الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة

معهد العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير
قسم: علوم التسيير

الميدان: العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية

فرع: علوم التسيير

التخصص: إدارة مالية

المرجع : ...../2018

مذكرة بعنوان:

دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

دراسة حالة: ولاية ميلة (2009-2017)

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير (ل.م.د) تخصص " إدارة مالية "

إعداد الطلبة:
- قيطاتني سناء
- حوار أميرة

إشراف الأستاذ (ة):
- حريد رامي.

لجنة المناقشة:

اسم ولقب الأستاذ	الجامعة	الصفة
قرين الربيع	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	رئيسا
داي وسام	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	مناقشا
د.حريد رامي	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	مشرفا ومقررا

السنة الجامعية: 2017-2018

بسم الله الرحمن الرحيم

بسم الله الرحمان الرحيم

اللهم إني أسألك إيمانا دائما وقلبا خاشعا

و علما نافعا ويقينا صادقا ودينا قيما"

اللهم انفعني بما علمتني وعلمني ما ينفعني

وزدني علما

اللهم آميـــــــن.

الشكر والتقدير

انطلاقا من قوله سبحانه وتعالى:﴿وَإِذْ تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِنْ شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ

وَلَئِنْ كَفَرْتُمْ إِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ﴾

[إبراهيم: 07]،

وقول رسول الله صلى الله عليه وسلم:« لَا يَشْكُرُ اللَّهَ مَنْ لَا يَشْكُرُ النَّاسَ».

الحمد لله رب العالمين حمدا يليق بعظمة جلاله وله الشكر بمكافئ نعمه ويوافي مزيده،

وأفضل الصلاة على سيد الأولين والآخرين وإمام المتقين سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم .

وعلى آله الطاهرين وصحبه أجمعين، ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين وبعد:

ألا بذكر الله تدوم النعم، وعيه فإننا نتقدم بالشكر والحمد لله سبحانه وتعالى على نعمه وامتنانه،

إذ بفضله وتوفيقه تمكنا من إتمام هذا العمل، فالحمد لله رب العالمين.

كما نتقدم بجزيل الشكر والعرفان إلى الأستاذ المشرف: " حريد رامي" الذي ساهم

معنا بجهده ووقته، ونصائحه القيمة في انجاز هذا العمل.

كما لا يفوتنا أن نعترف بالجميل اتجاه مدير غرفة التجارة والصناعة بني هارون

والموظفات معه على ما قدموه لنا من مساعدة قيمة وترحاب واسع.

كما نتقدم بالشكر إلى أعضاء لجنة المناقشة على قبولهم مناقشة هذا البحث وتقييمه.

كما نشكر كل من ساعدنا على إنجاز هذه المذكرة لنيل شهادة الماستر سواء

من قريب أو من بعيد وأو بكلمة طيبة أو دعوة صادقة أو ابتسامة مشرقة.

وإلى هؤلاء جميعا نقول لكم جزاكم الله خيرا

سناء – أميرة

إهداء

حمدا وشكرا لك يا إلهي الذي جعلني أتحدى عراقيل الزمن وأتخطى خطوة الإيمان والأمل والنجاح والذي قدرني على إكمال هذا البحث الذي أتمنى أن يكون وسام إخلاصي لدراستي طوال عمري ومذكرة لنجاحي المتواصل إن شاء الله.

أهدي عملي هذا إلى:

من لا يمكن للكلمات أن توفي حقها ولا يمكن للكلمات أن تحصي فضلها، إلى من وعيت على الدنيا وهي أمامي، إلى صاحبة الصدر الرحب والحنون، إلى من حملتني وهنا على وهن، إلى من سهرت وتعبت من أجل أن ارتاح، إلى مثلي الأعلى وفرحتي في الحياة روح قلبي أمي الغالية " عقيلة"

إلى من أحمل اسمه بكل افتخار وخطى معي أول خطوة للطلب العلم، إلى من لم يبخل علي بشئ، إلى من علمني بأن العلم هو سلاح الحياة، إلى صاحب القلب الطيب وقدوتي في الحياة أبي العزيز "سليم"

إلى من حبهم يجري في عروقي إلى إخوتي: أحمد، محمد، سيف الدين، شاهر وإلى قدوتي في الحياة أختي زينة.....إلى صديقتي ويدي اليمنى التي شاركتني لانجاز هذا العمل "أميرة"

إلى روح جدتي الطاهرة رحمها الله وأسكنها فسيح جناته

إلى من قضيت معهم أجل اللحظات إلى من سأفقدهم وأتمنى أن يفتقدوني إلى من أتمنى أن تبقى صورتهم في عيوني زميلاتي بالجامعة (إيناس، سمية، إيمان، حليمة، حسيبة، سارة، آمنة...) إلى كل من علمني حرفا من الطور الابتدائي إلى الجامعي....

وأخيرا نسأل الله عزوجل أن يبارك هذا العمل ويوفقنا لما يحبه ويرضاه وأتمنى التوفيق التام في جميع المهام.

سنـــا ء

إهداء

الحمد لله الذي هداني ويسر لي أمري وأنار لي دربي ووفقني لانجاز هدا العمل بكل حب واحترام أنحني تواضعا شاكرتا لله عزوجل على ما قدمه لي من توفيق وفهم وعمل لأهدي ثمرة جهدي إلى كل:

من تقف كلمات الحب خاشعة أمامها...إلى التي ربتني على الفضيلة والأخلاق ورعتني رغم أرق السهر برحابة الصدر...إلى فيض الحنان ومنبع الأمان ومدرسة الإيمان ووصية الرحمان...إلى من لا تكافيها الكلمات والعبارات حقها أمي الحبيبة "وردة" حفظها الله

إلى من أعدل في تربيتي...إلى من علمني الصبر ومعنى التحدي وغرس في نفسي وقلبي الأمل والثقة...إلى من تعلمت منه معنى الصدق والإخلاص...إلى نور الدرب ورفيق العمر...إلى من كان وراء نجاحي أبي الغالي "عمار" أطال الله عمره

إلى رياحين البساتين وعطر الزهور...إلى من لا أشعر بروعة الحياة إلا معهم...إلى من جمع شملنا رحم واحد إخوتي الأعزاء "رمزي" حبيبي نور عيني أجمل أخ في الكون، و"عفاف" حبيبتي وصديقتي أمل حياتي، و"أسامة" حبيبي مدلل العائلة بسمة حياتي...

حفظهم الله ووفقهم في حياتهم العلمية والعملية وأنار دربهم

كما أهدي هدا العمل إلى رفيق دربي المستقبلي "فارس" الذي تحمل معي عناء هدا العمل حفظه الله...إلى روح جدي الشهيد رحمه الله وأسكنه فسيح جنانه...إلى جدي "مسعود" وجدي "الزهراء والصافية" أطال الله في عمرهم...إلى كل أفراد العائلة الكبيرة...إلى كل من يحمل لقب "حوار وبيطاط"...إلى البراعم وصال، حنين، أمينة، رونق، آدم، يحي، حمزة، محمد، يونس، عبد الرحمان....إلى كل عماتي خاصة "تسيمة" وخالاتي خاصة "وحيدة" وعمي وزوجته وأخوالي ...إلى من شاطرتني هدا العمل "سناء" بارك الله فيها وأنار دربها

إلى صديقاتي: "إيناس، سمية، بسمة، ريمة"...إلى كل من الدين وسعهم قلبي ولم تسعهم هده السطور لذكرهم

أميرة

فهرس المحتويات

العنوان	الصفحة
البسملة	
الدعاء	
شكر وتقدير	
إهداء	
فهرس المحتويات	I
فهرس الجداول	IV
فهرس الأشكال	VI
فهرس الملاحق	VIII
مقدمة عامة	أ- ح
الفصل الأول: عموميات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	
تمهيد الفصل	02
المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	03
المطلب الأول: عوامل صعوبة تحديد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	03
المطلب الثاني: المعايير المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	05
المطلب الثالث: التعاريف المختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	10
المبحث الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	22
المطلب الأول: خصائص تتعلق بطبيعة العلاقة بين العملاء والمستخدمين	22
المطلب الثاني: خصائص تتعلق بالإدارة والتنظيم	23
المطلب الثالث: خصائص ناتجة عن الحجم الصغير والمتوسط	24
المبحث الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاكل التي تواجهها	27
المطلب الأول: الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	27
المطلب الثاني: الأهمية الاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	31
المطلب الثالث: المشاكل التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	34
خلاصة الفصل	41
الفصل الثاني: الإطار النظري للتصدير	
تمهيد الفصل	43

المبحث الأول: ماهية التصدير	44
المطلب الأول: مفهوم التصدير وأهميته	44
المطلب الثاني: أنواع التصدير وأهدافه	47
المطلب الثالث: دوافع التصدير وملامح نجاحه	51
المبحث الثاني: أساليب تنويع وتنمية الصادرات و معوقاتها	54
المطلب الأول: تخفيض قيمة العملة وأثره على الصادرات	54
المطلب الثاني: تمويل وتأمين ائتمان الصادرات	60
المطلب الثالث: معوقات التصدير	67
المبحث الثالث: التجارب الدولية في مجال تنمية الصادرات	69
المطلب الأول: التجربة الصينية في تنمية الصادرات	69
المطلب الثاني: تجربة تايوان في مجال تنمية الصادرات	71
المطلب الثالث: التجربة الماليزية في مجال تنمية الصادرات	73
خلاصة الفصل	76
الفصل الثالث: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات بولاية ميلة خلال الفترة (2009-2017)	
تمهيد الفصل	78
المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	79
المطلب الأول: تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	79
المطلب الثاني: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	85
المطب الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	86
المطلب الرابع: آليات وبرامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر والمشاكل التي تواجهها	95
المبحث الثاني: واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر	107
المطلب الأول: تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر	107
المطلب الثاني: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات	109
المطلب الثالث: التركيب السلعي للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات	111
المطلب الرابع : إستراتيجية تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر	115
المبحث الثالث: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات بولاية ميلة خلال الفترة (2009-2017)	125

المطلب الأول: ماهية غرفة التجارة والصناعة بني هارون ولاية ميلة	125
المطلب الثاني: حجم الصادرات غير النفطية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة بولاية ميلة حسب الدول المصدر إليها خلال الفترة (2009-2017)	128
المطلب الثالث: حجم الصادرات غير النفطية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة بولاية ميلة حسب طبيعة المادة المصدرة خلال الفترة (2009-2017)	139
خلاصة الفصل	144
خاتمة عامة	146
الملخص	149
قائمة المراجع	151

فهرس الجـــــــــداول

رقم الجدول	عنوان الجداول	الصفحة
1-1	تبيان أحجام المنظمات الصغيرة في دول مختلفة	06
2-1	معيار تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف لجنة الأمم المتحدة والتجارة	10
3-1	معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة والموسطة من طرف دول جنوب شرق آسيا	11
4-1	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب كل مجال في بريطانيا	13
5-1	تعريف الصين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	14
6-1	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصينية حسب وزارة الصناعة والمعلومات التكنولوجية	15
7-1	تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان	15
8-1	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا لتوصية اللجنة الأوروبية 2003/361/CE	16
9-1	المعايير الكمية لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	21
1-3	تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2008-2017/06/30)	85
2-3	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير مناصب الشغل خلال الفترة (2008-2016/06/30)	87
3-3	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير الصادرات خارج المحروقات (2010-2017/06/30)	89
4-3	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطور الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات (2008-2016)	90
5-3	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق القيمة المضافة للقطاعين الخاص والعام(2008-2015)	93
6-3	تطور الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (2008-2017/06/30)	107
7-3	التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال الفترة (2008-2016).	109
8-3	التوزيع السلعي للصادرات في الجزائر خلال الفترة الممتدة ما بين (2008-2017/06/30)	112

3-9	نسب تخفيض أسعار النقل البري	123
3-10	قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2009	129
3-11	قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2010	130
3-12	قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2011	131
3-13	قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2012	132
3-14	قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2013	133
3-15	قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2014	134
3-16	قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2015	135
3-17	قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2016	136
3-18	قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2017	137
3-19	قيمة وطبيعة المنتوجات المصدرة خلال الفترة (2009-2011)	139
3-20	قيمة وطبيعة المنتوجات المصدرة خلال الفترة (2012-2014)	141
3-21	قيمة وطبيعة المنتوجات المصدرة خلال الفترة (2015-2017)	142

فهـــرس الأشكـــال

رقم الأشكال	عنوان الشكل	الصفحة
1-3	تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفـترة (2008-2017/06/30)	86
2-3	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير مناصب الشغل خلال الفترة (2008-2016/06/30)	88
3-3	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير الصادرات خارج المحروقات (2010-2017/06/30)	89
4-3	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطور الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات (2008-2016)	91
5-3	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق القيمة المضافة للقطاعين الخاص والعام(2008-2015)	94
6-3	تطور الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (2008-2017/06/30)	108
7-3	التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال الفترة (2008-2016)	110
8-3	التوزيع السلعي للصادرات في الجزائر خلال الفترة الممتدة ما بين (2008-2017/06/30)	113
9-3	قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2009	129
10-3	قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2010	130
11-3	قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2011	131
12-3	قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2012	132
13-3	قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2013	133

3-14	قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2014	134
3-15	قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2015	135
3-16	قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2016	137
3-17	قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2017	138
3-18	قيمة وطبيعة المنتوجات المصدرة خلال الفترة (2009-2011)	140
3-19	قيمة وطبيعة المنتوجات المصدرة خلال الفترة (2012-2014)	141
3-20	قيمة وطبيعة المنتوجات المصدرة خلال الفترة (2015-2017)	142

فهرس الملاحـــــق

رقم الملحق	عنوان الملحق
01	الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد /77 المتضمنة لقانون 18/01 لتوجيه وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
02	وثائق مقدمة من غـــــرفة التجـــارة والصناعة – بني هارون ميلة –
03	جداول توضح إجمالي عمليات التصدير بولاية ميلة (2017/2009)

المقدمة

المقدمة:

في ظل الظروف الاقتصادية الحالية والوضع الدولي الراهن وتوسع ظاهرة العولمة ومحاولة الوصول إلى التكامل الاقتصادي، كل هذه العوامل ساعدت على ظهور الدور البارز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الصعيد الاجتماعي والاقتصادي والسياسي، حيث استطاعت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال السنوات الأخيرة أن تبرهن على فعاليتها الاقتصادية لتحظى باهتمام واسع في مختلف دول العالم المتقدمة منها والنامية على حد سواء بغية تعزيز قدرتها على الصمود أمام المنافسة المحلية والدولية باعتبارها المحرك الاقتصادي لأي بلد.

إد يعتبر التصدير من أهم المحاور التي تساعد في قيام التجارة الخارجية بين الدول باعتباره مصدرا من مصادر توفير العملة الصعبة والمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية للدول المتقدمة والنامية منها، وعلى غرار جميع هذه الدول تطمح الجزائر إلى تحقيق نمو اقتصادي يؤهلها إلى الاندماج في الاقتصاد العالمي، ولكن هذا الطموح كان بالاعتماد على نشاط تصديري موحد فصادرات النفط كانت تحقق أكبر نسبة ودخل للدولة، حيث وصل إجمالي الصادرات منه إلى ما يفوق 97 %، والذي كان يتحدد سعره وكميته إلى حد كبير بعوامل خارجية مما جعل الاقتصاد الجزائري سريع التأثر بالتقلبات التي تحدث في أسواق النفط.

فالجزائر ومن خلال تركيزها على تصدير النفط ونظرا للتذبذب الذي عرفته أسعار النفط في الأسواق الدولية ابتداءا من سنة 1986 تسبب ذلك في انخفاض الصادرات مما أدى إلى إعاقة الحركة التنموية، كل هذا أرغم الدولة على إعادة النظر في وضعية الصادرات خارج قطاع المحروقات، ونظرا للمشاكل المذكورة سابقا فقد تم اتخاذ جملة من الإجراءات والأساليب الرامية إلى ترقية هذه الأخيرة فقد تم تشجيع المستثمرين على إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة بهم وذلك بمنحهم جملة من الامتيازات والتسهيلات شملتها أيضا الإجراءات الخاصة بالتصدير من أجل الرفع من نسبة تصديرهم.

وباعتبار أن ولاية ميلة من المناطق التي تسعى فيها الجزائر إلى ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات من خلال الاستفادة من الإمكانيات التي توفرها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي يمكن اعتبارها من العوامل التي تدفع بالولاية إلى اللحاق بالركب الذي تهدف الجزائر للوصول إليه، ألا وهو أثر ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

إشكالية الدراسة:

إذا كانت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحاول استغلال كل إمكانياتها من أجل الحفاظ على استمراريتها كما تحاول في نفس الوقت مواجهة التحديات والعراقيل التي تفرضها البيئة الاقتصادية على المستوى المحلي والوطني ذلك من أجل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ومن هنا فإن الإشكالية

التي يمكن طرحها تتمحور حول تساؤل رئيسي وهو: **إلى أي مدى تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات بولاية ميلة؟**

ويتفرع عن هذا السؤال الرئيسي تساؤلات فرعية تتمثل في الآتي:

1. ما هي الخصائص التي تميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتجعلها أكثر فعالية في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات؟
2. ما هو واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟
3. كيف تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية ميلة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات؟

فرضيات الدراسة:

للإجابة على الأسئلة السابقة يتم الاعتماد على الفرضية الرئيسية التالية:

" **للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور فعال في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات بولاية ميلة**".

إن إثبات أو نفي هذه الفرضية سيتم من خلال إثبات أو نفي مجموعة من الفرضيات الفرعية الآتية:

الفرضية الأولى: للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصائص تجعلها قادرة على توفير مناصب الشغل، الرفع من مستوى الناتج القومي والدخل القومي، استغلال الموارد المحلية.

الفرضية الثانية: تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم القطاعات التي على الجزائر تنشيطها وتحفيزها لتنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

الفرضية الثالثة: تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة معتبرة من حجم الصادرات خارج قطاع المحروقات بولاية ميلة.

أهمية الدراسة:

يكتسب هذا البحث أهمية كبيرة ندرجها في النقاط التالية:

- وضع مختلف الأسس النظرية والتطبيقية المستمدة من دراسة مختلف الجوانب المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصادرات خارج قطاع المحروقات.
- الأهمية البالغة التي تلعبها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير قطاع الصادرات خارج المحروقات على جميع الأصعدة المحلية والدولية.
- نظرا لأن تنمية الصادرات خارج المحروقات أصبحت قضية استراتيجية تؤدي إلى وجود مصادر أساسية يمكن الاعتماد عليها لتوفير الاحتياجات من العملة الصعبة والمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية.
- الاهتمام الكبير الذي أولته الجزائر لهذه المؤسسات والامكانيات التي سخرتها لتأهيل هذا القطاع على جميع الأصعدة.

أهداف الدراسة:

من أهم الأهداف التي يسعى إليها البحث ما يلي:

- معرفة مختلف المفاهيم المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتصدير.
- إلقاء نظرة حول واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.
- إبراز مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.
- محاولة التعرف على واقع هذه المؤسسات في الجزائر بصفة عامة وإبراز دورها في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في ولاية ميلة بصفة خاصة.
- زرع فكرة إنشاء مؤسسة صغيرة أو متوسطة في ذهن الشباب والتركيز على تنويع الصادرات خارج المحروقات.
- عرض لمختلف برامج الحكومة وهياكلها وسياستها في مجال دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

دوافع اختيار الموضوع:

إن اختيارنا لهذا الموضوع " **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات –ولاية ميلة نموذجا–**" يعود إلى عدة أسباب منها:

- الأهمية التي اكتسبها موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الآونة الأخيرة خاصة في الجزائر.
- ميولنا الشخصي لدراسة هذا الموضوع.
- البحث عن بدائل تصديرية للجزائر خارج قطاع المحروقات بصفة عامة وولاية ميلة بصفة خاصة.
- رغبتنا في معرفة أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات على المستوى المحلي.
- رغبتنا في الذهاب إلى غرفة التجارة والصناعة ومختلف الهياكل الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعرفة مدى مساهمتها في ترقية حجم الصادرات خارج قطاع المحروقات بولاية ميلة.

حدود الدراسة:

عمدنا في هذا البحث إلى دراسة دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في ميلة ومدى مساهمتها في تحقيق التنمية الاقتصادية على الصعيدين العام والخاص.

أما في الدراسة الزمنية حددنا الفترة الممتدة من 2009–2017 والسبب في ذلك يعود إلى انخفاض أسعار البترول سنة 2014 وحدوث تغيرات من وراء ذلك.

الدراسات السابقة:

قمنا باختيار هذه الدراسات بالذات كونها تساعدنا في بناء موضوع دراستنا من ناحية أن كل دراسة من هذه الدراسات اهتمت بمتغير من متغيرات موضوعنا:

أولا: دراسة بن نعمان محمد: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق تنمية محلية متوازنة جغرافيا- دراسة حالة ولاية بومرداس (الجزائر)-، مذكرة ماجستير في علوم التسيير جامعة الجزائر3، سنة 2009-2011.

حيث تناول في دراسته كيف يمكن أن تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية المحلية في الجزائر من خلال الإشكالية التالية: ما مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية المناطق التي تعاني تخلفا والريف منها خصوصا من أجل تحقيق تنمية محلية متوازنة جغرافيا؟

وتوصل في دراسته إلى أن: كل من التمويل الإسلامي بمختلف أشكاله والخصائص التي تتمتع بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بفضل حجمها والاهتمام بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية الريفية المتكاملة كلها تلعب دور محوري في التنمية المحلية المتوازنة.

ثانيا: حمشة عبد الحميد: دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة – دراسة حالة الجزائر- ، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، سنة 2012-2013.

حيث تناول في دراسته كيفية مساهمة عملية تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر، من خلال الإشكالية التالية: كيف تساهم عملية تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر؟

وتوصل في دراسته إلى أن: كل من التكامل الاقتصادي وتدعيم القطاع الخاص والانضمام إلى المناطق الحرة، سعر الصرف، الاستثمار الأجنبي المباشر وتخفيض القيود الجمركية والجبائية والإدارية هي أبعاد تساهم في ترقية الصادرات خارج المحروقات.

ثالثا: دراسة حجاوي أحمد: إشكالية تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعلاقتها بالتنمية المستدامة، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان سنة 2010-2011.

حيث تناول في دراسته إمكانية تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعلاقتها بالتنمية المستدامة من خلال الإشكالية التالية: كيف يمكن إدماج أهداف التنمية المستدامة في الاهتمامات التسييرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وتوصل في دراسته إلى أنه: على المؤسسة تغيير نمط تسييرها وتسخير وحشد كافة الجهود والطاقات من طرف هذه المؤسسات وإدماج أهداف التنمية المستدامة في صلب إستراتيجياتها وقيام الحكومات بإرساء مفهوم المسؤولية الاجتماعية والبيئية لكي تتمكن من تطبيق التنمية المستدامة.

رابعا: دراسة بلقلة إبراهيم: آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي – دراسة حالة الجزائر-، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية دولية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر سنة 2008-2009.

حيث تناول في دراسته: ما هي الآليات التي يمكن إتباعها لتنمية وتنويع الصادرات بهدف تحفيز النمو الاقتصادي؟ وما هو الوضع في الجزائر بالنسبة لهذا الموضوع؟

توصل في دراسته إلى: أن سياسة التوجه إلى الخارج من خلال الصادرات تحظى في الوقت الحاضر بموقع بارز بين اهتمامات السياسات الاقتصادية لكافة الدول، المتقدمة منها والنامية على حد سواء، ومن خلال تحليل دور واثر تنمية الصادرات على النمو الاقتصادي في الجزائر، لوحظ أن الصادرات لعبت دورا كبيرا في تحقيق معدلات مرتفعة للنمو الاقتصادي، لكن هذا الدور لا يعتبر حقيقيا لاعتماد الصادرات الجزائرية في الأساس على المحروقات، مما دفع بالسلطات الجزائرية إلى اتخاذ إجراءات في سبيل تطوير الصادرات خارج المحروقات ولكن على الرغم من إتباع هذه السياسات لم يتحقق تنويع ولا زيادة في الصادرات الجزائرية خارج المحروقات حسب النسب المرجوة والمأمولة.

إدراج بيان الاستفادة من الدراسات السابقة:

الدراسات السابقة	بيان الاستفادة منها
بن نعمان محمد، مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق تنمية محلية متوازنة جغرافيا، 2011/2009.	لقد أفادتنا هذه الدراسة بالتعرف على مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وواقعها في الجزائر.
حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، 2013/2012.	لقد أفادتنا هذه الدراسة في معرفة الإطار النظري للتصدير وكذلك بعض التجارب الدولية في مجال تنمية الصادرات.
حجاوي أحمد، إشكالية تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعلاقتها بالتنمية المستدامة، 2011/2010.	لقد أفادتنا هذه الدراسة بالتعرف على دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني.
بلقلة إبراهيم، آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي، 2009/2008	لقد أفادتنا هذه الدراسة في التعرف على بعض المفاهيم المتعلقة بالتصدير وأساليب تنمية وتنويع الصادرات.

منهج الدراسة:

من أجل إرساء مفاهيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومفاهيم التصدير اعتمدنا على المنهج منهج دراسة حالة، حيث استخدمنا المنهج الوصفي كمنهج رئيسي وذلك فيما يتعلق بوصف كل ما هو خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتصدير بالإضافة إلى المنهج التحليلي الذي ساعدنا في تحليل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وتطور الصادرات الجزائرية خارج المحروقات بالإضافة

إلى تحليل مختلف الأدوات التي تلعبها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النشاط الاقتصادي وذلك من خلال دراسة الإحصائيات المتعلقة بهم.

أدوات الدراسة:

تتمثل الأدوات المستعملة لإجراء هذه الدراسة فيما يلي:

- المسح المكتبي بالاطلاع على مختلف المراجع العربية والأجنبية التي لها علاقة بموضوع البحث، إضافة إلى المجلات، الدوريات ووثائق عمل رسمية ومصادر إلكترونية وهذا قصد الإلمام بجوانب الموضوع.
- مختلف القوانين والتشريعات التي لها صلة بالموضوع.
- مختلف الإحصائيات والتقارير التي لها صلة بواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.
- الاستعانة بالدراسات السابقة وكذا مختلف الملتقيات التي اهتمت بالموضوع.
- المقابلات الشخصية مع المختصين في مجال البحث بغرض تجميع البيانات والمعلومات التي تساعدنا للتوصل لمختلف التوضيحات.

هيكل الدراسة:

اعتمدنا على المنهجية السابقة من أجل بلوغ الأهداف النظرية والعلمية لهذه الدراسة فقمنا بتقسيم البحث إلى ثلاثة فصول رئيسية:

الفصل الأول: عموميات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

حيث قسمنا هذا الفصل إلى ثلاث مباحث، تناولنا في المبحث الأول مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفي المبحث الثاني خصائصه ثم المبحث الثالث فتطرقنا إلى أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكلها.

الفصل الثاني: الإطار النظري للتصدير.

تطرقنا في هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث أساسية، الأول يخص ماهية التصدير والثاني يضم أساليب تنويع وتنمية الصادرات ومعوقاتها أما المبحث الثالث فحاولنا فيه تقديم بعض التجارب الدولية في مجال تنمية الصادرات.

الفصل الثالث: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 2008-2017.

تناولنا فيه ثلاث مباحث، فالأول تعرفنا فيه على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر والثاني واقع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر وأخيرا واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها في ترقية الادرات خارج قطاع المحروقات بولاية ميلة.

صعوبات الدراسة:

تتمثل أهم الصعوبات التي واجهتنا في إعداد حبثنا فيما يلي:

- قلة المراجع خاصة الكتب التي تناولت موضوع التصدير وجوانب أخرى من القسم النظري، وبالتالي اعتمدنا على مراجع مختلفة كالملتقيات والمجلات والمذكرات.
- صعوبة إيجاد إحصائيات لسنوات الأخيرة لذا اضطررنا للعمل بإحصائيات سداسية خاصة في سنة 2016 و2017.

الفصل الأول:

عموميات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمـــهيد الفصل:

لقد أجمع الاقتصاديون على أهمية قطاع المؤسسات الصغيرة في الاقتصاد المعاصر وفي البلدان النامية على الخصوص لما يلعبه هذا القطاع من دور في امتصاص البطالة، تحقيق قيم مضافة تساعد في رفع الناتج الداخلي الخام، تنويع الصادرات، توفير السلع والخدمات، إسناد الصناعات الكبرى، تعبئة الادخار الخاص وتوجيهه نحو الاستثمار، تجسيد سياسة التوازن الجهوي، تعزيز التنمية المحلية، ومن ثمة الاتجاه نحو تحقيق التنمية الشاملة والمستدامة، والتي تعجز المؤسسات الكبرى عن توليدها بنفس الكفاءة ونفس مستوى رأس المال المحدود، إلا أن الكتاب والمختصين اختلفوا في تحديد تعريف شامل وموحد لها، كذلك أنه رغم الدور الريادي الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة في تحقيق التنمية الاقتصادية إلا أنها تعاني من عدة مشاكل وعراقيل تحد من تطورها على رأسها مشكل التمويل، ولهذا سنحاول أن نتطرق إلى مختلف التعاريف لهذه المؤسسات مع تحديد المعايير التي تضبط التعاريف المختلفة لها وأهم الخصائص التي تميزها عن باقي المؤسسات الأخرى، ثم بعد ذلك نقوم بتحديد أهميتها الاقتصادية و الاجتماعية وأهم التحديات التي تواجهها.

ومن أجل الإحاطة قدر الإمكان بمختلف جوانب الفصل، ارتأينا تناوله في المباحث التالية:

المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاكل التي تواجهها.

المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد اختلف المختصين حول وضع مفهوم موحد للمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة ووضع الحدود التي يتم بها الفصل بينها وبين المؤسسات الأخرى، وذلك بسبب تعدد المعايير التي يحدد بها مفهوم أو تعريف لهذا النوع من المؤسسات بين جميع الدول والهيئات، وهذا ما دفع بكل دولة إلى تبني تعريف خاص يميزها وذلك حسب درجة نموها وإمكانيتها وقدراتها الاقتصادية ومستوى التقدم التقني فيها، ولهذا سنحاول التطرق في هذا المبحث إلى عوامل وصعوبات تحديد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذلك نقوم بتحديد مختلف المعايير التي تعتمد عليها لتحديد مفهوم المؤسسات ثم ندرج بعض التعاريف المختلفة.

المطلب الأول: عوامل صعوبة تحديد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يستحيل إيجاد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذلك أننا لا نستطيع وضع حدود فاصلة بين مؤسسة وأخرى أو قطاع وآخر، إذ باختلاف النشاط تختلف الحدود الفاصلة فالأمر إذن يتعلق بتركيبة الإنتاج، والنشاط الصناعي، ودرجة النمو، ومعايير التصنيف، ويمكن إرجاع صعوبة إعطاء التعريف الموحد لهذه المؤسسات إلى ثلاثة عوامل أساسية هي:

الفرع الأول:العوامل الاقتصادية: وتضم ما يلي:

أولا:اختلاف درجة النمو الاقتصادية: من المعلوم أنه لكل بلد خصوصياته وتركيبته الخاصة، وكذلك معدلات النمو التي ينفرد بها عن غيره[1]، حيث تنقسم الدولة إلى دول متقدمة اقتصاديا، صناعيا وتكنولوجيا تتمتع بنمو اقتصادي كبير ومستمر، ودول متخلفة اقتصاديا أو سائرة في طريق النمو ذات نمو اقتصادي بطيء، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان أو في الولايات المتحدة الأمريكية يمكن اعتبارها متوسطة أو كبيرة في الجزائر أو المغرب، فانطلاقا من هذه النظرة نصل إلى أن تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يختلف من بلد إلى آخر، الأمر الذي يفسر غياب تعريف موحد صالح في جميع الدول[2].

---

[1]– دمدوم كمال، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تثمين عوامل الإنتاج في الاقتصاديات التي تمر بفترة إعادة الهيكلة**، مجلة دراسات اقتصادية، العدد:02، الجزائر، 2000، ص58.

[2]– لخلف عثمان، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها**، دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه دولة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، ص04.

ثانيا:تنوع الأنشطة الاقتصادية: إن اختلاف الأنشطة الاقتصادية يغير من أحجام المؤسسات ويميزها من نوع لآخر، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنتمي إلى القطاع الصناعي غير التي تعمل في القطاع التجاري حيث تعتبر مؤسسات كبيرة بالنسبة لها[1]، ويمكن تصنيف المؤسسات الاقتصادية كما أسلفنا حسب القطاعات الاقتصادية (صناعية، تجارية، زراعية، خدمية). وتختلف أيضا تصنيفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قطاع لأخر لاختلاف الحاجة للعمالة ورأس المال، فالمؤسسات الصناعية تحتاج لرؤوس أموال ضخمة لإقامة استثماراتها أو التوسع فيها وتكون في شكل مباني، آلات ومخزون.....الخ، وتحتاج إلى يد عاملة كثيرة مؤهلة ومتخصصة، الأمر الذي لا يطرح في المؤسسات التجارية أو الخدمية على الأقل بنفس الدرجة. أما على المستوى التنظيمي، من أجل التحكم في أنشطتها، تحتاج المؤسسات الصناعية إلى هيكل تنظيمي أكثر تعقيدا يتم في ظله توزيع المهام وتحديد الأدوار والمستويات لاتخاذ مختلف القرارات، في حين لا تحتاج المؤسسات التجارية مستوى تنظيمي معقد وإنما يتسم بالبساطة والوضوح وسهولة اتخاذ القرارات وتوحد جهة إصدارها، وهذا ما يفسر صعوبة تحديد التعريف[2].

ثالثا:اختلاف فروع النشاط الاقتصادي: يتفرع كل نشاط اقتصادي حسب طبيعته إلى مجموعة من الفروع الاقتصادية مما يؤدي إلى اختلاف المؤسسات حسب النشاط والفرع الذي تنتمي إليه من حيث كثافة اليد العاملة وحجم الاستثمارات الذي يتطلبه نشاطها، فالمؤسسات التي تعتبر صغيرة أو متوسطة في الصناعات الإستراتيجية أو التحويلية تعتبر كبيرة الحجم بالنسبة للصناعات النسيجية أو الغذائية، كذلك بالنسبة للمؤسسات التي تعتبر صغيرة أو متوسطة في تجارة الجملة يمكن تصنيفها بأنها كبيرة في تجارة التجزئة[3].

رابعا:اختلاف الجهات التي تقوم بالأبحاث في مثل هذا النوع من المؤسسات: نظرا لاختلاف أهداف الأشخاص الذين يقومون بإجراء أبحاث على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فإنه من الصعب إعطائها

---

[1]– محمد رشيد سلطاني، **التسيير الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر**، رسالة ماجستير علوم تجارية، تخصص إستراتيجية، جامعة لمسيلة، الجزائر، 2006/2005، ص41.

[2]– يوسف حميدي، **مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل العولمة**، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008/2007، ص66.

[3]– سماح طلحي، **دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مع الإشارة لحالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في علوم التسيير، تخصص مالية، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، الجزائر، 2014/2013، ص25.

مفهوم موحدا، فالنقابات العمالية مثلا لو أرادت القيام ببحث فستهتم بعدد العمال على غرار الجهات المصرفية والمالية التي ستهتم بحجم أصول المؤسسات الثابتة ومدى قدرتها على الوفاء بالتزاماتها[1].

الفرع الثاني: العوامل التقنية: يتلخص في مدى الاندماج بين المؤسسات بذاتها وحيثما تكون المؤسسة في بلد أكثر اندماجا، فإن مجموع إنتاج الوحدات المشكلة في مؤسسة واحدة يجعل منها كبيرة، أمّا إذا كانت هذا الوحدات متجزئة، فإن كل وحدة تشكل مؤسسة صغيرة أو متوسطة بحد ذاتها[2].

الفرع الثالث: العوامل السياسية: وتتمثل في مدى اهتمام الدولة و مؤسساتها بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحاولة تقديم مختلف المساعدات له وتدليل الصعوبات التي تعترض طريقه من أجل توجيهه وترقيته ودعمه وعلى ضوء العامل السياسي يمكن تحديد التعريف وتبيان حدوده والتمييز بين المؤسسات حسب رؤية واضعي السياسات والاستراتيجيات التنموية والمهتمين بشؤون هذا القطاع[3]. إن محاولة إعطاء تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتجاوز الصعوبات السابقة يمر عبر مجموعة من المعايير المستخدمة في ذلك وهذا ما سيتم معالجته في المطلب الثاني.

المطلب الثاني:المعايير المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

رغم الصعوبات التي تواجه عملية وضع تعريف دقيق وشامل لهذا القطاع، فإن أغلب الدراسات والبحوث التي تمت في هذا الشأن وأيضا أغلب المؤلفين يركزون على ضرورة الانتهاء إلى تحديد ماهية هذه المؤسسات بالاعتماد على مختلف المعايير للتفرقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة والمؤسسات الكبيرة من جهة أخرى، النوع الأول هو المعايير الكمية والتي تصلح للأغراض الإحصائية والتنظيمية، حيث يسهل بمقتضاها جمع البيانات عن المؤسسات المختلفة ووضع الحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة مما يساعد الجهات التنظيمية المسؤولة عن مساندة وتدعيم هذه المؤسسات في تحديد نطاق عملها على وجه دقيق، أما النوع الثاني فيعتمد على المعايير النوعية، وهو يصلح لإجراء التحليل الاقتصادي وتقويم كفاءة المؤسسات وتحديد الدور الكامن لكل من المؤسسات الكبيرة والصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية.

---

[1]– غرزولي إيمان، **البدائل الإستراتيجية مدخل لتحقيق المزايا التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، دراسة حالة مؤسسة سطيف، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2010/2009، ص03.

[2]– سهيلة مداني، **بدائل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، دراسة حالة الجزائر، رسالة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، فرع مالية المؤسسات، جامعة الجزائر، 2013/2012، ص 06.

[3]– قشيدة صورارية، **تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، دراسة حالة الشركة الجزائرية الأوروبية للمساهمات "فينااليب"، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع نقود ومالية، جامعة الجزائر، 2012/2011، ص 22.

الفرع الأول: المعايير الكمية

يخضع تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لجملة من المعايير والمؤشرات الكمية لقياس أحجامها ومحاولة تمييزها عن باقي المؤسسات ومن بين هذه المعايير ما يلي:

أولا:معيار حجم العمالة: يعد هذا المعيار أكثر المعايير استخداما عند التمييز بين المؤسسات (المصغرة، الصغيرة، والمتوسطة) والمؤسسات الكبيرة، خاصة عند المقارنة على المستوى الدولي، ويعكس عدد العمال أهم المعايير الكمية في تحديد حجم المؤسسة بغض النظر عن طبيعة النشاط ويتراوح عدد العمال في المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة باختلاف كل دولة ومقاوماتها الاقتصادية والصناعية، ففي الغالب نجد عدد العمال يتراوح مابين عامل واحد إلى خمسين عامل في معظم الدول النامية، لكن استخدام التقنيات الحديثة في بعض المؤسسات جعل حجم العمالة يتضاءل مقارنة بالمؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة التي تستخدم التكنولوجيا[1]، فعلى سبيل المثال تضم المؤسسة الصغيرة نحو 50 عاملا في بلجيكا و 100 عامل في الولايات المتحدة الأمريكية و 200 عامل في كندا[2]. ويكننا أن نلاحظ التباين في الدول المختلفة من خلال الدول التالي:

الجدول رقم 1-1:تبيان أحجام المنظمات الصغيرة في دول مختلفة

الدول	المنظمات الصغيرة
الولايات المتحدة الأمريكية	5 – 200 عامل
بريطانيا	5-100 عامل
إيطاليا	1-10 عامل
الوكالة الأوروبية	10- 99 عامل
أمريكا اللاتينية	5- 49 عامل
اليابان	أقل من 300 عامل
الهند	أقل من 100 إذا كانت غير مجهزة بالآلات الكهربائية أقل من 500 عامل إذا كانت مجهزة بالآلات الكهربائية

[1]- بوسهمين أحمد، **الدور التنموي للاستثمار في المؤسسة المصغرة في الجزائر**، مجلة العلوم الاقتصادية والقانونية، العدد:01، كلية العلوم التجارية والعلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة بشار، الجزائر، 2010، ص206.

[2] – مالحة لوكا دير، **دور البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، رسالة لنيل درجة الماجستير في القانون، تخصص: قانون التنمية الوطنية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، 2012، ص11.

ماليزيا	أقل من 50 عامل
سنغافورة	أقل من 100 عامل

المصدر: فايز جمعة صالح نجار، عبد الستار محمد العلي، **الريادة وإدارة الأعمال المصغرة**، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2006، ص63.

ثانيا: معيار رأس المال: يختلف الحد الأقصى لرأس المال المستثمر من دولة إلى أخرى تبعا لدرجة نموها ومدى وفرة عناصر الإنتاج المختلفة، بل قد يختلف هذا الحد داخل الدولة الواحدة من قطاع إلى آخر، ويعتري هذا المعيار القصور في بعض الحالات[1]:

✓ قد يكون حجم الناتج كبيرا رغم تجاوز رأس المال حد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نظرا لاستخدام تكنولوجيا كثيفة العمالة؛

✓ عدم تطابق المعايير، فقد تكون المؤسسة صغيرة وفقا لمعيار رأس المال، ومتوسطة أو كبيرة إذا ما أستخدم معيار حجم العمالة.

ثالثا:معيار الإنتاج: يعطي البعض أهمية لمعيار قيمة الإنتاج أو كميته ومستوى جودته للتفرقة بين المشروعات صغيرة الحجم ومتوسطة وكبيرة الحجم، وطبقا لهذا المعيار تحدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها تلك المؤسسات التي تتصف بصغر وتوسط إنتاجها من حيث الكمية والقيمة نظرا لارتباطها بأسواق صغيرة الحجم، يتصف غالبية المستهلكين فيها بانخفاض مستويات دخولهم على العكس من المشروعات الكبيرة حيث تتصف بالإنتاج الواسع التي تتجاوز أسواقها المحلية والإقليمية[2].

رابعا: معيار رقم الأعمال: يعتبر معيار رقم الأعمال من المعايير الحديثة والمهمة لمعرفة قيمة وأهمية المؤسسات وتصنيفها من حيث الحجم ويستخدم لقياس مستوى نشاط المؤسسة وقدراتها التنافسية ويستعمل هذا المقياس بصورة كبيرة في الولايات المتحدة الأمريكية و أوروبا،حيث تصنف المؤسسات التي تبلغ مبيعاتها مليون دولار فأقل ضمن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويرتبط هذا المعيار أكثر بالمؤسسات الصناعية، غير أن هذا المعيار تشوبه بعض النقائص ولا يعبر بصورة صادقة عن حسن أداء المؤسسة نظرا لأنه في حالة الارتفاع المتواصل لأسعار السلع المباعة فإن ذلك سيؤدي إلى ارتفاع رقم أعمال

1- طارق محمود عبد السلام السالوس، **حاضنات الأعمال**، دار النهضة، الإسكندرية، 2005، ص41.

2 - هيا جميل بشارات، **دور المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة**، رسالة مقدمة استكمالا لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير، تخصص:الاقتصاد والمصارف الإسلامية، جامعة اليرموك، أربد، الأردن، ص ص15 16.

المؤسسة ويسود الاعتقاد بأن ذلك نتيجة تطور أداء المؤسسة ولكن في الواقع فهو ناتج عن ارتفاع أسعار السلع المباعة[1]، حيث يلجأ الاقتصاديون إلى الرقم القياسي وليس الاسمي بهدف توضيح النمو الحقيقي[2].

خامسا:معيار الطاقة الإنتاجية: يطبق هذا المعيار بصفة خاصة على الأنشطة الصناعية، ويكون فعلا في الصناعات التي تتخصص في منتج واحد مثل (صناعة السكر والإسمنت) غير أنه لا يعتبر مقياسا دقيقا للحجم في حالة الصناعات التي تتعدد فيها أشكال المنتج مثل (الصناعة النسيجية) فضلا عن الاختلافات بين المعدات الفنية من حيث الميكنة والكفاءة كما قد يكون هذا المعيار مضللا عندما تكون المعدات والآلات غير مستغلة بكامل طاقتها[3].

الفرع الثاني:المعايير النوعية

باعتبار المعايير الكمية غير كافية لتوضيح الحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة، فإنه يتم إدراج معايير نوعية تبرز خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل أدق من بينها ما يلي:

أولا:معيار الاستقلالية: تعتبر المؤسسات صغيرة ومتوسطة إذا كانت على الأقل مستقلة ماليا بنسبة 50% [4]، فالمدير هو المالك وهو الذي يتخذ القرارات داخل المشروع ويتحمل كامل المسؤولية فيما يخص التزامات المشروع اتجاه الغير ويطلق على هذا المعيار اسم المعيار القانوني، حيث إنه طبقا للشكل القانوني يتحدد حجم رأس المال المستثمر وطرق تمويله وغاليا ما تكون شركات الأموال أكبر حجما من شركات الأشخاص[5].

---

[1]–غالم عبد الله، سبع حنان، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ودورها في تنمية الاقتصاد الوطني**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني: واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، الجزائر، 5-6 ماي 2013، ص03.

[2]– أحمد حجاوي، **إشكالية تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعلاقتها بالتنمية المستدامة**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، في العلوم الاقتصادية ، تخصص: تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2010-2011، ص08.

[3]– رامي حريد، **البدائل التمويلية للإقراض الملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2014-2015، ص06.

[4]– السعيد بريبش، **مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية حالة الجزائر**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد:12، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار عنابة، جامعة محمد خيضر بسكرة، نوفمبر2007، ص59.

[5]– شوقي جبار، مصطفى قمان، **السوق المالية البديلة كآلية فعالة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مجلة التنظيم والعمل، العدد:05، ص04.

ثانيا:معيار الملكية: فغالبا ما تكون ملكية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تابعة للقطاع الخاص وتكون على شكل مشروعات أو شركات أموال[1]، ومعظمها فرية أو عائلية يؤدي مالك هذه المؤسسة دور المدير والمنظم وصاحب اتخاذ القرار الوحيد[2].

ثالثا:معيار الحصة السوقية: إذا لم تستطع المؤسسة زيادة تصريف منتجاتها مهما فعلت، فالأفضل أن يبقى حجم المؤسسة في حدود السوق وغالبا ما تتميز المؤسسات التي لها أسواق صغيرة بالحجم الصغير والتي لها أسواق كبيرة بالحجم الكبير، وعموما نجد حجم المؤسسة يتوقف على طبيعة الطلب، فإذا كان كبيرا وثابتا ويرتفع في المستقبل أو ينخفض فإن حجم المؤسسة له ما يبرره[3].

رابعا:معيار محلية النشاط: ويقصد به النطاق المكاني الذي تمارس فيه المؤسسة نشاطها وخصوصا نشاط الإنتاج، حيث يرى البعض أن التفرقة بين المؤسسات يتوقف على درجة الانتشار وطبقا لهذا فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي تلك المؤسسات التي تتصف بكثرتها وتواجدها في مختلف قطاعات النشاط تقريبا مع عدم تنظيمها، كما أنها في مركز ضعيف من الناحية المؤسسية وبالتالي فإن معظمها تكون ذات نشاط محلي أو جهوي وتكون معروفة بشكل كبير في المنطقة التي تعمل بها لتلبية احتياجات عملائها وهذا ما يؤدي إلى تثمين الموارد المحلية واستغلالها بشكل أمثل والتقليل من مشكل البطالة[4].

خامسا:معيار المسؤولية: نجد هذا المعيار في المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة، وبالنظر إلى هيكلها التنظيمي البسيط نجد أن صاحب المؤسسة بوصفه مالكاها يمثل المتصرف الوحيد[5]، فالمسؤولية مباشرة ونهائية للمالك بحيث هو صاحب القرارات داخل المؤسسة له دور في التأثير على طبيعة التنظيم وأسلوب الإدارة يجمع بين عدة وظائف في آن واحد[6].

---

[1]– قريشي محمد الأخضر وآخرون، **التمويل الإسلامي كتوجه لدعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول إستراتيجية التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، ص04.

[2]– بوسهيمن أحمد، مرجع سبق ذكره، ص208.

[3]– محمد عجيلة وآخرون، **أبجديات النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني: واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، الجزائر05-06 ماي 2013، ص08.

[4]– يوسف قريشي، **سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، دراسة ميدانية، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة الجزائر، 2005/2004، ص19.

[5]– بوسهيمن أحمد، مرجع سبق ذكره، ص208.

[6]– بوزيد عصام، **التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، رسالة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماجستير، علوم التسيير، تخصص: مالية المؤسسة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2010/2009، ص97.

المطلب الثالث: التعاريف المختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مازال تحديد تعريف موحد ومعتمد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يثير جدلا من ناحية اختلاف المعايير والمقاييس المعتمدة في كل بلد لتبيان الإمكانيات والموارد ومستويات وظروف التطور الاقتصادي ومراحل النمو والتقدم التكنولوجي من دولة إلى أخرى، فبعض المؤسسات التي تعتبر صغيرة أو متوسطة الحجم في بعض الدول المتقدمة قد تقيم ضمن المشاريع كبيرة الحجم في دول نامية ضعيفة، ولهذا سوف نتطرق لمجموعة من التعاريف في بعض الدول المتقدمة والنامية وبعض المنظمات كما هو موضح فيما يلي:

الفرع الأول: التعاريف الدولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

هناك عدة تعاريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من بينها ما يلي:

أولا: تعريف منظمة العمل الدولية: تعرف منظمة العمل الصناعات الصغيرة بأنها تضم وحدات صغيرة الحجم جدا VERY SMALL SCALL UNITS تنتج وتوزع سلعا وخدمات، وتتألف غالبا من منتجين مستقلين يعملون لحسابهم الخاص في المناطق الحضرية في البلدان النامية،وبعضها يعتمد على العمل من داخل العائلة والبعض قد يستأجر عمالا ومعظمها يعمل برأس مال ثابت صغير جدا أو ربما بدون رأس مال ثابت وعادة ما تكتسب دخولا غير منتظمة وتهيئ فرص عمل غير مستقرة[1].

ثانيا: تعريف لجنة الأمم المتحدة والتجارة: حيث عرفت المؤسسات المصغرة هي التي توظف أقل من 19عامل والصغيرة بأنها تلك التي توظف 20 إلى100عامل فأقل أما المؤسسات المتوسطة فهي توظف من 100إلى 500 عامل[2].

الجدول رقم 1-2: معيار تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف اللجنة

عدد العمال السنوي	أصناف المؤسسات
أقل من 19 عامل	المصغرة
من 20 إلى 100 عامل	الصغيرة
من 100إلى 500 عامل	المتوسطة

المصدر: من إعداد الطالبتين بناءا على البيانات السابقة

[1]- عبد الرحمان يسرى أحمد، **الصناعات الصغيرة في البلدان النامية "تنميتها ومشاكل تمويلها في أطر ونظم وضعية إسلامية**، الطبعة الأولى، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، 2000، ص21.

[2]- ليث عبد الله القهيوي، بلال محمود الوادي، **المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية**، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2012، ص14.

ثالثا: تعريف الكنفيدرالية العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي تلك التي يتولى فيها قادتها شخصيا ومباشرة المسؤوليات المالية والاجتماعية والتقنية والمعنوية مهما كانت الطبيعة القانونية للمؤسسة[1].

رابعا: تعريف البنك الاحتياطي الفدرالي: يضع البنك تعريفا محدد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويرتكز على أساس تقديم المساعدات لها، فيعرفها على أنها "المؤسسة المستقلة في الملكية والإدارة و يستحوذ على نصيب محدود من السوق"[2].

خامسا: تعريف البنك الدولي: يعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باستخدام معيار عدد العمال والذي يعتبر معيارا مبدئيا بأنها "تلك المؤسسات التي توظف أقل من 50 عامل ويصنف المؤسسات التي يعمل بها أقل من 10 عامل بالمؤسسات المتناهية الصغر، والتي بها ما بين 10 و50 عامل تعتبر مؤسسات صغيرة، وما بين 50-100 عامل فهي مصنفة كمؤسسات متوسطة[3].

سادسا: تعريف دول جنوب شرق آسيا: في دراسة حديثة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قام بها إتحاد بلدان جنوب شرق آسيا استخدم كل من بروتش و هيمينز التصنيف الآتي المعترف به بصورة عامة في هذه البلدان، والذي يأخذ مؤشر العمالة كمعيار أساسي[4].

جدول رقم 1-3: معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف دول جنوب شرق آسيا

عدد العمال	أصناف المؤسسات
من 1إلى 10 عامل	مؤسسات عائلية وحرفية
من 10إلى 49 عامل	مؤسسة صغيرة
من 49 إلى 99 عامل	مؤسسة متوسطة
أكثر من 100 عامل	مؤسسة كبيرة

[1]- نبيل جواد، **إدارة وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة**، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 2006، ص24.

[2]- رابح خوني، رقية حساني، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها**، الطبعة الأولى، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، 2008، ص23.

[3]- أيت عيسى عيسى، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر آفاق وقيود**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد:06، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف ، ص273.

[4]-عقبة نصيرة، **فعالية التمويل البنكي لمشاريع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، فرع نقود تمويل، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2015/2014، ص21.

كما استند أيضا على بعض المعايير النوعية في التمييز بين كل الأشكال السابقة ففي المؤسسات الحرفية يكون المالك هو المنتج مباشرة والمستخدمين أغلبهم من أفراد العائلة عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث تعرف نوع من تقسيم العمل.

سابعا: تعريف الاتحاد الأوروبي: يعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها "كل مؤسسة تضم أقل من 250 عامل و رقم أعمالها أقل من 40 مليون وحدة نقد أوروبية (ECU) أو مجموع الميزانية لا يتجاوز 27 مليون وحدة نقد والتي لا تكون في حد ذاتها ممتلكة بنسبة 25% من قبل مؤسسة أخرى"[1].

ثامنا: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية: عرفت إدارة المشروعات الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية المشروع الصغير بأنه المؤسسة التي تملك وتدار بشكل مستقل ولا يكون لديها القدرة على السيطرة في مجالها، وحجم مبيعاتها السنوي قليل نسبيا، ويعمل بها عدد قليل من العاملين، بالمقارنة بالشركات الأخرى في نفس الصناعة كما يبلغ عدد العمال 250 عامل كحد أقصى وإجمالي الأموال المستثمرة لا يزيد عن 3 مليون دولار[2].

تاسعا: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ألمانيا: تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسط في ألمانيا على أنها "مؤسسات تجارية بإمكانها توظيف عدد من العمال قد يصل إلى 500 عامل وتحقيق مبيعات إضافية أقل من 100 مليون DM في السنة"[3].

عاشرا: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرنسا: تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرنسا، بأنها تلك المؤسسات التي لا يتجاوز رأسمالها 5 مليون فرنك فرنسي، وعدد العمال لا يفوق 500 عامل بالنسبة للمؤسسات الصناعية وأقل من 20 عامل للمؤسسات الخدمية[4].

---

[1] – سليمان بوفاسة، موسى سعداوي، **أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من مشكلة البطالة**، دراسة عن ولاية المدية، مجلة علوم الاقتصاد وعلوم التسيير والتجارة، العدد:31، 2015، ص43.

[2] – الأخضر بن عمر، علي باللموشي، **معوقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل تطويرها**،مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني: واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، يومي 05-06 ماي 2013، ص04.

[3] – ريمي رياض، ريمي عقبة، **تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها في الجزائر**، مداخلة ضمن الملتقى الدولي: واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الوادي، يومي 05-06 ماي 2013، ص05.

[4]– كمال قاسمي، **متطلبات تأهيل نظم إدارة الجودة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية**، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، العدد:09، جامعة محمد بوضياف، مسيلة، 2009، ص168.

الحادي عشر: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بريطانيا: عرف قانون الشركات البريطاني الذي صدر عام 1985 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها تلك المؤسسات التي تستوفي شرطين أو أكثر من الشروط التالية[1]:

- ✓ حجم تداول سنوي لا يزيد عن 14 مليون دولار أمريكي؛
- ✓ حجم رأس مال المستثمر لا يزيد عن 65.6 مليون دولار؛
- ✓ عدد العمال لا يزيد على 250 عامل.

ثم بعد ذلك تحديد تعريف خاص بكل قطاع اقتصادي كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول رقم 1-4: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب كل مجال في بريطانيا

الرقم	المجال	معيار القياس كحد أدنى
1	التصنيع(صناعة ملابس، مصنوعات الذهب)	200 عامل
2	تجارة التجزئة، تجارة الجملة	323750 دولار أمريكي حجم تداول سنوي
3	البناء	5 عامل
4	المناجم أو التعدين	25 عامل
5	تجارة السيارات	638750 دولار أمريكي حجم تداول سنوي
6	خدمة متنوعة	323750 دولار أمريكي حجم تداول سنوي
7	شركات النقل	5 سيارات

المصدر: شاوي صباح، **أثر التنظيم الإداري على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2010/2009، ص146.

الثاني عشر:المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصين: يتم تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصين وفقا لقانون ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال مجموعة من المعايير والذي صدر في عام 2003 وقد حل هذا القانون محل المبادئ التوجيهية القديمة التي دخلت حيز التنفيذ في عام 1988 والمعايير التكميلية لعام 1992، تتمثل هذه المعايير في الإيرادات السنوية، مجموعة الأصول وكذا

[1]- شاوي صباح، **أثر التنظيم الإداري على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2010/2009، ص146.

عدد العمال، ففي المؤسسات الصغيرة فإن الحد الأدنى لعدد العمال يساوي 100 عامل والحد الأقصى يقدر بـ 500 ويتغير هذا العدد على حساب نوع القطاعات أما في المؤسسات المتوسطة فالحد الأدنى لعدد العمال يساوي 300 عامل والحد الأقصى يقدر بـ 3000 عامل ، والجدول التالي يبين المعايير المتبعة في تصنيف المؤسسات الصينية [1].

الجدول رقم 1- 5: تعريف الصين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نوع المؤسسة	القطاعات	عدد العمال	مجموع الأصول	الإيرادات التجارية
مؤسسة صغيرة	صناعة	أقل من 300	أقل من 40 مليون يوان	أقل من 30 مليون يوان
	بناء	أقل من 600	أقل من 40 مليون يوان	أقل من 30 مليون يوان
	تجارة الجملة	أقل من 100	أقل من 40 مليون يوان	أقل من 30 مليون يوان
	تجارة التجزئة	أقل من 100	أقل من 40 مليون يوان	أقل من 30 مليون يوان
	نقل	أقل من 500	أقل من 40 مليون يوان	أقل من 30 مليون يوان
	خدمات بريدية	أقل من 400	أقل من 40 مليون يوان	أقل من 30 مليون يوان
	فندقة ومطاعم	أقل من 400	أقل من 40 مليون يوان	أقل من 30 مليون يوان
مؤسسة متوسطة	صناعة	2000-300	40-400 مليون يوان	30-300 مليون يوان
	بناء	3000-600	40-400 مليون يوان	30-300 مليون يوان
	تجارة الجملة	200-100	40-400 مليون يوان	30-300 مليون يوان
	تجارة التجزئة	500-100	40-400 مليون يوان	30-300 مليون يوان
	نقل	3000-500	40-400 مليون يوان	30-300 مليون يوان
	خدمات بريدية	1000-400	40-400 مليون يوان	30-300 مليون يوان
	فندقة ومطاعم	800-400	40-400 مليون يوان	30-300 مليون يوان

Source: low of the republic of china on promotion of SME (order of president no, 69), china, june29.

[1]- كربوش محمد، **إستراتيجية نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هل يمكن اعتبار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصينية كنموذج لمثيلاتها الجزائرية؟**، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه، تخصص علوم التسيير، جامعة أبوبكر بلقايد، تلمسان، 2014/2013، ص ص07 08.

في سنة 2011 قامت وزارة الصناعة والمعلومات التكنولوجيا الصينية بإلغاء معيار مجموع الأصول في تحديدها لتعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الصينية والجدول رقم (1-5) يمثل الفرق بين تعريف اللجنة الصينية الاقتصادية والتجارية (2003) ووزارة الصناعة والمعلومات التكنولوجية (2011)[1].

الجدول رقم1-6 : تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصينية حسب وزارة الصناعة والمعلومات التكنولوجية

المعيار	اللجنة الصينية الاقتصادية والتجارية (2003)		وزارة الصناعة والمعلومات التكنولوجية (2011)	
حجم المؤسسة	صغيرة	متوسطة	صغيرة	متوسطة
عدد العمال	أقل من 300	300-2000	أقل من 300	300-1000
مجموع الأصول	أقل من 40 مليون يوان	40-400 مليون يوان	/	/
إجمالي المداخيل السنوية	أقل من 30 مليون يوان	30-300	أقل من 20 مليون يوان	20-400 مليون يوان

Source : ESD china limited, study potential of sustainable energy financing for SME, October, 2012, p1.

الثالث عشر: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان: عرفت اليابان هذا النوع من المؤسسات سنة 1963 وذلك حسب القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي عدل في سنة 1999 على أساس معيار عدد العمال و رأس المال وطبيعة النشاط وذلك كما هو موضح في الجدول التالي[2]:

جدول رقم 1-7: 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

[1] -**Source**: ESD china limited, study potential of sustainable energy financing for SME, October, 2012,p1.

[2]- جاسر عبد الرزاق النسور، **المنشآت الصغيرة، الواقع والتجارب ومعطيات الظروف الراهنة**، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، 17-18 أفريل 2006، ص 04.

مؤسسات تجارة الجملة	100 عامل أو أقل	30 أو أقل
مؤسسات البيع بالتجزئة والخدمات	50 عامل أو أقل	10 أو أقل

المصدر: جاسر عبد الرزاق النسور، **المنشآت الصغيرة، الواقع والتجارب ومعطيات الظروف الراهنة**، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، 17-18 أفريل 2006، ص 04.

الرابع عشر: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ايطاليا: تعتمد إيطاليا في تعريفها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التعريف المعمول به من طرف الإتحاد الأوروبي الذي كان موضوع التوصية رقم 96/280/CE لجميع الدول الأعضاء، وقد ميز بين المؤسسات بالتركيز على معيار عدد العمال، الاستقلالية، رقم الأعمال والحصيلة السنوية، وبتاريخ 06 ماي 2003 اعتمد الاتحاد الأوروبي تعريف جديد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يركز بموجبه التوصية رقم 2003/361/CE، على معيار الحجم وطبيعة العلاقات مع المؤسسات الأخرى، وقد دخل حيز التنفيذ ابتداءا من 01 جانفي 2005، والجدول التالي يوضح تعريف ذلك[1]:

جدول رقم 1-8: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا لتوصية اللجنة الأوروبية 2003/361/CE

المؤسسة	حجم العمال	رقم الأعمال السنوي	الحصيلة السنوية	درجة الاستقلالية
المؤسسة المصغرة	من 01 إلى 09	أقل من 02 مليون أورو	أقل من 02 مليون أورو	لا يمتلك رأس مالها أو حق التصويت بمقدار 25% فما أكثر من مؤسسة أو مجموع مؤسسات
المؤسسة الصغيرة	من 10 إلى 49	أقل من 10 مليون أورو	أقل من 10 مليون أورو	
المؤسسة المتوسطة	من 50 إلى 249	أقل من 50 مليون أورو	أقل من 43 مليون أورو	

المصدر: بوقموم محمد، معيزي جزيرة، **إضاءات على بعض التجارب العالمية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة قالمة، ص02.

[1] – بوقموم محمد، معيزي جزيرة، **إضاءات على بعض التجارب العالمية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة قالمة، ص02.

الخامس عشر: تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الهند: تعرفها بأنها المؤسسات التي توظف أقل من 50 عامل إذا استخدمت تلك المؤسسات آلات وأقل من 100 عامل إذا لم تستخدم الآلات ولم تتجاوز أصولها الرأسمالية 500 ألف روبية، أي حوالي 30 ألف دولار[1].

السادس عشر: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هولندا: رغم غياب تعريف رسمي فيها إلاّ أن الإجراءات التنظيمية التي تضمنها كل من قانون المؤسسات والإجراءات المتعلقة بالوقف عن النشاط، والقانون الخاص بالرسم على رقم الأعمال، تعتبر كافية لرسم الحدود التي تفصل بين مختلف أصناف المؤسسات وذلك حسب طبيعة نشاطها. فتعد مؤسسة صغيرة ومتوسطة كل منشأة تشغل 100 عامل أو أقل وتنتمي إلى الفروع التالية [2]:

- ✓ الصناعة والبناء والتجهيز؛
- ✓ التجارة بالجملة والتجارة بالتجزئة والنشاط الخدمي من الفندقة والمطاعم؛
- ✓ النقل والتخزين والاتصال؛
- ✓ التأمين.

السابع عشر: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كندا: في كندا تستخدم تعاريف متعددة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أن هناك قدر ضئيل من الترابط بين الجهات داخل الحكومة الفيدرالية وتعريف الحكومة الرسمي المعمول به حيث يعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على أنها[3]:

"المؤسسة أو المشروع الصغير هو الذي تقل نسبة المبيعات به عن 5 ملايين دولار ويقل عدد العاملين به عن 500 عامل في المؤسسة الصناعية ويقل عن 50 عامل في المؤسسة الخدمية".

أما التعريف التشريعي في كندا وهو الوارد بقانون تمويل الأعمال الصغيرة وهو كما يلي:

- ✓ المؤسسة الصغيرة هي المشروع الذي ينفذ أو على وشك التنفيذ في كندا بغرض الكسب أو الربح وذو عائد سنوي إجمالي يقدر كما يلي:

---

[1]– نعيمة برودي، **التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ومتطلبات التكيف مع المستجدات العالمية**، بحث مقدم للملتقى الدولي، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، يومي 17–18 أفريل 2006، ص116.

[2]– لخلف عثمان، مرجع سبق ذكره، ص12.

[3]– زهواني رضا، **تحسين تخطيط الإنتاج في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة –دراسة حالة مؤسسة رمال بلاستيك تقرت–** ، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة قاصدي مرباح، وقلة، الجزائر، 2008، ص2.

✓ لا يزيد عن 5 ملايين دولار أو أقل من ذلك في العام المالي للمشروع الذي تتم خلاله الموافقة على القرض من جانب المقرض بالنسبة لمجال المشروع.

الثامن عشر: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا: لا يوجد تعريف محدد لهذا النوع من المؤسسات ولكنها على العموم تحدد المؤسسات الصغيرة بعدد العمال الذين يشتغلون فيها ويتراوح عددهم بين 10-49 شخص والمؤسسات المتوسطة بين 50-250 عامل[1].

التاسع عشر: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سوريا: وقد تم تعريف المؤسسات الصناعية الصغيرة في سوريا بالاعتماد على معيار العمالة والدخل الصافي حيث عرف المرسوم التشريعي رقم (250) لعام 1979 الحرفة الصناعية بأنها: "المؤسسة التي لا يزيد عدد العاملين فيها عن تسعة عمال ولا يتجاوز دخله السنوي الصافي 15 ألف ليرة سورية"[2].

عشرون: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فلسطين: الهيئة الرسمية: حيث أن هناك من يعتبر المؤسسات التي تشغل من 5-19 عامل مؤسسات صغيرة والمؤسسات التي تشغل من 20-50 عامل مؤسسات متوسطة [3].

الواحد والعشرون: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المملكة العربية السعودية: لا يوجد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المملكة، ولكن هناك اقتراح لتعريف هذه المؤسسات وهو كالتالي: " المؤسسات الصغيرة هي تلك التي لا يزيد عدد العاملين فيها عن 20 عامل، ويقدر حجم رأس المال فيها بأقل من مليون ريال سعودي (باستثناء الأرض والمباني)، وألا تزيد مبيعاتها السنوية عن خمسة ملايين ريال سعودي"[4].

---

[1]- خديجة لدرع، **الاعتماد التجاري كأحد بدائل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، رسالة ماجستير علوم تجارية، تخصص: اقتصاد دولي، جامعة مستغانم، الجزائر، 2008/2007، ص87.

[2]- بيان خليفة، **المشروعات الصغيرة ودور المدير المالي**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في إدارة الأعمال، كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، 2010/2009، ص2.

[3]- ميسون محمد القواسمة، **واقع حاضنات الأعمال ودورها في دعم المشاريع الصغيرة في الضفة الغربية**، رسالة مقدمة لنيل درجة الماجستير في إدارة الأعمال، كلية الدراسات العليا والبحث العلمي، قسم إدارة الأعمال، جامعة الخليل، 2010، ص13.

[4]- مشعلي بلال، **دور برامج السلامة المهنية في تحسين أداء العمال بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية**، رسالة ماجستير، تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية علوم الاقتصاد وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2011/2010، ص36.

الثاني والعشرون: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السودان: تعرف المؤسسات الصناعية الصغيرة في السودان بأنها المؤسسات الصناعية التي يعمل بها 30 عاملا ولا يتعدى رأسمال المستثمر فيها عن 76 ألف دولار متضمنا المباني والأراضي[1].

الثالث والعشرون: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف مركز التنمية الصناعية للدول العربية: يعرفها بكافة الوحدات الإنتاجية الصغيرة الحجم التي تضم المشاريع الريفية واليدوية والحرفية، إضافة إلى المشاريع الصغيرة الحديثة سواء التي تتخذ شكل المصانع (factory system) أو تلك التي تتخذ هذا الشكل (non factory)[2].

الرابع والعشرون: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الكويت: تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الكويت حسب المعيار العددي على أنها تلك المؤسسات التي لا يتجاوز عدد العمال فيها عشرة عمال، أما المؤسسات المتوسطة فهي محصورة بين 52 و 499 عاملا[3].

الخامس والعشرون: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مصر: وفي قانون المصري رقم 24 لسنة 2004 م يحدد فيه تعريف ومفهوم المؤسسات الصغيرة كما يلي: " كل شركة أو مؤسسة فردية تمارس نشاط اقتصادي إنتاجي أو خدمي أو تجاري، لا يقل رأس مالها عن 12 ألف جنيه ولا يتجاوز مليون جنيه، ولا يزيد عدد العاملين فيها على 12 عاملا"[4].

السادس والعشرون: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البحرين: تم وضع تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف مؤسسة البحوث الاستشارية في البحرين على النحو التالي[5]:

- ✓ **المؤسسة الصغيرة:** ما بين 5-19 عامل؛
- ✓ **المؤسسة المتوسطة:** ما بين20-100 عامل.

---

[1]- فتحي السيد عبد السيد أحمد، **الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية المحلية**، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2005، ص54.

[2]- بلال خلف السكارنة، **المشاريع الصغيرة والريادة**، 2006، ص06.

[3]- فضيلة فني ، **دور تكنولوجيا والإعلام والاتصال في تسيير المعارف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة "دراسة حالة مؤسسة فتح لصناعة الإسفنج"**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص إدارة الأعمال، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2008/2007، ص07.

[4]- مناور حداد، **دور البنوك والمؤسسات المالية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة**، مداخلة في إطار فعالية الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الشلف، يومي 17-18 أفريل 2006، ص12.

[5]-سليمة عزيرو، **بورصة المناولة والشراكة وعلاقتها بالمؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة "حالة البورصة الجزائرية للمناولة والشراكة ناحية الوسط"**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، فرع إدارة الأعمال، جامعة الجزائر، 2009/2008، ص 22.

السابع والعشرون: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأردن: وقد عرفتها بأنها المشروع الذي يعتمد على الحساب الخاص للعمالة والعاملين، والذي يعمل على خلق فرص العمل لصاحبه وللآخرين بما في ذلك العمالة الأسرية، غير مدفوعة الأجر[1].

الثامن والعشرون: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تونس: في تونس لم يرد تعريف رسمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أنه وضعت بعض المعايير، نخص بالذكر[2]:

- ✓ قيمة الاستثمار لا يتجاوز 3 ملايين دينار تونسي؛
- ✓ عدد العمال الذين تشغلهم المؤسسة 10 عمال فأكثر.

التاسع والعشرون: التعريف الوصفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: اتفق معظم الباحثين في هذا المجال أن المشروع الصغير المتوسط يجب أن يستوفي الشروط النوعية الآتية[3]:

أولا: محدودية الحصة التسويقية: المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة تحتل حصة سوقية صغيرة ومحدودة ولا يمكنها التأثير على أسعار السلع والخدمات المقدمة.

ثانيا: استقلالية المشروع: تتميز المؤسسات الصغيرة أو المتوسطة بأن صاحب المؤسسة لديه استقلالية كاملة في إدارة شؤون مؤسسته وليس عليه أن يعود لجهة أعلى منه إداريا عند اتخاذ قرار ما.

ثالثا: فردية وشمولية الإدارة: إن صاحب المؤسسة يمارس أو يشارك في جميع أو معظم المهام الإدارية، حيث لا يوجد النمط الإداري المتبع في المؤسسات الكبيرة والذي يسمح بتفويض أشخاص آخرين من ممارسة مهام إدارية أخرى.

الفرع الثاني: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

اعتمدت الجزائر تعريف الإتحاد الأوروبي لسنة 1996 حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إذ صادقت على ميثاق بولونيا (la charte Bologne) حول هذه المؤسسات سنة 2000 وبالتالي كرست هذا المفهوم وهو يعتمد ثلاث معايير أساسية: رقم الأعمال، عدد العمال، الحصة السنوية.

وبالتالي تعرف هذه المؤسسات حسب القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر في ديسمبر 2001، مهما كان وضعها القانوني ب" هي مؤسسة إنتاج السلع والخدمات، تشغل من

---

[1]– ســـــــــناء عبد الكريم الخناق، **المتطلبات الشخصية لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمواجهة المنافسة**، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حـــــول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، بجامعة الشلف، الجزائر، يومي 17-18 أفريل 2006، ص779.

[2]– غدير أحمد سليمة، **تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر " دراسة تقييمية لبرنامج ميدا "**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة قاصدي مرباح، الجزائر، 2007، ص08.

[3]– نبيل جواد، مرجع سبق ذكره، ص28.

1 إلى 250 شخص، ولا يتجاوز رقم أعماله ملياري (02) دينار جزائري، أو لا يتعدى إجمالي حصيلتها السنوية 500 مليون دينار وتتوفر فيها معايير الاستقلالية"[1].

بالإضافة إلى التع ريف السابق فقد تضمن القانون التوجيهي التعاريف المفصلة التالية:

- ✓ **المؤسسة الصغيرة:** هي مؤسسة تشغل من عامل (01) إلى تسعة (09) عمال، وتحقق رقم أعمال أقل من عشرين (20) مليون دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية (10) ملايين دينار[2].
- ✓ **المؤسسة الصغيرة:** تعرف بأنها مؤسسة تشغل مابين 10إلى 49 شخص ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مائتي (200) مليون دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مائة (100) مليون دينار[3].
- ✓ **المؤسسة المتوسطة:** تعرف بأنها مؤسسة تشغل مابين 50 إلى 250 شخصا، ويكون رقم أعمالها السنوي مابين مائتي (200) مليون وملياري (02) دينار، أو يكون مجموع حصيلتها السنوي مابين مائة (100) وخمسمائة (500) مليون دينار[4].

ويمكن تلخيص ذلك في الجدول التالي:

الجدول رقم 1-9: المعايير الكمية لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

الصنف	عدد العمال	رقم الأعمال	الميزانية السنوية
مؤسسة مصغرة	من 1 إلى 09	أقل من 20 مليون دج	أقل من 10 مليون دج
مؤسسة صغيرة	من 10 إلى 49	أقل من 200 مليون دج	أقل من 100 مليون دج
مؤسسة متوسطة	من 50 إلى 250	أقل من 200 م إلى 2 مليار دج	من 100 إلى 500 مليون دج

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على: **القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، الجريدة الرسمية، العدد 77 الصادر بتاريخ 2011/12/15.

الفرع الثالث: التعريف الإجرائي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

"المؤسسة الصغيرة هي أي وحدة اقتصادية مهما كان نشاطها إنتاجي أو خدمي، ومهما كان شكلها القانوني و التي تستخدم عدد قليل من العمال إذ تستخدم المؤسسات المصغرة مابين (01-09)) عمال وتشغل المؤسسات الصغيرة مابين (10-49) عاملا أما المؤسسات المتوسطة فتستخدم مابين (25-50) عاملا، وتدار من قبل المالك أو الملاك وتعمل في منطقة محلية وتكون حصتها السوقية صغيرة مقارنة مع القطاع الذي تنتمي إليه".

[1]- المادة 04 من القانون رقم 18/01/ المؤرخ في 2001/12/12، **يتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، الجريدة الرسمية، العدد 77 الصادر بتاريخ 2011/12/15، ص05.

[2]- المادة 07 من نفس القانون رقم 18/01/، الجريدة الرسمية، العدد 77 الصادر بتاريخ 2011/12/15، ص06.

[3]- المادة 06 من نفس القانون رقم 18/01/، الجريدة الرسمية، العدد 77 الصادر بتاريخ 2011/12/15، ص06.

[4]- المادة 05 من نفس القانون رقم 18/01/، الجريدة الرسمية، العدد 77 الصادر بتاريخ 2011/12/15، ص06.

المبحث الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصائص تميزها عن غيرها من المؤسسات الأخرى وهذا يتوقف على نوع كل مؤسسة واختلاف نشاطها عن الأخرى، وسنقوم بالتطرق إلى أهم خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النقاط التالية:

المطلب الأول: خصائص تتعلق بطبيعة العلاقة بين العملاء والمستخدمين

يمكننا تناول في هذا المطلب مجموعة من الخصائص المتعلقة بطبيعة العلاقة بين العملاء والمستخدمين وتتمثل فيما يلي:

الفرع الأول: الطابع الشخصي لخدمة العميل

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتميز بقلة عدد العاملين فيها ومحلية النشاط هذا يؤدي إلى وجود نوع من الألفة والمودة والعلاقة الطبيعية بين المؤسسة والعملاء، ورفع التكلفة وتجاهل الألقاب الرسمية عند الحديث، ومن المزايا الهامة التي تتمتع بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يجعلها تتفوق على المؤسسات الكبيرة هي العلاقات الشخصية[1]، وهذا ما يخلق نوع من الخصوصية بين صاحب المؤسسة والعميل ويرجع تفضيل العملاء للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كثير من الأحيان إلى هذه الخصوصية المتمثلة في الطابع الشخصي في التعامل وتقديم المنتج أو الخدمة بصورة شخصية وقد يكون هذا الأمر السبب الرئيسي في توقيف التعامل مع هذه المؤسسات إذا أساء أصحابها أو ممثلوها التعامل مع أحد العملاء دون أن يولي أهمية لنوع و جودة المنتوج أو الخدمة واحتياجه إليها[2].

الفرع الثاني: المعرفة التفصيلية للعملاء والسوق

فسوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محدودة نسبيا والمعرفة الشخصية للعملاء تجعل من الممكن التعرف على شخصياتهم واحتياجاتهم التفصيلية وتحليلها ودراسة توجهيها، وبالتالي سرعة الاستجابة لأي تغير فيها، أما المؤسسات الكبرى فتقوم بالتعرف على هذه العناصر بواسطة ما يسمى ببحوث السوق وهذا أمر مكلف للغاية نتيجة للتغير المستمر في أذواق المستهلكين، ولهذا تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر قدرة على متابعة التطورات التي قد تحدث في الأسواق[3].

---

[1]– توفيق عبد الرحيم يوسف، **إدارة الأعمال الصغيرة**، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2009، ص ص26 27.

[2]– رابح خوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص42.

[3]– قنيدرة سمية، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من ظاهرة البطالة**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، فرع تسيير الموارد البشرية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، 2010/2009، ص ص60 61.

الفرع الثالث: قوة العلاقات المجتمعة وتأثيرها على العملاء

إن أهم ما يميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العلاقات القوية بالمجتمع المحلي فقوة العلاقات الشخصية في التعامل مع العملاء والمعرفة الدقيقة وشبه الكلية بأحوالهم وظروفهم، وظروف المجتمع ككل تجعل من العملاء والمجتمع أحسن عون لها في مواجهة صعوبات في العمل كما تستفيد منهم من جهة أخرى في نشر أخبارها فهم يشكلون بذلك فريق ترويج للمؤسسة ومنتجاتها، ونتيجة لهذا الترابط يصبح المجتمع قوة تساند هذه المؤسسات وتفضل تعرضها للمنافسة من مؤسسات أخرى غير محلية أو المؤسسات الكبيرة أو حتى الشركات وإن كانت جودة سلع الشركات الأخرى أعلى من جودة هذه المؤسسات المحلية[1].

الفرع الرابع: المنهج الشخصي في التعامل مع العملاء

من المزايا الهامة التي تتمتع بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تجعلها تتفوق على المؤسسات الكبيرة، وهي العلاقات الشخصية التي تربط صاحب العمل بالعاملين نظرا لقلة العاملين وأسلوب وطريقة اختيارهم والتي تقوم أحيانا على اعتبارات شخصية، كما أن قلة العاملين بهذا النوع من المؤسسات قد يؤدي إلى تشكيل روح الفريق لدى العمال فيما بينهم[2].

المطلب الثاني: خصائص تتعلق بالإدارة والتنظيم

والتي سنكتشفها من خلال:

الفرع الأول: الجمع بين الملكية والإدارة

بحيث نجد صاحب المؤسسة مقحم في كل ميادين الإدارة والتسيير، فعلاقته المباشرة مع كل فرد في المؤسسة تجعله العنصر الأساسي غير القابل للتجاوز في كل القرارات المتعلقة بالتنظيم أو إدارة وتسيير المؤسسة، وهذا يجعل عملية اتخاذ القرار أكثر سرعة وفعالية، كما أن حرية صاحب المشروع في الإدارة تمكنه من إدارة المشروع بالطريقة القانونية التي يختارها وتمكنه من التوسع أو الانكماش في العمل و إضافة أو حذف منتجات وخدمات علاوة على تشغيل أو فصل أو ترقية الموظفين[3].

---

[1]– رابح خوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص43.

[2]– زميت الخير، **مساهمة حاضنات الأعمال في دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة "واقع تجربة الجزائر"**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، جامعة آكلي محند أو الحاج، البويرة، 2015/2014، ص23.

[3]– طالبي خالد، **دور القرض الإيجاري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص التمويل الدولي والمؤسسات النقدية والمالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2011/2010، ص10.

الفرع الثاني: سهولة الإدارة وبساطة الهيكل التنظيمي

يقوم بالإدارة شخص واحد عادة أو عدد قليل من الأشخاص لذلك تتسم هذه الإدارة بالمرونة بالمرونة وسهولة اتخاذ القرار، وقوة العلاقة بين أصحاب المشروع والعاملين وارتفاع مستوى الاتصال في الاتصال في الاتجاهين بسبب قصر الهيكل التنظيمي لقلة المستويات الإدارية[1]، وكذلك من خلال توزيع الاختصاصات بين أقسام المشروع، التحديد الدقيق للمسؤوليات، وتوضيح المهام، التوفيق بين المركزية لأغراض التخطيط والرقابة، وبين اللامركزية لأغراض سرعة التنفيذ[2].

المطلب الثالث: خصائص ناتجة عن الحجم الصغير والمتوسط

وهي الخصائص التي تتبع من كون هذه المؤسسات لا تتعدى حدودا معينة وفقا لبعض المعايير الكمية والكيفية ويمكن إجمالها فيما يلي:

الفرع الأول: سهولة التأسيس(النشأة)

تستمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عنصر السهولة في إنشائها من انخفاض مستلزمات رأس المال المطلوب لإنشائها نسبيا، حيث أنها تستمد في الأساس إلى جذب وتفعيل مدخرات الأشخاص من أجل تحقيق منفعة أو فائدة تلبي بواسطتها حاجات محلية في أنواع متعددة من النشاط الاقتصادي، وهذا ما يتناسب والبلدان النامية نتيجة لنقص المدخرات فيها بسبب ضعف الدخل[3].

الفرع الثاني: محدودية الانتشار الجغرافي

أن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون محلية أو جوهرية النشاط وتكون بشكل كبير معروفة في المنظمة التي تعمل فيها وتقام لتلبية احتياجات المجتمع المحلي، وهذا ما يؤدي إلى تثمين الموارد المحلية واستغلالها الاستغلال الأمثل، والقضاء على مشكلة البطالة وتوفير المنتجات والخدمات للأفراد محليا[4].

---

[1]– قنيدرة سمية، مرجع سبق ذكره، ص 60.

[2]– عبد الرحمن بن عنتر، عبد الله بلوناس، **مشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطوير قدرتها التنافسية**، الدورة التدريبية حول: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط، الجزائر، 08–09 أفريل 2002، ص04.

[3]– إسماعيل بوخاوة، عبد القادر عطوي، **التجربة الجزائرية التنموية في الجزائر وإستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، الدورة التدريبية حول: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، الجزائر، 25–28 ماي 2003، ص04.

[4]– حسين رحيم، **ترقية شبكة دعم الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، 08–09 أفريل، 2002، ص52.

الفرع الثالث: الضاءلة النسبية لرأس المال وسهولة التمويل من المصادر الداخلية

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصغر حجم رأس المال وضآلته النسبية، وهذا ما يسهل الحصول على التمويل اللازم من طرف المالكين سواء في شكله العيني أو النقدي، وهذا ما يقلل من الضغوط المالية للبنوك والمؤسسات التمويلية الأخرى[1].

الفرع الرابع: التدقيق في الإبداع والاختراع

تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الكثير من الأحيان على الابتكار والإبداع في منتجاتها وهذا راجع إلى أن هذه المؤسسات لا يمكنها أن تنتج بأحجام كبيرة، لهذا فهي تلجأ إلى تفويض هذا النقص بإجراء تعديلات عن طريق الاختراعات والابتكارات الجديدة حتى تستطيع أن تنافس المؤسسات الكبرى ذات الوفرة في الإنتاج[2].

الفرع الخامس: القدرة على تقديم منتجات وخدمات جديدة

ذلك أن قدرتها تتجلى أكثر في تقديمها لمنتجات متباينة لإشباع الرغبات المختلفة للمستهلكين وهو ما يؤكد تبنيها وتشجيعها لمجالات البحوث والتطوير[3]، مما يساهم في تعميق التصنيع المحلي وتوسيع قاعدة الإنتاج[4].

الفرع السادس: تتوفر على نظام معلومات داخلي يتميز بقلة التعقيد

وهو ما يسمح بالاتصال السريع صعودا ونزولا بين إدارة المؤسسة وعمالها، أما خارجيا فنظام المعلومات يتميز بالبساطة ونتيجة قرب السوق جغرافيا، وهي في مثل هذه الحالة قليلة الحاجة إلى دراسات السوق المعقدة، لأن التحولات على مستوى السوق الداخلي يمكن رصدها بسهولة من قبل المسيرين[5].

الفرع السابع: مركز التدريب الذاتي

تتسم هذه المؤسسات بقلة التكاليف اللازمة للتدريب لاعتمادها أساسا على أسلوب التدريب أثناء العمل، بمعنى أنها تعتبر مركزا ذاتيا للتدريب والتكوين لمالكيها وللعاملين فيها وذلك جراء مزاولتهم لنشاطها الإنتاجي باستمرار[6]، وهذا ما يساعد على الحصول على المزيد من الخبرة والمعرفة وهو الشيء

---

[1]– مباركي محمد الهادي، **المؤسسات الصغيرة، المفهوم والدور المرتقب**، مجلة العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري، قسنطينة، العدد:11، 1999، ص ص133 134.

[2]– زويتة محمد الصالح، **أثر التغيرات الاقتصادية على ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر** ، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص: نقود ومالية، جامعة الجزائر، 2007/2006، ص17.

[3]– عمران عبد الحكيم، **إستراتيجية البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص: علوم تجارية، جامعة محمد بوضياف، مسيلة، 2007/2006، ص08.

[4]– نبيل جواد، مرجع سبق ذكره، ص84.

[5]– عبد المجيد قدي، **المؤسسات الصغير ة والمتوسطة والمناخ الاستثماري، مجمع الأعمال**، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط، الجزائر، 08–09 أفريل، 2002، ص143.

[6]– عبد الرحمن بن عنتر، عبد الله بلوناس، مرجع سبق ذكره، ص04.

الذي ينمي قدراتهم ويؤهلهم لقيادة عمليات استثمارية جديدة وتوسيع نطاق فرص العمل المتاحة وإعداد أجيال من المدربين للعمل في المؤسسات الكبيرة مستقبلا، وهي بهذا المعنى تعد منبتا خصبا لتنمية المواهب والإبداعات والابتكارات وإتقان تنظيم المشاريع الصناعية وإدارتها[1].

الفرع الثامن: المقاولة من الباطن

وهي وسيلة دعم المؤسسات الكبرى، وتمثل نوعا من الترابط الهيكلي والخلفي بين مؤسسات مؤسسات رئيسية تكون في أغلب الحالات مؤسسات كبرى، ومؤسسات مقاولة (sous traitants) تتميز بحجمها الصغير الذي يمنحها ديناميكية وقدرة على التكيف مع شروط التعاون، حيث أن هناك شكلين من التعاون هما[2]:

1. **التعاون المباشر**: يتم عن طريق العلاقة التي تربط المصانع المنتجة التي يكون أنتاج أحدهما وسيطا لإنتاج آخر، وهذا الشكل من التعاون يساهم في خلق مناصب الشغل كما ينمي الصناعة.
2. **التعاون غير المباشر**: يؤدي هذا النوع من التكامل إلى دعم نظام تقسيم العمل والتخصص حيث يتيح الفرصة أمام المؤسسة الصغيرة والمتوسطة لتتخصص في إنتاج معين وفي حدود إمكانيتها الإدارية والفنية، وهذه النشاطات لا تتدخل فيها المؤسسات الكبرى.

المبحث الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاكل التي تواجهها

نظرا للدور الكبير الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دفع عجلة التنمية وذلك من خلال مساهمتها في تحقيق التنمية الاجتماعية من كل الجوانب هذا من جهة والتنمية الاقتصادية في جميع الدول المتقدمة منها أو النامية من جهة أخرى، هذا ما جعلها تحضى بالاهتمام الواسع مما أدى إلى زيادة انتشارها في الدول، وبالرغم من ذلك فإنها تواجه بعض المشاكل والصعوبات التي تعرقل نموها، وفيما يلي سنحاول إبراز أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي ثم استنباط أهم المشاكل التي تواجهها.

المطلب الأول: الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

[1]– مشعلي بلال، مرجع سبق ذكره، ص41.

[2]– قويقع نادية، **إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية "حالة الجزائر"**، رسالة مقدمة نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001، ص20.

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالغة الأهمية على الصعيد الاقتصادي من خلال الأدوار التي تقوم بها على المستويات التالية:

الفرع الأول: توفير مناصب الشغل

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدور فعال في توفير فرص العمل إذ تعتبر من أهم القطاعات الاقتصادية الخالقة لمناصب شغل جديدة، فهي تتجاوز حتى المؤسسات الصناعية الكبيرة في هذا المجال رغم صغر حجمها والإمكانيات المتواضعة التي تتوفر عليها ويلقى هذا الدور صدى واسعا في الدول المتقدمة والنامية[1]. فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة شكلت سنة 2004، 97 % من المؤسسات الإنتاجية للقطاع الخاص العالمي، ووفرت فرص العمل لحوالي 80 % من القوة العاملة على المستوى العالمي[2].

الفرع الثاني: رفع مستوى الناتج القومي والدخل القومي

الناتج القومي يعني قيمة مجموع السلع التي ينتجها مجتمع ما في فترة زمنية معينة، نلاحظ أن هذا الانتشار الواسع والنشاط الهائل للمؤسسات الصغيرة في كافة المجالات الصناعية والتجارية والخدماتية لأنها تساهم بشكل كبير وبنسبة عالية من الناتج القومي الإجمالي إذ يفوق مساهمة المؤسسات الكبيرة في ذلك الناتج للدول النامية والمتقدمة والذي يعتبر الدخل القومي الإجمالي أحد أهم عناصره أجور العمال وهذا يتضح من خلال رفع مستوى التوظيف لعنصر العمل الذي يعتبر أبرز عناصر الإنتاج وبالتالي ما يرفع من مستوى الطلب الكلي الفعال[3].

حيث بلغت مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج القومي سنة 1999 نسبة 57 % في اليابان و64.3 % في إسبانيا، 56 % في فرنسا، 44 % في النمسا، 43 % في كندا، 33 % في أستراليا، و52 % من اليد العاملة في الولايات المتحدة الأمريكية.

---

[1]– سليمان بوفاسة، موسى سعداوي، مرجع سبق ذكره، ص44.

[2]– بن عاشور ليلى، **محددات نجاح المؤسسة الصغيرة والمتوسطة المقامة من طرف البطالين والمدعمة بالصندوق الوطني للتأمين على البطالة**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2009/2008، ص37.

[3]– توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سبق ذكره، ص31.

أما في الجزائر فإن القطاع الخاص قد ساهم خلال عام 1998 بنسبة 53.6 % من الناتج القومي فالمؤسسات الخاصة تهيمن أساسا على القطاع الزراعي، التجارة، الأشغال العمومية، البناء والخدمات بصفة عامة[1].

وتساهم المشاريع الصغيرة بنسبة 48 % من الناتج القومي الأمريكي، وبنسبة 42 % من مجمل مجمل مبيعات الأعمال، وبشكل عام فإن المشاريع الصغيرة تؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر في حياة في حياة أكثر من 100 مليون شخص أمريكي وفي الدول الأخرى نلاحظ أن المشروعات الصغيرة الصغيرة توفر33 % من فرص العمل في كندا، 55.7 % في اليابان، 8.5 % في غانا، 87 % في في الهند، 88 % في اندونيسيا، 74 % في الفلبين، 63 % في تنزانيا وفي كوريا 65 % من فرص فرص العمل[2].

الفرع الثالث: المساهمة في جذب المدخرات وخلق القيمة المضافة

تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجالا لجذب المدخرات الصغيرة واستخدامها استخداما منتجا نظرا لتميزها باستخدام رأس مال أقل وهذا يجعلها أكثر جاذبية لصغار المدخرين وبالتالي لا تذهب هذه المدخرات إلى مجالات غير إنتاجية[3]. كما تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مساهمة جوهرية في مخرجات التصنيع وتوليد أكثر من 50 % من القيمة المضافة في عدد من دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) وبشكل بارز في إيطاليا والبرتغال، واسبانيا، اليابان، نيوزلندا والنرويج وتساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة 57 % من القيمة المضافة في اقتصاديات 25 دولة أوروبية في المتوسط[4].

الفرع الرابع: توفر احتياجات المؤسسات الكبيرة وتحافظ على استمرارية المنافسة

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مساهمة فعالة في توفير حاجيات المؤسسات الكبيرة، وهذا من خلال عقود المناولة أو التعاقد من الباطن الذي يتم بينهما، فتلعب دور المورد والموزع وتقديم خدمات

---

[1]– بن خيرة سامي، بوخاوة باديس، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في دعم التشغيل في الجزائر**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول: واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، يومي 05-06 ماي 2013، ص06.

[2]– ماجدة العطية، **إدارة المشروعات الصغيرة**، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1422هـ/2002/م، ص23.

[3]– عمار علوني، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المحلية**، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد: 10، 2010، ص 175.

[4]– رامي حريد، مرجع سبق ذكره، ص24.

ما بعد البيع للزبائن، فعلى سبيل المثال تعاقدت مؤسسة جنرال موتور لإنتاج السيارات مع أكثر من 26 ألف مؤسسة لإمدادها بكميات من القطع التي تحتاجها في العملية الإنتاجية، من بينها 16 ألف مؤسسة صغيرة يشتغل بها أقل من100 عامل[1]. ومن الضروري جدا المحافظة على المنافسة، حيث لا يمكن إغفال أهمية المنافسة في الاقتصاد لأنها قد تكون سببا في تحقيق التغيير وهذا من خلال الإبداع وتظهر المنافسة في الوقت الحاضر بعدة أشكال منها الأسعار، تحسين المنتوج، وتعتبر المنافسة العامل الأساسي لضمان استمرارية حركة الاقتصاد وتشجيع الإبداع والأفكار الجديدة والخبرات والجهود الريادية[2].

الفرع الخامس: تقديم منتجات وخدمات جديدة وتحقيق التطور الاقتصادي

هناك طريق آخر هام تساهم به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النمو الاقتصادي وهو تبنيها وتشجيعها للاختراعات، وتقدر منظمة العلوم الوطنية أن نسبة حوالي 98 % من التطور الجوهري للمنتجات الجديدة انطلقت من المؤسسات الصغيرة وهذه النسبة المذهلة تظهر حقيقة أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنفق نسبة تقل عن 95 % من تكاليف البحوث والتطوير في أمريكا[3] .

بالإضافة إلى ما سبق فان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساهم في تحقيق التطور الاقتصادي المبني على ظهور مرحلة جديدة من النمو الاقتصادي المؤسس على التكنولوجيا الجديدة مثل قطاع المعلومات، الاتصالات ...الخ وهذه القطاعات هي سمة الاقتصاد الجديد، وتعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محرك لهذا النمو الاقتصادي نظرا لإعطائها أهمية قصوى لتكنولوجيا المستقبل والاهتمام بها وجعلها في دائرة تخصصهم وسر نجاحها، وبذلك فهي تساهم بشكل واضح في تحقيق التطور الاقتصادي[4].

الفرع السادس: توزيع الصناعات وتنويع الهيكل الصناعي

إن إقامة مصانع جديدة في المدن الكبرى أصبح أمرا غير مرغوب فيه اقتصاديا واجتماعيا وذلك بسبب الضغط الهائل على المرافق الموجودة ولذا فإن العلاج ينطوي على توزيع الصناعات الجديدة على المدن والأرياف ومن ثم تصبح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مفيدة في

[1]– شوقي جبار، **فعالية مخطط الأعمال التفاعلي في مرافقة مسيري المشروعات الصغيرة والمتوسطة**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول: إستراتيجيات تنظيم ومراقبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة ورقلة، 18– 19 أفريل2012، ص05.

[2]– ماجدة عطية، مرجع سبق ذكره، ص25.

[3]– غالم عبد الله، سبع حنان، مرجع سبق ذكره، ص08.

[4]– رابح خوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص52.

هذا الخصوص فهي تستطيع أن تخدم الأسواق المحلية، هذا فضلا عن استخدام اليد العاملة محليا[1].

إن تكامل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة في أي اقتصاد يعتبر ظاهرة صحية ومن المقومات الأساسية لهيكلها الاقتصادي وقوة دافعة لعملية التنمية، فنمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتجلى في تكاملها مباشرة[2]، الذي يتم من خلاله التعاقد بين الصناعات الصغيرة والكبيرة وعلى أساس أن إحدى هذه الصناعات تستخدم منتجات الصناعات الأخرى بصورة منتظمة[3]. وقد حققت كثير من الدول المتقدمة مكاسب اقتصادية جراء إتباعها هذا النمط في مختلف مؤسساتها[4].

الفرع السابع: الرفع من مستوى الصادرات وقدرتها على مقاومة الاضطرابات

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا مؤثرا في دعم الصادرات من خلال سد جزء من حاجة الطلب المحلي وبالتالي إتاحة فرصة أكبر لتصدير إنتاج المؤسسات الكبيرة لما تتميز به من مميزات نسبية و وفرات اقتصادية أو من خلال تصدير منتجات مباشرة، حيث تساهم بذلك في توفير العملة الصعبة أيضا[5]. ففي فرنسا مثلا بلغ رقم الأعمال المحقق من التصدير ما يقارب 36 %، وقد عرفت معدلات التصدير تطورا ملحوظا ما بين سنتي 2010 و2011 حيث بلغ معدل نمو الصادرات 8.5 % مقارنة بسنة 2010، أما الولايات المتحدة الأمريكية فتشير الإحصائيات إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تضم أقل من 500 عامل والتي تمارس النشاط التصديري تمثل ما يقارب 98 % من إجمالي المؤسسات الممارسة للتصدير في الولايات المتحدة الأمريكية أي 293100 مؤسسة صغيرة ومتوسطة حققت هذه الأخيرة 34 % من حجم الصادرات الكلية وهذه النسبة في تزايد مستمر من سنة إلى أخرى[6].

المطلب الثاني: الأهمية الاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

---

[1]– شبوطي حكيم، **الدور الاقتصادي والاجتماعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد:03، جامعة محمد خيضر، بسكرة، جوان 2008، ص216.

[2]– سليمان ناصر، عواطف محسن، **تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي الأول لمعهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير حول: الاقتصاد الإسلامي، الواقع ورهانات المستقبل، المركز الجامعي، غرداية، الجزائر، 23– 24 فيفري 2011، ص08.

[3]– فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، **الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية**، مؤسسة شباب الجامعة، السكندرية، 2005، ص69.

[4]– سليمان ناصر، عواطف محسن، مرجع سبق ذكره، ص08.

[5]– نبيل جواد، مرجع سبق ذكره، ص94.

[6]– موسى سهام، **مساهمة في بناء نموذج قياس أثر المحاذاة الإستراتيجية لتكنولوجيا الانترنت على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير، تخصص: علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2014/2013، ص15.

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية بالغة في الحياة الاجتماعية، وتختلف مساهمتها من نظام إلى آخر وسنحاول إبرازها في مطلبنا هذا.

الفرع الأول: تدعيم دور المشاركة الوطنية في تنمية الاقتصاد الوطني

تعد هذه المؤسسات إحدى وسائل تدعيم المشاركة الوطنية في تنمية الاقتصاد الوطني لأنها تعتمد على رؤوس الأموال الوطنية ومدخرات صغار المدخرين للاستثمار فيها، كما أنها تجدب رؤوس الأموال الأجنبية، ومن ثم فإنها تعد من الوسائل التي ترفع من مستوى مشاركة أفراد المجتمع في التنمية وتساهم في إعداد الوطنيين الصناعيين وتكوين مجتمع من الحرفيين[1].

الفرع الثاني: تكوين علاقات وثيقة مع المستهلكين في المجتمع

إنا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبحكم قربها من المستهلكين تسعى جاهدة للعمل على اكتشاف احتياجاتهم مبكرا، والتعرف على طلباتهم بشكل تام، وبالتالي تقديم السلع والخدمات، إن ربط العلاقات مع المستهلكين يتطلب وجود علاقة ربط بين المنتج والمستهلك ويعطي درجة كبيرة من الولاء لهذه المؤسسة أو تلك وهذا ما نلاحظه بنفس الدرجة لدى المؤسسات الكبيرة[2].

الفرع الثالث: المساهمة في التوزيع العادل للدخول

في ظل وجود عدد هائل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتقاربة في الحجم والتي تعمل في ظروف تنافسية واحدة تشغل أعداد هائلة من العمال يؤدي ذلك إلى تحقيق العدالة في توزيع الدخول المتاحة، وهذا النمط من التوزيع لا يوجد في ظل عدد قليل من المؤسسات الكبيرة والتي لا تعمل في ظروف تنافسية، كما أن انتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف المناطق النائية يساعد على توزيع الدخل على هذه الأقاليم[3].

الفرع الرابع: تكوين نسق كامل في أداء الأعمال

يظهر الدور الاجتماعي للمشروعات الصغيرة في أنه يخلق قيما لدى الأفراد تظهر في الانتماء في أداء العمل الحرفي إلى نسق اسري متكامل وذلك في الحرف التي تمارس في داخل

---

[1]– فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، مرجع سبق ذكره، ص76.

[2]– سامية عزيز، **مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية**، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد:02، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، جوان 2011، ص89.

[3]–عبد الرحمن يسرى، **تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها**، الدار الجامعية، مصر، 1996، ص27.

إطار الأسرة الواحدة، الأمر الذي يترتب عليه تكوين فئة من العمالة المنتجة، والتي تعمل في النسق الواحد[1].

الفرع الخامس: زيادة إحساس الأفراد بالحرية والاستقلالية

تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتعظيم إحساس الأفراد بالحرية والاستقلالية وذلك عن طريق عن طريق الشعور بالانفراد في اتخاذ القرارات دون سلطة وصية والشعور بالحرية المطلقة في العمل دون العمل دون قيود وشروط والإحساس بالتملك والسلطة وتحقيق الذات من خلال إدارة هذه المؤسسة والسهر والسهر على استمرار نجاحها[2].

الفرع السادس: تساهم وبشكل فعال في توفير فرص العمل والتخفيف من مشكلة البطالة

ثمة حقيقة لا يمكن تجاهلها وهي أن عدد سكان العالم يتزايد وبمعدلات مرتفعة، وأن النسبة الأكبر من هذه الزيادة تحدث من الدول النامية والشعوب الفقيرة وبالتالي فإن المفرزات الطبيعية لهذه الزيادة في عدد السكان هو تفاقم مشكلة البطالة، وأمام تفاقم هذه المشكلة العالمية من جهة وعجز حكومات الدول عن معالجتها من جهة أخرى، فإن المسألة تبدو صعبة ومعقدة جدا وذلك في ظل عدم قدرة المؤسسات الكبيرة على استيعاب الأعداد المتزايدة من الوافدين إلى سوق العمل، وعلى اعتبار أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي حل للتخفيف من مشكلة البطالة والفقر[3].

الفرع السابع: محاربة أنماط السلوكيات الاجتماعية غير السوية

تواجه المؤسسات الصغيرة مشكلة البطالة وتحاول القضاء على فرص تكوين فئات من أفراد المجتمع وتعاني من عدم توافر فرص عمل لهم، مما يدفعهم إلى ممارسة أنماط سلوكية غير سوية ينتج عنها العديد من ظواهر الانحراف والفساد الاجتماعي بسبب انسياقهم في تيارات تؤدي إلى خلق فئة من العاطلين المتسببين في نشر الفساد مما يضر بمقدرات البلاد الاقتصادية والاجتماعية وتستطيع هذه

[1]– قارة ابتسام، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير القطاع السياحي بالجزائر**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، مدرسة الدكتوراه، التسيير الدولي للمؤسسات، تخصص: تسويق دولي، 2012/2011، ص47.

[2]– طلبي خالد، مرجع سبق ذكره، ص17.

[3]– قمر المللي، **المعوقات التمويلية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في سوريا**، أطروحة مقدمة لنيل درجة الماجستير في العلوم المالية والمصرفية، كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، سوريا، 2010، ص ص26 27.

المؤسسات ولاسيما الحرفية منها جلب الصبية كمساعدين في بعض الأعمال بدلا من تحولهم إلى طاقات تضر بالمجتمع أو استغلالهم في أعمال لا تليق بأعمارهم وخاصة في ظل القطاع غير الرسمي[1].

الفرع الثامن: زيادة حجم الاستثمار والاستهلاك

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بارتفاع معدل دوران رأس المال بما يجعل هذه نواة للمؤسسات الكبيرة خاصة في مجال الصناعة مما يؤدي إلى زيادة حجم الاستثمار الكلي في الوطني وهذا يضمن ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي من خلال عمل مضاعف الاستثمار المعروف أن العاملين في مثل هذه المؤسسات يحصلون على أجور منخفضة مقارنة بالأجور يحصل عليها العاملون بمؤسسات الأعمال الكبيرة حيث أن الميل الحدي للاستهلاك يكون مرتفعا أصحاب الدخول المنخفضة، والميل الحدي للاستهلاك وهو مقدار الزيادة في الإنفاق الاستهلاكي الناجم عن زيادة الدخل النقدي بمقدار وحدة نقدية واحدة[2].

الفرع التاسع: المساهمة في تشغيل المرأة

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا كبيرا في الاهتمام بالمرأة العاملة من خلال دورها الفاعل في إدخال العديد من الأشغال التي تتناسب مع عمل المرأة كالعمل على الحاسب، ومشاغل الخياطة، والتركيب، والألبسة مما يؤثر في دور المرأة في تكوين الدخل، وكذلك تساعد المؤسسات على تشجيع المرأة على البدء بأعمال صغيرة تقودها بنفسها لتسهم بذلك مساهمة فاعلة في بناء الاقتصاد الوطني[3]. حيث يساعد هذا على استغلال طاقتهن والاستفادة من أوقات فراغهن وزيادة دخلهن ورفع مشاركتهن في النشاط الاقتصادي وهذا يحد من بطالتهن[4].

الفرع العاشر: دورها في دعم المؤسسات الكبيرة

---

[1]– بوسيمن أحمد، مرجع سبق ذكره، ص225.

[2]– بغداد بنين وعبد الحق بوقفة، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية وزيادة مستويات التشغيل**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني: واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، الجزائر، يومي 05-06 ماي 2013، ص10.

[3]– فايز جمعة، صالح نجار، **الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة**، الطبعة الثانية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص ص28 .29

[4]– شبوطي حكيم، مرجع سبق ذكره، ص 218.

تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة برفع الكفاءة الإنتاجية لدى المؤسسات الكبيرة عن طريق[1]:

✓ إعداد العمالة الماهرة، والتي غالبا ما تترك المؤسسات الصغيرة وتتجه نحو المؤسسات الكبيرة بسبب مزايا أفضل، كارتفاع الأجور.

✓ انخفاض تكلفة العمل ونفقات البحوث بها وسرعة ومرونة اتخاذ القرارات واستخدام المعدات ذات التكاليف البسيطة.

✓ امتلاكها لقدرة أكبر على التوسع أو الانكماش نتيجة لتميزها بإمكانية تعديل برامجها الإنتاجية سواء في أوقات الكساد أو الرواج بتكلفة أقل.

✓ منحها لجزء من قيمتها المضافة، إذ نجد أنه وفي معظم الأحيان ما يكون سعر الشراء من المؤسسات الصغيرة أقل من القيمة الحقيقية للسلع والأجزاء المنتجة.

المطلب الثالث: المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بالرغم من أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في الاقتصاد والاهتمام الكبير بها من طرف القطاعات الاقتصادية، إلا أنها لا تزال تواجه العديد من المشاكل التي تكون عائقا نحو تطورها ودفع عجلتها نحو التنمية ونلخصها فيما يلي:

الفرع الأول: المشاكل التمويلية

تعتبر مشكلة التمويل من أبرز المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في معظم الدول[2]. وذلك لعدم توفر التمويل اللازم لبدء نشاطها أو توسعها، بسبب ضعف التمويل الداخل نتيجة عدم كفاية الموارد الخاصة، وصعوبة الحصول على التمويل الخارجي[3]، سواء كان من البنوك أو المؤسسات المالية الأخرى ويعود ذلك للأسباب التالية[4]:

✓ ضعف الضمانات اللازم تقديمها للبنوك للحصول على التمويل.

---

[1]– بن عاشور ليلى: مرجع سبق ذكره، ص36.

[2]– قاسم كريم، مريزق عدنان، **دور حاضنات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 17– 18 أفريل 2006، ص546.

[3]– طارق محمود عبد السلام السالوس، مرجع سبق ذكره، ص47.

[4]– فريدة لرقط وآخرون، الدورة التدريبية حول: **تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية**، جامعة فرحات عباس،سطيف، الجزائر، 25– 28 ماي 2003، ص ص122 123.

- ✓ ارتفاع نسبة المخاطر لعدم القدرة على توفير البيانات المالية والتشغيلية، مما يعيق تقدير الجدارة الائتمانية للمشروع، كما أن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعمل في القطاعات غير الرسمية وهذا ما يزيد درجة المخاطر لديها.

الفرع الثاني: المشاكل المتعلقة بالعقار لصناعي

غالبًا ما يواجه المستثمر الجديد صعوبة كبيرة في إيجاد المكان الدائم والمناسب لإقامة المؤسسة بسبب ارتفاع أسعار العقار أو انعدامه أو عدم ملائمته[1].

ففي البلدان النامية لا تتولى الحكومات إقامة مناطق مهيأة خاصة لأغراض الصناعة مكتملة البنية التحتية بالخدمات الأساسية لإقامة المؤسسات المعنية، ومن ثم العبء الأكبر في تدبير المكان الملائم والأبنية يقع على عاتق المستثمر نفسه مما يتطلب منه تجميد جزء من رأسماله، هذا بالإضافة إلى بعض الصعوبات الأخرى:

- ✓ طول مدة منح الأراضي (العقار) المخصصة للاستثمار؛
- ✓ الرفض دون مبرر في كثير من الأحيان لعدد من الطلبات؛
- ✓ ارتفاع أسعار الأراضي والمباني أو انعدامها أو عدم ملائمتها.

وكذلك عدم توفر مناطق صناعية مجهزة بالمستلزمات الأساسية المطلوبة لتشجيع الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تقليل تكاليف الإنتاج مثل الطاقة الكهربائية والطرق ووسائل الاتصال، حيث لا تلبي مثل هذه القضايا الحد الأدنى المطلوب للمؤسسة، ناهيك عن ارتفاع التكاليف التأسيسية وعلى وجه الخصوص أسعار الأراضي في المناطق الصناعية[2].

الفرع الثالث: مشاكل متعلقة بضعف مستويات تأهيل الموارد البشرية

تفتقر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الإطارات الفنية وصعوبة في اجتذاب أصحاب الخبرات والمهارات وذلك بسبب ارتفاع أجور هذا النوع من العمالة وتفضيلها العمل في المؤسسات الكبيرة حيث الأجور العالية والمزايا المثلى والفرص الكبيرة للرقي وأيضا ضعف التوجه

[1]– محمد يعقوبي، **مكانة وواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السوق العربية**، بحث مقدم للملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، الجزائر، يومي 17– 18 أفريل 2006، ص 48.

[2]– شعيب أنشي، **واقع وأفاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل الشراكة الأوروجزائرية**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع: تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر، 2008/2007، ص ص28 29.

نحو تحديث وتجديد الخبرات والمهارات داخل المؤسسة وعدم ملائمة نظم التعليم والتدريب لمتطلبات التنمية في هذه المؤسسات بالإضافة إلى محدودية مجالات التدريب[1].

الفرع الرابع: مشاكل التسويق والتخزين والمنافسة

تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مشاكل التسويق تخزين المدخلات والمخرجات، فنجد والمخرجات، فنجد أن هذه المؤسسات لا تهتم بوظيفة على الفرص المتاحة أمامها واستغلالها، والتحديات والتحديات التي تواجهها والعمل على التقليل منها، مما ينتج عنه نقص المعلومات التسويقية، سواء فيما سواء فيما يخص التغيرات التي تحصل في الأسعار والطلب على المنتجات، وظهور منتجات مستحدثة مستحدثة وبديلة باستمرار نتيجة التطور والابتكار. كما أن هذه المؤسسات تفتقر إلى وجود أماكن مخصصة لتخزين مدخلاتها من مواد أولية ومخرجاتها من سلع مصنعة ونصف مصنعة وتكون مجهزة بالمعدات وفي ظروف مناسبة لعملية التخزين كوسائل التبريد والإضاءة وهذا لعدم تعرض هذه المواد للتلف. كما نجد أن المؤسسات تعيش في وسط تسوده المنافسة، سواء كانت محلية أو أجنبية، مما يحتم عليها ضرورة اكتساب ميزة تنافسية[2].

كما توجد صعوبات أخرى يمكن ذكرها فيما يلي[3]:

- ✓ عدم توفر الحوافز المالية والإدارية بالقدر الكافي لتمكن السلع المحلية من منافسة السلع الأجنبية في الأسواق الخارجية وحتى في الأسواق المحلية.
- ✓ تفضيل المستهلك المحلي للسلع الأجنبية المستوردة المماثلة للسلع المحلية بدافع التقليد أو المحاكاة أو بفضل انخفاض أسعارها.
- ✓ عدم وجود دراسات كافية للأسواق التي سيتم فيها تصريف منتجاتها، ونقص الكفاءة التسويقية والقوى البيعية وعدم الاهتمام بتطوير منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما يتناسب وأذواق المستهلكين.

وكذلك وجود صعوبات أخرى متمثلة فيما يلي[1]:

---

[1]– مشري عبد الناصر، **دور المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة في تحقيق االتنمية المحلية المستدامة**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص:إستراتيجية المؤسسة للتنمية المستدامة، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2011/2008، ص ص35 36.

[2]– هربان سمير، **صيغ وأساليب التمويل بالمشاركة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحقيق التنمية المستدامة**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الماجستير علوم التسيير، تخصص: اقتصاد دولي، جامعة فرحات عباس سطيف، 2015/2014، ص ص27 28.

[3]– عيسى بن ناصر، **حاضنات الأعمال كآلية لدعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** ، مجلة العلوم الإنسانية، العدد:18، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، مارس 2010، ص60.

- ✓ عدم معرفة أصحاب المشروعات باشتراطات الجودة في السوق المحلي والخارجي.
- ✓ عدم وجود منشآت متخصصة لتسويق منتجات المشروعات الصغيرة.
- ✓ نقص الخبرة في الاشتراك في المعارض الخارجية والاطلاع على المنتجات المنافسة ومعرفة رغبات المستهلك الأجنبي.

الفرع الخامس: مشاكل نظام المعلومات

إن غياب وضعف نظام المعلومات وسوء التحكم في تقنيات وآليات التسيير، تجعل هذا النوع من المؤسسات هشة وغير قادرة على المنافسة وكذا التغيرات البيئية، خاصة في بدايتها الأولى فمن المؤكد أن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، تتواجد في محيط معلوماتي ضعيف للغاية ولا يساعد على تنميتها ونموها[2].

الفرع السادس: المشاكل الإدارية ونقص الخبرة التنظيمية

تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مجموعة من المعوقات الإدارية التي تحد من قدرتها على ممارسة الإدارة التشغيلية الفعالة الكفؤة ومن بينها ضعف التخطيط والمتمثل في تخطيط الطاقة الإنتاجية، تخطيط الموارد اللازمة للتشغيل من عمال، آلات، وذلك بسبب سيادة الإدارة الفردية والتي تتميز بمركزية اتخاذ القرار وبالتالي تؤثر على نمو وتوسع المؤسسة، بالإضافة إلى صعوبة وضع هيكل تنظيمي للمؤسسة يتم من خلاله تحديد الاختصاصات والمسؤوليات لسير العمل داخل المؤسسة بسبب نقص القدرة والمهارة للمدير، كما أنها تفتقر إلى دراسات الجدوى الاقتصادية الدقيقة[3].

الفرع السابع: مشاكل الافتقار إلى التخطيط الاستراتيجي

العديد من أصحاب المشاريع الصغيرة يهملون عملية التخطيط الاستراتيجي لاعتقادهم بعد ضرورتها للمشاريع الصغيرة، ولكن الفشل في التخطيط يؤدي اعتياديا لفشل المشروع في البقاء والاستمرار، إذ بدون الخطة الإستراتيجية لا يتمكن المشروع من تحقيق القوة التنافسية في السوق والمحافظة عليها، حيث أن وضع خطة إستراتيجية تؤدي لتمكن صاحب المشروع من

---

[1]– محمد المرسي لاشين، **تجربة جمهورية مصر العربية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها**، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد:03، جامعة الأزهر، 2004، ص114.

[2]– غياط شريف، بوقموم محمد، **التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة قالمة، يومي 17– 18 أفريل 2006، ص06.

[3]– بوشويط ابتسام، **آلية تمويل برامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية**، رسالة ماجستير في علوم التسيير كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2010/2009، ص32.

تقدير إمكانيات عمله، معرفة ما الذي يرغب به المستهلك ما الذي يتمكن المستهلك من شرائه، من هو المستهلك المستهدف، كيف يمكن جدب والمحافظة على المستهلكين[1].

الفرع الثامن: مشاكل متعلقة بالتكنولوجيا

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مشاكل التحديث ومواكبة التطورات التكنولوجية بسبب نقص بسبب نقص المعلومات عن هذه التطورات وغياب جهات متخصصة يمكن اللجوء إليها في تقديم الدعم الدعم والمشورة الفنية في هذا المجال كما أنها تجد صعوبة في نقل التكنولوجيا والاستفادة منها مما مما يحرمها من دخول أسواق جديدة ومبتكرة[2].

الفرع التاسع: المشاكل من الناحية القانونية

نرى أن التشريعات والقوانين الناظمة لهذه المؤسسات مازالت في وضع لا يسمح لنا بالقول بأنها وسيلة لنشاطها، خاصة تلك القوانين التي وضعت من قبل المشروع مند فترة طويلة ولم يحدث عليها أي تطوير وخاصة بالتشريع الضريبي المرهق كرسم الطابع ورسوم البلديات وضريبة ريع الآلات وهي ما تشكل حواجز صعبة أمام نجاح الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[3].

الفرع العاشر: المشاكل من الناحية السياسية

تبرز هذه المشاكل من خلال مجموعة من العناصر أهمها[4]:

أولا: المستوى العالي نسبيا لأسعار منتجات الدول النامية: الناشئ عن تكلفة إنتاج مرتفعة وعن هامش ربح مبالغ فيه وعن غياب أي برامج دعم للتصدير والإنتاج.

ثانيا:عدم تطوير الاتفاقيات التجارية الخارجية: بشكل عام وبروز ثغرات عديدة في القسم الأكبر من الاتفاقيات التي تم توقيعها، وباختصار فإن خريطة الصادرات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون مهزوزة قديمة غير مناسبة.

ثالثا: غياب أو شبه غياب لأي برامج رسمية: في هذا الاتجاه ليس فقط عل ى مستوى دعم الأسعار، بل أيضا في مجال البحث عن أسواق أو زبائن ويقتصر الأمر عموما على محاولات تبقى احتمالية أو محدودة.

---

[1]– ماجدة العطية، مرجع سبق ذكره، ص20.

[2]– أحمد غبولي، **تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2010، ص32.

[3]– عزيز أحمد عكاشة، **تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد، جامعة وهران، الجزائر، 2013/2012، ص ص32 33.

[4]– نبيل جواد، مرجع سبق ذكره، ص106.

الفرع الحادي عشر: المشاكل المعلقة بالمحيط التشريعي

ترجع أسباب ضعف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من حيث قدرتها على التكنولوجيا إلى حداثة نشأتها، وفي هذا الإطار تنص نظرية الفجوة التكنولوجية على أن مجال في منتوج معين يتحدد بسبق المؤسسة أو الدولة إليه، فالمؤسسة السابقة تتمكن من تخفيض وتحسين المنتوج بمعدل أعلى من معدل المؤسسات اللاحقة[1].

الفرع الثاني عشر: مشاكل مرتبطة بالجباية:

فبرغم من الإجراءات التي اتخذت من أجل تخفيف الأعباء الجبائية على المؤسسة والمتوسطة فمازال المستثمر في هذا القطاع يعاني من ارتفاع نسبة الضرائب على الأرباح من الاشتراكات المفروضة على أرباب الأعمال[2].

الفرع الثالث عشر: مشاكل الضرائب

على الرغم من الدور الذي تلعبه التحفيزات الضريبية في تنمية وتوطين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن ثم الإسهام في تحقيق السياسات التنموية، فإن الأعباء الضريبية التي تتحملها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في الدول النامية، لا تساعد بأي حال من الأحوال على العمل الإنتاجي، هذا بالإضافة إلى مشكلات التأمينات الاجتماعية التي تمثل هي الأخرى التزامات وأعباء ثابتة بالنسبة لهذه المؤسسات، الأمر الذي يؤدي إلى تعدد وتنامي الأنشطة الموازية التي تصب في خانة التهرب الضريبي. وعلى الرغم من أن المؤسسات الكبيرة تستفيد من اقتصاديات الحجم في مواجهة هذا العائق على عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإن هذه الأخيرة الأكثر التزاما بتسديد التزاماتها الجبائية، فحسب دراسة قامت بها منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) فيما يتعلق بالضريبة على الدخل والأرباح وجدت أنها تسدد من طرف 92 % من المؤسسات الصغيرة بالجزائر و63 % في الإكوادور و60 % في تايلاندا[3].

---

[1]– العايب ياسين، **إشكالية تمويل المؤسسات الاقتصادية دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2011/2010، ص167.

[2]– زهواني رضا، **تحسين تخطيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، رسالة مكملة لاستكمال متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2007/2006، ص15.

[3]– شاوي صباح، مرجع سبق ذكره، ص165.

خـــــلاصة الفــصل:

من خلال تطرقنا لهذا الفصل ودراسة مختلف تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عدد من بلدان العالم ظهر لنا بوضوح الغموض الذي لا يزال يكتنف تعريفها، فإعطاء تعريف لهذه المؤسسات يعتبر عنصرا هاما، لوضع برامج وسياسات الدعم لها. وذلك نظرا لأهميتها البالغة ونسبة للدول الفعال الذي تلعبه في اقتصاديات مختلف دول العالم والمكانة الجيدة التي تحظى بها لما لديها من خصائص تجعلها بمثابة الرائد في حل الكثير من المشاكل كالبطالة وتحقيق التوازن الإقليمي والاجتماعي كونها لا تتطلب رؤوس أموال كبيرة ولا تكنولوجيا عالية، وإنما تحتاج إلى أدوات بسيطة نسبيا ورأس مال قليل. فهي تقدم الدعم اللازم للمؤسسات الكبيرة في كل ما تحتاجه هذه الأخيرة من دعم وخدمات ومنتجات جانبية أو ثانوية وتعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة فاعل رئيسي في قطاع الأعمال والشركات، كما تبرز أهميتها في تشغيل الطاقات الكامنة في المجتمع والغير مستغلة في كفاءات وموارد لا تجد الاهتمام المناسب من طرف الشركات الكبرى التي تجد نطاق نشاطها يخرج عن نطاق الجزيئات.

وبتعريفنا لمختلف المفاهيم المرتبطة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا الأهمية التي تلعبها في المحيط الذي تنشط فيه سننتقل من خلال الفصل الثاني إلى الدور الذي تلعبه في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

الفصل الثاني:

الإطار النظري للتصدير وتنمية الصادرات

تـمهيد الفصل:

في ظل السوق الدولية المتسمة بالتفتح وقوة التنافس من خلال نشاط التبادل التجاري بينها، نجد كل دولة مهتمة بتطوير اقتصادها من خلال الحصول على أكبر قدر ممكن من العملات الصعبة عن طريق تطوير الصادرات، حيث اعتبرت الصادرات قاطرة للنمو الاقتصادي وعامل من عوامل ازدهار البلدان حيث أن الاقتصاديين أجمعوا على أهمية التصدير في دفع عجلة النمو الاقتصادي وذلك من خلال ما تقدمه للاقتصاد من جلب النقد الأجنبي وتصريف الفائض من الإنتاج حيث يعمل التصدير على تحقيق أقصى درجات التصنيع والنمو.

كما يلعب التصدير دورا هاما وجوهريا لأي دولة لبلوغ أسمى الأهداف منها إقامة التبادل الدولي عند أي دولة والمتمثل في محاولة زيادة الدخل الوطني وذلك من أجل رفع مستويات المعيشة وتحقيق الرفاهية للأفراد، حيث يعتبر التصدير الوسيلة الأكثر سهولة للمؤسسات في اقتحام الأسواق الأجنبية، ونجد أن معظم المؤسسات تبدأ توسعها نحو الأسواق العالمية من خلال قيامها بدور المصدر إذ لا يمكن تصور أن تستقل أي دولة باقتصادها عن بقية اقتصاديات العالم، كونها مضطرة إلى تصدير سلعها وخدماتها.

ويعد بذلك التصدير أحد أهم وأبسط أشكال الدخول إلى السوق الدولي، باعتباره أحد عمليات التجارة الخارجية، فمعظم الدول المتقدمة منها ودول العالم الثالث أيضا تلجأ إلى هذا الشكل لكونه أبسط طريقة للدخول للسوق الدولي لكن تبقى تنمية الصادرات المحدد الأساسي للنجاح وتطوير اقتصاد أي دولة.

ومن هنا سوف يتم التعرض في هذا الفصل والذي تم تقسيمه إلى ثلاث مباحث أساسية كما يلي:

المبحث الأول: ماهية التصدير.

المبحث الثاني: أساليب تنويع وتنمية الصادرات ومعوقاتها.

المبحث الثالث: التجارب الدولية في مجال تنمية الصادرات.

المبحث الأول: ماهية التصدير

لا يمكننا تصور أي دول ما أن تعيش منعزلة عن العالم الخارجي مهما كانت إمكانياتها ومواردها ف بحاجة إلى تصريف جزء من منتجاتها نحو الدول الأخرى مقابل استيراد ما تحتاج إليه من سلع وخدمات ويعد قطاع التصدير من القطاعات المهمة التي أصبحت تعتمد عليها الدول قصد تحقيق ميزان تجاري موجب لذا سنقوم في هذا المبحث بدراسة ماهية التصدير من خلال عرض مفهوم التصدير وأهميته.

المطلب الأول: مفهوم التصدير وأهميته

فيما يلي سوف نتناول أهم الجوانب المتعلقة بموضوع عملية التصدير باعتبار أهميته في اقتصاد أي دولة تسعى إلى النمو والتطور.

الفرع الأول: مفهوم التصدير

لقد تعددت التعاريف المرتبطة بالتصدير وسنورد مجموعة منها فيما يلي:

التصدير " يعني التواجد المستمر في الأسواق الخارجية، والقدرة على المنافسة للحصول على أكبر حصة سوقية، فهذا التواجد يفرض على الشركات المصدرة مواكبة الشركات المنافسة لها في الأسواق الخارجية من حيث تكنولوجيا الإنتاج وتطوير المواصفات الفنية واستخدام وسائل ترويج أكثر تأثيرا"[1].

الصادرات " هي عملية إتاحة الفرصة لبداية عمليات تنمية اقتصادية سريعة تهدف إلى تحقيق بناء اقتصادي أكثر توازنا للدولة "[2].

التصدير "هو كل ما يطلبه الخارج من السلع الوطنية"[3].

كما يمكن تعريف التصـــدير عـلى عدة مستويات:

- على المستوى الدولي: هو وسيلة من الوسائل المستعملة لمواجهة المنافسة وتحقيق الرفاهية وعامل لاقتحام الأسواق الخارجية والتحكم في تقنياته يؤدي إلى توطيد العلاقات الاقتصادية والخارجية لدولة ما.

---

[1]– مدوري عبد الرزاق، **تحليل فعالية السياسات العمومية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد، تخصص: اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية المدرسة الدكتورالية للاقتصاد والتسيير، جامعة وهران، 2012/2011، ص88.

[2]– شرفاوي عائشة، **واقع وآفاق التجارة الخارجية في ظل التحولات المعاصرة**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير، التخصص: علوم اقتصادية، جامعة الجزائر، 2001، ص25.

[3]- مدوري عبد الرزاق، مرجع سبق ذكره، ص88.

• على المستوى الوطني: تعبر عملية التصدير عن تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة ما إلى الدول التي تعاني نقصا في الإنتاج.

أما في الجزائر فتعرفه هيئة الجمارك " هو عملية مرور السلع والخدمات من الحدود الإقليمية باتجاه باقي العالم الخارجي".

في حين يعتبر المحاسبون الوطنيون عملية التصدير على أنها " تلك العملية التي ترمي أو تتم من خلالها تحويل السلع والخدمات بصفة نهائية من قبل الأعوان المقيمين إلى الأعوان غير المقيمين".

• على مستوى المؤسسة: هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة إلى الأعوان الخارجية[1].

من خلال التعاريف السابقة يمكن إعطاء تعريف شامل للتصدير حيث يمكن تعريفه على أنه: "مجموعة من الوسائل والمهام التي تتخذها المؤسسة لإيصال منتوجاتها من السوق المحلي إلى السوق الخارجي من قبل الأعوان المحليين إلى الأعوان غير المحليين فهو عملية معقدة تستوجب تدخل الاختصاصات المختلفة كالتسويق، التأمين والتمويل والنقل مما يستلزم تجنيد كل طاقات المؤسسة".

الفرع الثاني: أهمية التصدير

تعتبر قضية التصدير من القضايا الاقتصادية التي أولت لها الدول أهمية كبرى لارتباطها الوثيق بالتنمية الاقتصادية المستدامة الذي يضمن لشعوب الدول التنوع في مصادر الدخل القائم على الكفاءة والفعالية ويمكن ذكر أهمية التصدير في النقاط التالية:

أولا: خلق فرص عمل جديدة: يعتبر قطاع التصدير المستوعب الأساسي للعمالة الجديدة وقد أكدت ذلك تجارب العديد من الدول، فقد تمكنت عدة دول من شرق آسيا وهي اليابان وهونكونغ وتايوان وأندونسيا وماليزيا وتايلاند من خلق فرص عمل جديدة والرفع من معدلات نموها باستخدام التوجه التصديري بحيث ساعد ذلك على انخفاض مستوى البطالة إلى مستويات متدنية تتراوح مابين 2 إلى4 % في سنة 1998.

ثانيا: إصلاح العجز في ميزان المدفوعات: تعتبر الصادرات أحد الموارد الهامة لجلب النقد الأجنبي مما يؤثر بصورة مباشرة على التوازن المالي والاستقرار النقدي للعملة المحلية للبلد وأسعار الصرف،

[1]- يوسف بومدين، شتوان صونية، **سياسة الابتكار في الجزائر ودورها في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات**، مجلة الاقتصاد الجديد، العدد: 11، المجلد02، 2014، ص81.

فالصادرات تلعب دورا رئيسيا ومباشرا في معالجة الاختلال في ميزان المدفوعات عن طريق معالجة الخلل في الميزان التجاري.

ثالثا: جدب الاستثمار المحلي والأجنبي: يعتبر الاستثمار كمحرك أساسي لنجاح عملية التصدير وهذا ما أكدته العديد من التجارب الدولية الناجحة في عملية التصدير، فالاستثمار الأجنبي يأتي بالتكنولوجيا الحديثة والخبرة بالإضافة إلى الارتباط بالأسواق العالمية، فالتكنولوجيا الحديثة تساهم في تطوير المنتج وخفض تكلفة إنتاجه، كما يسمح أيضا توافر رأس المال بالتوسع في الإنتاج وتنوع المنتج وتحسين جودته، فالاستثمار يعمل على إنشاء صناعات جديدة وتحسين القدرة التنافسية للصناعات القائمة وربط المنتجين المحليين بالأسواق الدولية وهذا ما تحتاجه أي دولة للنهوض باقتصادها وتحقيق معدلات نمو مرتفعة، كما أن وجود قطاع تصديري قوي يعمل على جذب مزيد من التدفقات الاستثمارية التي تترجم في شكل زيادة في الصادرات الخدمية والسلعية وتقوم بدورها هي أيضا بجدب استثمارات جديدة[1].

رابعا: لقد أثبتت العديد من الدراسات التجريبية أن النمو السريع للصادرات يدفع عجلة النمو الاقتصادي، كما أثبتت تجارب العديد من الدول النامية كدول شرق آسيا التي تبنت إستراتيجية تشجيع الصادرات كخيار تنموي أن هذا الخيار يوفر وسائل النمو الاقتصادي على نحو أسرع مما يتحقق في ظل سياسات إحلال الواردات[2].

خامسا: التصدير يعني التواجد المستمر في الأسواق الخارجية والقدرة على المنافسة للحصول على أكبر حصة تسويقية وهذا التواجد يفرض على الشركات المصدرة مواكبة الشركات المنافسة لها في الأسواق الخارجية من حيث تكنولوجيا الإنتاج ووسائل ترويج أكثر تأثيرا، وكل هذه الأمور تنعكس بدورها على الصناعات التصديرية بشكل مباشر وتطوير هيكل الصناعة ككل بشكل غير مباشر، وكمثال على ذلك الصناعات اليابانية التي بدأت تظهر في الأسواق الأوروبية في أوائل السبعينات. فبرغم من أنها كانت متوسطة الجودة مقارنة بمثيلاتها المصنعة في دول أوروبا الغربية وأمريكا إلا أن التواجد المستمر في هذه الأسواق أكسب الشركات اليابانية الخبرة ومكنها من نقل التكنولوجيا الإنتاجية من الدول المنافسة وتطويرها

---

[1]- ناصر الدين قريبي، **أثر الصادرات على النمو الاقتصادي– دراسة حالة الجزائر**–، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية المدرسة الدكتورالية في الاقتصاد وإدارة الأعمال، جامعة وهران، 2014/2013، ص81.

[2]– وصاف سعيدي، قدي عبد المجيد، **آليات ضمان الائتمان وتنمية** الصادرات، مجلة العلوم الإنسانية، العدد: 02، جامعة بسكرة، 2002، ص218.

إلى الأفضل حتى أصبحت أكثر تفضيلا من طرف المستهلك الأوروبي والأمريكي، وبأت بذلك تغزو العالم.

سادسا: مستوى المنافسة العالمية: أصبح التصدير يشير إلى مدى امتياز اقتصاد بلد معين بالمردودية والتكلفة الدنيا والجودة حتى أن مقياس الأداء الاقتصادي والتكنولوجي أصبح في السنوات الأخيرة يعتمد كثيرا على اعتبارات قدرات التصدير وخاصة محتوياته التكنولوجيا[1].

سابعا: الوسيلة الفعالة لتحقيق القدر الأكبر من الثروة للأمة.

ثامنا: توسيع القاعدة الإنتاجية في الاقتصاد وتحقيق الغلة المتزايدة وتحريك الاستثمار[2].

المطلب الثاني: أنواع التصدير وأهدافه

سنحـــــاول من خلال هذا المطلب التطرق إلى مختلف أنواع التصدير، وكذلك سنقـوم بذكر أهداف التصدير:

الفرع الأول: أنواع التصدير

يمكن تقسيم الصـــادرات إلى ما يـلي:

أولا: تصدير السلع المنظورة وغير المنظورة [3]:

أ- **تصدير السلع المنظورة:** والتي تضم صادرات السلع المادية الملموسة التي تعبر الحدود الجمركية تحت نظر السلطات الجمركية مثل: القمح، السيارات، .....، وتنتقل من المقيمين من دولة ما إلى المقيمين في الخارج، ويمكن للسلطات الجمركية معاينتها وإحصائها.

ب- **تصدير السلع غير المنظورة:** وتتمثل في صادرات الخدمات وتشمل: المواصلات والاتصالات، السفر والسياحة والإقامة خارج الدولة، إيرادات استثمارية ويلاحظ أن جمع البيانات عن صادرات الخدمات هو أمر أصعب كثيرا منه بالنسبة لصادرات السلع.

---

[1]- بن عربية مونية، **التسويق الدولي ودوره في تفعيل عملية التصدير خارج قطاع المحروقات**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه الطور الثالث في العلوم التجارية، تخصص: تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2015/2014، ص03.

[2]- وصاف سعيدي، **تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات**، مجلة الباحث، العدد:01، جامعة ورقلة، الجزائر، ص06.

[3] - مريم قد، **دور الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: تجارة ومالية دولية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2016/2015، ص23.

ثانيا: تصدير مؤقت ودائم (نهائي)[1]:

أ- **تصدير مؤقت:** ويشمل تلك البضائع أو الأموال التي يتم تصديرها إلى الخارج لمدة معينة من الزمن ثم يعاد استيرادها ومنها:

✓ المنتجات التي يراد تقديمها في المعارض والمؤتمرات أو الصالونات الدولية.

✓ مواد وأجهزة أو آلات أشغال ضرورية للقيام بمهمات عمل في الخارج أو في إطار عقود المقاولة من الباطن.

✓ إرسال أجهزة وآلات لإصلاحها في الخارج.

ب- تصدير نهائي: ويشمل تلك السلع والخدمات التي يتم تصديرها بصفة نهائية بحيث تنقطع علاقتها بالمصدر بمجرد وفائه بالتزاماته التعاقدية مع المستورد.

ثالثا: التصدير المباشر وغير المباشر:

أ- **التصدير المباشر:**هو دخول الشركة بصفة مباشرة في عمليات التصدير مع تحملها كلفة الاستثمار والمخاطرة ومفترضة بأن العوائد المتحققة من وراء دخولها المباشر يغطي كلف الاستثمار فضلا عن رغبتها في عدم إعطاء حصة من عوائدها المتحققة إلى الوسطاء [2]، ويمكن أن يتم ذلك في عدة قنوات تتمثل في[3]:

1. قسم تصدير محلي: حيث تخصص المنشأة في بلدها الأصلي قسم خاص بعمليات التصدير وبإشراف مدير يرأس مجموعة مستخدمين، وتنحصر مهام القسم في أداء كافة الأنشطة المتعلقة بالتصدير، والقيام بعمليات البيع الفعلي للمنتوجات وتقديم المساعدة التسويقية للمنشأة في مجال الأسواق الخارجية.

2. فرع الجمعيات الدولية أو الخارجية: أو ما يسمى بمفهوم الشركة التابعة وتسمح هذه الأخيرة بتحقيق سيطرة أكبر في السوق الدولية، ويتعامل الفرع بجميع السياسات التسويقية الخاصة بالصادرات (بيع، تخزين، ترويج وتوزيع).

---

[1] – بلقلة ابراهيم، **آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي " دراسة حالة الجزائر"**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: نقود ومالية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2009/2008، ص89.

[2] – ثامر البكري، **التسويق: أسس ومفاهيم معاصرة**، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006،ص280.

[3] – عماري جمعي، **استراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه، شعبة: تسيير المؤسسات، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر،2011، ص152.

3. ممثلي مبيعات التصدير المتجولين: هنا ترسل المؤسسة ممثلين فيها إلى دول أخرى بغرض التعريف بمنتجاتها أو التفاوض، أو عقد الصفقات التجارية مع الجهات المستفيدة.

4. الوكلاء أو الموزعين الأجانب: يمكن أن تتعاقد المؤسسة مع وكلاء أو موزعين أجانب لغرض بيع منتجاتها نيابة عن المؤسسة، وفي هذا الإطار يمنح للوكلاء الحقوق الخاصة التي تتيح لهم إمكانية تمثيل المؤسسة في بلادهم.

ب- التصدير غير المباشر: وهي من أولى الطرق المعتمدة في الدخول للأسواق الخارجية رغم أهميتها الكبيرة، حيث مثل هذا الأسلوب ما قيمته 700 مليار دولار للصادرات الأمريكية ونسبة قدرها 10 % من إجمالي الناتج القومي وبزيادة قدرها 07 % تقريبا في عام 1994 عما هو عليه في عام 1986. وتقوم هذه الطريقة أو الشكل في الدخول للأسواق الخارجية على وجود طرف وسيط ينوب عن الشركة في تصدير منتجاتها إلى الأسواق الخارجية [1]، وبالتالي يتوزع وسطاء التصدير حسب الفئات التالية [2]:

1. عملاء التصدير: ويتدخلون باسمهم الشخصي يعقدون اتفاقيات مع الموزعين مقابل حصولهم على عمولة شريطة أن يتحمل المنتج مختلف المخاطر مثل: سعر الصرف.

2. تجمعات المصدرين: تقدم خدمات متشابهة لخدمات العملاء إلا أنها تعمل لحساب مجموعة من المؤسسات.

3. مفاوض الاستيراد والتصدير: وهو يقوم بالعمليات التجارية، وظيفته شراء السلع وإعادة بيعها بالخارج.

4. شركات تجارية متنوعة: وتنقسم إلى:

✓ **وسطاء الاستيراد:** وهو الحصول على السلع من الخارج والقيام بتخزينها وتوزيعها، ومن بينهم الأعوان التجاريون والموزعون يعملون مقابل عمولة.

✓ **السماسرة وشركات العبور:** وتقوم شركات العبور بتسوية عمليات النقل لحساب المؤسسات الأخرى خاصة السلع المصدرة، كما أنها تقوم بسمسرة العمولة إلى جانب ذلك بضمان النقل والتخزين وحل المنازعات التي تحدث التجارة الخارجية.

الفرع الثاني: أهداف التصدير

[1] – ثامر البكري، مرجع سبق ذكره، ص280.

[2] – مولاي عبد القادر، **التصدير كإستراتيجية لتحقيق التنمية الاقتصادية**، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامع بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2007/2006، ص07.

قد تسمى المؤسسة دائما من أجل تحقيقها مجموعة من الأهداف لاسيما منها النمو، البقاء والاستمرارية ولا يتسنى لها ذلك إلا من خلال كسب مكانة على المستوى المحلي والدولي وتلجأ إلى التصدير كمبرر لتحقيق الأهداف الموجودة والتي تختلف من مؤسسة إلى أخرى ويهدف التصدير إلى تحقيق واحد أو أكثر من الأهداف التالية[1]:

1. الأهداف المرتبطة بالتنمية:

- تقسيم القدرات الموجودة لدى الدولة: إن رفع المبيعات بالتصدير يؤدي إلى استغلال الطاقات الإنتاجية العاطلة وامتصاص التكاليف الثابتة مما يجعل المؤسسة قادرة على الرفع من المردودية الإنتاجية للمعدات والعمال.
- استغلال الفروق بين دورات حياة المنتجات في أسواق التصدير: قد يساهم التصدير بالدخول للأسواق الجديدة، مما يزيد في إتاحة فرصة ممكنة للمنتجات المحلية للاستمرار في الحصول على قبول السلع والخدمات في الأسواق الجديدة أطول فترة ممكنة قد تزيد عن فترة بقاء السلع أو الخدمات في الأسواق الداخلية.
- تعويض جهود البحث والتطوير: لكي تضمن المؤسسة مكانتها في السوق وجب عليها القيام بنشاطات البحث والتطوير التي تتطلب ميزانيات ضخمة، غالبا ما تتعدى هذه الأخيرة قدرات المؤسسة وحتى تتمكن هذه الأخيرة من تغطية هذه النفقات يكون لازما عليها القيام بتصدير منتجاتها إلى أسواق ذات مردودية أكثر والتي عادة ما تكون متوفرة بكثرة في الأسواق الخارجية.
- الحاجة إلى تطوير المنتجات وفق اتجاهات المنافسين: إن اللجوء إلى التصدير يحتم على المؤسسات القيام بالابتكارات والتحسينات اللازمة لخصوصيات وشروط استعمال المنتجات، وهذا نظرا لاختلاف أذواق ومتطلبات الزبائن في الأسواق العالمية.

2. الأهداف المرتبطة بالإستراتيجية:

- تحقيق تنويع جغرافي للصادرات لتجنب المخاطر: لكي تؤمن المؤسسة نفسها أو نشاطها من المخاطر سواء كانت سياسة اقتصادية أو اجتماعية، تلجأ للتصدير كوسيلة للهروب من مشاكل السوق المحلية، ففي الجزائر مثلا تضخم الأسعار وجعل منتجات بعض المؤسسات ليست في متناول المستهلك المحلي،

[1] – عتيق الشيخ، **الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص: اقتصاد دولي، جامعة وهران، الجزائر، 2012/2011، ص ص79-81.

الأمر الذي يدفع بهذه المؤسسات للتصدير لضمان انسياب أفضل لمنتجاتها وتحافظ على دورة حياة مخزوناتها.

- مراقبة بعض أجزاء السوق الدولية: إن المؤسسات التي تعتمد على إستراتيجية طويلة المدى في توسيع نشاطها وتدويله وتكون لديها رغبة في الحفاظ وتأمين وجودها على بعض أجزاء السوق الدولية خاصة الهامة منها، وذلك عن طريق التصدير من خلال مراقبة السوق الخارجية وتحليلها، وعليه تحمي المؤسسة نفسها من المنافسة الموجودة في الأسواق إذ تتيح لها الفرصة للإطلاع الدائم على تطور هذه الأسواق.

3.الأهداف المرتبطة بالجانب المالي:

- زيادة رقم الأعمال: إن رفع رقم الأعمال هو المحفز العام لدى المصدرين، فهو هدف كمي لتوسيع حجم نشاط المؤسسة ولكن له تأثيرات نوعية، فهذا التوسيع يكون متجانسا، له مردودية مساهميه وهيكلة مالية متوازنة.
- رفع مردودية رؤوس الأموال المستخدمة: تقوم المؤسسات باستثمارات تختلف من حيث طبيعتها ومردوديتها، فزيادة المبيعات عن طريق التصدير من شأنه أن يسمح للمؤسسة الحصول على أرباح وذلك كون أسواق التصدير مختلفة، وتتيح البيع بهوامش مرتفعة، وهذه الأرباح يجب تحديدها بكل دقة بإسقاط مصاريف التعبئة والتغليف والنقل.
- الرغبة في الحصول على العملة الصعبة: تدويل المؤسسة عن طريق التصدير يتيح لها فرصة التمويل الذاتي للمنتوج الدائم للمؤسسة، بسبب تحصيلها لعائدات بالعملة الصعبة. وكذا الحصول على رؤوس أموال لتمويل مباشرة من الأسواق الخارجية في شكل قروض تصدير، التي تدعم القدرة التفاوضية للمؤسسات المصدرة إذا أرادت الاقتراض مجددا.

المطلب الثالث: دوافع التصدير وملامح نجاحه

سنقوم من خلال هذا المطلب بالتطرق إلى مختلف الأسباب الدافعة إلى سياسة التوجه للتصدير، كما سنقوم بذكر الملامح التي تبين مدى نجاح عملية التصدير في أية دولة.

الفرع الأول: دوافع التصدير

تهدف سياسة التوجه للتصدير إلى التركيز بشكل رئيسي على الأسواق الخارجية، حيث الصادرات في الدول النامية مسؤولة بشكل أساسي عن تمويل التنمية الاقتصادية لذا أصبح التوجه نحو التصدير وتنمية الصادرات من أهم الأهداف الاقتصادية وذلك لعدة أسباب تتمثل فيما يلي:

✓ تسعى بعض الشركات إلى استغلال الطاقة الإنتاجية والتسويقية الفائضة لديها والاستفادة من تكاليف الإنتاج المنخفضة والتوزيع لتمتع الشركات بمزايا الإنتاج الكبير (الوفرات السليمة) ومنذ أن أظهرت مجموعة بوسطن الاستثمارية (B.C.G) إن مضاعف الإنتاج يمكن أن يقلل التكاليف بنسبة قد تصل إلى 30 % سعت الشركات وراء هذا الهدف، فزيادة الإنتاج للسوق الدولية يساعد أيضا على تخفيض تكلفة الإنتاج بالنسبة إلى المبيعات المحلية، وأنه يزيد القدرة التنافسية للشركات محليا يساعد تخفيض التكلفة أيضا، ومن خلال زيادة المبيعات على كسب حصة أكبر في الأسواق الدولية المستهدفة[1]. وهذا يعني التفتيش والبحث المتزايد عن أسواق تصدير جديدة وفيما بعد البحث عن الاستثمار في الخارج من خلال فتح فروع إنتاج تابعة للشركة الأم.

✓ تعمل الدول المصدرة على تدعيم تجارتها الخارجية والبحث عن التكتلات والمنظمات وبالتالي المنافسة في الأسواق الأجنبية من حيث النوعية والأسعار[2].

✓ عرفت معدلات التبادل الدولي تدهورا لا يصب في مصلحة الدول النامية، ويرجع سبب ذلك في الأساس إلى اتجاه أسعار السلع الصناعية التي تصدرها الدول الصناعية المتقدمة لأسواق الدول النامية إلى الارتفاع الشديد، وفي الجهة المقابلة اتجاه أسعار السلع الأولية باستثناء البترول إلى الانخفاض ويرجع هذا التدني في أسعار الموارد الأولية الخام إلى تراخي الطلب العالمي عليها كنتيجة للتقدم العلمي والتكنولوجي الذي حققته الدول الصناعية المتقدمة وهو ما ساعدها على الاقتصاد في الموارد الأولية المستوردة والتي تستخدم لإنتاج الوحدة من السلع الصناعية[3].

✓ نمو الطلب في السوق الأجنبي وكذا ضعف التنافسية فيه وهو عامل مهم لاقتحام السوق الخارجية وهناك دوافع أخرى نابعة من داخل المؤسسة منها[4]:

- **عوامل تجارية:** تتمثل في تشبع السوق، ركود السوق، موسمية السوق، تخصص المؤسسة.

---

[1]– رضوان المحمود العمر، **التسويق الدولي**، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2007، ص87.

[2]– رفيقة صباغ، **أثر الدولار و الأورو على التجارة الخارجية الجزائرية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، فرع: تحليل اقتصادي، جامعة أبو بكر بالقايد تلمسان، الجزائر، 2007/2006، ص150.

[3]– مصطفى بن ساحة، **أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، تخصص: تجارة دولية، المركز الجامعي، غرداية، الجزائر، 2011/2010، ص72.

[4]– لعلاوي عمر، **تشخيص التصدير بالمؤسسة وتحليل البيئة الخارجية ودورها في تحديد إستراتيجية نمو الأسواق**، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، تونس، 2007، ص 150.

- **عوامل مالية:** تتمثل في البحث عن غلة الحجم واسترجاع الاستثمارات من خلال التوسع في المبيعات، وتخفيض تكاليف الإنتاج وتخفيض الخطر من خلال التدويل والتواجد في عدة أسواق دولية.
- **عوامل بيئية:** تتمثل في طلب تلقائي من الزبائن الأجانب وتغير المحيط الدولي نتيجة إزالة القيود وكذلك رغبة المسير في تدويل المؤسسة لامتلاكها الخبرة وجبه على تحمل المخاطر.
- عجز السوق المحلية عن تحقيق هدف النمو المتواصل أي أن إيجاد قطاع تصديري يمكن أن يشكل النواة الإستراتيجية لتنمية أشمل.
- يعتبر التصدير مخرج إما تعاني منه بعض المؤسسات من فائض طاقتها الإنتاجية[1].

الفرع الثاني: ملامح نجاح التصدير

يمكن إبراز أهم ملامح النجاح في ما يلي[2]:

1. مدى التطور الفعلي للهيكل السلعي والخدمات المصدرة ليحقق هذا التطور أكبر قدر من التنوع.

2. مدى القدرة على تحقيق زيادة مطردة في حصيلة الصادرات من السلع وخدمات تقليدية وجديدة دون أن يترتب على ذلك زيادة في التكلفة وخاصة بالنسبة لعوامل الإنتاج النادرة نسبيا.

3. مدى الاستقرار وانتظام التصدير إلى مختلف الأسواق الخارجية مما يدعم الموقف التنافسي في تلك الأسواق ليساعد على زيادة حصتها منها.

4. مدى التنويع الفعلي في نطاق الأسواق الخارجية، وبالتالي مدى تقليل الاعتماد على عدد محدود من الأسواق الرئيسية التقليدية مع ما يصاحب هذا الاعتماد من ضغوط اقتصادية وسياسية.

5. مدى تفعيل عمليات إنتاج السلع التي تمتلك الدولة والشركة فيها ميزات نسبية في إنتاجها والتركيز على التخصص والتكامل والإنتاج.

6. دراسة الأسواق المستهدفة والتعرف على طبيعة احتياجاتها الحقيقية من سلع وخدمات[3].

---

[1]– حمشة عبد المجيد، **دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاد دولي، قسم علوم الاقتصاد، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2013/2012، ص 55 56.

[2]– محمد بن دليم القحطاني، **كيف يمكن التعرف على مدى جاهزية المؤسسات العربية لتصدير منتجاتها إلى الأسواق العالمية**، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي، تونس، 2007، ص139.

[3]- بن عربية مونية، مرجع سبق ذكره، ص08.

المبحث الثاني: أساليب تنويع وتنمية الصادرات ومعوقاتها

تحتاج قضية تنمية وتنويع الصادرات إلى حزمة متكاملة من السياسات والآليات في مختلف المجالات سواء في مجال الإنتاج أو الاستثمار أو التسويق، مع العمل على توفير مجموعة من الحوافز للمصدرين والعمل على حل مختلف المشاكل والأخطار التي تعوقهم، ويجب أن تتسم هذه السياسات والآليات بالمرونة لتلاءم التغيرات في أسواق التصدير.

وسنقوم من خلال هذا المبحث بالتطرق إلى مختلف الآليات التي من شأنها العمل على تنويع وتنمية الصادرات والتي تتمثل في تخفيض قيمة العملة، وتوفير التمويل اللازم للمشروعات التصديرية، وتأمين هذا التمويل، والاعتماد على مقاربة التسويق الدولي، وكذا منح تحفيزات جمركية وضريبية للمشروعات التصديرية.

المطلب الأول: تخفيض قيمة العملة وأثره على الصادرات

إن سياسة تخفيض سعر الصرف ليست مجرد مسألة تكتيكية تنتهج لتصحيح الأسعار المحلية وزيادة تنافسيتها بقدر ما هي قضية إستراتيجية تتمثل في تحديد سعر الصرف دون قيمته الحقيقية والحفاظ عليه لمدة معينة لترويج الصادرات، المصنعة محليا وتعزيز تنافسية العملة الوطنية والحفاظ على التوازن الخارجي، وهو النهج الذي تبنته الكثير من البلدان حيث أن سعر الصرف التنافسي يعد اليوم مكونا أساسيا للنمو والعملة في هذه الدول.

الفرع الأول: مفهوم تخفيض قيمة العملة

إن الحديث عن ماهية سياسة تخفيض قيمة العملة يجرنا إلى التعريف بين هذا المفهوم ومفهوم آخر كي لا يتم الخلط بينهما، حيث يجب التعريف هنا بين مصطلح التخفيض الذي يعبر عن عملية ذات طابع تقني محدد من طرف السلطات النقدية ومصطلح الانخفاض في قيمة العملة الذي يشير إلى تدهور ما يصيب العملة ويعبر عن ظاهرة اقتصادية.

بناءا على هذا فإن عملية التخفيض تمثل قرارا تتخذه السلطات النقدية بهدف تغيير سعر الصرف الرسمي لعملة بلد ما بالنسبة إلى عملة دولة أخرى تمثل عملة مرجعية للتخفيض (ذهب، دولار، يورو، .....) وذلك بغية تحقيق هدف أساسي يتمثل في إعادة التوازن لميزان المدفوعات[1].

ويقصد كذلك بتخفيض قيمة العملة قيام دولة ما بتخفيض قيمة عملتها بالعملات الأجنبية بحيث تصبح تساوي عددا أقل من ذي قبل من هذه العملات. أي أن سعر صرفها يكون أقل من ذي قبل وعادة ما يكون الهدف الأساسي من تخفيض قيمة العملة الوطنية زيادة الصادرات والحد من الاستيراد بمعنى أن التخفيض يعني انخفاض سعر السلعة أو الخدمة المصدرة ومن ثم زيادة قدرتها على المنافسة في الأسواق الخارجية مقابل السلع المثيلة من دولة أخرى وفي ذات السياق تزيد تكلفة الاستيراد بذات نسبة تخفيض قيمة العملة الوطنية ومن ثم يقل الإنفاق على الواردات[2].

ويقصد كذلك بتخفيض قيمة العملة عملية ذات طابع تقني تهدف إلى تغيير قيمة العملة بالنسبة إلى معيار مرجعي، سواء كان هذا المعيار ذهبا أو عملة صعبة أو سلة من العملات أو حقوق السحب الخاصة، ومنه إلى جميع العملات المختلفة.

وتثار مشكلة التداخل في المصطلحات، فعبارة التدهور والتحسن، وكذلك التخفيض والرفع من قيمة العملة تظهر بكثير في أي حديث عن التجارة الدولية والتمويل الدولي، حيث يأخذ التخفيض في العملة مكانة عند الحديث عن سعر العملة الأجنبية في ظل نظام الصرف الثابت، حيث يكون ذلك بقرار رسمي، وعكس التخفيض هو الرفع. أما تغيرات سعر العملات الأجنبية في ظل سعر الصرف المرن فتسمى بتدهور العملة عندما تصبح أقل قيمة بدلالة العملات الأجنبية، وتحسن العملة لما تصبح أكثر قيمة بدلالة النقد الأجنبي[3].

من خلال ما سبق يمكننا تعريف تخفيض قيمة العملة على أنها تلك العملية التقنية التي تقوم بموجبها السلطات العمومية (أو النقدية)، بتخفيض قيمة العملة المحلية اتجاه قاعدة نقدية معينة وبالتالي

---

[1]- زراقة محمد، **أثار تقلبات أسعار الصرف على ميزان المدفوعات، دراسة قياسية – حالة الجزائر–**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، تخصص: اقتصاد قياسي، بنكي ومالي، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2016/2015، ص77.

[2]– محمد النبيل الشيمي، تخفيض قيمة العملة متى يكون مطلوبا؟ مقال منشور غلى الرابط، www.m.ahewar.org/s.asp?aid=162701&r=0 //:http، بتاريخ 21 فيفري 2018.

[3]– بلقلة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص99.

اتجاه العملات، بهذا المعنى يترتب عليه تخفيض الأسعار المحلية مقومة بالعملات الأجنبية ويرفع الأسعار الخارجية المقومة بالعملة الوطنية.

الفرع الثاني: أسباب تخفيض قيمة العملة

هناك أسباب عديدة لتخفيض العملة يمكن تقسيمها لأسباب رئيسية وأخرى ثانوية، نبرزها فيما يلي من بينها:

الأسباب الرئيسية[1]:

✓ تحسين ميزان الحساب وإزالة الخلل فيه هو السبب الرئيسي وراء إتباع هذه السياسة، وتفسير ذلك هو أن تخفيض قيمة العملة يجعلها رخيصة أمام العملات الأخرى الأمر الذي يجعل السلع المحلية رخيصة بالمقارنة مع السلع الأجنبية الأخرى، مما يؤدي إلى تشجيع الأجانب على شراء السلع الوطنية التي أصبحت رخيصة الثمن بسبب انخفاض قيمة العملة المحلية فترفع صادرات البلد وينخفض حجم الاستيراد من السلع الأجنبية.

✓ الحد من تصدير رؤوس الأموال إلى الخارج وتشجيع استيرادها من الخارج.

✓ زيادة دخل بعض الفئات المنتجة وتخفيض عبئ مديونيتها وذلك لتسهيل تصريف منتوجاتها في الأسواق الخارجية أو لتدهور أثمانها في الأسواق العالمية.

✓ معالجة مشكل البطالة في الاقتصاد القومي حيث ينتج عن التخفيض تشجيع التوسع في الصناعات التصديرية.

الأسباب ثانوية:

✓ ارتباط العملة بكتلة نقدية معينة: أي ارتباط عملات الدول بالمناطق النقدية مثل الدولار والفرنك...الخ. فالتغير الحاصل في قيمة العملة القيادية ضمن إطار منطقة نقدية معينة ينعكس على القيمة الخارجية لبقية العملات[2].

✓ إيجاد العلاقة الواقعية للعملة الوطنية مع العملات الأجنبية وتعتمد هذه العلاقة على أساس معرفة تطور مستوى الأسعار المحلية، لان مستوى الأسعار المحلية سوف ينعكس على القوة الشرائية المحلية

[1]– صبحي حسون الساعدي، إياد خماد عبد، **أثر تخفيض سعر الصرف على بعض المتغيرات الاقتصادية مع التركيز على انتقال رؤوس الأموال في بلدان مختارة**، مجلة جامعة الأبيار للعلوم الاقتصادية والإدارية، العدد: 07، 2011، ص91.

[2]- منهوم بلقاسم، **أثر تخفيض القيمة الخارجية للعملة الوطنية على ميزان المدفوعات**، دراسة قياسية لحالة الجزائر 1970–2009 ، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: مالية دولية، جامعة وهران، الجزائر، 2013/2012، ص84.

للعملة الوطنية. لذلك فإن سعر الصرف عملة معينة إزاء عملة أخرى يعتمد على مقارنة التغيرات في مستويات الأسعار المحلية في كلا البلدين.

✓ تنشيط القطاعات التصديرية وبقية القطاعات التي تعتمد عليها الدولة وذلك لأن السلع المصدرة أو أي سلع أخرى تعتمد على قطاعات تكميلية أخرى فإن تطور القطاع التصديري يؤدي إلى تطوير بقية القطاعات السابقة سواء من ناحية استغلال الطاقة الإنتاجية أو استخدام المزيد من اليد العاملة[1].

الفرع الثالث: أهمية سياسة تخفيض قيمة العملة وأهدافها

تسعى سياسة تخفيض قيمة العملة إلى تحقيق التوازن الداخلي والخارجي فهي تعتبر من أهم سياسات سعر الصرف، حيث تستعمل هذا الإجراء من أجل تحقيق أهداف اقتصادية وطنية محددة تختلف من دولة لأخرى وذلك حسب الأولويات وخصائص الهياكل الاقتصادية ومستوى النمو، والتي تهدف أساسا إلى إعادة تحسين مستوى الميزان التجاري بالدرجة الأولى.

أولا: أهمية سياسة تخفيض قيمة العملة

إن التخفيض يجعل من أسعار الصادرات تنخفض من منظور الأجانب، وبالتالي فان الطلب الأجنبي على المنتجات المحلية يميل إلى الارتفاع، أما بالنسبة للواردات ترتفع قيمتها بالنسبة للعملة الوطنية، هذا ما يجعل من حجم الواردات يميل إلى الانخفاض. ولهذا فإن المنتجين يقومون بتحويل أو نقل عوامل الإنتاج إلى القطاعات التي تسمح لهم بتحقيق مردودية أكثر وبذلك يفضلون الإنتاج في قطاع التصدير وإحلال الواردات، وفي هذا الإطار يمكن أن يكون سعر الصرف أداة تسيير للعرض والطلب والتخفيض الفعال للموارد، ولا يؤثر التخفيض في حساب التجارة المنظورة فحسب، حيث يساهم في تحسين من جهة أخرى وضعية حساب التجارة غير المنظورة، الراجع إلى زيادة إقبال الطرف الأجنبي على الخدمات المحلية التي يراها منخفضة التكلفة، ويعد من جهة أخرى إقبال الطرف المحلي على الخدمات الأجنبية، كما يحدث هذا مع رأس المال الأجنبي الذي من دوره أن يساهم في تحسين وانتعاش حساب رأس المال[2].

[1]– صبحي حسون الساعدي، إياد حماد عبد، مرجع سبق ذكره، ص91.

[2]– عبد الجليل هجيرة، **أثر تغيرات سعر الصرف على الميزان التجاري**، دراسة حالة الجزائر، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، تخصص: مالية دولية، مدرسة الدكتوراه: التسيير الدولي للمؤسسات، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2012/2011، ص49.

بالإضافة إلى التأثير المباشر على ميزان المدفوعات قد يكون للتخفيض شأن في زيادة دخل الفئات المنتجة وتخفيض عبئ مديونيتها، وذلك لتسهيل تصريف منتجاتهم في الأسواق الخارجية أو ارتفاع أثمانها في الأسواق العالمية، وبالإضافة إلى حماية الصناعة الناشئة، قد يهدف التخفيض إلى علاج مشكلة البطالة في الاقتصاد الوطني، حيث ينتج عنه التوسع في الصناعات التصديرية[1].

ثانيا: أهداف سياسة تخفيض قيمة العملة

تطورت الأهداف المتوخاة من سياسة التخفيض مع تطور السياسة نفسها، فيفترض أن هذا الإجراء يؤدي إلى تقليص مدفوعات الدولة للخارج وزيادة مقبوضاتها من الخارج، ويكون ذلك باتجاه تحقيق جملة من الأهداف:

✓ علاج أو تقليص عجز ميزان المدفوعات: وهو محور سياسة التخفيض، وذلك عند قيام الدولة بالتدخل في أسواق الصرف بغرض تقليص الفارق بين المستوى العام لأسعار منتجاتها عن الأسعار في الخارج دون اللجوء لسياسة انكماشية، وتكون هذه المعالجة بزيادة الصادرات التي تصبح تكلفتها أقل بالنسبة للأجانب، وتقليص الواردات لارتفاع الأسعار الأجنبية لها بالنسبة للمستوردين المقيمين[2].

✓ الحصول على نقد أجنبي إضافي يساعد على الوفاء بالالتزامات المديونية لخارجيته نتيجة زيادة الصادرات، بالإضافة إلى أن تقليص الواردات يعني تقليص حجم الدين الخارجي وخدمته بالنسبة للصادرات والناتج المحلي[3].

✓ زيادة القدرة الإنتاجية في استخدام الموارد العاطلة، وتوجيه هيكل الإنتاج نحو إنتاج سلع التصدير بتحويل موارد الإنتاج من سلع البديلة والسلع غير القابلة للتبادل إلى القطاع التصديري، والتوسع في الصادرات يتطلب توفير الطاقات بزيادة رأس المال من التدفقات المالية الأجنبية أو نتيجة دخول إدخال وطني مترتب عن التخفيض، وتكون النتيجة تحسين كفاءة الاستثمار الوطني[4].

---

[1]– بربري محمد آمين، **سياسة التحرير التدريجي للدينار انعكاساتها على تطور وضعية عناصر ميزان المدفوعات الجزائرية خلال الفترة 1990–2003**، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير، تخصص: نقود ومالية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، الجزائر، 2005/2004، ص79.

[2]– لعروق حنان، **سياسة سعر الصرف والتوازن الخارجي**، دراسة حالة الجزائر، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2005/2004، ص111.

[3]– لعروق حنان، مرجع سبق ذكره، ص 112.

[4]- عبد الحق بوعتروس، **الآثار الاقتصادية والاجتماعية لسياسة تخفيض قيمة العملة في البلاد العربية**، حالة الجزائر، بحوث اقتصادية، العدد12، 1998، ص74.

✓ زيادة القدرة التنافسية للسلع الوطنية في الأسواق الخارجية نتيجة انخفاض تكاليفها وبالتالي أسعارها المحلية بالنسبة للأجنبية. مما يؤدي إلى زيادة عوائد السلع القابلة للتصدير، وتشجيع الاستثمار الأجنبي في داخل البلد المخفض[1].

الفرع الرابع: العوامل التي يوقف عليها نجاح تخفيض قيمة العملة في زيادة حصة الصادرات

يتوقف نجاح سياسة تخفيض قيمة العملة في أحداث أثار من شأنها زيادة حصيلة الصادرات

على مجموعة من الشروط تتمثل فيما يلي[2]:

أولا: مرونة الطلب الخارجي على الصادرات: يجب أن يتسم الطلب العالمي على المنتوجات الدولية بقدر كاف من المرونة، بحيث يؤدي تخفيض العملة إلى زيادة أكبر في الطلب العالمي على المنتجات المصدرة من نسبة التخفيض، ويعطي ذلك بالصيغة التالية:

$$Ex/p = \frac{dx}{x} / \frac{dp}{p}$$

x: الطلب الخارجي على الصادرات المحلية، **dx:** التغير في الطلب الخارجي على الصادرات المحلية، **p:** أسعار الصادرات، **dp:** التغير في أسعار الصادرات، **ex:** مرونة الطلب الخارجي للسعر على الصادرات المحلية، وكلما كانت هذه القيمة كبيرة كلما دل ذلك على أن الطلب الأجنبي على الصادرات المحلية ذات درجة عالية من المرونة بالنسبة لتخفيض أسعار الصادرات المقيمة بالعملة الأجنبية، الناتجة عن تخفيض قيمة العملة الوطنية.

ثانيا: مرونة العرض الداخلي للصادرات: حيث أن زيادة الصادرات على أثر تخفيض قيمة العملة لا يتحقق إلا إذا كانت الهياكل الإنتاجية والتسويقية المحلية متكيفة مع الأسواق الخارجية، أي بمعنى آخر ضرورة اتساع العرض المحلي لسلع التصدير بقدر كاف من المرونة بحيث يستجيب الجهاز الإنتاجي للارتفاع في الطلب الخارجي على صادراتنا نتيجة انخفاض قيمة العملة الوطنية.

[1]– لعروق حنان، مرجع سبق ذكره، ص112.

[2]- بلقلة إبراهيم، مرجع سبق ذكره، ص ص101 102.

ثالثا: استقرار الأسعار المحلية: حيث أنه يجب أن يسود استقرار في الأسعار المحلية، وعدم ارتفاعها بعد التخفيض حتى لا ينعكس هذا الارتفاع في صورة ارتفاع لأسعار تكلفة المنتجات المحلية، فعملية التخفيض عادة ما يرافقها عمليات شراء من أجل المضاربة أو عمليات تخزين، مما يدفع الأسعار باتجاه الارتفاع ويلغي بالتالي العلاوة المعطاة للصادرات الناشئة عن تخفيض قيمة العملة.

رابع: استجابة السلع المصدرة لمواصفات الجودة والمعايير الصحية والأمنية الضرورية للتصدير.

خامسا: شرط مارشال– ليرنز: والذي يقضي بأن تكون مجموع مرونات السعر المتعلقة بالطلب الداخلي على الواردات وبالطلب الخارجي على الصادرات المحلية أعلى من الوحدة أي أكبر من الواحد.

المطلب الثاني: تمويل وتأمين ائتمان الصادرات

تكتسي إستراتيجية تمويل الصادرات أهمية مرموقة في العديد من الأنشطة الاقتصادية وتزداد هذه الأهمية مع التطورات الحاصلة في مختلف الاقتصاديات الوطنية والدولية حيث أن وجود علاقات التجارة الدولية أدى إلى وجود نوعين من الحاجات الملية بين المصدر والمستورد، فالمصدر بحاجة إلى الحصول على قيمة بضاعته ومنتجاته المصدرة وذلك حتى لا تتجمد أمواله في صفقات تصديرية كذلك بالنسبة للمستورد فهو يحتاج إلى فترة زمنية بعد استلامه للبضاعة قصد تصريفها لكي يتمكن من تجميع الأموال اللازمة لسداد قيمتها ولهذا وجدت مختلف أنواع التسهيلات الائتمانية لتمويل الصادرات الذي قد يقدم بالعملة المحلية أو الأجنبية.

الفرع الأول: تعريف التمويل

يعرف التمويل على أنه منح الموارد المالية اللازمة، سواء كانت دائمة أو مؤقتة لانجاز المشاريع الاستثمارية أو من أجل الاستغلال، حيث أن النظرة التقليدية للتمويل هي الحصول على الأموال واستخدامها لتشغيل أو تطوير المشاريع والتي ترتكز أساسا على تحديد أفضل مصدر للحصول على أموال من عدة مصادر مشابهة[1].

الفرع الثاني:مصادر التمويل

إن عملية التمويل تعرف بعملية التغطية الكاملة لمشروع معين سواء كان ذلك داخليا أو خارجيا على المستوى المحلي أو الدولي لأي مؤسسة أو شركة في التجارة الدولية وتتمثل هذه المصادر في:

[1]- قورين حاج قويدر، كتوش عاشور، **سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية حالة مؤسسة SNVI، جامعة بسكرة، 21–22 نوفمبر 2006، ص01.

أولا: التمويل المحلي: هو كل الموارد المتاحة التي يمكن توفيرها من مصادر مختلفة لتمويل التنمية المحلية على مستوى الوحدات المحلية[1]. يعتمد مثل هذا النوع من التمويل على المؤسسات المالية والأسواق المالية المحلية وهو يضم المصادر المباشرة وغير المباشرة المحلية.

ثانيا: التمويل الدولي: هذا النوع من التمويل يعتمد بالدرجة الأولى على الأسواق المالية الدولية مثل: البورصات والهيئات المالية الدولية أو الإقليمية وبعض المؤسسات الإقليمية، بالإضافة إلى البرامج التمويلية الدولية التي تكون في شكل إعانات أو استثمارات مثل ما هو الحال بالنسبة لبرنامج ميدا الذي أطلقه الاتحاد الأوروبي في إطار الشراكة الأورومتوسطية[2].

الفرع الثالث: أنواع تمويل الصادرات

يمـــــكن توفير التمويل اللازم للعملية التصديرية من خلال إبراز الأدوات والآليات الكفيلة بذلك كما يلي:

أولا: تمويل الصادرات قبل الشحن

1. تعريفه: يقدم هذا التمويل للمنتج أو المصدر رأس المال العامل اللازم للإنتاج وذلك في الفترة الواقعة بين تلقي أمر التوريد الخارجي إلى وقت شحنها، وذلك بهدف إعداد وتجهيز السلع والبضائع المصدرة حتى وصولها إلى الميناء، فالتمويل قبل الشحن يعني قيام المصدر بتدبير الأموال اللازمة له لكي يتابع باستمرار إنتاجه سواء كان إنتاجا زراعيا أو صناعيا، وعادة ما تقدم هذه الأموال كنسبة مئوية من قيمة عقود البيع أو صفقات التصدير المتعاقد عليها[3].

2. الآليات المختلفة لتمويل الصادرات قبل الشحن: هناك العديد من الطرق والأسباب أمام المشروعات التصديرية للحصول على التمويل قبل الشحن وفيما يلي سوف نحاول إبراز أهم هذه الأسباب:

✓ التمويل الذاتي: يعرف بأنه اعتماد المؤسسة على مواردها الذاتية المتاحة والمتمثلة في الاحتياطات والأرباح المحتجزة وعلى ما تحوزه في خزينتها من أصول نقدية سائلة وكذا الإهتلاكات.

---

[1]- وهبة بن ناصر، **التمويل المحلي ودوره في عملية التنمية المحلية**، مجلة البحوث والدراسات القانونية والسياسية، العدد السادس، جامعة البليدة، ص91.

[2]– قورين حاج قويدر، كتوش عاشور، مرجع سبق ذكره، ص91.

[3]– بلقلة إبراهيم، مرجع سبق ذكره، ص105.

كما تعرف على أنه تلك الأموال المتولدة من العمليات الجارية للمؤسسة أو من مصادر عريضة دون اللجوء إلى مصادر خارجية للتمويل[1].

✓ التسهيلات الائتمانية المقدمة من الجهاز المصرفي: نظرا لصعوبة توافر الموارد المالية الذاتية بالقدر الذي يتناسب واحتياجات المشروع التصديري وبالتالي عدم القدرة على تلبية الاحتياجات التمويلية اللازمة لتهيئة وإعداد الصفقة التصديرية فأنه من الضروري أن تلجأ المشروعات التصديرية صوب الجهاز المصرفي للحصول على التسهيلات التمويلية اللازمة بالقدر وفي الوقت المناسبين حيث تأخذ هذه التسهيلات عدة أشكال تتمثل في:

- تسهيلات السحب على المكشوف؛
- القروض بضمان الأصول المصدرة؛
- القروض بضمان التنازل عن حصيلة خطاب الاعتماد المستندي.

✓ مؤسسات التمويل المختلفة: إلى جانب الوسائل السابقة الذكر والتي يستطيع المصدر أن يلجأ إلى إحداها للحصول على التمويل اللازم لصفقاته التصديرية قبل الشحن، فقد وجدت العديد من المؤسسات المالية المتخصصة والتي نشأت خصيصا من أجل تلبية الاحتياجات المالية للمشروعات الاقتصادية بصفة عامة والمشروعات التصديرية بصفة خاصة، ومن أمثلة هذه المؤسسات شركات التمويل بمختلف أنواعها ومؤسسات تمويل الصادرات وبنوك التصدير وكذلك بنوك الاستيراد[2].

ثانيا: تمويل الصادرات بعد الشحن:

1. تعريفه: يمنح هذا التمويل الفجوة التمويلية التي قد يعاني منها المشروع التصديري في الفترة مابين قيامه بشحن البضاعة إلى غاية سداد صادراته من المستورد الأجنبي وفقا لشروط العلاقة التعاقدية وهذا النوع من التمويل يختلف في طبيعته في فترة ما بعد الشحن وذلك تبعا للمنتجات والسلع المصدرة حيث ينقسم تمويل الصادرات بعد الشحن إلى نوعين مختلفين هما:

✓ تمويل قصير الأجل للصادرات بعد الشحن.

✓ تمويل متوسط وطويل الأجل بعد الشحن.

[1] – نظير رياض محمد الشحات وآخرون، **الإدارة المالية**، المكتبة العصرية، مصر 2001، ص 221.

[2]- بلقة إبراهيم، مرجع سبق ذكره، ص ص106 107.

2. التمويل قصير الأجل للصادرات بعد الشحن: يعد التمويل قصير الأجل للصادرات من صور تمويل ما بعد الشحن في الدول المصدرة للسلع الاستهلاكية حيث تباع هذه السلع على أساس الائتمان قصير الأجل[1]. ويقصد بالتمويل قصير الأجل للصادرات بعد الشحن، ذلك التمويل الذي يمنح للمصدر على صفقات ذات آجال دفع لا تتجاوز 180 يوم أو أقل وذلك بغرض توفير السيولة المالية للمصدر لحين وصول مستحقاته التصديرية من المستورد الأجنبي[2].

أ- وسائل التمويل قصيرة الأجل للصادرات بعد الشحن: هناك العديد من الوسائل التي توفر التمويل قصير الأجل للصادرات بعد الشحن يمكن إبرازها فيما يلي[3]:

- التمويل بالخصم: يقصد به أنه العملية التي يقوم فيها العميل بتحويل ملكية الكمبيالة إلى البنك، على أن يقوم هذا الأخير وبدون انتظار لميعاد استحقاقها بدفع قيمة الكمبيالة أو الورقة التجارية إلى المستفيد نقدا أو في حسابه الخاص، وذلك مقابل خصم جزء من قيمتها نظير الخدمات التي يقوم بها البنك وكذلك مقابل الفوائد المستحقة عن الفترة الجارية من تاريخ الخصم وحتى تاريخ الاستحقاق.
- الاعتماد بالتوقيع: يقصد به التعهد الصادر من البنك، أي أنه مجرد تعهد بالدفع أو التسديد أو استرجاع المصروفات في حالة عجز أو ضعف المشروع التصديري، وغالبا ما يكون ذلك في حالة صادرات الخدمات، ومعنى ذلك أن البنوك في هذه الصورة لا تضع أية أموال تحت تصرف عملائها وإنما تلتزم فقط بوضع توقيعها على الكمبيالة في مواجهة عملائه الآخرين.
- الاعتماد بالقبول: هذا البنك القائم بالتحصيل يقدم المستندات مقابل القبول في وقت محدد للمستورد وذلك أن المشتري يملك البضاعة في التاريخ الحقيقي للدفع، وبالتالي يمكن أن يتصرف بها كما يريد إذا أراد بيعها وتسديد الأموال المستحقة. إذا البائع يعطي آجال للدفع للمشتري ويتم في المقابل الضمان وهو القبول من طرف المشتري أي الدفع في الآجال، وهذا المورد وهو الذي يتحمل مخاطر الدفع ويغير سعر الصرف طوال فترة السفتجة وبسبب هذه المخاطر بعض الموردين يطلبون أن يكون القبول مؤيد من طرف البنك وهذا التأييد عبارة عن كفالة السفتجة في الأحيان ثم العملية بواسطة إمضاء خلف السفتجة.

---

[1]- شعبان رأفت محمد، **نظم تمويل وضمان ائتمان الصادرات التجارية المصرية**، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005، ص155.

[2]- إمكانية حصول المشروعات الصغيرة والمتوسطة على تمويل الصادرات، منتدى البحوث الاقتصادية، مركز البحوث للتنمية الدولية، ص10.

[3] - بلقلة إبراهيم، مرجع سبق ذكره، ص ص108 109.

• التمويل بالنقد الأجنبي: تعتبر آلية التمويل بالنقد الأجنبي وسيلة مزدوجة فهي وسيلة لتغطية مخاطر تقلبات أسعار الصرف، فضلا عن كونها وسيلة جيدة ومرضية لتلبية الاحتياجات التمويلية والضرورية للمشروعات التصديرية، ولذلك يمكن القول بأنه آلية القروض والسلف قصيرة الأجل بالعملة الصعبة لا تشكل وسيلة ثانوية لتمويل الصادرات بل يجب أن تنشأ كبديل ناجح لتمويل العمليات التصديرية.

3. التمويل المتوسط وطويل الأجل بعد الشحن:

• عمليات التأجير التمويلي: لقد أبتكر الفكر الاقتصادي والفكر القانوني طريقة جديدة لتدبير التمويل اللازم للمشروعات بصفة عامة والتصديرية منها بصفة خاصة من غير التملك أو الإقراض وإنما عن طريق التأجير التمويلي للأصول والمعدات. فالتأجير التمويلي عبارة عن عقد طويل الأجل فهو يعتبر من أعمال الوساطة المالية، لذلك فالمؤجر يمول شراء الأصل الذي يحتاج إليه المستأجر وهذا النوع غير قابل للإلغاء يستعمل في تأجير الأراضي، المباني والمعدات والآلات. فخاصية عدم إلغاء عقد الإيجار التمويلي حتى في حالة عدم الحاجة إلى الشيء المؤجر تجعل هذا العقد قريبا من بعض أنواع التمويل طويل الأجل.

• عمليات التأجير التشغيلي: في هذا النوع تكون مدة عقد الإيجار أقل من العمر الإنتاجي للأصل المؤجر ومن أمثلة ذلك تأجير السيارات والمعدات وليس هناك أي علاقة بين العمر الاقتصادي للأصل المؤجر وعقد الإيجار[1].

• آلية تمويل المشاريع: ويمكن تعريفها على أنها جمع المال اللازم لمشروع استثماري، سواء كان مشروعا موجها نحو الربح أو الاستثمار في الهياكل الأساسية، أو أن يكون مشروعا تقنيا أو ماليا، ويتوقع فيه ما يلي:

✓ أن يكون التدفق النقدي للمشروع وربحه الصافي كافيين على ترك هامش أمان لتغطية تكلفة الاستثمار في رأس المال الثابت وتكاليف لتشغيل وخدمة الديون المستحقة على المشروع.

✓ أن تكون أصول المشروع ضمانا كافيا للمولين[2].

الفرع الرابع: تأمين وائتمان الصادرات (ضمان ائتمان الصادرات)

[1]- رابح خوني، رقية حساني، **متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني: واقع وآفاق التمويل التأجيري في الجزائر وأهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يومي 17- 18 أفريل، 2006، ص 02.

[2]- بلقلة إبراهيم، مرجع سبق ذكره، ص 112.

تواجه المؤسسات المصدرة عددا من المخاطر منها ما يتعلق مباشرة بالمشتري الأجنبي ومنها ما يتعلق بالأوضاع السائدة في البلد المستورد وهذه المخاطر من شأنها أن تسبب خسائر مالية للمصدر.

أولا: تعريف ضمان وائتمان الصادرات

يعرف بصفة عامة على أنه " شكل من أشكال التأمين يقوم بضمان الأخطار التي قد يتعرض لها المتعامل الاقتصادي في الأسواق الدولية، ويكمن هذا الضمان في تأمين القرض الذي يقدم للمستورد بحكم أن غالبية المبادلات التجارية الدولية لا يتم تسديدها فورا حتى ولو ليوم واحد وبالتالي فإنها تتم بأجل، مما يجعل ضمانها مهم لتفادي الأخطار الممكن حدوثها[1].

ثانيا: آليات ضمان وائتمان الصادرات

نتناول في هذا العنصر آليات ضمان ائتمان الصادرات وتعرف بأنها عقد بين طرفين، المؤمن له يشرح القواعد العامة والخاصة التي تنظم علاقتهما، فتنوع هذه الوثيقة حسب (طبيعة وموضوع ومدة العقد) وسنقتصر هنا على نوعين أساسيين هما:

1. وثيقة الضمان الشاملة: تعتبر أقدم وثيقة تستخدمها برامج الضمان وأوسعها استخداما، حيث ظلت لفترة طويلة، معظم برامج التأمين تصدر فقط وثيقة الضمان الشاملة، والتي تغطي كلا من الأخطار التجارية (السياسية) وفي هذه الوثيقة لا يمكن فصل الأخطار التجارية عن الأخطار السياسية، حتى لو طلب المصدر ذلك.

2. وثيقة الضمان المحددة:وتعني أن المصدر له الحرية في اختيار الصفقات التي يرغب في حمايتها (ضمانها) وتنفيذ كل المبيعات الأخرى دون تغطية، وتغطي وثيقة الضمان المحددة للقروض التي تفوق 3 سنوات وتخص فقط عملية واحدة.

وتكون في هذه الحالة الصفقات ذات مبلغ مرتفع والأخطار فيها أكثر احتمالا للوقوع ولفترة أطول[2].

ثالثا: إيجابيات ضمان ائتمان الصادرات

يوجد العديد من الايجابيات لآلية ضمان ائتمان الصادرات يمكن إجمال أهمها فيما يلي:

1. زيادة قدرة المصدر على المنافسة: توفير شروط أفضل في مجال المنافسة مع المنتجات المتمثلة في الأسواق الدولية من خلال تقديم شروط دفع مسيرة للمشتري.

[1]- وصاف سعيدي، **ضمان ائتمانات التصدير في البلدان النامية contumace التونسية نموذجا**، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة بسكرة، ص02.

[2]– قدي عبد المجيد، وصاف سعيدي، مرجع سبق ذكره، ص ص 07 08.

2. تمويل العملية التصديرية: عندما لا يكون المورد في مركز يسمح له بتمويل صفقاته بنفسه[1].

3. الوقاية المسبقة من مخاطر عدم الدفع: حيث يقوم المستورد بطلب كفالة من أجل نفسه من مختلف المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها أثناء إتمام الصفقة.

4. توفير الضمانات للتعويض عن الخسارة: توفير الضمانات يعتبر من أساسيات المعاملات الدولية لأنها تمثل الحماية من الأخطار السياسية والأخطار التجارية[2].

رابعا: مخاطر ضمان ائتمان الصادرات

يقصد بها تلك المخاطر التي يتعرض لها المصدر أثناء عملية التصدير والتي قد تكون ناتجة عن عوامل تجارية أو غير تجارية وسوف نتطرق إلى أهم أخطار العملية التصديرية.

1. الأخطار التجارية: وهي تلك التي يكون مسببها المستورد أو أوضاعه المالية، وتؤدي إلى عدم استلام المصدر لكامل مستحقاته في الآجال المتفق عليها ومن بينها:

✓ إفلاس المستورد أو إعساره أو تصفيته: ويعني ذلك صدور حكم قضائي بإفلاس المستورد، أو إذا تقررت تصفيته جبرا، مما يؤدي بالمستورد إلى عدم دفعه لديونه في المواعيد المتفق عليها.

✓ رفض المشتري استلام البضاعة المشحونة: ويعني ذلك امتناعه عن استلام مستندات البضاعة المشحونة رغم قيام المصدر بالوفاء بجميع التزاماته قبل المشتري.

2. الأخطار غير التجارية (السياسية): ويقصد بها المخاطر التي تخرج عن إرادة المستورد والتي يكون مصدرها أو مسببها سلطات القطر المستورد، أو سلطات قطر العبور، وأيضا تلك التي تكون ناتجة عن اضطرابات عامة أو وقائع معينة يشهدها القطر المستورد[3].

3. أخطار أخرى: وهي الأخطار التي لا يمكن أن نصنفها لا في الأخطار التجارية ولا في الأخطار غي التجارية وتتمثل في:

✓ خطر تقلب الأسعار: فعند إمضاء العقد تكون الأسعار ثابتة أو قابلة للتغيير، ففي الحالة الأولى عند ما تكون الأسعار ثابتة أو قابلة للتغيير، ففي الحالة الأولى عندما تكون الأسعار ثابتة لا يتدخل مؤمن

[1] – وصاف سعيدي، مرجع سبق ذكره، ص04.

[2]- عتيق شيخ، مرجع سبق ذكره، ص ص 120 122.

[3]- قدي عبد المجيد، وصاف سعيدي، مرجع سبق ذكره، ص ص 05 06.

القرض لتغطية القيمة الزائدة على السعر الثابت الناتج عن تقلب أسعار موارد الخام و الأجور، أما في الحالة الثانية ففي حالة وجود أحكام في العقد متعلقة بتغير الأسعار، المؤمن يلتزم بتوسيع الضمان إلى المبلغ المكمل الناتج عن تنفيذ هذه الأحكام بشرطين هما:

- **الشرط الأول:** يتم طلب توسيع هذا الضمان عند وجود الضرورة لذلك.
- **الشرط الثاني:** المدين لن يحتج عن تنفيذ الأحكام المتعلقة بتغير الأسعار.

✓ تامين المعارض والبحث عن أسواق جديدة: يعد هذا النوع من التأمين أداة مهمة لتشجيع الصادرات، فالمؤسسات التي تزيد عرض منتجاتها في المعارض الدولية، تدفع مصاريف هامة، بدون أن تكون متأكدة من بيع منتجاتها وحتى استرجاع مصاريف العرض، هذا ما يجعل أغلب المؤسسات تتردد في المشاركة في المعارض الدولية[1].

المطلب الثالث: معوقات التصدير

تواجه العملية التصديرية العديد من المعوقات التي تقف كحاجز أمام المصدرين سواء كان ذلك داخليا في الدول المصدرة أو في الأسواق الخارجية وهي كما يلي:

الفرع الأول: المشكلات الداخلية

هناك العديد من المشكلات التي تعوق العملية التصديرية في الدول المصدرة مما يؤدي إلى انخفاض وتراجع تنافسية الصادرات لما تسببه من المشكلات من ارتفاع في تكلفة الصادرات أو تقليل جودة المنتجات المصدرة ومن بين هذه المشكلات نذكر ما يلي[2]:

✓ ارتفاع تكاليف التشغيل نتيجة الاستقلال غير الكامل للطاقة الإنتاجية للمشروعات بالإضافة إلى ارتفاع تكاليف المواد الوسيطة.

✓ نقص المعلومات المتاحة على الطلب العالمي في الأسواق العالمية وفرص التصدير المختلفة والذي يؤدي إلى صعوبة تحديد معدل مجالات الاستثمار المتاحة.

---

[1]– وصاف سعيدي، مرجع سبق ذكره، ص ص 05 06.

[2]– مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، قطاع الدراسات التنموية، تجارب دولية في مجال تنمية الصادرات، 2004، ص 05.
نقلا عن الموقع www.idsc;geweg بتاريخ 2018/02/20.

✓ الافتقار إلى البيئة الأساسية اللازمة للتصدير والتي تتمثل في تدني مستوى خدمات الشحن والتخزين بالإضافة إلى ارتفاع رسوم الخدمات في الموانئ البحرية والجوية، بالإضافة إلى تعدد الإجراءات وتعقدها في الجمارك.

✓ التأخير في إجراءات الرسوم الجمركية للمصدرين بالنسبة للمكونات المستوردة.

✓ نقص المهارات والخبرات اللازمة لإدارة المشروعات وكيفية رسم الإنتاج والتصدير مما يؤدي إلى غياب التنسيق بين عمليات الإنتاج والتصدير.

الفرع الثاني: المشكلات الخارجية

هناك مجموعة من المشكلات التي تعيق نمو الصادرات التي يواجهها المصدرون ترجع لعدة عوامل خارجية وقد تكون هذه المشكلات في بعض الأحيان أخطر من المشكلات الداخلية لما يؤدي إليه من تقليل فرص دخول المصدرين إلى أسواق هذه الدول ومن بين هذه المشاكل نذكر ما يلي[1]:

✓ الدعم الذي تقدمه الحكومات الأجنبية لمنتجيها المخليين سواء بصور مباشرة أو غير مباشرة مما يؤدي إلى انخفاض تنافسية الصادرات إلى هذه الدول.

✓ الرسوم الإضافية التي تفرضها الدول على المصدرين بالإضافة إلى المصروفات الناتجة عن الفساد وعدم الشفافية في الدول المستوردة.

✓ معايير الجودة التي تطبقها الدول الأجنبية وخاصة الدول المتقدمة على الصادرات حيث يتم فرض شروط فنية على الصادرات من قبل الدول الأوربية والولايات المتحدة بإضافة إلى اشتراط العديد من الدول لشهادات تفيد بإجراء اختبارات معينة على السلع المستوردة من الخارج لا تطلب من المنتجين المحليين.

[1]- مركز المعلومات ودعم إتخاد القرار، قطاع الدراسات التنموية، نفس المرجع، ص06.

المبحث الثالث: التجارب الدولية في مجال تنمية الصادرات

يوجد الكثير من التجارب للدول النامية في مجال تنمية الصادرات والتي حققت نجاحا ملحوظا فيرفع مستوى أدائها الاقتصادي ومعدلات النمو بها، حيث يمن الهدف من طرح تجارب الدول في مجال تنمية الصادرات هو الاستفادة منها، بحيث نأخذ بعين الاعتبار إيجابيات تجارب تلك الدول مع تجنب سلبياتها وبالتالي سوف نقوم في هذا المبحث بعرض مجموعة من تجارب بعض الدول في تشجيع وتنمية الصادرات.

المطلب الأول: التجربة الصينية في تنمية الصادرات

إستراتيجية تنمية الصادرات في الصين يعد بمثابة مفتاح تنمية الصادرات وذلك من خلال التوجه التصديري بدلا من سياسة إحلال الواردات واعتمدت سياسات تنمية الصادرات على العديد من الأهداف الرئيسية المتمثلة في:

- ✓ معدل النمو المستمر؛
- ✓ التوزيع الجغرافي؛
- ✓ النمو المستقبلي للتجارة الخارجية.

الفرع الأول: مراحل إصلاح التجارة الخارجية الصينية

مرت التجارة الخارجية الصينية بالعديد من المراحل يمكن إجمالها فيما يلي:

أولا: الفترة ما بين 1978– 1983

بدأت مسيرة الإصلاح في عام 1978 بدور قوي للدولة في التخطيط للتجارة الخارجية وتوفير المواد للازمة للاستيراد من خلال التصدير، وكل أنشطة التجارة الخارجية كانت محتكرة في 12 شركة فقط، والتي كانت مسؤولة عن تطبيق الخطة المركزية للدولة، ويقوم المصدرون بتوريد الحصة المستهدفة لتلك الشركات للتصدير وكل المتحصلات من التصدير كانت تحول إلى المصرف المركزي بسعر الصرف الرسمي، والدول تضع خطة الواردات وتحديد الواردات والغداء والمواد الأولية الخام والسلع الوسيطة لسد فجوة الطلب المحلية والشركات لم تكن حرة في تحديد أي سلع تصدر أو تشترى[1].

[1]- عبد الحميد رضوان، أحمد مطر، **التجربة الصينية في تنمية الصادرات**، تجارب دولية ناجحة في مجال التصدير، العدد الثاني، 2009، ص 06.

ثانيا: الفترة ما بين1984 - 1985

اتخذت الصيـن في هذه الفترة ثلاث خطوات رئيسية للاتجاه نحو تحرير نظـام التجارة الخارجية وهي:

- إتباع نظام موجه نحو السوق وتنويع التجارة الخارجية.
- بدأت الحكومة تطبيق لا مركزية نظام سعر الصرف وتوفير النقد الأجنبي االلازم للاستيراد.
- إزالة احتكار الشركات التابعة للحكومة لقطاع التجارة الخارجية، وخصوصا جانب التصدير[1].

ثالثا: الفترة ما بين 1988– 1998

- سلسلة من السياسات الإصلاحية تم تنفيذها عام 1988 ، وهي من المرجح أن ساعدت في زيادة حجم الصادرات وزيادة دخول شركات التجارة الخارجية .
- تقليل السلع في النظام الإجباري للصادرات.
- زيادة في فاعلية سعر الصرف للمصدرين والذي أصبح مرجح بسعر الصرف الاسمي.
- أسعار المنتجات المحلية ارتفعت على المستوى الدولي وفي عام 1991 تم تخفيض دعم سلع الاستيراد[2].

رابعا: في فترة 1994 وما بعدها

وحدت الحكومة الصينية سعر صرف عملتها مما أدى إلى انخفاض سعر الصرف الرسمي إلى 50 % كما تم إلغاء نظام الحصص وخفض الرسوم الجمركية والقيود المفروضة على الواردات، فإصلاح نظام الصرف والتغيرات في السياسة الضريبية قادت إلى ارتفاع قوي في حجم الصادرات[3].

الفرع الثاني: مرتكزات سياسة تنمية الصادرات الصينية

ارتكزت إستراتيجية تنمية الصادرات الصينية على محورين:

[1] – دلامي نجية، **دراسة تحليلية للعلاقات التجارية الأمريكية الصينية في ظل حرب العملات**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: مالية واقتصاد دولي، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2012/2011، ص 119.

[2]- سليمان دحو، **التسويق الدولي للمنتوج الزراعي كأداة لتنمية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات**، دراسة واقع تسويق التمور في الجزائر، أطروحة دكتوراه مقدمة لنيل شهادة دكتوراه العلوم في علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2016/2015، ص 59.

[3]– دلامي نجية، مرجع سبق ذكره، ص 120.

أولا: سياسة تنمية الصادرات الصينية وتتمثل في سياسة استهداف المناطق الجغرافية، سياسة استهداف قطاعات في الاقتصاد، سياسة تحرير الاستثمار الأجنبي، سياسة تمويل الصادرات؟، وقد ساهمت السياسات المترابطة لتنمية الصادرات الصينية بشكل فعال في إعادة تشكيل هيكل الصناعة الصينية ومن ثم هيكل الصادرات الصينية.

ثانيا: الهيكل المؤسسي لإدارة التصدير في الصين، الذي يشمل شركات التجارة الخارجية، المجلس الوطني لتنشيط التجارة الدولية، وزارة التجارة الخارجية والتعاون الاقتصادي اللجنة الوطنية لفحص سلع الواردات والصادرات.

ساهم وجود هيكل مؤسسي يتولى الأمور المتعلقة بالتصدير بدور فعال في تنمية الصادرات على المستويين الداخلي (من خلال توفير المواد الخام والسلع الوسيطة اللازمة للإنتاج، المساهمة في التطوير التكنولوجي للمشروعات الصينية وتقل المعلومات فيما يخص تكنولوجيا الإنتاج والتصميمات والتغليف في الأسواق العالمية إلى الشركات والمشروعات الصينية) والخارجي (من خلال قنوات للاتصال مع العالم الخارجي لزيادة قنوات التوزيع والترويج للصادرات الصينية وتنظيم جولات للمنتجين والمصدرين والصينيين إلى أسواق حول العالم[1].

المطلب الثاني: تجربة تايوان في مجال تنمية الصادرات

لقد اعتمد نمط التصنيع في تايوان بصورة كبيرة على الاستثمار الأجنبي المباشر حيث شاع لدى الاقتصاديين ربط اسم تايوان بسياسة محددة للتصنيع وهي سياسة الإنتاج للتصدير أو التنمية بقيادة الصادرات، لكن هناك شيء من المبالغة وتجاوز للحقائق في هذا الاقتران، فمن الثابت تاريخيا أن تايوان لم تبدأ مسيرتها التنموية فيا بعد الحرب العالمية الثانية بتطبيق سياسة التنمية أو التصنيع بقيادة الصادرات وإنما بدأت هذه المسيرة بالسياسة التي اتبعتها كل الدول في التنمية عن طريق الصنيع وهو سياسة إنتاج بدائل الواردات حيث طبقت هذه السياسة خلال فترة الخمسينات وفي أوائل الستينات حتى استنفدت أغراضها ولم تعد هناك جدوى مع استمرارها كمركز في عملية التنمية نتيجة لضيق السوق المحلي في تايوان وهذا انتقل مركز الثقل إلى الإنتاج للتصدير وسواء في المرحلة الأولى أو الثانية للتصنيع كانت

[1]– سليمان دحو، مرجع سبق ذكره، ص 60.

تايوان تجمع سياستي إنتاج بدائل الواردات والإنتاج للتصدير، ولذا ساد الاعتراف بأنه من العوامل الهامة في نجاح تايوان هي إعادة توجيه التنمية في الوقت المناسب نحو الخارج بالتوسيع في الإنتاج للتصدير[1].

وقد نمت الصادرات التايوانية وتطورت وأصبحت قادرة على المنافسة في الأسواق الدولية إلى جانب تلبيتها للطلب المحلي وعملت على تشجيع إقامة صناعات أكثر تعقيدا مثل صناعة الصلب البتر وكيمياء والماكينات وتصنيع الآلات والمعدات الالكترونية، ولقد بدأت الحكومة التايوانية في تطبيق سياستها التنموية بإتباع سلسة من الإصلاحات منها:

- ✓ خفض قيمة العملة؛
- ✓ توحيد أسعار الصرف سنة 1958؛
- ✓ إلغاء القيود على الواردات؛
- ✓ تعديل السياسة النقدية؛
- ✓ إنشاء مناطق حرة للتصدير.

وكان من نتيجة هذه الإجراءات أن انخفض معدل التضخم إلى اقل من 02 % سنويا خلال الخمسينات من القرن العشرين، وقد تبع زيادة ملحوظة في الصادرات حيث شكلت 12.2 % من الدخل القومي، وارتفعت إلى 19.6 % من الدخل القومي سنة 1965، و خلال عقد السبعينات أمكن مضاعفة الصادرات التايوانية خمسة أضعاف، بينما ارتفعت الواردات بأربع أضعاف، ونمت الصادرات لتحل محل المساعدات الأجنبية والسماح بزيادة كبيرة في الواردات، وقد تكونت قائمة الصادرات الأولية لتايوان من المواد الغذائية المصنعة والمواد المشابهة، وتوسعت لتشمل الملابس والمنسوجات والماكينات الكهربائية كما حدث في الدول الأخرى، ارتبطت زيادة الصادرات والدخل الحقيقي بزيادة معدلات التوظيف والأجور الحقيقية.

إذا استهدفت السياسات الحكومية تشجيع الصادرات عموما بالإضافة إلى التركيز على تشجيع مجموعة من السلع وقد مت الحوافز بأشكال عديدة وفي صور عديدة من الأنشطة الاقتصادية، وقدمت تسهيلات لتدعم رأس المال والاستثمار الأجنبي، وحاولت خلق بيئة جذابة للمستثمرين الأجانب، حيث كانت تعتبر الاستثمار الأجنبي أحد المصادر الهامة للتنمية الاقتصادية [2].

---

[1]– بوعشة مبارك، **تجربة تايوان للتنمية**، مجلة العلوم الإنسانية، بحوث اقتصادية، العدد 31، المجلد ب، جوان 2009، ص27.

[2]– حمشة عبد المجيد، مرجع سبق ذكره، ص ص77 78.

المطلب الثالث: التجربة الماليزية في مجال تنمية الصادرات

1. تطورا لاقتصاد الماليزي

لقد أصبح الاقتصاد الماليزي من أكثر اقتصاديات العالم ديناميكية خلال أوائل التسعينات، واتسمت تلك الفترة بتحالف رجال الأعمال والحكومة في القيام بدور متبادل في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية خاصة في القطاع الصناعي والخدمي، فبينما لم تتعدى مساهمة القطاع الصناعي في الناتج المحلي الإجمالي 19 % في بداية عام 1990 إلا أن نسبة مساهمته قفزت لتصل إلى 31.3 % سنة 1994 كما قفزت الصادرات الصناعية لتكون 77.5 % كم إجمالي الصادرات الوطنية خلال العام[1].

أما في الوقت الحالي فتشمل الصادرات الماليزية على الآلات الكهربائية والتي بلغت مساهمتها 60 % في صادرات ماليزيا الصناعية ثم تأتي بعد ذلك كل من المنسوجات والكيماويات والبترول والمعادن، كما حققت ماليزيا نجاحا على مستوى تنويع أسواقها العالمية، حيث تقوم بالتصدير إلى اليابان 17% من صادراتها الإجمالية، وما نسبته 16% من صادراتها إلى الاتحاد الأوروبي وما يقارب 15% إلى الولايات المتحدة الأمريكية[2].

2. سياسات المنتهجة في ماليزيا لتنمية صادراتها

اتبعت ماليزيا سياسة تنمية الصادرات في التنمية الاقتصادية منذ الستينات، واعتبرت أحد النمور الآسيوية نتيجة لتلك السياسة.

ولقد اعتمدت الحكومة الماليزية جملة من السياسات أهمها:

- ✓ في 1995 بدأ التقليل في منح الحوافز المشاريع كثيفة الاستخدام لعنصر العمل والتركيز على الاستثمارات الرأسمالية.
- ✓ مشاريع التقنية العالمية في مناطق التقنيات الناشئة تمنح إعفاءات ضريبية لمدة 5 سنوات.
- ✓ تشمل الأنشطة المؤهلة الالكترونيات الحديثة، معدات القياس، التقنيات البيولوجية، البرمجيات والصناعات الفضائية.

[1]– سليمان دحو، مرجع سبق ذكره، ص ص62 63.

[2]– قسوم ميساوي الوليد، **دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر**، رسالة ماجستير ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة ، الجزائر، 2008، ص36.

✓ إن من أهم الدروس المستفادة من التجربة الماليزية هي سياسات التحول من الصناعات التي تستهدف إحلال الواردات إلى الصناعات التي تستهدف تنمية الصادرات الصناعية التي تتوفر فيها مزايا تنافسية.

✓ ويعتبر القطاع الصناعي العمود الفقري للاقتصاد الماليزي، فهو يساهم بحوالي 58.7% من إجمالي الناتج المحلي ويوظف حوالي 27 % من إجمالي اليد العاملة و يساهم بحوالي 82% من إجمالي الصادرات الوطنية (سنة 2003)، ولهذا يعد القطاع الصناعي الآلة الرئيسية الدافعة للنمو الاقتصادي في ماليزيا[1].

✓ في السبعينات ركزت ماليزيا على الترويج للصناعات الكثيفة الاستخدام لعنصر العمل والصناعات الموجهة للتصدير، وتضمنت ذلك إنشاء 10 مناطق لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في قطاع الالكترونيات والنسيج وشملت الحوافز والتسهيلات لهذه المناطق:

- خدمات البنية الأساسية المدعومة.
- تسريع الإجراءات الجمركية.
- الإعفاءات من رسوم الجمارك والضرائب على الصادرات.
- إعفاءات المناطق الحرة من قوانين الملكية[2].

✓ وفي عام 1986 تم تحرير كافة القيود الخاصة بحقوق الملكية في الشركات، وتحت مظلة قانون تشجيع الاستثمارات كالآتي:

- السماح للأجانب بالاستحواذ على 100% من حقوق الملكية في شركاتهم وذلك عند قيامهم بتصدير 80% أ, أكثر من منتجات تلك الشركات.
- السماح للشركات التي تستطيع تصدير 20% فقط أو أقل من منتجاتها أن تتملك بحد أقصى 30% من حقوق الملكية الأجنبية لتلك الشركة[3].

✓ قيام الحكومة الماليزية بتوقيع اتفاقيات لضمان الاستثمار مع مختلف الدول، تضمنت حماية الشركات الأجنبية من التأميم الإجباري، وإمكانية لجوء الشركات متعددة الجنسيات لنظام فض المنازعات الدولية للحصول على التعويضات القانونية، وحرية تحويل أرباحهم وعوائدها ورأسمالها للخارج.

---

[1]– سليمان دحو، مرجع سبق ذكره، ص ص6364.

[2]– عادل عبد العظيم، **التجارب الدولية: تجربة ماليزيا**، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ص06. www.arab-opi.org بتاريخ 2018/03/02.

[3]- سليمان دحو، مرجع سبق ذكره، ص 64.

- ✓ إمكانيات القطاع المصرفي في زيادة الصادرات وزيادة الإنتاج الموجه للتصدير.
- ✓ تكيف أنشطة وجهود البعثات الدبلوماسية في الخارج (السفارات والقنصليات وغيرها) الموجهة لزيادة الصادرات[1].

[1]– سليمان دحو، مرجع نفسه، ص ص64 65.

خلاصة الفصل:

للتصدير أهمية قصوى في اقتصاد إي دولة ويعتبرها البعض قضية مجتمعية تفرض نفسها على المسارات الاقتصادية لتلك المجتمعات، وهو أحد الآليات الهامة لزيادة معدلات نمو الناتج المحلي من خلال توسيع نطاق السوق والذي يعد النفاذ إلى الخارج أهم عناصره فالتوسع في التصدير عموما يساعد على إزالة العوائق أمام التنمية الاقتصادية.

وهو نفس الكلام يقال عن عملية تنويع الصادرات بشقيها الأفقي والعمودي الذي يعد بمثابة الحل المناسب والطبيعي لإشكالية التبعية التي تفرض على الدول النامية، وهو كذلك عنصر جوهريا لتحقيق التنمية في الأجل الطويل من التركيز على زيادة حجم السلع المصنعة الكثيفة الاستخدام للعاملة.

كما لا يفوتنا التنويه إلى أهمية توفير المحيط الملائم والظروف المساعدة على تنمية وتنويع الصادرات المتمثلة أساسا في وضع إستراتيجية شاملة لتشجيع المؤسسات المخلية بصفة عامة ومدها بيد العون خاصة في المجال التمويلي.

في الأخير وبعد أن بينا الأهمية النظرية للتصدير ومختلف الحجج التي استندت عليها والحديث عن الاستراتيجيات المنتهجة من طرف الدول لترقية صادراتها حيث أبرزنا ذلك من خلال ذكر بعض تجارب الدول في هذا المجال، يبقى السؤال مطروح في هذا المجال هو كيف يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات؟

الفصل الثالث:

دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات بولاية ميلة خلال الفترة (2009-2017)

الفصل الثالث: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات بولاية ميلة خلال الفترة (2009-2017)

تمهيد الفصل:

استطاعت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال السنوات الأخيرة أن تبرهن على فعاليتها الاقتصادية، لتحظى باهتمام واسع في مختلف دول العالم المتقدمة منها والنامية على حد السواء، بغية تعزيز قدرتها على الصمود أمام المنافسة المحلية والدولية، باعتبارها المحرك الاقتصادي لأي بلد.

وعلى غرار هذه الدول أدركت الجزائر أهمية ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصادها، ولهذا بادرت باتخاذ مجموعة من الإصلاحات والتحولات حتى تكفل لها بيئة عمل مواتية، وتوجهها قدما نحو بلوغ الأهداف التنموية، وهو الأمر الذي دفعها لاستحداث وزارة خاصة بها تعنى بشؤونها وتعمل على ترقيتها وتطويرها، وإنشاء هيئات وبرامج لدعمها، فقد بات لهذه المؤسسات أهمية في النشاط الاقتصادي الجزائري ودورها في تقليص فاتورة الاستيراد من خلال تصدير جزء من منتجاتها إلى الأسواق الخارجية ومحاولة كسب حصة سوقية ورفع قدرتها التنافسية.

وضمن هذا السياق سندرج إحصائيات تهدف إلى تكوين رؤية فكرية عن واقع التصدير في الجزائر في مجال الصادرات غير النفطية بصفة عامة وولاية ميلة بصفة خاصة.

ومن هذا المنطلق قمنا بتقسيم الفصل الثالث إلى ثلاث مباحث تناولنا فيهم ما يلي:

المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

المبحث الثاني: واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.

المبحث الثالث: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات بولاية ميلة.

المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لقد أدركت جميع دول العالم وخاصة النامية منها أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة آخذين بعين الاعتبار التفاوت النسبي الكبير بين تلك المؤسسات في البلدان الصناعية قياسا بوضعيتها في البلدان النامية من حيث رأس المال، وقد أعطت الجزائر أهمية كبيرة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لأهميته الكبيرة في دفع عجلة التنمية.

المطلب الأول: تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تعود نشأة غالبية المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلى فترة الاستعمار، حيث أدت دورا فرعيا ملحقا للشركات الاستعمارية الكبرى، وغداة الاستقلال ورثت الجزائر قطاعا مهملا، مكونا في أساسه من صناعات استخراجية، ومن فروع صناعات استهلاكية صغيرة ومتوسطة تتمركز في المدن الكبرى، وفي إطار المخطط الاستعماري المعروف بمخطط قسنطينة أصبحت هذه المؤسسات تعمل لأجل تطوير صناعة محلية تخدم المستعمر، وذلك من خلال الأرباح التي تحققها بسبب انخفاض تكلفة اليد العاملة ويمكن تقسيم مراحل تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلى:

الفرع الأول: المرحلة الأولى (1963-1982)

يتكون قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أساسا من مؤسسات صغيرة عند الاستقلال، والتي كانت تحت وصاية لجان التسيير[1]، حيث كان ظهورها بعد فترة الاستقلال وكانت أغلبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قبل الاستقلال تحت ملكية المستوطنين الفرنسيين، وكانت تلك التي تعود إلى الجزائريين تتميز بالمحدودية من حيث إعدادها ومستوى مساهمتها في العمالة والقيمة المضافة، وبعد الاستقلال ونتيجة الهجرة الجماعية للفرنسيين مالكي المؤسسات فقدت معظمها حركتيها الاقتصادية، وهو ما يجعل الدولة الجزائرية تسند عمليات الإشراف على تسييرها إلى لجان التسيير الذاتي (الأمر رقم 62-20 الصادر بتاريخ 21-08-1962) والمتعلق بتسيير وحماية الأملاك الشاغرة، و(المرسوم رقم 62-02

[1]- ضو نصر وعلي العيسى، **التجارب الدولية في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول: واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، يومي 05-06 ماي 2013، ص08.

الصادر بتاريخ 22-10-1962) والمتعلق بالتسيير في المؤسسات الزراعية الشاغرة، و(المرسوم رقم 62-38 الصادر بتاريخ 22-11-1962) والمتعلق بلجان التسيير في المؤسسات الصناعية الشاغرة[1].

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

وفي عام 1966 جاء قانون الاستثمارات الجديدة الذي كان يصبوا لتحديد قانون الاستثمارات الخاص الوطني في إطار التنمية الاقتصادية، هذا القانون قد احتاط باحتكار الدولة للقطاعات الحيوية للاقتصاد وأن منح الرخص أو الإعتمادات للمشاريع الخاصة كان بالضرورة يمر عبر اللجنة الوطنية للاستثمار"CNI" على أساس معايير اختيارية[2].

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

وبصفة عامة تم من خلال هذه المرحلة التقيد الكلي بالقطاع الخاص وبالتالي منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تميزت بضعف كبير ومحدودية تلك المؤسسات التابعة للقطاع الخاص ولم تحقق إلا تنمية طفيفة من هامش المخططات الوطنية وقاد هذا الوضع بطبيعة الحال لسلوك حذر لرأس المال للمستثمر الخاص على ضوء الظروف أو التوجهات السياسية[3].

---

[1]- عبد اللاوي مفيد، جميلة الجوزي، ناجية صالحي، **الإجراءات المتبعة لتفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وواقعها في الجزائر**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول: واقع وآفاق النظام المحاسبي و المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، يومي 05-06 ماي 2013، ص02.

[2]- بوهزة محمد، بن يعقوب الطاهر، **تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، الدورة التدريبية الدولية حول : تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، يومي 25-28 ماي 2003، ص05.

[3]- عبد اللاوي مفيد وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص02.

الفرع الثاني: المرحلة الثانية(1982 إلى ما قبل 1993)

بعدما أثبتت الإستراتيجية التنموية التي اعتمدتها الجزائر(إستراتيجية الصناعات الثقيلة) إلى غاية الثمانينيات من القرن الماضي فشلها في تحقيق الأهداف المنشودة بالإضافة إلى تفاقم الأزمة الاقتصادية مند سنة 1986 بسبب التغيرات في الاقتصاد العالمي من اقتصاد ثنائي القطب إلى اقتصاد أحادي القطب يمتاز بهيمنة النظام الرأسمالي المعبر عنه باقتصاد السوق، وكذا عولمة الاقتصاد أصبح من الضروري إعادة النظر في طريقة تسيير الاقتصاد الوطني[1].

من خلال إحداث إصلاحات وتغيرات على السياسة الاقتصادية الوطنية وفتح المجال أكثر أمام القطاع الخاص والمتمثل أساسا في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإعطائه اكبر حرية من النشاط، ورفع القيود والعوائق التي كانت تعيق وتحد من نشاطه وتوسعه وقد رافق ذلك صدور عدة قوانين ومراسيم تشجع على تنمية هذا القطاع ودفعه أكثر للمشاركة في الحياة الاقتصادية من أهمها:

✓ سنة 1982 صدور قانون الاستثمار الجديد، متعلق بالاستثمار الاقتصادي الخاص الوطني(قانون 82-11 المؤرخ في 08-08-1982) والذي منح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعض الإجراءات التحفيزية تمثلت خاصة في:

- حق التمويل الضروري على التجهيزات وفي بعض الحالات على المواد الأولية.
- القبول المحدد بالتراخيص الشاملة للاستيراد، وكذا بالنسبة لنظام الاستيراد[2].
- تسقيف الاستثمار الخاص ب30 مليون دينار للمؤسسات ذات المسؤولية المحدودة و10 مليون دينار للمؤسسات الفردية[3].

✓ سنة 1983 إنشاء ديوان توجيه، المتابعة والتنسيق للاستثمار الخاص والذي أسندت مهامه إلى الغرفة الوطنية للتجارة ومن بينها ما يلي:

- توجيه الاستثمار الخاص الوطني نحو نشاطات ومناطق يمكنها الاستجابة لاحتياجات التنمية وضمان تكاملها مع القطاع العمومي.

---

[1]- عثمان لخلف، مرجع سبق ذكره، ص35.

[2]- محمد بوهزة، الطاهر بن يعقوب، مرجع سبق ذكره، ص ص 237 238.

[3]- بن نعمان محمد، **مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق تنمية محلية متوازنة جغرافيا**، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص: تسيير عمومي، جامعة الجزائر،2012/2011، ص24.

- ضمان تكامل أحسن للاستثمار الخاص في سيرورة التخطيط[1].
- أدى ذلك إلى إقبال على الاستثمار حيث تم تسجيل 10000 مشروع إلا أن عدد المشاريع التي تم تجسيدها يمثل 15% من المشاريع التي وافق عليها ديوان التوجيه والمتابعة[2].

✓ سنة 1988 وفي إطار التحضير للانتقال من الاقتصاد نحو اقتصاد السوق لتحقيق التنمية الاقتصادية وفتح المجال للقطاع الخاص ضمن الإطار القانوني المناسب لتطوير الاستثمار الخاص حيث تم إصدار القانون (28-25 المؤرخ في 19-07-1988) والذي حرر سقف الاستثمار الخاص وسمح للمستثمر الخاص في مجالات جديدة، على أن تكون هذه المشاريع تدخل في إطار النشاطات التي تعتبرها الدولة ذات أولوية كما وضع حدا لاحتكار المؤسسات العمومية على التجارة الخارجية وفتحها في وجه القطاع الخاص[3].

وشرعت الجزائر في إصلاحات اقتصادية وهيكلية تهدف أساسا إلى:

- إحلال اقتصاد السوق محل اقتصاد مسير إداريا.
- البحث عن أكبر قدر من الاستقلالية للمؤسسات العمومية، والإخضاع للقواعد التجارية.
- تحرير التجارة الخارجية والصرف.
- استقلالية البنوك التجارية، وبنك الجزائر.

✓ في سنة 1990 صدر قانون النقد والقرض رقم 90-10 المؤرخ في 14-04-1990 والذي ينظم حركات رؤوس الأموال ويشجع كل أشكال الشراكة دون أي استثناء كدعم حرية الإستثماار الأجنبي حيث سمح للقطاع الخاص بإنشاء المؤسسات المشتركة والتي كانت حكرا على القطاع العمومي.

✓ سنة 1991 صدور المرسوم التشريعي رقم 91-37 المؤرخ في 19-02-1991 المتعلق بتحرير التجارة الخارجية وفي إطاره تم الاعتراف الرسمي بالدور الذي يمكن أن يؤديه القطاع الخاص لتحقيق الإقلاع الاقتصادي في ظل توجه الاقتصاد الوطني نحو اقتصاد السوق.

---

[1]- الصديق بوقرة، **مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النمو الاقتصادي**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، تخصص: اقتصاد تطبيقي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2009/2008، ص59.

[2]- بن نعمان محمد، مرجع سبق ذكره، ص24.

[3]- الصديق بوقرة، مرجع سبق ذكره، ص60.

وعليه فهذه المرحلة عرفت تحضير الإطار القانوني والتشريعي ومباشرة الإصلاحات الاقتصادية بهدف الانتقال إلى اقتصاد السوق وترك المجال أكثر للقطاع الخاص للمساهمة في مختلف الأنشطة الاقتصادية[1].

الفرع الثالث: المرحلة الثالثة (1993إلى2009)

أمام تفاقم الأزمة البترولية قررت الجزائر الانتقال نحو اقتصاد السوق لذا تم وضع إطار جديد وشرع في إصلاحات هيكلية[2]، وقد أولى هذا البرنامج أهمية كبيرة للقطاع الخاص وترقية الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[3].

وشهدت هذه الفترة اتخاذ عدة إجراءات وصدور العديد من التشريعات والقوانين المنظمة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهو ما ساهم في تطوره أهمها:

✓ سنة 1993 تم اتخاذ مجموعة من التدابير تمثلت في:

- إنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية في شهر جويلية عام 1993 بكافة الصلاحيات والتي حددت لها المهام التالية[4]:

- تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها.
- تقديم الحوافز والدعم اللازم لتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة.
- المساهمة في إيجاد الحلول لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- إعداد النشرات الإحصائية اللازمة وتقديم المعلومات الأساسية للمستثمرين في هذا القطاع.
- تبني سياسة ترقية القطاع وتجسيد برنامج التأهيل الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- صدور المرسوم التشريعي رقم93-12 المؤرخ في 05-10-1993 المتعلق بترقية الاستثمار، وفي هذا الإطار تم تكريس حرية الاستثمار الخاص الوطني والأجنبي، بمنح إمتيازات جديدة لتنمية القطاع الخاص

---

[1]- عبد الحكيم عمران، مرجع سبق ذكره، ص207.

[2]- حبيبة مداس، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ومكانتها الاقتصادية مع الإشارة لولاية الوادي**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول: واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، الجزائر، يومي05-06 ماي 2013، ص05.

[3]- بوقرة الصديق، مرجع سبق ذكره، ص61.

[4]- سعيد بريبش، مرجع سبق ذكره، ص ص28 29.

عن طريق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والسماح لها بالنشاط والاستثمار في كثير من المجالات على غرار مثيلاتها من الدول في الاقتصاديات المتقدمة ويمكن تلخيص أهم ما تضمنه هذا المرسوم فيما يلي:

- حق الاستثمار بكل حرية.
- ضمان المساواة بين القطاع الوطني والأجنبي.
- إنشاء وكالة خاصة بترقية الاستثمار ودعمه ومتابعته.
- تقليص آجال دراسة الملفات إلى (60 يوما) كحد أقصى.

✓ سنة 1994: تم اعتماد الإطار القانوني الذي يسمح بخوصصة المؤسسات العمومية ليتم الشروع فيها ابتداءا من سنة 1995: إنشاء الشباك الوحيد لوكالة ترقية وتدعيم ومتابعة الاستثمارات في سنة 1994، من أجل مساعدة المستثمرين على إتمام الإجراءات الإدارية في أقل مدة ممكنة[1].

✓ سنة 2001: تم إصدار قانون استثمارات جديدة لدعم وإعطاء التعديلات السابقة ويتضمن ما يلي[2]:

- إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات، مع ضمان لا مركزية نشاطات هذه الوكالة مما يسمح بالقضاء على مركزية اتخاذ القرار وهذا من خلال إنشاء المكاتب الجهوية.
- إنشاء المجلس الوطني للاستثمار والذي من مهامه اقتراح إستراتيجية وآليات تطوير الاستثمار.

✓ سنة 2002: صدور المرسوم التنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 11-11-2002 والمتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد قانونه الأساسي ويهدف هذا الصندوق إلى ضمان القروض للاستثمارات التي تنجزها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

✓ سنة 2003: في هذه السنة صدرت عدة مراسيم تنفيذية خاصة بالقطاع أهمها:

- المرسوم التنفيذي رقم 03-78 المؤرخ في 25-02-2003 والمتضمن القانون الأساسي لمشاكل المؤسسات وهي عبارة عن مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري وتتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي.
- المرسوم التنفيذي رقم 03-79 المؤرخ في 25-02-2003 المحدد للطبيعة القانونية لمراكز التسهيل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومهامها وتنظيمها وهي عبارة عن مؤسسات عمومية ذات طابع إداري

[1]- الأمين حلموس، **دراسة استشرافية حول مدى استعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتطبيق إدارة المعرفة**، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، الجزائر، 2011/2010، ص ص23 24.

[2]- الصديق بوقرة، مرجع سبق ذكره، ص62.

تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، حيث تهدف المراكز إلى تسهيل إجراءات إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا حاملي المشاريع وإعلامهم وتوجيههم ودعمهم ومرافقتهم[1].

المطلب الثاني: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لقد شهدت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تطورا ملحوظا في تعدادها وذلك راجع لتسهيل الإجراءات أمام إنشائها من جهة وتطور ثقافة المقاولة لدى خريجي الجامعات من جهة أخرى ولملاحظة تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع العام والخاص ندرج الجدول الآتي خلال الفترة 2008 إلى 2017/06/30.

الجدول رقم 3-1: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2008-2017/06/30)

السنوات	المؤسسات الخاصة	النسبة %	المؤسسات العامة	النسبة %	المجموع	النسبة %
2008	392013	99.90	626	0.1	392639	100
2009	455398	99.87	591	0.13	455989	100
2010	618519	99.91	557	0.09	619076	100
2011	658737	99.91	572	0.09	659309	100
2012	711275	99.92	557	0.08	711832	100
2013	747934	99.93	557	0.07	748491	100
2014	851511	99.94	542	0.06	852053	100
2015	934037	99.94	532	0.06	934569	100
2016	1022231	99.96	930	0.04	1022621	100
2017/06/30	1060025	99.96	264	0.04	1060289	100

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على: رزيق كمال، عوالي بلال، **بين المعوقات والتحديات، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كآلية لتحقيق وبعث التنمية المستدامة في الجزائر**، مداخلة مقدمة إلى المؤتمر الدولي الثالث عشر حول: دور المسؤولية الاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تدعيم إستراتيجية التنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية، جامعة لونيسي علي العفرون، البليدة 2، يومي 14-15 نوفمبر 2016، ص11. Ministère de l'industrie et de la PME: les Bulletins des ~informations statistique de la PME N°18(2010) N°31(2017).

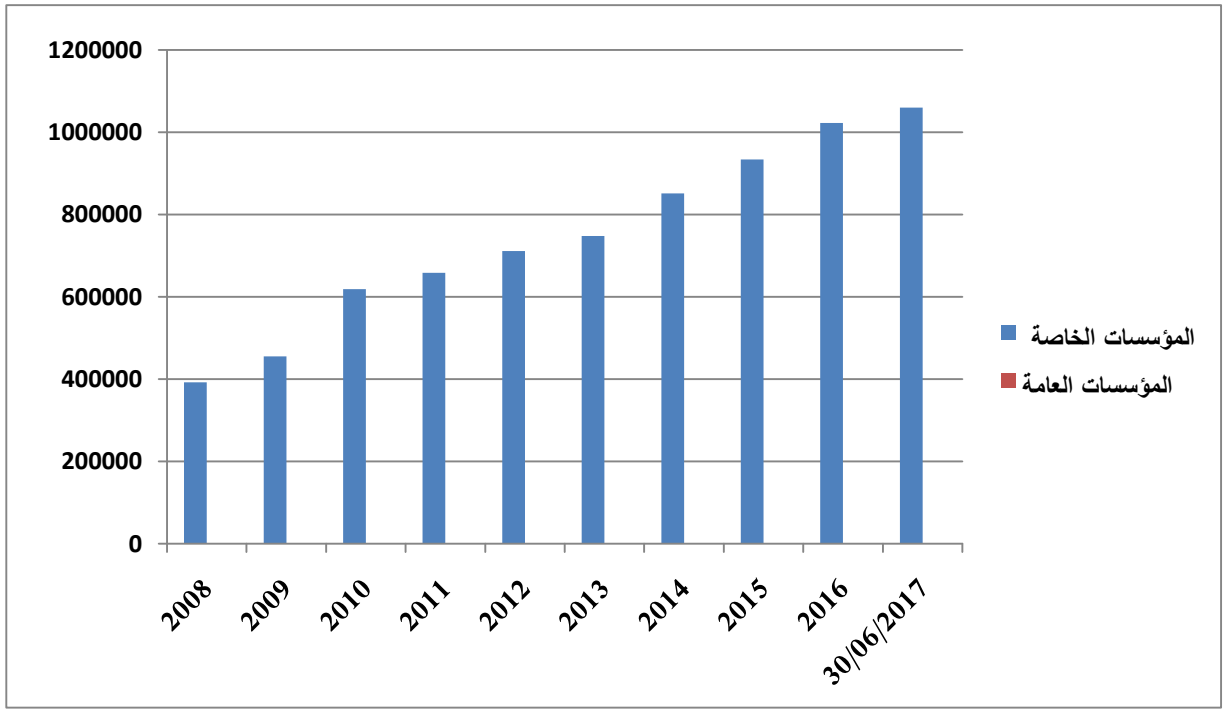
http://www.mipmepi.gov.dz-statistique.PME le 08/04/2018.

من معطيات الجدول رقم (3-1) نلاحظ أن أغلبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تتشكل من المؤسسات الخاصة إذ شهد عددها تطورا بالغ الأهمية، حيث أن جميع الإحصائيات المتوفرة تدل على أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في تزايد ملحوظ حيث بلغ عددها في سنة 2008،

[1]- الصديق بوقرة، مرجع سبق ذكره، ص ص62 63.

392013 مؤسسة لتصل في السداسي الأول من سنة 2017 إلى 1060025 ويعود ذلك إلى تزايد أهمية مساهمة القطاع الخاص في التنمية الاقتصادية بفعل جهود الدولة المقدمة لهذا القطاع كالتحفيزات الضريبية وغيرها من الآليات الداعمة نذكر منها: صندوق ضمان قروض الاستثمار(PMECGCI) وصندوق ضمان القرض (FGAR).

الشكل رقم (3-1): تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة (2008-2017/06/30)



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعطيات الواردة في الجدول (3-1)

المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لقد اهتمت الجزائر مند التسعينات بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة بشكل واضح إبتداءا من سنوات التسعينيات مع تعاقب الإصلاح الاقتصادي حيث ترجع أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الدور الذي تلعبه في مجال الاقتصادي والاجتماعي وتتمثل في:

الفرع الأول: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير مناصب الشغل

تعتبر البطالة من المشاكل الاجتماعية في اقتصاديات الدول، وفي هذا الإطار ومن أجل التخفيف من حدتها سعت السلطات العمومية الجزائرية إلى إيجاد حلول مناسبة لها بجميع الطرق الممكنة[1]، حيث تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم القطاعات الاقتصادية الخالقة والموفرة لمناصب الشغل فهي تتميز بديناميكية متفوقة، وفي مجال دوران مناصب العمل وامتصاص البطالة بالمقارنة مع المؤسسات الكبرى، من خلال خلق استثمارات ومشاريع جديدة ناجحة، تعتمد بالدرجة الأولى على الإمكانيات الذاتية في مجال التسيير والتنظيم والتموين[2].

ولتوضيح أكثر لمدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير مناصب الشغل نتعرض إلى الجدول التالي:

الجدول رقم 3-2: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير مناصب الشغل خلال الفترة (2008-2016/06/30)

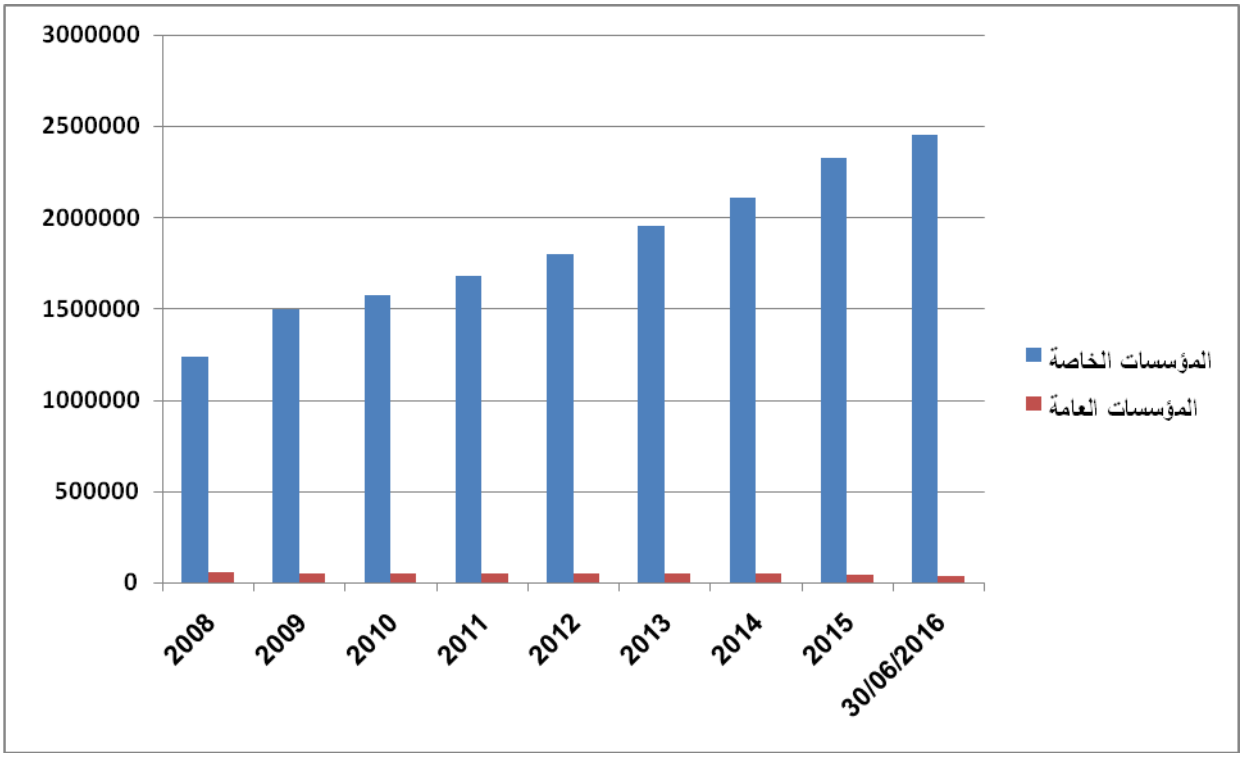
المؤسسات السنوات	المؤسسات الخاصة	النسبة %	المؤسسات العامة	النسبة %	المجموع	النسبة %
2008	1233073	95.90	52786	4.10	1285859	100
2009	1494949	96.66	51635	3.34	1546584	100
2010	1577030	97.00	48656	3.00	1625686	100
2011	1676111	97.21	48086	2.79	1724197	100
2012	1800742	97.43	47375	2.57	1848117	100
2013	1953636	97.58	48256	2.42	2001892	100
2014	2110665	97.84	46567	2.16	2157232	100
2015	2327293	98.15	43727	1.85	2371020	100
2016/06/30	2452216	98.56	35698	1.44	2487914	100

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على: المعلومات الإحصائية لوزارة الصناعة والمناجم، ص23 26 28 29. مراد إسماعيل، لحسن جديدن، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية بالجزائر**، مجلة الدراسات المالية، المحاسبة والإدارة، العدد:02، ديسمبر 2014، ص122.

[1]- عوادي مصطفى، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية بالجزائر**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني: إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الوادي، يومي 06-07 ديسمبر 2018/2017، ص08.

[2]- أتشي شعيب، مرجع سبق ذكره، ص 75.

الشكل رقم 3-2: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير مناصب الشغل خلال الفترة (2016/06/30-2008)



المصدر: من إعدادا الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الواردة في الجدول رقم (3-2).

من خلال الجدول رقم (3-2) الشكل البياني رقم(3-2) نلاحظ أن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور مهم في خلق مناصب العمل حيث ارتفع عددها من 1285859 منصب شغل خلال سنة 2008 إلى 2487914 في نهاية السداسي الأول لسنة 2016 ما يعادل 1202055 منصب جديد، وهذا راجع إلى عملية الإنشاء واستقرار عمليات الشطب في القطاع لدى المؤسسات الخاصة عكس ما يحصل في المؤسسات العامة التي تسجل انخفاضا سنة بعد سنة.

الفرع الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (2017/06/30-2010)

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور كبير في توفير العملة الأجنبية وتخفيض العجز في ميزان المدفوعات من خلال غزو الأسواق الخارجية كذلك إحداث الفائض في ميزان المدفوعات للدول وهذا يتحقق من خلال وجود تنافسية مابين مختلف المؤسسات فالجزائر تحتل المرتبة 86 ضمن الدول العربية

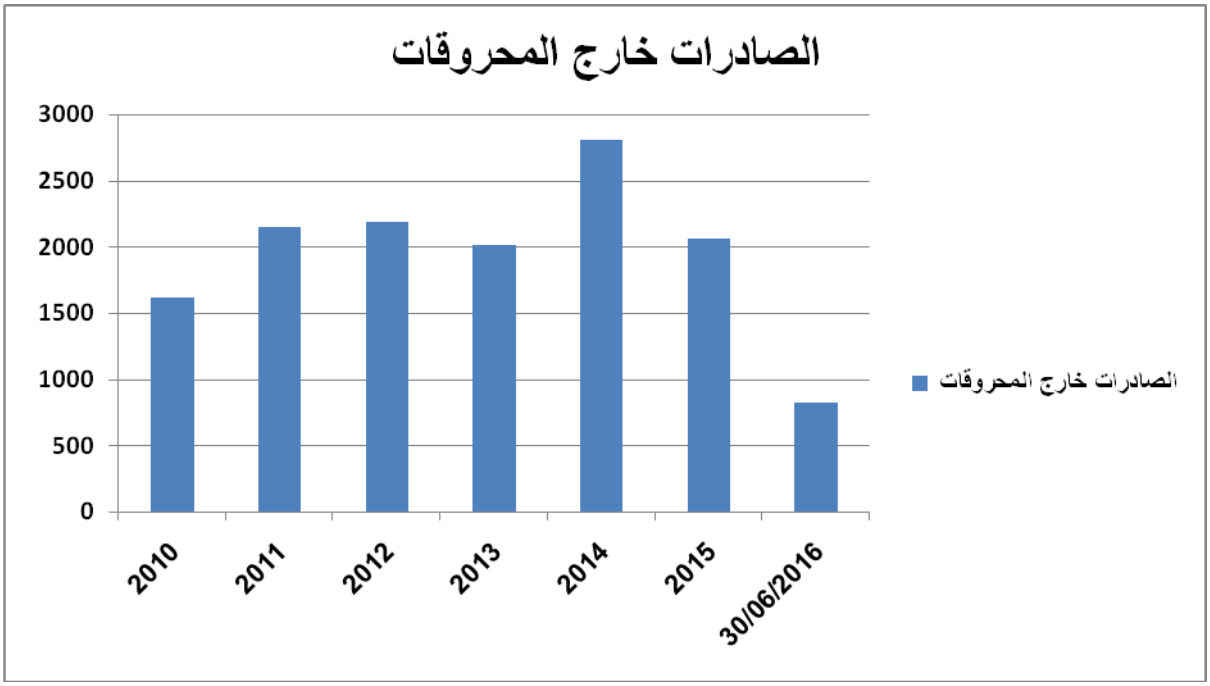
في مؤشر التنافسية العالمية الذي يعد كحافز لإنتاج الإصلاحات الهادفة لزيادة الإنتاجية ورفع مستوى المعيشة لشعوب العالم. حيث تقدر الصادرات خارج المحروقات بنسبة 6.45 % من القيمة الإجمالية للصادرات.

الجدول رقم 3-3: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير الصادرات خارج المحروقات (2016/06/30-2010)

الصادرات خارج المحروقات	القيمة	نسبة التغير	إجمالي الصادرات الكلية
2010	1619	-	2.86
2011	2149	24.6	2.93
2012	2187	1.73	2.96
2013	2014	-8.58	3.91
2014	2810	28.3	4.46
2015	2063	-36.20	5.46
2016 السداسي 1	818	-29.58	6.45

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على كشف المعلومات الاحصائية لوزارة الصناعة والمناجم رقم 18-29.

الشكل رقم (3-3): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير الصادرات خارج المحروقات (2016/06/30-2010)



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الواردة في الجدول رقم (3-3).

من خلال الجدول رقم (3-3) والشكل رقم(3-3) نستنتج أنه وبالرغم من الجهود المبذولة من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لترقية الصادرات خارج المحروقات إلا أن مجال التصدير في هذا القطاع يبقى ضعيف مما يستوجب بذل جهد كبير للوصول إلى دول العالم. حيث أنه بالرغم من الإنجازات التي قامت بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلا أن مساهمتها في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات تظل ضعيفة وهذا راجع إلى استحواذ الصادرات النفطية على إجمالي الصادرات حيث قدرت نسبتها ب93.55 % خلال السداسي الأول من سنة 2016 في حين الصادرات غير النفطية مهمشة.

الفرع الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطور الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات

ساهم القطاع الخاص بنسبة كبيرة من الناتج المحلي الخام خارج المحروقات وصلت إلى 91.08 % نهاية سنة 2014 وبالرغم من تسجيل انخفاض طفيف سنة 2016 قدر ب5.45 % إلا أنه تبقى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات أهمية بالغة في تحقيق النمو الاقتصادي الجزائري والجدول الموالي يوضح ذلك.

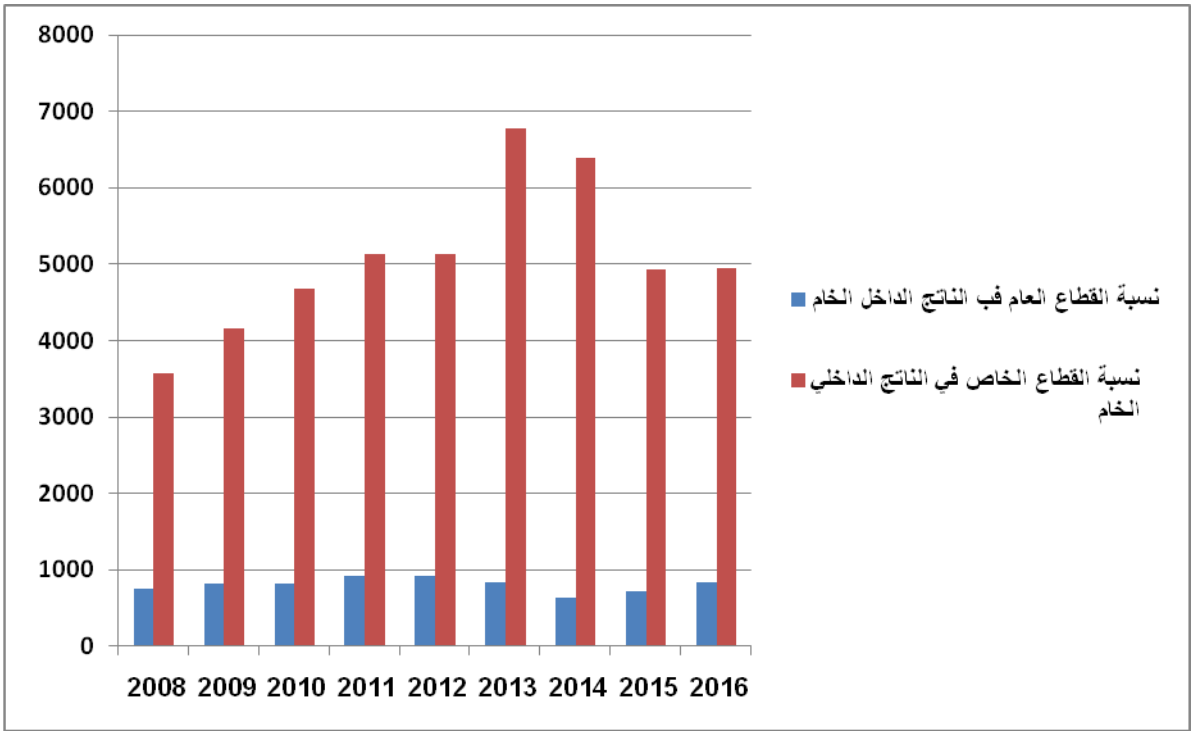
الجدول رقم 3-4: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطور الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات (2008-2016)

الطابع القانوني		نسبة القطاع العام في الناتج الداخلي الخام	نسبة القطاع الخاص في الناتج الداخلي الخام
2008	القيمة	760.92	3574.07
	النسبة	17.55	82.45
2009	القيمة	816.80	4162.02
	النسبة	16.41	83.59
2010	القيمة	827.53	4681.68
	النسبة	15.02	84.98
2011	القيمة	923.34	5137.46
	النسبة	15.23	84.77
2012	القيمة	923.34	5137.46
	النسبة	15.23	84.77
2013	القيمة	844.02	6784.02

	النسبة	11.06	88.94
2014	القيمة	640.39	6393.95
	النسبة	8.92	91.08
2015	القيمة	716.10	4932.80
	النسبة	12.67	87.33
2016	القيمة	831.32	4950.72
	النسبة	14.37	85.63

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على: سليمان ناصر، عواطف محسن، **قطاع المؤسسات الصغيرة كبديل تنموي للاقتصاد الجزائري خارج قطاع المحروقات، المعوقات والحلول**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي الأول حول: تقييم إستراتيجيات وسياسات الجزائر الاقتصادية لاستقطاب الاستثمارات البديلة للمحروقات في آفاق الألفية الثالثة بالجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة، الجزائر، يومي 28-29 أكتوبر 2014، ص09. عوادي مصطفى، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية بالجزائر**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني: إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الوادي، يومي 06/067 ديسمبر 2018/2017، ص09.

الشكل رقم (3-4): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطور الناتج الداخلي الخام (2016-2008)



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعطيات الواردة في الجدول رقم (3-4).

من خلال الجدول رقم (3-4) والشكل رقم (3-4) نلاحظ أن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع الخاص كانت مساهمة كبيرة بالنسبة للقطاع العام وهي في تزايد ملحوظ من سنة 2008 إلى غاية سنة 2014 في حين عرفت تراجع في سنة 2015 و2016 كانت نسبتها من مجموع الناتج الداخلي الخام على التوالي 87.33 % و 85.63 %. في المقابل أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع العام فهي تعرف تراجع في نسبتها من 2008 إلى 2014 أما في سنتي 2015 2016 عرفت ارتفاع طفيف قدر بنسبة 12.67 % و14.37 % على التوالي، وهذا راجع إلى انخفاض سعر النفط.

الفرع الرابع: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق القيمة المضافة للقطاعين العام والخاص (2008-2015)

يسيطر القطاع الخاص بشكل كبير على بعض القطاعات مثل الفلاحة والصيد البحري وصناعة الجلود، فقد بلغت مساهمة القطاع الخاص في المجال الفلاحي 1918.67 مليار دج، وفي قطاع البناء و الأشغال العمومية 1513.60 مليار دج، أما في قطاع النقل والمواصلات بلغت مساهمته 1401.42 مليار دج، بينما لا يزال القطاع الصناعي في نمو بطيء نوعا ما مقارنة ببعض القطاعات فلم تتعدى مساهمة القطاع الخاص 309.86 مليار دج، في حين سجلنا أكبر مساهمة في قطاع التجارة حيث تمثل مساهمة القطاع الخاص بـ278096 مليار دج، وهي نتيجة حتمية نظرا لتخلي الدولة الشبه الكلي عن قطاع التجارة من بداية التسعينات وتوجه الكثير من المستثمرين نحو هذا القطاع لسد العجز الذي تركته الدواوين المختصة في مجال التجارة[1]. وهذا ما يوضحه الجدول الموالي.

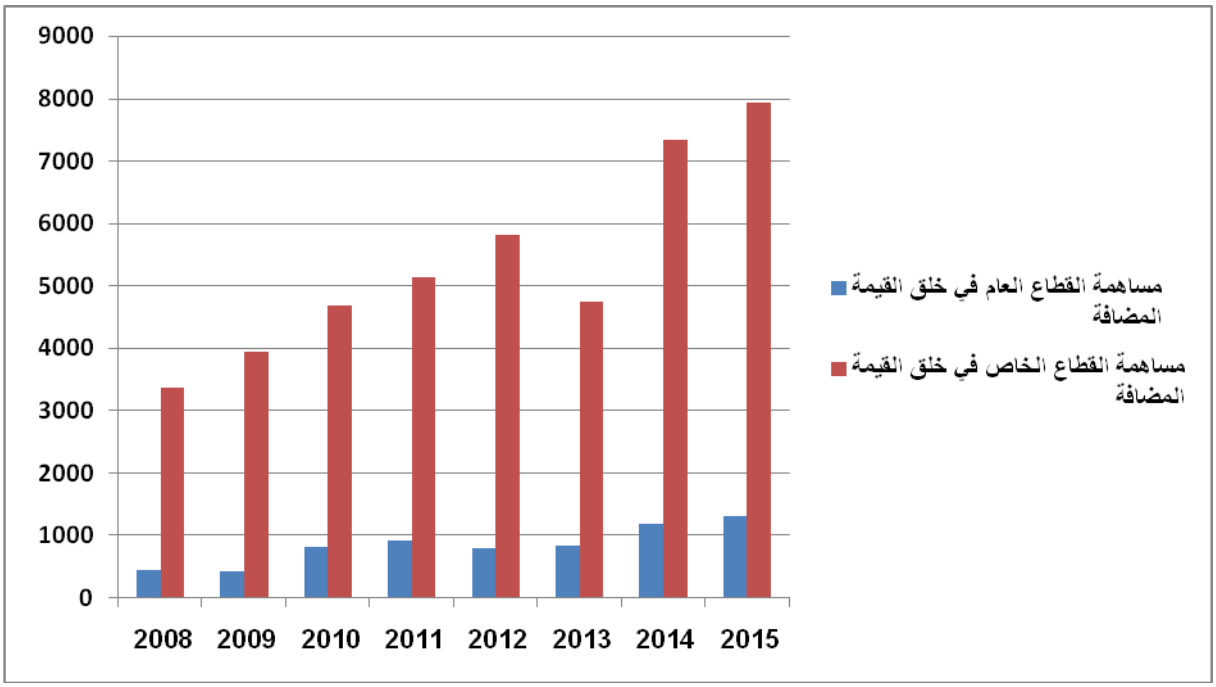
[1]- عوادي مصطفى، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية بالجزائر**، مرجع سبق ذكره، ص10.

الجدول رقم 3-5: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق القيمة المضافة للقطاعين الخاص والعام (2008-2015)

القطاع		مساهمة القطاع العام في خلق القيمة المضافة	مساهمة القطاع الخاص في خلق القيمة المضافة
2008	القيمة	458.9	3363.06
	النسبة	13.27	86.73
2009	القيمة	432.05	3954.54681
	النسبة	9.84	90.16
2010	القيمة	827.53	4681.68
	النسبة	15.02	84.98
2011	القيمة	923.34	5137.46
	النسبة	15.23	84.77
2012	القيمة	793.38	5813.02
	النسبة	12.01	87.99
2013	القيمة	839.24	6741.19
	النسبة	11.70	88.30
2014	القيمة	1187.93	7338.65
	النسبة	13.90	86.10
2015	القيمة	1313.36	7924.51
	النسبة	14.22	85.78

المصدر: عوادي مصطفى، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية بالجزائر**، مرجع سبق ذكره، ص11.
عوادي مصطفى، **ترقية ودعم الصناعات الصغيرة والمتوسطة كآلية لتحقيق التنمية المستدامة-دراسة حالة الجزائر-**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني: إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الوادي، يومي 06-07 ديسمبر 2018/2017، ص09.

الشكل رقم (3-5): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق القيمة المضافة للقطاعين الخاص والعام (2008-2015)



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعطيات الواردة في الجدول رقم (3-5).

نلاحظ من خلال الجدول رقم (3-5) والشكل رقم (3-5) أن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق القيمة المضافة في القطاع الخاص في تزايد مستمر منذ سنة 2008 حيث قدرت ب86.73 % ثم عرفت تراجعا طفيفا إلى غاية 2013 حيث زادت نسبتها لتصل إلى 88.30 % ثم تراجع سنة 2014 و2015 لتصل إلى 86.10 % و85.78 % على التوالي، وفيما يخص القطاع العام فنلاحظ أن مساهمته في خلق القيمة المضافة بلغت مابين 11.70 % و15.23 % من سنة 2010 إلى 2015. وبالتالي نجد أن الجزائر بحاجة ماسة لتقوية القطاع الخاص لكي يمتص الفراغات التي تركها القطاع العام.

المطلب الرابع: آليات وبرامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر والمشاكل التي تواجهها

احتلت مسألة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية كبيرة في الآونة الأخيرة لدى السلطات الجزائرية، خاصة مع تزايد أهمية ودور هذه المؤسسات في مختلف المجالات ومن اجل إيجاد مصادر التمويل الملائمة في الجوانب المالية أو غيرها، حيث أصبح من الضروري تشخيص قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاكل التي تقف في سبيل تنميته وفي هذا الإطار نحاول إبراز هيئات الدعم المختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاكل التي تعرقل مسارها.

الفرع الأول: آليات وبرامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

قامت الجزائر بإنشاء آليات وبرامج دعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها إلا أنه يتعذر ذكرها جميعا لذلك سيتم الاقتصار على ذكر أهمها فقط.

أولا: هيئات مرافقة المؤسسات: وتتمثل في وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية والمؤسسات التي تقع تحت إدارتها هي:

1. المشاتل وحاضنات الأعمال: تعرف حاضنات الأعمال على أنها " منظومة عمل متكاملة توفر كل السبل من مكان مجهز بكل الإمكانيات المطلوبة لبدء المشروع وهي تدار عن طريق إدارة متخصصة توفر جميع أنواع الدعم اللازمة لزيادة نسب نجاح المؤسسات الملتحقة بها، والتغلب على المشاكل التي تؤدي إلى فشلها وعجزها عن الوفاء بالتزاماتها ".

2. مراكز التسهيل: وهي مؤسسات عمومية ذات طابع إداري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي.

3. المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: وهو جهاز استشاري يسعى لترقية الحوار والتشاور بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجمعياتها المهنية من جهة والسلطات العمومية من جهة أخرى، وهو يمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي ومن مهامه:

- ضمان الحوار والتشاور الدائم بين السلطات العمومية والشركاء الاجتماعيين والاقتصاديين حول المسائل المتعلقة بالتطور الاقتصادي وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تشجيع وترقية إنشاء جمعيات مهنية جديدة.

- جمع المعلومات من مختلف الجمعيات المهنية ومنظمات أرباب العمل من أجل إعداد سياسات واستراتيجيات لتطوير القطاع[1].

ثانيا: الهياكل المتعلقة بتوسيع دائرة الاستثمار: تضم هذه الهياكل كلا من:

1. الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ): أنشئت هذه الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-296 الصادر بتاريخ 1996/09/08 المعدل بالمرسوم التنفيذي رقم 98-231 الصادر بتاريخ 1998/07/13 وهي هيئة وطنية ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي حيث توضع تحت سلطة رئيس الحكومة ويولى الوزير المكلف بالتشغيل المتابعة العملية لجميع نشاطاتها[2]، وتضطلع هذه الوكالة بتقديم الدعم المعنوي والمالي والفني وكذا كل المعلومات الاقتصادية والتقنية لأصحاب هذه المؤسسات[3]، كذلك من مهامها:

- السهر على عون المؤسسات المستحدثة التي تعمل في مجالات مربحة ومستمرة، لضمان التشغيل وتحقيق المداخيل لأصحابها من جهة واسترداد الديون خلال الآجال المحددة من جهة أخرى؛
- تزويد المستثمرين بكل المعلومات المتعلقة بممارسة نشاطهم في كل الجوانب؛
- ومن أجل تحقيق أهدافها، والمتمثلة في التخفيف من حدة البطالة بين فئة الشباب والاستفادة من كفاءتهم وخبرتهم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عملت الوكالة على استحداث مجموعة من المزايا الموجهة للشباب المقاول. في شكل إعانات مالية وجبائية، لكن النتائج المحققة لم تكن كما كان مسطر لها[4].

2. الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار(ANDI): هي مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، أنشئت بموجب المرسوم 03/01 المتعلق بتنمية الاستثمار، وتهدف إلى تقليص آجال منح التراخيص اللازمة إلى 30 يوم بدلا من 60 يوم في الوكالة السابقة التي حلت محلها، وجاء إنشاء هذه الوكالة نظرا للصعوبات التي يتعرض لها أصحاب المشاريع الاستثمارية، ومحاولة من الدول لتجاوز

---

[1]- زلاسي رياض وآخرون، **تشخيص واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول: واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، يومي 5-6 ماي 2013، ص13.

[2]- محمد رشدي سلطاني، مرجع سبق ذكره، ص89.

[3]- عبد اللاوي مفيد وجميلة الجوزي، مرجع سبق ذكره، ص04.

[4]- زلاسي رياض، مرجع سبق ذكره، ص14.

هذه الصعوبات واستقطاب وتوطين الاستثمارات الأجنبية، وتجسيد تنفيذ برنامج الإصلاح الاقتصادي، حيث ترتبط إداريا بصفة مباشرة برئاسة الحكومة ومرافقة إنشاء الوكالة مجموعة من الهيئات المكملة لأنشطتها والمسهلة لتأدية مهامها التي تتمثل في تسهيل الاستثمار، وتبسيط الإجراءات إلى أقصى الحدود الممكنة اتجاه المستثمرين[1]، وتتمثل مهامها فيما يلي[2]:

- ترقية الاستثمارات الوطنية والأجنبية ومتابعتها واستقبال المستثمرين المقيمين وغير المقيمين وإعلامهم ومساعدتهم في إطار تنفيذ مشاريع الاستثمارات؛
- تسهل استيفاء الشكليات التأسيسية عند إنشاء المؤسسات وانجاز المشاريع من خلال الشباك الوحيد؛
- تمنح المزايا المرتبطة بالاستثمار في إطار الترتيب المعمول بيه؛
- التأكد من احترام المستثمرين خلال مرحلة الإعفاء لكل الالتزامات التي تعهدوا بها؛
- تسيير صندوق الاستثمار.

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

- تقديم قروض بدون فائدة وتقديم الاستثمارات والإعانات للمستفيدين من قروض الصندوق الوطني للقرض المصغر؛
- توطيد العلاقة بين البنوك والمؤسسات المالية لتوفير التمويل اللازم لمشاريع استثمارية[3]،
- 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؛

---

[1]- آتشي شعيب، **واقع وآفاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل الشراكة الأورو جزائرية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص: تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر، 2008/2007، ص77.

[2]- ناجي بن حسين، **دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة، شعبة علوم اقتصادية، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2007/2006، ص127.

[3]- عبد اللاوي مفيد وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص04.

- إبرام الاتفاقيات مع الهيئات والمؤسسات من أجل الإعلام والتحسيس والتوعية والمرافقة للمستفدين من القروض المصغرة؛
- تتابع الأنشطة للمستفيدين في إطار التزامهم بدفتر الشروط[1].

4. الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ANDPME): في إطار مواصلة السعي لتطوير وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 05-165 المؤرخ في 2005/05/23، وهي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي[2]، وتقوم بالمهام التالية[3]:

- تجسيد ومتابعة البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تقييم فعالية تطبيق البرامج القطاعية ومتابعة دمغرافية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ترقية وإدماج الابتكار التكنولوجي في تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- جمع واستغلال ونشر المعلومة الخاصة بمجالات نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- التنسيق بين الهيئات المعنية بين مختلف برامج التأهيل لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- إنجاز دراسات حول الفروع وتوفير معلومات دورية حول الاتجاهات العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة،
- وضع إستراتيجية قطاعية لتطوير وتنمية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة؛
- ترقية الخبرة والمشاورة والنصح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- مرافقة المؤسسات في مسار تنافسيتها وتحديثها لطرق الإنتاج؛

---

[1]- مشري محمد الناصر، مرجع سبق ذكره، 101.

[2]- عواطف محسن، تقنية الاستراتيجيات وسياسات الجزائر الاقتصادية لاستقطاب الاستثمارات البديلة للمحروقات في آفاق الألفية الثالثة للجزائر، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول: قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كبديل تنموي لاقتصاد الجزائر خارج قطاع المحروقات، جامعة المسيلة،يومي 28-29 أكتوبر 2014، ص18.

[3]- قوريش نصيرة، آليات وإجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الدولي لمتطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، 17-18 أفريل 2006، ص06.

- منح خدمات تقنية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد إدماجها في ديناميكية العصرنة لتحسين التنافسية وذلك عبر التأثير الايجابي الفعال على الجانب التنظيمي وكذا التقني والتكنولوجي؛
- بحث المشكلات والصعوبات التي تواجه القطاع والعمل على وضع الحلول المناسبة لها بالتنسيق مع الجهات المختصة؛
- توفير قاعدة من البيانات والإحصاءات المتنوعة التي يمكن أن يستفاد منها في تطوير مجالات التسويق والقوى العاملة والإنتاج والإدارة وغيرها إلى جانب الاستعانة بمجموعة من الخبرات المتخصصين لتقديم النصح والمساعدة.

ثالثا: آليات الدعم المالي: وضعت الدولة آليات متنوعة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نذكر منها:

1. صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR): أنشئ الصندوق بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم03-373 الصادر في 11 نوفمبر 2002 بهدف ضمان القروض الضرورية للاستثمارات التي يجب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تنجزها كما هو محدد في القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1]، ويتولى الصندوق ما يلي[2]:

- التدخل في منح الضمانات لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنجز استثمارات في المجالات التالية: إنشاء المؤسسات، تجديد التجهيزات، توسيع المؤسسة، أخذ المساهمات؛
- تسيير الموارد الموضوعة تحت تصرفه وإقرار أهلية المشاريع والضمانات المطلوبة ؛
- نسبة الضمان تتراوح مابين 10 % و80 % من القرض البنكي، والمبلغ الأدنى للضمان يساوي 04 ملايين دينار جزائري والأقصى يساوي 50 مليون دينار جزائري، يغطي الضمان الممنوح 80 % من مجموع القرض البنكي المحدد للمؤسسة.
- يمنح الضمانات لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنجز استثمارات في المجالات التالية :

- إنشاء المؤسسات؛

---

[1]- محمد زيدان، "**الهياكل والآليات الداعمة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر**"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا العدد:07، جامعة الشلف، الجزائر، ص126 .

[2]- محمد براق، حمزة غربي، **آليات تمويل ودعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة**، بحث مقدم للملتقى الدولي الثاني حول المقاولاتية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، يومي 05-06 ماي2003، ص06.

- تجديد التجهيزات؛

- توسيع المؤسسة.

2. صندوق ضمان قروض الاستثمار(CGCI): تم إنشاء هذا الصندوق بموجب المرسوم الرئاسي في 2004/04/19 من أجل تغطية الأخطار الناجمة عن عدم تسديد القروض البنكية الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في إطار تمويل استثماراتها الإنتاجية من خلال مراحل نشأتها وتوسعها أو تجديد تجهيزاتها، تتكون مخصصاته من مساهمات الخزينة العمومية والبنوك العمومية، ويقدر رأس ماله ب 30 مليار دينار جزائري 60 % منها مقدمة من طرف الخزينة والباقي مقسم بين البنوك والمؤسسات المالية، وبذلك فإن الصندوق لا يرتبط بعلاقة مباشرة مع المستثمرين بل تكون علاقته مع البنوك، وقد تم الانطلاق الفعلي لهذا الصندوق في سنة 2005 ويبلغ الحد الأقصى للقرض البنكي من طرفه 50 مليون دينار جزائري[1].

3. صندوق رأس المال المخاطر: وهو عبارة عن أسلوب أو تقنية لتمويل المشاريع الاستثمارية بواسطة شركات تدعى بشركات رأس مال المخاطر، وهذه التقنية لا تقوم على تقديم النقد فحسب كما هو الحال في التمويل المصرفي بل تقوم على أساس المشاركة، حيث يقوم المشارك بتمويل المشروع من دون ضمان العائد ولا مبلغ، وبذلك فهو يخاطر بأمواله. هذه التقنية تساعد أكثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة أو التوسعية التي تواجه صعوبات في هذا المجال حيث أن النظام المصرفي يرفض منحها القروض نظرا لعدم توفر الضمانات. وهي مستحدثة لنظام التمويل التقليدي الذي يتميز بمحدودية الاستفادة منه. وقد اتبعت الجزائر هذه التقنية نظرا للدور الذي تلعبه في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن أجل التخفيف من حدة هذه المخاطر قامت الجزائر بإنشاء صندوق رأس المال المخاطر الذي يحمل الدول جزء من هذه المخاطر[2].

[1]- زلاسي رياض وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص15.

[2]- بن خيرة سامية وبوخاوة باديس، مرجع سبق ذكره، ص10.

الفرع الثاني: المشاكل التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

يعاني قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من عدة مشاكل وصعوبات على عدة مستويات، مما يجعل منه قطاعا هشا بحيث قد تؤدي تلك العقبات إلى زوال العديد من المؤسسات الصغيرة وخاصة التي هي في طور الإنشاء ويمكن تلخيص هذه المشاكل فيما يلي:

أولا: المشاكل الإدارية: يتسم المحيط التنظيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بعدة عراقيل إدارية والمتمثلة في:

- ✓ تعقد القوانين والإجراءات التنظيمية.
- ✓ قلة الإحاطة بالقوانين السارية.
- ✓ عدم الشفافية وعدم احترام النصوص القانونية، الأمر الذي يجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير قادرة على التصدي للمظاهر السلبية التالية:

البيروقراطية الإدارية والإجراءات المعقدة التي تتطلب العديد من الوثائق والجهات التي يجب الاتصال بها يجعل المحيط الإداري غير مساعد من جراء بطئ العمليات ونقص الإعلام وكذا ازدواجية الوثائق المطلوبة، مثال: " يستدعي الحصول على سجل تجاري وقتا طويلا مع تقديم أكثر من 18 وثيقة والمدة اللازمة لتطبيق الإجراءات الإدارية لإقامة مشروع تزيد عن 3 أشهر، والمدة المتوسطة لانطلاق المشروع في مرحلة التشغيل تصل إلى 5 سنوات "، وهذا ما يؤكد النتيجة التي توصل إليها المجلس الوطني والاجتماعي بأن المشاكل البيروقراطية تشكل أكبر حاجز تتحطم عليه إرادة المستثمر في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1].

ثانيا: المشاكل المرتبطة بالعقار الصناعي: يعد الحصول على العقار المناسب من أبرز المشاكل التي تعيق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وهذا راجع أساسا إلى[2]:

- ✓ صعوبة الحصول على عقد الملكية أو عقد إيجار بالرغم من أهميته للحصول على التراخيص الأخرى كالامتيازات والقرض البنكي.

[1]- صالح صالحي ،**أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري**، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد:03، جامعة سطيف، 2004، ص41.

[2]- صالح صالحي، مرجع نفسه، ص ص41 42.

✓ التمييز بين القطاع العام والخاص في مجال تمليك أو كراء العقارات حيث تبقى الأولوية دائما للقطاع العام وهو ما يتناقص مع النصوص التشريعية.

✓ عدم وجود سعر محدد للمتر المربع الواحد أو سعر مدعم خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتشجيعها للحصول على عقار.

✓ التوزيع غير العادل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين المناطق الحضرية والنائية يصعب من عملية الحصول على عقار لإقامة المشروع لما تتميز به المناطق الحضرية من كثافة سكانية كبيرة تقلل من مساحة الأرض الصناعية.

✓ أغلبية العقارات الاستثمارية غير مستعملة فهي تبقى حكر لمؤسسات عمومية مفلسة أو أملاك خواص يحتفظون بها من أجل المضاربة.

ثالثا: المشاكل المرتبطة بالتسويق والتخزين: من بين المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال التسويق نذكر[1]:

✓ ضعف القوة الشرائية للمستهلكين نتيجة انخفاض الدخول مما يجعل المؤسسات تبيع بأسعار رخيسة نسبيا.

✓ تفضيل الجهات الحكومية وبعض فئات المجتمع التعامل مع المؤسسات الكبيرة وهذا لاعتبارات كثيرة التي توفرها هذه المؤسسات منها الجودة والسعر.

✓ صعوبة التسويق في السوقين المحلي والخارجي بسبب المنافسة القوية التي تتعرض لها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سواء من جانب المؤسسات الكبيرة المحلية أو من جانب المؤسسات التجارية الخارجية.

✓ بالإضافة إلى ارتفاع تكاليف التسويق وتغير أذواق المستهلكين، كلها عوامل تؤدي إلى تعرض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للخسارة وإلى مخاطر كثيرة.

✓ تواجه هذه المؤسسات أيضا مشكلة التسيير الجيد للمخزون الذي يستلزم التحكم الجيد في الدورة التخزينية بعناصرها المختلفة المتمثلة في الكمية والآجال، الانتظام مما يخلق نوعا من التذبذب في

[1]- عثمان لخلف، مرجع سبق ذكره، ص113.

المخزون بالزيادة أو النقصان الأمر الذي يؤدي إلى التقصير في تلبية حاجات العملاء مما يدفعهم إلى الحصول على حاجاتهم من مؤسسات أخرى واحتمال فقدانهم نهائيا.

رابعا: المشاكل المرتبطة بالمحيط الاقتصادي الكلي: وتتمثل في استقرار المحيط الاقتصادي الكلي، مع عدم الاستقرار الهيكلي لأسعار البترول، والتأخر في تسوية وضبط الاقتصاد الجزئي خاصة فيما يتعلق بعمليات الخوصصة وتكوين الإدارة العمومية[1].

خامسا: مشاكل الائتمان: تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبات مالية في مجال التمويل أي حصولها على الموارد المالية اللازمة للقيام بالمشروع أو تسويق منتجاتها أو تكوين مستخدميها ويرجع السبب في ذلك إلى[2]:

- ✓ البحث عن الاستقلالية المالية: حيث نجد أن صاحب المشروع يربط مفهوم الاستقلالية في الموارد المالية الاستقلالية في اتخاذ القرار وعادة ما يرى في التبعية المالية عائقا أمام حرية اتخاذ القرار.
- ✓ ضعف تكيف المنظومة المالية المحلية مع متطلبات المحيط: فعلى الرغم من الحديث عن إجراءات الدعم المالي وتشجيع وتحفيز الاستثمارات والشراكة، فإن الواقع يشير إلى خلاف ذلك، حيث يعكس اصطدام كل هذه التطورات بالتعقيدات ذات الطابع المالي منها: غياب ونقص شديد في التمويل طويل الأجل، المركزية في منح القروض وغياب الشفافية في تسيير عملية منح القروض، محدودية صلاحيات الوكالات البنكية في عملية الائتمان بسبب عدم الاستقلالية النسبية وغياب البنوك الخاصة التي تشجع على التنافس.

سادسا: المعوقات القانونية والتشريعية: والتي تتمثل في[3]:

- ✓ نظام قضائي غير موافق لاقتصاد السوق رغم أهمية الإصلاحات الاقتصادية.
- ✓ ضعف الإدارة القانونية، ونقص الوسائل والتكوين في هذا المجال.
- ✓ إجراءات طويلة ومكلفة ونتائج غير مؤكدة.
- ✓ ضعف استعمال الطرائق البديلة في حل النزاعات.

---

[1]- الطيب داودي، مرجع سبق ذكره، ص82.

[2]- شريف غياط، محمد بوقموم، مرجع سبق ذكره، ص ص137 138.

[3]- صالح كعواش، **المجلة الجزائرية للأبحاث والدراسات** ، مجلة دولية متخصصة في العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد:02، جامعة محمد الصديق بن يحي، جيجل، جانفي 2018، ص18.

سابعا: مشكل ضعف التموين: إن التمويل يعتبر الوقود المحرك لتحريك عجلة مردودية المؤسسة، وأن أي اضطراب أو عجز في التموين سواء بالمواد الأولية أو بقطع الغيار أو التموين بالتجهيزات سيؤدي حتما إلى عدم قدرة المؤسسات على تحقيق أهدافها.

إن المتتبع لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يجدها تعاني من هذا المشكل خاصة فيما يخص التموين بالمواد المستوردة وهذا رغم انفتاح الجزائر على السوق العالمية والتموين نوعان[1]:

1. التموين بالمواد الأولية وقطع الغيار: نظرا لما يعانيه السوق المحلي من النقص في المواد الأولية وقطع الغيار شهدت الصناعات بمختلف أنواعها تعطلات وتوقفات عديدة بسبب التقطعات في المخزونات هذا ما أدى بها إلى الاستيراد رغم التكاليف المرتفعة أو البحث عن شريك ولو كان ذلك مكلفا.

2. التموين بالتجهيزات: من المعروف أن الجزائر تعرف تبعية مطلقة في السوق الأوروبية في مجال التجهيزات الصناعية بصفة عامة وإلى فرنسا، إيطاليا، إسبانيا بصفة خاصة، ونظرا لغلاء التجهيزات الجديدة فإنه يلجأ المستثمر إلى شراء الآلات القديمة والمستعملة الأقل تكلفة مما يؤدي إلى التأثير سلبا على المنتوج الصناعي كما ونوعا.

توصلت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية في استقصاء أجرته عبر 12 ولاية كبرى إلى أن مدة إنشاء مؤسسة صغيرة ومتوسطة في الجزائر يستغرق حسب طبيعة النشاط الذي تمارسه المؤسسة مابين 6 أشهر إلى 3 سنوات ويرجع السبب في ذلك إلى عدة قيود:

- **قيود إدارية:** وتتمثل في تنوع الوثائق وبطئ الإجراءات الإدارية وصعوبة الحصول على قرض بنكي.
- **قيود بنكية:** تتمثل في طول فترة دراسة ملفات القروض وصعوبة الحصول على قرض بنكي.
- **العقار الصناعي:** وتتمثل قيودها في صعوبة الحصول على عقار وعلى عقود الملكية.

ثامنا: مشاكل التمويل: بالرغم من الاهتمام المتزايد بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أنها لازالت تواجه مشكلة كبيرة في إيجاد مصادر للتمويل، وهذا راجع إلى غياب إطار واضح وفعال ينظم العلاقة بين هذه المؤسسات والبنوك، مع غياب قنوات تمويل بديلة في ظل أحادية مصدر التمويل في الجزائر[1].

[1]- عائشة سعدون، حميد قرومي، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ومعوقات تطويرها**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول: تقييم دور الأجهزة و البرامج المتخصصة في إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، المركز الجامعي تامنراست، يومي 3-4 مارس 2015، ص21.

بالإضافة إلى العديد من العوائق التمويلية يمكن إبرازها في النقاط التالية[2]:

- نقص المعلومات المالية خاصة فيما يتعلق بالجوانب التي تستفيد منها المؤسسة كالإعفاءات.
- ضعف الشفافية في تسيير عملية منح القروض رغم أن الأصل في القرض خاضع للإشهار.
- غياب بنوك متخصصة في تمويل الاستثمارات الخاصة.
- الفضاءات الوسيطية (البورصة) سواء كانت مالية أو تجارية فهي تمثل فضاءا إعلاميا وتنشيطيا يسمح بالمفاضلة بين مجموعة من بدائل التمويل.
- طريقة التنظيم البنكي الذي يتميز بمركزية قرار منح القروض على مستوى العاصمة، هذا ما يشكل عائقا كبيرا بالنسبة للمتعاملين المتواجدين داخل البلاد لأنه يؤدي إلى تأخيرات مرتبطة ببطء التنفيذ وإرسال الملف نحو العاصمة.

تاسعا: مشاكل مختلفة: تتعرض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لعدة مشاكل مختلفة منها ما يفرزها محيطها الداخلي وأخرى ناتجة عن محيطها الخارجي، نلخص أهم هذه المشاكل في[3]:

- نقص تمويل الجهاز الإنتاجي من جراء الانفتاح الاقتصادي: خاصة بالمواد الأولية المستوردة اللازمة للإنتاج والتي كانت تضمن استيرادها المؤسسات العمومية باحتكارها للتجارة الخارجية.
- اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنماط تسيير تتماشى ومتطلبات الاقتصاد التنافسي: حيث تشكل الجودة الشرط الأساسي للنشاط الاقتصادي، فنجد مثلا أن غالبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تفرق بين الحساب البنكي الشخصي للمسير المالك وحساب الشركة مما ينجر عنه الخلط في النفقات المنزلية ونفقات المؤسسة وزيادة على ذلك تطبق تلك المؤسسات محاسبة تقليدية لا تقوم بإجراء عمليات الجرد الدوري.

---

[1]- تعرورة بوبكر، مفيدة يحياوي، **المشاكل والصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول: واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، يومي 5-6 ماي 2013، ص06.

[2]- بريبش السعيد وآخرون، **إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين معوقات المعمول ومتطلبات المأمول**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 16-17 أفريل 2006، ص94.

[3]

- مشاكل البنية التحتية: حيث مازالت شبكة الطرقات ضعيفة وتوجد الكثير من مناطق البلاد إلى غاية يومنا هذا في عزلة شبه تامة عن بقية المناطق الأخرى وخاصة في الجنوب.
- عدم فعالية أساليب التكوين: وخاصة في ميدان التقنيات الحديثة للتسيير واقتصاد السوق، إدارة الأعمال وتسيير المنتوج وكذا تقنيات البيع والتصدير.

المبحث الثاني: واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

إن تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات تمثل إحدى الاهتمامات الكبرى للجزائر على حد السواء، ولازالت هذه القضية في البلدان النامية وبالخصوص في الدول المصدرة للنفط أهمية أكبر خاصة أنها الخيار الرئيسي والوحيد لتحسين قيمة عملتها الوطنية وتنافسيتها، وهذا ما سنتناول في هذا المبحث.

المطلب الأول: تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2008-2017/06/30)

عملت الجزائر على ترقية الصادرات خارج المحروقات من بداية عمليات التحرير التجاري في إطار إصلاحات صندوق النقد الدولي بانتهاج إصلاحات على مستوى التجارة الخارجية على غرار الخصوصية وإعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا ما سنبينه من خلال الإحصائيات الخاصة بتطور الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (2008-2017/06/30).

الجدول رقم 3-6: تطور الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (2008-2017/06/30)

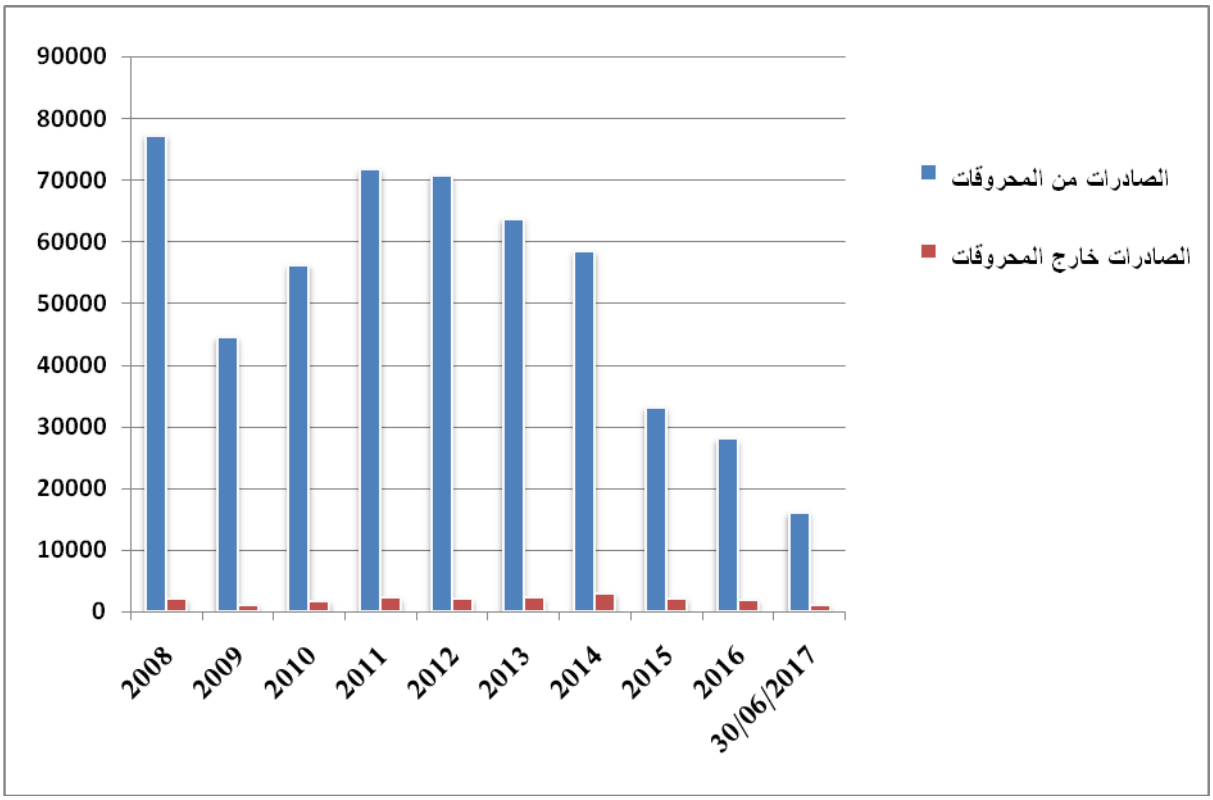
السنوات	الصادرات من المحروقات		الصادرات خارج المحروقات		الصادرات الإجمالية (مليون دولار)	
	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة
2008	77192	97.53	1954	2.46	79146	100
2009	44411	97.65	1066	2.34	45477	100
2010	56143	97.20	1619	2.80	57762	100
2011	71662	97.10	2140	2.90	73802	100
2012	70571	97.18	2048	2.82	72620	100
2013	63662	96.72	2161	3.28	65823	100
2014	58362	95.41	2810	4.59	61172	100
2015	33081	94.15	2057	4.85	35138	100
2016	27917	94.00	1781	6.00	29698	100
2017/06/30	15985	94.37	952	5.62	16938	100

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على: معطيات الديوان الوطني للإحصائيات ONS من سنة 2008-2017/06/30 بالاعتماد على الموقع الإلكتروني: www.Bank-OF.algerien.DZ تاريخ الإطلاع 2018/03/20.

النشرة الإحصائية الثلاثية رقم 13: ماي 2010، ص28. النشرة الإحصائية الثلاثية رقم 39: سبتمبر 2017، ص28.

من خلال الجدول رقم (3-6) نلاحظ أن هيكل الصادرات الجزائرية يعتمد بالدرجة الأولى على قطاع المحروقات طول فترة الدراسة (2008-2017/06/30) بنسبة 97 %من إجمالي الصادرات، حيث تراوحت نسبتها مابين 94 % و97.65 %. كما سجلت الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة تذبذبا ملحوظا بين النمو والانخفاض كان مابين 6% و2.34 %، والرسم البياني التالي يبين تطور حصيلة الصادرات من المحروقات والصادرات خارج المحروقات خلال الفترة المدروسة 2008-2017/06/30.

الشكل رقم (3-6): تطور الصادرات خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة 2008-2017/06/30



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (3-6)

ومن الشكل أعلاه نسجل أعلى نسبة للصادرات خارج المحروقات سنة 2014 بقيمة 2810 مليون دولار إلاّ أنها تراجعت في سنة 2015 بقيمة 753 مليون دولار وفي سنة 2016 زاد التراجع ليصل إلى 1029 مليون دولار، أما في سنة 2017 والمتعلقة بالسداسي الأول فقد سجلت ما قيمته 952 مليون دولار، وسبب هذا التراجع يعود إلى التوتر السياسي في الشرق الأوسط مما أجبر العديد من المؤسسات الجزائرية المصدرة إلى توقيف صادراتها لهذه البلدان.

المطلب الثاني: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 2008 إلى 2016

إن الغرض من هذا المؤشر هو تحليل التركيز الجغرافي لأبرز الصادرات خارج المحروقات قصد الوقوف على مدى اعتماد الجزائر على دولة واحدة أو عدد قليل من الدول في تصريف السلع التي تصدرها، فإذا تعدى نصيب تلك الدولة أو الدول في مجموع الصادرات حدود الأمان أصبحت الجزائر في تبعية، حيث يمكن لهذه الأخيرة ممارسة ضغوطات على الدولة بالامتناع عن شراء صادراتها، مما قد يتسبب في كساد السلع أو تلفها وخاصة إذا كانت سلعها استهلاكية، وذلك قد يكون لغرض اقتصادي مثل التأثير على الأسعار، أو لأغراض أخرى قد تكون لها أبعاد وخلفيات سياسية، هكذا يكتسي مؤشر التوزيع الجغرافي للصادرات أهمية كبيرة، إذ يسمح بمعرفة مدى تنوع سلة العملات الأجنبية المحصلة من جراء العمليات التصديرية، مما يتيح للدولة هامشا للمناورة في اختيار مورديها والاستفادة أيضا من تغيرات بورصة العملات، أو على الأقل تفادي الخسائر التي قد تنجر عنها، والجدول رقم (3-7) يبين التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال الفترة 2008-2016.

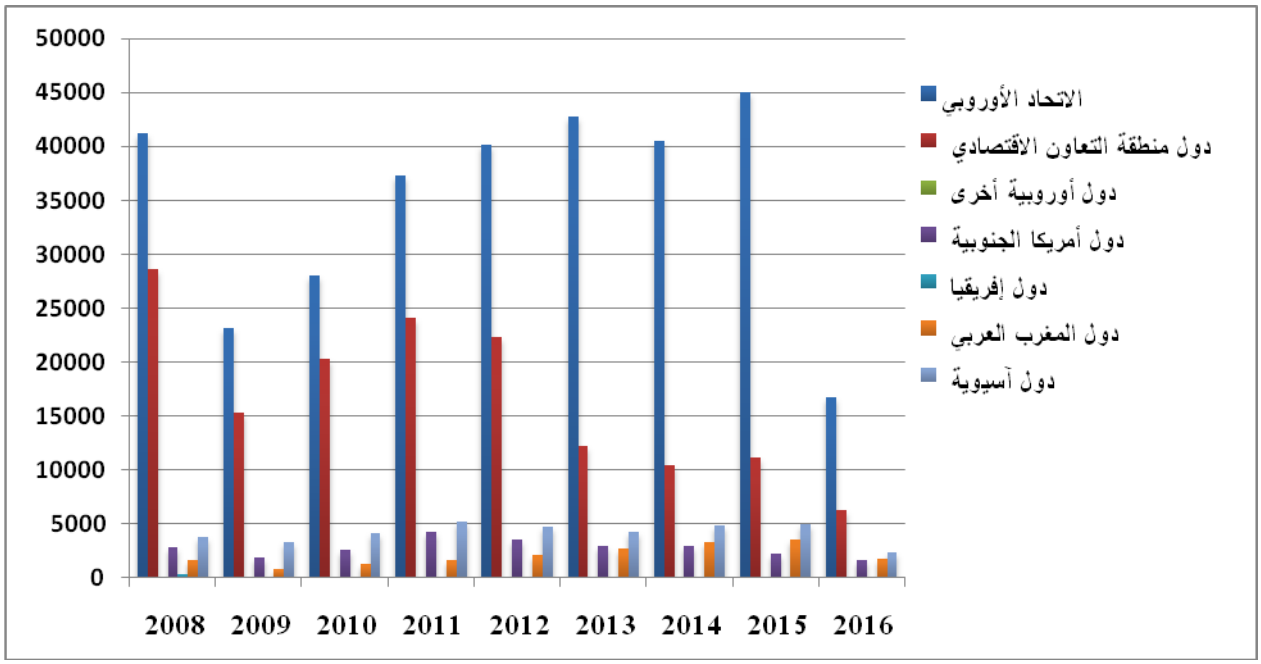
الجدول رقم 3-7: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال الفترة (2008-2016).

المناطق الاقتصادية		الاتحاد الأوروبي	دول منطقة التعاون الاقتصادي	دول أوروبية أخرى	دول أمريكا الجنوبية	دول إفريقيا	دول المغرب العربي	دول آسيوية	المجموع
2008	القيمة	41246	28614	10	2875	365	1626	3765	78501
	النسبة	52.54	36.45	0.01	3.66	0.46	2.07	4.79	100
2009	القيمة	23186	15326	7	1841	93	857	3320	44630
	النسبة	51.95	34.34	0.1	4.12	0.21	1.92	4.43	100
2010	القيمة	28009	20278	10	2620	79	1281	4082	56359
	النسبة	49.69	35.98	0.17	4.64	0.14	2.27	7.24	100
2011	القيمة	37307	24059	102	4270	146	1586	5168	72638
	النسبة	51.36	33.12	0.14	5.59	9.20	2.18	7.11	100
2012	القيمة	40127	22325	36	3586	59	2075	4704	72912
	النسبة	55.03	30.61	0.04	4.92	0.08	2.84	6.45	100
2013	القيمة	42773	12202	51	2965	67	2749	4241	65048

	النسبة	65.75	18.75	0.07	4.55	0.10	4.22	6.51	100
2014	القيمة	40520	10482	49	3005	80	3248	4851	62235
	النسبة	65.10	16.84	0.08	4.82	0.12	5.21	7.79	100
2015	القيمة	45021	11125	40	2290	70	3563	4966	67075
	النسبة	67.125	16.58	0.06	1.75	0.10	5.31	7.40	100
2016	القيمة	16739	6251	80	1678	51	1753	2331	28883
	النسبة	57.95	21.64	0.28	5.81	0.18	6.07	8.07	100

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على: المركز الوطني للإعلام والإحصاء CNIS والوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار من خلال الموقع الالكتروني.www.andi.dz/index.php/ar/statistique/Billan-du-commerce-exterieu تاريخ الاطلاع: 2018/03/20. قرين الربيع، عقون شراف، **إستراتيجية ترقية الصادرات الجزائرية بين اتجاهات التفاؤل وعوامل الحذر**، مجلة ميلاف للبحوث والدراسات، العدد:05، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوصوف، ميلة، الجزائر، جوان 2017، ص459.

الشكل رقم (3-7): التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال الفترة (2008-2016).



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الواردة في الجدول رقم (3-7).

من خلال معطيات الجدول رقم (3-7) والشكل رقم (3-7) نقوم بتحليل التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية حسب المناطق والدول الأكثر أهمية الذين تتعامل معهم الجزائر في مجال الصادرات حيث لاحظنا أن دول التحاد الأوروبي ودول منظمة التعاون الاقتصادي تمثلان أهم منفذ للصادرات الجزائرية وذلك بنسبة 57.44 % و27.47 % على التوالي، ولقد سجلت أعلى نسبة موجهة لدول الاتحاد

الأوروبي سنة 2015 بقيمة تقدر ب45021 مليون دولار، أما أدنى قيمة سجلتها سنة 2016 بقيمة تقدر ب16739 مليون دولار، أما بالنسبة لدول منظمة التعاون الاقتصادي فقد سجلت أعلى قيمة موجهة لها سنة 2008 بقيمة تقدر ب 28614 مليون دولار، وقد تناقصت في السنوات التالية(2009-2016) ، ويرجع السبب في ارتفاع نسبة الصادرات إلى التواجد الجغرافي الأقرب الذي يسمح بإقامة علاقات تجارية في ظروف حسنة.

أما باقي الدول الأوروبية، أمريكا الجنوبية، آسيا، البلدان العربية ودول المغرب العربي، والدول الإفريقية لم تتجاوز 7 % من إجمالي الصادرات رغم سلسلة الاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف التي أبرمتها الجزائر مع هذه الدول من جهة والقرب الجغرافي والقواسم المشتركة التي تجمع هذه البلدان من جهة أخرى، والسبب يعود إلى تشابه المنتجات المصدرة من هذه الدول والحواجز الجمركية خاصة دول المغرب العربي، إلا أنّه يمكن أن تكون هذه الدول مجالا لتصدير المنتجات الجزائرية غير النفطية مستقبلا إن تم اعتبار التصدير لهذه الدول خيارا استراتيجيا من خلال الارتقاء بالمنتجات الوطنية وتفعيل اتحاد المغرب العربي و الانضمام لمنظمة التجارة العربية الحرة.

المطلب الثالث: التركيب السلعي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال الفترة 2008-2017/06/30

يعبر هذا المؤشر على درجة اعتماد صادرات بلد معين وعلى عدد محدود من السلع، حيث أن قدرة الدولة على المحافظة على حصصها في الأسواق الدولية، تتوقف على عدد السلع المصدرة ومدى وجود طلب عالي عليها، ويعبر المؤشر عادة إما عن وجود تنوع كبير في صادرات الدولة، وهو ما يعكس ديناميكية الدولة المصدرة وقدرتها على المنافسة الدولية، وإما على وجود تركز كبير لصادرات البلد في عدد قليل من السلع، وهو ما يعبر عن زيادة احتمالات منافسته من قبل مصدرين آخرين، وقلة قدرته على الاستجابة للتغيرات في الطلب العالمي إلا إذا كانت لهذه السلع خاصيات محددة، كتمتع المصدر بقدرة احتكارية في الأسواق الدولية لتلك السلع.

إن الأمر الذي لا يختلف فيه اثنان هو أن التوزيع أو التركيب السلعي للصادرات الجزائرية يبقى بميزة الطابع الأحادي حيث تبقى المحروقات دائما تهيمن على حجم الصادرات وهذا ما سنوضحه من خلال الجدول رقم (3-8).

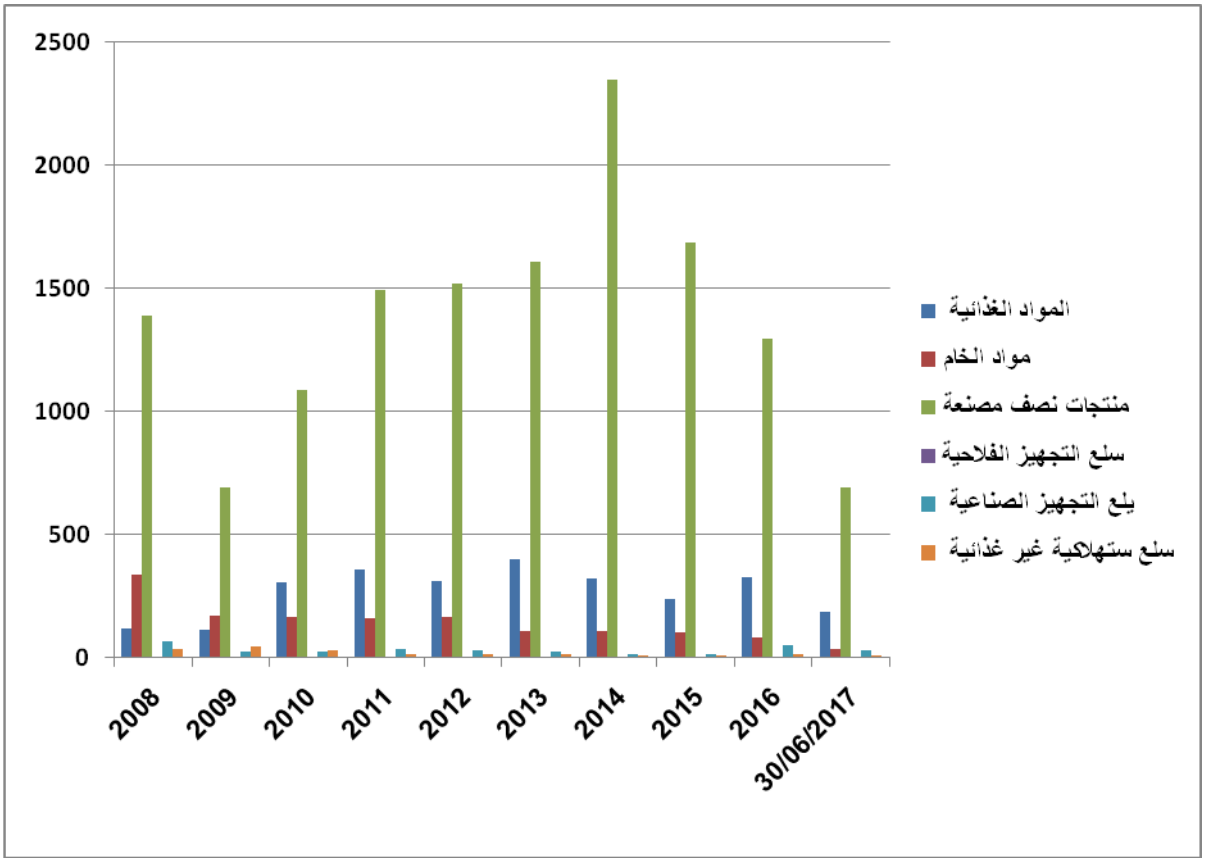
الجدول رقم 3-8: التركيب السلعي للصادرات في الجزائر خلال الفترة الممتدة ما بين (2008-2017/06/30).

طبيعة المواد	السنوات	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	06/30 2017/
المواد الغذائية	القيمة	121	113	305	357	314	402	323	239	327	189
	النسبة	6.19	10.60	18.33	17.27	15.33	18.60	11.49	11.61	18.36	19.85
مواد الخام	القيمة	340	17	165	162	167	108	110	105	84	34
	النسبة	17.40	15.94	10.19	7.84	8.15	4.99	3.91	5.10	4.71	3.57
منتجات نصف مصنعة	القيمة	1390	692	1089	1495	1519	1608	2350	1685	1299	691
	النسبة	71.13	64.91	67.26	72.36	74.16	74.40	83.62	81.91	72.93	72.58
سلع التجهيز الفلاحية	القيمة	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0
	النسبة	-	-	-	-	-	-	0.07	-	-	-
سلع التجهيز الصناعية	القيمة	69	25	27	36	30	25	15	17	53	29
	النسبة	3.53	2.34	1.66	1.74	1.46	1.15	0.53	0.82	2.97	3.04
سلع استهلاكية غير غذائية	القيمة	34	49	33	16	18	18	10	11	18	9
	النسبة	1.74	4.59	2.03	0.77	0.87	0.83	0.35	0.53	1.01	0.94
المجموع	القيمة	1954	1066	1619	2066	2048	2161	2810	2057	1781	952
	النسبة	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على: إحصائيات المركز الوطني للإعلام والإحصاء CNIS للفترة 2008- 2017 بالاعتماد على الموقع الإلكتروني: www.Bank-OF.algerien.DZ تاريخ الإطلاع: 2018/30/25

النشرة الإحصائية الثلاثية رقم 13: ماي 2010، ص28. النشرة الإحصائية الثلاثية رقم 39: سبتمبر 2017، ص28.

الشكل رقم(3-8): التركيب السلعي للصادرات خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2008-2017/06/30).



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الواردة في الجدول رقم (3-8).

من خلال معطيات الجدول رقم (3-8) والشكل رقم(3-8)، نلاحظ أن الصادرات خارج المحروقات في الجزائر تتكون من 6 أصناف تختلف كل منها من حيث مساهمتها، حيث تحتل المنتجات النصف مصنعة المركز الأول من حيث المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات، وهذا بنسبة 82.89 % من إجمالي الصادرات خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 2008-2017 (س1) وتتمثل أهم المنتجات النصف مصنعة المصدرة في: الآمونياك (محلول النشادر)، الهليوم، الزيوت والمواد المشابهة الآتية من تقطير الزفت ومشتقاته، الزنك على شكل خام، ونلاحظ من خلال الجدول أن قيمة التصدير للمنتجات النصف مصنعة سجلت ما قيمته 1390 مليون دولار سنة 2008، إلا أنه في سنة 2009 سجلت انخفاضا في قيمتها يقدر بـ698 مليون دولار، ثم تعود للارتفاع سنة 2010 حتى تصل إلى أقصى

قيمة لها سنة 2014 تقدر بـ2350 مليون دولار، أما في سنة 2016 فقد سجل انخفاض في قيمتها ب 1051 مليون دولار. ويرجع السبب الرئيسي لنمو هذه المنتجات بهذه الطريقة لارتباط أسعارها بأسعار النفط حيث كلما ازداد حجم الصادرات النفطية كلما زادت هذه الأخيرة.

ثم تأتي المنتجات الغذائية في المركز الثاني وذلك بنسبة 16.13 % من إجمالي الصادرات غير النفطية خلال الفترة المدروسة، وتتمثل أساسا في: التمور ذات النوعية العالية، المياه المعدنية والغازية والعجائن الغذائية، الكحول بالإضافة إلى منتجات فلاحية أخرى، حيث شهدت هذه المنتجات ارتفاع تدريجي وضئيل في قيمتها حيث انتقلت من 121 مليون دولار أمريكي سنة 2008 إلى 402 مليون دولار سنة 2013، ثم سجلت انخفاض في قيمتها في سنة 2016 حيث بلغت قيمتها 327 مليون دولار، حيث يتجلى اهتمام الدولة بهذا القطاع من أجل تصريف فوائضه نحو الخارج.

وتأتي في المركز الثالث المواد الخام بنسبة 8.66 % من إجمالي الصادرات خارج المحروقات وتتمثل هذه المنتجات أساسا في: الفوسفات، ونفايات الحديد، والزنك والنحاس، ونفايات الورق،.....،..الخ. إذ تم تسجيل أعلى حصيلة سنة 2008 بقيمة 340 مليون دولار لكنها سجلت انخفاضا خلال السنوات الموالية من الدراسة انخفاضا حادا حيث وصلت قيمتها إلى 84 مليون دولار سنة 2016، وهذا راجع إلى مجموعة الإجراءات المتخذة من طرف السلطات الجزائرية والمتمثلة في منع تصدير بعض المواد مثل: النفايات الحديدية.

بعد المواد الخام تأتي سلع التجهيز الصناعية في المركز الرابع بنسبة 1.95 % من إجمالي الصادرات خارج المحروقات على مدى الفترة الحاصلة مابين 2008-2017 (س1)، حيث تتمثل هذه المنتجات أساسا في: البناء والصحة والأشغال العمومية والميكانيك.....،....إلخ. فهذه المنتجات شهدت تذبذبا غلب عليها طابع الانخفاض حيث سجلت ما قيمته 69 مليون دولار سنة 2008، ثم انخفضت حتى وصلت إلى أدنى قيمة لها سنة 2014 بقيمة تقدر بـ15 مليون دولار، ثم تعود للارتفاع مجددا سنة 2016 لتصل إلى 53 مليون دولار. ولعل السبب الرئيسي لهذا التذبذب يرجع إلى تحرير التجارة الخارجية التي دعت أنداك المنافسة المتأتية من المستوردين، بالإضافة إلى ظاهرة حل المؤسسات العمومية وغلقها والتي أثرت سلبا على صناعات التجهيز في الجزائر، وبذلك كل هذا يؤكد على مدى محدودية فعالية السياسات العمومية في خلق قاعدة تصنيعية تصديرية.

وتأتي في المركز الخامس السلع الاستهلاكية غير غذائية بنسبة 1.29 % من إجمالي الصادرات خارج المحروقات، وتتضمن أغلب منتجاتها في مواد النقل، أوراق المقوى، مواد النظافة والتجميل، بينما في المركز السادس والأخير كان من نصيب سلع التجهيز الفلاحية وبنسبة 0.01 % من إجمالي الصادرات خارج المحروقات، حيث تتكون منتجاتها من الجرارات والأجهزة الميكانيكية وبعض اللوازم كقنوات الصرف والأنابيب وظلت هذه المنتجات في تدهور حيث حققت إيرادا معدوما تقريبا طول فترة الدراسة.

المطلب الرابع: إستراتيجية تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

وسنتناول في هذا المطلب بعض الاستراتيجيات المتبعة من طرف الدول لتدارك الموقف اتجاه قطاع الصادرات وذلك من أجل النهوض بيه وتتمثل في:

الفرع الأول: إنشاء هيئات لترقية الصادرات

أولا: الصندوق الخاص بترقية الصادرات(F.S.P.E): الذي تم تأسيسه بموجب قانون المالية لسنة 1996، حيث تخصص موارده لتقديم الدعم المالي للمصدر في نشاط ترقية وتسويق منتجاتهم في الأسواق الخارجية، كما تمنح إعانات الدولة عن طريق الصندوق الخاص لترقية الصادرات لفائدة أي شركة مقيمة تقوم بإنتاج ثروات أو تقدم خدمات ولكل تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري وينشط في مجال التصدير، يتم تحديد مبلغ إعانة الدولة المتاحة بإشراف وزارة التجارة وحسب نسب تحدد مسبق وفقا للموارد المتوفرة، وهناك خمس مجالات إعانة مقررة.

- ✓ أعباء لها صلة بدراسة الأسواق الخارجية.
- ✓ التكفل الجزئي بمصاريف المشاركة في المعارض بالخارج.
- ✓ تكاليف النقل الدولي لرفع وشحن البضائع بالموانئ الجزائرية والموجهة للتصدير.
- ✓ تمويل التكاليف المتعلقة بتكييف المواد حسب مقتضيات الأسواق الخارجية، وحسب قانون المالية لسنة 1997 فإن المصاريف التي يغطيها الصندوق الخاص لترقية الصادرات توجه إلى:

- المشاركة في الأسواق والمعارض المقامة في الخارج منها المتخصصة والمعتمدة من طرف المعارض الدولية والتي تهدف إلى ترقية التجارة الخارجية.

• بالنسبة للمعارض الأجنبية فإن تكاليف إيجار الأماكن الخاصة بالعرض وتكاليف النقل والعبور يقوم بتنظيفها الصندوق.

✓ يلعب الصندوق دور الممول لعمليات التصدير والتظاهرات والمعارض بغية ترقية الصادرات، ولكن عدم توفر السيولة الكافية جعل دوره محدود بالإضافة إلى سوء استعمال الصندوق مما أدى إلى عدم تقديم مساعدات محسوسة للمصدرين وذلك نتيجة لنقص الوسائل الضرورية[1].

ثانيا: الديوان الوطني للمعارض والتصدير(SAFEX): تأسس هذا الديوان بمرسوم 87/63 المؤرخ في 03 مارس 1987، والذي تم تغيير تسميته في ديسمبر 1994 من الديوان إلى الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير. يعمل على ترقية الصادرات من خلال تنظيم سلسلة من المعارض الوطنية والدولية ومساعدة الشركات المهتمة بعملية التصدير بعرض منتجاتها في المعارض الدولية والجهوية[2]،

وتتمثل المهام الرئيسية ل SAFEX في[3]:

✓ نشر المعلومات والوثائق الإشهارية العامة والمتخصصة، وذلك بالتعاون مع المؤسسة الوطنية للنشر والإشهار، وتوفير المعلومات عن الأسواق الأجنبية.

✓ دراسات السوق عند التصدير.

✓ تحضير مساهمة الأعوان الوطنية في المعارض المقامة في الجزائر وفي الخارج.

✓ جمع وتحديد المعايير الاقتصادية والمالية المنافسة لنوع الإنتاج المصدر لاتخاذ القرار.

✓ مساعدة المتعاملين التجاريين المحليين على إعداد ملفات التصدير والتفاوض مع الأطراف الأجنبية.

✓ التدخل كوسيط للمتعاملين بطلب منهم للقيام بعمليات التصدير.

ثالثا: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX): تعد الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) مؤسسة عمومية ذات طابع إداري، وقد تأسست عام 2004 بموجب المرسوم التنفيذي رقم 174/04 المؤرخ في 12 جوان 2004م. تعتمد الوكالة على سياسة توسيع المبادلات التجارية والاندماج

---

[1]- بن جلول خالد، **أثر ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات على النمو الاقتصادي**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد كمي، جامعة الجزائر، 2009/2008، ص144.

[2]- وصاف سعيدي، **أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية، الحوافز والعوائق**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر، 2004، ص141.

[3]- بلقلة إبراهيم، مرجع سبق ذكره، ص176.

الدولي، كما تلعب دور الوسيط بين مؤسسات الدولة والمصدرين الجزائريين. وتعد الوكالة ألجكس أداة عمومية مفضلة وتنمية الصادرات خارج المحروقات من أجل دعم المجهودات المبذولة من طرف الشركات وذلك لوضع السياسات والاستراتيجيات العمومية من أجل ترقية وتنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات، وتتكفل الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ب:

- ✓ المشاركة في تحديد استراتيجة ترقية التجارة الخارجية وتنفيذها ميدانيا، بعد الموافقة عليها من طرف السلطات المعنية.
- ✓ تسيير آليات ترقية الصادرات خارج المحروقات لصالح المؤسسات المصدرة.
- ✓ تحليل ودراسة الأسواق العالمية وإعداد دراسات استشرافية شاملة وقطاعية حول الأسواق الخارجية.
- ✓ إعداد تقرير سنوي لتقييم برامج الصادرات.
- ✓ وضع وتسيير نظام إعلامي وإحصائي وحسب القطاعات وشامل حول القدرات الوطنية للتصدير وحول الأسواق الخارجية.
- ✓ وضع نظام رصد ومتابعة حول الأسواق الخارجية وتداعياتها على المبادلات التجارية للجزائر.
- ✓ إعداد ونشر مطبوعات متخصصة وأخرى مناسباتية متعلقة بالتجارة الدولية.
- ✓ متابعة المتعاملين الاقتصاديين الوطنيين وتأطير مشاركتهم في مختلف التظاهرات الاقتصادية والمعارض والعروض والصالونات المختصة المنظمة بالخارج.
- ✓ مساعدة المتعاملين الاقتصاديين على تطوير عمليات الاتصال والإعلام والترقية المتعلقة بالمنتوجات والخدمات الموجهة للتصدير.
- ✓ تحديد المقاييس الخاصة بتقديم الجوائز والأوسمة والنياشين التي تمنح لأحسن المصدرين.
- ✓ كما يمكن أن تقوم الوكالة، زيادة على ذلك، بنشاطات مدفوعة الأجر في مجال الإتقان وتلقين تقنيات التصدير وقواعد التجارة الدولية فضلا عن خدمات أخرى في ميادين تقديم المساعدة أو الخبرة للإدارات والمؤسسات ذات الصلة باختصاصات الوكالة[1].

[1]- وزارة التجارة ، **الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية**، على الموقع:
https://www.commerce.gov.dz/ar/agence-nationale-de-la-promotion-du-commrce-exterieur-algex
تاريخ الإطلاع: 2018/30/20.

رابعا: الغرفة الوطنية للتجارة والصناعة(CACI): أنشأت هذه الغرفة بموجب المرسوم التنفيذي (93/96) الصادر في 03 مارس1996 وقد كيفها المشرع الجزائري على أنها هيئة عامة ذات طابع صناعي وتجاري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية وتخضع لوصاية وزارة التجارة، وتتمثل مهامها في:

- ✓ القيام بأي عمل يهدف إلى ترقية وتنمية القطاعات الاقتصادية وتوسيعها نحو الأسواق الدولية.
- ✓ تقوم الغرفة بالمساهمة في تنظيم الملتقيات، والتظاهرات الاقتصادية داخل التراب الوطني، وخارجه، مثل: المعرض والندوات و المهام التجارية،التي تسعى لترقية وتطوير النشاطات الاقتصادية والمبادلات التجارية مع الخارج.
- ✓ توطيد العلاقات وعقد اتفاقيات التعاون مع المؤسسات الأجنبية المماثلة.
- ✓ انجاز الدراسات الخاصة بترقية المنتجات الوطنية في الأسواق الخارجية، وتقديم الاقتراحات بتسهيل عمليات التصدير.
- ✓ وفضلا عن ذلك تتدخل الغرفة في حل النزاعات المتعلقة بالتبادل التجاري من خلال هيئة مصالحة وتحكيم تابعة لها ويمتد اختصاص هذه الهيئة إلى المنازعات التجارية الدولية، كما تنص المادة السادسة من مرسوم إنشاء الغرفة[1].

خامسا: الشركة الوطنية لتأمين وضمان الصادرات(CAGEX): تم إنشاء هذه الشركة بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم (205/96) الصادر في 05 جوان 1996 والمتعلق بتأمين القرض على الصادرات والذي أسس في نص المادة الأولى منه نظام التأمين على مخاطر التصدير[2].

وانطلاقا من ذلك أصدرت السلطة القانون الأساسي للشركة والذي يعتبرها ذات أسهم بالنظر إلى عقدها الموثق الصادر في 03 ديسمبر 1996 ذات رأسمال يقدر بـ250 مليون دج موزعة بصفة متساوية بين 05 بنوك و05 شركات تأمين، وتهدف الشركة إلى:

---

[1]- خلوفي عائشة، وآخرون، **تقييم آثار برامج الاستثمارات العامة على إستراتيجية تنمية الصادرات غير النفطية في الجزائر**، أبحاث المؤتمر الدولي: تقييم آثار برامج الاستثمارات العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة 2001-2014، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، يومي 11-12 مارس 2013، ص19.

[2] - http://www.elmouwatin.dz/spip.php?page=imprimer&id_article=5141&lang=Fr.date-de-consultation

تاريخ الإطلاع: 2018/03/25.

- ✓ تغطية المخاطر الناتجة عن التصدير وضمان الدفع في حالة التمويل.
- ✓ تغطية المخاطر المتعلقة بعملية التصدير (التجارية، السياسية، عدم التحويل).
- ✓ تأسيس بنك المعلومات في مجال الإعلام الاقتصادي.
- ✓ تعويض وتغطية الديون.

بالإضافة للمشاركة في المعارض الدولية واستكشاف أسواق جديدة، هذا ما يجعل المؤسسات المعنية بالتصدير تتشجع لاقتحام الأسواق الخارجية، وفي الجانب التمويلي بتقديم قروض للمؤسسات الراغبة في التصدير الوحيد على مستوى البنوك لتسهيل العمليات المالية للمصدرين[1].

ومن المخاطر المؤمنة من قبل الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات:

أ- **المخاطر التجارية:** وتوفر الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات لحسابها الخاص وتحت سيطرة الدولة للضمان ضد المخاطر التجارية الآتية:

- إعسار حقوق المشتري.
- إعسار المشتري.
- المدين الافتراضي [2].

ب- **المخاطر السياسية:** ويقصد بها المخاطر التي تخرج عن إدارة المستورد والتي يكون مصدرها أو مسبيبها سلطات القطر المستورد، أو سلطات قطر العبور، وأيضا تلك التي تكون نتيجة عن اضطرابات عامة أو وقائع معينة يشهدها القطر المستورد، بمعنى آخر المخاطر الناتجة عن عجز مستور عن الدفع بسبب عوامل سياسية، ومصطلح الأخطار السياسية يغطي جانبا واسعا من الأخطار، يمكن تصنيفها إلى أخطار كلية وأخطار جزئية، وكذا إلى أخطار داخلية وأخطار خارجية[3] .

ج- **أخطار أخرى:** منها مخاطر عدم التمويل، مخاطر الكوارث الطبيعية،....الخ.

---

[1]- عبد الغفار غطاس، **أثر تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي**، رسالة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2010/2009، ص1502.

[2]- http://elmouwtin.dz/?%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%A3%D9%85 %D9%BA%D9%86_%D9%88 %D8%A7%D9%84%D8%86%D9%85%A7%D9%86&lang=Fr. تاريخ الإطلاع: 2018/03/25.

[3]- وصاف سعيدي، **ضمان ائتمانات التصدير في البلدان النامية COTUNANCE التونسية نموذجا**، مرجع سبق ذكره، ص ص03 04.

سادسا: الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين (ANEXEL): تم إنشاء هذه الجمعية في 10 جوان 2001 من أجل الدفاع عن حقوق ومصالح المصدرين الجزائريين وتضم أكثر من 100 مصدر، وأهم وظائفها المساهمة في تطوير استراتيجية التصدير وإيجاد مساحة للتواصل بين المصدرين وتجميع ونشر المعلومات ذات الطابع التجاري والاقتصادي وتوفير المساعدة التقنية لتطوير القدرات التصديرية للمتعاملين[1].

سابعا: المركز الوطني لرصد الأسواق الخارجية والصفقات التجارية(OPE): تم إنشاء هذا المركز بمقتضى المرسوم رقم 135/90 المؤرخ في 20 شوال عام 1410هـ الموافق ل15 ماي 1990م، ومن أهم أبرز المهام التي يقوم بها المركز نجد:

- ✓ رصد وتحليل الأوضاع الهيكلية والظرفية للأسواق العالمية بهدف تسهيل نفاذ المنتجات الجزائرية إلى الأسواق الخارجية.
- ✓ توفير المعلومات التي من شأنها أن تساعد المتعاملين الاقتصاديين على تقييم عمليات الاستيراد وترشيدها[2].

ثامنا: الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية(PROMEX): انشأ هذا الديوان بموجب المرسوم التنفيذي رقم (327/96) المؤرخ في 01 أكتوبر1996، وقد اعتبره المشرع هيئة عامة ذات طابع إداري، يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وهو موضوع تحت وصاية وزارة التجارة، والملاحظ إن إضفاء الطابع الإداري على الديوان يجعله مجرد مؤسسة إدارية، وهو ما قد يعرضه لمخاطر البيروقراطية، والجمود الإداري خاصة إذا ما أدركنا طبيعة المهام المكلفة بها والتي تتطلب المرونة والتكيف مع متغيرات التجارة الخارجية[3]، وقد حددت المادة الرابع من هذا المرسوم مهام الديوان كما يلي:

- ✓ وضع برامج لتنمية وتحفيز المبادلات الخارجية الدولية بصفة عامة وتنمية الصادرات خارج المحروقات على الخصوص والعمل على تدعيمها.

---

[1]- www.mincommerce.gov.dz. / www.algex.dz

تاريخ الاطلاع: 2018/03/25.

[2]- وصاف سعيدي، **أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية**، مرجع سبق ذكره، ص142.

[3]- عبد الغفار غطاس، مرجع سبق ذكره، ص151.

✓ رصد وتحليل الأوضاع الهيكلية الظرفية التي تمر عليها الأسواق العالمية بهدف تسهيل نفاذ المنتجات الجزائرية إلى الأسواق العالمية[1].

✓ تكوين وتسيير شبكة المعلومات التجارية وبنك المعطيات لخدمة جميع المعنيين بالتجارة الخارجية.

✓ وضع ونشر كل البيانات المتعلقة بالوضع الاقتصادي فيما يخص التجارة الخارجية للمؤسسات والإدارات.

✓ انجاز الدراسات المستقبلية وتحريك كل المساعدات التقنية الضرورية في ميدان التجارة الخارجية[2].

تاسعا: إنشاء مناطق حرة: تم إنشاء هذه المناطق في إطار قانون ترقية الاستثمار حيث يتكفل المستثمرون المقيمون بها بإنتاج سلع مخصصة للتصدير كما يمكن تصريف بعض منها داخل التراب الوطني شريطة أن لا تتعدى نسبة التصريفات 20 % من الإنتاج[3].

الفرع الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التصدير

إن الحديث عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وعلاقتها بالتصدير ومن ثمة بالتنمية ككل يقودنا للبحث عن موقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سياسة التنمية المتبعة في الجزائر مند الاستقلال، كون القطاع الخاص ممثل لهذه الخدمات والصناعات، هذا ما يجعلنا نرى ضرورة تدعيم وترقية هذا القطاع في ظل الإصلاحات الاقتصادية الجارية كرهان أساسي لتنويع مبيعات الجزائر للخارج، ومن ثمة زيادة حصيلة الدولة من العملة الأجنبية، وبالتالي المساهمة في التنمية الاقتصادية للجزائر، وفي هذا الإطار صدر القانون التوجيهي حول ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كذلك إنشاء بنك مغاربي للاستثمار وصندوق للاستثمارات خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار الشراكة الأوروبية الجزائرية كإستراتيجية أخرى بعد توقيع اتفاق التعديل الهيكلي مع صندوق النقد الدولي حيث بادرت

[1]- بوكزاطة سليم، **المنظمة العالمية للتجارة والإمكانيات المتاحة لتنمية صادرات الدول النامية**، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع نقود ومالية، جامعة الجزائر،2002/2001، ص162.

[2]- نوري منير، لجلط إبراهيم، **المؤسسات الاقتصادية الجزائرية وإشكالية التصدير خارج المحروقات**، مداخلة ضمن فعاليات الملتقى الدولي حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، سنة 2004 ، ص17.

[3]- حمشة عبد المجيد، مرجع سبق ذكره، ص103.

الحكومة إلى منح معاملة تفضيلية لمؤسسات التصدير أيا كانت طبيعتها دون تمييز بينها من حيث الانتماء إلى القطاع العام أو الخاص[1]، وتتلخص هذه المعاملات التفصيلية في التدابير التالية:

أولا: إلغاء التخصيص المركزي للموارد بالعملة الصعبة: بموجب التعليمة رقم 94/20 المؤرخة في 1994/04/12 ومع هذه الحلول اعترفت السلطة بحرية الأعوان الاقتصاديين في تداول العملات الصعبة، كما نجم عن هذا الاتفاق إعادة النظر في قوائم الاستيراد المعمول بها والتي كانت تميز بين ثلاث أنواع من القوائم، لكن مع صدور التعليمة رقم 94/20 المذكور أعلاه، ألغى هذا التمييز وأصبحت كافة المنتوجات حرة التصدير والاستيراد تماشيا مع التعديل الهيكلي الذي اتفق عليه مع صندوق النقد الدولي.

ثانيا: منح إعفاءات جبائية: وتندرج هذه الإعفاءات ضمن سياسة الحث الجبائي الهادفة إلى تشجيع التصدير وفي هذا الشأن أعفى قانون المالية لسنة 1996 الصادر بموجب القانون رقم 26/95 المؤرخ في 1995/12/30 الصادرات من أداء الرسم على القيمة المضافة، أما قانون الضرائب فقد نص على منح إعفاء مؤقت لمدة خمس سنوات على الأرباح الصناعية والتجارية لمؤسسات التصدير، وكما نص قانون المالية لسنة 1996 على إعفاءات لمدة خمس سنوات من دفع الضريبة على أرباح الشركات، كما تم تمديد الإعفاء إلى الضريبة على الدخل الإجمالي بالنسبة للمداخيل الناجمة عن التصدير.

ثالثا: تعديل النظام الجمركي والحقوق الجمركية: لجأت السلطة في بادئ الأمر بهدف تدعيم الصادرات إلى إجراء تخفيضات على الحقوق الجمركية وفي خطوة ثانية قامت بتعديل القانون الجمركي بموجب القانون رقم 10/98 المؤرخ في 1998/08/22.

رابعا: تخفيض أسعار النقل البحري والبري: وقد تم التخفيض حسب الجدول التالي المعد من طرف الشركة الوطنية للملاحة البحرية والشركة للنقل البحري.

[1]- بهلول مقران، **علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي خلال الفترة 1970-2005**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ، فرع اقتصاد كمي، جامعة الجزائر، 2011/2010، ص64.

الجدول رقم 3-9: نسب تخفيض أسعار النقل البري

نسب التخفيض	مجال التخفيض
%50	من السعر النقل البحري
%50	من المنتوجات المخزنة
%20	على المناجم والفضلات الحديدية
%50	على كافة البضائع ذات المنشأ الجزائري

المصدر: الشركة الوطنية للملاحة.

ويجري التسديد بالدينار الجزائري إذا كانت الطريقة المتبعة من نوع CIF وبالعملة الصعبة إذا تبنى الأطراف صيغة FOB، ويقع عبئ دفعها على المستورد الأجنبي.

خامسا: الإعفاء من إيداع الكفالة: وقد نصت المادة 104 من قانون المالية لسنة 1997 على هذه الإعفاءات وتمس النشاطات التالية:

- ✓ السلع المخصصة لإعادة التصدير بعد التحويل.
- ✓ السلع الخاضعة لعمليات التحسين بفرض إعادة تصديرها.
- ✓ الصادرات من مواد التغليف المخصصة للسلع المصدرة.

سادسا: الترخيص بفتح حسابات بالعملة الصعبة للأشخاص المعنويين الذين يقومون بمهام التصدير.

سابعا: إلغاء أحكام المرسوم التنفيذي رقم 90/94 المؤرخ في 199/04/10 المتعلقة بالرقابة على نوعية المنتوجات المخصصة للتصدير، حيث كان يشترط في نص المادة الثانية منه إرفاق عملية التصدير بشهادة تفتيش تثبت مطابقتها ونوعيتها، وتمنح هذه الشهادة بطلب من المصدر وباللجوء إلى مخابر تحليل وكانت هذه الشهادة تخضع لمعايير التالية:

- ✓ تنظيمات البلد المستورد، مقاييس المؤسسة.
- ✓ المقاييس الجزائرية السارية المفعول انطلاقا من القانون الوطني للتفتيش[1].

لكن مع صدور المرسوم التنفيذي رقم 431/97 المؤرخ في 1997/11/16 المتعلق بأحكام المرسوم رقم 90/94 الآنفة الذكر، لم يعد المصدر محيرا على استخراج الشهادة من قبل التصريح الجمركي إلا إذا كانت محل طلب تصريح المشتري الأجنبي، كما تم إقامة صندوق ترقية التنافس

[1]- وصاف سعيدي، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنمية الصادرات مع الإشارة لحالة الجزائر**، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، 08-09 أفريل 2002، ص10.

الصناعي الذي أقره قانون المالية لسنة 2004 لتقديم مساعدات مالية للمؤسسات الصناعية ومؤسسات الخدمات المرتبطة بالصناعة التي تباشر في تطبيق نشاطات التأهيل، وأن الإطار التحفيزي الذي أحدثه التشريع المتعلق بالاستثمار لا يكفي وحده لضمان ترقية حقيقية لهذا القطاع، ويجب التذكير في إستراتيجية خاصة بتطوير المؤسسة المتوسطة والصغيرة في أقرب وقت، حتى نتمكن من الدخول بجدارة في الأسواق الخارجية لكي يكتب لها الزوال والاندثار في حالة ما إذا دخلت الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة لتضمن منتوجاتها المصدر المنافس في الأسواق العالمية ضمان الجودة[1].

[1]- خيدر فتيحة ، **دور الأنظمة الجمركية الاقتصادية في ترقية الصادرات خارج المحروقات " حالة الجزائر"**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر، 2006/2005، ص139.

المبحث الثالث: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات بولاية ميلة

لقد أولت الجزائر أهمية كبيرة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا للمكانة الهامة التي تحظى بها هذه المؤسسات في الاقتصاد الوطني، وسنحاول في هذا الفصل الوقوف على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومدى مساهمتها في ترقية الصادرات خارج المحروقات بولاية ميلة خلال الفترة الممتدة من (2009-2017).

المطلب الأول: ماهية غرفة التجارة والصناعة بني هارون_ميلة_

من خلال هذا المطلب سنقوم بتعريف غرفة التجارة والصناعة بني هارون وكذلك التعرف على أهم هياكلها وفي الأخير سنقوم ذكر أهم المهام الموكلة إليها.

الفرع الأول: التعريف بغرفة التجارة والصناعة بني هارون

أنشأت غرفة التجارة والصناعة بني هارون لولاية ميلة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-93 المؤرخ في 14شوال عام 1416هـ الموافق ل3 مارس1996م، المعدل والمتمم وفق المرسوم التنفيذي رقم 2000-311 المؤرخ في 16 رجب عام 1421هـ الموافق ل14 أكتوبر 2000م، وهي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري وتتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وهي تحت وصاية وزير التجارة، ينتمي إلى الغرفة كل من الأشخاص الذين يمارسون نشاطا تجاريا، صناعيا أو خدماتيا ومسجلون في السجل التجاري، إن المنخرطين في هذه الغرفة هم المنتمون الذين دفعوا اشتراكا سنويا حدد مبلغه بقرار الوزير المكلف بالتجارة[1].

الفرع الثاني: هياكل غرفة التجارة والصناعة بني هارون_ميلة_

تتكون الغرفة من 3 هياكل تتمثل فيما يلي:

1. الجمعية العامة: تتكون الجمعية العامة لغرفة التجارة والصناعة بني هارون من (22) عضوا لعهدة مدتها 04 سنوات قابلة للتجديد موزعين كما يلي:

- ✓ 10 أعضاء في قطاع التجارة.

[1]- Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie, Recueil des textes législatifs et réglementaires régissant la CACI et les CCI, Septembre 2013, P40.

- ✓ 04 أعضاء في قطاع الخدمات.
- ✓ 04 أعضاء في قطاع الصناعة.
- ✓ 04 أعضاء في قطاع البناء والأشغال العمومية.

تنتخب الجمعية العامة من بين أعضائها الدائمين الدين يثبتون انخراطهم في الغرفة منذ ثلاث (03) سنوات على الأقل ولمدة أربع (04) سنوات قابلة للتجديد رئيسا ونائبي (02) رئيس، يحملان على التوالي صفة النائب الأول والنائب الثاني لرئيس غرفة التجارة والصناعة. وفي حالة الشغور النهائي لعهدة الرئيس يتولى نائبه الأول منصب الرئيس ويتولى نائبه الثاني منصب النائب الأول للرئيس، ويشغل عهدة النائب الثاني للرئيس المترشح الذي تحصل على أكبر عدد من الأصوات حسب الترتيب في الانتخابات السابقة.

2. المكتب: ويتكون من 06 أعضاء يتم انتخابهم من طرف أعضاء الجمعية العامة لمدة سنتين قابلة للتجديد.

3. اللجان التقنية: هي أجهزة للتفكير والدراسة تتولى ضبط آراء الغرفة حيث يشرف رئيس الغرفة على أشغال اللجان وتنسيقها ولدينا 04 لجان هي:

- لجنة الجباية والمالية.
- لجنة الاستثمار، الإنتاج والسياحة.
- لجنة التكوين والإعلام.
- لجنة الأشغال العمومية، الري والفلاحة[1].

الفرع الثالث: دور غرفة التجارة والصناعة بني هارون

تقوم الغرفة بعدة مهام تستند إليها منها:

✓ تضطلع الغرفة بمهمة التمثيل والاستشارة والإدارة والتوسيع الاقتصادي في مستوى دوائرها الإقليمية.

✓ تقوم بجملة من النشاطات التي تهدف إلى توجيه ومواكبة النظرة الاقتصادية لدائرتها الإقليمية حيث تعمل على التأثير بطريقة مباشرة أو غير مباشرة من أجل دفع التنمية إلى الأمام.

كما تتمثل مهام الغرفة أساسا في:

[1]- Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie, P56.

أولا: المهمة التمثيلية: تضمن تمثيل منتميها لدى السلطات العمومية وتعيين ممثلين لدى هيئات التشاور والاستشارة المحلية.

ثانيا: المهمة الاستشارية: تقدم إلى السلطات العمومية، بناءا على طلبها أو بمبادرتها الخاصة، المعلومات والآراء والاقتراحات والمسائل التي تهم بطريقة مباشرة أو غير مباشرة الأنشطة التجارية أو الصناعية أو الخدمية في دوائرها.

ثالثا: المهمة الاقتراحية: تعرض على السلطات العمومية، بالتنسيق مع الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، كل التوصيات والمقترحات والاقتراحات في التغييرات المرجوة في مجال التشريع والتنظيم التجاريين والصناعيين، الجبائيين والجمركيين خصوصا.

رابعا: المهمة الإدارية والتوسع الاقتصادي: تكلف الغرفة بعنوان المهمة الإدارية والتوسع الاقتصادي، على مستوى دائرتها الإقليمية على الخصوص بما يلي:

- ✓ تبادر بالمشاركة في التظاهرات الاقتصادية الوطنية أو الدولية أو بالتنسيق مع الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة.
- ✓ تقوم بكل عمل يهدف إلى ترقية الصناعة والتجارة والخدمات وتنميتها.
- ✓ ترشد وتساعد المنتمين في ميادين نشاطاتهم وعلاقاتهم مع متعامليهم الجزائريين والأجانب وتعلم الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة إن اقتضت الضرورة.
- ✓ تزود المستثمرين الجزائريين والأجانب بكل المعلومات التي يطلبونها.
- ✓ تصدر طبقا للقوانين والتنظيمات المعمول بها أي وثيقة أو شهادة أو استمارة يقدمها الأعوان الاقتصاديون أو يطلبونها في إطار نشاطاتهم المهنية أو تؤشر أو تصادق عليها.
- ✓ تقوم بأعمال التكوين وتحسين المستوى وتجديد المعارف.
- ✓ تنظم كل التظاهرات الاقتصادية مثل المعارض، والمناظرات والملتقيات التي تهدف خاصة إلى ترقية النشاطات الصناعية والتجارية والخدمات وتطويرها.
- ✓ تشارك في مبادرات الهيئات التمثيلية التي لها نفس الأهداف.

خامسا: المهمة التوجيهية: ترشد وتوجه الراغبين في إنجاز مشاريع اقتصادية في المنطقة وفقا للتحفيزات التي تقدمها الدولة.

سادسا: مهمة المرافقة:

- ✓ تقوم بمرافقة المتعاملين الاقتصاديين خلال إنجاز مشاريعهم.
- ✓ البحث عن أسواق داخلية وخارجية لتوزيع المنتجات المحلية.
- ✓ القيام بأبحاث التحري عن المتعاملين الأجانب مع التمثيليات الجزائرية بالخارج.

سابعا: مهمة الإعلام والاتصال:

- ✓ تنظيم الأيام الدراسية الملتقيات وحملات تحسيسية لصالح المتعاملين.
- ✓ تنشر كل وثيقة أو مجلة لها علاقة بهدف الغرفة وتوزعها.
- ✓ تنشر الاستشارات والصفقات.
- ✓ شرح وتفسير أهم النصوص القانونية.

ثامنا: مهمة التكوين: تقوم الغرفة بأعمال التكوين وتحسين المستوى لفائدة الأشخاص ولصالح المتعاملين الاقتصاديين خاصة في ميادين التسيير، المالية، التخطيط و التسويق.

تاسعا: مهمة الشراكة والتعاون:

- ✓ تقيم علاقات مع الهيئات الأجنبية المماثلة وتبرم معها اتفاقيات التعاون والتبادل بعد موافقة الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة.
- ✓ تنخرط في الهيئات الإقليمية أو الدولية من نفس الطبيعة أو التي لها نفس الأهداف.

زيادة على ذلك يمكن للغرفة أن تنشأ مؤسسات في مجال التجارة و الصناعة والخدمات كمدارس التكوين وتحسين المستوى ومؤسسات ترقية الشركات ومساعدتها ومؤسسات دعم نشاطاتها والهياكل الأساسية ذات الطابع التجاري والصناعي لاسيما مخازن العبور والمناطق الصناعية وتديرها أو تسيرها[1].

المطلب الثاني: حجم الصادرات غير النفطية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة بولاية ميلة حسب الدول المصدر إليها خلال الفترة (2009-2017)

سنتناول في هذا المطلب صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب أهم الدول التي تشكل منفذ الصادرات ولاية ميلة من خلال ما يلي:

[1]- Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie, P40-41.

الفرع الأول: قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2009

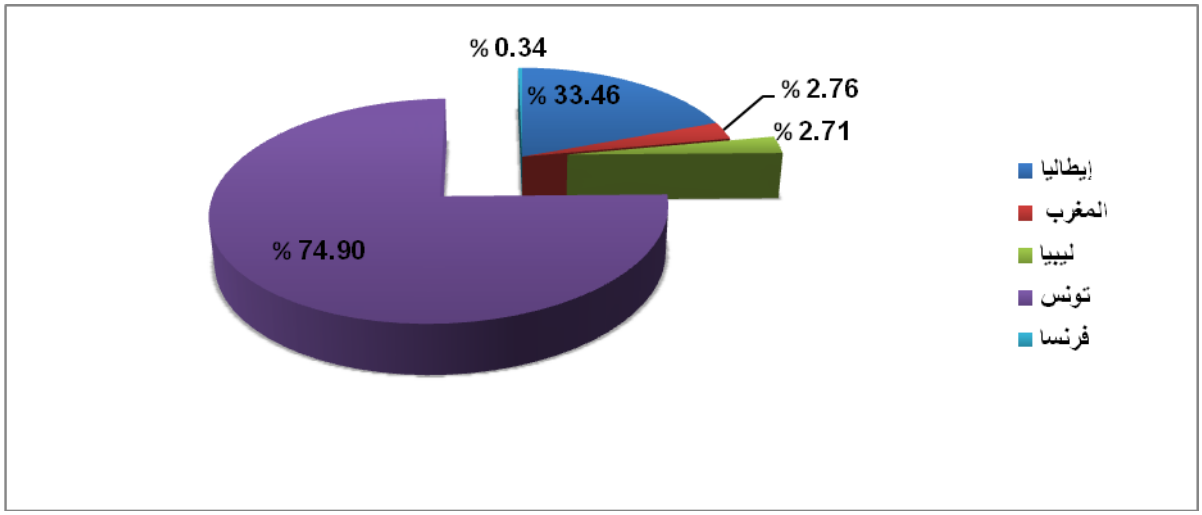
والجدول المـوالي يبين ذلك:

الجدول رقم 3-10: قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2009

الدولة	الكمية(كلغ)	القيمة (أورو)
إيطاليا	1053600	1227092
المغرب	463260	176039
ليبيا	344900	172608
تونس	6342436	4768973.42
فرنسا	12000	22000
المجموع	8216196	6366712.42

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الإحصائية لغرفة التجارة والصناعة بني هارون ميلة.

الشكل رقم(3-9): قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2009.



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الواردة في الجدول رقم (3-10)

من خلال الجدول رقم (3-10) والشكل رقم (3-9) يتضح لنا أن الدول العربية هي الأكبر متعامل في مجال الصادرات غير النفطية لولاية ميلة حيث نجد أن تونس تحتل المرتبة الأولى بقيمة تقدر بـ4768973.42 أورو، وتليها إيطاليا بـ1227092 أورو والمغرب بـ176039 أورو ثم ليبيا بـ172608 أورو، وتأتي فرنسا في المرتبة الأخيرة بقيمة تقدربـ22000 أورو.

الفرع الثاني: قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2010

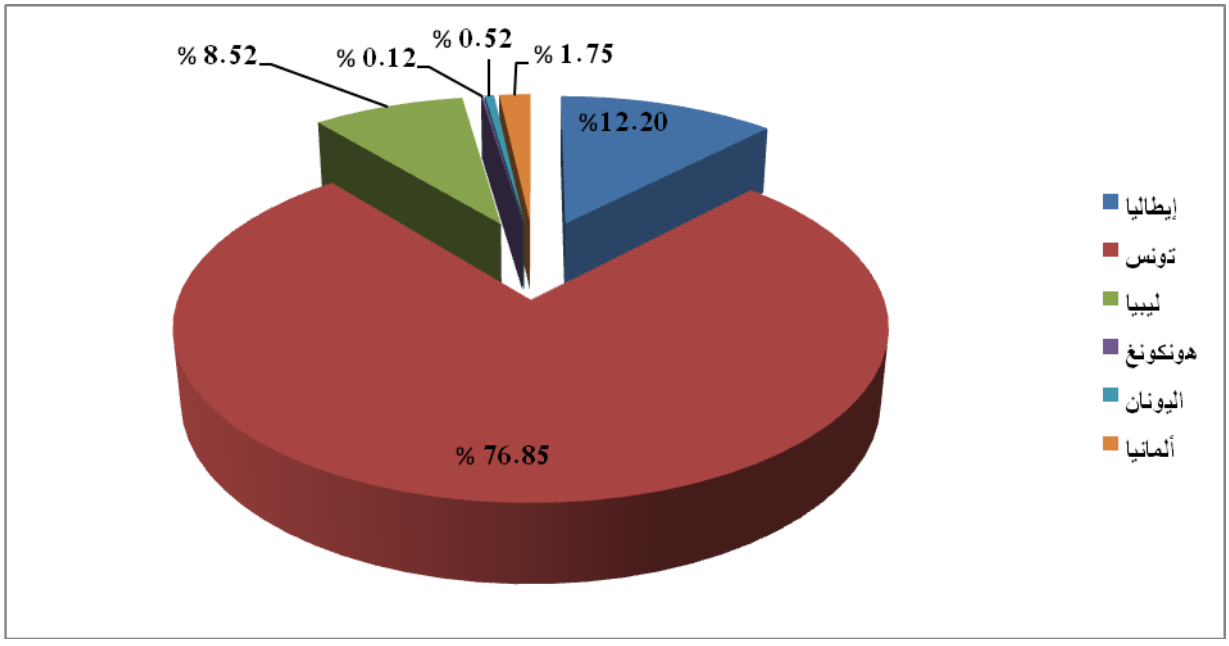
والجدول الموالي يبين ذلك:

الجدول رقم 3-11: قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2010

الدولة	الكمية (كلغ)	القيمة (أورو)
إيطاليا	1027150	1001525
تونس	5406733	6305177.95
ليبيا	832870	699350
هونكونغ	530	10600
اليونان	242658	42810.76
ألمانيا	189382	144000
المجموع	7480930	8203463.71

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الإحصائية لغرفة التجارة والصناعة بني هارونميلة

الشكل رقم (3-10): قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2010



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الواردة في الجدول رقم (3-11).

من خلال الجدول رقم (3-11) والشكل رقم (3-10) نستنتج أنه في سنة 2010 نجد أن الوجهة نحو تصدير المنتوجات غير النفطية كانت نحو الدول الغربية بالدرجة الأولى في حين تبقى تونس أكبر متعامل تجاري بزيادة تقدر بـ1536204.53 أورو مقارنة بسنة 2009 ثم تليها إيطاليا بقيمة أقل مقارنة

بالسنة الماضية أي بفارق يقدر بـ225567 أورو، وليبيا بزيادة تقدر بـ526742 أورو في سنة 2010، ثم تليها اليونان وألمانيا وهونكونغ في المراتب الأخيرة.

الفرع الثالث: قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2011

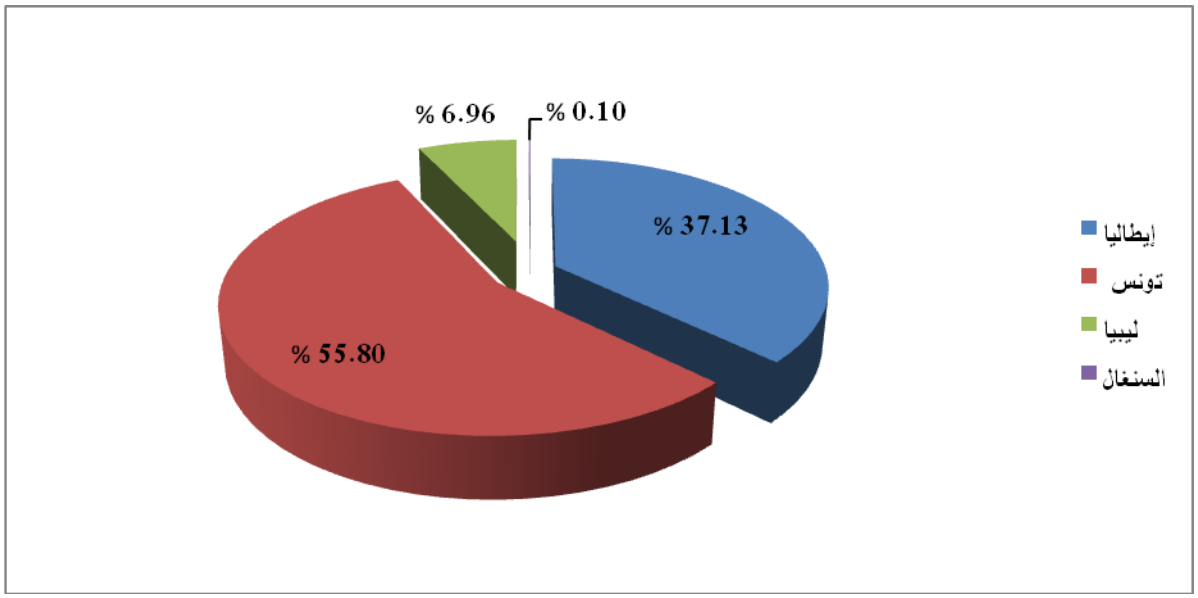
والجدول الموالي يبين ذلك:

الجدول رقم 3-12: قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2011

الدولة	الكمية (كلغ)	القيمة (أورو)
إيطاليا	1604800	1572600
تونس	1761089	2363718.99
ليبيا	261510	294794
السنغال	1205	4255
المجموع	3628604	4235367.99

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الإحصائية لغرفة التجارة والصناعة بني هارون ميلة.

الشكل رقم (3-11): قيمة الصادرات غي النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2011



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الواردة في الجدول رقم (3-12).

من خلال الجدول رقم (3-12) والشكل رقم (3-11) يتضح لنا أن ولاية ميلة في سنة 2011 وجهت أكبر كمية من صادراتها نحو تونس بقيمة قدرت بـ2363718.99 أورو، حيث تراجعت قيمتها مقارنة بسنة 2010 بقيمة تقدر بـ3941458.96 أورو، ثم تأتي إيطاليا في المرتبة الثانية بقيمة تقدر بـ1572600 أورو، أي بزيادة تقدر بـ571075 أورو، أما ليبيا فقد احتلت المرتبة الثالثة بعد تونس

وإيطاليا بقيمة قدرت بـ294794 أورو، وهي نسبة ضعيفة مقارنة بسنة 2010 التي وصلت إلى 699350 أورو، أما السنغال فتعتبر دولة جديدة حيث صدرت الولاية صادراتها نحوها بقيمة تقدر ب4255 أورو.

الفرع الرابع: قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2012

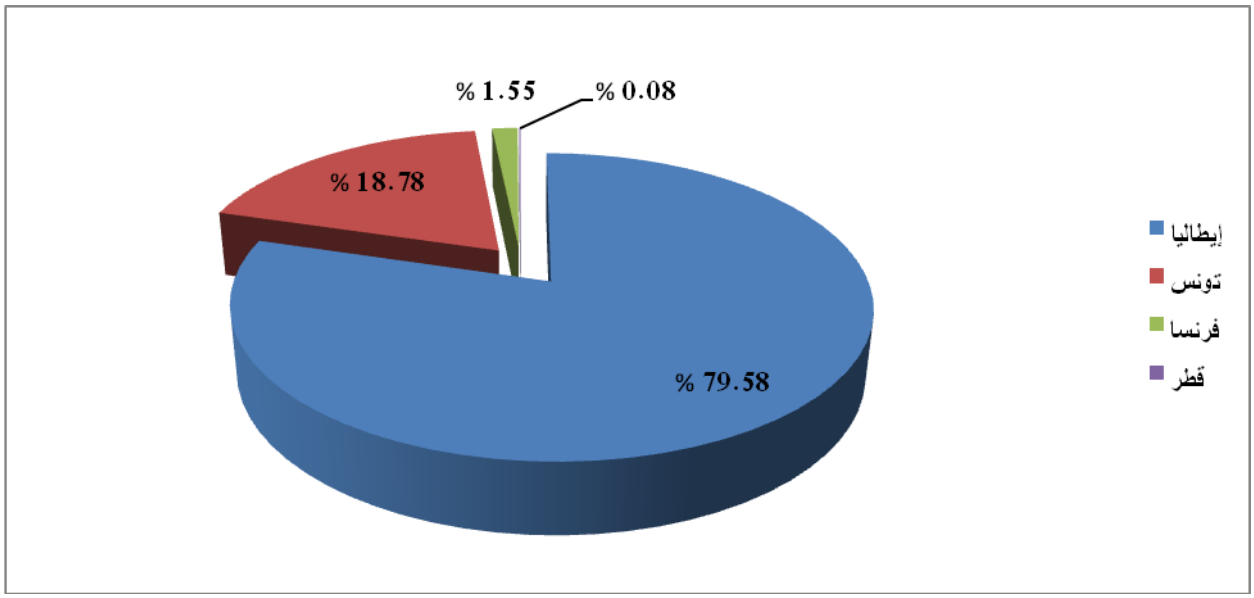
وسنبين ذلك من خـــلال الجدول الموالي:

الجدول رقم 3-13: قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2012

الدولة	الكمية (كلغ)	القيمة (أورو)
إيطاليا	1155993	1075267
تونس	310728	253828
فرنسا	8968	20958.72
قطر	100	1100
المجموع	1475789	1351153.72

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الإحصائية لغرفة التجارة والصناعة بني هارون ميلة

الشكل رقم (3-12): قيم الصادرات غي النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2012



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الواردة في الجدول رقم (3-13).

من خلال الجدول رقم (3-13) والشكل رقم (3-12) نلاحظ أنه عند مقارنة الصادرات غير النفطية لولاية ميلة حسب الدول المصدر إليها في سنة 2011 نجد أن تونس وإيطاليا يعدان كأهم متعاملان مع الولاية خلال السنة الجارية برغم من تراجع قيمة الصادرات الموجه نحوهما، ودخول فرنسا وقطر كمتعاملين جدد خلال سنة 2012.

الفرع الخامس: قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2013

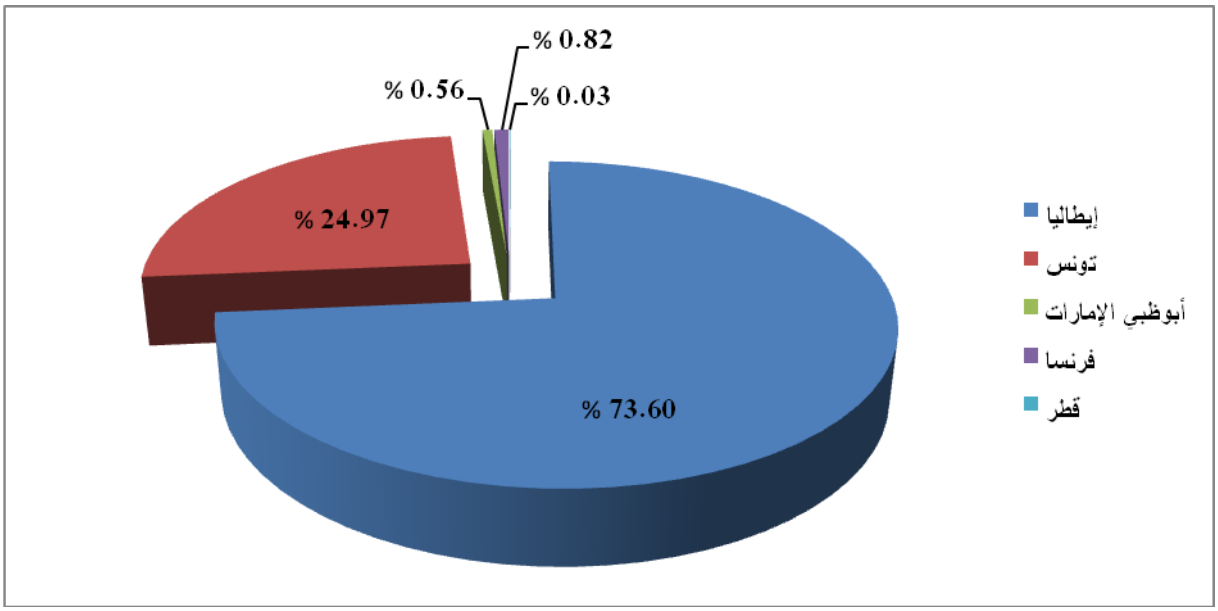
وسنحاول تبيان ذلك من خلال الجدول المـوالي:

الجدول رقم 3-14: قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2013

الدولة	الكمية (كلغ)	القيمة (أورو)
إيطاليا	982074	818164
تونس	372495	277595
أبوظبي الإمارات	9000	6300
فرنسا	4005	9159.70
قطر	50	330
المجموع	1367624	1111548.70

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الإحصائية لغرفة التجارة والصناعة بني هارون ميلة.

الشكل رقم (3-13): قسمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2013



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الواردة في الجدول رقم (3-14).

من خلال الجدول رقم (3-14) والشكل رقم (3-13) نلاحظ أن ولاية ميلة فتحت مجال التصدير نحو دول عربية جديدة منها أبوظبي الإمارات، أما فرنسا فقد انخفضت قيمة الصادرات الموجهة إليها سنة 2013 حيث قدرت بـ9159.73 أورو أي بفارق يقدر بـ648630.28 مقارنة بسنة 2012. حيث تبقى إيطاليا وتونس المتعاملين المهمين والدائمين اللذان توجه أيهما أغلب منتوجات الولاية.

الفرع السادس: قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2014

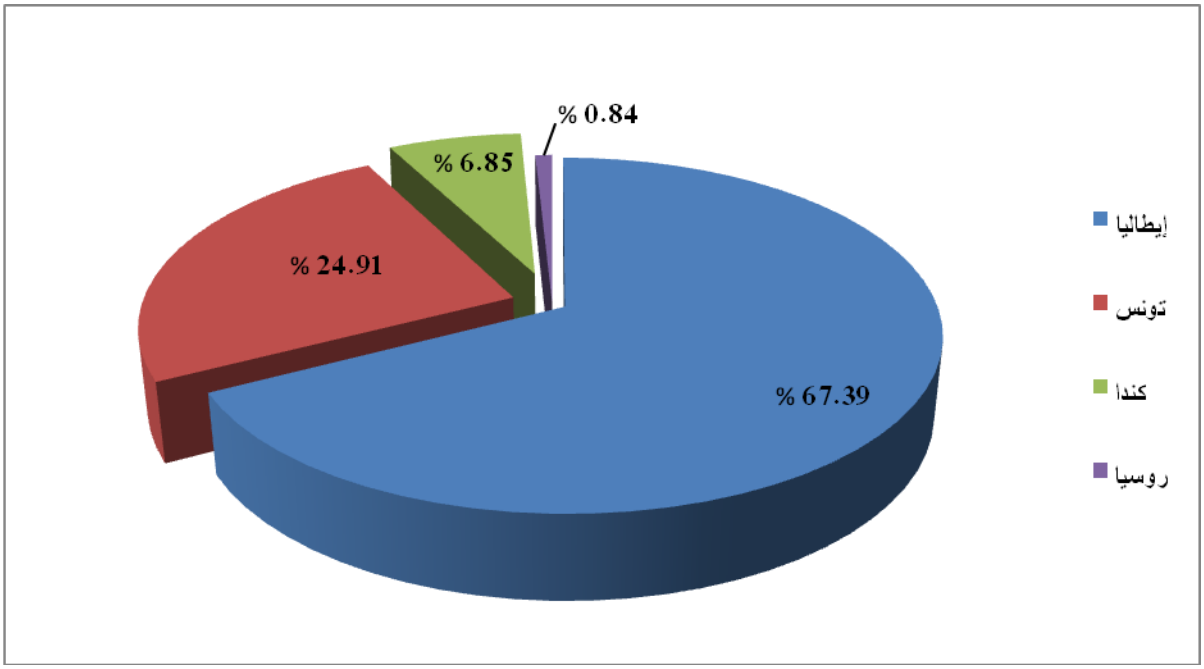
وسنحـاول تبيان ذلك من خـلال الجـدول التالي:

الجدول رقم 3-15: قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2014

الدولة	الكمية (كلغ)	القيمة (أورو)
إيطاليا	1573808	1028227.74
تونس	772100	380000
كندا	53908	104499.55
روسيا	20916	12890
المجموع	2420732	1525617.29

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الإحصائية لغرفة التجارة والصناعة بني هارون ميلة

الشكل رقم (3-14): قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2014



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الواردة في الجدول رقم (3-15).

من خلال معطيات الواردة في الجدول رقم (3-15) والشكل رقم (3-14) نلاحظ أن الصادرات نحو كندا قدرت بـ104499.55 أورو وروسيا بـ12890 أورو باعتبارهما متعاملين جديدين مع الولاية، أما بالنسبة لإيطاليا وتونس فنلاحظ ارتفاع في قيمة صادراتها في سنة 2014 مقارنة بالسنة الماضية، فبالنسبة لإيطاليا فقد قدرت قيمة الزيادة بـ210063.74 أورو، أما بالنسبة لتونس قدرت قيمة الزيادة بـ102405 أورو.

الفرع السابع: قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2015

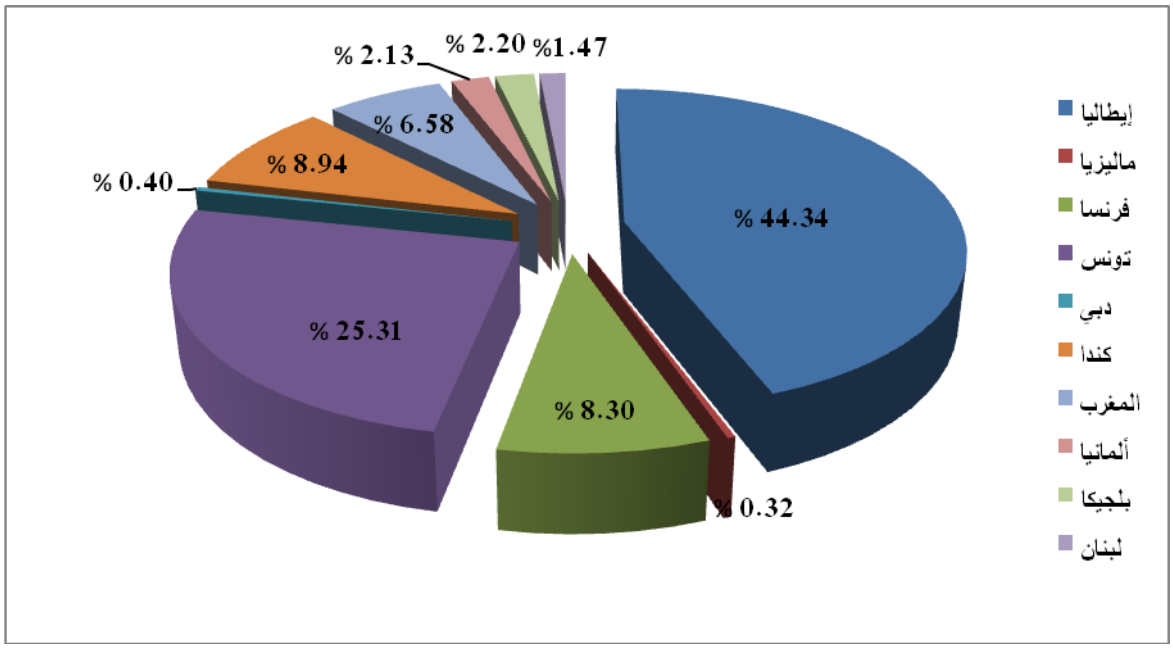
والجدول الموالي يوضح ذلك:

الجدول رقم 3-16: قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2015

الدولة	الكمية (كلغ)	القيمة (أورو)
إيطاليا	978236	447950
ماليزيا	2013	3247.08
فرنسا	92099	83896.82
تونس	630600	255797.43
دبي	500	4000
كندا	35760	90338.94
المغرب	101151	66575.50
ألمانيا	23804	21502.19
بلجيكا	24955	22184.95
لبنان	13886	14842.37
المجموع	1903004	1010335

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الإحصائية لغرفة التجارة والصناعة بني هارون ميلة.

الشكل رقم (3-15): قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2015



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الواردة في الجدول رقم (3-16).

من خلال الجدول رقم (3-16) والشكل رقم (3-15) يتضح لنا أن إيطاليا تحتل المرتبة الأولى من حيث الدول المتعاملة مع الولاية في مجال التصدير، فهي تمثل أهم متعامل مع الولاية سنة 2015 رغم انخفاض قيمتها مقارنة بسنة 2014، حيث توجه الولاية نحوها ما قيمته 447950 أورو أي بنسبة تقدر بـ44.34 % من إجمالي صادرات الولاية سنة 2015، تليها تونس في المرتبة الثانية بقيمة تقدر بـ255797.43 أورو أي بنسبة 25.31 %، تليها في المراتب الموالية كل من (كندا، فرنسا، المغرب) فهم يعتبرون من أهم المتعاملين مع الولاية بعد ايطاليا وتونس ويستوردون من الولاية ما قيمته على التوالي (90338.94، 83896.82، 66575.50) أورو، أما باقي الدول فهي مستورد من الولاية ولكن بنسب ضئيلة لا تتجاوز نسبها 2.20 % من إجمالي الصادرات لسنة 2015.

الفرع الثامن: قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2016

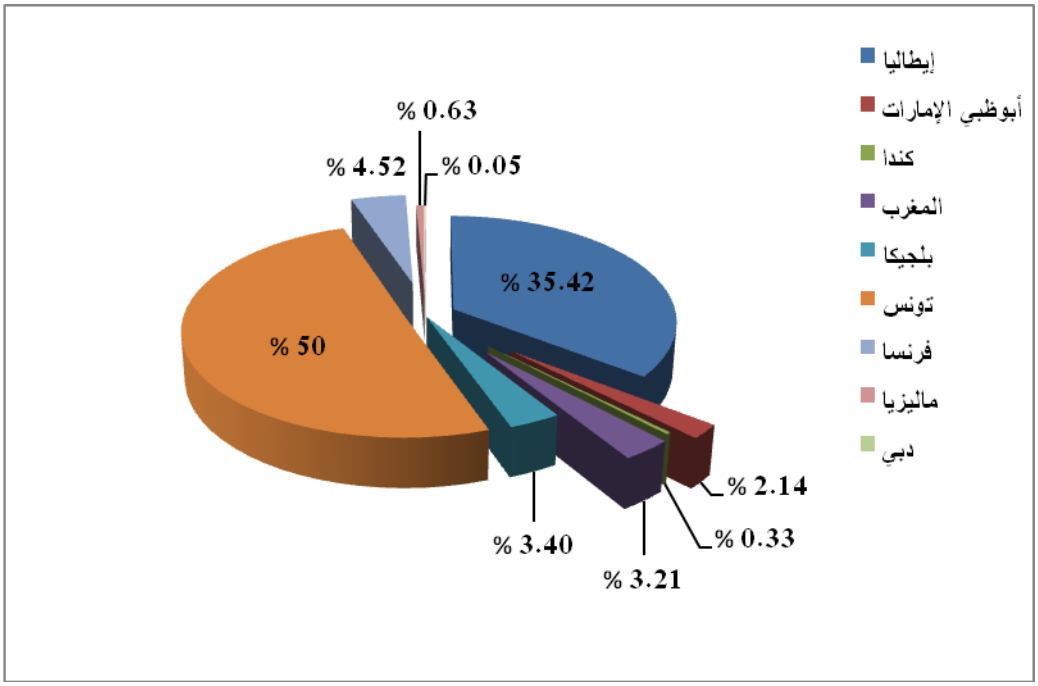
والجدول المـوالي يبين ذلك:

الجدول رقم 3-17: قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2016

الدولة	الكمية (كلغ)	القيمة(أورو)
إيطاليا	739430	463245
أبوظبي الإمارات	23025	27924.12
كندا	2760	4277.49
المغرب	20000	42000
بلجيكا	44491	44492.30
تونس	7459241	657790.01
فرنسا	67113	59138.31
ماليزيا	4846	8291.19
دبي	304	608
المجموع	8361210	1307766.42

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الإحصائية لغرفة التجارة والصناعة بني هارون ميلة

الشكل رقم (3-16): قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2016



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الواردة في الجدول رقم (3-17).

من خلال الجدول رقم (3-17) والشكل رقم (3-16) نلاحظ أن الولاية قد وجهت صادراتها غير النفطية لنفس الدول التي تعاملت معهم في سنة 2015، مع ظهور أبوظبي الإمارات كدولة جديدة تتعامل معها الولاية خلال هذه السنة، حيث أن كل من إيطاليا وبلجيكا وتونس وماليزيا ارتفعت قيمة الصادرات الموجهة إليها مقارنة بسنة 2015، في حين باقي الدول تراجعت قيمتها بالنسبة لسنة 2015.

الفرع التاسع: قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2017

والجـدول المـوالي يوضـح ذلك:

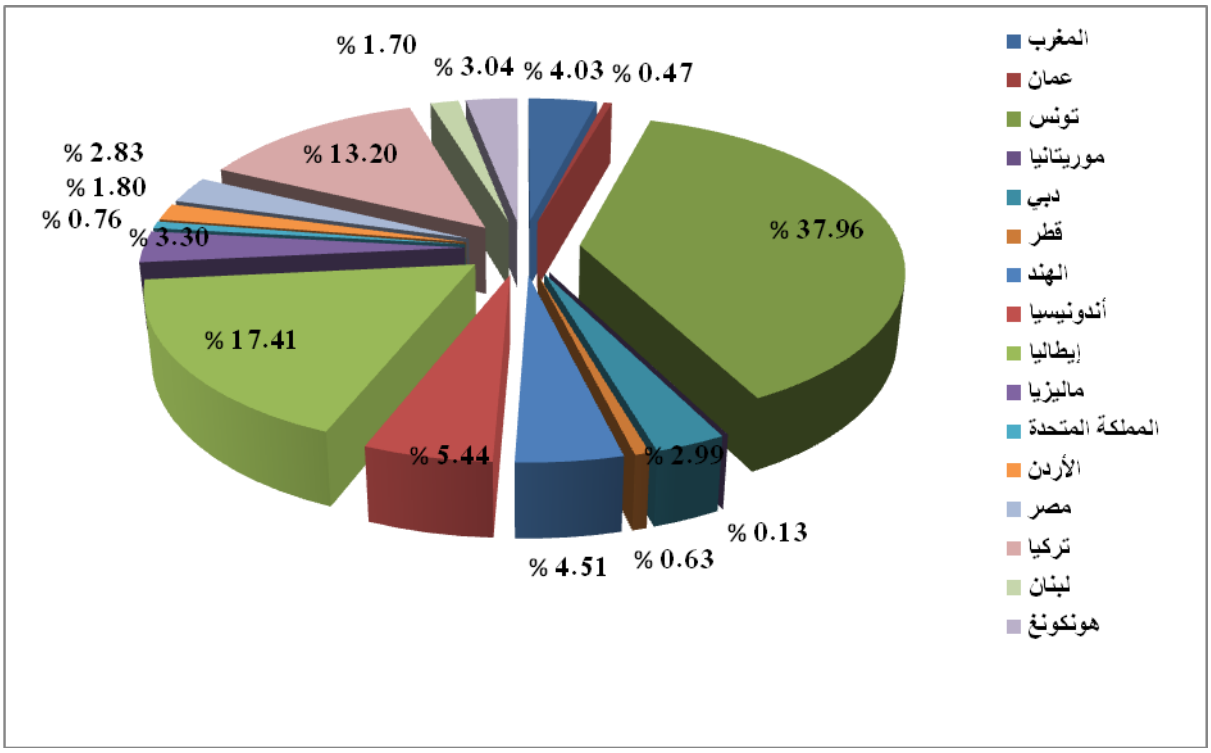
الجدول رقم 3-18: قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2017

الدولة	الكمية (كلغ)	القيمة (أورو)
المغرب	201600	49200
عمان	2820	5781
تونس	1568079	463264.03
موريتانيا	10	16.38
دبي	72860	36602
قطر	10000	7750
الهند	25000	55045.72

اندونيسيا	125000	66367.83
إيطاليا	543160	212480
ماليزيا	107723.8	40230.73
المملكة المتحدة	6286	9231
الأردن	20880	21567.01
مصر	43215	34478.94
تركيا	214708	160962.95
لبنان	21669	20339.46
هونكونغ	1115000	37141.79
المجموع	4078010.80	1220458.84

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الإحصائية لغرفة التجارة والصناعة بني هارون ميلة.

الشكل رقم (3-17): قيمة الصادرات غير النفطية وأهم المتعاملين لسنة 2017



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الواردة في الجدول رقم (3-18).

من خلال الجدول رقم (3-18) والشكل رقم (3-17) يمكن القول أن ولاية ميلة لازالت منتجاتها بالدرجة الأولى إلى تونس كأهم متعامل معها طول فترة الدراسة (2009-2017)، وهذا راجع إلى صعوبة نقل السلع من الولاية إلى الدول المصدرة ومما جعل دفعها لتوجيه منتجاتها إلى تونس ثم توجيهها إلى

دول أخرى، بالإضافة إلى ظهور متعاملين جدد وهذا راجع إلى توسع السوق الخارجية بفضل التشجيعات والتحفيزات الممنوحة من طرف الدولة لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، حيث نلاحظ تراجع طفيف في إجمالي الصادرات لسنة 2017 مقارنة بالسنوات السابقة.

المطلب الثالث: حجم الصادرات غير النفطية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة بولاية ميلة حسب طبيعة المادة المصدرة خلال الفترة (2009-2017)

سنتناول في هذا المطلب قيمة صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة المادة المصدرة سواء كانت مواد أولية أو مواد نصف مصنعة أو مواد مصنعة، وذلك من خلال ما يلي:

الفرع الأول: قيمة وطبيعة المنتوجات المصدرة خلال الفترة (2009-2011)

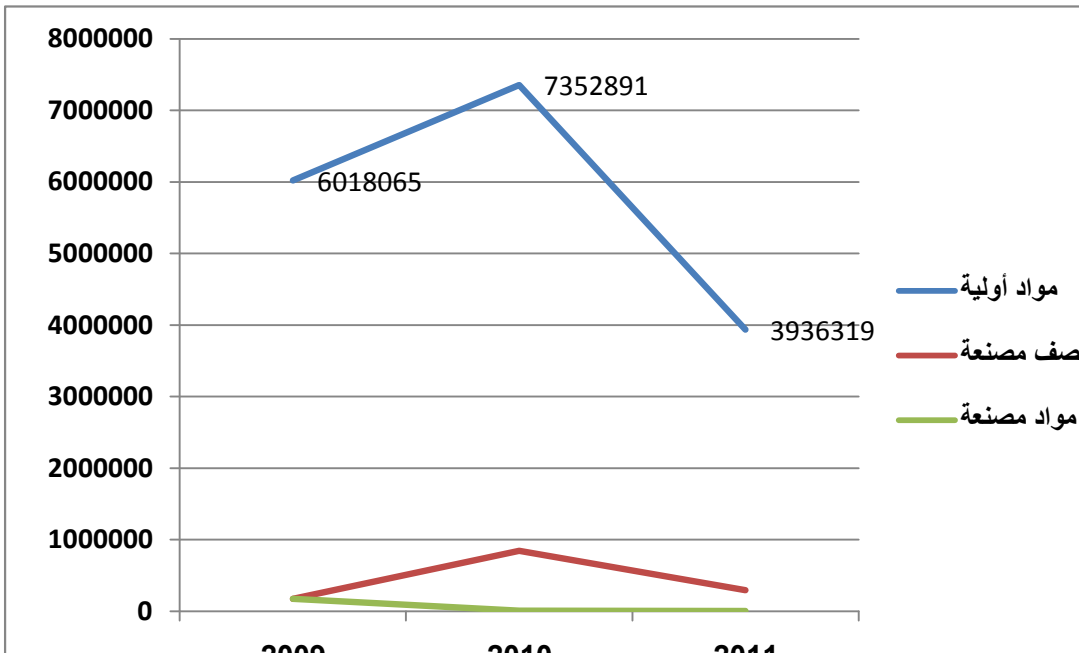
والجدول المـوالي يوضـح ذلك:

الجدول رقم 3-19: قيمة وطبيعة المنتوجات المصدرة خلال الفترة (2009-2011)

طبيعة المادة / السنوات		2009	2010	2011
مواد أولية	القيمة	6018065.42	7352890.51	3936318.99
	النسبة	94.52	89.63	92.93
مواد نصف مصنعة	القيمة	172608	843351.10	294794
	النسبة	2.71	10.28	6.96
مواد مصنعة	القيمة	176039	7223.20	4255
	النسبة	2.77	0.09	0.10
المجموع	القيمة	6366712.42	8203464.81	4235367.99
	النسبة	100	100	100

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الإحصائية لغرفة التجارة والصناعة بني هارون ميلة.

الشكل رقم (3-18): حجم وطبيعة المنتجات المصدرة خلال الفترة (2009-2011)



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الواردة في الجدول رقم (3-19).

من خلال الجدول رقم (3-19) والشكل رقم (3-18) نلاحظ أن الصادرات خارج المحروقات لولاية ميلة تتكون من 3 أصناف تختلف كل منها حسب نسبة مساهمتها، حيث تحتل المواد الأولية المرتبة الأولى من حيث المنتجات المصدرة خلال فترة (2009-2011) والتي تتكون أساسا من: بصل بري، حلزون حي، حمض بنزيني كبريتي ومواد أخرى، حيث سجلت أعلى قيمة لها سنة 2010 بقيمة تقدر بـ7352890.51 أورو، انخفضت قيمتها سنة 2011 بفارق يقدر بـ3416571.52 أورو، وتأتي في المرتبة الثانية المواد النصف مصنعة والتي تتكون أساسا من : معدن الرصاص، ومواد أخرى، حيث سجلت أعلى قيمة لها سنة 2010 بقيمة تقدر بـ843351.10 أورو، أما في سنة 2011 فقد انخفضت قيمتها إلى 294794 أورو، أما المرتبة الثالثة فكانت من نصيب المواد المصنعة والتي تتكون من: مواد أخرى، وكانت أعلى قيمة لها سنة 2009 بقيمة تقدر بـ176039 أورو، أما أدنى قيمة سجلتها في سنة 2011 بقيمة تقدر بـ4255 أي بفارق يقدر بـ171814 أورو مقارنة بسنة 2009.

الفرع الثاني: قيمة وطبيعة المنتوجات المصدرة خلال الفترة (2012-2014)

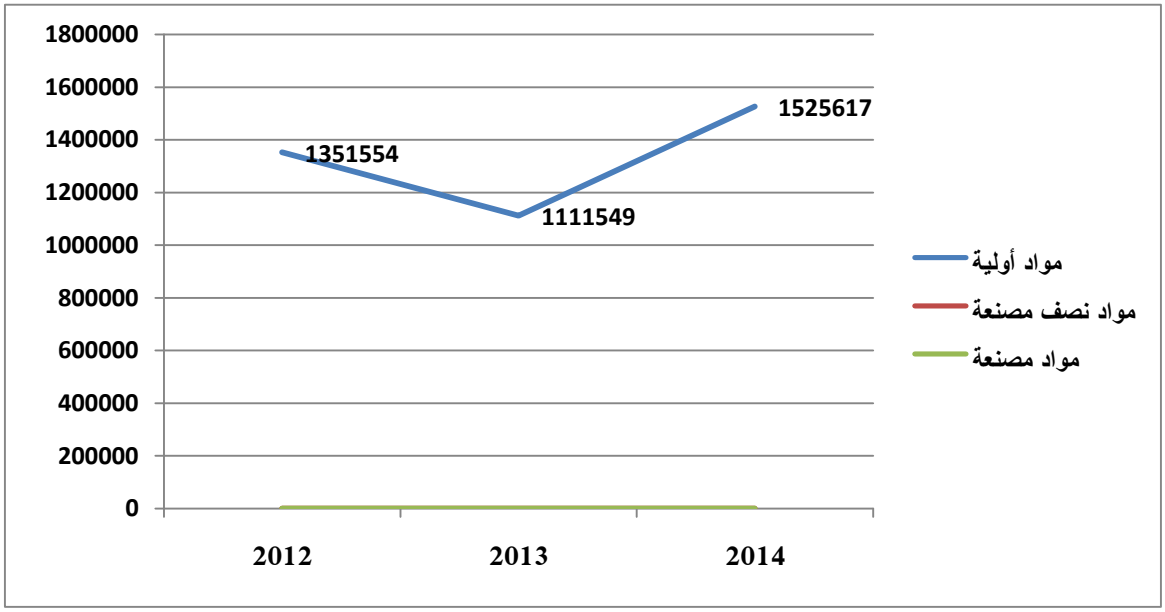
والجـدول المـوالي يوضـح ذلك:

الجدول رقم 3-20: قيمة وطبيعة المنتوجات المصدرة خلال الفترة (2012-2014)

طبيعة المادة/السنوات		2012	2013	2014
مواد أولية	القيمة	1351153.72	1111548.70	1525617.29
	النسبة	100	100	100

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الإحصائية لغرفة التجارة والصناعة بني هارون ميلة

الشكل رقم (3-19): قيمة وطبيعة المنتوجات المصدرة خلال الفترة (2012-2014)



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الواردة في الجدول رقم (3-20).

من خلال الجدول رقم (3-20) والشكل رقم (3-19) يتبن لنا أن ولاية ميلة خلال الفترة مابين (2012-2014) لم تصدر إلا المواد الأولية حيث لاحظنا انعدام المواد النصف مصنعة والمواد المصنعة من هيكل صادراتها غير النفطية وهذا راجع إلى ظهور الثورات العربية التي أثرت بدورها على الصادرات لهذه الدول منها توقف المؤسسة التي تصدر الرصاص إلى ليبيا والتي كانت تقارب نصف مليون أورو سنويا، حيث سجلت المواد الأولية أعلى قيمة لها خلال هذه الفترة سنة 2014 بقيمة تقدر بـ1525617.29 أورو، وهذا راجع إلى ظهور مواد أولية جديدة تصدرها الولاية خلال هذه السنة وهي: تمور جزائرية، حبوب الصنوبر، زعرور، مشمش، ولكن تعتبر قيمة ضعيفة مقارنة بالفترة السابقة التي

وصلت إلى 7352890 أورو سنة 2010، وهذا راجع إلى توقف مؤسسة هينكل عن إنتاج المادة الأولية حمض بنزيني كبريتي من مصنع شلغوم العيد وتحويله إلى مصنع عين تيموشنت.

الفرع الثالث: قيمة وطبيعة المنتوجات المصدرة خلال الفترة (2015-2017)

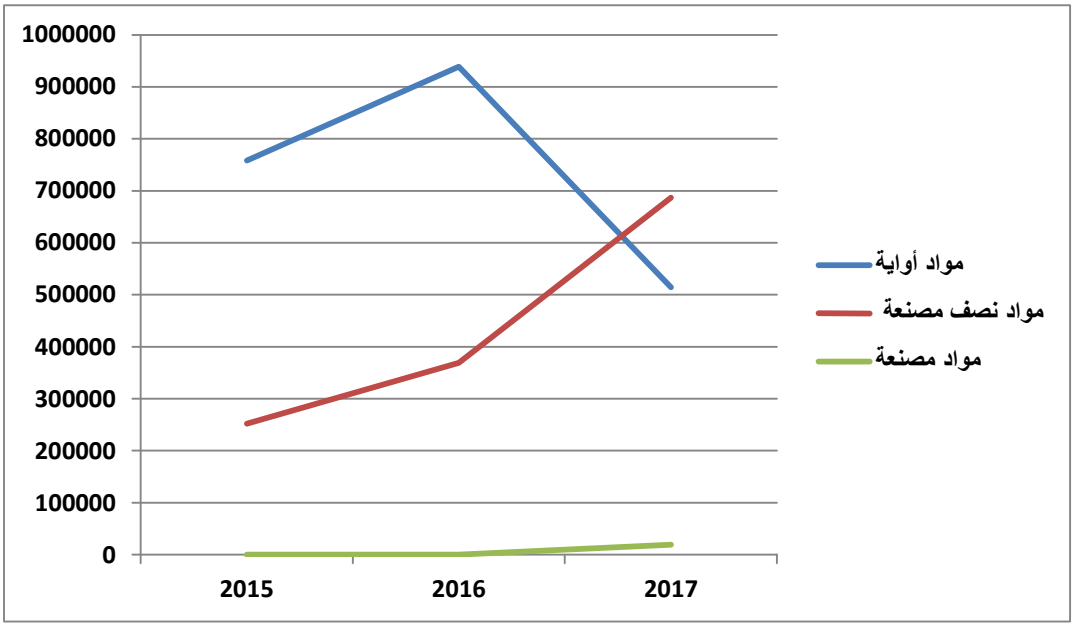
والجدول الموالي يوضح ذلك:

الجدول رقم 3-21: قيمة وطبيعة المنتوجات المصدرة خلال الفترة (2015-2017)

طبيعة المادة / السنوات		2015	2016	2017
مواد أولية	القيمة	758056.02	938757.80	514430.07
	النسبة	75.03	71.78	42.15
مواد نصف مصنعة	القيمة	252279.26	369008.62	686812.89
	النسبة	24.97	28.22	56.27
مواد مصنعة	القيمة	0	0	19216.38
	النسبة	-	-	1.58
المجموع	القيمة	1010335.28	1307766.42	1220459.34
	النسبة	100	100	100

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الإحصائية لغرفة التجارة والصناعة بني هارون ميلة

الشكل رقم (3-20): قيمة وطبيعة المنتوجات المصدرة خلال الفترة (2015-2017)



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الواردة في الجدول رقم (3-21).

من خلال الجدول رقم (3-21) والشكل رقم (3-20) نلاحظ أن المواد الأولية ما زالت في المرتبة الأولى بالنسبة لسنتي 2015 و2016 حيث تتكون من : بصل بري، تمور جزائرية، ثرفاس طازج، حلزون حي، فلفل حار، بطاطا، طماطم، فراولة صلصال (الكاونة)، وكانت أعلى قيمة لها سنة 2016 بقيمة تقدر بـ938757.80 أورو، ثم تأتي المواد النصف مصنعة في المرتبة الثانية بالنسبة لسنتي 2015 و2016 وتتكون من: ألياف البوليستار، حيث سجلت أعلى قيمة لها سنة 2016 بقيمة تقدر بـ369008.62 أورو، أما بالنسبة لسنة 2017 فقد احتلت المواد النصف مصنعة المرتبة الأولى وهذا بسبب تصدير الولاية لمواد جديدة من بينها: بولي بروبيلين و رخام أبيض، حيث قدرت قيمتها بـ686812.89 أورو، وتراجع المواد الأولية لتحتل المرتبة الثانية من هيكل صادرات الولاية رغم ظهور مواد جديد من بينها: زيت الزيتون، قمح صلب أرجل الدجاج، حيث قدرت قيمتها بـ514430.07 أورو، وهذا راجع إلى انخفاض القيمة المصدرة من المادة الأولية والمتمثل في الحلزون الحي إلى إيطاليا وهذا بسبب تهريبها إلى تونس. ثم تظهر من جديد خلال سنة 2017 المواد المصنعة التي انقطع تصديرها منذ سنة 2011 والتي تتكون من أكياس ورقية ولوازم الإسعافات الأولية، حيث قدرت قيمتها بـ19216.38 أورو.

خلاصـــة الفصـل:

وفي هذا السياق فإن السياسة الاقتصادية الجزائرية السابقة التي اعتمدت على المؤسسات الضخمة لم تترك مجالا لنمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومع التوجه نحو اقتصاد السوق، فإن الجزائر تعمل على تشجيع القطاع الخاص (المؤسسات الصغيرة والمتوسطة) لكي يسهم في التصدير نحو الأسواق الدولية، وتدل البيانات الإحصائية بأن حصة القطاع الخاص في تزايد مستمر في عمليات التصدير. حيث أن الصادرات من المحروقات لا تزال تمثل أهم مكون رئيسي لمبيعات الجزائر نحو الخارج بحوالي 97% من الحجم الإجمالي. وهذا ما يؤكد حقيقة عدم تنوع هيكل الصادرات الجزائرية والذي هو شبيه بنظيره في الدول النامية والتي تحتل فيه سلعة أولية واحدة الأهمية الكبرى في جملة الصادرات.

وفيما يتعلق بالصادرات خارج المحروقات فإنها تبقى هامشية بنسبة 3% فقط من الحجم الكلي للصادرات وبقيمة لم تتعدى سقف 2 مليار دولار. وتتكون المنتجات الرئيسية المصدرة خارج المحروقات من مواد نصف مصنعة ومواد خام ومواد غذائية وحصة صغيرة من التجهيزات الصناعية.

مما سبق يمكن القول أنه رغم المجهودات المبذولة من السلطات العمومية في تفعيل علاقة المؤسسة الجزائرية بالتصدير إلا أن النتائج بقيت دون مستوى الآمال لغياب المناخ التنافسي والكفاءة الاقتصادية، إذ أنّ المشاريع والمخططات التنموية الواعدة في مجال ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة موجودة، غير أن تباطؤ عملية التجسيد وهي المرحلة الأهم يكاد يجرد هذه المشاريع من الواقعية، فالاستثمار لا يحتمل طول الانتظار ولا يؤمن بالنصوص والتنظير بقدر ما يؤمن بالأفعال والتطبيقات.

الخاتمة

خاتمة:

من خلال دراستنا لموضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات (ولاية ميلة) ولمحاولة الإشكالية المطروحة والمتمثلة في "**ما مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات**".

لقد قمنا في هذا البحث بالتعرف على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالاستناد إلى تعاريف مختلف الدول المتقدمة والنامية، وبالرغم من الصعوبات التي واجهتنا نظرا للاختلاف الكبير لوجهة نظر كل دولة، وقد تطرقنا أيضا إلى مجموعة من الخصائص التي تميزها عن غيرها من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي وبالرغم من الأهمية إلا أنه وجب علينا تدليل المشاكل التي تعرقلها وتعيق تطورها.

ثم نحاول التعرف على التصدير بمختلف جوانبه فتوصلنا إلى أنه عبارة عن مجموعة من الوسائل والمهام التي تتخذها المؤسسة لإيصال منتوجاتها من السوق المحلي إلى السوق الخارجي من قبل الأعوان المحليين إلى الأعوان غير المحليين، فهو عملية معقدة تستوجب تدخل الاختصاصات المختلفة كالتسويق، التأمين والتمويل والنقل مما يستلزم تجنيد كل طاقة المؤسسة.

كما كان علينا إبراز مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات بالنسبة للجزائر إدراكا منها للدور الفعال الذي تؤديه في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، حيث قمنا بإسقاط دراستنا على الجانب التطبيقي المتمثل في دراسة واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومدى مساهمتها في ترقية الصادرات غير النفطية بولاية ميلة من خلال الجانب النظري.

نتائج الدراسة:

1. للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية بالغة في زيادة حجم الصادرات المحلية لما تتمتع به من خصائص تجعلها قادرة على القيام بهذا الدور، **وهذا ما يثبت صحة الفرضية الأولى.**
2. نظرا للدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والنتائج التي حققتها في تنمية اقتصاد الدول المزدهرة أصبح لزاما على الجزائر كدولة نامية تسعى لتطوير تنمية اقتصادها الاعتماد على هذه المؤسسات في تنويع اقتصادها واستغلال ثرواتها في مختلف القطاعات للتخلص من الأحادية في التصدير وتنميته والخروج من سيطرة قطاع المحروقات من خلال توفير جو مناسب لعمل هذه المؤسسات وتطوير الهياكل الداعمة الحالية وإنشاء هياكل دعم جديدة، **وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثانية.**

3. عرفت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية ميلة مساهمة معتبرة تفوق 50 % من حجم الصادرات غير النفطية الولائية، **وهدا ما يثبت صحة الفرضية الثالثة.**
4. رغم تعدد واختلاف المفاهيم المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالرغم من الصعوبات التي واجهتها مختلف الدول والهيئات حول وضع تعريف موحد لهذه المؤسسات، فإنها تتفق في مجملها على الدور الاقتصادي وفي جميع المجالات.
5. تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحديات كبيرة أمام التحولات الاقتصادية التي يشهدها العالم في ظل العولمة والانفتاح الاقتصادي، وهذا ما أدى إلى زيادة مشاكلها من بينها مشكل التمويل والمشاكل القانونية والإدارية إلى جانب مشكل العقار.
6. في إطار تنمية وتنويع الصادرات تقوم الدولة بإتباع أساليب وإجراءات في سبيل تنويع وتنمية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات منها: تخفيض قيمة العملة، وتأمين وائتمان الصادرات.
7. لقد نجحت بعض الدول النامية في تطبيق سياسة تنمية الصادرات، مثل الصين، ماليزيا، تايوان، والتي تعتبر تجارب رائدة في هذا الشأن وذلك من خلال المعطيات التي عرفناها عن صادرات هذه الدول والتي توحي بتطور نسب تصدير المنتجات الصناعية.
8. مرت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بعدة مراحل أثناء تطورها ابتداءا من الفترة ما قبل الاستقلال إلى غاية سنة 2009.
9. تحتل صادرات قطاع المحروقات أهمية كبيرة في الجزائر تمثل نسبة 97 % من إجمالي الصادرات، بينما الصادرات خارج المحروقات فهي لا تتجاوز نسبة 3 %.
10. للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا فعالا في دعم الصادرات من خلال توفير جزء من الحاجيات لسد الطلب المحلي، ومنه إتاحة فرصة أكبر لتصدير الإنتاج الخاص بالمؤسسات الكبيرة وذلك لما تتميز به من مزايا نسبية ووفرات اقتصادية وبذلك تساهم في توفير العملة الصعبة.

التوصيات والاقتراحات:

بالإضافة إلى النتائج المتوصل إليها سابقا يمكننا أن ندرج مجموعة من التوصيات والاقتراحات كما يلي:

1. تفعيل وتنشيط مختلف الهيئات المكلفة بترقية الصادرات خارج المحروقات لتفعيل عملية تنميتها بشكل أكثر فاعلية.
2. العمل على إنشاء مناطق حرة صناعية للتصدير.

3. الاهتمام بإستراتيجية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات التوجه التصديري وتوفير الدعم لها وجعل هذه المؤسسات لها دور في ترقية الصادرات خارج المحروقات.
4. ضرورة دعم الصادرات غير النفطية من خلال توفير المناخ الاستثماري المناسب وفي شتى المجالات الناشطة في المجال غير النفطي.
5. توفير آليات جدب الاستثمار الأجنبي لاستقطاب أكبر عدد ممكن من المستثمرين الأجانب لتنشيط العمل الإنتاجي والاستفادة من الخبرة والتكنولوجيا لزيادة الإنتاج من أجل التصدير.
6. العمل على تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحكم الدور الذي تؤديه في تنويع الصادرات.
7. تشجيع وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي سوف ينعكس إيجابيا على سوق العمل ومن تنويع المنتوجات وفتح المجال أمام الصادرات غير النفطية.
8. ضرورة تسهيل الإجراءات الإدارية وإزالة العراقيل البيروقراطية التي تواجه أصحاب الابتكارات أثناء إنشاء مشاريعهم الصغيرة والمتوسطة.

آفاق الدراسة:

من خلال هذا الموضوع تبين لنا الدور الفعال الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إنعاش الصادرات غير النفطية، فيجب العمل على تدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل تمويل وتشجيع مختلف المشاريع الاستثمارية التي تساهم في إثراء الاقتصاد الوطني من خلال زيادة حجم الصادرات غير النفطية.

ومهما حاولنا حصر جوانب الموضوع إلا أننا نجد دائما جوانب لم نتطرق إليها وربما تكون هي مواضيع دراسات مستقبلية ونقترح جملة من المواضيع للبحث:

- ✓ ما هو مستقبل الصادرات خارج قطاع المحروقات في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة؟
- ✓ إلى أي مدى تساهم الصادرات غير النفطية في ترقية الاقتصاد الوطني؟
- ✓ فيما تتمثل إستراتيجية تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر؟

الملخص

الملخص:

يعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذو أهمية كبيرة من خلال مساهمته في تنمية اقتصاد الدولة وذلك من خلال ترقية التجارة الخارجية، ومع حرص الدولة على إجراء عدة إصلاحات لإعادة تأهيل هذا القطاع ليواكب التطورات الدولية والإسراع في عملية الاندماج الدولي بالعمل على غزو الأسواق الأجنبية بواسطة إنتاج منتجات ذات تنافسية وجودة عالمية من أجل بلوغ هدف تطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات الذي يعتبر إستراتيجية وطنية تعمل الدولة الجزائرية على ترقيته، من خلال الاعتماد على نشاط قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال هذا طرحنا الإشكالية الأساسية التي نراها مواتية لدراسة هذا الموضوع هي: ما مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات بولاية ميلة؟

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

Sommaire:

Le secteur des PME est important pour sa contribution au développement de l'économie nationale par la promotion du commerce extérieur L'Etat souhaite entreprendre plusieurs réformes pour réhabiliter ce secteur afin de suivre l'évolution internationale et accélérer le processus d'intégration internationale en envahissant les marchés étrangers en produisant des produits connexes Compétitivité et qualité internationale pour atteindre l'objectif de développement des exportations en dehors du secteur des hydrocarbures, qui est une stratégie nationale promue par l'Etat algérien, en s'appuyant sur l'activité du secteur des petites et moyennes entreprises. Il est jugé approprié d'étudier cette question: dans quelle mesure les PME contribuent-elles à la promotion des exportations en dehors du secteur des carburants dans wilaya de Mila?

Mots-clés: PME, exportations, exportations hors secteur des hydrocarbures.

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

✓ **الكتب:**

1. بلال خلف السكارنة، **المشاريع الصغيرة والريادة**، 2006.

2. توفيق عبد الرحيم يوسف، **إدارة الأعمال الصغيرة**، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2009.

3. ثامر البكري، **التسويق: أسس ومفاهيم معاصرة**، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006.

4. رابح خوني، رقية حساني، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها**، الطبعة الأولى، ايتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، 2008.

5. رضوان المحمود العمر، **التسويق الدولي**، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2007.

6. شعبان رأفت محمد، **نظم تمويل وضمان ائتمان الصادرات التجارية المصرية**، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005.

7. طارق محمود عبد السلام السالوس، **حاضنات الأعمال، دار النهضة**، الإسكندرية، 2005.

8. عبد الرحمان يسرى أحمد، **الصناعات الصغيرة في البلدان النامية "تنميتها ومشاكل تمويلها في أطر ونظم وضعية إسلامية**، الطبعة الأولى، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، 2000.

9. عبد الرحمن يسرى، **تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها**، الدار الجامعية، مصر، 1996.

10. فايز جمعة صالح نجار، عبد الستار محمد العلي، **الريادة وإدارة الأعمال المصغرة**، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2006.

11. فايز جمعة، صالح نجار، **الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة**، الطبعة الثانية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2008.

12. فتحي السيد عبد السيد أحمد، **الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية المحلية**، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2005.

13. ليث عبد الله القهيوي، بلال محمود الوادي، **المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية**، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2012.

14. ماجدة العطية، **إدارة المشروعات الصغيرة**، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1422هـ/2002م.

15. نبيل جواد، **إدارة وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة**، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 2006.

16. نظير رياض محمد الشحات وآخرون، **الإدارة المالية**، المكتبة العصرية، مصر 2001.

✓ **المقالات (المجلات) والدوريات:**

1. إسماعيل بوخاوة، عبد القادر عطوي، **التجربة الجزائرية التنموية في الجزائر وإستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، الدورة التدريبية حول: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، الجزائر، 25-28 ماي، 2003.

2. **إمكانية حصول المشروعات الصغيرة والمتوسطة على تمويل الصادرات**، منتدى البحوث الاقتصادية، مركز البحوث للتنمية الدولية.

3. أيت عيسى عيسى، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر آفاق وقيود**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد السادس، جامعة تيارت، الجزائر.

4. بريبش السعيد، **مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية حالة الجزائر**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد:12، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار عنابة، جامعة محمد خيضر بسكرة، نوفمبر 2007.

5. بوسهمين أحمد، **الدور التنموي للاستثمار في المؤسسة المصغرة في الجزائر**، مجلة العلوم الاقتصادية والقانونية، العدد:01، كلية العلوم التجارية والعلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة بشار، الجزائر، 2010.

6. بوعشة مبارك، **تجربة تايوان للتنمية**، مجلة العلوم الإنسانية، بحوث اقتصادية، العدد:31، المجلد ب، جوان 2009.

7. بوقموم محمد، معيزي جزيرة، **إضاءات على بعض التجارب العالمية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة قالمة.

8. بوهزة محمد، بن يعقوب الطاهر، **تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، يومي 25-28 ماي 2003.

9. دمدوم كمال، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تثمين عوامل الإنتاج في الاقتصاديات التي تمر بفترة إعادة الهيكلة**، مجلة دراسات اقتصادية، العدد:02، الجزائر، 2000.

10. سامية عزيز، **مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية**، مجلة العلوم الانسانية والاجتماعية، العدد:02، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، جوان 2011.

11. سليمان بوفاسة، موسى سعداوي، **أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من مشكلة البطالة، دراسة عن ولاية المدية**، مجلة علوم الاقتصاد وعلوم التسيير والتجارة، العدد:31، 2015.

12. شبوطي حكيم، **الدور الاقتصادي والاجتماعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مجلة أبحاث اقتصادية وادارية، العدد:03، جامعة محمد خيضر، بسكرة، جوان 2008.

13. شوقي جبار، مصطفى قمان، **السوق المالية البديلة كآلية فعالة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مجلة التنظيم والعمل، العدد:05.

14. صالح صالحي، **أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري**، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد:03، جامعة سطيف، 2004.

15. صالح كعواش، **المجلة الجزائرية للأبحاث والدراسات**، مجلة دولية متخصصة في العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد:02، جامعة محمد الصديق بن يحي، جيجل، جانفي 2018.

16. صبحي حسون الساعدي، إياد خماد عبد، **أثر تخفيض سعر الصرف على بعض المتغيرات الاقتصادية مع التركيز على انتقال رؤوس الأموال في بلدان مختارة**، مجلة جامعة الأبيار للعلوم الاقتصادية والإدارية، العدد:07، 2011.

17. عبد الحق بوعتروس، **الآثار الاقتصادية والاجتماعية لسياسة تخفيض قيمة العملة في البلاد العربية**، حالة الجزائر، بحوث اقتصادية، العدد:12، 1998.

18. عبد الحميد رضوان، أحمد مطر، **التجربة الصينية في تنمية الصادرات**، تجارب دولية ناجحة في مجال التصدير، العدد:02، 2009.

19. عبد الرحمن بن عنتر، عبد الله بلوناس، **مشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطوير قدرتها التنافسية**، الدورة التدريبية حول: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط، الجزائر، 08-09 أفريل، 2002.

20. عمار علوني، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المحلية**، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد:10، 2010.

21. عيسى بن ناصر، **حاضنات الأعمال كآلية لدعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد:18، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، مارس 2010.

22. فريدة لرقط وآخرون، الدورة التدريبية حول: **تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية**، جامعة فرحات عباس،سطيف، الجزائر، 25- 28 ماي 2003.

23. قرين الربيع، عقون شراف، **إستراتيجية ترقية الصادرات الجزائرية بين اتجاهات التفاؤل وعوامل الحذر**، مجلة ميلاف للبحوث والدراسات، العدد:05، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوصوف، ميلة، الجزائر، جوان 2017.

24. كمال قاسمي، **متطلبات تأهيل نظم إدارة الجودة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية**، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، العدد:09، جامعة محمد بوضياف، مسيلة، 2009.

25. مباركي محمد الهادي، **المؤسسات الصغيرة، المفهوم والدور المرتقب**، مجلة العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري، قسنطينة، العدد:11، 1999.

26. محمد المرسي لاشين، **تجربة جمهورية مصر العربية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها**، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد:03، جامعة الأزهر، 2004.

27. محمد زيدان ،"**الهياكل والآليات الداعمة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر**"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد:07، جامعة الشلف، الجزائر.

28. مراد إسماعيل، لحسن جديدن، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية بالجزائر**، مجلة الدراسات المالية، المحاسبة والإدارة، العدد:02، ديسمبر 2014.

29. مراد إسماعيل، لحسن جديدن، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية بالجزائر**، مجلة الدراسات المالية، المحاسبة والإدارة، العدد:02، ديسمبر 2014.

30. وصاف سعيدي، **تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات**، مجلة الباحث، العدد:01، جامعة ورقلة، الجزائر.

31. وصاف سعيدي، قدي عبد المجيد، **آليات ضمان الائتمان وتنمية** الصادرات، مجلة العلوم الإنسانية، العدد:02، جامعة بسكرة، 2002.

32. وهبة بن ناصر، **التمويل المحلي ودوره في عملية التنمية المحلية**، مجلة البحوث والدراسات القانونية والسياسية، العدد:06، جامعة البليدة.

33. يوسف بومدين، شتوان صونية، **سياسة الابتكار في الجزائر ودورها في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات**، مجلة الاقتصاد الجديد، العدد:11، المجلد02، 2014.

✓ **الرسائل والأطروحات الجامعية:**

1. آتشي شعيب، **واقع وآفاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل الشراكة الأورو جزائرية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية. تخصص: تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر، 2008/2007.

2. أحمد حجاوي، **إشكالية تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعلاقتها بالتنمية المستدامة**، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير، في العلوم الاقتصادية ،تخصص:تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2010-2011.

3. أحمد غبولي، **تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2010.

4. الأمين حلموس، **دراسة استشرافية حول مدى استعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتطبيق إدارة المعرفة**، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، الجزائر، 2011/2010.

5. بربري محمد آمين، **سياسة التحرير التدريجي للدينار انعكاساتها على تطور وضعية عناصر ميزان المدفوعات الجزائرية خلال الفترة 1990-2003**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص: نقود ومالية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، الجزائر، 2005/2004.

6. بلقلة ابراهيم، **آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي " دراسة حالة الجزائر"**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: نقود ومالية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2009/2008.

7. بن جلول خالد، **أثر ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات على النمو الاقتصادي** ، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد كمي، جامعة الجزائر، 2009/2008.

8. بن عاشور ليلى، **محددات نجاح المؤسسة الصغيرة والمتوسطة المقامة من طرف البطالين والمدعمة بالصندوق الوطني للتأمين على البطالة**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2009/2008.

9. بن عربية مونية، **التسويق الدولي ودوره في تفعيل عملية التصدير خارج قطاع المحروقات**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه الطور الثالث في العلوم التجارية، تخصص: تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2015/2014.

10. بن نعمان محمد، **مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق تنمية محلية متوازنة جغرافيا**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص: تسيير عمومي، جامعة الجزائر،2012/2011.

11. بهلول مقران، **علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي خلال الفترة 1970-2005**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد كمي، جامعة الجزائر، 2011/2010.

12. بوزيد عصام، **التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، رسالة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماجستير، علوم التسيير، تخصص: مالية المؤسسة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2010/2009.

13. بوشويط ابتسام، **آلية تمويل برامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية**، رسالة ماجستير في علوم التسيير كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2010/2009.

14. بوكزاطة سليم، **المنظمة العالمية للتجارة والإمكانيات المتاحة لتنمية صادرات الدول النامية**، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع: نقود ومالية، جامعة الجزائر،2002/2001.

15. بيان خليفة، **المشروعات الصغيرة ودور المدير المالي**، رسالة مقدمة لنيل ماجستير إدارة الأعمال، كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، 2010/2009.

16. حمشة عبد المجيد، **دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاد دولي، قسم علوم الاقتصاد، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2013/2012.

17. خديجة لدرع، **الاعتماد التجاري كأحد بدائل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، رسالة ماجستير علوم تجارية، تخصص: اقتصاد دولي، جامعة مستغانم، الجزائر، 2008/2007.

18. خيدر فتيحة ، **دور الأنظمة الجمركية الاقتصادية في ترقية الصادرات خارج المحروقات " حالة الجزائر"**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر، 2006/2005.

19. دلامي نجية، **دراسة تحليلية للعلاقات التجارية الأمريكية الصينية في ظل حرب العملات**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: مالية واقتصاد دولي، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2012/2011.

20. رامي حريد، **البدائل التمويلية للإقراض الملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، رسالة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، في العلوم الاقتصادية، تخصص:اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2014-2015.

21. رفيقة صباغ، **أثر الدولار و الأورو على التجارة الخارجية الجزائرية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، فرع: تحليل اقتصادي، جامعة أبو بكر بالقايد تلمسان، الجزائر، 2007/2006.

22. زراقة محمد، **أثار تقلبات أسعار الصرف على ميزان المدفوعات**، دراسة قياسية – حالة الجزائر–، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، تخصص: اقتصاد قياسي، بنكي ومالي، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2016/2015.

23. زميت الخير، **مساهمة حاضنات الأعمال في دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة "واقع تجربة الجزائر"**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، جامعة آكلي محند أوالحاج، البويرة، 2015/2014.

24. زهواني رضا، **تحسين تخطيط الإنتاج في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة –دراسة حالة مؤسسة رمال بلاستيك تقرت–**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة قاصدي مرباح، وقلة، الجزائر، 2008.

25. زويتة محمد الصالح، **أثر التغيرات الاقتصادية على ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر** ، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص: نقود ومالية، جامعة الجزائر، 2007/2006.

26. سليمان دحو، **التسويق الدولي للمنتوج الزراعي كأداة لتنمية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات**، "دراسة واقع تسويق التمور في الجزائر"، أطروحة دكتوراه مقدمة لنيل شهادة دكتوراه العلوم في علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2016/2015.

27. سليمة عزيرو، **بورصة المناولة والشراكة وعلاقتها بالمؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة "حالة البورصة الجزائرية للمناولة والشراكة ناحية الوسط"**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، فرع إدارة الأعمال، جامعة الجزائر،2009/2008.

28. سماح طلحي، **دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مع الإشارة لحالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في علوم التسيير، تخصص مالية، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، الجزائر، 2014/2013.

29. سهيلة مداني، **بدائل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة حالة الجزائر**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير فرع مالية المؤسسات، جامعة الجزائر، 2013/2012.

30. شاوي صباح، **أثر التنظيم الإداري على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2010/2009.

31. شرفاوي عائشة، **واقع وآفاق التجارة الخارجية في ظل التحولات المعاصرة**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير، التخصص: علوم اقتصادية، جامعة الجزائر، 2001.

32. شعيب أتشي، **واقع وأفاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل الشراكة الأوروجزائرية**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع: تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر، 2008/2007.

33. الصديق بوقرة، **مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النمو الاقتصادي**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، تخصص: اقتصاد تطبيقي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2009/2008.

34. طالبي خالد، **دور القرض الإيجاري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص التمويل الدولي والمؤسسات النقدية والمالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2011/2010.

35. العايب ياسين، **إشكالية تمويل المؤسسات الاقتصادية دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2011/2010.

36. عبد الجليل هجيرة، **أثر تغيرات سعر الصرف على الميزان التجاري**، دراسة حالة الجزائر، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، تخصص: مالية دولية، مدرسة الدكتوراه: التسيير الدولي للمؤسسات، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2012/2011.

37. عبد الغفار غطاس، **أثر تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي**، رسالة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2010/2009.

38. عتيق الشيخ، **الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص: اقتصاد دولي، جامعة وهران، الجزائر، 2012/2011.

39. عزيز أحمد عكاشة، **تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد، جامعة وهران، الجزائر، 2013/2012.

40. عقبة نصيرة، **فعالية التمويل البنكي لمشاريع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، فرع نقود تمويل، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2015/2014.

41. عماري جمعي، **استراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه، شعبة: تسيير المؤسسات، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2011.

42. عمران عبد الحكيم، **إستراتيجية البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص: علوم تجارية، جامعة محمد بوضياف، مسيلة، 2007/2006.

43. غدير أحمد سليمة، **تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر" دراسة تقيمية لبرنامج ميدا"**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة قاصدي مرباح، الجزائر، 2007.

44. غرز ولي إيمان، **البدائل الإستراتيجية مدخل لتحقيق المزايا التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، "دراسة حالة مؤسسة سطيف"، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلو الاقتصادية،

تخصص: اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2010/2009.

45. فضيلة فني، **دور تكنولوجيا والإعلام والاتصال في تسيير المعارف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة "دراسة حالة مؤسسة فتح لصناعة الإسفنج"**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص إدارة الأعمال، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2008/2007.

46. قارة ابتسام، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير القطاع السياحي بالجزائر**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، مدرسة الدكتوراه، التسيير الدولي للمؤسسات ، تخصص: تسويق دولي، 2012/2011.

47. قسوم ميساوي الوليد، **دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر**، رسالة ماجستير ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة ، الجزائر، 2008.

48. قشيدة صوراية، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دراسة حالة الشركة الجزائرية الأوروبية للمساهمات "فينالياب"**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع: نقود ومالية، جامعة الجزائر، 2012/2011.

49. قمر المللي، **المعوقات التمويلية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في سوريا**، أطروحة مقدمة لنيل درجة الماجستير في العلوم المالية والمصرفية، كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، سوريا، 2010.

50. قنيدرة سمية، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من ظاهرة البطالة**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، فرع: تسيير الموارد البشرية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، 2010/2009.

51. قويقع نادية، **إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية "حالة الجزائر"**، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001.

52. كربوش محمد، **إستراتيجية نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هل يمكن اعتبار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصينية كنموذج لمثيلاتها الجزائرية؟**، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه، تخصص: علوم التسيير، جامعة أبوبكر بلقايد، تلمسان، 2014/2013.

53. لخلف عثمان، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها**، دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه دولة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004.

54. لعروق حنان، **سياسة سعر الصرف والتوازن الخارجي**، دراسة حالة الجزائر، رسالة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2005/2004.

55. مالحة لوكا دير، **دور البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، رسالة لنيل درجة الماجستير في القانون، تخصص: قانون التنمية الوطنية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو،الجزائر، 2012.

56. محمد رشيد سلطاني، **التسيير الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر**، رسالة ماجستير علوم تجارية تخصص إستراتيجية، جامعة لمسيلة،الجزائر ، 2006/2005.

57. مدوري عبد الرزاق، **تحليل فعالية السياسات العمومية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد، تخصص: اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية المدرسة الدكتورالية للاقتصاد والتسيير، جامعة وهران، 2012/2011.

58. مريم قد، **دور الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: تجارة ومالية دولية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2016/2015.

59. مشري عبد الناصر، **دور المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة في تحقيق االتنمية المحلية المستدامة**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: إستراتيجية المؤسسة للتنمية المستدامة، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2011/2008.

60. مشعلي بلال، **دور برامج السلامة المهنية في تحسين أداء العمال بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية**، رسالة ماجستير، تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية علوم الاقتصاد وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2011/2010.

61. مصطفى بن ساحة، **أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، تخصص: تجارة دولية، المركز الجامعي غرداية، الجزائر، 2011/2010.

62. منهوم بلقاسم، **أثر تخفيض القيمة الخارجية للعملة الوطنية على ميزان المدفوعات**، دراسة قياسية لحالة الجزائر 1970-2009 ، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: مالية دولية، جامعة وهران، الجزائر، 2013/2012.

63. موسى سهام، **مساهمة في بناء نموذج قياس أثر المحاذاة الإستراتيجية لتكنولوجيا الانترنت على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير، تخصص: علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2014/2013.

64. مولاي عبد القادر، **التصدير كإستراتيجية لتحقيق التنمية الاقتصادية**، رسالة مقدمة كجزء من متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامع بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2007/2006.

65. ميسون محمد القواسمة، **واقع حاضنات الأعمال ودورها في دعم المشاريع الصغيرة في الضفة الغربية**، رسالة مقدمة لنيل درجة الماجستير في إدارة الأعمال، كلية الدراسات العليا والبحث العلمي، قسم إدارة الأعمال، جامعة الخليل، 2010.

66. ناجي بن حسين، **دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة، شعبة علوم اقتصادية، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2007/2006.

67. ناصر الدين قريبي، **أثر الصادرات على النمو الاقتصادي- دراسة حالة الجزائر**-، رسالة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية المدرسة الدكتورالية في الاقتصاد وإدارة الأعمال، جامعة وهران، 2014/2013.

68. هربان سمير، **صيغ وأساليب التمويل بالمشاركة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحقيق التنمية المستدامة**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الماجستير علوم التسيير، تخصص: اقتصاد دولي، جامعة فرحات عباس سطيف، 2015/2014.

69. هيا جميل بشارات، **دور المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة**، رسالة مقدمة استكمالا لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير، تخصص: الاقتصاد والمصارف الإسلامية، جامعة اليرموك، أربد، الأردن.

70. وصاف سعيدي، **أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية، الحوافز والعوائق**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر، 2004.

71. يوسف حميدي، **مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل العولمة**، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008/2007.

72. يوسف قريشي، **سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، دراسة ميدانية، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة الجزائر، 2005/2004.

✓ **المداخلات في المؤتمرات والملتقيات:**

1. الأخضر بن عمر، علي باللموشي، **معوقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل تطويرها**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني: واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، يومي 05-06 ماي 2013.

2. بريبش السعيد وآخرون، **إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين معوقات المعمول ومتطلبات المأمول**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 16-17 أفريل 2006.

3. بغداد بنين وعبد الحق بوقفة، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية وزيادة مستويات التشغيل**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول: واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، الجزائر، يومي 05- 06 2013.

4. بن خيرة سامي، بوخاوة باديس، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في دعم التشغيل في الجزائر**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول: واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، يومي 05-06 ماي 2013.

5. تعرورة بوبكر، مفيدة يحياوي، **المشاكل والصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول: واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، يومي 5-6 ماي 2013.

6. جاسر عبد الرزاق النسور، **المنشآت الصغيرة، الواقع والتجارب ومعطيات الظروف الراهنة**، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، 17-18 أفريل 2006.

7. حبيبة مداس، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ومكانتها الاقتصادية مع الإشارة لولاية الوادي**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول: واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، الجزائر، يومي05-06 ماي 2013.

8. حسين رحيم، ترقية **شبكة دعم الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، 08-09 أفريل، 2002.

9. خلوفي عائشة، وآخرون، **تقييم آثار برامج الاستثمارات العامة على إستراتيجية تنمية الصادرات غير النفطية في الجزائر**، أبحاث المؤتمر الدولي: تقييم آثار برامج الاستثمارات العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة 2001-2014، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، يومي 11-12 مارس 2013.

10. رابح خوني، رقية حساني، **متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني: واقع وآفاق التمويل التأجيري في الجزائر وأهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يومي 17- 18 أفريل، 2006، ص 02.

11. رزيق كمال، عوالي بلال، **بين المعوقات والتحديات، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كآلية لتحقيق وبعث التنمية المستدامة في الجزائر**، مداخلة مقدمة إلى المؤتمر الدولي الثالث عشر حول: دور المسؤولية الاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تدعيم إستراتيجية التنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية، جامعة لونيسي علي العفرون، البليدة 2، يومي 14-15 نوفمبر 2016.

12. ريمي رياض، ريمي عقبة، **تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها في الجزائر**، مداخلة ضمن الملتقى الدولي: واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الوادي، يومي 05-06 ماي 2013.

13. زلاسي رياض وآخرون، **تشخيص واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول: واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، يومي 5-6 ماي 2013.

14. سليمان ناصر، عواطف محسن، **تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي الأول لمعهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير حول: الاقتصاد الإسلامي، الواقع ورهانات المستقبل، المركز الجامعي، غرداية، الجزائر، 23- 24 فيفري 2011.

15. سليمان ناصر، عواطف محسن، **قطاع المؤسسات الصغيرة كبديل تنموي للاقتصاد الجزائري خارج قطاع المحروقات**، المعوقات والحلول، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي الأول حول: تقييم إستراتيجيات وسياسات الجزائر الاقتصادية لاستقطاب الاستثمارات البديلة للمحروقات في آفاق الألفية الثالثة بالجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة، الجزائر، يومي 28- 29 أكتوبر 2014.

16. سليمان ناصر، عواطف محسن، **قطاع المؤسسات الصغيرة كبديل تنموي للاقتصاد الجزائري خارج قطاع المحروقات، المعوقات والحلول**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي الأول حول: تقييم إستراتيجيات وسياسات الجزائر الاقتصادية لاستقطاب الاستثمارات البديلة للمحروقات في آفاق الألفية الثالثة بالجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة، الجزائر، يومي 28-29 أكتوبر 2014.

17. سناء عبد الكريم الخناق، **المتطلبات الشخصية لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمواجهة المنافسة**، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، بجامعة الشلف، الجزائر، يومي 17-18 أفريل 2006.

18. شوقي جبار، **فعالية مخطط الأعمال التفاعلي في مرافقة مسيري المشروعات الصغيرة والمتوسطة**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول: إستراتيجيات تنظيم ومراقبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة ورقلة، 18- 19 أفريل2012.

19. ضو نصر وعلي العيسي، **التجارب الدولية في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول: واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، يومي 05-06 ماي 2013.

20. عائشة سعدون، حميد قرومي، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ومعوقات تطويرها**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول: تقييم دور الأجهزة و البرامج المتخصصة في إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، المركز الجامعي تامنراست، يومي 03-04 مارس 2015.

21. عبد اللاوي مفيد، جميلة الجوزي، ناجية صالحي، **الإجراءات المتبعة لتفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وواقعها في الجزائر**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول: واقع وآفاق النظام

المحاسبي و المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، يومي 05-06 ماي 2013.

22. عبد المجيد قدي، **المؤسسات الصغير ة والمتوسطة والمناخ الاستثماري، مجمع الأعمال**، الملتقى الوطني حول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط، الجزائر، 08-09 أفريل، 2002.

23. عوادي مصطفى، **ترقية ودعم الصناعات الصغيرة والمتوسطة كآلية لتحقيق التنمية المستدامة- دراسة حالة الجزائر-**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني: إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الوادي، يومي 06-07 ديسمبر 2018/2017.

24. عوادي مصطفى، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية بالجزائر**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني: إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الوادي، يومي 067/06 ديسمبر 2018/2017.

25. عواطف محسن، **تقنية الاستراتيجيات وسياسات الجزائر الاقتصادية لاستقطاب الاستثمارات البديلة للمحروقات في آفاق الألفية الثالثة للجزائر**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول: قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كبديل تنموي لاقتصاد الجزائر خارج قطاع المحروقات، جامعة المسيلة،يومي 28-29 أكتوبر 2014، ص18.

26. غالم عبد الله، سبع حنان، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ودورها في تنمية الاقتصاد الوطني**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني: واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، الجزائر، 5-6 ماي 2013.

27. غياط شريف، بوقموم محمد، **التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة قالمة، يومي 17- 18 أفريل 2006.

28. قاسم كريم، مريزق عدنان، **دور حاضنات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 17- 18 أفريل 2006.

29. قريشي محمد الأخضر وآخرون، **التمويل الإسلامي كتوجه لدعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول إستراتيجية التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر.

30. قوريش نصيرة، **آليات وإجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، مداخلة ضمن الملتقى الدولي لمتطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، 17-18 أفريل 2006.

31. قورين حاج قويدر، كتوش عاشور، **سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية حالة مؤسسةSNVI، جامعة بسكرة، 21-22 نوفمبر 2006.

32. لعلاوي عمر، **تشخيص التصدير بالمؤسسة وتحليل البيئة الخارجية ودورها في تحديد إستراتيجية نمو الأسواق**، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، تونس، 2007.

33. محمد براق، حمزة غربي، **آليات تمويل ودعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة**، بحث مقدم للملتقى الدولي الثاني حول: المقاولاتية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر ، بسكرة، يومي 05-06 ماي 2003.

34. محمد بن دليم القحطاني، **كيف يمكن التعرف على مدى جاهزية المؤسسات العربية لتصدير منتجاتها إلى الأسواق العالمية**، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي، تونس، 2007.

35. محمد عجيلة وآخرون، **أبجديات النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني:واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، الجزائر05-06 ماي 2013.

36. محمد يعقوبي، **مكانة وواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السوق العربية**، بحث مقدم للملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، الجزائر، يومي 17- 18 أفريل 2006.

37. مناور حداد، **دور البنوك والمؤسسات المالية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة**، مداخلة في إطار فعالية الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الشلف، يومي 17-18 أفريل 2006.

38. نعيمة برودي، **التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ومتطلبات التكيف مع المستجدات العالمية**، بحث مقدم للملتقى الدولي، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، يومي 17-18 أفريل 2006.

39. نوري منير، لجلط إبراهيم، **المؤسسات الاقتصادية الجزائرية وإشكالية التصدير خارج المحروقات**، مداخلة ضمن فعاليات الملتقى الدولي حول: المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، سنة 2004 .

40. وصاف سعيدي، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنمية الصادرات مع الإشارة لحالة الجزائر**، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، 08-09 أفريل 2002.

41. وصاف سعيدي، **ضمان ائتمانات التصدير في البلدان النامية contumace التونسية نموذجا**، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة بسكرة.

✓ **القوانين:**

القانون رقم 18/01/ المؤرخ في 2001/12/12، **يتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، الجريدة الرسمية، العدد 77 الصادر بتاريخ 2011/12/15.

✓ **مراجع باللغات الأجنبية:**

1.Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie**, Recueil des textes législatifs et réglementaires régissant la CACI et les CCI**, Septembre 2013

2.low of the republic of china on promotion of SME (order of president no,69),china,june29.

3.Ministère de l'industrie et de la PME: **les Bulletins des informations statistique de la PME.**

4.ESD china limited, **study potential of sustainable energy financing for SME**,October,2012.

✓ **المواقع الالكترونية:**

1. عادل عبد العظيم، **التجارب الدولية: تجربة ماليزيا**، المعهد العربي للتخطيط، الكويت.-www.arab-opi.org تاريخ الإطلاع: 2 مارس2018.

2. محمد النبيل الشيمي، تخفيض قيمة العملة متى يكون مطلوبا؟ مقال منشور على الرابط:
http:// .www.m.ahewar.org/s.asp?aid=162701&r=0 تاريخ الإطلاع: 21 فيفري2018.

3. مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، قطاع الدراسات التنموية، تجارب دولية في مجال تنمية الصادرات، 2004. نقلا عن الموقع www.idsc;geweg تاريخ الإطلاع: 20 فيفري2018.

4. وزارة التجارة ، **الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية**، على الموقع:
http://www.elmouwatin.dz/spip.php?page=imprimer&id_article=5141&lang=Fr.
date-de-consultation . تاريخ الإطلاع:25 مارس2018.

5.http://elmouwtin.dz/?%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%A3%D9%85%D9%BA%D9%86_%D9%88%D8%A7%D9%84%D8%86%D9%85%A7%D9%86
&lang=Fr تاريخ الإطلاع: 25 مارس2018.

6.http://www.mipmepi.gov.dz-statistique.PME تاريخ الإطلاع: 8أفريل2008.

7.https://www.commerce.gov.dz/ar/agence-nationale-de-la-promotion-du-commrce-exterieur-algex تاريخ الإطلاع: 20 مارس2018.

8.www.andi.dz/index.php/ar/statistique/Billan-du-commerce-exterieu.
تاريخ الإطلاع:20 مارس2018.

9.www.Bank-OF.algerien.DZ تاريخ الإطلاع: 30 مارس2018.

10.www.mincommerce.gov.dz. / www.algex.dz تاريخ الإطلاع: 25مارس2018.