وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

جامعة محمد بوضيافبالمسيلة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التسيير

Université Mohamed Boudiaf-M'sila
Faculté des Sciences Économiques,
Commerciales etdes Sciences de Gestion
Départementdesciences gestion

1985
جامعة محمد بوضياف - المسيلة
Université Mohamed Boudiaf - M'sila

الموضوع:

دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر (أكاديمي) في علوم التسيير

تخصص: إدارة أعمال التجارة الدولية

إعداد الطالبة:

عزيـــزة بورزق

الأستاذ المشرف:

د. مـــــراد شريف

السنة الجامعية: 2014 / 2015

بسم الله الرحمن الرحيم

الإهـــــــــداء

الحمد لله الذي وفقنا لهذا ولم نكن لنصل إليه لو لا فضل الله علينا

أهدي هذا العمل المتواضع إلى:

ضياء قلبي ونور بصري، محمد صلوات الله وسلامه عليه.

من ربتني وأنارت دربي وأعانتني بالصلوات والدعوات، الحنان ميزتها والتضحية خصلتها، إلى أغلى إنسان في هذا الوجود أمي الحبيبة أدامها الله لي وحفظها.

من عمل بكد في سبيلي وعلمني معنى الكفاح و أوصلني إلى ما أنا عليه إلى من لم يبخل علي يوما بحبه وحنانه ودعواته الدائمة أدامه الله لي وأطال في عمره.

الأعمدة التي أظل أرتكز عليها للصمود جدي وجدتي أطال الله في عمرهما وإلى عمتي الغالية.

إلى المعادلة التي ترسم منحنى حياتي وسندي في الدنيا إخوتي ,أخواتي: سيف، محمد، علاء، شيماء، أمينة.

إلى صديقاتي: أمال، فايزة، شهرة، زهرة.

إلى كل طلبة السنة ثانية ماستر تخصص إدارة أعمال التجارة الدولية .

إلى كل من فتح هذه الورقات وتصفحها من بعدي.

أهدي هـــذا العمل

تشكرات

الحمد لله الذي أمر بشكره، ووعد من شكره بالمزيد نحمده ونشهد أنه لا إله إلا الله ونشهد أن محمد عبده ورسوله. اللهم صل عليه وعلى أله وصحبه أئمة التوحيد.

في مثل هذه اللحظات يتوقف اليراع ليفكر قبل أن يخط الحروف ليجمعها في كلمات تتبعثر الأحرف وعبثاً أن يحاول تجميعها في سطور.

سطوراً كثيرة تمر في الخيال ولا يبقى لنا في نهاية المطاف إلا قليلاً من الذكريات وصور تجمعنا برفقاء كانوا إلى جانبنا.

فواجب علينا شكرهم ووداعهم ونحن نخطو خطوتنا الأولى في غمار الحياة

ونخص بالجزيل الشكر والعرفان إلى الأستاذ المشرف.

الدكتور

شريف مراد

الذي تفضل بإشراف على هذا البحث فجزاه الله عنا كل خير فله منا كل التقدير والاحترام، لما

بذله معي من وقت وجهد خلال إشرافه، ولتوجيهاته ونصائحه.

كما أتوجه بخالص الشكر والتقدير إلى السادة الأساتذة أعضاء لجنة المناقشة على تفضلهم بقبول مناقشة هذا البحث وتقييمه.

أحمد مير، العيد فراحتية

كما أقدم شكري إلى جميع أساتذة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير.

الفهـــــرس

فهرس الجـــداول

الأشكـــال

مقدمـــــة عامة

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكيفية تنميتها الشغل الشاغل لكثير من الحكومات والمنظمات الدولية، باعتبارها الوسيلة المناسبة لتحقيق التنمية في المجتمعات المتقدمة بصفة عامة والنامية بصفة خاصة، كما تلعب دورا أساسيا في خدمة وتجسيد الصادرات، ولقد أدركت الدولة أهمية هذا القطاع واعتبرتها وسيلة لتطوير الإمكانيات المحلية، ولهذا تقرر تنميتها وتطويرها في إطار جملة الإجراءات المتبعة من طرف الدولة، لذا أصبح الاتجاه السائد اليوم بين دول العالم سواء المتقدمة منها أو النامية هو تحسين المناخ الاستثماري لهذه المؤسسات والعمل على إيجاد جميع الأطر والمتطلبات لنجاحها والارتقاء بها، الأمر الذي جعلها تكتسي أهمية بالغة على الصعيدين المحلي والدولي.

لهذا أصبحت اليوم الصادرات على وجه العموم والصادرات الصناعية على وجه الخصوص وسيلة من وسائل دفع عجلة النمو، ومن ثم تحقيق الهيمنة الاقتصادية عند الدول المتقدمة على عكس الدول النامية التي تشهد صادراتها اختلالا وتدنيا الأمر الذي صعب عليها التقدم و القدرة على النمو وغزو الأسواق الخارجية. فالتصدير يعد ركيزة أساسية وهامة في حياة المؤسسة المصدرة، لذا يحظى التوجه التصديري في الوقت الحاضر بمكانة بارزة بين اهتمامات السياسات الاقتصادية في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء. فتنمية الصادرات تعمل أساسا على مقدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الوصول إلى الأسواق الخارجية لذلك فتنمية الصادرات تحتاج إلى صياغة إستراتيجية صناعية ملائمة تعمل على تنويع الإنتاج والإنتاج بغرض التصدير.

تعتمد الجزائر على غرار العديد من الدول النامية بشكل أساسي على صادرات المحروقات في تمويل احتياطاتها من العملة الصعبة ولم تكن إجراءات الدعم وتشجيع الصادرات خارج المحروقات التي شرع فيها بداية 1996 لترفع من مستوى أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاع التصدير، وفي الوقت الحالي كانت ولا زالت تعتمد على قطاع المحروقات بشكل كبير كونه الميزة التي تتميز بها الجزائر في صادراتها على خلاف القطاعات الأخرى مثل: الصناعة، الزراعة، الخدمات.

والجزائر كمثيلتها من الدول التي سعت ومنذ استقلالها إلى دفع عجلة النمو وتحقيق تنمية متوازنة وشاملة تتكيف مع الإمكانيات المتوفرة لديها. فاهتمام الجزائر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة جسد بغية خلق منظومة مؤسساتية تستجيب لجميع التغيرات الجذرية التي تفرضها التعاملات الاقتصادية وبالخصوص في مجال التصدير خارج المحروقات، وهذا من خلال محاولة الارتقاء بهذه المؤسسات على جميع الأصعدة. والتي لها دورا هاما وأساسيا في النهوض باقتصاديات الدول، وذلك بحكم أنها تمثل الحصة الكبرى في تكوين القطاعين الخاص والعام، كما أنها تمثل المصدر الرئيسي للأفكار الجديدة و الاختراعات لذلك فهي تسعى إلى تحقيق النجاح في عملياتها وأنشطتها.

أولا: إشكالية البحث:

سنحاول في هذه الدراسة الوقوف على الدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات. لأن أهمية هذا الموضوع تكمن أساسا في التهميش التصديري التي تعيشه الجزائر كونها لم تتمكن بعد من الصمود في وجه المنتجات الأجنبية، فضلا عن ذلك يتوقع الكثير إلى الدور الذي يمكن أن تلعبه هذه المؤسسات في دفع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات. وهذا من خلال طرح الإشكالية التالية:

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

ومن أجل التدقيق والإحاطة أكثر بالتساؤل السابق سنحاول صياغة التساؤلات الفرعية التالية:

1. ما هي العوامل التي تدفع الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟
2. ما هي أساليب دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟
3. ما هو واقع تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات؟
4. كيف تساهم صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات؟
5. هل هناك علاقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنمية الصادرات خارج المحروقات؟

ثانيا: فرضيات البحث:

أ-الفرضية العامة:

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات وبالتالي زيادة ورفع معدل نمو الصادرات الجزائرية.

ب-الفرضيات الفرعية:

بناءا على الفرضية العامة سالفة الذكر، نطرح مجموعة من الفرضيات التي نعتبرها أكثر الإجابات احتمالا للتساؤلات المطروحة سابقا تتمثل في النقاط التالية:

- الفرضية الأولى: يعتبر مصطلح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أكثر المفاهيم الاقتصادية تعقيدا وغموضا.
- الفرضية الثانية: للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية تجعلها ذات أولوية وتؤهلها للقيام بدور فعال تعمل من خلاله على تحقيق الأهداف المرجوة.
- الفرضية الثالثة: بذلت الجزائر في السنوات الأخيرة مجهودات كبيرة من أجل دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ووضعت برنامج تأهيل لها.

- الفرضية الرابعة: هناك تأثير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على ارتفاع مستوى الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر نتيجة لدورها الهام في رفع عجلة التنمية.

ثالثا: أهمية البحث:

يكتسي البحث أهمية كبيرة تتمثل فيما يلي:

- للبحث أهمية كبيرة نتيجة للتغيرات الدولية المستمرة والمتسارعة خاصة في مجال التجارة الخارجية، يفرض القائمين على الاقتصاد الوطني دعم المؤسسات الوطنية لمواجهة هذه التحديات بتحليل هذه المتغيرات باستمرار، مما يجعل لموضوعنا هذا مكان للبحث العلمي وذلك للكشف عن مدى دور ومساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات.
- دراسة واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.
- تكمن أهمية البحث كونه يربط بين ثلاث متغيرات أساسية ومحاولة إبراز العلاقة بين هذه المتغيرات وحل الإشكال المتعلق بضعف الصادرات خارج المحروقات رغم مجموعة الإجراءات المقدمة، ومعرفة إذا كانت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ترفع من وتيرة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات.
- معرفة واقع التصدير خارج المحروقات والمعوقات التي تواجهه في الجزائر.

رابعا: أسباب اختيار الموضوع:

تعود الأسباب التي دفعتنا لإختيار ودراسة هذا الموضوع إلى الاعتبارات التالية:

- الأهمية البالغة التي أصبحت تحتلها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات الكثير من دول العالم النامية والمتقدمة، جعل منه موضوع يحضا بالكثير من الدراسات.
- يعود السبب في اختيار هذا الموضوع تأكيدا على الدور الذي يمكن أن تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات على خلاف قطاع المحروقات في الاقتصاد الجزائري بوجه عام. إذا ما عمل المهتمين بها بإعطائها العناية الكافية، وتقديم الدعم المناسب لها حتى تؤدي الدور الذي يجب أن تلعبه.
- كون هذا القطاع بدأ يعرف انتعاشا ملحوظا بالجزائر ليس على مستوى النتائج التي أصبح يحققها فحسب بل على مستوى الاهتمام والإحاطة أيضا.
- بحكم الموضوع في ميدان التخصص أي تخصص إدارة أعمال التجارة الدولية، مما يفتح أفاقا واسعة للبحث العلمي ويسمح لنا من إثراء الدراسة بمختلف جوانبه ومختلف الأطراف المشاركة فيه والمتمثلة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و ترقية الصادرات خارج المحروقات.

خامسا: أهداف البحث:

نسعى من خلال البحث للوصول إلى جملة من الأهداف وهي:

- محاولة إعطاء مختلف التعاريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا لعدة معايير، ولعدة دول، مع بيان خصائصها.
- تبيين أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج المحروقات والمشاكل التي تعاني منها.
- تسليط الضوء على واقع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وذلك من خلال إعطاء جملة من المفاهيم المتعلقة بكل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ترقية الصادرات خارج المحروقات، والصادرات.
- إبراز أهم الوسائل والإجراءات والتدابير المعتمدة في تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.
- إبراز واقع ومكانة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، والتعرف على تركيبة هذه الصادرات في الجزائر.
- الخروج بجملة من الاقتراحات والتوصيات المفيدة لميدان الدراسة.

سادسا: حدود الدراسة:

أ-الحدود الموضوعية: لتمكن من الإجابة على إشكالية البحث وتحقيقا لأهداف الدراسة، تندرج الدراسة بتحديد دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج المحروقات، حيث سنركز على واقع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ومدى مساهمتها في تطور الصادرات خارج المحروقات.

ب-الحدود الزمانية: تم تحديد الفترة 2014/1990 كمجال زمني للدراسة

سابعا: الدراسات السابقة:

توجد العديد من الدراسات النظرية والتطبيقية التي تناولت مواضيع لها علاقة بالمؤسسات المتوسطة والصغيرة، والصادرات الجزائرية خارج المحروقات بصفة عامة، وفيما يلي أشير إلى أهم الأبحاث الأكاديمية والعلمية التي تمكنت من الإطلاع عليها في مجال دراستي:

- **الدراسة الأولى:** (سليمان ناصر وعواطف محسن،2014)[1]: قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كبديل تنموي للاقتصاد الجزائري خارج قطاع المحروقات: لقد إرتكزت هذه الدراسة في مجملها على تحليل واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر والمشاكل التي تعترضها مع اتخاذ الحلول المناسبة لدعمها وترقيتها،

[1] سليمان ناصر وعواطف محسن، قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كبديل تنموي للاقتصاد الجزائري خارج قطاع المحروقات (المعوقات والحلول)، الملتقى الدولي الأول حول،تقييم استراتيجيات وسياسات الجزائر الاقتصادية لاستقطاب الاستثمارات البديلة للمحروقات في آفاق الألفية الثالثة بالجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة، يومي 28-29 أكتوبر 2014

حيث قاما بطرح الإشكالية التالية: كيف يمكن لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن يكون بديلا تنمويا للاقتصاد الجزائري خارج قطاع المحروقات ؟ وما هي المعوقات التي تحول دون ذلك؟ وما هي الحلول المناسبة لها؟

تتمثل النتائج المتوصل إليها من قبل الباحثين فيما يلي:

- ✓ هناك تداخل في المصطلحات المعرّفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين التشريعات خاصة العربية منها، فما يعتبر صغيرة عند البعض يعتبر مصغرة عند البعض الأخر، والتشريع الجزائري أخذ عن التشريع الأوروبي في هذا المجال وتأثر به.
- ✓ يمكن تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر على ثلاثة أنواع هي: المؤسسات الخاصة وتمثل الأغلبية، المؤسسات العامة وتمثل نسبة ضعيفة، ومؤسسات الصناعات التقليدية، وتحتل المختصة في الخدمات النسبة الغالبية منها إذ تقدر بحوالي نصف العدد الإجمالي، ثم البناء والأشغال العمومية بحوالي الثلث.
- ✓ يعاني قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من عوائق عديدة أهمها: الإدارية والقانونية، الجبائية والجمركية، إضافة إلى تلك المتعلقة بالعقار الصناعي وبالتمويل البنكي خاصة.

➢ **الدراسة الثانية:** (عماري جمعي2011)[1]: بعنوان إستراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة والصغيرة الجزائرية، عالج الباحث من خلال بحثه الإشكالية التالية: ما هي الأسس المناسبة لبناء إستراتيجية تسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بإحلال الواردات والتصدير؟

وقد توصل إلى عدة نتائج أهمها:

- ✓ أن القطاعات الأكثر استقطابا للتصدير لا تمثل قيمة كبيرة في التنمية الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما أن هذه المؤسسات لم توجه بشكل دقيق لإحلال الواردات لأجل إكتساب المزايا التنافسية .
- ✓ إن هدف تنمية الصادرات خارج المحروقات لا يجب أن يغفل التكلفة الكبيرة للواردات، فتكلفة الغذاء وحدها تشكل ضعفي الصادرات خارج المحروقات. وهو مؤشر يدفع لتبني إستراتيجية إحلال الواردات.

➢ **الدراسة الثالثة:**(مشري محمد الناصر2011)[2]: دور المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة في تحقيق التنمية المحلية المستدامة، –دراسة الإستراتيجية الوطنية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة ولاية تبسة–، عالج الباحث من خلال بحثه الإشكالية التالية: ما هو الدور الذي تلعبه المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة في

[1] عماري جمعي، إستراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ، أطروحة دكتوراه، علوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2011.

[2] مشري محمد الناصر، دور المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة في تحقيق التنمية المحلية المستدامة، –دراسة الإستراتيجية الوطنية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة ولاية تبسة– رسالة الماجستير في العلوم الإقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، مدرسة الدكتوراه إدارة الأعمال والتنمية المستدامة، جامعة فرحات، سطيف، 2001.

تحقيق التنمية المحلية المستدامة وما مدى تقييم الإستراتيجية الوطنية التي اتبعتها الجزائر لدعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لولاية تبسة.

توصل الباحث إلى عدة نتائج أهمها:

- ✓ تواجه المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة تحديات كبيرة أمام التحولات الاقتصادية التي يشهدها العالم اليوم في ظل العولمة والانفتاح الاقتصادي والتنمية المستدامة مما زاد من مشاكلها وفي مقدمتها مشكل التمويل ومشكل التسيير والعقار إلى جانب المشاكل القانونية والإدارية....إلخ
- ✓ تساهم المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة في تحقيق التنمية المستدامة في الجزائر من خلال مساهمتها الفعالة في مجال خلق مناصب العمل وهذا علاوة على مساهمتها في القيمة المضافة والناتج الداخلي الخام بالإضافة إلى مساهمتها في المبادلات الخارجية.

- ➢ **الدراسة الرابعة:** الدكتور عثمان لخلف بعنوان واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، حالة الجزائر، جامعة الجزائر، 2004. أكد فيها الباحث على أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية وأساليب تنشيطها، كما تطرق إلى إستراتيجية التنمية وعلاقتها بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث ركز الباحث على برامج الدعم الوطنية والدولية الموجهة لهذا القطاع، كما خلص إلى ضرورة تدخل الدولة من أجل ترقية تنافسية المؤسسات و تحفيز الصادرات من جهة، ومن جهة أخرى اعتبر بأن التحولات الاقتصادية لها أثرا ايجابيا على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كونها تتمتع بمرونة كبيرة.

ثامنا: منهج البحث:

لقد اعتمدنا في دراستنا هذه على المنهج الوصفي التحليلي باعتباره ملائم لهذا النوع من البحوث، وذلك بوصف الظاهرة معتمدين على المراجع المختلفة من الكتب، رسائل جامعية، وعلى مختلف الملتقيات التي تمت بين الأساتذة المختصين في هذا المجال...إلخ هذا من جهة، ومن جهة أخرى تحليل المعطيات والإحصائيات لاستنباط مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج المحروقات.

تاسعا: خطة البحث:

لدراسة هذا الموضوع وتحليل الإشكالية وكذا معرفة صحة الفرضيات من عدمه، ارتأينا أن نتناول الموضوع وفق خطة تتضمن مقدمة وثلاث فصول بالإضافة إلى الخاتمة.

- ✓ **الفصل الأول:** تناولنا فيه الإطار النظري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا مرورا بمفهومها، ومعايير تعاريفها، وأشكال تصنيفها إضافة إلى التطرق إلى مميزات وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها و واقعها في الجزائر من خلال تطورها التاريخي، و وتعرفنا إلى المعوقات والمشاكل التي تواجه ترقيتها.
- ✓ **الفصل الثاني:** في هذا الفصل سنركز على إجراءات تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات، حيث في البداية نتطرق إلى مفاهيم عامة حول التصدير وأهميته، والصادرات الجزائرية خارج المحروقات والتوزيع السلعي والجغرافي لها.
- ✓ **الفصل الثالث:** بالنسبة لهذا الفصل سنخصصه لتحليل مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، وذلك من خلال دراسة هيئات وأساليب دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المبحث الأول، أما المبحث الثاني فتطرقنا إلى واقع التصدير في الجزائر خارج قطاع المحروقات، وارتكز المبحث الثالث على مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

عاشرا: صعوبات البحث:

إن الصعوبات التي تعرضت لها خلال فترة دراسة هذا البحث كانت في:

- ✓ قلة المراجع (خاصة الكتب) التي تبحث في موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعلاقة بينها وبين تنمية الصادرات الجزائرية، مما خلق لدينا صعوبة في تحديد الإحصائيات الدقيقة، وأحيانا عدم توفر المعلومات والإحصائيات الجديدة من مواقع شبكة الانترنت.
- ✓ صعوبة وتعقيد الحصول على المراجع من مختلف مكتبات الجامعات.
- ✓ نقص المراجع المتعلقة بدراسة المقارنة بين الصادرات الإجمالية للجزائر وصادرات المؤسسات خارج قطاع المحروقات.
- ✓ ضيق الوقت.

الفصـــل الأول

الإطـــار النظري حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمهيد:

يعد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم القطاعات التي يعول عليها في تنمية البلدان خاصة النامية منها، وذلك في دورها الرائد في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ويعود ذلك لمرد ودها الاقتصادي الايجابي على الاقتصاد الوطني من حيث توفير فرص عمل جديدة، وتحقيق زيادة متنامية في حجم الاستثمار، زيادة الصادرات، المساهمة في التشغيل،...الخ.

ولقد أدركت جميع دول العالم وخاصة النامية منها، أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، آخذين بعين الاعتبار التفاوت النسبي الكبير بين تلك البلدان الصناعية المتقدمة قياسا بوضعيتها في البلدان النامية من حيث رأس المال، الإنتاجية والعمالة المستخدمة، وهو وضع يعكس طبيعة التطور الاقتصادي عموما والصناعي خصوصا في هذه البلدان لكن رغم ذلك فان المشاريع الصغيرة لها دورها الايجابي والهام في البلدان النامية في تفعيل الأنشطة التنموية بما توفره من فرص للعمل والإسهام في دفع عجلة النمو الاقتصادية والاجتماعية والتطور التكنولوجي.

وبالنسبة للجزائر فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تختلف عن غيرها في أهمية هذا القطاع لتحقيق النمو و التوسع الاقتصادي، إلى جانب دورها الاقتصادي، حيث تلعب هذه المؤسسات أيضا دورا اجتماعيا لا يقل أهمية عن سابقه.

وقد قسمنا هذا الفصل إلى ثلاث مباحث:

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

البحث الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: الأهمية وتطورها، وواقعها في الجزائر

المبحث الثالث:مشاكل ومعوقات تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يختلف مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من دولة إلى أخرى وفقا لإمكانياتها وظروفها الاقتصادية والاجتماعية، ويرجع هذا الاختلاف الكبير في طبيعة النظرة التي يتبناها كل طرف في تحديد دور هذه المؤسسات، وسبل النهوض بها وترقيتها، وكذا اختلاف الزمان والمكان ومجال الاقتصاد.

المطلب الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ظهر مصطلح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف دول العالم ليعبر عن نوع معين من المؤسسات التي يصعب تقديم صورة واحدة لها، وهذا راجع لاختلاف السياسات والتوجهات، والمستوى الاجتماعي للدول، حيث تعتبر هذه الدول المؤسسة الصغيرة والمتوسطة من أهم التنظيمات المعتمدة عليها التنمية الاقتصادية وفي هذا المطلب سنحاول التطرق إلى:

الفرع الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

قبل التطرق إلى مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ارتأينا أولا التطرق إلى تحديد أهم المعايير المعتمدة في تعريفها وبعض تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الدول والمنظمات، وعوامل اختلاف مؤسسات الصغيرة و المتوسطة تتمثل فيما يلي:

أولا: معايير تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

أ-المعايير الكمية:

إن محاولة إعطاء تعريف شامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يخضع لجملة من المعايير والمؤشرات الكمية لقياس أحجامها ومحاولة تمييزها عن باقي المؤسسات ومن بين هذه المعايير نذكر:[1]

- حجم العمالة
- حجم المبيعات
- قيمة الموجودات
- التركيب العضوي لرأس المال
- الطاقة المستعملة و رقم الأعمال
- القيمة المضافة

[1] رابح خوني ورقية حساني، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها**، ايتراك للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر، 2008، ص19.

- رأس المال المستثمر...الخ

إضافة إلى المعايير السابقة الذكر هناك معايير دولية أكثر شيوعا سنوضح من بينها[1]:

1. **عدد العمال:** يتميز هذا المعيار بالثبات النسبي نظرا لتوفر البيانات الخاصة بالعمالة في غالبية الدول، لكن بالرغم من ثبات هذا المعيار إلا أن الاعتماد المطلق عليه قد يؤدي إلى تصنيف خاطئ للمؤسسات، حيث تعتبر على أساسه المؤسسات ذات الكثافة العمالية مؤسسات كبيرة بالنظر إلى تلك التي تعوض هذه الكثافة العمالية بالكثافة الرأسمالية والتكنولوجية كما أن هناك عوامل أخرى توجب توخي الحذر في استعمال هذا المعيار تتمثل في ظاهرة عدم التصريح بالعمال وكذا اشتغال أفراد العائلة في المؤسسات العائلية مع كونهم عمال في مؤسسات أخرى.[2]

2. **حجم الاستثمار:** يعد حجم الاستثمار (رأس المال المستثمر) معيارا أساسيا في العديد من الدول للتمييز بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبين المؤسسات الكبيرة، باعتبار أن حجم الاستثمار يعطي صورة عن حجم النشاط الاقتصادي كميا.

3. **معيار العمالة ورأس المال(معيار مزدوج):** يعتمد هذه المعيار في تحديد المؤسسات الصناعية والتجارية المختلفة وذلك بالجمع بين المعيارين السابقين أي معيار العمالة ومعيار رأس المال في معيار واحد يعمل على وضع حد أقصى لعدد العمال بجانب مبلغ معين للاستثمارات الرأسمالية الثابتة في المشروعات الصناعية الصغيرة.

4. **معيار قيمة المبيعات:** يستخدم هذا المعيار كوسيلة للتفرقة بين المؤسسات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة والمصغرة وهو صالح للتطبيق على جميع نشاطات هذه المؤسسات (صناعية،إنتاجية،خدمية)، وهذا بالرغم من الصعوبة في الحصول على المعلومات والبيانات الدقيقة، ويبقي في بعض الأحيان غير صالح خاصة في المؤسسات المصغرة التي يصعب فيها الاحتفاظ بالدفاتر والحسابات بشكل منتظم.[3]

---

[1] صفوت عبد السلام عوض الله، **اقتصاديات الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في تحقيق التصنيع والتنمية**، دار النهضة العربية، مصر، 1993، ص ص 12، 19.

[2] زياد أبو الفحم، دور المشاريع الصغيرة في مكافحة الفقر والبطالة في العالم العربي، مطابع الدار العربية للعلوم، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى،2009، ص20.

[3] مشري محمد الناصر، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية المستدامة**، دراسة الإستراتيجية الوطنية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة ولاية تبسة، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة سطيف، 2011، ص 04.

ب–المعايير النوعية:

إن المعايير الكمية وحدها لا تكفي لتحديد ووضع تعريف شامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لذا يجب إدراج جملة من المعايير النوعية والتي من أهمها مايلي:[1]

- الملكية.
- المسؤولية .
- حصة المؤسسة من السوق .
- الاستقلالية.

1. معيار الملكية: ترجع ملكية غالبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى القطاع الخاص حيث يلعب مالك هذه المؤسسة دور المدير وصاحب اتخاذ القرار الوحيد .

2. معيار المسؤولية: حسب هذا المعيار نجد أن مالك المؤسسة هو الوحيد المخول باتخاذ القرار وتنظيم العمل وتحديد نموذج التمويل والتسويق، وبالتالي فإن المسؤولية القانونية والإدارية تقع على عاتقه وحده.

3. **معيار حصة المؤسسة من السوق:** من خلال هذا المعيار يمكن تحديد حجم المؤسسة بالاعتماد على وزنها وأهميتها داخل السوق، حيث إذا كانت الحصة السوقية للمؤسسة كبيرة تعتبر هذه المؤسسة كبيرة، أما إذا كانت الحصة السوقية صغيرة فتعتبر المؤسسة صغيرة أو متوسطة، لكن هناك عدة حالات للسوق فقد يكون في حالة منافسة تامة أي وجود عدد كبير من المنتجين أو حالة الاحتكار التام حيث يوجد منتج واحد فقط أو حالة المنافسة الاحتكارية المتمثلة في وجود عدد كبير من المنتجين كل منهم ينتج جزء بسيط من مجموع الإنتاج وأخيرا احتكار القلة أي عدد قليل من المنتجين يسيطرون على السوق، وفي ظل هذه الحالات المتعددة للسوق فإنه يصعب علينا تحديد التعريف بهذا المؤشر.

4. **معيار الاستقلالية:** ويقصد بها استقلالية المؤسسة عن أي تكتلات اقتصادية وبذلك نستثني فروع المؤسسات الكبرى، ويمكن أن نطلق على هذا المعيار اسم المعيار القانوني، وأيضا استقلالية الإدارة والعمل، وأن يكون المدير هو المالك دون تدخل هيئات خارجية في عمل المؤسسة، بمعنى أنه يحمل الطابع الشخصي وتفرد المدير في اتخاذ القرارات.[2]

[1] رابح خوني ورقية حساني، مرج سابق، ص 22 .

[2] عمر صخري، **مبادئ الاقتصاد الجزئي الوحدوي**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، دون ذكر سنة النشر، ص88.

ثانيا: عوامل اختلاف تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يمكن التطرق إلى صعوبات التعريف الموحد لهذا القطاع إلى ثلاثة عوامل أساسية تتمثل فيما يلي: [1]

أ-العوامل الاقتصادية: تتمثل فيما يلي:

- **اختلاف مستويات النمو:** تعني التطور اللامتكافئ بين الدول واختلاف مستويات النمو، فالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية ،ألمانيا أو اليابان تعتبر كبيرة في بلد نامي كالجزائر أو سوريا أو السنغال مثلا، ويؤثر المستوى التكنولوجي الذي يحدد بدوره أحجام المؤسسات الاقتصادية ويعكس التفاوت في مستوى التطور الاقتصادي.
- **تنوع الأنشطة الاقتصادية:** إن تنوع الأنشطة الاقتصادية يغير في أحجام المؤسسات ويميزها من فرع لأخر، فالمؤسسات التي تعمل في الصناعة غير المؤسسات التي تعمل في التجارة وتختلف المؤسسات التي تنشط في المجال التجاري عن تلك التي تقدم خدمات وهكذا.
- **اختلاف فروع النشاط الاقتصادي:** يختلف النشاط الاقتصادي وتتنوع فروعه، فالنشاط التجاري ينقسم إلى تجارة بالتجزئة وتجارة الجملة، ,وأيضا إلى تجارة خارجية وتجارة داخلية، والنشاط الصناعي بدوره ينقسم إلى فروع عدة منها الصناعات الاستخراجية، الغذائية، الكيميائية،...الخ، وتختلف كل مؤسسة حسب النشاط المنتمية إليه أو أحد فروعه. [2]

ب-العوامل التقنية: ويتلخص العامل التقني في مستوى الاندماج بين المؤسسات، كلما تكون هذه الأخيرة أكثر اندمجا يؤدي هذا إلى توحد عملية الإنتاج وتمركزها في مصنع واحد وبالتالي يتجه حجم المؤسسات إلى الكبر، بينما عندما تكون العملية الإنتاجية مجزأة وموزعة إلى عدد كبير من المؤسسات يؤدي ذلك إلى ظهور عدة مؤسسات صغيرة ومتوسطة.

ج-العوامل السياسية: تتمثل في مدى اهتمام الدولة ومؤسساتها بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحاولة تقديم مختلف المساعدات حيث يمكن التعريف والتمييز بين المؤسسات حسب رؤية واضعي السياسات والاستراتيجيات التنموية والمهتمين بشؤون هذا القطاع.

[1] رابح خوني ورقية حساني، مرجع سابق، ص ص، 17، 31.

[2] رابح خوني و رقية حساني، مرجع سابق، ص25.

الفرع الثاني: بعض تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب بعض الدول والمنظمات

ولإظهار التباين بين التعاريف المختلفة للمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة، ارتأينا إدراج مجموعة من التعاريف قدمت من خلالها بعض الهيئات والدول مفهومها لهذا النوع من المؤسسات.

أولا: **تعاريف بعض الدول:**

1-تعريف الدول الأوروبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أ-تعريف الولايات المتحدة الأمريكية:

عرفها قانون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعام 1953 بأنها:"تمثل المؤسسات التي يتم امتلاكها وإدارتها بطريقة مستقلة حيث لا تسيطر على مجال العمل الذي تنشط في نطاقه وقد اعتمد في ذلك على معياري حجم المبيعات وعدد العمال"، وقد حددها كما يلي:

- مؤسسات الخدمات والتجارة بالتجزئة من 01 إلى 05 مليون دولار كمبيعات سنوية.
- مؤسسات التجارة بالجملة من05 الى15 مليون دولار كمبيعات سنوية.
- المؤسسات الصناعية عدد العمال 250 عاملا أو اقل.

ب تعريف الاتحاد الأوروبي:

لقد اعتمد الاتحاد الأوروبي في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك في أفريل1996 على المعايير التالية: عدد العمال، رقم الأعمال، استقلالية المؤسسة وقد حدد عدد العمال بالنسبة للمؤسسة الصغيرة من 10 إلى 49 عامل وتنجز رقم أعمال سنوي لا يتجاوز 7 ملايين أورو،أو لا يتعدى ميزانيتها السنوية 5 ملايين أورو، في حين تضم المؤسسة المتوسطة مابين50 إلى 250 عامل ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 40 مليون أورو،أو لا تتعدى ميزانيتها 27 مليون أورو .[1]

ج- تعريف بلدان جنوب شرق آسيا:

أعطى هذا الاتحاد تعريفا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي يعتمد على مؤشر العمالة كمعيار أساسي والملخص في الجدول التالي:

[1] توفيق عبد الرحيم يوسف، **إدارة الأعمال التجارية الصغيرة**، عمان، دار صفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2002، ص16.

الجدول رقم (01): تصنيف إتحاد بلدان جنوب شرق آسيا للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

عدد العمال	نوع المؤسسات
من 01 إلى 10 عمال	مؤسسات عائلية و حرفية
من11 إلى 49 عامل	مؤسسات صغيرة
من 50 إلى 100 عامل	مؤسسات متوسطة
أكثر من 100 عامل	مؤسسات كبيرة

المصدر: رابح خوني ورقية حساني، مرجع سابق، ص31.

د–تعريف اليابان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

عرفت اليابان هذا النوع من المؤسسات سنة 1963 وذلك حسب القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي عدل في 1999 على أساس معيار عدد العمال ورأس المال وطبيعة النشاط وذلك كما هو موضح في الجدول التالي:[1]

الجدول رقم (02): تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان

طبيعة النشاط	عدد العاملين	رأس المال (مليون ين)
المؤسسات المنجمية والتحويلية والنقل وباقي فروع النشاط الصناعي	300 عامل أو أقل	100 أو أقل
مؤسسات التجارة الجملة	100 عامل أو أقل	30 أو أقل
مؤسسات البيع بالتجزئة و الخدمات	50 عامل أو أقل	10 أول أقل

المصدر: مشري محمد الناصر، مرجع سابق، ص9.

[1] مشري محمد الناصر، مرجع سابق، ص04.

2-تعريف بعض الدول العربية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أ-تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

إن التعريف المعتمد بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر هو التعريف الوارد في القانون 18/01 المؤرخ في 2001/12/12 والمتمثل في القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كان وضعها القانوني، بأنها مؤسسة إنتاج السلع والخدمات تشغل من واحد إلى 250 شخص، ولا يتجاوز رقم أعمالها ملياري دينار جزائري، أو لا يتعدى إجمالي حصيلتها السنوية 500 مليون دج[1]، وهي تحترم معايير الاستقلالية*. ويصنفها القانون الجزائري كالتالي:

الجدول رقم(03): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القانوني الجزائري

المؤسسة	المستخدمون	رقم الأعمال	الميزانية السنوية
مصغرة	من01 الى09	اقل من 20 مليون دينار	أقل من 10 مليون دينار
صغيرة	من10الى49	أقل من200 مليون دينار	اقل من 100 مليون دينار
متوسطة	من 50الى250	من 200مليون إلى 2 مليار	من 100الى 500 مليون دينار

المصدر:القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطةرقم18/01 المؤرخ في2001/12/12 الجريدة الرسمية رقم 77 الصادر في 15 ديسمبر 2001.

ب-تعريف مصر للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تعرف وزارة التخطيط المصرية المؤسسات الصغيرة بأنها"المنشآت التي بها أقل من 50 عامل على أن يؤخذ في الاعتبار أسلوب الإنتاج المستخدم، أما المتوسطة بها أقل من 100 وأكثر من50".[2]

---

[1] سليمان ناصر وعواطف محسن، **قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كبديل تنموي للاقتصاد الجزائري خارج قطاع المحروقات(المعوقات والحلول)**، الملتقى الدولي الأول، حول تقييم استراتيجيات و سياسات الجزائر الاقتصادية لاستقطاب الاستثمارات البديلة للمحروقات في آفاق الألفية الثالثة بالجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و الجارية وعلوم التسيير، جامعة مسيلة، يومي 28-29 أكتوبر،2014، ص 4.

***المؤسسة المستقلة**: هي مؤسسة لا تكون نسبة25% وأكثر من رأسمالها أو حقوق الانتخاب في حوزة في حوزة مؤسسة أخرى مشتركة بين عدة مؤسسات أخرى لا تتطابق في حد ذاتها بالتعريف الخاص بالمؤسسات الصغرى ومتوسطة.

[2] رابح خوني ورقية حساني، مرجع سابق، ص30.

ج–تعريف الكويت للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

هي تلك المؤسسات التي لا يتجاوز عدد العمال فيها 10 عمال أما المؤسسات المتوسطة فهي محصورة بين عشرة وأربعة مائة وتسعة وتسعين عاملا.[1]

ثانيا: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدى بعض المنظمات الدولية:

1. البنك الدولي للإنشاء والتعمير الصناعات الصغيرة: ويعرف البنك الدولي هذا النوع من المؤسسات استنادا إلى معيار عدد العمال، ويصنف المؤسسات المصغرة على أنها تلك التي تشغل أقل من10 عمال، والمؤسسات الصغيرة تلك التي يعمل بها مابين 10 إلى 50 عامل، أما التي تشغل مابين 50 إلى 100 عامل فهي تصنف كمؤسسة متوسطة، وما فوق ذلك فهي مؤسسة كبيرة.[2]

2.منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية: اليونيدو" الصغيرة بأنها تلك الصناعات التي يعمل بها أكثر من 10 عمال وأقل من 50 عمال".[3]

3.مجلس التعاون الخليجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:هي تلك المنشآت التي تزيد عمالتها عن 20عاملا، أما رأس المال لا يتجاوز فيها مليون دولار، والمنشآت التي لا يزيد في الاستثمار عن خمسة مليون ونصف دولار هي منشآت متوسطة الحجم.[4]

المطلب الثاني: أشكال تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تنقسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى عدة أشكال، وهذا بسبب تنوع المجالات والأنشطة التي تعمل فيها هذه المؤسسات، ويمكن تلخيص أهم هذه الأشكال التي يمكن أن تكون عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي:

الفرع الأول: تصنيف المؤسسات المتوسطة والصغيرة على أساس توجهها:

تصنف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس توجهها إلى:[5]

[1] رابح خوني ورقية حساني، مرجع سابق، ص31.

[2] ايت عيسى عيسى،**المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أفاق وقيود**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد السادس، 2005، ص273.

[3] شهرزاد بريجي، **إشكالية استغلال مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، 2012، ص30.

[4] رابح خوني ورقية حساني، مرجع سابق، ص32.

[5] مشري محمد الناصر، مرجع سابق، ص، 12-13.

أولا: المؤسسات العائلية(المنزلية): ويكون مكان إقامتها أو نشأتها المنزل، حيث تستخدم الأيدي العاملة العائلية وتنشأ بمساهمة أفراد العائلة وتنتج منتوجات تقليدية للسوق وبكميات محدودة.

ثانيا: المؤسسات التقليدية :يقترب أسلوب تنظيمها من النوع الأول لكزنها تستخدم العمل العائلي في إنتاج منتوجات تقليدية أو منتوجات (نصف مصنعة) لفائدة المصانع التي ترتبط معها من خلال عقد تجاري، وتتميز عن المؤسسات العائلية بكونها قادرة على الاستعانة بالعامل الأجير وتتميز كذلك- المؤسسة التقليدية- باستقلاليتها عن المنزل بمكان مستقل، وهناك تشابه كبير فيما يخص النوعين لكونهما يعتمدان بشكل كبير على كثافة الرأس المال البشري، وتكنولوجيا ضعيفة وقليلة التطور نسبيا.

ثالثا: المؤسسة المتطورة والشبه متطورة: تتميز هذه المؤسسات بكونها تستخدم فنون وأساليب الإنتاج الحديث سواء من ناحية استخدام رأس المال الثابت أو من ناحية تنظيم العمل أو من ناحية التكنولوجيا المستخدمة أو المنتجات التي يتم صنعها بطريقة عصرية ومنظمة وطبقا للمعايير والمقاييس العالمية.

الفرع الثاني: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس طبيعة الإنتاج:

يمكن لنا أن نصنف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال هذا المعيار إلى:[1]

أولا: مؤسسات إنتاج السلع الاستهلاكية: هي مؤسسات إنتاج السلع الاستهلاكية ومن بينها نذكر ما يلي:

- مؤسسات المنتجات الغذائية؛
- مؤسسات تحويل المنتجات الفلاحية؛
- مؤسسات منتجات الجلود والأحذية والنسيج؛
- مؤسسات الورق ومنتجات الخشب ومشتقاته.

ويعود سبب تركيزها على مثل هذه المنتوجات بسبب طبيعة الخصائص التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولكونها تعتمد على المواد الأولية المتفرقة والتقنيات الإنتاجية البسيطة واليد العاملة الكثيفة.

ثانيا:مؤسسات إنتاج السلع الوسيطية: ويركز هذا النوع من المؤسسات على ما يلي:

-مؤسسات تحويل المعادن؛

-المؤسسات الميكانيكية والكهربائية؛

-مؤسسات صناعة مواد البناء؛

-مؤسسات المحاجر والمناجم.

[1] مشري محمد الناصر، مرجع سابق، ص ص13-14.

إن التركيز على مثل هذه الصناعات ناتج عن الطلب المحلي الكبير لهذه المنتوجات.

ثالثا: مؤسسات إنتاج سلع التجهيز: إن أهم ما يميز هذه المؤسسات على المؤسسات الأخرى هو احتياجها إلى الآلات والمعدات الضخمة التي تتمتع بالتكنولوجيا العالية ورأس المال الكثيف وهو مالا ينطبق على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولا على خصائصها وإمكانياتها، لذلك نجد أن مجال تدخل هذه المؤسسات ينحصر في بعض الأنشطة البسيطة مثل: التركيب وصناعة بعض التجهيزات البسيطة في الدول المتقدمة، وعمليات الصيانة والإصلاح وتركيب قطع الغيار المستوردة في الدول النامية.

الفرع الثالث: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس تنظيم العمل:

لتوضيح هذا التصنيف الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس تنظيم العمل من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم(04): تصنيف المؤسسات المتوسطة والصغيرة على أساس تنظيم العمل.

الإنتاج العائلي	**النظام الحرفي**		**النظام الصناعي للورشة المنزلية**		**نظام المصنع**		
الإنتاج المخصص للاستهلاك الذاتي	عمل في المنزل	ورشات حرفية	عمل صناعي في المنزل	ورشة شبه مستقلة	مصنع صغير	مصنع متوسط	مصنع كبير
1	2	3	4	5	6	7	8

المصدر: مشري محمد الناصر، مرجع سابق، ص15.

أولا: المؤسسات الغير المصنعة :وهي ممثلة في الفئات(1.2.3)أي الإنتاج العائلي والنظام الحرفي وتتميز ببساطة تنظيم العمل واستخدام الأساليب والتجهيزات البسيطة والتقليدية في العمل والتسيير.[1]

ثانيا: المؤسسات المصنعة :يجتمع ضمن هذه المؤسسات كل من المصانع المتوسطة والصغيرة والمصغرة والمصانع الكبيرة وتتميز على الصنف الأول–المؤسسات غير مصنعة–من حيث تقسيم العمل وتعقيد العملية الإنتاجية واستخدام الأساليب الحديثة في الإدارة والتسيير، وكذلك من حيث طبيعة المنتج واتساع السوق والحصة السوقية.

ثالثا: المؤسسات المقاولة: ويعبر عنها في الجدول السابق بنظام المنزلية والورشات المتفرقة (4.5) وهي نوع من الترابط بين الترابط الهيكلي بين مؤسستين حيث توكل إحداهما للأخرى مهام معينة تطبيق وفق شروط محددة وعادة ما تكون المؤسسة الموكلة كبيرة والمؤسسة الموكل لها صغيرة.[2]

---

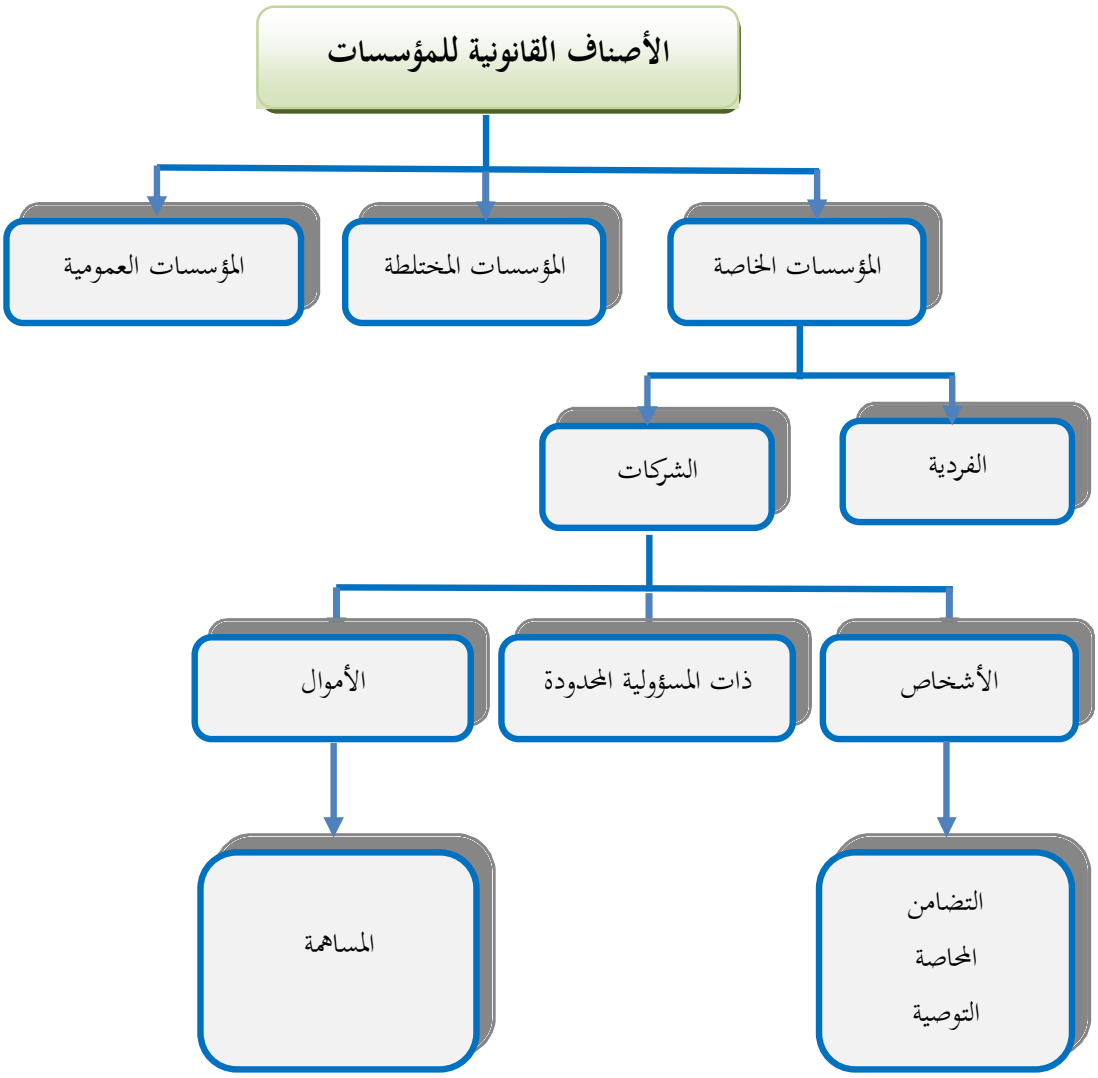
[1] عثمان لخلف، **دور ومكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية**، مذكرة ماجستير، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1995، ص21.

[2] زين العابد بن أسامة، **إدارة الأعمال**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص69.

الفرع الرابع: تصنيف المؤسسات المتوسطة والصغيرة على أساس الشكل القانوني:

إن الشكل القانوني للمؤسسات يتفق مع طبيعة النظام السياسي السائد، ففي الأنظمة الليبرالية تسود أشكال الملكية الخاصة، بينما في الأنظمة الاقتصادية الموجهة يكون تدخل الدولة كبيرا، حيث تسود أشكال الملكية العامة مع وجود أشكال فردية في نطاق محدود في بعض الأنشطة كالزراعة والخدمات.[1]

الشكل رقم(01): الأصناف القانونية للمؤسسات



المصدر: سمية قنديرة ،مرجع سابق، ص64.

[1] سمية قنديرة، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من ظاهرة البطالة**، دراسة ميدانية بولاية قسنطينة، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2010، ص64.

المطلب الثالث:خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحددات قيامها

الفرع الأول: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعدة خصائص التي تميزها عن غيرها من المؤسسات خاصة الكبيرة منها والتي من أهمها:[1]

أولا: انخفاض مستويات معامل رأس المال/العمل:

حيث تتخصص المشروعات الصغيرة عادة في عدد محدود من عمليات التصنيع مما ينتج لها استخدام تكنولوجيا أقل كثافة رأسمالية ويؤدي هذا بدوره إلى انخفاض مستويات معامل رأس المال/العمل نسبيا في المنشآت الصغيرة، وينتج عن هذا قدرة إضافية على استيعاب فائض العمالة[2] .

ثانيا:أنماط الملكية:

يرتبط انخفاض الحجم المطلق لرأس المال اللازم وتشغيل المؤسسات الصغيرة بأشكال معينة من الملكية والتي تتمثل في الغالب بالملكية الفردية والعائلية أو في شركات الأشخاص وتساعد هذه الأنماط من الملكية على استقطاب وإبراز الخبرات والمهارات التنظيمية والإدارية في البيئة المحلية وتنميتها.

ثالثا:المركزية:

تتسم هذه المؤسسات بالمركزية في مباشرة أعمالها، حيث يقوم مالك المشروع بنفسه، أو بمعاونة عدد محدود من المساعدين بتأدية النشاطات المختلفة في المؤسسة حيث تستخدم تلك المؤسسات في الغالب الهيكل البسيط، وكما يلاحظ استقلالية الإدارة في اتخاذ القرارات إلا أن وفي معظم الأحيان فإن المالكين هم الذين يقومون بإدارة المشروع.[3]

---

[1] سفيان بالهادي، **التمويل البنكي وأثره على ربحية المؤسسات المتوسطة و صغيرة الحجم دراسة حالة بنك تقليدي وبنك إسلامي**، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة المسيلة2013.ص ص94-96.

[2] عبد المطلب عبد المجيد، **اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، الدار الجامعية**، الإسكندرية، مصر،2009، ص40.

[3] فايز جمعة صالح النجار وعبد الستار محمد العلي، **الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة**، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى،2006، ص67.

رابعا:سهولة التكوين:

يسهل إيجاد منظمات الأعمال الصغيرة من الناحية القانونية والفعلية، وهذا الأمر نجده متجسد في أغلب الدول وقوانينها الخاصة بمزاولة الأعمال والأنشطة التجارية والخدمية، أن متطلبات التكوين عادة ما تتسم بالبساطة والسهولة والوضوح والتحديد فيكفي الحافز الفردي أو الجماعي الصغير أن يكون وراء قيام أعمال صغيرة تنطلق لاحقا إلى شركات ومؤسسات متوسطة الحجم.[1]

خامسا: المرونة وسرعة الاستجابة:

سرعة الاستجابة في المؤسسات المتوسطة والصغيرة راجع الر بساطة الهيكل التنظيمي وترابط مفردات العمل وعدم وجود آليات بيروقراطية رسمية جامدة تجعل عملية التغيير نحو الأحسن والأفضل تجري بطريقة أفضل وأسرع.

سادسا:الفعالية والكفاءة:

تتجلى فعالية وكفاءة المؤسسات المتوسطة والصغيرة في قدرتها على تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية لمالكيها وإشباع رغبات واحتياجات العملاء بشكل كبير[2].

سابعا:العلاقة مع العملاء:

تجمع العلاقة الشخصية بين المؤسسات المتوسطة والصغيرة وعملائها والذي يخلق نوعا من الألفة بين الزبون وملاك المؤسسة مما يكسبها ميزة المعرفة التفصيلية للعملاء والسوق نظرا لهذه العلاقة الشخصية ومحدودية سوق المؤسسات المتوسطة والصغيرة.[3]

الفرع الثاني: محددات قيام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

ترجع محددات أو ضرورات إقامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى ثلاثة عوامل أساسية تتمثل فيما يلي[4]:

- العامل الأول: التكلفة
- العامل الثاني: طبيعة العمليات ومجالات النشاط
- العامل الثالث: السـوق

---

[1] طاهرمحسن منصور الغالبي، **إدارة وإستراتيجيات منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة**، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2009، ص 26.

[2] رابح خوني ورقية حساني، مرجع سابق، ص45.

[3] سفيان بالهادي، مرجع سابق، ص96.

[4] مريم صحراوي، **أثر الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في اختراق الأسواق الدولية**، مذكرة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة،2013،ص51.

أولا:عامل التكلفة:

إنه من الضروري قيام مؤسسات صغيرة ومتوسطة تخدم المناطق الجغرافية المحدودة لإنتاج السلع سريعة التلف وتقديم الخدمات الضرورية لأفراد المجتمع المحلي وتقليل تكاليف النقل والإنتاج الذي يؤدي إلى تخفيض الأسعار وزيادة الاستهلاك.

ثانيا:عامل طبيعة العمليات ومجالات النشاط:

تتصف بعض العمليات الإنتاجية بالبساطة مما يسهل قيام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتوفير هذا الإنتاج، أيضا تتطلب بعض المنتجات الدقة والتميز وهذا يمكن تحقيقه إلا من خلال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تستطيع الارتباط بعلاقات متينة مع المستهلك النهائي، وتغطي هذه المؤسسات حجم مجالات النشاط الاقتصادي بمختلف فروعه فيمكن أن نجدها في الصناعة،الزراعة،البناء،التجارة والخدمات.

ثالثا:عامل السوق:

إن قيام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضرورة لإنتاج السلع وتقديم الخدمات التي تتميز بمحدودية الطلب والتي يعرف سوقها انحصارا وهذا ما لا يتاح للمؤسسات الكبيرة وبالتالي لا تحدث أية منافسة في هذا المجال بل تتجه العلاقات بينهما إلى التكامل عن طريق تعاقد المؤسسات الكبيرة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل قيام هذه الأخيرة ببعض العمليات المتخصصة التي تتطلب درجات عالية من الكفاءة تفوق ما يمكن أن تحققه المؤسسات الكبيرة في هذا المجال.

ويكون من الملائم للدول النامية الاهتمام بتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدلا من المؤسسات الكبيرة أو تزامنا معها نظرا لتميز هذه البلدان بصغر حجم الأسواق وعدم تطور وسائل النقل والمواصلات ووسائل الاتصالات وضعف البنية التحتية وقلة المهارات الإدارية والتنظيمية.... الخ [1]

المبحث الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: الأهمية وتطورها، وواقعها في الجزائر

المطلب الأول: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة هامة في الاقتصاديات المعاصرة لما لها من أهمية جوهرية في تنشيط الاقتصاد القوي وتحقيق التقدم ورعاية الابتكارات التكنولوجية، ناهيك عن دورها في مجال محاربة البطالة، فمثلا تطور الاقتصاد الأمريكي كان نتيجة جهود المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

[1] رقية حساني ورابح خوني، مرجع سابق، ص58.

أ- ترقية الصادرات:

أثبتت هذه المؤسسات قدرة كبيرة على غزو الأسواق الخارجية والمساهمة في زيادة الصادرات، وتوفير النقد الأجنبي وتخفيف العجز في ميزان المدفوعات، بل إنها ساهمت في إحداث فائض في ميزان المدفوعات لدى بعض الدول، ويمكن للصناعات الصغيرة أن تساهم بفعالية في تنمية الصادرات للعديد من المنتجات وذلك من خلال العمل على تطوير الصناعات الصغيرة الحديثة التي تمد السوق المحلية بالسلع الاستهلاكية لتصبح صناعات تصدير، وذلك بتقديم التوجيهات للمؤسسات الصناعية فيما تصل بوسائل الإنتاج.[1]

ب- تساهم في الناتج الداخلي الخام:

الناتج الوطني يعني قيمة مجموع السلع والخدمات التي ينتجها مجتمع ما خلال فترة زمنية معينة،ونلاحظ من الانتشار الواسع والنشاط الهائل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كافة المجالات الصناعية، الزراعية والخدمية أنها تساهم بشكل مباشر وبنسب عالية في الناتج الوطني الإجمالي أكثر مما تساهم به المؤسسات الكبيرة في الدول النامية. [2]

ت-تحقيق التنمية المتوازنة جغرافيا:

ويكون ذلك بين الريف والمدن ومساهمتها في إعادة التوزيع السكاني، وخلق مجتمعات إنتاجية جديدة في المناطق النائية و الحفاظ على البيئة في المدن الكبيرة على وجه الخصوص.

ث-القدرة على الارتقاء بمستوى الادخار والاستثمار:

وهي تسيير تعبئة رؤوس الأموال الوطنية من مصادر متعددة (ادخار أفراد، العائلات التعاونيات، الهيئات غير الحكومية) وبالتالي تعبئة موارد مالية كانت موجهة للاستهلاك الفردي غير المنتج.

ج-توفير مناصب الشغل وتكوين الإطارات المحلية:

أصبح مشكل البطالة من بين أكبر المشاكل على الصعيد الاقتصادي والاجتماعي، وأخذ حيزا كبيرا من أفكار واهتمامات الاقتصاديين والسياسيين وبرامجهم الهادفة إلى القضاء على هذا المشكل، وترجع هذه الأهمية إلى كون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكثفة العمل وتستخدم فنون إنتاج بسيطة نسبيا، على الأقل في بدايات هذه المؤسسات، وهذه الندرة تتواكب مع وفرة العمل وندرة رأس المال، الظاهرتين السائدتين في معظم البلاد النامية،

[1] شهرزاد بريجي، مرج سابق، ص 51.
[2] المرجع نفسه، ص 50.

وهذا ما يجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكتسي أهمية خاصة في هذه البلدان[1].

1. والجدير بالذكر أن لهذا الموضوع أهمية إستراتيجية للأسباب التالية:[2]

- يساعد بناء المشروعات الجديدة الصغيرة والمتوسطة الحجم على امتصاص البطالة المتزايدة في أسواق العمل
- تقوم المشروعات الصغيرة والمتوسطة بدور اقتصادي في الناتج المحلي الإجمالي GNP في أي اقتصاد عربي.
- تساعد المشروعات الصغيرة والمتوسطة على إثبات الذات لأصحابها و بناء الثقة في النفس البشرية.
- تعمل الصناعات الصغيرة والمتوسطة على توظيف عوامل الإنتاج البيئية مثل: مواد البناء والصيد والزراعات التصديرية كالأعشاب الطبية وغيرها.
- تعتبر المشروعات الصغيرة و المتوسطة-بعد النجاح-أساس للمشروعات الكبيرة مستقبلا.
- تعمل الصناعات الصغيرة والمتوسطة على الاستفادة من مخلفات الصناعات الكبيرة عن طريق تحويلها إلى منتجات ذات قيمة مضافة. مثل ذلك مصانع الأخشاب ذات الإنتاج الكبير ينتج عنها مخلفات خشبية يمكن أن تستخدم في تصنيع ألعاب الأطفال وهو ما تقوم به الصناعات الصغيرة الحجم. وهو نفس المبدأ في صناعات الغزل والنسيج حيث يمكن استخدام

2-وظائف المشروعات والصناعات الصغيرة ومتوسطة الحجم:

- إنتاج المنتجات والخدمات.
- تمويل المشروع بالأموال المملوكة والمقترضة.
- توفير العمالة اللازمة لإدارة الموارد البشرية.
- تسويق المنتجات والخدمات.
- بناء شبكة العلاقات اللازمة للتسويق بالعلاقات وحسب الطلب.[3]

---

[1] طالبي خالد، **دور القرض الإيجاري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة الجزائر**، مذكرة ماجستير،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة متنوري قسنطينة، 2011، ص12.

[2] فريد النجار، **الصناعات والمشروعات الصغيرة و متوسطة الحجم (مدخل رواد الأعمال)**، الدار الجامعية الإسكندرية، سنة النشر2006، دون طبعة، 2007، ص ص10-11.

[3] فريد النجار، مرجع سابق، ص83.

المطلب الثاني: واقع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

الفرع الأول: التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لقد ظهرت غالبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بعد الاستقلال، ولم تتطور إلا بصفة بطيئة وعموما لقد تميز تطور هذه المؤسسات بثلاثة مراحل أساسية، سنتطرق إليها على النحو التالي:

أ - المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة ما بعد الاستقلال 1980: لقد كانت حوالي % 98 من منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مملوكة للمستوطنين الفرنسيين قبيل الاستقلال، وكانت تلك التي تعود إلى الجزائريين محدودة على المستوى العددي، وعلى المستوى الاقتصادي، من حيث مساهمتها في العمالة والقيمة المضافة وغيرها، بعد الاستقلال مباشرة، ونتيجة للهجرة الجماعية للفرنسيين، أصبحت معظم تلك المؤسسات متوقفة عن الحركية الاقتصادية، الأمر الذي جعل الدولة تصدر قانون التسيير الذاتي[1] و قد تميزت السياسة التنموية في الجزائر آنذاك بالاعتماد على المؤسسات الصناعية الضخمة التي تم بناؤها في شكل مركبات صناعية منتشرة في عدة مواقع من الوطن مشكلة أقطاب تنموية، أما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقد كان لها دورا هامشيا في العملية التنموية، حيث ارتكزت معظمها في الصناعات النسيجية وصناعة مواد البناء، لتظل المؤسسات الضخمة هي الأداة الرئيسية القادرة على تحقيق أهداف التنمية التي يرمي إليها التوجه الاشتراكي في الجزائر،ولقد ظهرا خلال هذه المرحلة قانونان أساسيان لتنظيم الاستثمار بشكل عام هما:

1–قانون الاستثمار لسنة 1963: أول قانون خاص بالاستثمار هو قانون 63- 227 المؤرخ في 26 جويلية 1963، وكان الهدف من وراء هذا القانون هو مخاطبة رأس المال الأجنبي بعدم، مغادرة أرض الوطن آنذاك، والمشاركة في بناء الاقتصاد الوطني، و هذا ما تؤكده المادة23 ،كما كان يهدف إلى إضفاء الاستقرار على البيئة العامة بعد الاستقلال، لكن لم يكن له أثر كبير على تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من حيث تعبئة رأس المال الوطني والأجنبي و هذا رغم المزايا والضمانات التي قدمها لهم، إلا أنه لم يترجم في الميدان بسبب المحيط السياسي الذي ينادي بنظام اشتراكي يقوم على أساس القطاع العام، بالإضافة إلى ذلك، الوضع الاقتصادي الصعب والذي تميز خاصة بارتفاع تكاليف الإنتاج ونقص الهياكل القاعدية. [2]

---

[1] صالح صالحي، **أساليب وتنمية المشروعات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري**، ندوة المشروعات الصغيرة و المتوسطة في الوطن العربي : الإشكاليات وآفاق التنمية، جامعة الدول العربية، القاهرة، يومي18 -22جانفي2004، ص20.

[2] بلحمدي سيد علي، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة لتحقيق التنمية الاقتصادية في ظل العولمة– دراسة حالة الجزائر–**، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2005-2006، ص08.

2-قانون الاستثمار لسنة 1966:اصدر القانون رقم 66-284 المؤرخ في 15 سبتمبر 1966 لسد الثغرات التي تضمنها القانون رقم63 -227، فقد كان يهدف إلى تحديد نظام يتكفل بالاستثمار الوطني الخاص، في إطار التنمية الاقتصادية الوطنية[1]، وقد تضمن هذا القانون احتكار الدولة للقطاعات الاقتصادية الحيوية، مع إمكانية مشاركة رأس المال الخاص الوطني والأجنبي عند الضرورة، وإلزام اعتماد المشاريع الخاصة من طرف لجنة وطنية للاستثمارات، على أساس معايير انتقائية.

ففي ظل تبني الخيار الاشتراكي، الذي يقوم على تحكم الدولة في القوى الاقتصادية للتنمية وإعطاء الأولوية للقطاع العام على الخاص تم تهميش دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبقي تطور القطاع الخاص محدودا على هامش المخططات الوطنية.

ب - المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة :1980-1989

منذ بداية الثمانينيات بدأت سياسات اقتصادية جديدة تحاول إحداث إصلاحات هيكلية في الاقتصاد الوطني، للتخفيف من حدة الأزمات المتنامية، وقد كان كل من المخطط الخماسي الأول (1980/1984)، والمخطط الخماسي الثاني (1985-1989) يجسدان مرحلة الإصلاحات في ظل استمرار الاختيار الاشتراكي، وإعادة الاعتبار نسبيا للقطاع الخاص، والتراجع عن سياسات الصناعات الثقيلة لحساب الصناعات الخفيفة والمتوسطة، فصدرت العديد من القوانين أهمها:

-القانون المؤرخ في 1982/08/21: يهدف هذا القانون إلى تشجيع القطاع الخاص على المساهمة في تحقيق أهداف التنمية الوطنية، من خلال المشاركة في تحقيق سياسة التنمية الجهوية المتوازنة، التكامل مع القطاع الاشتراكي من خلال المقاولة من الباطن وكذا توسيع القدرات الإنتاجية الوطنية وتوفير مناصب العمل، إلا أنه لم يشجع على إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة بسبب تحديد سقف الاستثمارات بأن لا تتجاوز قيمتها 30 مليون دينار جزائري. [2]

ج - المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال المرحلة 1989-2009:

ابتدءا من سنة 1990 طبقت مجموعة من الإصلاحات، وتجلى ذلك من خلال إصدار جملة من القوانين التي هيئت الإطار العام لخوصصة المؤسسات العمومية وتحفيز القطاع الخاص والتقليص من التسيير الإداري للاقتصاد الوطني، وتم الاعتراف الرسمي بالدور الذي يمكن أن يلعبه القطاع الخاص في ظل تحول الاقتصاد الجزائري

[1] المادة01، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد80، الصادر بتاريخ 17 سبتمبر1966، ص3.

[2] المادة 02-08، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد34، الصادر بتاريخ،24- أوت-1982، ص10.

نحو اقتصاد السوق، فقد كرس قانون النقد والقرض سنة1990 مبدأ حرية الاستثمار الأجنبي، وبموجب هذا القانون أصبح مرخصا لرأس المال الأجنبي بالمساهمة و تشجيعه على الشراكة، حيث برز تدريجيا مبدأ جديد قائم على الحرية والمساواة في المعاملة، لتحقيق التنمية وتحرير التجارة الخارجية، إذ أن المؤسسات العمومية منها أو الخاصة ستعامل بنفس المعاملة، لهذا أنشئت سنة 1991 وزارة مكلفة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ثم تحولت إلى وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94 -211 في 18 جويلية[1] 1994 في فترة كانت تعرف فيها الجزائر إصلاحات وتحولات اقتصادية عميقة في اتجاه السوق.

ولمواصلة مسار الإصلاحات وتكريس الاستثمار الوطني والأجنبي، تم إصدار قانون لتوجيه الاستثمار وهو قانون عام 1993، وعلى إثره تم تأسيس وكالة وطنية تهدف إلى تسهيل عمليات الاستثمار، بتجميع كل المصالح في شباك واحد سمي بوكالة ترقية ومتابعة الاستثمارات APSI.

وفي الواقع اصطدم تطبيق نصوص سنة 1993 بجمود المحيط العام الذي يفترض أنه في خدمة الاستثمار، إذ أن التباطؤ البيروقراطي، والمشاكل المرتبطة بتسيير العقار الصناعي، قد أدت تقريبا إلى عدم فعالية الجهاز الجديد، ولتقديم التصحيحات الضرورية وإعطاء نفس جديد لترقية الاستثمار، أصدرت السلطات العمومية سنة2001 ، الأمر رقم01 -03 المؤرخ في 20 أوت 2001 الخاص بإنشاء الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار [2] والقانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 والمتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. [3]

فالقانون التوجيهي الخاص بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يهدف الى تحديد التدابير اللازمة لدعمها وترقيتها وتطويرها في إطار منسجم، عن طريق وضع أطر تنظيمية وتشريعية وجبائية ملائمة وتشجيع الإبداع والتجديد وكذا تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الخدمات المالية التي تحتاجها.[4]

و الجدول التالي يوضح تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

[1] الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد47 ، الصادر بتاريخ 20 جويلية1994،ص،14

[2] الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 47، الصادر بتاريخ 22أوت2001، ص5.

[3] الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد77، الصادر بتاريخ 15 ديسمبر2001، ص4.

[4] المادة07، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد77، الصادر بتاريخ 15 ديسمبر2001، ص7.

الجدول رقم (05): تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للفترة 2001-2009

السنوات	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
عدد المؤسسات	17989	261863	288587	312959	342788	376767	410959	432063	570838

المصدر: سمية قنديرة، مرجع سابق، ص70.

من خلال التسلسل السنوي لتعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، نلاحظ تطورا كبيرا قد حدث في القطاع حيث وصل عددها حتى نهاية السداسي الأول من سنة 2009 إلى 570838 مؤسسة، بعد أن كان 179893 في سنة 2001 فخلال تسع سنوات تجاوز عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ثلاث أضعاف ما كان عليه في سنة2001.

الفرع الثاني: أرقام ومؤشرات عن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

يجب نذكر بأهم أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، والتي تدخل في الإحصاء الذي تقوم به مختلف الهيئات والصناديق الخاصة بتمويل ومرافقة الشباب والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهي كالتالي:[1]

أ-المؤسسات الخاصة:وهي المؤسسات التي تعود ملكيتها للأفراد أو الخواص وهي تمثل النسبة الأكبر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتنقسم إلى مؤسسات أشخاص معنوية ومؤسسات أشخاص طبيعية(مهن حرة)؛

ب-المؤسسات العامة: وهي المؤسسات التي تعود ملكيتها كاملة أو جزء كبير منها للدولة، وهي تمثل نسبة ضعيفة جدا من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

ج-الصناعات التقليدية: وهي كل مؤسسة يغلب عليها العمل اليدوي، وتكتسي طابعا فنيا يسمح بنقل مهارة عريقة، وقد حدث تعديل وزاري، فانتقلت هذه المؤسسات إلى قطاع السياحة وبذلك تكون قد خرجت من الإحصاء العام ابتداء من سنة 2010.حيث عوضت عند التقسيم الإحصائي بالمؤسسات ذات النشاط الحرفي، وقد بلغ عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر لسنة 2012، ما عدده 711832 مؤسسة تشغل حولي 1848117 عاملا، مقسمة بين مؤسسات صغيرة ومتوسطة خاصة وتمثل 711275 مؤسسة أي ما نسبته 99.92 %، ومقسمة بدورها الى:

[1] سليمان ناصر وعواطف محسن، مرجع سابق، ص 5.

-مؤسسات أشخاص معنوية 420117 مؤسسة تمثل نسبة 59.02%

-مؤسسات أشخاص طبيعية 130394 مؤسسة تمثل نسبة 18.32 %

-مؤسسات النشاطات الحرفية160764 مؤسسة حرفية تمثل نسبة 22.58%

ومؤسسة صغيرة و متوسطة عمومية وهي تمثل الأقلية ب557 مؤسسة عمومية معنوية أي بنسبة 0.08% من إجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن خلال الجدول الموالي ندرس تطور هذه التقسيمات خلال الخمس سنوات الأخيرة 2008-2012 كما هو موضح أدناه:

الجدول رقم(06): تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين2008-2012

طبيعة المؤسسات		عدد المؤسسات 2008	عدد المؤسسات 2009	عدد المؤسسات 2010	عدد المؤسسات 2011	عدد المؤسسات 2012	نسبة التطور السنوي% 2009-2008	نسبة التطور السنوي% 2010-2009	نسبة التطور السنوي% 2011-2010	نسبة التطور السنوي% 2012-2011
المؤسسات الخاصة	أشخاص معنوية (مؤسسات)	321387	345902	369319	391761	420117	37.6	6.77	6.08	7.24
	أشخاص طبيعية (مهن حرة)	70626	109496	249196	120095	130394	*5.04	3.40	**7.13	8.58
النشاطات الحرفية (المؤسسات التقليدية)		126887	169080	-	146881	160764	***33.25	-	-	9.45
المؤسسات العمومية		626	591	557	572	557	(5.59)	(5.57)	2.69	(2.62)
المجموع		519526	625069	619072	659309	711832	20.32	5.38	6.5	7.97

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية لسنة: 2009،2010،2011،2012.

* تعكس هذه النسبة مسار إدماج المهن الحرة منذ السداسي الثاني لسنة 2008.

** بالنسبة لنتيجة التطور المتعلقة بسنتي2010-2011، فإن مجموع المؤسسات الحرفية مدموج مع المؤسسات الخاصة شخص طبيعي(مهن حرة).

*** هذه النسبة العالية ناتجة عن عملية مراجعة قاعدة المعلومات للنشاطات الحرفية.

عند قراءتنا للجدول رقم(06) أعلاه نجد أن: المؤسسات الخاصة [1]تأخذ أحد الشكلين:إما مؤسسات خاصة ذات الشخص المعنوي أي شركات،أو مؤسسات خاصة ذات الشخص الطبيعي أو ما يطلق عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمهن الحرة،وتشمل خصوصا قطاعات الصحة و العدل والمستثمرين الزراعيين، وقد أخذت في تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة انطلاق من سنة 2008.

نلاحظ أن عدد هذه المؤسسات في تزايد مستمر خلال الثلاث سنوات الأولى، إلا أنه في سنة 2010 لا يعطي المدلول الحقيقي لها لأنه أدمجت معها المؤسسات الحرفية عند فصل المؤسسات التقليدية عن إحصاءات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبمقارنة سنة 2011و2012 نجد أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة دائما في ارتفاع مستمر بنسبة 7.24%و5.58% على التوالي لكل من المؤسسات الخاصة المعنوية والطبيعية.وهذا راجع لدمج تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات النشاطات الحرة في الإحصاء ابتداء من السداسي الثاني من سنة 2008، وهي المؤسسات التي تمارس عملها في مختلف المهن الحرة والأنشطة القانونية منها مكاتب المحامين،الموثقين،الصيادلة، المخابر الطبية، بالإضافة إلى مهن حرة أخرى، تعتبر منشآت تجارية لإنتاج الخدمات كانت غائبة في المنظومة الإحصائية.

تظهر التسجيلات الخاصة بالأشخاص الطبيعيين ورؤساء المؤسسات على مستوى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء حركية كبيرة لفئة المهن الحرة، حيث تطور عددها عام 2012 بـ 10622 مؤسسة جديدة تنشط بنسبة 62.20 % في الاستثمار الزراعي ونسبة 27.20% في الصحة.

وبالنسبة للمؤسسات الخاصة(الأشخاص المعنوية) عرف قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة نموا معتبرا،حيث يظهر الجدول تطورا ملحوظا،فقد بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة(الأشخاص المعنوية) سنة2012، 420117 مؤسسة أي ما نسبته 59.02 % من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،وقد تطور بنسبة 7.24% بالنسبة لسنة2011 التي بلغ العدد فيها 391761 مؤسسة،أي إنشاء 283556 مؤسسة خاصة جديدة، وهذا ناتج عن اهتمام الدولة المتزايد بهذا القطاع، وسعيها لتشغيل الشباب والقضاء على البطالة من خلال وضع آليات لدعم إنشاء هذا النوع من المؤسسات.

عند الحديث عن قطاع النشاطات الحرفية، فقد بلغ العدد الإجمالي لهذه النشاطات في نهاية سنة2012 حوالي 160764 نشاط حرفي، حيث تم تسجيل 13883 حرفي جديد مما يوضح نموا يقدر ب9.45% حرفي.

[1] وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، ص ص11-12.

المطلب الثالث: تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاع النشاط

تنشط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خمس قطاعات أساسية تتمثل في: الفلاحة والصيد البحري، المحروقات،الطاقة والمناجم والخدمات المتصلة، البناء والأشغال العمومية، الصناعة التحويلية والخدمات. ومن خلال الجدول الموالي سنبين تطور تعداد هذه المؤسسات خلال السنتين 2011،2011 حسب قطاعات النشاط المختلفة.

الجدول رقم(07): تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط2011-2012.

مجموعات فروع النشاط	سنة2011	النسبة%	سنة2012	النسبة %	نسبة التطور%
الفلاحة والصيد البحري	4006	1.02	4277	1.02	6.76
المحروقات الطاقة المناجم و الخدمات المتصلة	1956	0.50	2052	0.49	4.91
البناء والأشغال العمومية	135752	34.65	142222	33.85	4.77
الصناعات التحويلية	63890	16.31	67517	16.07	5.68
الخدمات	186157	47.52	204049	48.57	9.61
المجموع	391761	100	420117	100	7.24

المصدر:سليمان ناصر وعواطف محسن، مرجع سابق،07

يحتل قطاع الخدمات الصادرة من حيث تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة(أشخاص معنوية) الصدارة، حيث تقارب نسبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة به النصف من إجمالي المؤسسات،يليه قطاع البناء والأشغال العمومية ثم قطاع الصناعات التحويلية، بينما نسبة ضئيلة جدا في باقي القطاعات الأخرى وخلال الفترة 2011-2012 نجد أن نسبة إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاع الخدمات تبقى مرتفعة بنسبة 9.61%، يليه قطاع الفلاحة و الصيد البحري بنسبة6.76% وهذا راجع للأهمية التي أولتها الدولة لهذا القطاع في إطار المحافظة على الثروة الحيوانية والفلاحية وكل الدعم المقدم للمستثمرين بمختلف أنواعه. أما عند الحديث عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الفروع التالية[1]:

-الصناعة الغذائية:20198 مؤسسة صغيرة ومتوسطة أي بنسبة 29.92% من إجمالي المؤسسات الصناعية.

[1] سليمان ناصر وعواطف محسن، مرجع سابق، ص8.

-صناعة الخشب و الورق:14510 مؤسسة صغيرة ومتوسطة ما تمثل نسبة 21.49% من إجمالي المؤسسات الصناعية.

-مواد البناء: 8802 مؤسسة صغيرة ومتوسطة ما تمثل نسبة 15.33% من إجمالي المؤسسات الصناعية.

وأخيرا نجد كل من قطاع المحروقات وقطاع البناء والأشغال العمومية بنسبة التطور على التوالي 4.91%و4.77% وهي نسب قليلة إذا ما قورنت بالقطاعات الأخرى.

المبحث الثالث: معوقات ومشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

المطلب الأول: مشاكل إجرائية مع الأجهزة الحكومية:

وتتلخص هذه المشاكل فيما يلي[1]:

أ-مشكلة الحصول على تراخيص التشغيل:

يقتضي منح تراخيص التشغيل استيفاء صاحب المؤسسة لاشتراطات صحية وأمنية معينة تستغرق وقتا طويلا بسبب عمليات المعاينة التي تقوم بها الجهات المختصة للتأكد من تحققها، خاصة في حالة إبداء ملاحظات واشتراط استيفائها بالكامل قبل منح الترخيص.

ب-مشكلة التأمينات الاجتماعية:

حيث تشترط هيئة التأمينات الاجتماعية على صاحب العمل التأمين على كافة العاملين بالمؤسسة أيا كان عددهم، وقد يتقاعد أصحاب المؤسسات المتوسطة والصغيرة عن ذلك سبب قصور الوعي وعدم إدراك مفهوم التأمينات الاجتماعية، أو عدم الرغبة في تحمل أقساط التأمين، أو لعدم استقرار العمالة ،كما قد يتأخر بعضهم في سداد ما عليهم من مستحقات التأمينات الاجتماعية إذا لم تتوفر لديهم السيولة الكافية مما يعرضهم إلى دفع غرامات وفوائد تأخير تضيف أعباء جديدة عليهم.

ج-مشكلة الضرائب:

لا يمسك أصحاب المؤسسات المتوسطة والصغيرة دفاتر حسابية منتظمة، ولذا تلجأ مصلحة الضرائب إلى التقدير الجزافي لأرباحهم مع الميل للمغالاة في التقدير بسبب الشك في صحة بيانات الإقرارات المقدمة لهم، ويترتب على ذلك دخول صاحب المؤسسة في سلسلة طويلة من الإجراءات للاعتراض على التقدير والإحالة إلى اللجان الداخلية، ولجان الطعن وقد ينتهي الأمر برفض الطعن وتأييد مصلحة الضرائب وقد يعجز صاحب المؤسسة في

[1] عثمان لخلف، مرجع سابق ،ص ص63-64.

الوفاء بدينه ويضطر إلى إعلان إفلاسه والتوقف عن النشاط كما قد يشكل هذا الدين قيدا على المؤسسة في حالة الرغبة في الاقتراض من البنوك لشراء آلات أو إجراء توسعات في النشاط.

د- مشاكل التشريعات المنظمة لسوق العمل:

يؤدي تدخل الحكومات ونقابات العمال في سوق العمل إلى تقييد فرص العمل بالنظر إلى القرارات المتخذة بشأن الحد الأدنى للأجور، وكذا سن الالتحاق بالعمل والتنظيم بتشغيل الأطفال والإناث ونظم الإجازات والمكافآت، حيث يخاف صاحب المؤسسة من الشكاوي المحتملة المقدمة إلى الجهات المختصة من قبل العمال بدعوى عدم الحصول على الحد الأدنى من الأجر أو تجاوز عدد ساعات العمل الرسمية، ولتفادي هذه المشاكل يعتمد صاحب العمل في ذلك على العمالة الأسرية والمؤقتة والموسمية، وكذلك العمالة الوافدة غير الحاصلة على ترخيص عمل مع عدم الإبلاغ عن العمالة الفعلية.

المطلب الثاني: مشاكل في التمويل والعقار الصناعي

أولا-مشاكل في التمويل:

يعتبر التمويل عائقا أمام المستثمرين ومعوق لعملية إنشاء وتشغيل المؤسسات، ويرجع ذلك لوجود بيروقراطية عند طلب المؤسسات المتوسطة و الصغيرة للقروض البنكية،مما يؤدي إلى موت المشاريع في المهد.

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر صعوبات في مجال التمويل بسبب[1]:

1. ضعف تكييف النظام المالي المحلي مع متطلبات المحيط الاقتصادي الجديد:

تمز الخطاب السياسي بوجود آليات لدعم مالي ولتشجيع الاستثمارات والشراكة، إلا أن الواقع كان ينبئ بعكس ذلك مع وجود التعقيدات ذات الطابع المالي منها:

-غياب أو نقص كبير في التمويل طويل المدى؛

-المركزية في منح القروض؛

-نقص المعلومات في الجوانب التي تستفيد منها المؤسسة كالإعفاءات.

2. هشاشة العلاقة بين البنك والمؤسسة: لقد أصبحت المؤسسات المتوسطة والصغيرة مجبرة للجوء إلى البنوك بسبب نقص مواردها المالية، غير أن البنوك تبتعد عن زبائنها في الكثير من الأحيان بسبب هشاشة هذه المؤسسات، وقد أصبحت هذه الوضعية لا تطاق بالنسبة للمؤسسات المتوسطة و الصغيرة ذات نسب النمو

[1] جمعي عماري، **إستراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة والصغيرة الجزائرية**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الكتوراه علوم التسييرشعبة تسيير المؤسسات، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2011، ص ص55-57.

العالي، التي أصبحت مجبرة لتخفيض استثماراتها ومستويات التشغيل بها، لذا تعتبر البنوك مصدر لإحدى الصعوبات التي تعاني منها المؤسسات المتوسطة والصغيرة.

3. غياب البورصة: تمثل البورصة أحد الأدوات التابعة لتطوير المؤسسات المتوسطة والصغيرة باعتبارها فضاء إعلامي تنشيطي وتشاوري هام، ووجودها من شأنه العمل على:

-إحصاء القدرات التقنية للمؤسسات من أجل تحسين استعمال الطاقة الإنتاجية؛

-نسج العلاقات أحسن للجهاز الإنتاجي.

ثانيا: مشاكل العقار الصناعي:

يسود ميدان العقار تعقيدا من حيث التسيير و الاستغلال غير العقلاني و غير الرشيد للمساحات الموجودة، حيث تشهد معظم المناطق الصناعية مشاكل بسبب نظام التسيير المطبق، عدم استقرار المسيرين، الطابع الإداري لمؤسسات التسيير، نقص الإمكانات المالية بالإضافة إلى الخلافات حول أسعار التنازل عن هذه الأراضي وتنظيم سندات الملكية. [1]

يتمثل مشكل العقار الصناعي في الجزائر فيما يلي:

1. الأراضي: يتعلق مشكل الأراضي أساسا فيما يلي:

-القيود البيروقراطية التي لازالت تفرض نفسها على مستوى الجماعات المحلية، والهيئات المشرفة على التسيير العقاري؛

-طول مدة منح الأراضي فالمدة المتوسطة، تقارب السنتين وهو أجل طويل جعل عدد كبير من المستثمرين لا يحصلون على أراضي لإقامة مشاريعهم؛

-أغلب الأراضي المتواجدة في المناطق الصناعية تتسم بغموض وضعيتها القانونية.

2. المناطق الصناعية: تعاني المناطق الصناعية عبر الوطن من غياب سياسة خاصة بها، إذ دخلت في حالة تدهور و تحولت بعض المناطق إلى تجمعات عمرانية، وتشكل خطرا بيئيا ينذر بعواقب وخيمة إضافة إلى هذا فإن بعض المنشآت الصناعية القائمة على أطراف القرى أو داخل المدن الصغيرة تفقد إلى خدمات عامة، كالمياه الصالحة والطاقة الكهربائية اللازمة لممارسة النشاط، مما يضطر أصحاب المنشآت إلى حل الأزمة بتهيئة هذه الخدمات بأنفسهم وأحيانا تكون بطرق غير رسمية، الأمر الذي تسبب في تحمل تكاليف مالية باهظة.

[1] سفيان بالهادي، مرجع سابق، ص102.

3. سوق مواد البناء:أصبح الحصول على مواد البناء من قبل الشركات العمومية صعبا نظرا لخضوعه وارتباطه بعدة إجراءات معقدة إلى جانب العجز الملاحظ في هذا السوق، مما يؤدي بهذه المؤسسات إلى اللجوء الإجباري نحو السوق الموازية الذي تمتاز بالارتفاع الفاحش في أسعار المواد.

المطلب الثالث: مشاكل أخرى

إضافة إلى المشاكل المذكورة سابقا فإن على المؤسسات المتوسطة و الصغيرة مواجهة عدة مشاكل أخرى أهمها:

أولا: مشكلات الخدمات والهياكل الأساسية:

-عدم انتظام التيار الكهربائي وإنقطاعاته المستمرة مما يربك العمليات الإنتاجية، واضطرار المنشأة إلى شراء و تشغيل معدات خاصة بها لتوليد الكهرباء لمواجهة إنقطاعاته إلى جانب تحمل تكلفة العمل المتوقف بسبب عدم انتظام التيار الكهربائي وارتفاع تكلفة الكهرباء عموما؛

-ارتفاع تكلفة البترول ومشتقاته في بعض الدول العربية؛

-مشكلة ضعف وقلة وسائل الاتصالات السلكية و اللاسلكية والبريدية؛

-ضعف شبكة الطرق ووسائل النقل عموما و ارتفاع تكاليفها.

ثانيا: مشاكل نقص العمالة المدربة:

-تعتبر المؤسسات الكبيرة أكثر جاذبية للعمالة المدربة والمؤهلة من المؤسسات المتوسطة والصغيرة ويرجع ذلك للأسباب التالية[1]:

-الأجور المرتفعة في المؤسسات الكبيرة مقارنة مع المؤسسات المتوسطة والصغيرة وذلك لعدم قدرتها على دفع أجور عالية؛

-مخاطر الفشل و التوقف مرتفعة في المؤسسات المتوسطة والصغيرة؛

ثالثا:المشاكل التسويقية:

تعاني المؤسسات الصغيرة العديد من مشكلات التسويق على المستويين الداخلي و الخارجي أي مجال السوق المحلي و التصدير، ويرجع ذلك إلى المنافسة التي تواجهها سواءا من جانب المؤسسات الكبيرة أو من جانب السلع المستوردة، مما يؤدي إلى احتمالات التوقف المؤقت أو النهائي[2].

[1] رابح خوني ورقية حساني، مرجع سابق، 75

[2] فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مؤسسة الجامعة، الإسكندرية، مصر2005، ص ص89-90

خلاصة الفصل:

لقد قمنا في هذا الفصل بدراسة أهم الأسس النظرية المتعلقة بموضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بداية من دراسة لماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تسليط الضوء على اختلاف الآراء حول تعريف هذه المؤسسات والمعايير التي تحكم هذا التعريف منها عدد العمال ورقم الأعمال ودرجة الانتشار والتكنولوجيا، وهناك دول يختلف التعريف لديها باختلاف القطاعات، كما أن الكثير من الدول تستخدم أكثر من معيار في آن واحد، والأهمية التي تكتسبها هذه المؤسسات وصولا إلى أهم الميزات والخصائص التي تميز هذه المؤسسات على المؤسسات الأخرى والأشكال التي يمكن أن تكون عليها.

كما تطرقنا في هذا الفصل إلى واقع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من حيث تطورها التاريخي والتوزيع الجغرافي لها، وتطور هذه المؤسسات حسب قطاعات النشاط لسبيل ترقية هذه المؤسسات التي تواجهها مجموعة من المعوقات والمشاكل التي تحد من سير عملها والدور المراد منها وكذا عمليات تنمية هذه المؤسسات.

ويمكن القول أن الإستراتيجية التي تتبناها الجزائر في سبيل دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أعطت ثمارها، وهذا ما تترجمه الإحصائيات التي أبدت التطور الإيجابي لمساهمة هذه المؤسسات في التصدير خارج المحروقات.

الفصـــل الثاني

ا لتصدير وترقية الأداء التصديري خارج المحروقات

تمهيد:

على إثر التقلبات التي شهدها سعر البترول في العقود الماضية، وما له من آثار سلبية على الاقتصاد الجزائري الذي يعتمد على المحروقات كمورد أساسي ووحيد في التمويل، وفي إطار تكييف الاقتصاد الوطني مع التغيرات التي يشهدها الاقتصاد العالمي، مما أصبحت تنمية الصادرات خارج المحروقات أحد أهم أولويات الحكومة الجزائرية، تعمل أساسا على رفع مقدرة المؤسسات الوطنية المختلفة على الوصول إلى الأسواق الخارجية، وكذا تحسين نوعية المنتجات واستخدام التقنيات الحديثة في الإنتاج. لذلك فتنمية الصادرات تحتاج إلى صياغة إستراتيجية صناعية ملائمة تعمل على تنويع الإنتاج بغرض التصدير. و نظرا لذلك فقد تم إصدار قانون الاستثمار لسنة 1993 والذي يعتبر انطلاقة حقيقية للقطاع الخاص في الجزائر، بحيث استرجع هذا القطاع مكانته في الاقتصاد الجزائري أمام تراجع القطاع العام، وقد يتم اختيار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأحد الركائز التي يعول عليها للرفع من الصادرات الجزائرية للخارج، وخلق قطاع تصديري يعتمد على سلع مصنعة عوض الاعتماد على مواد استخراجية خام، من أجل تحقيق نمو اقتصادي مستديم و إنعاش الاقتصاد الجزائري إجمالا.

ولهذا سنتطرق في هذا الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: ماهية التصدير و محدداته

المبحث الثاني: الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات

المبحث الثالث: ترقية الأداء التصديري خارج المحروقات

المبحث الأول: ماهية التصدير و محدداته

لم يصبح التصدير ضرورة على المستوى الوطني فحسب، وإنما أيضا ضرورة لبقاء المؤسسة واستمرارها، حيث يعتبر التصدير الوسيلة الأكثر سهولة للمؤسسات في اقتحام الأسواق الأجنبية.

و يحتاج التصدير إلى الحد الأدنى من رأس المال مقارنة بالبدائل الأخرى، ولا يتطلب تغيير جذري في خط منتجات المؤسسة (وإنما بعض التغييرات البسيطة التي تتماشى مع احتياجات السوق الأجنبي)، أو تغيير في هيكلها التنظيمي، أو الإستراتيجية المسطرة، ويمكن للمؤسسة أن تقوم بعملية التصدير بشكل مباشر أو غير مباشر.

المطلب الأول: مفهوم التصدير وأهميته ودوافعه.

لعملية التصدير أهمية وأهداف مختلفة في سياسات الدول الراغبة في تحقيق التنمية الاقتصادية مما جعله يحض بدراسات العديد من المفكرين الاقتصاديين وفي هذه المطلب سيتم عرض أهم تعريفات التصدير ومدى أهميته

الفرع الأول: تعريف التصدير:

للتصدير عدة تعاريف أبرزها ما يلي:

أولا: يعرف التصدير بأنه عملية بيع السلع والخدمات للدول الأخرى.[1]

ثانيا: تمثل الصادرات انفتاحا أجنبيا على السلع والخدمات المنتجة داخل البلد الأمر الذي يؤدي إلى الزيادة في دخل البلاد و لذا تصنف الصادرات ضمن عوامل الإضافة أي التي تضيف قوة جديدة إلى تيار الإنفاق الكلي.[2]

ثالثا: هو قدرة الدولة وشركاتها على تحقيق تدفقات سلعية، وخدمية، ومعلوماتية، ومالية و ثقافية، وسياحية وبشرية إلى دول وأسواق دولية أخرى، بغرض تحقيق أهداف الصادرات من أرباح و قيمة مضافة، وتوسيع ونمو وانتشار، وتوفير فرص العمل، والتعرف على ثقافات البلدان الأخرى، والحصول تكنولوجيات جديدة وغيرها...الخ.[3]

---

[1] Pauletj-pierre ;dictionnaire d' economie.eyrrolles,paris.1992.p91.

[2] محمود يونس، **مقدمة في نظرية التجارة الدولية، الدار الجامعية**، بيروت، 1987، ص11.

[3] فريد النجار، **تسويق الصادرات العربية، آليات تفعيل التسويق الدولي و مناطق التجارة الحرة العربية الكبرى**، دار قباء للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2002، ص15.

رابعا: هو مجموعة من التدفقات العينية العابرة للحدود، و التي يتم نقلها من طرف المقيمين في دولتها تجاه المقيمين في دولة أخرى.[1]

الفرع الثاني: طرق التصدير

تتم عملية التصدير بطرقتين أساسيتين هما:

أولا: التصدير المباشر.

بموجب هذه الطريقة، تفضل المؤسسات القيام بعميلة التصدير بنفسها مما يرافق ذلك مخاطر كبيرة، أو استثمار مالي عال، وفي المقابل ترتبط بعائد محتمل أكبر، وسيطرة تامة على جهودها في البيع، وتعامل مباشر مع المستهلكين، ويمكن أن يتم ذلك في عدة قنوات تتمثل في:

قسم التصدير المحلي: حيث تخصص المنشأة في بلدها الأصلي قسما خاصا لعمليات التصدير وبإشراف مدير يرأس مجموعة مستخدمين. وينحصر مهام القسم في أداء كافة الأنشطة المتعلقة بالتصدير، و القيام بعمليات البيع الفعلي للمنتجات، وتقديم المساعدة التسويقية للمنشأة في مجال الأسواق الخارجية.

فرع الجمعيات الدولية أو الخارجية: أو ما يسمى بمفهوم الشركة التابعة، وتسمح هذه الأخيرة من تحقيق سيطرة أكبر في السوق الدولية، و يتعامل الفرع بجميع السياسات التسويقية الخاصة بالصادرات(بيع، تخزين، توزيع، ترويج)[2]

ثانيا: التصدير غير مباشر.

يعتبر التصدير غير المباشر الطريقة الأكثر شيوعا في اقتحام الأسواق الدولية، ويقصد به قيام الشركات المصدرة التعامل مع إدارة التصدير في أسواقها المحلية لكي تقوم نيابة عنها بتصدير المنتجات للأسواق الخارجية.

وفي سياق هذا النوع، تلجأ المؤسسة لإنتاج المنتجات التي تتلاءم مع احتياجات السوق الأجنبي، عادة ما يتطلب ذلك تغيير في خطوط إنتاجها أو إستراتجيتها التسويقية وطرق تنظيمها أو فلسفتها، ويعتمد التصدير غير المباشر على الوسطاء المستقلين المتمثلين في:[3]

أ. **المصدر:** حيث يقوم بشراء المنتجات المصنعة، ومن ثم بيعها للخارج لحسابه الخاص.

---

[1] نعيمي فوزي، غراس عبد الحكيم، **دروس في قانون الأعمال الدولية الجزء الأول كلية العلوم الاقتصادية ديوان المطبوعات الجامعية**، الاسكندرية، 1999، ص 67.

[2] Corinne pasco-Behro ,Marketing international ,2éme ,édition dalloz, paris,p154.

[3] محمد جاسم الصميدعي، **استراتيجيات التسويق مدخل كمي تحليلي**، ط1، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2000، ص286.

ب. وكالة التصدير المحلية: تعمل على البحث عن الأسواق الخارجية للسلع المحلية، والتفاوض مع المستوردين الأجانب، مقابل عمولة معينة.

ت. المنظمة التعاونية: تقوم بالأنشطة التصديرية نيابة عن عدة منتجين، وتكون هذه الأنشطة تحت سيطرتها الإدارية، وغالبا ما يستعين بهذه المنظمة منتجي السلع الأساسية أو الأولية كالمنتجات الزراعية أو الحيوانية.

الفرع الثالث: أهمية التصدير وأهدافه

أولا: أهمية التصدير

يمثل نشاط التصدير أهمية كبيرة في اقتصاديات الدول وهو أحد العوامل الأساسية للتنمية الاقتصادية، وهو وسيلة فعالة لتحقيق معدلات النمو المرجوة.

كما اعتبر طريقة ناجعة لجمع أكبر قدر ممكن من العملة الصعبة. فأهميته كذلك مرتبطة بحجم الإنتاج الذي كلما زاد اضطرت مختلف المؤسسات و الشركات إلى مضاعفة الإنتاج قصد تغطية هذه الزيادة في السوق[1]

والجدير بالذكر إن ارتفاع معدل النمو الاقتصادي الناتج عن زيادة الصادرات يصاحبه تغيرات في أنماط الاستهلاك التكنولوجي وهذا ما بين العلاقة التبادلية و المتداخلة بين معدل نمو الصادرات و معدل نمو الدخل و لهذا يجب أن تعتبر الصادرات و تنميتها في الدول النامية من بين الأهداف الأساسية لهاته الدول.[2]

ثانيا: أهداف التصدير: تنقسم أهداف التصدير إلى:

أ-الأهداف المرتبطة بالإستراتيجية التجارية:

1- تجاوز السوق الوطنية المشبعة.

2- توزيع جغرافي للمخاطر.

3- التكيف مع المنافسة، التواجد في السوق الدولية.

ب – الأهداف المرتبطة بالجانب المالي:

1- الزيادة في رقم الأعمال.

2- رفع هوامش المر دودية و الإيرادات المالية.

4-تسمح المنافسة من الرفع من فعالية التسيير المالي للمؤسسة.[3]

---

[1] نعيم فوزي، مرجع سابق، ص6.

[2] محمد عبد المنعم عفر وأحمد فريد مصطفى، **الاقتصاد الدولي**، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1999، ص98.

[3] ناصر دادي عدون، **اقتصاد المؤسسة**، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998، ص43.

المطلب الثاني: دوافع التصدير وأنواعه

الفرع الأول: دوافع التصدير

من أهم دوافع التصدير نذكر ما يلي:[1]

- يمثل التصدير الوسيلة الرئيسية للتخلص من العجز التجاري الذي تعاني منها العديد من الدول النامية خاصة.
- إن عملية تنمية الصادرات تتضمن أكثر من تنمية العملات الأجنبية وتحقيق التوازن الخارجي، بل هي أساسية لتنمية الدخل القومي الحقيقي في الأجل الطويل. فتنمية وترقية الصادرات حينما تعرف بدقة في إطار حرية التجارة، هي تغيير هيكلي في نشاط الإنتاج المحلي، لا يتم إلا بإعادة توزيع الموارد الاقتصادية المتاحة لصالح الأنشطة ذات الميزة النسبية.هذه الأخيرة هي الأنشطة الأكثر كفاءة و الأكثر قدرة على النمو بمعدلات مرتفعة، وعلى ذلك فإن تنمية الصادرات تعبر في الواقع عن جوهر عملية التنمية الاقتصادية في إطار اقتصاد مفتوح.
- ازدادت أهمية تنمية الصادرات لأجل التنمية الاقتصادية في إطار التطورات التي حدثت في أواخر الثمانينات ثم التسعينات التي شهدت تحولا عالميا لصالح اقتصاد السوق وحرية التجارة الخارجية، فلقد كانت الدول النامية قبلا تعتمد على إستراتيجية إنمائية ذات توجه داخلي والتي تتمثل في إحلال الواردات ولم تعبأ بالصادرات.لكن مع برامج الإصلاح الاقتصادي والتعديل الهيكلي أصبح مطلوبا التخلي عن هذه الإستراتيجية والعمل على تنمية الصادرات إلى الخارج في إطار آليات السوق.
- إن المرحلة المقبلة من هذا القرن، سوف تشهد أثار أخرى مترتبة عن العولمة التي أصبحت الثورة المعلوماتية على المستوى العالمي و النمو المطرد في نشاط الشركات العابرة للقارات في إطار حرية التجارة و نمو أسواق رؤوس الأموال في معظم الدول.بالإضافة إلى ظهور شخصية المستهلك العالمي، لذا عملية التصدير و تنميتها سوف ترتبط بشكل متزايد بالقدرة على استخدام و تسخير أجهزة ووسائل المعلوماتية في اكتشاف فرص التصدير المتاحة عبر مختلف الأقطار. والمعروف أن الدول المتقدمة متفوقة في هذا المجال وهو ما يشكل تحدي للدول النامية. أما التحدي الثاني فيتمثل في تزايد أنشطة الشركات متعددة الجنسيات وقد ينعكس ذلك على الدول المضيفة بالإيجاب أو السلب فيما يتعلق بتنمية صادراتها وهذا ما يحتاج إلى الدقة في الدراسة. كما أن تحرير ونمو الأسواق المالية قد يساهم في الاستثمار والتنمية خاصة في مجال صناعات الصادرات والذي يتم بدخول رؤوس الأموال، أما الحركة العكسية لهذه الأموال فيمكن أن يضر بهذا الهدف.

[1] عبد الرحمان يسري احمد، **قضايا اقتصادية معاصرة**، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2000، ص ص111-118.

الفرع الثاني: أنواع الصادرات

يمكن تقسيم الصادرات إلى ما يلي[1]:

أ. الصادرات المنظورة:

يشمل هذا النوع السلع والبضائع التي يبيعها المقيمون في دولة ما إلى مقيمين في دولة أخرى، وتنتقل عبر الحدود وتسمى بالصادرات المنظورة أو المرئية لأنها تقع تحت نظر رجال إدارة الجمارك عبر الحدود. حيث يمكن مشاهدتها، معاينتها وإحصائها في السجلات.

ب. الصادرات غير المنظورة:

تشمل مختلف الخدمات التي تتم بين المقيمين في دولة ما والمقيمين في دولة أخرى، مثل خدمات النقل، السياحة، التأمين، الدراسة، العمل، العلاج بالخارج....الخ وكذلك خروج رؤوس الأموال للاستثمار بالخارج، النفقات الدبلوماسية، نفقات البعثات، مدفوعات البريد والهاتف، تسمى أيضا بالصادرات غير المرئية. وبالعودة إلى ميزان المدفوعات، نجد عناصر كثيرة مكونة للصادرات من هذا النوع وهي:

- الهيئات وباقي المعاملات الوحيدة الجانب كالتحويل لمدخرات العمال الأجانب للخارج.
- حركة رؤوس الأموال على المدى القصير، أي القروض قصيرة الأجل التي تمنح للخواص في الخارج، وديون البنوك الوطنية مع الخارج.
- حركة رؤوس الأموال طويلة الأجل وتتمثل في القروض طويلة الأجل واستثمارات المحفظة والاستثمار المباشر.

ت. الصادرات المؤقتة:

هي تلك البضائع أو الأموال التي يتم تصديرها للخارج لمدة معينة من الزمن ثم يعاد شرائها ومن جملتها نجد:

- المنتجات التي يراد تقديمها في المعارض و المؤتمرات أو الصالونات الدولية.
- المواد، الأجهزة وآلات الأشغال الضرورية للقيام بمهمات عمل بالخارج أو في إطار عقود مقاولة من الباطن.
- إرسال أجهزة أو آلات لإصلاحها بالخارج...الخ

تضم السلع والخدمات التي يتم تصديرها بصفة نهائية أي لا رجعة فيها فتنقطع علاقتها بالمصدر بمجرد و فائها بالالتزامات المتعاقد عليها مع المستورد بتسليمها له، ومثال على ذلك نجد: سلع وخدمات مباعة للخارج و الهبات المالية الممنوحة للخارج.

[1] محمد بشير علي، **قاموس اقتصادي**، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، 1990، ص110-111.

المطلب الثالث: محددات التصدير

الفرع الأول: المحددات الداخلية:

تتمثل المحددات الداخلية التي تحكم عملية التصدير في[1]:

أولا: الهيكل الاقتصادي لهذه الدول:

يعتبر الهيكل الاقتصادي للدول النامية من أهم المحددات الداخلية المؤثرة في حجم وهيكل الصادرات الدول النامية و أدى تواجد الاستعمار في هذه الدول إلى استغلال مواردها وذلك لتوفير المواد الخام الأزمة للصناعات البلدان المتقدمة، كذلك اتخذ الاستعمار من هذه الدول التي تحت سيطرته أسواقا رائجة للمنتجات الصناعية ولذلك لم يشجع التنمية الصناعية في هذه الدول وأدى ذلك إلى تخلف الهيكل الاقتصادي للدول النامية حيث اتسم بسيطرة إنتاج المواد الأولية.

ثانيا: الانفجار السكاني:

إن النمو في الصادرات يتأثر بشكل سلبي بالنمو السكاني الكبير وهو أمر تتميز به معظم الدول النامية. حيث أن ظاهرة الانفجار السكاني، تؤدي إلى الامتصاص المتزايد للموارد الاقتصادية وتوجيهها إلى إشباع الحاجات المتزايد للسكان، مما يحول دون تحقيق الفائض الموجه للتصدير وبالتالي التأثير في نمو معدل الصادرات.

ثالثا: اتجاه الاستثمار:

إن توجيه الاستثمار يعتبر من المحددات الأساسية لحجم وهيكل الصادرات خاصة في الدول النامية ولهذا استوجب وضع بدائل لتنمية الصادرات عند توزيع الاستثمارات على مختلف الأنشطة الاقتصادية، بالنظر إلى ما تعانيه هذه الدول من عجز مستمر في موازين مدفوعاتها. بالإضافة إلى إعطاء تقلبات أسعار صادرات المواد الأولية حجمها من الاهتمام في المدى القصير، وهذا كله باعتبار أن التصدير هو المصدر الوحيد لتمويل المشروعات الاستثمارية بالعملة الصعبة.

رابعا: السياسة التجارية:

إن الدفع بصادرات الدول النامية يستدعي تطوير الإنتاج وتحسين جودته لمواجهة المنافسة الدولية، وهذا يتحقق إلا في ظل سياسة تنموية متكاملة ومتناسقة ومبنية وفقا إستراتيجية مستغلة لكل الموارد المتاحة بأفضل الطرق.وفي هذا الإطار يمكن للسياسة التجارية المساهمة في تحسين معدلات التبادل، بتطبيق أساليب تجارية تعود بالمنفعة على الاقتصاد الوطني، لكن التجاوب مع السياسات التجارية للدول المتقدمة.

[1] محمد عبد المنعم عفر، أحمد فريد مصطفى، مرجع سابق، ص124.

الفرع الثاني: المحددات الخارجية:

تتمثل المحددات الخارجية في:

أولا: اثر الطلب العالمي على صادرات الدول النامية:

من خلال الدراسة للطلب العالمي على الصادرات من الدول النامية، يتبين أن هناك تباطؤ في زيادة هذا الطلب مما أثر سلبا على صادرات المواد الأولية، وهذا يفسر بما يشهده العالم من بروز البدائل الصناعية المرتبطة بالسياسة الإنتاجية في الدول المتقدمة وزيادة العراقيل التي تضعها هذه الأخيرة أمام ما تستورده من الدول النامية، وبالخصوص مع ظهور موجة التكتلات الاقتصادية بين الدول المتقدمة.

ثانيا: اثر اتجاه شروط التبادل الدولي على الدول النامية:

إن معدل التبادل بالنسبة للمواد المصدرة من طرف الدول النامية قد عرف تراجع ملحوظ، نتيجة عوامل مرتبطة بالعرض و الطلب بفعل ما يلعبه التقدم التكنولوجي خاصة.

المبحث الثاني: الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات.

إن الركود الذي عرفته الصادرات خارج المحروقات والذي دام لمدة طويلة، أدى إلى الاعتقاد بأن الفشل قدر محتوم على الجزائر تم الرضوخ له، فنشاط التصدير خارج المواد النفطية ضعيف ولم يساير الديناميكية التي عرفها الاقتصاد الوطني منذ الاستقلال. وحتى الأهداف المسطرة في برامج الحكومات المتعاقبة خاصة في السنوات الأخيرة، وهو ما يدفعنا للتساؤل عن أسباب هذا الجمود وعن القطاعات المرشحة لدفع التحدي ورفع وتيرة الصادرات الوطنية، وهذا ما سنتطرق إليه في المطلب الموالي:

المطلب الأول: العوامل المفسرة لهامشية الصادرات خارج قطاع المحروقات

الفرع الأول: على مستوى القطاع الصناعي

تبنت الجزائر بعد الاستقلال تنمية مستقلة ترتكز على بناء قطاع صناعي عمومي قوي، إلا أن السياسة الصناعية المنتهجة المرتكزة على التصنيع الشامل و المكثف لم تدم طويلا، يرجع ذلك إلى تبعية الاقتصاد الجزائري الشبه الكلية للريع البترولي من جهة، ومن جهة أخرى لدور الدولة كمالك و مسير في نفس الوقت، مما أدى إلى تحويل المؤسسات العمومية للعمل وكأنها إدارات عمومية بعيدة عن تحقيق الهدف الاقتصادي للمؤسسة، وهو ما أدى بدوره إلى ضئالة في القيمة المضافة التي تحققها، إضافة إلى بقاء صادرات هذا القطاع عند مستويات دنيا

وبالخصوص منها تلك الصناعات غير النفطية وترجع أسباب هذا التدني في الصادرات الصناعية و خاصة غير نفطية منها إلى ما يلي:[1]

أولا: الانعكاسات التي خلفتها الإستراتيجية المتبعة بعد الاستقلال:

ومن بين هذه الانعكاسات ما يلي:

أ-توجيه النظام الإنتاجي الصناعي للسوق الوطني:

حيث تم توجيه النظام الإنتاجي الصناعي نحو تغطية احتياجات السوق 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 خارج المحروقات ودعمها.

ب-التبعية الكبيرة للخارج في مجال تموين القطاع الصناعي:

إن 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.

ثانيا: انعكاسات نماذج التسيير المطبقة في المؤسسة الاقتصادية:

وبخصوص النماذج التسييرية في المؤسسات الاقتصادية الصناعية، فإن هناك أسباب ضعف كثيرة تفسر الجمود الكبير الحاصل على مستوى الصادرات الصناعية، ومن هذه الأسباب نذكر ما يلي:

أ-انعدام الهياكل التي تتكفل بوظيفة التصدير داخل المؤسسات:

بحيث هناك غياب شبه كلي للهياكل التي تتكفل بوظيفة التصدير(التسويق الدولي). ويرجع سبب ضعف مصالح التسويق الدولي إلى ضعف مصالح البيع الوطني في ظل اقتصاد الندرة (الطلب أكثر من العرض)، وهو ما لا يستدعي وضع مصلحة للتسويق ودراسة السوق وسلوك المستهلك.

[1] مصطفى بن ساحة، **أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص تجارة دولية، جامعة غرداية، 2011، ص70.

ب–إنعدام قنوات التوزيع ذات الطابع الخصوصي وخدمات ما بعد البيع:

حيث نلاحظ أن هناك غياب شبه كلي لقنوات التوزيع الخاصة التي تركز على التصدير، كما يسجل انعدام خدمات ما بعد البيع. وعليه فالصادرات من منتجات الاستهلاك الجاري أو السلع الصناعية لا يمكن تحقيقها دون وضع حيز التنفيذ مصلحة لخدمات ما بعد البيع، فهي تمثل سلاحا جديدا للمنافسة.

الفرع الثاني: بالنسبة للقطاع الفلاحي

بالرغم من المقدرات الطبيعية والبشرية التي يمتلكها القطاع الفلاحي في الجزائر، إلا أنه يبقى عاجزا عن تحقيق الإكتفاء الذاتي وتغطية السوق الوطني و تتعدى خطورة الأمر ذلك إلى تسجيل الجزائر تبعية كبيرة للخارج في المجال الغذائي، ومن ثم فإن إسهام القطاع الفلاحي في العملية التصديرية خارج قطاع النفط 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:[1]

أ–انتهاج الجزائر لسياسة الصناعات المصنعة والذي ترجم بإهمال غير معتمد للقطاع الفلاحي، وهو ما أثر على تطور هذا القطاع الحساس. وحتى الميزات النسبية التي كانت تحوزها الجزائر في هذا المجال تم تحطيمها كنتيجة لهذا الاختيار، حيث تم إعطاء الأولوية في مجال الاستثمارات الحكومية لقطاع الصناعة على حساب الفلاحة.

ب– الارتفاع المتزايد في نسبة النمو الديمغرافي، الذي أدى إلى زيادة الطلب على المواد والسلع الفلاحية والغذائية مع تراجع الإنتاج الفلاحي وعدم استقراره.

ج– تحسن أسعار البترول أدى إلى التفكير أكثر في الاستيراد من أجل سد حاجات السكان الغذائية، وعدم الدخول في إصلاح زراعي عميق.

د– اعتماد القطاع الفلاحي على عامل الطبيعة والمناخ، فحتى لو توفرت الظروف المساعدة في تطوره (ظروف مالية، مادية، تقنية...) فإن أي تقلب في الأحوال الجوية (نقص الأمطار مثلا) يؤثر سلبا على الإنتاج الفلاحي.

هـ– يتميز القطاع الفلاحي في الجزائر بسوء إسغلال الأراضي الفلاحية وبوجود اختلال في توزيع هذه الأراضي (نسبة كبيرة من الفلاحين لديهم أقل من 5 هكتارات مقابل نسبة قليلة لها أكثر من 10 هكتارات).

المطلب الثاني: الصادرات الصناعية والفلاحية والصيد البحري

بالرغم من الركود والهامشية التي تعترض الصادرات الجزائرية خارج المحروقات في كل من قطاعي الفلاحة والصناعة التي تطرقنا لها في المطلب الأول. إلا أن هذا لا ينفي وجود منتجات جزائرية خارج قطاع المحروقات

[1] مصطفى بن ساحة، مرجع سابق، ص ص68-69.

تصدر إلى الخارج، وفيما يلي سنتطرق إلى أهم المنتجات التي يتم تصيرها من الجزائر إلى اتجاه المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر.

الفرع الأول: الصادرات الصناعية

قدر حجم المبادلات خارج قطاع المحروقات بين دول المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر والجزائر بـ742.7مليون دولار أمريكي(693 مليون دولار أمريكي فيما يخص الواردات، 49.76مليون دولار أمريكي فيما يخص الصادرات) مقابل 675.8مليون دولار أمريكي خلال السداسي الأول من2008(540.61 مليون دولار أمريكي من الواردات و135 مليون دولار أمريكي من الصادرات)[1].

تمثل المنتجات الصناعية المصدرة اتجاه المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر بقيمة تقدر بـ33 مليون دولار أمريكي، ما يقارب 66% من الصادرات خارج المحروقات باتجاه هذه المنطقة، وقد انخفضت هذه النسبة بـ69.5% مقارنة بالسداسي الأول من سنة2008.

ويذكر أنه خلال السداسي الأول من سنة 2008، عادت المكانة الأولى للمنتجات المسطحة المرفقة بالأسطوانات من الحديد، أو من الصلب بقيمة تقدر بـ36.21 مليون دولار أمريكي.[2]

تتمثل المنتجات الرئيسية المصدرة، أساسا فيما يلي:

[1] الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات اتجاه المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر السداسي الأول2009.تاريخ التحميل 15:30/22.02.2015.

[2] المرجع نفسه. ص6.

الجدول رقم(08): يمثل أهم المنتجات الرئيسية المصدرة للمنتجات الصناعية القيمة مليون دولار أمريكي

	الحصة من المجموع الصناعي%	القيمة(السداسي الأول)		الدول المستلمة
		2008	**2009**	
زنك وخلائط من الزنك	15.3	16.4	5	المغرب(97.3%) تونس(2.7%)
مشتقات الهيدروكربونات	12.6	4	5.5	تونس(100%)
اسمنت	9.7	0.4	3.2	موريتانيا(75%)
نفايات الحديد أو الصلب	6	7	2	مصر(55%) لبنان(20.6%)
قطع غيار السيارات	3	-	1	ا ع المتحدة(100%)

المصدر:من إعداد الطالبة بالاعتماد على الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، ص6.تاريخ الاطلاع: 2015/2/22

نلاحظ من خلال أعلاه أن الدولتين أكثر استيراد للمنتجات الصناعية تتمثل في تونس للمنتج الهيدروكربونات بمقدار 4 مليون دولار سنة 2008 و5.5 مليون دولار سنة2009، و16.4 سنة 2008 و5 سنة2009 بقيمة 97.3% نحو المغرب، والاسمنت بمقدار 0.4 سنة 2008 مقابل 3.2 لسنة 2009 بنسبة 75 % لموريتانيا.

الفرع الثاني: الصادرات الفلاحية والفلاحية الغذائية

تحتل المنتجات الفلاحية والفلاحية الغذائية، بقيمة تقدر بـ15.8 مليون دولار أمريكي حصة مقدرة بـ31.75% من مجموع الصادرات خارج المحروقات باتجاه المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر، خلال السداسي الأول من سنة 2009.

وتجدر الإشارة إلى تسجيل هذا القطاع قيمة تقدر بـ17.58* مليون دولار أمريكي، خلال السداسي الأول من سنة 2008.

تتصدر مجموعة المنتجات الفلاحية والفلاحية الغذائية المواد التالية:

الجدول رقم (09): يمثل مجموعة المنتجات الفلاحية والفلاحية الغذائية.

	الحصة من المجموع الفلاحي والفلاحي الغذائي%	القيمة(السداسي الأول)		الدول المستلمة
		2008	2009	
بطاطا ترفاس	74.4	1	12	الكويت37.5% سوريا 32% قطر12.8%
زبادي (ياغورت)	6.7	0.6	1	ليبيا100%
بصل	6	2.6	1	تونس100%
كسكس وعجائن غذائية	5.5	0.4	0.9	موريتانيا75%

المصدر: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، ص8

الفرع الثالث: صادرات الصيد البحري.

تحتل الصادرات من منتجات الصيد البحري اتجاه المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر حصة مقدرة بـ0.1% من إجمالي الصادرات الجزائرية خارج المحروقات اتجاه المنطقة والتي تقيم بـ0.053 مليون دولار أمريكي، مقابل 1مليون دولار أمريكي خلال السداسي الأول من سنة 2008.

تتمثل المنتجات الرئيسية المصدرة خلال السداسي الأول من سنة 2008، أساسا فيما يلي:[1]

-الأسماك الطازجة أو المجمدة : 43% من مجموع منتجات الصيد البحري.

سجلت الصادرات من الأسماك الطازجة أو المجمدة 23000دولار أمريكي (السداسي الأول من سنة 2009) مقابل 146000دولار أمريكي (السداسي الأول من سنة 2008).

-الأخطبوط: 22.42% من مجموع منتجات الصيد البحري.

[1] المرجع نفسه، ص9.

*تحتوي هذه القيمة مبلغ 700 دولار أمريكي، إلا أنه ضعيف، وهو ذلك المتعلق بتصدير النقانق واللحوم المعلبة.هذه المنتجات موجودة حاليا ضمن قائمة البضائع غير المستفيدة من الامتياز التفضيلي، والتي لم تصدر في سنة2009.

تقدر الصادرات بـ12000 دولار أمريكي (السداسي الأول من سنة 2009) مقابل 36000 دولار أمريكي (السداسي الأول من سنة2008).حيث تصدر الأسماك الطازجة أو المجدة والأخطبوط باتجاه تونس100%، من ناحية أخرى سيطرت على الصادرات من منتجات الصيد البحري والتي تمثل نسبة76% وتصدر باتجاه تونس، وينتج عن تفحص المعطيات حول الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات، عدم وجود منتجات ناشئة، باستثناء:[1]

-كحول المثيليك (610.000 دولار أمريكي)

-الهريسة (3000 دولار أمريكي)و العدس 300 دولار أمريكي.

المطلب الثالث: التركيب السلعي والجغرافي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات

الفرع الأول: التركيب السلعي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات

يقصد بالتركيب السلعي للصادرات طبيعة المواد المصدرة ونوعيتها ونسبة كل مجموعة إلى إجمالي الصادرات، وان التطور في التركيب السلعي للصادرات يعني تحقيق قدر من التنوع في الصادرات و التصنيع، ويتحدد التوزيع السلعي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات في المجوعات التالية:

أولا: مواد نصف مصنعة: وتحتل المرتبة الأولى من حيث النسبة والقيمة، حيث بلغت أكثر من نصف مجموع الصادرات خارج المحروقات وذلك طيلة مدة الدراسة، وحققت أعلى قيمة سنة 2006 م بقيمة 57385.1 مليون دج وبنسبة50% وحققت أعلى نسبة سنتي 1997و2003بنسبة75% وما قيمته 21944.7 مليون دج و39416.1 مليون دج على الترتيب.

ثانيا: مواد غذائية: بلغت أعلى قيمة لها سنة1996 بقيمة 7439.7 مليون دج ونسبة 15% من اجمالي الصادرات خارج المحروقات، وكانت أكبر نسبة حققتها سنة 1993 و1995 بنسبة21% وقيمة 2305.1 مليون دج و5255.8 مليون دج. أما خلال باقي السنوات فكانت النسبة تتراوح بين 4 % و10[2]% .

ثالثا: معدات صناعية: كانت قريبة من حيث القيمة والنسبة بالمواد الغذائية، حيث حققت أكبر نسبة سنة 1992 بنسبة 14 % أي ما قيمته 1409.3 مليون دج وكانت أكبر قيمة تصلها هي 4016.6 مليون دج سنة 2002 أي ما نسبته 7%.

[1] الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص9.

[2] طارق أبو مازن قندوز، حسين الأمين شريط، مرجع سابق، ص ص5-6.

رابعا: سلع استهلاكية: تأرجحت خلال فترة الدراسة مابين الارتفاع والانخفاض واستقرت على نسبة ضعيفة جدا في نهاية الفترة، وكانت أكبر نسبة تحققها هي17%سنة1996 بقيمة 8573 مليون دج وتعتبر أعلا قيمة حققتها خلال فترة الدراسة.

خامسا: مواد خام: بلغت أعلا قيمة لها سنة2005 بنسبة15% أي ما قيمته 12793.7 مليون دج وكانت هي أعلا قيمة تحققها خلال فترة الدراسة.

سادسا: المواد الأولية: تعد نسبة 2.9% أعلا نسبة تصلها الصادرات من المواد الأولية وذلك سنة1998 بقيمة 928.3مليون دج أما قيمة 1110.6 مليون دج فهي أكبر قيمة لها وذلك سنة2000 بنسبة 2.4.%

سابعا: معدات فلاحية: تصدر بنسبة ضعيفة جدا وهي تمثل نسبة3.4% أعلا نسبة لها وذلك بقيمة 1713.2 مليون دج سنة2001.[1]

سجلت الجزائر واردات فاقت 40 مليار دولار خلال سنة 2010 مقابل نحو 39 مليار دولار للعام 2009 بارتفاع قدرب2.3% وأوضحت الجمارك الجزائرية في تقرير لها أن حركة الاستيراد شهدت ارتفاعا خلال الشهرين الأخيرين من العام2010 فيما كان مستواها خلال الأشهر العشرة الأولى من ذات العام منخفضا، وفي المقابل أشارت إلى أن صادرات الجزائر خلال عام 2010 بلغت 56.66 مليار دولار فيما تم تسجيل 45 مليار دولار خلال عام2009 أي بارتفاع فاق 25%، وأن ارتفاع الصادرات لاسيما المحروقات التي سجلت زيادة 25% أدى إلى تحسن التجارة الخارجية للجزائر سنة2010.[2]

الفرع الثاني: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات.

كنتيجة للاتفاقات والإجراءات التي اتخذتها الجزائر مع الأطراف الخارجية فيما يتعلق بالتجارة الخارجية، تتجه غالبية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات إلى الدول الأعضاء في هذه الاتفاقيات خاصة الدول التي وقعت معها على اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية ودول منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، بالإضافة إلى دول إفريقيا المنخرطة في إطار الشراكة الجديدة للتنمية الإفريقية، وباقي دول العالم في شكل اتفاقيات ثنائية.[3]

ترتبط الجزائر مع العالم الخارجي وفق معاملات ذات طابع اقتصادي، والهدف من ذلك معرفة مدى الاعتماد على دولة واحدة أو تكتل اقتصادي واحد في تسويق المنتجات الجزائرية نحو الأسواق الأجنبية، وتكمن الفائدة

[1] خالد بن جلول، مرجع سابق، ص160.

[2] https://sites.google.com/site/djazairelakhbar/home/economie.02/04/2015-19:30

[3] خالد جلول، مرجع سابق، ص161 .

التسويقية من دراسة النمط الجغرافي للصادرات هو إجراء التصنيف المبدئي للدول التي تشكل فرص سوقية من حيث التقارب الجغرافي والثقافي:

-التقارب الجغرافي : la proximité Geographique : يتيح للمؤسسات الجزائرية فرص التصدير إلى البلدان القريبة من حيث الموقع، وذلك لتحقيق وفورات في تكاليف المواد المصدرة مما يزيد من تنافسية السلع المصدرة.

-التقارب الثقافي : la proximité culturelle : كالدين واللغة والعادات الاستهلاكية والأذواق والسلوك الشرائي...الخ، يسمح للمؤسسات الجزائرية المصدرة بتنميط منتجاتها إلى كل الأسواق المستهدفة بدل التعديل أو التكييف المحلي الذي يثبط من قدرة المؤسسات الجزائرية خاصة الصغيرة والمتوسطة، في مواجهة الإحتياجات المختلفة لكل سوق.

ولدراسة النمط الجغرافي للتجارة الخارجية في شقه المتعلق بالتصدير يبين الجدول أسفله أهم الدول التي تستورد من الجزائر خارج المحروقات. [1]

[1] طارق أبو مازن قندوز، **ملتقى حول تحديات ورهانات استراتيجية ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات مقاربة وصفية تحليلية**، جامعة المسيلة، 2009، ص5.

الجدول رقم(10): يوضح أهم الدول المتعاملة مع الجزائر خارج المحروقات(11 شهر الأولى لعام2009)

الوحدة: مليون دولار

	2009	
	القيمة	%
فرنسا	202.35	20.05
إسبانيا	151.36	15
إيطاليا	89.01	8.82
بلجيكا	69.76	6.91
تركيا	64.18	6.36
هولندا	39.70	3.94
الولايات المتحدة الأمريكية	35.83	3.55
سويسرا	33.47	3.32
تونس	32.07	3.18
الهند	24.47	2.43

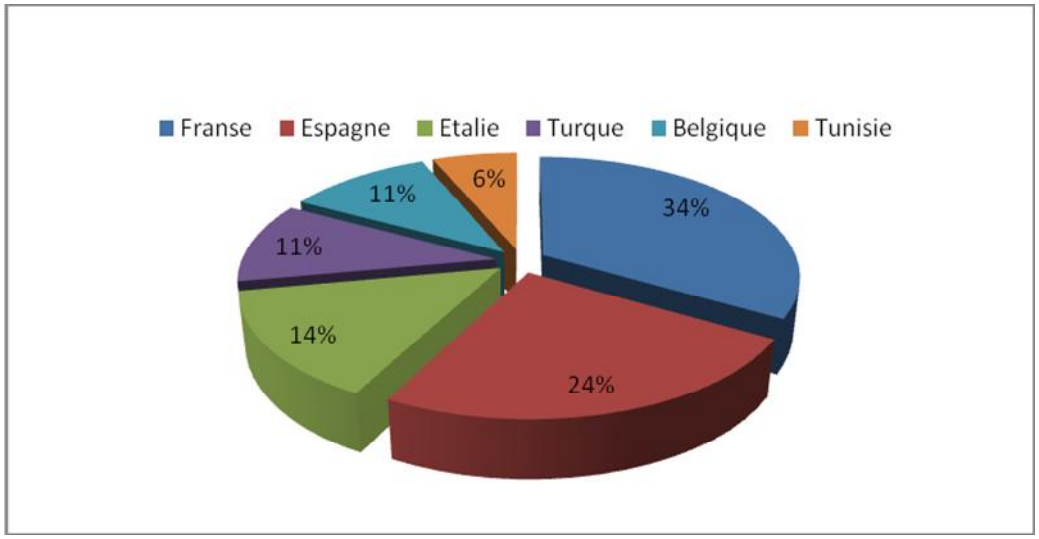
المصدر: طارق أبو مازن، ملتقى حول تحديات ورهانات إستراتيجية ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات مقاربة وصفية تحليلية، جامعة المسيلة، 2009، ص6.

ويلاحظ من الجدول أعلاه:

أن فرنسا تمثل أكبر متعامل تجاري مع الجزائر خارج المحروقات، حيث تستورد ما قيمته 202.35 مليون دولار بنسبة 20.05% من هيكل الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، تليها إسبانيا بقيمة إجمالية تصل إلى 151.36 مليون دولار، ثم المرتبة الثالثة إيطاليا بقيمة 89.01 مليون دولار. وعلى هذا الأساس يمكن القول بأن دول الحوض المتوسط وبحكم موقعها الجغرافي وكذا الروابط التاريخية المتينة قد ساعد بشكل كبير في تطوير علاقاتها التجارية مع الجزائر، في حين يبقى التعامل مع الدول العربية ضئيلا عدا بعض دول الجوار كتونس حيث بلغت قيمة الصادرات إليها 32.07 مليون دولار عام 2009 وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على أن التكامل المغاربي اندماج أجوف فارغ من محتواه ويعزى السبب لغياب الإدارة السياسية التي تعتبر المحك الحقيقي لنجاح التكتلات الإقليمية مثل الإتحاد الأوروبي، الاتحاد الآسيوي...الخ[1].

[1] طارق أبو مازن قندوز، مرجع سابق، ص6.

الشكل رقم(02): التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات لسنة 2009(القيمة مليون دولار أمريكي)



المصدر: منير نوري، ابراهيم لحلط، المؤسسات الاقتصادية الجزائرية وإشكالية التصدير خارج المحروقات، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، 2010، ص15.

المبحث الثالث: ترقية الأداء التصديري خارج المحروقات

أمام جملة الأخطار التي تنطوي عليها عملية التصدير والتركيز الشبه الكلي على صادرات المحروقات، فإن الضرورة هنا ملحة بالنسبة للاقتصاد الجزائري بغية إحداث تغيرات هيكلية لدعم وتنمية الصادرات خارج المحروقات، لذا سنحاول إبراز أهم مرتكزات هذه الضرورة.

المطلب الأول: مبررات اللجوء إلى تنمية الصادرات

إن الانخفاض المسجل في نسبة الصادرات خارج المحروقات والاختلال الهيكلي الحاصل على مستوى الصادرات الجزائرية، لازال يشكل مصدر قلق بالنسبة للدولة الجزائرية، الأمر الذي أدى بالعديد من الحكومات المتعاقبة على السلطة في الجزائر بإدراج مسألة تنمية الصادرات غير النفطية على رأس الأولويات التي يجب تحقيقها، وقد تسبب في تلك الإختلالات المسجلة جملة من العوامل التي كانت الدافع الأساسي في ذلك التوجه نحو تنمية الصادرات الجزائرية.

ونلخص هذه العوامل فيما يلي:[1]

[1] وصاف سعيدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر"الواقع والتحديات"، مجلة الباحث، تصدر عن كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة ورقة، العدد01، 2001، ص،ص 8-9.

الفرع الأول: النزعة الحمائية:

اتجهت الدول الصناعية المتقدمة إلى زيادة النزعة الحمائية أمام وارداتها من كافة السلع الأولية والصناعية، نتيجة للأزمات المالية التي سادت في عقد الثمانينات، بالإضافة إلى فترات الركود العالمي الذي ساد معظم الدول الصناعية، هذا وقد اتجهت الدول الصناعية إلى تبني القيود الحمائية غير التعريفية على أثر نجاح الجات في تخفيض متوسط التعريفات الجمركية وقد أثرت هذه القيود تأثيرا واضحا منذ منتصف السبعينات على صادرات الدول النامية. ويرجع الاتجاه المتزايد للنزعة الحمائية من جانب الدول الصناعية المتقدمة إلى الطبيعة الديناميكية للميزة النسبية، فالمعروف أن الدول المتقدمة هي صاحبة السبق في الاختراعات الحديثة، بل هي منبعها، غير أن هذه الميزة سرعان ما تنتقل إلى دولة أو دول أخرى قد تكون أقل تقدما، حيث يتم إنتاج السلعة فيها وتصديرها للخارج إسنادا إلى وفرة عوامل الإنتاج في تلك الدول، فتبدأ الدولة صاحبة الاختراع في مواجهة منافسة شديدة ليست فقط في الأسواق العالمية بل أيضا في أسواق الدولة صاحبة الاختراع الأمر الذي يحدو بالعديد من هذه الدول إلى البحث عن وسائل جديدة للحماية؛

الفرع الثاني: معدل التبادل:

شهدت معدلات التبادل الدولية تدهورا في غير صالح الدول النامية، ويرجع ذلك بصفة أساسية إلى اتجاه أسعار السلع الصناعية التي تصدرها الدول المتقدمة الصناعية إلى الدول النامية، إلى الإرتفاع الشديد مقابل اتجاه أسعار السلع الدولية، باستثناء البترول إلى الانخفاض.ويرجع السبب وراء الانخفاض النسبي في أسعار المواد الأولية إلى تراخي الطلب العالمي على هذا النوع من المنتجات نتيجة للتقدم التكنولوجي والعلمي الذي حققته هذه الدول الصناعية المتقدمة، بما ساعدها على تخفيض نسبة المواد الأولية(المستوردة) المستخدمة لإنتاج الوحدة من السلع الصناعية؛

الفرع الثالث: الدين الخارجي:

لقد تزايدت أعباء الديون الخارجية في الفترة الأخيرة، فالديون الخارجية هي نتيجة لتزايد العجز في موازين المدفوعات، فتزايد عجز الحساب الجاري تترتب عليه ضرورة لجوء الدولة إلى الاقتراض الخارجي لتمويل هذا العجز، وتحقيق فائض ميزان العمليات الرأسمالية يترتب عليه زيادة أرقام المديونية الخارجية، وبالتبعية تزداد أرقام المديونية الخارجية مما تترتب عليها التزامات وأعباء واجبة السداد بعد فترة زمنية، الأمر الذي ينعكس في النهاية في زيادة العجز في الحساب الجاري، هذا ويزداد الأمر سواء نتيجة لارتفاع أسعار الفائدة على هذه القروض.وقد عانت

الدول النامية غير البترولية في الآونة الأخيرة من أزمات مالية نتيجة لتراكم الديون الخارجية مما أثر على العجز الجاري في موازين مدفوعات معظم الدول النامية.

المطلب الثاني: إجراءات تنمية التصدير

اعتمدت الجزائر عدة إجراءات لترقية الصادرات خارج المحروقات متعلقة بسعر الصرف، تمويل الصادرات، إجراءات جبائية و جمركية وعموما الحكومة مطالبة بـ:

-وضع البرامج والسياسات الخاصة بالتصدير.

-تقديم المشورة الاقتصادية والفنية الخاصة بإنتاج وتسويق المنتجات المصدرة.

-تقديم المساعدات المالية-توفير الإطار التشريعي والقانوني.

كل هذا للوصول إلى مستوى جيد من المنتجات من خلال الخدمات لزيادة الصادرات.[1]

الفرع الأول: هيكل حوافز التصدير خارج المحروقات في الجزائر:

يمكن التطرق إلى أهم حوافز التصدير والتي تتمثل في[2]:

أولا: سياسة سعر الصرف: قامت السلطات الاقتصادية العمومية بتخفيض سعر صرف العملة الوطنية في أفريل 1994 مما يؤدي إلى زيادة الطلب الخارجي على الإنتاج الوطني من السلع والخدمات القابلة للتصدير بافتراض وجود مرونة طلب سعرية.

ثانيا: تأمين وضمان الصادرات: فبعدما كانت تتم عن طريق شركات تأمين متخصصة تم إنشاء نظام جديد لتأمين وضمان الصادرات CAGEX، حيث يتم بموجب هذا النظام تأمين الشركات المصدرة من الأخطار التجارية إضافة للمشاركة في المعارض الدولية واكتشاف أسواق جديدة.

ثالثا: تمويل الصادرات: ويتم من خلال:

تقديم قروض للمؤسسات الراغبة في التصدير لاستيراد المواد الأولية الداخلة في المنتجات المعدة للتصدير أو انشاء الشباك الوحيد على مستوى البنوك لتسهيل العمليات المالية للمصدرين.

تم إنشاء الصندوق الخاص بتنمية الصادراتFSPE، بمقتضى قانون المالية لسنة 1996 يقوم بمساعدة المؤسسات الراغبة في المشاركة في المعارض الدولية، وتفعيلا أكثر لدور هذا الصندوق صدر قرار وزاري مشترك رقم

[1] محمد محروس إسماعيل، **اقتصاديات الصناعة والتصنيع**، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، ط2، 1992، ص228.

[2] عبود زرقين، **تعزيز الصناعات صغيرة والمتوسطة، في السياسة الصناعية الجزائرية**، مجلة الاقتصاد، العدد01/17، جامعة الجزائر، 2008، ص240.

10في 26 مارس 2000 عدد شروط الاستفادة من مساعدة شروط الدولة انطلاقا من هذا الصندوق، وإعفاء عمليات التصدير من الرسوم على رقم الأعمال والضرائب المباشرة....الخ

رابعا: الإجراءات الجمركية: إن للنظام الجمركي دور مهم وفعال من حيث المساهمة في التأثير على الصادرات وتنشيطها، ولمزيد من ترقية الصادرات واستقطاب الاستثمارات وبالتالي المهام الجمركية يجب أن تستجيب للآفاق الاقتصادية وأما وظائف النظام الجمركي هي: وظيفة التخزين–وظيفة الاستعمال–وظيفة التمويل.

أما أنواع الأنظمة الجمركية المعتمدة في الجزائر هي: نظام التصدير النهائي ونظام التصدير المؤقت.

خامسا: الإطار الضريبي والجبائي: يتم منح التخفيضات الضريبية على دخول السلع التصديرية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما يؤدي إلى خفض تكلفة الإنتاج وبالتالي تمتع سلع هذه المؤسسات بالميزة التنافسية في الأسواق في الأسواق الدولية.

سادسا: الإطار العقاري: في إطار تحسين استغلال العقار الصناعي قامت الدولة بتهيئة المناطق الصناعية مزودة بالوسائل اللازمة لتجسيد المشاريع وإنشاء الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري.

سابعا: الإطار المصرفي المنظم لعملية التصدير:[1] ويشمل الأحكام التالية وهي:

–الأحكام المنظمة للتجارة الخارجية رقم 95–7 الصادر في 1995/12/23 وقانون النقد والقرض رقم 90–10 الصادر في 14 أفريل 1990 المتعلقة بالمنتوجات الخاصة بالتصدير.

–قانون رقم 91–13 الصادر في 14 أوت 1994 وقانون 92– 04 الصادر في 22 مارس 1992 الخاص بمراقبة المبادلات التجارية وإجبارية التوطين المصرفي.

أصدر بنك الجزائر قانون في بداية سنة 2011 يتمم القانون رقم 07–01 المؤرخ في 2007 المتضمن القواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج وعلى الحسابات بالعملة الصعبة.الإجراء يتمثل الأول يتمثل في تمديد اجل تحويل إيراد الصادرات من 120 يوم إلى 180 يوم . وكذلك الإجراء الثاني الخاص بنسبة تحويل مداخيل الصادرات خارج المحروقات و المواد المنجمية فعليا من 20 الى 40 من حصة إرادات تصدير مما يعطي الحق في تسجيل المصدر في الحساب بالعملة الصعبة .

ثامنا: الإطار القانوني: صدر القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتاريخ 2001/12/12 ويعتبر منعرج حاسم في تاريخ هذا القطاع الذي حدد فيه أدوات وآليات ترقيتها ودعمها.

[1] الجريدة الرسمية رقم 93 بتاريخ 10.07.1996

تاسعا: الإطار المعلوماتي: حسب المرسوم التنفيذي رقم 05/09 المؤرخ في 2009/01/04 المؤسس لبنك معلومات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لزيادة المصداقية وانسجام المعطيات وضمان التنسيق.

عاشرا: الإطار التجاري واللوجيستي: يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تجد طريقها للأسواق الخارجية بواسطة ثلاث قنوات من خلال وسطاء كمراكز التجارة ومراكز الصادرات.أو الاندماج مع المؤسسات الكبيرة. حيث تقوم بعض الدول بتقديم المساعدة لهذه المؤسسات المصدرة في مجال نقل وتوزيع السلعة المراد تصديرها بتحمل الدولة لنسبة من مصاريف النقل والتوزيع والمشاركة في المعارض الدولية قد تتعدى 50% من التكلفة الكلية للنقل والتوزيع مثل ما هو معمول به بالجزائر منذ1997.[1]

الفرع الثاني : بعض الإجراءات الأخرى:

- إنشاء شهادة المصدر لبعض المنتجات حماية لسمعة الإنتاج الوطني في خارج بعد التلاعب الملاحظ في عملية التصدير.
- إنشاء مجلس أعلى لتنمية الصادرات مهمته القيام برسم الإستراتجية الكلية لتنمية الصادرات الوطنية ومتابعة تنفيذها .
- الدعوة إلى إنشاء الشركات التجارية المتخصصة في تصدير بهدف مساعدة المؤسسات ص، و، م.
- إنشاء ملف وطني للمصدرين على مستوى الديوان الوطني لتنمية التجارة الخارجية مهمته إحصاء جميع المتعاملين المصدرين.
- إنشاء مستودع للتصدير على مستوى الجمارك.
- إنشاء ممثلين تجاريين على مستوى بعض سفاراتنا بالخارج بالتعريف بالمنتوج الوطني.
- تنظيم تجارة المقايضة على مستوى الحدود الجنوبية مع الدول المجاورة في بعض السلع.
- إصدار الجزائر لقانون توجيهي حول ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يكون مرجعا لبرامج وتدابير المساعدة والدعم لصالح هذه المؤسسات.[2]

[1] حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة –دراسة حالة الجزائر– رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارة وعلوم التسيير، 2013، ص، ص58، 59، 60.

[2] حمشة عبد الحميد، مرجع سابق، ص60.

المطلب الثالث: مشاكل التصدير في الجزائر

يعاني قطاع الصادرات في الجزائر من مجموعة من المشكلات والعوامل التي تحول دون وصول المنتج الوطني إلى الأسواق الدولية ومن بينها:[1]

1-غياب إستراتيجية واضحة المعالم لترقية وتنمية الصادرات غير النفطية إضافة إلى تداخل صلاحيات الهيئات والمؤسسات المعنية بذلك، مما أدى إلى غياب التنسيق و التضارب في الأرقام المقدمة، وبالتالي صعوبة تحليل الواقع وإيجاد أفضل الصيغ والسبل الكفيلة بتصدير المنتجات الوطنية غلى الخارج.

2-ضعف القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية، بسبب عدم تطابق مواصفات منتجاتها مع المعايير الدولية المتعلقة بالجودة والبيئة، وهذا راجع إلى غياب ثقافة الإبداع والابتكار داخل المؤسسات، بسبب ضعف ميزانية البحث والتطوير وأنماط الإدارة المتسلطة.

3-ارتفاع أسعار السلع الجزائرية مقارنة بأسعار نفس السلع في الدول الأخرى، وهذا بسبب عدم الاستفادة من اقتصاديات الحجم إلى جانب عدم الاستخدام الأمثل لمختلف المواد، بالإضافة إلى تبعية منتجاتها إلى الخارج.

4-انعدام الهياكل التي تتكفل بوظيفة التصدير داخل المؤسسة، وبالتالي إهمال الوظائف الأخرى المرتبطة بها كالتسويق الدولي، المصلحة القانونية المختصة...الخ

5-غياب ثقافة المقاولتية والتصدير لدى المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين وميلهم نحو ممارسة عملية الاستيراد بدلا من تحمل مخاطر الإنتاج ومن ثم التصدير.

6-عدم توافر نظام معلومات يزود المصدرين الجزائريين بالبيانات والإحصاءات الكافية عن الأسواق العالمية والتي تمكنهم من معرفة موقع سلعتهم من هذه الأسواق.

7-التباطىء والتماطل الإداري في إدراج نصوص تشريعية وتنظيمية جديدة، تحكم آليات التصدير والمنافسة وشروط ممارسة الأنشطة التجارية.

8-نقص الدعم اللوجيستي للمصدرين الجزائريين من حيث التخزين والنقل والشحن، إذ يشكو المصدرون من إرتفاع تكاليفها، وبالتالي انخفاض هامش الربح الممكن تخفيضه من عملية التصدير.

[1] سمية بركات، **دور الاستراتيجيات التسويقية الدولية في تنمية الصادرات ''دراسة حالة مؤسسة نابو للإستيراد والتصديرمسيلة''**، مذكرة ماستر في علوم التسير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة مسيلة،2013 ص، ص72-73.

خلاصة الفصل:

من خلال هذا الفصل يتضح لنا، أن عملية التصدير هي تمثل الوجه الحقيقي لقوة البلد نظرا لمساهمته الفعالة في إحداث التنمية الاقتصادية بفعل المداخيل المتأتية منه، فالتصدير أهمية بالغة في دفع عجلة النمو الاقتصادي لأي دولة، فالجزائر تعتمد على عدة منتجات متنوعة بغية زيادة صادراتها كالمنتجات الصناعية والفلاحية، و منتجات الصيد البحري لذا فإن عملية ترقية وتفعيل الصادرات يجب أن تتميز برعاية ومتابعة من قبل الدولة، وعليه فإن تنمية القدرات التصديرية يجب أن تحتل مكانة متقدمة في حيز الاهتمام الرسمي واعتباره هدف يتطلب من الجميع وعلى كل المستويات تسخير كل الجهود المتاحة في سبيل الرفع من مستواه و إزالة كل العوائق التي تقف أمام تطوره وتقدمه.

الفصـــل الثالث

مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ودورها في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

تمهيد:

لقد أدركت الجزائر أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، نتيجة لدورها المهم في مساهمة الصادرات، فالجزائر على غرار الدول النامية ما يميز صادراتها هو سيطرة قطاع المحروقات بأكثر من 9.7%، بالرغم ما تبذله الحكومة من جهود في سبيل ترقية الصادرات خارج المحروقات إلا أنها ظلت لا تتعدى 5% في أحسن الظروف، فالكثير من يعتقد بأن التصدير هو حكر للمؤسسات الكبيرة وأما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يمكنها استخدام هذه المقاربة لاعتبارات كثيرة و لأمور وعوامل قد تحد من التنمية الدولية لها، إلا أنه من بين الخصائص والإمكانيات التي تتمتع بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نجد ما قد يؤهلها لممارسة التصدير خارج المحروقات وعلى النحو الذي يمكنها من تنمية صادراتها بغض النظر عن جملة العراقيل التي تواجهها، لذا سنحاول من خلال هذا الفصل التطرق إلى:

المبحث الأول: هيئات وأساليب دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المبحث الثاني: واقع مساهمة المؤسسات ص و م في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات بالجزائر

المبحث الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر

المبحث الأول: هيئات وأساليب دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

اعتمدت الجزائر عدة أساليب عديدة لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واضحة المعالم والأهداف لتسهيل عملية الاستثمار ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا ما سنتطرق إليه من خلال:

المطلب الأول: هيئات وهياكل دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

اعتمدت الجزائر في تدعيم المؤسسات المتوسطة والصغيرة على مجموعة من الهياكل والهيئات التي تسعى من خلالها إلى إصلاح الإختلالات والمشاكل التي تقلل من كفاءة وفعالية هذه المؤسسات في الاقتصاد الوطني، ومن أهم هذه الهياكل والهيئات نجد:

الفرع الأول: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية:

في إطار مجهودات الجزائر لتنمية قطاع المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة، قامت بإنشاء وزارة تتكفل بكل متطلبات هذا القطاع ومعالجة المشاكل والمعوقات التي تواجه ترقية مؤسساته ولعل ما حققته على الصعيد القانوني يعد أكبر دليل على ذلك حيث أن النص التشريعي والقانوني يمثل مؤشرا قويا على الرغبة في الإصلاح والنهوض بهذا النوع من المؤسسات.

لقد أنشئت الجزائر سنة 1991 في بادئ الأمر الوزارة المنتدبة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تحولت بدورها إلي وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة وفق المرسوم التنفيذي رقم94 -211 المؤرخ في 18 جويلية 1994 من أجل الإشراف على المؤسسات والصناعات المتوسطة والصغيرة والمصغرة وتدعيم قدراتها الإنمائية، وبموجب المرسوم التنفيذي رقم 00-190 المؤرخ في 11 جويلية 2000 وتوسعت صلاحيات هذه الوزارة ومجالات إشرافها ليشمل : [1]

-حماية طاقات المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة الموجودة وتطويرها؛

-ترقية الشراكة و الاستثمارات ضمن قطاع المؤسسات و الصناعات المتوسطة والصغيرة و المصغرة؛

-ترقية الدعائم لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

-التعاون الدولي و الإقليمي والجهوي في مجال المؤسسات المتوسطة والصغيرة؛

-إعداد الدراسات القانونية وتنظيم القطاع؛

-إعداد الدراسات الاقتصادية المتعلقة بترقية هذا القطاع.

[1] الجريدة الرسمية المرسوم التنفيذي رقم00-190 المؤرخ في 11جويلية 2000، المتعلق بتحديد صلاحيات الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة،الجريدة الرسمية العدد42 ص6.

الفرع الثاني: الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ): *Agence Nationale pour soutien l'émploi des jeunes*

الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) مؤسسة عامة أنشئت عام 1996، وهي مسؤولة عن التشجيع والدعم والتوجيه لإنشاء مشاريع جديدة، هذه الوكالة هي مخصصة للشباب العاطلين عن العمل واللذين تتراوح أعمارهم بين (29-35سنة) ويحملون أفكار عن مشاريع جديدة.

أهداف الوكالة: تهدف الوكالة إلى تحقيق الأهداف التالية:[1]

- خلق وتشغيل النشاطات والخدمات من طرف الشباب المستثمر .
- تشجيع النشاطات الهادفة إلى ترقية الشباب.
- دعم وتوجيه وتشجيع الشباب لإنشاء مشاريع استثمارية.
- تسيير مخصصات الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب على شكل قروض بدون فائدة، وتخفيض نسبة الفائدة بالنسبة للقروض البنكية.
- إعلام أصحاب المشاريع بمختلف المساعدات والامتيازات المتحصل عليها والمقدمة من طرف الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب.

الفرع الثالث: صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة(FGAR):

وهو عبارة عن مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي أنشئ في 11 نوفمبر 2002 بموجب المرسوم التنفيذي رقم 373/02 [1] سنة 2002 ويسير من طرف مجلس إدارة يتكون من ممثلي بعض الوزارات وممثل عن الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، ومن بين أهم وظائفه نذكر:[2]

-توفير الضمانات الضرورية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للحصول على القروض البنكية.

-تحويل دور الدولة من مانحة للأموال إلى ضامنة للقروض المقدمة.

الفرع الرابع: وكالة ترقية ودعم الاستثمارات (APSI): Agence de Soutient et de Promotion *investissement*

أنشئت هذه الوكالة لترقية ودعم الاستثمار وهي هيئة حكومية بناء على المرسوم 93-12 المؤرخ في 5 أكتوبر1993، حيث تقوم هذه الهيئة بمساعدة أصحاب المشاريع الاستثمارية من خلال تسهيل إجراءات وتقليص مدتها حيث حدد بأجل لا يتعدى 60 يوما لإنهاء الإجراءات القانونية و الإدارية لإقامة مشاريعهم

[1] عماري جمعي، مرجع سابق، ص 66 .

[2] مشري محمد الناصر، مرجع سابق ، ص99.

وتوفير جميع البيانات والمعلومات والإحصائيات وكذلك التوجيهات ذات الطابع الاقتصادي، التشريعي، القانوني و الاجتماعي....الخ وتهتم هذه الوكالة بالمهام التالية:[1]

-تقييم الاستثمارات وتقديم القرارات المتعلقة بمنح أو رفض الامتيازات؛

-التكفل بالنفقات المتعلقة بالاستثمارات سواء كانت بصفة كلية أو بصفة جزئية؛

-تقديم التسهيلات الجمركية الخاصة بوسائل الإنتاج والمواد الأولية؛

-إعداد الإحصائيات حول الاستثمارات؛

-منح الامتيازات المتعلقة بترقية الاستثمارات؛

-مراقبة سير عمل الاستثمارات.

ونتيجة للصعوبات والعراقيل التي واجهت عمل الوكالة تم استبدالها بالوكالة الوطنية للاستثمار (ANDI) في سنة 2001.

الفرع الخامس: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار(ANDI): *Agence Nationale de Développement des Investissements*.

نظرا لبعض الصعوبات التي تتعرض أصحاب المشاريع الاستثمارية ومن أجل تجاوزها ومحاولة استقطاب وتوطين الاستثمارات الوطنية و الأجنبية فقد أنشئت الدولة الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمارات سنة 2001 بموجب المرسوم رقم 03/01 المتعلق بتنمية الاستثمار، وهي مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي وتم من خلالها لتقليص مدة منح التراخيص اللازمة إلى 30 يوما في الوكالة السابقة التي حلت محلها، وقد أوكلت إلى الوكالة المهام التالية:[2]

-ضمان ؛ ترقية وتنمية ومتابعة الاستثمار؛

-استقبال وإعلام ومساعدة المستثمر بين الوطنيين والأجانب؛

-منح الامتيازات المرتبطة بالاستثمار؛

-تسيير صندوق دعم الاستثمار؛

الفرع السادس: لجنة المساعدة من أجل تجديد و ترقية الاستثمار(CALPI):

أنشئت بمقتضى التعليمة الوزارية 28 المؤرخة في 1994/05/15 وهي لجان مكلفة بتوفير الإعلام الكافي للمستثمرين حول الأراضي والمواقع المخصصة لإقامة المشروعات وتقدم القرارات المتعلقة بتخصيص الأراضي لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وحسب معطيات وزارة الداخلية والجماعات المحلية فقد بلغت المشاريع التي صادقت عليها وخصصت لها قطع أراضي منذ سنة 1994 إلى غاية سبتمبر 1999 حوالي

[1] المادتين 08-09 من المرسوم 93-12 المؤرخ في 5 أكتوبر1993، المتعلق بترقية الاستثمار.

[2] الجريدة الرسمية، الأمر رقم03/01 المتعلق بتطوير الاستثمار، العدد47،2001، ص7.

13000مشروع يتوقع أن تستقطب حوالي 311 ألف عامل بعد إنجازها موزعة على معظم الفروع بالقطاعات الاقتصادية، وقد كان توزيع تلك التي أنجزت فعلا في نهاية 1999 حوالي 500 مشروع.[1]

الفرع السابع: الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة(ANGEM):

موجب المرسوم رقم 04-14 المؤرخ في 22 جانفي 2004 أنشئت الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر التي تعتبر كآلية جديدة لضمان القروض التي تقدمها المؤسسات المالية والبنوك للمستثمرين، وتتميز هذه الوكالة بالاستقلالية المالية والشخصية المعنوية وهي تقع تحت سلطة رئيس الحكومة ويتولى وزير التشغيل الإشراف العملي عليها، ويسير الوكالة مجلس توجيه ولجنة مراقبة ويديرها مدير عام وهي تهتم بـ:

-إدارة وتسيير القروض التي تمنح للمواطنين ذوي الدخل الضعيف ومنعدمي الدخل والتي تكون في حدود 50.000 دج ولا يزيد عن 4.000.000 دج؛

-تسدد القروض الممنوحة بين سنة و5 سنوات[2]؛

-إقامة العلاقات المالية مع البنوك والمؤسسات المالية من أجل توفير التمويل المناسب للمشاريع[3]؛

-تتابع الأنشطة للمستفدين في إطار التزامهم بدفتر الشروط؛

الفرع الثامن: الصندوق الوطني للتأمين على البطالة (CNAC):

يساهم هذا الصندوق في خلق وترقية النشاطات المحدثة للثروات التي يراد تشييدها من قبل البطالين الذين تمتد أعمارهم بين 35-50سنة والراغبين في خلق مشاريع متوسطة وصغيرة وقد برمج هذا الصندوق وفق المرسوم التنفيذي01-04 المؤرخ في 3جانفي 2001المتمم للمرسوم التنفيذي188/94 الصادر في 6جويلية 1994.[4]

المطلب الثاني:أساليب دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

ضمن المجهودات التي قامت بها الجزائر في إطار دعم وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة جملة من الأساليب جسدتها فيما يلي:

الفرع الأول :القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

يعتبر القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة انجازا استراتيجيا في تاريخ هذا القطاع بالجزائر، حيث حدد من خلاله الإطار القانوني والتنظيمي الذي تنشط فيه المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة، وكذا آليات وأدوات ترقيتها ودعمها ، وجاء هذا القانون كسبيل لإعطاء حلولا للعديد من المشاكل التي

---

[1] صالح صالحي، **أساليب وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي**، الإشكاليات وأفاق التنمية، ورشة العمل بعنوان تقييم المشروعات الصغيرة والمتوسطة، جامعة الدول العربية، القاهرة، 22/18 جانفي 2004،ص21

[2] المرجع نفسه، ص6.

[3] غياط شريف، بوقموم محمد، **التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية**، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف،18/17 أفريل2006،ص5.

[4] مشري محمد الناصر، مرجع سابق، ص103.

يعاني منها هذا القطاع، وذلك من خلال مجموعة من الآليات التنظيمية الداعمة لمنظومة المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة، إذ أن الهدف من هذا القانون هو تحسين المحيط الاستثماري الداخلي والأجنبي المباشر والمساهمة في تحرير المبادرات الخاصة[1]، وينتظر على المدى المتوسط، إنشاء حوالي 600.000 مؤسسة في مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي، مما يسمح بخلق 03 ملايين منصب شغل على مدى 10 سنوات، غير أن هذا الهدف الطموح يبقى مرهونا بتوفير المناخ والإرادة المناسبين لإنشاء مثل هذه المؤسسات.

الفرع الثاني: قانون تطوير الاستثمار:

صدر هذا القانون في شهر أوت 2001 ، والذي جاء كمراجعة عميقة لقانون الاستثمار الصادر عام 1993، وليكمل بذلك النقائص التي كانت تعتريه، والهدف من هذا القانون هو إعادة تشكيل شبكة الاستثمار وتحسين المحيط الإداري والقانوني [2].

الفرع الثالث: المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

وهو جهاز استشاري يسعى لترقية الحوار والتشاور بين منظومة المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة والجمعيات المهنية من جهة والهيئات والسلطات العمومية من جهة أخرى، وهو يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي ومن مهامه: [3]

-ضمان الحوار الدائم والتشاور بشكل دائم ومنظم بين السلطات العمومية والشركاء الاجتماعيين والاقتصاديين بما يسمح بإعداد سياسات وإستراتيجيات لتطوير القطاع؛

-تشجيع وترقية إنشاء جمعيات مهنية جديدة؛

-جمع المعلومات من مختلف الجمعيات المهنية ومنظمات أرباب العمل، وبصفة عامة من الفضاءات الوسيطية التي تسمح بإعداد سياسات واستراتيجيات لتطوير القطاع.

الفرع الرابع: برنامج تأهيل المؤسسات المتوسطة والصغيرة :

أولا: تعريف التأهيل:

إن مصطلح التأهيل ظهر أولا من خلال التجربة البرتغالية سنة 1988 في إطار إجراءات المرافقة لتكامل البرتغال مع أوروبا وكان يسمى بالبرنامج الاستراتيجي لتنشيط وتحديث الاقتصاد البرتغالي، ثم أصبحت التجربة بعد ذلك خاصة بالدول النامية التي تسعى إلى تطوير وتأهيل قطاعها الصناعي ليصبح قادرا على المنافسة العالمية في ظل اقتصاد السوق، ويمكن تعريف برنامج تأهيل المؤسسات على أنه" مجموعة الإجراءات التي تهدف إلى تحسين وترقية فعالية أداء المؤسسة على مستوى منافسيها الرائدين في السوق"، كما يمكن إعطاء تعريف آخر

[1] الجريد الرسمية، القانون رقم 18/01 الصادر في2001/12/12 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،2001 العدد77.

[2] الجريدة الرسمية، الأمر رقم 03/01 المتعلق بتطوير الاستثمار،2001، العدد47.

[3] مشري محمد الناصر، مرجع سابق، ص104.

للتأهيل على أنه" مجموعة أو مسار من العمليات التي مؤسسات اقتصادية ذات طابع صناعي أو خدماتي عامة، وتكون هذه العمليات ذات طابع تقني، تكنولوجي وتسييري بهدف وضع المؤسسات في نفس المستوى مع مثيلتها في الدول المتقدمة أو على الأقل قريبة منها:[1]

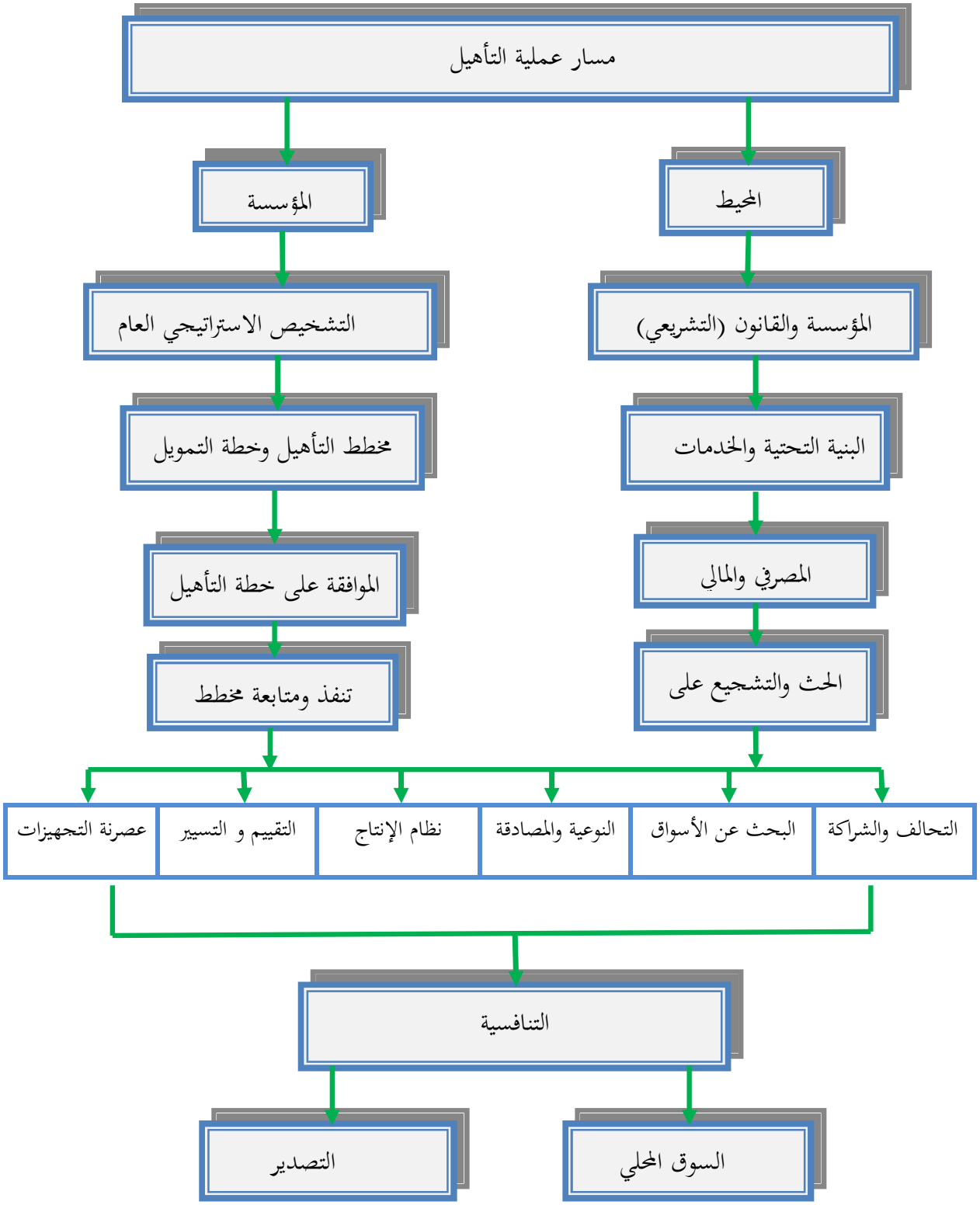
وقد حددت الجزائر مفهوما مضبوطا لعملية التأهيل وهذا ضمن برنامج ميدا لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية EDPME سنة" 2006 تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو قبل كل شيء إجراء مستمر للتدريب، التفكير الإعلام والتحويل بهدف الحصول على طرق وأفكار وسلوكات جديدة للمقاولين، وطرق تسيير ديناميكية ومبتكرة".[2]

ويمكن توضيح عملية التأهيل من خلال الشكل التالي:

[1] صالحي سلمى، **تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للرفع من قدرتها التنافسية، رسالة ماجستير**، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر2006،ص80.

[2] مشري محمد الناصر، مرجع سابق، ص105.

الشكل رقم(03): خطوات ومراحل عملية التأهيل:



المصدر: وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة

من خلال الشكل يتضح لنا أن تأهيل المؤسسة مرتبط ارتباطا وثيقا بتأهيل المحيط فتأهيل المؤسسة بشمل:[1]

1. **عصرنة التجهيزات:** وذلك لرفع الكفاءة الإنتاجية وكذا تحقيق أكبر عائد بأقل تكاليف ممكنة.

2. **نظام التنظيم والتسيير:** ويهدف إلى تنمية ثقافة المسيرين، وكذا تطوير قدراتهم الفكرية والمهنية حتى تكون لهم أفكار تمكنهم من التحكم في آليات التوقع المستقبلي ومواجهة كل المخاطر، وكذا التدخل في توجيه السياسة العامة داخل المؤسسة في مجالات التفكير الاستراتيجي وكذا طرق جمع المعلومات الإستراتيجية...الخ.

3. **أنظمة الإنتاج:** وذلك للرفع من الكفاءة الإنتاجية وكذا التحكم في التكاليف.

4. **التكوين و التأهيل البشري:** وذلك بالقيام برسكلة العمال وكذا تكوين المسيرين بطرق حديثة لمسايرة تطور تقنيات التسير.

5. **الجودة والمصادقة:** ويقصد بها استعمال التكنولوجيات المختلفة من أجل تحسين جودة المنتوجات و مطابقتها للمواصفات الدولية.

6. **التسويق والبحث عن الأسواق:** حيث أن بقاء المؤسسة مرتبط بقدراتها على إرضاء الزبائن لذلك وجب أن تكون المؤسسة على دراية كاملة بحاجات الزبون وكذا السلع المناسبة.

7. **التحالف والشراكة:** وهذا لاكتساب الخبرات وكذا مساعدة المؤسسات الشريكة على تحديد الطرق المثلى الواجب إتباعها.

أما فيما يخص محيط المؤسسة فيتعلق بـ:

1. **تأهيل المحيط القانوني و الإداري:** وذلك بمراجعة النصوص القانونية المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة وتبسيط الإجراءات واعتماد الشفافية في معالجة الملفات.

2. **البنية التحتية و الخدمات:** وتشمل كل من شبكات النقل والمواصلات وكذا تهيئة المناطق الصناعية.

3. **المحيط البنكي والمصرفي:** باعتبار البنوك الأداة الأساسية لتنفيذ أو تجسيد أي برنامج اقتصادي و متابعته لهذا يجب تكييف قواعد تسييرها وفق احتياجات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

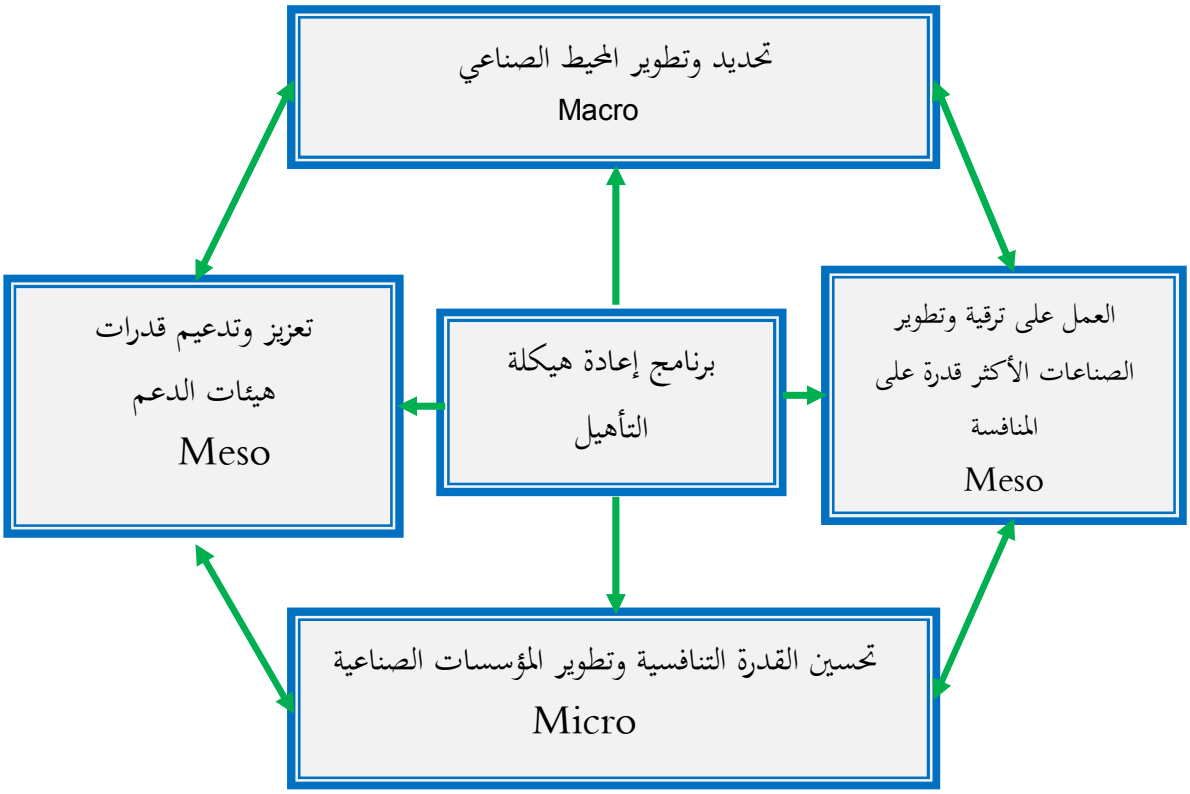
4. **الحث والتشجيع على الاستثمار:** وذلك بتبسيط النظام الجبائي وكذا كل ما يدفع لتشجيع الاستثمار من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثانيا: أهداف عملية التأهيل :

يمكن توضيح الأهداف الرئيسة لتأهيل المؤسسات الجزائرية كما هو موضح في الشكل التالي:

[1] صالحي، سلمى مرجع سابق، ص90.

الشكل رقم (04): الأهداف الرئيسية لبرنامج التأهيل الموضوع من قبل منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية.



Source: Mohamed lamine dahoui, Restructuration et mise à nivzau d'Entreprise , Alger,2003,p74.

من خلال الشكل رقم(03) نلاحظ أن برنامج التأهيل يتكون من ثلاث مستويات على التوالي:

أ– على المستوى الكلي:

تقوم الحكومة و الوزارات المعنية كوزارة الصناعة وإعادة الهيكلة بتسطير توجهات السياسة العامة وفق النقاط التالية: وضع آلية عمل تسمح للمؤسسات والهيئات الحكومية من مباشرة الإجراءات المتخذة على المستويين الوسطي والوحدوي، وضع برنامج تأهيل للمؤسسات والمحيط، اعتماد برنامج تحسيسي وإعلامي لسياسة التأهيل يستهدف المتعاملين الاقتصاديين.

ب–على المستوى الوسطي:

تحديد الشركاء الذين بإمكانهم مرافقة المؤسسة أثناء تأهيلها و التأكد من قدرتهم على فعل ذلك، ويتعلق الأمر أساسا بجمعية أرباب العمل للقطاع الصناعي، المؤسسات شبه العمومية، مؤسسات ومراكز المصادر التكنولوجية والتجارية، هيئات التكوين المتخصصة، البنوك والمؤسسات المالية، هيئات تسيير المناطق الصناعية.

ت- على المستوى الوحدوي:

التأهيل برنامج محفز على تحسين النوعية، وليس برنامج ترقية الاستثمارات، أو المحافظة على المؤسسات التي تعيش وضعيات صعبة، بل هو برنامج يساعد المؤسسة على وضع آليات تطوير وتوقع وتحليل نقاط الضعف.

كما يتضمن برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجموعة من الأهداف نذكر منها:[1]

1-الرفع من القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: حتى تستطيع المؤسسة تحقيق الهدف يجب إتباع الإجراءات التالية:

- مراعاة المقاييس الدولية فيما يخص النوعية.
- تزويد أرباب العمل بمفهوم ثقافة المؤسسة وهذا لتدعيم إمكانيات التسيير لديهم.

2-توسيع مجال التسويق أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: حتى يتحقق ذلك يجب:

- تلبية حاجات المستهلك الحقيقة للمنتج الحقيقي الأجنبي.
- الاستغلال الأمثل للثروات الطبيعية الموجودة، من أجل توفير فرص ملائمة للتصدير.
- العمل على تخصص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل التحكم في الأسعار بصورة فعالة.
- تطوير الشراكة الدولية.

3-الحفاظ على مناصب الشغل: من أولويات برنامج التأهيل الحفاظ على مناصب الشغل أو العمل على توفير فرص جديدة للتشغيل من جهة أخرى.

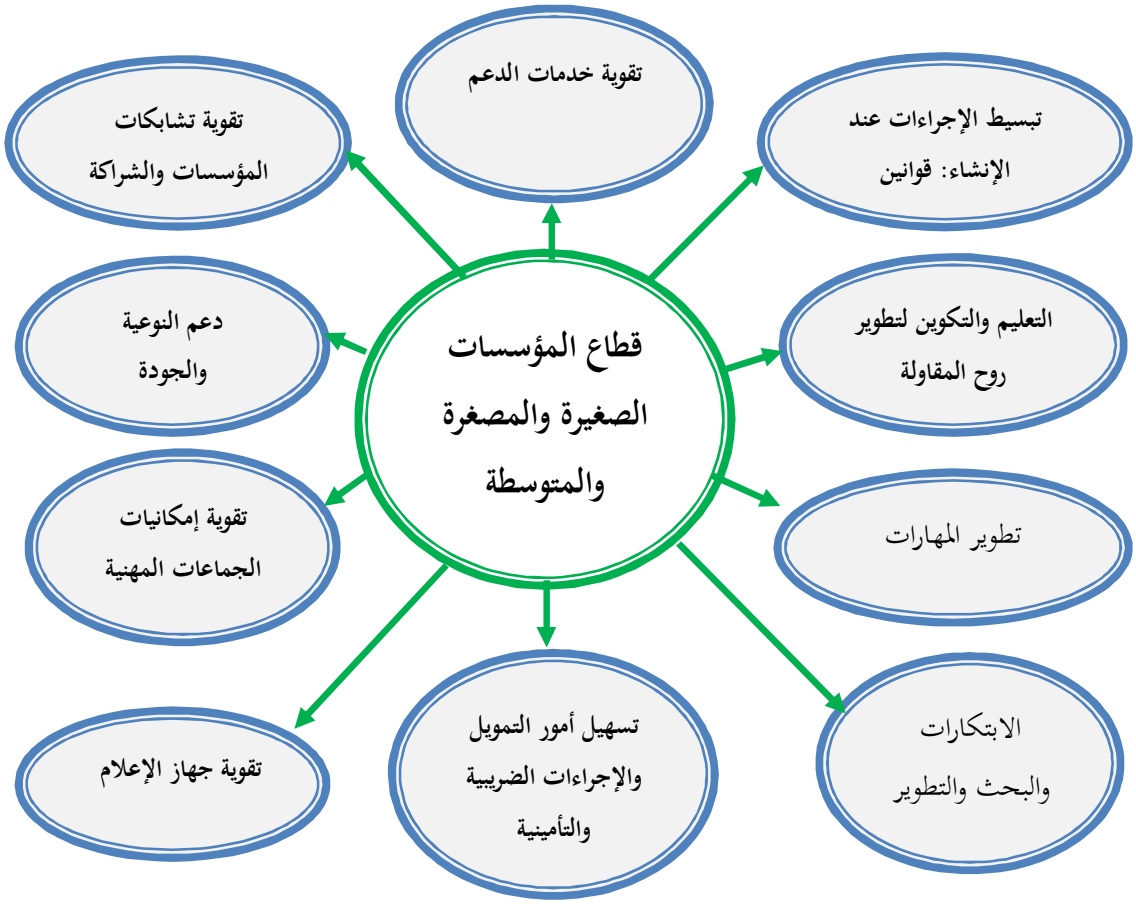
4-الرفع من الكفاءة الإنتاجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يرجى من هذا الهدف تحقيق أكبر عائد ممكن بأقل تكلفة ممكنة، ويكون ذلك عن طريق تطبيق الأفكار الجديدة في مجال تسيير اليد العاملة والتقييم المحاسبي.

الفرع الخامس: البرنامج الخماسي لدعم النمو2010 -2014:

ويمكن أن نمثل اهتمامات هذا البرنامج في مجال المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة من خلال الشكل التالي:

[1] زويتة محمد الصالح، **أثر التغيرات الاقتصادية على ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، 2007ص47،-48.

الشكل رقم(05): مجال اهتمام البرنامج الخماسي **2010-2014** بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر:



المصدر: مشري محمد الناصر، مرجع سابق، ص ص114-115.

يوضح لنا الشكل الموالي المجالات التي سيتم من خلالها دعم قطاع المؤسسات المتوسطة والصغيرة والتي تهتم بـــ:

- **تبسيط الإجراءات عند التأسيس وتسهيل أمور التمويل والإجراءات الضريبية والتأمينية** :حيث ستسعي الجزائر من خلال هذا البرنامج إلي محاربة كل أنواع البيروقراطية التي يتم من خلالها تعقيد الإجراءات والقوانين التي تعيق من إنشاء هذه المؤسسات والتي تزيد من تكلفة وأعباء المستثمر؛
- **التعليم والتكوين لتطوير روح المقاولة** :وهذا لأن المقاولاتية أصبحت سبيل المؤسسات الكبرى الجزائري من أجل تقليل تكاليف الإنتاج وبالتالي تقليل الأسعار ومنافسة الأسعار العالمية-هذا على سبيل المثال -
- **تقوية إمكانيات الجماعات المهنية وتطوير المهارات** :من خلال زيادة تدعيم المؤسسات المهنية وبالتالي زيادة عدد الخرجين حاملي الشهادات ومستواهم العلمي والعملي مما يعطي لهم الفرصة للتقرب للهيئات المسؤولة عن دعم هذه المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة؛

- **الابتكار والبحث والتطوير** :حيث سعت الجزائر إلي ترقية عمليات الابتكار والبحث والتطوير من خلال دعم وتمويل وهيئة مراكز البحث وتطوير برامج الابتكار كالجائزة الوطنية للابتكار لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2010 التي أعلنت عليها الوزارة المسؤولة بناء على المرسوم التنفيذي رقم08 -323 الصادر في 14 أكتوبر 2008 لتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة، حيث تتمثل الجوائز في مبالغ مالية وميداليات وشهادات استحقاق.
- **تقوية خدمات الدعم وجهز الإعلام** :من خلال زيادة كفاءة وفعالية مؤسسات وأساليب الدعم التي تتعامل معها وفي ظلها هذه المؤسسات مثل المشاتل(الحاضنات) ومراكز التسهيل بغية تقوية الترابط ين هذه الهيئات وهذه المؤسسات .
- **تقوية تشابك المؤسسات والشراكة وتدعيم الجودة والنوعية** :من خلال توقيع الاتفاقيات والبروتوكولات يتم خلق مجال واسع وأكثر تجانس لخدمة المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمتوسطة ودعمها لتحسين نوعية منتجاتها وبالتالي الوصول إلي تبوء المكان التي تضمن لها الاستمرارية والمنافسة، وتحقيق فكرة العناقيد الصناعية يعطي الفرصة لتعاون وتكامل وتبادل الأفكار والمعلومات بين المؤسسات بما يخدم زيادة التخصص وتقسيم العمل بغية تحسين الكفاءة الإنتاجية.

المطلب الثالث: تحليل علاقة ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على نمو الصادرات خارج المحروقات

الفرع الأول: التوازن بين الصادرات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن إعداد إستراتيجية لتنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات، يجب أن تراعي فية التوازن بين نمو عدد المؤسسات مع تزايد الصادرات الجزائرية، وهذا ما سنلاحظه من خلال الجدول التالي يوضح لنا ما يلي:

الجدول رقم (11): نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصادرات خارج المحروقات.

السنوات	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	معدل النمو%	ص خ م (مليون د.ج)	معدل النمو%	الصادرات الإجمالية (مليون د.ج)	نسبة ص خ م إلى الصادرات الإجمالية
2000	159507	0	46090		1657216	2.78
2001	180000	12.8	49667	7.7	1480336	3.35
2002	190000	5.3	55784	12.3	1501192	3.71
2003	200000	9.6	52078	-6.6	1902053	2.73
2004	220000	8.3	56782	9	2337448	2.42
2005	240000	9	66549	17	3421548	1.94
2006	270000	9.7	86027	29	3979001	2.16
2007	290000	8.7	97436	13	4214163	2.31

المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على معطيات وأرقام التجارة الخارجية للجمارك الجزائرية (http :www//.douane.gov.dz)، والوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (http://www.algex.dz).

إن تطور نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لا يتماشى مع تطور الصادرات خارج المحروقات، فنلاحظ أن نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين سنتي 2000 و2001 قدر 12.8 %، يقابل ذلك نمو للصادرات خارج المحروقات بنسبة 7.7%، ولكن بين سنتي 2001 و2002 نلاحظ انخفاض في معدل نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ومع ذلك سجل ارتفاع في نمو الصادرات، ولكن في سنة 2003 زاد معدل نمو المؤسسة مقابل ذلك انخفاض كبير للصادرات.

الفرع الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوجه الصادرات خارج المحروقات

إن تباين النمو الحاصل بين الصادرات خارج المحروقات ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يدعونا للتعرف على قيمة الانسجام بين مجالات التنمية المتمثلة في نشاطات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقطاع التصدير خارج المحروقات، وكذا قطاعات النشاط التي مسها البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات، وهذا ما يوضحه الجدولين التالين:

الجدول رقم(12): مقارنة بين توجه قطاع المؤسسات والصادرات خارج المحروقات

نوع المؤسسات صغيرة ومتوسطة	خدمات	البناء	الصناعة	الفلاحة	خدمات صناعية
النسبة%	45	34	19	1.16	0.29
نوع الصادرات	منتجات نصف مصنعة	منتجات وتجهيزات صناعية	سلع غذائية	سلع غير غذائية	منتجات خام
النسبة%	71.6	2.9	5.8	0.7	19

المصدر: عماري جمعي، إستراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة والصغيرة، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باتنة،الجزائر،2011، ص204.

الجدول رقم (13): توزيع المؤسسات المقبولة في برنامج التأهيل حسب قطاعات النشاط

القطاع	**عدد المؤسسات**	**النسبة المئوية%**
البناء	108	35
الصناعات الغذائية	65	21
الصناعات الكيماوية	15	5
صناعات أخرى لإنتاج المعادن غير المعدنية	14	5
الصناعات البلاستيكية والمطاط	10	3
صناعة الورق والورق المقوى	06	2
صناعة الآلات والتجهيزات والمعدات	06	2
باقي قطاعات النشاط	81	72
المجموع	305	100

Source : Ministére de la PME et l' artisanat,agence nationle de développement de la PME,p4

من خلال الجدولين (12-13)أعلاه نلاحظ ما يلي:

إن الصادرات الجزائرية تأخذ توجها كبيرا نحو السلع نصف المصنعة وتمثل أكثر من 71% المكونة من منتجات المواد الخام، كالزيوت البترولية والمواد الآتية من عملية تقطير النفط، أما منتجات التجهيزات الصناعية المصدرة المقدرة في حدود 2.9 % فأغلبها هي منتجات تحويل الحديد والرصاص و المشتقات النفطية، أما السلع الغذائية التي تقدر نسبة صادراتها 5.8% فتمثل السلع الزراعية، كالتمر والعجائن ومشتقاتها، أما سلع التصدير غير الغذائية فهي تقدر نسبة 0.7% وتمثل بعض السلع البلاستيكية، الأدوية، الأفرشة، والقماش، بالنسبة للمنتجات الخام فهي تتراوح نسبة الصادرات 19% تتكون أساسا من بقايا الحديد والفوسفات والجلود.

كما أن معظم المؤسسات المقبولة في برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة متمركزة في قطاعين أساسيين، هما قطاع البناء بحوالي 108 مؤسسة بنسبة 35% وقطاع الصناعات الغذائية بحوالي 65 مؤسسة بنسبة 21%

بصفة عامة تتكون الصادرات الجزائرية خارج المحروقات من المواد الخام والمنتجات نصف مصنعة، بالمقابل الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة متجه نحو قطاعي البناء و الأشغال العمومية والخدمات، اللذان لا يقدمان أي قيمة تصديرية، وقطاع الصناعة لا يتجاوز 19 % ما لا يسمح بتطوير الصادرات خارج المحروقات، وهنا نتأكد مرة أخرى عدم تناسق الإستراتيجية بين تنمية الصادرات التي تستقر دائما في المواد الخام والغلال الزراعية، وبين إستراتيجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تأخذ طريق الخدمات والبناء التي لم تصل بعد لبلوغ مرحلة التصدير.

وقد ارجع ضآلة الصادرات خارج المحروقات، رغم مجموعة برامج التأهيل التي اعتمدتها السلطات إلى سببين رئيسين هما:

- ✓ أن عملية التأهيل مست عدد قليل من الشركات و أغلبها غير مصدرة.
- ✓ عدم تفكير أصحاب المؤسسات بالأسواق الخارجية، واكتفائهم بالسوق المحلي لأنها تحقق فيه أرباحا جيدة.

ففي كل سنوات الدراسة نسجل تباينا بين معدل نمو المؤسسات وتوجهات نشاطاتها من جهة، ونمو الصادرات خارج المحروقات من جهة أخرى، وربما هذا راجع إلى أن الصادرات تنمو من خلال تأثير عوامل أخرى غير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أو أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لم ينمو بالشكل الذي يسمح له بالمساهمة في الصادرات و التأثير فيها.

مما سبق نستنتج أن عمليات التأهيل التي مست عديد المؤسسات لم تأتي بثمارها بعد، وهذا ما يفسر عدم وصول الصادرات الجزائرية خارج المحروقات القيمة المستهدفة 2 مليار دولار، ويرجع هذا إلى أن معظم المؤسسات المشاركة في برامج التأهيل هي مؤسسات غير مصدرة أو لم تراعي التنوع القطاعي لهذه المؤسسات وبتالي تقليص الاعتماد

على عدد ضئيل من السلع، كما قد يعود السبب إلى كثرة برامج التأهيل وبالتالي ضياع مواردها المالية دون تحقيق الأهداف المسطرة.

الفرع الثالث: علاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنمية الصادرات.

تتمتع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل ظروف معينة ببعض مزايا المرونة، نجد أنها تعاني من عدة عراقيل للوصول إلى أسواق التصدير. لهذا الغرض بادرت العديد من الدول إلى إنشاء وكالات لترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقدم الدعم والمساعدة وهي وكالات تابعة للدولة، مما تساهم هذه الوكالات بقسط كبير في إنجاح عملية التصدير.

وتتوفر العديد من الدول على خبرات طويلة وناجحة في إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة وتنفيذ إستراتيجية لتنمية تلك المؤسسات وأيضا في دفع التوسع الإنتاجي وتشمل على عدة عناصر تتعلق بوضع السياسة، وتوفير المناخ الملائم ومساندة البنية الأساسية المؤسسية وتوصيل المشورة والخدمات إلى المجموعة أو الوحدة المستهدفة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفرع الرابع: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات

يتجسد هذا الدور من خلال المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي، وفي تعبئة المدخرات الوطنية لصالح المشاريع الاستثمارية المحلية ودعم القيمة المضافة و بالتالي تحسين الميزان التجاري عن طريق المساهمة في خفض الواردات وزيادة الصادرات إذ تساهم الصناعات الصغيرة في تنشيط الصادرات كثيفة العمل في عديد من الدول النامية. وقد أثبتت تجارب هاته الدول التي تبنت سياسة تشجيع الصادرات كإحدى استراتيجيات التنمية الاقتصادية، باعتبار تنمية الصادرات تهيئ وسائل النمو الاقتصادي على نحو أسرع مما يتحقق في ظل سياسة إحلال الواردات أو السياسات الأخرى، ولقد أجريت العديد من الدراسات التجريبية لبحث العلاقة بين نمو الصادرات و النمو الاقتصادي عن طريق دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية مع الأخذ بعين الاعتبار المتغيرات الاقتصادية العالمية الحالية والمستقبلية.

وتبقى زيادة الصادرات السلعية الصناعية بشكل خاص لا غنى عنه لتعزيز الدخل القومي لأن دخل البترول لن يستمر طويلا من منظور استراتيجي، كما أن الدول المستهلكة للطاقة مستمرة في دراسات لتحديد أنسب البدائل لتوليد الطاقة بخلاف البترول والغاز، هذا فضلا عن أهدافها واستراتيجياتها المستمرة لخفض أسعار البترول وصعوبة مهمة منظمة الأوبك في منع انخفاض سعر البترول أو دعمها في مثل هذه الظروف.

على ذلك ما تفرضه دول الاتحاد الأوربي والولايات المتحدة الأمريكية من ضريبة على وارداتها من البترول تحت عدة مسميات مثل الطاقة وضريبة الكربون هذا إلى جانب مشكلات الصادرات الزراعية العربية من حيث اهتمامها باستخدام المبيدات وانخفاض جودة الفرز والترتيب والتعبئة والتغليف والتبيين فضلا عن اتهامها بتشغيل

الأطفال، حيث تعاني مجمل الاقتصاديات العربية من غلبة الواردات على الصادرات خارج المحروقات ومن عجز نسبي في الميزان التجاري، حيث تقدر التجارة البينية العربية8% وبالتالي لا بد من منهج متكامل لتنمية الصادرات العربية والجزائرية خصوصا وترتكز على:[1]

-السياسة الحكومية: تخص التنسيق بين المصالح، تعزيز الدعم السياسي، زيادة الحوافز الاستثمارية، إبرام الاتفاقيات الدولية، تشجيع القطاع الخاص، تكليف مكاتب التمثيل التجاري.

-الإدارة في شركاتنا: تتطلب تدعيم التوجه التسويقي، زيادة الطاقة الإنتاجية من أجل التصدير، الجودة الشاملة، اعتماد مدخل التخطيط الاستراتيجي التسويقي، اعتماد مدخل تقسيم السوق، التدريب والتكوين.

-تدعيم غرف التجارة والصناعة: عن طريق إنشاء لجان أو غرف مشتركة بين رجال الأعمال المحليين والأجانب، بالتنسيق مع الجهود والاتصالات الدبلوماسية.

المبحث الثاني: واقع مساهمة المؤسسات ص و م في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات بالجزائر

احتلت الصادرات مكانا هاما في الفكر المرتبط بالتنمية الاقتصادية، وقد توصلت العديد من الدراسات التجريبية إلى أن النمو السريع للصادرات يعجل بالنمو الاقتصادي، وذلك من خلال الاعتماد على رفع الأداء التصديري و تأهيل تنافسية المؤسسة الاقتصادية الجزائرية التي تعاني من إختلالات هيكلية تجسدت في ظاهرة الاغتراب التصديري رغم امتلاكها مؤهلات التفوق، ومقومات التميز، ودعائم النجاح لغزو الأسواق الدولية، لذا في هذا المبحث سوف نتطرق إلى واقع الصادرات الجزائرية قبل سنة 1992 وبعدها باعتبارها السنة التي أطلقت فيها السلطات الجزائرية عدة برامج للنهوض بقطاع الصادرات خارج المحروقات.

المطلب الأول: الصادرات خارج قطاع المحروقات قبل وبعد الإصلاحات

سنتناول فيما يلي واقع التصدير في الجزائر خارج قطاع المحروقات قبل وبعد الإصلاحات وذلك من خلال:

[1] أحمد سيد مصطفى، **إستراتيجية تصديرية عربية، كيف؟، ملتقى في الوطن العربي**، الشارقة،15-16أكتوبر،2002،ص146-150.

الفرع الأول: تحليل تطور الصادرات خارج المحروقات قبل سنة 1992

الجدول رقم(14): تطور الصادرات خارج المحروقات من 1970إلى 1991

السنوات	1970	1972	1974	1979	1984	1987	1989	1990	1991
ص خ م مليون د.ج	1525	1038	1333	895	1461	1036	3010	4301	3430
نسبة النمو	/	- 1.89	4.71	- 6.28	62.69	11.15	21.02	42.89	- 20.25

المصدر: بن ساحة مصطفى،أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر،مذكرة ماجستير،المركز الجامعي بغرداية، الجزائر،2011، ص123.

من خلال الجدول رقم (14)، سجلت الصادرات خارج المحروقات خلال هذه الفترة تذبذبا ملحوظا تراوح بين النمو والانخفاض، حيث سجلت قيمة 1525 مليون د.ج سنة 1970 لتتراجع سنة 1972 إلى 1038 مليون د.ج، ثم ارتفعت سنة 1974 إلى 1333 مليون د.ج.

وفي السنوات الثمانيات سجلت ارتفاعا بسيطا بنسبة 3.75%، أما بالنسبة لسنة 1990 فقد ارتفعت الصادرات خارج المحروقات إلى 4301 مليون د.ج بنسبة نمو قدرت بـ 42.89% لتنخفض سنة 1991 إلى قيمة 1320 مليون د.ج بنسبة20.35%

فمن خلال تحليل هذه الفترة نلاحظ أن الصادرات خارج المحروقات لم تسجل نموا مستمرا، وذلك لأنه لم تكن هناك برامج لتنمية الصادرات خارج المحروقات، حيث أن الدولة لم تفكر في وضع إستراتيجية لتنمية الصادرات خارج المحروقات إلا بعد الصدمة البترولية لعام 1989 وما كان لها من تداعيات على الاقتصاد الوطني.

الفرع الثاني: تحليل تطور قيمة الصادرات خارج المحروقات بعد سنة 1992

الجدول رقم(15): تطور قيمة الصادرات خارج المحروقات من 1992إلى 2009

السنوات	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ص خ م مليون د.ج	10078	11163	10135	24794	48277	29137	21005	29344	46071
السنوات	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ص خ م مليون د.ج	49667	56193	52054	60837	66549	83266	92373	124993	77747

المصدر: الديوان الوطني للإحصائياتONS

في الفترة التي أعقبت إجراءات تنمية الصادرات خارج المحروقات سجلت هذه الأخيرة أدنى قيمة سنة 1994 حيث قدرت بحوالي 10135 مليون د.ج، وسجلت أعلى قيمة لها سنة2008 بقيمة 124993 مليون د.ج، فقيمة الصادرات خارج المحروقات عرفت ارتفاعا محسوسا منذ سنة 1992 إلى غاية 2009 هذا باستثناء سنة 2003 والذي كان السبب في انخفاضها التوتر الذي عرفته مناطق الشرق الأوسط مع غزو العراق،أما الانخفاض سنة 2009 فيعود إلى تراجع صادرات الجزائر من زيوت النفط، وكذا قرار الحكومة القاضي بوقف تصدير النفايات الحديدية والتي تمثل نسبة كبيرة من الصادرات خارج المحروقات.

الفرع الثالث: تحليل تطور البنية السلعية للصادرات خلال الفترة 2001-2009

الجدول رقم(16): البنية السلعية للصادرات خلال الفترة 2001-2009

السنوات / بنية الصادرات	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
سلع استهلاكية	3081	4900	6446	5836	6341	8489	8541	9741	11815
سلع التجهيز	5097	5639	2334	3607	2677	3228	3231	4402	3063
مواد أولية ونصف مصنعة	1472158	149065	1893274	2328005	3412531	3967285	4202391	5080875	3281305
قيمة الصادرات مليون د.ج	1430668	1501192	1902053	2337448	3421548	3979001	4214790	5095020	3296184
الصادرات خ م مليون د.ج	49667	56193	52054	60837	66549	83266	92373	124993	77747

المصدر: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية(promex سابقا) على الموقعwww.algex.dz

بملاحظة الجدول أعلاه يمكن القول أن هناك سيطرة تكاد تكون كاملة للمواد الأولية ونصف المصنعة، على باقي بنود الصادرات الأخرى حيث تراوحت نسبته حول 97% من إجمالي الصادرات الجزائرية، أما من حيث القيمة فنسجل تزايدا مضطردا بـ 1472158 مليون دج سنة 2002 لتبلغ 3412531 مليون دج سنة 2005 على التوالي، نصيب المحروقات فيها من حيث القيمة فقد عرفت تزايدا مستمرا خلال هذه الفترة 14300368 مليون دج سنة 2002 لتبلغ 3355 مليون دج سنة 2005، استمر هذا التزايد إلى غاية 2008 حيث سجلت قيمة 5080875 مليون دج، غير أن قيمة صادرات المحروقات انخفضت حيث وصلت إلى 3281305 مليون دج سنة 2009 مقابل 4970025 مليون دج في سنة 2008 بفارق يقدر 1751.589 مليون دج عن سنة 2008.

وعليه فإن هيمنة قطاع المحروقات تكاد شبه مطلقة على الصادرات الجزائرية.

ليأتي بعد ذلك في الترتيب الثاني السلع الاستهلاكية حيث سجلت تزايدا مضطردا من سنة إلى أخرى، حيث بلغ سنة 2002 ما مقداره 4900مليون دينار، و6446 مليون دج سنة 2003، واستمر هذا الارتفاع ليصل إلى أعلى قيمة مقدرة بـــ11815 مليون دج سنة2009.

أما سلع التجهيز فقد كانت الصادرات فيه متذبذبة، تارة بالارتفاع وتارة أخرى بالانخفاض، حيث سجلت أدنى قيمة لها بـ2334 مليون دج سنة 2003 و عاودت الارتفاع سنة 2004 إلى 3607 مليون دج، لتنخفض مرة أخرى إلى 2677 دج سنة2005، غير أنها ارتفعت سنة 2008 لتصل إلى 4402 مليون دج.

في حين سجلت الصادرات خارج المحروقات تزايدا مضطردا في السنتين الأوليتين حيث حققت مبلغ 56.193 مليون دج في سنة 2002 بنسبة ارتفاع تقدر بـ13% عن سنة 2001، لتعاود الانخفاض سنة 2003 محققة مبلغ 52054 مليون دج لتعاود الارتفاع خلال السنتين المواليتين محققه مبلغ 66.459 مليون دج سنة 2005 تشتمل الصادرات خارج المحروقات على المنتجات الخام مثل الفوسفات و الحديد وكذا المنتجات الغذائية خاصة التمور وكذا المواد الاستهلاكية غير الغذائية الخزف، وقد سجلت الصادرات من غير المحروقات ارتفاعا حيث حققت 92.373 مليون دج في 2007 مقابل 83266 مليون دج في السنة الفارطة، لترتفع إلى 124993 مليون دج في سنة 2008، لتشهد انخفاضا في سنة 2009 بنسبة 38% عن السنة الماضية حيث حققت77747 مليون دج.

المطلب الثاني: تركيبة وهيكلة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات

الفرع الأول: رصيد التجارة الخارجية وتركيبة تطور هيكل الصادرات الجزائرية خلال الفترة2000-2010

أولا:رصيد التجارة الخارجية للاقتصاد الوطني 2008-2009.

الميزان التجاري عبارة عن الفرق الموجود بين إجمالي الصادرات Xt وإجمالي الواردات Mt ويكتب:

B=Xt- Mt، فهو جزء مهم من النشاط الاقتصادي بصفة عامة وميزان المدفوعات بصفة خاصة وله دور حساس فيما يخص النمو الاقتصادي. وترتبط التجارة الخارجية للاقتصاد الجزائري بالسوق العالمية سواء فيما يتعلق بالواردات سيما من المواد المصنعة ونصف المصنعة و المواد الغذائية، أو بالصادرات سيما من المحروقات. إذ تمثل حركة الصادرات و الواردات وتأثيرها على ميزان المدفوعات أهم مؤشرات التوازن الخارجي وارتبط تغير الميزان التجاري الجزائري بتغيرات عائدات المحروقات(البترول و الغاز الطبيعي)، بالإضافة إلى انعكاسات تذبذب الواردات على وضعية هذا الميزان.[1]

[1] جمعي عماري،طارق قندوز، **ملتقى حول الميزان التجاري الجزائري بين مطرقة تقلبات أسعار صرف العملات وسندات تذبذبات أسعار المحروقات** دراسة تحليلية لدالة الصادرات والواردات، جامعة الجزائر،2010،ص5

الجدول أدناه يبين لنا أرقام الميزان التجاري الوطني للفترة 2009/2008:

الجدول رقم: (17): رصيد التجارة الخارجية للاقتصاد الجزائري 2008-2009/ الوحدة: مليار دولار

	عام2007	عام 2008	عام 2009	معدل التغير09/08
الصادرات الإجمالية FOB	59.518	79.289	45.194	%44.91-
الواردات الإجمالية CIF	27.439	39.479	39.103	%0.95-
رصيد الميزان التجاري	32.079	39.819	5.900	88.48-
معدل التغطية %	217	201	115	-

المصدر: جمعي عماري، طارق قندوز، مرجع سابق ،ص6.

من الجدول أعلاه نلاحظ التجارة الخارجية حققت توازنا حسابيا على مر السنوات السابقة لكنه توازن يعاني إختلالات بنيوية يتأثر بتقلبات أسعار المحر وقات في السوق الدولية ومكرس للتبعية الغذائية وبذلك لم يتم تحقيق نتائج مستديمة في الميزان التجاري خارج المحروقات. وتكون بذلك الإفرازات السلبية للأزمة المالية ملموسة على المدى المتوسط والبعيد و تضر بمستوى رفاهية أفراد المجتمع.

حيث إن ارتفاع الأورو يساهم في جعل قيمة المنتجات الموجهة نحو التصدير مرتفعة مقابل المنتجات الأمريكية و اليابانية والصينية ثم إن تراجع الدولار (الجزائر لا تتعامل مع الولايات المتحدة الأمريكية كثيرا في مجال الواردات باستثناء الحبوب) يؤدي إلى التأثير على قيمة احتياطي الصرف الجزائري رغم أن الجزائر عمدت إلى تنويعه بحث يشكل 55% من الأورو و45% من الدولار. ورغم أن الجزائر استفادت من ارتفاع المحروقات لتحسين مؤشرات الاقتصاد الكلي إلا أنها بحكم ارتباطها بالدولار تتأثر بتقلبات السوق ليبقى الاقتصاد الجزائري هش رهين أسعار المحروقات وتقلبات سعر الصرف.

كما سجلت التجارة الخارجية الجزائرية خلال عام 2009 زيادة في قيمة الميزان التجاري، قدرت بـــ4.586 مليار دولار و انخفاض في قيمته بأكثر من 88% مقارنة بعام2008، وهذا راجع إلى الانخفاض المهم لقيمة الصادرات بنسبة 44.91%، وبعبارة أخرى فإننا نلمس وجود تغير سلبي والذي أظهره الميزان التجاري (-88.48%) بمعدل تغطية 115% عام2009، وهذا ما يؤكد الحقائق التي مفادها أن اقتصاديات البلدان النامية سريعة التأثر بالتقلبات التي تحدث لأسعار المواد الأولية المصدرة. وهذا بعكس الفترة 2008/2007 ، حيث حسب معطيات المركز الوطني للإحصائيات والإعلامCNIS بالمديرية العامة للجمارك فقد حقق الميزان التجاري الجزائري فائض قدر سنة2008 بـــ39.819 مليار دولار بنسبة ارتفاع بـــ2007 بسبب الارتفاع المستمر لحصة الصادرات، وهذه الأخيرة تأثرت بارتفاع أسعار المحروقات في السوق العالمي وبما أن هيكل الصادرات تغلب

عليه مادة أولية بأكثر من 97% نجد أن الصادرات خارج المحروقات لا تساهم في تغطية الواردات إلا بنسبة ضئيلة.[1]

ثانيا: تطور تركيبة هيكل الصادرات الجزائرية خلال الفترة 2000-2010.

إن المعضلة المستعصية و المشكلة المزمنة التي يعاني منها الاقتصاد الوطني حسب إجمالي الخبراء الجزائريين تتمثل في غياب إستراتيجية اقتصادية واضحة المعالم نابعة من إدارة سياسية تسترعيها رغبة جامحة لتحقيق النهوض والإقلاع، فحسب تقرير مناخ الأعمال الصادر عن البنك الدولي لعام 2009 جاءت الجزائر في المرتبة 136 من مجموع 168 بلد وجاء التقييم سلبيا حول جاذبية مناخ الاستثمار في الجزائر،[2] (تدفق نحو الجزائر كاستثمارات أجنبية حسب الوكالة الدولية لضمان الاستثمار 2.31 مليار دولار عام2009)[3] وفي تقرير صادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، فقد بلغ حجم الصادرات العالمية لعام 2009 نحو 12419054 مليون دولار وكانت نسبة مساهمة الصادرات الجزائرية فيها 0.36% بقيمة 45194 مليون دولار،[4] وجاء في تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي أن الجزائر كبلد نامي تصنف ضمن الدول ذات القدرات التنافسية الضعيفة المعتمدة على الاقتصاد السلطاني، حيث تحصلت الجزائر في مؤشر التنافسية الإجمالي GCI على المرتبة 86 من بين 139 دولة شملها تقرير عام 2010 بـ3.96،[5] وفي مؤشر مدركات الفساد CPI لعام 2010 تقرير المنظمة العالمية للشفافية جاءت الجزائر في الرتبة 105 من بين 128 دولة شملها التقرير بدرجة 2.9 من10 على سلم الشفافية.[6]

كما أن احتياطات البلد الرسمية من النقد الأجنبي البالغة عام 2010 قيمة 162.2 مليار دولار تمثل 38 شهر من الاستيراد ناجمة عن ارتفاع أسعار المحروقات، فالاقتصاد الجزائري تقليدي رهين الإيرادات الريعية والصناعات الاستخراجية الناضبة لا ينتج الثروة(حصة الصناعة من الناتج المحلي الإجمالي تمثل نسبة5% فقط)، يقوم على استنزاف البترول والغاز دون مراعاة لمحدودية الاحتياطات والكفاءة في تخصيص العائدات والعدالة في التوزيع. وبالموازاة مع ذلك تعتبر قضية ترقية الصادرات خارج المحروقات هاجس يؤرق السلطات المركزية، حيث إن

---

[1] جمعي عماري، طارق قندوز، مرجع سابق، ص6.

[2] تقرير الوكالة الدولية لضمان الاستثمار
http ://www.miga.org/worldinvestmendpoliticalrisk/migawiprreport2010(consulté le17-1-2011)

[3] تقرير مناخ الأعمال الصادر عن البنك الدولي
http ://publications.worldbank.org/index.phpmain_page=&products_id=23631(consulté le15-1-2011)

[4] تقرير مؤتمر الأمم المتحد للتجارة والتنمية
http ://www.unctad.org/templates/webflyer.asp docid=14293&intltemid=5771&lang=1&mode

[5] تقرير التنافسية العالمي الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي

[6] تقرير المنظمة العالمية للشفافية
http://www.transparecy.org(consultéle 20-1-2011)

الاقتصاد الجزائري يقوم بإثراء باقي العالم وإفقار السوق المحلي، إذ يقوم بتموين باقي العالم بالمواد الأولية غير المتجددة ويودع لديه جزء مهما من إيرادات الصادرات في شكل تراكم احتياطات لا فائدة منها للدولة، أي بكل وضوح إن الاقتصاد الجزائري يتخصص في تحويل احتياطي غير متجدد إلى احتياطي متغير. [1]

وفي هذا الصدد، الجدول أسفله يبين تطور الصادرات الجزائرية 2000-2010، والصادرات الجزائرية حسب مجموعات الاستعمال 2009-2010 وأهم المنتجات العشرة المصدرة خارج المحروقات2009-2010 على الترتيب. [2]

الجدول رقم (18): يوضح تطور الصادرات الجزائرية خلال الفترة 2000-2010/ الوحدة: مليار دولار

السنوات	الصادرات النفطية		الصادرات غير النفطية		الصادرات الإجمالية	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
2000	21.419	97.20	0.612	2.80	22.031	100
2001	18.484	96.60	0.684	3.40	19.132	100
2002	18.820	96.20	0.734	3.80	19.554	100
2003	23.800	97.20	0.664	2.80	24.464	100
2004	53.433	97.50	0.788	2.50	31.775	100
2005	58.206	97.80	1.012	2.20	46.001	100
2006	79.298	97.80	1.180	2.20	54.613	100
2007	58.206	97.80	1.312	2.20	59.518	100
2008	79.298	97.50	1.940	2.50	81.238	100
2009	44.124	97.60	1.07	2.40	45.194	100
2010	55.527	97.30	1.526	2.70	57.053	100

المصدر: طارق أبو مازن قندوز، حسين الأمين شريط، نجاعة التسويق التصديري في ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات مقاربة تحليلية للفترة 2000-2010 ، ص3.

[1] زايري بلقاسم، **إدارة احتياطيات الصرف وتمويل التنمية في الجزائر**، مجلة بحوث اقتصادية عربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان،2008،ص8(حوار مع رئيس الحكومة الأسبق أحمد بن بيتور لجريدة الوطن)

[2] طارق أبو مازن قندوز، حسين الأمين شريط، مرجع سابق ، ص3.

الفرع الثاني: الصادرات الجزائرية حسب مجموعة الاستعمال وأهم المنتجات العشرة المصدر خارج المحروقات 2009-2010.

الجدول رقم(19): يبين الصادرات الجزائرية حسب مجموعات الاستعمال 2009-2010/الوحدة مليار دولار

	2009		2010		معدل التغير
	القيمة	%	القيمة	%	%
المنتجات الغذائية	113	0.25	315	0.55	178.76+
طاقة و مزيتات	44128	97.64	55527	97.32	25.83+
منتجات خام	170	0.38	94	0.16	44.70-
سلع نصف مصنعة	692	1.53	105630	1.85	52.60+
سلع تجهيز صناعية	42	0.09	30	0.05	28.57-
سلع استهلاكية غير غذائية	49	0.11	30	0.05	38.77-
المجموع	45194	100	57053	100	26.24+

المصدر:طارق أبو مازن قندوز، حسين الأمين شريط، مرجع سابق، ص4.

الجدول رقم(20) :يبين أهم المنتجات العشرة المصدرة خارج المحروقات2009-2010/الوحدة مليون دولار

	2009		**2010**		**معدل التغير**
	القيمة	%	القيمة	%	%
الزيوت والمواد المشابهة الآتية من تقطير الزفت	274.75	25.77	558.44	36.59	103.25+
الأمونياك (محلول النشادر)	147.43	13.83	195.95	13.84	32.91+
السكر الأبيض	6.59	0.61	231.35	15.16	3410.6231.31+
الزنك على شكل خام	31.31	2.99	61.42	4.02	96.16+
فوسفات الكالسيوم	75.88	7.25	43.96	2.88	42.06-
الهيليوم	45.23	4.24	43.28	2.83	4.31-
الهيدروجين والغاز النادر	42.49	4.06	34.24	2.24	19.41-
بقايا وفضلات حديد الزهر	81.05	7.74	33.96	2.22	58.09-

الميثانول(الكحول غير الحلقية)	17.10	1.63	27.62	1.80	61.52-
المياه المعدنية و الغازية	22.38	2.14	26.75	1.75	16.52-
الباقي	321.79	30.18	269.03	17.62	16.39-
المجموعXHH	1066	100	1526	100	43.15+

المصدر: طارق أبو مازن قندوز، حسين الأمين شريط، مرجع سابق، ص4.

نلاحظ من خلال الجدولين أعلاه، و إعتماد على البيانات والنشرات التي تقدمها الهيئات الوصية عن القطاع الملاحظات والتحليلات وزوايا النظر التالية:

1.سجل الميزان التجاري الجزائري فائضا بقيمة 16.58 مليار دولار بمعدل تغطية الصادرات بالواردات % 141، في وقت إرتفع فيه احتياطي إلى 157 مليار دولار(الأولى عربيا، الثانية إفريقيا، التاسعة عالميا) عام 2010 يغطي أكثر ثلاث سنوات للإستيراد (36 شهر)، وبالتزامن مع تراجع الدين العمومي الخارجي إلى أدنى مستوياتها 440 مليون دولار نهاية عام2010 (تمثل3.5% من الناتج الداخلي الخام)، كما بلغت موارد صندوق ضبط الإيرادات 4.8 مليار دينار نهاية 2010 على أساس سعر مرجعي 37 دولار للبرميل تغطي العجز في الميزانية لثلاث سنوات مالية متتالية وضمان تطبيق برنامج الإستثمارات العمومية، رغم تداعيات مخاطر الأزمة المالية العالمية وأزمة الديون السيادية التي تعصف بأوروبا، فيما تراجعت نسبة التضخم إلى 4.4% وتدحرج معدل البطالة جوهريا إلى 10.02% حسب حصيلة رسمية للديوان الوطني للإحصاء ONS خلال عام2010. بيد انه توجد نقطة لابد من إثارتها في هذا الصدد، وهي أن الميزان التجاري الجزائري هش ومحاصر بين مطرقة تقلبات أسعار صرف العملات(الدولار والأورو) وسندان وتذبذبات أسعار المحروقات(البترول والغاز) في البورصات والأسواق المالية العالمية.

2.تتأثر التجارة الخارجية الجزائرية بشكل مباشر بتراجع قيمة الدولار أمام الأورو، حيث أن 2/3 من الواردات الجزائرية متأتية من الدول الأوروبية ومنه يتم إبرام الصفقات بالأورو يضاف إليها إفرازات التضخم المستورد بسبب الإرتفاع القياسي والفاحش في مستوى أسعار المنتجات الغذائية في الأسواق العالمية سيما الحبوب والسكر والزيوت، رغم إجراءات ضبط وكبح تكلفة الواردات)، في حين أن الصادرات الجزائرية التي يغذيها قطاع المحروقات بـ97% تبرم بالدولار، فالوتيرة المتسارعة لتزايد فاتورة الواردات (بالكمية والقيمة) ستؤدي حتما إلى إستنزاف إحتياطي الصرف من العملات الأجنبية الذي يعتبر كصمام أمان للإقتصاد الوطني، لذلك فالفائض المسجل في رصيده لا يعزى إلى نجاعة الأداء الإقتصادي (الصناعي، الزراعي،الخدمي) والقرينة في ذلك مقارنة الصادرات

النفطية(مواد أولية) 97.3% مع الصادرات غير النفطية 2.70% عام2010 وهي ظاهرة ضاربة بأطنابها لعقود الزمن.

3.لقد انعكس ارتفاع الصادرات على معدل التغطية والذي إنتقل من115% سنة 2009 إلى 141% سنة 2010 وتبقى المحروقات تشكل أبرز الصادرات الجزائرية بحصة قدرها 97.3% من الحجم الإجمالي للصادرات أي 55.527 مليار دولار سنة 2010 مقابل 44.124 مليار دولار سنة2009 مسجلة ارتفاعا قدره24.75%، وللأسف الجزائر لم تتوصل بعد إلى تجاوز عتبة 2مليار دولار من الصادرات خارج المحروقات، وقد بلغت الصادرات الجزائرية خارج المحروقات1.526 مليار دولار بـــ2.7% من إجمالي الصادرات عام 2010، رغم الزيادة التي سجلتها 43.15% مقارنة بعام 2009(1.066 مليار دولا) بفضل إرتفاع صادرات المنتوجات المشتقة للبترول وإرتفاع قوي لصادرات السكر، إلا أن الحصيلة تبقى هامشية ضعيفة وضئيلة جدا بعيدة عن الأهداف المسطرة والإمكانات الموجودة، ولا تغطي حتى فاتورة واردات الجزائر من الدواء المقدرة بقيمة 1.65 مليار دولار.[1]

4.تضم المنتجات الرئيسية المصدرة خارج المحروقات مجموعة السلع نصف المصنعة بـــ1.056 مليار دولار مسجلة إرتفاعا قدر بـــ52.6%، والمواد الغذائية التي تضاعفت ثلاث مرات بـــ315 مليون دولار سنة 2010 مقابل 113 مليون سنة2009، أما صادرات المجموعات الأخرى سجلت تراجعا محسوسا ويتعلق الأمر بالمنتجات الخام بـــ94 مليون دولار مسجلة انخفاضا قدره44.7 %، ومواد الاستهلاك غير الغذائية بـــ30مليون دولار(-38.77%)، وسلع التجهيز الصناعية بـــ30مليون دولار(-28.57 %) والجزائر تملك قدرات تصديرية هائلة في فرع الصناعة الغذائية التي تمثل أكثر من40% في الناتج الداخلي الخام الصناعي (تم تخصيص غلاف مالي في المخطط الخماسي 2010-2014 بقيمة 5 مليار دولار لتحسين وتجويد الإنتاج الفلاحي)، وقد سجل بعض التراجع الذي سجله وقف تصدير العجائن الغذائية (ستستأنف خلال سنة2011). وللعلم صادرات العجائن الغذائية حولي 30مليون دولار بين 2007و2008 قبل منع تصديرها في سنة 2009. وحسب الأرقام فإن صادرات المنتوجات الفلاحية والغذائية ارتفعت إلى حوالي 300مليون دولار مابين 2009و2010 مقابل40 مليون دولار في سنة2008 بفضل صادرات السكر الأبيض، وفي ذات السياق تبقى فاتورة واردات المواد الغذائية المقدرة بـــ6مليار دولار ثقيلة.

5.تتشكل أهم المنتوجات المصدرة أساسا من مشتقات المحروقات والمواد الزراعية الغذائية ويتعلق الأمر بالزيوت والمواد المشابهة الآتية من تقطير الزفت الذي سجل إرتفاعا بنسبة 103.25% لتقدر قيمتها بـــ558.44 مليون دولار مقابل 274.75 مليون دولار في سنة 2009، وفيما يتعلق بالمنتوجات الزراعية الغذائية التي عرفت

[1] طارق أبو مازن قندوز، حسين الأمين شريط، مرجع سابق،ص4.

زيادات هامة مثل صادرات قصب السكر والشمندر السكري التي ارتفعت قيمتها من 6.59 مليون دولار سنة2009إلى 231.35 مليون دولارسنة2010، أما صادرات التمور فقد ارتفعت بنسبة 22.73% إذا ارتفعت قيمتها من 14.3مليون دولار إلى 22.62مليون دولارسنة2010، والمياه المعدنية والغازية عرفت ارتفاعا بقيمة 26.75 مليون دولار، وفي غمرة وفرة المداخيل والبحبوحة المالية الهائلة ووسط دعوات الخبراء والمختصين بضرورة تنويع بنية الاقتصاد الوطني، تكشف الأرقام اختلالا عميقا وتشوها خطيرا في تركيبة المبيعات الجزائرية نحو الخارج وقلة تنوعها، حيث أن المنتوجات الأولية المصدرة تمثل حوالي 80% من الصادرات التي تسيطر عليها المنتوجات المشتقة من المحروقات وتفسير هذا الارتفاع بارتفاع الطلب الدولي للمنتوجات النفطية بسبب استئناف نمو الاقتصاد العالمي، وتقويم الصادرات خارج المحروقات لا ينتج عن جهود كبيرة للتصدير ولا عن تحسن للإنتاجية ونوعية المنتوحات يعود لاسيما إلى ارتفاع صادرات المنتوجات المشتقة من المحروقات وإلى ارتفاع صادرات السكر التي تستورد مادتها الأولية بنسبة100% (مجمع الصناعة الغذائية سيفيتال هو أول مصدر للسكر في الجزائر بـ400ألف طن من السكر سنة 2010.)[1]

يرى الخبراء الاقتصاديون أن الصادرات الجزائرية خارج المحروقات سترتفع خلال الفترة المقبلة 2010-2014 كنتيجة وثمرة للإجراءات التحفيزية المتخذة من طرف السلطات العمومية قصد تنويع الإقتصاد الوطني في النواحي الإنتاجية والتمويلية والتأهيلية والتسويقية، فمثلا سيتم إدراج منتوجات أخرى في قائمة الصادرات على غرار الفلين والجلود، وتراهن الحكومة الجزائرية في ترقية الصادرات خارج المحروقات على قطاعين:

-القطاع الصناعي العمومي: إذا شرعت السلطات المركزية انطلاقا من برنامج الاستثمارات العموميةPIP في إعادة هيكلته وتهيئته بضبطه وتقويته سيما من حيث الموارد البشرية والكفاءات على غرار مجمع صيدال، مجمع كوسيدار، المؤسسة الوطنية للتبغ و الكبريت SNTA، المؤسسة الوطنية للسيارات الصناعيةSNVI بتخصيص حقيبة مالية مهمة بـ16مليار دولار(1100مليار دينار).

-قطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة: حيث وضعت الدولة برنامجا هاما لدعم ترسانة من الترتيبات قصد ضمان قروضها البنكية وتخفيف أعبائها الجبائية وشبه الجبائية، وقد أخيرت أكثر من 40 مؤسسة صغيرة ومتوسطة مصدرة من مجموع 600مؤسسة على المستوى الوطني، للاستفادة من مرافقة تقنية لمدة سنتين في إطار برنامج لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة خارج المحروقات.

الفرع الثالث: تحليل تطور الميزان التجاري خلال الفترة 2013-2014

حققت الجزائر فائضا تجاريا بقيمة 2.62 مليار دولار خلال الشهرين الأولين من سنة 2014 مقابل 2.51 مليار دولار خلال نفس الفترة من سنة 2013 أي بتسجيل ارتفاع نسبته 4.2 % . ويعود هذا

[1] طارق أبو مازن قندوز، حسين الأمين شريط، مرجع سابق، ص5.

التحسن في الفائض التجاري للجزائر أساسا لانخفاض الواردات بنسبة 2.2 بالمائة، حيث بلغت 8.8 مليار دولار خلال شهري جانفي وفيفري الماضيين مقابل 9.01 مليار دولار خلال نفس الفترة من السنة الماضية حسب المركز الوطني للإعلام والإحصاء التابع للجمارك. وفيما يتعلق بالصادرات فقد بلغت 11.44 مليار دولار مقابل 11.53 مليار دولار أي بتسجيل تراجع نسبته 0.81% خلال نفس الفترة المرجعية حسب الأرقام المؤقتة للمركز، ومن جهة أخرى بلغت الصادرات خارج المحروقات التي تمثل 95.51% من مجموع الصادرات الجزائرية خلال الشهرين الأولين 2014 ما يعادل 10.92 مليار دولار مقابل 11.07 % خلال نفس الفترة من سنة 2013 أي بتسجيل تراجع نسبته 1.36% وبالنسبة للصادرات خارج المحروقات فتبقى ضعيفة بما أنها تمثل نسبة 4.5% من إجمالي الصادرات أي بقيمة514 مليون دولار.[1]

المطلب الثالث: الهيئات المساهمة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

توجد مجموعة من الهياكل الداعمة بهدف تنمية الصادرات خارج المحروقات ، وذلك لخلق ديناميكية جديدة لقطاع الصادرات وتتمثل هذه الهيئات فيما يلي:[2]

الفرع الأول: وزارة التجارة الوطنية.

تعد وزارة التجارة المؤسسة الأولى التي تعمل على تنمية الصادرات غير النفطية، في هذا السياق جاء المرسوم التنفيذي المحدد لصلاحيات وزير التجارة، حيث نص على جملة من المهام التي يقوم بها وزير التجارة في سبيل ترقية الصادرات، وبالضبط وفي المادة الثالثة منه جاء يكلف وزير التجارة في ميدان التجارة الخارجية بما يلي:

- يعد ويقترح كل إستراتيجية لترقية الصادرات.
- يعد و يساهم في وضع الإطار المؤسساتي والتنظيمي المتعلق بالمبادلات التجارية الخارجية.
- ينظم تحضير الاتفاقيات التجارية الدولية والتفاوض بشأنها بالاتصال مع المؤسسات المعنية ويتولى تنفيذها ومتابعتها.
- يساهم في وضع وتنظيم سير مناطق التبادل الحر.
- يسهر على وضع وتطوير نظام اتصال و إعلام إحصائي حول المبادلات التجارية الدولية.

أما في مجال جودة السلع والخدمات، نصت المادة الخامسة من المرسوم السابق الذكر أنه يكلف وزير التجارة في هذا الإطار بما يلي:

[1] إحصائيات التجارة الخارجية لسنة2013 على الرابط:
http://www.mincommerce.gov.dz/arab/fichiers13/commercextrieur2013ar.pdf تاريخ الاطلاع:2015/03/31 .20:00.

[2] مصطفى بن ساحة، مرجع سابق، ص ص111-112.

- يحدد بالتشاور مع الدوائر الوزارية والهيئات المعنية شروط وضع السلع والخدمات رهن الاستهلاك في مجال الجودة والنظافة الصحية والأمن.
- يقترح كل الإجراءات المناسبة في إطار وضع نظام للعلامات، وحماية العلامات التجارية والتسميات الأصلية ومتابعة تنفيذها.
- يشارك في أشغال الهيئات الدولية والجهوية المختصة في مجال الجودة.

الفرع الثاني: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية: ALGEX

وقد جاء إنشاء هذه الوكالة تطبيقا للمادتين 19و20 من الأمر رقم: 03-04 المؤرخ في 2003/07/19، حيث عرفت المادة الثانية من المرسوم التنفيذي رقم:174/04 المؤرخ في 2004/06/12 الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية بأنها.

"**مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي**" وهي مؤسسة تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة وتكلف الوكالة الوطنية في إطار المرسوم المذكور بالمهام التالية:

- المشاركة في تحديد إستراتيجية ترقية التجارة الخارجية ووضعها حيز التنفيذ بعد المصادقة عليها من الهيئات المعنية.
- تسيير وسائل ترقية الصادرات خارج المحروقات لصالح المؤسسات المصدرة.
- إعداد تقرير سنوي تقييمي لسياسة الصادرات وبرامجها.
- تحليل الأسواق العالمية و إجراء دراسات استشرافية شاملة و قطاعية حول الأسواق الخارجية،
- وضع منظومة مواكبة الأسواق الدولية وتأثيرها في المبادلات التجارية الجزائرية.

الفرع الثالث: الغرف الجزائرية للتجارة و الصناعة (CACI):

أنشئت الغرف الجزائرية للتجارة والصناعة بموجب المرسوم التنفيذي رقم:93/96 المؤرخ في 3 مارس 1996 "**وهي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي وهي تحت وصاية وزير التجارة**".

تحتوي الغرف الجزائرية للتجارة والصناعة بجملة من المهام تتمثل فيما يلي:

- تنظيم أو المشاركة في تنظيم جميع الملتقيات والتظاهرات الاقتصادية داخل الجزائر وخارجها، خاصة المعارض والندوات والأيام الدراسية، والمهام الدراسية التي يكون غرضها ترقية النشاطات الاقتصادية الوطنية والمبادلات التجارية مع الخارج وتنميتها.
- انجاز مجموعة من الدراسات التي تساعد على ترقية المنتجات والخدمات الجزائرية في الأسواق الخارجية، وكذا القيام باقتراح التدابير الرامية لتسهيل عملية تصدير المنتجات والخدمات وترقيتها.

- تقييم علاقات التعاون والتبادل وإبرام الإفاقيات التجارية مع الهيئات الأجنبية المماثلة.
- تمثيل الجزائر في المعارض والتظاهرات الإقتصادية الرسمية التي تنظم في الخارج.

الفرع الرابع : الشركة الجزائرية للمعارض والتصديرSAFEX

أنشئت الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX في 1989/11/6 بعد دمج كل من الديوان الوطني للأسواق والتصدير ONAFEX-الذي كان قد أنشئ سنة1971 طبقا للأمر 71-61 المؤرخ في 05أوت 1971، وقد تم إسناد جملة من المهام لهذا الديوان ، مثل مهام تنشيط الأسواق والمعارض، والتظاهرات أخرى ذات الطابع الاقتصادي والتجاري سواءا المقامة في الجزائر أو خارجها، وقد أضيفت له جملة من الصلاحيات الأخرى خاصة بالتوسع التجاري، والتي كانت من صلاحيات الديوان الوطني للتنشيط التجاري OFALAC والذي تم حله سنة 1974، وكذلك المعهد الوطني للتجارة الخارجية COMEX والذي حل هو الآخر سنة 1978-.

والمركز الوطني للتجارة الخارجية C.N.C.E والذي أنشأ سنة 1982و الذي من مهامه القيام بالتوسع التجاري والتنشيط الاقتصادي للأسواق و المعارض بالجزائر والخارج، وهذه المهام هي ذاتها المهام المستندة للديوان الوطني للأسواق والمعارض. زيادة على الصلاحيات الجديدة في مجال تقويم المبادلات الخارجية(ترقية الصادرات و عقلنة الواردات) التي كان ينتظر منها تحقيق نتائج إيجابية في مجال ترقية الصادرات غير النفطية.

ثم وفي سنة 1987 تم إدماج الهيئتين، المركز الوطني للتجارة الدولية CNCE والديوان الوطني للأسواق و المعارض ONAFEX ونتج عنه الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX سنة 1989، فأصبحت مهام الشركة كبيرة وحظيت باهتمام كبير، وقد قامت الشركة بإقامة علاقات عمل بين المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين والأجانب بغرض إيجاد أسواق جديدة للصادرات الجزائرية في السوق الدولي، وهي تحتوي على جملة من المهام نذكر منها:

- تطوير و تقويم المبادلات الخارجية؛
- تنظيم التظاهرات الاقتصادية و التجارية وتنشيطها في الجزائر وفي الخارج؛
- منح علامة الجودة للمنتجات عند التصدير؛
- تقديم جملة من الخدمات للمصدرين الجزائريين مثل:
  - توفير كل المعلومات عن الأسواق الأجنبية؛
  - دراسات حول أسواق التصدير؛
  - المساعدة و المشورة و التوجيه من أجل تطوير الصادرات.

المبحث الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر

المطلب الأول:مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات

يشمل الناتج الداخلي الخام (PIB)* على كل ما تم إنتاجه داخل الحدود الجغرافية للدولة من المنتجات الاقتصادية النهائية خلال فترة معينة سواء باستخدام عناصر الإنتاج المملوكة للمواطنين أو للأجانب.[1]

بلغت قيمة PIB خارج قطاع المحروقات في نهاية سنة 2012، 200 مليار دولار وتساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بحوالي 60% من الناتج الداخلي الخام PIB[2]، والجدول الموالي يوضح مساهمتها خلال الفترة 2006- 2010.

*PIB: production Internal brut .

[1]عمار جمعي , مرجع سابق ,ص110.

[2]وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وترقية الاستثمار.

الجدول رقم(21) : مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات2006-2010.

القيمة : مليار دج

السنوات/ القطاع	2006		2007		2008		2009		2010	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
القطاع العام	704.05	20.44	749.86	19.2	760.92	17.55	816.8	16.41	827.53	15.02
القطاع الخاص	2740.06	79.56	3153.77	80.8	3574.07	82.45	4162.02	83.59	4681.68	84.98
المجموع	3444.11	100	3903.63	100	4334.99	100	100	100	5509.21	100

المصدر: نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار،العدد20،2011، الموقع الالكتروني: WWW.mipmepi.gov.dz، تاريخ الاطلاع: 2015/04/15.

من الجدول نلاحظ أن القطاع الخاص المكون الأساسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمثل نسبة كبيرة بلغت 84.98% من الناتج المحلي الخام خارج المحروقات وهو مؤشر لمدى الأهمية التي اكتسبها القطاع الخاص في تحقيق النمو الاقتصادي لذا فان توسيع عدد الاستثمارات الخاصة يعد أمرا ضروريا من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية بتوفير الدعم اللازم والتمويل.

المطلب الثاني: مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة

لا يسمح توزيع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب القطاع الاقتصادي من معرفة الوزن الحقيقي لها من خلق الثروة على المستوى الوطني، لهذا فإن تحليل مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة على المستوى الوطني ستكون مفيدة إلى حد بعيد لتحديد مكانة هذه الأخيرة.[1] والجدول الموالي يوضح لنا مساهمتها حسب قطاع النشاط.

[1] لخلف عثمان، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها دراسة حالة الجزائر**، أطروحة دكتوراه،كلية الاقتصاد، الجزائر،2004/2003،ص214.

الجدول رقم (22): مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطور القيمة المضافة 2008– 2010

القيمة: مليار دج

قطاع النشاط	نوع القطاع	2008		2009		2010	
		القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
الفلاحة	الخاص	708.17	99.5	924.99	99.85	1012.11	99.7
	العام	3.58	0.5	0.15	0.15	3.08	0.3
	الإجمالي	711.35	%100	%100	%100	1015.19	%100
البناء والأشغال العمومية	الخاص	754.02	86.67	871.08	87.1	1058.16	98.73
	العام	115.97	13.33	128.97	12.9	13.59	1.27
	الإجمالي	869.99	%100	1000.05	%100	1071.75	%100
النقل والمواصلات	الخاص	700.33	81.1	744.42	81.41	806.01	81.58
	العام	163.24	18.9	169.95	18.59	182.02	18.42
	الإجمالي	863.57	%100	914.36	%100	988.03	%100
خدمات للمؤسسات	الخاص	62.23	74.05	77.66	78.78	96.86	79.15
	العام	21.81	25.95	20.92	21.22	25.51	20.85
	الإجمالي	84.04	%100	98.58	%100	122.37	%100
الفندقة والإطعام	الخاص	80.87	88.7	94.8	89.9	101.36	88.61
	العام	10.30	11.3	10.65	10.1	13.03	11.39
	الإجمالي	91.18	%100	105.45	%100	114.39	%100
الصناعة الغذائية	الخاص	139.92	85.23	161.55	86.14	169.95	86.03
	العام	24.24	14.77	26	13.86	27.58	1.96
	الإجمالي	164.16	%100	187.55	%100	197.53	%100
صناعة الجلد	الخاص	2.2	86.94	2.25	88.33	2.29	88.42
	العام	0.33	13.06	0.3	11.67	0.3	11.58
	الإجمالي	2.53	%100	2.55	%100	0.59	%100
التجارة والتوزيع	الخاص	935.83	93.28	1077.75	93.58	1204.02	94.1
	العام	67.37	6.72	73.88	6.42	75.45	5.9
	الإجمالي	1003.2	%100	1151.62	%100	1279.47	%100

المصدر: نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار،العدد20، 2011، الموقع الالكتروني: WWW.mipmepi.gov.dz، تاريخ الاطلاع: 2015/04/15

إن توزيع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القطاع الاقتصادي لا يسمح من معرفة الوزن الحقيقي لها في خلق الثروة على الوطني، لهذا فان تحليل مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة على المستوى الوطني وحسب قطاع النشاط، سيكون مفيد في تقييم أدائها في الاقتصاد الوطني. وفي هذا السياق فان الجدول رقم – 23– يوضح حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من القيمة المضافة حسب قطاع النشاط ونوع القطاع. ويتبين من معطيات هذا الجدول أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاص تساهم بنسبة كبيرة في تحقيق القيمة المضافة، وهذا في كل مجالات النشاط الاقتصادي وتراجع مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع العام وهذا يعود إلى خوصصة المؤسسات العمومية، ودخول القطاع الخاص بشكل عام ليجعل

منه المتعامل الأكبر في الاقتصاد الوطني، وهي من مظاهر الانتقال إلى اقتصاد السوق.

المطلب الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات خارج قطاع المحروقات

تشير بعض الإحصائيات أن الصادرات في القارة الإفريقية لا تمثل سوى 1% من المبادلات التجارية العالمية وأن حصة الجزائر ضمن هذه النسبة ضعيفة جدا لا تتجاوز 0.4%، وهذه النسبة الضئيلة تجعل استفادة الجزائر من مزايا تحرير التجارة العالمية وفرص التوجه إلى الأسواق العالمية وتحقيق أرباح بالعملة الصعبة ضعيفة جدا، وبتحليل هيكل الصادرات الجزائرية فإنه تبرز سيطرة المحروقات على أكبر على أكبر حصة من إجمالي الصادرات الجزائرية، إذ تفوق 97 % في حين لا تتعدى نسبة الصادرات خارج المحروقات 3 % نسبة الصادرات خارج المحروقات جد منخفضة، لا تتجاوز 4%، بل تراجعت إلى 2.78 سنة 2003.

إن نسبة مساهمة القطاع الخاص في مجال الصادرات خارج المحروقات سنة 2001 وصل 205 مليون دولار أمريكي بالنسبة إلى إجمالي الصادرات التي قدرت بـ648 مليون دولار أمريكي بنسبة 31.6%، أما في سنة 2002 فهذه المشاركة تجاوزت 396 مليون دولار أمريكي بالنسبة إلى إجمالي الصادرات المقدرة بـ734 مليون دولار أمريكي، أي بنسبة 53.9%، أما في 2003 تطورت الصادرات خارج المحروقات بنسبة هامشية تقدر بـ2.79% وذلك بالنسبة إلى إجمالي الصادرات بما يعادل 664 مليون دولار أمريكي، حيث سجلت انخفاضا بنسبة 9.54% مقارنة بسنة 2002. وفي سنة 2004 فقد بلغت ما قيمته 781 مليون دولار أمريكي أي بنسبة زيادة قدرها 17.52% مقارنة بسنة 2003، وفي سنة 2005 فقد بلغت ما قيمته 907 مليون دولار أمريكي أي بنسبة زيادة قدرها 16.13% مقارنة بسنة 2004.[1]

[1] مراد شريف، زغبة طلال، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الاقتصاد الوطني وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات**، الملتقى الدولي حول تقييم إستراتيجيات وسياسات الجزائر الاقتصادية لاستقطاب الاستثمارات البديلة للمحروقات في آفاق الألفية الثالثة بالجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، بجامعة المسيلة، يومي28و29 أكتوبر2014،ص ص17-18.

خلاصة الفصل:

من خلال ما تقدم في هذا الفصل نستنتج بأن الإجراءات التي تقوم بها الحكومة في سبيل ترقية الصادرات خارج المحروقات هي مجرد إجراءات كلاسيكية، تستخدمها معظم الدول لترقية صادراتها والاعتماد عليها لتطوير الصادرات سيكون بالتأكيد تطور نسبي غير كاف أمام التطورات التي يشهدها الاقتصاد الجزائري، فالاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أصبح الحل الأفضل وكإستراتيجية بديلة يمكن أن يعول عليها لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، ومن جانب أخر وفضلا عن النتائج التي تم التوصل إليها تجدر الإشارة إلى أن تبني التصدير بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتوقف على درجة وعي المؤسسة بأهمية تحقيق ميزة تنافسية لمنتجاتها بغض النظر عن حجمها، وما ينبغي تأكيده بأن مرافقة هذه المؤسسات نحو استخدام هذه المقاربة لا يتوقف على البرامج والمبادرات التي تقوم بها الحكومة في هذا المجال فقط، وإنما يتوقف أيضا على إرادة المؤسسة ومدى وعي مسيريها وإدراكهم لأهمية هذا التوجه في دعم القدرة التنافسية للتصدير والاستجابة لبرامج التأهيل التي تسطره الحكومة.

خاتمة عامة

من خلال هذه الدراسة يمكن القول أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتبر البنية الأساسية في بناء اقتصاديات الدول المتقدمة منها أو النامية، وذلك تبعا لما تمتلكه هذه الأخيرة من مميزات وخصائص، فهي تعتبر مساهما رئيسيا في خلق القيمة المضافة ورفع قيمة الصادرات خارج المحروقات، التجارة الخارجية...في اقتصاديات الدول بصفة عامة.

يجدر الذكر أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مازال دون المستوى المطلوب،كونها تمثل أفضل الوسائل المتاحة لإنعاش الاقتصاد الوطني، نظرا لسهولة تكيفها ومرونتها التي تجعلها تتميز بقدرة هائلة عن طريق تشجيع الاستثمار وبالتالي زيادة النمو الاقتصادي، لذا فهو في حاجة إلى إصلاحات جذرية، خاصة إذا علمنا أن هذا القطاع يحتل المرتبة العشرين إفريقيا من حيث الصادرات خارج المحروقات، وبالتالي يبقى تحسين واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وضمان آفاق واعدة لها مرهونا بإقامة بيئة نشاط ملائمة وجذابة للاستثمارات الوطنية والأجنبية وتحضيره من مختلف الجوانب لمواجهة التحديات المستقبلية. فهي إلى جانب المؤسسات الصناعية الكبرى بإمكانها المساهمة في رفع التحديات التنافسية والتنموية لتلبية متطلبات السوق الداخلي المتزايدة والمساهمة في ترقية الصادرات خارج المحروقات عن طريق غزو الأسواق الخارجية.

ولقد اتخذت الدولة إجراءات عديدة من أجل التخفيف من العوائق التي تواجه تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أهمها التشريعية أوالقانونية، وكذا إنشاء العديد من الهيئات مثل:

ANDI،ANSEJ...إضافة إلى صناديق مالية لضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتطبيق برامج تأهيل لها في إطار الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وبتمويل منه، وقد ساهمت تلك الإجراءات في التقليل من تلك العوائق.

1.النتائج:

من خلال دراسة الموضوع توصلنا إلى النتائج التالية:

- إن تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومقارنتها بين الدول يعتبر مهمة معقدة حيث أن صعوبة وضع تعريف عالمي موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة راجع إلى كل دولة تضع تعريفا خاصا بهذه المؤسسات استنادا إلى ظروفها الاقتصادية والاجتماعية، فمثلا مؤسسة صغيرة عند دولة قد تكون متوسطة عند دولة أخرى والعكس، وهذه ما يؤكد صحة الفرضية الأولى.
- تبرز الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمساهمتها في ترقية الصادرات تتمثل في كونها قد حافظت على نسق متصاعد ولو بشكل ضئيل في تطوير معدلات الصادرات خارج المحروقات.وهذا ما

يبشر بمستقبل أفضل لدور هذه المؤسسات في مجال التصدير خارج المحروقات، وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الثانية

- هناك مجهودات معتبرة مبذولة من الدولة الجزائرية لتطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقد تمثلت في إنشاء هيئات حكومية ومؤسسات متخصصة، أهمها وكالة ترقية دعم الاستثمار، والوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار، الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب، صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الثالثة.
- بالرغم من كافة الإجراءات والجهود التي بذلتها الجزائر لترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أن هذه الأخيرة لا زالت لم ترقى بعد إلى أداء الدور المنتظر منها في إحداث التنمية الشاملة، لذا كان يجب من عمليات التأهيل مع المؤسسات أن تقوم بالتصدير خارج المحروقات دون التوجه إلى مؤسسات غير مصدرة.
- إن النتيجة الملموسة لإستراتيجية تنمية الصادرات عن طريق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتمثل في كونها قد حافظت على نسق متصاعد ولو بشكل ضئيل في تطوير معدلات الصادرات خارج المحروقات.وهذا ما يبشر بمستقبل أفضل لدور هذه المؤسسات في مجال التصدير خارج المحروقات.
- تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدور بارز في ترقية الصادرات من خلال إسهامها الكبير في القيمة المضافة والناتج الداخلي الخام ورقم الأعمال السنوي. هذا ما يؤكد صحة الفرضية الرابعة
- حتى بعد إتباع سياسة تنمية الصادرات خارج المحروقات لم يتحقق التنويع ولا زيادة في الصادرات الجزائرية خارج المحروقات بالنسبة المرجوة، فحتى الآن مازالت صادرات المحروقات تطغى على الصادرات خارج المحروقات رغم الجهود المبذولة في تنميتها وترقيتها.
- رغم المجهودات المعتبرة التي تبذلها الجزائر من أجل تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أن دورها في الاقتصاد الجزائري ما زال دون تحقيق الأهداف المرجوة، حيث لا تزال 98 % من عائدات العملة الصعبة من قطاع المحروقات.
- إن ترقية وتطوير الصادرات الجزائرية خارج المحروقات عن طريق مقاربة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتبر في المرحلة الراهنة خيار إستراتيجي يحتاج إلى العديد من الدراسات والممارسات الداعمة باستثمارات وطنية وأجنبية، مما يمكنها القيام بدورها بوجه كامل.

2-التوصيات:

كما يمكن أن نختم ورقتنا هاته بالتوصيات التالية:

- حتى نستطيع تنويع صادراتنا وجب تفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل أقوى، نظرا إلى أنها قادرة على التأقلم والتكيف مع المستجدات والتغيرات في بيئتها، وكذا قدرتها على تحقيق أهدافها بشكل أسهل.
- التأكيد على استمرارية دعم الدولة لبرامج التأهيل من خلال توفير كل المواد البشرية والمالية اللازمة مع الحرص على تسهيل انخراط أكبر قدر ممكن من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذه البرامج، كذلك لابد من تفعيل الرقابة بصفة دورية عبر مختلف مراحل تنفيذها لمعالجة الإختلالات الحاصلة في الوقت المناسب.
- العمل على الوصول إلى خلق مؤسسات صغيرة ومتوسطة تهدف لإنتاج سلع بغض التصدير بشكل أساسي، والابتعاد قدر الإمكان عن مؤسسات تصدر الفائض من المنتوج عن الاستهلاك المحلي إلى السوق الدولي، وذلك لضمان أكثر إستقرار في عوائد الصادرات خارج المحروقات ، وأكثر تركيز على العملية التصديرية بالنظر لخصوصيتها.
- إن عملية التحضير لاقتصاد ما بعد المحروقات هي عملية مشتركة بين مختلف القطاعات ويجب أن تبدأ من ترقية وتطوير الصادرات الجزائرية في جميع القطاعات دون استثناء وليس السلعية فقط كالتربية والتعليم، التعليم العالي، والبحث العلمي والتعليم والتكوين المهنيين.
- رغم كافة الجهود المبذولة وترقية المنتجات من خلال الرفع في القدرات الإنتاجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فإن قيمة الصادرات خارج قطاع المحروقات غير كافية مما يستوجب بذل جهود أكبر
- لا بد من اتخاذ مزيد من الإجراءات التحفيزية بآليات ذات كفاءة ما تعلق منها بالإدارة والتنظيم، التسويق، التمويل والمساعدات الفنية لتحسين المحيط المؤسساتي وتوفير البنية التحتية المناسبة.
- إن عملية دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يجب أن تتم وفق مخططات وبرامج قطاعية دقيقة تراعي متطلبات الاقتصاد الوطني الآنية والمستقبلية.
- بذل المزيد من الجهود في إطار الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على اعتبارها مؤسسات تعمل على الرفع من قيمة الصادرات خارج المحروقات، وذلك من خلال التسريع في دراسة طلبات الاستثمار المعطلة. وتقديم التسهيلات المالية اللازمة لتنفيذها.

- إدراج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن مختلف الخطط الهادفة إلى الوصول بالمنتج المحلي للأسواق الخارجية، وذلك بتكثيف المشاركات في المعارض الدولية، وإجراء البحوث التي تهدف إلى البحث عن أسواق جديدة وضمان التنافسية العالية لها.

أثناء معالجتنا للموضوع تطرقنا إلى جوانب عدة منها فإننا لم نتطرق إلى جوانب أخرى، هذه الجوانب قد تكون مواضيع دراسات مستقبلية وهنا نقترح جملة من المواضيع للبحث:

- الإستراتيجية الصناعية وانعكاسها على تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر
- اعتماد مقاربة التسويق الدولي في تنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- القطاع الزراعي والسياحي وإمكانية تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.

وفي الأخير نطلب من المولى عزوجل أن يحصل من هذا العمل النفع نسأله أن يتقبله منا خالصا لوجهه الكريم

قائمـــة المراجع

I. الكتب باللغة العربيـــة:

1. توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، عمان، دار صفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2002.
2. رابح خوني ورقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، ايتراك للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر، 2008.
3. زياد أبو الفحم، دور المشاريع الصغيرة في مكافحة الفقر والبطالة في العالم العربي، مطابع الدار العربية للعلوم، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى،2009.
4. زين العابد بن أسامة، إدارة الأعمال، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000.
5. صفوت عبد السلام عوض الله، اقتصاديات الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في تحقيق التصنيع والتنمية، دار النهضة العربية، مصر، 1993.
6. طاهر محسن منصور الغالبي، إدارة وإستراتيجيات منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2009.
7. عبد الرحمان يسري احمد، قضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2000.
8. عبد الغفور عبد السلام وآخرون، إدارة المشروعات الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى،2001.
9. عبد المطلب عبد المجيد، اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر،2009.
10. عمر صخري، مبادئ الاقتصاد الجزئي الوحدوي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، دون ذكر سنة النشر.
11. فايز جمعة صالح النجار وعبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى،2006.
12. فايز جمعة صالح النجار وعبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى،2006.

13. فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مؤسسة الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2005.

14. فريد النجار، الصناعات والمشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم (مدخل رواد الأعمال)، الدار الجامعية الإسكندرية، سنة النشر2006، دون طبعة، 2007.

15. فريد النجار، تسويق الصادرات العربية، آليات تفعيل التسويق الدولي و مناطق التجارة الحرة العربية الكبرى، دار قباء للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2002.

16. محمد بشير علي، قاموس اقتصادي، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، 1990.

17. محمد جاسم الصميدعي، استراتيجيات التسويق مدخل كمي تحليلي، ط1، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2000.

18. محمد عبد المنعم عفر وأحمد فريد مصطفى، الاقتصاد الدولي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1999.

19. محمد محروس إسماعيل، اقتصاديات الصناعة والتصنيع، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، ط2، 1992.

20. محمود يونس، مقدمة في نظرية التجارة الدولية، الدار الجامعية، بيروت، 1987.

21. ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998.

22. نعيمي فوزي، غراس عبد الحكيم، دروس في قانون الأعمال الدولية الجزء الأول كلية العلوم الاقتصادية ديوان المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 1999.

II. الرسائـــــل والأطروحات:

1. بركات سمية، دور الاستراتيجيات التسويقية الدولية في تنمية الصادرات "دراسة حالة مؤسسة نابو للإستيراد والتصدير مسيلة"، مذكرة ماستر في علوم التسير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة مسيلة،2013.
2. بلحمدي سيد علي، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كأداة لتحقيق التنمية الاقتصادية في ظل العولمة –دراسة حالة الجزائر–، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، 2005-2006.
3. بن ساحة مصطفى، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر،مذكرة ماجستير،المركز الجامعي بغرداية، الجزائر،2011.
4. جمعي عماري، إستراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة والصغيرة الجزائرية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الكتوراه علوم التسييرشعبة تسيير المؤسسات، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2011.
5. حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة –دراسة حالة الجزائر– مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارة وعلوم التسيير، 2013.
6. الدكتور عثمان لخلف بعنوان واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، حالة الجزائر، جامعة الجزائر، 2004.
7. زويتة محمد الصالح، أثر التغيرات الاقتصادية على ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، 2007.
8. سفيان بالهادي، التمويل البنكي وأثره على ربحية المؤسسات المتوسطة و صغيرة الحجم دراسة حالة بنك تقليدي وبنك إسلامي، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة،2013.
9. سمية قنديرة، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من ظاهرة البطالة، دراسة ميدانية بولاية قسنطينة، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2010.

10. شعيب أتشي، واقع وآفاق المؤسسات الصغيرة في الجزائر في ظل الشراكة الأورو جزائرية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007-2008.

11. شهرزاد بريجي، إشكالية استغلال مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، 2012.

12. صالحي سلمى، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للرفع من قدرتها التنافسية، مذكرة ماجستير، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر2006.

13. صندرة سايبي، دور المرافقة في دعم إنشاء المؤسسة الصغيرة دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب –فرع قسطية- مذكرة ماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري قسنطينة، 2004-2005.

14. طالبي خالد، دور القرض الإيجاري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة متنوري قسنطينة، 2011.

15. عثمان لخلف، دور ومكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية، مذكرة ماجستير معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر،1995.

16. عثمان لخلف، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها، دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر،2004.

17. قريشي يوسف، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"دراسة ميدانية"، أطروحة دكتوراه، في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، جانفي 2005.

18. مريم صحراوي، أثر الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في اختراق الأسواق الدولية، مذكرة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة،2013.

19. مشري محمد الناصر، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية المستدامة، دراسة الإستراتيجية الوطنية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة ولاية تبسة، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة سطيف، 2011.

20. مصطفى بن ساحة، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص تجارة دولية، جامعة غرداية، 2011.

III. المجلات والملتقيات:

1. أحمد سيد مصطفى، إستراتيجية تصديرية عربية، كيف؟، ملتقى في الوطن العربي، الشارقة،15-16أكتوبر،2002.

2. ايت عيسى عيسى، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أفاق وقيود، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد السادس،2005.

3. جمعي عماري،طارق قندوز، ملتقى حول الميزان التجاري الجزائري بين مطرقة تقلبات أسعار صرف العملات وسندات تذبذبات أسعار المحروقات دراسة تحليلية لدالة الصادرات والواردات، جامعة الجزائر،2010.

4. زايري بلقاسم، إدارة احتياطيات الصرف وتمويل التنمية في الجزائر، مجلة بحوث اقتصادية عربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان،2008.

5. سليمان ناصر وعواطف محسن، قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كبديل تنموي للاقتصاد الجزائري خارج قطاع المحروقات(المعوقات والحلول)، الملتقى الدولي الأول، حول تقييم استراتيجيات وسياسات الجزائر الاقتصادية لاستقطاب الاستثمارات البديلة للمحروقات في آفاق الألفية الثالثة بالجزائر،كلية العلوم الاقتصادية والجارية وعلوم التسيير، جامعة مسيلة، يومي28-29 أكتوبر،2014 .

6. شريف مراد، زغبة طلال، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الاقتصاد الوطني وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، الملتقى الدولي حول تقييم إستراتيجيات وسياسات الجزائر الاقتصادية لاستقطاب الاستثمارات البديلة للمحروقات في آفاق الألفية الثالثة بالجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، بجامعة المسيلة، يومي28و29 أكتوبر2014.

7. صالح صالحي، أساليب وتنمية المشروعات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري، ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي :الإشكاليات وآفاق التنمية، جامعة الدول العربية، القاهرة، يومي18 -22جانفي2004.

8. طارق أبو مازن قندوز، حسين الأمين شريط، ملتقى حول نجاعة التسويق التصديري في ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات مقاربة تحليلية للفترة 2000-2010 .

9. طارق أبو مازن قندوز، ملتقى حول تحديات ورهانات إستراتيجية ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات مقاربة وصفية تحليلية، جامعة المسيلة، 2009.

10. عبد اللاوي مفيد، جميلة الجوزي، واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مداخلة ضمن الإجراءات المتبعة لتفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وواقعا في الجزائر،05-06/05/2013.

11. عبود زرقين، تعزيز الصناعات صغيرة والمتوسطة، في السياسة الصناعية الجزائرية، مجلة الاقتصاد، العدد01/17، جامعة الجزائر،2008.

12. غياط شريف، بوقموم محمد، التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف،18/17 أفريل2006.

13. منير نوري، إبراهيم لجلط، المؤسسات الاقتصادية الجزائرية وإشكالية التصدير خارج المحروقات، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، 2010.

14. وصاف سعيدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر"الواقع والتحديات"، مجلة الباحث، تصدر عن كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة ورقة، العدد01، 2001.

IV. الأوامـــر، القوانين، المراسيم:

1. القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطةرقم18/01 المؤرخ في2001/12/12 الجريدة الرسمية رقم 77 الصادر في 15 ديسمبر 2001.

2. وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية لسنة:.2009،2010،2011،2012.

3. المادة01، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد80، الصادر بتاريخ 17 سبتمبر1966.

4. المادة 02-08، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد34، الصادر بتاريخ،24- أوت-1982.

5. الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد47 ، الصادر بتاريخ 20 جويلية 1994.

6. الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 47، الصادر بتاريخ 22أوت2001.

7. الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد77، الصادر بتاريخ 15 ديسمبر2001.

8. المادة07، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد77، الصادر بتاريخ 15 ديسمبر2001

9. المادتين 08-09 من المرسوم 93-12 المؤرخ في 5 أكتوبر1993، المتعلق بترقية الاستثمار.

10. الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات اتجاه المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر السداسي الأول2009.

11. الجريدة الرسمية المرسوم التنفيذي رقم00-190 المؤرخ في 11جويلية2000، المتعلق بتحديد صلاحيات الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة،الجريدة الرسمية العدد42.

12. الجريد الرسمية، القانون رقم 18/01 الصادر في2001/12/12 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،2001 العدد77.

V. الكتب باللغة الأجنبيـــة:

1. Pauletj-pierre ;dictionnaire d' economie.eyrrolles,paris.1992.

2.Corinne pasco-Behro ,Marketing international ,2éme ,édition dalloz, paris.

3. Mohamed lamine dahoui, Restructuration et mise à nivzau d'Entreprise , Alger,2003.

4. Ministére de la PME et l' artisanat,agence nationle de développement de la PME.

VI. المواقع الإلكترونية:

1. https://sites.google.com/site/djazairelakhbar/home/economie.

2.http :www//.douane.gov.dz . أرقام التجارة الخارجية للجمارك الجزائرية

3. http://www.algex.dz. .الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية

4.http://www.mincommerce.gov.dz/arab/fichiers13/commercextrieur2013ar.pdf.

إحصائيات التجارة الخارجية لسنة 2013.

5.***WWW.mipmepi.gov.dz*** نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، العدد20، 2011

6.http ://www.miga.org/worldinvestmendpoliticalrisk/migawiprreport2010(consulté le17-1-2011)

تم بحمد الله

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إل إبراز دور المؤسسات الصغيرة المتوسطة في ترقية الصادرات حيث تمثل المصدر الرئيسي للنمو الاقتصادي، لذلك حظيت في الآونة الأخيرة باهتمام عالمي ومحلي من خلال إعداد برامج تأهيلية، نظرا لما تقدمه من فرص عمل وتحسين الدخل والرفع من قيمة الصادرات وتحقيق التنمية على الصعيد الفردي والجماعي، بالإضافة للمساهمة في الدخل الوطني الإجمالي، لذلك سعت كافة الجهات لتوفير البنية التحتية للمشاريع الصغيرة، فمن ثم لم تعد تلك المؤسسات مجرد فكرة إنما هي أكثر من واقع، فتجربة الكثير من الدول التي باتت تؤمن أن تنمية اقتصادياتها في الأساس على ما تنجزه وتحققه تلك المؤسسات.

الجزائر كدولة نامية ومصدرة للنفط تحاول تنويع صادراتها وعدم الاعتماد على منتج واحد لتجنب آثار الأزمات الاقتصادية، وبالتالي العمل على ترقية الصادرات خارج المحروقات بواسطة الاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتدعيم القطاع الخاص.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التصدير، الصادرات خارج قطاع المحروقات.

Résumé:

Cette étude vise L. soulignant le rôle des petites et moyennes entreprises dans la promotion des exportations comme la principale source de croissance économique, de sorte qu'il a reçu dans l'intérêt mondial et locale récente à travers le développement de programmes de formation, en raison des possibilités d'emploi offertes et d'améliorer le revenu et d'augmenter la valeur des exportations et le développement au niveau individuel et collective, ainsi que de contribuer au revenu national brut, tant recherché toutes les parties à fournir des infrastructures pour les petits projets, il est alors ces institutions ne sont plus seulement une idée, mais est plus que la réalité, l'expérience de nombreux pays, qui est maintenant estimé que le développement des économies principalement sur ce que accomplir et atteindre ces institutions.

Algérie comme un pays en développement et le premier exportateur de pétrole tente de diversifier leurs exportations et ne pas compter sur un seul produit pour éviter les effets de la crise économique, et donc de travailler pour mettre à jour exportations hors hydrocarbures en se fondant sur les petites et moyennes entreprises et le renforcement du secteur privé

Mots clés: petites et moyennes entreprises, la promotion des exportations, en dehors du secteur des hydrocarbures