل.

ومن بين 351 مؤسسة هناك 279 مؤسسة استفادت من عمليات تشخيص قبلي أو تشخيص استراتيجي بينما استفادت مؤسسة من كافة عمليات التأهيل.

وهنا أيضا نلاحظ العدد القليل للمؤسسات الراغبة في الانضمام للبرنامج.

وقد شملت عمليات التأهيل مجموعة من الميادين أهمها: التنظيم، نظام تسيير الجودة، التسويق، المنتج المبتكر، تكاليف الإنتاج، تسيير الإنتاج، تسيير الموارد البشرية.

ثانيا) برنامج ميدا (MEDA) لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التعاون الدولي

تبنت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مشروع خاص بتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالتعاون مع الاتحاد الأوروبي. نجسد أساس هذا التعاون في برنامج ميدا (MEDA) والذي يعتبر الأداة الأساسية التي اعتمدها الاتحاد الأوروبي لتفعيل الشراكة الأورو متوسطية. وفي هذا الشأن تم تخصيص ما لا يقل عن 66445000 أورو كغلاف مالي لتطبيق برنامج دعم تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، منه 57 مليون أورو ممول

¹ رشيد موساوي (13/12 ماي 2010)، نتائج البرنامج الوطني للتأهيل، الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجزائر، ص ص-04-05.

من طرف الاتحاد الأوروبي لدعم البرنامج، والمبلغ المتبقي على عاتق الجزائر الذي بدأ تطبيقه منذ أكتوبر 2000 ، ومدة صلاحية البرنامج 05 سنوات.

يعد برنامج ميذا الثاني (2000-2006) خليفة لميذا الأول (حيث أنه في ظل ميذا الثانية تم توفير مبلغ قدره مليار أورو مقارنة بـ ميذا الأول كما يرافق هذه المنح من الاتحاد الأوروبي فرصة اقتراض مبالغ معادلة من البنك الاستثمار الأوروبي .

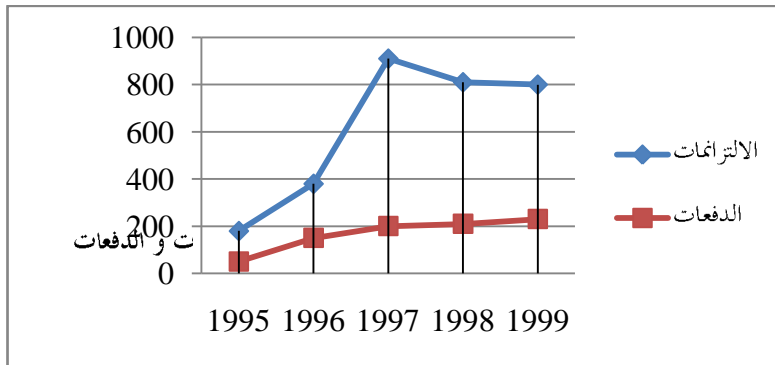
خلال ميذا الثاني تم ضخ حوالي من الموارد المخصصة على مستوى التعاون الثنائي و الأخرى تم تخصيصها للأنشطة الإقليمية تتمثل أولايات توجيه هذه الموارد على المستوى الثنائي في عنصرين هما¹:

✓ دعم التحول الاقتصادي: والهدف هو الاستعداد لتنفيذ تجارة حرة عن طريق زيادة القدرة التنافسية بقصد تحقيق نمو اقتصادي مستدام خاصة بتطوير القطاع الخاص.

✓ تقوية التوازن الاقتصادي والاجتماعي:الهدف منه تخفيض تكلفة التحول الاقتصادي على المدى القصير بالأخذ بإجراءات ملائمة في مجال السياسة الاجتماعية.

بالنسبة للجزائر تمثل 32% لأي ما قيمته 232,8 مليون أورو و التزامات مقابل 74,7 مليون مدفوعات من خلال التعاون الثنائي لميذا الثانية، حيث أن نسبة استهلاك الاعتمادات المالية في إطار البرنامجين وصلت إلى 42% فقط، فقد استفادت الجزائر من غلاف مالي في إطار برنامج ميذا الأولى يقدر ب 164 مليون أورو و 338 مليون أورو في إطار برنامج ميذا الثانية، إلا أن نسبة استهلاكها جد متواضعة، فالنسبة الإجمالية لاستهلاك الموارد المالية لميذا الثانية بلغت 83%، فيما بلغ استهلاك الجزائر حوالي 40% أي أقل من النصف من المستوى العام.

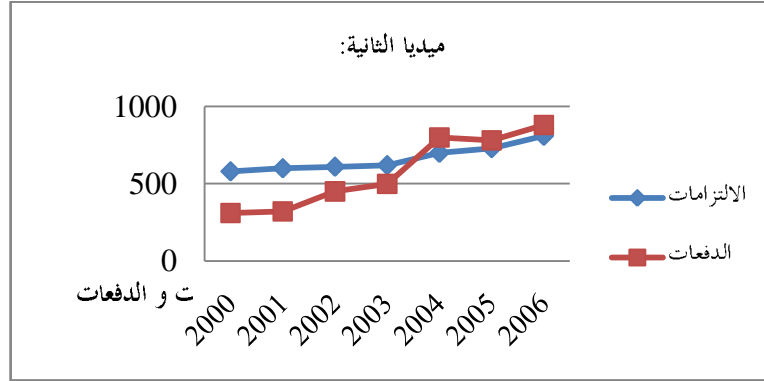
الشكل(4-2)- ميذا الأولى: التزامات و مدفوعات الدول بالأورو.



المصدر: دول جوار البحر الأبيض المتوسط: الالتزامات و المدفوعات (مليون أورو).

¹ مذكرات إعلامية أورو- متوسطية (2005)، الأنشطة الإقليمية لبرنامج ميذا، الفوضية الأوروبية ص 18.

الشكل (4-3) - ميديا الثانية: التزامات و دفعات الدول بالأورو.



المصدر: دول جوار البحر الأبيض المتوسط: الالتزامات و الدفعات (مليون أورو).

أ) أهداف البرنامج وشروط الاستفادة منه: و تتمثل فيما يلي:

1- أهداف برنامج ميديا (MEDA): تتمثل أهداف البرنامج في¹:

✓ تحسين مستوى الكفاءة والتأهيل رؤساء وعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

✓ إنشاء مؤسسات مالية متخصصة في تمويل المشاريع الاستثمارية معتمدة في منحها للقروض لا على

أساس الضمانات، ولكن على أساس نجاعة وربحية وحجم التدفقات المالية المستقبلية للمشروع.

✓ دعم محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يهتم هذا البرنامج بكل المؤسسات الخاصة التابعة للقطاعات التالية: المواد الغذائية، الصيدلانية، مواد البناء، الصناعات الغذائية. كما يخص طبعا هيئات الدعم (غرفة التجارة والصناعة، جمعيات أرباب العمل.. الخ)، أيضا الهيئات المصرفية التي تهدف إلى ترقية هذا القطاع.

2- شروط الاستفادة من برنامج ميديا (MEDA): للاستفادة من هذا البرنامج لا بد من المؤسسات وهيئات الدعم، أن تتوفر على شروط نوجزها فيما يلي²:

✓ بالنسبة للمؤسسات لا بد:

- أن تمارس أحد النشاطات المسار إليها سابق.

- أن تكون لها نشاط لثلاث سنوات على الأقل.

- يجب أن يكون 60% على الأقل من رأس مالها باسم شخص طبيعي جزائري الجزائرية.

¹ رتيبة عروبة (2006)، مرجع سبق ذكره، ص 725.

² المرجع نفسه، ص 725.

-الانخراط في صندوق الضمان الاجتماعي خلال سنوات الثلاثة الأخيرة.

-الالتزام بدفع 20 % من التكلفة الكلية المتوقعة، حيث 80 % تقدم من طرف الاتحاد الأوروبي.

✓ بالنسبة لهيئات الدفع لا بد أن:

-تقدم مشروع لإنشاء شركة مالية.

-أن تكون مسجلة على المستوى الجبائي والاجتماعي.

-الالتزام بدفع نسبة 20 % من التكلفة مع 80 % مقدمة من طرف الاتحاد الأوروبي.

هذا البرنامج له هيكل تنفيذي وإداري، مكلف باستخدام إجراءات إتفاق التمويل الممضي بين الجزائر واللجنة المختصة الأوروبية، وعلى أثره تم إنشاء وحدة تسيير لبرنامج الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (UGP)، هذه الوحدة تتدخل على كامل التراب الوطني، لها 12 ملحقة ومقرها الجزائر العاصمة.

ب) إجراءات عملية التأهيل حسب برنامج ميديا (MEDA)

يعتمد البرنامج على عدة إجراءات تتعلق بالتسيير وتهيئة المحيط، منها¹:

- 1-تشخيص إستراتيجي للمؤسسة خاص بتسيير جميع الوظائف (الإنتاج والتمويل، تسيير المخزونات، التسويق، الإجراءات التسويقية، النشاط التجاري، قوة البيع، التوزيع والتصدير، الموارد البشرية، التكوين، تنصيب المعلومات والاتصالات.. الخ.) وهذا بهدف معرفة موضع المؤسسة، والوصول إلى نقاط القوة ونقاط الضعف، وبالتالي مخطط تأهيل يسمح بالرفع من مستواها التنافسي وأدائها في كل عناصر التسيير.
- 2-يسعى البرنامج إلى تحسين مستوى كفاءة وتأهيل رؤساء وعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا عبر القيا بدورات تكوينية وتقديم الدعم لكل الإجراءات التي يمكن من تكوين المسيرين والاستفادة من الخبرات والابتكار.

- 3-يشكل تأهيل المحيط أمرا ضروريا لتمكين المؤسسة من تحسين أدائها، والوصول إلى رفع من قدرتها الإنتاجية، وكذا تحسين الجودة.

ج) نتائج البرنامج: في نهاية البرنامج وحسب التقرير النهائي الصادر في ديسمبر 2007 فقد تقدمت 685 مؤسسة صغيرة ومتوسطة للانضمام للبرنامج، ولقد تم الدخول الفعلي ل 445 مؤسسة ضمن إجراءات التأهيل. بما يمثل نسبة 65 % من إجمالي المؤسسات الراغبة في الدخول للبرنامج، وتعود الأسباب الرئيسية لتخلي باقي المؤسسات عن

¹ نصيرة قوريش (2006)، مرجع سبق ذكره، ص 56.

المواصلة في إجراءات البرنامج في تردد مسئولي المؤسسات في متابعة الإجراءات، إضافة إلى الصعوبات المالية وكذا سوء تنظيم هذه المؤسسات وعدم شفافية التسيير¹.

وحسب تصريح وزير القطاع السيد مصطفى بن بادة فإن الاتحاد الأوروبي أشاد بنجاح برنامج ميديا الأول، الأمر الذي شجع على الدخول في برنامج ميديا 2 الممتد من 2008 إلى 2010 إلا أنه تأخر الشروع في تطبيقه حيث تم الانطلاق فيه يوم 5 ماي 2009 حيث تضمن هذا البرنامج تقديم دعم مباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال مساعدات ومرافقتها لتكثيف استعمال تكنولوجيا الإعلام والاتصال، إلى جانب دعم النوعية في إنتاجها من خلال إرساء نظام الجودة (والنوعية) والقياسية على مستوى تلك المؤسسات، بما يمكنها من الاستفادة من الاتفاقيات الدولية لاسيما مع الاتحاد الأوروبي².

ثالثاً برنامج الهيئة التقنية الألمانية (GTZ) :

في إطار سعي الجزائر لدعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تم الاتفاق على تعاون جزائري ألماني في نظام الشراكة التقنية الجزائرية الألمانية .

أ) أهداف البرنامج ونشاطاته:

1-أهداف البرنامج: تتمثل أهداف هذا البرنامج في العمل على³:

✓ الرفع من تنافسية المؤسسات؛

✓ تأهيل المؤسسات لاقتحام الأسواق الأجنبية؛

✓ التكوين في مجال التسيير؛

وقد حد هذا البرنامج القطاعات التي تنشط فيها المؤسسات، والتي يمكن لها أن تستفيد من عملية التأهيل:

✓ الصناعات الغذائية.

✓ الصناعات الكيماوية والصيدلانية.

✓ صناعة مواد البناء.

✓ صناعة الحديد والصلب.

-المؤسسات المنشئة من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، والمكونة من 01 إلى 10 عمال.

¹ Programme d'appui aux PME/PMI(Décembre 2007) : **Des résultats et une expérience a transmettre, Rapport final: Euro**

Développement PME, Ministère de la PME et de l'Artisanat, Algérie, , P 27.

² مصطفى بن بادة(2009)، استحداث **200** ألف مؤسسة مصغرة توفر مليون منصب شغل، جريدة الشروق اليومي ، العدد2628 ، ص 07 .

³ رتيبة عروبة(2006)، مرجع سريع ذكره، ص-ص 725-726.

2-نشاطات البرنامج : يقوم هذا البرنامج بالنشاطات التالية:

- ✓ تكوين مستشارين مختصين في تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - ✓ تكوين المحاضرين لفائدة مسيري المؤسسات عن طريق تحضير مواضيع التكوين، ومتابعة المكونين.
 - ✓ دعم مراكز وهيئات الدعم عن طريق تحسين كفاءات المسيرين فيما يخص الطرق التسييرية، الاتصال.
- لإشارة فقد تم اتفاق مع بعض الدول الاورومتوسطية كإيطاليا، حيث تم الإتفاق لتقديم مساعدات لهماكل الدعم في مجال إنشاء المشاتل والآليات المالية الحديثة.

(ب) مضمون البرنامج وشروط نجاحه:

1-مضمون البرنامج : يعمل هذا البرنامج على عدة مستويات هي¹:

-عملية موجهة لقطاعات النشاط الأكثر تمثيلا ، وتتم عن طريق:

- ✓ دراسة خصوصيات قطاعات نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتقييم نقاط القوة فيها.
- ✓ دراسة الموقع الإستراتيجي للمؤسسات.
- ✓ وضع خطط عملية خاصة بها.
- ✓ وضع خطط عملية نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

-عمليات موجهة للولايات ذات النسبة الكبيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عن طريق دراسة خصوصيات الولاية من اجل إحصاء ما هو موجود والعمل على ترفيقته.

-عمليات تخص محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أي تأهيل المحيط القانوني لهذه المؤسسات والعمل على البحث والتطوير في مجال إدماج وتلاءم المؤسسات مع محيطها لأن المؤسسات تعمل في محيط تتأثر وتؤثر فيه، لذا فبرنامج التأهيل يتعلق بالمؤسسة ، التنظيم، العمل ضمن مقاييس الجودة، الاهتمام بالخطط التسويقية، وتحسين وسائل الإنتاج.

-عمليات لصالح هياكل الدعم.

2-إجراءات البرنامج وشروط الاستفادة منه: حتى يتم هذا البرنامج على أحسن وجه، لابد على المؤسسات أن

تتوفر على الشروط التالية:

- ✓ أن تكون المؤسسات تابعة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية.
- ✓ أن تكون في نشاطها منذ أكثر من سنتين على الأقل.
- ✓ ذات هيكلية مالية متوازنة.

¹رتيبة عروبة(2006)، مرجع سبق ذكره، ص 726.

✓ تتميز بمعايير التطور التكنولوجي.

✓ أن تكون قادرة على خلق مناصب عمل دائمة.

ولوضع البرنامج التأهيل حيز التنفيذ تم بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 05-165 في 03 ماي 2005 إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتولي المهام التالية:

✓ وضع إستراتيجية قطاعية لترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

✓ وضع حيز التنفيذ البرنامج الوطني لتأهيل وضمان متابعته.

✓ ترقية الخبرة والاستشارة فيما يخص إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

✓ تقييم فعالية تنفيذ البرنامج واقتراح التعديلات اللازمة.

✓ متابعة المؤسسات من حيث الإنشاء، التخلي وتغير النشاط.

✓ ترقية البحث في مجال الإعلام والاتصال.

✓ جمع واستغلال ونشر المعلومات المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

✓ التنسيق مع الهيئات المعنية فيما يخص مختلف برامج التأهيل لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

رابعاً) البرنامج الخماسي لدعم النمو 2010-2014:

تتمثل اهتمامات هذا البرنامج في مجال المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة فيما يلي:

أ) تبسيط الإجراءات عند التأسيس وتسهيل أمور التمويل والإجراءات الضريبية والتأمينية :حيث ستسعى الجزائر من خلال هذا البرنامج إلى محاربة كل أنواع البيروقراطية التي يتم من خلالها تعقيد الإجراءات والقوانين التي تعيق من إنشاء هذه المؤسسات والتي تزيد من تكلفة وأعباء المستثمر؛

ب) التعليم والتكوين لتطوير روح المفاولة : وهذا لأن المفاولاتية أصبحت سبيل المؤسسات الكبرى الجزائرية من أجل ل تقلي ل تكاليف الإنتاج وبالتالي تقليل الأسعار ومنافسة الأسعار العالمية- هذا على سبيل المثال تقوية إمكانيات الجماعات المهنية وتطوير المهارات :من خلال زيادة تدعيم المؤسسات المهنية وبالتالي زيادة عدد الخرجين.

ج) حاملي الشهادات ومستواهم العلمي والعملية مما يعطي لهم الفرصة للتقرب للهيئات المسؤولة عن دعم هذه المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة.

د) الابتكار والبحث والتطوير: حيث سعت الجزائر إلى ترقية عمليات الابتكار والبحث والتطوير من خلال دعم وتمويل وهيئة مراكز البحث وتطوير برامج الابتكار كالجائزة الوطنية للابتكار لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2010 التي أعلنت عليها الوزارة المسؤولة بناء على المرسوم التنفيذي رقم 08-323 الصادر في 14

أكتوبر 2008 لتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة، حيث تتمثل الجوائز في مبالغ مالية وميداليات وشهادات استحقاق¹.

خامسا) التعاون المشترك لتدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

أ) التعاون الجزائري الإيطالي: حيث تم التوقيع بين وزير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية والوزير الإيطالي للنشاطات الإنتاجية في أبريل 2002 من أجل إقامة علاقات بين رجال الأعمال الجزائريين ونظرائهم الإيطاليين، وكذا إنشاء مركز تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للجزائر بدعم من إيطاليا.²

ب) البنك الإسلامي للتنمية³: تأسس هذا البنك في 16 ديسمبر 1973 بتوقيع 22 دولة من منظمة المؤتمر الإسلامي، هدفه دعم التنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي للدول الأعضاء، وبدأ العمل الفعلي للبنك في 20 أكتوبر 1975. ويتم تعاون الجزائر مع البنك الإسلامي للتنمية في المجالات التالية:

- 1- فتح خط تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
 - 2- تقديم مساعدات فنية متكاملة لدعم استخدام النظم المعلوماتية، ولدراسة سبل تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمواجهة العولمة وتحديات المنافسة.
 - 3- إحداث مشاتل (Pépinières) نموذجية لرعاية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - 4- تطوير التعاون مع الدول الأعضاء للاستفادة من تجاربهم مثل ماليزيا، إندونيسيا، تركيا.
- وقد أعلن البنك الإسلامي للتنمية عن توقيع اتفاقيتين يقدم بموجبهما مبلغ 9,9 ملايين دولار للمساهمة في تمويل مشروعات إنمائية في الجزائر، حيث تنص إحدى الاتفاقيتين على تقديم قرض بقيمة 5,1 مليون دولار لصالح وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية للمساهمة في دراسة وتنفيذ نظام جديد للمعلومات الاقتصادية، وذلك بهدف دعم وتعزيز قدرات الوزارة في إنجاز دراسات الجدوى، وتطوير طاقات هذه المؤسسات والنهوض

¹ يوسف قريشي، سليمة غدير أحمد (17-18 أبريل 2007)، تأهيل المؤسسات المتوسطة والصغيرة في الجزائر، برنامج **EDPME**، مداخلة ضمن الأيام الدراسية الرابعة حول الروح المقاولانية والتنمية المستدامة، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، ص 03

² قريشي يوسف (2005)، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، ص 73.

³ يوسف حميدي (2008)، مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل العولمة، أطروحة دكتوراه غ منشورة، جامعة الجزائر، ص 101.

بالاستثمارات الخاصة. وسيتم تسديد القرض من قبل الحكومة الجزائرية للبنك الإسلامي في خلال 20 عاما مع خمس سنوات فترة سماح.

ج) الوكالة الفرنسية للتنمية: يتواجد مقر هذه الوكالة بالجزائر منذ 1967، ولم تقم إلا بروتوكولات بين الحكومات،

ومنذ 1992 بدأ تدخّل الوكالة من خلال مواردها وإجراءاتها الخاصة لتمويل القطاع العام، وكذا القطاع الخاص من خلال فرعها Proparco بقروض مباشرة أو منح ضمانات أو عمليات على الأموال الخاصة. ففي 1998 كان أول قرض طويل الأجل بمقدار 15 مليون أورو لصالح القرض الشعبي الجزائري، حيث وُجّه لتمويل استثمارات توسيع وتجديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية. وفي نهاية 2002 حدث ثاني قرض طويل الأجل بقيمة 40 مليون أورو منح لـ CPA لدعم نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تم التوقيع على القرض في مارس 2003 وهو في مرحلة استعماله.

د) منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ONUDI: تأسست ONUDI سنة 1967 بفيينا، لترقية التنمية الصناعية في الدول النامية عن طريق وضع برامج صناعية مدمجة لكل دولة، إذ يتمثل هدفها الأساسي في تدعيم ديناميكية إعادة الهيكلة، والتنافسية، وإدماج ونمو الصناعات والمؤسسات في إطار مراحل التحرير و الانفتاح الاقتصادي. بدأت ONUDI العمل في الجزائر في 1999، ضمن برنامج تطوير التنافسية وإعادة الهيكلة الصناعية الذي خص 8 مؤسسات عمومية و 40 مؤسسة صغيرة ومتوسطة وصناعات صغيرة ومتوسطة. كما تعمل ONUDI على تقديم مساعدات فنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرع الصناعة الغذائية بإحداث وحدة لتسيير البرنامج واختيار مكتب دراسات لإعداد تشخيص هذا الفرع.

هـ) البنك العالمي: تم التعاون مع فرع البنك العالمي وهو الشركة المالية الدولية التي قامت بإعداد برنامج تقني بالتعاون

مع برنامج "شمال إفريقيا لتنمية المؤسسات NAED عن طريق برنامج واحد يعمل على وضع حيز التنفيذ" لبارومتر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة " قصد متابعة التغيرات التي تطرأ على وضعيتها. وسيتدخل هذا البرنامج أيضا في إعداد دراسات اقتصادية لفروع النشاط. وهدف البرنامج هو الرفع من عرض وتنوعية التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا تحسين الخدمات المصرفية مثل الاعتماد الإيجاري Leasing، وعقود تحويل الفواتير Factoring مع التكوين في الميدان، كما سيتم انطلاق مؤسسة في ميدان المالية المصغرة Micro-Finance مع متعاملين أوروبيين.

4-4: تنافسي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إن الدعم المقدم لا يزال يحتاج للمزيد من الجهود لتحسين تنافسية القطاع بشكل أفضل، ولأن هذا الدعم يفترض أن يؤدي إلى تحسين تنافسية المؤ.ص.م فسنحاول فيما يلي تسليط الضوء على مؤشرات تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر:

1.4.4. مؤشرات تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر:

إن واضعي السياسات المهتمين بتغيير تجربة و سلوك منشآت الأعمال سوف يبدأون بتغيير القواعد و الإجراءات المؤثرة سلبا على شركات و مؤسسات الأعمال، و الجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول(4-4): منهجية تقرير أنشطة الأعمال تسمح بإجراء مقارنات عالمية موضوعية لكنها محدودة النطاق.

| المزايا | المحددات |
|---|---|
| تتسم بالشفافية، و تستخدم معلومات مستقاة من الواقع حول ما تقوله القوانين و الإجراءات الحكومية(مع عنصر حسن التمييز في تقديرات الوقت اللازم). | محدودية النطاق: تركز على 11 مجالاً للإجراءات المؤثرة على الشركات المحلية، و لا تقيس جميع جوانب بيئة الأعمال و لا جميع مجالات الإجراءات الحكومية المنظمة لأنشطة الأعمال. |
| يمكن تطبيق المقارنات و المعايير المرجعية على جميع البلدان المشمولة في هذا التقرير بفضل الإجراءات المعيارية. | استنادا إلى الحالة القياسية، تشير المعاملات الموصوفة في سيناريو الحالة إلى مجموعة محددة من القضايا و نوع الشركة. |
| منهجية غير مكلفة و سهلة التكرار. | التركيز على قطاع رسمي من الاقتصاد. |
| قابلة للتطبيق: لا تكفي بتسليط الضوء على حجم عقبات إجرائية محددة تواجه ممارسة أنشطة الأعمال فحسب، بل أنها تحدد أيضا مصادرها و تشير إلى الإصلاحات التي يمكن القيام بها. | لا يمكن رصد و تتبع إلا الإصلاحات المتعلقة بالمؤشرات. |
| تفسح المجال لأشكال متنوعة من التفاعل مع المشاركين المحليين في الاستقصاءات، مما يضمن الدقة من خلال توضيح أي فهم خاطئ للأسئلة. | افتراض أن منشأة الأعمال لديها معلومات كاملة عن المتطلبات الإجرائية و أنها لا تضيع أي وقت في استيفاء الإجراءات. |
| تغطية شبه كاملة للبلدان في العالم. | جزء من البيانات المستقاة يشير فقط إلى أكبر مدينة تجارية في البلد المعني. |

المصدر: تقرير البنك الدولي لممارسة أنشطة الأعمال.

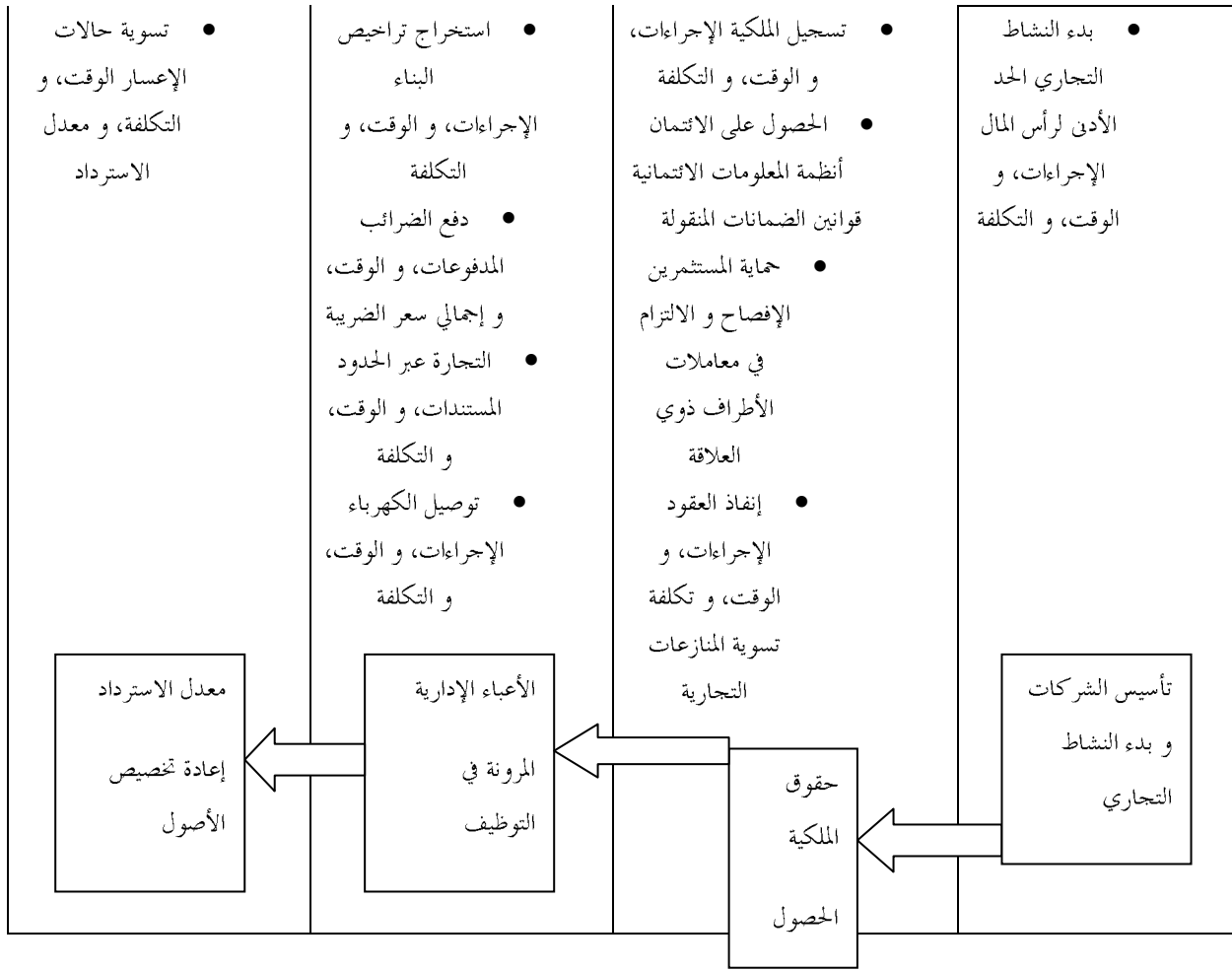
نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن المقاييس الكمية في التقرير تتيح إمكانية البحث في كيفية تأثير تلك الإجراءات المحددة على سلوك المؤسسات و النتائج الاقتصادية.

إن الحكومات الملزمة بالحفاظ على سلامة اقتصادياتها الوطنية و توفير الفرص لمواطنيها تركز على ما هو أكثر من مجرد تهيئة الأوضاع الاقتصادية الكلية، و هي تولي كذلك اهتماما بالقوانين و الإجراءات و الترتيبات المؤسسية التي ترسم ملامح النشاط الاقتصادي اليومي، إلا أنه لم تكن هناك مجموعة من المؤشرات العالمية من قبل لرصد العوامل الاقتصادية الكلية، و تحليل مدى ملائمتها. و استندت الجهود الأولى لمعالجة هذه الفجوة في ثمانينات القرن العشرين إلى البيانات المبنية على التصورات من الخبراء أو استقصاءات مؤسسات الأعمال التجارية التي تعكس في الغالب تصورات و تجارب منفردة لمنشآت الأعمال، و مع ذلك تعتبر هذه الاستقصاءات أداة مفيدة لقياس أوضاع الاقتصاد و السياسات، و يقوم عدد قليل للغاية من الاستقصاءات المبنية على الآراء و التصورات بتقديم مؤشرات ذات تغطية عالمية يتم تحديثها سنويا.

و مما سبق سنحاول إدراج محدودة نطاق تقرير ممارسة أنشطة الأعمال الذي يركز على 11 مجالاً.

الجدول (4-5): ممارسة أنشطة الأعمال- قياس الإجراءات الحكومية المنظمة لأنشطة الأعمال في 11 مجالاً:

| تأسيس الشركة | التوسع | العمليات | الإعسار |
|--------------|--------|----------|---------|
|--------------|--------|----------|---------|



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2012، ص 17.

يرتكز تقرير ممارسة أنشطة الأعمال على 11 مجال حيث يهدف تحديدا إلى قياس الإجراءات الحكومية المتعلقة بدورة حياة الشركات المحلية في هذه المجالات، وبناءا على ذلك فان التقرير لا يقيس جميع أوجه بيئة أنشطة الأعمال التي تهم الشركات و المستثمرين و جميع العوامل المتأثرة بالعوامل التنافسية، كما أنه لا يقيس جودة البنية الأساسية، بينما يركز تقرير ممارسة أنشطة الأعمال على نوعية الإطار القانوني، فإنه لا يقدم قياسا شاملا و جامعا، حيث لا يغطي جميع الإجراءات و القواعد الإجرائية في البلد المعني، و مع نمو البلدان و تطور التكنولوجيات يجري إخضاع المزيد من مجالات النشاط الاقتصادي للإجراءات الحكومية، فعلى سبيل المثال لا تغطي المؤشرات الخاصة ببدء النشاط التجاري أو حماية المستثمرين جميع جوانب القوانين و الإجراءات الحكومية المنظمة للعمل، فالمؤشرات الراهنة لا تتضمن مثلا مقياسا للإجراءات المعنية بالسلامة في العمل أو الحق المفاوضة الجماعية وللتوضيح أكثر نبين في الجدول الأتي الممارسات الجيدة في مختلف أنحاء العالم حسي موضوع أنشطة الأعمال:

جدول رقم(4-6): الممارسات الجيدة في مختلف أنحاء العالم حسب موضوع ممارسة أنشطة الأعمال

| | |
|---------|----------|
| الموضوع | الممارسة |
|---------|----------|

| | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - إتاحة الإجراءات على شبكة الأنترنت - إنشاء نظام الشباك الموحد - عدم فرض الحد الأدنى المطلوب لرأس المال. | <p>تسهيل بدء النشاط التجاري و تأسيس الشركات</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> - استخدام قاعدة بيانات الكترونية للترامات الرهن. - الالتزام بمدة زمنية محددة فاعلة للتسجيل. - إتاحة معلومات عن المساحة على شبكة الانترنت. - تسريع اجراءات التسجيل. - رسوم ثابتة لنقل الملكية. | <p>تسهيل تسجيل الملكية</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> - السماح بانفاذ الحقوق الضمانية خارج نطاق المحاكم. - نشر بيانات الخاصة بالقروض التي تقل عن 1% من نصيب الفرد من متوسط الدخل القومي. - نشر المعلومات الائتمانية الايجابية و السلبية. - السماح بوصف عام للضمانات. - الاحتفاظ بسجل موحد. - نشر بيانات ائتمانية ماحوذة من تجار التجزئة، او الدائنين التجاريين او شركات المرافق العامة، بالاضافة إلى المؤسسات المالية. | <p>تسهيل الحصول على الائتمان</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> - اجازة الغاء صفقات الاطراف ذوي العلاقة التي تعود بالضرر على مصالح المساهمين. - تنظيم الموافقة على المعاملات الاطراف ذوي العلاقة. - اشتراط الافصاح التفصيلي. - السماح بالاطلاع على جميع مستندات الشركة اثناء المحاكمة. - طلب مراجعة خارجية لمعاملات الاطراف ذوي العلاقة. - السماح بالاطلاع على جميع المستندات الشركة قبل المحاكمة. - تحديد واجبات اعضاء مجلس الادارة في حالة معاملات الاطراف ذوي العلاقة. | <p>حماية المستثمرين</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> - السماح بالتقدير الذاتي للضرائب. - السماح بتقديم الاقرار و الدفع الكترونيا. - فرض ضريبة واحدة لكل وعاء ضريبي. | <p>تسهيل دفع الضرائب</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> - نشر الاحكام للجمهور. - توفير محكمة تجارية مختصة او دائرة متخصصة او قاض لديه معرفة متخصصة. - السماح بتقديم الشكاوى الكترونيا. | <p>تسهيل إنفاذ العقود</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> - السماح للجان الدائنين بابداء الراي في القرارات ذات العلاقة. - طلب توافر مؤهلات مهنية او اكااديمية لدى مديري اجراءات الاعسار بقوة القانون. - توفير اطار قانوني للتسوية خارج ساحات المحاكم. | <p>تسهيل تسوية حالات الإعسار</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> - استخدام أنظمة التبادل الالكتروني للبيانات. - استخدام عمليات التفتيش المستند الى تحليل المخاطر، و انشاء شبك واحد. | <p>تسهيل التجارة عبر الحدود</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> - تطبيق مجموعة منظمة من قواعد البناء. - استخدام نظام الموافقات على البناء المستندة الى تحليل المخاطر، و إنشاء نظام الشباك الموحد. | <p>تسهيل استخراج تراخيص البناء</p> |

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على قاعدة بيانات تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2012.

نلاحظ من خلال الجدول أن بعض مؤشرات التقدير تعطي تقديرا أعلى لصالح فرض المزيد من الاجراءات الحكومية، مثل معايير أكثر صرامة للافصاح عن المعلومات فيما يتعلق بمعاملات الأطراف ذوي العلاقة، و تعطي مؤشرات أخرى تقديرا أعلى لصالح تبسيط طرق تنفيذ الإجراءات الحكومية القائمة، مثل استيفاء الإجراءات الشكلية اللازمة لتأسيس الشركات في نظام الشباك الواحد.

ووفقا ل: IPA التي أجرت تقرير ممارسة أنشطة الأعمال للجزائر(البنك الدولي)، رأت أن مناخ الأعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أقل جاذبية مقارنة مع منطقة شمال إفريقيا والشرق الأوسط، ذلك أنها في ضغوط مالية و هذا واضح بين الجزائر و الدول الأخرى

ووفقا لما ورد في تقرير ممارسة أنشطة الأعمال، هناك العديد من مؤشرات تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، نذكر منها:

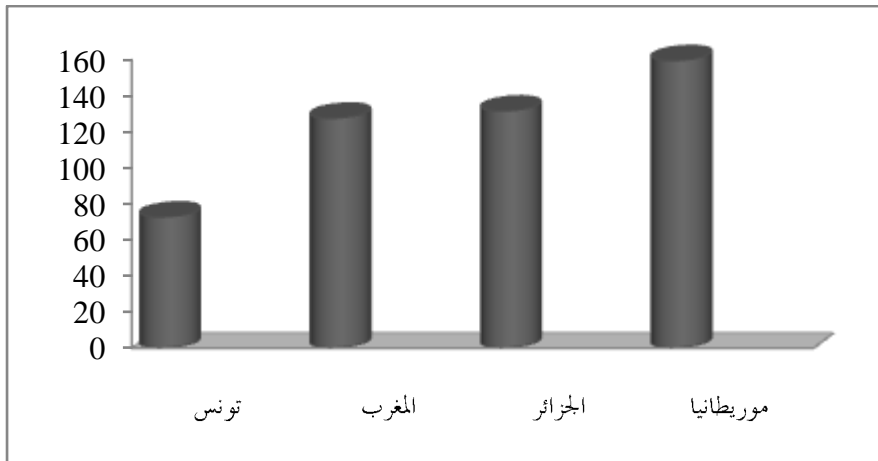
أولاً مؤشرات المناخ الاستثماري ECI:

و المتمثلة في تنفيذ العقود، سهولة التنظيم، الضرائب، التنظيم الجمركي، النظام العام، هيكل الأسواق و مدى وجود اليد العاملة، العلاقات بين المؤسسات (الشبكة المؤسسية)، رأس المال و المنتجات، هيكل الأسواق، السياسات و الخدمات، الجودة..

و بموجب مؤشرات المناخ الاستثماري المنجز من طرف البنك العالمي في 2008، فإن الجزائر كانت آخر المنافسين بغية ممارسة نشاط المؤسسة، و المرتبة 132 من إجمالي الدول (181).

و الشكل التالي يوضح المؤشر الإجمالي لمناخ الاستثمار:

شكل رقم(3-4): مؤشر إجمالي مناخ الاستثمار:



المصدر: البنك العالمي(2008)، تقرير ممارسة أنشطة الأعمال، الجزائر.

نلاحظ أن للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية مناخا أقل جاذبية مقارنة مع منطقة شمال إفريقيا و الشرق الأوسط.

ثانيا) مؤشرات ممارسة أنشطة الأعمال (IPA):

تشمل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على العديد من مؤشرات أنشطة الأعمال و المتمثلة في: بدء النشاط التجاري، والحصول على إذن التوظيف وإنهاء العمل وتسجيل الملكية، والحصول على الائتمان، وحماية المستثمرين، وإنفاذ العقود و دفع الضرائب وإغلاق الأعمال.

و الجدول التالي يوضح تطور بعض مؤشرات بدء النشاط التجاري في الجزائر.

الجدول رقم (4-7): تطور بعض مؤشرات بدء النشاط التجاري في الجزائر خلال الفترة (2004-2012):

| 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 | 2007 | 2006 | 2005 | 2004 | بدء النشاط التجاري |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|--|
| | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | عدد الإجراءات |
| | | 25 | 24 | 24 | 24 | 24 | 24 | 26 | الوقت (الأيام) |
| 12,1 | 12,9 | 12,1 | 10,8 | 13,2 | 13,4 | 12,4 | 12,6 | 16,3 | التكلفة (%) من الدخل الفردي |
| | | | 36,6 | 45,2 | 46 | 55,1 | 65,5 | 73,2 | رأس المال الأقل (%) من الدخل الفردي الإجمالي |
| | | | | | | | | | تحويل الملكية |
| | 10 | 10 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 16 | المدة (الأيام) |
| | 48 | 48 | 51 | 51 | 51 | 51 | 51 | 52 | عدد الإجراءات |
| | 7,1 | 7,1 | 7,5 | 7,5 | 7,5 | 7,5 | 7,5 | 9 | التكلفة |
| | | | | | | | | | تنفيذ العقود |
| | 45 | 45 | 445 | 47 | 47 | 47 | 47 | 47 | عدد الإجراءات |
| | 630 | 630 | 630 | 630 | 630 | 630 | 630 | 630 | المدة (الأيام) |
| | 21,9 | 21,9 | 21,9 | 21,9 | 21,9 | 21,9 | 21,9 | 21,9 | التكلفة (%) |
| | | | | | | | | | وضعية الإفلاس |
| | | | 2,5 | 2,5 | 2,5 | 2,5 | 2,5 | 2,5 | مدة وضعية الإفلاس |
| | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | تكلفة وضعية الإفلاس (نسبة من الملكية) |
| | 41,7 | 41,7 | 41,7 | 41,7 | 41,7 | 41,7 | 41,7 | 41,7 | الرسم على الضريبة |

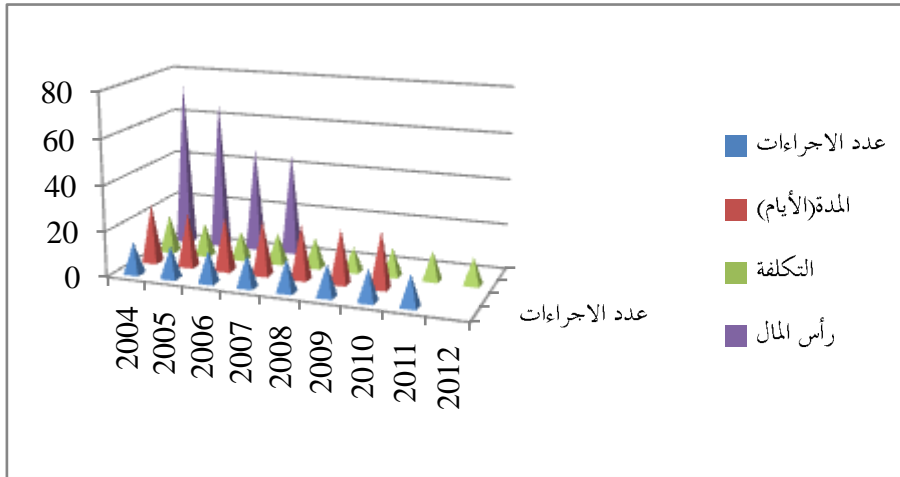
Source : farida merzouk, **pme et compétitivité en algerie**, université de bouira, algerie ,p 15

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن هذه المؤشرات قد تكشف عن نقاط القوة غير المتوقعة في مجال تنظيم الأعمال مثل العملية التنظيمية التي يمكن تكميل مع عدد صغير من الإجراءات في غضون أيام قليلة وبتكلفة منخفضة.

كما تم ترتيب البلدان على أساس سهولة ممارسة أنشطة الأعمال و قد احتلت الجزائر المرتبة 143 في عام 2011 و المرتبة 148 في عام 2012 أما عدد الإصلاحات التي أدت إلى صعوبة ممارسة أنشطة الأعمال فهي إصلاح واحد عام 2012.

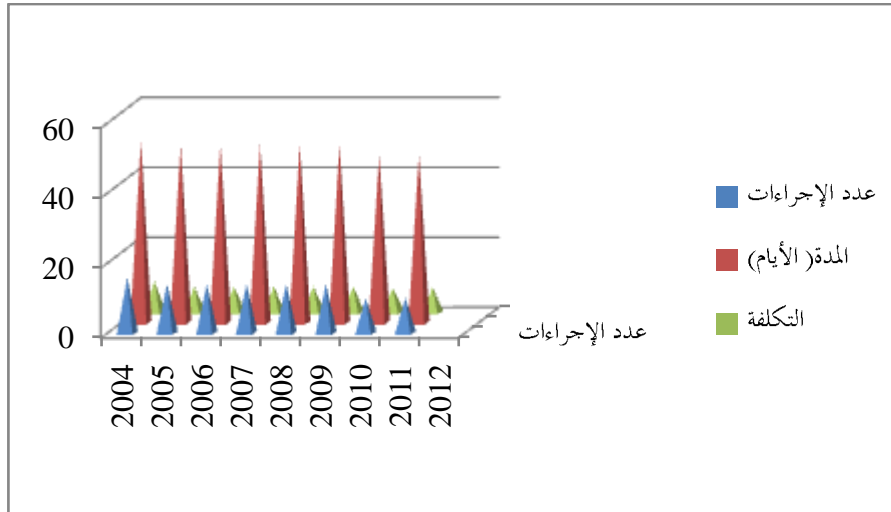
و الشكل التالي يوضح لنا ذلك:

شكل رقم (4-4): تطور مؤشر تنظيم بدء النشاط التجاري خلال الفترة (2004-2012)



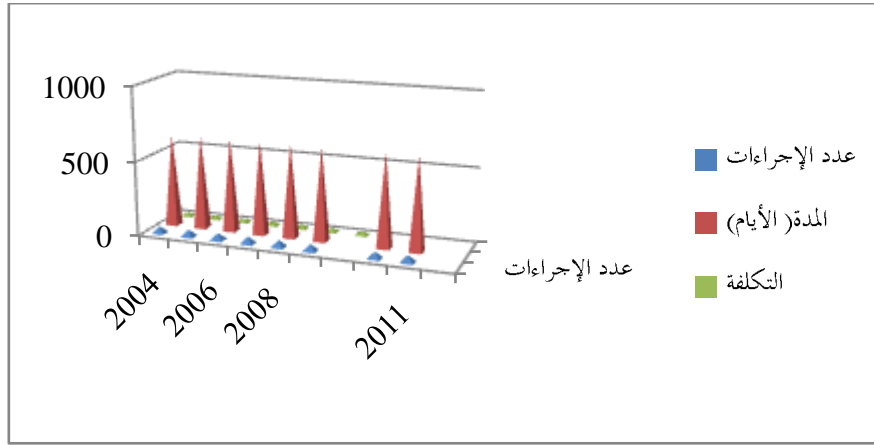
المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على معطيات الجدول السابق.

الشكل (6-4): تطور مؤشر تحويل الملكية خلال الفترة (2012-2004).



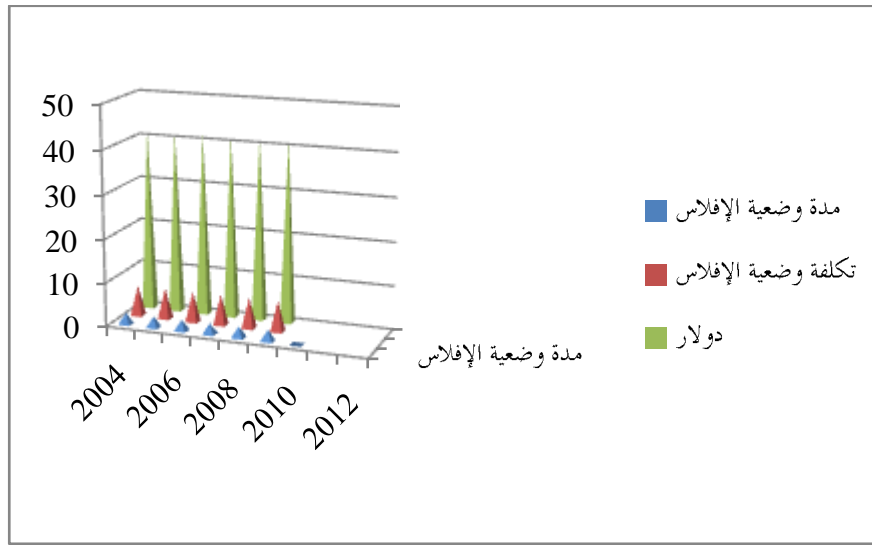
المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على معطيات الجدول السابق.

الشكل (5-4): تطور مؤشر تنفيذ العقود خلال الفترة (2012-2004).



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول السابق.

الشكل(4-6): تطور مؤشر وضعية الإفلاس خلال الفترة (2004-2012).



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على معطيات الجدول السابق.

وقد احتلت الجزائر المراتب التالية حسب مؤشرات تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة(2004-2012):

جدول رقم(4-8): مؤشرات تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للفترة(2004-2012)

| الحصول على القروض | دفع الضرائب | ممارسة الاستثمار | تحويل الملكية | بدء النشاط التجاري | سهولة قطاع الأعمال | منح تراخيص البناء |
|-------------------|-------------|------------------|---------------|--------------------|--------------------|-------------------|
| 138 | 168 | 74 | 165 | 150 | 136 | 113 |
| 150 | 164 | 79 | 167 | 153 | 148 | 118 |

SOURCE : Critères d'appréciation de la statistique et des études économique, **Mesurer pour comprendre**, site web : [www . dz entreprise .net/ ?p=1841](http://www.dz.entreprise.net/?p=1841), date visite : 01/06/2015

إضافة إلى مؤشرات أخرى تم اعتمادها ابتداء من سنة 2012 و قد احتلت المراتب التالية:

جدول رقم(4-9): المؤشرات التي تم اعتمادها سنة 2012

| المؤشر | التصنيف |
|--------|---------|
|--------|---------|

| | |
|-----|-----------------|
| 160 | الربط الكهربائي |
| 122 | تنفيذ العقود |
| 59 | حل الإعسار |

SOURCE : Critères d'appréciation du la statistique et des études économique, **Mesurer pour comprendre.**

و قد احتلت الجزائر في التنافسية العامة للفترة 2012-2013 المرتبة 110 من بين 45 دولة على مستوى إفريقيا¹. ووفقا لتقرير ممارسة أنشطة الأعمال للبنك الدولي، انتقلت الجزائر من المرتبة 150 إلى المرتبة 152 في عام 2013 في تصنيف يشمل 185 دولة، على الرغم من أن هذا لا يعكس تصنيف واقع مناخ الأعمال في الجزائر، فالسلطات الجزائرية تأخذ على محمل الجد الترتيب المنخفض من البلاد. و قد تم إدخال تدابير منذ جانفي 2013 لأجل تبسيط الإجراءات لإصدار إذن التخطيط و بناء تصريح و شهادة المطابقة.

و يهدف البرنامج الاستثماري 2011-2015 لزيادة 15000 ميجاوات منها المشروع المهم لإنتاج 2000 ميجاوات، و 1200 ميجاوات المعدة للتصدير إلى أوروبا، و بحلول عام 2030 تعتزم الجزائر إنتاج 22000 ميجاوات من الكهرباء من الطاقة المتجددة في ذلك 10000 ميجاوات للتصدير. كما قام تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2015 في الجزائر، بتصنيف مؤشرات تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للجزائر من أصل 189 بلدا، و الجدول التالي يوضح ذلك:

جدول رقم(4-10): تصنيف مؤشرات تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر لعامي 2014 و 2015:

| المؤشرات | تصنيف 2014 | تصنيف 2015 | فرق التصنيف |
|--------------------|------------|------------|-------------|
| بدء النشاط التجاري | 139 | 141 | - 2 |
| تراخيص البناء | 122 | 127 | - 5 |
| الربط الكهربائي | 150 | 147 | + 3 |
| تسجيل الملكية | 156 | 157 | - 1 |
| تسجيل الائتمان | 169 | 171 | - 2 |
| حماية المستثمرين | 123 | 132 | - 9 |
| دفع الضرائب | 174 | 176 | - 2 |
| التجارة عبر الحدود | 131 | 131 | / |

¹Richard b, Nyuur, Ellis L.C.Osabutey and Yaw A.Debrah, **Doing business in Africa-some.challenges-** site web : books.google.dz/book ?hl=hr=&er

♦ الإيجابية: القيام بإصلاح الأعمال مما يجعل من السهل القيام بأعمال تجارية.

السلبية: تغيير مما يزيد من صعوبة القيام بأعمال تجارية.

| | | | |
|---------------------|-----|-----|-----|
| تنفيذ العقود | 120 | 120 | / |
| تسوية حالات الإعسار | 97 | 94 | - 3 |

Source : Doing Business.org/alata/exploreconomie/algeria,date visite: 01/06/2015

نلاحظ من الجدول تراجع تصنيف مؤشرات تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بـ 1 و 2- و- 9 مؤشرات بدء النشاط، تراخيص البناء، تسجيل الملكية، حماية المستثمرين على التوالي وهذا ما يدل أن المشكل الذي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر هو مشكل عقار بالدرجة الأولى تليها مؤشرات دفع الضرائب وتسجيل الائتمان بـ 2 وهذا يعبر على مشكل التمويل، لهذا على الدولة أن تهتم أكثر بهذين المشكلين من خلال تكثيف الجهود لتوفير التمويل الضروري وحل مشكل العقار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدفعها نحو تعزيز قدرتها التنافسية العالمية .

2.4.4. مقارنة الميزة التنافسية لقطاع الأعمال بين الجزائر وبعض الدول

تعتبر النسبة الأكبر للصادرات الجزائرية عبارة عن مشتقات بترولية تابعة للصناعات الإستخراجية، لذا نجد بأن مؤشر الميزة التنافسية أخذ القيمة 2.01 وهي قيمة متأخرة جدا احتلت الجزائر المرتبة 141/142 ما يدل على الاعتماد الكبير على الصادرات من الصناعات الإستخراجية وعليه فإن تنافسية قطاع الأعمال ومن ثمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ووفقا لمؤشر الميزة التنافسية تعتبر ضعيفة جدا وللوقوف على أسباب هذه الوضعية السيئة، ونلاحظ هنا تعدد الهيئات المساهمة في توفير محيط أعمال ملائم لنشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لكن نشاطها يعتبر إلى حد ما محدود، وللحكم على مدى كفاية هذه الجهود سنقدم في الجدول التالي مقارنة لبعض مؤشرات محيط الأعمال بين الجزائر والمغرب وتونس:

الجدول (4-11): مقارنة بعض مؤشرات محيط الأعمال بين الجزائر والمغرب وتونس سنة 2009

* بالنسبة للجزائر هذا المؤشر يخص سنة 2008

| المؤشر | الجزائر | المغرب | تونس |
|--|---------|--------|-------|
| الائتمان المحلي المقدم إلى القطاع الخاص* (من إجمالي الناتج المحلي %) | 13,15 | 79,68 | 68,37 |
| الوقت اللازم لبدء نشاط أعمال (أيام) | 24 | 12 | 11 |
| إجراءات بدء أنشطة الأعمال وتسجيله (عدد) | 14 | 6 | 10 |
| الوقت المستغرق في إعداد الإقرارات الضريبية ودفع الضرائب (ساعات) | 451 | 358 | 228 |
| مدفوعات الضرائب (عدد) | 34 | 28 | 22 |
| إجمالي سعر الضريبة (من الأرباح %) | 72 | 41,7 | 62,8 |
| الوقت اللازم لبناء مستودع (أيام) | 240 | 163 | 84 |
| إجراءات بناء مستودع (عدد) | 22 | 19 | 20 |

المصدر : إعداد الطاليتان اعتمادا على تقرير البنك الدولي .

بمقارنة مؤشرات محيط الأعمال نجد أن الجزائر متأخرة عن المغرب وتونس، إذ لا تحقق أية ميزة، فالضرائب لا يزال معدلها وعددها مرتفعا، وكذلك تميز عمليات التسجيل بطول الإجراءات ، ما يعني أن الدعم المقدم لا يزال يحتاج للمزيد من الجهود لتحسين تنافسية القطاع بشكل أفضل، ولأن هذا الدعم يفترض أن يؤدي إلى تحسين تنافسية المؤ.ص.م.

يمكن الإطلاع عن كتب على المؤشرات الرئيسية لبدء النشاط التجاري في الجزائر لعام 2015 و مقارنتها مع المتوسطات الإقليمية من خلال الجدول التالي:

جدول رقم(4-12): مقارنة مؤشر بدء النشاط التجاري في الجزائر مع دول الشرق الأوسط و شمال إفريقيا و منظمة التعاون و التنمية لسنة 2015:

| المؤشرات | الجزائر | الشرق الأوسط و شمال إفريقيا | منظمة التعاون و التنمية |
|-------------------------------------|---------|-----------------------------|-------------------------|
| الإجراءات | 13 | 8 | 4,8 |
| المدة (الأيام) | 22 | 18,9 | 9,2 |
| التكلفة (نسبة من نصيب الدخل الفردي) | 11 | 28,1 | 3,4 |
| رأس المال | 24,1 | 45,6 | 8,8 |

SOURCE : Doing Business.org/alata/exploreconomie/algeria,date visite: 01/06/2015

تحتل الجزائر المرتبة 141 من حيث عدد و تعقيد الإجراءات المطلوبة في عالم الأعمال مقارنة مع تونس التي تحتل المرتبة 37 و المغرب المرتبة 62.

كما سنحاول توضيح وضعية الميزة التنافسية في الجزائر بالإضافة إلى بعض المتغيرات المؤثرة فيها و مقارنتها ببعض الدول في

الشكل (4-7):

مؤشرات قياس

الجزائر وبعض

التنافسية

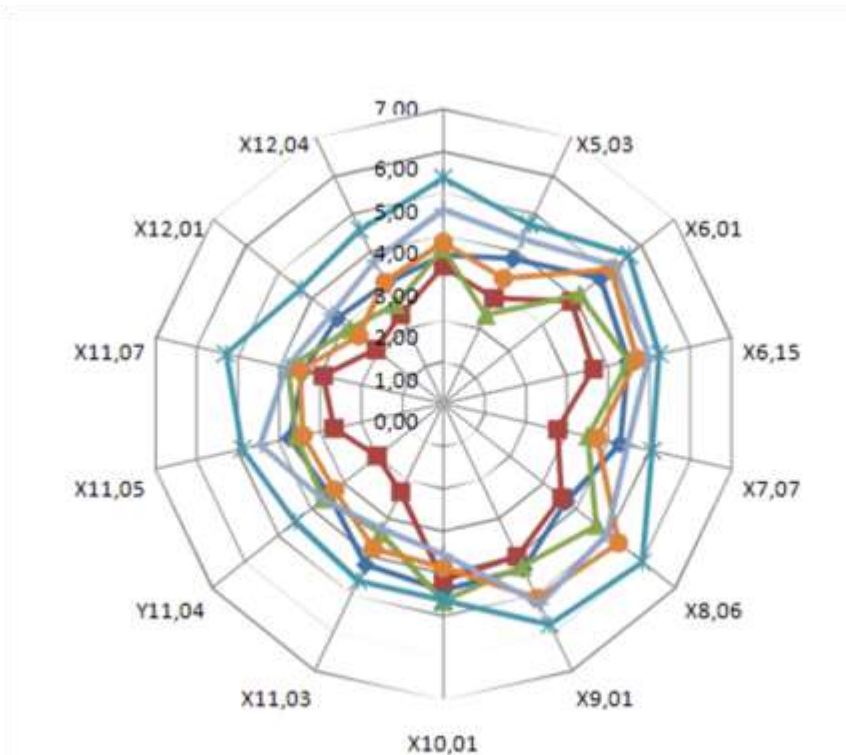
الشكل الآتي:

مقارنة بعض

التنافسية بين

الدول وفقا لمؤشر

2011-2012:



Legend: Nigeria (red square), Algeria (green triangle), Egypt (blue asterisk), Saudi Arabia (orange circle), Morocco (light blue plus), Tunisia (dark blue diamond)

المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على تقرير البنك الدولي

اقتصرنا في الشكل أعلاه على بعض العوامل التي وجدنا بأن لها تأثيرا على التنافسية، كما اخترنا تونس والمغرب باعتبارهما دولتين جارتين وينتميان للمرحلة الثالثة من التنمية، واخترنا السعودية وهي دولة في المرحلة الثانية ودولة مصدرة للبتروول كما وهو الحال في الجزائر، ومصر كدولة غير مصدرة للبتروول وتنمي للمرحلة الثانية ونيجيريا كدولة تنتمي للمرحلة الأولى وهي دولة مصدرة للبتروول.

ونلاحظ من الشكل أن أكثر المؤشرات التي تتأخر فيها الجزائر عن جميع الدول هي مؤشر الميزة التنافسية ومؤشر العناقيد ومؤشر الكفاءات ومؤشر الإبداع، كما كانت متأخرة بشكل عام في بقية المؤشرات، ماعدا مؤشر جودة نظام التعليم الذي تقدمت فيه عن مصر، ومؤشر حجم السوق المحلي الذي تقاربت فيه مع بقية الدول، وما يثير الاهتمام هنا هي تراجعها عن نيجيريا وهي دولة في المرحلة الأولى من التنمية، وتقدم السعودية على جميع الدول وهي دولة في المرحلة الثانية بما فيها تقدمها على المغرب وتونس وهما دولتين في المرحلة الثالثة من التنمية.

نخلص من هذه الوضعية إلى أن قطاع الأعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كجزء هام منه لا تمتلك قدرة على المنافسة أو بمعنى آخر أن تنافسيتها ضعيفة جدا، لافتقارها لمقومات النجاح الحقيقية وميزة تنافسية تسمح لها بالمواجهة في ظل التوجهات الحالية للاقتصاد الجزائري، فالمؤسسات لا تبذل جهودا للإبداع وكفاءات محدودة جدا، وبالرغم من جهود الدولة في قطاع التعليم، كما أن قطاع الأعمال يستخدم التكنولوجيا الحديثة لكنه أيضا يبقى في حالة تراجع، وتوجه المؤسسات نحو العميل ضعيف والمنافسة غير مشقة بالمقارنة مع دول المقارنة.

أما من حيث سياسة العناقيد، فقد سجلنا تأخرا للجزائر بشأن لكن وبالنظر إلى الاتجاهات العامة للسياسة الحكومية يمكن القول أنه بالرغم من وجود الأطراف الأساسية لإنشائها، من مؤسسات ومراكز البحث والجامعات إلا أن جهود الحكومة الرامية إلى إنشائها تبقى محدودة جدا، فقد ظهرت البوادر الأولى للاهتمام في إطار البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما نقرأ عن إنشاء عنقود في منطقة معنية من ربوع الوطن، دون أن نجد سياسة تدعم إنشاء العناقيد.

وإذا علمنا أن العناقيد هي شكل من أشكال التعاون بين المؤسسات مهما كان حجمها وأطراف أخرى من مخابر للبحث...، ولأن العناقيد تأخذ في شكلها البسيط تجمعا جغرافيا متقاربا لصناعات متكاملة بشكل رأسي أو أفقي، والتي يمكن أن تكون في شكل:

✓ نقطة صناعية، تظهر في الصناعات الاستخراجية، إذ يظهر مصنع أو أكثر لتتجمع عدد من المؤسسات مهمتها التكرير أو التصفية...

✓ مركز صناعي يتشكل من عدد من المؤسسات ذات علاقات إنتاجية محدودة أو واسعة مع تركيزات سكانية تابعة لهذه الصناعات.

✓ مناطق صناعية: هي مساحة من الأرض محدودة تضم عددا من المؤسسات التي تمارس أنشطة متنوعة تتركز في بيئة حضرية.

✓ إقليم صناعي، يتشكل من تركيز عنقودي لعدد من الصناعات تمتد على مساحات واسعة، ذات روابط إنتاجية متنوعة.

✓ تجمع صناعي قد يمتد عبر الحدود الدولية ليشمل مناطق أوسع.

من خلال هذه الأشكال نجد توزيع للمناطق الصناعية التي تعتبر أحد الركائز الصناعية لتجمع المؤسسات وهي منتشرة في كل ولايات الوطن، والتي يمكن إعادة بنائها بما يسمح بإنشاء عناقيد تجمع العديد من المؤسسات التي ترتبط فيما بينها بشكل رأسي أو أفقي.

و لأننا أردنا تفسير الشكل السابق أكثر مما هو عليه، ارتأينا أن نضيف مؤشرات ممارسة الأعمال للجزائر و مقارنتها بقريناتها المغرب، تونس، مصر، نيجيريا، و السعودية خلال الفترة (2010-2015) في الجدول التالي:

جدول رقم(4-13): مؤشرات ممارسة الأعمال في الجزائر و مقارنتها مع المغرب، تونس، السعودية، مصر، و نيجيريا:

| البلد | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| الجزائر | 52,15 | 51,88 | 52,08 | 52,34 | 50,42 | 50,69 |
| تونس | 66,89 | 68,69 | 68,76 | 68,90 | 67,45 | 67,35 |
| السعودية | 72,17 | 73,71 | 73,17 | 74,11 | 70,02 | 69,99 |
| مصر | 56,07 | 57,00 | 58,04 | 58,42 | 59,17 | 59,54 |
| نيجيريا | 42,83 | 42,65 | 43,93 | 43,70 | 43,72 | 47,33 |
| المغرب | 60,86 | 60,28 | 63,61 | 63,05 | 64,43 | 65,03 |

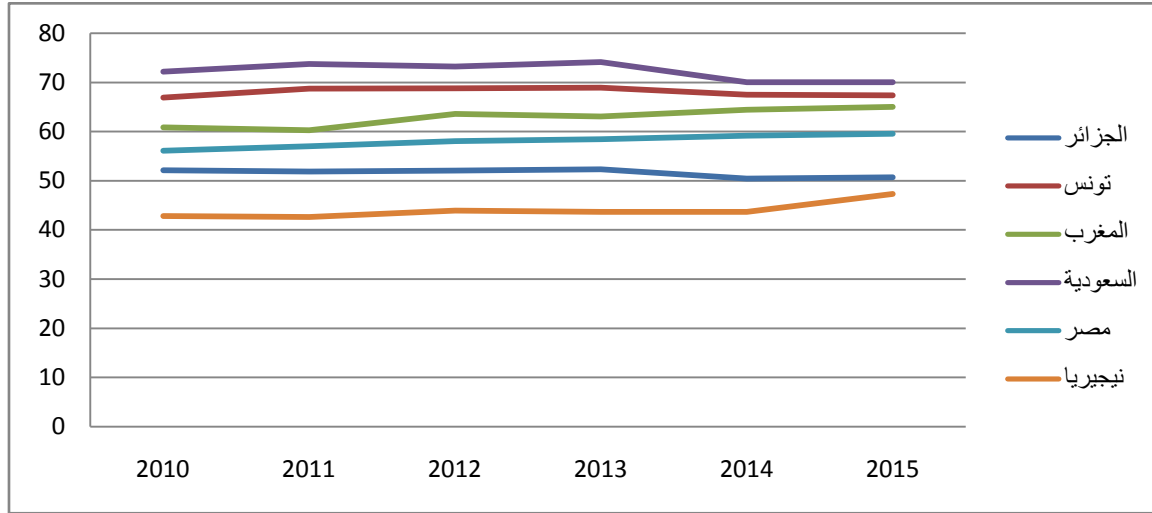
SOURCE : World Bank Group, **Doing Business (Measuring Business Regulations) Ease Of Doing Business In Algeria**

إن هذه المؤشرات تبين الفجوة بين الاقتصاديات الستة خلال الفترة (2010-2015) و تقييم التغير المطلق في

البيئة التنظيمية للاقتصاد الذي يقارن بين الاقتصاديات مع بعضها البعض خلال الفترة السابقة.

و لتوضيح الجدول أكثر أردنا تفسيره في الشكل التالي:

شكل رقم(4-8): مقارنة مؤشرات ممارسة الأعمال في الجزائر و مقارنتها مع المغرب، تونس، السعودية، مصر، و نيجيريا:



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على معطيات الجدول السابق.

5.4. الخلاصة

من خلال هذا الفصل يمكن الحكم على أن تنافسية قطاع الأعمال المتكون أساسا من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحكمه عوامل كثيرة، منها ما هو مرتبط بالبيئة الخارجية العام والخاص ومنها ما هو مرتبط بالبيئة الداخلية، ومنها ما يعبر عن الإبداع والكفاءات ومؤشرات أخرى تمثل المحيط المالي والمنافسة. ولأن دراستنا تم بالتعرف على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، فقد وجدنا بأن هيئات الدعم مثل ANSEJ لها نشاط مقبول، من حيث مساهمتها في المساعدة على إنشاء المؤسسات الصغيرة جدا بالنظر إلى معدل نموها وإنشائها، أما FGAR فإن نشاطه محدود جدا، فمساهمة قطاع الأعمال وبالتحديد القطاع الخاص في الناتج الداخلي الخام شهدت ارتفاعا مستمرا كما شهدت إنتاجية القطاع الصناعي تحسنا مستمرا هي الأخرى أما وضعية تنافسية قطاع الأعمال في إطار المبادلات الدولية فبالرغم من تحسن الصادرات لكنها من حيث النوعية تعتبر ضعيفة جدا، كما سجلنا تراجع تنافسية الاستيراد وقد غلبت على تنافسية التصدير ما جعل التنافسية العامة هي الأخرى في تراجع.

وعند إجراء مقارنة مكانية للأوضاع بين تنافسية قطاع الأعمال في الجزائر وبعض الدول، لاحظنا تأخرا واضحا للجزائر مقارنة بكل الدول فيما يخص مؤشر الميزة التنافسية، كما سجلنا تأخرا للجزائر بالنسبة لجميع المؤشرات المعتمدة كمتغيرات مؤثرة في الميزة التنافسية، ماعدا مؤشر جودة النظام التعليمي الذي تقدمت فيه عن مصر ومؤشر

السوق المحلي الذي تقاربت فيه مع جميع الدول، وبالنظر إلى تأخرها الكبير في الميزة التنافسية وأيضا في المتغيرات المؤثرة فيها فإن استفاد من هذه الفرصة لتوسيع حصتها لسوقية على المستوى المحلي تعتبر ضعيفة جدا.

لقد حاولت هذه الدراسة التي اتخذت من موضوع تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر محلا لها ، عبر التطرق الى التأصيل النظري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا الإطار النظري للتنافسية بعد ذلك الوقوف على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ووضعها التنافسي وقد خلصنا إلى أن هذه الأخيرة تشكل ما نسبته 99% من عدد المؤسسات المنتشرة عبر تراب الوطني ، ونفس النسبة نسجلها في دول الإتحاد الأوروبي وفي عدد كبير من دول العلم، وهي تشغل نسبة تفوق 60% من اليد العاملة وتساهم في تشكيل الناتج الداخلي الخام والقيمة المضافة .

ويتضح جليا بأن الهدف هو التوجه نحو هدف إستراتيجي يهدف إلى بناء اقتصاد قوي منتج للثروة ، وعلى ذلك سعت الدولة الى تأهيل ورفع تنافسية مؤسساتها من خلال جملة من البرامج تمثلت في :

- ✓ البرنامج الوطني لتأهيل الصناعي هدفه تحسين موقع المؤسسة في إطار الاقتصاد التنافسي .
 - ✓ برنامج ميديا (MEDA) الأول والثاني والهدف منهما تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التعاون الدول.
 - ✓ برنامج الهيئة التقنية الألمانية (GTZ) هدفه الرفع من تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاقتحام الأسواق الأجنبية.
 - ✓ البرنامج الخماسي لدعم النمو 2010-2014 تتمثل اهتماماته في مجال المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة وتسهيل أمور التمويل والإجراءات الضريبية والتأمينية وتقوية إمكانيات الجماعات المهنية وتطوير المهارات. ولأن برامج التأهيل تعنى بشكل خاص بالمؤسسات الصناعية فهذا يعني عدم فعاليتها وأن تأثيرها لم يظهر تحسنا بعد في تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- وما يمكن قوله أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر هي مؤسسات مصغرة وصغيرة (10 عمال) ذات طابع عائلي لم ترتقي بعد أن تكون متوسطة وعليه فهي لا تؤدي الدور التنموي الاقتصادي والاجتماعي المنوط بها . خلاصة القول في دراستنا وبالرجوع إلى فرضيات الدراسة، نستطيع القول بأن الفرضية الأساسية محققة وبأنه يمكن تحسين وتطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالتركيز على تنمية الكفاءات وترقية أنشطة الإبداع، بحيث نجد بأن تنافسياتها قد تتعدى الحدود الوطنية إلى الحدود الدولية، حيث يمكن أن تسيطر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على حصة كبيرة من رقم الأعمال على المستوى الدولي، بقيامها بأنشطة تصديرية وإنتاج منتجات تحل محل

الواردات وإنشاء فروع في الخارج، إذن فتنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة قد تصل للمستوى الدولي، وهذا يحصل عندما تتحكم في كفاءتها وتقوم بالإبداع.

أما بالنسبة للفرضيات الثانوية، فالفرضية الأولى صحيحة فقد حظيت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بكافة برامج الداعمة لها غير أنها لم تحدث تحسنا في تنافسياتها وقد يرجع هذا الى أن حجم الدعم المالي الذي تحصل عليه هذه المؤسسات في الجزائر غير كافي ولا يسمح بها بزيادة تنافسياتها.

أما الفرضية الثانية غير صحيحة ذلك أن الوضع الحالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يجعلها تحتفظ بميزتها التنافسية وذلك من خلال الدراسة التي أجريناها على مؤشرات تنافسيها مقارنة بالدول أخرى حيث بينت تراجع في تنافسية م. ص.م في الجزائر.

النتائج :

ومن خلال ما سبق في دراستنا لتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر نوجز النتائج التالية

- ✓ أن اهتمام الجزائر بالإبداع لا يكاد يذكر فجدده في آخر اهتمامات البرامج وكأنه لا يعني شيئا في تحسين التنافسية وخير دليل على ذلك أنه لا يوجد في الجزائر نظام وطني للتجديد والابتكار.

- ✓ عدم الاهتمام الكبير بثقافة المقاولاتية خارج إطار برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، إذ يتوقف.

- ✓ مؤسسات الدعم القائمة تم أكثر بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة حديثة النشأة مثل ANSEJ و CNAC .

- ✓ المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر لا تزال تعاني من البيروقراطية وكثرة الملفات الإدارية.

- ✓ نقص الهياكل القاعدية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، كالمؤسسات المتخصصة في التمويل ونوعي مؤسسات رأس مال المخاطر ومشارتل وحاضنات الأعمال.

- ✓ نقص التعاون الفعال بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة والجامعات ومراكز البحث.

- ✓ القطاع الخاص في الجزائر كممثل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة يشهد تحسنا مستمرا من خلال مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي أي تحسن في إنتاجيته ومن ثمة تنافسيته.

وبشكل عام نسجل تراجعا كبيرا لمؤشر الميزة التنافسية المعبرة عن التنافسية في الجزائر مقارنة بدول المقارنة، سبب التراجع يرجع في الأساس إلى تدهور وضعية المتغيرات التي تأثر بشكل إيجابي في الميزة التنافسية ومنه في التنافسية.

وعلى ضوء هذه النتائج نستطيع أن نورد جملة من التوصيات نلخصها فيما يلي :

- ✓ وضع إستراتيجية لتوسيع تشجيع الفكر المقاولاتي في مختلف المراحل التعليمية ولكل فئات المجتمع.

- ✓ المواصلة في تشجيع الشباب المقاوم على إنشاء مؤسسات خاصة به تقوم على مبادئ التسيير العلمية وتوعيتهم بضرورة الاهتمام بها.
- ✓ الاستفادة من خبرات الدول التي تمكنت من التشجيع على إنشاء مؤسسات تنافسية.
- ✓ تنشيط وتفعيل الإجراءات الخاصة بالتحفيز على إنشاء مؤسسات تعتمد على استخدام.
- ✓ التكنولوجيا البارزة وتستثمر في أنشطة البحث والتطوير.
- ✓ دفع وتوعية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على القيام بجهود الإبداع وضرورة الاهتمام بالكفاءات وتنميتها.
- ✓ ربط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بمختلف المتعاملين من مراكز للبحث والجامعات ومعاهد علمية ومؤسسات اقتصادية و توجيه الموارد المالية لبرامج تشجع جهود البحث والتطوير داخل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- ✓ المواصلة في تشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على أن يكون ذلك مرتبط بإستراتيجية صناعية تخدم التنمية المحلية والوطنية.
- ✓ جعل البرامج التعليمية تستجيب بشكل أكبر لمتطلبات سوق العمل، وعدم التركيز على التعليم الأكاديمي غير المرتبط باحتياجات القطاعات الاقتصادية.

قائمة الجداول:

| رقم الصفحة | عنوان الجدول | رقم الجدول |
|------------|---|------------|
| 7 | تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القانون الأساسي المعدل في 1999/12/03 | 1-1 |
| 8 | تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لبلدان جنوب شرق آسيا | 2-1 |
| 9 | المعايير المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لدى بعض دول العالم | 3-1 |
| 10 | حدود تعريف الصناعات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية | 4-1 |
| 43 | أبرز التعاريف التي تناولها بعض الباحثين حول الميزة التنافسية | 1-2 |
| 61 | مخاطر الإستراتيجيات التنافسية | 2-2 |
| 61 | المقارنة بين الإستراتيجيات العامة للتنافس والميزة التنافسية | 3-2 |
| 65 | تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر | 1-3 |
| 68 | تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للفترة (1988-1982) | 2-3 |
| 71 | تطور التعداد العام للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة للفترة (2006-2007) | 3-3 |
| 71 | مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر خلال الفترة (2001-2002) | 4-3 |
| 73 | تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر للفترة (1991-2013) | 5-3 |
| 74 | تطور تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر خلال الفترة (2005-2013) | 6-3 |
| 76 | تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب نشاط القطاع للفترة (2006-2013) | 7-3 |
| 79 | مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيق الناتج الداخلي الخام "خارج قطاع المحروقات" خلال الفترة 2007-2011 | 8-3 |
| 80 | تطور القيمة المضافة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب القطاعات الاقتصادية خلال الفترة 2002-2006 | 9-3 |
| 82 | مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التشغيل (2004-2010) | 10-3 |
| 82 | مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في توفير مناصب الشغل للفترة 2008-2013 | 11-3 |
| 83 | مساهمة المؤ. ص. م في الميزان التجاري للفترة (2012/09/01-2013/09/01) | 12-3 |
| 99 | نسب توزيع لجوء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لهيئات الدعم | 1-4 |
| 100 | توزيع المشاريع الممولة من طرف ANSEJ حسب النشاط من تاريخ إنشائها إلى غاية تاريخ 2013/06/30 | 2-4 |
| 101 | توزيع نشاط FGAR حسب القطاعات منذ 2004-2013/06/30 | 3-4 |
| | | 4-4 |
| 115 | ممارسة أنشطة الأعمال- قياس الإجراءات الحكومية المنظمة لأنشطة الأعمال في 11 مجالا | 5-4 |
| 116 | الممارسات الجيدة في مختلف أنحاء العالم حسب موضوع ممارسة أنشطة الأعمال | 6-4 |

| | | |
|------------|--|-------------|
| 118 | تطور بعض مؤشرات بدء النشاط التجاري في الجزائر خلال الفترة(2004-2012) | 7-4 |
| 120 | مؤشرات تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للفترة(2004-2012) | 8-4 |
| 120 | المؤشرات التي تم اعتمادها سنة 2012 | 9-4 |
| 121 | تصنيف مؤشرات تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لعامي(2014-2015) | 10-4 |
| 122 | مقارنة بعض مؤشرات محيط الأعمال بين الجزائر المغرب و تونس خلال 2009 | 11-4 |
| 123 | مقارنة مؤشر بدء النشاط التجاري في الجزائر مع دول الشرق الأوسط و شمال إفريقيا و منظمة التعاون و التنمية | 12-4 |
| 125 | مؤشرات ممارسة الأعمال في الجزائر و مقارنتها مع المغرب، تونس، السعودية، مصر، و نيجيريا | 13-4 |

قائمة الأشكال:

| رقم الصفحة | عنوان الشكل | رقم الشكل |
|------------|---|-----------|
| 40 | محددات التنافسية | 1-2 |
| 40 | نموذج الماسة و العناقيد لبورتر _ محددات التنافسية _ | 2-2 |
| 49 | أنواع الميزة التنافسية | 3-2 |
| 50 | عوامل الميزة التنافسية | 4-2 |
| 52 | تميز بيئة المؤسسة | 5-2 |
| 75 | تطور تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر خلال الفترة(2005-2013): | 1-3 |
| 77 | تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب نشاط القطاع للفترة (2006-2013) | 2-3 |
| 78 | توزيع و تركز المؤسسات ص .م الخاصة المنشأة حسب جهات الوطن (01 سبتمبر 2013) | 3-3 |
| 81 | تطور القيمة المضافة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة 2006-2002 | 4-3 |
| 99 | نسب توزيع لجوء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لهيئات الدعم | 1-4 |
| 106 | ميديا الأولى: التزامات و دفعات الدول بالأورو | 2-4 |
| 107 | ميديا الثانية: التزامات و دفعات الدول بالأورو | 3-4 |
| 117 | مؤشر إجمالي مناخ الاستثمار | 4-4 |
| 119 | تطور مؤشر تنظيم بدء النشاط التجاري خلال الفترة(2004-2012) | 5-4 |
| 119 | تطور مؤشر تحويل الملكية خلال الفترة(2004-2012). | 6-4 |
| 119 | تطور مؤشر تنفيذ العقود خلال الفترة(2004-2012). | 7-4 |
| 120 | مقارنة بعض مؤشرات قياس التنافسية بين الجزائر و بعض الدول وفقا لمؤشر التنافسية (2011-2012) | 8-4 |
| 123 | مقارنة مؤشرات ممارسة الأعمال في الجزائر و مقارنتها مع المغرب، تونس، السعودية، مصر، و نيجيريا | 9-4 |

قائمة الاختصارات:

| اللغة الفرنسية | اللغة العربية | الرمز |
|--|---|-----------------|
| Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes | الشباب وتشغيل لدعم الوطنية الوكالة | ANSEJ |
| Agence Nationale de Développement de l'Investissement | الاستثمار لتطوير الوطنية الوكالة | ANDI |
| Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit | الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر | ANGEM |
| Caisse de Garantie des crédits d'investissements-PME | صندوق ضمان القروض الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة | CGCI-PME |
| Fonds de Garantie des Crédits aux PME | صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة | FGAR |
| Conseil national pour la manutention de mise à niveau | المجلس الوطني لترقية المناولة | CNPS |
| Agence nationale pour le développement des PME | الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة | AND-PME |
| Conseil consultatif national pour la promotion des PME | المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة | CNC-PME |

المراجع باللغة العربية:

أولاً) الكتب:

- 1) أحمد رحومني(2011)، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في إحداث التنمية الشاملة في الاقتصاد الجزائري الطبعة الأولى، المكتبة المصرية للنشر و التوزيع، مصر.
- 2) أحمد سيد مصطفى(2003)، التنافسية في القرن الحادي و العشرين، مدخل إنتاجي، الطبعة الأولى، القاهرة، مصر.
- 3) توفيق عبد الرحيم حسن(2009)، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار الصفاء للنشر، عمان، الأردن.
- 4) جهاد عبد الله عفاة، قاسم موسى أبو عبيد (2004)، إدارة المشاريع الصغيرة، دار اليازوني للنشر و التوزيع، الأردن، الطبعة العربية.
- 5) ردينة عثمان يوسف (1998) ، بحوث التسويق، دار زهران للنشر و التوزيع، عمان، الأردن.
- 6) سامي عفيفي(2003) ،اقتصاديات التجارة الدولية ، مطبوعات الإسراء ، القاهرة ، مصر.
- 7) سعاد نايف برونوطي(2005)، إدارة الأعمال الصغيرة، دار وائل للنشر، الأردن، الطبعة الأولى.
- 8) طاهر محسن منصور الغالي(2009)، وائل محمد صبحي إدريس، الإدارة الإستراتيجية منظور منهجي متكامل، دار وائل للنشر، الطبعة الثانية، عمان، الأردن.
- 9) عبد الحميد مصطفى أبو ناعم(2002)، إدارات المشروعات الصغيرة، الطبعة الأولى، دار الفجر للنشر و التوزيع،
- 10) عمر صقر العولمة وقضايا إدارية معاصرة(2003) ، الدار الجامعية، الإسكندرية ، مصر.
- 11) محمد لبيب عنة، هالة(2003)، إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر.
- 12) منصور الغالي(2009)، وائل محمد صبحي إدريس، الإدارة الإستراتيجية منظور منهجي متكامل، دار وائل للنشر، الطبعة الثانية، عمان، الأردن
- 13) ناصر دادى عدون(2003) ،الإدارة والتخطيط الاستراتيجي، ديوان الوطني للمطبوعات الجامعية ، الجزائر.
- 14) نبيل جواد(2006)، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الجزائرية للكتاب، الطبعة الأولى، الجزائر.
- 15) نبيل مرسي خليل (1998)،الميزة التنافسية في مجال الأعمال ، مركز الإسكندرية، مصر.
- 16) هوشيار معروف، (2005) ، دراسات في التنمية الاقتصادية، دار الصفاء للطباعة و النشر و التوزيع، عمان، الأردن.

ثانياً) الملتقيات:

- 1) الأيام الدراسية الرابعة حول الروح المقاومانية و التنمية المستدامة، كلية الحقوق و العلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، الجزائر، 2007.
- 2) دور الملتقى الدولي حول استراتيجيات تنظيم و مرافقة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة قاصدي مررباح -ورقلة-، الجزائر، 2012 .

- (3) الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة و الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة حسبية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2010.
- (4) الملتقى الدولي حول التنمية البشرية و فرص الاندماج في اقتصاد المعرفة و الكفاءات البشرية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة ورقلة، 2004.
- (5) الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، المركز الجامعي سعيدة، الجزائر، 2006.
- (6) الملتقى الوطني الأول حول دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيق التنمية، بومرداس، الجزائر، 2011.
- (7) الملتقى الوطني الرابع حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كرهان جديد للتنمية الاقتصادية في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سكيكدة، الجزائر، 2008.
- (8) ملتقى دولي حول المؤسسة الاقتصادية و الابتكار في الألفية الثالثة، جامعة قلمة، 2008.
- (9) ملتقى دولي حول تنافسية المؤسسة الاقتصادية و تحولات المحيط، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2002.
- (10) ورقة عمل العرفة التجارية الصناعية بمحافظة جدة، السعودية، 2008.

ثالثا) المذكرات:

- (1) جمعي عماري(2011)، إستراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، تخصص تسيير المؤسسات، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الحاج لخضر - باتنة، الجزائر.
- (2) سالمى عبد الجبار(2009-2010)، النمو الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، رسالة ماجستير في علوم التسيير، تخصص إدارة الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية، التسيير و العلوم التجارية، جامعة تلمسان، الجزائر.
- (3) سحنون سمير(2004-2005)، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة "حالة الجزائر"، مذكرة في ماجستير في اقتصاد التنمية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة تلمسان.
- (4) سلمى صالحى(2006)، تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للرفع من قدرتها التنافسية، مذكرة ماجستير، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر.
- (5) يوسف حميدي(2008)، مستقبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية في ظل العولمة، أطروحة دكتوراه غ منشورة، جامعة الجزائر.
- (6) يوسف قريشي(2005)، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، تخصص علوم التسيير، جامعة الجزائر.

رابعا) المجلات و الجرائد:

- (1) إبراهيم شكري(1998)، إستراتيجية الجودة الشاملة المحلة العلمية للاقتصاد و التجارة، كلية التجارة بجامعة عين شمس العدد 3.

- (2) آيت عيسى عيسى (دون ذكر سنة النشر)، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر أفاق وقيود، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد السادس، الشلف، الجزائر.
- (3) إتيول طابمزر (2002)، المشروعات الصغيرة و المتوسطة في الصناعات التحويلية التركيبية، مجلة التعاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية.
- (4) دمدم كمال (2000)، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تميم عوامل الإنتاج في الاقتصاديات التي تمر بفترة إعادة الهيكلة، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 2.
- (5) صالح صالح (2004)، مصادر و أساليب تمويل المشاريع الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، العدد 3، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر.
- (6) عبد الرحمان بن عتر (2002)، واقع مؤسساتنا الصغيرة و المتوسطة و آفاقها المستقبلية، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، العدد 1، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف الجزائر.
- (7) القانون رقم 18/01 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الجزائر العدد 77.
- (8) مرسوم التنفيذي رقم 80-03، يتضمن إنشاء المجلس الوطني لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وتنظيمه وعمله.
- (9) المرسوم التنفيذي رقم 80/03، المؤرخ في 2003/02/25، العدد 13.
- (10) المرسوم التنفيذي رقم 14/04، العدد 06.
- (11) المرسوم التنفيذي رقم 2000/190، المتضمن تحديد صلاحيات وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الجزائر العدد 42.
- (12) المرسوم التنفيذي رقم 296/96.
- (13) المرسوم التنفيذي رقم 188/03، المؤرخ في 2003/04/22، العدد 29.
- (14) المرسوم الرئاسي رقم 134/04 المتضمن القانون الأساسي بـ صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، العدد 27.
- (15) مصطفى بن بادة (2009)، استحداث 200 ألف مؤسسة مصغرة توفر مليون منصب شغل، جريدة الشروق اليومي، العدد 2628.

خامسا) التقارير و المراسيم و النشريات:

- (1) رشيد موساوي (2010)، نتائج البرنامج الوطني للتأهيل، الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الجزائر.
- (2) المادة 09-11 من الأمر 03/01 الصادر في أوت 2001، المتعلق بتطوير الاستثمار.
- (3) المادة 21-23-24 من الأمر 03/01 الصادر في 20 أوت 2001، المتعلق بتطوير الاستثمار.
- (4) وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار (السداسي الأول 2011)، نشرة المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة رقم 79.
- (5) وزارة تنمية الصناعة و ترقية الاستثمار (2012)، نشرة المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة رقم 21.
- (6) وزارة تنمية الصناعة و ترقية الاستثمار (2013)، نشرة المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة رقم 23.

سادسا: المواقع الالكترونية

- 1) Critères d'appréciation du la statistique et des études économique, **Mesurer pour comprendre**, site web : [www . dz entreprise .net/ ?p=1841](http://www.dz.entreprise.net/?p=1841).
- 2) Critères d'appréciation du la statistique et des études économique, **Mesurer pour comprendre**, ing Business.org/alata/exploreconomie/Algeria.
http://www.mpra.ub.uni_muenchen_de/22300/.
- 3) Doing Business.org/alata/exploreconomie/Algeria.
- 4) farida merzouk, **pme et compétitivité en algerie**, université de bouira, algérie.
<http://www.kantakji.com/files/finance/sme-htm.2015/03/01>
- 5) جمال الدين سلامة(2009)، دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التخفيف من حدة البطالة بالجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 41.
www.ulum.nl
- 6) حسن عبد المطلب الأسرج، المشروعات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التشغيل في الدول العربية.
http://www.mpra.ub.uni_muenchen_de/22300/
- 7) مقارنة بين التجريبتين الإيطالية و السورية)
<http://www.kantakji.com/files/finance/sme-htm>
- 8) مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة www.djelfa.info

المراجع باللغة الأجنبية:

- 1) Abdelhk La miri. **La mise a niveau** , revue de séances commerciales et de gestion, n 02, école supérieure de commerce .
- 2) ammar salemmi(1998), **petite et moyenne industrie et le développement**, ope, alger.
- 3) Bougault Hervè et Filipiak Ewa **Les programmes de mise a niveau des entreprises(2005), Tunisie, Maroc,Sénégal.**
- 4) **Bulletin de veille PME(2012)**, N°15.
- 5) M/ porter. "**the competitive advantages of nations** ". Inter éditions .paris.1993.
- 6) Ministère Des PME Et L'Artisanat.**Bulletin D'Information Economiques** pour les année 2004، 2005،2007.
- 7) Ministère Des PME et l'artisanat (2009), **Bulletin D'Informations économiques-DSIS.**
- 8) Programme d'appui aux PME/PMI(2007) : **Des résultats et une expérience a transmettre, Rapport final: Euro Développement PME**, Ministère de la PME et de l'Artisanat, Algérie.
- 9) Richard b, Nyuur, Ellis L .C.Osabutey and Yaw A.Debrah, **Doing business in Africaca-some.challenges-** site web : [books.google.dz/book ?hl=hr=&er](http://books.google.dz/book?hl=hr=&er).

10) World Bank Group, **Doing Business (Measuring Business Regulations) Ease Of Doing Business In Algeria.**

الملخص:

تهدف هذه الدراسة الى تكوين رؤية موضوعية على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر والوقوف على إمكاناتها التنافسية انطلاقا من كون هذه الأخيرة تشكل تحديا وحجر عثرة يقف أمام سعي الجزائر للاندماج في الإقتصاد العالمي. وقد توصلت هذه الدراسة إلى أنه على الرغم من الجهود المبذولة لتطوير وتعزيز تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلا أنها لم تستطع بعد لعب الدور المنوط بها في عملية التنمية ولا زالت دون نظيرتها في الدول المتقدمة

الكلمات المفتاحية :

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التنافسية، الميزة التنافسية، برامج التأهيل

Abstract

This study is aimed at an objective vision of the reality of small and medium-sized enterprises in Algeria and stand on the competitive potential from the fact that the latter is a challenge and a stumbling block standing in front of Algeria's quest for integration into the global economy.

This study concluded that in spite of the efforts made by the government to develop competitive small and medium-sized enterprises in Algeria and the promotion but they are not yet able to play its role in the development process and still without counterparts in developed countries.

Key words:

Small and medium enterprises, competitive, competitive advantage, rehabilitation programs

Résumé:

Cette étude vise une vision objective de la réalité des petites et moyennes entreprises en Algérie, et se tenir debout sur le potentiel concurrentiel du fait que ce dernier est un défi et un bloc permanent d'achoppement devant de la quête de l'Algérie pour l'intégration dans l'économie mondiale.

L'étude a conclu que, en dépit des efforts déployés pour le développement de la concurrence des petites et moyennes entreprises en Algérie et de la promotion, mais ils ne sont pas encore en mesure de jouer leurs rôles dans le processus de développement et toujours sans homologues dans les pays développés.

Mots clés:

Les petites et moyennes entreprises, compétitivité, avantage compétitivité, les programmes de réadaptation