



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد خيضر - بسكرة -
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية



الموضوع:

دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات دراسة حالة الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في

شعبة العلوم الاقتصادية

تخصص: إقتصاد دولي

الأستاذ المشرف

- أ.د/ مفتاح صالح.

من إعداد الطالبين:

- غربي سمير.

- مني محمد.

لجنة المناقشة

الجامعة	الصفة	الرتبة	أعضاء اللجنة
بسكرة	رئيسا	- أستاذ	- أ.د/ رحمانى موسى
بسكرة	مقررا	- أستاذ	- أ.د/ مفتاح صالح
بسكرة	مناقشا	- أستاذ	- أ.د/ بوعبد الله علي

الموسم الجامعي: 2021-2022



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد خيضر - بسكرة -
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية



الموضوع:

دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات دراسة حالة الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في

شعبة العلوم الاقتصادية

تخصص: إقتصاد دولي

الأستاذ المشرف

- أ.د/ مفتاح صالح.

من إعداد الطالبين:

- غربي سمير.

- منى محمد.

لجنة المناقشة

الجامعة	الصفة	الرتبة	أعضاء اللجنة
بسكرة	رئيسا	- أستاذ	- أ.د/ رحمانى موسى
بسكرة	مقرا	- أستاذ	- أ.د/ مفتاح صالح
بسكرة	مناقشا	- أستاذ	- أ.د/ بو عبد الله علي

الموسم الجامعي: 2021-2022

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

1438



شكر و عرفان

قبل كل شيء الحمد لله الذي وفقنا لإتمام هذا العمل، و له الفضل من قبل
و من بعد. وعملاً بقول الرسول صلى الله عليه وسلم: [من لم يشكر الناس لم
يشكر الله] "حديث صحيح".

نتوجه بخالص الشكر إلى كل من كان له الفضل في إنجاز هذا العمل ،
الأستاذ المشرف الدكتور صالح مفتاح الذي لم يدخر جهداً في مساعدتنا
ولم يبخل علينا بنصحه و توجيهاته القيمة .

و كل طاقم الكلية بدءاً برئيس القسم الأستاذ فريد عبة الذي لم يتوانى
يوماً عن تقديم النصح و الدعم و جميع الأساتذة الأفاضل و زملاء الدراسة ،
كما لا ننسى اللجنة المشرفة على قبولها مناقشة هذه المذكرة المؤلفة من
الأستاذين الفاضلين: موسى رحمانى و علي بو عبد الله .

ونشكر كافة أفراد عائلتنا الذين صبروا معنا لغاية إتمام هذا العمل.



ملخص الدراسة:

نظرا للدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الارتقاء باقتصاديات الدول لما لها من مساهمة في زيادة وتنوع الصادرات و الرفع من المداخيل ، و لأنها تعتبر كذلك المحرك الرئيسي لمختلف فروع الإنتاج إضافة إلى تعزيز قدرات و خبرات القائمين عليها من أرباب عمل و عمال و مهندسين و تقنيين و فتح المجال أمامهم للمشاركة في تحقيق التنمية عن طريق توفير المناخ الاستثماري الملائم و مساندة هذه المؤسسات في نشاطها التصديري عبر الأسواق الدولية . و مرور الجزائر بتحولات إقتصادية عميقة منذ التسعينيات ، تبنت الدولة الجزائرية مجموعة من التدابير و الإجراءات التشريعية لتطوير و دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال إنشاء هيئات حكومية خاصة ترافقها و توفر لها التمويل الضروري.

تهدف من خلال هذه الدراسة إلى إلقاء الضوء على دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في زيادة الصادرات و تحريك عجلة النمو للخروج من التبعية للمحروقات و الاعتماد الكلي على الربيع النفطي ، و التعرّيج على الوضع الراهن لهذه المؤسسات و تحليل أهم التحديات و العراقيل التي تعترض سبيلها ، لذلك و جب تظافر الجهود و إعادة النظر في السياسات و الإجراءات المتبعة للحصول على أفضل النتائج مقارنة بالجهود المبذولة .

وكانت نتائج الدراسة كما يلي:

- الجزائر دولة مصدرة للنفط وهو يشكل نسبة كبيرة من الصادرات الوطنية، ورغم ما يتم بذله من جهود للنهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة وما تم سنه من قوانين وتشريعات إلا أن الواقع يشير إلى أن حجم صادرات هذه المؤسسات لم يصل المستوى المطلوب ولا يزال ضعيف، نظرا للعراقيل و الصعوبات التي تواجه هذا القطاع.
- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مازال محدودا ولم يستطع المساهمة في تنوع الصادرات خارج إطار المحروقات، بالقدر الكافي الذي ينافس صادرات النفط أو يعوضها، رغم التطور الملحوظ والجهود المبذولة في هذا القطاع، وبالتالي لا يمكن أن نقول أنه مصدر أساسي للصادرات الجزائرية وليس بديلا للنفط بعد.
- حظيت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باهتمام المسؤولين عن السياسة الاقتصادية، وتم سن القوانين وإنشاء الهيئات الخاصة بهذا القطاع، كما تم وضع العديد من الإجراءات فهي أصبحت عنصرا أساسيا في مشهد التنوع الاقتصادي، رغم محدودية هذا الدور.

الكلمات المفتاحية: مؤسسات صغيرة و متوسطة، ترقية صادرات، صادرات خارج محروقات.

Study summary:

Given the role played by small and medium-sized enterprises in upgrading States' economies because of their contribution to increasing and diversifying exports and raising incomes It is also the main driver of various branches of production, as well as enhancing the capabilities and expertise of employers, workers, engineers and technicians and opening up the space for them to participate in development by providing the appropriate investment climate and supporting these institutions in their export activity through international markets. As Algeria has undergone profound economic transformations since the 1990s, the Algerian State has adopted a series of legislative measures and measures to develop and support small and medium-sized enterprises through the establishment of special governmental bodies to accompany them and provide them with the necessary funding .

Through this study, we aim to highlight the role of SMEs in increasing exports and driving growth out of dependence on combustion and total dependence on oil rents. The current situation of these institutions and the analysis of the most important challenges and obstacles to them, Therefore, efforts must be concerted and policies and procedures reviewed to obtain the best results compared to efforts made.

The results of the study were as follows:

- Algeria is an oil exporter and accounts for a large proportion of the country's exports. Despite the efforts made to improve the small enterprise sector and the laws and legislation enacted, the reality is that the volume of exports of these institutions has not reached the required level and remains low, given the obstacles and difficulties facing the sector.

- The role of SMEs is still limited and has not been able to contribute to the diversification of exports outside the burning zone, to the extent that they compete or offset oil exports, despite the remarkable development and efforts made in this sector, and therefore cannot be said to be an essential source of Algerian exports and not a substitute for oil.

- Small and medium-sized enterprises (SMEs) have attracted the attention of those responsible for economic policy. Laws have been enacted and sector-specific bodies have been established. Many measures have been put in place. They have become an essential component of the economic diversification landscape, although this role is limited.

Keywords: small and medium enterprises, promotion of exports, exports out of burns.

فهرس الأشكال والجداول

فهرس الجداول

رقم الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
08	مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	01
11	تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب أسلوب تنظيم العمل.	02
41	إجمالي عدد الشركات الصغيرة والمتوسطة في نهاية السداسي الأول من عام 2021	03
42	تصنيف الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تم إنشاؤها	04
43	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الطبيعة المعنوية حسب قطاع النشاط.	05
44	توزيع المهن الحرة حسب قطاع النشاط.	06
45	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية حسب فئة القوى العاملة وقطاع النشاط	07
46	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط	08
47	تركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة (الأشخاص المعنوية) حسب المنطقة	09
48	حركية متعلقة بتعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	10
49	وفيات (شطب) المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة.	11
50	وفيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط (أشخاص معنوية)	12
51	وفيات (شطب) المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة (أشخاص طبيعية)	13
51	حركية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال الفترة (2011-2021)	14
53	تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2011-2021)	15
54	تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعتها خلال الفترة (2011-2021)	16
56	تطور مناصب الشغل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	17
57	صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2011-2021)	18
58	تطور الناتج الداخلي الخام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	19

60	نسب مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة حسب الطابع القانوني	20
73	تطور الميزان التجاري الجزائري للفترة (2011-2021)	21
75	البنية الهيكلية للصادرات الجزائرية خلال الفترة 2011-2021	22
77	العلاقة بين تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونمو الصادرات خارج المحروقات	23
78	التوزيع السلعي لصادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة ما بين (2011-2021)	24
81	التوزيع الاقليمي للصادرات الجزائرية خلال الفترة 2011-2020	25
84	العملاء العشر الأوائل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية خلال الفترة 2011-2015	26
84	قائمة بترتيب أهم 10 منتجات للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة 2011-2015	27

فهرس الأشكال

رقم الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
18	الظروف الداخلية والخارجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	01
31	السلسلة المنطقية لتخفيض العملة	02
32	أثار تخفيض العملة على الميزان التجاري	03
41	توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب الأشخاص الطبيعية و الأشخاص المعنوية	04
43	تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب فئة القوى العاملة	05
44	توزيع المهن الحرة حسب قطاع النشاط.	06
46	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية حسب فئة القوى العاملة وقطاع النشاط	07
47	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط	08
48	تركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة (الأشخاص المعنوية) حسب المنطقة	09
50	وفيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط (أشخاص معنوية)	10

53	تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2011-2021)	11
55	تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعتها خلال الفترة (2011-2021)	12
56	تطور مناصب الشغل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	13
58	صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2011-2021)	14
71	برنامج التأهيل الوطني.	15
76	البنية الهيكلية للصادرات الجزائرية خلال الفترة (2011-2021)	16

مقدمة

1. مقدمة

تعد الجزائر من بين اهم الدول المصدرة للنفط، كما تعتمد على العائدات النفطية بشكل كبير، اذ تحتل الصادرات النفطية النسبة الاكبر من مجموع الصادرات الجزائرية ، لكن كون النفط مصدر ناضب، وجب التفكير في تنويع مصادر الصادرات إلى قطاعات أخرى ومن هنا بدأ الاهتمام في السنوات الأخيرة بمجموعة من القطاعات لمحاولة النهوض بها، ومنها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، حيث يعتبر هذا القطاع ناشيء وليس بالقطاع القوي ، وهذا ما يتطلب من المسؤولين عن السياسة الاقتصادية الاهتمام بتربيته ، عن طريق الرفع من قدراته وامكانياته ليصبح قادر على المنافسة ، وتنويع و ترقية الصادرات الجزائرية غير النفطية ودخول الأسواق العالمية من جهة أخرى. وفي هذا الصدد تعتبر الجزائر كغيرها من الدول النامية التي يتميز اقتصادها بالهشاشة وعدم التنوع في الإنتاج السلعي بل يتميز بالتنوع في الطلب على السلع المستوردة ، أما من ناحية الصادرات التي تعتمد على الربيع النفطي الذي يشكل نسبة كبيرة من صادراتها، حيث يشهد هذا الأخير عدة تقلبات في الأسواق العالمية ، مما جعل الاقتصاد الجزائري يعرف حالة الاستقرار بسبب تتابع النكسات العالمية على غرار ما حدث سنة (2009 و 2014) أين تراجعت أسعار النفط بشكل كبير وتسببت في انخفاض العائد من الصادرات النفطية و حدوث عجز في النمو الاقتصادي الجزائري. وباعتبار تنويع الصادرات وزيادة مصادر دخل الدولة، حلقة من سلسلة الإصلاحات الاقتصادية التي شهدتها ومازالت تشهدها المؤسسات الجزائرية منذ تسعينيات القرن الماضي حتى الآن، حيث أولت الدولة الاهمية لهذا القطاع، لمحاولة النهوض بالتنمية الاقتصادية خارج قطاع المحروقات المهده بالنضوب، خاصة في ظل التحولات الاقتصادية العالمية والواقع الاقتصادي الجديد الذي تفرضه، الأمر الذي دفع بالسلطات إلى مضاعفة الجهود والإصلاحات المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإدراجها كحلاً من بين الحلول التي يمكن أن يعول عليها كبديل لقطاع المحروقات، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن أن تلعب دور كبير في تنويع مصادر الصادرات، وذلك بتشجيع هذه المؤسسات على إنتاج سلع ذات جودة يمكن أن تنافس في الأسواق العالمية.

2. طرح الإشكالية والأسئلة الفرعية:

• الإشكالية الرئيسية:

ومن خلال ما سبق يمكننا طرح الإشكالية الرئيسية على النحو الآتي:

كيف تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة الصادرات خارج قطاع المحروقات خلال الفترة

(2011- 2012) ؟

• الأسئلة الفرعية:

- ما مدى سيطرة الصادرات النفطية في الجزائر على باقي الصادرات خارج المحروقات ؟
- ما مدى مساهمة صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ترقية الصادرات المحروقات ؟
- ماهي الافاق المستقبلية و الاستراتيجيات المطبقة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من اجل ترقية الصادرات خارج المحروقات ؟

3. الدراسات السابقة:

أولاً: الأخصر قاسمي مذكرة ماجستير بعنوان: " أثر الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة مستقبلية حول تنويع الاقتصاد الجزائري " بجامعة الحاج لخضر، بباتنة 2013-2014

تناولت الإشكالية التالية : ما مدى أهمية ودور الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي بالجزائر؟

تهدف الدراسة إلى توضيح سيطرة النفط على هيكل الصادرات السلعية، وفي المقابل لم تستطع الصادرات غير النفطية أن تنمو بشكل مؤثر منذ الاستقلال بما يزيد من نسبتها في الصادرات الإجمالية، نتيجة وجود العديد من العقبات التي تعترضها، بالإضافة إلى عدم فعالية حوافز التصدير المعتمدة حالياً في تنشيط وتشجيع الصادرات، الأمر الذي يؤثر سلباً على دور الصادرات غير النفطية في التنمية الاقتصادية والنمو الاقتصادي في الجزائر، الأمر الذي يتطلب تبني استراتيجية شاملة ومتكاملة وواضحة الأهداف والسياسات والاجراءات والآليات يكون هدفها الأساسي الاعتماد على التصدير غير النفطي كأداة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية في الجزائر .

ثانياً: بلخير فريد أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية بعنوان: "التنافسية رهان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لترقية الصادرات الجزائرية" بجامعة الجليلي ليابس - سيدي بلعباس

تهدف هذه الدراسة إلى إستخلاص أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري ومساهمتها في التنمية الاقتصادية كالتشغيل، الناتج الداخلي الخام ، والقيمة المضافة، باعتبار الجزائر حملت شعار " المؤسسات الصغيرة و المتوسطة قاطرة النمو"، هذا ما أفسح المجال لهذا النوع من المؤسسات أن يكون النموذج الأكثر انتشاراً في الاقتصادي الجزائري ، بفضل وضع بعض الاستراتيجيات لتشجيع الاستثمار في هذا القطاع الفتى.

لكن ورغم كل الجهود المبذولة من أجل النهوض بهذا القطاع الفتى إلا أنه ما زالت بعض العراقيل تقف أمام تنمية وتطوير قدراته التنافسية. ومن أجل معرفة أهم هذه العراقيل والصعوبات التي تقف أمام تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر قمنا بدراسة ميدانية لعينة منها، محاولة منا استخلاص النتائج والتوصيات للنهوض بهذا القطاع الفتى وإيجاد سبل دعم قدراته التنافسية، باعتبار أن التنافسية بمثابة الاطار الجامع لمختلف التدايير اللازمة لقطف ثمار الاندماج في الاقتصادي العالمي، والحرك الرئيسي للمؤسسة الحديثة التي تسعى دائماً تحت تأثير تقلبات المحيط نحو التميز في منتجاتها وأساليبها التسييرية بما يضمن لها البقاء والاستمرار.

ثالثاً: طيب سعيدة، جعفر هني محمد، 2021، أثر تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر - دراسته قياسية وتحليلية خلال الفترة 2005-2018، مجلة دراسات وأبحاث إقتصادية في الطاقات المتحدده، المجلد 08، العدد 02، هدفت الدراسة إلى معرفة مدى مساهمة تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر، وقد إختبرت الدراسة أثر تطور نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على حصيلة الصادرات غير النفطية الجزائرية ، وتم إستخدام المنهج الوصفي التحليلي، وتوصلت الدرسته إلى أن الجزائر تعتمد

على الصادرات النفطية مما جعلها عرضة للازمات المختلفة، بالنظر إلى التقلبات الحاصلة في السوق النفطي، مما دفع القائمين على السياسة الاقتصادية بالتفكير في وضع إستراتيجية لتنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

4. فرضيات الدراسة:

- تبقى الصادرات النفطية هي المشكل المسيطر للصادرات الجزائرية.
- تساهم صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التصدير بشكل ضعيف خارج قطاع المحروقات .
- لم تحقق الاستراتيجيات المطبقة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات .

5. المنهج المتبع في الدراسة:

قصد الاحاطة بمختلف جوانب موضوع الدراسة ، والإجابة على الإشكالية المطروحة ، واختبار صحة الفرضيات المقدمة ، تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي، لما يتماشى وطبيعته موضوعنا، من حيث الوصف الدقيق لمتغيرات الدراسة ، وتحليل الإحصائيات والمعطيات المتحصل عليها من مختلف المصادر.

6. تصميم البحث:

أولا - أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة الى مجموعة من النقاط تتمثل في :

- معرفة واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وكذا المعوقات التي تواجهها.
- إبراز دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم التنمية الاقتصادية، والصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.
- دراسة الصادرات خارج قطاع المحروقات.
- معرفة مدى نجاعة الإستراتيجيات في ترقية الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات.

ثانيا - نوع الدراسة:

تمت الدراسة بناء على علاقة ارتباط بين متغيرين أحدهما مستقل (المؤسسات الصغيرة والمتوسطة) والآخر تابع (الصادرات).

ثالثا - مدى تدخل الباحثان:

حاولنا الإلمام بجميع وكافة الوقائع والأحداث التي تخص ظاهرة الدراسة دون المساس والتغيير فيها أو محاكاتها.

رابعا - تخطيط الدراسة:

أجريت هذه الدراسة في بيئة غير إصطناعية (طبيعية غير مخططة) أي دراسة الظاهرة على طبيعتها في الواقع.

7. أهمية الدراسة:

نظرا للتغيرات الحاصلة لبيئة المؤسسات الجزائرية نتيجة تطور صادرات الجزائر من المحروقات داخل وخارج الأسواق الوطنية والعالمية، لذلك فإن أهمية هذه الدراسة تتجلى في معرفة مدى قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المساهمة في القوة التصديرية للجزائر ودورها في ترقية صادراتها خلال الفترة (2011-2021).

8. خطة مختصرة للدراسة:

تحتوي هذه الدراسة على فصلين وكل فصل قسم إلى مباحث وكل مبحث إلى مطالب وذلك على النحو التالي:

الفصل الأول: الاطار المفاهيمي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصادرات المبحث الأول: الاطار المفاهيمي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الفرع الأول: إشكالية تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أشكالها المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و العراقل التي تواجهها المبحث الثاني: الاطار المفاهيمي للصادرات المطلب الأول: مفهوم التصدير المطلب الثاني: استراتيجيات التصدير المطلب الثالث: اليات ترقية الصادرات.

الفصل الثاني: دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر المطلب الأول: توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر المطلب الثاني: حركية متعلقة بتعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة المطلب الثالث: تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المبحث الثاني: استرجية ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر المطلب الأول: هيئات دعم و مساندة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر المطلب الثاني: برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها المطلب الثالث: العوائق التي تعرقل تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المبحث الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2011-2021) . المطلب الأول: تقييم وضعية صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر خلال الفترة (2011-2021) . المطلب الثاني: التركيب السلعي لصادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة (2011-2021) . المطلب الثالث: التوزيع الجغرافي لصادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة (2011-2021).

الفصل الاول

الاطار المفاهيمي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة
و الصادرات

تمهيد:

يحتل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باهتمام العديد من الباحثين والدارسين وكذا الدول والحكومات المتقدمة والنامية على حد سواء ، لما تكتسبه هذه الأخيرة من أهمية بالغة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية و المساهمة الفعالة في النهوض باقتصاديات الدول و زيادة الناتج المحلي الخام لها عن طريق ترقية و تنويع الصادرات و الانفتاح على متغيرات المحيط الخارجي ، لذلك ارتأينا أن نعالج في هذا الفصل بشيء من التفصيل الإطار المفاهيمي لكل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و الصادرات .

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نظرا للأهمية الاقتصادية التي توليها الدولة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، سنتناول في هذا المبحث بشيء من التفصيل ماهية و مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مروراً باشكالية تحديد تعريف موحد لها ، و كذلك خصائصها و أشكالها، كما نتطرق إلى أهميتها الاقتصادية و العراقيل التي تواجهها .

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مازال يثير جدلاً كبيراً بين المهتمين بهذا القطاع، حيث تتباين الآراء حول وضع تعريف عام وشامل يمكن أن تعرف على أساسه هذه المؤسسات. على هذا الأساس نتناول في هذا المطلب تحديد مجموعة من القيود التي تتحكم في إيجاد و وضع التعريف الموحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما نتطرق للمعايير الأساسية المعتمدة في تعريف هذه المؤسسات، ثم نستعرض أهم تعاريف البلدان والهيئات الدولية لها، وصولاً إلى تحديد التعريف المعتمد في الجزائر لهذه المؤسسات .

الفرع الأول: معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نظراً لعدم وجود توافق في الآراء حول تعريف موحد ودقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من الصعب جداً وضع تعريف واضح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولكن هناك العديد من التفسيرات التي تعتمد على العديد من المعايير المختلفة: مثل حجم العمالة، رأس المال المستثمر، حجم التداول والتكنولوجيا المستخدمة وحجم السوق. لذا فأياً كان التعريف المعتمد، فإن محاولة تحديد مفهوم دقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الصعوبة بما كان، لكن يجتكم العديد من المهتمين بهذا القطاع الى جملة من المعايير تتمثل في: (داودي، 2011، صفحة 60)

أولا المعايير الكمية:

تتم المعايير الكمية بتصنيف المؤسسات اعتماداً على مجموعة من السمات الكمية التي تبرز الفروقات بين الأحجام المختلفة للمؤسسات مثل حجم العمالة وقيمة الأصول (رأس المال ، ورقم الأعمال ومقدار القيمة المضافة ومجموع الميزانية السنوية) (بريش، 2007، صفحة 61)

✓ معيار عدد العمال :

تتفق العديد من الدول على تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقاً لعدد العمال الذين يشتغلون بها ويختلف استعمال هذا المعيار من دولة إلى أخرى ففي الدول الصناعية فإن المؤسسات الصغيرة تضم 500 عامل على الأقل بينما في الدول النامية فهذا

النوع من المؤسسات يضم من 120 عامل ، إلى 100 عامل وحتى أقل ، لذلك ما يعتبر مؤسسة صغيرة أو متوسطة في الدول المتقدمة حسب معيار حجم العمالة يعتبر مؤسسة كبيرة في الدول النامية ، حيث يعتبر هذا المعيار أبسط و أكثر تدولا ذلك أن استخدام عدد العمال كمعيار لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمتاز بعدة مزايا أهمها، تسهيل المقارنة بين القطاعات و الدول ومعيار ثابت وموحد خصوصا أنه لا يرتبط بتغيرات الأسعار واختلافها وكذا يمتاز بسهولة جمع المعلومات.

✓ معيار رأس المال :

يعتبر معيار رأس المال أحد المعايير الأساسية المستخدمة في تكييف حجم المؤسسة باعتباره عنصرا أساسيا في تحديد الطاقة الإنتاجية للمؤسسة في حين يرى البعض المؤسسات الصغيرة وفقا لهذا المعيار على أساس أنها تلك المؤسسات التي لا يتجاوز فيها رأس المال المستثمر حدا أقصى معين يختلف باختلاف الدولة ودرجة النمو الاقتصادي وغيرها وهناك دول تستخدم حجم رأس المال لتعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، مما يؤدي إلى صعوبة المقارنة بين هذه الدول لاختلاف اسعار صرف العملات . (شلابي، 2008، صفحة 05)

✓ معيار رقم الأعمال :

يعتبر معيار رقم الأعمال من المعايير الحديثة و المهمة لمعرفة وأهمية المؤسسات وتصنيفها من حيث الحجم، ويستخدم لقياس مستوى نشاط المؤسسة وقدراتها التنافسية، ويستعمل هذا المقياس بصورة كبيرة في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا ، 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 حسب أداء المؤسسة نظرا لأنه في حالة الارتفاع المتواصل لأسعار السلع المباعة فإن ذلك سيؤدي إلى ارتفاع رقم الأعمال المؤسسة ويسود الاعتقاد بأن ذلك نتيجة تطور أداء المؤسسة ولكن في الواقع فهو ناتج عن ارتفاع أسعار السلع المباعة ولذلك يلجئ الاقتصاديون إلى تصحيح الصورة عن طريق الرقم القياسي لتوضيح النمو الحقيقية لرقم الأعمال وليس الاسمي إضافة إلى ذلك يواجه هذا المعيار صعوبة أخرى تكمن في خضوع المبيعات في الكثير من الأحيان إلى الفترات الموسمية وهذا ما يؤكد لنا أن هذا المعيار ضروري ولكنه غير كاف . (غانم و سبع، 2003، صفحة 03)

ثانيا المعايير النوعية:

تتم هذه المعايير النوعية بتصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة استنادا إلى عناصر التشغيل الرئيسية، وبالتالي فهي معايير تعتمد على الفروق الوظيفية والمتمثلة في نمط الإدارة والملكية ورأس المال...الخ. ويمكن ذكر بعضها وهي:

أ- المسؤولية والملكية:

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

ب- الحصة من السوق:

تعتبر درجة هيمنة المؤسسة على السوق من بين أهم المعايير التي تحدد حجمها، لأنه في أغلب الأحيان نجد أن المؤسسة التي تسيطر على السوق بشكل كبير تتميز بـكبر حجمها وذلك لمتطلبات الإنتاج من استثمارات ويد عاملة، أما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فتكون في الحالات العامة متخصصة في إنتاج معين تغطي به نطاقاً محدوداً من السوق. إلا أن هذه الخاصية تبقى نسبية أيضاً لأننا نصادف مؤسسات صغيرة تغزو حتى الأسواق الخارجية من خلال عملية التصدير بسبب درجة الجودة والدقة التي تتمتع بـمنتجاتها كما هو الحال في الصناعات الحرفية التي تعتمد على المهارات الفنية العالية. كما يعاب على هذا المعيار أنه في ظروف تراجع الأسواق وانخفاض المبيعات لأسباب خارجية عن إدارة المشروع أن يكون بالإمكان تكوين صورة حقيقية عن حجم إمكانيات وطاقة المصنع التي تكون معطلة بالإضافة إلى تعرضه للتغيير والتذبذب بدرجة أكبر من عدد العمال وحجم الاستثمار.

ج- طبيعة النشاط:

قد تفرض طبيعة النشاط الذي تمارسه المؤسسة تحديد حجم هذه الأخيرة، فهناك بعض الصناعات الخفيفة التي لا تتطلب رؤوس أموال كبيرة ولا عدد كبير من العمال كالصناعات الحرفية والتقليدية التي يكفي لممارستها ورشة عمل صغيرة. بينما نجد أن بعض الأنشطة تتطلب مؤسسات كبيرة تضم مئات العمال والمعدات الاستثمارية الضخمة كما هو الحال في صناعة السيارات والصناعات البترولية. (عبد الرحيم، 2002، صفحة 16)

الفرع الثاني: التجارب الدولية لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

على الرغم من بعض الاقتراحات والتوصيات من طرف البلدان والهيئات الدولية، فإننا نلاحظ عدم وجود تعريف شبه رسمي يمكن اعتماده، فلكل بلد تعريفه الخاص. فالأمر يتعلق بمستوى التنمية الاقتصادية لكل دولة، و فيما يلي بعض التجارب الدولية لتعريف

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

1- تعريف هيئة الأمم المتحدة:

توصلت هيئة الأمم المتحدة في تقرير لها حول دور المحاسبة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنه يوجد تعريف عالمي متفق عليه عموماً للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لذلك استندت في دراستها تعريف تقريبي لهذه المؤسسات على معيار العمالة و الحجم حيث يشكلانعاملاً هاماً في تحديد الطبيعة الاقتصادية التجارية واعتبرت المؤسسات الصغيرة العمل التجاري الذي يستخدم ما يتراوح بين ستة (6) إلى خمسين (50) عاملاً ويكون لهذا العمل غالباً عدد من خطوط النشاط ومن المتصور أن يكون من موقع مادي واحد، أما المؤسسات المتوسطة تستخدم ما بين 51 و 250 عاملاً ويكون من المؤكد أن تعمل هذه المؤسسة في أكثر من موقع (رحموني، 2011، صفحة 23)

2- تعريف البنك الدولي:

يتعامل البنك الدولي مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس التعريف الذي حددته دائرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي ينص على أن:

- المؤسسة المصغرة: هي المؤسسة التي تشغل أقل من عشرة (10) عمال، ولا تتجاوز موجوداتها 100.000 دولار أمريكي. كما لا يتجاوز رقم أعمالها 100.000 دولار .
- المؤسسة الصغيرة: هي المؤسسة التي تشغل أقل من خمسين (50) عاملا، ولا تتجاوز موجوداتها 3 ملايين دولار أمريكي، كما لا يتجاوز رقم أعمالها 3 ملايين دولار أيضا .
- المؤسسة المتوسطة: هي المؤسسة التي تشغل أقل من 300 عامل، ولا تتجاوز موجوداتها 15 مليون دولار أمريكي، كما لا يتجاوز رقم أعمالها كذلك 15 مليون دولار. (Medium & Small Entrepreneurship Definition, 2004, .، صفحة 03)

3- تعريف الولايات المتحدة الأمريكية

لقد تم اعتماد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية من طرف البنك الفدرالي سنة 1953 والذي يعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي التي يتم امتلاكها وإدارتها بطريقة مستقلة حيث لا تسيطر على مجال العمل الذي تنشط في نطاقه، ويحدد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بطريقة أكثر تفصيلا بالاعتماد على معيار حجم المبيعات وعدد العاملين ولذلك فقد حدد القانون حدودا عليا للمؤسسة الصغيرة كما يلي:

- المؤسسات الخدمية والتجارة بالتجزئة تقدر مبيعاتها بـ 1 إلى 5 مليون دولار أمريكي سنويا.
- المؤسسات التجارية بالجملة تقدر مبيعاتها بـ 5 إلى 15 مليون دولار أمريكي سنويا.
- المؤسسات الصناعية يقدر عدد عمالها بـ 250 عامل أو اقل (خوني، 2003، صفحة 11)

4- التعريف البريطاني: عرّف قانون الشركات البريطاني الذي صدر عام 1985 المشروع الصغير أو المتوسط بأنه ذلك

المشروع الذي يستوفي شرطين أو أكثر من الشروط التالية:

- حجم تداول سنوي لا يزيد عن 14 مليون دولار أمريكي.
- حجم رأس مال مستثمر لا يزيد عن 5,65 مليون دولار أمريكي. (جواد، 2007، صفحة 25)

5- تعريف الجزائر:

تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بأنها: تلك المؤسسات التي تستخدم من 01 إلى 253 عاملا ولا يتجاوز رقم أعمالها 02 مليار دج أو لا يتعدى إجمالي حصيلتها السنوية 500 مليون دج، وهي تحترم معايير الاستقلالية (الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، 2001، ص 5). ويبين الجدول أدناه تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المعايير المعتمدة. (خبابة، 2013، صفحة 91)

الجدول رقم (01): مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المعيار/الحجم	المصغرة	الصغيرة	المتوسطة
عدد العمال	من 01 - 09	من 10 - 49	من 50 - 250
رقم الاعمال السنوي	أقل من 20 مليون دج	أقل من 200 مليون دج	من 200 مليون دج إلى 02 مليار دج
الحصيلة الاجمالية السنوية	أقل من 10 مليون دج	أقل من 100 مليون دج	من 100 مليون دج إلى 500 مليون دج

المصدر : (القانون التوجيهي، 2001، صفحة 06)

لقد تم الاعتماد في تعريف هذا النوع من المؤسسات في الجزائر على التعريف الوارد في القانون 18/01 المؤرخ في 27 رمضان 1422 الموافق ل 2001/12/12 وهو القانون المتضمن لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث يعتمد التشريع الجزائري على معيارين هما المعيار المالي وعدد العمال، ولقد أشار القانون إلى الآتي: (القانون التوجيهي، 2001، صفحة 05)

- **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج سلع و/أو خدمات:
- تشغل من 1 إلى 253 شخص.
- لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي ملياري (2) دينار أو الا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمسمائة (500) مليون دينار.
- تستوفي معايير الاستقلالية.
- **المؤسسات المتوسطة:** تعرف المؤسسات المتوسطة بأنها مؤسسة تشغل من 50 الى 250 شخص، ويكون رقم أعمالها بين مائتي (200) مليون دينار أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين مائة (100) وخمسمائة (500) مليون دينار.
- **المؤسسة الصغيرة:** تعرف المؤسسة الصغيرة بأنها مؤسسة تشغل من 40 إلى 49 شخص، ولا يتجاوز رقم اعمالها السنوي مائتي (200) مليون وملياري (02) دينار أو يكون مجموع حصيلتها السنوية عشرة (100) ملايين دينار.
- **المؤسسة المصغرة:** تعرف المؤسسة المصغرة بأنها مؤسسة تشغل من عامل (1) الى تسعة (9) عمال وتحقق رقم اعمال أقل من عشرين (20) مليون دينار أو يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية عشرة (10) ملايين دينار.
- وتستثنى من التعريف السابق البنوك والمؤسسات المالية، شركات التأمين، المؤسسات المصغرة أو المشاركة في البورصة، الوكالات العقارية وشركات الاستيراد والتصدير ما عدا تلك الموجهة للإنتاج الوطني، عندما يكون رقم إنتاجها السنوي المحقق في عملية الاستيراد يقل او يساوي ثلثي رقم الأعمال. (القانون التوجيهي، 2001، صفحة 06)

المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأشكالها

الفرع الأول: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

رغم الاختلاف في الآراء حول المعايير المتخصصة في تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أن ثمة اتفاق على أهميتها في اقتصاديات الدول لما تتميز به من خصائص نذكر منها:

- يساعد صغر حجمها وقلة تخصصها في العمل على مرونتها وتكيفها مع الأوضاع الاقتصادية المحلية والوطنية ومواجهة عمليات التقلبات أو التغيرات في الظروف الاقتصادية خاصة إذا كانت الدولة في ظل العولمة وانفتاح السوق. (يسري أحمد، 1996، صفحة 26)

- قدرتها في إبراز مرونة عالية في خفض بعض عناصر التكلفة فيمكنها مثلا الاستعانة بخبراء مقابل مكافآت دون الحاجة إلى تعيينهم بصورة دائمة كما يحدث في المؤسسات الكبيرة. تمتاز بسهولة تأسيسها إذ تفسح المجال للتشغيل الذاتي حيث يمكن للمؤسسة المصغرة أن تنشأ من طرف شاب بمفرده أو مجموعة من الشباب أصحاب المشاريع كما انه قد تتشكل في صورة مؤسسات عائلية.

- انخفاض احتياجاتها من الطاقة والبنية الأساسية بالمقارنة مع المؤسسات الكبيرة.
- تمتاز بقلّة التدرج الوظيفي نظرا لعدد العمال المحدود مما يساعد على سرعة وسهولة اتخاذ القرارات واستقرار اليد العاملة، ونشوء علاقة وثيقة وشخصية ما بين المدير والعمال وكذلك مع العملاء الموردين. (طلعت محمود، 2001، صفحة 300)

- حرية اختيار النشاط الذي يكشف القدرات الذاتية وينمي الإبداعات .
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر كفاءة في الأسواق التي تتميز بالتقلب المستمر بحكم تجهيزاتها الرأسمالية المحدودة وبساطة نظام التشغيل مما يسمح لها أن تعدل من تكاليفها بشكل سريع.

- في أغلب الأحيان لا يؤدي وجود مؤسسات صغيرة ومتوسطة إلى خلق منافسة مع المؤسسات الكبيرة بل تلعب دور المكمل لها.

- سهولة وحرية الدخول والخروج من السوق لنقص نسبة الأصول الثابتة إلى الأصول الكلية وزيادة نسبة رأس المال إلى مجموع الخصوم وحقوق أصحاب المشروع.

- تساعد على الارتقاء بمستويات الادخار والاستثمار وبعبارها مصدرا جيدا للادخار الخاص وتعبئة رؤوس الأموال.
- سهولة الإدارة يعني أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سهلة نسبيا في إدارتها لتمييزها ب: (السلمي، 1999، الصفحات 16-17)

- إمكانية متابعة العمل وتقييم الأداء بشكل دوري مما يمكن من تفادي كثيرا من الأخطاء وعلاجها قبل تفشيها.

- الاتصال الدائم بين إدارة المؤسسة والعاملين مما يسهل عملية التعرف المستمر على مشاكلهم وأساليب أدائهم لأعمالهم.

- سهولة تحديد الأهداف وتوجيه جهود العاملين نحو أفضل السبل لتحقيقها.

- تغطية الطلب المحلي على المنتجات التي يصعب إقامة صناعات كبيرة لإنتاجها لضيق السوق المحلية نتيجة انخفاض داخل الفرد وبالتالي تقليل الاستيراد.

- توفير العملة الصعبة إذا تمكنت من التصدير .
- تلبية طلبات المجتمع، والدور البارز للمرأة، كما يتصف صاحب المشروع فيها بروح المغامرة والمخاطرة (بن عنتر و عليان، 2000، صفحة 04).
- بساطة التقنيات المستخدمة ومحلية الخامات المرتبطة بما أنها تستخدم تقنيات بسيطة ومهارات عمالية متواضعة بالإضافة إلى هذا فإنه غالبا ما تكون الخامات متوفرة محليا. (يسري، 2000، صفحة 215)

الفرع الثاني: أشكال تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تصنف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى عدة أنواع تختلف باختلاف المعايير المعتمدة في ذلك وأهم هذه المعايير هي:

أولاً- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس توجهها: يمكن أن تتسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس توجهها إلى ثلاث أنواع :

1- المؤسسات العائلية:

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العائلية أو المنزلية بكون إقامتها هو المنزل تعتمد على المهارات اليدوية والأساليب التقليدية المتوازنة وتنتشر في الريف والحضر ويغلب عليها الطابع العائلي.

2- المؤسسة التقليدية:

تشبه النوع الأول في كونها تستخدم العمل العائلي وتنتج منتجات تقليدية وقد تستعين ببعض اليد العاملة خارج أفراد العائلة، وتعتبر هذه صفة مميزة لها بشكل واضح عن النوع الأول، كما أنها تتخذ ورشة صغيرة كمحل للقيام بالأعمال الخاصة بها. (قنيدرة، 2009-2010، الصفحات 62-63)

3- المؤسسات المتطورة وشبه المتطورة:

تتميز هذه المؤسسات عن غيرها في اتجاهها إلى الأخذ بفنون الإنتاج الحديثة، من ناحية التوسع في استخدام رأس المال الثابت، أو من ناحية تنظيم العمل، أو من ناحية المنتجات التي يتم صنعها بطريقة منتظمة، وطبقا لمقاييس صناعية حديثة، وبالنسبة لهذه التشكيلة من المؤسسات، ينصب عمل مقررري السياسة التنموية في البلدان النامية على توجيه سياستهم نحو ترقية وإنعاش المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتطورة وذلك من خلال:

أ- العمل على تحديث قطاع المؤسسات الحرفية والمنزلية المتواجدة، بإدخال أساليب وتقنيات جديدة، واستعمال الأدوات والآلات المتطورة

ب- إنشاء وتوسيع أشكال جديدة ومتطورة وعصرية من المؤسسات، تستعمل تكنولوجيا متقدمة تعتمد على الأساليب الحديثة للتسيير. (غالم و سبع، 2013، صفحة 04)

ثانياً- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس طبيعة الإنتاج:

يمكن لنا أن نصنف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصغيرة من خلال هذا المعيار إلى:

1- مؤسسات إنتاج السلع الاستهلاكية: ويرتكز نشاطها على:

- أ- المنتجات الغذائية.
- ب- منتجات الجلود والأحذية والنسيج.
- ج- الورق ومنتجات الخشب ومشتقاته.
- د- تحويل المنتجات الفلاحية .

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

2- مؤسسات إنتاج السلع الوسيطة:

يرتكز هذا النوع على مؤسسات:

- أ- تحويل المعادن.
- ب- الصناعة مواد البناء.
- ج- المؤسسات الميكانيكية والكهربائية.
- د- صناعة مواد البناء.
- هـ- المحاجر والمناجم.

ويعود التركيز على مثل هذه الصناعات بسبب الطلب المحلي على هذه المنتجات خاصة فيما يتعلق بمواد البناء.

3- مؤسسات إنتاج سلع التجهيز:

إن أهم ما يميز هذه المؤسسات على المؤسسات الأخرى هو احتياجها إلى الآلات والمعدات الضخمة التي تتمتع بالتكنولوجيا العالية والرأس المال الكثيف وهو ما لا ينطبق على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لذلك نجد أن مجال تدخل هذه المؤسسات ينحصر في بعض الأنشطة البسيطة مثل التركيب وصناعة بعض التجهيزات البسيطة فيالدول المتقدمة وعمليات الصيانة والإصلاح و تركيب قطاع الغيار المستوردة في البلدان النامية. (مشري، 2008-2011، الصفحات 13-14)

ثالثاً- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس أسلوب تنظيم العمل:

ترتب وحدات الإنتاج على أساس أسلوب العمل، بحيث نفرق بين نوعين من المؤسسات وهي:

المؤسسات المصنعة والمؤسسات غير المصنعة.

الجدول رقم (02): تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب أسلوب تنظيم العمل.

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

المصدر: (الخلف، 2003-2004، صفحة 34).

1- المؤسسات غير المصنعة :

تجمع بين نظام الإنتاج العائلي والحرفي، المشار إليه في الجدول رقم (02): الفئات (1،2،3) إذ يعتبر الإنتاج العائلي الموجه للاستهلاك الذاتي أقدم شكل من حيث تنظيم العمل ومع ذلك يحتفظ بأهمية في الاقتصاديات الحديثة، أما الإنتاج الحرفي الذي ينشئه الحرفي بصفة إنفرادية أو بإشراك عدد من المساعدين يبقى دائما نشاط يدوي يصنع بموجبه سلعا ومنتجات حسب احتياجات الزبائن (الخلف، 2003-2004، الصفحات 33-34).

2- المؤسسات المصنعة:

يجمع صنف المؤسسات المصنعة كل من المصانع الصغيرة والمتوسطة والمصانع الكبيرة، وهو يتميز عن صنف المؤسسات غير المصنعة من حيث تقسيم العمل وتعقد العمليات الإنتاجية واستخدام الأساليب الحديثة في التسيير وأيضا من حيث طبيعة السلع المنتجة واتساع أسواقها.

رابعا- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة نشاطها:

يمكن توضيح المجالات التي تعمل فيها المشاريع الصغيرة والمتوسطة على النحو التالي: (القهيوي، 2012، الصفحات 23-24-25)

- 1- مشاريع التنمية الصناعية: يقصد بمشاريع التنمية الصناعية الإنتاجية تحويل المواد الخام إلى مواد مصنعة أو نصف مصنعة، أو تحويل المواد نصف المصنعة إلى مواد كاملة التصنيع وتعبئتها وتغليفها.
- 2- نشاط التعدين: هي تلك المشاريع التي تنهض بإحدى عمليات وأنشطة المناجم والمحاجر معتمدة على العمالة والمجهود البشري بصورة أساسية وتستغل موارد تتركز على سطح الأرض أو في أعماق قريبة ولا تتطلب عند اكتشافها عمليات تكنولوجية معقدة، ولا تحتاج إلى آلات باهظة التكاليف.
- 3- مشاريع التنمية الزراعية: وتمس النشاطات التالية: مشاريع الثروة الزراعية، مشاريع الثروة الحيوانية، والثروة السمكية

- 4- نشاط المقاولات: يقصد بالمقاولات اعتياد المقاول بإتمام أعمال معينة للغير بمقابل مثل مقاولات الإنشاءات المدنية كالمباني ومقاولات المشاريع الكهربائية كمحطات توليد الكهرباء ومقاولات المشاريع الميكانيكية كمحطات تحلية المياه.
- 5- مؤسسات التنمية الخدمية والإنتاجية: تضم كلا من مؤسسة التنمية الخدمية والتي تشمل المؤسسات التي تقوم بالخدمات المصرفية، الفندقية، السياحية، إلخ بالإضافة إلى المؤسسات التجارية وتشمل المتاجر بجميع أنواعها مثل المتاجر العامة، المتاجر المتخصصة في نوع معين من السلع كالأثاث، ومتاجر السوبر ماركت.

خامسا: تصنيف حسب الشكل القانوني :

الشكل القانوني form legal هو الشكل الذي يأخذه العمل من الناحية القانونية عندما يحصل على ترخيص لإقامته وعند حصوله على وجود قانوني ورسمي، فهذا الشكل يحد من يملك العمل من الناحية القانونية، وما هي حقوق وواجبات كل من "المالكين" "والعمل" والعلاقة بينهما. (برنوطي، 2008، صفحة 109)

1- مؤسسات فردية:

هي مؤسسات يمتلكها شخص واحد يعتبر رب العمل أو صاحب رأس المال لعوامل الإنتاج الأخرى ويقدم هذا الشخص رأس المال المكون الأساسي لهذه المؤسسة بالإضافة إلى عمل الإدارة والتنظيم أحيانا وغالبا لا يكون عدد العاملين فيها مرتفعا. (برجي، 2011-2012، صفحة 38)

2- الشركات:

تعرف على أنها عقد بين شخصين أو أكثر للقيام بعمل معين واقتسام ما ينشأ من ربح أو خسارة، إلا أنه لكل نوع من الشركات تعريف خاص بها لأن لكل شركة خصوصيتها وتنقسم إلى نوعين هما: شركات الأشخاص وشركات الأموال.

أ- شركات الأشخاص:

تتكون شركات الأشخاص بين أشخاص يعرفون بعضهم لبعض معرفة أي أنها تقام على الاعتبار الشخصي والثقة المتبادلة بين الشركاء، وتعرف بشركات الحصص لأن مؤسسيها يشتركون فيها عن طريق تقديم حصة من رأس المال وبالمقابل الحصول على جزء من الأرباح وتتضمن شركات الأشخاص ما يلي: (حساني و خوني، 2008، صفحة 62)

- شركات التضامن :

هي شركة تضم متعاقدان فأكثر بهدف التجارة ويكون الشركاء فيها متضامنون في جميع تعهداتهم ولو قام واحد منهم بتصرف ما يشترط أن يكون هذا التصرف باسم الشركة ويجب أن يقوم الشركاء بتقديم حصص حيث يمكن أن تكون الحصة إما نقدية أو عينية أو حصة عمل. (البيسوي، 2009، الصفحات 201-202)

- شركة التوصية البسيطة:

وهي شركة تعقد بين شريك واحد أو أكثر، مسؤولين متضامنين يكونون من أصحاب الأموال يسمون الموصون ولا يكونون مسؤولين إلا بحدود قيمة حصتهم في الشركة. (أندرواس، 2007، الصفحات 252-253)

- شركة المحاصة:

تعتمد في إنشائها على اتفاق كتابي بين إثني أو أكثر من الشركاء للقيام بنشاط اقتصادي خلال فترة زمنية معينة ومحدودة لتحقيق ربح معين يتم تقاسمه فيما بين الشركاء على حسب الاتفاق مع نهاية الغرض المراد من تأسيس هذه الشركة. (مشري، 2008-2011، صفحة 17)

ب- شركات الأموال :

شركات الأموال تقوم على الاعتبار المالي فالأهمية فيها ما يقدمه الشريك من حصة في تكوين رأس المال، كما أن الشريك لا يسأل فيها بأكثر من حصة ويدخل في نطاق شركات الأموال كل من: شركات المساهمة، شركة التوصية بالأسهم، الشركة ذات المسؤولية المحدودة و يمكن أن تأخذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أحد الأشكال التالية:

الشركة ذات المسؤولية المحدودة، شركة التضامن وهي الأشكال الأفضل ملائمة لها من بين أشكال الشركات نظرا لمسؤولية الشركاء، إضافة الى المؤسسات الفردية.

- الشركة ذات المسؤولية المحدودة :

هي شركة تجارية تتحدد مسؤولية كل شريك فيها بمقدار حصته في رأس المال ويمكن أن يكون لها عنوان ويخضع انتقال الحصص فيها للقواعد القانونية والاتفاقية الواردة في عقد الشركة، ولا تنشأ لها الشخصية الاعتبارية بمجرد العقد بل تحتاج إلى إجراءات أخرى. (حساني و خوي، 2008، صفحة 63)

المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعراقيل التي تواجهها

سنحاول في هذا المطلب التعرف على المكانة التي أصبحت تحتلها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات دول العالم من خلال مدى مساهمتها في الدخل القومي والقيمة المضافة، بالإضافة إلى استعراض أهم المعوقات التي تحول دون ترقيتها في ظل التحديات الراهنة.

الفرع الأول: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (الدور الاقتصادي).

لقد أثبت قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاظم دوره في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وذلك في جميع الاقتصاديات على اختلاف مستويات تطورها وتبعاً للخصائص و الظروف الاقتصادية و الاجتماعية السائدة فيها و موقف الحكومات اتجاه هذه الصناعات، فحسب دراسات ميدانية في كندا ، أخذت المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في قطاع الصناعة تفوق المؤسسة الكبرى في الميدان التكنولوجي ليس باستعمال التقنيات الحديثة في الإعلان ، فحسب بل أيضا باستعمال الآلات والمعدات الأكثر تناسبا

وملائمة مع القطاع الموجودة فيه - و ترجع أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى ما تلعبه من أدوار اقتصادية واجتماعية أهمها مساهمتها في توفير مناصب الشغل وتحقيق التطور الاقتصادي وقدرتها على مقاومة الاضطرابات الاقتصادية.

أولاً-تعظيم فرص العمالة: تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مصدرا لفرص العمل وعاملا هاما لمحاربة البطالة، نتيجة الانتشار السريع في مختلف مناطق البلد الواحد، إذ تنخفض تكلفة فرصة العمل بما مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، حيث أشارت إحدى الدراسات أن تكلفة فرصة عمل واحدة في مؤسسة كبيرة يمكن أن توفر ثلاث فرص في المؤسسة الصغيرة. فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي مصدر لغالبية فرص العمل في كثير من الدول، إذ تسعى هذه المؤسسات إلى توفير العمل للعمال الذين لا يلبون احتياجات المؤسسات الكبرى و تدفع عادة أجورا أقل مما تدفعه المؤسسات الكبرى، وذلك راجع إلى تخصيص رؤوس أموال محدودة للاستثمار مقارنة بمتطلبات المشروعات الكبرى، فضلا عن انخفاض متطلباتها للبنية الأساسية مما يحد من التكاليف الكلية اللازمة لإقامتها و تشغيلها، و بالتالي تخفيف العبء على عاتق الدولة في هذا المجال إضافة إلى امتداد أنشطتها و تنوعها لتشمل كافة القطاعات الاقتصادية في المدن الصناعة، بحارة، الزراعة، الخدمات) (العطية، 2002، صفحة 23).

ثانيا- تنمية الصادرات: تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل كبير في تنمية الصادرات سواء بشكل مباشر عن طريق قدرتها على إنتاج المنتجات النهائية التنافسية أو بشكل غير مباشر عن طريق قيامها بإمداد المؤسسات الكبيرة كمدخلات للمنتج النهائي، (عبد الباسط، 2001، صفحة 18)، و هذا راجع إلى ما تمتاز به من خصائص تساعد على التحسين الدائم في جودة المنتجات مع تخفيض التكاليف جراء إبتكار أساليب جديدة في الإنتاج، فضلا عن أن الصناعات الصغيرة و ما تتمتع به من مرونة متمثلة في تواضع رأس المال المستثمر، يمكنها أن تعدل من برامج إنتاجها طبقا لاحتياجات السوق الخارجية، خاصة تلك التي يغلب عليها الطابع الحرفي ومن ثم تكون أقدر على تلبية احتياجات أسواق التصدير عن طريق خلق سلع تصديرية لها مزايا تنافسية تمكنها من غزو الأسواق الدولية وتنوع الصادرات وتوفير العملة الصعبة، كما أنها تساهم في إحداث فائض في ميزان المدفوعات للعديد من الدول، و تحاول تغطية الجزء الأكبر من السوق المحلي بتوفير سلع تحل محل السلع المستوردة خاصة تلك المتعلقة بالمنتجات الاستهلاكية النهائية سيما الغذائية منها و هذا ما يؤدي تدريجيا إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي و بالتالي تحسين مستوى ميزان المدفوعات من خلال تقليل الواردات. (بركات و دويخ، 2011)

ثالثا- تشجيع الإبداع والابتكار: تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مصدرا مهما للأفكار الجديدة والابتكارات، فهذه المؤسسات تتميز بأنها أكثر إبداعا من المؤسسات الكبيرة بسبب أن الأفراد لديهم دوافع أكبر في إيجاد الأفكار الجديدة التي تؤدي لتحقيق ربحية عالية (العطية، 2002، صفحة 25) ويمثل عنصر الإبداع جانبا من إدارة هذه المؤسسات، و هذا بسبب معرفتها لاحتياجات عملائها بدقة ومحاوله تلبيتها بتقديم السلع الجديد و مواكبة التطور، إذ أن كثيرا من السلع والخدمات الجديدة و المتطورة ظهرت و أنتجت داخل هذه المؤسسات و بهذا فهي تلعب دور ريادي في هذا المجال، حيث أبرزت دراسة قامت بها وزارة الصناعة الفرنسية حول الإبداع التكنولوجي في الصناعة، أن الممارسة المختلفة لنشاطات البحث و التطوير في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مصدر أساسي للإبداع، و بالتالي فهي تفوقت على المؤسسات الكبيرة من حيث عدد الابتكارات المحققة، كما أنها تطرح هذه

الابتكارات على نطاق تجاري في الأسواق خلال مدة زمنية تصل إلى 2.2 سنة مقابل 3 سنوات بالنسبة للمؤسسات الكبيرة. (عبد الحليم، 2014، صفحة 02)

رابعاً-زيادة الناتج الوطني: الناتج الوطني يعني قيمة مجموع السلع والخدمات التي ينتجها مجتمع ما خلال فترة زمنية معينة، ونلاحظ من الانتشار الواسع والنشاط الهائل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كافة المجالات الصناعية والزراعية والخدمية وما نتج عنه من توفير مناصب عمل بوفرة والذي يعتبر من أهم عناصر الإنتاج وبالتالي زيادة الدخل لأفراد المجتمع، فإن ذلك ساهم في رفع من مستوى الطلب الكلي الفعال على السلع الاستهلاكية والاستثمارية، مما يؤدي بشكل مباشر و بنسب عالية في زيادة الناتج الوطني الإجمالي فجزء من هذا الدخل يوجه للاستهلاك مباشرة من الأسواق، أما الجزء المتبقي فيوجه للاستثمار في مشاريع صغيرة أو يدخر في المؤسسات المالية التي توجه بدورها إلى الاستثمار. تساعد أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على رفع المردودية الاقتصادية لعوامل الإنتاج المستعملة، والتي ينتج عنها زيادة المبيعات والرفع من رقم الأعمال وتقليل تكاليف التخزين والتسويق مما يساعد وضع المنتج لدى المستهلك بأقل تكلفة ممكنة الأمر الذي يؤدي أيضا إلى زيادة حجم الناتج الوطني وتنوعه لشمولية هذه المؤسسات العديد من القطاعات الاقتصادية.

خامساً-تحقيق التكامل الاقتصادي: تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التكامل بينها لجعلها قوة دافعة لعملية التنمية الصناعية إلى الأمام إضافة إلى تكاملها وتحالفها مع المؤسسات الكبرى، إذ لا بد من وجود تكامل وسطي وتداخل بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة من أجل تدعيم الصناعة ككل وتنظيم الاستهلاكات الوسيطة وتنويع الإنتاج الصناعي، حيث يمكن أن تقوم هذه المؤسسات بإنتاج احتياجات ومستلزمات المؤسسات الكبيرة من المواد الأولية، وبالتالي تكون مصدرا لتغذيتها، بينها وبين المؤسسات الكبيرة، من خلال تزويدها بالعمالة الماهرة التي سبق واكتسبت الخبرة في المشروعات الصغيرة لتنتقل للمؤسسات الكبيرة، كما يمكن للمؤسسات الكبيرة الاستفادة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إمدادها بالمكونات والأجزاء التي تدخل في المنتج النهائي أو تنفيذ أعمال مكملة لأنشطة المؤسسات الكبرى. ويمكن أن يأخذ هذا التكامل الشكلين التاليين: (عبد و أبو سيد، 2005، صفحة 69)

- **التكامل غير المباشر:** ويقصد به تقسيم المهام بين الوحدات الصناعية الصغيرة والكبيرة دون اتفاق مباشر بين الطرفين، ويعتمد هذا التكامل بصفة أساسية على السوق، حيث يتم إنتاج المنتجات المستهدفة بأقل تكلفة ممكنة لتحقيق أقصى ربح.
- **التكامل المباشر:** ويتم من خلال التعاقد بين الصناعات الصغيرة والكبيرة على أساس أن إحدى هذه الصناعات تستخدم منتجات الصناعات الأخرى بصورة منتظمة كمدخلات في عملية التصنيع فعندما تحصل الصناعات الصغيرة على مدخلات من الصناعات الكبيرة تسمى هذه العلاقة بالتصنيع اللاحق، ولكن في حالة حصول الصناعات الكبيرة على مدخلات من الصناعات الصغيرة فتسمى هذه العلاقة بالتعاقد من الباطن.

سادساً- تحقيق التوازن الجهوي: تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في العملية التنموية من خلال مساهمتها الفعالة في زيادة الناتج المحلي، إذ تعتبر هذه المؤسسات الأسلوب المفيد في إقامة تنمية محلية بما لها من خصائص تؤهلها للانتشار

الجغرافي في جميع أقاليم الدولة و بالتالي إمكانية إقامتها في المناطق الريفية بفضل سهولة تكييفها مع محيط هذه المناطق، فضلا إلى أنها لا تحتاج لقدركبير من خدمات البنية التحتية و لا تتطلب استثمارات كبيرة، و هي قادرة على تصريف إنتاجها في الأسواق الصغيرة المجاورة، ومتطلباتها تكون عادة محدودة، و هذا ما يساعد على التقليل من تيار الهجرة من الريف والمدن الصغرى نحو المدن الكبرى بحثا عن العمل عن طريق توفير فرص للعمل بالنسبة لسكان هذه المناطق و تحسين مستوى معيشتهم و إعادة التوزيع السكاني وخلق مجتمعات إنتاجية جديدة في المناطق النائية لتحقيق نمو متوازن لجميع أقاليم الدولة وإزالة الفوارق بينها و التقليل من التمركز الصناعي في المناطق الحضرية، لتخفيف آثاره السلبية على البيئة.

الفرع الثاني: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (الدور الاجتماعي).

إضافة للأهمية الاقتصادية التي تحظى بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فهي أيضا تلعب دورا هاما في الحياة الاجتماعية للإفراد والتأثير على سلوكياتهم وأنشطتهم فضلا عن مساهمة المرأة في هذا النوع من الشركات والذي أصبح متنفسا لمن لاستخراج الطاقات الكامنة واستغلالها في أنشطة حرفية تدر دخلا لمن ولعائلاتهم مما ينتج عنه مجتمع متكافئ الفرص وخال من الآفات الاجتماعية التي سببها الفراغ والفقير. ويمكن توضيح الأهمية الاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النقاط التالية:

أولا - تطوير المشروعات التقليدية: إن العمل الحرفي والذي يعد نواة المشروعات الصغيرة هو انعكاس للازدهار الثقافي في أي مجتمع وهو متناسب طردا مع ثقافة الأمم وازدهارها الاجتماعي و الثقافي كما أن المشروعات الحرفية هي الحامل الأمين والمستودع للملائم للثقافات البشرية و الذي غالبا ما يحميها من الاندثار والضياح (بيان الحرب، 2006، صفحة 120) حلو عليه فان تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لهذا النوع من المشاريع يساهم في تحقيق مجتمعات متطورة منتجة تنمي القدرات الذاتية للحرفيين و تشجعهم على القيام بخدمات وأنشطة صناعية جديدة باستخدام أساليب تكنولوجيا حديثة تماشى مع احتياجات الاقتصاد الحديث.

ثانيا- تكوين نسق كامل في أداء الأعمال: بما أن أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون نتيجة تعاون أسري (مؤسسات عائلية فإنها بذلك تساهم في بناء مجموعة من القيم للفرد منذ طفولته خاصة في الصناعات التي يتوارثها الأجيال، أهمها روح المخاطرة والانتماء إلى العمل إلى نسق أسرى متكامل الأمر الذي يترتب عنه تكوين ففة من العمالة المنتجة والتي تعمل في النسق الواحد.

ثالثا-الرفع من مساهمة المرأة في النشاط الاقتصادي: تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتشرة في القرى والأقاليم الريفية، في تدعيم دور المرأة في النشاط الاقتصادي خاصة تلك التي تتطلب عمالة نسائية لأمر الذي يجد من بطالة النساء ويحقق الاستغلال الأمثل للقوى العاملة من النساء والاستفادة من طاقتهن، ويعزز مكانتهن في التنمية الاقتصادية.

رابعا-إعداد طبقة من الوطنيين الصناعيين: (عمر، 2007، صفحة 129) للمشروعات الصغيرة دور اجتماعي، يظهر في المشاركة الوطنية في تنمية الاقتصاد القومي للدول، لأن هذه المشروعات يمكن أن تنمو بالاعتماد على رأس المال الوطني والمدخرات الوطنية، وهذا يعني من ناحية أخرى البعد عن اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية.

خامسا-التخفيف من الآفات الاجتماعية: نظرا لما تقدمه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مناصب عمل للشباب والتقليل من معدلات البطالة فان هذا يؤدي إلى استغلال هذه الفئة وإدماجها وجعلها طبقة نشطة ومنتجة الأمر الذي ينتج عنه انخفاض

معدل الجرائم والآفات الاجتماعية والفقر الناتجين عن تدني المستوى المعيشي للأفراد، ناهيك عن توفير السلع و الخدمات المحلية الموجهة إلى كافة طبقات المجتمع بما فيها الطبقة المحرومة، مما يؤدي بالمجتمع إلى الازدهار وارتفاع المستوى المعيشي.

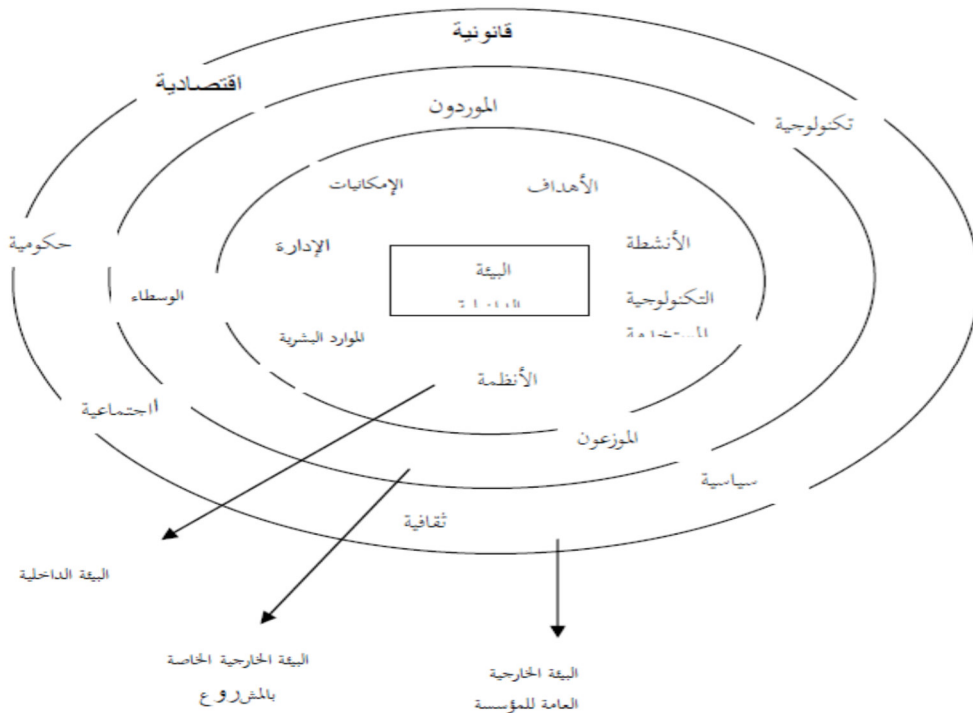
سادسا-العدالة في توزيع الدخل: تنشأ العدالة في توزيع الدخل المتاحة نتيجة التواجد المكثف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف مناطق البلاد والتي تقرب النشاط الاقتصادي للأفراد فضلا على خلق فرص العمل والتخفيف من حدة الفقر في المناطق النائية والريفية، وتقليل الفروق القائمة بين المناطق الحضرية والمناطق الداخلية.

سابعا: ترقية الاقتصاد العائلي: (دراجي و عدوكة، 2012، صفحة 11) من خلال إنشاء مؤسسات مصغرة على مستوى البيوت إذ أن الكثير من الدول اعترفت بهذا النوع من الإنتاج غير المنظم و وضعت له إطارا قانونيا قصد إدماجه تدريجيا ضمن القطاع المنظم بتشجيعه على المساهمة في تحقيق التنمية الوطنية، كما أن هذا النوع من الإنتاج يحافظ على الاستقرار الاجتماعي ويوفر موارد رزق عائلية تسد الكثير من أبواب الفقر والبطالة.

الفرع الثالث: المشاكل والمعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

إن التعرف على المشكلات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتبر أمرا ضروريا حتى يمكن من رسم السياسات ووضع البرامج الكفيلة بتطويرها وتنميتها حتى تلعب الدور التنموي المنوط بها لمواجهة الكثير من المشكلات والمعوقات التي تعيق نموها وتطورها وارتقاءها ولتوضيح المشكلات التي تتأثر بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم تصنيفها من زاوية البيئة الخاصة التي تعيشها هذه المؤسسات سواء البيئة الداخلية (الظروف الداخلية والخاصة بكل مؤسسة) والبيئة الخارجية (الظروف الخارجية للمؤسسات) كما يوضحه الشكل رقم (1).

الشكل رقم (01): الظروف الداخلية والخارجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: (المحاري، 2004، صفحة 16)

ومن أبرز وأهم المشاكل التي تواجه هذا القطاع نذكر ما يلي: (كعواش، 2014، صفحة 52)

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

- افتقاد الثقة في القائمين على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ضعف القدرة على توفير البيانات المالية والتشغيلية مما يعيق القدرة على تقدير الإدارة الائتمانية للمؤسسة من قبل البنك أي صعوبة إعداد دراسة الجدوى؛
- ضعف الضمانات المتوافرة اللازمة لتقديمها إلى البنوك للحصول على التمويل؛
- نقص الخبرة التنظيمية والإدارية لهذه المؤسسات في المعاملات البنكية.

بالإضافة إلى ذلك نجد أن أصحاب هذه المؤسسات أيضاً كثيراً ما يتجنبون التعامل مع هذه البنوك نظراً لـ:

- ارتفاع تكلفة التمويل وتدخل البنك في الإدارة؛
- نسبة المديونية وعدم كفاية التمويل المتاح؛
- عدم القدرة على الاستجابة لمتطلبات البنوك من الضمانات.

ثانياً- المشاكل التنظيمية والإدارية: تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستقطب الأساسي لرواد الأعمال، وفرصة لإظهار كفاءة صاحب المشروع الذي لديه المهارة في الإدارة والتسويق، بالرغم من ذلك هؤلاء الفئة هم قلة قياساً إلى الكم الكبير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث "تفتقر هذه المؤسسات للإدارة الصحيحة والخبرة في العديد من المجالات كالأعمال الحسابية والتسويقية أو الأمور الفنية وغيرها"، (المشهوراي و الرملاوي، 2015، صفحة 145) حيث أن هذه المؤسسات تسودها في أغلب الأحيان الإدارة العائلية أو الإدارة الفردية، وهي نمط مختلف عن أنماط الإدارة لا يعتمد على الأساليب العلمية الحديثة، فنجد أن المالك عادة يكون هو المدير ويعتمد عليه في كافة الأمور الإدارية، كما أن الخبرات التنظيمية لدى أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليست على درجة عالية من الكفاءة سواء من جانب صنع القرار الاستثماري والذي يتضمن التعرف على طرق الإنتاج ودراسة السوق والتعامل مع الجهاز الإداري الحكومي، أو من الجانب الإداري وتشمل على العلاقة مع العملاء والموردين ومستلزمات الإنتاج والضرائب. (كعواش، 2014، صفحة 54)

ثالثاً-المعوقات التشريعية (القانونية): تتمثل المعوقات التشريعية أو القانونية في عدم وجود قانون موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يحدد تعريفها لها وينظم عملها ويوفر لها تسهيلات في مجالات التمويل والتراخيص، (كعواش، 2014، صفحة 54)، بالإضافة إلى التعقيد في إجراءات إنشاء وصعوبة الحصول على التراخيص الرسمية لها، حيث تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مشكلة تعدد الجهات التفتيشية والرقابية (الاقتصادية، الصحية، الضمان الاجتماعي، الدوائر الضريبية والجمركية، دوائر وغير

ذلك....)، بالإضافة إلى غياب التنسيق بين هذه الجهات وبين الجهات المنظمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. (المشهوراوي و الرملاوي، 2015، صفحة 146)

رابعاً-مشاكل تسويقية: تعاني المؤسسة الصغيرة والمتوسطة من مشكلات وصعوبات تسويقية في السوقين المحلي والخارجي بسبب المنافسة القوية التي تتعرض لها من جانب المشروعات الكبيرة ومؤسسات التجارة الخارجية التي تستورد منتجات مماثلة، ويضعف من صعوبة الأمر تفضيل الجهات الحكومية وبعض فئات المجتمع التعامل مع المؤسسات الكبيرة لاعتبارات الجودة والسعر ولضمان انتظام التوريد بالكميات المطلوبة وفي المواعيد المقررة ولتفادي المشكلات الإدارية والمالية الناتجة عن التعامل مع عدد كبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما تواجه هذه الأخيرة على مستوى الأسواق المحلية المحدودة مشكلة ضعف القوة الشرائية للمستهلكين الناتجة عن انخفاض مستويات الدخل مما يؤدي إلى ضعف الإيرادات البيعية بسبب صغر الكميات المطلوبة واضطرار المؤسسة للبيع بأسعار رخيصة نسبية، وبصفة عامة، الافتقار إلى الوعي التسويقي ونقص الكفاءات رجال البيع والتسويق وقصور المعلومات عن أحوال السوق ومستويات الأسعار وطبيعة السلع والخدمات المنافسة. (خلف، 2003-2004، صفحة 68)

خامساً-المنافسة: تتعرض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمشكلة المنافسة بين بعضها البعض نتيجة للزيادة العددية الهائلة لهذه المؤسسات التي دخلت مجال الأعمال حديثاً، وكذلك المنافسة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وغيرها من المؤسسات الكبرى من ناحية أخرى، ثم المنافسة بين هذه المؤسسات الوطنية وبين المؤسسات الأجنبية من جهة ثالثة، التي غالباً ما يفضلها المستهلك على المنتج الوطني لذهنيات سابقة مما يصعب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تقف في وجه المنتج الأجنبي. (سعود، 2016، صفحة 75)

سادساً-اليد العاملة: عدم وفرة العمالة المدربة والمؤهلة من المشاكل التي تؤثر سلباً على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى تدهور المستوى المهني والفني للعاملين وضعف التوجه نحو تحديث وتحديث الخبرات والمهارات كما نجد مشكل تسرب اليد العاملة المدربة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى المؤسسات الكبيرة بحثاً عن شروط عمل أفضل من حيث الأجور الأعلى والمزايا الأفضل مما يضطرها باستمرار إلى توظيف يد عاملة أقل كفاءة ومهارة، وتحمل مشاكل وأعباء تدريبهم فضلاً عن عدم بقائهم في أعمالهم، وهو ما من شأنه أن يخفف من الإنتاجية ومن نوعية السلع المنتجة بالإضافة إلى ارتفاع التكاليف. (سعود، 2016، صفحة 76)

سابعاً-مشكل العقار الصناعي: غالباً ما يجد المستثمر الجديد صعوبة كبيرة في تدبير المكان الملائم وفي المباني اللازمة لإنشاء مؤسسته. ففي الكثير من البلدان النامية لا تتولى الحكومات عملية إقامة مناطق صناعية تلائم احتياجات صغار المستثمرين، و من ثم فإن العبء الأكبر في تدبير المكان الملائم والأبنية اللازمة يقع على عاتق المستثمر نفسه، مما يتطلب منه تجميد جزء من رأسماله، هذا بالإضافة إلى بعض الصعوبات الأخرى التي ترتبط بعدم توفر البنى التحتية والمرافق الأساسية، وبهذا يقي مشكل العقار الصناعي عائقاً في إنجاز وتحقيق العديد من المشاريع الاستثمارية والصناعية. (رابح، 2011، الصفحات 20-21)

المبحث الثاني: الإطار المفاهيمي للصادرات

إن أول مستوى من الإلتزام مع الأسواق الأجنبية يقوم عادة على الاقتراب من الأسواق الخارجية من خلال تصدير السلع والخدمات، أي البيع المباشر من منطقة ما للمنتجات التي صنعت أو حولت فيها إلى خارج الحدود الوطنية، لهذا سنتعرف في هذا المبحث على مفهوم التصدير والإستراتيجيات المتبعة لترقية الصادرات.

المطلب الأول: مفهوم التصدير

في هذا المطلب نتعرف على مفهوم وأهمية التصدير وأنواعه، وذلك حسب ما ورد في أدبيات التسويق الدولي.

الفرع الأول: تعريف التصدير

تعددت الصيغ المختلفة لتحديد تعريف موحد للتصدير لذا سيتم التطرق إلى ذكر بعضا منها وصولا إلى استخلاص مفهوم شامل.

يعرف الاقتصادي عبد المهدي عادل أن التصدير: "هو عملية تقوم على بيع وإرسال سلع وخدمات وطنية إلى الخارج". (عبد المهدي، 1980، صفحة 141)

ويعرف فؤاد مصطفى محمود التصدير بأنه: "بيع سلعة معينة من مراكز إنتاجها إلى مراكز تسويقها، أو بتعبير آخر من أحد الأسواق التي تمثل السلعة فائضا من إنتاجها إلى السوق آخر تمثل نفس السلعة جزء من احتياجاتها". (فؤاد، 1993، صفحة 235)

أما حسب الموسوعة الاقتصادية، فمفهوم التصدير هو: "تلك العملية التي من خلالها تندفق السلع والخدمات من التراب الوطني والتي تحول خارج هذه الحدود، ويمكن أن تكون بكثرة أو بقلة"

وفي ذات السياق، يمكن تقديم مفهوم للتصدير على المستويات التالية:

على مستوى المؤسسة: "هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة إلى الأعوان الخارجية".

على المستوى الوطني: "هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة إلى الدول التي تعاني من نقص في الإنتاج، وهو عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية."

على المستوى الدولي: "التصدير هو وسيلة من وسائل تحقيق الرفاه الاقتصادي لأي دولة من الدول، يستعمل لمواجهة المنافسة واقتحام الأسواق الخارجية، والتحكم في تقنياته يؤدي إلى ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة ما".

من خلال جملة هذه التعاريف يتضح أن التصدير تعبير عام، فهو لا يقتصر على بيع السلع والمنتجات ذات المنتج المحلي سواء كانت مواد أولية أو سلع وسيطة أو مائية وخدمات إلى دول العالم، فتعبير التصدير لا يقتصر على تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة أو الدولة إلى الأعوان الخارجية أو إلى الدول التي تعاني نقصا في الإنتاج، وإنما يمتد و يتناول تصدير رؤوس الأموال.

هذا التصدير يتمثل في انتقال رؤوس الأموال العائدة إلى الاحتكارات المالية العالمية من بلد إلى آخر، قصد زيادة أرباح هذه الاحتكارات وتعزيز مراكزها الاقتصادية، والسياسية في الأسواق وتوسيع مجالات الاستثمار الرأسمالي، ويتم بعدة طرق منها إصدار أو شراء أوراق تجارية أو التزامات أو أسهم أجنبية، منح قروض لتمويل مؤسسات تابعة في الخارج، ليتعدى ذلك إلى التصدير العمالة وما يحملونه من ثروات فكرية ومادية.

ولعل أفضل تعريف لمعنى التصدير هو ذلك الذي قدمه الدكتور فريد النجار، إذ جاء فيه أن: "التصدير يعني قدرة الدولة ومؤسساتها على تحقيق تدفقات سلعية وخدمية، ومعلوماتية ومالية وسياحية وبشرية إلى دول وأسواق عالمية ودولية أخرى، بغرض تحقيق أهداف الصادرات من أرباح وقيمة مضافة وتوسع ونمو وانتشار وفرص عمل، والتعرف على ثقافات أخرى وتكنولوجيات جديدة وغيرها". (النجار، 2002، صفحة 15)

الفرع الثاني: أهمية التصدير

تشير أهم الدراسات الاقتصادية إلى أن الصادرات وسياسات التصدير على وجه الخصوص تلعب دورا رئيسيا في عملية النمو والتنمية الاقتصادية للدولة، من خلال تحفيز الطلب وتشجيع الادخار وتراكم رأس المال، وضبط العجز في ميزان المدفوعات، كما أن إستراتيجية قيادة الصادرات تجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتقوم بتحفيز وزيادة الاستثمارات المحلية وتخلق فرص عمل جديدة وتحسن توزيع الدخل، بالإضافة إلى ترافق النمو الأعلى للصادرات نموا أعلى للدخل. (الصادق، تطو الدولة في التنمية قبل و أثناء و بعد الأزمة المالية، 2010) (الصادق، تطو دور الدولة في التنمية: قبل و أثناء و بعد الازمة المالية العالمية، 2009، الصفحات ص-ص: 21 - 22)

وتبرز بذلك أهمية التصدير من كونه يلعب أدوار متعددة في مجال النمو والتنمية من خلال الآتي:

أ- خلق فرص عمل جديدة:

للتصدير أهمية كبرى في اقتصاديات مختلف الدول، ووسيلة فعالة في خلق فرص عمل جديدة، والنظريات الاقتصادية في عمومها تقترح بان الصادرات تستخدم وبشدة عوامل الإنتاج بوفرة كبيرة وفي الاقتصاد الوافر بالقوة العاملة، لان زيادة الصادرات تؤدي إلى زيادة الطلب على السلع المحلية والخدمات، تمكن هذه الأخيرة من النمو إلى أقصى كفايتها الإنتاجية، مما يؤدي إلى توظيف عدد كبير من العمال وبالتالي التقليل من نسبة البطالة. إن تحول الطلب الخارجي إلى السلع المنتجة محليا يعمل على إنتاج هذه السلع وبالتالي زيادة فرص الاستثمار المريح والذي يؤدي بدوره إلى ارتفاع حجم العمالة.

ويؤكد الدور الهام الذي يمكن أن تلعبه الصادرات في توفير فرص العمل، أن كل مليار دولار من الصادرات يضيف نحو 270 ألف فرصة عمل جديدة، وقد استطاعت دول مثل: كوريا وتايوان والصين من خلال نشاط التصدير تحقيق نمو سريع في العمالة حتى وصلت إلى حد التشغيل الكامل، وأصبحت هذه الدول لا تواجه في الواقع مشاكل في البطالة، وتفرغت تماما لإعادة تأهيل قوة العمل بما لأنشطة أكثر إنتاجية وكفاءة. (عبد الحميد، 2009، صفحة 01)

ب- إصلاح العجز في ميزان المدفوعات:

تلعب الصادرات دوراً مباشراً في معالجة الخلل في الميزان التجاري، وبالتالي ميزان المدفوعات باعتبارها أحد الموارد الرئيسية للنقد الأجنبي، مما يؤثر بصورة مباشرة على التوازن المالي والاستقرار النقدي للعملة المحلية وأسعار الصرف. (وزارة التربية، 2012)

ج- جذب الاستثمار الأجنبي والمحلي:

يتضح من تجارب الدول الناجحة في التصدير أهمية دور الاستثمار كمحرك أساسي لنجاح عملية التصدير، حيث ترجع أهمية الاستثمارات المحلية والأجنبية إلى أن هناك علاقة تبادلية بينها وبين التصدير، فالاستثمار الأجنبي يأتي بالتكنولوجيا الحديثة والخبرة في الإدارة، بالإضافة إلى الارتباط بالأسواق العالمية، حيث يسمح تواجد رأس المال وتوافره بالتوسع في الإنتاج وتنوع المنتج وتحسين جودته، كما تساهم التكنولوجيا الحديثة في تطوير المنتج وخفض تكلفة الإنتاج.

ومن ثم يمكن القول أن الاستثمار يساهم في زيادة الإنتاجية، وفي إنشاء صناعات جديدة وتحسين القدرة التنافسية للصناعات القائمة، وربط المنتجين المحليين بالأسواق الدولية، كما أن وجود قطاع تصديري قوي يعمل على جذب المزيد من التدفقات الاستثمارية التي تترجم في شكل زيادة في الصادرات الحسية والسلعية، وتقوم بدورها في جذب استثمارات جديدة.

هـ - تحقيق معدلات نمو مطردة:

إن الاهتمام بالصادرات ينبع من وجود تحد رئيسي يواجه الاقتصاد المحلي، وهو تحقيق معدلات نمو اقتصادية مطردة قادرة على خلق فرص عمل جديدة للحد من البطالة وتوفير مصادر للعمالات الأجنبية، وعلى الرغم من أن هناك أساليب عديدة لتنويع مصادر العملات الأجنبية، إلا أنه لا يوجد سوى مصدر واحد وهو التصدير، قادر على خلق فرص عمل بالكف و الاستمرارية المطلوبة لتحقيق معدلات نمو متواصلة ومرتفعة.

إن العلاقة بين التوجه التصديري للسياسية الاقتصادية وجذب استثمارات محلية وأجنبية جديدة لا تتحقق إلا بعد فترة زمنية طويلة، يتأكد المستثمر الأجنبي أو المحلي من استمرار التوجه التصديري من سنة بعد أخرى، وعندما تستقر قناعة المستثمر بأن السياسة الاقتصادية توجّهت بلا رجعة للتصدير، وقتها فقط سوف تؤتي السياسة الاقتصادية التصديرية ثمارها في دعم التصدير وجذب الاستثمارات المحلية والأجنبية، ويكون هذا بمثابة خلق حلقة مفرغة حميدة بين الاستثمارات والصادرات، تأتي بالمزيد من الصادرات مما يقوي من التوجه التصديري للسياسة الاقتصادية. (برواين، 2018، الصفحات 6-7)

الفرع الثالث: أنواع التصدير

هناك عدة أنواع للتصدير منها: تصدير مباشر، تصدير غير مباشر وتصدير مشترك: (العمري، 2008، الصفحات 134-

أولاً- التصدير المباشر:

هو إحدى مهام إدارة المبيعات في المؤسسة ويمكن أن يتم عن طريق الوكلاء الموظفين أو الممثل الدائم للشركة المقيم في الخارج، يتوافق التصدير المباشر مع نفس حالات التصدير غير المباشر كما أنه يتوافق مع الحالات التي لا يكون فيها ضغوط اقتصادية أو سياسية من أجل الإنتاج في الأسواق الأجنبية المعنية، ويمكن استخدام هذا الأسلوب في التصدير إلى الأسواق القريبة التي يمكن معرفتها ودخولها مباشرة وبسهولة، وكذلك التصدير إلى الأسواق الصغيرة التي لا تبرر بذل جهود كبيرة من أجل انتقال الفنيين أو فتح فرع صيانة فيها.

من خلال ما سبق، يمكن القول أن التصدير هو وسيلة من وسائل تحقيق الرفاه الاقتصادي لأي دولة من الدول يستعمل لمواجهة المنافسة واقتحام الأسواق الخارجية، والتحكم في تقنياته يؤدي إلى ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية الدولية ما. يقوم هذا الأسلوب إذن على البيع إلى الخارج دون الحاجة لتسخير إمكانيات ضخمة لذلك.

ثانياً-التصدير غير مباشر:

يتم التصدير غير المباشر باستخدام الوسطاء حيث تقوم شركة ما بتعهيد نشاطها التصديري إلى أشخاص آخرين من نفس بلدها أو أجنبى يعملون لحسابهم الخاص من أجل ضمان دعم وتعزيز منتجات الشركة في الأسواق الخارجية، لذا تقوم الشركة بإضافة وظيفتها التجارية (التصدير) إلى أشخاص لديهم خبرة ومعرفة جيدة بأسواق التصريف على خلاف وكلاء العمولة، يقوم هؤلاء الوسطاء بشراء المنتجات وبيعها إلى زبائنهم، في الواقع هناك عدة أنواع من الوسطاء الذين يتركزون سواء في الدولة المصدرة أو في البلد المشتري وأيضا في دول أخرى (مثل شركات التجارة العالمية).

ثالثاً-التصدير المشترك أو المنظم:

التصدير المشترك هو عبارة عن تضامن عدة مصدرين ذوي إهتمام خاص أو مشترك للتصدير معا، وهو يشكل أسلوبا فريدا في تنظيم النشاط التصديري، بحيث تقوم الشركات الأعضاء بالاشتراك في تنظيم معين بهدف تحسين أنشطتها التصديرية، يمكن أن يظهر هذا الأسلوب بأشكال قانونية (مثل الإتحاد التصديري، التصدير المحمول، تجمع استكشاف الأسواق)، وترجم أهدافا محددة تبدأ من الحصول على المعلومات عن الأسواق وحتى البيع للمنتجات في إطار شركة تجارية ونشرح فيما يلي النوعين السابقين:

أ- **الاتحاد التصديري:** يقوم الإتحاد على فكرة مفادها أن التعاون بين عدة شركات رغبة بالتصدير سيكون اقتصاديا وأكثر فعالية وماليا أكثر منفعة من سلسلة من الأعمال الفردية.

الهدف الأساسي للإتحاد هو التصدير بكثرة وبشكل أفضل مع الإحتفاظ بالإستقلال المالي والقانوني للشركة، بحيث نجد أن وظيفة التصدير التي كانت تقوم بها الشركة العضو سابقا مجمعة ومركزة في تنظيم خاص، إن تعاون الأعضاء يساعد على وضع أشخاص متخصصين وبالتالي سيكون البيع بسعر أفضل وفي أسواق أوسع وخاصة الشركات الصغيرة التي لا تتمكن من التصدير بمفردها، ويقوم هذا الإتحاد مهما كان شكله بوظائف جزئية هامة تتعلق بالنشاط التصديري.

ب- التصدير المحمول (الحضانة): هو أسلوب بيع يتم فيه قيام شركة كبيرة تمتلك شبكة توزيع في دولة أو عدة دول أجنبية بوضع هذه الشبكة مقابل عمولة محددة بخدمة شركة صغيرة حديثة التصدير وذات إمكانيات ضعيفة لا تمكنها من القيام بالتصدير بمفردها دون أن تتبع الشركة الكبيرة سلوك شركة التجارة الخارجية.

الفرع الرابع: دوافع وأسباب اللجوء للتصدير

من أجل تمويل واردات البلد، بحيث لا يؤثر ذلك سلباً على ميزان مدفوعاته واستنزاف احتياطياته النقدية عليه أن يصدر، وللمستهلكين نصيب في صادرات منشآت بلدهم لغاية أن الحجم الكبير من الإنتاج للتصدير يحقق مردودات ووفورات الحجم الذي تعود آثاره عليهم بالأسعار المنخفضة، وبالنسبة للمؤسسة يحقق التصدير انخفاض في تكلفة السلعة، مما يحسن من قدرتها التنافسية محلياً ودولياً إضافة إلى توزيع مخاطر ممارسة هذا النشاط.

كما أن للتصدير هدف قومي يهتم الدول النامية والمتقدمة على حد سواء، إذ أنه لا يقل أهمية عن دور الذي يؤديه الاستثمار في تنمية الدخل القومي وتحديد اتجاهات الإنتاج حسب متطلبات واحتياجات الأسواق الخارجية.

من دوافع التصدير ما هو داخلي يعود للمؤسسة حيث تخضع لقراراتها وفلسفتها، ومنها ما هو خارجي تحكمه ظروف ومتغيرات الأسواق الخارجية، ويحتل عامل تحقيق الربح مقدماً الأهداف التي تسعى المؤسسة لتحقيقها كمردود لاستثماراتها وما تدره مبيعاتها الخارجية، وتحقيق النمو والاستقرار في نشاطاتها، وهناك عوامل أخرى غير الربح تسعى المؤسسات لتحقيقها، تتمثل في تحقيق زيادة أو الحفاظ على حجم مبيعاتها وحصتها السوقية وخدمة الزبائن في أسواق معينة، وتوفير سيولة نقدية تحتاجها لمواصلة نشاطاتها، وضمان الأمان والاطمئنان لتواصل نشاط الإدارة القائمة في المؤسسة، إضافة إلى أهداف إنسانية تتمثل بالحفاظ على تشغيل القوى العاملة في المجتمع وإنتاج سلع بمواصفات جيدة للمستهلكين (قدو، 1973، صفحة 51).

إضافة إلى هدف تحقيق الربح هناك أهداف أخرى تتعلق بالتزامات المؤسسة تجاه الأسواق الخارجية، تتفاوت أهميتها بمقدار ما تساهم في تحقيق الهدف الأساسي وهو الربح المتوقع، ويمكن تحديد دوافع التصدير كالتالي: (عفيفي، 1973، صفحة 61)

- تحقيق مردود مناسب من تسويق المنتج في الأسواق الخارجية.
- الاستفادة من وفورات الحجم الكبير في التسويق.
- الاستفادة من التمييز بتسويق منتج وحيد وتكنولوجيا متميزة في إنتاجه وتشغيله.
- تقليص مخاطر دخول سلع منافسة محلياً.
- تصريف خارجي لسلع موسمية الإنتاج والاستخدام.
- تشغيل طاقات وموارد فائضة ومعطلة.
- اغتنام فرص تسويقية خارجية تحقق مردوداً مشجعاً للاستفادة منها.
- تغيير وكلاء المؤسسة في الأسواق الخارجية والقرب من الزبائن.
- صغر السوق المحلية غير القادرة على استيعاب السلع المنتجة محلياً.
- تدهور الطلب في السوق المحلية وإقدام المؤسسة على إيجاد منافذ خارجية لتصريف منتجاتها.

وهناك دوافع أخرى تشجع المؤسسة على التصدير أهمها: (عفيفي، 1973، صفحة 62)

- توفر خبرات ومعارف لدى المؤسسة في النشاط التصديري وممارسته.
- القدرة على تحمل المخاطر الخارجية أكثر من المخاطر الداخلية.
- الخصائص العالمية المتوفرة في المؤسسة، إنتاج، بيع، تسويق دولي، تعدد الجنسيات.
- تطوير وإدارة الأفراد العاملين في المؤسسة.
- تطوير الإنتاج وطرقه وهذا استجابة للبيئة الخارجية.
- توفير حاجة السوق المحلية من السلع التي تسوقها المؤسسة.

الفرع الخامس: مزايا وعيوب التصدير

للتصدير مزايا وعيوب يمكن إيجاز أهمها فيما يلي: (غول، 2008، صفحة 192)

أولاً-مزايا التصدير:

إن اعتماد المؤسسة على التصدير للدخول إلى الأسواق الأجنبية يساعد المؤسسة على تحقيق مجموعة من المزايا أهمها:

- أ- يتجنب التصدير تكاليف إنشاء عمليات التصنيع في دولة مضيقة؛
- ب- يمكن المؤسسة من تقليل مخاطر التعامل دولياً (احتياج المؤسسة إلى حد أدنى من رأس المال عند مقارنته بالبدائل الأخرى؛
- ج- وسيلة مناسبة للحصول على الخبرة الدولية؛
- د- يتفق التصدير مع الاستراتيجية العالمية أو الكونية، فمن خلال تصنيع المنتج في مكان واحد ثم تصديره بعد ذلك للأسواق الدولية فإنه يمكن للمؤسسة أن تدرك اقتصاديات الحجم الأساسية من خلال حجم مبيعاتها للأسواق العالمية.

ثانياً-معوقات التصدير:

كانت معوقات التصدير إلى غاية التسعينات تتعلق بعوامل إقتصادية هامة مثل: ندرة المعلومات حول الأسواق الخارجية ، قلة الكفاءات البشرية العاملة في مجال التصدير ، ضعف القدرات التسويقية للمصدرين ، ارتفاع تكلفة اختراق الأسواق الأجنبية ، المنافسة في الأسواق الخارجية .

الذي يميز بين فئتين هما: المعوقات الداخلية و المعوقات الخارجية . تتعلق المعوقات الداخلية بفئتين من الحواجز هي :

- أ - الحواجز المعلوماتية: تضم المشكلات و العقبات الخاصة بدراسة و اختيار دخول الأسواق الخارجية .
- ب - الحواجز الوظيفية: تتمثل في النقص من الموارد المالية والبشرية. بالإضافة إلى المشكلات التي ترتبط بتسويق

المنتجات في الأسواق الخارجية والخدمات اللوجستية المرافقة لها.

وتتضمن المعوقات الخارجية أربع فئات من الحواجز هي:

1) العرائل المتعلقة بالإجراءات العملية لإتمام الصفقات الدولية.

(2) الحواجز الحكومية التي ترتبط بسياسات التصدير وسلوك الهيئات المعنية بعملية التصدير .

(3) العقبات السوقية التي تتعلق بقدرة المؤسسة على رصد والتعرف على أذواق وحاجات الزبائن في الأسواق الخارجية.

(4) عقبات البيئة الخارجية المرتبطة ب: الظروف الاقتصادية، التغير في أسعار الصرف، عدم الاستقرار السياسي، الاختلافات الاجتماعية والثقافية بين الزبائن في الأسواق المحلية والأجنبية.

أما من بين أحدث الدراسات فتلك التي قدمها كل من جوزي أورتيغ و روبان أورتيغ

(ARTEAGA و FERNANDEZ، 2008، الصفحات ص-ص: 42 - 43)

، اللذان لخصا معوقات تصدير المنتجات غير النفطية في أربع عوامل حواجز كبرى هي كالآتي:

(1) معوقات المعرفة، تضم: قلة المعرفة بالأسواق المحتملة للتصدير، نقص الموارد البشرية لتخطيط نشاط التصدير ، الجهل بالمساعدات المشجعة على التصدير، عدم القدرة على تقدير الأرباح التي يمكن جنيها من التصدير ، الجهل بالمراحل المتبعة للتصدير، غياب المعلومات حول الفرص السوقية للمنتجات في الأسواق الخارجية .

(2) معوقات الوسائل، تتضمن: ارتفاع تكاليف طرق التسديد في العمليات الدولية، نقص الوسائل التي تمكن المؤسسة للبقاء طويلا في الأسواق الخارجية، ضعف القدرات الإنتاجية للمؤسسة، ضعف تخصص البنوك في مجالات النشاط الدولية، محدودية الشبكات الخارجية للبنوك الناشطة على المستوى الدولي .

(3) معوقات السيورة، تتمثل في: ارتفاع تكاليف النقل، صعوبات إجراءات التصدير والوثائق الخاصة بها، الاختلافات اللغوية بين المجتمعات، الاختلافات الثقافية للدول المضيفة، الحواجز الجمركية، الحواجز المتعلقة بالتقييم ومعايرة المنتجات، اختلاف العادات الاستهلاكية للزبائن في الأسواق الأجنبية، تكلفة تعديل المنتجات للسوق المستهدف، الصعوبات اللغوية، عقبات الولوج إلى قنوات التوزيع المناسبة.

(4) معوقات خارجية، تلخص في : كثافة وشدة المنافسة في الأسواق الخارجية، المخاطر الناجمة عن تذبذب أسعار الصرف، احتمال خطر عال لعدم القدرة على تحصيل الأموال في الأسواق الخارجية، عدم الاستقرار السياسي للدول المستهدفة.

المطلب الثاني: استراتيجيات التصدير

إن التصدير يعتبر الركيزة الأساسية في حياة المؤسسة المصدرة ولهذا يجب على المؤسسات المصدرة اتباع أفضل الاستراتيجيات المتعلقة بالتصدير، لهذا نتعرف في هذا المبحث على مفهوم إستراتيجية التصدير وأنواعها، ثم توفير البيئة المناسبة لاستراتيجية التصدير، ثم الحوافز المدعمة للمؤسسة على التصدير.

الفرع الأول: تعريف إستراتيجية التصدير وأنواعها

أولاً-تعريف إستراتيجية التصدير:

إن مختلف المؤسسات قبل أن تقوم بالتصدير يفرض عليها إتباع أساليب معينة لتوسيع نشاطها وتطبيق الاستراتيجية التصديرية الملائمة. تعرف إستراتيجية التصدير بأنها "أسلوبا علميا تعتمد عليه المؤسسات المصدرة لفرض نفسها أمام المنافسة الأجنبية في الأسواق الخارجية وذلك باتخاذ عدة وسائل وتدابير مختلفة". (كحيلي، 2014، صفحة 19)

كما تعرف بأنها "هي الطريقة الأبسط للدخول إلى السوق الخارجي، حيث أن الشركة قد تقدر بشكل غير فعال الفرائض من حين إلى آخر، وقد تقوم الشركة بعمل تعهدات فعالة للتوسع في التصديرات إلى الأسواق الخاصة وفي كلتا الحالتين تقوم الشركة بتصنيع كل منجاتها في بلدها الأم". (الصميدعي، 2004، صفحة 289)

نستنتج من التعريفين السابقين، أن استراتيجية التصدير هي النمط أو الأسلوب الذي تتبعه السلطات في تحريك مجالات التنمية الاقتصادية عن طريق رسم الخطوط العريضة للسياسة التنموية في انتقال الاقتصاد الوطني من حالة الركود إلى حالة النمو.

ثانياً-أنواع إستراتيجية التصدير:

تتمثل أنواع استراتيجيات التصدير فيما يلي: (ابزام، 2001، صفحة 16)

أ- إستراتيجية النمو المعتمدة على المنتج: تسعى المؤسسة في هذه الحالة لتحقيق هدف اختراق عدد كبير من الأسواق بمنتج واحد ويتم من خلال:

- القيام بتحديد منتج أساسي للمؤسسة؛
- القيام بتسويق المنتج في السوق المحلية وتعميمه وطنياً ثم دولياً؛
- تكييف المنتج حسب متطلبات الأسواق الخارجية، حيث تقوم المؤسسة المصدرة بدراسة ومعرفة أذواق كل سوق خارجي تريد الدخول إليه؛
- القيام بتعديل المنتج وتنميته بالطرق التقنية.

ج- إستراتيجية النمو المعتمدة على الأسواق: يجب على المؤسسة في هذه الإستراتيجية القيام بمراقبة سوق معينة من حيث المنتج المعروض فيها والذي يكون من نفس النوع الخاص بالمؤسسة وكذلك تعمل على مراقبة سعره وكمياته.

الفرع الثاني: توفير البيئة المناسبة لإستراتيجية التصدير

إن وجود بيئة صالحة لتطوير عمليات التصدير تسمح بتكوين إستراتيجية واضحة لتنمية الصادرات في المؤسسات، ونعتقد أن هذه البيئة تتطلب القيام بالخطوات التالية: (عماري، 2011، صفحة 169)

أولاً- في مجال التخطيط للتصدير:

وضع إستراتيجية التصدير تستند على أن التصدير هو أحد العناصر الرئيسية لإستراتيجية التنمية في المستقبل، تحدد فيها السلع المستهدف تصديرها، والسلع المراد تصنيعها بغرض التصدير للأسواق المستهدفة والتوجه إلى الاندماج في الاقتصاد العالمي وسلاسل القيمة من خلال توريد وتوفير منتجات وسيطة متخصصة بدلاً من المنتجات النهائية حيث المنافسة الشديدة وغير المتوازنة.

ثانياً- في مجال منظومة التصدير:

إنشاء مراكز لتنمية الصادرات، كهيئة مستقلة ذاتية التمويل تقدم خدماتها للمؤسسات المصدرة، وتوفر المعلومات الكافية حول فرص التصدير، وآليات عمل الأسواق العالمية والتغيرات المستمرة في إحتياجات وتفضيلات المستهلكين.

ثالثاً- في مجال الترويج للتصدير:

الاهتمام بموضوع الممثلين الخارجيين وتوجيه جهود البعثات الدبلوماسية في الخارج نحو ترويج الصادرات الوطنية.

رابعاً- في مجال البيئة التمكينية للتصدير:

في هذا المجال يجب على المؤسسة أن توفر مايلي:

- تشجيع مؤسسات ضمان الصادرات من المنتجات المحلية ذات القيمة المضافة العالية؛
- تبسيط إجراءات شهادة المطابقة الصادرة من الهيئة للبضائع التصديرية، وتعزيز قدرات هيئة المواصفات المنحشهادات المطابقة عند تصدير السلع تسهيلاً لدخولها إلى الأسواق الخارجية؛
- تشجيع قيام مؤسسات نقل وشحن كبيرة ذات خدمات عالية لعمليات التصدير.

تحدد إتفاقية المنافسة الإغراقية، وتضع المعايير اللازمة لتحديد الضرر وإجراءات مكافحته والعمل على إنمائه في جميع الأحوال خلال خمس سنوات من تطبيق أحكام المنظمة العالمية للتجارة. ولقد أعطى الاتفاق للدول النامية معاملة تفضيلية في مجال مكافحة الإغراق نظراً لظروفها الاقتصادية.

المطلب الثالث: آليات ترقية الصادرات

قد أصبح التصدير من بين أهم أولويات الدول لما له من أهمية كبرى في التنمية الاقتصادية. فهناك العديد من السياسات الاقتصادية التي تلجأ إليها الدول لدفع عجلة التنمية بصفة عامة وتنمية الصادرات بصفة خاصة، وسنعرض في هذا الجانب مجموعة من الوسائل والأدوات التي يجب تفعيلها لتنمية الصادرات وأهمها تخفيض قيمة العملة، كذلك تمويل الصادرات، وأخيراً تأمين وائتمان الصادرات.

الفرع الأول: تخفيض قيمة العملة وأثره على الصادرات

تعد سياسات تخفيض قيمة العملة من بين أكثر السياسات الاقتصادية أهمية، والتي تؤثر على تنمية الصادرات في الدولة، حيث أن لها تأثير كبير لا تقل أهمية عن تأثيرات السياسات الاقتصادية الأخرى.

أولاً-تعريف تخفيض قيمة العملة:

تخفيض سعر صرف العملة يقصد به "كل إنخفاض في ثمن الوحدة النقدية، مقوماً بالوحدات الأجنبية تقرره أو ترضى به الدولة فيرتب عن هذه العملة تغير المركز النسبي للأسعار المحلية، والأسعار الأجنبية، فترتفع هذه الأخيرة مقومة بالعملة الوطنية، فتتخفف الأسعار المحلية مقومة بالعملة الأجنبية، وعلى هذا يعتبر تخفيض سعر الصرف إجراء اسعرياً". (قدي، 2005، صفحة 133)

ثانياً- الأسباب الداعية إلى تخفيض الصرف:

هناك عدة أسباب تجعل الدول تلجأ إلى تخفيض قيمة عملتها الوطنية ومن أهمها ما يلي:

- " علاج أو تحسين مركز ميزان المدفوعات، على اعتبار أن التخفيض يشجع التصدير ويقيد الإستيراد، كما يجد من تصدير رؤوس الأموال إلى الخارج ويحث على إعادتها؛
- زيادة دخول المنتجين الحاليين خاصة الذين تدهورت أسعار منتجاتهم في الأسواق العالمية، على اعتبار أن تخفيض سعر الصرف يرفع من قيمة الصادرات المقومة بالعملة الوطنية، كما يخفف عبئ مديونيتهم.
- معالجة البطالة عن طريق تشجيع صناعات التصدير؛
- يعتبر تخفيض العملة بمثابة إجراء أولى للإنتهاج سياسة نقدية تضخمية، حيث يعتمد البنك المركزي إلى إعادة تقويم رصيده الذهبي، حتى تكون لديه الفرصة الممكنة للتوسع في الإقراض والإصدار.

ثالثاً- أثر تخفيض قيمة العملة الوطنية:

إن تخفيض قيمة العملة الوطنية، يؤثر على أسعار المنتجات الأجنبية من منظورين، المنظور المحلي والمنظور الأجنبي كما يلي:

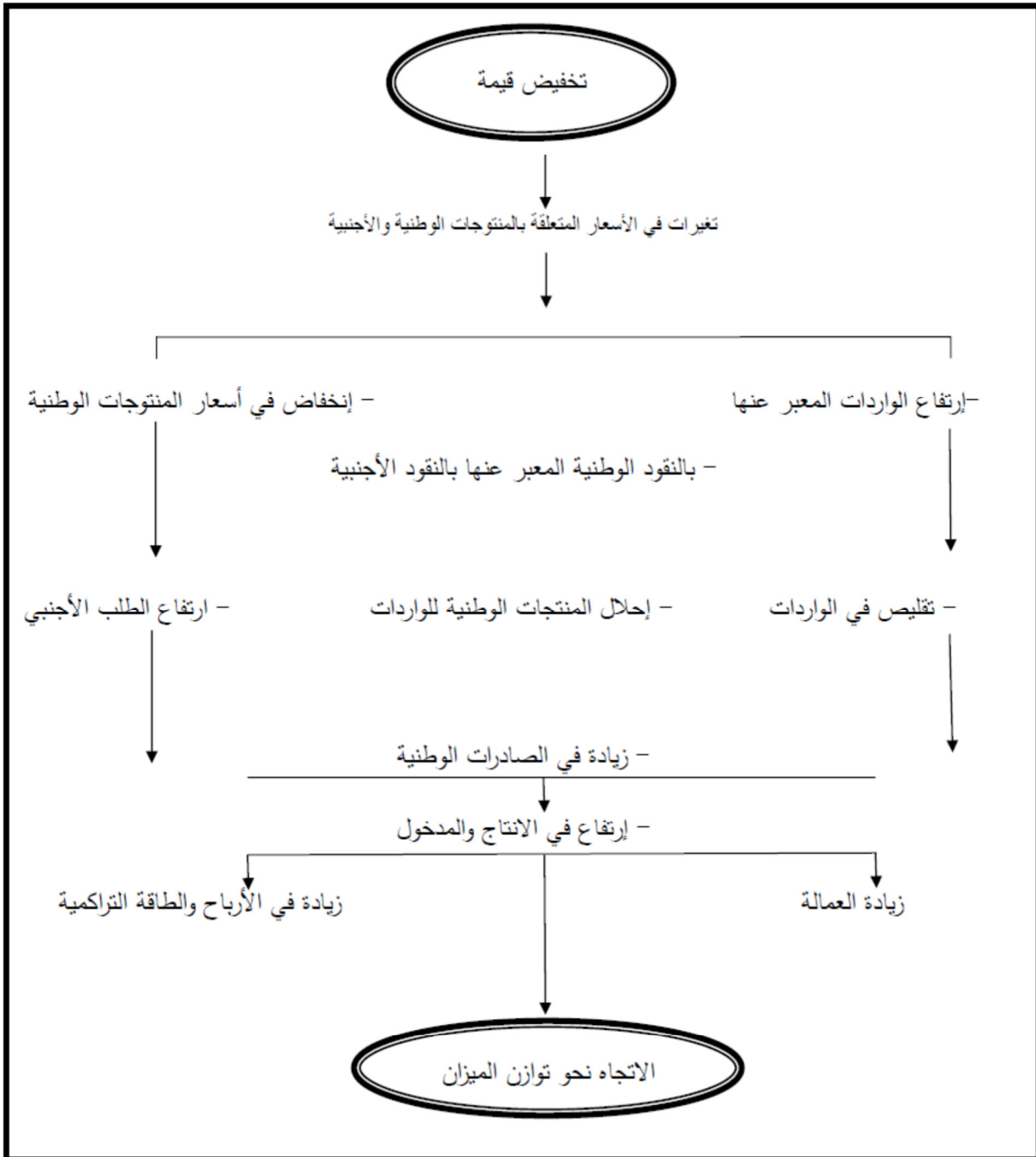
أ- من المنظور المحلي: " إن تخفيض قيمة العملة الوطنية مقابل العملات الأجنبية يؤدي إلى زيادة الطلب الخارجي على المنتجات الوطنية، وبالتالي زيادة الصادرات الوطنية، وأنه في هذه الحالة يجب أن يكون للدولة طاقات وقدرات لزيادة صادراتها. وهذا لأجل مقابلة الزيادة في الطلب الأجنبي عليها، وبالتالي فهي بذلك تساهم في عدم زيادة أسعار الصادرات، مما يسمح بنجاح سياسة التخفيض وهذا حسب درجة المرونة، أما إذا كانت السلع المصدرة تدخل في صناعتها مواد مستوردة، فإن ذلك قد ينقص من فعالية التخفيض، كون أن هذه المواد المستوردة قد تزيد من تكلفة هذه السلع وبالتالي في أسعارها". (بربري، 2004-2005، صفحة 80)

ب- من المنظور الأجنبي: ارتفاع أسعار السلع والخدمات الأجنبية المستوردة يؤدي إلى نقص الطلب الوطني على هذه السلع والخدمات، وبالتالي تقليص الواردات وتحسن في الميزان التجاري، وفي هذه الحالة نجد أن الطلب الأجنبي على الصادرات له علاقة مباشرة بالأسعار، وبالتالي على استقرارها وعلى فعالية التخفيض فإذا كان الطلب الأجنبي عديم المرونة فإنه لا تكون هناك زيادة في الصادرات رغم انخفاض أسعارها بالعملة الأجنبية، أما إذا كانت المرونة غير منعدمة فإن نسبة النجاح تتوقف على نسبة تغير الأسعار مقارنة بنسبة التخفيض.

وقد تستخدم سياسة التخفيض على نطاق واسع لتشجيع الصادرات، وتتضمنها في العادة برامج التصحيح الهيكلي المدعومة من قبل صندوق النقد الدولي. (قدي، 2005، صفحة 134)

من خلال الشكل رقم (2) يتضح أكثر هذا الأثر، حيث أن سياسة تخفيض قيمة العملة تجعل من أسعار الصادرات تنخفض من المنظور الأجنبي، وبالتالي فإن الطلب الأجنبي على المنتجات المحلية يرتفع، مما يستوجب إحلال المنتجات الوطنية للواردات والزيادة في الصادرات الوطنية، وهنا يظهر الوجه الإيجابي لسياسة تخفيض العملة على الصادرات .

الشكل رقم (02) السلسلة المنطقية لتخفيض قيمة العملة

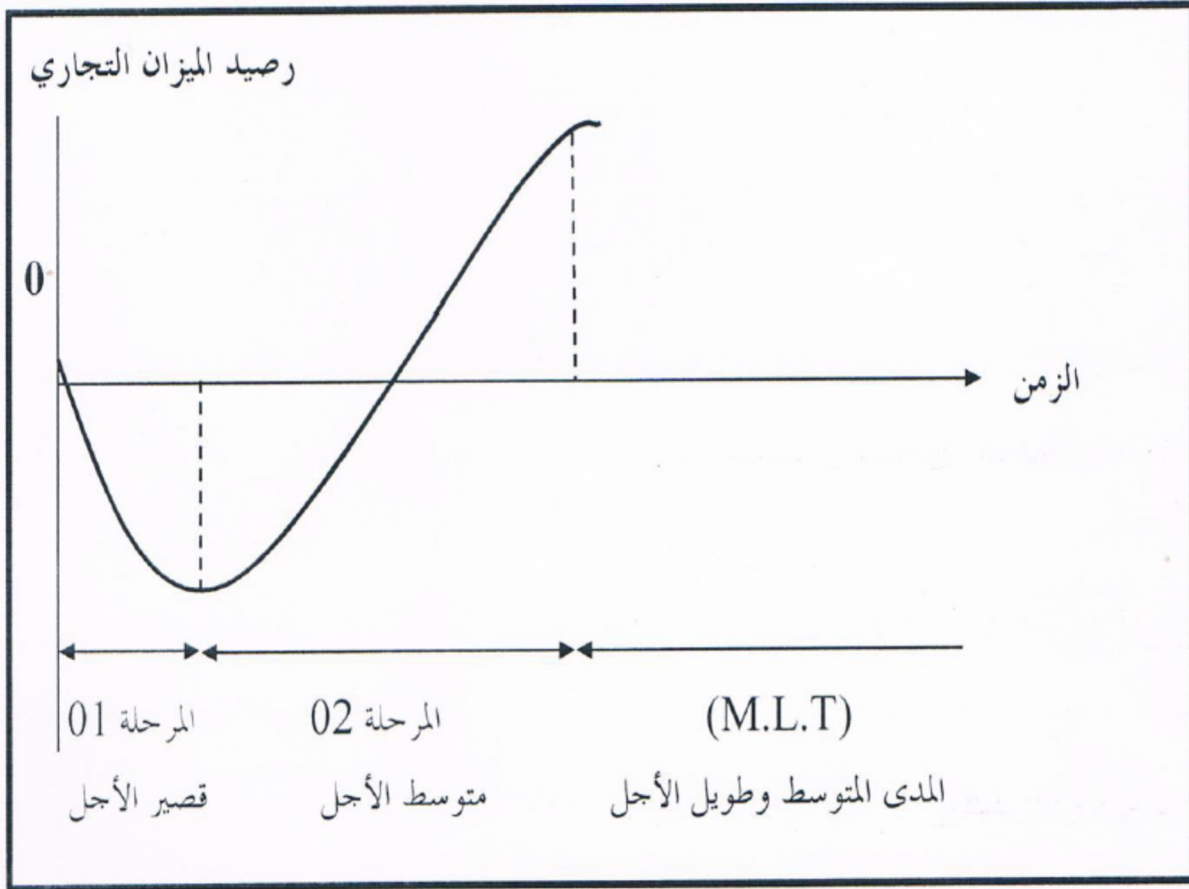


المصدر: (بوعشة، 1999، صفحة 87)

رابعاً-سليبات وإيجابيات سياسة تخفيض العملة على الاقتصاد المحلي:

إن لكل سياسة اقتصادية سلبية كما لها إيجابيات، فقد تلجأ الدولة إلى تحقيق تخفيض قيمة العملة من أجل تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات، لكن عادة ما تتعرض هذه السياسة لمخاطر كثيرة خاصة في الدول النامية والتي تتمثل في ضعف المرونة السعرية للصادرات والواردات، وقد يحدث تدهور شديد في معدل التبادل نتيجة تخفيض قيمة العملة، لذا وجب على هذه الدول اتخاذ الإجراءات الكفيلة باستعادة التوازن في ميزان المدفوعات. والمنحنى يوضح أثر هذا التخفيض.

الشكل رقم (3): آثار تخفيض العملة على الميزان التجاري



المصدر: (حسني، 1987، صفحة 80)

ما يمكن ملاحظته من خلال المنحنى أن أثر التخفيض يكون في مرحلتين، الأولى قصيرة الأجل (أقل من سنة)، ويكون للتخفيض فيها أثر سلبي، حيث يزيد من حدة العجز التجاري لأن أسعار الواردات المقومة بالعملة الوطنية تزداد بسرعة بينما تبقى أسعار الصادرات ثابتة، بالإضافة إلى أن المتعاملين لا يزالون في فترة العقود تحت التنفيذ، حيث تتأثر قيم الصادرات والواردات بالعملة التي اتفق على التسوية بها.

وهنا بعض السلبيات التي يمكن أن ينجر عنها تطبيق هذه السياسة: (بربري، 2004-2005، صفحة 88)

- قد تساهم هذه السياسة في إضعاف قدرة البلد على توجيه سلعه نحو التصدير نتيجة لانخفاض تنافسية صادرات

الدولة في الأسواق العالمية؛

- لجوء المقيمين إلى ادخار عملات أجنبية بدل المحلية وميوهم إلى الاستهلاك نظراً إلى ضعف الثقة في العملة المحلية؛

- انخفاض معدل الادخار الوطني، مما يؤثر بشكل سلبي على إمكانية تمويل المشاريع التنموية؛

- عادة ما يؤدي التخفيض لزيادة عبء المديونية الدولية المعبر عنه بالعملة المحلية؛

- كذلك بالنسبة للأفراد فإن الآثار تكون سلبية، وتؤدي إلى انخفاض القدرة الشرائية للأسرة، وبالتالي النقص في الطلب الفعال، وتحملها الفئات الاجتماعية ضعيفة الدخل.

أما المرحلة الثانية، وتظهر في متوسطة الأجل (ما بين سنة وأربع سنوات)، ويكون للتخفيض فيها آثار إيجابية على الميزان التجاري، حيث يصبح البلد يستورد السلع الأجنبية التي أصبح سعرها مرتفعاً بكميات أقل، هذا من جهة ومن جهة الثانية، ترتفع صادراته كون أن أسعارها بالعملة الأجنبية أصبحت منخفضة. (بوعشة، 1999، صفحة 90)

الفرع الثاني: تمويل الصادرات

إن لسياسة تمويل الصادرات أهمية ومكانة مرموقة في مختلف المجالات والأنشطة الاقتصادية، حيث تزداد أهميتها مع مرور الزمن خاصة مع التطورات التي تطرأ على الاقتصاديات الوطنية والدولية وكذا التحويلات العميقة التي يعيشها المحيط الاقتصادي الحديث، وذلك من خلال تجميع الأموال من مصادرها المختلفة وتوجيهها نحو أفضل الاستعمالات الممكنة.

أولاً-تعريف التمويل:

يمكن تعريفه على أنه منح الموارد المالية اللازمة؛ سواء كانت دائمة أو مؤقتة لإنجاز المشاريع سواء كانت استثمارية أو من أجل الاستغلال، حيث أن " النظرة التقليدية للتمويل هي الحصول على الأموال واستخدامها لتشغيل أو تطوير المشاريع والتي تتركز أساساً على تحديد أفضل مصدر للحصول على أموال من عدة مصادر متاحة. ففي الاقتصاد المعاصر أصبح التمويل يشكل أحد المقومات الأساسية لتطوير القوى المنتجة، وتوسيعها وتدعيم رأس المال خاصة لحظة تمويل رأس المال المنتج"، (كتوش و قورين، 2006، صفحة 01) فهو يلعب إذن دوراً هاماً في إشباع الاحتياجات التمويلية للمنشآت الاقتصادية.

ثانياً-مصادر التمويل:

عملية التمويل تعني التغطية الكاملة لمشروع معين سواء من الداخل أو من الخارج، لأي مؤسسة أو شركة في التجارة الدولية (أي تمويل المشاريع العمليات التصدير والاستيراد). وقد يكون التمويل بعدة طرق والتي يمكن تصنيفها إما داخلي، أي تمويل المؤسسة مشاريعها بنفسها أو خارجي المتمثل في اللجوء للإقراض، وفي هذا الصدد نقسم التمويل إلى تمويل مصدره السوق والمؤسسات المالية الداخلية، وتمويل مصدره السوق المالية والهيئات المالية الدولية.

أ- التمويل المحلي (الداخلي): يعتمد مثل هذا النوع من التمويل على المؤسسات المالية والأسواق المالية المحلية، وهو يضم المصادر المباشرة وغير المباشرة المحلية (قروض بمختلف أنواعها، أوراق مالية وتجارية بمختلف أنواعها... الخ)، وهذا النوع من التمويل يخدم قطاع المؤسسات الاقتصادية أكثر من الهيئات الحكومية". (كتوش و قورين، 2006، صفحة 02)

ب- التمويل الدولي (الخارجي): يعتمد هذا التمويل بالدرجة الأولى على الأسواق المالية الدولية مثل: البورصات، والهيئات المالية الدولية أو الإقليمية مثل: صندوق النقد الدولي أو البنك العالمي للإنشاء والتعمير. وبعض المؤسسات الإقليمية، بالإضافة إلى البرامج التمويلية الدولية التي تكون في الشكل إعانات أو إستثمارات مثل ما هو الحال بالنسبة لبرنامج ميديا الذي أطلقه الإتحاد الأوروبي في إطار الشراكة الأورو-متوسطية.

ثالثاً-أنواع تمويل الصادرات:

يمكن توفير التمويل اللازم للعملية التصديرية من خلال العديد من الأدوات، والآليات في ضوء الإطار الذي تحدده عناصره هي:

- تمويل ما قبل الشحن؛
- تمويل أثناء وما بعد الشحن؛
- ائتمان المشتري الأجنبي؛
- تمويل المشروعات الاستثمارية ذات التوجه التصديري.

أ- تمويل ما قبل الشحن: يقدم هذا النوع من التمويل إلى المنتج (المصدر)، رأس المال العامل بين وقت استلام طلب التوريد ووقت الشحن ولهذا سمي بتمويل ما قبل الشحن، فهو " يعني قيام المصدر بتدبير الأموال اللازمة له لكي يتابع باستمرار إنتاجه سواء كان إنتاجاً زراعياً أو صناعياً، وعادة ما تقدم هذه الأموال كنسبة مئوية من قيمة عقود البيع أو صفقات التصدير المتعاقد عليها". (بلقلة، 2008-2009، صفحة 105)

ب- تمويل أثناء وما بعد الشحن: يكون هذا النوع في الأغلب قصير الأجل (سنة أشهر)، و "يعد التمويل قصير الأجل للصادرات من أهم صور تمويل ما بعد الشحن في الدول المصدرة للسلع الاستهلاكية حيث تباع هذه السلع على أساس الائتمان قصير الأجل". (شعبان، 2005، صفحة 155) وقد تقوم فكرة هذا التمويل بأن يقوم المصرف بتقديم الائتمان للمصدرين. ممن اتفقوا على السماح بالدفع الآجل لعملائهم، إلا أنهم يرغبون في الحصول على مستحقاتهم بمجرد قيامهم بشحن السلع، أي تنفيذ العقد، ويقوم المشتري بأخذ كمبيالات ويقوم المصرف المصدر بشرائها وخصمها وتسليم الحويلة للمصدر ثم يقوم باستيراد المدفوعات من المشتري عند استحقاق الإدارة"، (زوبع و الدقن، 1999، صفحة 13) ويتميز بعدم الرجوع على المصدر ويكون التمويل بسعر فائدة بسيطة، وكذلك يتفادى المخاطر السياسية ومخاطر الائتمان نظراً لضماتها من قبل مصرف آخر أو مؤسسة مالية متخصصة في الضمان.

ت- ائتمان المشتري الأجنبي: يتم تقديمه للمستورد الأجنبي من خلال مصرف أو مؤسسة مالية في بلد المصدر؛ بحيث يحصل المصدر على حصيلته مباشرة؛ وبمجرد تقديم مستندات الشحن من خلال الخصم على التسهيل الائتمانية الممنوح للمشتري الأجنبي، وبالإضافة إلى عقد القرض مع المستورد يقوم المصرف بوضع حد ائتماني لمصرف المستورد.

ويعتبر هذا أفضل أنواع التمويل لتشجيع الصادرات، خاصة في الدول النامية التي تعاني من مشكلات السداد، وعدم توافر النقد الأجنبي، وتلائم تمويل السلع الرأسمالية الاستهلاكية المعمرة.

ث- تمويل المشروعات الاستثمارية ذات التوجه التصديري: يمكن إقامة المشروعات ذات التوجه التصديري من خلال قروض مصرفية متوسطة وطويلة الأجل غالباً مقابل رهن الأصول، وهناك بعض أدوات التمويل متوسطة الأجل مثل:

1- سندات التصدير: هي سندات طويلة الأجل لدعم الأنشطة التصديرية، بما فيها التسويق وتطوير المنتجات وإقامة فروع أجنبية أو مكاتب تسويقية.

2- التأجير التمويلي: "يمثل أحد أشكال تمويل الاستثمارات أو ما يمكن أن يطلق عليه التمويل غير المباشر للصادرات، وتنتج هذه الآلية إمكانية تأجير أدوات الإنتاج، خاصة فيما يتعلق بالسلع الرأس مالية الضخمة". (زوبع و الدقن، 1999، صفحة 35) فهو إذن يسمح بتأجير السلع الرأس مالية، بحيث يقوم المصدر بتوجيه رأس ماله للإنتاج، وبالتالي توفير المعدات والمركبات اللازمة لنشاط التصدير، وهذا النوع يزداد استخدامه في الدول النامية.

الفرع الثالث: تأمين ضمان وائتمان الصادرات

تواجه المؤسسات المصدرة عددا من المخاطر، منها ما يتعلق مباشرة بالمشتري الأجنبي، ومنها ما يتعلق بالأوضاع السائدة في البلد المستورد، ومن شأن هذه المخاطر أن تسبب خسائر مالية للمصدر، ومن أجل حماية المصدرين من مثل هذه المخاطر؛ فقد تم تأسيس شركات ومؤسسات أوكلت إليها عملية تأمين الصادرات، والتي تمكن المصدرين من تغطية صفاقتهم اتجاه الطرف الآخر المستورد؛ وبالتالي محاسبة مخاطر التصدير وتغطية جزء كبير من المخاطر المحتملة، وذلك مقابل دفع مبلغ معين يسمى بقسط الضمان.

أولاً-تعريف ضمان وائتمان الصادرات:

يعرف ضمان الائتمان بأنه "التأمين الذي يغطي الخسائر التي تحدث بسبب تحقق أحد الأخطار، والتي تعيق سداد المشتري لقيمة البضائع المباعة إليه إلى البائع في حالة البيع الآجل". (شعبان، 2005، صفحة 331) أي ضمان تأمين الصادرات هو وسيلة تسمح للدائن بدفع أقساط لهيئة التأمين من أجل تغطية الأخطار الناجمة عن عدم تسديد الديون العجز المدين مثلا.

" وتتلخص عملية تأمين ائتمان التصدير في قيام المصدر على تحصيل قيمة الصادرات، عند إستحقاق الائتمان الممنوح أثناء عملية التصدير، وذلك من خلال فتح اعتماد لتحصيل قيمة الصادرات على أن يتولى المصدر دفع أقساط التأمين إلى الطرف القائم بعملية التأمين". (زوبع و الدقن، 1999، صفحة 87)

ثانياً-آليات تأمين الصادرات:

سوف نتطرق لأهم ضمان ائتماني للصادرات هو وثيقة الضمان، حيث تعرف على أنها عقد بين طرفين أحدهما المؤمن والأخر المؤمن له، تحتوي هذه الوثيقة على القواعد العامة والخاصة التي تنظم العلاقة بينهما وتتفرع حسب طبيعة وموضوع ومدة العقد. وتنقسم وثيقة الضمان إلى نوعان هما:

أ- **وثيقة الضمان الشاملة:** تعد أقدم وثيقة تستخدمها برامج الضمان وأوسعها إستخداما، "حيث ظلت معظم برامج التأمين تصدر فقط وثيقة الضمان الشامل، والتي تغطي كل من الأخطار التجارية والأخطار السياسية) (قدي و سعيدي، صفحة 07) وتكون وثيقة التأمين الشاملة قصيرة الأجل، حيث لا تتعدى مدتها السنة، ويكون فيها التأمين على رقما لأعمال كلي (كامل المبلغ) وهذا ما جعلها تتميز بالشمولية.

ب- وثيقة الضمان المحددة: تقوم وثيقة الضمان المحددة بتغطية الأخطار التجارية والأخطار السياسية مثلها مثلوثيقة الضمان الشاملة، و"تحتوي هذه الوثيقة على الصفقات ذات المبالغ المرتفعة والأخطار فيها كثيرة الوقوع". وتكون هذه الوثيقة لمدة طويلة الأجل قد تفوق الثلاث سنوات، أما معدل التغطية فقد يكون فيها 50%. (Hassan, p. 102)

ثالثاً-المخاطر التي يغطيها الضمان:

تتضمن المخاطر التجارية وغير التجارية:

أ-المخاطر التجارية: وتتمثل في الآتي:

- التعسر القانوني للمشتري أو الكفيل من القطاع الخاص، ويتمثل ذلك في عدم قدرة المشتري أو الكفيل على الوفاء بالتزاماته، ويكون ذلك ناتجاً عن قوانين الإفلاس أو التسوية القضائية للشركات التي تمر بأزمات اقتصادية؛
- التعسر الفعلي للمشتري أو الكفيل من القطاع الخاص، وينتج عن وضع يجعل الشركة تستنتج بأن التسديد ولو الجزئي من المبلغ المضمون غير منتظر"؛ (قدي و سعدي ، صفحة 03)
- عدم وفاء المشتري أو الكفيل من القطاع الخاص، ويتم التأكد من ذلك عند مرور 6 أشهر من تاريخ استحقاق المبلغ المضمون دون القيام بتسديده.

ب-المخاطر غير التجارية (السياسية):

وهي المخاطر التي تكون خارج الأطر الاقتصادية والتجارية ونذكر منها:

- الحروب الأهلية أو الخارجية، الاضطرابات، الثورات أو أعمال العنف التي تقع في بلد المشتري؛
- التوقف عن الدفع بقرار من السلطات الإدارية لبلد إقامة المشتري؛
- عدم تحويل المبالغ المودعة بالعملة المحلية نتيجة إجراءات تشريعية أو إدارية في بلد إقامة المشتري؛
- الكوارث الطبيعية التي تقع في بلد إقامة المشتري.

رابعاً-إيجابيات ائتمان الصادرات:

هناك عدة إيجابيات السياسة ضمان الصادرات، كلها تسعى من أجل تسهيل وتشجيع الصادرات ومن أهمها نجد:

- أ- **الوقاية المسبقة من مخاطر عدم الدفع:** حيث يقوم المستورد بطلب كفالة من أجل حماية نفسه من مختلفالمخاطر، التي يمكن أن يتعرض لها أثناء إتمام الصفقة، سواء قبل أو بعد الحصول على البضاعة.
- ب- **توفير ضمانات التعويض عن الخسارة:** توفير الضمانات يعتبر من أساسيات المعاملات الدولية، لأنها تمثل الحماية من الأخطار السياسية والأخطار التجارية، سواء كانت في مرحلة ما قبل إمضاء العقد التجاري النهائيالمزم للمتعهد بإتمام الصفقة، أو ما بعد إمضائه لعدم قدرته على تجهيز الطلبية في تواريخها المحددة وإنجازها.
- ت- **زيادة قدرة المصدر على المنافسة:** توفير شروط أفضل في مجال المنافسة مع المنتجات المثيلة في الأسواق الدولية من خلال تقديم شروط دفع ميسرة للمشتري، لأن المؤسسات المؤمنة هي أبعد ما تكون من الإفلاس لأن تعويض الخسائر عند

حدوث الكوارث، يحمي المؤمن من الخطر بتحويله إلى شركة التأمين بمقابل ذلك تدفع المؤسسات المصدرة أقساط لشركة التأمين.

ج- تسهيل الحصول على تمويل للصادرات: تيسير حصول المصدر على تمويل لنشاطه بشروط معقولة، مع حمايته من الرجوع عليه في حالة عدم الحصول الممول على مستحقاته من المستورد.

ح- التعامل مع أسواق جديدة وزبائن جدد: إن ضمان الصادرات يفتح المجال للمصدر في التعامل بحرية ودون مخاطر، كذلك يفتح المجال أمام زبائن جدد وهذا مع توفر الضمان اللازم لمواجهة الخطر الناجم عن عملية التصدير. (الكواز، 2008، صفحة 03)

خلاصة الفصل

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

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

الفصل الثاني

مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات

خارج قطاع المحروقات في الجزائر

خلال الفترة (2011-2021)

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

تمهيد

أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تشكل قطاعا محوريا في الاقتصاد الجزائري، مما يستدعي العمل على ترقية ودعم هذه المؤسسات ورفع من قدرتها على التنافسية لمواجهة تحديات المنافسة العالمية وتجاوز الأحادية في التصدير، حيث هيمن فيها قطاع المحروقات على أكثر من 94% من الحجم الإجمالي للصادرات، مما جعل الاقتصاد الوطني يتأثر بتقلبات أسعار النفط في الأسواق الدولية له، ويتعرض للصددمات النفطية على غرار ما حدث في سنتي 2009 و 2014، أين تراجعت أسعار النفط بشكل كبير، وتسببت في انخفاض الصادرات وحدوث عجز في التوازنات الخارجية والداخلية.

إن تجدد الصدمات النفطية يستدعي من السلطات انتعاج إستراتيجية لترقية الصادرات خارج قطاع النفط في إطار إصلاحات شاملة وهيكلية الاقتصاد الوطني من خلال طرح جملة من الحوافز تصب جلة في تحفيز المؤسسات الوطنية ورفع قدرتها نحو اختراق الأسواق الدولية خاصة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

يعد الاهتمام بإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على قائمة أوليات الحكومة الجزائرية ضمن مخطط النمو الاقتصادي، نظرا لأهميتها الاقتصادية والاجتماعية في آن واحد. لكن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لازال يعاني من العديد من العقبات والتحديات التي تحول دون قدرة الأعوان الاقتصاديين لتفعيل دور هذا القطاع في التنمية الاقتصادية. من خلال هذا المبحث سنحاول التطرق إلى تحليل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعتمادا على نشرات المعلومات الإحصائية من المواقع الرسمية للهيئات الحكومية الجزائرية .

المطلب الأول: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

الفرع الأول: التوزيع على حسب الحجم

خلال السداسي الأول من عام 2020 ، توزعت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما بين 97.57٪ مؤسسة صغيرة جدا (قوة عاملة أقل من 10 موظفين) ، أي 35267 مؤسسة صغيرة جدا (TPE) و التي تظل مهيمنة بقوة في النسيج الاقتصادي ، تليها المؤسسات الصغيرة (PE) بنسبة 2.19٪ والمؤسسات المتوسطة (ME) بنسبة 0.24٪.

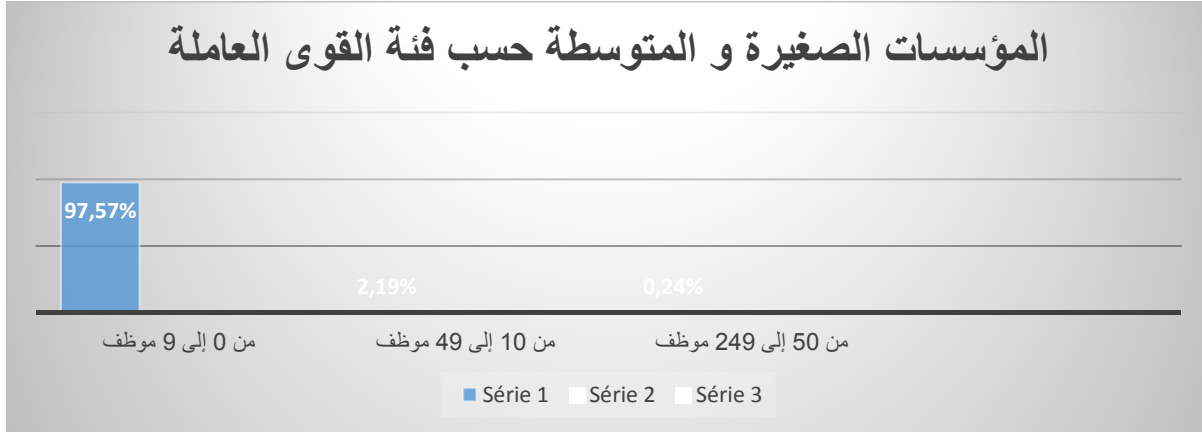
الجدول رقم (03): تصنيف الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تم إنشاؤها

التراكم خلال السداسي الأول لسنة 2021	السداسي الأول لسنة 2021				سنة 2020	مجالات الأنشطة
	مجموع (م ص م) من 0 إلى 250 موظف	من 50 إلى 249 موظف	من 10 إلى 49 موظف	من 0 إلى 9 موظفين		
7909	219	1-	10	210	7690	الزراعة
3199	84	1	9	74	3115	المحروقات، الطاقة و المناجم
197937	3973	34	327	3612	193964	أشغال البناء ، الأشغال العمومية و الري
108762	2641	28	115	2498	106121	الصناعات التحويلية
651225	19766	26	331	19409	631459	الخدمات و المهن الحرة
298188	9464	-	-	9464	288724	الحرفيين
1267220	36147	88	792	35267	1231073	المجموع
	100.00	0.24	2.19	97.57		النسبة (٪)

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على نشرة المعلومات الإحصائية لوزارة الصناعة والمناجم رقم 39، ص: 8.

الشكل رقم (04): تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب فئة القوى العاملة



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول السابق.

من خلال الجدول رقم (04) يتبين لنا أن عدد المؤسسات الصغيرة والمؤسسات المتوسطة ضئيل جدا إذ يقدر عددها ب: 792 و 88 على التوالي مقارنة بعدد المؤسسات الصغيرة جدا التي بلغ عددها 35267 مؤسسة.

فمن خلال الجدول كذلك يتضح لنا أن المؤسسات المصغرة تمثل النسبة الكبيرة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويمكننا تفسير سببه بأن المؤسسات المصغرة هي الأسهل للتأسيس مقارنة بالمؤسسات الأخرى، بالإضافة إلى أن الأفراد يفضلونها لسهولة تسييرها، ناهيك عن الامتيازات التي يستفيد منها هذا النوع من المؤسسات من تسهيلات الدولة ودعمها لها من خلال وكالة الدعم وتشغيل الشباب وصندوق المشترك للقروض المصغرة وغيرها، مما ساعد الشباب على إنشاء هذا النوع من المؤسسات.

الفرع الثاني: التوزيع على حسب الطبيعة القانونية

أولا- أشخاص معنوية:

من خلال الجدول التالي يتبين لنا أن غالبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال السداسي الأول من سنة 2021، تتوزع في قطاع الخدمات بنسبة 55,23%، وهي النسبة الأكثر مقارنة بالقطاعات الأخرى، وتليها مباشرة قطاع الأشغال العمومية بنسبة 27,89%، وبنسبة أقل قطاع الصناعات التحويلية بـ 15.32%، لتكاد تنعدم في قطاعي الفلاحة والطاقة والمناجم بنسب على التوالي: 1.11% و 0.45%.

ترجع سيطرة قطاع الخدمات على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لتوفر الإمكانيات التي يقتضيها قطاع الخدمات فهي في المتناول ويمكن توفيرها، بالإضافة إلى سهولة إجراءات تأسيس هذا النوع من النشاطات. بالإضافة إلى سهولة التمويل الجماعي لها حيث تسمح لكل فرد من أفرادها باستثمار مبلغ مالي مع أعضاء آخرين بهدف تمويل هذه المشاريع دون الحاجة إلى اللجوء إلى صيغ التمويل التقليدية مثل البنوك، بالإضافة إلى الربح السريع الذي يحققه قطاع الخدمات. بينما نلاحظ تراجع في القطاع الصناعي

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات
في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

الجدول رقم (04): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الطبيعة المعنوية حسب قطاع النشاط.

الحصة (%)	المجموع	(م ص م) ** العامة	(م ص م) * الخاصة	مجالات الأنشطة
1.11	7909	82	7827	الفلاحة
0.45	3199	2	3197	المحروقات، الطاقة، المناجم والخدمات ذات الصلة
27.89	197937	12	197925	أشغال البناء، الأشغال العمومية و الري
15.32	108762	73	108689	الصناعات التحويلية
55.23	391989	56	391933	الخدمات
100.00	709796	225	709571	المجموع العام

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على نشرية المعلومات الإحصائية لوزارة الصناعة والمناجم رقم 39، ص 9.

*source CNAS ** source ECOFIE

(م ص م): رمز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ثانيا-أشخاص طبيعية:

بالنسبة للفترة المعنية بالدراسة ، بلغ العدد الإجمالي للمؤسسات الصغيرة والمؤسسات المتوسطة ذات الخاصية الطبيعية 557 424 مؤسسة من بينها 259 236 يزاولون مهن حرة و 298188 يزاولون أنشطة حرفية (انظر الجدول رقم 3).

أ- مجال المهن الحرة:

تشمل فئة المهن الحرة ، على وجه الخصوص ، الموثقين، المحامين و المحضرين والأطباء و المهندسين المعماريين و الفلاحين. و الملاحظ حسب ما هو مدرج في الجدول 4 سيطرة قطاع الفلاحة على مجمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تمارس المهن الحرة التي بلغ عددها 259 236 مؤسسة بنسبة 67.69٪ للفلاحة، يليه قطاع الصحة بنسبة 20.94٪ ثم مجال القضاء بنسبة 11.37٪.

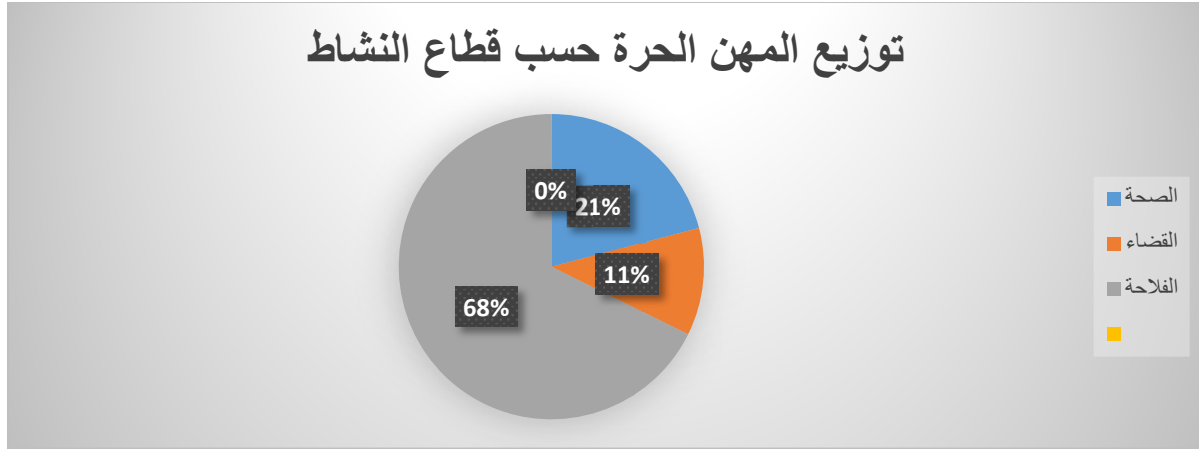
الجدول رقم(05): توزيع المهن الحرة حسب قطاع النشاط.

المجموع	الفلاحة	القضاء	الصحة	العدد بتاريخ: 2021/06/30
259236	175476	29483	54277	
100	67.69	11.37	20.94	الحصة (%)

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على نشرية المعلومات الإحصائية لوزارة الصناعة والمناجم رقم 39، ص 9.

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات
في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

الشكل رقم (05): توزيع المهن الحرة حسب قطاع النشاط.



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول السابق.

ب- مجال المهن الحرفية:

خلال السداسي الأول من عام 2021، سجلا لصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء CASNOS تطوراً في عدد المشتركين قدر بـ 9464 مشترك، وهذا ما أدى إلى ارتفاع إجمالي عدد الحرفيين اعتباراً من 2021/06/30 إلى 288188 مؤسسة صغيرة ومتوسطة.

الفرع الثالث: التوزيع على حسب الموقف القضائي وطبيعة النشاط.

أولاً- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية.

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية نسبة ضئيلة من إجمالي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث بلغ عددها 225 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خلال السداسي الأول من عام 2021 مقابل 239 مؤسسة خلال السداسي الأول من عام 2020، أي بتراجع نسبته -5.85%. ويعود هذا التراجع بشكل رئيسي إلى تغير البنية الهيكلية للقطاع العمومي.

الجدول رقم (06): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية حسب فئة القوى العاملة وقطاع النشاط

النسبة (%)	إجمالي القوى العاملة	النسبة (%)	العدد الإجمالي ل (م ص م)	من 50 إلى 249 موظف		من 10 إلى 49 موظف		من 1 إلى 9 موظف		مجالات الأنشطة
				القوى العاملة	العدد	القوى العاملة	العدد	القوى العاملة	العدد	

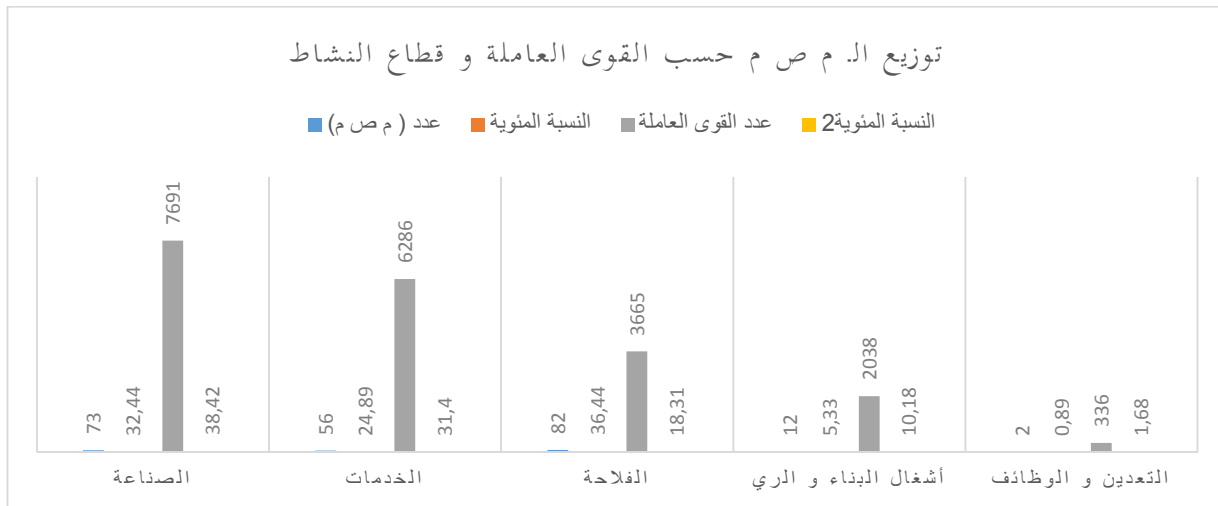
الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات
في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

38.42	7691	32.44	73	7301	55	376	14	14	4	الصناعة
31.40	6286	24.89	56	6011	47	275	9	0	0	الخدمات
18.31	3665	36.44	82	2242	19	1352	49	71	14	الفلاحة
10.18	2038	5.33	12	2038	12	0	0	0	0	أشغال البناء، الأشغال العمومية و الري التعدين و الوظائف
1.68	336	0.89	2	336	2	0	0	0	0	المجموع
100	20016	100	225	17928	135	2003	72	85	18	

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على نشرية المعلومات الإحصائية لوزارة الصناعة والمناجم رقم 39 ص 10

(المصدر: ECOFIE)

الشكل رقم (06): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية حسب فئة القوى العاملة وقطاع النشاط



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول السابق.

تعمل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية في جميع قطاعات الاقتصاد على المستوى الوطني ، يوضح الجدول أعلاه ظهور قطاع الفلاحة بنسبة 36.44٪ من الشركات الصغيرة والمتوسطة، يليه قطاع الصناعة (32.44٪) ثم قطاع الخدمات (24.89٪).
توظف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية الصناعية 38.42٪ من القوى العاملة في القطاع العمومي.

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

ثانيا- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة.

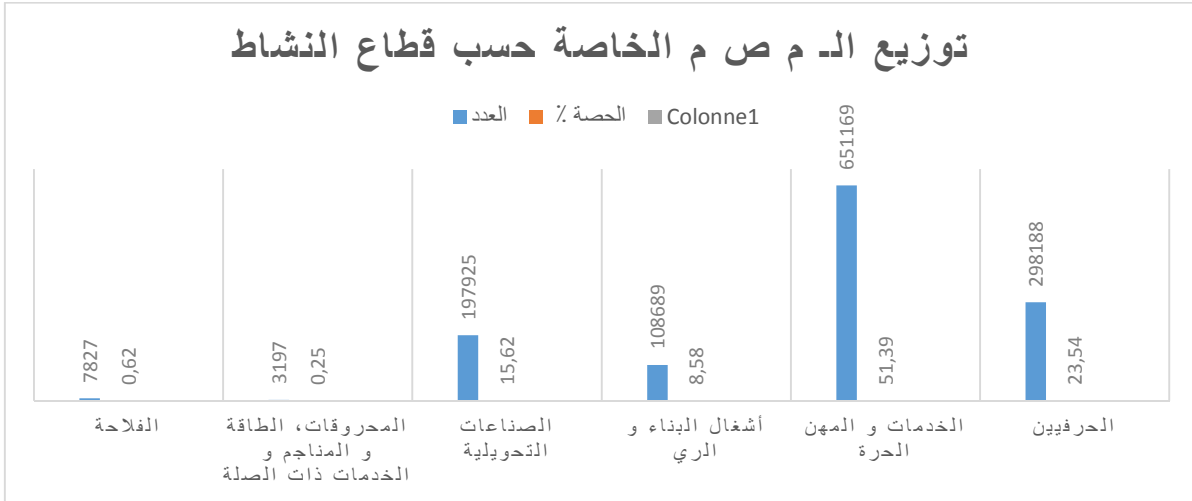
نلاحظ توجه معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة و التي بلغ عددها 1,266,995 مؤسسة مع نهاية السداسي الأول من عام 2021 إلى قطاع الخدمات (النقل) و الحرف و أشغال البناء و الأشغال العمومية و الري.
الجدول رقم (07): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط

الرقم	مجموعات الأنشطة	العدد	الحصة (%)
I	الزراعة	7 827	0.62
II	المحروقات، الطاقة، المناجم و الخدمات ذات الصلة	3 197	0.25
III	أشغال البناء، الأشغال العمومية و الري	197 925	15.62
IV	الصناعات التحويلية	108 689	8.58
V	الخدمات و المهن الحرة	651 169	51.39
VI	الحرفيين	298 188	23.54
	المجموع العام	1 266 995	100

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على نشرية المعلومات الإحصائية لوزارة الصناعة والمناجم رقم 39 ص 11.

(المصدر: CASNOS, CNAS)

الشكل رقم (07): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول السابق.

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

الفرع الرابع: التوزيع على حسب المنطقة.

حسب التوزيع المكاني للمخطط الوطني للتهيئة العمرانية (SNAT)، تتركز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الطبيعة المعنوية في منطقة الشمال بنسبة 69.58%، أما في منطقة الهضاب العليا فيتركز فيها حوالي 22.01%، والنسبة الضعيفة التمركز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بلغت 8.41% في منطقة الجنوب و الجنوب الكبير. و يعود التمركز القوي و الكبير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الطبيعة المعنوية في منطقة الشمال و الهضاب العليا، وبدرجة أقل في منطقة الجنوب و الجنوب الكبير إلى توفر المرافق والبنى التحتية والمناخ الاستثماري.

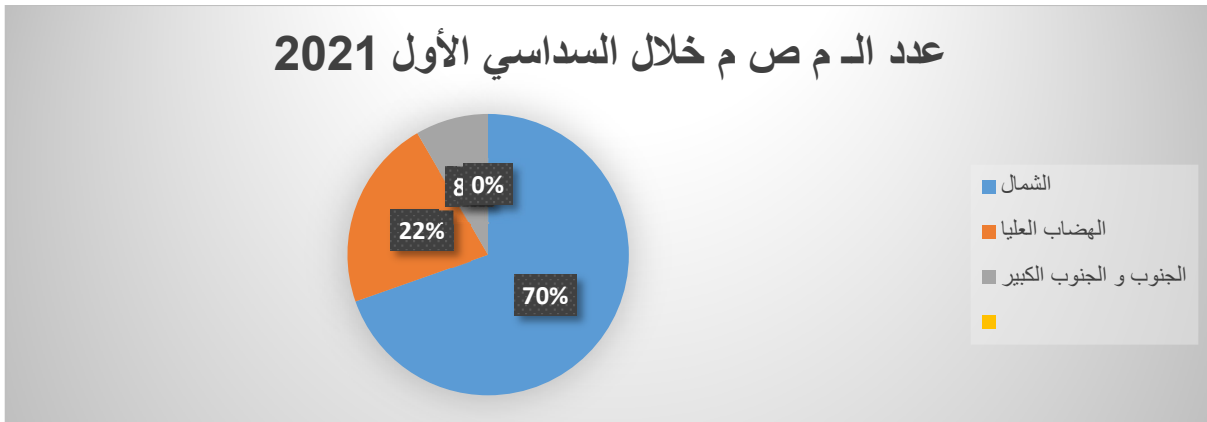
لذلك تقوم الحكومة عن طريق هيئاتها ومصالحها بدعم المناطق النائية التي تحتاج إلى مرافق وبنى تحتية ومشاريع استثمارية عن طريق منح امتيازات تشجيعية لأولئك المستثمرين ومنهم أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الجدول رقم (08): تركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة (الأشخاص المعنوية) حسب المنطقة
المصدر: (CNAS)

معدل التركيز	عدد (م ص م) خلال السداسي الأول من 2021	المنطقة
69.58	493691	الشمال
22.01	156207	الهضاب العليا
8.41	59673	الجنوب و الجنوب الكبير
100	709571	المجموع العام

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على نشرية المعلومات الإحصائية لوزارة الصناعة والمناجم رقم 39 ص 11.

الشكل رقم (08): تركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة (الأشخاص المعنوية) حسب المنطقة
المصدر: (CNAS)



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول السابق.

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

تضم منطقة الشمال أكبر قدر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث بلغت 493,691 مؤسسة صغيرة ومتوسطة ، أي ما يعادل 69.58% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلاد ، وهذا ما قد يؤثر على وظيفة التنمية المتوازنة في الجزائر التي تعتبر من الوظائف الأساسية لهذا النوع من المؤسسات ، تليها منطقة الهضاب العليا 156207 مؤسسة بنسبة 22.22 % ، وتستضيف المناطق الجنوبية و الجنوب الكبير 59,673 مؤسسة صغيرة ومتوسطة ، أي 8.41% من الإجمالي العام.

المطلب الثاني: حركية متعلقة بتعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة.

الفرع الأول: نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال السداسي الأول من عام 2021 ، إذ تم إنشاء 33758 مؤسسة صغيرة ومتوسطة جديدة، وهذا ما أدى إلى ارتفاع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة إلى 1,266,995 مؤسسة.

الجدول رقم (09): حركية متعلقة بتعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

السداسي الأول لسنة 2021	حركية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال السداسي الأول لسنة 2021				طبيعة المؤسسات الصغيرة 2020 والمتوسطة	
	نمو (1)+(2)+(3)	شطب (3)	إعادة تنشيط (2)	إنشاء (1)		
709 571	20 188	4 692	8160	16720	689 383	أشخاص معنويين
557 424	15 963	2411	1336	17038	541 461	أشخاص طبيعيين
1 266 995	36 151	7 103	9 496	33 758	1 230 844	مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على نشرية المعلومات الإحصائية لوزارة الصناعة والمناجم رقم 39، ص 14.

(CNAS / CASNOS)

من خلال الجدول نلاحظ تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة بنسبة 2,85% في السداسي الأول لسنة 2021 مقارنة مع السداسي الأول لسنة 2020 حيث تم إنشاء 36151 مؤسسة صغيرة ومتوسطة.

الفرع الثاني: إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة التي تم إنشاؤها خلال السداسي الأول من عام 2021 (33758) مؤسسة صغيرة ومتوسطة، حيث تشير المعطيات المقدمة من طرف الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي cnas إلى إنشاء 16720 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة جديدة (أشخاص معنوية) في نهاية 2021 ، بينما تشير المعطيات المقدمة من طرف الصندوق الوطني

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

للضمان الاجتماعي لغير الأجراء casnos إلى إنشاء 17038 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة (أشخاص طبيعية) خلال نفس الفترة. (وزارة الصناعة والمناجم، صفحة 15)

الفرع الثالث: إعادة تنشيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

مع نهاية السداسي الأول لسنة 2021 تم إعادة تنشيط 8160 مؤسسة صغيرة و متوسطة (أشخاص معنوية) كما هو مصرح به من طرف الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي CNAS حيث نحصى أيضا 1336 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة (أشخاص طبيعية) مصرح بها من طرف الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء CASNOS. (وزارة الصناعة والمناجم، صفحة 15)

الفرع الرابع: وفيات (شطب) المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

لقد تم شطب 7,103 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة خلال السداسي الأول لسنة 2020 منها 4,692 مؤسسة (أشخاص معنوية) و 2411 مؤسسة (أشخاص طبيعية).

الجدول رقم (10): وفيات (شطب) المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة.

المجموع	** أشخاص معنوية	* أشخاص طبيعية	أنواع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة
4 055	3 232	823	عدد حالات التوقف عن النشاط
100	79.70	20.30	الحصة (%)

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على نشرة المعلومات الإحصائية لوزارة الصناعة والمناجم رقم 39، ص: 15.
(**casnos*/cnas)

أولا: وفيات (شطب) المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة (أشخاص معنوية)

تم شطب 4,692 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة من نوع أشخاص معنوية خلال السداسي الأول لسنة 2021 ، وهذا العدد في ارتفاع مقارنة مع نهاية السداسي الأول لسنة 2020 والذي تم فيه شطب 823 مؤسسة صغيرة و متوسطة خاصة.

الجدول رقم (11) وفيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط (أشخاص معنوية)

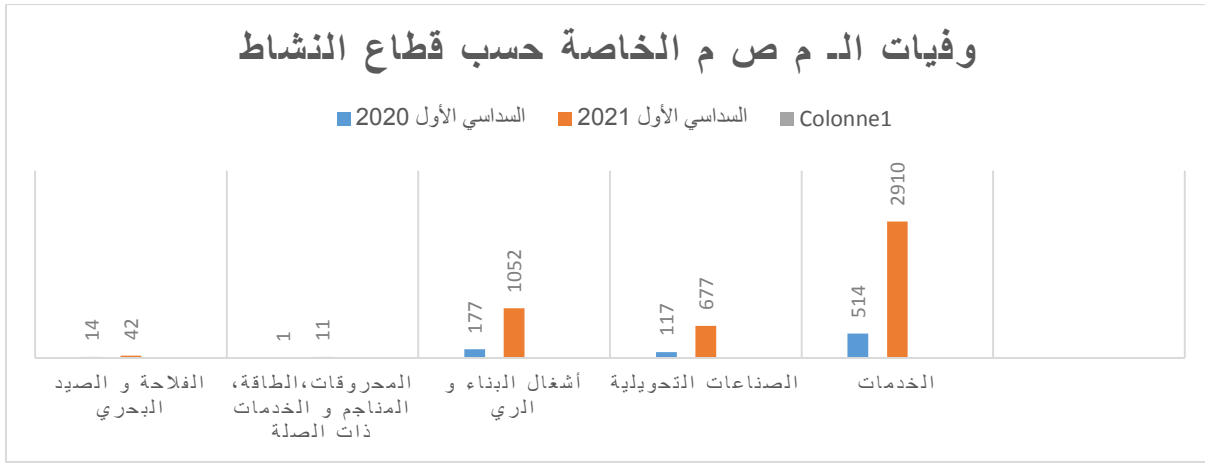
التطور بالارقام	السداسي الأول لسنة 2021	السداسي الأول لسنة 2020	مجالات الأنشطة
200	42	14	الفلاحة و الصيد البحري

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات
في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

1000	11	1	المحروقات، الطاقة، المناجم و الخدمات ذات الصلة	II
494.4	1052	177	أشغال البناء، الأشغال العمومية و الري	III
478.6	677	117		IV
466.1	2910	514	الخدمات	V
470.1	4692	823	المجموع العام	

المصدر: بالاعتماد على كشف المعلومات الإحصائية لوزارة الصناعة والمناجم، رقم 39، ص: 16. (cnas).

الشكل رقم (09) وفيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط (أشخاص معنوية)



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول السابق.

نلاحظ من خلال الشكل تطور في عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة التي تم شطبها خلال السداسي الأول من عام 2021 في كل من قطاع أشغال البناء، الأشغال العمومية و الري و يليه قطاع الصناعات التحويلية و في المرتبة الثالثة قطاع أما باقي القطاعات فتتدبر الترتيب من حيث المؤسسات المشطوبة مقارنة بنهاية السداسي الأول من عام 2020.

ثانيا: وفيات (شطب) المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة (أشخاص طبيعية)

بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة من نوع أشخاص طبيعية التي توقفت أنشطتها خلال السداسي الأول لسنة 2021 عددا وقدره 2411 مؤسسة، حيث سجل الحرفيون الرقم الأضعف من دون باقي القطاعات و قدر بـ 1110 مؤسسة (أي حوالي 45.96% من المجموع العام) و قطاع الزراعة في المرتبة الثانية بـ 1023 مؤسسة (أي حوالي 42.43% من المجموع العام).

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات
في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

الجدول رقم (12): وفيات (شطب) المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة (أشخاص طبيعية)

المجموع	الحرفيين	الفلاحة	العدالة	الصحة	
2411	1 108	1 023	57	223	عدد حالات التوقف عن النشاط
100	45.96	42.43	2.36	9.25	الحصة (%)

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على نشرية المعلومات الإحصائية لوزارة الصناعة والمناجم ، رقم 39، ص: 16.

(casnos)

الجدول رقم (13): حركية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال الفترة (2011-2021)

المجموع الكلي	المجموع الجزئي	نشاطات حرفية	أشخاص طبيعية	أشخاص معنوية	طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	
659309	44375	11379	6757	26239	إنشاء (1)	2011
	5392	/	/	5392	إعادة تنشيط (2)	
	9545	121	235	9189	شطب (3)	
	40222	11258	6522	22442	نمو (1)+(2)	
711275	55144	13992	10622	30530	إنشاء (1)	2012
	5876	/	/	5876	إعادة تنشيط (2)	
	8482	109	323	8050	شطب (3)	
	52538	13883	10299	28356	نمو (1)+(2)	
777259	34811	8092	6411	20308	إنشاء (1)	2013
	3962	/	/	9362	إعادة تنشيط (2)	
	2661	55	183	2423	شطب (3)	
	36112	8037	6228	21847	نمو (1)+(2)	
851511	76551	19002	18206	39343	إنشاء (1)	2014
	7286	/	/	7286	إعادة تنشيط (2)	
	9585	116	415	9054	شطب (3)	
	74252	18886	17791	1357	نمو (1)+(2)	
934037	48223	/	41919	42304	إنشاء (1)	2015
	6949	/	6949	/	إعادة تنشيط (2)	
	8646	/	7956	690	شطب (3)	
	82526	/	40912	41614	نمو (1)+(2)	
1022231	84 214	/	45426	38788	إنشاء (1)	2016
	8036	/	4001	4035	إعادة تنشيط (2)	
	12650	/	9312	3338	شطب (3)	
	79600	/	40115	39485	نمو (1)+(2)	
1074236	41 066	/	22655	18411	إنشاء (1)	2017
	6669	/	3125	3544	إعادة تنشيط (2)	
	9941	/	7890	2051	شطب (3)	

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

	37794	/	17890	19904	نمو (1) + (2)	
1141602	31 884	/	14458	17426	إنشاء (1)	2018
	7 927	/	3 057	4 870	إعادة تنشيط (2)	
	21 139	/	17 718	3 421	شطب (3)	
	18672	/	-203	18 875	نمو (1) + (2)	
1193096	31 194	/	17066	14128	إنشاء (1)	2019
	7 100	/	3 393	3 707	إعادة تنشيط (2)	
	8 195	/	6 440	1 755	شطب (3)	
	30099	/	14019	16080	نمو (1) + (2)	
1230844	15 720	/	9938	5782	إنشاء (1)	2020
	4 491	/	2 660	1 831	إعادة تنشيط (2)	
	4 055	/	3 232	823	شطب (3)	
	16 156	/	9 366	6 790	نمو (1) + (2)	
1268892	33758	/	17038	16720	إنشاء (1)	2021
	9496	/	1336	8160	إعادة تنشيط (2)	
	7103	/	2411	4692	شطب (3)	
	56339	/	36151	20188	نمو (1) + (2)	

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على نشرية المعلومات الإحصائية لوزارة الصناعة والمناجم (2011-2021)

نلاحظ من خلال الجدول أن تعداد حركية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في تطور مستمر سنة بعد سنة حيث أن إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في ارتفاع مستمر، بلغ 38048 مؤسسة جديدة خلال سنة 2021 مقابل إنشاء 39794 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة جديدة سنة 2011، حيث شهدت سنة 2016 إنشاء أكبر قدر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث بلغ عدد المؤسسات الجديدة 88194 مؤسسة.

وفيما يتعلق بوفيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة فقد شهدت سنة 2018 أكبر عدد الوفيات هذه المؤسسات فقد بلغ عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة المحذوفة 21139 مؤسسة، في حين عرفت سنة 2013 وفات 2661 مؤسسة وهي السنة التي شهدت أقل قدر لوفيات هذه المؤسسات. أما فيما يخص إعادة تنشيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة فقد تم تنشيط 9496 مؤسسة خلال سنة 2021 وهي السنة التي عرفت أكبر قدر لإعادة الإنشاء، تليها سنة 2016 والتي تم خلالها تنشيط 8036 مؤسسة.

من خلال الشكل تبين لنا الزيادة المستمرة في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي نتجت عن عدة إصلاحات منها الإصلاحات المصرفية والضريبية، حيث أصبحت تمثل حوالي ما نسبته 98% من مجموع المؤسسات في الجزائر وهي نسبة كبيرة وهي نسبة فاقت عديد دول العالم مثل فرنسا وإيطاليا، وكل هذا من أجل الهدف الذي تسعى إليه الجزائر والمتمثل في تحرير والانفتاح الاقتصادي للبلاد.

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

المطلب الثالث: تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

نظرا للاهتمام المتزايد بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال مختلف الآليات والسياسات والبرامج التي قامت بها الدولة الجزائرية، فإن هذه المؤسسات عرفت عدت تطورات سنة بعد سنة.

الفرع الأول: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة 4.8٪ خلال سنة 2020 مقارنة بسنة 2021 من إجمالي القطاعات القانونية مجتمعة، وهو ما يمثل إجمالي صافي الزيادة +57,729 مؤسسة صغيرة ومتوسطة. أما بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة (أشخاص معنوية) فان هذا التطور بلغ 4.6٪.

الجدول رقم (14): تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2011-2021)

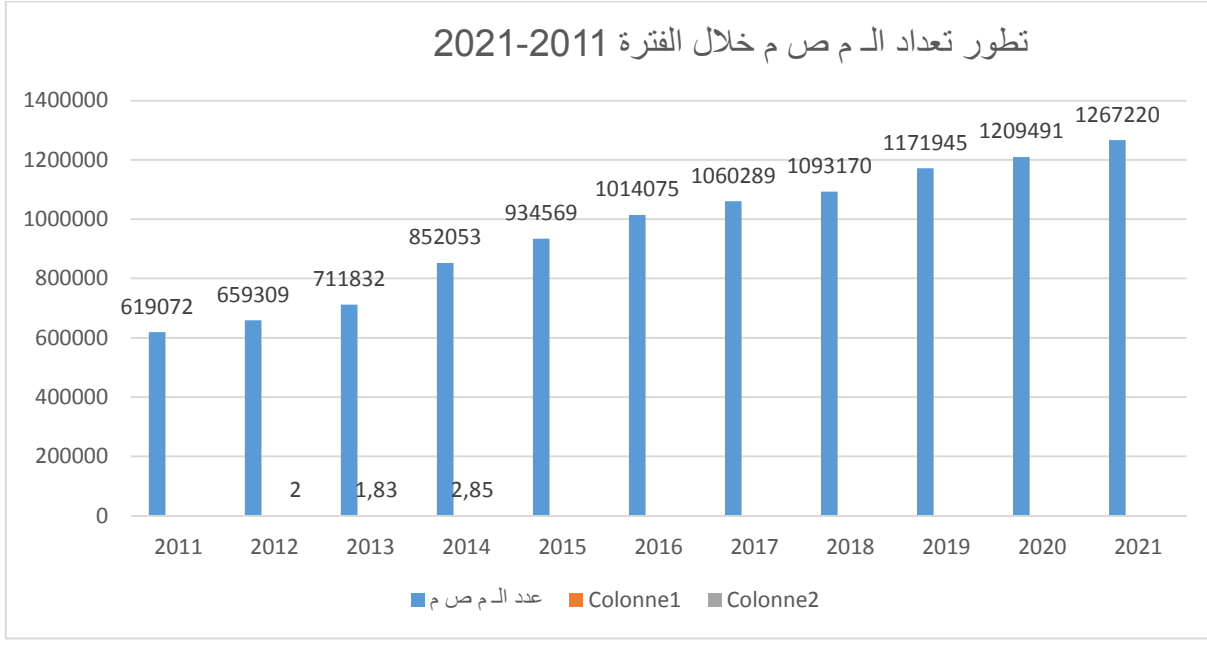
السنة	عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
2011	619072
2012	659309
2013	711832
2014	852053
2015	934569
2016	1014075
2017	1 060 289
2018	1 093 170
2019	1 171 945
2020	1 209 491
2021	1 267 220

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على نشرية المعلومات الإحصائية لوزارة الصناعة والمناجم (2011-2021)

من خلال الجدول نلاحظ ارتفاع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من 619072 مؤسسة سنة 2011 إلى 1 267 220 مؤسسة مع نهاية سنة 2021 أي بنسبة ارتفاع قدرت بـ 102.34 % .

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات
في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

الشكل رقم (10): تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2011-2021)



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول السابق.

من خلال الجدول و الشكل البياني يتضح لنا أن تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يشهد تزايد مستمر سنة بعد سنة ، حيث أنه خلال الفترة (2011-2021) تم إنشاء 655377 مؤسسة صغيرة و متوسطة جديدة و هذا راجع الى الاهتمام المتزايد بهذا القطاع و مدى مساهمة وكالات دعم و ترقية هذه المؤسسات في تطور تعدادها.

الجدول رقم (15): تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعتها خلال الفترة (2011-2021)

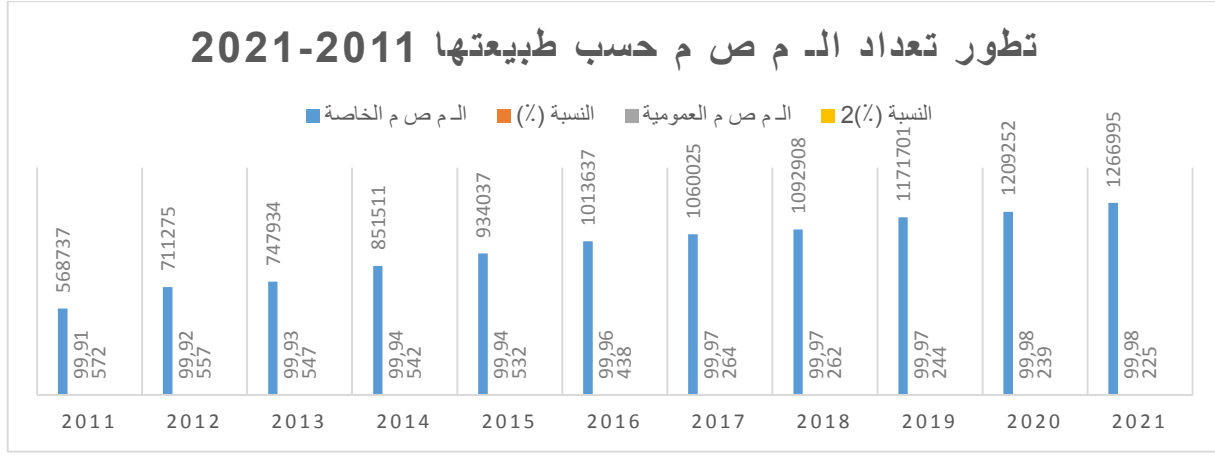
النسبة (%)	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية	النسبة (%)	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة	السنة
0.09	572	99.91	658737	2011
0.08	557	99.92	711275	2012
0.07	547	99.93	747934	2013
0.06	542	99.94	851511	2014
0.06	532	99.94	934037	2015
0.04	438	99.96	1013637	2016
0.02	264	99.97	1060025	2017
0.02	262	99.97	1092908	2018
0.02	244	99.97	1171701	2019

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات
في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

0.01	239	99.98	1209252	2020
0.01	225	99.98	1266995	2021

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على نشرة المعلومات الإحصائية لوزارة الصناعة والمناجم (2011-2021)

الشكل رقم (11): تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعتها خلال الفترة (2011-2021)



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول السابق

من خلال الجدول و الشكل البياني يتضح لنا أن 99.9 % من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عبارة عن مؤسسات خاصة، حيث أنها شهدت تطورا ملحوظا قدر ب 655377 مؤسسة جديدة خلال الفترة (2011-2021).

في حين شهد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية تراجعاً كبيراً نظراً للسياسة المتبعة من طرف الدولة التي عمدت إلى تخصيص مثل هذا النوع من المؤسسات، حيث شهدت تراجعاً في تعدادها قدر ب 347 مؤسسة خلال الفترة (2011-2021).

نلاحظ مما سبق أن تطور تعداد (م ص م) بالمقارنة مع تطورات الصادرات الجزائرية خارج المحروقات لها تأثير يمكن أن يوصف بالطفيف ، نظراً لتراجع و عدم استمرار فعالية (م ص م) في التصدير الكلي خارج المحروقات و كذا فشل مخططات الحكومة في الدفع بمهذ المشروعات نحو التجارة الخارجية بشكل فعال خلال السنوات الأخيرة.

الفرع الثاني: تطور مناصب الشغل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من أهم المشاكل الاجتماعية في الجزائر، نجد البطالة التي تسعى السلطات العمومية إلى إيجاد حلول مناسبة لها منذ حصولها على الاستقلال السياسي فقد كرست الحكومة الجزائرية عدة جهود لذلك، ومن بينها برنامج الخوصصة سنة 1997 والذي نتج عنه تصفية 250 شركة تساهم بنسبة % 30 من إجمالي عمالة الشركات العمومية، إضافة إلى تحول الاقتصاد الجزائري من نموذج المؤسسات الكبيرة إلى نموذج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن المؤسسة العمومية إلى المؤسسة الخاصة التي أثرت بشكل مباشر على انخفاض البطالة.

وعليه نستنتج أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتبر بمثابة الركيزة الأساسية لتحقيق الأهداف الاجتماعية عن طريق تخفيض مستوى الفقر وزيادة الشغل. كما يمكن اعتبارها مركزاً للتدريب بحكم أنها تستقبل اليد العاملة غير المؤهلة وغير المرغوب فيها من طرف المؤسسات الكبيرة، والجدول التالي يوضح مساهمتها في التشغيل:

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات
في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

الجدول رقم (16): تطور مناصب الشغل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

التطور السنوي العام (%)	المجموع	التطور السنوي (%)	الم ص م العمومية	التطور السنوي (%)	الم ص م الخاصة	
6.05	1724197	1.17 -	48086	6.28	1676111	2011
7.19	1848117	1.48 -	47375	7.44	1800742	2012
7.68	2001892	1.86	48256	7.82	1953636	2013
7.76	2157232	3.62 -	46567	8.04	2110665	2014
9.01	2371020	6.49 -	73727	9.3	2327293	2015
4.69	2487914	22.49 -	35698	5.09	2452216	2016
4.38	2601958	50.75 -	23679	4.88	2578279	2017
3.28	2 690 246	7.27 -	22 073	3.36	2668173	2018
4.55	2818736	5.33 -	20 955	4.63	2797781	2019
3.49	2 920 769	2.70	21 537	3.49	2899232	2020
5.27	3083503	7.59 -	20016	5.36	3063487	2021

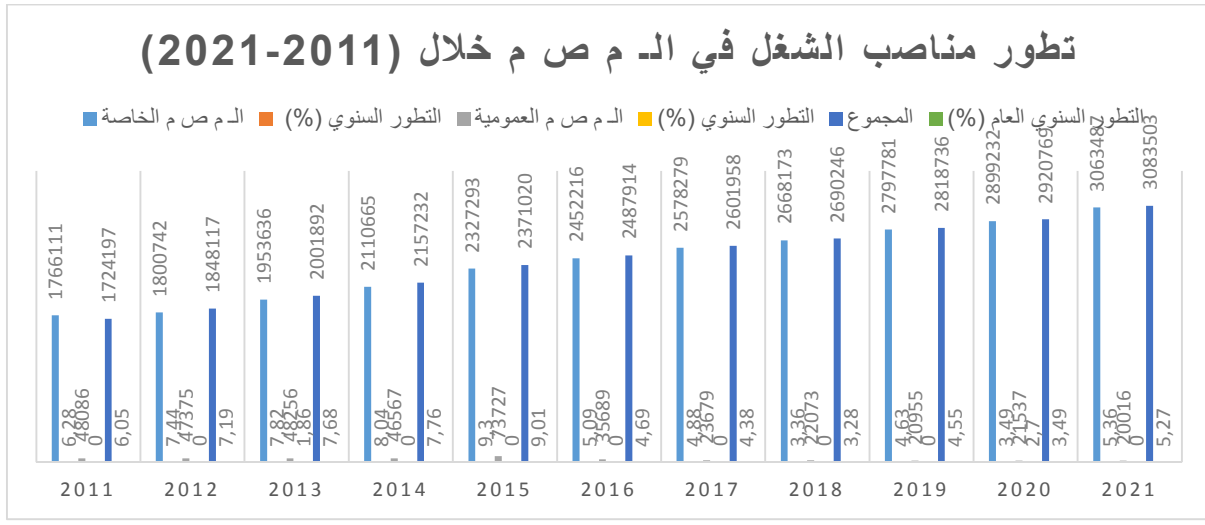
المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على نشرية المعلومات الإحصائية لوزارة الصناعة والمناجم (2011-2021)

نلاحظ من خلال الجدول الدور المتزايد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق مناصب العمل حيث ارتفع عدد مناصب الشغل بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من 1724197 منصب نهاية سنة 2011 إلى 3083503 نهاية سنة 2021، أي ما يعادل 1359306 منصب جديد.

كما نلاحظ أن نسبة التشغيل في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2021/2011 عرفت ارتفاعا في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة وذلك من جراء عملية الإنشاء واستقرار عمليات الشطب في القطاع لدى المؤسسة الخاصة، عكس المؤسسات العمومية التي سجلت انخفاضاً سنة بعد سنة خلال نفس الفترة، إلا أنها لم تؤثر على النسبة الإجمالية نظراً لغالبية القطاع الخاص على القطاع العام.

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

الشكل رقم (12): تطور مناصب الشغل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول السابق .

من خلال الشكل البياني أعلاه يتضح لنا ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة تساهم بنسبة كبيرة في خلق مناصب الشغل حيث بلغت نسبة التطور للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال الفترة الممتدة من 2011 على 2021 بنسبة 91.37 % ما يعادل 1387376 منصب شغل ، أما فيما يخص القطاع العمومي فقد عرف إنخفاض بنسبة 20,81 % .

الفرع الثالث: تطور صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقدرة كبيرة على غزو الأسواق الخارجية والمساهمة في زيادة الصادرات وتوفير النقد الأجنبي وتخفيف العجز في ميزان المدفوعات بل إنها ساهمت في إحداث فائض في ميزان المدفوعات للكثير من الدول. كما أنها تحاول تغطية الجزء الأكبر من السوق المحلي بالمنتجات الاستهلاكية النهائية خاصة الغذائية منها وهذا ما يؤدي تدريجيا إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي وبالتالي تحسين مستوى ميزان المدفوعات من خلال زيادة الصادرات.

يتحقق ذلك من خلال وجود تنافسية ما بين مختلف المؤسسات، فالجزائر تحتل الرتبة 86 ضمن ترتيب الدول العربية 139 دولة في مؤشر التنافسية العالمية الذي يعد كحافز لانتهاج الإصلاحات الهادفة لزيادة الإنتاجية ورفع مستويات المعيشة لشعوب العالم بشكل عام.

تمثل صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نسبة ضئيلة قدرت بنسبة 6.45 % من القيمة الإجمالية للصادرات وقد عرفت تطورا طفيفا خلال السنوات الأخيرة.

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

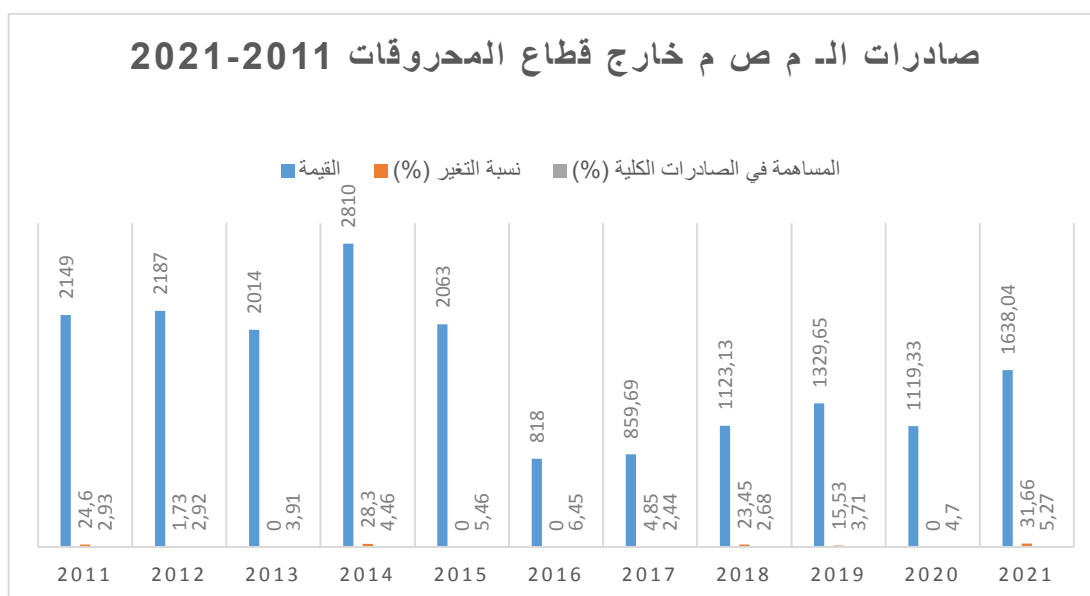
الجدول رقم (17) صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2011-2021)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

صادرات الم ص م خارج المحروقات	القيمة	نسبة التغير (%)	المساهمة في الصادرات الكلية (%)
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	818	- 29.58	6.45
2017	859.69	4.85	2.44
2018	1123.13	23.45	2.68
2019	1329.65	15.53	3.71
2020	1119.33	- 18.78	4.70
2021	1638.04	31.66	5.27

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على نشرية المعلومات الإحصائية لوزارة الصناعة والمناجم (2011-2021)

الشكل رقم (13) صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2011-2021)



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول السابق.

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

من خلال دراسة صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2021/2011 نلاحظ أن نسبتها ضعيفة مقارنة بالصادرات الكلية. حيث لم تتعدى نسبة الصادرات خارج قطاع المحروقات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الصادرات الكلية نسبة 6.45% مما يدل على أن الاقتصاد الجزائري يعتمد بدرجة كبيرة على المحروقات.

بالرغم من مختلف الجهود المبذولة لترقية صادرات القطاع الخاص إلا أن مجال التصدير خارج قطاع المحروقات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يبقى ضعيف مما يستوجب بذل الكثير من الجهود للحاق بدول العالم.

أي أن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات ضئيلة جدا رغم الانجازات التي قامت بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، سواء من حيث تطور عددها وخلقها لمناصب شغل، إضافة إلى التطور الايجابي للقطاع الخاص الذي يعد المصدر الأساسي للقيمة المضافة، ولكن قدرة تلك المؤسسات على المنافسة ضد العالم الخارجي محدودة. وذلك راجع إلى استحواد الصادرات النفطية على إجمالي الصادرات .

الفرع الرابع: تطور الناتج الداخلي الخام والقيمة المضافة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

أولا-تطور الناتج الداخلي الخام:

تؤدي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا جديا معتبرا من حيث مساهمتها في الناتج الداخلي الخام، يضاها دورها في الدول المتقدمة، كون الاقتصاد الجزائري يرتكز عليها بشكل أساسي وذلك خارج قطاع المحروقات. فقد ساهمت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مساهمة كبيرة في الناتج الداخلي الخام والتي بلغت سنة 1999 نسبة 57% في اليابان، 63,4% في اسبانيا، 44% في النمسا، 43% في كندا، و 33% في استراليا.

يعرف الناتج المحلي الإجمالي حسب نوع النشاط الاقتصادي بأنه مجموع القيم المضافة لكافة وحدات الإنتاج العاملة في فروع الإنتاج المختلفة في اقتصاد معين مثل الزراعة والتعدين والصناعة، حيث تمثل القيمة المضافة لوحدة إنتاجية معينة الفرق بين قيمة إجمالي الإنتاج لهذه الوحدة وقيمة السلع الوسيطة المستهلكة في ذلك الإنتاج، ويشمل الناتج الداخلي الخام على كل ما تم إنتاجه داخل الحدود الجغرافية للدولة من المنتجات الاقتصادية النهائية خلال فترة معينة، سواء باستخدام وسائل الإنتاج المملوكة للمواطنين أو للأجانب. (دبشراير و تھتان، 2011)

الجدول رقم (18): تطور الناتج الداخلي الخام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة . الوحدة: مليار دينار جزائري

السنوات	الناتج الداخلي الخام لـ م ص م العمومية	الناتج الداخلي الخام لـ م ص م الخاصة	حصة الم ص م كنسبة مئوية من الناتج الداخلي الخام %
2011	6060,8	14588,97	41,54
2012	6606,4	16209,6	40,76
2013	7580,43	16647,90	45,53
2014	8526,58	17228,6	49,49
2015	9237,87	16712,67	55,27
2016	9943,92	17514,63	56,77

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات
في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

53,54	18876,17	10106,76	2017
53,23	20452,32	10886,62	2018
56,49	20428,34	11540,6	2019
42,02	19325,69	10987,16	2020
40,19	18548,23	10054,03	2021

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على نشرية المعلومات الإحصائية لوزارة الصناعة والمناجم (2011-2021)

من خلال الجدول نلاحظ أن نسبة مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة إلى الناتج المحلي الخام تمثل نسبة كبيرة بلغت 56,77% من الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات سنة 2016 وهو مؤشر لمدى الأهمية التي اكتسبها القطاع الخاص في تحقيق النمو الاقتصادي وزيادة الصادرات. و ترجع تلك الزيادة الى اتجاه الجزائر نحو المزيد من الانفتاح والتحرر الاقتصادي وتطبيق ميكانيزمات اقتصاد السوق وفتح باب الاستثمار أمام الخواص، بالإضافة إلى العامل الرئيسي وهو زيادة الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي أصبحت تعتبر ضمن الاستراتيجيات الأساسية في عملية التنمية الاقتصادية.

ثانيا- تطور القيمة المضافة:

يقصد بالقيمة المضافة صافي إنتاج المؤسسة بعد استبعاد قيمة المستلزمات الوسيطة والمشتريات من الغير (عزالدين، صفحة 06). تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق القيمة المضافة سواء كانت مؤسسات خاصة أو عامة وفي معظم فروع النشاط، والمتبع لتطور القيمة المضافة في القطاعات الاقتصادية المختلفة يلاحظ أن القطاع الخاص بدأ يكون قاعدة اقتصادية مهمة يجب دعمها بشكل ملموس، خاصة فيما يتعلق بتطوير الأسواق ومجالات التسويق، وغلق الأبواب تدريجيا على الاقتصاد الموازي الذي يمثل القوة المهمة التي تدمر القطاعات الاقتصادية الناشئة.

الجدول رقم (19): نسب مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة حسب الطابع القانوني

الوحدة: مليون دينار جزائري

المجموع	نسب الم ص م الخاصة في القيمة المضافة	نسب الم ص م العمومية في القيمة المضافة	الطابع القانوني	
8526,58	7338,65	1183,93	القيمة	2014
100	86,1	13,9	النسبة (%)	
9237,87	7924,51	1313,36	القيمة	2015
100	85,78	14,22	النسبة (%)	
9943,92	8529,27	1414,65	القيمة	2016
100	85,77	14,23	النسبة (%)	
10106,76	8815,62	1291,14	القيمة	2017
100	87,225	12,775	النسبة (%)	

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

2018	القيمة	1362,21	9524,41	10886,62
	النسبة (%)	12,51	87,49	100
2019	القيمة	1449,22	10001,3	11450,6
	النسبة (%)	12,66	87,34	100

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على نشرية المعلومات الإحصائية لوزارة الصناعة والمناجم (2011-2019)

نلاحظ من خلال الشكل أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة تساهم بشكل كبير في خلق القيمة المضافة حيث ارتفعت من 7338,65 مليون دج سنة 2014 إلى 10001,3 مليون دج في سنة 2019 أي زيادة بقيمة 2662.65 مليون دج ، حيث تبقى مساهمة القطاع العام خارج المحروقات في القيمة المضافة ضئيلة جدا مقارنة بالقطاع الخاص، وهذا ما يشير إلى الأهمية التي أصبحت تتمتع بها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة في خلق الثروة للمجتمع، وكذا توجه الاقتصاد الجزائري نحو التركيز على هذا القطاع لتحقيق التنمية بشكل عام و زيادة الصادرات بشكل خاص، حبيث أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التابعة للقطاع الخاص ساهمت بنسبة كبيرة في تحقيق القيمة المضافة ، وهذا في كل مجالات النشاط الاقتصادي وتراجع مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التابعة للقطاع العام، ويعود هذا إلى خصوصية المؤسسات العمومية ودخول القطاع الخاص بشكل عام ليجعل منه المتعامل الأكبر في الاقتصاد الوطني .

المبحث الثاني: استراتيجية ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تسعى الجزائر حاليا إلى إرساء اقتصاد السوق، هادفة من وراء ذلك إلى تحسين الاداء الاقتصادي والمالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وبغية الوصول إلى تحقيق ذلك، إختارت الجزائر كبقية الدول الأخرى، إستراتيجية تعتمد على ترقية دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها تشكل قاطرة لدفع النمو وتحقيق التنمية المستدامة، وقد تبنت عدة برامج وسياسات من أجل تطويرها وديمومتها في ظل عالم يتميز بالتنافسية والتحولات السريعة، حيث سنحاول أن نتطرق في هذا المبحث لأهم محاور هذه الإستراتيجية.

المطلب الأول: هيئات دعم ومساندة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إيماننا منها بأهمية الدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات المعاصرة، إعتمدت الجزائر على العديد من الوسائل واتخذت السياسات في مجال تنمية هذا القطاع وبلوغ الأهداف المرجوة منه، كما قامت السلطات العمومية بإنشاء العديد من الهيئات واللجان والمؤسسات المتخصصة التي تهتم بدعم ومتابعة هذه المؤسسات بالتنسيق مع مختلف الهيئات الحكومية ومنها:

الفرع الأول: وزارة التجارة الوطنية

تعد وزارة التجارة المؤسسة الأولى التي تعمل على تنمية الصادرات غير النفطية. وفي هذا السياق جاء المرسوم التنفيذي المحدد لصلاحيات وزير التجارة، حيث نص على جملة من المهام التي يقوم بها وزير التجارة في سبيل ترقية الصادرات غير النفطية. وبالضبط وفي المادة الثالثة منه جاء يكلف وزير التجارة في ميدان التجارة الخارجية بما يلي: (المرسوم التنفيذي، 2002)

- يعد ويقترح كل إستراتيجية لترقية الصادرات؛
- يعد و/أو يساهم في وضع الإطار المؤسسي والتنظيمي المتعلق بالمبادلات التجارية الخارجية؛
- ينظم تحضير الإتفاقيات التجارية الدولية والتفاوض بشأنها بالإتصال مع المؤسسات المعنية و يتولى تنفيذها ومتابعتها؛
- يسهل ويشجع مشاركة المتعاملين الإقتصاديين في التظاهرات الإقتصادية داخل الوطن أو خارجه؛

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

- يساهم في وضع وتنظيم سير مناطق التبادل الحر؛
- يسهر على وضع وتطوير نظام إتصال وإعلام إحصائي حول المبادلات التجارية الدولية. أما في مجال جودة السلع والخدمات، نصت المادة الخامسة من المرسوم السابق الذكر أنه يكلف وزير التجارة في هذا الإطار بما يلي: (المرسوم التنفيذي، 2002)
- يحدد بالتشاور مع الدوائر الوزارية والهيئات المعنية شروط وضع السلع والخدمات رهن الإستهلاك في مجال الجودة والنظافة الصحية والأمن؛
- يقترح كل الإجراءات المناسبة في إطار وضع نظام للعلامات، وحماية العلامات التجارية و التسميات الأصلية ومتابعة تنفيذها؛
- يشارك في أشغال الهيئات الدولية والجهوية المختصة في مجال الجودة.
- كما جاء المرسوم التنفيذي رقم: 02-454 المؤرخ في 2012/12/21 مضمنا تنظيم الإدارة المركزية في وزارة التجارة وقد عدل هذا المرسوم بالمرسوم التنفيذي رقم: 08-266 المؤرخ في 2008-08-19 حيث نصت المادة الثانية من هذا المرسوم بأنه تكلف المديرية العامة للتجارة الخارجية (وهي إحدى المديريات المركزية بوزارة التجارة الوطنية) بما يأتي: (المرسوم التنفيذي، 2008)
- إقتراح كل الإستراتيجيات في مجال التجارة الخارجية وترقية الصادرات وضمان متابعة ذلك؛
- المبادرة بالأدوات القانونية والتنظيمية المتعلقة بالمبادلات التجارية الخارجية والمشاركة في إعداد ذلك؛
- تنشيط النشاطات التجارية الخارجية الثنائية والمتعددة الأطراف وحفزها عبر الهياكل المناسبة؛
- تحضير الإتفاقيات التجارية الدولية أو المساهمة في إعدادها والتفاوض بشأنها؛
- تنشيط الهياكل والفضاءات الوسيطة التي لها مهام في مجال ترقية المبادلات التجارية الخارجية و توجيه أعمالها؛
- ضمان تنفيذ الإتفاقيات التجارية الدولية ومتابعتها، لاسيما علاقات الجزائر مع المنظمة العالمية للتجارة؛
- تصميم نظام للإعلام حول المبادلات التجارية الخارجية. وتضم أربع (04) مديريات؛
- وفي إطار ترقية الصادرات تختص مديرية المبادلات التجارية والتظاهرات الاقتصادية و قد كلفت في إطار المرسوم المذكور بما يلي:
- متابعة الصادرات و ترقيتها؛
- متابعة عمليات الإستيراد؛
- المبادرة بكل التدابير الرامية إلى ترقية الصادرات وتنويعها، واقترح ذلك؛
- تنظيم التنسيق في تنفيذ سياسات دعم الصادرات خارج المحروقات؛
- توجيه تنظيم المعارض و المعارض الخاصة للمنتوجات الجزائرية و الحث على ذلك؛
- اعلام المصالح المعنية الموضوعة لدى الممثلات الدبلوماسية الجزائرية بالخارج في مجال ترقية الصادرات.
- وتضم هذه الأخيرة (03) مديريات فرعية من بينها المديرية الفرعية لمتابعة وترقية الصادرات وتكلف بما يأتي: (المرسوم التنفيذي، 2008)
- جمع المعطيات القانونية والاقتصادية المتعلقة بالإستراتيجيات الدولية للتصدير وتحليلها؛
- متابعة الصادرات و ترقيتها؛

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

- اقتراح كل التدابير لتحسين تنافسية الإنتاج الوطني الموجه للتصدير؛
- السهر على تنفيذ الإجراءات الرامية إلى تدعيم الصادرات واقتراح كل التدابير لتنسيق وتكييف الإستراتيجية الوطنية للصادرات مع متطلبات السوق الخارجي؛
- أما المديرية الفرعية الثانية هي المديرية الفرعية للتظاهرات الاقتصادية و تعني بما يأتي:
- المبادرة والتنظيم والمساهمة في تنفيذ كل العمليات المتعلقة بالتوسع التجاري؛
- تشجيع وتحفيز ترقية الصادرات بتنظيم التظاهرات الاقتصادية. أما المديرية الفرعية الثالثة فهي المديرية الفرعية لمتابعة الواردات.

الفرع الثاني: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار

وتتمحور مهامها فيما يلي: (المرسوم التنفيذي، 2000)

- حماية طاقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الموجودة وتطويرها؛
 - ترقية الاستثمارات المنشأة والموسعة والمطورة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
 - ترقية الشراكة والاستثمار في مجال إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوسيعها، والنهوض بالتعاون الدولي والإقليمي في هذا المجال؛
 - ترقية وسائل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتقديم الحوافز والدعم اللازم لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؛
 - ترقية المناولة وتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
 - تحسين فرص الاستفادة من العقار الموجه لنشاطات الإنتاج والخدمات؛
 - القيام بالدراسات الاقتصادية المتعلقة بترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويره وتزويد المستثمرين بالمعلومات والنشرات الإحصائية اللازمة؛
 - تنسيق النشاطات مع الولايات والفضاءات الوسيطة وترقية التشاور مع الحركة الجمعوية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للنهوض بالتنمية المحلية.
- وهي بهذه المهام تساهم بفعالية في توجيه وتأطير ومراقبة وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأنشئت تحت إدارتها العديد من المؤسسات المتخصصة في ترقية هذا القطاع منها المشاتل وحاضنات الأعمال، ومراكز التسهيل، والمجلس الوطني لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أولاً- المشاتل وحاضنات الأعمال:

وهي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجارى تتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي مكلفة بمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعمها (سنة أو سنتين)، وتأخذ ثلاث أشكال هي: (رحيم، 2003، صفحة 168)

- أ- المحضنة: وتتكفل بأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة في قطاع الخدمات.
- ب- الورشة: وهي هيكل دعم يتكلف بأصحاب المشروعات في قطاع الصناعات الصغيرة والمهن الحرفية عن طريق تقديم المساعدات المالية والفنية.

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

ج-نزل المؤسسات: وهو هيكل دعم يتكفل بأصحاب المشاريع المنتمين إلى ميدان البحث. وتتولى حاضنات الأعمال مجموعة من المهام تتمثل فيما يلي:

- إستقبال واحتضان ومرافقة المؤسسات الحديثة النشأة لمدة معينة وكذا أصحاب المشاريع؛
- تسيير و إيجار المحلات لأصحاب المشاريع تتناسب مساحتها مع طبيعة المشتلة واحتياجات المشروع؛
- تقديم الإرشادات الخاصة والاستشارات في الميدان القانوني والمحاسبي والتجاري والمالي والمساعدة على التدريب المتعلق بمبادئ وتقنيات التسيير خلال مرحلة إنضاج المشروع؛
- تقديم الخدمات المتعلقة بالتوطين الإداري والتجاري.

ثانيا-مراكز التسهيل: وهي مؤسسات عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي، حيث تعد فضاء للإعلام والمساعدة و التوجيه لمختلف المهن والنشاطات، فهي تعتبر قاطرة لتنمية روح المؤسسة التي طالما افتقدها اقتصادنا الوطني عبر مختلف مراحل تطوره. وتتكلف هذه المراكز بمهام عديدة أهمها: (حميدوش، 2003، صفحة 12)

- دراسة الملفات و الإشراف على متابعتها وتحسيد إهتمام أصحاب المشاريع و تجاوز العراقيل أثناء مرحلة التأسيس؛
- مرافقة أصحاب المشاريع في ميدان التكوين والتسيير ونشر المعلومات المتعلقة بفرص الاستثمار؛
- دعم تطوير القدرات التنافسية ونشر التكنولوجيا الجديدة وتقديم الاستشارات في مجال تسيير الموارد البشرية و التسويق والتكنولوجيا والابتكار.

ثالثا-المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

- وهو جهاز إستشاري مكلف بترقية الحوار والتشاور بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجمعياتهم المهنية من جهة والهيئات والسلطات العمومية من جهة أخرى، ويتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي ومن مهامه:
- ضمان الحوار الدائم و التشاور بين السلطات والشركاء الاجتماعيين بما يسمح بإعداد سياسات وإستراتيجيات لتطوير القطاع؛
 - تشجيع وترقية إنشاء الجمعيات المهنية وجمع المعلومات المتعلقة بمنظمات أرباب العمل والجمعيات المهنية.

الفرع الثالث: الهيئات الحكومية المتخصصة في دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أولا- الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX:

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

" مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي " (المرسوم التنفيذي، 2004)

وهي مؤسسة تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة وتكلف الوكالة الوطنية في إطار المرسوم المذكور بالمهام التالية: (المرسوم التنفيذي، 2004)

- المشاركة في تحديد إستراتيجية ترقية التجارة الخارجية و وضعها حيز التنفيذ بعد المصادقة عليها من الهيئات المعنية؛
- تسيير وسائل ترقية الصادرات خارج المحروقات لصالح المؤسسات المصدرة؛

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

- تحليل الأسواق العالمية وإجراء دراسات استشرافية شاملة وقطاعية حول الأسواق الخارجية؛
- إعداد تقرير سنوي تقييمي لسياسة الصادرات وبرامجها؛
- وضع منظومات الإعلام الإحصائية القطاعية والشاملة حول الإمكانيات الوطنية للتصدير إلى الأسواق الخارجية وتسيير ذلك؛
- وضع منظومة مواكبة الأسواق الدولية وتأثيرها فيالمبادلات التجارية الجزائرية؛
- وضع تصور للمنشورات المختصة والمذكرات الظرفية و توزيعها، في مجال التجارة الدولية؛
- متابعة المتعاملين الإقتصاديين الوطنيين وتأطير مشاركتهم في مختلف التظاهرات الاقتصادية والمعارض والعروض والصالونات المختصة المنظمة بالخارج؛
- مساعدة المتعاملين الإقتصاديين على تطوير أعمال الإتصال والإعلام و الترقية المتعلقة بالمنتجات و الخدمات الموجهة للتصدير؛
- إعداد مقاييس تقدم الأوسمة و الجوائز و النياشين التي تمنح لأحسن المصدرين؛

يمكن أن تقوم الوكالة بزيادة على ذلك، بنشاطات مدفوعة الأجر في مجال الإتقان، وفي تلقين تقنيات التصدير وقواعد التجارة الدولية، وكذلك كل خدمة أخرى في ميادين تقدم المساعدة أو الخبرة للإدارات والمؤسسات ذات الصلة باختصاص الوكالة.

ثانيا-الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ) :

لقد أنشئت هذه الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 29-96 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996 وقد وضعت الوكالة تحت إشراف رئيس الحكومة، ويتولى الوزير المكلف بالتشغيل المتابعة العملية لجميع نشاطات الوكالة التي تتمتع بالاستقلالية المالية و الشخصية المعنوية، وإن كان الهدف الرئيسي من إنشائها يدخل في إطار سياسة التشغيل وإنما تتكفل بالمهام التالية: (المرسوم التنفيذي، 1996، صفحة 12)

- تدعيم و تقديم الإستشارة و مراقبة الشباب ذوي المشاريع في تطبيق مشاريعهم الاستثمارية خاصة المصغرة؛
- وضع تحت تصرف الشباب كافة المعلومات ذات الطابع الاقتصادي، التقني، التشريعي والتنظيمي المتعلقة بممارسة نشاطاتهم؛
- تمويل بعض المشاريع عن طريق الصندوق الوطني لدعم وتشغيل الشباب FNSEJ بواسطة قروض دون فوائد.
- لقد كان للوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب العديد من الآثار الإيجابية على الاقتصاد الوطن أهمها:
- المساهمة في القضاء على مشكلة البطالة، وكذا بعث روح المبادرة والاستثمار لدى صغار المستثمرين، ومساعدة الشباب على المساهمة في تنمية الاقتصاد الوطني بصفة مباشرة؛
- المساهمة في إسترجاع البنوك والمؤسسات المالية الأخرى لوظيفتها كوسيط بين الأعوان الإقتصاديين، ودورها في العمليات الاستثمارية؛
- المساهمة في خلق نسيج اقتصادي مهم يتركز على المؤسسات المصغرة، ومنه فتح آفاق نحو تطورها إلى مؤسسات صغيرة ومتوسطة؛

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

كما تم الإهتمام بصغار المستثمرين من خلال إنشاء هيئة لدعم إنشاء المؤسسات المصغرة، الذين لم تتوفر فيهم الشروط التي تتطلبها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، تتمثل هذه الهيئة في وكالة التنمية الاجتماعية ADS والتي تعمل على تطوير منح القروض المصغرة لتشجيع وتكثيف النسيج الصناعي و بالتالي العمل على توفير مناصب شغل جديدة.

ثالثا-الوكالة الوطنية لترقية ودعم الاستثمار (APSI) :

أنشأت هذه الوكالة تحت إشراف رئيس الحكومة بموجب قانون الاستثمار الصادر في 1993، وتساهم بشك فعال في ترقية ودعم ومتابعة أصحاب المشاريع لإكمال المنظومة الإجرائية المتعلقة بإقامة استثماراتهم من خلال إنشاء شبك موحد يضم الإدارات والمصالح المعنية بالاستثمارات، وذلك بغية تقليص أجال الإجراءات الإدارية والقانونية لتأسيس وإنشاء المؤسسات بحيث لا تتجاوز 60 يوما، وتمتم لوكالة بـ:

- متابعة الاستثمارات والعمل على دعمها وترقيتها وضمان إستمراريتها؛
- القيام بدراسة الاستثمارات المقدمة وتقييمها والمصادقة عليها أو رفضها؛
- تتحمل الوكالة جزء أو كل التكاليف الاستثمارية تبعا لطبيعة الاستثمار وموقعه وأهميته؛
- تقديم التسهيلات الجمركية المتعلقة بالتجهيزات والمواد الأولية التي ترغب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في شرائها.

رابعا-الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار (ANDI) :

لقد أنشئت هذه الوكالة بمقتضى المادة 21 من الأمر الرئاسي رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001 والمتعلق بتنمية الاستثمار، وبموجبه حدد مبادئ وأساليب تشجيع وحرية الاستثمار في الجزائر، وقد أنشئت التعويض الوكالة الوطنية لترقية ومتابعة الاستثمار APSI التي أنشئت وفقا لما نصت عليه المادة 07 من قانون الإستثمارات لسنة 1993 وانطلاق نشاطها في شهر مارس. وتسعى هذه الوكالة إلى القيام بالمهام التالية: (المرسوم التنفيذي، 2001، صفحة 08)

- ضمان ترقية الاستثمارات المحلية والأجنبية وتطويرها ومتابعتها؛
- تسيير صندوق دعم الاستثمار؛
- منح المزايا المرتبطة بالاستثمار، والتأكد من احترام الإلتزامات التي تعهد بها المستثمرون؛
- تحديد فرص الاستثمار وتكوين بنك معلومات لفائدة أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويساعد الوكالة في تأدية المهام المنوطة بها مجموعة من الهيئات نذكر منها:

1-المجلس الوطني للاستثمار: أنشأ حسب المرسوم التنفيذي رقم 01/03 المؤرخ في 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار، يترأس هذا المجلس رئيس الحكومة وتتولى أمانته الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار ويجتمع مرة كل 3 أشهر، يقوم المجلس بمجموعة من المهام منها:

- تحديد المبلغ التقديري لمخصصات الميزانية الممنوحة لصندوق دعم الاستثمار؛
- دراسة المحيط الاستثماري واقتراح السياسات والاستراتيجيات وسبل الاستثمار؛
- تحديد قائمة المصاريف التي يمكن تقييدها في صندوق دعم الاستثمار؛

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

- مساعدة المؤسسات على التكيف مع التطورات الحاصلة في مجال الاستثمار.

2- الشباك الموحد: ينشأ الشباك الموحد على مستوى الولايات، ويجمع ضمنه الممثلين المحليين للوكالة بالتنسيق مع الجهات والهيئات التي لها علاقة بإقامة المشروعات ومنها المركز الوطني للسجل التجاري ومديرية الضرائب، والوكالة العقارية ولجان دعم المشاريع المحلية وترقيتها، ومديرية الضرائب، ومديرية السكن والتعمير، ومديرية التشغيل، ومديرية الخزينة، البلديات المعنية، والتي تكون ممثلة في هذا الشباك الموحد من أجل تخفيف وتسهيل الإجراءات التأسيسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإنجاز المشاريع بشكل لا مركزي على مستوى الولايات، ويقوم بتقديم الخدمات الإدارية الضرورية. (المرسوم التنفيذي، 2001، الصفحات 11-12)

3- صندوق دعم الاستثمار: هذا الصندوق مكلف بتحويل المساعدات التي تقدمها الدولة للمستثمرين في شكل إمتيازات لتغطية تكاليف أعمال القاعدة الهيكلية اللازمة لإنجاز الاستثمارات. (صالح، 2004، صفحة 37).

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

1-الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر: تم إنشاء الوكالة سنة 2004، وهي ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي وتتم بالإشراف على صندوق الضمان المشترك للقرض المصغر وتسييره، الذي يعتبر آلية جديدة لضمان القروض التي تقدمها البنوك والمؤسسات المالية للمستفيدين من القروض المصغرة، ويتولى الوزير المكلف بالتشغيل المتابعة العملية لجميع نشاطات الوكالة. (المرسوم التنفيذي، 2004، صفحة 08)

2-صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة: هو شركة ذات أسهم و يتمتع بالشخصية المعنوية و الإستقلال المالي، يهدف إلى ضمان تسديد القروض البنكية التي تستفيد منها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التمويل الاستثمارات والحصول على التجهيزات التي تساعد في إنتاج السلع والخدمات أو تستخدمها في توسعها أو تحديدها وهو بهذا يعتبر أول أداة مالية متخصصة لفائدة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و يعالج أهم مشكل و هو الضمانات الضرورية للحصول على القروض البنكية. (PME, p. 04)

سادسا-المرصد الوطني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تم إنشاء هذا المرصد لترقية توزيع المعلومة ذات الطابع الصناعي والتجاري والاقتصادي والمهني والتكنولوجي المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويزود بنك معطيات خاص بالقطاع يتماشى والتكنولوجيات المعلوماتية العصرية، وهذا المرصد يهدف إلى دعم وترقية منظومة الإعلام الاقتصادي والإحصائي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بناء على ضوابط ومؤشرات ومعالم علمية وعملية ترصد بها حركية النمو الاقتصادي ومختلف التطورات التي يمر بها القطاع.

سابعا-لجان دعم وترقية الاستثمارات المحلية (CALPI):

أنشئت سنة 1994، وهي لجان على مستوى الخليات مكلفة بتوفير الإعلام الكافي للمستثمرين حول الأراضي والمواقع المخصصة لإقامة المشروعات وتقديم القرارات المتعلقة بتخصيص الأراضي لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

ثامنا-وكالة التنمية الاجتماعية:

وهي مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي أنشئت سنة 1994، وهي تحت الإشراف المباشر لرئيس الحكومة، تسعى لتقديم قروض مصغرة لدعم وتطوير الحرف الصغيرة والصناعات التقليدية للتخفيف من أشكال الفقر والحرمان وتحسين مستوى معيشة المواطن، ومن أهم وظائفها نذكر:

- تقديم القروض المصغرة لتطوير وتنمية المشروعات الصغيرة والمصغرة والفردية والتي يتم إستغلالها لتوفير العتاد والأدوات والمواد الأولية المستخدمة في العملية الإنتاجية؛

- المساهمة في تطوير الحرف الصغيرة والأعمال المنزلية والصناعات التقليدية وتشجيع المهن الحرة؛

- العمل على تحسين مستويات المعيشة والقضاء على الفقر والحرمان والتخفيف من حدة البطالة.

تاسعا-بورصات المناولة ومجلس ترقية المناولة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

1-بورصات المناولة: إن بورصات المناولة هي جمعيات تم إنشاؤها سنة 1991، تتكون من المؤسسات العمومية والخاصة وتهدف إلى خدمة القطاع الاقتصادي وتنميته من خلال الاهتمام بتطوير نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن مهامها:

- إحصاء الطاقات الحقيقية للمؤسسات الصناعية لغرض إنشاء دليل خاص بالمناولة؛

- تشجيع الإستخدام الأمثل للطاقات والموارد المالية والبشرية والقدرات الإنتاجية للصناعات المحلية؛

- ربط العلاقات بين عروض وطلبات المناولة وإنشاء فضاء للوساطة المهنية؛

- تنظيم المنتقيات واللقاءات حول مواضيع المناولة، تمكين المؤسسات الجزائرية من الإشتراك في المعارض؛ وتوجد حاليا أربعة بورصات جهوية للمقاولة من الباطن والشراكة في الجزائر وهران وقسنطينة وغرداية.

2-مجلس ترقية المناولة: نظرا لأهمية المناولة إهتمت السلطات العمومية بتزقيتها لتعزيز تنافسية الاقتصاد الوطني وأسست مجلس وطني مكلف بترقية المناولة يرأسه الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويتشكل من ممثلي الإدارات والمؤسسات والجمعيات المعنية بترقية المناولة وتمثل المهام الرئيسية للمجلس فيما يلي:

- تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية على قدراتها وعلى اللحاق بالتيار العالمي للمناولة؛

- اقتراح كل تدبير من شأنه تحقيق إندماج أحسن للإقتصاد الوطني؛

- ترقية عمليات الشراكة مع كبار أرباب العمل سواء كانوا وطنيين أو أجنبان؛

- تنسيق نشاطات بورصات المناولة والشراكة الجزائرية فيما بينها؛

عاشرا-صناديق الدعم:

تساهم الدولة على مختلف المستويات بتقديم الدعم للمشروعات الاقتصادية بأشكال مختلفة وضمن قطاعات وأنشطة متعددة ومن بين أهم تلك الصناديق نذكر: (صالح، 2004، صفحة 40)

- الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب؛

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

- الصندوق الخاص بتخفيض الفوائد؛
- الصندوق الوطني للتنظيم والتنمية الفلاحية؛
- الصندوق الوطني لتطوير الصيد وتربية المائيات؛
- صندوق دعم الاستثمارات؛
- صندوق ترقية التنافسية الصناعية؛
- صندوق الشراكة؛
- الصندوق الوطني للتهيئة العمرانية؛
- الصندوق الخاص باستصلاح الأراضي عن طريق الامتياز؛
- الصندوق الوطني لدعم القرض المصغر.

المطلب الثاني: برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها

يعتبر البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر منعطفا هاما في تاريخ الإصلاحات الاقتصادية التي سطرتها الحكومة الجزائرية، حيث كان من أبرز أهدافه تحقيق النمو والتوازن على المستويين الداخلي والخارجي عن طريق تشجيع الاستثمار ودعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار غطاء مالي بقيمة 01 مليار دينار سنويا يمتد إلى غاية سنة 2013، وهو يتكامل مع البرامج القطاعية للوزارات والهيئات الأخرى المكلفة بترقية المنظومة المؤسسية الاقتصادية، كما يسعى إلى ضمان استمرارية منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحافظتها على مكائنها في السوق الوطنية والتأقلم مع متطلبات اقتصاد السوق. ويشتمل البرنامج على مرحلتين هما: (وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، 2002، صفحة 01)

1-مرحلة تكييف المحيط 2001-2005؛

2-مرحلة الضبط والتنفيذ 2006-2013.

الفرع الأول: أهداف برنامج التأهيل

من أهداف برنامج التأهيل بحد:

- قيادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بهدف السماح لها بتحسين تنافسياتها، وتحقيق المعايير الدولية للتنظيم والتسيير لغرض تقوية تنميتها المستقبلية؛
- جعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قادرة على التحكم في التطورات والتقنيات والأسواق والتنافسية على مستوى الجودة والسعر والإبتكار؛
- ترقية رأس المال البشري بواسطة التكوين المستمر، الحفاظ على العمالة الموظفة والتخفيف من البطالة؛
- ضمان إستمرار وتطوير منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ - تحسين مستوى الخدمات العمومية وتحسين التمويل من حيث التنظيم وحجم القروض.

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

الفرع الثاني: محاور برنامج التأهيل

يتمحور برنامج التأهيل الممول من قبل المساعدات المقدمة من طرف الإتحاد الأوروبي في إطار تأهيل الاقتصاديات المحلية للإندماج في المنطقة الحرة الأورومتوسطية في مجالات عديدة وتتم على مستويين:

1-التأهيل على مستوى المؤسسة: حيث يتم تحديث أنماط التسيير والإدارة وتحديث وسائل الإنتاج المتقدمة وطرق الإنتاج المستخدمة، وإتاحة الإعلام الاقتصادي اللازم سواء المتعلق بالقضايا الاقتصادية للمؤسسة أو بالمحيط الخارجي للمؤسسة.

وتشمل عملية التأهيل المؤسسات التي تمتلك المقدرة على النمو واكتساب حصة في الأسواق المحلية أو الإقليمية، كما تمتد عملية التأهيل لبعض الجمعيات المهنية نظرا لدورها في الحوار مع السلطات العمومية وفي توصيل المعلومات والتوجهات إلى المؤسسات.

2-التأهيل على مستوى المحيط: وفي هذا المستوى، يتم تقييـة محيط المؤسسة ليكون أكثر استجابة لنموها وتطورها واستمرارها من خلال تهيئة الجوانب التالية:

المحيط القانوني والإداري والتنظيمي،

- المحيط العقاري،

- المحيط المالي والمصرفي،

- المحيط الجبائي.

الفرع الثالث: الهيئات المشرفة على عمليات التأهيل

وتتمثل هذه الهيئات فيما يلي:

1-الصندوق الوطني للتأهيل: ومن المهام التي يسهر على القيام به: (قرار وزاري، 2007)

- وضع السياسة العامة لتأهيل المؤسسات؛

- تسيير الإعانات المقدمة في إطار إتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي؛

- تقسيم الإعانات المتعلقة بالتأهيل على ضوء قرارات التأهيل الصادرة عن اللجان الجهوية للقيادة؛

- الإشراف والمتابعة الأنشطة وأعمال اللجان الجهوية؛

- المشاركة في تمويل عمليات التأهيل التكنولوجي.

2-اللجان الجهوية للقيادة: وهي هيئات تقنية تتكون من خبراء ومتخصصين لهم القدرة الفنية والمهنية التي تمكنهم من إتخاذ قرار التأهيل وتقوم بالمهام التالية:

- مساعدة المؤسسات في مجال إعداد مخططات التأهيل وتحديد أفضل طرق التمويل؛

- تقديم قرارات التأهيل.

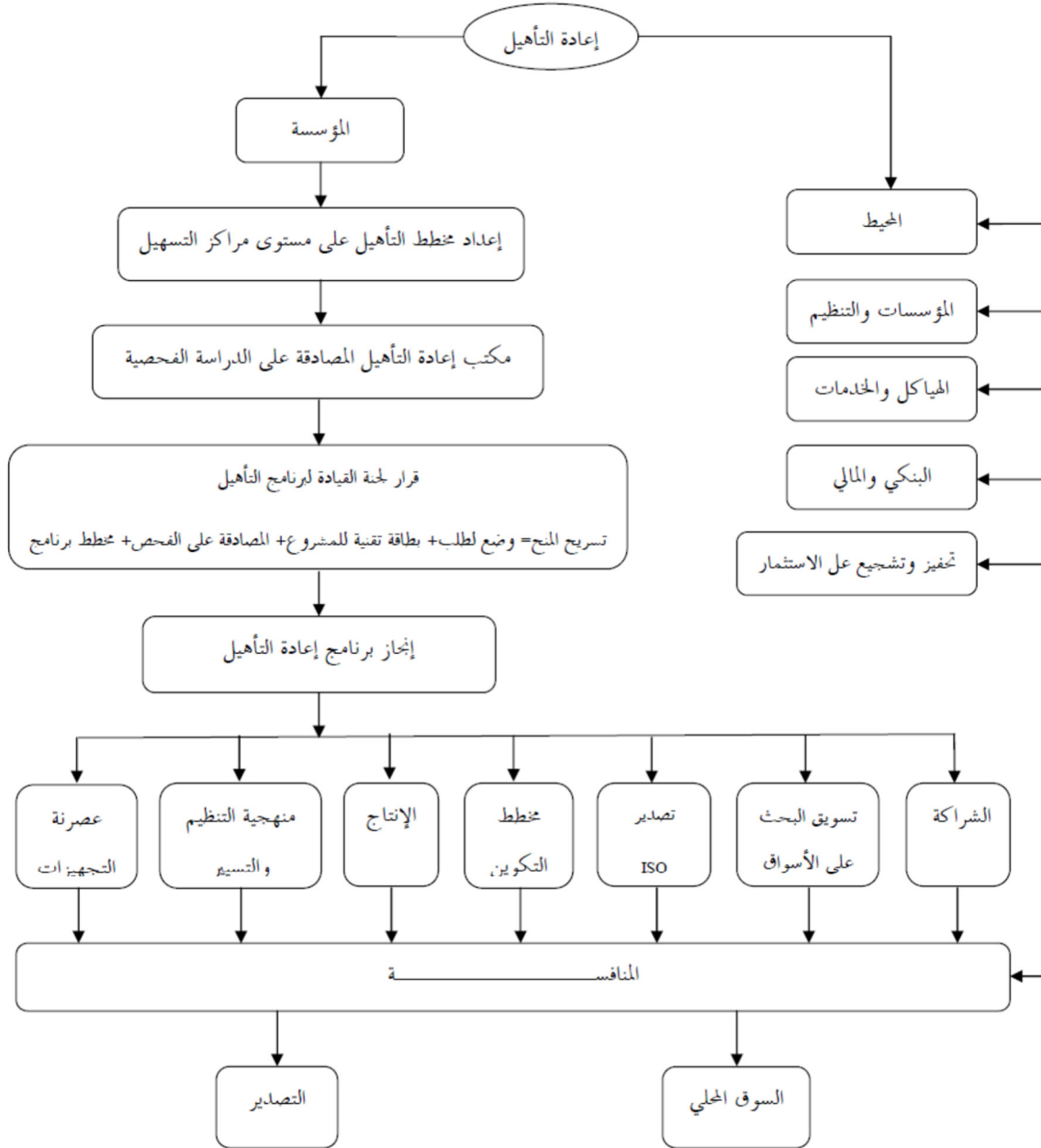
وتتكون اللجان الجهوية للقيادة من مكتب التسهيلات والتدعيم ومكتب التأهيل وتتنوع اللجان الجهوية للقيادة على عشر مناطق جهوية تضم جميع الولايات.

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

لكن وحسب الإحصائيات ففي 19 نوفمبر 2008 وصل عدد المؤسسات المسجلة في البرنامج 747 مؤسسة وهو عدد ضئيل جدا مقارنة بعدد المؤسسات على المستوى الوطني (515526 مؤسسة) أي ما يعادل نسبة % 0.14 وآلية عمل برنامج التأهيل موضحة في الشكل التالي:

الشكل رقم (14): برنامج التأهيل الوطني.



المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، برنامج تأهيل المؤسسات، جانفي 2002، ص: 01.

ومن المزمع تخصيص غلاف مالي قدره 230 مليار دج لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منها 160 مليار دج لغرض تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال برنامج التنمية الخماسي 2010-2014. (برنامج التنمية الخماسي، 2010)

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

المطلب الثالث: العوائق التي تعرقل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

قامت الوزارة الوصية، بتشخيص الوضعية الحالية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمختلف أبعادها، وأعدت دراسة تحليلية مختصرة للمعطيات المتعلقة بالقطاع وإبراز المعوقات التي تقف عقبة في تنميتها سواء كانت ناتجة عن المحيط القانوني أو المالي أو مشاكل العقار الصناعي. ومن بين أهم المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

الفرع الأول: سوق العمل

وهذا الأخير يكمن في: (Ali & Mostafa, 2004, p. 93)

- نقص المسيرين الإداريين، الأشخاص الوسطاء، رؤساء عمال المصانع، التقنيين المؤهلين؛
- عدم ملاءمة التكوين الخاص بالوسائل التقنية المتطورة في مجال تسيير اقتصاد السوق (إدارة الأعمال، تسيير الإنتاج والتنوعية، التسويق، التصدير، الموارد البشرية، إعداد الموازنات، ... الخ).

الفرع الثاني: مصادر المعلومات: وهذه الأخيرة تكمن في:

- نقص المعلومات الإقتصادية الواقعية مثل: (قاعدة المعلومات والإحصائيات على الأسواق والمؤسسات والأنظمة والقوانين)، المحيط الاقتصادي والمناخ الاستثماري، أخطار القروض... الخ؛
- ضعف إستعمال الانترنت.

الفرع الثالث: الإدارة/الخدمات العمومية والمنشآت: وهي متمثلة في العناصر التالية:

- الإدارة العمومية غير ملائمة لعالم الأعمال، ثقل وتكلفة الإجراءات، طول المدة، ترجمة مختلفة للقوانين والقواعد، غياب الإتصال ونقص في الإعلام والتوجيه على مستوى الإدارات؛
- الجهات المستهدفة: الجمارك، الإدارة الجبائية، الموانئ، مراقبة التبادلات، المؤسسات المسلحة، إجراءات الموافقة على الاستثمارات؛
- ضعف نوعية المنشآت، وبالأخص صيانة مصادر الشبكات الكهربائية المتعلقة بالمياه التقنية والمستعملة الإتصالات والنقل الموانئ).

الفرع الرابع: النظام القانوني: وهذا العنصر يتعلق بـ:

- نظام قضائي غير موافق لاقتصاد السوق رغم أهمية الإصلاحات الاقتصادية؛
- ضعف الإدارة القانونية، نقص الوسائل والتكوين في هذا المجال؛
- إجراءات طويلة ومكلفة ونتائج غير مؤكدة.

الفرع الخامس: السوق المالي: وهو يتمثل في:

- نظام مالي غير ملائم لاقتصاد السوق وتنظيم بنكي يتميز مركزية قرار منح القروض؟
- غياب بنوك محلية متخصصة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بجانب البنوك الأخرى؛
- معايير الوصول إلى البنوك غير مكيفة بسبب إجحاف الضمانات المطلوبة؛
- إجراءات طويلة في الموافقة على القروض وضعف الموارد التمويلية الأخرى.

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

الفرع السادس: السوق العقاري: بالنسبة لهذا العنصر فهو يتمثل في: (PME, 2004, p. 277)

- معوقات كبيرة تحد من تطور المؤسسة، طلب كبير مقارنة بما هو متاح فلا يوجد سوق عقاري حقيقي؛
- عدم إستغلال مناطق عقارية كثيرة (صعوبة الحصول على حقوق الملكية، سوء التسيير، الإفتقار إلى أبسط شروط الاستثمار مثل: الكهرباء، الماء، الغاز ... الخ)، وعدم وجود سياسة واضحة لتسيير المساحات الصناعية؛
- كثرة المتدخلين العاملين في تسيير العقار، CALPI، ANDI، الوكالات العقارية.

المبحث الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

لقد أعطت الجزائر أهمية كبيرة لنشاط التصدير لتنويع صادراتها خارج قطاع المحروقات، لأن اعتمادها الكبير على صادرات المحروقات يشكل خطرا كبيرا على الاقتصاد الوطني بسبب التقلبات التي تشهدها أسعار النفط في الأسواق الدولية له، وما يمكن أن تحدثه من صدمات اقتصادية تؤثر على توازنها الاقتصادية، وتعتبر المحروقات من جهة أخرى ثروة ماله الزوال، الأمر الذي يستدعي البحث عن قطاعات بديلة يتم من خلالها تنويع وترقية الصادرات خارج المحروقات التي لا تزال تهيمن على صادراتها رغم الجهود والتدابير المتخذة من قبل السلطات لتنشيط الصادرات خارج قطاع المحروقات. ويعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من بين البدائل المتاحة التي يعتمد عليها من أجل تنويع الاقتصاد الوطني.

المطلب الأول: تقييم وضعية صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

منذ بدء الجزائر في تنفيذ عملية تحرير التجارة الخارجية سعت لترقية معدل صادراتها خارج قطاع المحروقات، وسنستعرض في هذا المطلب بالأرقام والتحليل تطور هذه الصادرات أثناء الفترة الممتدة ما بين 2011 إلى 2021 عبر فترتين: الفترة الأولى ما بين 2011 إلى سنة 2015، والفترة الثانية ما بين سنة 2016 إلى 2021 .

الفرع الأول: تطور الميزان التجاري الجزائري للفترة (2011-2015)

يوضح الجدول الموالي تطور المبادلات التجارية للصادرات و الواردات والميزان التجاري ومعدل التغطية في الجزائر خلال الفترة (2011-2021).

الجدول رقم (20): تطور الميزان التجاري الجزائري للفترة (2011-2021) الوحدة: مليون دولار

الواردات	الصادرات	الميزان التجاري	نسبة التغطية (%)
2011	47247	73489	155
2012	41490	71866	151
2013	55028	64974	118
2014	58330	62956	107
2015	51501	- 13714	73
2016	46727	- 17844	62

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات
في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

75	- 9506	28671	38177	2017
89	- 5029	41168	43197	2018
85	- 6111	35824	41934	2019
69.19	10595.04	23796.60	34391.64	2020
101.94	591.27	31030.07	30438.8	2021

المصدر: (-Statistique du commerce extérieur de l'Algérie, s.d.)

يتم حساب مؤشر معدل التغطية إنطلاقا من المعادلة التالية:

$$\text{معدل التغطية} = (\text{الصادرات} / \text{الواردات}) \times 100$$

المصدر: (بلقلة، 2008-2009، صفحة 146)

أولا - تطور الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة ما بين 2011-2015:

بلغت حصيلة الصادرات سنة 2011 نحو: 73489 وهذا راجع للارتفاع الكبير الذي سجلته الاسعار في الأسواق النفطية، حيث بلغت قيمة برميل النفط 106.05 دولار للبرميل سنة 2011، وابتداء من سنة 2012 الى غاية سنة 2015 عرفت حصيلة الصادرات انخفاضا تنازلي حيث قدرت قيمتها سنة 2012: 71866 مليون دولار وسنة 2014: 62956 مليون دولار وسنة 2015: 37787 مليون دولار، والسبب الرئيسي الكامن وراء هذا التراجع في حصيلة الصادرات هو التراجع الكبير الذي طرأ على أسعار النفط، حيث بلغ سعر برميل النفط سنة 2015: 58 دولار وهذا ما أثر على العوائد المالية للجزائر التي يعتمد اقتصادها على أكثر من 95% من تصدير المحروقات.

بالنسبة للميزان التجاري فقد حقق فوائض معتبرة نتيجة الارتفاع المسجل في عائدات التصدير فقد بلغت قيمة الفائض سنة 2011 ب: 26242 مليون دولار ليستمر في تحقيق الفوائض تارة بالانخفاض وتارة بالارتفاع خلال الفترة الممتدة ما بين 2012 إلى غاية 2014، حيث قدرت قيمته سنة 2013: 9946 مليون دولار وسنة 2014: 4626 مليون دولار ولتعرف قيمة الواردات في هذه الفترة ارتفاعا متصاعدا منذ سنة 2011: 47247 مليون دولار إلى غاية سنة 2014: 58330 مليون دولار، نتيجة تمويل مختلف مشاريع التنمية في البلاد فضلا عن انخفاض قيمة الدولار الأمريكي بشكل ملحوظ أمام العملات الدولية الرئيسية خاصة اليورو مما ترتب عليه ارتفاع اسعار الواردات (يدو، بوضياف، و توزورت، 2014، صفحة 194)

ليحقق الميزان التجاري عجزا سنة 2015 بلغ: 13714 وهو أكبر معدل عجز يحققه خلال فترة الدراسة (2011-2021) بفعل التراجع الهائل في العوائد المالية للجزائر جراء استمرار انخفاض اسعار النفط في السوق الدولية، واستمرار تبعية الجزائر للواردات من الخارج حيث بلغت قيمة الواردات سنة 2015: 51501 مليون دولار.

بالنسبة لمعدل التغطية الذي يفسر معدل تغطية الصادرات للواردات فإن احسن مجال لهذه التغطية تتراوح ما بين 80% و 120%، وبالعودة الى الجدول الذي يوضح معدلات التغطية خلال فترة الدراسة من 2011- 2021 نجد أن الجزائر استطاعت

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

في الغالب أن تغطي حصيلة الصادرات لديها حصيلة الواردات حيث تراوحت هذه التغطية ما بين: 73% إلى 254% فقد عرف هو الآخر تذبذب في معدلاته متأرجحا بين الارتفاع والانخفاض في حدود المجال السالف الذكر .

عرف الميزان التجاري سنة 2015 عجزا لأول مرة بعد فترة من ارتفاعه، حيث شهدت أسعار البترول تراجعاً كبيراً في الأسواق العالمية بالإضافة إلى تراجع الصادرات ، كما انخفضت نسبة التغطية لهذا المؤشر ويفسر ذلك بانخفاض الصادرات مقارنة بالواردات. فالميزان التجاري يبقى مرهوناً بالصادرات؛ فارتفاعها عن الواردات يحقق فائضا وانخفاضها يحقق عجزا.

ثانيا- تطور الميزان التجاري خلال الفترة ما بين 2016-2021:

لقد عرفت هذه الفترة حالة من التذبذب في حصيلة الصادرات فنجدها تارة ترتفع وتارة تنخفض، فقد قدرت قيمتها سنة 2016 ب: 28883 مليون دولار لترتفع سنة 2018 إلى 41168 مليون دولار لتعاود الانخفاض سنة 2019 و 2020 على التوالي، وواصلت الانخفاض خلال سنة 2021 لتسجل نحو 23796 مليون دولار مسجلة أضعف حصيلة خلال فترة الدراسة بأكملها 2011-2021 ويعود السبب وراء هذا إلى الانخفاض الحاد الذي عرفته أسعار البترول، لتعاود الارتفاع مجدداً في سنة 2021 ب : 31030 مليون دولار بفعل ارتفاع اسعار النفط .

الميزان التجاري هو الآخر شهد تقلبات وتذبذبات مستمرة في حصيلة الصادرات والواردات بفعل الارتفاع والتراجع في اسعار المحروقات، فقد شهدت عجزاً خلال سنوات: 2016، 2017، 2018، 2019، لتسجل أدنى حصيلة سنة 2016 ب: 17844 مليون دولار بينما سجل خلال سنتي 2020، 2021 فائضا حصيلته سنة 2020 قدرت ب: 10595.04 مليون دولار ، و هذا راجع إلى السياسة المنتهجة من طرف الدولة الجزائرية و الرامية إلى تميم الإنتاج الوطني و ترشيد الواردات و تعزيز قدرات التصدير و تحيين و تطوير الاتفاقيات التجارية الخاصة بالتبادل الحر و تطهير المجال التجاري و تعزيز أداة الرقابة.

الفرع الثاني: تطور صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة ما بين 2011-2021

لقد سعت مختلف الحكومات المتعاقبة في الجزائر إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات خاصة منذ بداية الألفية الجديدة، أين حاولت هذه الحكومات بناء اقتصاد متنوع خارج قطاع المحروقات، من خلال تشجيع الاستثمار الوطني والأجنبي، وتعديل القوانين الخاصة بذلك، وإبرام اتفاقيات شراكة وتعاون إقتصادي مع عديد الدول، ولكن كل هذه المحاولات لم تأتي بنتائج مرضية، ولعل الأرقام والإحصائيات الظاهرة في الجدول التالي خير دليل على ذلك، حيث يظهر لنا هذا الجدول البنية الهيكلية للصادرات الجزائرية خلال الفترة 2011-2021 .

الجدول رقم (21): البنية الهيكلية للصادرات الجزائرية خلال الفترة 2011-2021 (الوحدة: مليون دولار أمريكي)

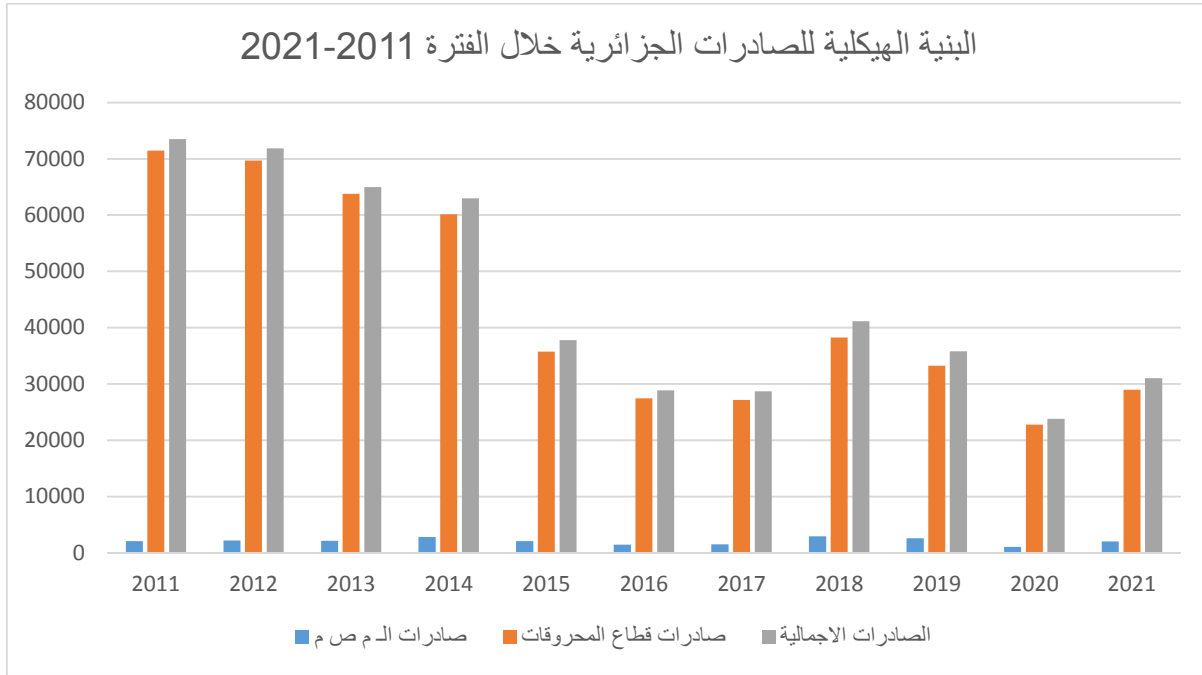
الصادرات الاجمالية	صادرات قطاع المحروقات		صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة		
	النسبة (%)	القيمة	النسبة (%)	القيمة	
73489	97,19	71427	2,81	2062	2011
71866	96,96	69679	3,08	2187	2012
64974	98,12	63752	3,33	2165	2013
62956	95,53	60146	4,47	2810	2014

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات
في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

37787	94,54	35724	5,45	2063	2015
28883	95	27438,95	4,99	1444,05	2016
28671	94,79	27177,85	5,20	1493,15	2017
41168	92,89	38242,43	7,10	2925,57	2018
35823,54	92,81	33249,09	7,18	2574,45	2019
23796,60	95,64	22761	4,35	1035,6	2020
31030,07	93,48	29004,26	6,52	2025,81	2021

المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على: (Statistique du commerce extérieur de l'Algérie, s.d.)

الشكل رقم (15): البنية الهيكلية للصادرات الجزائرية خلال الفترة 2011-2021



المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على الجدول السابق.

من خلال الجدول والشكل السابقين يظهر لنا تطور قيمة صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مقارنة مع صادرات المحروقات والصادرات الإجمالية وهذا خلال الفترة 2011-2021 ، حيث يظهر لنا ضعف كبير في قيمة صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة طيلة فترة الدراسة، فقد قدرت قيمتها بـ 2062 مليون دولار سنة 2011 وهي قيمة ضعيفة مقارنة مع صادرات المحروقات التي بلغت في نفس السنة قيمة 71427 مليون دولار، وقد شهدت قيمة صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تذبذبا بين الصعود والنزول طيلة فترة الدراسة أين شهدت إنخفاضا في أغلب الأحيان ، إلا أنها لم تزد عن 2925.57 مليون دولار وهذا ما يمثل نسبة 7.10 % من إجمالي الصادرات، وهي أعلى نسبة وصلتها صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. ولقد كان هذا نتيجة بعض الجهود التي قامت بها وزارة التجارة لترقية الصادرات خارج المحروقات، خاصة بعد التراجع الكبير الذي شهدته

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

صادرات المحروقات حيث وصلت سنة 2016 أدنى مستوى لها، إذ بلغت 95,27438 مليون دولار نتيجة انخفاض أسعار النفط. وقد أثر هذا على مداخيل الدولة من العملة الصعبة، وتسبب في ظهور عجز كبير في الميزان التجاري وميزان المدفوعات، ولم يبق هناك من حل سوى ترقية الصادرات خارج المحروقات. إلا أن كل الجهود التي بذلتها الدولة لم يكن لها أثر كبير في الرفع من قيمة الصادرات خارج المحروقات بالمقدار الكبير والمقبول، حيث بقيت تحت سقف 3 ملايين دولار.

هذا وتشير بعض الاحصائيات الواردة عن المديرية العامة للحمارك بأن قيمة الصادرات الجزائرية بلغت سنة 2019 ما قيمته 35820 مليون دولار، أي بانخفاض قدره - 14.29 بالمائة عن سنة 2018، وهذا ناتج أساسا عن انخفاض أسعار البترول. وقد بلغت قيمة صادرات المحروقات 33240 مليون دولار، فيما بلغت قيمة صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2580 مليون دولار وهو ما يمثل 7.20 بالمائة من الحجم الإجمالي للصادرات، وهي تعتبر أعلى نسبة تبلغها صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2011-2021.

وقد بلغت القيمة الإجمالية للصادرات سنة 2020 ما قيمته 23800 مليون دولار أي بانخفاض قدره - 33.6 بالمائة عن سنة 2019، وهذا راجع أساسا إلى التراجع الكبير في أسعار المحروقات نتيجة الوضعية الوبائية التي يعيشها العالم منذ بداية سنة 2020. فيما بلغت قيمة صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - 8،12 بالمائة عن سنة 2019.

ووفق حصيلة لوزارة التجارة و ترقية الصادرات فقد سجلت صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الثلاثي الأول من سنة 2021 ما قيمته 870.33 مليون دولار ، مقابل 547 مليون دولار في الفترة نفسها من سنة 2020، أي بزيادة قدرها، 5883 بالمائة ، و هذا نتيجة الاهتمام الكبير الذي أصبحت تتلقاه الصادرات خارج المحروقات من قبل المسؤولين على مختلف المستويات.

الفرع الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات خارج المحروقات

تبنت الحكومة الجزائرية سياسات تدعيمية للرفع من قيمة الصادرات خارج المحروقات للخروج من شبح المحروقات كان من بينها تدعيم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ورسم استراتيجية شاملة بهدف الوصول بالصادرات خارج المحروقات إلى مستويات متقدمة.

ولقد غطت خلال السنوات الأخيرة صادرات القطاع الخاص 30% من إجمالي الصادرات خارج المحروقات حيث تحتل الجزائر الرتبة العشرين في القارة الإفريقية من حيث صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أما عدد المؤسسات المصدرة فلم يتعدى 302 مؤسسة سنة 2003 تمثل 4% من إجمالي الصادرات الكلية أي ما يعادل 600 مليون دولار أمريكي (الجلسات الوطنية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة) موزعة على:

- المنتجات النصف مصنعة مواد خام
- تجهيزات صناعية، سلع غذائية
- سلع استهلاكية وتجهيزات فلاحية أما من حيث الشكل القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وصل عدد المؤسسات الخاصة المصدرة حوالي 215 مؤسسة والعامة 87 مؤسسة، كما بلغت حصتها في الصادرات الكلية حوالي 4% (الجلسات الوطنية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة) (علوني، 2019، صفحة 398)

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات
في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

الجدول رقم: (22) العلاقة بين تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونمو الصادرات خارج المحروقات

عدد الم ص م	معدل النمو %	الصادرات خارج قطاع المحروقات (مليون دولار)	معدل النمو %
2011	6.5	1221	23.27
2012	4.25	1152	5.65 -
2013	8.8	1050	8.85 -
2014	9.73	1634	55.6
2015	9.26	1485	9.11-
2016	13.07	1391	6.32-
2017	4.55	1367	1.72-
2018	7.69	2923.31	113.84
2019	4.50	2579.25	11.76-

المصدر: (وزارة الصناعة والمناجم، 2019)

في حين عرفت الصادرات خارج المحروقات تقهقرا واضحا خلال الفترة 2012-2013 ما يلاحظ كذلك أن هناك تباين بين نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يرافقه انخفاض في نمو الصادرات خارج المحروقات خاصة خلال الفترة 2015-2017 بحيث يلاحظ أن هناك زيادة نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة 4.50% مقابل ذلك أصبح نمو الصادرات بسالب 1.72%.

وبالتالي هذا التباين يفسر بأن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مازال متوجه نحو التنمية المحلية، ما يؤكد ربما تراجع وعدم استمرار فعالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التصدير الكلي وخارج المحروقات وكذا فشل مخططات الحكومة في الدفع بهذه المؤسسات نحو التجارة الخارجية بشكل فعال خاصة خلال السنوات الأخيرة، وعليه وكحوصلة يمكن القول أن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في التصدير خارج المحروقات جد ضعيفة قد ترجع أسبابها إلى المشاكل والعراقيل التي تعاني منها هذه المؤسسات والتي يمكن ذكر بعض منها:

- الصعوبات التسويقية والإدارية:

والتي تتمثل بانخفاض الإمكانات المالي، وعدم وجود منافذ تسويقية منتظمة، وتفضيل المستهلك المحلي للمنتجات الأجنبية المماثلة، وعدم توافر الحوافز الكافية للمنتجات المحلية، ونقص المعلومات والإحصائيات الخاصة بالمؤسسات المنافسة وشروط ومواصفات السلع المنتجة وغير ذلك من البيانات والإحصاءات اللازمة لتسيير أعمالها على الوجه المستهدف.

- صعوبات فنية:

حيث أنه عادة ما تعتمد هذه المشروعات على قدرات وخبرات أصحابها في العمل بصفة رئيسية، كما أنها تلجأ عادة إلى استخدام أجهزة ومعدات قد تكون بدائية أو أقل تطورا عن تلك المستخدمة في المشروعات الكبيرة كما أن اختيار المواد الخام ومستلزمات الإنتاج اللازمة لأعمال هذه المشروعات لا يخضع في كثير من الأحيان لمعايير فنية وهندسية مدروسة:

- صعوبات تمويلية:

وتتمثل بمحدودية الإمكانات المالية، نظرا لاعتمادها على التمويل الذاتي في غالب الأحيان، وتردد بعض البنوك التجارية في تمويل هذه المؤسسات إلا بشروط معينة وتكلفة مرتفعة. (صاري و هواري، 2020، صفحة 414)

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

المطلب الثاني: التركيب السلعي لصادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة ما بين (2011-2021)

سنستعرض في هذا المطلب الهيكل السلعي لصادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عبر إظهار قيمة ونسبة كل مجموعة استعمال تصديرية ، بعد ذلك سنتطرق الى أهم الأسواق والدول التي توجه إليها الصادرات و التوزيع الجغرافي لهذه الصادرات قصد التعرف إلى المساحة الجغرافية من الأسواق العالمية التي استطاعت ان تغطيها و النفوذ اليها.

الجدول رقم (23): التوزيع السلعي لصادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة ما بين (2011-2021)

(الوحدة: مليون دولار أمريكي)

المواد الاستهلاكية غير الغذائية	مواد التجهيز الصناعية	مواد التجهيز الفلاحية	المواد نصف المصنعة	المواد الخام	المواد الغذائية		
15	35	-	1496	161	355	القيمة	2011
0,72	1,69	-	72,55	7,80	17,21	النسبة (%)	
16	30	1	1660	167	313	القيمة	2012
0,73	1,37	-	75,90	7,63	14,31	النسبة (%)	
17	27	-	1610	109	402	القيمة	2013
0,78	1,24	-	74,36	5,03	18,56	النسبة (%)	
11	16	2	2121	109	323	القيمة	2014
0,42	0,61	0,07	82,14	4,22	12,50	النسبة (%)	
11	18	1	1693	106	234	القيمة	2015
0,53	0,87	0,04	82,10	5,14	11,34	النسبة (%)	
17	38	0,05	1072	71	246	القيمة	2016
1,17	2,63	0,003	74,23	1,17	17,03	النسبة (%)	
16	64	0,15	1053	59	301	القيمة	2017
1,07	4,28	0,10	70,52	3,95	20,15	النسبة (%)	
33,42	90,10	0,31	2335,58	92,39	373,77	القيمة	2018
1,14	3,07	0,01	79,83	3,17	12,77	النسبة (%)	
36,42	82,97	0,25	1956,92	95,95	407,86	القيمة	2019
1,41	1,12	0,009	75,83	3,71	15,80	النسبة (%)	
31,75	84	0,31	1439,47	65,85	399,6	القيمة	2020
1,53	4,04	0,11	69,37	3,17	19,25	النسبة (%)	

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

2021	القيمة	227.83	59.17	1293.5	0.28	81	29.23
	النسبة (%)	13,47	5,62	76,49	0,01	4.79	1,72

المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على: (Statistique du commerce extérieur de l'Algérie, s.d.)

تعتبر الجزائر من الدول التي تعاني من عدم تنوع صادراتها وتركيزها على المحروقات، وهذا بالرغم من انتهاجها برامج من الإصلاحات الاقتصادية وتحرير التجارة الخارجية التي كانت من أهم أهدافها تنويع الاقتصاد والبحث عن مصادر جديدة للعملة الصعبة، وأيضا تنافسية الصادرات الجزائرية ضعيفة من حيث قيمة حصتها السوقية لأن الفارق بين قيمة صادراتها خارج المحروقات و الذي يمثل جزء كبير منه في صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وصادرات بعض الدول غير المصدرة للنفط كبير، لأنها تعمل على تنويع صادراتها خارج قطاع المحروقات.

عند استقراء احصائيات الجدول اعلاه للتركيبية السلعية لصادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة (2011-2021) نجد أن صادرات المواد النصف مصنعة تحتل المرتبة الأولى بقيمة: 17730.47 مليون دولار وبنسبة مساهمة 76.25% من اجمالي صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، ثم تأتي في المركز الثاني منتجات المواد الغذائية بقيمة 3583.06 مليون دولار ونسبة مساهمة تقدر ب: 15.41% من اجمالي صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، وفي المرتبة الثالثة نجد منتجات المواد الخام بقيمة 1095.9 مليون دولار بنسبة 4.741% وتحتل المرتبة الرابعة منتجات سلع التجهيز الصناعية ب: 592.05 مليون دولار ونسبة 2.54%، وفي المرتبة الخامسة نجد منتجات السلع الاستهلاكية غير الغذائية بقيمة: 243.87 مليون دولار ونسبة 0.243.87% وفي المرتبة السادسة والأخيرة نجد منتجات التجهيز الزراعية بقيمة 5.702 مليون دولار ونسبة 0.02% من اجمالي صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

وسنفضل فيما يلي في التركيبية السلعية لصادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عبر الفترات التالية:

الفرع الاول: تطور التركيبية السلعية لصادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة ما بين (2011-2019):

في هذه الفترة جاءت في المرتبة الأولى منتجات المواد النصف مصنعة بقيمة 14334.08 مليون دولار من اجمالي صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وبنسبة مساهمة 78.98% والتي ارتفعت مرتين و باقي فترة الدراسة شهدت تذبذبا بين هبوط و صعود المرة الاولى في سنة 2014 بقيمة اجمالية قدرت ب 2121 مليون دولار وبنسبة مساهمة 78.98% و المرة الثانية سنة 2018 اين بلغت الذروة بقيمة 58,2335 مليون دولار وبنسبة مساهمة 83,79% و تمثلت منتجات المواد نصف المصنعة في الزيوت والمواد المشابهة الآتية من تقطير الزيت، وكذا الأمونياك والهليوم. في المرتبة الثانية نجد منتجات المواد الغذائية بقيمة 2529.77 مليون دولار ونسبة مساهمة 13.93% وهذه المنتجات تتمثل اساسا في التمور ذات الجودة العالية وايضا المياه المعدنية والغازية وبعض منتجات الصناعة الغذائية منتجات الألبان ومشتقاتها، العجائن الغذائية، و الكحول غير الحلقية ، وسجلت العديد من الأرقام أعظمها كان سنة 2018 بقيمة 373.77 مليون دولار و بسنة 12.77% أما باقي السنوات فكانت بين مرتفع و منخفض أحيانا أخرى. في المرتبة الثالثة تأتي المواد الخام محققة 838.83 مليون دولار بنسبة مساهمة 4.62% و هذه المواد الخام تتكون من بعض المعادن مثل: الفوسفات، الزنك، النحاس ... فقد قدرت قيمتها سنتي 2011 و 2012 ب: 161 مليون دولار ونسبة 7.80% و 167 مليون دولار بنسبة 7.62% على التوالي لتمر بفترة تراجع بين سنوات 2013 و 2017 أين كانت قيمتها 109 مليون دولار أين سجلت ادني قيمة سنة 2017، ثم تعاود الارتفاع سنتي 2018 و 2019 و هذا الأخيرة سجلت

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

اعلى الأرقام بقيمة 95.95 مليون دولار. في المرتبة الرابعة نجد منتجات التجهيز الصناعية بـ 344.08 مليون دولار و نسبة مساهمة 1.89 % ، وتمثل منتجاتها في التجهيزات والوسائل المستعملة في البناء والصحة والاشغال العمومية، الميكانيك، و مر هذا الصنف من المؤسسات بثلاثة مراحل الأولى من سنة 2011 الى غاية 2013 سجلت سجلت نسقا تنازليا و القيم تراوحت فيها بين 35 و 27 مليون دولار ثم المرحلة الثانية بين سنة 2014 و 2018 اين بدأت في الارتفاع مسجلة أرقاما تصاعديا نالت فيها سنة 2018 حصة الأسد بقيمة 90 مليون دولار و أخيرا اسنة 2019 أين سجلت انخفاضا و قدرت قيمة الصادرات 82.97 مليون دولار و نسبة 1.12 % ، في المرتبة الخامسة حلت منتجات السلع الاستهلاكية غير الغذائية بقيمة 97.4 مليون دولار ونسبة مساهمة 0.53 % وتشمل هذه السلع الاستهلاكية غير الغذائية في غالبيتها: مواد النظافة والتجميل قدرت قيمتها الاجمالية بـ 344.08 مليون دولار بسبب مساهمة 1.89 % ، شهدت السنوات 2016 إلى غاية 2017 تأرجحا بين 15 و 17 مليون دولار كحد اقصى ثم بدأت في الارتفاع منذ سنة 2018 بقيمة 33.42 مليون دولار و سجلت أعلى قيمة لها سنة 2019 قدرت بـ 36.42 مليون دولار و نسبة مساهمة 1.14 % بفعل السياسات المنتهجة من طرف الدولة لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ثم انخفضت سنتي 2020 و 2021 على التوالي بسبب جائحة كورونا و ما أحدثته من انخيارات في معظم اقتصاديات العالم و الاحجام على الطلب ، في المرتبة السادسة والأخيرة نجد المنتجات الفلاحية التي تتكون منتجاتها من: الجرارات والاجهزة الميكانيكية وتجهيزات اخرى كقنوتات الصرف والانابيب، حصيلتها ضئيلة جدا وكانت منعدمة تماما حيث سجلت مبالغ ضعيفة للغاية قدرت بـ 4.862 مليون دولار و بنسبة مساهمة 0.026 % و تذبذبا خلال هذه الفترة ماعدى السنوات التالية 2012، 2013 ، 2014 على التوالي اين سجلت تطورا طفيفا مقارنة بباقي السنوات قدرت بـ 1 و 2 و 1 مليون دولار على التوالي و بنسب مساهمة ضئيلة لم تصل الى الواحد بالمائة.

ما يلاحظ على صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في هذه الفترة 2011-2021 والتي تزامنت مع تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وقيامها بإحداث تغييرات على مستوى التشريعات و الإصلاحات المالية و إنشائها لهيئات حكومية ومؤسسات تقوم بدعم و تمويل هكذا نوع من مؤسسات إلا أنها لم تشفع لإحداث التغير المنشود في معدل نمو هذه الصادرات و بقيت ضعيفة خاضعة للصادرات النفطية.

الفرع الثاني: تطور التركيبة السلعية لصادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة ما بين (2020-2021):

يطغى على هذه الفترة احتياح و بقاء كورونا على العالم أجمع و الجزائر خاصة ، مما كان له الأثر السلبي على إقتصاد الجزائر و خاصة فيما تعلق بصادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، فبدأت صادراتها تتراجع سنتي 2020 و 2021 بعدما شهدت قفزة معتبرة سنوات 2017 و 2018 و 2019 ، لكن الملاحظ من خلال الجدول أعلاه أن تطور التركيبة السلعية للمؤسسات الصغيرة لا يزال محافظا على نفس الترتيب إذ تحتل منتجات المواد نصف المصنعة الصدارة بقيمة 1439.47 مليون دولار و بنسبة مساهمة قدرت بـ 69.37 % سنة 2020 و انخفضت سنة 2021 بقيمة 1292.5 مليون دولار و بنسبة 76.49 % . و جاءت في المرتبة الثانية منتجات المواد الغذائية بـ 399.6 مليون دولار و بنسبة 19.25 % سنة 2020 و بقيمة 227.83 مليون دولار و بنسبة 13.47 % بتراجع ملحوظ مقارنة بالعام الذي سبقه نتيجة للزيادة في معدلات الإصابة في حصائل كورونا و تحوف الاقتصاديين و تدني المبادلات التجارية العالمية . في المرتبة الثالثة المواد الخام اذ شهدت هي الأخرى تراجعاً وسجلت ما قيمته 65.85 مليون دولار و نسبة 3.17 % سنة 2020 و تدنت سنة 2021 لتسجل 59.17 مليون دولار و نسبة 5.62 % . في المرتبة الرابعة منتجات مواد التجهيز الصناعية بقيمة 84 مليون دولار و نسبة 4.04 % سنة 2020 و 81 مليون دولار

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

سنة 2021 بنسبة 4.49 % . في المرتبة الخامسة المواد الاستهلاكية غير الغذائية بقيمة 31.75 مليون دولار و نسبة 1.53 % سنة 2020 و انخفضت سنة 2021 لتسجل صادرات بقيمة 19.23 مليون دولار و نسبة 1.72 % . في المرتبة الأخيرة منتجات مواد التجهيزات الفلاحية حيث سجلت أرقاما لا تكاد تذكر تراوحت بين 0.31 و 0.28 مليون دولار سنتي 2020 و 2021 على التوالي و بنسب 0.11 % و 0.01 % على التوالي.

خلال هذه الفترة لم تحقق التركيبة السلعية لصادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الناتج الذي يتوافق مع مخطط الدولة ، و هذا ما يؤكد على استمرار محدودية هذه الإجراءات في خلق قاعدة تصديرية.

المطلب الثالث: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة الممتدة ما بين 2011-2020

ان الغرض من هذا المؤشر هو تحليل التركيز الجغرافي لأبرز صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة قصد الوقوف على مدى اعتماد الجزائر على دولة واحدة او عدد قليل من الدول في تصريف السلع التي تصدرها، إذ أنه يسمح بمعرفة مدى تنوع سلة العملات الأجنبية المحصلة من جراء العمليات التصديرية مما يتيح للدولة هامشا للمناورة في اختيار مورديها والاستفادة ايضا من تغيرات بورصة العملات او على الأقل لتفادي الخسائر التي قد تنجر عنها.

الجدول رقم 24: التوزيع الاقليمي للصادرات الجزائرية خلال الفترة 2011-2020

2011	القيمة	الاتحاد الاوربي	منظمة التعاون و التطور الاقتصادي	باقي دول أوروبا	أمريكا الجنوبية	اسيا	دول المشرق العربي	دول المغرب العربي	باقي بلدان افريقيا
2011	القيمة	28009	20278	10	2620	4082	694	1281	79
	النسبة (%)	49,09	35,54	0,02	4,59	7,15	1,22	2,25	0,14
2012	القيمة	37307	24059	102	4270	5168	810	1586	146
	النسبة (%)	50,77	32,74	0,14	5,81	7,03	1,10	2,16	0,20
2013	القيمة	40127	22325	36	3586	4704	1069	2075	59
	النسبة (%)	54,24	30,18	0,05	4,85	6,36	1,44	2,80	0,08
2014	القيمة	42773	12202	51	2965	4241	869	2749	67
	النسبة (%)	64,89	18,51	0,08	4,50	6,43	1,32	4,17	0,10
2015	القيمة	40378	10344	98	3183	5060	648	3065	110
	النسبة (%)	64,21	16,45	0,16	5,06	8,05	1,03	4,87	0,17
2016	القيمة	25801	5428	37	1575	2562	628	1607	92
	النسبة (%)	68,28	14,36	0,10	4,17	6,78	1,66	4,25	0,24
2017	القيمة	16739	6251	80	1678	2331	385	1368	51
	النسبة (%)	57,95	21,64	0,28	5,81	8,07	1,33	4,74	0,18
2018	القيمة	20291	6496	63	2473	3321	749	1268	102
	النسبة (%)	58,37	18,69	0,18	7,11	9,55	2,15	3,65	0,29

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

2019	القيمة	23654	6950	40	2660	5351	712	1669	132
	النسبة (%)	57,46	16,88	0,10	6,46	13,00	1,73	4,05	0,32
2020	الدول	إفريقيا	أمريكا	اسيا و أوقيانوسيا	أوروبا				
	القيمة	1928.7	1537	6822,94	13507,70				
	النسبة (%)	8,10	6,46	28,67	56,76				

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على: (Statistique du commerce extérieur de l'Algérie, s.d.)

الفرع الأول: التوزيع الاقليمي للصادرات الجزائرية خلال الفترة 2011-2020

من خلال احصائيات الجدول أعلاه يتبين أن الاتحاد الأوروبي يتسيد المرتبة الأولى لوجهة الصادرات الجزائرية فهو يحظى بحصة الأسد بنسبة تقدر ب: 60.89% ومبلغ 291586.7 مليون دولار، كما تستحوذ منظمة التعاون والتطور الاقتصادي على نسبة 26.74% بحصيلة 254666 مليون دولار فهاتان الوجهتان تستأثران بنسبة: 87.63% من الصادرات الجزائرية خلال الفترة الممتدة ما بين 2011 و 2020، وتتصدر هذان التكتلان الاقتصاديان دول: إيطاليا وفرنسا والولايات المتحدة كأهم منفذ للصادرات الجزائرية، وتمثل أهم المواد المصدرة إلى هذه الدول في: النفط ومشتقاته وكذا الغاز، وسجلت أعلى نسبة 68.28% سنة 2016 بقيمة 25801 مليون دولار، و أدنى نسبة سجلت سنة 2011 ب: 49.09% بقيمة 28009 مليون دولار .

في المرتبة الثانية نجد منظمة التعاون والتطور الاقتصادي حيث سجلت أعلى نسبة سنة 2016 ب: 35.45% بقيمة 20278 ملين دولار وأدنى نسبة سجلت سنة 2016 ب: 14.36% و تأتي في مقدمة الدول المصدر لها ضمن هذه المجموعة: الولايات المتحدة الأمريكية وكندا. وتفسر الجاذبية الحاصلة بين الصادرات الجزائرية وهاتين المجموعتين الاقتصادييتين الى:

- القرب الجغرافي للجزائر خاصة من دول الاتحاد الاوروبي.
- الاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف التي تربط بين الجزائر وهذه الدول.
- احتواء هاتين المجموعتين على عدد مهم من الدول الصناعية المتقدمة فهي تعمل على استيراد المواد الأولية الخام خاصة المحروقات لأنها تعتبر مدخلات حيوية في مشاريعها الصناعية.

في المرتبة الثالثة نجد دول امريكا الجنوبية بنسبة 4.85% وحصيلة 30351.48 مليون دولار فقد تم تسجيل أكبر نسبة تصدير باتجاه هذه المجموعة سنة 2018 ب: 7.11% بقيمة 2473 مليون دولار، وأدنى نسبة سجلت سنة 2016 ب: 4.17%.

في المرتبة الرابعة نجد الدول الآسيوية (بدون البلدان العربية بنسبة تقدر ب: 3.43% ومقدار 39543.66 مليون دولار، أعلى نسبة لهذه الصادرات باتجاه هذه المجموعة كانت سنة 2020 ب: 26,27% وقيمة 28,6044 مليون دولار و أدنى نسبة سجلت سنة 2013 ب: 6.36%.

في المرتبة الخامسة نجد دول المغرب العربي بمقدار اجمالي 16468 مليون دولار ونسبة 1.89%، أكبر نسبة هي 5.16% سجلت سنة 2014 وأدنى نسبة سجلت سنة 2015 ب: 4.87%.

وتحتل المرتبة السادسة باقي دول أوروبا بنسبة 0.97% وحصيلة تقدر ب: 517 مليون دولار، أعلى نسبة تصدير كانت باتجاه هذه الدول تحققت سنة 2017 ب: 0.28% وأدنى معدل كان سنة 2011 بنسبة 0.02% وقيمة 10 مليون دولار، وجاء في

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

المرتبة السابعة دول المشرق العربي بنسبة 0.84% وقيمة 6564 مليون دولار سجلت أعلى نسبة سنة 2018 بـ: 2.15% وقيمة 749 مليون دولار وأدنى نسبة سجلت سنة 2015 بـ: 1.03%.

في المرتبة السابعة والاحيرة نجد باقي بلدان أفريقيا (بدون دول المغرب العربي) بنسبة 0.18% وقيمة 838 مليون دولار اعلى نسبة لهذه المجموعة سجلت سنة 2019 بـ: 0.32%، ويشكل مجموع الصادرات الجزائرية نحو البلدان العربية بمشرقها ومغربها مجتمعة نسبة 2.73% فقط وقيمة 29725 مليون دولار، طوال فترة الدراسة بقيت نسبتها متواضعة بالرغم من الجهود العربية الساعية لتطوير التجارة البينية بين الدول العربية.

وتبلغ نسبة الصادرات الجزائرية باتجاه باقي المجموعات مجتمعة 12.18% (باقي دول أوروبا، أمريكا الجنوبية، آسيا، دول المشرق العربي، دول المغرب العربي، باقي دول افريقيا)

ما يمكن ملاحظته أن: البلدان العربية والبلدان الأفريقية بالرغم من وجود قواسم تاريخية مشتركة بينها إضافة الى انتماءها لتكتلات إقليمية واحدة مثل: اتحاد المغرب العربي، جامعة الدول العربية، الاتحاد الأفريقي، وما ينتج عن ذلك من سلسلة اتفاقيات ثنائية ومتعددة الأطراف التي أبرمتها الجزائر مع هذه الدول إلا أن صادرات الجزائر اتجاهها بقيت ضعيفة وجد محدودة وهذا راجع الى عدة أسباب نذكرها فيما يلي:

- تصدير هذه الدول لمنتجات متشابهة الاصناف.
- الحواجز الجمركية المفروضة بين هذه الدول مثلما هو الشأن بين دول المغرب العربي، وهذه الحواجز تحد كثيرا من حرية انتقال السلع وقيام المبادلات بصورة موسعة بين هذه الدول.
- محدودية منتجات هذه الدول من حيث: التكنولوجيا، الجودة، التنوع وتبعية غالبيتها للدول المتقدمة في استيراد المنتجات الصناعية، ذلك أن هذه الدول تختص في الصناعة الاستخراجية وما زال نسيجها الصناعي ضعيفا وغير متطور بالقدر اللازم.

الفرع الثاني: أهم الدول المستقبلية لصادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة ما بين (2011-2015):

سنتطرق الى أهم الدول المتعاملة مع الجزائر خلال الفترة 2011-2015، ومن خلال المعطيات الواردة في الجدول أدناه يتبين أن الدول الأوروبية تأتي في طليعة عملاء الجزائر للمنتجات غير النفطية ومن بينها: فرنسا، اسبانيا، هولندا، إيطاليا، بلجيكا، البرتغال وهذا راجع لقرىها جغرافيا وكذا بفعل وجود روابط تاريخية، ناهيك عن اتفاق الشراكة المبرم بين الجزائر والاتحاد الأوروبي.

تبقى صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ضعيفة وحصيلتها ضئيلة، فقد احتلت فرنسا المرتبة الاولى طوال الفترة الممتدة ما بين 2005 و 2009 حيث قدرت نسبة الصادرات الموجهة لفرنسا سنة 2005 بـ: 189.50 مليون دولار بنسبة 20.89% من اجمالي الصادرات خارج المحروقات، ثم تأتي ثانيا اسبانيا بنسبة 14.71 ثم هولندا بنسبة 14.01% ثم نجد بعدها المغرب وتركيا وايطاليا بنسب هي على التوالي: 8.50، 7.50 و 6.9%.

وقدرت نسبة الصادرات خارج المحروقات اتجاه فرنسا سنة 2007 بـ: 26.55% لتتخفف سنة 2009 مسجلة نسبة 17.66% بحصيلة تقدر بـ: 373.89 مليون دولار.

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

وإبتداء من سنة 2010 تفتك اسبانيا الصدارة برصيد 300.44 مليون دولار ونسبة 19.68% تليها فرنسا 14.67% وهولندا

11.06%، لتحافظ اسبانيا على هذه الصدارة لسنتي 2011 بـ: 22.83% وسنة 2012 بـ: 24.24%، لتحل هولندا المرتبة الأولى سنة 2013 و 2014 بنسب: 30.74% و 26.55% على التوالي، لتعود الصدارة سنة 2015 لصالح اسبانيا بحصيلة 413.40 مليون دولار ونسبة 20.03% وفرنسا ثانيا: 348.50 مليون دولار ونسبة 16.89% وهولندا ثالثا بـ: 256.73 مليون دولار ونسبة 12.44% .

وتبقى صادرات الجزائر خارج المحروقات ضعيفة اتجاه الدول العربية ويظهر ضمن قائمة أفضل عشرة عملاء للجزائر سنويا خلال الفترة الممتدة ما بين 2005 و 2015 كل من: المغرب، تونس، الامارات ومرة واحدة ليبيا.

فقد جاءت 13.32%، وأفضل مركز للمغرب كان سنة 2005 بـ: تونس كأفضل متعامل تجاري عربي بالنسبة للجزائر سنة 2008 باحتلالها المركز الثالث بقيمة 258.19 مليون دولار بنسبة 77.16 مليون دولار ونسبة 8.50%، الامارات سنة 2008 بـ: 89.37 مليون دولار، والمركز السابع أفضل حصيلة ضمن هذه المعطيات حصلت عليها هولندا سنة 2014 بـ: 746.33 مليون دولار ونسبة 26.55%.

الجدول رقم (25): العملاء العشر الأوائل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية خلال الفترة 2011-2015

الوحدة: مليون دولار

	بولونيا	سوريا	البرازيل	تونس	البرتغال	إيطاليا	فرنسا	بلجيكا	هولندا	إسبانيا	
2011	42,65	43,13	49,30	75,47	100	166,84	211	215,13	252,04	470,79	القيمة
	2,06	2,09	2,39	3,66	4,84	8,09	10,23	10,43	12,22	22,83	النسبة (%)
2012	البرازيل	بلجيكا	المغرب	بولونيا	البرتغال	العراق	إيطاليا	فرنسا	هولندا	إسبانيا	الدول
	42,68	44,46	52,39	53,50	54,21	78,33	149,17	204,07	448,37	500	القيمة
	2,06	2,15	2,54	2,59	2,62	3,79	7,23	9,89	21,74	24,24	النسبة (%)
2013	تركيا	العراق	المغرب	تونس	مالطا	بريطانيا	إيطاليا	فرنسا	إسبانيا	هولندا	
	39,61	39,67	41,14	42,92	47,53	70,97	94,41	165,20	349,33	665,64	القيمة
	1,82	1,83	1,90	1,98	2,19	3,27	4,49	7,63	16,13	30,74	النسبة (%)
2014	البرتغال	البرازيل	المانيا	تونس	بريطانيا	بلجيكا	إيطاليا	إسبانيا	فرنسا	هولندا	
	43,43	50,06	50,62	71,35	85,33	112,03	131,67	373,25	450,42	746,33	القيمة
	1,54	1,78	1,80	2,54	3,03	3,98	4,68	13,28	16,02	26,55	النسبة (%)
2015	تونس	ألمانيا	وم أ	البرازيل	بريطانيا	تركيا	إيطاليا	هولندا	فرنسا	إسبانيا	
	35	58,36	58,46	59,78	62,52	86,71	156,91	256,73	348,50	413,40	القيمة

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات
في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

النسبة (%)	20,03	16,89	12,44	7,60	4,20	3,03	2,89	2,83	2,82	1,69
------------	-------	-------	-------	------	------	------	------	------	------	------

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الوكالة الوطنية لتنشيط التجارة الخارجية (Algex)

الفرع الثالث: أهم منتجات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المصدرة خلال الفترة ما بين 2011-2015

كما سبق وتطرقتنا إليه من خلال تصنيف مجموعة المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات والمتمثلة في: المنتجات النصف مصنعة، المنتجات الخام، السلع الغذائية، معدات التجهيز الصناعية، السلع الاستهلاكية غير الغذائية، معدات التجهيز الفلاحية، سنستعرض ضمن هذا العنصر أهم المنتجات المصدرة في نطاق هذه المجموعات كما توضحه الجداول الموالية:

الجدول رقم (26): قائمة بترتيب أهم 10 منتجات للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة 2011-2015

الوحدة: مليون دولار أمريكي

الزئك في حالة خام	الجلود المدبوغة	التمور	المياه بما في ذلك المياه المعدنية	الهيدروجين و الغاز النادر	الكحول غير الحلقية	فوسفات الكالسيوم	سكر القصب أو البنجر	المشادر الامائي	الزيوت و مواد اخرى	القيمة	النسبة (%)
19.05	20.33	23.37	25.72	39.14	41.75	128.34	265.23	371.73	886.01	القيمة	2011
0.92	0.99	1.13	1.25	1.90	2.02	6.22	12.86	18.08	40.54	النسبة (%)	2011
7.71	9.33	24.71	31.13	36.04	49.03	152.88	207.97	481.21	909.17	القيمة	2012
0.37	0.45	1.19	1.50	1.74	2.37	7.41	10.08	23.33	44.09	النسبة (%)	2012
18.24	27.90	29.85	30.42	31.42	33.76	96.57	272.15	283.16	966.62	القيمة	2013
0.90	1.39	1.48	1.51	1.56	1.68	4.79	13.51	14.06	48.00	النسبة (%)	2013
11.80	38.79	47.01	47.32	95.96	123.74	228.14	292.42	567.81	938.55	القيمة	2014
0.46	1.50	1.82	1.83	3.72	4.79	8.84	11.33	21.99	36.35	النسبة (%)	2014
1.79	27.28	29.28	34.70	52.05	95.29	149.85	419.44	477.02	524.88	القيمة	2015
0.09	1.39	1.49	1.76	2.64	4.84	7.61	21.30	24.23	26.66	النسبة (%)	2015

المصدر: وزارة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة . (-Statistique du commerce extérieur de l'Algérie, s.d.)

من خلال قراءتنا لمعطيات الجدول أعلاه لماهية المنتجات التي تصدرها الجزائر عن طريق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، يتراءى بوضوح أن منتجات هذه الصادرات تركز أساسا في المواد الطاقوية التي تزخر بها الجزائر نتيجة الثروة الطبيعية التي تمتلكها، فهي ليست منتجات صناعية متأتية من نشاط انتاجي قائم على ابتكار او تطوير تكنولوجي او تنافسي.

ويأتي في مقدمة هذه المنتجات الطاقوية: زيوت النفط ومنتجات اخرى مستخرجة من تقطير الزيت، المشادر (الأمونياك)، نفايات الحديد، النحاس، الزئك على هيئة خام.

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

ومن المنتجات غير الطاقوية نذكر: المنتجات الفلاحية متمثلة في التمور، منتجات الصناعة الغذائية: العجائن، منتجات اخرى: الاسمنت، الهيدروجين، الكحول غير الحلقيه، المياه فيها المياه المعدنية والغازية... الخ .

في سنة 2011 حلت في المقدمة الزيوت ومنتجات تقطير الزيت في المرتبة الاولى بنسبة 40.54 % وقيمة 886.01 مليون دولار لتتراجع نسبتها وقيمتها سنة 2015 بنسبة 26.66 % و 524.88 مليون دولار، لتسجل سنة 2012 قيمة 909.17 مليون دولار ونسبة 44.09 % وسنة 2013 نسبة 48.00 % بقيمة 966.62 مليون دولار .

بالنسبة لمنتج النشادر اللامائي (الامونياك) الذي حل في المرتبة الثانية شهد تذبذبا كل سنوات الدراسة 2011 بقيمة 371.73 مليون دولار ونسبة 18.08 % وسنة 2015 قيمة 477.02 مليون دولار ونسبة 24.23 % لتسجل أعلى نسبة سنة 2012 ب: 23.33 % وقيمة 481.21 مليون دولار.

الهيدروجين والغازات النادرة قدرت قيمتها سنة 2014 ب: 47.01 مليون دولار ونسبة 1.82 % وهو أكبر قيمة سجلت خلال فترة الدراسة من 2011-2015.

الكحول غير الحلقيه قدرت قيمته سنة 2015 ب: 95.29 مليون دولار ونسبة 4.84 % كأعلى نسبة، فوسفات الكالسيوم قدرت أكبر نسبة 7.41 % وقيمة 152.88 مليون دولار سنة 2012 ، التمور قدرت أكبر نسبة سنة 2014 ب: 1.82 % بقيمة 47.01 مليون دولار، سكر القصب او البنجر قدرت أكبر نسبة سنة 2015 ب: 21.30 % وقيمة 419.44 مليون دولار.

خلاصة الفصل

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

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

خاتمة

خاتمة

من خلال دراستنا لموضوعنا البحثي هذا حاولنا الوقوف على دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات، وذلك من خلال التعريف بهذه المؤسسات وخصائصها، وأهميتها وقدرتها على المنافسة من خلال ما يتم إنتاجه من سلع مختلفة، لكن من خلال دراسة واقع المؤسسات المحلي و تسليط الضوء المناخ الذي تمارس فيه نشاطها، والمعوقات والصعوبات التي تواجهها، خاصة بما يتعلق بالتمويل، تبقى كل الخطط والأهداف التي تم تسطيرها لهذا القطاع مجرد إجراءات شكلية، لم ترقى إلى المستوى المطلوب، فبالرغم من الجهود المبذولة للنهوض بهذا القطاع، إنطلاقاً من سن القوانين والتشريعات، وإنشاء الهيئات الخاصة بدعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا ان الواقع لا يعكس كل هذه الجهود، فحجم الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر لا يزال ضعيف، ونسبته لم تصل إلى ما هو مطلوب ومسطر له، لتعويض صادرات النفط الناضب. ورغم اعتماد البرامج التنموية المختلفة لجعل هذا القطاع قادر على المنافسة، ورفع قيمة صادراته للدخول إلى الأسواق العالمية، بمنتجات ذات جودة، إلا أنه لم يتم ذلك حتى الآن نظراً لجملة من المعوقات والعراقيل.

إختبار صحة الفرضيات:

- الفرضية الأولى: تبقى نسبة الصادرات من المواد الطاقوية تسيطر على الصادرات الجزائرية سيطرة شبه كلية، وتحتل المرتبة الأولى بالنسبة لمداخل الدولة من العملة الصعبة.
- الفرضية الثانية: لم تستطع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المساهمة في ترقية الصادرات خارج إطار المحروقات، بالقدر الكافي الذي ينافس صادرات النفط أو يعوضها، رغم التطور الملحوظ والجهود المبذولة في هذا القطاع، وبالتالي لا يمكن أن نقول أنه مصدر أساسي للصادرات الجزائرية وبديلاً للنفط بعد.
- الفرضية الثالثة: أولى المسؤولين عن السياسة الاقتصادية إهتماماً بالغاً بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتم سن القوانين ووضع الإستراتيجيات عن طريق إنشاء الهيئات الخاصة بدعم و مساندة هذا القطاع، كما تم وضع العديد من الإجراءات فهي أصبحت عنصراً أساسياً في مشهد التنوع الاقتصادي و ترقية الصادرات خارج المحروقات.

نتائج الدراسة:

- من خلال دراستنا لموضوع بحثنا هذا توصلنا للنتائج التالية:
- تزايد عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في السنوات الأخيرة رغم العديد من الإجراءات والقوانين والتشريعات الموجودة، إلا أن دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يزال محدوداً ولا يرقى للمستوى المطلوب.
- هناك جملة من العراقيل والمعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أهمها مشكلة التمويل خاصة ما تطلبه البنوك الجزائرية من ضمانات والشروط التي تفرضها على القروض.
- لا ترقى أغلب مشاريع هذه المؤسسات وما تنتجه إلى التصدير والمنافسة في الأسواق العالمية، وبالتالي لا يمكن أن تعوض قطاع المحروقات.
- التنوع الاقتصادي مطلوب، فلا يمكن الاعتماد الدائم على تصدير النفط فهو مود ناضب.
- رغم العدد الكبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، إلا أنها تعرف إختلافاً في أنواع النشاطات الممارسة من طرف هذه المؤسسات، حيث يتجه العدد الكبير منها إلى قطاع الخدمات وهو ما لا يقلل من نسبة مشاركته في تنوع الصادرات، بينما بقية الأنشطة تنوع بين الحرف التقليدية، ومؤسسات الأشغال العمومية والبناء.

التوصيات:

في ظل تقلبات أسعار النفط في الجزائر، نقتلح بعض التوصيات حتى يتمكن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، من خلال:

- ✓ ضرورة مضاعفة عدد هذه المؤسسات في الجزائر حتى تصل إلى المعايير العالمية حتى تستطيع تأدية الدور المنوط بها في مجال التشغيل و خلق القيمة المضافة وتنويع الصادرات
- ✓ تقوية القدرة التنافسية للمنتج الوطني في الاسواق العالمية بإنتاج منتجات متقنة بأدنى التكاليف وذات نوعية وجودة وفق المقاييس المطلوبة في الاسواق العالمية .
- ✓ توجيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاستثمار في المنتجات الوطنية ذات المزايا التنافسية في الاسواق المحلية كالتنمر وزيت الزيتون وغيرها.
- ✓ إعادة النظر في السبل الكفيلة بتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بمختلف قطاعاتها (صناعية، زراعية، خدماتية)...و تسهيل عملها على المستوى الوطني والدولي بانتهاج إستراتيجية اقتصادية واضحة للاقتصاد الوطني لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.
- ✓ تحسين المركز التنافسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدخول الاسواق العالمية والقيام بالتصدير من خلال إنشاء الشباك الوحيد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي توجه منتجاتها للأسواق الاجنبية ومرافقتها في الجوانب المالية والتنظيمية و الادارية في الاسواق الدولية.
- ✓ ضرورة وجود إرادة ودعم سياسي واقتصادي لهذا النوع من المؤسسات وخاصة المصدرة منها بما لا يتعارض مع قواعد اتفاقيات التجارة العمالية من خلال إزالة العوائق التنظيمية والقانونية التي تقيد قدرة المؤسسات على التصدير بالاضافة إلى الاعفاءات الضريبية.

آفاق الدراسة:

- ✓ تساهم الإعفاءات الجبائية والرسوم الجمركية في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- ✓ تشجيع الشراكة الأجنبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- ✓ توفر إمكانية حل مشاكل التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل القوانين الحالية.

فهرس المحتويات

الصفحة	المحتوى
	البسمة
	شكر و عرفان
	الملخص بالعربية
	English Abstract
	قائمة الجداول والأشكال
	مقدمة
ب	مقدمة
ب	طرح الإشكالية والأسئلة الفرعية
ج	الدراسات السابقة
ج	نموذج وفرضيات الدراسة
د	التموضع الاستمولوجي ومنهجية الدراسة
د	تصميم البحث
د	أهمية الدراسة
هـ	خطة مختصرة للدراسة
	الفصل الأول: الاطار المفاهيمي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصادات
02	تمهيد
02	المبحث الأول: الاطار المفاهيمي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة
02	المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
09	:المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أشكالها
14	المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و العراقيل التي تواجهها
21	المبحث الثاني: الاطار المفاهيمي للصادات
21	المطلب الأول: مفهوم التصدير
27	المطلب الثاني: استراتيجيات التصدير

الفصل الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة قي ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في الجزائر

المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

المطلب الأول: توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

المطلب الثاني: حركية متعلقة بتعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة

المطلب الثالث: تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

المبحث الثاني: استراتيجية ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

المطلب الأول: هيئات دعم و مساندة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

المطلب الثاني: برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها

المطلب الثالث: العوائق التي تعرقل تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

المبحث الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة قي ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

المطلب الأول: تقييم وضعية صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)

المطلب الثاني: التركيب السلعي لصادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة (2011-2021)

المطلب الثالث: التوزيع الجغرافي لصادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة (2011-2020)

قائمة المصادر

والمراجع

المراجع العربية:

- ايزام، خ (2001). ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر.
- البسيوني، ر.إ. (2009). *إدارة الأعمال، الطبعة الأولى*. القاهرة، مصر: مؤسسة طيبة للنشر والتوزيع.
- السلمي، ع (1999). *المفاهيم العصرية لإدارة المنشآت الصغيرة، الطبعة الثالثة*، القاهرة، مصر: دار غريب لنشر والتوزيع.
- الصادق، ع. ت. (2010). *تطور دور الدولة في التنمية: قبل وأثناء وبعد الأزمة المالية العالمية للمؤتمر العلمي العاشر للاقتصاديات العربية وتطورات ما بعد الأزمة الاقتصادية العالمية، يوم 19 و20 ديسمبر 2009*، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، العدد 47، بيروت، لبنان.
- الصميدعي، م. ج. (2004). *إستراتيجية التسويق، مدخل كمي وتحليلي، ط2*، عمان: دار الحامد للنشر والتوزيع.
- العطية، م (2002). *إدارة المشروعات الصغيرة، الطبعة الأولى*. الأردن: دار المسيرة.
- العمر، ر. ا. (2008). *التسويق الدولي*، الأردن: دار وائل للنشر والتوزيع.
- القانون التوجيهي، (2001).، (12 12 المؤرخ في 27 رمضان 1422، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 77، ديسمبر 2001.
- القهوي، ل (2012). *لبث عبد الله القهوي، بلال محمود الوادي، المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية، الطبعة الأولى*، دار الحامد للنشر والتوزيع.
- الكواز، أ (2008). *التجارة الخارجية والنمو الاقتصادي، العدد 73*، المعهد العربي للتخطيط بالكويت.
- المحاري، ج. م. (2004).، (18-24 العوامل المؤثرة في نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ندوة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي، ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي: الإشكاليات وآفاق التنمية، مصر.
- المرسوم التنفيذي (1996). *المرسوم التنفيذي رقم 96-29 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996*، الجريدة الرسمية، العدد 52، الصادر في 11 سبتمبر.
- المرسوم التنفيذي (2000). *المرسوم التنفيذي رقم 190/2000*، المتضمن تحديد صلاحيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الصادرة في 11/07/2000، المادة 01:، الجريدة الرسمية، العدد 42.
- المرسوم التنفيذي (2001). *المرسوم التنفيذي رقم 03/01: الصادر في 29/09/2001*، المادة 3، الجريدة الرسمية، العدد 55:،.
- المرسوم التنفيذي (2002). *المرسوم التنفيذي رقم 02-453: المؤرخ في 12/12/2002* المحدد لصلاحيات وزير التجارة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 85،.
- المرسوم التنفيذي (2004). *المرسوم التنفيذي رقم 04-174: المؤرخ في 12/06/2004* المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتنظيمها وسيرها، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 39.

- المرسوم التنفيذي (2004). المرسوم التنفيذي رقم 14/04 المؤرخ في 22 جانفي 2004، الجريدة الرسمية، العدد 06 الصادر في 25 جانفي.
- المرسوم التنفيذي (2008). لمرسوم التنفيذي رقم 08-266: المؤرخ في 19/08/2008 المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي رقم 02-454: المؤرخ في 21/12/2002 والمتضمن تنظيم الإدارة المركزية في وزارة التجارة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 48، .
- المشهوراي، أ.، و الرملاوي، و (2015).، جوان .(أهم المشاكل والمعوقات التي تواجه تمويل المشروعات الصغيرة الممولة من المنظمات الاجنبية العاملة في قطاع غزة من وجهة نظر العاملين فيها، مجلة جامعة الأقصى (سلسلة العلوم الإنسانية) المجلد التاسع عشر، العدد الثاني غزة، فلسطين.
- النجار، ف (2002). تسويق الصادرات العربية، القاهرة، مصر: دار قباء.
- أندرواس، ع. و (2007). دراسات الجدوى الاقتصادية للمشروعات، الطبعة الأولى. الإسكندرية، مصر: دار الفكر الجامعي.
- بربري، م. أ. (2004-2005). سياسة التحرير التدريجي للدينار وانعكاساته على تطور عناصر ميزان المدفوعات، مذكرة ماجستير، جامعة الشلف،.
- برججي، ش. ز. (2011-2012). إشكالية استغلال مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. "مذكرة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادي والتجارية وعلوم التسيير، تلمسان، الجزائر)، جامعة أبي بكر بلقايد،.
- بركات، ر.، و دوباخ، س. (2011). مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية -حالة الجزائر . ورقة بحثية ضمن الملتقى الوطني الأول حول دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيق التنمية بالجزائر .بومرداس : جامعة بومرداس.
- برنامج التنمية الخماسي (2010). برنامج التنمية الخماسي 2010-2014، مستخرج بلاغ مجلس الوزراء المنعقد بتاريخ 24 مايو 2010 يوم الاثنين الموافق ل 10 جمادى الثانية. 1431
- بزوطي، س. ن. (2008). سعاد نائف بزوطي، "إدارة الأعمال الصغيرة (أبعاد للريادة)، الطبعة الثانية. عمان، الأردن : دار وائل للنشر.
- برواين، ش (2018). حدود الصادرات الصناعية في الجزائر، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان،.
- بلقلة، إ. (2008-2009). آلية تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي، مآكرة ماجستير، جامعة الشلف.
- بن عنتر، ع.، و عليان، ن (2000).، (04 17/18) عوامل نجاح وفشل المشروعات الصغيرة في ظل التحديات المعاصرة .ورقة عمل مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية . الشلف.
- بوعشة، م (1999). السياسة النقدية وأثر تخفيض العملة الوطنية، العدد 12، جامعة منتوري، قسنطينة.

- بيان الحرب (2006). دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، التجربة السورية. مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد - 22 العدد الثاني، سوريا.
- جواد، ن. (2007). نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الطبعة الأولى. بينان: مجد المؤسسات الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع.
- حساني، ر.، و خوني، ر. (2008). المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها. القاهرة، مصر: ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع.
- حسني، م. ح. (1987). آثار التخفيض على الميزان التجاري، كلية حلوان .، القاهرة، مصر.
- حميدوش، أ. (2003). مراكز التسهيل، فضاء جديد لبعث الاستثمار ومرافقة المؤسسة. مجلة فضاءات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، العدد 2: مارس .
- خبابة، ع. (2013). المؤسسات الصغيرة والمتوسطة آلية لتحقيق التنمية المستدامة. مصر: دار الجامعة الجديدة.
- خوني، ر. (2003). ترقية اساليب وصيغ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري. رسالة ماجستير، غير منشورة .، كلية الاقتصاد وعلوم التسيير، بسكرة،.
- داودي، ا. (2011). دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الواقع والمعوقات حالة الجزائر. مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير العدد 11، p. صفحة 60 جامعة بسكرة.
- دبشراير، ع.، و تھتان، م. (2011). تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوزيعها القطاعي خلال الفترة 2000/2010، الملتقى الوطني الأول حول دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية بالجزائر 2010/2011. يومي 18-19 ماي 2011، جامعة أحمد بوقرة بومرداس.
- دراجي، ع.، و عدوكة، ل. (2012). الدور الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الشاملة، الملتقى الوطني الثاني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة: واقع وافاق. أم البواقي، الجزائر: جامعة أم البواقي.
- رابح، ح. (2011). استراتيجيات وتجارب ترقية دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم النمو وتحقيق التنمية المستدامة -دراسة مقارنة بين التجربة الجزائرية والتجربة الصينية، مذكره ماجستير في إطار مدرسة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير. سطيف: جامعة فرحات عباس.
- رحموني، أ. (2011). المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في إحداث التنمية الشاملة في الاقتصاد الجزائري، الطبعة الأولى. مصر: المكتبة المصرية للنشر والتوزيع.
- رحيم، ح. (2003). نظم حاضنات الأعمال كآلية لدعم التحديد التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد 2: .
- زوبع، م.، و الدقن، ه. (1999). تمويل الصادرات المصرية، القاهرة: وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية،.
- سعود، و. (2016). حوكمة المؤسسات كأداة لرفع أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. مذكره دكتوراه. المسيلة، الجزائر: جامعة محمد بوضياف .
- شعبان، ر. م. (2005). نظم تمويل و ضمان إئتمان الصادرات التجارية المصرية، القاهرة: دار النهضة العربية.

- شعباني، إ. (1997). مقدمة في اقتصاد التنمية. الجزائر: دار هومة.
- شعباني، إ. (1997). مقدمة في اقتصاد التنمية. الجزائر، الجزائر: دار هومة.
- صالح، ص. (2004). أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، العدد 03.
- طلعت محمود، م. (2001). التنمية والمجتمع. الإسكندرية، مصر: المكتب الجامعي الحديث.
- عبد الباسط، و. (2001). مؤسسات إدارة المخاطر ودورها في تمويل المشروعات الناشئة. القاهرة، مصر: النهضة العربية.
- عبد الحليم، م. (2014). التمويل عن طريق القنوات التمويلية غير الرسمية. الدورة الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة و تطور دورها في الاقتصاديات المغاربية. جيجل، الجزائر: جامعة جيجل.
- عبد الحميد، ر. (2009). سياسات تنمية الصادرات، وزارة التجارة الخارجية للإمارات العربية المتحدة، العدد الأول من سلسلة تجارب دولية ناجحة في مجال التصدير، إدارة التحليل والمعلومات التجارية.
- عبد الرحيم، ت. (2002). إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، الطبعة الأولى. عمان، الأردن: دار صفاء للنشر والتوزيع.
- عبد المهدي، ع. (1980). الموسوعة الاقتصادية، بيروت، لبنان: دار ابن خلدون.
- عبده، ف.، و أبو سيد، أ. (2005). الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية المحلية. الإسكندرية، مصر: مؤسسة شباب الجامعة الإسكندرية.
- عزالدين، ع. (s.d.). المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أثرها في التنمية المستدامة.
- عفيفي، ص. م. (1973). التسويق الدولي نظم التصدير والاستيراد. الكويت: وكالة المطبوعات الجامعية.
- علي عمر، أ. (2007). إدارة المشروعات الصغيرة مدخل بيئي مقارنة. الإسكندرية، مصر: الدار الجامعية.
- عماري، ج. (2011). إستراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة والصغيرة الجزائرية، أطروحة دكتوراه، جامعة باتنة.
- عمر، أ. (2007). إدارة المشروعات الصغيرة (مدخل بيئي مقارنة). (مصر: الدار الجامعية).
- عوض الله، ص. (1953). اقتصاديات الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في تحقيق التنمية، دار النهضة العربية، مصر. مصف: دار النهضة العربية.
- غالم، ع.، و سبع، ح. (2013). ،. (05 05/06) واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ودورها في تنمية الاقتصاد الوطني. مداخلة مقدمة ضمن المنتدى الوطني: واقع وأفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. الوادي، الجزائر: جامعة الوادي.
- غول، ف. (2008). التسويق الدولي. الجزائر: دار الخلدونية.
- فؤاد، م. م. (1993). التصدير والاستيراد علميا وعمليا، الطبعة الثالثة. القاهرة، مصر: دار النهضة العربية.
- قذو، ب. ج. (1973). التسويق الدولي، الأردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة.
- قدي، ع. أ. (2005). مدخل الى السياسات الاقتصادية الكلية، ط2، بن عكنون، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.

- قدي، ع.، و سعيدي ، ص .(s.d.). ملتقى حول ضمان إئتمان التصدير في البلدان النامية وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، مداخلة بعنوان: الجمارك وترقية الصادرات .، جامعة بسكرة.
- قرار وزاري .(2007). قرار وزاري مشترك مؤرخ في 07 فيفري 2007 يحدد إيرادات ونفقات الصندوق الوطني التأهيل المص م، الجريدة الرسمية، 18 مارس 2007، العدد .:
- قنيدرة، س .(2009-2010). دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من ظاهرة البطالة "دراسة ميدانية بولاية قسنطينة .مأذرة ماجستير في علوم التسيير، فرع تسيير الموارد البشرية، قسم علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسنطينة، الجزائر: جامعة منتوري.
- كتوش، ع.، و قورين، ح .(2006). مداخلة بعنوان: دور البنوك في تمويل الاستثمارات، جامعة بسكرة .الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، .
- كحيلي، ا .(2014). دور استراتيجية التصدير لتحسين الأداء المؤسساتي، دراسة حالة مؤسسة حدود سليم لتوضيب وتصدير التمور مذكرة ماستر، .جامعة بسكرة.
- كعواش، أ .(2014). تقييم آليات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل برنامج الدعم الاقتصادي، .مأذرة ماجستير، .جيجل: جامعة محمد الصديق بن يحيى.
- لخلف، ع .(2003-2004). واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها "دراسة حالة الجزائر، . أطروحة مقدمة نيل شهادة دكتوراه، دولة في العلوم الاقتصادية، .الجزائر: جامعة الجزائر.
- مشري، م .(2008-2011). دور المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة في تحقيق التنمية المحلية المستدامة، .مأذرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: استراتيجية المؤسسة للتنمية المستدامة، مدرسة الدكتوراه: إدارة الأعمال والتنمية المستدامة، .كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، سطيف، الجزائر: جامعة فرحات عباس.
- هاجن، ا .(1988). اقتصاديات التنمية، ترجمة جورج خوري .الأردن: مركز الكتب الأردني.
- وزارة التربية (2012) .، .(11 12 موقع وزارة التجارة والصناعة لجمهورية مصر العربية، إستراتيجية تنمية الصادرات، منشور على الموقع Récupéré sur موقع وزارة التجارة والصناعة لجمهورية مصر العربية، إستراتيجية تنمية الصادرات، منشور على الموقع:
- وزارة الصناعة والمناجم .(s.d.). كشف المعلومات الإحصائية لوزارة الصناعة والمناجم، رقم 39.
- وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسط .(2002). ة، برنامج تأهيل المؤسسات، جانفي 2002، .
- يحي، د .(2011). آليات وسبل تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاندماج في الاقتصاد العالمي (حالة الجزائر، .مجلة بحوث اقتصادية عربية، العددان 55-56.
- يدو، م.، بوضياف، م.، و توزورت، ر .(2014).، .الصناعة الجزائرية الواقع والامل وأثرها على الميزان التجاري خارج المحروقات خلال الفترة 1999-2014، .المجلة الجزائرية الاقتصادية والمالية، جامعة المدية، العدد 04.
- يسري أحمد، ع .(1996). تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها .الإسكندرية، مصر: الدار الجامعية.
- يسري، ع .(2000).، .قضايا اقتصاد معاصرة .الإسكندرية، مصر: الدار الجامعية.

- Duchéneaut, B. (1995). *Enquête sur les PME françaises : identités, contextes, chiffres*. Paris: Edition Maxima,.
- Ali , B., & Mostafa, C. (2004). *le partenariat Euro-Med et perspective de développement des PME/PMI", le Financement des petits et moyens projets et la promotion de leur rôle dans les économies magrébines, recueil de communication, session internationale du 25-28 mai 2003*,. édition de laboratoire partenariat et investissement dans les PME/PMI dans l'espace Euro-magrébin .
- Hassan, B. M. (s.d). , introduction à l'assurance-crédit à l'exportation, op.cit.
- PME. (2004, 01 14-15). La Micro-entreprise Vecteur du Développement local, Une Nouvelle Dynamique, Séminaire des Walis sur le nouveau dispositif ANSEJ et l'emploi des jeunes, Palais des Nations, 22 et 23 Octobre 2003, p. 22. ?. Acte Des Assises national de la PME,.
- PME. (s.d). Fonds de garantie des crédits aux PME (FGAR), la garantie de votre ambition. .
- *Small & Medium Enterprise Département. SME Definition*. (2004, 06 07). Récupéré sur www2-ife.org/Sme/html/sme-definition.html
- -Statistique du commerce extérieur de l'Algérie. (s.d). *centre national de l'information et des statistiques (Cnis)*,. Récupéré sur www.douane.gov.dz.