

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة الشاذلي بن جديد- الطارف-

UNIVERSITE CHADLI BENDJEDID- El-Tarf-

كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية و علوم التسيير

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et Sciences de Gestion

السنة الجامعية: 2022/2021

الرقم التسلسلي:.....

قسم: العلوم الاقتصادية

مذكرة مقدمة في إطار متطلبات نيل شهادة الماستر

تحت عنوان:

دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج
قطاع المحروقات-حالة الجزائر-

تخصص: إقتصاد نقدي وبنكي

تحت إشراف:

أ.ربعي رياض

من إعداد الطلبة:

مرزوقي كلثوم
بكار شروق

2022/2021



الملخص:

أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات أهمية بالغة كونها رافدا للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، وذلك لمرونتها العالية في التأقلم مع متغيرات، وكذا قدرتها على تقديم الجديد حيث لم يعد نشاطها محليا خاصة في ظل التغيرات والتطورات الدولية أين أصبحت تساهم في عملية التصدير.

وعلى غرار العديد من الدول اهتمت الجزائر بهذه المؤسسات منذ سنوات سابقة وذلك من أجل ترقية صادراتها خارج قطاع المحروقات والتتويج الاقتصادي، والتخلص من التبعية الشبه الكلية لصادرات المحروقات. وعليه تهدف هذه الدراسة إلى إبراز مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

الكلمات المفتاحية:

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - ترقية الصادرات - الصادرات خارج قطاع المحروقات.

Résumé :

Les PME sont devenues très importantes en tant qu'affluents du développement économique et social, en raison de leur grande résilience aux variables, ainsi que de leur capacité à en fournir de nouvelles, car elles ne sont plus actives localement, en particulier à la lumière des changements internationaux et des développements où elles contribuent au processus d'exportation.

Comme beaucoup de pays, l'Algérie s'intéresse à ces institutions depuis des années afin d'améliorer ses exportations en dehors du secteur des hydrocarbures et de la diversification économique, et d'éliminer la dépendance quasi totale des exportations d'hydrocarbures.

L'étude vise donc à mettre en évidence la mesure dans laquelle les PME contribuent à la promotion des exportations en dehors du secteur des hydrocarbures

Mots-clés:

PME - promotion des exportations - exportations en dehors du secteur des hydrocarbures.

اهداء

أهدي هذا العمل الى سر نجاحي وفلاحي الوالدين الكريمين أدامهما الله ورعاهما

إلى من عاشوا معي الحياة حلوها ومرها وأخوتي وأخواتي الأعزاء

إلى أهل الوفاء عائلتي وجميع أقاربي

الى أصدقائي وكل من كان له أثر طيب في حياتي

إلى من شاركتني في هذا العمل "كلثوم" إلى كل من يحمل

مذكرتي من بعدي.

شروق

إهداء

الحمد لله الذي وفقنا لهذا

أهدي هذا العمل إلى من قال فيهما الله عز وجل "وقل ربي ارحمهما كما ربياني صغيرا"
إلى اللذين ربياني صغيرا وعلماي كثيرا وأرشداني كبيرا ، أبي "محمد" وأمي "وردة"
بارك الله في عمرهما.

إلى أخوتي "مريم ، وسمية" وأخي "عمران" و ابنة أختي "ردينة" و جميع أفراد عائلتي
إلى كافة أقاربي

إلى أستاذي الفاضل "ربعي رياض" حفزه الله ورعاه

إلى رفيقتي في مشواري الدراسي "بكار شروق"

إلى كل من جمعني القدر بهم من قريب أو بعيد.

كلثوم

شكر و عرفان

بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على أشرف المرسلين سيدنا محمد

وعلى اله وصحبه وسلم تسليما كثيرا

"ربي أوزعني أن أشكر نعمتك التي أنعمت علي وعلى والدي

وإن العمل صالحا ترضاه وأدخلني برحمتك في عبادك الصالحين"

(النمل، 19)

صدق الله العظيم

أشكر الله عز وجل على توفيقه لي لإتمام هذا العمل كما قال عليه الصلاة وسلام

من لم يشكر الناس لم يشكر الله

أتقدم بشكري الجزيل لمن كان له الفضل الكبير في انجاز هذا العمل

استاذي المشرف "ربعي رياض" والذي لم يبخل علينا بشيء كما

أتوجه بالشكر المسبق لأعضاء لجنة المناقشة على سعيهم وصبرهم لقراءة

وتقييم هذا العمل

كما أتوجه بشكري لكافة من قدم لي يد العون والمساعدة من داخل وخارج

الجامعة سواء بمعلومة توجيه ، نصيحة، تشجيع وحتى دعاء.

قائمة الأشكال

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
9	أشكال تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	(1-I)
39	آلية عمل نظام ضمان ائتمان الصادرات.	(2-II)
41	هيكل الصادرات الجزائرية للفترة (2010-2021).	(3-II)
43	هيكل الصادرات خارج المحروقات للفترة (2010-2021).	(4-II)
58	مقياس مؤشر جيني.	(5-II)
69	مخطط يوضح عدد الم ص م من سنة 2010 إلى سنة 2021.	(6-III)
70	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الحجم لسنة 2021.	(7-III)
71	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاع النشاط لسنة 2021.	(8-III)
72	التوزيع الجغرافي للم ص م التابعة للقطاع الخاص لسنة 2021.	(9-III)

قائمة الجداول

قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
5	التعريف الأمريكي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	(1-I)
6	التعريف الياباني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	(2-I)
6	تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	(3-I)
7	تعريف جنوب شرق آسيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	(4-I)
7	معايير التمييز بين حجم المؤسسات في الجزائر.	(5-I)
20	عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	(6-I)
35	حصيلة التجارة الخارجية لسنة 2021.	(7-II)
40	هيكل الصادرات الجزائرية للفترة (2010-2021).	(8-II)
42	هيكل الصادرات خارج المحروقات للفترة (2010-2021).	(9-II)
44	الموارد المصدرة سنة 2021 ومقارنتها بسنة 2020.	(10-II)
68	تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2010-2021).	(11-III)
69	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الحجم (2021).	(12-III)
70	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب النشاط (2021).	(13-III)
71	التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاصة لسنة 2021.	(14-III)
72	كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لكل 1000 نسمة لسنة 2021.	(15-III)
76	قطاعات النشاطات المهيمنة من طرف الم ص م مقارنة بالصادرات خارج المحروقات 2021.	(16-III)
88	نصيب الجزائر من برنامج ميذا 1 (1997-1999).	(17-III)
89	نصيب الجزائر من برنامج ميذا 2 (2000-2006).	(18-III)

الفهرس

قائمة المحتويات

الصفحة	المحتوى
I	ملخص.....
IIRésumé
III-IV	الإهداء.....
V	شكر وعرقان.....
VI	قائمة الاشكال.....
VII	قائمة الجداول.....
VIII - XI	فهرس المحتويات.....
أ-د	مقدمة.....
42-2	الفصل الأول: الإطار النظري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
2	تمهيد.....
3	المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
3	المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
7	المطلب الثاني: خصائص ومميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
9	المطلب الثالث: أشكال تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
12	المبحث الثاني: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،آلية إنشائها ومصادر تمويلها.....
12	المطلب الأول: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
14	المطلب الثاني: آلية إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
16	المطلب الثالث: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
17	المبحث الثالث: عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصعوبات التي تواجهها.....
18	المطلب الأول: مجالات نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
19	المطلب الثاني: عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
21	المطلب الثالث: الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
24	خلاصة.....
62-26	الفصل الثاني: واقع وآفاق قطاع التصدير في الجزائر
26	تمهيد.....
27	المبحث الأول: عموميات حول التصدير والتجارة الخارجية.....
27	المطلب الأول: ماهية التصدير.....
31	المطلب الثاني: ماهية التجارة الخارجية.....
35	المطلب الثالث: ترقية وتشجيع الصادرات خارج المحروقات فالجزائر.....

40	المبحث الثاني: تطور الصادرات في الجزائر والعراقيل التي تواجهها.....
40	المطلب الأول: تطور الصادرات الجزائرية في الفترة (2010-2021)
45	المطلب الثاني: مجهودات الدولة الجزائرية لترقية الصادرات خارج المحروقات.....
46	المطلب الثالث: العراقيل المؤثرة في الصادرات الجزائرية.....
54	المبحث الثالث: الصادرات الجزائرية وعلاقتها بالتنوع الاقتصادي.....
54	المطلب الأول: ماهية التنوع الاقتصادي.....
57	المطلب الثاني: المحددات الأساسية للتنوع الاقتصادي ومؤثراته.....
60	المطلب الثالث: دوافع الاتجاه نحو التنوع الاقتصادي.....
62	خلاصة.....
64-92	الفصل الثالث: تحليل وتقييم واقع صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
64	تمهيد.....
65	المبحث الأول: تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وعلاقته بتطور الصادرات خارج المحروقات (2010-2021)
65	المطلب الأول: التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....
68	المطلب الثاني: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الحجم وقطاع النشاط.....
71	المطلب الثالث: التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
73	المبحث الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في التصدير.....
73	المطلب الأول: مخاطر اعتماد الاقتصاد الجزائري على الصادرات النفطية.....
74	المطلب الثاني: دوافع ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.....
75	المطلب الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عملية التصدير في الجزائر.....
77	المبحث الثالث: سياسات دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأساليب معالجتها.....
77	المطلب الأول: هيئات دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
83	المطلب الثاني: برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
90	المطلب الثالث: أساليب معالجة الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
92	خلاصة.....
94	خاتمة.....
97-100	قائمة مراجع.....

مقدمة

مقدمة:

بات لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة جوهرية في الاقتصاديات العالمية، وهذا في ظل ما يشهده العالم من تطورات تكنولوجية واتصالية كبيرة سارعت في انبعاث هذا القطاع، فأصبحت بذلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمود القائم الذي تركز عليه معظم الدول.

والجزائر على غرار هذه الدول تسعى جاهدة للتخلص من التبعية المفرطة وشبه كلية لقطاع المحروقات، نتيجة لوضعيتها المتذبذبة والغير مستقرة، وكذا خفض إجمالي استيرادها مع العمل على خلق مصادر غير نفطية بلجوتها تبني سياسة التنويع الاقتصادي.

وضمن هذا الإطار قامت الجزائر بإشعال الضوء الأخضر للاهتمام وتثمين دور قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للدفع بالتنمية الاقتصادية إلى الأمام، من خلال إنشاءها لهيئات وصناديق داعمة تلعب دور الحاضنات لهذه المؤسسات، وكذا سن قوانين وبرامج وطنية وأجنبية هادفة للتطوير ورفع مكانة هذا القطاع حتى يصبح قادرا على إنتاج وتصدير منتجات ذات جودة عالمية تأهلها للمنافسة في الأسواق الدولية، إضافة إلى هذا المجهودات المبذولة على المستوى الداخلي وذلك من أجل مواجهة وتذليل العقبات التي تعترضها.

*إشكالية الدراسة:

باعتبار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوقت الراهن أحد المرتكزات الأساسية لخلق الثروة على المستوى المحلي والوطني، فقد فتحت الجزائر المجال أمام هذا النوع من المؤسسات من أجل تنمية وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات وتحقيق الإقلاع الاقتصادي، وانطلاقا من هنا فان الإشكالية التي يمكن طرحها في هذا المجال تتمحور حول التساؤل الرئيسي التالي:

ما هو دور الذي تؤديه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من أجل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات؟

ويندرج تحت هذه الإشكالية التساؤلات الفرعية التالية:

- ما هو واقع ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟
- ما واقع تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر؟
- ما هي العراقيل التي تواجه قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟ وما الحلول المعتمدة لمواجهتها؟

* فرضيات الدراسة:

انطلاقا من الإشكالية والأسئلة الفرعية يمكن صياغة الفرضيات على النحو التالي:

- تسعى الجزائر للاهتمام بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لأهميته، إلا أنه لم يحظى إلى حد الآن بالمكانة الفاعلة والمستوى المطلوب منه.
- تأثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل كبير على الصادرات خارج قطاع المحروقات.

مقدمة

- يعترض قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العديد من العراقيل التي من شأنها أن تبطئ تقدمها وتطورها، ومن أجل التصدي لها عملت الحكومة الجزائرية على وضع مجموعة من البرامج لتسهيل عملها وضمان نجاحها واستمرارها.

* أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى:

- التعرف على واقع ومكانة المؤسسات الصغيرة في الجزائر.
- معرفة مدى مساهمة الصادرات خارج قطاع المحروقات في إجمالي الصادرات الجزائرية.
- التعرف على مختلف الإجراءات والهيئات التي سخرتها الحكومة الجزائر لدعم وترقية هذا القطاع.

* حدود الدراسة:

تم حصر حدود الدراسة المكانية في الجزائر، أما الحدود الزمنية فقد تمثلت في الفترة الممتدة من (2010-2021).

* منهج الدراسة:

اعتمدنا في دراستنا على المنهج الوصفي وذلك بوصفنا للظاهرة محل الدراسة ومختلف متغيراتها. كما وظفنا المنهج التحليلي في تحليل الإحصائيات والمعطيات لإظهار العلاقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.

* أسباب اختيار الموضوع:

تعود أسباب ودوافع اختيار الموضوع إلى:

- اندراج الموضوع ضمن مجال التخصص.
- إدراك مدى أهمية هذا الموضوع في الوقت الراهن.
- الاهتمام الكبير الذي أولته الجزائر لترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تسعي الجزائر لتنويع اقتصادها للتحرر من التبعية النفطية في التصدير.

* صعوبات الدراسة:

قلة الإحصائيات وتناقضها من مرجع لآخر مما خلق عدة صعوبات في التحليل.

* الدراسات السابقة:

هناك العديد من الدراسات التي تناولت هذا الموضوع نذكر منها:

- الدراسة الأولى: علام رضا مذكرة ماستر بعنوان "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر - دراسة تحليلية للفترة (2005-2016)". جامعة محمد بوضياف -المسيلة- 2018.

مقدمة

تناولت الإشكالية التالية: ما مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2005-2016)؟

حيث توصل إلى أن هناك مساهمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ولكن بشكل ضئيل جدا في صادراتها خارج قطاع المحروقات، بشكل يتنافى والأهداف المسطرة كما لا يتكافأ والجهود المبذولة من طرف الدولة.

- **الدراسة الثانية:** فارس طارق أطروحة دكتوراه بعنوان "دور ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل ترقية قدرتها التنافسية دراسة حالة الجزائر"، جامعة فرحات عباس سطيف1، 2018.

تناولت الإشكالية التالية: ما هو دور ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري وآفاق تطورها؟ وما هي السبل الكفيلة بترقية قدرتها التنافسية في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة؟

حيث توصل إلى أن مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني لا تزال محتشمة أي أنها لا ترق للأهداف المسطرة والمنشودة من هذا القطاع الحيوي، برغم من كل الجهود المبذولة من قبل الحكومة الجزائرية لرفع هذا القطاع، أما من جانب قدرتها التنافسية لا يتحقق مفعولها إلا إذا عملت الحكومة على وضع برامج وسياسات متكاملة وواضحة المعالم والأهداف، وذلك في إطار شبكة واسعة من الهيئات والآليات المتخصصة.

- **الدراسة الثالثة:** بن طيرش عطاء بعنوان الميزة التنافسية للصادرات خارج المحروقات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2016، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان.

تناولت الإشكالية التالية: هل تتوافق صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع المزايا النسبية للاقتصاد الجزائري في الأسواق الخارجية؟

حيث توصل إلى أن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إمكانية جعلها قادرة على دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية لأي دولة خاصة الجزائر، كما أشار إلى الدور الكبير الذي تلعبه الدولة في تشجيع وتنمية هذا نوع من المشروعات.

* هيكل الدراسة:

تبعاً للإشكالية المطروحة في هذه الدراسة وأهميتها، فقد تم تقسيم الدراسة إلى ثلاثة فصول، مقدمة وخاتمة. حيث تطرقنا في الفصل الأول إلى الإطار النظري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال مفهوم، خصائص وأشكال تصنيف هذه المؤسسات إضافة إلى أهميتها، آلية إنشائها ومصادر تمويلها، كما تطرقنا إلى عوامل نجاح هذه المؤسسات والصعوبات التي تواجهها.

أما الفصل الثاني فكان حول واقع وآفاق قطاع التصدير في الجزائر، بدءاً بإلقاء نظرة حول المفاهيم الخاصة بالتصدير والتجارة الخارجية، ثم الانتقال إلى تطور الصادرات الجزائرية، كذا مجهودات الدولة لترقية الصادرات خارج المحروقات والعراقيل المؤثرة فيها وأخيراً تطرقنا إلى التنوع الاقتصادي محدداته الأساسية ومؤشراته ودافع الاتجاه نحوه.

مقدمة

أما في الفصل الثالث قمنا بتحليل مختلف الإحصائيات المتحصل عليها من مختلف المصادر، والتي تتعلق بتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال فترة الدراسة المذكورة سابقا، والتعرف على سياسات الدعم وبرامج التأهيل التي وضعتها الدولة لنهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفي الأخير عرضنا مختلف المشاكل التي تواجه هذه المؤسسات في عملية التصدير و أساليب معالجته.

الفصل الأول

الإطار النظري للمؤسسات

الصغيرة والمتوسطة

تمهيد:

يحظى قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باهتمام كبير من طرف الدول النامية والمتقدمة على حد سواء، نظرا لأهميتها الاقتصادية وإمكانياتها من التأقلم بسرعة مع متغيرات المحيط الخارجي. ورغم الاهتمام المتزايد بهذه المؤسسات إلا أنها لا تزال تواجه العديد من الصعوبات والعراقيل التي تعيق تطورها.

ولهذا قمنا بدراسة هذا الفصل الذي يحتوي على ثلاث مباحث وهي:

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الثاني: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، آلية إنشائها ومصادر تمويلها.

المبحث الثالث: عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصعوبات التي تواجهها.

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يعتبر مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حديثاً في الأوساط الاقتصادية نظراً للتطور الكبير الذي شهدته اقتصاديات العالم رغم عدم القدرة على تحديد مفهوم دقيق له فهو يختلف من دولة إلى أخرى باختلاف إمكانياتها وقدراتها وكذا ظروفها الاقتصادية والاجتماعية ومن أهم ما أدى إلى عدم القدرة على تحديد مفهوم شامل لهذه المؤسسات الاختلاف في المعايير الكمية والنوعية التي اتفق عليها لتحديده.

المطلب الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وتختلف تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باختلاف المعايير المعتمدة في كل دولة كما يلي:

أولاً- معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

وقد قسمت إلى مجموعتين¹: معايير كمية ومعايير نوعية.

1- المعايير الكمية:

تعتبر المعايير الكمية ذات صيغة محلية لأنها توضع في ضوء ظروف كل دولة على حدة، وهي تهتم بتصنيف المؤسسات اعتماداً على مجموعة من السمات الكمية التي تبرز الفروق بين الأحجام المختلفة مثل حجم العمالة، قيمة الأصول وحجم المبيعات، وحجم الاستهلاك السنوي... الخ. وفيما يلي تفصيل لبعض منها:

أ- معيار عدد العمال: يعتبر عدد العمال بالمؤسسة أحد معايير التفرقة بين المؤسسات الصغيرة وكبيرة الحجم ويعتبر هذا المعيار من أكثر المعايير شيوعاً في الاستخدام، نظراً لسهولة عملية القياس بواسطته خاصة عند المقارنة على المستوى الدولي. غير أن هذا المعيار تعرض للعديد من الانتقادات أهمها أن عدد العمال ليس الركيزة الوحيدة في العملية الإنتاجية، بالإضافة إلى وجود متغيرات اقتصادية ذات أثر كبير على حجم المؤسسة، كما أنه لا يعكس الحجم الحقيقي لها.

ب- معيار رأس المال: يستخدم معيار رأس المال في العديد من الدول، خاصة الدول النامية. ويعاني هذا المعيار من بعض جوانب القصور، كاختلاف العملات أسعار الصرف ورأس المال المستخدم أو المستثمر، حيث يمكن الإشارة إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا الأخير غالباً ما تتمتع برأس مال فردي أو جماعي صغير عكس المؤسسات الكبرى التي تتطلب رؤوس أموال ضخمة لقيامها بنشاطاتها، ويتطلب الاعتماد على هذا المعيار إدخال تعديلات مستمرة تتواءم مع التغير المستمر في قيمة النقود والتضخم في الأسعار، لذلك يفضل عدم الاعتماد على هذا المعيار بمفرده.

¹ زراية أسماء، شريط عثمان، آثار سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على النمو الاقتصادي الجزائري، مذكرة ماستر، تخصص نقود ومالية المؤسسات، جامعة قسنطينة، 2011، ص 8 - 9.

ت- معيار التكنولوجيا أو أسلوب الإنتاج: هو عادة ما يقترن بمعيار عدد العمال، وقد يرجع ذلك إلى اعتبار أن حجم المؤسسة هو المحصلة النهائية لتفاعل كل من عنصري العمل والآلات المستخدمة فيه، فكلما كانت هذه المحصلة صغيرة مقارنة بمثيلاتها كانت المؤسسة صغيرة.

ث- معيار درجة الانتشار: بالنسبة لهذا المعيار فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنتشر في جميع أنحاء القطر، لأن صغر حجم المؤسسة بالإضافة إلى محدودية النشاط والعمالة يساعد على ممارسة هذه الأنشطة في أي مكان، لهذا نرى أن معيار تحديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتوقف بدرجة كبيرة على درجة الانتشار.

2- المعايير النوعية:

تهتم المعايير النوعية بتصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة استنادا إلى عناصر التشغيل الرئيسية، وبالتالي فهي معايير تعتمد على الفروق الوظيفية والمتمثلة في نمط الإدارة والملكية ورأس المال... الخ. ويمكن ذكرها كما يلي:

أ- المسؤولية والملكية: من الشائع أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعود ملكيتها في معظم الأحيان للقطاع الخاص والتي تكون أغلبها في شكل مشاريع استثمارية فردية أو عائلية *شركات الأشخاص أو شركات الأموال* لهذا فإن المسؤولية القانونية والتنظيمية تقع على عاتق مالكها مباشرة. وتتميز هذه المؤسسات بهيكل تنظيمي بسيط جدا يكون فيه مالك المؤسسة هو صاحب القرار، كما يمارس مختلف وظائف الإدارة من تخطيط، تمويل، تسويق، توظيف، التي تتوزع على عدة مصالح في المؤسسات الكبرى. بالرغم من أن بعض الخواص الذين يستخدمون بعض المساعدين إلا أن عملية اتخاذ القرار تبقى من نصيبهم. هذا لا يعني تركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أيدي الخواص فقط بل توجد في كثير من الدول بعض هذه المؤسسات التي تعود ملكيتها إلى القطاع العام كما هو الحال في الجزائر.

ب- الحصة من السوق: تعتبر درجة هيمنة المؤسسة على السوق من بين أهم المعايير التي تحدد حجمها، لأنه في أغلب الأحيان نجد أن المؤسسة التي تسيطر على السوق بشكل كبير تتميز بكبر حجمها وذلك لمتطلبات الإنتاج من استثمارات وبد عاملة، أما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فتكون في الحالات العامة متخصصة في إنتاج معين تغطي به نطاقا محدودا من السوق.

إلا أن هذه الخاصية تبقى نسبية أيضا لأننا نصادف مؤسسات صغيرة تغزو حتى الأسواق الخارجية من خلال عملية التصدير بسبب درجة الجودة والدقة التي تتمتع بها منتجاتها كما هو الحال في الصناعات الحرفية التي تعتمد على المهارات الفنية العالية. كما يعاب على هذا المعيار أنه في ظروف تراجع الأسواق وانخفاض المبيعات لأسباب خارجية عن إدارة المشروع أن يكون بالإمكان تكوين صورة حقيقية عن حجم إمكانيات وطاقات المصنع التي تكون معطلة بالإضافة إلى تعرضه للتغيير والتذبذب بدرجة أكبر من عدد العمال وحجم الاستثمار.

ج- طبيعة النشاط: قد تفرض طبيعة النشاط الذي تمارسه المؤسسة تحديد حجم هذه الأخيرة، فهناك بعض الصناعات الخفيفة التي لا تتطلب رؤوس أموال كبيرة ولا عدد كبير من العمال كالصناعات الحرفية والتقليدية التي

يكفي لممارستها ورشة عمل صغيرة. بينما نجد أن بعض الأنشطة تتطلب مؤسسات كبيرة تضم مئات العمال والمعدات الاستثمارية الضخمة كما هو الحال في صناعة السيارات والصناعات البترولية.

ثانياً: التعاريف المختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تختلف تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الدول والمنظمات وذلك باختلاف في معايير التصنيف المعتمدة من طرف كل دولة بتباين الإمكانيات والموارد ومستويات وظروف التطور الاقتصادي وفيما يلي موجز للتعاريف الرسمية أو الأكثر انتشاراً:

1- تعريف الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

حسب القانون 1953 فان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي تلك المؤسسات التي يتم امتلاكها وإدارتها بطريقة مستقلة بحيث تسيطر على مجال العمل الذي تنشط في نطاقه، وقد تم تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بطريقة أكثر تفصيلاً بالاعتماد على معيار حجم المبيعات وعدد العاملين¹.

جدول رقم (1-1): التعريف الأمريكي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أنواع المؤسسات	المعيار المعتمد
المؤسسات الخدمية والتجارية بتجزئة	من 1 إلى 5 مليون دولار أمريكي كمبيعات سنوية
مؤسسة التجارة بالجملة	من 5 إلى 15 مليون دولار أمريكي كمبيعات سنوية
المؤسسة الصناعية	عدد العمال 250 عامل أو أقل

المصدر: آسيا طاهرة، نادية سدراتي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إحداث التنمية وتطوير الاستثمار، 2013.

2- تعريف اليابان:

يعرف القانون الأساسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعدل في الثالث من ديسمبر 1990 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على النحو الذي يوضحه الجدول الموالي²:

¹ هواري يرمقران، يواو يوسف، أثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التنمية الاقتصادية، مذكرتهاستر، تخصص اقتصاد نقدي ومالي، جامعة تلمسان، 2016، ص 4.

² ياسر عبد الرحمان، براشن عماد الدين، قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فالجزائر الواقع والتحديات، مجلة نماء للاقتصاد والتجارة، العدد3، 2018، ص217-218.

جدول رقم (I-2): التعريف الياباني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

نوع النشاط	عدد العاملين	راس المال (مليون ين)
الصناعات والقطاعات الأخرى	300 عامل أو أقل	300 أو أقل
مبيعات الجملة	100 عامل أو أقل	100 أو أقل
مبيعات بالتجزئة	50 عاملا أو أقل	50 أو أقل
الخدمات	50 عاملا أو أقل	50 أو أقل

المصدر: ياسر عبد الرحمان، براشن عماد الدين، مجلة نماء للاقتصاد والتجارة، العدد3، 2018، ص 9.

3- تعريف خاص بالمجموعة الأوروبية المشتركة C.E.E

توصل الاتحاد الأوروبي سنة 1996 إلى إعطاء تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي يعتمد على المعايير التالية: * عدد العمال، رقم الأعمال، الاستقلالية*، فالمؤسسة المصغرة هي التي تشغل أقل من 10 عمال، والمؤسسة الصغيرة هي التي توافقت معايير الاستقلالية و تشغل أقل من 50 عامل وتتجزى رقم أعمال سنوي لا يتجاوز 7 ملايين أورو أو لا تتعدى ميزانيتها السنوية 5 ملايين أورو، أما المؤسسة المتوسطة هي التي توافقت معايير الاستقلالية و تشغل أقل من 250 عامل ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 40 مليون أورو أو لا تتعدى ميزانيتها السنوية 27 مليون أورو¹.

جدول رقم (I-3): التعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفئة	عدد العمال	عدد المؤسسات	النسبة%	الإجراء	النسبة%
المؤسسة المصغرة	0 - 9	148.725	93%	221.975	35%
المؤسسة الصغيرة	10 - 49	91.000	5.7%	176.731	27.8%
المؤسسة المتوسطة	50 - 250	1.682	1.3%	237.669	37.2%

المصدر: هواري يرمقران، يواو يوسف أثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التنمية الاقتصادية، 2016، ص6.

4- تعريف جنوب شرق آسيا:

في إحدى الدراسات الحديثة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة قام بها اتحاد بلدان جنوب شرق آسيا، استخدم كل من *بورتش* و *هيمنز* التصنيف المبين في الجدول المعترف به بصورة عامة في هذه البلدان، والذي يأخذ مؤشر العمالة كمعيار أساسي².

¹ هواري يرمقران، يواو يوسف، مرجع سابق، ص6.

² نفس المرجع، ص5.

جدول رقم (I-4): تعريف جنوب شرق آسيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الصف	عدد العمال
مؤسسات عائلية وحرفية	من 1 إلى 9
مؤسسات صغيرة	من 10 إلى 49
مؤسسات متوسطة	من 50 إلى 99

المصدر: من إعداد الطالبتين، بالاعتماد على: هواري يرمقران، يواو يوسف، أثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التنمية الاقتصادية، 2016، ص5.

5- تعريف الجزائر للمؤسسات الصغير والمتوسطة:

إن التعريف المعتمد بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر هو التعريف الوارد في القانون 2/17 المؤرخ في 10/01/2017 والمتمثل في القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي ينص على ما يلي: *تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات تشغل من 1 إلى 250 شخص، ولا يتجاوز رقم أعمالها 4 ملايين دج، أو لا يتعدى إجمالي حصيلتها السنوية مليار دج، وهي تحترم معايير الاستقلالية ويمكن تلخيص تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجدول التالي¹:

جدول رقم (I-5): معايير التمييز بين حجم المؤسسات في الجزائر.

الصف	عدد الأجراء	رقم الأعمال السنوي	مج الحصيلة السنوية
مؤسسة مصغرة	1 - 9	أقل من 40 مليون.	لا يتجاوز 20 ملايين
مؤسسة صغيرة	10 - 49	أقل من 400 مليون.	لا يتجاوز 200 مليون
مؤسسة متوسطة	50 - 250	بين 400 مليون و 04 ملايين	بين 200 و 01 مليار

المصدر: ياسر عبد الرحمان، براشن عماد دين، مجلة نماء للاقتصاد وتجارة، العدد3، 2018، ص219.

المطلب الثاني: خصائص ومميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدة خصائص ومميزات تتمثل في:

أولاً- خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

¹ ياسر عبد الرحمان، براشن عماد الدين، مرجع سابق، ص218.

ويمكن تلخيصها فيما يلي¹:

1- الحجم: يمثل الحجم خاصية مهمة للأعمال المتوسطة والصغيرة فقد ترى الإدارة والمالكين ضرورة بقاء المنظمة متوسطة وطويلة ولا تأخذ حجم آخر.

2- سبل التكوين: إن متطلبات التكوين عادة ما تتسم بالبساطة والسهولة والوضوح والتحديد فيكفي الحافز الفردي أو الجماعي الصغير أن يكون وراء القيام بأعمال صغيرة تنطلق لاحقاً إلى شركات ومنظمات متوسطة الحجم.

3- الاستقلالية في الإدارة: عادة ما تتركز معظم القرارات الإدارية لهذه المؤسسات بشخصية مالكيها إذ في الكثير من الحالات يلتقي شخص مالك بالمسير، وهذا ما يجعلها تتسم بالمرونة والاهتمام الشخصي من قبل مالكيها مما يسهل من عملية قيادة هذه المؤسسات وتحديد الأهداف التي يعمل المشروع على تحقيقها.

4- انخفاض رؤوس الأموال: تمتاز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالانخفاض النسبي لرؤوس الأموال وذلك سواء تعلق الأمر بقدرة الإنشاء والتشغيل، أي أننا نلاحظ انخفاض نسبة رأس المال بالنسبة للعمل وهذا لاعتمادها في أغلب الأحيان على اليد العاملة.

5- الطابع الشخصي للخدمات المقدمة للعميل والتجديد: تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمحلية النشاط، وهذا ما يؤدي إلى وجود نوع من الألفة والمودة والعلاقة الطيبة بين المؤسسة والعملاء الأمر الذي يجعل تقديم الخدمة أو المنتج يتم في جو يسوده طابع الصداقة كما يتعرض هذا النوع من المؤسسات للتجديد والتحديث أكثر من المؤسسات الكبيرة.

6- مرونة الإدارة: تتميز الإدارة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقدر عالي من المرونة وسرعة مواكبة التغيرات فالعمل وظروفه والتكيف معها، تتميز أيضاً ببساطة الهيكل التنظيمي ومركزية اتخاذ القرارات وعدم وجود لوائح جامدة تعرقل هذه القرارات فالأمر كله متروك إلى صاحب المؤسسة وخبرته في تقدير المواقف ومعالجتها.

7- سهولة الدخول للسوق والخروج منها: تتجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأسواق الصغيرة والمحدودة والتي لا تثير اهتمام المؤسسات الكبيرة، ودرجة المخاطرة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليست كبيرة خاصة المخاطر في السوق، نظراً لسهولة الدخول والخروج من السوق لنقص نسبة الأصول الثابتة إلى الأصول الكلية في أغلب الأحيان.

8- خصائص تسويقية: حيث نجد أهمها:

- كل الأنشطة التسويقية من مهام المسير؛

- الاستراتيجيات والخطط التسويقية عشوائية وغير ممنهجة؛

- التقارب مع عناصر بيئتها الخارجية يرتكز على الاتصال الشخصي؛

- نظام المعلومات ضيق النطاق وغير مقنن؛

¹ حدوشي أحمد، زمار عامر، آليات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق البنوك التجارية دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية (وكالة عين بسام)، مذكرة ماستر، تخصص مالية المؤسسة، جامعة البويرة، ص 10-12.

- مجال الإبداع واسع ومتاح؛
- هيكل إداري أفقي.

ثانياً - المميزات الشخصية المتوقع الحصول عليها من إقامة مؤسسات صغيرة ومتوسطة.

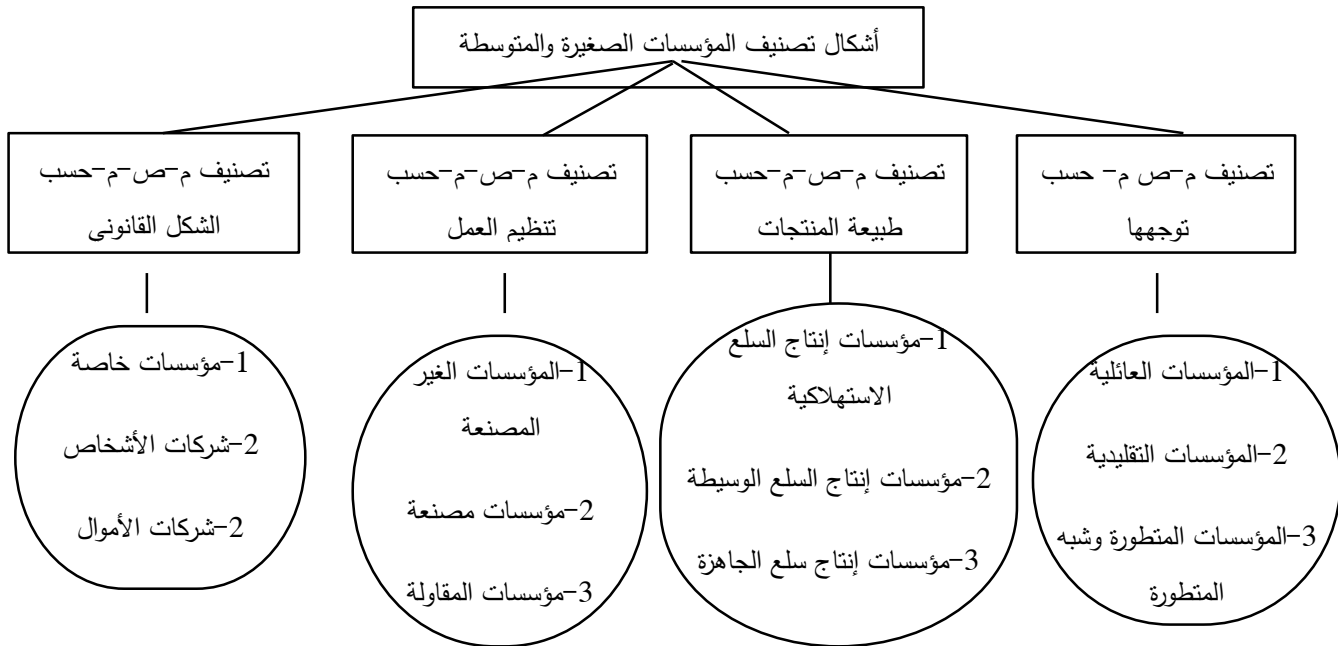
ويمكن تلخيصها في النقاط التالية¹:

- التحكم الكامل في اتجاه الأداء وكيفيته؛
- امتلاك حق تقرير المصير فالمالك رئيس نفسه؛
- الاستقلال عن سلطة الآخرين والتحرر منها؛
- التمتع برضا التام عن النفس نتيجة النجاح الناشئ من الجهد الخاص؛
- استخدام الطاقة الشخصية لترويج المصالح الشخصية لا مصالح الآخرين.

المطلب الثالث: أشكال تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ويمكن تلخيصها في الشكل التالي:

شكل رقم (I-I): أشكال تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعطيات أدناه.

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدة أشكال تختلف باختلاف المعايير المعتمدة في تصنيفها، وتتمثل هذه المعايير في:

¹ حيدوشي أحمد، زمار عامر، مرجع سابق، ص 12.

1- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب توجهها:

أ- **المؤسسات العائلية (المنزلية):** تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنزلية بكون مكان إقامتها هو المنزل، ويتم إنشائها بمساهمة أفراد العائلة، وتنتج منتجات تقليدية للسوق بكميات محدودة، أو تنتج أجزاء من السلع لفائدة مصنع موجود في نفس المنطقة، وذلك في إطار ما يعرف بالمقولة الباطنية.¹

ب- **المؤسسات التقليدية:** ويقترب أسلوب تنظيمها من المؤسسات العائلية، ولكن لجوئها إلى الاستعانة بالعمل الأجير في عملها، جعلها تتميز بشكل كبير عن المؤسسات المنزلية، كما أنها تتميز عن هذه الأخيرة كون مكان إقامتها هو محل مستقل عن المنزل (ورشات صغيرة)، مع بقاء اعتمادها على الأدوات اليدوية البسيطة في تنفيذ عملها.

ج- **المؤسسات المتطورة والشبه المتطورة:** وتختلف عن النوعين السابقين في اتجاهها إلى الأخذ بفنون الإنتاج الحديثة، سواء من ناحية التوسع في استخدام رأس المال الثابت أو تنظيم العمل، أو من ناحية المنتجات التي يتم صنعها وفق مقاييس صناعية حديثة.

2- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة المنتجات:

ونميز في هذا النوع ثلاثة أقسام أساسية هي:

أ- **مؤسسات إنتاج السلع الاستهلاكية:** تعمل هذه المؤسسات في نشاط السلع الاستهلاكية المتمثلة في:

- المنتجات الغذائية؛

- تحويل المنتجات الفلاحية؛

- منتجات الجلود والأحذية والنسيج؛

- الورق ومنتجات الخشب ومشتقاته.

وما يميز هذه الصناعات أنها لا تتطلب رؤوس أموال ضخمة لتنفيذها.

ب- **مؤسسات إنتاج السلع الوسيطة:** يحتوي هذا النوع على كل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المختصة في التحويل:

- تحويل المعادن؛

- المؤسسات الميكانيكية والكهربائية؛

- الصناعات الكيماوية والبلاستيكية؛

- صناعة مواد البناء؛

- المحاجر والمناجم.

وتعتبر من أهم الصناعات التي تمارسها هذه المؤسسات خاصة في الدول المتقدمة.

¹ عثامنة رؤوف، التخطيط في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة الماجستير، تخصص تخطيط، جامعة الجزائر كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، 2001، ص 35.

ج- مؤسسات إنتاج سلع التجهيز: تتميز صناعة سلع التجهيز عن سابقتها بكونها تتطلب رأس مال كبير الأمر الذي لا يناسب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لذلك فإن مجال عمل هذه المؤسسات يكون ضيقاً ومتخصصاً جداً. حيث يشمل بعض الفروع البسيطة كإنتاج وتصليح وتركيب المعدات انطلاقاً من قطع الغيار المستوردة.

3- تصنيف المؤسسات حسب تنظيم العمل:

تترتب وحدات الإنتاج على أساس أسلوب تنظيم العمل، حيث نفرق بين نوعين من المؤسسات مؤسسات مصنعة ومؤسسات غير مصنعة:

أ- المؤسسات غير المصنعة: متمثلة في الإنتاج العائلي والنظام الحرفي وتتميز ببساطة تنظيم العمل واستخدام الأساليب والتجهيزات البسيطة والتقليدية في العمل.

ب- المؤسسات المصنعة: تضم المصانع المتوسطة والصغيرة والمصغرة والمصانع الكبيرة وتتميز عن الصنف السابق من حيث تقسيم العمل وتعقيد العملية الإنتاجية واستخدام الأساليب الحديثة في الإدارة وكذا طبيعة المنتج واتساع السوق والحصة السوقية.

ج- مؤسسات المقاوله: يعبر عنها بنظام المنزلية والورشات المتفرقة وهي نوع من الترابط الهيكلي بين مؤسستين حيث توكل إحدهما للأخرى مهام معينة تطبق وفق شروط محددة وعادة ما تكون المؤسسة الموكلة كبيرة والمؤسسة الموكلة لها صغيرة¹:

4- تصنيف المؤسسات حسب الشكل القانوني:

طبقاً لهذا المعيار فإنه يمكن تقسيم المؤسسة إلى مؤسسة خاصة تخضع لقانون خاص، ومؤسسات عمومية تابعة للدولة أو القطاع العام وتخضع للتشريع الخاص به.²

أ- المؤسسات الخاصة: وهي المؤسسات التي تعود ملكيتها لفرد واحد، فهو الذي يتحمل مسؤولية إدارتها وتكوين رأس مالها، كما يتحمل أيضاً كافة النتائج سواء كانت ربح أو خسارة.

ب- شركات الأشخاص: وتضم كل من شركات التضامن وشركات التوصية البسيطة.

- شركة التضامن: التي تعرف حسب المادة 551 من القانون التجاري بأنها " للشركاء بالتضامن صفة التاجر وهم مسؤولون من غير تحديد وبالتضامن عن ديون الشركة"

- شركات التوصية البسيطة: وتضم نوعين من الشركاء، أحدهما مسؤول مسؤولية كاملة وغير محدودة أمام ديون الشركة، والآخر يضم شركاء ليس لهم مسؤولية عن ديون الشركة إلا في حدود ما يملكون من الأسهم ونجد كذلك شركات ذات المسؤوليات المحدودة بين شركاء لا يتحملون الخسائر إلا في حدود ما قدموه من حصص.

¹ علام محمد رضا، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر -دراسة تحليلية للفترة 2015-2016، مذكرة ماستر، تخصص مالية دولية، جامعة لمسيلا، 2018، ص 20 - 21.

² ناوي سفيان، بوزقري محمد، إجراءات عملية الاستيراد والجمركة في المؤسسة الاقتصادية دراسة حالة المؤسسة الوطنية للرهن الأخضرية، مذكرة ماستر، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة البويرة، 2019، ص 6 - 7.

ج- شركات الأموال: تندرج ضمنها شركات التوصية بالأسهم التي لها نفس مفهوم التوصية البسيطة إلا أن الفرق بينهما يكمن في المساهمين من النوع الذين لا يتحملون ديون الشركة إلا في حدود ما لديهم من مساهمات في الشركات ذات التوصية بالأسهم، يمكن اختيارها ولو لم يوافق جميع الشركاء والعكس في شركة التوصية البسيطة، ونجد كذلك شركات المساهمة وهي شركة مكونة بين شركاء لا يتحملون الخسائر إلا بقدر حصتهم (المادة 592 من القانون التجاري الجزائري).

المبحث الثاني: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، آلية إنشائها ومصادر تمويلها.

أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رافدا حقيقيا لتنمية دائمة، ومن هذا المنطلق ستتجه محاولتنا في هذا المبحث إلى إبراز أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، آلية إنشائها وكذا مصادر تمويلها.

المطلب الأول: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تتفق البحوث والدراسات العلمية والتجارب الميدانية في مختلف البلدان على أهمية الدور الذي تؤديه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النهوض بالتنمية الاقتصادية والاجتماعية. يمكن عرض هذه الأهمية في ما يلي¹:

1- توفير مناصب الشغل:

منذ نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تضاهي المؤسسات الكبيرة في خلق مناصب الشغل حيث وصلت إلى 2/3 من إجمالي اليد العاملة رغم محدودية طاقتها التشغيلية بسبب امتلاكها لكفاءات بسيطة على غرار الشركات الضخمة وبما أن مسألة التشغيل تعد أهم تحديات الدول النامية فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تشكل خيارا استراتيجيا ملائما لمواجهة البطالة. ووفقا لتقرير الصادر عن منظمة العمل الدولية فإن:

- هناك حوالي 30 مليون شخص يعمل في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أمريكا اللاتينية.

- وفي عام 1985 استوعب هذا القطاع 60 بالمائة خارج القطاع الأولي في إفريقيا، وما بين 40 بالمائة و60 بالمائة في آسيا.

2- دعم الصادرات:

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في تنمية الصادرات وتخفيف من العجز في ميزان المدفوعات، وذلك لقدرتها على الدخول إلى الأسواق الخارجية بسبب تنوع منتجاتها وانخفاض تكلفتها بالإضافة إلى اعتمادها على مواد أولية محلية وهو ما يعني محدودية إيراداتها.

3- تقديم منتجات وخدمات جديدة:

¹ عزيزي أحمد عكاشة، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساهمتها في التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر، مذكرة الماجستير، تخصص اقتصاد دولي، جامعة وهران 2013، ص 29-32.

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مصدر للأفكار الجديدة والابتكارات الحديثة وكذا ترقية روح المبادرة الفردية والاجتماعية باستحداث أنشطة اقتصادية سلعية أو خدمية لم تكن موجودة من قبل، وأيضاً إحياء أنشطة اقتصادية تم التخلي عنها لأي سبب كان ومثال ذلك إعادة إحياء الصناعات التقليدية.

4- القدرة على مقاومة الاضطرابات الاقتصادية:

تنتم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقدرتها على التكيف مع الظروف الاقتصادية المختلفة، ففي حالة زيادة الطلب تزيد من حجم الاستثمار، وفي حالة الركود الاقتصادي تخفض من حجم إنتاجها، وهو ما يجعلها أكثر مقاومة للفترات التي قد تشهد اضطرابات اقتصادية من المؤسسات الكبرى.

5- المساهمة في زيادة الناتج الداخلي الخام:

يتضح الدور الاستراتيجي الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التطور الاقتصادي للدول المتقدمة من خلال مساهمتها في تكوين الناتج المحلي الإجمالي بالإضافة إلى المساهمة في توظيف العمالة.

6- تكوين قوة العمل الماهرة:

باعتبار أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستخدم عمالاً ذوي إمكانيات ومهارات منخفضة نسبياً، فإنها تساعد على اكتساب هؤلاء العمال المهارات الإدارية والإنتاجية وكذا التسويقية والمالية لإدارة أعمال هذه المؤسسات بكفاءة أفضل. وفي الوقت ذاته فهي تجنب الدولة التكاليف الإضافية التي تنجر عن إنشاء مراكز جديدة للتدريب أو توفير مدربين والإمكانيات اللازمة في المراكز القائمة.

7- دعم المؤسسات الكبيرة:

تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدور فعال في دعم الكفاءة الإنتاجية للمؤسسات الكبيرة حيث تزودها بالعمالة الماهرة دون تحملها لأي تكلفة لتكوينهم وتدريبهم، بالمقابل تحقق المؤسسات الكبيرة انخفاضاً في تكاليف الإنتاجية من خلال التعاقد مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لإنتاج جزء من الإنتاج النهائي خاصة إذا كانت هذه الأخيرة تنتم بدرجة عالية من الكفاءة والتحكم في الجانب التكنولوجي.

8- تنمية المناطق الريفية:

مقارنة بالمؤسسات الكبيرة تتمتع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمرونة في اختيار أماكن توطنها لأنها تحتاج إلى قدر ضئيل من خدمات البنية التحتية، وبالتالي إمكانية إقامتها في المناطق الريفية وهذا ما يساعد على توفير فرص عمل لسكان هذه المناطق وتحسين مستوى معيشتهم والتقليل من الهجرة إلى المناطق الحضرية، كذلك تكوين علاقة وطيدة مع المستهلكين بتميزها بالقدرات العالية على اكتشاف واستقطاب حاجيات السوق، وميزة تقربها من المستهلكين وتلبية حاجياتهم قد تهملها بعض المؤسسات الكبرى.

المطلب الثاني: آلية إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

إن إنشاء مؤسسة صغيرة أو متوسطة يتطلب المرور بعدة مراحل ويجب التحكم في كل مرحلة من هذه المراحل للتمكن من نجاح هذا النوع من المؤسسات ونذكر منها¹:

أولاً- ترتيب الملاك أو المسيرين حسب تصرفاتهم:

- يوجد نوعين مهمين من الملاك وهما:
- المالك أو المسير ذو العقلية الانتهازية.
- والمالك الذي يتميز بمقاولاتية معتبرة كما له عدة تجارب مهنية في ميادين مختلفة بالإضافة إلى تميزه بصفات أكثر مرونة مع مستخدميه.

ثانياً- تكوين المالك أو المسير:

إن عدم ضمان تكوين جيد للمالك أو المسير يؤدي إلى الاستشارة الخارجية التي تعتبر مشكلاً يمكن تفاديه، لان نقص التكوين يؤدي إلى نتائج سلبية على انطلاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولتجنب ذلك أقدم عدة باحثين على دراسة أهم الميادين التي ينبغي أن يكون فيها تكوين معين للمالك أو المسير، تلك الميادين معظمها يركز على الصفات الشخصية التي تميز هذا الأخير، ويمكن تلخيص أهم مميزات المالك أو المسير فيما يلي:

- القدرة على التنبؤ ورفع التحديات؛
- القدرة التصورية، تحديد الأهداف وكذا التنسيق ودراسة المعلومات؛
- القدرة على خلق مناخ جيد للعلاقات الجماعية والقدرة على الاستماع لأراء أفراد المؤسسة؛
- التنظيم الجيد لدروس للعمل وقبول المناقشة.

ثالثاً- الحصول على فكرة لإنشاء مؤسسة:

تعتبر الفكرة هي الأمل الذي يتعلق به صاحب المشروع بغية الوصول من خلالها إلى البعيد، فهي قد تأخذ شكل حدس أو رغبة تتطور عبر الزمن وعادة ما يتم البحث لمدة طويلة من اجل اكتشافها، لان الفكرة الأولية هي التي تتحول فيما بعد إلى مشاريع ناضجة ثم إلى مؤسسة.

1- المراحل الأساسية للبحث عن الفكرة:

عموماً هناك ثلاث خطوات أساسية للبحث عن الفكرة والتي تتمثل في:

أ- ملاحظات الحياة اليومية: في هذه الخطوة يستعمل المنشأ كل المعلومات المتواجدة ولا يتغاضى عن أي منها، كما لا يقتصر بحثه على الإحصائيات فقط. بل يجب أيضاً الاهتمام بالظروف المالية للحياة وكم التصرفات التي يبديها الأفراد من خلال الاستعلام عن كل الأشياء التي تحيط بهم.

¹ نحال وفاء، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج المحروقات حالة الجزائر خلال الفترة من (2010 إلى 2018)، مذكره ماستر، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة قالمة، 2020، ص 26-28.

ب- **نقد المنافسة:** يجب أن تكون هناك فكرة واضحة عن نقاط القوة والضعف لمنتجات المنافسين وأيضاً لطريقة صنعها، فبمجرد ما إن يبدأ المنشئ بالتفكير الانتقادي سوف يكشف أفكار جديدة إضافة إلى اكتشاف العديد من الصعوبات التي تواجهه.

ج- **البحث عن الحلول والبدائل:** الأهم هنا هو أخذ عملية النقد بجدية لوضع الحلول والبدائل المتواجدة، وإجراء المفاضلة بينهما وبالتالي إيجاد الفكرة الملائمة ومن ثم تطوير الفكرة حيث تعتبر مرحلة مكملة للمراحل السابقة.

ح- **التمويل:** ويعني تدبير الأموال اللازمة للقيام بالنشاط الاقتصادي، وتعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأساس على مواردها الذاتية لتمويل أنشطتها الاقتصادية، فإذا لم تفي اتجهت إلى غيرها ممن يملكون فائضاً في الأموال من أجل سد هذا العجز.

خ- **الإجراءات القانونية:** إن أي نشاط اقتصادي لا يبدأ في العمل إلا بعد وضع الإطار القانوني للمؤسسة وكذلك مسارها القانوني أيضاً كما يلي:

- **وضع الإطار القانوني:** يتمثل القرار الأول الواجب اتخاذه للبدء بالعمل في المؤسسة بشكل ملكيتها، حيث نرى الأشخاص يختارون الشكل الأكثر رواجاً في السوق والذي يحقق أهدافهم ورغباتهم. فهنا يجب مراعاة أن عملية التغيير من شكل إلى آخر بعد بدء العمل ستكون صعبة ومكلفة ومعقدة أحياناً، لذلك يجب على الشخص توخي الحذر والدقة في اختيار الشكل القانوني المناسب.

- **المسار القانوني:** حتى يتخذ المسار القانوني مجراه العادي يجب المرور ببعض الخطوات المهمة والتي تتمثل في اللجوء إلى الموثق لتحرير وإمضاء العقد، وكذلك عملية القيد في السجل التجاري.

د- **انطلاق النشاط الاقتصادي:** بعد أن يتم المرور بالمراحل السابقة، تأتي المرحلة الخاصة بالنقيد الفعلي للمشروع وبالتالي انطلاق النشاط الاقتصادي، وعند انطلاق المؤسسة في العمل يجب أن تأخذ بعين الاعتبار بعض الأولويات من بينها:

- **الطلبية الأولى:** وذلك بتجسيد الاتصال مع الزبائن والموردين حيث يتم تجسيد العلاقات مع الزبائن من خلال:

- وضع الأدوات الترويجية؛

- كتابه النصوص التقنية والاشهارية؛

- زيادة أكبر عدد من الزبائن؛

وتجسيد العلاقات مع الموردين من خلال:

- تبادل لرسائل تأكيد الأسعار والشروط وأجال التسليم

- إعطاء النصائح القيمة والأفكار الجديدة.

- وضع وسيلة العمل: وهذا يعني امتلاك وسائل الإنتاج وكذلك التنظيم الداخلي للمؤسسة.

هـ- **تأمين المؤسسة:** نظراً للخطورة التي تمثلها الحرائق والسرقات والوفاة والعجز.... الخ، فإن جهود سنوات طويلة من العمل في المشروع يمكن أن تتعرض للضياع، فالخطر في المشاريع لا ينحصر في المشروع نفسه فقط وإنما يمتد للعاملين بحد ذاتهم وبالتالي عند القيام بأي نشاط يجب أن يكون مؤمن تحسباً لأي خطر متوقع.

المطلب الثالث: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يمكن تصنيف مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجموعتين المصادر الداخلية والتمثلة في التمويل الذاتي والمصادر الخارجية والتمثلة في مصادر الاقتراض المختلفة.

أولاً- التمويل الذاتي (مصادر داخلية):

يتم في هذه الحالة التمويل عن طريق المدخرات الشخصية لصاحب المشروع ويقوم صاحب المؤسسة بعملية التمويل منفردا حيث يأخذ المشروع شكل المشروع الفردي بكل خصائصه. وقد لا يستطيع صاحب المشروع تدبير التمويل اللازم بمفرده فيلجأ إلى بعض أفراد أسرته لإقناعهم بالدخول معه كشركاء في المشروع، وقد يلجأ إلى بعض أصدقائه للدخول كشركاء موصون أو متضامنون وتكوين مشاركة أو شركة مساهمة عامة أو محدودة¹. فلا يمكن للمشروع الفردي مثلا طرح أسهم، أو البحث عن شريك متضامن أو موصي للمشاركة في توفير التمويل اللازم ومن ناحية أخرى يمكن ذلك بعد اتخاذ خطوة هامة وهي إعادة النظر في الشكل القانوني للمشروع. ويمكن للمشروع الصغير تمويل عمليات التوسيع ذاتيا أيضا من خلال ما يحتجزه صاحب المشروع من أرباح أو من خلال الأموال التي يحتجزها في صورة مخصصات واحتياطات أو عن طريق سحب الأموال المملوكة لصاحب المشروع (أو أصحاب المشروع).

ثانياً- المصادر الخارجية:

تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البداية إلى التمويل الذاتي والذي يتم عن طريق الأموال الذاتية والمدخرات الشخصية لصاحب المؤسسة ولكن يتصف قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة في معظم الدول خاصة النامية منها بانخفاض القدرة على الادخار، مما يحد من التمويل الذاتي المتاح، فيلجأ أصحاب هذه المشاريع إلى مصادر تمويل أخرى خارجية تتمثل في²:

1- مصادر غير رسمية:

وذلك من خلال القنوات التي تعمل في الغالب خارج إطار النظام القانوني الرسمي للدولة، كالإقراض من الأهل والأصدقاء ومدينو الرهانات، وكلاء المبيعات، جمعيات الادخار والائتمان.... الخ. ويقدم التمويل غير الرسمي غالبا معظم الخدمات المالية للمشاريع الصغيرة.

2- مصادر رسمية:

وذلك من خلال المؤسسات المالية الرسمية وتتمثل في الجهات التالية:

¹ عليان نبيلة، الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماستر، تخصص مالية المؤسسة، جامعة البويرة، 2015، ص28.

² نحال وفاء، مرجع سابق، ص 29.

أ- البنوك التجارية (التمويل المصرفي): حيث يقوم البنك بتقديم قروض للمؤسسات لسد حاجاتها التمويلية مقابل حصول البنك على فائدة مقابل هذا القرض وهذا وفق شروط وضمانات متفق عليها بين الطرفين وتقسم هذه القروض إلى قروض استغلالية قصيرة هي الأكثر استعمالاً لمواجهة احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الآتية.

ب- الهيئات والمؤسسات المتخصصة: أحياناً تدخل القروض الممنوحة من طرف هذه الهيئات والمؤسسات الخاصة ضمن القروض البنكية إلا أن مصدرها ليس البنوك وإنما جهات متخصصة في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقد تكون حكومية أو شبه حكومية أو غير حكومية ويكون من أبرز أهدافها التنمية الاقتصادية وهدفها الأساسي ليس الربحية وإنما المصلحة العامة ويكون نشاطها الأبرز في تقديم الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ويجب الإشارة إلى أن أنواع التمويل المتاح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتمثل في:

- * التمويل التجاري: حيث يعتبر تمويل تلقائي أو طبيعي لأنه ينتج من العمليات التجارية العادية للمؤسسة.
- * التمويل الإسلامي (البنوك الإسلامية): يعد نظام التمويل في البنوك الإسلامية نظاماً مستقراً ومرن يهدف إلى ترسيخ مبدأ التعاون والحرية، حيث تحكمه قواعد وقيم تعود بالمنفعة على طرفي التبادل، وبالتالي لا يربح طرف على حساب الآخر ونذكر من الصيغ التمويلية ما يلي:
- التمويل بالمضاربة: البنك هو الممول والمستثمر صاحب الفكرة؛
- التمويل بالمشاركة: البنك يساهم في التمويل؛
- التمويل بالمراحة: البنك يتكفل بشراء التجهيزات ووسائل الإنتاج؛
- التأجير التمويلي (التمويل بالاستئجار): وهي عبارة عن تقنية تمويل الاستثمارات تتم عن طريق عقد بين المؤجر والمستأجر لتأجير أصل منقول أو عقار خلال مدة معينة مقابل التزام المستأجر بدفع أقساط.
- التمويل عن طريق رأس مال المخاطر: ويعرف تمويل رأس مال المخاطر بأنه التغيير الهيكلي في الإدارة المالية للمؤسسة الفردية أو العائلية من خلال عميل له صفة شريك في المؤسسة يمول ويوجه قرارات إستراتيجية للمشروع، ويهدف في المقابل إلى تحقيق مردودية على المدى الطويل.
- التمويل عن طريق السوق المالي (البورصة): ويكون إما عن طريق التمويل بإصدار أسهم عادية أو ممتازة يعتبر من قبيل المشاركة في رأس المال، أو عن طريق التمويل بإصدار السندات فهو تمويل بالمدىونية طويلة الأجل.

المبحث الثالث: عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصعوبات التي تواجهها.

سنحاول من خلال هذا المبحث عرض أهم العوامل التي تساهم في نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا مختلف الصعوبات التي تعرقل نشاطها وتطورها.

المطلب الأول: مجالات نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تنتشر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف أوجه النشاط الاقتصادي، الصناعي، الخدماتي، التجاري، المفاوضاتي، الزراعي¹.

أولاً- المجال الصناعي:

يتسع القطاع الصناعي للعديد من المؤسسات الصناعية الصغيرة من:

- مؤسسات ذات المنتجات سريعة التلف (صناعة الثلج، الألبان ومنتجاتها، الخبز، الحلويات والفظائر، تعبئة العصائر).

- المنتجات التي تنتج سلع ذات مواصفات خاصة حسب طلب المستهلك (خياطة الملابس، ورش الأثاث الخشبي والمعدني، صناعة الطوب والبلاط).

- المؤسسات ذات الأنشطة التي تعتمد على دقة العمل اليدوي (الملبوسات المطرزة، صناعة الفخار والأواني الزجاجية والنحاسية).

- مؤسسات ذات منتجات تكون مدخلاتها منتشرة في أماكن متعددة (تقطيع الأشجار، المطاط، صناعة الألبان). وهناك أنشطة أخرى كصناعة الألبسة الجاهزة والأحذية الجلدية والبلاستيكية، لعب الأطفال، معدات النظافة والمواد الصناعية، ورش قطع غيار السيارات، الصناعات الخشبية ومواد البناء.

ثانياً- الزراعة والثروة الحيوانية والسمكية:

ينحصر عمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في:

- المشروعات الزراعية (الفواكه، الخضراوات، الحبوب، المشاتل، البيوت المحمية)؛

- مشروعات المنتجات الحيوانية (تربية المواشي والأغنام والماعز والدواجن، إقامة المعامل كمعامل الجبن ومنتجات اللحوم، الألبان، الجلود والفراء)؛

- الثروة السمكية (صيد الأسماك، إقامة مزارع تربية الأسماك، مخازن تبريد الأسماك).

ثالثاً- مجال الخدمات:

يؤدي المشروع الصغير دوراً بارزاً في قطاع الخدمات حيث أن هذا القطاع يتطلب صفات معينة على رأسها العلاقات الشخصية مع العملاء، من الصعب توافرها في غير المشروعات الصغيرة. ومن أمثلة الأنشطة التي يقوم بها في هذا المجال (خدمات النقل، الاتصالات، خدمات الشخصية *خدمات تنظيف الملابس*، الخدمات الصناعية* خدمات التي تقدم للشركات والمؤسسات*).

رابعاً- مشروعات التجارة الصغيرة:

¹ عليان نبيلة، مرجع سابق، ص 23-24.

يوجد في التجارة ثلاثة أنواع من المشروعات وهي ومشروعات تجارة الجملة، تجارة التجزئة ومشروعات الامتيازات للبيع بالتجزئة المتكاملة (متاجر السلسلة، المتاجر الكبرى، محلات البيع بالبريد). ونشير هنا إلى أن تجارة الجملة لم تعد تشهد نموًا تجاريًا عدد السكان أو النمو في باقي القطاعات ولهذا يبقى المجال مفتوحًا للمشروعات التجارية الصغيرة التي تعمل على صعيد البيع بالتجزئة ومثل هذه المشروعات يعد المحرك الأساسي للنشاط التجاري لأي بلد.

المطلب الثاني: عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يمكن القول أن فرص النجاح بصفة عامة تزداد إذا تم الاهتمام بالخصائص والمفردات التالية¹ :

أ- **الخصائص والمهارات الشخصية والإدارية للمالك:** الدراسات الإدارية تعطي مكانة أولى للاستعدادات والمؤهلات النفسية ولشخصية صاحب العمل الصغير، والمعارف والمهارات الإدارية التي يحتاجها حتى يقيم ويدير عمل ناجح، أي أنها تبين بأنه ليس كل شخص مؤهل لأن يكون صاحب عمل ناجح، ولكن الشخص الذي يتمتع بهذه المؤهلات يحتاج معارف ومهارات محددة وسبب ذلك هو أن صاحب المشروع الصغير مضطر أن يتولى بنفسه الكثير من الوظائف التي غالبًا ما تسند إلى متخصصين في الأعمال الكبيرة، فهو مضطر أن يتولى بنفسه الاهتمام بكل وظائف المنظمة.

ب- **تحديد الأهداف من طرف المالك:** يجب أن يعرف مدير العمل تحديد أهداف واضحة وصريحة لذلك العمل، أن هذه العلاقة تتجسد بوجود إجابات واضحة ودقيقة عن العديد من الأسئلة (ما هي الأهداف العامة للمنظمة؟، لماذا وجدت المنظمة؟ وما هي أهدافها في المدى القصير؟). إذا لم تكن هذه الأسئلة قد عرضت بوضوح وتمت مناقشتها مع العاملين قصد استيعابها، فإن المنظمة ستكون معاقبة في تطوير نموها وازدهارها.

ت- **المعرفة الممتازة بالسوق:** تستطيع المنظمات الصغيرة والمتوسطة بواسطة منتجاتها وسلوكيات عاملها، وردود أفعال المنافسين تحقيق النجاح أو الفشل في خلق زبائنها الخاصين بها، ويرى العديد من الباحثين أن العلاقة بين الأعمال الصغيرة والزبائن هي السبب وراء نجاح هذه الأعمال، حيث أن هذا النمط من العلاقات يسمح للأعمال الصغيرة بتقديم خدمات شخصية وليست خدمات قائمة على أساس معرفة الآراء، إن الأعمال الصغيرة لها المرونة والقدرة على تلبية احتياجات الزبائن ضمن جزء محدود من السوق.

ث- **قدرة المنظمة على تقديم شيء متميز:** تقدم المنظمة شيء جديد للسوق حتى لو بدأ مزدهر بالمنافسين والمنتجات المعروضة، تستطيع المنظمة أن تميز نفسها عن منافسين لها من خلال المنتج والتكنولوجيا الجديدة أو باستخدام خاص ومنفرد لطرق التوزيع المعروفة، يفترض أن يكون من النادر أن يبدأ العمل دون القدرة على الإبداع والتجديد أو تصور رأي يستطيع أن يجسد هذا العمل في أنشطته المختلفة.

¹ قارة ابتسام، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير القطاع السياحي بالجزائر، دراسة حالة ولاية مستغانم، مذكرة ماجستير، تخصص تسويق دولي، جامعة تلمسان، 2016، ص 48-49.

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

ح- الحصول على عاملين أكفاء والمحافظة عليهم: إن الأعمال الصغيرة قد لا يوجد لديها الوقت الكافي لعمليات الاختيار المعقدة والمطولة للعاملين لذلك يتطلب الأمر أن تعبر هذه الجوانب أهمية بالغة لكون نجاح العمل يرتبط بقدرة إدارتها التي تعتمد على حسن الاختيار والتدريب والتحفيز لهؤلاء العاملين. إن العاملين اليوم هم أهم الموارد في المنظمة عكس السابق، لأنهم يلعبون دور مهم في تحقيق ميزة تنافسية للمنظمة، ويعبر اليوم عنها بكونها رأس المال الفكري الذي يتضمن المهارات والمعرفة والقدرة على التعامل مع المعلومات وتحقيق نجاح المنظمة.

الجدول رقم (I-6): عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

عوامل مرتبطة بالأنشطة الوظيفية والإدارية	عوامل مرتبطة بالمالك *مدير المشروع*
الاهتمام بالتخطيط المسبق	*خلال أول ثلاث سنوات من عمر المشروع لا بد من توفر: - الثقة بالنفس. - التفرغ الكامل للعمل.
بالنسبة لخصائص التشغيل يجب توفر:	- العمل بجد لفترة طويلة خلال اليوم مع القدرة على التوقف عن العمل في الوقت المناسب
- القدرة على ابتكار تكنولوجيا إنتاج جديدة	- المعرفة السابقة لطبيعة المنتجات والخدمات التي سيتم التعامل فيها.
- توافر الموارد اللازمة للتكيف مع التكنولوجيا الجديدة	*خصائص رائد الأعمال الناجح:
- القدرة على توفير العمالة المناسبة عند مستوى أجور تنافسية	الصحة، الحس الجيد بالزمن، الثقة، الابتكار، الاستقلال، الأخلاق، التكيف، الحكم الجيد، التخيل.
بالنسبة لإستراتيجية المنافسة:	*العمر:
- لابد من توافر ميزة تنافسية خاصة ب:	- يتراوح من 31 إلى 50 سنة
*التخصص في المنتجات	- متوسط فترة التعليم 14 سنة
*التخصص في العملاء	- الخبرة (متوسط الخبرة في مجال العمل 13 سنة)
*كلاهما	- توفر خبرة إدارية وإعطاء الجزء الأكبر من وقت العمل للمهام الإدارية

	<p>- الإستراتيجية وتفويض المهام الروتينية *العوامل التي تؤثر على الأداء الجيد للمدير أو المالك:</p> <p>- الوقت المقضي مع العميل - الوقت المقضي في التخطيط - الوقت المقضي في العمل</p>
--	---

المصدر: قارة ابتسام، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير القطاع السياحي بالجزائر، دراسة حالة ولاية مستغانم، 2016، ص 49-50.

المطلب الثالث: المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

من المهم جدا التعرف على المشكلات التي تعترض نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك لتدارك الأمر بالعمل على وضع برامج وحلول كفيلة لمواجهتها، ولتوضيح المشكلات التي تتأثر بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ثم النظر إليها من جانبيين جانب البيئة الداخلية وجانب البيئة الخارجية. ومن بين هذه المشاكل التي تواجه هذا القطاع ما يلي¹:

1- مشكل التمويل والائتمان:

تعتبر المعوقات التمويلية أهم المعوقات التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تتجلى في صعوبة فرص الحصول على التمويل الخارجي المناسب، مثل الحصول على القروض من البنوك التجارية خاصة في البلدان النامية، فقد بينت دراسات عديدة أن عدم قدرة أو قبول البنوك تمويل هذه المؤسسات سواء عند إنشائها أو توسيعها مبرر بما يلي:

- افتقاد الثقة في القائمين على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

- ضعف القدرة على توفير البيانات المالية والتشغيلية مما يعيق القدرة على تقدير الجدارة الائتمانية للمؤسسة من قبل البنك أي صعوبة إعداد دراسة الجدوى؛

- ضعف الضمانات المتوفرة اللازمة لتقديمها إلى البنوك للحصول على التمويل؛

- نقص الخبرة التنظيمية والإدارية لهذه المؤسسات في المعاملات البنكية.

بالإضافة إلى ذلك نجد أن أصحاب هذه المؤسسات أيضا كثيرا ما يتجنبون التعامل مع هذه البنوك نظرا إلى:

- ارتفاع تكلفة التمويل وتدخل البنك في الإدارة؛

- نسبة المديونية وعدم كفاية التمويل المتاح؛

- عدم القدرة على الاستجابة لمتطلبات البنوك من الضمانات.

¹ ماجدة رحيم، واقع ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فالإقتصاد الوطني دراسة حالة الجزائر 2003-2017، مذكرة ماستر، تخصص إدارة أعمال، جامعة ورقلة، 2018، ص 12 - 15.

2- المشاكل التنظيمية والإدارية:

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستقطب الأساسي لرواد الأعمال، وفرصة إظهار كفاءة صاحب المشروع الذي لديه المهارة في الإدارة والتسويق، بالرغم من ذلك هؤلاء الفئة هم قلة قياساً إلى الكم الكبير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تفتقر هذه المؤسسات للإدارة الصحيحة والخبرة في العديد من المجالات كالأعمال الحسابية والتسويقية أو الأمور الفنية وغيرها، حيث أن هذه المؤسسات تسودها في اغلب الأحيان الإدارة العائلية أو الإدارة الفردية، وهي نمط مختلف على الأنماط الإدارية فهو لا يعتمد على الأساليب العلمية الحديثة، فنجد أن المالك عادة يكون هو المدير ويعتمد عليه في كافة الأمور الإدارية، كما أن الخبرات التنظيمية لدى أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليست على درجة عالية من الكفاءة سواء من جانب صنع القرار الاستثماري والذي يتضمن التعرف على طرق الإنتاج ودراسة السوق والتعامل مع الجهاز الإداري الحكومي، أو من الجانب الإداري وتشمل على العلاقة مع العملاء والموردين ومستلزمات الإنتاج والضرائب.

3- المعوقات التشريعية (القانونية):

تتمثل المعوقات التشريعية أو القانونية في عدم وجود قانون موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يحدد تعريفاً لها وينظم عملها ويوفر لها تسهيلات في مجالات التمويل والتراخيص، بالإضافة إلى التعقيد في إجراءات الإنشاء وصعوبة الحصول على التراخيص الرسمية لها، حيث تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مشكل تعدد الجهات التفتيشية والرقابية (الاقتصادية، الصحية، الضمان الاجتماعي، الدوائر الضريبية والجمركية،... الخ)، بالإضافة إلى غياب التنسيق بين هذه الجهات وبين الجهات المنظمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

4- مشاكل تسويقية:

تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مشكلات وصعوبات تسويقية في السوقين المحلي والخارجي بسبب المنافسة القوية التي تتعرض لها من جانب المشروعات الكبيرة ومؤسسات التجارة الخارجية التي تستورد منتجات مماثلة، ويضاعف من صعوبة الأمر تفضيل الجهات الحكومية وبعض فئات المجتمع التعامل مع المؤسسات الكبيرة لاعتبارات الجودة والسعر ولضمان انتظام التوريد بالكميات المطلوبة وفي المواعيد المقررة ولتفادي المشكلات الإدارية والمالية الناتجة عن التعامل مع عدد كبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما تواجه هذه الأخيرة على مستوى الأسواق المحلية المحدودة مشكلة ضعف القوة الشرائية للمستهلكين الناتجة عن انخفاض مستويات الدخل مما يؤدي إلى ضعف الإيرادات البيعة بسبب صغر الكميات المطلوبة واضطرار المؤسسة للبيع بأسعار رخيصة نسبياً، وبصفة عامة، الافتقار إلى الوعي التسويقي ونقص الكفاءات رجال البيع والتسويق وقصور المعلومات عن أحوال السوق ومستويات الأسعار وطبيعة السلع والخدمات المنافسة.

5- المنافسة:

تتعرض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمشكلة المنافسة بين بعضها البعض نتيجة للزيادة العددية الهائلة لهذه المؤسسات التي دخلت مجال الأعمال حديثاً، وكذلك المنافسة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وغيرها من

المؤسسات الكبرى من ناحية أخرى، ثم المنافسة بين هذه المؤسسات الوطنية وبين المؤسسات الأجنبية من جهة ثالثة، التي غالباً ما يفضلها المستهلك على المنتج الوطني لذهنيات سابقة مما يصعب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تقف في وجه المنتج الأجنبي.

6- اليد العاملة:

عدم وفرة العمالة المدربة والمؤهلة من المشاكل التي تأثر سلباً على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى تدهور المستوى المهني والفني للعاملين وضعف التوجه نحو تحديث وتجديد الخبرات والمهارات كما نجد مشكل تسرب اليد العاملة المدربة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى المؤسسات الكبيرة بحثاً عن شروط عمل أفضل من حيث الأجور الأعلى والمزايا الأفضل مما يضطرها باستمرار إلى توظيف يد عاملة أقل كفاءة ومهارة، وتحمل مشاكل وأعباء تدريبها فضلاً عن عدم بقاءهم في أعمالهم، وهو ما من شأنه أن يخفض من الإنتاجية ومن نوعية السلع المنتجة بالإضافة إلى ارتفاع التكاليف.

7- مشكل العقار الصناعي:

غالباً ما يجد المستثمر الجديد صعوبة كبيرة في تدبير المكان الملائم وفي المباني اللازمة لإنشاء مؤسسته. ففي الكثير من البلدان النامية لا تتولى الحكومات عملية إقامة مناطق صناعية تلائم احتياجات صغار المستثمرين، ومن ثم فإن العبء الأكبر في تدبير المكان الملائم والأبنية اللازمة يقع على عاتق المستثمر نفسه، مما يتطلب منه تجميد جزء من رأسماله، هذا بالإضافة إلى بعض الصعوبات الأخرى التي ترتبط بعدم توفير البنى التحتية والمرافق الأساسية، ولهذا يبقى مشكل العقار الصناعي عائقاً في انجاز وتحقيق العديد من المشاريع الاستثمارية والصناعية.

خلاصة

من خلال هذا الفصل حاولنا إبراز بعض المفاهيم الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا خصائصها، وأهم المشاكل التي تعترضها، إذ تبين لنا وجود اختلاف كبير حول تحديد مفهوم واحد واضح وشامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب تعدد المعايير المعتمدة فالتعريف، وبالرغم من هذا الاختلاف إلا أن جميع المختصين في هذا المجال يتفقون على الدور البارز الذي تلعبه هذه المؤسسات في مختلف اقتصاديات دول العالم على مستويات مختلفة، لذلك تسعى كل الدول لدعم هذه المؤسسات من أجل مواجهة المشاكل والصعوبات التي تعترضها.

الفصل الثاني:

واقع وآفاق قطاع التصدير في

الجزائر

تمهيد:

إن اعتماد الجزائر في صادراتها على مصدر غير مستقر كلفها الوقوع في العديد من الأزمات خاصة في المراحل التي شهدت انخفاضا في أسعار النفط على المستوى الدولي، مما جعلها تستفيق وتتجه نحو تبني سياسات التنويع الاقتصادي وذلك بتطبيق جملة من الإجراءات والتسهيلات تهدف لترقية الصادرات خارج المحروقات، وبالرغم من مجهوداتها المبذولة إلا أنها لم تصل إلى بلوغ الأهداف والمكانة المرجوة، ولم تتخلص من التبعية النفطية في صادراتها، بسبب العقبات والصعوبات التي ما تزال تواجه قطاع التصدير.

وبناء على هذا سنتطرق في هذا الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: عموميات حول التصدير والتجارة الخارجية في الجزائر.

المبحث الثاني: تطور الصادرات الجزائرية والعراقيل التي تواجهها في الفترة (2010-2021).

المبحث الثالث: التنويع الاقتصادي كبديل لتنويع الصادرات في الجزائر.

المبحث الأول: عموميات حول التصدير والتجارة الخارجية.

إن للتصدير دور فعال في تنشيط حركة المبادلات التجارية وهو عملية هامة تتدخل في مراحل النشاط التجاري للمؤسسة الاقتصادية وهو ركيزة فعالة بالنسبة للدول لأنه يعتبر شكلا من أشكال الأكثر شيوعا في اقتحام الأسواق الخارجية، فوجد معظم المؤسسات تمارس هذا النشاط لكونه يعتبر مقياسا لمعرفة قدرتها على التكيف مع أوساط تجارية أخرى، وسنتطرق في هذا المبحث إلى مفاهيم حول التصدير وتجارة الخارجية بشكل عام.

المطلب الأول: ماهية التصدير.

باعتبار التصدير البوابة الرئيسية للدخول إلى الأسواق العالمية، سنحاول من خلال هذا المطلب عرض أهم جوانبه.

أولا- مفهوم التصدير:

يعرف التصدير بأنه " هو الأسلوب الأكثر انتشارا من التجارة العالمية، ويعتبر أسلوبا مرنا وسهل الاستخدام والتصدير لا يحتاج إلى استثمارات مالية كبيرة وبأقل ما يمكن من الموارد البشرية المتاحة"¹ كما هناك عدة تعاريف للتصدير تختلف باختلاف وجهات النظر المستند إليها²:

- الرجل المناسب يعرف التصدير كما يلي: "هو كل عملية تحويل سلعة أو خدمة من عون مقيم إلى عون غير مقيم، بمعنى من مواطن حقيقي إلى شخص أجنبي".

- أما رجل الجمارك، فيعرف التصدير على أنه "كل عملية عبور للسلع والخدمات من الحدود الوطنية إلى الحدود الأجنبية".

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

- على المستوى الدولي: هو وسيلة من وسائل تحقيق لرفاه الاقتصادي لأي دولة من الدول، يستعمل لمواجهة المنافسة، واقتحام الأسواق الخارجية لدولة ما.

وانطلاقا من هذه التعاريف يمكن إعطاء تعريف شامل للتصدير:

"وهو أنه جملة من الوسائل والمهام التي تتخذها المؤسسة لإيصال منتجاتها من السوق المحلي إلى السوق الأجنبي، من قبل الأعوان المقيمين إلى الأعوان الغير مقيمين ويعتبر عملية معقدة بحيث تستوجب تدخل الاختصاصات المختلفة كالسويق، التأمين، التمويل، النقل والتمويل... وهذا ما يستلزم تجنيد كل طاقات المؤسسة".

ويوجد في التصدير أسلوبين أسلوب مباشر، وأسلوب غير مباشر³:

¹ حمو فتحي، دور وفعالية الانكوترمز في تنظيم عمليات التجارة الخارجية دراسة حالة مؤسسة ميناء مستغانم EPM، مذكرة ماستر، تخصص علوم تجارية، جامعة مستغانم، 2017، ص 6.

² صهيب عبدوي، غمام عمارة الأزهر، وآخرون، دور الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ALGEX، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة الوادي، 2018، ص 3.

³ ناصر الدين قريبي، أثر الصادرات على النمو الاقتصادي -دراسة حالة الجزائر-، مذكرة ماجستير، اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، المدرسة الدكتوراليه في الاقتصاد وإدارة الأعمال، 2014، ص 8-9.

أ- **التصدير المباشر:** يقصد به ذلك النشاط الذي يترتب على قيام شركة ما ببيع منتجاتها إلى مستفيد عملي يتولى عملية تصدير المنتج إلى الأسواق في الخارج سواء كان المنتج بشكله الأصلي أو بشكله المعدل، وبفيد التصدير المباشر في تعميق معرفة وخبرة الشركة بالأسواق الدولية ويساعدها على زيادة كفاءة الإدارة في ميدان الأعمال الدولية أيضا.

ب- **التصدير الغير مباشر:** يتطلب وجود صلة مباشرة بين الشركة المنتجة والشركة المصدرة في نفس الوقت، والشركة المستفيدة خارج البلد الأصلي للشركة المصدرة.

ثانيا- أهداف التصدير وأهميته:

أهم هدف من وضع سياسة تصديرية خارج المحروقات في الجزائر هو فتح المجال أمام مختلف السلع والخدمات التي تتمتع بها الدولة، بهذا يعتبر التصدير ضرورة حيوية واضحة للغاية لذلك نجد فيه عدة فوائد يمكن حصرها فيما يلي¹:

- هو المنفذ الرئيسي والأساسي للخروج من المجال التجاري المحلي المحدود وما يرتبط بيه من اعتبارات اقتصادية ونقدية قد نحد من اتساعه بعض الشيء إلى آفاق عالمية أوسع تنتوع فيها السلع والأسواق والعملاء والمعاملات التجارية.

- زيادة خروج منتجاتها إلى الأسواق الخارجية بأفضل الأسعار وأنسب الشروط والاستفادة من الظروف الاقتصادية العالمية والمنافسة الدولية الشديدة في الأسواق الخارجية.

- تدعيم سمعتها التجارية في الأسواق الخارجية.

- تحقيق الأرباح ويمكن أن تكون موردا هاما وحيويا من موارد العملات الصعبة واكتساب الخبرة.

أما من حيث أهمية التصدير فهو يلعب دورا هاما في الاقتصاد من خلال تدخله في النمو الاقتصادي والدخل القومي وزيادة الإيرادات الخارجية تتجلى أهمية التصدير فيما يلي:

- إن التصدير هو المصدر الرئيسي لنقد الأجنبي الذي يستفاد منه في تمويل عمليات الاستيراد من جهة وتخفيض العجز في ميزان المدفوعات من جهة أخرى.

- يمنح التصدير وسيلة لتصرف الفائض من إنتاج المؤسسة في الأسواق الخارجية خاصة، فهو وسيلة لمواجهة المنافسين خاصة في فترة زمنية تتميز بخاصية التطور والازدهار.

- عملية الطلب على منتجات المؤسسة، مما يمكن أن يتحول الطلب على منتجات المؤسسة إلى طلب عالمي ناتج عن صدفة من الصدفة أو تقديرات سابقة، فينتج عن ذلك مثلا، قيام بعض المتعاملين الأجانب بزيادة معرض من المعارض، وإطلاعهم على منتجات المؤسسة، وقيامها بعملية التصدير.

¹ عدي زكريا، آليات تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات، المدرسة العليا للتجارة، 2015، ص50.

ثالثا - مراحل وسياسة التصدير:

يقوم التصدير على تحويل جزء من ثروات البلد إلى خارج حدوده سعيا وراء ذلك زيادة الإيرادات الخارجية، وبالتالي دفع عجلة الاقتصاد من جهة وتوفير الحاجات الضرورية من جهة أخرى.

1 - مراحل التصدير:

تمر عملية التصدير بثلاثة مراحل هي¹:

أ- **مرحلة تحديد منتجات التصدير ذات الكفاءة العالية:** وفيها يتم اختيار منتجات من برنامج إنتاجي قائم فعلا وأيضا إنتاج منتجات جديدة بهدف التصدير.

ب- **مرحلة إقامة وتنظيم أنشطة التصدير:** بحيث تستفيد من البنية الأساسية وذلك يعني تنظيم قطاع التصدير والوحدات الإنتاجية للتصدير من ناحية العمالة والإدارة وأدوات الإنتاج، وأيضا الاستفادة من الإمكانيات والتسهيلات المتاحة خارج الوحدة الإنتاجية مثل شبكة النقل والمواصلات والاتصالات.

ت- **تنفيذ عملية التصدير:** وذلك يشمل عملية الإنتاج الحالية والسابقة واللاحقة.

هذه المراحل الثلاثة يختلف مداها وأحيانا تتداخل فيما بينها طبقا للظروف الخارجية والداخلية المتعلقة بمنشآت التصدير، والمشكلات التي واجهها، وأيضا الأهداف العامة للوحدات الإنتاجية المتجهة للتصدير.

2- السياسات المتبعة في التصدير:

على المصدر أن يختار سياسة يعمل بها وهذا حسب طبيعة السلعة المصدرة أو الدولة التي يتم التصدير إليها، إذ أن هذه السياسة تختلف من بلد لآخر، وهذا للصعوبات الموجودة في بلد ما أو قد تكون تسهيلات في بلد آخر. ويمكن تلخيص سياسات التصدير كما يلي²:

أ- سياسة الصفقات:

تعتمد الكثير من الشركات في تصريف منتجاتها للخارج، إلى عقد الصفقات مع مستوردين أجانب وذلك في القيام بزيارات منقطعة للأسواق المحتملة وإجراء مقابلات وكذا عدة صفقات مع معاملات تجارية متبادلة، تتسم هذه السياسة بالخصائص التالية:

- عدم تكرار الشراء بمعنى أن المصدر يركز اهتمامه في الصفقة ذاتها محاولا الحصول على أفضل الشروط الممكنة والهدف من ذلك التخلص من المنتجات؛

- لا توفر للمصدر معلومات وبيانات عن المنتجات المصدرة أو عن رد الفعل الذي أحدثه في المستهلكين أو في منافذ التوزيع، هذا راجع للتركيز على كل صفقة؛

¹عبدي زكريا، مرجع سابق، ص53.

²نفس المرجع، ص61.

- كثيرا ما يلجا المنتج إلى إتباع هذه السياسة في حالات الضيق وتراكم المخزون وفي حالات الإنتاج الفائض نتيجة النقص في الطلب المحلي؛

- تستخدم هذه السياسة عادة في الشركات التي ليست لها خبرة كبيرة بالأسواق الخارجية أو التي تعتمد على السوق المحلية أساسا؛

- فقد المنتج المصدر سيطرته على المنتجات المصدرة تماما بعد إبرام وتنفيذ الصفقة وهذا بعد شحن هذه السلع إلى المستورد يفقد المصدر صلته بها ويصبح ذلك حر في التصرف.

ب- سياسة الوكلاء:

يأخذ في هذه الطريقة المصدرين الذين ينتجون منتجات تتبع بطابع الاستمرار والاستقرار والتي اكتسبت بمرور الزمن شهرة معقولة في بعض الأسواق الأجنبية كما أن الشركات تعتمد على اختيار وكلاء مستوردين يقومون بتصريف منتجاتها في هذه الأسواق وتتسم هذه السياسة بالسمات التالية:

- وجود درجة معقولة من الاستمرار والتكرار في أوامر الشراء بغرض بقاء العوامل الأخرى على ما هي عليه بما فيها المنافسة السعرية، الجودة، النوعية... الخ؛

- سيطرة الوكيل على جميع سياسات التسويق سيطرة كاملة كسياسة التسعير والترويج وهذا راجع لعدم وجود رقابة فعالة من جانب الشركة المصدرة على وكيلاتها بالخارج؛

- يفقد المصدر صلته بمنتجاته بعد شحنها للوكيل وينتج عن ذلك عدم المعرفة بالاستعمالات النهائية لهذه المنتجات؛

- يتولى الوكيل الإعلان والدعاية والترويج، وكل الطرق اللازمة لتصريف المنتجات للمستخدم النهائي لها.

ت- سياسة البيع بأقل من التكلفة:

يقصد بسياسة البيع أقل من التكلفة الحصول على عملاء بأي طريقة، وغالبا ما تتم هذه العملية بشروط ليست تماما لصالح المنتج المصدر.

بمعنى آخر عند تصدير منتجات جديدة وغير معروفة للمستهلك الأجنبي في الأسواق الخارجية فإنه يتم تصديرها بأسعار أقل من أسعار تكلفتها لفترة زمنية محددة أو بصفة مستمرة تبعا لظروف كل دولة أو كل منتج.

ويمكن تعويض الخسارة من خلال الوسائل التالية:

- زيادة أسعار السلع التي يتم تصريفها محليا مما يضمن تعويض الخسارة الناتجة عن التصدير (مثلا قيام شركة بتصدير مجموعة من السيارات بأسعار أقل من تكلفتها ومن أجل تعويض الخسارة قامت برفع من أسعار قطع الغيار المخصصة لهذه السيارات وبيعها محليا).

ث- سياسة فتح المكاتب الخارجية:

يستدعي الجهد المتخصص توظيف مهارات متخصصة، وذلك في أن تفتح الشركة مكاتب خارجية أي في الأسواق المستهدفة أين تقوم بالإسهام في جهود ترويج منتجاتها وكذا مراقبة التغيرات والتطورات التي تطرأ على هذه الأسواق وتتسم هذه السياسة بالخصائص التالية:

- اقتراح سياسة لترويجها وتنفيذها، يضمن تعريف أكبر وتصريف المنتجات إلى الأسواق الخارجية؛
- متابعة الطلب على السلع الجديدة في الأسواق الخارجية؛
- متابعة المنتجات لضمان عدم فقد السلع بالأسواق الأجنبية وكذا لمعرفة استعمالاتها النهائية؛
- ضمان وكلاء المكتب وذلك باقتصاره على تسويق الصادرات دون الاتجاه إلى تصريف السلع المنافسة كما يفعله بعض الوكلاء التجاريين؛
- دراسة السوق وتقدير حجم الصادرات وتسعيورها بعد دراسة السلعة المنافسة ومواصفاتها.

ج- سياسة المبادلات:

ليس من السهل وضع تعريف خاص بالمبادلات الدولية، غير أنها لا تقل أهمية عن مفهوم التبادل البسيط للبضائع فهو يختلف عن مفهوم المقايضة.

فالمبادلات إذن هي نظام يفوق على تصدير سلعة معينة أو أكثر مع تخصيص قيمتها من العملات وذلك من أجل تسديد قيمة الواردات التي تحتاج إليها الأسواق المحلية، كما انه يتضمن في الحقيقة انتقال الخدمات وانتشار المعلومات والموارد البشرية.

هذه العناصر أصبحت تميل إلى التفوق خلال السنوات الأخيرة، لذلك تشترط في عمليات المبادلات أن يكون المستورد للسلعة هو نفسه.

حيث تنقسم هذه السياسة إلى قسمين:

* **المبادلات المقيدة:** والتي يقوم بها من يرخص له فقط بذلك وتحدد في كل مرة قيمة العملة ونوع السلعة المستوردة.

* **المبادلات المطلقة:** يقوم بها المصدر في حدود الشروط المتعلقة من الجانب المحدد له كتحديد مسبق لأنواع الصادرات والواردات.

المطلب الثاني: ماهية التجارة الخارجية.

تعتبر التجارة الخارجية ذات أهمية بالغة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية، والنهوض بها أولوية كل الدول، سواء المتقدمة أو النامية على حد سواء، ومن خلال هذا المطلب نبين مفهوم التجارة الخارجية أهميتها وأهدافها، وكذا العناصر التي تقوم عليها.

أولاً- مفهوم التجارة الخارجية:

تختلف تعاريف التجارة الخارجية وذلك باختلاف الهدف من دراستها، ومن بين هذه التعاريف نذكر¹:

¹ وليد عابي، حماية البيئة وتحرير التجارة الخارجية في إطار المنظمة العالمية للتجارة دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، جامعة سطيف، 2019، ص 3-4.

عرفت تاريخيا بأنها تمثل "أهم صور العلاقات الاقتصادية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات في شكل صادرات وواردات". الملاحظة من خلال التعريف هو اقتصره على توضيح العلاقات التاريخية المتمثلة بالجانب الاقتصادي متجاهلا مكونات التجارة الخارجية، حيث ركز على الإطار العام لمفهوم التجارة.

كما عرفت التجارة الخارجية أيضا بأنها "عملية انتقال السلع والخدمات بين الدول والتي تنظم من خلال مجموعة من السياسات والقوانين والأنظمة التي تعقد بين الدول بهدف تحقيق المنافع المتبادلة لأطراف التجارة". يبين التعريف مكونات الصادرات والواردات بحيث تشمل السلع والخدمات النهائية، إضافة إلى متدخلات الإنتاج، كما يوضح الهدف الرئيسي من خلال تحقيق المنافع المختلفة من التجارة الخارجية.

أما التعريف الأشمل للتجارة الخارجية هو أنها تمثل "المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع والخدمات، والأفراد، ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات أو بين منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة". ويمكن تصنيف الصفقات التجارية التي تتضمنها التجارة الخارجية كما يلي:

- **تبادل السلع المادية:** تشمل السلع الاستهلاكية والسلع الإنتاجية والموارد الأولية والسلع نصف المصنعة والسلع الوسيطة.

- **تبادل الخدمات:** التي تتضمن خدمات النقل، التأمين، الشحن، والخدمات المصرفية والسياسية وغيرها.

- **تبادل النقود:** تشمل حركة رؤوس الأموال لأغراض الاستثمار سواء على المدى الطويل أو القصير، كما تشمل القروض الدولية.

- **تبادل عنصر العمل:** ويشمل انتقال اليد العاملة من بلد لآخر، بالإضافة إلى الهجرة.

كما تعتبر التجارة الخارجية "أحد فروع علم الاقتصاد الذي يختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، المتمثلة في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال، وهجرة الأفراد، فضلا عن السياسات التجارية التي تطبقها كل دولة من الدول العالم للتأثير على هذه الظاهرة".

يمكن القول بأن التجارة الخارجية هي تلك المعاملات التجارية في شكل انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال والأفراد بين مختلف الدول الأقاليم، وكذا مختلف السياسات التجارية المطبقة من طرف كل دولة.

ثانيا - أهمية التجارة الخارجية وأهدافها:

1- أهمية التجارة الخارجية:

وتتسم التجارة الخارجية بأهمية كبيرة في اقتصاد أي دولة، تتمثل في:

- تؤدي التجارة الخارجية إلى زيادة الدخل القومي انطلاقا من التخصص وتقسيم العمال؛
- زيادة حجم التعاون بإقامة علاقات الصداقة بين الدول المتعامل معها؛
- زيادة حجم مكاسب من خلال الحصول على السلع بتكلفة أقل مما لو تم إنتاجها محليا؛
- زيادة المنافذ لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية، مما يربط الدول والمجتمعات ببعضها البعض؛
- إزالة الحدود وتقصير المسافات باعتماد العولمة السياسية لمحاولة جعل العالم كقرية واحدة وجديدة؛

- تحقيق التوازن في السوق الداخلية من منطلق تساوي كمية العرض بالطلب المحلي؛
- الارتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات بما يسمح بإشباع الاحتياجات؛
- اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي، لارتباطها بالإمكانات الإنتاجية المتاحة وقدرة الدولة على تصدير، إضافة إلى مستويات الدخل المحققة فيها وقدرتها على الاستيراد، مما يعكس رصيد العملات الأجنبية للدولة وأثرها على ميزاتها التجارية؛
- نقل التكنولوجيا والمعلومات الضرورية لبناء اقتصاديات قوية، تعزز عملية التنمية الشاملة.

2- أهداف التجارة الخارجية:

- يمكن إبراز الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها التجارة الخارجية في الآتي¹:
- الاستفادة القصوى من فائض الإنتاج، إذ التصدير يؤدي إلى زيادة الناتج الوطني مما ينعكس على وضع العمالة، وتوفير السلع الضرورية والأساسية، والعكس صحيح. إذ أن ضعف التصدير يؤدي إلى خسارة في الناتج الوطني وتخفيض مساهمة الدولة وزيادة البطالة وتدهور المستوى المعيشي للأفراد؛
- استيراد السلع الضرورية التي لا يمكن إنتاجها محليا لسبب ما، فعلى سبيل المثال يمكن استيراد الآلات والمعدات الضرورية اللازمة لبناء مصنع نسيج، إذ يمكن أن يوفر هذا المصنع العديد من فرص العمل، وبالتالي المساهمة في عملية التنمية؛
- إحلال الواردات، وهذا يتوقف على عنصر التكلفة، فإذا كانت السلع يمكن إنتاجها محليا بتكاليف معقولة، فإن مثل هذا الإنتاج يمكن أن يسبب مشاكل إدارية ورأسمالية ومشاكل في القدرات الفنية أيضا، إلا أنه يساعد على ترويج السياسة التجارية، وبالتالي يمكن من القيام بعمليات التصدير المهمة؛
- نقل التكنولوجيا والتقنية لبناء وإعادة هيكلة البنى التحتية للدولة؛
- الاستفادة من تكنولوجيا المعلومات باعتبارها السبيل الوحيد أمام الدول النامية للعبور الآمن، وتضييق الفجوة القائمة بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية؛
- دراسة موازين المدفوعات للدول، ونظم أسعار الصرف فيها ومعالجة الاختلاف في موازين المدفوعات؛
- دراسة السياسات التجارية المتبعة من قبل تلك الدول في مجال التجارة الخارجية كسياسة الحماية أو الحرية وغير ذلك؛
- دراسة العلاقات الدولية في إطار التكتلات الدولية وسماتها المميزة.

ثالثا - أسباب قيام التجارة الخارجية:

هناك عدة أسباب لقيام التجارة الخارجية نذكر منها²:

¹ وليد عابي، مرجع سابق، ص 7.

² شيماء شنوف، أثر التمويل على التجارة الخارجية الجزائرية دراسة ميدانية لعينة من مسيري مجموعة من المؤسسات الاقتصادية الناشطة بولاية المسيلة و برج بوعرييج، مذكرة ماستر، جامعة المسيلة، 2017، ص 26.

- عدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين دول العالم المختلفة مما ينتج عنه عدم قدرة الدولة على تحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع المنتجة محليا.
 - تفاوت التكاليف وأسعار عوامل الإنتاج والأسعار المحلية لكل دولة، مما يؤدي إلى انخفاض تكاليف الإنتاج للسلع في دولة ما، وذلك من خلال تحقيق وفرة الحجم مقارنة بارتفاع هذه التكاليف لإنتاج نفس السلعة في دولة أخرى.
 - اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من دولة إلى أخرى، مما ينتج عنه تفاوت الاستخدام الأمثل للوارد الاقتصادي حيث تتصف الظروف الإنتاجية بالكفاءة العالية في ظل ارتفاع مستوى التكنولوجيا وعلى العكس من ذلك في حال انخفاض مستوى هذه التكنولوجيا، حيث يخضع الإنتاج لسوء الكفاءة الإنتاجية وعدم الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية.
 - الفائض في الإنتاج المحلي الذي يتطلب البحث عن أسواق خارجية لتسويق الإنتاج بشرط توفير كافة الظروف الملائمة للطلب على الإنتاج عالميا.
 - السعي إلى زيادة الدخل القومي اعتمادا على الدخل المتحقق من التجارة الخارجية، وذلك بهدف رفع مستوى المعيشة محليا وتحقيق الرفاه الاقتصادي.
 - اختلاف الميول والأذواق، الناتج عن تفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات الإنتاجية المتميزة، حيث إن المستهلكين في كل دولة يسعون للحصول على سلعة ذات المواصفات العالية من الجودة لتحقيق أقصى منفعة ممكنة منها.
 - الأسباب الإستراتيجية والسياسية المتمثلة في تحقيق النفوذ السياسي من خلال الندرة النسبية للسلعة المنتجة والمتاجرة بها عالميا.
- وفيما يلي حصيلة التجارة الخارجية خلال سنة 2021:
- الحجم الإجمالي للواردات يقدر بـ 18,78% مليار دولار أمريكي أي بزيادة تقدر بـ 9,68% مقارنة بسنة 2020.
 - الحجم الإجمالي للصادرات يقدر بـ 16,36% مليار دولار أمريكي أي بزيادة تقدر بـ 37,10% مقارنة بسنة 2020.
- مما نتج عن ذلك عجز في الميزان التجاري في النصف الأول من سنة 2021 بنحو 2,42 مليار دولار أمريكي. ومن ثم فإن معدل تغطية الواردات من خلال صادرات 87,1% للنصف الأول من سنة 2021 مقارنة بنتائج سنة 2020 والتي تقدر بـ 69,68، لنفس الفترة من عام 2019.

جدول رقم(7-Π): حصيد التجارة الخارجية لسنة 2021.

%		2021		2020		
دولار	دينار	دولار	دينار	دولار	دينار	
9.68	17.51	18 779.75	2 503 590.03	17 121.75	2 130 506.18	الواردات
37.10	46.89	16 358.05	2 180 500.19	11 931.07	1 484 436.70	الصادرات
-53.35	-49.99	-2 421.70	-323 089.84	-5 190.68	-646 069.48	الميزان التجاري
			87.10		68.68	نسبة التغطية

Source : Bulletin d'information statistique de la pme (N°39)

المطلب الثالث: آليات ترقية الصادرات.

سعت الجزائر إلى تبني فكرة ضرورة تنويع العائدات الاقتصادية وعدم الاعتماد على قطاع المحروقات فقط فقامت بانتهاج العديد من الآليات والإصلاحات لتعزيز وتجسيد الأهداف المسطرة لذلك فنذكر منها ما يلي:

أولاً- تحرير التجارة الخارجية وتخفيض قيمة العملة:

1- تحرير التجارة الخارجية:

كان لازمة سنة 1986 آثار جد وخيمة على الاقتصاد الجزائري حيث أدت إلى ارتفاع المديونية الخارجية وظهور عدة اختلالات اقتصادية خطيرة، ما دفع إلى التفكير في تغيير النظام الاقتصادي المتبع من قبل الجزائر والذي اثبت عدم نجاعته وفعالته كضرورة حتمية تلزم تبني نظام آخر يحقق لها الاستقرار الاقتصادي، ومع سقوط النظام الاشتراكي وسيادة النظام الرأسمالي الليبرالي بات التحول إلى هذا الأخير الحل الوحيد للخروج من الحلقة المفرغة التي كانت تتخبط فيها الجزائر.¹

التحول من نظام إلى نظام يصاحبه تغيير جذري في كل السياسات والأساليب المتبعة، وبالنسبة للجزائر يعتبر دستور 23فيفري 1989 النواة الأولى للتخلص من النظام الاشتراكي، حيث تم إلغاء جميع المواد والنصوص الخاصة به كما تم إدخال العديد من التغييرات على علاقة الدولة بالاقتصاد، وتم بموجب هذا الدستور إلغاء احتكار الدولة للتجارة الخارجية ما عدا الميادين الإستراتيجية وحرية الاستيراد والتصدير لكل المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين والأجانب، إضافة إلى إخضاع السوق لآليات العرض والطلب.

ومع كل هذا فان عملية تحرير التجارة الخارجية للجزائر لم تأت جملة واحدة إنما مرت بمراحل يكن تلخيصها فيمايلي:

¹ صديقي وحيدة، المؤسسات الوطنية وإشكالية تسيير الصادرات دراسة تحليلية وتقييمية للمؤسسات الجزائرية، أطروحة دكتوراه تخصص إدارة أعمال دولية، 2019، ص 148 - 153.

أ- مرحلة التحرير المقيد:

تم إقرار مبدأ تحرير التجارة الخارجية بموجب قانون المالية التكميلي لسنة 1990 لأول مرة بعدها كانت حكرا على الدولة، حيث تم السماح باستيراد البضائع النهائية لإعادة بيعها مع إعفائها من إجراءات مراقبة التجارة الخارجية والصرف بالنسبة للمتعاملين التجاريين الذين يمارسون أنشطة البيع بالجملة أو وكلاء معتمدين مقيمين بالخارج، ومنذ أبريل 1991 أصبح لأي كيان مدرج في السجل التجاري الجزائري الحق في استيراد السلع لإعادة بيعها كما أعطى مستوردو البضائع الحق في الحصول على النقد الأجنبي بالكامل بالسعر الرسمي وهذا وفقا للأنظمة (90-02 ، 91-03) التي أصدرها بنك الجزائر في سبتمبر 1990 كما تم إلغاء الإجراءات التنظيمية المتعلقة بحسابات المصدريين بالدينار القابلة للتحويل وكذا أزيلت جميع القيود على تراخيص الاستيراد بالرغم من أن بعض الواردات ظلت خاضعة للرقابة الإدارية بسبب القيود التجارية المحلية، أما بخصوص الصادرات فقد تم سنة 1990 تطبيق نظام حصر العملات الأجنبية بنسبة 100% لأغلب الصادرات والخدمات، وتم تخفيض هذه النسبة إلى 50% بالنسبة لمصدري المنتجات الزراعية ومنتجات الصيد، و20% بالنسبة للصناعة وإنتاج الخمور و10% بالنسبة لخدمات النقل وخدمات التحويل والضمان الاجتماعي، كما يمكن للمؤسسات المصدرة في إطار هذه الآلية أن تحتفظ بمكتسباتها من العملات الأجنبية واستعمالها لتمويل وارداتها ضمن إطار البرنامج العام للاستيراد، إلا أن هذا النظام لا يطبق على المؤسسات العاملة في مجال المحروقات أو في قطاع المناجم.

إلا أن تجدد الاختلالات المالية سنة 1992 أدى إلى قيام السلطات بإعادة القيود على النقد الأجنبي مع تجديد الحظر على الواردات، وفي نهاية نفس السنة طبقت السلطات العمومية قواعد صارمة على التمويل بحيث تخضع المعاملات التي قيمتها أكبر من 100000 دولار لموافقة اللجنة الخاصة، وتمول من احتياطي النقد الأجنبي الرسمية.

ب- مرحلة التحرير التام للتجارة الخارجية:

تضمن برنامج الإصلاح الاقتصادي الذي تم تطبيقه من قبل السلطات العمومية ابتداء من 1994 إجراءات واسعة لتحرير التجارة الخارجية، وذلك تنفيذاً لشروط صندوق النقد الدولي والمتمثلة في تهيئة الاقتصاد الوطني للانفتاح تكثراً على العالم الخارجي، وتم ذلك من خلال تحرير الجزائر لتجارتها الخارجية أي فتح الحدود أمام تدفق السلع والخدمات ورؤوس الأموال الأجنبية بموجب التعليم رقم 94-20 المؤرخة في 12 أفريل 1994 الصادرة عن بنك الجزائر والمتعلقة بتمويل الواردات والتي تم بموجبها أيضاً إعادة الاعتبار للبنك التجاري كمصدر رئيسي لتمويل التجارة الخارجية، كما تم أيضاً تجسيد حرية الحصول على العملة الصعبة لكل المتعاملين الاقتصاديين الحاملين لسجل تجاري في حدود الاحترام التام للتنظيم المتعلق بالتجارة الخارجية والصرف، حيث تلزم البنوك المعتمدة بالتأكد من أن للمستورد القدرة المالية الكافية أو ضمانات ملائمة تسمح بتسديد الواردات مع خدمة الدين الذي قد تم التعاقد عليه لحسابه.

وفي سبيل تعزيز التحرير التام للتجارة الخارجية قامت الجزائر بتخفيض الحماية الجمركية وكذلك الحدود العليا للتعريف الجمركية لزيادة الانفتاح وتدعيم التكامل الإقليمي، حيث انخفضت سنة 1996 من 60% إلى 50% على

التوالي، ثم إلى 45% في جانفي 1997، أما بالنسبة للصادرات فان عمليات التصدير في مجال المحروقات والموارد المنجمية تخضع لأحكام خاصة تعزز ممارسة احتكار الدولة، أما باقي القطاعات فهي تخضع لمبدأ حرية التصدير مع بعض الاستثناءات ذات طابع محدود.

2- تخفيض قيمة العملة الوطنية:

سياسة تخفيض قيمة العملة هي وسيلة معتمدة من قبل الدولة لمعالجة ظرف اقتصادي سيئ يتميز بتدهور قدرتها التنافسية وعجز ميزان المدفوعات، فعن طريق تخفيض قيمة العملة يصبح من السهل خفض الأسعار ببساطة مما يساعد على تحسين التنافسية السعرية للصادرات وبالتالي زيادة الطلب الخارجي عليها وبالمقابل تقليص الواردات لارتفاع أسعارها، ومن ثم يستعيد ميزان المدفوعات توازنه غير أن هذه السياسة تتطلب جملة من الشروط لنجاحها. والسلطات الجزائرية بعد الأزمة البترولية لسنة 1986 سمحت بانزلاق تدريجي في سعر الصرف كإجراء لمعالجة تداعيات انهيار أسعار النفط حيث تراجعت قيمة الدينار ما بين 1986-1988 بمعدل 31% مقابل سلة الربط تلاه تراجع آخر بين سنتي 1989-1991، وقامت السلطات الجزائرية في مرحلة لاحقة بتخفيض رسمي لقيمة الدينار ما بين سنتي 1991-1994 استجابة لمطالب صندوق النقد الدولي (تصحيح الارتفاع المفرط في سعر الصرف الحقيقي وتقليص الفرق بين السعر الرسمي والموازي الذي تزايد بشكل حاد) من جهة، وتبعاً لجملة من الأسباب من جهة أخرى يمكن تلخيصها في النقاط التالية :

- يعتبر التخفيض أداة مهمة لمعالجة العجز في الميزان التجاري حيث يؤدي تخفيض القيمة الخارجية للعملة إلى تخفيض أسعار الصادرات* من وجهة نظر الأجانب* وبالمقابل ترتفع أسعار الواردات من وجهة نظر المستهلك المحلي مما يؤدي إلى تنشيط الصادرات فيعود التوازن إلى الميزان التجاري، ذلك لان التقييم المرتفع لقيمة العملة المحلية تفقد الصادرات قدرتها على المنافسة وتصبح الواردات أرخص من إنتاج السلع المحلية؛
- تقليص الفجوة بين السعر الرسمي والسعر الموازي للدينار وذلك لان تخفيض قيمة العملة في السوق الرسمي سيحد من الطلب عليها في السوق الموازي ما دام هناك تكافؤ في الأسعار وبالتالي تعرض العملات الأجنبية في السوق الرسمي بدلا من السوق الموازي وهذا ما يحد من المضاربة على العملات؛
- الحد من التصدير رؤوس الأموال إلى الخارج وتشجيع استيرادها إلى الداخل؛
- الحصول على نقد أجنبي إضافي يساعد على الوفاء بالتزامات المديونية الخارجية نتيجة زيادة الصادرات إضافة إلى انه يقلص من حجم الواردات مما يعني بدوره تقليص حجم الدين الخارجي وخدمته بالنسبة للصادرات والنتائج المحلي؛
- زيادة القدرة التنافسية للسلع الوطنية في الأسواق الخارجية نتيجة انخفاض تكاليفها وبالتالي أسعارها المحلية بالنسبة للسلع الأجنبية مما يؤدي إلى زيادة عوائد السلع القابلة للتصدير وتشجيع الاستثمار الأجنبي بداخل البلد المنخفض لعملمته؛
- تشجيع التوسع في الصناعات التصديرية.

ثانيا - تمويل وضمان ائتمان الصادرات:

1- تمويل الصادرات:

أدت علاقات التجارة الدولية إلى وجود نوعين من الحاجات المالية المتعارضة بين كل من المصدر والمستورد، فالمصدر بطبيعة الحال يرغب في الحصول على قيمة منتجاته المصدرة فوراً وبمجرد إتمام عملية الشحن إلى المستورد الأجنبي، وذلك حتى لا تتجمد أمواله في صفقات تصديرية آجلة من ناحية، ومن ناحية أخرى فهو يحتاج إلى تغطية نفقاته أثناء فترات إعداد وتجهيز السلعة محل التصدير، وبالنسبة للمستورد فهو يحتاج إلى فترة زمنية بعد استلامه للسلعة قصد تصريفها حتى يتمكن من تجميع الأموال اللازمة لسداد قيمتها، وأمام حاجة المصدر إلى السداد الفوري من ناحية، وحاجة المستورد ورغبته في السداد المؤجل، وجدت مختلف أنواع التسهيلات الائتمانية لتمويل الصادرات، والتي تتخذ شكلين رئيسيين وهما:¹

أ- تمويل الصادرات قبل الشحن: ويقدم هذا التمويل للمصدر، رأس المال العامل اللازم لإعداد وتجهيز السلع المصدرة وذلك في الفترة الواقعة بين تلقي أمر التوريد الخارجي إلى وقت شحنها، وعادة ما يقدم هذا التمويل كنسبة مئوية من قيمة صفقة التصدير المتعاقد عليها.

ب- تمويل الصادرات بعد الشحن: يمنح هذا التمويل بغرض توفير السيولة المالية للمشروع التصديري في الفترة ما بين قيامه بشحن البضاعة ولحين سداد حصيلة صادراته من المستورد الأجنبي على أساس أن هذا الأخير يعاني عجزاً مالياً.

2- ضمان ائتمان الصادرات:

أ- مفهوم ضمان ائتمان الصادرات:

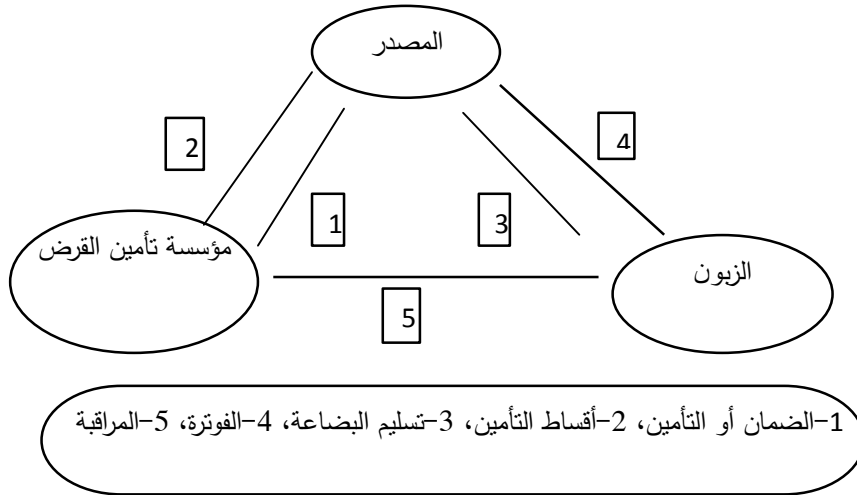
يعرف ضمان ائتمان التصدير بأنه *شكل من أشكال التأمين يقوم بضمان الأخطار التي قد يتعرض لها المتعامل الاقتصادي في الأسواق الدولية، ويكمن هذا الضمان في تأمين القرض الذي يقدم للمستورد، بحكم أن غالبية المبادلات التجارية الدولية لا يتم تسديدها فوراً حتى ولو ليوم واحد، وبالتالي فإنها تتم بأجل، مما يجعل ضمانها مهم لتقادي الأخطار الممكن حدوثها*.

هذا ويعرف *طارق جمعة سيف* ضمان ائتمان الصادرات بأنه: *التأمين الذي يغطي الخسائر التي تحدث بسبب تحقق احد المخاطر التجارية (الأخطار التي يكون مصدرها المستورد أو أوضاعه المالية، وتؤدي إلى عدم استلام المصدر لكامل مستحقاته في الآجال المتفق عليها وغير التجارية (المخاطر التي تخرج عن إدارة المستورد ويكون مصدرها سلطات القطر المستورد أو قطر العبور، أو تكون ناتجة عن اضطرابات عامة أو وقائع معينة يشهدها القطر المستورد) للقرض المرتبطة بعمليات التصدير فيما بين الدول، والتي تعيق سداد المشتري لقيمة البضائع المباعة إليه إلى البائع (المصدر) في حالة البيع الآجل*.

ويمكن توضيح آلية عمل نظام ضمان ائتمان الصادرات من خلال الشكل التالي:

¹ حمزة العوادي، الجودة الشاملة كمحدد أساسي لترقية صادرات المؤسسات الصناعية الجزائرية خارج المحروقات-دراسة استشرافية-، أطروحة دكتوراه، تخصص تحليل قطاعي، جامعة بسكرة، 2018، ص 33 - 34.

شكل رقم (II-2): آلية عمل نظام ضمان ائتمان الصادرات.



المصدر: حمزة عوادى، الجودة الشاملة كمحدد أساسي لترقية صادرات المؤسسات الصناعية الجزائرية خارج المحروقات -دراسة استشرافية-، ص 34.

ب- مزايا ضمان ائتمان الصادرات:

يمكن إبراز مزايا ائتمان الصادرات في النقاط التالية¹:

- حماية المصدر من مخاطر عدم الدفع في صفقات التصدير، فعملية البيع إلى الخارج أكثر مخاطرة من البيع في السوق المحلي، نتيجة صعوبة الحصول على المعلومات الدقيقة حول المشتريين الأجانب، وقدرتهم المالية من جهة، وكذا لحالة عدم التأكد، أو عدم اليقين التي تعيشها العلاقات الاقتصادية الدولية من جهة أخرى؛
- توفير شروط أفضل في مجال المنافسة مع المنتجات المثلثة في الأسواق الدولية من خلال تقديم شروط دفع ميسرة للمستورد؛
- تشجيع التصدير وجلب الاستقرار للمؤسسات المصدرة.

ت- عيوب تأمين القرض عند التصدير:

تتلخص عيوب تأمين القرض عند التصدير فيما يلي²:

- التأخير في انجاز العقود لأنه قبل إمضاء العقد البائع ملزم بتسليم العقد للمؤمن حتى يتم القبول، وبين تاريخ التسليم وتاريخ القبول مدة طويلة قد تتسبب في خسارة الوقت أو على الأقل التأخر في إتمام الصفقة؛
- الصرامة المعتمدة من شركات التأمين في قانون التعويضات وفق الحادثة أو الخسارة؛
- ارتفاع نسبة الأقساط التي تطلبها شركات التأمين.

¹ حمزة العوادى، مرجع سابق، ص 34.

² نفس المرجع، ص 35.

المبحث الثاني: تطور الصادرات في الجزائر والعراقيل التي تواجهها.

لقد حاولت الحكومات الجزائرية المتعاقبة منذ العقود الماضية على تنويع الصادرات، وتقليل تبعية الاقتصاد الجزائري لقطاع المحروقات، وهذا نظرا لتقلبات أسعار النفط في الأسواق الدولية. ولقد كانت هناك الكثير من المجهودات لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، إلا أن الواقع لم يتغير كثيرا رغم الإمكانيات الكبيرة التي تمتلكها الجزائر، والتي تسمح لها ببناء اقتصاد قوي خارج المحروقات يؤدي إلى تنويع في الصادرات.

المطلب الأول: تطور الصادرات الجزائرية في الفترة (2010-2021).

لقد سعت الجزائر عبر مراحل مختلفة إلى ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات خاصة منذ بداية الألفية الجديدة، أين حاولت بناء اقتصاد متنوع يشمل قطاعات أخرى مختلفة، من خلال تشجيع الاستثمار الوطني والأجنبي، وتعديل القوانين الخاصة بذلك، وإبرام اتفاقيات شراكة وتعاون اقتصادي مع عديد الدول، ولكن كل هذه المحاولات لم تأتي بنتائج مرضية، والجدول التالي خير دليل على ذلك، حيث يظهر لنا هيكل الصادرات الجزائرية للفترة (2010-2021).

جدول رقم (II-8): هيكل الصادرات الجزائرية للفترة (2010-2021).

(الوحدة: مليون دولار أمريكي)

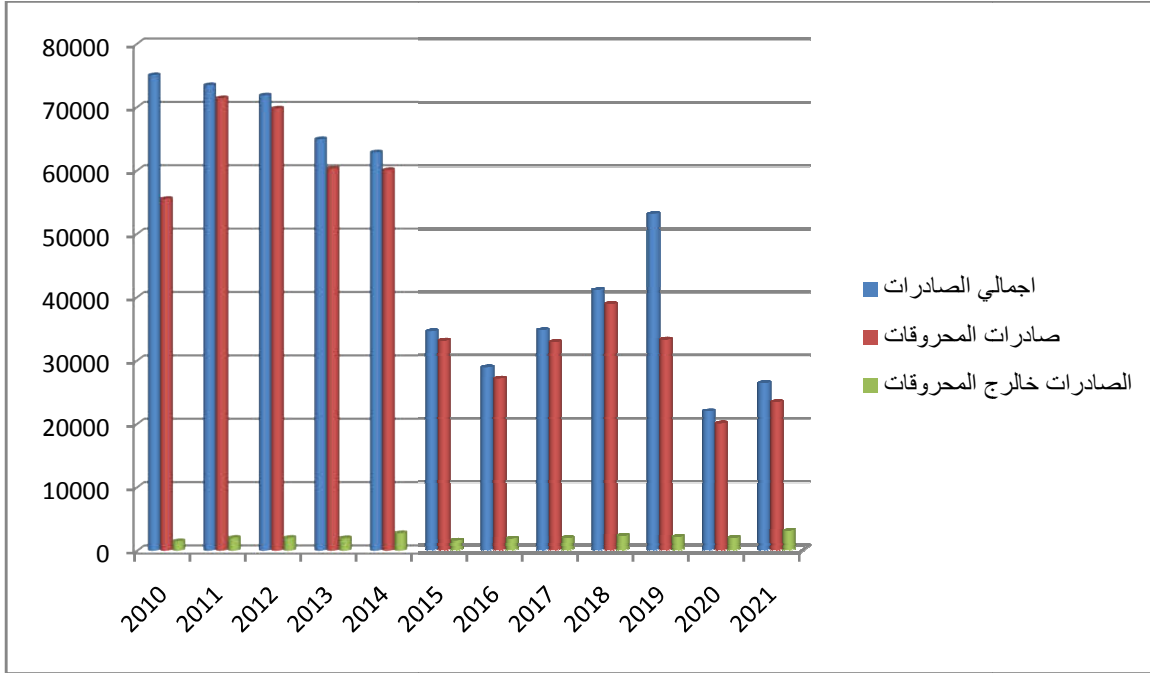
السنة	إجمالي الصادرات	صادرات المحروقات	النسبة %	صادرات خارج المحروقات	النسبة %
2010	75053	55527	97.33	1526	2.67
2011	73489	71427	97.2	2062	2.81
2012	71866	69804	97.13	2062	2.87
2013	64974	60304	96.9	2014	3.1
2014	62886	60076	95.4	2810	4.6
2015	34570	33080	95.69	1490	4.3
2016	28883	27104	93.84	1779	6.16
2017	34763	32864	94.54	1890	5.46
2018	41113	38897	94.61	2216	5.39
2019	53123	33244	94.14	2068	5.86
2020	21925	20016	91.29	1909	8.71
2021	26402	23387	88.58	3015	11.42

المصدر: الواقع والمأمول، حالة الجزائر للفترة 2000-2020، العدد 4، مجلة الدراسات الأكاديمية، 31-12-2021، ص 135.
-بنك الجزائر، النشرة الإحصائية الثلاثية رقم 56، ديسمبر 2021.

والشكل (3) يبين لنا بوضوح مستوى الصادرات خارج المحروقات أمام صادرات المحروقات وإجمالي الصادرات

شكل (II-3): هيكل الصادرات الجزائرية للفترة (2010-2021).

(الوحدة: مليون دولار امريكي)



المصدر: من إعداد الطالبتين، بناءً على معطيات الجدول رقم (8).

من خلال الجدول والشكل السابقين يظهر لنا تطور قيمة الصادرات خارج المحروقات مقارنة مع صادرات المحروقات والصادرات الإجمالية وهذا خلال الفترة 2010-2021، حيث نلاحظ ارتفاع في الصادرات لسنوات الأولى من فترة الدراسة، فقد سجلت في سنة 2010 قيمة ايجابية لصادرات المحروقات والتي قدرت ب 55527 ما تمثله نسبة 97.33% من إجمالي الصادرات، مقارنة بنسبة الصادرات خارج المحروقات فكانت ضعيفة جدا حيث قدرت ب 1526 مليون دولار (2.67%).

وقد شهد هذا الرصيد ارتفاعا خلال سنتي (2011-2012)، حيث قدرت قيمة صادرات المحروقات 71427 و 69804 مليون دولار ما يمثلها نسبة 97.2% و 97.13% على التوالي، بينما تبقى نسبة مساهمة الصادرات خارج قطاع المحروقات ضعيفة بقيمة تعد هامشية قدرت ب 2062 مليون دولار خلال السنتين.

لكن إجمالي صادرات المحروقات عرف انخفاضا من سنة إلى أخرى وذلك من 2013 إلى غاية 2016 وذلك نتيجة التراجع الكبير في أسعار البترول لتصل إلى أدنى مستوياتها سنة 2016، إذ بلغت 27104 مليون دولار أي 93.84%. حيث انعكس هذا الانخفاض سلبا على مداخيل الدولة مما دفعها للاهتمام بقطاع الصادرات خارج المحروقات ووضع برامج وأسس تهدف إلى ترقيته. وبالرغم من الجهود المبذولة من طرف الدولة لإنعاش هذا القطاع إلا أنه لم يرتقي إلى المستوى المطلوب، حيث بقيت قيمه تتراوح بين نسب ذات سقف محدود.

وعرف إجمالي الصادرات تحسنا ملحوظا خلال سنتي (2017-2019) مقارنة بالمرحلة السابقة، لكن سرعان ما تراجعت سنة 2019. وهذا ما أشارت إليه الإحصائيات الواردة عن مديرية الدراسات والاستشراف التابعة للجمارك أن الصادرات الجزائرية بلغت 35.82 مليار دولار (2019) مقابل 41.79 مليار دولار صدرتها سنة 2018 بانخفاض قدره -14.29%، وهذا ناتج عن الانخفاض في أسعار البترول. فيما بلغت قيمة الصادرات خارج

المحروقات 2.58 مليار دولار ما يمثل 7.20% من الحجم الإجمالي للصادرات، مقابل 2.92 مليار دولار أي بانخفاض قدره 11.80% خلال نفس الفترة. (وكالة الأنباء الجزائرية 2020) وسجلت القيمة الإجمالية للصادرات سنة 2020 ما قيمته 21925 مليون دولار أي بانخفاض قدره 33.6% عن سنة 2019، نتيجة الوضعية الوبائية التي شهدتها العالم بسبب انتشار فيروس كورونا منذ بداية 2020. فيما بلغت الصادرات خارج المحروقات 1909 مليون دولار بانخفاض قدره 12.8% عن سنة 2019. ووفق ما ورد في وكالة الأنباء الجزائرية فقد سجلت الصادرات خارج قطاع المحروقات ارتفاعا إلى حوالي 3 مليار دولار خلال الأشهر الثمانية الأولى لسنة 2021، كما بلغت نسبتها من إجمالي الصادرات الإجمالية للبلاد 12.3%، وهذا نتيجة الاهتمام والدعم الكبير الذي منحتة الدولة لهذا القطاع. وفيما يخص هيكل الصادرات خارج المحروقات فيظهره الجدول التالي:

جدول (II-9): هيكل الصادرات خارج المحروقات للفترة 2010-2021.

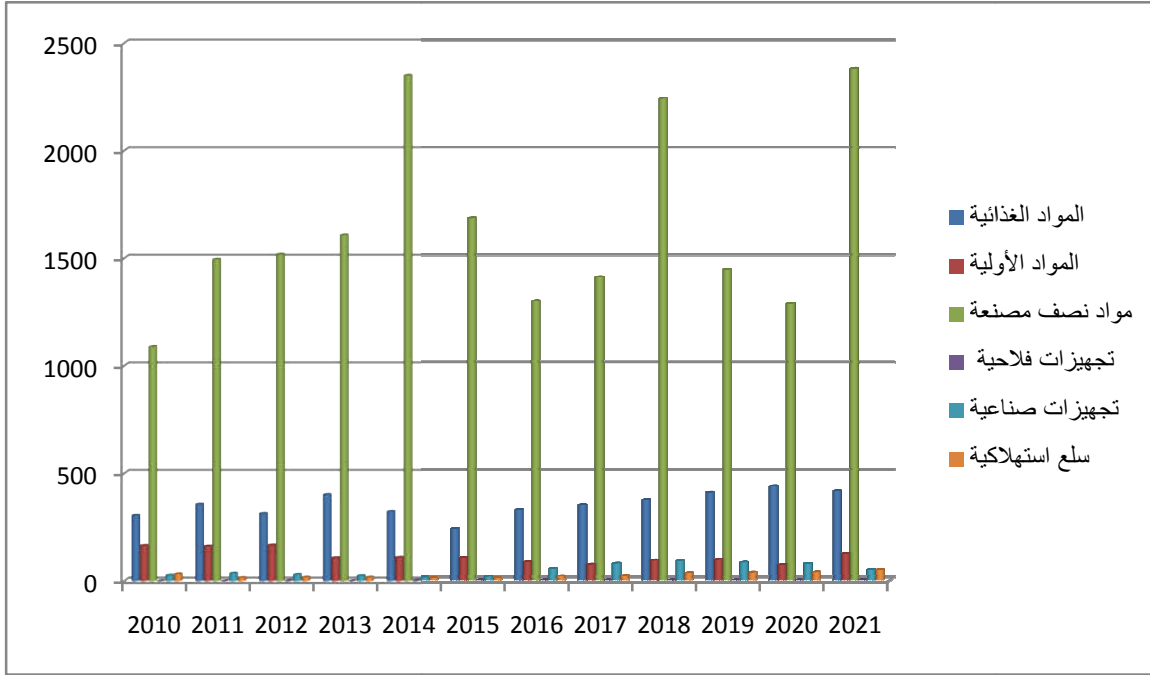
(الوحدة مليون دولار أمريكي)

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
المواد الغذائية	305	357	314	402	323	239	327	349	373	408	437	415
القيمة	18.84	16.6	15.3	18.6	11.4	11.6	18.3	18.0	13.1	1.16	1.99	1.57
%	8	3	0	9	2	6	8	8	8	8	8	8
المواد الأولية	165	162	167	108	110	105	84	73	92	96	71	123
القيمة	10.19	7.57	8.15	5	3.91	5.10	4.72	3.78	3.25	0.27	0.32	0.47
%	6	7	1	3	2	4	5	5	2	2	2	2
مواد نصف مصنعة	1089	1495	1519	1608	2350	1685	1299	1410	2242	1445	1287	2381
القيمة	67.26	69.8	74.1	74.4	83.6	81.9	72.9	73.0	79.2	4.09	5.87	9.02
%	6	7	1	3	2	4	5	5	2	2	2	2
تجهيزات فلاحية	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0	0	1
القيمة	0	50	0	0	0.07	0	0	0	0	0	0	0
%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
تجهيزات صناعية	27	36	30	25	15	17	53	78	90	83	77	48
القيمة	1.67	1.68	1.46	1.16	0.53	0.83	2.97	4.04	3.18	0.23	0.35	0.18
%	6	7	1	3	2	4	5	5	2	2	2	2
سلع استهلاكية	33	16	18	18	10	11	18	20	33	36	37	47
القيمة	2.04	0.75	0.88	0.83	0.35	0.53	1.01	1.03	1.16	0.10	0.17	0.18
%	6	7	1	3	2	4	5	5	2	2	2	2

المصدر: -زهرة مصطفى، واقع وآفاق الصادرات خارج المحروقات في الجزائر (2010-2021)، عدد 2، مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، جامعة تيسمسيلت، 15-09-2021، ص 139.
- بنك الجزائر، النشرة الإحصائية الثلاثية رقم 56، ديسمبر 2021.

ويمكن عرض معطيات الجدول رقم (9) من خلال الشكل التالي:

شكل (II-4): هيكل الصادرات خارج المحروقات للفترة 2010-2021.



المصدر: من إعداد الطالبتين، بناء على معطيات الجدول (9).

من خلال معطيات الجدول (9) يتضح لنا أن هيكل الصادرات خارج

المحروقات الجزائري يتشكل من ست مجموعات * مواد غذائية، مواد أولية، مواد نصف مصنعة، تجهيزات فلاحية، تجهيزات صناعية، سلع استهلاكية* والتي يمكن توضيح تغيرها خلال فترة الدراسة كما يلي:

1- مواد نصف مصنعة: ومن خلال قيم ونسب الجدول اتضح لنا أن هذه المجموعة تأتي على رأس بقية المجموعات المشكلة لهيكل الصادرات خارج المحروقات، وذلك لحيازتها على أكبر النسب خلال فترة الدراسة، حيث سجلت أدنى قيمة لها في سنة 2010 قدرت ب (1089 مليون دولار) بنسبة (67.26%)، لتشهد تحسنا خلال السنوات 2011، 2012، 2013 على التوالي لتبلغ أقصى قيمة لها سنة 2014 قدرت ب (2350 مليون دولار) بنسبة (83.63%)، لتتخفف في سنة 2015 إلى (81.92%)، لتعرف تذبذبات بين الصعود ونزول إلى غاية 2018.

2- المواد الغذائية: وتحل المواد الغذائية المرتبة الثانية من حيث النسبة بعد المواد النصف المصنعة، حيث شهدت طيلة فترة الدراسة نسب متذبذبة غير مستقرة، إذ سجلت أعلى نسبة لها في سنة 2010 والتي قدرت ب (18.84%)، فيما بلغت أدنى نسبة لها خلال سنة 2014 بقيمة (11.49%).

3- المواد الأولية: واحتلت المرتبة الثالثة من حيث النسب فكانت 10.19% سنة 2010 هي أعلى نسبة بلغت خلال فترة الدراسة، فيما بقيت نسب باقي السنوات ولغاية 2018 منحصرة بين 3% و 10%. أما من حيث القيمة فكانت متذبذبة بين نزول وصعود.

4- **التجهيزات الصناعية والسلع الاستهلاكية:** فقد عرفت نسب وقيم كل منهما ضعفا كبيرا حيث بلغت قيمة السلع الاستهلاكية أعلى قمة لها سنة 2010 - 2018 (33 مليون دولار)، وأعلى نسبة لها كانت 2.4% سنة 2010. أما فيما يخص التجهيزات الصناعية فسجلت أعلى قيمة لها ب 90 مليون دولار سنة 2018 وكانت أعلى نسبة سنة 2017 ب4.04%.

أما فيما يخص السنوات 2019 - 2020، فقد عرفت منذ أواخر سنة 2019 انخفاضا كبيرا في المجموعات الستة المشكلة لهيكل الصادرات خارج المحروقات وهذا راجع إلى الحالة الوبائية التي شهدتها العالم. فيما أشارت آخر الإحصائيات أن الصادرات خارج قطاع المحروقات حققت خلال الثماني الأشهر الأولى من سنة 2021 زيادات بمعدلات نسبية معتبرة مقارنة لنظيرتها من السنة الماضية، حيث ارتفعت بمعدل 118% فيما بلغت 2.9 مليار دولار، فيما تم تسجيل 1.34 مليار دولار في نفس الفترة من السنة الماضية، نفس الشيء كان بالنسبة لسبعة أشهر التي سجلت ارتفاع بنسبة 108% (2.47 مليار دولار). (بيان وزارة التجارة/2021/11/30).

وفيما يلي أهم المواد المصدرة سنة 2021 ومقارنتها بسنة 2020:

جدول رقم (10-II): الموارد المصدرة سنة 2021 ومقارنتها بسنة 2020.

المواد	قيمة 2020	قيمة 2021	نسبة الزيادة
الأسمدة المعدنية والكيماوية الأزوتية	524	886	69.1%
الحديد والصلب	28.76	78.595	1971%
مواد كيميائية غير عضوية	150.1	501.8	2034%
سكر ومحضرات سكرية وعسل النحل	173	288	66%

المصدر: من إعداد الطالبتين، بناء على بيان وزارة التجارة، www.echoroukonline.com / تاريخ الإطلاع 2022/04/15.

بالإضافة إلى مصنوعات معدنية قدرت قيمتها سنة 2021 ب 190.81 مليون دولار أي بنسبة 6.54% من مجموع الصادرات خارج المحروقات.

وتعتبر هذه الحصيلة الايجابية عن التوجه الجديد لسياسة التجارة الخارجية المسطرة من طرف رئيس الجمهورية الهادفة إلى تحقيق تنوع حقيقي للاقتصاد الوطني والتحرر التدريجي من التبعية لقطاع المحروقات، كما تترجم مجهودات السلطات العمومية في مرافقة المصدرين وتذليل العقبات والصعوبات التي تعترضهم في الميدان. (بيان وزارة التجارة/2021/11/30).

المطلب الثاني: مجهودات الدولة الجزائرية لترقية الصادرات خارج المحروقات.

هناك العديد من المجهودات التي قامت بها الحكومات الجزائرية المتعاقبة، خصوصا منذ بداية الألفية الحالية وهذا لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ومن أهم هذه المجهودات نذكر ما يلي¹:

1- التعديل في القوانين والتشريعات:

في كل مرة كانت الدولة الجزائرية تقوم بإدخال تعديلات على القوانين والتشريعات المنظمة لنشاط التصدير نحو الخارج، وهذا بغية تشجيع الصادرات والتخلص من التبعية للمحروقات، ومن أهم التعديلات الموجودة حاليا ما يلي:

- إلغاء الرسوم الجمركية والضرائب الخاصة بعمليات التصدير نحو الخارج؛
- إقرار تعويضات مالية للمصدرين عن تكاليف نقل منتجاتهم نحو الخارج؛
- منح المصدرين حق الاحتفاظ بجزء من العملة الصعبة المتأتية من عملية التصدير.؛
- زيادة المدة اللازمة لإدخال العائدات المالية المترتبة عن عملية التصدير.

2- إنشاء الرواق الأخضر الخاص بعملية التصدير:

خاصة بالنسبة للمنتجات الفلاحية التي تتميز بسرعة التلف، ويمكن هذا الرواق المصدرين من تصدير منتجاتهم للخارج في أقصر وقت ممكن، وتجنبيهم مختلف الإجراءات الإدارية المعقدة والتي قد تتسبب في تلف منتجاتهم.

3- إنشاء مؤسسات وهيئات داعمة لعمليات التصدير:

في الواقع أغلب هذه المؤسسات والهيئات أنشئت منذ فترة طويلة، حيث أن بعضها أنشئ في زمن الاشتراكية، إلا أنها لم تكن لها إسهام كبير في الرفع من قيمة الصادرات خارج المحروقات، ومن أهم هذه الهيئات والمؤسسات ما يلي:

* إنشاء الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX وهذا سنة 1971م، وهي مؤسسة ذات طابع اقتصادي تعمل على ترقية الصادرات من خلال توفير المعلومات عن الأسواق الخارجية، والتعريف بالمنتجات الوطنية في الخارج، وتنظيم معارض وطنية ودولية لخلق جسور التواصل بين المؤسسات الوطنية والأجنبية والتعريف بالمنتج الوطني، كما تعمل على تمكين المؤسسات الوطنية من المشاركة في المعارض خارج الوطن؛

* إنشاء الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات CAGEX وهذا سنة 1996م، حيث تقوم هذه الشركة بتأمين المؤسسات المصدرة من الأخطار التجارية وغير التجارية وأخطار الكوارث الطبيعية، وهذا ما قد يشجع المؤسسات الوطنية على عمليات التصدير إلى الخارج دون خوف على أموالها؛

* إنشاء صندوق خاص لترقية الصادرات (FSPE)، وهذا بموجب قانون المالية لسنة 1996م، حيث يتكفل هذا الصندوق بتقديم الدعم المالي للمصدرين لتسويق منتجاتهم في الأسواق الخارجية. فتمنح الدولة إعانات عن طريق الصندوق لفائدة أي شركة مقيمة تقوم بإنتاج ثروات أو تقدم خدمات، ولكل تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل

¹ زهرة مصطفى، واقع وآفاق الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر (الفترة من 2010 إلى 2021)، مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، جامعة تيسيمسيلت، المجلد 05/العدد:02، (2021).

التجاري وينشط في مجال التصدير. ويتم تحديد مبلغ إعانة الدولة المتاحة بإشراف وزارة التجارة وحسب نسب تحدد مسبقا وفقا للموارد المتوفرة؛

وهناك خمس مجالات إعانة مقررة ونذكر منها:

- أعباء لها صلة بدراسة الأسواق الخارجية؛

- التكفل الجزئي بمصاريف المشاركة في المعارض بالخارج (50% إلى 80%)؛

- التكفل بجزء من تكاليف دراسة الأسواق الخارجية؛

- تكاليف النقل الدولي لرفع وشحن البضائع بالموانئ الجزائرية والموجهة للتصدير (25% إلى 50%)؛

- تمويل التكاليف المتعلقة بتكثيف المواد حسب مقتضيات الأسواق الخارجية.

* إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI)، وهي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي وهي تخضع لوصاية وزير التجارة، ولها فروع عبر مختلف ولايات الوطن، ومن مهامها الأساسية هي: (تمثيل الشركات، تنشيط وترقية ودعم الشركات، تكوين وتعليم وتأهيل)؛

* إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ألكس (ALGEX)، وهذا في سنة 2004م والتي من مهامها ما يلي:

- توسيع المبادلات التجارية والاندماج الدولي؛

- تلعب دور الوسيط بين مؤسسات الدولة والمصدرين الجزائريين؛

- وضع السياسات والاستراتيجيات العمومية من أجل ترقية وتنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

* تنصيب المجلس الوطني لترقية الصادرات خارج المحروقات، وهذا يوم السبت 04 ماي 2019 من قبل وزير التجارة سعيد جلاب، ويضم المجلس الذي يخضع لسلطة الوزير الأول ممثلين من مختلف الوزارات المعنية والمتمثلة في وزارة التجارة والمالية والداخلية والجماعات المحلية والشؤون الخارجية والنقل والأشغال العمومية، إضافة إلى رؤساء الغرف الوطنية للفلاحة والصيد البحري وتربية المائيات والصناعات التقليدية والحرف، وممثلين عن الغرف الجزائرية للتجارة والصناعة والجمارك والجمعية الوطنية للمصدرين والوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، وتتمثل مهام المجلس في اتخاذ جميع القرارات الرامية إلى تطوير الصادرات خارج المحروقات ومرافقة المصدرين. وللعلم فقد تم إنشاء هذا المجلس وتحديد تشكيلته وصلاحياته بموجب المرسوم التنفيذي 173-04 الصادر بتاريخ 12 يونيو 2004.

المطلب الثالث: العراقيل المؤثرة في الصادرات الجزائرية.

ويمكن عرضها فيما يلي:

أولاً- مشاكل على مستوى الاقتصاد الوطني:

إن الركود الكبير الذي عرفته الصادرات الغير نفطية والذي دام لمدة طويلة، أدى إلى الاعتقاد بأن الفشل قدر محتوم على الجزائر ثم الرضوخ له، وهو ما يظهر على سلوك أغلبية الأعوان الاقتصاديين، فنشاط التصدير خارج قطاع المحروقات لم يرقى إلى المستوى المطلوب الذي يعكس الأهداف المسطرة عبر مختلف الحكومات المتعاقبة

في الجزائر رغم مجهداتها المبذولة لنهوض بهذا القطاع، ومن دون شك فإن هذا الضعف يرجع إلى العديد من المشاكل والصعوبات التي اعترضته، والتي يمكن إيجازها فيما يلي¹:

1- على مستوى القطاع الفلاحي:

بالرغم من القدرات الطبيعية والبشرية التي يمتلكها القطاع الفلاحي في الجزائر، إلا أنه يبقى عاجزا عن تحقيق الاكتفاء الذاتي وتغطية السوق الوطني، وهذا ما ينجر عنه تبعية كبيرة للخارج في المجال الغذائي، ومن ثم فإن إسهام القطاع الفلاحي في العملية التصديرية خارج قطاع المحروقات بنسب مقبولة قد يبقى بعيد المنال في ظل المشاكل التي يعيشها. ومن بين الأسباب التي أدت إلى تراجع القطاع الفلاحي وعجزه عن الوصول بمنتجاته إلى أسواق التصدير نذكر ما يلي:

- انتهاج الجزائر لسياسة الصناعات المصنعة والذي ترجم بإهمال غير معتمد للقطاع الفلاحي، وهو ما اثر على تطور هذا القطاع الحساس، وحتى الميزات النسبية التي كانت تحوزها الجزائر في هذا المجال تم تحطيمها كنتيجة لهذا الاختبار، بحيث تم إعطاء الأولوية في مجال الاستثمارات الحكومية لقطاع الصناعة على حساب الفلاحة وحتى رأس المال الاجتماعي كان مؤهلا للفاعل مع القطاع الفلاحي أكثر منه مع القطاع الصناعي؛
- الارتفاع المتزايد في نسبة النمو الديمغرافي الذي أدى إلى زيادة الطلب على الموارد والسلع الفلاحية والغذائية، ومع تراجع الإنتاج الفلاحي وعدم استقراره؛
- تحسين أسعار البترول أدى إلى التفكير أكثر في الاستيراد من اجل سد حاجات السكان الغذائية، وعدم الدخول في إصلاح زراعي عميق؛
- اعتماد القطاع الفلاحي على عامل الطبيعة والمناخ، فحتى لو توفرت الظروف المساعدة في تطوره (ظروف مالية، مادية، تقنية) فإن تقلب في الأحوال الجوية كنقص الأمطار مثلا يؤثر سلبا على الإنتاج الفلاحي؛
- إن السلع الاستهلاكية غير الغذائية المكونة للواردات تتمثل في الأدوية التي تفوق تكلفتها السنوية 1200 مليون دولار وبعض التجهيزات الطبية وملحقات السيارات، الثلاجات، التجهيزات المنزلية ولواحقها، الهوائيات المقرة وأجهزة الاستقبال التلفزيوني، والتي تبلغ تكلفتها حوالي 800 مليون دولار؛
- إن اكبر استيراد هي الأدوية هنا نطرح تساؤل كبير *لماذا هذا التأخر في الصناعة المحلية للأدوية*، إن التكلفة الكبيرة للأدوية كان يمكن في الخمس سنوات السابقة تقليصها إلى اقل مستوى ممكن، لو أن الإجراءات الأخيرة التي اتخذتها الدولة في مجال تنظيم سوق الأدوية قد اتخذ من سنوات سابقة لانخفضت إلى أقل مستوى ممكن. حتى أنا الإمكانيات الإنتاجية الجزائرية كانت كثيرا مهمشة بسبب قوانين التعويض على الأدوية التي تصب في صالح المخابر العالمية؛

¹ بورياح كنز، بطويوي محمد الأمين، واقع وآفاق سياسة التصدير في الجزائر دراسة حالة بمدينة الجمارك لولاية مستغانم، مذكرة ماستر، تخصص مالية وتجارة خارجية، جامعة مستغانم، 2020، ص 57 - 63.

- كما أننا نلاحظ أن العديد من الموارد التي يتم استردادها تمثل في الحقيقة صناعات صغيرة كان يمكن للحكومة إنتاجها محليا أو عن طريق الاستثمارات المحلية حيث يمكن بسهولة إنتاج الثلجات أو التجهيزات والأثاث المنزلي الذي لا يتطلب تكنولوجيا كبيرة بل إرادة لدعمها؛

- السلع الاستهلاكية الغذائية فهي مكونة بالأساس من مادتي السميد والفرينة بقيمة تصل إلى 1400 مليون دولار والحليب بقيمة 710 مليون دولار واللحوم بقيمة 170 مليون دولار والخضر والقهوة والشاي والسكر بقيمة 350 مليون دولار؛

- إن المتأمل في معدلات استرداد السنوات الماضية يلاحظ الأرقام الضخمة التي تصرف في مجال الغذاء خاصة لما نعلم أن الجزائر قد وظفت مبالغ ضخمة في مجال الاستثمار الزراعي على مدى أكثر من 8 سنوات أو ما يسمى ببرنامج الداعم للقطاع الفلاحي الذي لم يمكن البلاد من تقليص معدلات التكلفة الغذائية. فحسب البرنامج الذي تم توظيفه كان متوقعا من الجزائر أن تصبح بلدا مصدرا أو على الأقل مكتفيا ذاتيا، إلا أننا نلاحظ تكلفة الاستيراد تزداد سنويا؛

- تميز القطاع الفلاحي في الجزائر بسوء استغلال الأراضي الفلاحية، وبوجود اختلال في توزيع هذه الأراضي (نسبة كبيرة من الفلاحين لديهم اقل من 5 هكتارات مقابل نسبة قليلة لها أكثر من 10 هكتارات).

2- بالنسبة للقطاع الصناعي:

تثبتت الجزائر بعد الاستقلال تنمية مستقلة تركز على بناء قطاع صناعي عمومي قوي، إلا أن السياسة الصناعية المنتهجة على التصنيع الشامل والمكثف لم تدم طويلا، يرجع ذلك إلى تبعية الاقتصاد الجزائري الشبه الكلية للريع البترولي من جهة، ومن جهة أخرى لدور الدولة كمالك ومسير في نفس الوقت. مما أدى إلى تحويل المؤسسات العمومية للعمل وكأنها إدارات عمومية بعيدة عن تحقيق الهدف الاقتصادي للمؤسسة، وهو ما أدى بدوره إلى ضآلة في القيمة المضافة التي تحققها، إضافة إلى بقاء صادرات هذا القطاع عند مستويات دنيا وبالخصوص منها تلك الصناعات غير النفطية.

وترجع أسباب هذا التدهور في الصادرات الصناعية، وخاصة غير النفطية منها إلى ما يلي:

- توجيه النظام الإنتاجي الصناعي للسوق الوطني، وبالتالي تم التركيز على منتجات لا تتكيف مع متطلبات الخارج، وهو الأمر الذي حد من إمكانية تصدير هذه المنتجات في ظل غياب إستراتيجية للتصدير تعمل على ترقية الصادرات الصناعية غير النفطية ودعمها؛

- التبعية الكبيرة للخارج في مجال تمويل القطاع الصناعي، إذ أن إمدادات القطاع الصناعي الجزائري كانت تأتي من الخارج. هذه التبعية للخارج وفي ظل وجود ضائقة مالية في المدفوعات الخارجية، أدت إلى استعمال ضعيف للطاقة الإنتاجية المتوفرة (50% في المتوسط). هذا إضافة إلى ضعف درجة التكامل الصناعي بين الصناعات المحلية، مما ساهم في ضعف الأداء الصناعي ومن ثم أثر ذلك على إمكانية التصدير للخارج.

وبخصوص النماذج التسييرية في المؤسسة الاقتصادية الصناعية، فإن هناك أسباب ضعف كثيرة تفسر الجمود الكبير الحاصل على مستوى الصادرات الصناعية، ويتحلي هذا الضعف في النقاط التالية:

أ- ضعف الأداء وانخفاض الإنتاجية:

اتسم أثر تطوير الإصلاحات التي مرت بها المؤسسات الصناعية الجزائرية بانخفاض مستواها في معظم جوانبها، وهذا ما عبر عنه بنقص مستوى الإنتاجية في هذا القطاع، حيث لا تزال مساهمة الصناعة التحويلية متواضعة في الإنتاج المحلي الإجمالي، لا تتعدى 13%، وتأتي في الرتبة الثالثة أو الرابعة بعد الزراعة والصناعات الإستراتيجية وقطاع الخدمات والتجارة، إضافة إلى هذا الضعف الكمي لم تستطع أن تصنع سلعا إستراتيجية تسمح لها أن تحتل مركزا خاصا في السوق الدولية، حتى في تلك الصناعات التي زاولتها منذ فترة طويلة وذلك من بداية انطلاق العملية التتموية، إذ لم تستطع التخصص بها وإنتاجها بكميات كبيرة وأذواق متطورة وجودة متميزة، بل انحصرت هذه الصناعات بتطور الاستهلاك السائد في السوق المحلية، أي التوجه للداخل، وهكذا اضطرت الصناعة التحويلية المحلية لأن تكون سجين السوق الذي تعمل له، ومحدودة حسب طلب المتيسر داخل حدوده محاولة فرض نفسها على المستهلك في ظل الدعاية التي تتمتع بها، حتى بعض الصناعات التصديرية بقيت رهينة السوق الذي تعمل له وتصارع فيه لأجل بقائها، غير متجرئة على الذهاب أبعد من ذلك مستفيدة غالبا من بعض الاتفاقيات الثنائية أو الدخول إلى الأسواق السهلة، وبالتالي لم يتكون لديها الحافز لزيادة إنتاجها وتطويره كما ونوعا.

ب- ضعف القدرة التنافسية:

نشأت الصناعة الوطنية ضمن أسوار من الحماية المطلقة أو شبه المطلقة، وانحصرت عملها بشكل أساسي لتلبية الطلب المحلي ضمن السياسات الصناعية السابقة، وعملها في ظل هذه الظروف لفترة طويلة نسبيا جعلها تتأقلم من السوق الداخلية من حيث نوعية الإنتاج وأذواق المستهلكين، بالإضافة إلى الاطمئنان إلى عدم منافستها من أي منتج آخر داخل السوق، مما دفعها لاحقا إلى عدم الاهتمام بتطوير المنتج وتحسين نوعيته، وفقدت القدرة على التعامل مع الأسواق الخارجية والتعرف على طبيعتها، لذلك ليس من السهل إعطاء تقييم دقيق للقدرة التنافسية لمنتجات الصناعة التحويلية الجزائرية في السوق المحلية، بسبب المستوى المرتفع من الحماية وحتى السلع التي يتم استيرادها يتم تبادلها من خلال اتفاقيات حكومية، يفرض عليها في الغالب رسوم جمركية مرتفعة أو ضرائب أخرى تحد من قدرتها على منافسة المنتج المحلي، بحيث يصعب في مناخ كهذا تقييم القدرة الحقيقية للمنتج المحلي على منافسته.

إن أسوار الحماية التي تمتع بها القطاع العام الصناعي لم تحقق الهدف والغاية التي وجدت من أجلها، بل كانت النتائج سلبية على القطاع الصناعي العمومي، بحيث وصل إلى مرحلة يعاني فيها من مشاكل عديدة أبرزها:

- تدني مواصفات السلعة المنتجة مقارنة مع غيرها من السلع في الأسواق الخارجية؛

- ارتفاع في تكلفة الإنتاج؛

- آلية العمل الاقتصادي والإداري من أبرز سماتها الأساسية البيروقراطية؛

- تدني مستوى الكفاءة والخبرة في التعامل مع الأسواق بقوانينها ومتغيراتها.

وأخيرا ما يعكس هذه المشاكل وغيرها، تزايد مستوردات القطاع العام الصناعي، وانخفاض حجم صادراته، تشجيع القطاع الصناعي الخاص وإعطائه دورا كبيرا أدى إلى كسر احتكار القطاع العمومي للسوق، وأدخله في منافسة لم

يكن مهيباً لها من القطاع الخاص المحلي، مما فاقم من مشكلة في البداية وبدأ يحاول تحسين قدرته على المنافسة، وتطوير آليات عمله بما يتناسب وظروف المنافسة المستجدة، لكن هذا لا يخفي حقيقة أن القطاع العام الصناعي مازال يعاني من مشاكل السابقة، كما أن الوضع يختلف من قطاع إلى آخر ومن مؤسسة إلى أخرى، إلا أن وجود هذه المشاكل وتراكمها ما زال واقعا يدل عليها، وربما كانت بعض مؤشرات الأداء الاقتصادي للقطاع الخاص أفضل نسبياً من مؤشرات القطاع العام المتشابهة، إلا أن زيادة حدة المنافسة في السوق المحلية أظهرت بعض السلبيات غير المشجعة مثل:

- توقف بعض المؤسسات عن الإنتاج وإجراء تخفيض إيرادي لمستوى استغلال الطاقات الإنتاجية المتاحة.

- المطالبة باستمرار الحماية للإنتاج المحلي من قبل بعض المنتجين.

كل ذلك يؤكد ضعف القدرة التنافسية لمنتجات الصناعة التحويلية الجزائرية، وعدم قدرتها على الصمود والاستمرار في مواجهة المنافسة الخارجية.

ت- ارتفاع كلفة الإنتاج وعدم الاهتمام بالنوعية:

تتميز الصناعة الوطنية بشكل عام بارتفاع كلفة منجاتها عن مثيلاتها في السوق العالمية، وحتى المنتجات المشابهة لها في الدول النامية، وهذا عقبة صعبة أمام وصولها إلى الأسواق الخارجية، بل وحتى المنافسة في سوقها الداخلية، وتعود التكلفة المرتفعة للمنتجات الصناعية الجزائرية إلى عدة أسباب أهمها:

- عدم التمكن من الاستخدام الكامل للطاقات الإنتاجية المتاحة، حيث تصل نسبة الاستخدام إلى اقل من النصف في بعض المؤسسات الصناعية؛

- اختيار أحجام غير ملائمة للمؤسسات الصناعية خاصة في القطاع العام؛

- الإنتاجية الضعيفة للعمالة؛

- الارتفاع المصطنع في أسعار بعض المواد الأولية الداخلية في العملية الصناعية نتيجة السياسة السعرية.

إضافة لذلك تعتبر العملية الصناعية عملية كمية، وليست عملية نوعية، أي أنها تركز اهتمامها على الإنتاج الكمي مع إهمال النوعية أو إلى اهتمام ضعيف بنوعية المنتج، والعمل على تطويره بما يتفهم تطور أذواق المستهلكين، وهذا راجع لكونها عملت لسنوات طويلة في غياب المنافسة مما جعلها تبقى سلعها ضمن مقاييس وطنية بحتة لسوق واحد، حيث أن العالم يشهد تغييراً هائلاً ومتسارعاً في تطوير الإنتاج ومواصفاته، في حين ألا تزال مسألة التكلفة والنوعية تشكل أحد أهم التحديات التي تقف أمام الصناعة الجزائرية.

ث- عدم مرونة الجهاز الإنتاجي:

يجب أن يتمتع الجهاز الإنتاجي بالمرونة الكافية التي تكسبه القدرة على زيادة الإنتاج في حالة زيادة الطلب، وكذلك القدرة على التكيف مع التغيرات والتطورات الحاصلة، سواء على أسلوب الإنتاج أو على بنية ونوعية المنتج، وذلك بإجراء تعديلات بسيطة وغير مكلفة في عملية الإنتاج، وهذا يتطلب استخدام تكنولوجيا حديثة ومرنة يمكن استخدامها لزيادة الإنتاج بنوعيات ونماذج مختلفة، من خلال تعديلات معينة في طريقة عمل هذه التكنولوجيا، وهذا ما تفتقده الصناعة الجزائرية حيث تستخدم تكنولوجيا متقدمة بطيئة لا تتوفر فيها المرونة لإجراء أية تعديلات في

عملية الإنتاج، وان حدث وحصل ذلك فانه يتطلب تغييرات كبيرة ومكلفة، وهذا ما يشكل عقبة كبيرة أمام الصناعة المحلية في تحولها إلى الإستراتيجية الصناعية من أجل التصدير، لان هذا التحول في الإستراتيجية الصناعية يتطلب جهاز إنتاجي مرن قادر على التعامل مع هذا التحول، وتوفير متطلباته من حيث طبيعة المنتجات ونوعيتها وجودتها.

ج- ضعف التسويق بالمؤسسات الجزائرية:

تواجه معظم المؤسسات اليوم مشكلات تسويقية، وهي بطبيعة الحال تختلف باختلاف نوع المنشأة وطبيعة النشاط الذي تمارسه، فالمنشأة التجارية قد تواجه بمشكلات مختلفة عن تلك التي تواجه المنشأة الصناعية أو الزراعية، وتأتي أبرز المشكلات التسويقية من:

- أن معظم المؤسسات الجزائرية ليس لها إدارة تسويق بالمفهوم الحديث، بل لديها مصلحة للبيع أو للتجارة تنحصر مهمتها فقط في تسجيل الصادر والوارد من السلع. والسبب في ذلك راجع إلى النظام الذي كان سائدا والمتمثل في تمويل المؤسسات من الجهات المركزية بغض النظر عن النتائج المحققة ميدانيا، إضافة إلى أن قصور مسيري المؤسسات في فهم البعد التسويقي ساهم كثيرا في عدم تواجد هذه الإدارة على المستوى التنظيمي؛
- انعدام قنوات التوزيع ذات الطابع الخاص والخدمات ما بعد البيع، حيث كان هناك غياب شبه كلي لقنوات التوزيع التي تركز على الجانب التصديري، وعليه فالصادرات من منتجات الاستهلاك الجاري أو السلع الصناعية لا يمكن تحقيقها دون وضعها حيز التنفيذ، أي مصلحة لخدمات ما بعد البيع تقدم من قبل المؤسسة المصدرة أو من خارج المؤسسة. إن الخدمة ما بعد البيع يمكن أن تكون منظمة بطريقة فعالة أو غير فعالة، وذلك يتوقف على درجة وجود أو عدم وجود ضعف وقوة المنافسة التي تسود السوق الوطنية. فعلى سبيل المثال تنتج الجزائر ما يقارب 400.000 طن من تمر *دقلة نور* ولكن ما تصدره لا يزيد عن 16000 طن بسبب:
- رداءة نوعية التغليف.

- نقص المعطيات الإحصائية المتعلقة بالمحيط الاقتصادي الذي تنشط فيه المؤسسات الوطنية، والفرص الممكن استغلالها بالإضافة إلى صعوبة الحصول عليها.

ومما سبق، يتضح أن الأداء التسويقي سيئ لمعظم المؤسسات الجزائرية بسبب عدة عوائق أهمها:

- العوائق المرتبطة بطبيعة التسويق؛

- العوائق المرتبطة بالنظام والبيئة الاقتصادية؛

- العوائق الخاصة بالذهنية التسييرية.

ثانيا - مشاكل متعلقة بالعوامل الخارجية:

يتم التركيز في هذا الجانب على أهم العراقيل المتعلقة بالعوامل الخارجية، والتي تؤثر على نشاط المؤسسة الجزائرية المصدرة من تحرير للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة وغيرها، حيث عملت الدولة المتقدمة على تدعيم تجارتها الخارجية بفضل التكتلات والمنظمات، وكانت لها مزايا بالنسبة لتلك البلدان، بينما تشكل حاجزا أمام صادرات الدول النامية ومن بينها الجزائر، ويمكن توضيح ذلك من خلال الآتي:

1- التحرير التجاري والتصدي:

إن المنطق والوقائع التاريخية يشيران إلى أن التحرير قبل التمكين خطر جسيم، لأنه يلحق الضرر بإمكانات التنمية. بعبارة أخرى ليس من المنطق تحرير التجارة بين الدول النامية التي لا تتمكن بعد من تطوير هياكلها الاقتصادية، وبنياتها المؤسسية، مما يجعل لها قدرة تنافسية في عدد من الصناعات. إن هذا التحرير السابق لأوانه يفتح السوق الوطنية أمام منتجات الدول المتقدمة ذات القدرات التنافسية العالمية، دون إعطاء فرصة حقيقية للتنافس المتكافئ بين المنتجات المحلية والمنتجات المستوردة، وذلك من خلال خفض الحواجز التعريفية وغير التعريفية على الواردات، أو إلغائها وإزالة أي حماية جمركية للمنتج الوطني، كل هذه الآليات تؤدي إلى زيادة تدفق السلع الأجنبية إلى السوق الوطني نظرا لضعف جودة المنتجات الوطنية، ووجود متعاملين في التجارة الخارجية لا يهتمهم إلا تحقيق مصالحهم الشخصية، وتعظيم أرباحهم على حساب المنتج الوطني والمؤسسات القائمة.¹

إن تاريخ النهوض الاقتصادي قديما يؤكد أن عملية النهوض الاقتصادي ما كانت لتتم لولا أنها حصرت خلف أسوار الحماية، ومن الحقائق التاريخية الثابتة أن بريطانيا عندما حققت تقدما في إنتاجها الصناعي وحققت قدرة تنافسية عالمية فأصبحت تنادي بحرية التجارة وفتح أسواق ألمانيا وفرنسا أمام منتجاتها، وقد كانت هاتان الدولتان أقل تقدما من بريطانيا.

وقال الاقتصادي الألماني المهاجر إلى أمريكا *فرد ريش ليست* أن ذلك مقولته المشهورة في التصرف البريطاني بأنه: *كتصرف من يزيح أو يرفس السلم الذي صعد عليه إلى القمة حتى يحول دون صعود أحد غيره إليها*. وقد ارتبطت نظرية الحماية للصناعة الناشئة باسم *ليست* في منتصف القرن التاسع عشر، والحقيقة فإن الدول الصناعية المتقدمة لم تتوقف عن حماية صناعاتها حتى بعد أن أحرزت تقدما اقتصاديا وتكنولوجيا كبيرا كما يوجد الآن في ظل ظروف منظمة التجارة العالمية التي أنشأتها، فهي تطالب وتضغط على الدول النامية من أجل تحرير الأسواق، وبذات الوقت تتخذ الأساليب الملتوية العديدة لعرقلة دخول منتجات البلدان النامية وحتى منتجات البلدان المتقدمة إلى أسواقها.

إن تحرير التجارة على هذا النحو الذي تطالب به الدول الصناعية المتقدمة مستخدمة في ذلك أساليب الضغط المختلفة، يساعدها في ذلك منظمات العولمة (صندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية) فضلا عن خبراء الاتحاد الأوروبي، إن هذا التحرير يؤدي إلى عرقلة جهود التنمية وإعاقة إقامة صناعات متقدمة، وبالتالي اتساع الفجوة بين الدول الغنية والدول الفقيرة.

ويستخلص من دراسة (للأونكتاد) عن أثر تحرير التجارة والإصلاحات الاقتصادية في الدول النامية (2005)، إن تحرير التجارة ضروري ولكن عندما تبلغ الصناعة درجة معينة من النضج، وبشرط أن يكون هذا التحرر تدريجيا وانتقائيا، وهذه النتيجة هي مغايرة لما يدعو إليه توافق واشنطن، وما يلح عليه الاتحاد الأوروبي، حيث يؤدي التحرير المتسرع إلى تدمير الصناعات الوطنية القائمة، وخاصة تلك الصناعات التي لم تنزل في بدايتها.

¹ حمزة العوادي، مرجع سابق، ص 168-170.

لكن الخطورة الأكبر هي أن فتح الأسواق، وإطلاق الاستيراد، وإغراق الأسواق الوطنية بالمنتجات الأجنبية سوف يؤدي إلى عدم قيام صناعات جديدة في البلاد، وخاصة تلك التي تستخدم التكنولوجيا المتطورة إضافة إلى تدمير الصناعات القائمة، في حين أن قدرات الاقتصاد الوطني في مجال التكيف والانفتاح تعاني من عدة نقائص، سواء الخاصة بسبب التأخير الهام المسجل في عدد كبير من القطاعات الحساسة مثل المواصلات السلكية واللاسلكية، والقطاع المصرفي، وسوق رؤوس الأموال، وقطاع النقل بجميع فروعها.

كما يبدو انعدام وجود إستراتيجية هجومية كانت أم دفاعية في المجال الاقتصادي، حيث يحمل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة واتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والبحث عن أسواق جديدة في طياته شروطا في شكل قيود لم يتهياً الاقتصاد الوطني لمواجهتها، إن هذه النقائص والقصور لا تسمح بالحصول على الوسائل الضرورية للقيام باختبارات اقتصادية إستراتيجية وامتلاك القدرات على البرمجة وتوجيه الاقتصاد.

2- تحرير التجارة الخارجية الجزائرية في مشروع الشراكة الأوروبية:

لقد وقع هدف تحرير التجارة الخارجية في صلب برامج الإصلاح الاقتصادي التي توصي بها المنظمات الدولية، وكذلك في برامج الإصلاح التي تتدرج في مشروع الشراكة الأورو متوسطية الذي يدعو إليه الاتحاد الأوروبي، فضلا عن أنه أحد أهداف منظمة التجارة العالمية.

وفي الجزائر ومن خلال مفاوضات الشراكة الأوروبية وبعد إقرار توجهات الانفتاح الاقتصادي وتقدم الجزائر لطلب الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، جرى انتهاز سياسات تحرير التجارة الخارجية على نحو متسارع، حيث تعلن الإدارة الاقتصادية باستمرار عن قناعتها بأن تحرير التجارة الخارجية هو قاطرة النمو، إذ يرتبط تحرير التجارة بالاندماج في الاقتصاد العالمي، فان المسؤولين الاقتصاديين لا يتورعون عن الإعلان عن رغبتهم في الاندماج بالاقتصاد العالمي.

وقد ترافقت هذه الدعوات باتخاذ العديد من الإجراءات الانفتاحية مثل إلغاء حصر وتقييد استيراد المواد والسلع الأساسية، والسماح للقطاع الخاص بالاستيراد دون عوائق، مع إجراء تخفيضات متتالية في الرسوم الجمركية، وقد بدا واضحا التأثير السلبي لعمليات فتح باب الاستيراد على الصناعة الوطنية. مما يؤكد ما سبق أن تحرير التجارة قبل التمكين خطر جسيم، والدليل على ذلك الآثار السلبية للشراكة الأوروبية.

حيث أوردت المعطيات الأولية لتقييم مسار ثلاث سنوات من اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي مؤشرات سلبية لحالة شبيهة "بالاستنزاف" الذي طال الاقتصاد الوطني، الذي لم يسجل سوى تسجيل ارتفاع غير مسبوق في قيمة الواردات من الاتحاد الذي بلغت 80% يقابلها عراقيل يواجهها المستثمرون الجزائريون نحو أوروبا.

من جهة أخرى كشف المدير العام للتجارة الخارجية بوزارة التجارة، أن التقييم الأولي لعملية تطبيق اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي يؤكد وجود خلل في الميزان التجاري خارج المحروقات، حيث لم يتوان في وصف الوضع بأنه *لا يزال غير متوازن*، وذلك لفائدة الاتحاد الأوروبي.

وفي محاولة لتبرير أسباب ضعف الصادرات الجزائرية خارج المحروقات نحو الاتحاد الأوروبي ارجع المدير العام للتجارة الخارجية ذلك إلى كون " المتعاملين الجزائريين يواجهون صعوبات تتعلق بالظروف التقنية والقانونية لدخول

السوق الأوروبية التي تعد الأكثر تشدداً ولا يتوقف الأمر عند هذا الحد لأن الأرقام التي كشف عنها المدير العام للتجارة الخارجية بوزارة التجارة بأن الاقتصاد الوطني لم يجد أي فائدة منذ دخول اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ في سبتمبر 2005، فقد عرفت الواردات الجزائرية من الاتحاد منذ 2005 ارتفاعاً بحوالي 80%، منتقلة من 2.11 مليار دولار إلى 8.20 مليار دولار سنة 2008، وخلص في الأخير إلى أن العمل الأكثر أهمية الذي ينبغي القيام به هو تحقيق دراسة آثار تطبيق الشراكة.

المبحث الثالث: الصادرات الجزائرية وعلاقتها بالتنوع الاقتصادي.

إن العقبات التي واجهت الاقتصاد الجزائري بسبب الاعتماد المفرط على الصادرات النفطية، جعلها تثنى فكرة الاتجاه إلى سياسة التنوع الاقتصادي لتذليل هذه العقبات.

المطلب الأول: ماهية التنوع الاقتصادي.

تساهم سياسة التنوع الاقتصادي في إتاحة الفرص أمام القطاعات الأخرى من أجل المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي كبديل للقطاع النفطي.

أولاً- تعريف التنوع الاقتصادي:

من أجل تحديد مفهوم التنوع الاقتصادي تم التطرق لمجموعة من التعاريف منها¹:

"يقصد بالتنوع الاقتصادي عملية تنوع مصادر الدخل، توسيع القاعدة الإنتاجية، وزيادة مساهمة القطاعات الإنتاجية (السلعية والخدمية) في الناتج المحلي الإجمالي، بما يخلص الاقتصاد من مخاطر الاعتماد على هيمنة مادة أولية أو سلعة واحدة رئيسية (زراعية كانت أم استخراجية)، كما يعني التنوع الاقتصادي عملية استغلال كافة الموارد وطاقة الإنتاج المحلية بما يكفل تحقيق تراكم في القدرات الذاتية، قادرة على توليد موارد متجددة، وبلوغ مرحلة سيطرة الإنتاج المحلي على السوق الداخلي، وفي مراحل متتالية تنوع الصادرات، حيث يعد التنوع من الأولويات التي تترجم الاهتمام بسد منابع التخلف والتبعية المفرطة والاعتمادية المستمرة على الخارج".

هذا التعريف يوضح أن تنوع الاقتصاد يعني أساساً توسيع القاعدة الإنتاجية المحلية، ولا يكون ذلك إلا من خلال تعبئة كل الموارد المجتمعة المتاحة الكفيلة التي تكفل زيادة الإنتاج الوطني لتلبية الاحتياجات المحلية بدرجة أولى. كما يعرف " التنوع الاقتصادي بأنه عملية توسيع القاعدة الاقتصادية، وإقامة ركائز اقتصاد حقيقي مكون من قاعدة إنتاجية ومالية وخدمية، يسهم في إيجاد مصادر أخرى للدخل بجوار النفط". حيث تشمل القاعدة الإنتاجية قطاعات الإنتاج العيني كالصناعة والزراعة، والقاعدة المالية، قطاعات المصارف والأسواق المالية، بينما تضم القاعدة الخدمية السياحية والتجارة وغيرها.

¹ نيطوم أيمن، سعادة السعيد، إستراتيجية التنوع الاقتصادي الوطني في ظل الأزمة النفطية - حالة الجزائر -، مذكرة ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات البنوك والتمويل، جامعة المسيلة، 2017، ص 2 - 3.

أيضا يقصد بالتنوع الاقتصادي: "العملية التي تتضمن خروج الاقتصاد من حالة الانحصار في مصادر الدخل وتخفيض الاعتماد على قطاع معين أو سلعة رئيسية وحيدة في الحصول على الإيرادات، وذلك بإقامة قاعدة اقتصادية صلبة، متنوعة المقومات والنشاطات، متكاملة القطاعات ومتشابكة الوحدات، تستجيب للحاجات الأساسية والمتطلبات المتزايدة للمجتمع، توفر الحماية للاقتصاد من الصدمات الخارجية، وتتصف بوجود روابط داخلية قوية بين القطاعات (الفروع والنشاطات) الإنتاجية، بما يؤدي إلى توفير حد أدنى من التماسك والتكامل بينهما، لا يكون الاقتصاد فيها مرتبطا بالخارج أكثر من الداخل وتعطي قوة دفع ذاتي للتنمية تكفل لها الاستمرار والتجدد مستقبلا".

ثانيا - أنماط التنوع الاقتصادي:

وهناك أنواع عديدة من أنماط التنوع الاقتصادي نذكر أهمها فيما يلي¹:

1- تنوع النشاط الإنتاجي: إن الاقتصاديات ذات الحجم الكبير ترتبط أساسا بعدد كبير من مصادر الإنتاج. والنمو الاقتصادي المرتفع، يدعمه التوسع والتنوع في السلع والخدمات المنتجة، إذ نجد علاقة قوية جدا بين التنوع الاقتصادي والنتائج المحلي الإجمالي.

2- تنوع الأصول: وتتضمن الأصول الطبيعية الموارد الأرضية، من غابات وأراضي ومراعي، وتشير الأصول المنتجة إلى رأس المال المنتج، وهو يتضمن الاستثمارات المادية.

3- تنوع القطاعات التنافسية: الاقتصاديات الأكثر تنوعا، هي التي تتحكم في المنتجات الأقل إنتاجا على المستوى الدولي، هذا ما يزيد ويحسن من فرص تحقيق مكاسب تنافسية. على أن هذه النتيجة يحكمها سعر المنتج وأسعار السلع البديلة.

ويمكن التمييز بين ستة أشكال للتنوع الاقتصادي يمكن لصانعي السياسات الاقتصادية الاختيار بينهما وهي:

- **التنوع العمودي (الرأسي):** وهو تصنيع منتجات تشكل مواد نصف مصنعة أو مواد أولية لصناعة السلع الحالية (التنوع العمودي لأعلى) أو التوجه إلى صناعة منتجات جديدة تشكل المنتجات التي يتم تصنيعها حاليا مواد أولية لها (التنوع العمودي للأسفل).

- **التنوع الأفقي:** وهو إنتاج وتصنيع منتجات جديدة تتلاءم مع الخبرات والطرق الإنتاجية المكتسبة وتكملها في نفس الوقت.

- **التنوع الجانبي:** وهو الدخول إلى ميدان نشاط جديد من خلال إنتاج منتجات جديدة لا علاقة لها بالمنتجات الحالية وتستهدف أسواقا جديدة.

- **التنوع الشامل:** والذي تسعى من خلاله المؤسسات الإنتاجية إلى توسيع تشكيلة منتجاتها الحالية وفي نفس الوقت اكتساب واختراق أسواق جديدة.

¹ منصورى حاج موسى، بوشري عبد الغني، التنوع الاقتصادي كخيار استراتيجي للنمو الاقتصادي - تجربة كوريا الجنوبية نموذجا، مجلة الاقتصاد وإدارة الأعمال، ط 02/عدد 07، 2018، ص 243-256.

- **التنوع الجغرافي:** والذي يعني الدخول إلى مناطق جغرافية جديدة (تصدير منتجات) والتكيف مع تغيرات بيئة الإنتاج الجديدة.

- **التنوع المالي:** وهو ذلك الشكل من التنوع الذي يهدف إلى الحد من مخاطر الاستثمار من خلال توزيع رؤوس الأموال على مجموعة متنوعة من الأنشطة الاستثمارية والتي لا يمكن أن تخسر في آن واحد، كما قد يمتد التنوع المالي إلى الاستثمار في مناطق مختلفة لتجنب آثار الانكماش الاقتصادي الذي قد يصيب مناطق معينة.

وفي معظم الحالات فإن هيكل الإنتاج الأكثر تنوعاً أفضل من ذلك الذي يعتمد على عدد قليل من السلع الأولية، ونفس الشيء فإن الاعتماد على عدد كبير من المنتجات المصدرة ووجهات التصدير بشكل عام، هو أفضل من التركيز على القليل. ومع أن عملية تنوع الإنتاج والتجارة قد تكون مكلفة، ومحفوفة بالمخاطر وطويلة الأجل، فإنه بالمقابل لا يمكن الاستهانة بالمكاسب التنموية المحتملة من ذلك. وإستراتيجية التنمية باعتماد التنوع الاقتصادي، مهما كان الأفق الزمني المتاح تحقيقها، فهو يبدو قصيراً، بالنظر للأهداف الكبيرة والعديدة المرجوة منها، هذا بالإضافة إلى طبيعة المشكلات المتراكمة في الاقتصاد، لاسيما المتجذرة فيه، والتي يتطلب استئصالها، نقلة نوعية تترجم رؤية مستقبلية، تكون مستشرقة لمسارات بديلة للتنمية.

فلم يكن رفع شعار التنوع كافياً لتحقيقه، وإنما كان من أهم اشتراطاته توافر قواعد التنوع الأساسية، وهنا نجد أن قواعد التنوع يمكن وضعها في الآتي:

- **القاعدة الأولى:** تعتمد على الفوائض التي يمكن من خلالها تنوع الاقتصاد أو القطاع أو النشاط الاقتصادي.
- **القاعدة الثانية:** قاعدة الموارد، وتتصرف إلى مدى توفر الموارد المادية والبشرية والتقنية التي تمكنها من تحقيق مستوى التنوع الفاعل والحقيقي.

ثالثاً - أهداف التنوع الاقتصادي:

ويمكن تلخيص هذه الأهداف فيما يلي¹:

- التقليل من نسبة المخاطر الاقتصادية والمقدرة على التعامل مع الأزمات والصدمات الخارجية، مثل تقلبات أسعار المواد الأولية كالبتترول، أو الجفاف بالنسبة للمواد الغذائية والزراعية، أو تدهور النشاط الاقتصادي في الأسواق العالمية خاصة في الدول الشريكة (مثال الدول الأوروبية بالنسبة للدول العربية).
- تحسين وضمان استمرار وتيرة التنمية من خلال تطوير قطاعات متعددة ومتنوعة كمصدر للدخل وللنقد الأجنبي ولعائدات الميزانية العامة، ورفع قيمتها المضافة في الناتج المحلي الإجمالي وتشجيع الاستثمار فيها.
- تحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع والخدمات، وزيادة الصادرات والتقليل من الاعتماد على الخارج في استيراد السلع الاستهلاكية، وتوفير فرص الشغل وبالتالي تحسين مستوى معيشة الأفراد.
- تمكين القطاع الخاص من لعب دور مهم وأكبر في العملية الاقتصادية وتقليل دور الدولة والسلطات العمومية.

¹ الهام خوحو، وآخرون، دور سياسات التنوع الاقتصادي خارج قطاع المحروقات على إنعاش التجارة الخارجية-دراسة حالة الجزائر- (1991-2015)، مذكرة ماستر، تخصص تجارة دولية، جامعة الوادي، 2017، ص10.

المطلب الثاني: المحددات الأساسية للتنوع الاقتصادي ومؤشراته.

نستعرض من خلال هذا المطلب مختلف محددات التنوع الاقتصادي، وأهم المؤشرات المعتمدة لقياسه.

أولاً- محددات التنوع الاقتصادي:

يخضع التنوع الاقتصادي إلى عدت محددات نذكرها فيما يلي¹:

- **المواد الطبيعية:** تعتبر من بين العوامل التي تقود التنوع الاقتصادي، نجد الموارد الطبيعية التي يمكن أن تستغل لرفع نطاق الصادرات والسلع المنتجة من قبل الدول خاصة من خلال الاستفادة من القيمة المضافة التي يمكن أن تنتشأ من الموارد المستخرجة.
- **التدخل الحكومي:** يعتبر حجم تدخل الحكومة في النشاط الاقتصادي عاملاً مهماً ومسبقاً لبناء بيئة مواتية، فمستوى تدخل الحكومة يعكس طبيعة ونوعية النشاطات التي تمويلها برامج الإنفاق الحكومي.
- **القدرة المؤسسية والموارد البشرية:** تعبر الموارد البشرية والقدرات المؤسسية عناصر ذات أهمية كبيرة، كونها تلعب دور مساعد لتسهيل سلسلة العرض وفتح احتمالات للتنوع عبر الموارد الأساسية والقطاعات المختلفة.
- **القطاع الخاص:** يلعب القطاع الخاص دوراً هاماً في نمو التنوع، عبر تطوير الابتكار والأنشطة الاقتصادية الدائمة الاستثمار في البحث والتطوير في الأنشطة الجديدة، كونه يهتم دائماً بما يحدث في القطاعات الجديدة ويجلب الابتكار للاقتصاد.

ثانياً- مؤشرات قياس التنوع الاقتصادي:

هناك العديد من المؤشرات الإحصائية لقياس التنوع، تتفاوت في كفاءتها وملاءمتها لأغراض القياس، بحيث يرجع هذا الاختلاف إلا أن كل مؤشر يتميز بقياس خاصية معينة، منها ما يعتمد على قياس ظاهرة التشتت (disperion) مثل معامل الاختلاف، وبعضها يعتمد على قياس خاصية التركيز (concentration) كمؤشر جيني، وأخرى على درجة التنوع مثل معامل هيرفندال-هيرشمان الذي يعتبر من أكثر المؤشرات استعمالاً في قياس درجة التنوع.²

أما المتغيرات التي تطبق عليها مؤشرات التنوع، فهي أيضاً كثيرة، ومنها الناتج المحلي الإجمالي حسب النشاطات الاقتصادية المعروفة في الحسابات القومية، وبنية الناتج المحلي الإجمالي وتوزيعه بين ناتج نفطي وناتج غير نفطي، وبنية الصادرات وتوزيعها بين نفطية وغير نفطية، وتوزيع الإيرادات الفعلية للحكومة بين نفطية وغير نفطية، وقد وضعت هيئة الأمم المتحدة للتنمية والتجارة (unctad) في محاولتها لتحديد الدول الأقل نمواً، معياراً لتنوع الاقتصاد يتكون من أربعة عناصر هي:

¹ آسيا طويل، وآخرون، تداعيات الاقتصاد الجزائري وحتمية إستراتيجية التنوع الاقتصادي ما بعد أزمة جائحة (كوفيد-19) دراسة تحليلية وقياسية لحالة القطاع الفلاحي، 2021، . Les Cahiers du Cread-VOL ,37-n° 03-2021 .
² قابوش فريال، أثر التنوع الاقتصادي على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1990-2015)، مذكرة ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد كمي، ام البواقي، 2018، ص 16 - 20.

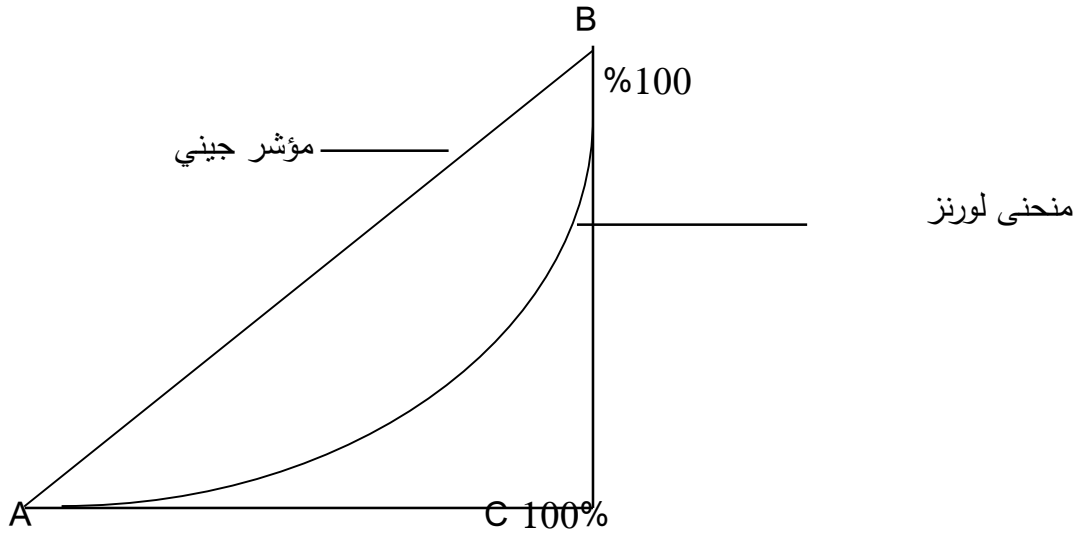
- مقدار إسهام القطاع الصناعي في الناتج المحلي الإجمالي؛
- نسبة إسهام العمل في الصناعة؛
- مقدار الاستهلاك الفردي من الكهرباء؛
- مقدار التركيز في الصادرات.

وفيما يلي تعريف موجز للمؤشرات المستخدمة في قياس درجة التنوع:

1- معامل التركيز (concentration):

ويستند إلى حساب مدى تركيز الظاهرة المدروسة أو توزيعها. من أفضل مقاييسه مؤشر جيني المعروف بالمساحة المحصورة بين منحنى لورنز وقطر المثلث (AB)، ومساحة المثلث قائم الزاوية (ABC) كما يبين الشكل الموالي:

شكل رقم (5-Π): مقياس مؤشر جيني



المصدر: قابوش فرال، أثر التنوع الاقتصادي على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال (1990-2015)، 2017، ص17.

يعطى بالعلاقة التالية:

$$G=1 - \sum_{k=1}^n (x_k - x_{k-1})x (y_k + y_{k+1})$$

2- مؤشر هرفيندال-هيرشمان (Herfindal-Hirshman):

هو مؤشر أكثر تطورا في انه يأخذ بعين الاعتبار كامل سلسلة التوزيع وكما انه مقياس للتركيز، ويمكن أن يساعد على تحديد مدى تنوع النظام الصناعي للبلد في قطاعات صناعية مختلفة. وبعد الأكثر شيوعا في قياس درجة التنوع، ويعبر عن درجة اعتماد صادرات بلد معين على عدد محدود من السلع. يعتمد على قياس تركيب وبنية المتغير ومدى تنوعه، وقد تم تصميمه خصيصا لقياس مقدار التركيز في قطاع الصناعة أو أي قطاع آخر وتم تداوله من قبل المحاكم الأمريكية لقياس الاحتكار في صناعة ما أو قطاع معين.

كما تم استخدامه لمعرفة مدى التنوع في قطاع التصدير من قبل الولايات المتحدة للتجارة والتنمية ويعرف بالصيغة التالية:

$$H = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^N (X_i / X)^2 - \frac{1}{N}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{N}}}$$

حيث أن:

(N) تمثل عدد النشاطات؛

(X_i) ناتج النشاط؛

(X) الناتج المحلي الإجمالي لجميع النشاطات؛

وتكون قيمة المؤشر محصورة بين 0 و 1، حيث كلما اقتربت من الصفر كلما كان الاقتصاد متنوع وإذا كانت قيمه صفر أي تنوع كامل، معناه تساوي القطاعات في مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي، وفي حين إذا كان يساوي واحد معناه تنوع معدوم أي كلما كان كبير يكون الاقتصاد ضعيف.

3- مؤشر فلاديمير كوسوف (Fladimir-Cossouv):

يأخذ هذا المؤشر الصيغة التالية:

$$\text{Cos} = \frac{\sum_{i=1}^n D_i^2 X B_i^2}{\sqrt{\sum_{i=1}^n D_i^2 X} \sqrt{\sum_{i=1}^n B_i^2}}$$

حيث:

X_i الأهمية النسبية لكل قطاع في مجمل الناتج المحلي الإجمالي في فترة الأساس.

β_i الأهمية النسبية لكل قطاع في مجمل الناتج المحلي الإجمالي في فترة المقارنة.

Cos ويستدل على وجود التنوع من خلال حصول تغيرات هيكلية في الاقتصاد في حالة Cos=0 وعلى العكس في حالة الابتعاد عن القيمة مما يترجم بنقص في التغيرات الهيكلية.

4- مؤشر تركيز الصادرات:

يعد دليلي التنوع والتركز من بين أهم الأدلة التي تكشف وتؤشر عن مستوى التنوع الاقتصادي في البلدان التي تتبنى إستراتيجية التنوع، فبينما يقيس دليل التنوع انحراف (Diversification Index)، حصة صادرات السلع الرئيسية لدولة معينة من إجمالي صادراتها عن حصة الصادرات المحلية لتلك السلع الرئيسية في الصادرات العالمية، كما يلي:

(H_{ij}) تمثل صادرات السلعة i من إجمالي صادرات الدول j.

(H) تمثل حصة صادرات السلعة من إجمالي صادرات العالم.

يتراوح هذا المؤشر بين (0-1)، بحيث كلما اقترب الدليل من 0 كلما كانت درجة تنوع الصادرات أعلى، وعندما يصل الدليل إلى 0 يتطابق هيكل الصادرات المحلية مع هيكل الصادرات العالمية، في حين نجد دليل التركيز يقابل دليل التنوع، ويقاس درجة تركيز صادرات السلع الرئيسية في إجمالي الصادرات المحلية.

المطلب الثالث: دوافع التنوع الاقتصادي.

استند أصحاب فكرة ضرورة التنوع الاقتصادي على مجموعة من المبررات الأساسية لسياسة التنوع الاقتصادي وتتمثل فيما يلي¹:

1- تقليل المخاطر الاستثمارية:

يساهم التنوع الاقتصادي في زيادة معدلات النمو الاقتصادي من خلال زيادة فرص الاستثمار وتقليل المخاطر الاستثمارية، فتوزيع الاستثمارات على عدد كبير من النشاطات الاقتصادية يقلل من المخاطر الاستثمارية الناجمة عن تركيز تلك الاستثمارات في عدد قليل منه.

2- تقليل المخاطر المؤدية إلى انخفاض حصة الصادرات:

تعتمد بعض الدول التي يتسم اقتصادها بدرجة ضعيفة من التنوع الاقتصادي على تصدير منتج واحد أو عدد محدود من المنتجات، فعند انخفاض أسعار المنتجات المصدرة تنخفض عوائد الصادرات من النقد الأجنبي، مما يؤدي إلى تقليص إمكانية الدولة في تمويل الواردات أو تمويل عملية التنمية الاقتصادية.

3- توطيد درجة العلاقات التشابكية بين القطاعات الإنتاجية:

يساهم التنوع الاقتصادي الناتج من زيادة عدد القطاعات الاقتصادية المنتجة في تقوية العلاقات التشابكية فيما بينها، كما يساهم في التقليل من خطر الانكشاف الاقتصادي الذي يحدث بسبب الاعتماد على سلعة تصديرية واحدة بدلا من الاعتماد على قاعدة تصديرية متنوعة يكون لها دور مهم في تحقيق عائدات كبيرة مما ينجم عنه العديد من التأثيرات الخارجية في الإنتاج التي تنعكس إيجابيا على النمو الاقتصادي.

4- زيادة الفرص الوظيفية:

التنوع يحفز النمو الاقتصادي ويحقق التنمية المستدامة ويزيد من درجة الترابط والتشابك بين القطاعات الاقتصادية، وكل ذلك يؤدي إلى زيادة الطلب على العمالة ويولد الفرص الوظيفية وبالتالي يقلص من معدلات البطالة، فالتنوع الاقتصادي فيما يتعلق بالعمالة هو درجة إسهام القطاعات المختلفة في الأيدي العاملة، فكلما كانت تلك القوى موزعة على مختلف القطاعات وبنسب ملائمة دل ذلك على درجة معينة من التنوع الاقتصادي.

5- زيادة القيمة المضافة:

¹ بن شاکر صبرينة، التنوع الاقتصادي كإستراتيجية لتحقيق التنمية المستدامة في الجزائر -دراسة تحليلية-، مذكرة ماستر، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة قلمة، 2020، ص 11-12-13.

يعزز التنويع الرأسي الروابط الأمامية والخلفية في الاقتصاد لان مخرجات القطاع ستشكل مداخلات إنتاجية لقطاع آخر، كما يساهم التنويع في توليد الفرص الوظيفية ومن ثم ارتفاع دخول عوائد عناصر الإنتاج واستقرارها مما يؤدي إلى تزايد القيمة المضافة المتولدة قطاعيا ومحليا وتسريع عملية النمو الاقتصادي.

6- زيادة التنويع في القطاعات الاقتصادية:

يؤدي التنويع في القطاعات الاقتصادية إلى تنويع مصادر الدخل وبالتالي التخلص من ظاهرة (المرض الهولندي) التي تعاني منها أغلب البلدان النفطية نتيجة زيادة صادراتها النفطية والذي يؤدي إلى ارتفاع قيمة العملة المحلية قياسا بالعملة الأجنبية وبالتالي يقود إلى ارتفاع أسعار السلع المحلية مما يؤدي إلى انخفاض قدرتها التنافسية في الأسواق العالمية، وبالتالي ينخفض الطلب على السلع المحلية ويرتفع بالنسبة للسلع الأجنبية أما عندما تتوزع الصادرات فإن مخاطر انخفاض الرقم القياسي لأسعار الصادرات سوف تتوزع على عدد كبير من السلع والخدمات، مما يؤدي إلى تقليص الخسائر الناتجة عن تقلب أسعار السلع المصدرة وبالتالي ارتفاع معدل التبادل التجاري وهذا ما يؤكد العلاقة الايجابية بين تنوع الصادرات والنمو الاقتصادي.

خلاصة

أدت التبعية المفرطة لقطاع المحروقات في الجزائر والذي ساهم بنسبة حوالي 96% من إجمالي صادراتها إلى حصر وضيق المساحات المالية للدولة، مما نتج عنها تكون اقتصاد هشيش وعرضة لتقلبات أسعار البترول في الأسواق العالمية وما تخلفه من صدمات خارجية، وهذا ما جعل الدول الجزائرية تلجأ إلى الاهتمام والتفكير في تفعيل قطاع صادراتها غير نفطية وذلك بالتوجه نحو سياسة التنويع الاقتصادي بهدف خلق قطاع موازي لقطاع المحروقات.

الفصل الثالث:

تحليل وتقييم واقع صادرات
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
في الجزائر

تمهيد:

إن الاهتمام الكبير بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل غالبية دول العالم يعكس المكانة المهمة لهذا القطاع الذي أصبح بديلا هاما من بدائل التصدير والجزائر على غرار هذه الدول أدركت أن خروجها من التبعية الربعية لن يكون إلا عن طريق الاهتمام بهذا القطاع، حيث وضعت العديد من السياسات والبرامج من أجل تأهيله والنهوض به إلى المستوى المرغوب.

وعليه سوف نتطرق في هذا الفصل لثلاثة مباحث كالاتي:

المبحث الأول: تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وعلاقتها بتطور الصادرات خارج المحروقات (2010-2021).

المبحث الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في التصدير.

المبحث الثالث: سياسات دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأساليب معالجتها.

المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

إن التغيرات والتطورات الكبيرة التي حدثت في الجزائر نتيجة إعادة هيكلة الاقتصاد الوطني فإن هذا اثر بشكل ملحوظ على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويعود كل هذا إلى السياسة المنتهجة من طرف الدولة، وكذا تنامي فكر المقاولاتية لدى الشباب عامة وخريجي الجامعات بصفة خاصة.

المطلب الأول: نبذة تاريخية عن تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

وقد مر تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بعدة مراحل قسمناها كما يلي:

الفرع الأول: المرحلة الأولى (1963-1982).

يتكون قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أساسا من مؤسسات صغيرة عند الاستقلال، والتي كانت¹ تحت وصاية لجان التسيير، حيث كان ظهورها بعد فترة الاستقلال وكانت أغلبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قبل الاستقلال تحت ملكية المستوطنين الفرنسيين، وكانت تلك التي تعود إلى الجزائريين تتميز بالمحدودية من حيث إعدادها ومستوى مساهمتها في العمالة والقيمة المضافة، وبعد الاستقلال ونتيجة الهجرة الجماعية للفرنسيين مالكي المؤسسات فقدت معظمها حركيتها الاقتصادية، وهو ما يجعل الدولة الجزائرية تسند عمليات الإشراف على تسييرها إلى لجان التسيير الذاتي (الأمر رقم 62-20 الصادر بتاريخ 21-08-1962) والمتعلق بتسيير وحماية الأملاك الشاغرة، و(المرسوم رقم 62 - 02 الصادر بتاريخ 22-10-1962) والمتعلق بالتسيير في المؤسسات الزراعية الشاغرة، و(المرسوم رقم 62-38 الصادر بتاريخ 22-11-1962) والمتعلق بلجان التسيير في المؤسسات الصناعية الشاغرة.

وفي عام 1963 قد صدر قانون الاستثمارات من أجل معالجة استقرار المحيط الذي صاحب الاستقلال، إلا انه كان أثر ضعيف حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يخص تسخير رأسمال الوطني والأجنبي وهذا رغم الامتيازات والضمانات المصادق عليها لهذا الأخير التي تعتبر مهمة.

وفي عام 1966 جاء قانون الاستثمارات الجديدة الذي كان يصبوا لتحديد قانون الاستثمارات الخاص الوطني في إطار التنمية الاقتصادية، هذا القانون قد احتاط باحتكار الدولة للقطاعات الحيوية للاقتصاد وأن منح الرخص أو

¹ قيطاني سناء، حوار أميرة، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات دراسة حالة ولاية ميلة (2009-2017)، مذكرة ماستر، تخصص إدارة مالية، المركز الجامعي ميلة، 2018، ص 79-80.

الاعتمادات للمشاريع الخاصة كان بالضرورة يمر عبر اللجنة الوطنية للاستثمار "CNI" على أساس معايير اختيارية.

ثم صدر قانون التسيير الاشتراكي في سنة 1971، الذي جعل من تلك المؤسسات تابعة للدولة في ظل رؤية واضحة نحو تكريس مبادئ النظام الاشتراكي المؤسس على النظام الاقتصادي المخطط، والذي يمثل فيه القطاع العام المحرك الأساسي لتحقيق التنمية الاقتصادية وبالتركيز على المؤسسات الكبيرة للصناعات المصنعة والمنتجات الوسيطة.

وبصفة عامة تم من خلال هذه المرحلة التقييد الكلي بالقطاع الخاص وبالتالي منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تميزت بضعف كبير ومحدودية تلك المؤسسات التابعة للقطاع الخاص ولم تحقق إلا تنمية طفيفة من هامش المخططات الوطنية وقاد هذا الوضع بطبيعة الحال لسلوك حذر لرأس المال للمستثمر الخاص على ضوء الظروف أو التوجهات السياسية.

الفرع الثاني: المرحلة الثانية (1982-1988).

تميزت هذه المرحلة بظهور اهتمام كبير بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة منذ بداية الثمانينات، حيث تم دمجها في إطار السياسة العامة للتنمية، كأداة ينتظر منها المساهمة في تكثيف النسيج الصناعي وزيادة حجم الإنتاج، وبالتالي خلق فرص عمل جديدة، الأمر الذي نتج عنه تطور عدد هذه المؤسسات وهذا إن دل على شيئا إنما يدل على زيادة الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.¹

كما شهدت المرحلة (1982-1988) محاولات عديدة لإحداث إصلاحات هيكلية على مستوى الاقتصاد الجزائري منها: المخططين الأول (1980-1984) والثاني (1985-1989)، وهذا يعكس وجود زيادة في ظل استمرار الاختيار الاشتراكي من أجل تفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وإعطاء حرية أكبر للقطاع الخاص نظرا لأهميته في تجسيد أهداف التنمية الاقتصادية في نظر السلطات، وبالمناسبة صدرت العديد من القوانين المتعلقة بالاستثمار حيث كانت لها آثار على المستوى العام والخاص (قانون الاستثمار المؤرخ في 21/08/1982)، وقوانين إعادة الهيكلة العضوية والمالية للمؤسسات الاقتصادية (المرسوم 242/80 المؤرخ في 04/10/1980)، ومختلف الإجراءات المتعلقة باستقلالية المؤسسات (المرسوم 192/88 المؤرخ في 04/10/1988).

¹ نسيم سابق، أثر الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على النمو الاقتصادي دراسة قياسية على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2000-2014)، رسالة دكتوراه، تخصص اقتصاد مالي، جامعة باتنة، 2016، ص 111.

وفي سنة 1989 ونتيجة لتفاقم الأزمة الجزائرية وتزايد الحاجة للمساعدات الائتمانية من المؤسسات المالية والنقدية الدولية، صدرت عدة قوانين تعكس بداية التوجه نحو اقتصاد السوق والتخلي على النظام الاقتصادي المخطط، وذلك في ظل الإصلاحات الهيكلية التي نتجت عن تفاوض الجزائر مع صندوق النقد الدولي، مما سمح بظهور ما يعرف بخصوصية المؤسسات العمومية لإعطاء دور أكبر للقطاع الخاص والتقليص من التسيير الإداري للاقتصاد الوطني.

الفرع الثالث: المرحلة الثالثة (1988-1995).

أهم ما ميز هذه المرحلة هو الظرف السيئ الذي شهدته الجزائر من خلال عدم الاستقرار السياسي والأمني، والاختلالات الهيكلية على مستوى الاقتصاد الوطني، إلا أنه رغم هذه الأوضاع شهد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تطورا ملحوظا عن طريق جملة من القوانين والمراسيم التي تهدف لتشجيع الاستثمار الخاص كما يلي:¹

- القانون رقم 90-10 بتاريخ 14 أفريل 1990، الذي كرس مبدأ حرية الاستثمار الوطني الخاص والأجنبي، استنادا إلى معيار الإقامة بدلا من معيار الجنسية.

- المرسوم التشريعي رقم 93-12 بتاريخ 05 أكتوبر 1993، المتعلق بترقية الاستثمارات وذلك من خلال تحديد النظام العام الذي يطبق على الاستثمارات الوطنية الخاصة.

الفرع الرابع: المرحلة الرابعة (1995-2017).

تميزت هذه المرحلة بعودة الاستقرار السياسي والأمني وتحسن الأوضاع الاقتصادية في الجزائر، تميزت كذلك بالانتقال من اقتصاد إداري إلى اقتصاد منفتح على العالم الخارج، يمثل فيه القطاع الخاص والأجنبي دورا هاما، هذا فضلا عن التوجهات الاقتصادية الدولية نحو العولمة واقتصاد السوق، تميز تجسد ذلك من خلال إصدار القوانين التالية:²

- الأمر رقم 1-03 بتاريخ 20 أوت 2001، والمتعلق بتطوير الاستثمار، بحيث أصبحت الدولة تلعب دور المحفز بكل ما تحمله من أجهزة وضمانات. وفي 12 ديسمبر من نفس السنة، صدر القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو أول قانون في الجزائر يهتم بهذا النوع من المؤسسات.

- قانون رقم 17-02 بتاريخ 10 يناير 2017، يهدف القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى تحديد تدابير والآليات المخصصة لها فيما يتعلق بالإنشاء والإنماء والديمومة.

¹ حيدوش أحمد، زمار عمار، مرجع سابق، ص 20.

² نفس المرجع، ص 21.

المطلب الثاني: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

يعرف قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اختلالا في التوزيع من الناحية القانونية حيث تصدر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة الصدارة من حيث التعداد تليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية.

أولا: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2010-2021).

سنوضح من خلال الجدول الموالي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العقد الأخير، أي من سنة 2010 إلى سنة 2021.

جدول رقم (III-11): تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2010-2021).

السنوات	عدد المؤسسات ص و م الخاصة	عدد المؤسسات العمومية	المجموع
2010	618515	557	619072
2011	658737	572	659309
2012	711275	557	711832
2013	777259	557	777816
2014	851511	542	852053
2015	934037	532	934569
2016	1022231	390	1022621
2017	1074236	267	1074503
2018	1092908	262	1093170
2019	1171701	244	1171945
2020	1209252	239	1209491
2021	1266995	225	1267220

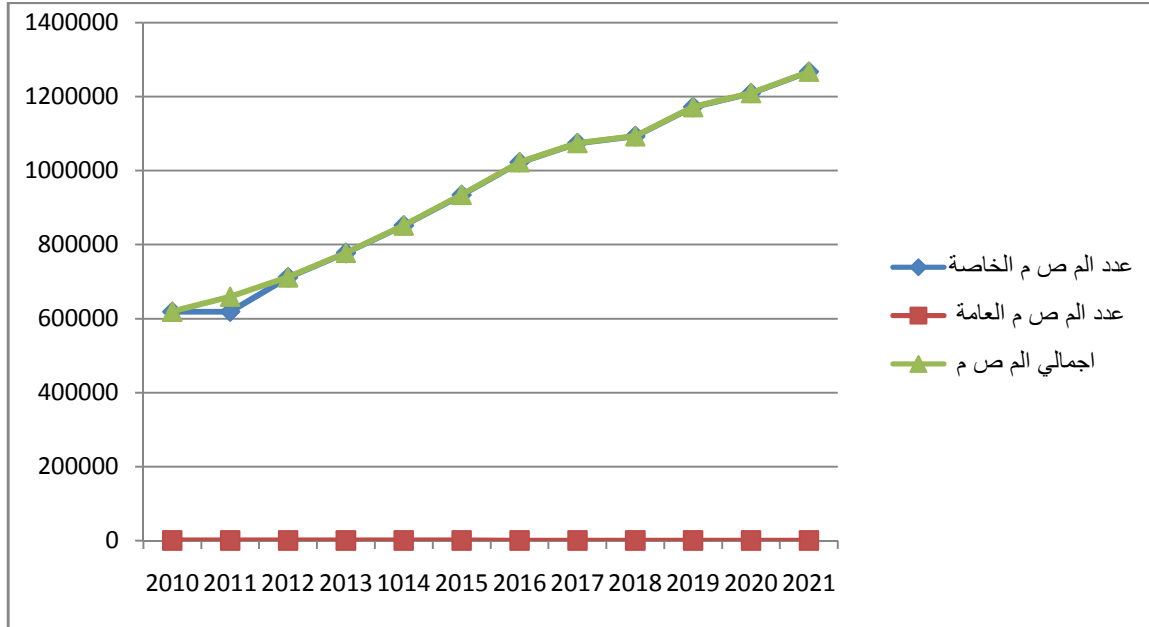
المصدر: من إعداد الطالبتين، بالاعتماد على عدة مصادر: منصف بوعزيلة، رمزي زراري، دور المؤسسات الصغيرة ولمتوسطة في

ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر 2010 - 2018، 2021، ص 73.

Bulletin d'information statistique de la PME (NO ,39,37 ,35).

من خلال الجدول نلاحظ أن تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تزايد مستمر، حيث تبين لنا التطور الملحوظ للمؤسسات من سنة 2010 بحوالي 619072 مؤسسة إلى غاية سنة 2021 بحوالي 1267220، وهذا ما يوضحه الشكل الموالي:

شكل رقم (III-6): مخطط يوضح عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من سنة 2010 إلى سنة 2021.



المصدر: من إعداد الطالبتين، بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (11).

من خلال الشكل تبين لنا الزيادة المستمرة في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث نلاحظ أنا النسبة الغالبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتركز في القطاع الخاص وهذا بفعل السياسة المنتهجة من طرف السلطات العمومية الهادفة لتشجيع الاستثمار في مؤسسات القطاع الخاص، وهذا يدل على مدى الاهتمام بهذه المؤسسات بمختلف قطاعاتها، نتيجة دورها الفعال (الاقتصادي، الاجتماعي)، وقد تراجع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية بسبب تغير البنية الهيكلية للقطاع العمومي وإعادة تنظيمه.

ثانيا: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الحجم لسنة (2021).

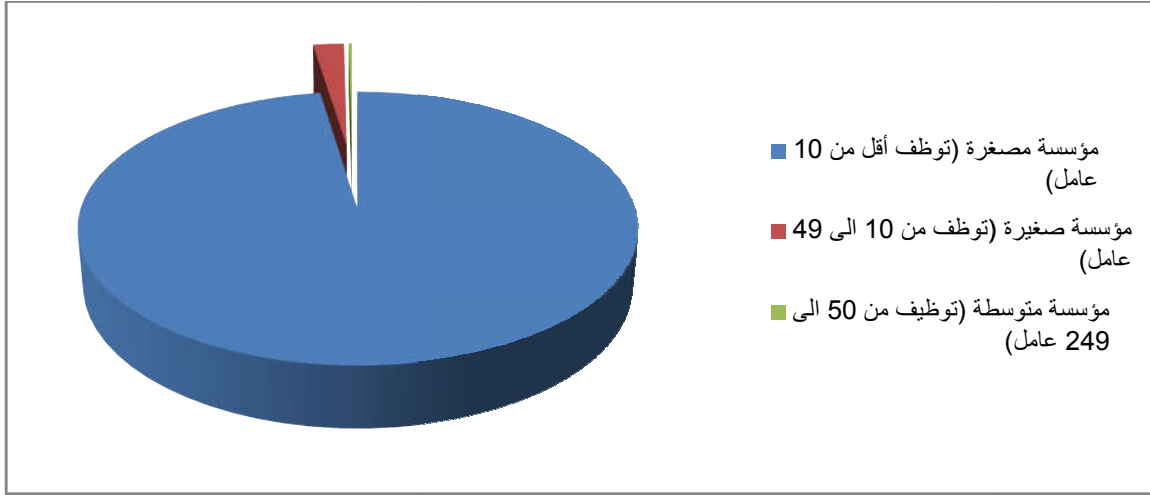
تنقسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الحجم إلى ثلاث أنواع: مؤسسات مصغرة، مؤسسات صغيرة، ومؤسسات متوسطة، حسب الجدول التالي:

جدول رقم (III-12): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الحجم (2021).

النسبة %	العدد	أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
97.57	35267	مؤسسة مصغرة (توظف أقل من 10 عامل)
2.19	792	مؤسسة صغيرة (توظف من 10 إلى 29 عامل)
0.24	88	مؤسسة متوسطة (توظف من 50 إلى 249 عامل)
100	36147	المجموع

Source : Bulletin d'information statistique de la PME (NO =39)

شكل رقم (III-7): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الحجم لسنة 2021.



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على: Bulletin d'information statistique de la PME (NO=39).

في نهاية السداسي الأول لسنة 2020، بلغت نسبة المؤسسات المصغرة 97.57% من إجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تسيطر بقوة على النسيج الاقتصادي الوطني، ثم تليها المؤسسات الصغيرة بنسبة 2.19%، وأخيرا المؤسسات المتوسطة بنسبة 0.24%.

ثالثا: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب النشاط لسنة (2021).

ويمكن توضيحها في الجدول الموالي:

جدول رقم (III-13): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب النشاط (2021).

النسبة %	المجموع	م ص م العامة	م ص م الخاصة	مجالات النشاط
1,11	7909	82	7827	زراعة
0,45	3199	2	3197	طاقة ومناجم
27,89	197937	12	197925	البناء وأشغال عمومية
15,32	108762	73	108689	الصناعة
55,23	391989	56	391933	خدمات
%100	709796	225	709571	المجموع

Source : Bulletin d'information statistique de la PME (NO =39) .

شكل رقم (III-8): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاع النشاط لسنة 2021.



المصدر: من إعداد الطالبتين، بالاعتماد على: bulletin d'information statistique de la PME (NO=39).

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ وجود اختلاف واضح في توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة النشاط، حيث نجد أن نصفها ينشط في قطاع الخدمات بنسبة 55.23%، وهذا إن دل إنما يدل على وجود تسهيلات في هذا المجال بالنسبة للمستثمر، وانخفاض درجة الخطورة فيه، أما المرتبة الثانية فترجع لقطاع البناء والأشغال العمومية بنسبة 27.89% وذلك راجع إلى التشجيع المقدم من طرف الدولة للمقاولين، ثم تليها القطاعات الأخرى الصناعة ب 15,32%، الزراعة ب 1.11%، وأخيرا قطاع الطاقة والمناجم بنسبة 0.45%.

المطلب الثالث: التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تنقسم المناطق الجغرافية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى ثلاث مناطق: الشمال، الهضاب العليا، الجنوب.

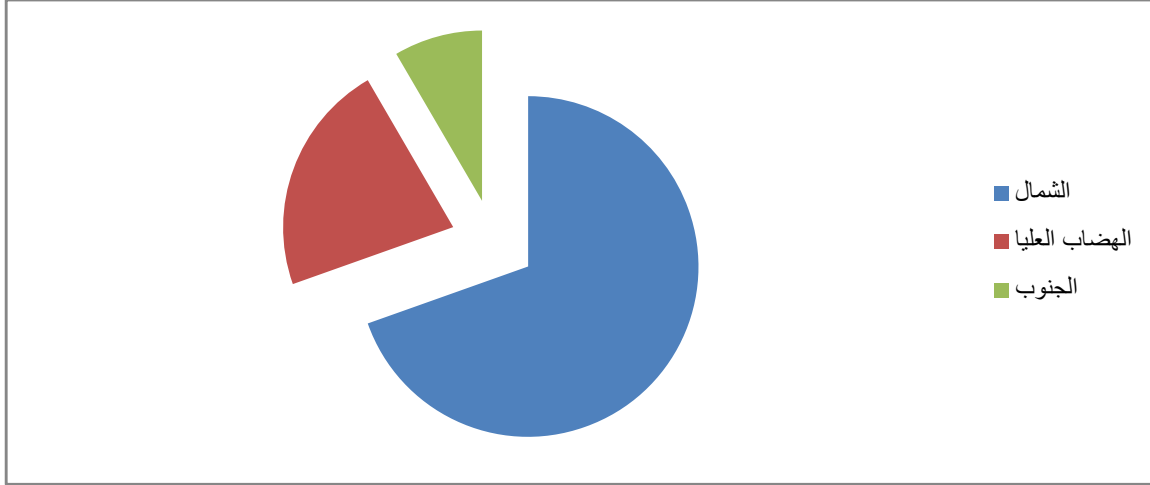
أولا- توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المناطق:

جدول رقم (III-14): التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاص لسنة 2021.

المنطقة	عدد المؤسسات ص و م	نسبة التمرکز %
الشمال	493691	69,58
الهضاب العليا	156207	22,01
الجنوب	59673	8,41
المجموع	709571	%100

Source : Bulletin d'information statistique de la PME (NO =39)

شكل رقم (III-9): التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (القطاع الخاص 2021).



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على: Bulletin d'information statistique de la PME (NO=39).

نلاحظ من الجدول أعلاه أن أغلب المؤسسات تتمركز في الشمال بنسبة 69,58%. نظرا للتوزيع الجغرافي للسكان، تليها الهضاب العليا بنسبة 22,01%، وأخيرا منطقة الجنوب بنسبة ضعيفة جدا تقدر بـ 8,41%.

ثانيا - كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

جدول رقم (III-15): كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لكل 1000 نسمة لسنة 2021.

الناحية	عدد ال م ص م خلال س/2021	عدد السكان بكل ولاية (2008)	الكثافة (2008)	عدد السكان بكل ولاية (2021)	الكثافة (2021)
الشمال	493691	21 075 874	0.618	27 624 600	18
الهضاب العليا	156207	9 765 202	0.287	12 828 900	12
الجنوب	59673	3 238 954	0.075	4246 500	14
	709571	34 080 030	1	44 700 000	16

Source : Bulletin d'information statistique de la PME (NO =39).

حسب أحدث إحصائيات مكتب الإحصاء الوطني حول الديموغرافيا فقد سجلت (44,7 مليون نسمة في عام 2021)، وبلغ المتوسط الوطني للشركات الصغيرة والمتوسطة حوالي 28 شركة لكل 1000 نسمة.

حيث انخفضت النسبة الوطنية إلى 16 مؤسسة لكل 1000 نسمة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نوع:

أشخاص اعتباريين، وعرفت تباين من ناحية جغرافية إلى أخرى كما يلي:

- 18 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة لكل 100 نسمة في الشمال.

- 12 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة لكل 100 نسمة في الهضاب العليا للبلاد.

- 14 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة لكل 100 نسمة في الجنوب.

المبحث الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عملية التصدير في

الجزائر

تعتبر الجزائر من الدول السبّاقة لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قصد تشجيعها لترقية الصادرات خارج المحروقات، نظرا للتبعية المفرطة لقطاع المحروقات والتي تمثل 97%، وعليه سوف نتطرق في هذا المبحث إلى مخاطر اعتماد الجزائر على الصادرات النفطية، وكذا دوافع اللجوء إلى ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ومنها مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التصدير.

المطلب الأول: مخاطر اعتماد الاقتصاد الجزائري على الصادرات النفطية.

إن الاعتماد الاقتصادي الجزائري المفرط على الصادرات النفطية انجر عنه مجموعة من المخاطر خاصة في فترة تدهور عوائده ومن بين هذه المخاطر نذكر ما يلي¹:

أولاً- مخاطر تقلبات الأسعار والانخفاض المردودية.

إن الاعتماد على الربوع النفطية يترتب عنه بالضرورة تذبذب في المداخل من العملة الصعبة والتي تستعمل في اقتناء المستلزمات الاستهلاكية للمجتمع من العالم الخارجي، إضافة إلى اللوازم من وسائل وعوامل الإنتاج، هذا التذبذب قد يرجع في أحد جوانبه إلى عامل الأسعار، أين يتولد خطر كبير يؤثر بشكل سلبي على الاقتصاديات المعتمدة على الصادرات من النفط، لأن أهم محددات سعر النفط هي الطلب العالمي وسياسة الإنتاج وأسعار بدائل النفط.

ثانياً- مخاطر فقدان الاستقلال الاقتصادي للدولة.

ترتبط سيادة الدولة على مواردها الطبيعية وحريتها في تحديد الطرق والسياسات المثلى لاستغلالها بمدى إرادة الدولة، وما تتلقاه من دعم سياسي من الأوساط الداخلية والخارجية، حيث وفي ظل غياب تلك الحرية والدعم تمكنت الدول الغربية المستوردة للنفط بمساعدة شركاتها النفطية العالمية الكبرى من الهيمنة على صناعة النفط في الدول

¹ يحمدي زينب، أومدورزينة، إستراتيجية ترقية الصادرات غير النفطية وأثرها على ميزان المدفوعات الجزائري (دراسة مقارنة بين الجزائر والإمارات العربية المتحدة)، مذكرة ماستر، تخصص نقود ومؤسسات مالية، جامعة قلمة، 2016، ص 75-76.

النامية النفطية، وتمكنت هذه الشركات من أن تتحكم في سياسات الإنتاج والأسعار بالشكل الذي يخدم مصالح بلدها الأم.

ثالثا - مخاطر التوجه نحو مصادر بديلة للطاقة النفطية.

لقد كان للانتقاد الذي تعرضت له OPEC آثار على الاقتصاد العالمي، فسياساتها غير العقلانية التي دفعت بأسعار البترول الخام إلى الارتفاع بوتائر متصاعدة أدت إلى ظهور ما يعرف بأزمة الطاقة في الدول الغربية، والتي أثرت على مختلف نواحي الحياة خاصة على أسواق المركبات وبدائلها وعلى استهلاك الطاقة وتكاليف المنتجات الصناعية أو الزراعية والخدمية المعتمدة على النفط كوقود، هذا الواقع سرع من عملية تحولات تكنولوجية عامة أسهمت في إنتاج بدائل غير نفطية لمصادر الطاقة، مثل الطاقة الشمسية بالإضافة إلى زيادة إحلال الغاز والفحم والمصادر النووية محل النفط الخام.

المطلب الثاني: دوافع اللجوء لترقية الصادرات خارج المحروقات.

إن انخفاض أسعار النفط أدى في حقيقة الأمر إلى تغيير مسار النمو وارتفاع الأسعار وزيادة في معدلات البطالة وحالة من الركود الاقتصادي ويرجع هذا إلى تراكم العجز في ميزان مدفوعات الدول النامية، كما تعتبر الجزائر من الدول النامية أحادية القطب بحيث تعتمد بشكل شبه كلي على المحروقات في صادراتها وعليه توجب عليها تنويع صادراتها وذلك للاعتبارات التالية¹:

أولا- النزعة الحمائية:

إن هذه النزعة الحمائية كان لها الأثر البالغ على صادرات الدول النامية، يرجع هذا التوجه المتنامي نحو النزعة الحمائية من قبل الدول المتقدمة إلى الطبيعة الديناميكية للميزة النسبية. بحيث تعتبر الدول المتقدمة المالكة الأولى لحقوق الاختراعات الحديثة، بيد أن هذه التقنيات والعمليات الإنتاجية والاختراعات ما تلبث أن تنتقل إلى دولة أخرى، قد يكون أقل تقدما. وأمام حافز وفرصة عناصر الإنتاج المستعملة في إنتاج هذا المنتج، يتم إنتاجه محليا في هذه الدول وتصديره إلى الأسواق الخارجية. وهنا تتعرض الدول صاحبة الاختراع إلى منافسة شديدة في السوق العالمي بل وحتى في سوقها الداخلي، وهو ما يدفع بهذه الدول المتقدمة إلى البحث عن أساليب حمائية جديدة.

ثانيا - معدل التبادل:

¹ منصف بوعزيلة، رمزي زراري، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر (2010-2018)، مذكرة ماستر، تخصص مالية دولية، جامعة قلمة، 2021، ص 85-86.

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

ثالثا- الدين الخارجي:

إن الاختلالات الحاصلة في ميزان المدفوعات في الكثير من الأحيان، جعل العديد من الدول التي تعاني من مثل المشاكل تحاول اللجوء إلى الاقتراض من الخارج، وهو ما سبب لها عجزا في الحساب الجاري. وقد تعمق هذا العجز كنتيجة لارتفاع أسعار الفائدة المطبقة على هذه القروض، مما تسبب في مشاكل مالية للدول ذات العجز من الدول النامية وبدرجة أكبر الدول غير النفطية منها.

أمام هذه الأزمات الخانقة والعجز الجاري في ميزان المدفوعات، بات إلزاما على هذه الدول أن تبحث لها عن مصدر آخر لمجابهة العجز الخارجي الذي تسجله بديلا عن القروض الخارجية. وهنا يبرز أثر التصدير كأهم مصدر لمعالجة الخلل الحاصل في ميزان المدفوعات. ويعتمد هذا المصدر بالأساس على تطوير القدرة التصديرية والاهتمام أكثر باستراتيجيات التسويق الدولي. وأمام السرعة الرهيبة الحاصلة في مجال الاختراعات والتكنولوجيات الحديثة والتي انعكست على التحسن في مستوى جودة السلع، استوجب الأمر وضع إستراتيجية قوية لتنمية الصادرات غير النفطية، مما يكسبها القدرة على مواجهة المنافسة الأجنبية.

المطلب الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عملية التصدير في الجزائر.

لقد سعت الجزائر لتنمية صادراتها خارج قطاع المحروقات برسم إستراتيجية شاملة تستهدف الوصول بالصادرات الوطنية خارج المحروقات إلى مستويات عالية القيمة في المستقبل من خلال دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجعلها قادرة على اقتحام الأسواق الدولية غير أن ذلك لم يتحقق لحد الآن. وهذا ما يوضحه الشكل التالي:

جدول رقم (III-16): قطاعات النشاط المهيمنة من طرف الم ص م مقارنة بالصادرات خارج المحروقات (سنة 2021).

النسبة%	التركيب السلعي للصادرات خارج قطاع المحروقات	النسبة%	قطاعات النشاط المهيمنة من طرف الم ص م
9.02	منتجات نصف مصنعة	55.23	الخدمات
1.57	المواد الغذائية	27.89	البناء والتشغيل
0.47	المواد الأولية	15.32	صناعة
0.18	السلع الاستهلاكية	1.11	زراعة
0.18	التجهيزات الصناعية	0.45	طاقة ومناجم

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على معطيات سابقة.

بالاعتماد على التحليل السابق المتعلق بالتركيب السلعي للصادرات الجزائرية ومع الأخذ في الحسبان توزيع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تتولد لدينا قناعة بضالة توجه هذا النوع من المؤسسات نحو التصدير نتيجة لتركيزها في قطاعات لا تتيح لها تقديم إنتاج قابل للتصدير في الأسواق الدولية، إذ تشير الأرقام إلى مساهمة متواضعة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاع الصادرات خارج المحروقات¹ حيث نلاحظ ما يلي:

توجهات قطاعات النشاط المهيمنة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة متوجهة بشكل كبير نحو قطاع الخدمات بنسبة 55,23%، يليها قطاع البناء والتشغيل العمومية بنسبة 27,89% وهي قطاعات بعيدة كل البعد عن التصدير، وهذا ما يفسر ضعف وهامشية التصدير خارج المحروقات في الجزائر بسبب تركيز هذه المشروعات في قطاعات محلية فقط. وبالتالي فإن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التصدير منحصرة على ثلاث قطاعات تكاد تكون نسبها شبه منعدمة تتمثل في قطاع الصناعة، الفلاحة والصيد البحري، قطاع الطاقة والمناجم بنسب (0,45، 1,11، 15,32) على التوالي.

¹ العلواني عديلة، وآخرون، دور تحفيز الإنتاج في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات غير النفطية في الجزائر، الملتقى الوطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة الوادي، يومي 07/06 ديسمبر 2017، ص 17.

المبحث الثالث: سياسات دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأساليب معالجتها.

توجه الدولة الجزائرية اهتماما كبيرا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك لتطويرها ومنحها قوة تمكنها من دخول والقدرة على المنافسة في الأسواق الخارجية، وكذا وضع نقاط أساسية لتذليل الصعوبات والمشاكل التي تواجهها في عملية التصدير.

المطلب الأول: هيئات دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

مع تزايد أهمية ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عملت الدولة على تجنيد الآليات الأزمة لإحداث انطلاقة ناجحة لتطوير وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أولا- هيئات مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

ونذكر منها:

1- وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

بغية تهيئة أفضل للنسج الصناعي وتعبئة الإمكانيات المتاحة في هذا القطاع، تم ترقية الوزارة المنتدبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تم إنشاؤها من طرف الدولة سنة 1991، إلى وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، بموجب المرسوم التنفيذي رقم 211-94 المؤرخ في 18 جويلية 1994 وتوسعت صلاحياتها طبقا للمرسوم 190-2000 المؤرخ في 11 جويلية سنة 2000.¹

أصبحت الوزارة مكلفة بعدة اهتمامات منها الاهتمام بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأحد الأولويات التنموية المهمة، تقديم الحوافز والدعم اللازم لتطوير هذه المؤسسات، المساهمة في إيجاد الحلول لهذا النوع من المؤسسات، تبني سياسة ترقية للقطاع وتجسيد برنامج التأهيل الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

* المؤسسات التابعة لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المكلفة بترقية القطاع:

لقيام بالمهام المنوطة إليها قامت هذه الوزارة بإنشاء تحت إدارتها العديد من المؤسسات المتخصصة في ترقية القطاع المذكور منها:

¹ حاج بن زيدان، آليات دعم وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر - صندوق ضمان القروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نموذجا-، ملتقى وطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة الوادي، يومي 06/07 ديسمبر 2017، ص 12.

أ- **المشائل وحاضنات الأعمال:** لقد تم إنشائها وفقا للمرسوم التنفيذي رقم 03-78 المؤرخ في 25 فبراير 2003، وهي مكلفة بمساعدة المشروعات الصغيرة والمتوسطة ودعمها، وتعرف بأنها مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي وتأخذ ثلاث أشكال هي:¹

- **المحضنة:** وهي تتكفل بأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة في قطاع الخدمات.

- **الورشة الربط:** وهي هيكل دعم يتكفل بأصحاب المشروعات في قطاع الصناعة الصغيرة والمهن الحرفية.

- **نزل المؤسسات:** ويتكفل بأصحاب المشاريع المنتمين إلى ميدان البحث.

ب- **مراكز التسهيل:** لقد تم إنشائها بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 03-78 المؤرخ في 25 فبراير 2003، وذلك طبقا لأحكام المادة 13 عن قانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهي هيئات تتكفل بإجراءات إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأيضا بإعلام وتوجيه ودعم ومرافقة حاملي المشاريع، وتعرف بأنها مؤسسة عمومية ذات طابع إداري لها شخصية معنوية تتمتع بالاستقلال المالي.²

2- المجلس الوطني الاستثماري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

لقد تم إنشائه بموجب نص القانون رقم 01/18 الصادر بتاريخ 12/12/2001 الأمر التنفيذي 03/80 المؤرخ في 25/03/2003، وهو جهاز استشاري يسعى لترقية الحوار والتشاور بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجمعياتهم المهيمنة من جهة والهيئات والسلطات العمومية من جهة أخرى، ويتشكل المجلس من الجمعية العامة، الرئيس، المكتب، اللجان الدائمة، وهو يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي ومن مهامه:³

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

- تشجيع وترقية إنشاء الجمعيات المهيمنة وجمع المعلومات المتعلقة بمنظمات أرباب العمل والجمعيات المهيمنة.

ثانيا- الهياكل المتعلقة بتوسيع دائرة الاستثمار:

1- الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ:

¹ صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 03-2004، جامعة سطيف، ص 31.

² حاج بن زيدان، مرجع سابق، ص 12.

³ صالح صالحي، مرجع سابق، ص 32.

تم إنشاء الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب في سنة 1993، وقد وضعت تحت سلطة رئيس الحكومة، ويتولى الوزير المكلف بالتشغيل المتابعة العملية لجميع نشاطات الوكالة، وهي هيئة وطنية ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي وتسعى لتشجيع كل الصيغ المؤدية لإنعاش قطاع التشغيل ألبانني من خلال إنشاء مؤسسات مصغرة لإنتاج السلع والخدمات¹.

وتطلع هذه الوكالة بتقديم الدعم المعنوي والمالي والفني وكذا كل المعلومات الاقتصادية والتقنية لأصحاب هذه المؤسسات، ومن أهم مهامها ما يلي:

- تدعيم وتقديم الاستشارة ومرافقة الشباب ذوي المشاريع في طار تطبيق مشاريعهم الاستثمارية.
 - تبلغ الشباب ذوي المشاريع الذين ترشح مشاريعهم للاستفادة من قروض البنوك والمؤسسات المالية بمختلف الإعانات التي يمنحها الصندوق الوطني لدعم وتشغيل الشباب.
 - تقوم بمتابعة الاستثمارات التي ينجزها الشباب ذوي المشاريع.
 - تقدم الاستشارة ويد المساعدة للشباب ذوي المشاريع في مسار التركيب المالي وتعبئة القروض.
 - تشجع كل أشكال الأعمال والتدابير الأخرى الرامية إلى ترقية تشغيل الشباب².
- وحسب ما جاء بيه المرسوم التنفيذي رقم 20-329 المؤرخ في 22-11-2020، فقد تم تغيير تسمية الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب وإعادة تنظيمها لتصبح تسميتها الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (ANAD)، وفضلا عن مهامها السابقة فقد أدرج المرسوم مهام جديدة للوكالة من بينها:
- إعداد البطاقة الوطنية للنشاطات التي يمكن استخدامها من طرف الشباب أصحاب المشاريع وتحينها دوريا بالاشتراك مع مختلف الاقطاعات المعنية.
 - ضمان تسيير مناطق نشاطات المصغرة متخصصة مجهزة لفائدة المؤسسات المصغرة.
 - تشجيع تبادل الخبرات من خلال برامج الهيئات الدولية والشراكة مع الوكالات الأجنبية لدعم وترقية المقاولاتية والمؤسسات المصغرة³.

¹ بلول محمد الصالح، دور هيئات المرافقة والدعم في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية دراسة ميدانية للوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، ملتقى وطني حول إشكالية استدامة الم ص م، جامعة الوادي، يومي 07/06 ديسمبر 2017، ص 17.

² جليلة دحمون، ريمة ياحمدي، مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق فرص العمل حالة ولاية قالمة، مذكرة ماستر، تخصص تمويل التنمية، جامعة قالمة، 2017، ص 72.

³ www.Sabq.press.dz، تاريخ الإطلاع 2022/03/28.

2- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI):

وهي بديل عن وكالة ترقية ومتابعة الاستثمار (APSI) المستحدثة بموجب قانون ترقية الاستثمار 93-12، وتضم هذه الوكالة ممثلين عن الهيئات والمؤسسات المعنية مباشرة بالاستثمار منها: الوزارات، البنك المركزي، مديرية الجمارك، إدارة الضرائب، الأملاك العمومية، البلدية، وكذا البيئة والشغل، المركز الوطني للسجل التجاري، ومن بين مهامها:¹

- ضمان ترقية الاستثمارات وتطويرها ومتابعتها.
- استقبال المستثمرين المقيمين وغير المقيمين وإعلامهم ومساعدتهم.
- تسهيل القيام بالشكليات التأسيسية للمؤسسات، وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشباك الوحيد اللامركزية.
- منح المزايا المرتبطة بالاستثمار في إطار الترتيب المعمول به.
- تسيير صندوق دعم الاستثمار.
- التأكد من احترام الالتزامات التي تعهد بها المستثمرون خلال مدة الإعفاء.
- من خلال هاتين الهيئتين، أخذت مسألة ترقية وتطوير الاستثمار الخاص في الجزائر بعدا جديا، كون أن الهيئتين ينتميان إلى أعلى سلم تنظيمي في السلطة التنفيذية، تحت رئاسة رئيس الحكومة، بالإضافة إلى ضمانات والتسهيلات والمزايا الممنوحة من قبل هاتين الهيئتين للمستثمرين الوطنيين والأجانب، فقانون تطوير الاستثمار جعل بيئة الاستثمار في الجزائر تبدو من الناحية النظرية والشكلية أكثر تأهيلا مما مضى.

3- الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وصندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة:

وهي كتالي:²

- أ- **الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر:** تتمتع هذه الوكالة بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي حيث أنها:
 - تشرف على صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة وهي تقوم ب:
 - إدارة وتسيير القرض المصغر الممنوح للمواطنين.
 - تقديم القروض بدون فوائد.
 - إقامة العلاقات مع البنوك والمؤسسات المالية لتوفير التمويل المناسب للمشاريع.
 - تقديم الاستثمارات والإعانات للمستفيدين ومتابعة أنشطتهم.

¹ فارس طارق، مرجع سابق، ص 201.

² شامية بن عباس، العراقل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ملتقى وطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة الوادي، يومي 07/06 ديسمبر 2017، ص 11.

ب- صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة:

تم إنشاء الصندوق لضمان مخاطر القروض المصغرة حيث يتكفل بضمان القروض التي تقدمها البنوك والمؤسسات المالية، وفي حالة عدم نجاح المشروعات فإنه يقوم بتغطية الديون المستحقة وفوائدها بنسبة تصل إلى 85%.

4- الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (AND-PME):

في إطار مواصلة السعي للتطوير وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 165-05 المؤرخ في 23-05-2005، وهي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتقوم بالمهام التالية¹

- تجسيد ومتابعة البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تقييم فعالية تطبيق البرامج القطاعية ومتابعة ديمغرافية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- ترقية وإدماج الابتكار التكنولوجي في تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- جمع واستغلال ونشر المعلومة الخاصة بمجالات نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- التنسيق بين الهيئات المعنية بين مختلف برامج التأهيل لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- انجاز دراسات حول الفروع وتوفير معلومات دورية حول الاتجاهات العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- وضع إستراتيجية قطاعية لتطوير وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- ترقية الخبرة والمشاورة ونصح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- مراقبة المؤسسات في مسار تنافسياتها وتحديثها لطرق الإنتاج.

5- صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR):

يعتبر صندوق ضمان القروض أول أداة مالية متخصصة لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يعالج أهم مشكل تعاني منه هذه المؤسسات والمتمثل في نقص الضمانات للحصول على التمويل البنكي، حيث يندرج ضمن الفعالية الاقتصادية والاستخدام الأمثل للموارد العمومية ذلك بتحول دور الدولة من مانحة للأموال إلى ضامنة للقروض المقدمة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

حيث يتولى الصندوق المهام الآتية:²

¹ قطاني سناء، حوار أميرة، مرجع سابق، ص 89.

² خوني رابح، هيئات ضمان التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ملتقى وطني حول إشكالية استدامة المؤ ص م، جامعة الوادي، يومي 07/06 ديسمبر 2017، ص 11.

- إقرار أهلية المشاريع للحصول على ضمانات القروض الضرورية لتحقيق الاستثمارات المتعلقة بالإنشاء.
- التوسع في نشاط المؤسسة الصغيرة.
- تجديد التجهيزات وأخذ المساهمات.
- تسير الموارد الموضوعة تحت تصرفه، وفق التشريع والتنظيم المعمول بهما.
- التكفل بمتابعة عمليات تحصيل المستحقات المتنازع عليها.
- متابعة المخاطر الناجمة عن منح ضمان الصندوق.
- تلقي بصفة دورية معلومات عن التزامات البنوك والمؤسسات المالية التي تم تغطيتها بضمانه.

6- صندوق ضمان قروض الاستثمار (CGCI):

هو مؤسسة عمومية تم إنشائها لإنشاء ودعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال حصولها على القروض البنكية، ويقوم هذا الصندوق بدعم ومرافقة المستثمر، ورفع الحواجز والعراقيل التي تعترضه أثناء تحقيق مشروعه في مجال الحصول على القروض.

وتكمن مهام هذا الصندوق في تغطية المخاطر المرتبطة بالقروض الاستثمارية الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويكمل أجهزة المساعدة الأخرى للتمويل البنكي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كصندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وصندوق المشترك. الحد الأقصى للضمان هو 250 مليون دينار على ألا تتجاوز قيمة القرض 350 مليون دينار.

مستوى تغطية الدين غير المدفوع محدد في صندوق قرض الاستثمار ب:

- 80% عندما يتعلق الأمر بقرض ممنوح لمؤسسة قيد الإنشاء.
- 60% عندما يتعلق الأمر بقرض ممنوح لمؤسسة، بهدف توسيع نشاطها، تطويرها أو تجديد تجهيزاتها.

7- الصندوق الوطني للتأمين على البطالة (CNAC):

هيئة حكومية جزائرية أنشأت لمساعدة الفئة التي فقدت مناصب عملها لتسهيل إعادة الإدماج، وذلك عبر طرق البحث الفعلي عن مناصب العمل والمساعدة في الإجراءات لإنشاء مؤسسة أو عن طريق التكوين أو التحويل. إذا فقد تطور دور الصندوق من مجرد تقديم الإعانات إلى جهاز حكومي لدعم الاستثمار والتقليص من حجم البطالة¹. ومن مهامه ما يلي²:

¹ مريم إسماعيل، مرجع سابق، ص 53.

² نسيم سابق، مرجع سابق، ص 130.

- تشخيص المؤسسات المواجهة لخطر الحل، وتحسين مستوى أداء المؤسسات السليمة كخطوة أولى سنة 2000.
- لعبه دور شركة رأس مال المخاطر من خلال مشاركته المؤقتة في رأس مال المؤسسة، وتمويل مختلف المشاريع التي تواجهه.
- يتحمل الخسائر في حالة تعرض المؤسسة لذلك.
- ضبط باستمرار بطالة المنخرطين، وتحصيل الاشتراكات المخصصة لتمويل اداءات التأمين عن البطالة ورقابة تسريح العمال.
- مساعدة وتدعيم البطالين، وإعادة إدماج المستفيدين منهم التأمين عن البطالة في حياة النشطة.
- تأسيس صندوق للاحتياط والاتصال بمختلف المؤسسات المالية.
- تقديم قروض بدون فائدة تتغير حسب تكلفة الاستثمار، ومنح امتيازات جبائية عند مرحلة انجاز الاستثمار.

المطلب الثاني: برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

إن تجاوز العقبات التي تعترض وتحد من التطور الملائم للمشروعات الصغيرة والمتوسطة يتطلب إعداد برامج للتأهيل يشمل على المحاور الأساسية التي تعالج المشكلات الكثيرة التي تواجه المستثمرين. ويعرف برنامج تأهيل المؤسسات على أنه "مجموعة أو مسار من العمليات التي تقوم بها مؤسسات اقتصادية ذات طابع صناعي أو خدماتي عامة، وتكون هذه العمليات ذات طابع تقني، تكنولوجي وتسييري بهدف وضع المؤسسات في نفس المستوى مع مثيلاتها في الدول المتقدمة أو على الأقل قريباً منها"¹.

* أهداف عملية التأهيل: تتمثل أهداف التأهيل فيما يلي²:

أ- ترقية وتطوير محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: إن المحيط هو الوسط الذي تمارس فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نشاطها وتوسعى للتأقلم مع جميع متغيراته وتأثيراته فهو يعبر عن المؤثر الأساسي الذي يبين الوضعية التي تعمل فيها هذه المؤسسات، ولذلك وجب العمل على تأهيله وترقيته بالشكل الذي يساعدها على تحقيق أهدافها والنجاح في استمرارها وبقائها.

ب- تحسين تسيير المؤسسات: تسعى الجزائر من خلال برامج التأهيل إلى رفع الكفاءة الإنتاجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى تستطيع الحفاظ على حصتها في السوق المحلي في مرحلة أولى والبحث عن أسواق

¹ مشري محمد الناصر، مرجع سابق، ص 105.

² سليمة غدير أحمد، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر -دراسة تقييمية لبرنامج ميدا-، مجلة الباحث، عدد 09، جامعة ورقلة، 2011، ص 134.

خارجية في المرحلة الموالية (الانفتاح الاقتصادي)، وذلك بإدخال مجموعة من المتغيرات في طرق وأساليب التسيير والإنتاج بغية الاستخدام الأمثل للقدرات الإنتاجية المتاحة، وتنمية الكفاءات البشرية والتنمية والبحث في وظيفة التسويق.

ج- تعزيز وتدعيم مؤسسات الدعم: تسعى الجزائر إلى تعزيز الدعم وهذا على المستوى القطاعي لأن نجاح أي برنامج للتأهل مرتبط بمدى قدرة وفاعلية هذه المؤسسات، فهذا البرنامج يهدف بالضرورة إلى تحديد أهم المتعاملين مع المؤسسة من حيث إمكانياتها ومهامها، بالإضافة إلى تطويرها حسب المتطلبات العالمية الجديدة ومن أهم هذه المؤسسات نجد: مؤسسات التكوين المتخصصة، مؤسسات تسيير المناطق الصناعية، بورصة المناولة والشراكة.

ح- تحسين تنافسية المؤسسات: إن هدف الوصول إلى تعزيز وتحسين القدرة التنافسية يعتبر من الأهداف الهامة التي يسعى إليها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالرجوع إلى المادة 18 من القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نجد أن عملية التأهيل تهدف أساسا إلى زيادة القدرة التنافسية للمؤسسات لأن عنصر التنافسية ضروري لأي مؤسسة في وقتنا الحالي للحفاظ على مكانتها وتطويرها.

خ- توفير مناصب الشغل: تعاني الجزائر كبقية الدول النامية من مشكل البطالة، لذا تحاول الحكومة أن تهيئ جميع الظروف المواتية لإنشاء ومرافقة وتأهيل المؤسسات ص و م لتساعدها على خلق فرص عمل منتجة يستخدم فيها الفرد العامل جميع قدراته ومهاراته ويحقق إمكاناته في النمو.

ومن بين برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تبنتها الجزائر نذكر ما يلي:

1- البرامج المحلية¹:

أ- برنامج وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة (2000-2010):

أطلق برنامج تأهيل المؤسسات منذ سنة 2000 بمساهمته مالية لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية UNIDO تقدر بـ 1.200.000 دولار ومساهمة ميزانية التجهيز لوزارة الصناعة وإعادة الهيكلة تقدر بـ 120.000.000 دج من خلال ثلاثة عمليات ريادية للمساعدة التقنية ومس مجموعة من المؤسسات العمومية والخاصة وتم تدعيمها وتطويرها ابتداء من 2002 بواسطة موارد صندوق ترقية التنافسية الصناعية. والذي تم فتحه بموجب قانون المالية لسنة 2002، حيث تم فتح لدى كتابات الخزينة حساب تخصيص خاص رقم 120-302 عنوانه "صندوق ترقية

¹ بلال شيخي، برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر المأمول والواقع، ملتقى وطني حول إشكالية استدامة الم ص م، جامعة الوادي، يومي 07/06 ديسمبر 2017، 11-12-13.

التنافسية الصناعية" مكلف بتسيير المساعدات المالية المباشرة للمؤسسات الصناعية ومؤسسات الخدمات المرتبطة بالصناعة من أجل عمليات التأهيل وتطوير التنافسية الصناعية.

إن هذا البرنامج يندرج في إطار عملية شاملة لترقية التنافسية الصناعية التي تركز على تحسين أداء المؤسسات الصناعية وتأهيل محيطها المباشر وذلك بمساعدة الدولة للمؤسسات القادرة على تحسين أدائها والرفع من كفاءتها والتي تقبل بذل جهود كبيرة لاكتساب قدر من تنافسية يقترب أو يصل إلى المستوى الدولي. وعليه فإن برنامج تأهيل المؤسسات إستراتيجية تمت صياغتها بكيفية معينة لمساعدة المؤسسات الصناعية العمومية والخاصة لتكييفها لمواجهة الأفاق الجديدة المزيلة للحوجز الجمركية مع فتح الأسواق واندماج الاقتصاد الجزائري في فضاء التبادل الحر.

وفي فترة نشاط برنامج تأهيل المؤسسات الصناعية كانت نتائجه كالتالي:

- العدد الكلي للمؤسسات المستقبلية 433 مؤسسة منها 239 مؤسسة عمومية و194 مؤسسة خاصة؛
 - عدد المؤسسات المعالجة 427 مؤسسة منها 240 مؤسسة عمومية و187 مؤسسة خاصة؛
 - عدد المؤسسات المقبولة في البرنامج 310 مؤسسة كان منها 159 مؤسسة عمومية و151 مؤسسة خاصة؛
 - عدد المؤسسات المرفوضة 117 منها 80 عمومية والباقي مؤسسات خاصة؛
- ومن الملاحظ أن عدد المؤسسات المستقبلية لم تكمل إجراءات التأهيل فهناك بعض المؤسسات اكتفت بعملية التشخيص الأول فقط، وكان قبول 310 مؤسسة في برنامج تأهيل المؤسسات الصناعية وهي موزعة على النشاطات الزراعية الغذائية وأدوات البناء والكيمياء والصيدلة والورق والبلاستيك والنسيج والجلود وخدمات الدعم والكهرباء والإلكترونيك، حيث استفادة قطاع الزراعة الغذائية أكبر من غيره من القطاعات الأخرى من برنامج التأهيل الصناعي.

ب- البرنامج الجزائري لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2006-2012):

سطرت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة برنامج وطني لتأهيل المؤسسات ص و م التي تشغل اقل من 20 عاملا، وتمت الموافقة عليه من طرف مجلس الحكومة يوم 10 ديسمبر 2003، كما وافق عليه مجلس الوزارة يوم 8 مارس 2004 وهذا البرنامج يغطي 6 سنوات ويطا تنفيذه في سنة 2006 ويتم تمويله من طرف صندوق تأهيل المؤسسات ص و م حيث تقدر الميزانية المخصصة له ب 6 مليار دج.

إن هذا البرنامج جاء في إطار القانون التوجيهي المتضمن ترقية المؤسسات ص و م وبالأخص المادة 18 منه التي تنص على أن تقوم وزارة المؤسسات ص و م في إطار تأهيل هذه المؤسسات بوضع برامج التأهيل المناسبة من أجل تطوير تنافسية المؤسسات ص و م وكذا ترقية المنتج الوطني ليستجيب للمقاييس العالمية.

ومنذ بداية البرنامج والى غاية ماي 2010 فقد تم تسجيل النتائج التالية:

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 32 مؤسسة من كافة عمليات التأهيل.

وهنا 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 الموارد البشرية.

ج- برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2010-2014):

إن برنامج التأهيل الذي تم إطلاقه في بداية 2011 من طرف وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار بصفة عامة لتأهيل 20.000 مؤسسة وهذا خلال الخماسي 2010-2014.

إن الانضمام لهذا البرنامج يرتكز على مبدأ طوعي للمؤسسة، ولهذا فقد تم تنظيم حملة إعلامية وتحسينه واسعة خلال 2011، حيث تم إسناد أداة تأهيل هذا البرنامج إلى الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفروعها الجهوية، أما المجلس الوطني لتأهيل هو الذي يصدر القرار النهائي وفقا للمقترحات المقدمة له في إطار انجاز مخططات التأهيل ويقرر منح المساعدات. إن دعم الدولة يتمثل بصفة كبيرة من خلال تخصيص غلاف كالي إجمالي يقدر ب 380 مليار دج بمساهمات مبادرة وتخفيضات على فوائد القروض البنكية، إن تدخل الدولة له صفة تكميلية مقارنة بالموارد المالية الأخرى المعتمدة من طرف المؤسسة (التمويل الذاتي، القروض البنكية)، حيث توجه المساعدات لوضع تشخيص وصياغة مخطط تأهيل يغطي الاستثمارات المادية وغير المادية.

بالإضافة إلى ذلك قدمت الحكومة صلاحيات جديدة للوكالة حيث تسمح لها بتمويل بنفسها النشاطات المتضمنة في البرنامج مثل تحقيق التشخيص للمؤسسات المستفيدة، كما أعطت الحكومة تعليمات لإنشاء 15 فرعا جهويا جديد للوكالة إضافة إلى المديرية الجهوية الثمانية التي تنشط بغية ضمان الجوارية والتبسيط الضروري لإنجاح البرنامج، ومع عام 2012 قدمت 5000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة طلبات التأهيل الموجه حصريا للمؤسسات الاقتصادية وليس للمؤسسات التجارية، كما قامت الوكالة من جهة أخرى ب 3420 مؤسسة جديدة نشأة من خلال الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بجلبها إلى هذا الترتيب الجديد.

أما الإطار المؤسسي الذي تم وضعه حساب خاص رقم 124-302 المعنون الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا طبقا للمرسوم التنفيذي رقم 124-11 المؤرخ في 30 جويلية 2011 المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي رقم 06-240 المؤرخ في 4 جويلية 2006.

وبغية الوصول إلى حل بشأن عائق الخاص بالعقار الصناعي وصعوبة الحصول عليه والذي شكل لوقت طويل سببا هيكليا لاختلال نظام الاستثمار، وبهذا الصدد وإضافة إلى زيادة الأغلفة المالية لإعادة تأهيل المناطق الصناعية ومناطق النشاطات فقد أطلقت الدولة برنامجا طموحا لإنجاز 39 منطقة صناعية جديدة تتوفر للمرة الأولى على خدمات دعم الصناعة، حيث خصص لهذا البرنامج مساحة إجمالية تقدر ب 9042 هكتار تغطي 33 ولاية تم إسناده إلى الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري تحت وصاية وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

حتى تاريخ 29 فيفري 2012 كانت نتائج المنشورة على موقع الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما يلي:

- 747 مؤسسة ص و م أعربوا عن رغبتهم في الانضمام إلى البرنامج؛
- 422 مؤسسة ص و م قدمت طلبات للحصول على عضوية في البرنامج؛
- 341 طلبا تم معالجته أما عن طريق التشخيص المسبق أو ومضة تشخيصية أو إجراءات التأهيل؛
- أما عدد التدخلات المتعلقة ب 341 مؤسسة فقد بلغ 395 تدخل موزعة كما يلي:
- 174 ومضة تشخيصية للمؤسسات المصغرة؛
- 167 تدخل تشخيص لمسبق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- 27 تدخل، إجراءات التأهيل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2- البرامج الأجنبية¹:

أ- برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ميذا 1من (1995-1999):

انطلق البرنامج سنة 1995 بغلاف مالي يقدر ب 3.435 مليار أورو، يساهم فيه البنك الأوروبي للاستثمار ب 2.310 مليار أورو في شكل قروض رأسمال مخاطر مقابل فوائد. الغلاف المالي لميذا 1 تم تقسيمه على نحو التالي 86% موجهة إلى دول الضفة الجنوبية للبحر الأبيض المتوسط، أما 12% موجهة إلى دول الاتحاد الأوروبي، 2% إلى مكتب التعاون التقني. استفادت الجزائر من هذا البرنامج في تمويل عدة عمليات أنشطة اقتصادية نذكر منها:

¹ مدور داود، أثر تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الاقتصاد الجزائري دراسة حالة الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 2000-2018، مذكرة ماستر، تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسة، جامعة بسكرة، 2019، ص 66-69.

- تسهيلات التعديل الهيكلي ب (125 مليون أورو) سدد القسط الأول المقدر ب 60 مليون أورو خلال سنة 1998، في حين تم التوقيع على اتفاقية مالية لتحرير حصة ثانية تقدر ب (35 مليون أورو) في غضون 30 ماي 2002؛
- مشروع (دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ب 57 مليون أورو)، تم توقيع اتفاقية التمويل يوم 14 سبتمبر 1999؛
- مشروع دعم إعادة الهيكلة الصناعية وبرامج الخصوصية (38 مليون أورو)، تم التوقيع على اتفاقية التمويل يوم 02 نوفمبر 1999؛
- مشروع دعم القطاع المالي والمصرفي (23.25 مليون أورو)، تم التوقيع على اتفاقية التمويل يوم 13 اوت 2000؛
- تقديم قرض لمكافحة التلوث الصناعي ب 10.75 مليون أورو.

ويمكن توضيح نصيب الجزائر من برامج ميذا الأول على امتداد الفترة (1997-1999) وفق الجدول الموالي:

جدول رقم (III-17): يوضح نصيب الجزائر من برامج ميذا 1 (1997-1999).

السنوات	الالتزامات (مليون أورو)	التسديدات (مليون أورو)	التسديدات/الالتزامات نسبة مئوية
1997	41	-	-
1998	95	30	31.6
1999	28	0.2	0.7
المجموع	164	30.2	18.41

المصدر: مدور داود، أثر برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الاقتصاد الجزائري دراسة حالة الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2000-2018)، 2019، ص 67.

إن ما شهدته الجزائر من أحداث خلال هذه الفترة تركها لا تستغل التمويل الأوروبي حيث كانت نسبة الاستفادة 10% خلال 3 سنوات الأولى من انطلاق البرنامج الأوروبي للمعونة والتعاون، وبخلاف سنة 1998 حيث تمكنت الجزائر من استعمال 30 مليون أورو أي نسبة 30.6% بالمئة.

نقول أن الجزائر لم تستفد من الدعم الأوروبي في ميدان الدعم المالي وخاصة إذا ما قورنت معصتها مع دول الضفة الجنوبية للبحر الأبيض المتوسط، حيث بلغت نسبة الاستفادة من الحصص المالية للبرنامج عند نهاية سنة 1999 حوالي 18.41%.

ب- برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ميذا 2 (2000-2006):

- أما برنامج ميذا 2 فهو يغطي (2000-2006) ويعمل على ضمان أفضل وأحسن السبل لتنفيذ اتفاقية الشراكة، استفادت الجزائر من هذا البرنامج في تمويل وانجاز عدة مشاريع خلال الفترة (2000-2002) نذكرها فيما يلي:
- مشروع دعم إصلاحات قطاع التربية (17 مليون أورو)؛
 - مشروع العصرية والإصلاح الإداري (25 مليون أورو)؛
 - مشروع دعم وتأهيل المناطق المتضررة من الإرهاب في 6 ولايات من الشمال الغربي للجزائر، المرحلة الثانية (14 مليون أورو).

جدول رقم (III-18): نصيب الجزائر من برنامج ميذا 2 (2000-2006).

التسديدات/الالتزامات نسبة مئوية	التسديدات (مليون أورو)	الالتزامات (مليون أورو)	السنوات
1.3	0.4	30.2	2000
9	5.5	60	2001
22	11	50	2002
38	15.8	41.6	2003
82.4	42	51	2004
98.5	39.4	40	2005
-	-	66	2006
251.2	114.1	338.6	المجموع

المصدر: مدور داود، أثر برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الاقتصاد الجزائري دراسة حالة الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2000-2018)، 2019، ص70.

نشير أن مبلغ برنامج ميذا 2 قدر ب3.350 مليار أورو، بعد انطلاقة بطيئة لبرامج الاتحاد الأوروبي للتعاون والمعونة في الجزائر لأسباب أمنية أعربت اللجنة الأوروبية تفاؤلا عن التقدم في السنوات الأخيرة في حصص برامج التعاون ويبدو ذلك جليا من خلال الانتقال من معدل 1.3% سنة 2000 إلى 82.4% سنة 2004 و 98.50% سنة 2005، إن معظم العمليات كانت في اتجاه التنمية المستدامة لصالح الجزائر وساعدتها في التكيف مع متطلبات اقتصاد السوق والتحضير لمرحلة التبادل الحر وعلى العموم استفادة الجزائر من 144 مليون أورو

خلال الفترة (1995-2005) أي بنسبة 0,4% من مجموع المبالغ المخصصة لدول الجنوب المتوسط وتبقى حصتها الأضعف بعد لبنان ب 132 مليون أورو.

المطلب الثالث: أساليب معالجة الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

إن السعي لترقية الصادرات غير النفطية يقتضي إزالة العراقيل والمعوقات التي يواجهها المصدر الجزائري وذلك بإتباع إجراءات وأساليب كفيلة لمعالجة هذه المشكل، ومن بين هذه الحلول نذكر ما يلي¹:

- ضرورة المتابعة والرقابة على المشاريع المسطرة لتفادي الغش والسرقة للأموال العمومية وتسييل العقوبات الصارمة على كل تلاعب من قبل المسؤولين، أي وجود شفافية في الإدارة للقضاء على الفساد الإداري.

- يجب نشر ثقافة التسيير العقلاني للموارد المتاحة والعمل على دراسة مسبقة للاحتياجات من هذه المواد لتفادي التبذير وبقاء كميات مترامية في أرصفة الموانئ ومستودعات التخزين، بالإضافة إلى الاستخدام الأمثل لهذه المواد في العملية الإنتاجية قصد الحصول على منتجات قابلة للتصدير.

- إن نجاح سياسة تشجيع الصادرات غير النفطية في الجزائر تقتضي رفع الكفاءة الاقتصادية، بخلق المزيد من مناخ المنافسة بين المؤسسات الاقتصادية داخل البلد، على اعتبار أن السوق المحلي الآن أصبح سوقا مفتحا على العالم الخارجي، وإقامة تحالفات فيما بين المؤسسات فالجزائر تمتلك ميزة في قطاعات هامة كالزراعة، الصناعات الاستخراجية، الصناعات التقليدية، السياحة مما يجعل أمر ترقية الصادرات الوطنية ممكنا جدا بتضافر الجهود ضمن إستراتيجية لبناء اقتصاد غير نفطي.

- تقديم الدعم والتمويلات للاستثمار المنتجة ذات القدرة التصديرية وإعادة تأهيل المؤسسات العمومية المنتجة للتقليل من الواردات التي يغطيها الربح النفطي، حتى يتسنى إنتاج منتج محلي يستطيع التكيف مع متطلبات المنافسة المفروضة من طرف قواعد اقتصاد السوق.

- دعم القطاع الخاص المنتج وخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعاني من التهميش وانحسار العديد من صناعاتها.

- إصدار مراسيم وأوامر جديدة محفزة من شأنها زيادة حجم الصادرات من خلال تخفيف التنظيم الجبائي والجمركي، وإعادة تنشيط دور الصندوق الخاص بترقية الصادرات.

- ضرورة إنشاء نظام معلوماتي وطني من شأنه أن يمكن المصدرين من استغلال الفرص المتوافرة على مستوى الأسواق الخارجية.

¹يحمدي زينب، وأمدور زينة، مرجع سابق، ص 116-117.

- مضاعفة عمليات التسويق الدولي لصرف المنتجات وذلك عم طريق التطبيق الفعلي للمقاربة التسويقية برافدها الحيوية الإدارية، التكتيكية، البيئية، الالكترونية...الخ.
- انتهاج الأساليب الحديثة في مجال المانجمنت والتسويق على غرار إدارة العلاقة مع الزبون، إدارة المعرفة التسويقية، إدارة الجودة الشاملة، المقاربة المرجعية، إعادة الهندسة، هذا ما قد يمكن المنتجات الجزائرية من وضع قدم لها في اقتحام الأسواق الخارجية.
- تطوير مستوى تدخل ومراقبة وزارة التجارة بوكالاتها الوصية للمتعاملين الاقتصاديين، وربط العلاقات مع المتعاملين الأجانب وتثمين صفقات التصدير، حيث ترافقهم في استكشاف الأسواق الخارجية وذلك بإحضار الدعم المالي واللوجستي والإعلامي والتأطير الفني، عند مشاركتها في التظاهرات والمعارض الدولية.

خلاصة

من خلال هذا الفصل اتضح لنا مدى سعي الجزائر لترقية صادراتها خارج المحروقات بالاعتماد على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كوسيلة لتحقيق هذا المسعى.

وقد بدأ الاهتمام الحقيقي للجزائر بهذا القطاع من خلال سن القانون التوجيهي سنة 2001 الذي تضمن كل ما يخص هذه المؤسسات إضافة إلى دعمه إياها بهيئات تعمل على تطويرها، وتهدف لتخليص التصدير من التبعية للمحروقات.

خاتمة

خاتمة:

من خلال دراستنا حاولنا تسليط الضوء على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ومدى مساهمته في ترقية الصادرات خارج المحروقات، وذلك نظرا للأهمية التي اكتسبها هذا القطاع على مستوى اقتصاديات العالم. حيث اعتبرته الجزائر حلها الأمثل من أجل بلوغ مسعاها في الوصول إلى التنويع والتحرر من التبعية النفطية لصادراتها.

حيث اتضح لنا من خلال دراستنا للواقع المحلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن الجزائر خطت خطوة كبيرة في محاولتها لتنمية وتطوير هذا المجال، بتوفيرها المناخ الملائم والدعم اللازم لهذه المؤسسات، غير أن فعاليتها ومدى مساهمتها الفعلية لترقية الصادرات خارج المحروقات لم تحقق الأهداف المرجوة ولم ترقى إلى المستوى المطلوب لتبقى البرامج المسطرة من قبل الدولة لتأهيل والنهوض بهذا القطاع مجرد إجراءات شكلية لم تحقق الأهداف المرغوبة.

* اختبار الفرضيات:

- بالنسبة الفرضية الأولى: "تسعى الجزائر للاهتمام بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أنها لم تحظى إلى حد الآن بالمكانة الفاعلة والمستوى المطلوب"، فقد ثبتت صحتها من خلال دراستنا لتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال فترة الدراسة (2010-2021).

- بالنسبة الفرضية الثانية: "تأثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل كبير على الصادرات خارج المحروقات"، ومن خلال دراستنا ومدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لرفعها من نسبة الصادرات خارج قطاع المحروقات يتبين لنا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساهم ولكن بشكل جد ضئيل في الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، حيث ينحصر إنتاجها المصدر في بعض القطاعات فقط وينسب شبه معدومة وهذا ما ينفي صحة هذه الفرضية.

- بالنسبة الفرضية الثالثة: "يعترض قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العديد من العراقيل التي من شأنها أن تبطئ تقدمها وتطورها ومن أجل التصدي لها عملت الحكومة الجزائرية على وضع مجموعة من البرامج لتسهيل عملها وضمان نجاحها"، وقد ثبتت صحة هذه الفرضية أيضا لأن قطاع يعاني من عدة عراقيل (تنظيمية، تمويلية، تسويقية...)، وقد عملت الجزائر على وضع العديد من البرامج والهيئات تهدف بها إلى تأهيل هذه المؤسسات وتطويرها.

* نتائج الدراسة:

خاتمة

من خلال هذه الدراسة توصلنا إلى النتائج التالية:

- يختلف تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على حسب المعايير المعتمدة في كل دولة.
- تمتاز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالبساطة وعدم التعقيد مقارنة بالمؤسسات الكبرى.
- تعاني الصادرات الجزائرية من إشكالية التبعية لقطاع المحروقات رغم الجهود المتنامية للدولة من أجل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.
- يشهد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تطورا كبيرا من حيث التعداد الإجمالي خلال الفترة المدروسة.
- تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مشاكل وصعوبات تعيق نشاطها، لذلك بذلت الدولة جهودا معتبرة لدعمها وتطويرها، من خلال وضع برامج خاصة بتأهيل.

* التوصيات والاقتراحات:

- على ضوء ما توصلت إليه الدراسة من نتائج فإنه يمكن اقتراح مجموعة من التوصيات نوجزها فيما يلي:
- الاهتمام الفعلي بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تشجيعها ومتابعة نموها وربط أصحاب المشاريع الإبداعية بالبحث العلمي والحث على دمج الجامعات مع المؤسسات الاقتصادية.
- الاستفادة من التجارب العالمية الرائدة في تطوير وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تقديم دوافع وحوافز للمصدرين والمراهنة على رفع من جودة السلع المصدرة وتشجيع الابتكار لضمان تنافسية المنتجات الجزائرية في الأسواق الدولية.
- الاستفادة من التجارب الدولية الناجحة في مجال ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.
- توفير مناخ استثماري ملائم لجذب المستثمرين الأجانب وحتى الوطنيين لخلق روح المنافسة وتنويع المنتجات وبالتالي تنويع الصادرات.
- تقديم الدعم المالي وتسهيل الإجراءات التمويلية وإقامة دورات تكوينية لمسيرى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للرفع من خبراتهم ومهاراتهم المهنية.

قائمة المصادر

و المراجع

قائمة المراجع:

أولاً- الكتب:

1-باللغة العربية:

- ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية العامة، ط2، دون ذكر سنة النشر.
- صفوت عبد السلام عوض الله، اقتصاديات الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في تحقيق التنمية، دار النهضة العربية، مصر 1953.
- عمر الصخري، مبادئ الاقتصاد الوحدوي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
- عبد الرحمان يسرى أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر، 1996.
- عبد الستار محمد علي، صلح النجار، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان، 2006.
- توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002.
- عبد الحميد مصطفى أبو ناعم، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الفجر للنشر والتوزيع، ط1، 2002.
- فايز جمعة، وآخرون، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر، عمان، ط1، 2006.
- توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2002م.

2- باللغات الأجنبية:

- paulet (Jean-Pierre), Dictionnaire d'économie, Eyrolles, paris, 1992.

ثانياً - المجلات والدورات العلمية.

- ياسر عبد الرحمان، براشن عماد الدين، قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فالجزائر الواقع والتحديات، مجلة نماء لي الاقتصاد والتجارة العدد3 جوان 2018.
- صهيب عبداوي، غمام عمارة الأزهر، بالضياف سفيان، بن عمر بوبكر الصديق، دور الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ALGEX، جامعة الوادي، تخصص مالية وتجارة دولية، 2018.
- الواقع والمأمول دراسة حالة الجزائر للفترة 2000-2020، العدد 4، مجلة الدراسات الأكاديمية، 31-12-2021.

- زهرة مصطفى، واقع وأفاق الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر (الفترة من 2010 إلى 2021)، مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية جامعة تيسيمسيلات، مخبر الاقتصاد الحديث والتنمية المستدامة، الجزائر، المجلد 05/العدد:02، (2021).
- منصوري حاج موسى، بوشري عبد الغنيالتنوع الاقتصادي كخيار استراتيجي للنمو الاقتصادي تجربة كوريا الجنوبية نموذجا،مجلة الاقتصاد وإدارة الأعمال 02/عدد07، (2018).
- آسيا طويل، وآخرون، تداعيات الاقتصاد الجزائري وحتمية إستراتيجية التنوع الاقتصادي ما بعد أزمة جائحة (كوفيد -19) دراسة تحليلية وقياسية لحالة القطاع الفلاحي، -03 n° 37-VOL, Les Cahiers du Cread-2021.
- صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 03-2004، جامعة سطيف.
- سليمة غدير أحمد، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر -دراسة تقييمية لبرنامج ميدا-، مجلة الباحث، عدد09، جامعة ورقلة، 2011.
- ثالثا - الأطروحات والمذكرات الأكاديمية.**
- آسيا طاهرة، نادية سدراتي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إحداث التنمية وتطوير الاستثمار، 2012.
- هوارى يرمقران، يواو يوسف، أثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التنمية الاقتصادية، مذكرة ماستر، تخصص اقتصاد نقدي ومالي، جامعة تلمسان، 2016.
- حدوشي أحمد، زمار عامر، آليات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق البنوك التجارية دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية (وكالة عين بسام)، مذكرة ماستر، تخصص مالية المؤسسة، جامعة البويرة، 2018.
- عثمانية رؤوف، التخطيط في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص تخطيط، جامعة الجزائر، 2001.
- علام محمد رضا، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر -دراسة تحليلية للفترة 2015-2016، مذكرة ماستر، تخصص مالية دولية، جامعة المسيلة، 2018.
- ناوي سفيان، بوزقري محمد، إجراءات عملية الاستيراد والجمركة في المؤسسة الاقتصادية دراسة حالة المؤسسة الوطنية للرهن الأخضرية، مذكرة ماستر، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة البويرة، 2019.
- عزيزي أحمد عكاشة، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساهمتها في التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير، تخصص اقتصاد دولي، جامعة وهران، 2013.
- نحال وفاء، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج المحروقات حالة الجزائر خلال الفترة من (2010 إلى 2018)، مذكرة ماستر، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة قالم، 2020.
- عليان نبيلة، الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماستر، تخصص مالية المؤسسة، جامعة البويرة، 2015.

قائمة المراجع

- قارة ابتسام، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير القطاع السياحي بالجزائر، دراسة حالة ولاية مستغانم، مذكرة ماجستير، تخصص تسويق دولي، جامعة تلمسان، 2016.
- ماجدة رحيم، واقع ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني دراسة حالة الجزائر 2003-2017، مذكرة ماستر، تخصص إدارة أعمال، جامعة ورقلة، 2018.
- حمو فتحي، دور وفعالية الانكوترمز في تنظيم عمليات التجارة الخارجية دراسة حالة مؤسسة ميناء مستغانم EPM، مذكرة ماستر، تخصص تجارة ولوجستيك اورومتوسطي، جامعة مستغانم، 2017.
- وليد عابي، حماية البيئة وتحرير التجارة الخارجية في إطار المنظمة العالمية للتجارة دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه، تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، جامعة سطيف، 2019.
- شيما شنوف، أثر التمويل على التجارة الخارجية الجزائرية دراسة ميدانية لعينة من مسيري مجموعة من المؤسسات الاقتصادية الناشطة بولايتي المسيلة وبرج بوعريريج، مذكرة ماستر جامعة المسيلة، 2017.
- صديقي وحيدة، المؤسسات الوطنية وإشكالية تسيير الصادرات دراسة تحليلية وتقييمية للمؤسسات الجزائرية، أطروحة دكتوراه، تخصص إدارة أعمال دولية، 2019.
- حمزة العوادي، الجودة الشاملة كمحدد أساسي لترقية صادرات المؤسسات الصناعية الجزائرية خارج المحروقات دراسة استشرافية، أطروحة دكتوراه، تخصص تحليل قطاعي، جامعة بسكرة، 2018.
- بورياح كنزة، بطويوي محمد الأمين، واقع وأفاق سياسة التصدير في الجزائر دراسة حالة بمديرية الجمارك لولاية مستغانم، مذكرة ماستر، تخصص مالية وتجارة خارجية، جامعة مستغانم، 2020.
- تيطوم أيمن، سعادة السعيد، إستراتيجية التنوع الاقتصادي الوطني في ظل الأزمة النفطية حالة الجزائر، مذكرة ماستر، جامعة المسيلة، تخصص اقتصاديات البنوك والتمويل، 2017.
- الهام خوخو، وآخرون، دور سياسات التنوع الاقتصادي خارج قطاع المحروقات على إنعاش التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر (1991-2015)، مذكرة ماستر، تخصص تجارة دولية، جامعة الوادي، 2017.
- قابوش فريل، أثر التنوع الاقتصادي على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1990-2015)، مذكرة ماستر، تخصص اقتصاد كمي، جامعة أم البواقي، 2018.
- بن شاكر صبرينة، التنوع الاقتصادي كإستراتيجية لتحقيق التنمية المستدامة في الجزائر دراسة تحليلية، مذكرة ماستر، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة قالمة، 2020.
- قيطاني سناء، حوار أميرة، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات دراسة حالة ولاية ميلة (2009-2017)، مذكرة ماستر، تخصص إدارة مالية، المركز الجامعي ميلة، 2018.
- نسيمة سابق، أثر الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على النمو الاقتصادي دراسة قياسية على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2000-2014)، رسالة دكتوراه، تخصص اقتصاد مالي، جامعة باتنة، 2016.
- يحمدي زينب، أومدور زينة، إستراتيجية ترقية الصادرات غير النفطية وأثرها على ميزان المدفوعات الجزائري (دراسة مقارنة بين الجزائر والإمارات العربية المتحدة)، مذكرة ماستر، تخصص نقود ومؤسسات مالية، جامعة قالمة، 2016.

قائمة المراجع

- منصف بوعزيلة، رمزي زراري، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر (2010-2018)، مذكرة ماستر، تخصص مالية دولية، جامعة قالم، 2021.
- مدور داود، أثر تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الاقتصاد الجزائري دراسة حالة الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 2000-2018، مذكرة ماستر، تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسة، جامعة بسكرة، 2019.

رابعاً - المؤتمرات والملتقيات العلمية.

- العلواني عديلة، وآخرون، دور تحفيز الإنتاج في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات غير النفطية في الجزائر، الملتقى الوطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة الوادي، يومي 07/06 ديسمبر 2017.
- حاج بن زيدان، آليات دعم وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر صندوق ضمان القروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نموذجاً، ملتقى وطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة الوادي، يومي 07/06 ديسمبر 2017.
- بلول محمد الصالح، دور هيئات المرافقة والدعم في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية دراسة ميدانية للوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، ملتقى وطني حول إشكالية استدامة الم ص م، جامعة الوادي، يومي 07/06 ديسمبر 2017.
- شامية بن عباس، العراقيل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ملتقى وطني حول إشكالية استدامة المؤسسات ص م، جامعة الوادي، يومي 07/06 ديسمبر 2017.
- خوني رابح، هيئات ضمان التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ملتقى وطني حول إشكالية استدامة المؤ ص م، جامعة الوادي، يومي 07/06 ديسمبر 2017.
- بلال شيخي، برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر المأمول والواقع، ملتقى وطني حول إشكالية استدامة الم ص م، جامعة الوادي، يومي 07/06 ديسمبر 2017.

خامساً - مواقع الانترنت الرسمية.

1- باللغة العربية:

- بنك الجزائر، النشرة الإحصائية الثلاثية رقم 56 ديسمبر 2021.

2- باللغات الأجنبية:

- Bulletin d'information statistique de la pme (N°39).
- www.echoroukonline.com
- www.Sabq.press.dz
- www.bank-of-algeria.dz