جـــامعـــــة الجزائر 3

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

دور الشراكة الأورومتوسطية في ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة - حالة الجزائر-

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في علوم التسيير
تخصص نقود و مالية

إعداد الطالبة:
فلاح صباح

تحت إشراف الأستاذ:
د/لخلف عثمان

لجنة المناقشة:

بويهي محمد	أستاذ التعليم العالي	رئيسا
لخلف عثمان	أستاذ التعليم العالي	مشرفا
عدلي زهير	أستاذ التعليم العالي	عضوا
زايد مراد	أستاذ التعليم العالي	عضوا
حداد بختة	أستاذة محاضرة	عضوا

السنة الجامعية 2013-2014

ملخص

ساهمت الإصلاحات التي مر بها الاقتصاد الجزائري في الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة لتفعيل دورها في التنمية الاقتصادية، كما عملت على تجسيد رغبة الجزائر في الانفتاح على الاقتصاد العالمي و تحرير التجارة الخارجية من خلال توقيع اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية، التي تشمل التعاون في العديد من المجالات، كما تتضمن إنشاء منطقة تبادل حر تلغى معها تدريجيا الحواجز و الرسوم الجمركية أمام حركة تنقل السلع و الخدمات و رؤوس الأموال ، مما يجعل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية تواجه منافسة مثيلاتها الأوروبية و التي قد تنعكس سلبا عليها، لذا تم الاتفاق على تأهيل هذه المؤسسات و تأهيل المحيط التشريعي و الإداري و الاقتصادي الذي تنشط فيه، حيث استفادت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية من برنامج تأهيل مسطر في إطار اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية، كما استفادت من برامج تأهيل أخرى سواء في إطار التعاون الدولي أو البرامج الوطنية المتمثلة في البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الصناعية التي تشغل أكثر من 20 عاملا دائما، و البرنامج الوطني المعد خصيصا لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، وذلك بهدف رفع قدرتها التنافسية و تطويرها.

كلمة شكر

الحمد لله وحده والشكر له سبحانه على نعمه التي لا تعد و لا تحصى على أن وفقني لإتمام هذا العمل والصلاة والسلام على سيدنا محمد و على أله و صحبه أجمعين أما بعد:

أتقدم بشكري الجزيل إلى والدي الكريمين حفظهما الله وأطال في عمرهما، وكل أفراد عائلتي.

و يشرفني عظيم الشرف أن أتوجه بجزيل الشكر و التقدير و العرفان للأستاذ المشرف الدكتور لخلف عثمان على قبوله الإشراف على هذا العمل، و على توجيهاته السديدة ونصائحه القيمة و جميل صبره، وحسن تواضعه.

أشكر الأخت سهام على مساندتها لي لإتمام هذا البحث.

و أشكر كل من علمني حرفا أو أسدى لي معروفا أو ساعدني و لو بكلمة طيبة أو بابتسامة.

إلى كل هؤلاء أقول جزاكم الله سبحانه و تعالى كل خير و آخر دعوانا أن الحمد لله.

قائمة الجداول

الرقم	العنوان	الصفحة
01	اتفاقيات الشراكة بين الاتحاد الأوروبي و الدول المتوسطية	43
02	الخسارة الجبائية المتحملة	61
03	تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب التعريف الياباني	70
04	تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب أسلوب العمل	76
05	دور الم ص م في الاقتصاديات المتقدمة في أواخر التسعينات	79
06	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	96
07	تطور تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة (2001-2011)	97
08	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل خلال الفترة (2001- 2011)	98
09	تطور الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات خلال الفترة (2001-2011)	99
10	تطور القيمة المضافة خلال الفترة (2001-2011)	100
11	تطور قيمة الصادرات الجزائرية في قطاع المحروقات وخارجه للفترة (2004-2008)	101

قائمة الأشكال

الرقم	العنوان	الصفحة
01	مسار عملية التأهيل	128
02	أهداف عملية التأهيل	131

الفهـــــرس

ملخص

كلمة شكر

قائمة الجداول

قائمة الأشكال

الفهرس

المقدمـــة العامة 08

الفصل الأول: التحولات الاقتصادية في الجزائر والشراكة الأورومتوسطية..... 16

تمهيد..... 17

المبحث الأول: التحولات الاقتصادية في الجزائر..... 18

المطلب الأول: انتقال الجزائر إلى اقتصاد السوق..... 18

المطلب الثاني: مواكبة الجزائر للتطورات الخارجية..... 32

المبحث الثاني : الشراكة الأورومتوسطية واتفاقية الشراكة الأوروجزائرية 39

المطلب الأول: الشراكة الأورومتوسطية. 40

المطلب الثاني: اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية. 49

خلاصة الفصل الأول..... 62

الفصل الثاني: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها في الاقتصاد الجزائري..... 63

تمهيد. 64

المبحث الأول : ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. 65

المطلب الأول: مفهوم و خصائص و أشكال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. 65

المطلب الثاني: الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكلها..... 78

المبحث الثاني : أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري 92

المطلب الأول : مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعريفها في الجزائر..... 92

المطلب الثاني: دراسة إحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية..... 96

المطلب الثالث: المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وهيئات دعمها..... 101

خلاصة الفصل الثاني..... 109

الفصل الثالث : تأثير الشراكة الأوروجزائرية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية..... 110
تمهيد..... 111
المبحث الأول: القدرة التنافسية كمدخل لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية..... 112
المطلب الأول: مفهوم القدرة التنافسية ومؤشراتها واستراتيجياتها..... 112
المطلب الثاني: عوامل ومحددات القدرة التنافسية ومتطلبات دعمها..... 118
المطلب الثالث:الانعكاسات السلبية والايجابية للشراكة الأوروجزائرية على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية..... 123
المبحث الثاني: إجراءات ترقية تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل الشراكة الأوروجزائرية. 125
المطلب الأول: ماهية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. 126
المطلب الثاني: برامج التعاون لترقية وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية..... 135
المطلب الثالث: البرامج الوطنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. 144
خلاصـــة الفصل الثالث..... 151
الخاتمة العامة..... 153
قائمة المراجع..... 158

المقدمة العامة

تمهيد

دفعت الأزمة الاقتصادية التي عرفتها الجزائر خلال ثمانينات القرن الماضي المسؤولين إلى إعادة النظر في الأساليب المنتهجة في إدارة الاقتصاد الوطني الذي ظل يسير وفقا لقواعد الاقتصاد الموجه، كما أدت إلى التخلي على مبادئ نظام الاقتصاد الموجه والاتجاه نحو اقتصاد السوق، مما دفع إلى القيام بإصلاحات، هذه الأخيرة جسدتها العديد من التشريعات التي عملت على تحرير الاقتصاد الوطني، وانفتاحه على الاقتصاد العالمي، تواكب هذا مع معطيات اقتصادية جديدة شهد خلالها الاقتصاد العالمي تطورات عميقة تلاشت معها الحدود، واتسمت بزيادة في حجم ونوع معاملات السلع والخدمات العابرة للحدود، وتعاظم التدفقات الرأسمالية وتطور هائل تشهده تكنولوجيا الاتصالات والانترنت والتجارة الالكترونية، وبروز ظاهرة التكتلات الاقتصادية، هذه التطورات أو ما يعرف بالعولمة، والتي جعلت العالم قرية واحدة كانت لها انعكاسات على البلدان والمجتمعات عبر العالم، وعلى غرارها الجزائر التي واكبت هذه التطورات، وحاولت إدماج اقتصادها في الاقتصاد العالمي من خلال طلبها الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وتشجيع الشراكة الأجنبية، وفي هذا الإطار قامت بإبرام اتفاقية شراكة مع الاتحاد الأوروبي، كانت اتفاقية الشراكة في إطار إعلان برشلونة للشراكة الأورومتوسطية التي شملت مجالات متعددة، وبأهداف متباينة بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية، وعلى إثرها تم إبرام العديد من الاتفاقيات بين الاتحاد الأوروبي من جهة وكل دولة متوسطية من جهة أخرى، ويترقب لاتفاقية الجزائر مع الاتحاد الأوروبي آثار على الاقتصاد الجزائري بصفة عامة، وعلى قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة.

حققت الجزائر منذ الاستقلال قاعدة صناعية صلبة سيرتها شركات عمومية كبرى، هذه الشركات لم تكن ناجحة في كل الأحوال، وأورثت فيما بعد معدلات تنمية منخفضة، عجز في ميزان المدفوعات، مديونية متزايدة تجاه الخارج، في حين أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كانت مهمشة، وبالرغم من تواجدها فإنها لم تتجاوز أن تكون مؤسسات عمومية محلية أو مؤسسات أقل أهمية تابعة للقطاع الخاص. وعلى غرار الكثير من الدول فإن الجزائر في الوقت الراهن تهتم بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة فاعلة لتنمية اقتصادها، حيث أولتها عناية خاصة في إطار الطرح والاهتمام الدولي الذي يدعو إلى تنمية وتكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدعم وترقية المؤسسات المتواجدة منها، وإنشاء مؤسسات أخرى.

إن اتفاق الشراكة الأورومتوسطية، وما سيتبعه من إنشاء وبشكل تدريجي لمنطقة تبادل حر أورومتوسطية يتم من خلالها إلغاء الرسوم الجمركية والتدابير ذات الأثر المماثل ، سيجعل منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير محمية من المنافسة الخارجية ومعرضة لقواعد السوق، هذا ما يثير القلق بشأن مدى صمود المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية مع هذا الوضع ، ومدى قدرتها على منافسة المنتجات الأوروبية، وهذا حتى مع استفادتها من دعم تقني ومالي في إطار الشراكة.

وهذا ما يقودنا إلى طرح الإشكالية التالية:

كيف يمكن تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في إطار الشراكة الأوروجزائرية ؟

وهذه الإشكالية تدفعنا إلى طرح مجموعة من الأسئلة الفرعية التي سنحاول الإجابة عليها من خلال دراستنا للموضوع.

– ما أثر الإصلاحات الاقتصادية التي خاضتها الجزائر منذ الثمانينات على الاقتصاد الوطني وعلى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، وما هي الآثار السلبية والايجابية لاتفاقية الشراكة الأوروجزائرية على الاقتصاد الجزائري؟

– كيف تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية، وما مدى مساهمة هذه المؤسسات في الاقتصاد الجزائري؟

– ما هي أهم الإجراءات والآليات المتخذة لتحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية الصغيرة والمتوسطة في ظل اتفاق الشراكة الأوروجزائرية؟

<u>فرضيات البحث:</u>

محاولة منا الإجابة على الأسئلة الفرعية السابقة، سننطلق من مجموعة من الفرضيات:

– ساهمت الإصلاحات الاقتصادية التي عرفتها الجزائر منذ الثمانينات بالاهتمام بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمحيط الذي تنشط فيه، كما ساهمت في انفتاح الاقتصاد الوطني على الاقتصاد العالمي، الذي تجسد من خلال رغبة الجزائر في الاندماج في الاقتصاد العالمي، و ذلك بإبرام اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية التي سينتج عنها تعاون في العديد من المجالات، مما يسهم في تحسين تنافسية الاقتصاد الجزائري ومؤسساته، كما سيترتب عنها عدم القدرة على تحمل أعباء منطقة التبادل الحر الأورومتوسطية كانخفاض إيرادات الدولة من الرسوم الجمركية و زيادة البطالة.

– تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية نظرا لتميزها بمجموعة من الخصائص، ومنها صغر حجمها والذي يضفي عليها نوع من المرونة والتأقلم مع المستجدات، وتلعب هذه المؤسسات دورا بالغ الأهمية في الاقتصاد الجزائري، وهي تحظى باهتمام خاص في سياساته الاقتصادية، ويتجلى ذلك من خلال برامج وهيئات الدعم الموجهة لترقية هذه المؤسسات، وبالرغم من هذا تعاني هاته المؤسسات من مشاكل و صعوبات.

– إن المؤسسات الجزائرية لن تكون قادرة على مواجهة ومنافسة مؤسسات دول الاتحاد الأوروبي إذا لم يتم الاستعداد لمواجهة آثار الشراكة، والاستفادة مما تتيحه من فرص بالإضافة إلى تصديها للصعاب والتغيرات الحاصلة في المجال الاقتصادي وخاصة المنافسة، وهذا يكون بوضع برامج لتأهيل هذه المؤسسات، وتأهيل المحيط الذي تنشط فيه.

أهمية البحث:

تبرز أهمية الدراسة في النقاط التالية:

– أهمية الإصلاحات الاقتصادية التي عرفتها الجزائر اثر انتقالها من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق في تشجيع القطاع الخاص وبالتالي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، وإبراز أهمية الشراكة الأوروجزائرية كخطوة للاندماج في الاقتصاد العالمي، لتحقيق أهداف التنمية الشاملة من خلال التعاون في العديد من المجالات، والتي من بينها التعاون الاقتصادي والمالي، وما يتضمنه من تبادل للخبرات والتجارب التي تؤثر على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحيطها.

– تحظى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باهتمام خاص في مختلف الدول نظرا لمساهمتها الفعالة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، لذا تعمل الجزائر على تنمية السياسات والإجراءات الخاصة بدعمها، وتوفير الظروف الملائمة لنشاطها.

– يعد تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمحيط الذي تنشط فيه أداة فعالة لتحسين قدرتها التنافسية، خاصة في ظل الشراكة الأوروجزائرية، وما تفرضه منطقة التبادل الحر من إزالة تدابير حماية الاقتصاد، واشتداد المنافسة في الأسواق المحلية والدولية.

أهداف البحث:

يهدف بحثنا هذا إلى:

– معرفة المشاكل التي عانى منها الاقتصاد الوطني خلال الثمانينات، والتي أدت للانتقال إلى اقتصاد السوق، وتحديد آليات توجه الجزائر نحو هذا النظام الاقتصادي الذي برز معه الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، وانفتاح الاقتصاد الوطني على الاقتصاد العالمي.

– إبراز ظاهرة العولمة، وإبراز اندماج الاقتصاد الوطني في الاقتصاد العالمي من خلال إبرام اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية في إطار الشراكة الأورومتوسطية.

– معرفة مجالات وأهداف الشراكة الأورومتوسطية، ومحتوى اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية، وآثارها على الاقتصاد الوطني.

– محاولة إبراز خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تجعل منها أداة فعالة لتحقيق أبعاد اقتصادية واجتماعية.

– إبراز مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، ومعرفة أساليب دعمها وتنميتها.

– إلقاء الضوء على القدرة التنافسية، ومحاولة إبراز آثار الشراكة الأوروجزائرية على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– معرفة برامج التأهيل التي استفادت منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، والتي تعمل على تحسين القدرة التنافسية لهذه المؤسسات.

أسباب اختيار الموضوع:

يرجع اختيارنا لمعالجة هذا الموضوع إلى عدة أسباب موضوعية أهمها:

– أهمية الإصلاحات الاقتصادية التي عرفتها الجزائر في الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وانفتاح الاقتصاد الوطني على الاقتصاد العالمي.

– اعتماد العديد من الدول أسلوب الشراكة كخيار استراتيجي لتجسيد التعاون في إطار الاستفادة من الفرص التي يتيحها الانفتاح الاقتصادي والتقليل من سلبياته.

– أهمية برامج التأهيل في الرفع من القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

حدود البحث

تمثلت حدود البحث فيما يلي:

– التطرق إلى الإصلاحات الاقتصادية التي عرفتها الجزائر منذ نهاية الثمانينات، والتي ساهمت في انفتاح الاقتصاد الوطني والاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– تناول التطور التاريخي لعلاقات التعاون الأورومتوسطية منذ 1963 إلى غاية عقد اتفاقيات الشراكة الأورومتوسطية.

– تتبع مراحل تطور علاقات التعاون الأوروبية الجزائرية منذ الاستقلال إلى غاية توقيع اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية.

– التطرق إلى مراحل تطور قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، و تطور تعداده ومساهمته في أهم مؤشرات الاقتصاد الوطني خلال العشرية الأولى من الألفينات، ومختلف هيئات الدعم الموجهة له في الوقت الراهن.

– التعرض لجانب نظري مختصر للقدرة التنافسية كمدخل لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– عرض أهم برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

الدراسات السابقة

العديد من الدراسات و الأبحاث العلمية تناولت موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء من حيث إبراز دورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، أو من حيث واقعها وآفاقها في ظل التحولات الاقتصادية العالمية، ومن أهم الدراسات التي لها علاقة بموضوع هذه الدراسة نجد على سبيل المثال:

– دراسة الدكتور لخلف عثمان بعنوان واقع المؤسسات الصغيرة المتوسطة وسبل دعمها – حالة الجزائر– جامعة الجزائر –2004.

الدراسة هي أطروحة دكتوراه دولة تطرق فيها الباحث إلى التعرف على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتناول أهمية دوره في تنمية اقتصاديات الدول المتقدمة والنامية وتطرق للسياسة التنموية في الجزائر وتأثيرها على تهميش هذا القطاع قبل الإصلاحات، وكذا أهمية الإصلاحات في إعادة الاعتبار له، كما تطرق إلى دور ومكانة القطاع في الجزائر وآفاقه وأساليب دعمه، وخلص إلى ضرورة زيادة جهود الدولة لترقيته وتطويره.

– دراسة الدكتور يوسف حميدي بعنوان مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل العولمة – جامعة الجزائر–2008.

الدراسة هي أطروحة دكتوراه توصل من خلالها الباحث إلى أن للعولمة آثار ايجابية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية إذا ما تم الاعتناء بها وتأهيلها، وأبرز واقعها في الجزائر والذي يعكس قطاع فتي حديث من حيث الاهتمام به وعلى الرغم من ذلك له دور في الاقتصاد الوطني، وهو معرض لتحدي المنافسة الأجنبية، لذا تناول الإمكانيات التي تسمح بتدويله والاستراتيجيات الممكن انتهاجها لاستمراره.

– دراسة الدكتور عماري جمعي بعنوان استراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة والصغيرة الجزائرية – جامعة باتنة – 2011.

الدراسة هي أطروحة دكتوراه تطرق فيها الباحث إلى السياسة التنموية في الجزائر التي وضعت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة على هامش برامج التنمية، وأشار إلى توجه السلطات لهذه المؤسسات لبناء التنمية خلال التسعينات، كما عرض دراسة تحليلية لنموها، وتوصل إلى ضرورة تبني استراتيجية تسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بإحلال الواردات وتنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

– دراسة زويتة محمد صالح بعنوان أثر التغيرات الاقتصادية على ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر – جامعة الجزائر– 2006.

الدراسة هي مذكرة ماجستير عرض فيها الباحث المشاكل التي تعيق نشاط قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وتطرق لتحديات الانفتاح الاقتصادي ومساهمتها في تنميته من خلال الدعم في إطار التعاون الأورومتوسطي أو في إطار الاستفادة مما تتيحه الشراكة الأجنبية من مزايا، كما أبرز تطور تشكيلة القطاع ومساهمته في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وتناول الأجهزة والسياسات المتخذة لترقيته.

– دراسة سلمى صالحي بعنوان تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للرفع من قدرتها التنافسية – المدرسة العليا للتجارة – 2006.

الدراسة هي مذكرة ماجستير تناولت من خلالها الباحثة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الوطني، و تطرقت إلى معوقات وصعوبات تنميتها، كما تطرقت لبرنامج التأهيل الصناعي.

منهج البحث وأدواته:

للإجابة على إشكالية البحث و لاختبار صحة الفرضيات تمت دراستنا بالاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي الذي يتواءم وطبيعة الموضوع، وقد قمنا باستخدام العديد من الأدوات التي تتطلبها الدراسة ومنها:

- الكتب والدوريات والمجلات؛
- القوانين والتشريعات المتعلقة بالموضوع؛
- التقارير والإحصائيات والمنشورات المختلفة؛
- الدراسات السابقة والملتقيات الدراسية التي عالجت الموضوع.

خطة البحث:

للإجابة على الإشكالية المطروحة والأسئلة الفرعية واختبار الفرضيات التي انطلقنا منها في بحثنا سوف نقوم بتقسيم البحث إلى ثلاثة فصول رئيسية:

الفصل الأول : ويتناول التحولات الاقتصادية في الجزائر والشراكة الأورومتوسطية ، حيث يتناول مبحثه الأول التحولات الاقتصادية في الجزائر والتي سنتطرق من خلالها إلى انتقال الجزائر إلى اقتصاد السوق فنتعرض إلى أسباب الانتقال، دور كل من صندوق النقد الدولي والبنك العالمي في هذا الانتقال،الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر والخوصصة، كما نشير إلى مواكبة الجزائر للتطورات الخارجية من خلال التطرق للعولمة، المنظمة العالمية للتجارة، الشراكة الأجنبية، ويتطرق المبحث الثاني إلى الشراكة الأورومتوسطية واتفاقية الشراكة الأوروجزائرية فنتناول مفهوم الشراكة الأورومتوسطية، جذورها التاريخية، مسار برشلونة للشراكة الأورومتوسطية، مجالات الشراكة وأهدافها، ثم نتطرق إلى اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية من خلال تناول العلاقات الاقتصادية الأوروجزائرية قبل الشراكة، أهداف الشراكة، مضمونها، جانبها الاقتصادي والمالي وأثر دخولها حيز التطبيق على الاقتصاد الجزائري.

الفصل الثاني : ويتناول ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها في الاقتصاد الجزائري فنتطرق في المبحث الأول إلى ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تناول مفهوم، خصائص، أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أبعادها الاقتصادية والاجتماعية ومشاكلها،أما المبحث الثاني فيتناول أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري وهذا من خلال التطرق إلى مراحل تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، تعريفها في الجزائر، دراسة إحصائية لهذه المؤسسات، دورها الاقتصادي والاجتماعي، المشاكل التي تواجهها في الجزائر وأساليب تطويرها.

الفصل الثالث : ويتناول تأثير الشراكة الأوروجزائرية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وسنتطرق في مبحثه الأول إلى القدرة التنافسية كمدخل لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية حيث نتناول مفهوم القدرة التنافسية، مؤشراتها، استراتيجياتها، عواملها، محدداتها، ومتطلبات دعمها، كما نتناول الانعكاسات السلبية والايجابية للشراكة الأوروجزائرية على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، أما المبحث الثاني فسنتناول من خلاله إجراءات ترقية تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل الشراكة الأوروجزائرية حيث نتناول ماهية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ونتطرق لبرامج التعاون لترقية وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، كما نتناول البرامج الوطنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

كما تضمن البحث مقدمة عامة، وخاتمة عامة تضمنت أهم ما توصل إليه البحث من نتائج إضافة إلى جملة من التوصيات و الاقتراحات.

الفصل الأول

التحولات الاقتصادية في الجزائر والشراكة الأورومتوسطية

تمهيد.

عانى الاقتصاد الجزائري في نهاية الثمانينات من مشاكل كبيرة، قررت السلطات من جرائها إعادة النظر في تنظيم الاقتصاد الوطني الذي كان يسير وفق مبادئ الاقتصاد الموجه، فاتجهت إلى تطبيق سياسات إصلاح اقتصادي للانتقال إلى اقتصاد السوق، جسدتها العديد من الإجراءات القانونية المتخذة في الفترة الانتقالية، والتي كان لها تأثير على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تواكبت هذه الفترة مع ظهور تغييرات عالمية سريعة ومتلاحقة وعميقة، تجسدت بما يعرف بالعولمة التي فرضت على الدول الاندماج في الاقتصاد العالمي، من خلال المنظمات العالمية والتكتلات الاقتصادية، وعلى غرار الكثير من الدول، حاولت الجزائر الاندماج في الاقتصاد العالمي عن طريق طلبها الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، وعقدها اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي.

عقدت الجزائر اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي في إطار مسار برشلونة للشراكة الأورومتوسطية، الذي جمع بين أعضاء الاتحاد الأوروبي ودول شرق وجنوب المتوسط في اتفاق شمل جوانب سياسية واقتصادية واجتماعية وثقافية بأهداف متباينة بين الطرفين، حيث توالت الاتفاقيات بين دول الاتحاد الأوروبي وكل دولة متوسطية على حدى.

نحاول من خلال هذا الفصل أن نتناول في المبحث الأول التحولات الاقتصادية في الجزائر وذلك بالتطرق لانتقال الجزائر إلى اقتصاد السوق من خلال معرفة أسباب الانتقال، ودور كل من صندوق النقد الدولي والبنك العالمي في ذلك، كما نشير للإصلاحات الاقتصادية المنتهجة وللخوصصة، ونتطرق لمواكبة الجزائر للتطورات الخارجية من خلال تناول العولمة والمنظمة العالمية للتجارة والشراكة الأجنبية.

و نتناول في المبحث الثاني الشراكة الأورومتوسطية واتفاقية الشراكة الأوروجزائرية حيث نتطرق للشراكة الأورومتوسطية من خلال تحديد مفهومها والتعرض لجذورها التاريخية، مجالاتها وأهدافها، ثم نتطرق إلى اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية حيث نشير للعلاقات الأوروجزائرية قبل الشراكة، ثم نتناول أسباب، أهداف ومضمون الاتفاقية، ونعرض جانبها الاقتصادي والمالي، ونتطرق لأثر دخولها حيز التطبيق على الاقتصاد الجزائري.

المبحث الأول : التحولات الاقتصادية في الجزائر.

مع نهاية الثمانينات، عرف الاقتصاد الجزائري الذي اعتمد في تنظيمه منذ الاستقلال على تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي والتخطيط المركزي والتسيير الموجه نقائص ومشاكل تفاقمت مع نهاية العقد، مما أبرز فشل الإستراتيجية الصناعية المعتمد عليها في تحقيق أهداف التنمية، والتي أعطت الأولوية للصناعات المصنعة والقطاع العام، وساهمت في تهميش المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والقطاع الخاص، هذا ما دفع السلطات الجزائرية إلى القيام بإصلاحات مست مختلف المجالات، كما لجأت الجزائر إلى صندوق النقد الدولي، ليزودها بمساعدات ائتمانية مقابل قيامها بإصلاحات في اتجاه تدعيم الانتقال نحو اقتصاد السوق، فقامت الجزائر بعدة إجراءات تصحيحية، جسدتها مختلف التشريعات والقوانين الصادرة خلال الفترة الانتقالية، والتي كان لها تأثير على منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الاهتمام بالقطاع الخاص والتقليص من تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي وخوصصة المؤسسات العمومية، كما سمح التغيير التدريجي للسياسة الاقتصادية في الجزائر بمواكبة التحديات التي أفرزتها العولمة، ومختلف التطورات الخارجية من خلال الانفتاح على الأسواق الخارجية وتحرير التجارة الخارجية.

المطلب الأول: انتقال الجزائر إلى اقتصاد السوق.

قبل التطرق لأسباب الانتقال إلى اقتصاد السوق سنحاول تقديم تعريف بسيط لاقتصاد السوق حيث يعرف على أنه "النظام الذي يعتمد على الفلسفة الاقتصادية الليبرالية، الهادفة إلى تصحيح الاقتصاد الوطني، ونقله من نظام يعتمد على التخطيط في إدارة شؤونه الاقتصادية إلى نظام يأخذ بأسباب ومفاتيح التنظيم الاقتصادي السوقي، لإتمام مسيرة الإصلاح الاقتصادي والهيكلي اللازم لتخليصه من الركود الاقتصادي، ولإقامة قطاعات اقتصادية جديدة قادرة على إدخال الاقتصاد الوطني في عالم النمو الاقتصادي الذاتي"[1].

ويكون هذا من خلال اتخاذ إجراءات من شأنها [2]:

- تحرير الأنشطة الاقتصادية والأسعار وعمليات السوق إلى جانب إعادة تخصيص الموارد لأكثر الاستخدامات فاعلية؛
- فرض قيود مشددة على الميزانية مما يوفر الحوافز لتحسين الكفاءة؛
- استخدام أدوات غير مباشرة متجهة نحو السوق لتحقيق استقرار الاقتصاد الكلي؛
- تحقيق إدارة فعالة للمشروعات وكفاءة اقتصادية، ويكون ذلك من خلال الخوصصة.

---

[1] : عبده محمد فاضل الربيعي، الخصخصة و أثرها على التنمية بالدول النامية، مكتبة مدبولي، الطبعة الأولى، القاهرة، 2004 ، ص ص 24-25.

[2] : مصطفى عبد اللطيف ، بلعور سليمان، النظام المصرفي بعد الإصلاحات، الملتقى الوطني الأول حول الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر الممارسة التسويقية، المركز الجامعي بشار،20-21 أفريل 2004، ص 55.

الفرع الأول: أسباب انتقال الجزائر إلى اقتصاد السوق.

من جملة الأسباب التي دفعت الجزائر إلى تبني الانتقال نحو اقتصاد السوق نجد [3]:

1- زيادة حجم المديونية الخارجية:

بدأت الجزائر في الاستدانة من الخارج لتمويل استثماراتها الكثيرة والمكلفة مقارنة بمنتجاتها، وباستمرار الاقتراض من الخارج أصبحت المديونية تشكل عبئ ثقيل على كاهل الحياة الاقتصادية للبلاد، حيث الصعوبة لا تكمن في مبلغ الدين الإجمالي، وإنما في هيكلتها فهي تتضمن جزءا كبيرا من الديون قصيرة الأجل، التي تتجسد في خدمات ديون تمتص مابين 65 ٪ إلى 70٪من عوائد الصادرات.

2-تدهور حصيلة الصادرات البترولية:

تعد صادرات البترول المصدر الرئيسي لتمويل واردات البلاد من السلع و الخدمات من جهة، والوفاء بالتزاماتها من جهة أخرى، لكن تدهور أسعار البترول ابتدءا من سنة 1986، أين وصل سعره إلى 13 دولار للبرميل أدى إلى دخول الاقتصاد الوطني في دوامة من المشاكل.

3-أزمة القطاع العام:

اكتسبت الجزائر في مسيرتها جهازا انتاجيا ضخما لكنه معرض لسوء الاستعمال لتبعيته للتمويل الخارجي، وكذا نقص كل من الخبرة والتحكم في التكنولوجيا وتنظيم العمل، حيث كانت المردودية المالية للمؤسسات العمومية جد ضعيفة بالنسبة لإمكانياتها الحقيقية، والتي تظهر من خلال ارتفاع عدد العمال مع ضعف مردودية العمل، ووجود يد عاملة غير مؤهلة، وكذلك تعيين مسيري المؤسسات غالبا ما يكون من أجل اعتبارات غير اقتصادية. كما أن توسع نشاطات المؤسسات العمومية وممارستها لنشاطات كان من الأجدر ممارستها من قبل مؤسسات أخرى صغيرة ومتوسطة (مثلا توفير المؤسسات الصغيرة للمستلزمات الوسيطية التي تدخل في إنتاج المؤسسات الكبيرة) كان له أثر سلبي على الاستغلال الأمثل للطاقات الإنتاجية لهذه المؤسسات.

تأزم الأوضاع الاقتصادية وتفاعل هذه الأسباب دفع بالسلطات العمومية إلى الانتقال من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، من خلال القيام بإصلاحات اقتصادية بمساعدة صندوق النقد الدولي والبنك العالمي.

---

[3] : محمد بن بوزيان وآخرون، الإصلاحات الاقتصادية من الجيل الثاني في الجزائر خيار أم اختيار، الملتقى الدولي الأول حول أبعاد الجيل الثاني من الإصلاحات الاقتصادية في الدول النامية، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، 04-05 ديسمبر 2005.

الفرع الثاني: دور صندوق النقد الدولي والبنك العالمي في التحولات الاقتصادية.

كان لبرامج صندوق النقد الدولي والبنك العالمي دورا في عملية التحول الاقتصادي في الجزائر نظرا لما تلزمه من شروط تدخل ضمن متطلبات اقتصاد السوق، هذه الشروط واجبة التطبيق إذا ما أرادت أي دولة الحصول على مساعدات مالية من قبلهما.

أولا: دور صندوق النقد الدولي:

لقد تم إنشاء صندوق النقد الدولي في 27 ديسمبر 1945 من طرف 29 دولة، حيث وقعت آنذاك هذه الدول على ميلاد ميثاقه التأسيسي، وتلعب هذه الهيئة دورا كبيرا في توجيه الاقتصاديات الوطنية في العالم، قصد جعلها تتماشى مع المنطق الليبرالي، وهذا وفق مجموعة من الإجراءات والسياسات التي يطلب الصندوق من الحكومات الوطنية تطبيقها[4].

يسعى صندوق النقد الدولي إلى القيام بمهام رئيسية هي[5]:

- ترقية التعاون النقدي الدولي.
- تسهيل نمو وازدهار التجارة الدولية وفق المنطق الليبرالي الموحد.
- ترقية استقرار الصرف لدى اقتصاديات الدول.
- المساهمة في التأسيس لنظام متعدد الأطراف لتسوية النزاعات التجارية الدولية بين الدول الأعضاء.
- إزالة القيود المتعلقة بحركة رؤوس الأموال والصرف التي تعيق ترقية التجارة العالمية.
- منح القروض لصالح اقتصاديات الدول، وكذا تقديم وصفات اقتصادية لهذه الدول قصد تحقيق التوازنات الاقتصادية (ميزان المدفوعات، التضخم .. . .الخ).

–المساهمة في التقليل من أثر عدم التوازن في ميزان المدفوعات للدول الأعضاء.

وتقتصر منهجية صندوق النقد الدولي في رؤيته للإصلاحات الاقتصادية على فرض شروط قاسية وجد صارمة على البلدان النامية، وتعتمد هذه المنهجية على ثلاثة محاور أساسية[6].

1- المحور الأول : خاص بإجراءات القضاء على العجز التجاري لميزان المدفوعات، ويشمل:

- تخفيض القيمة الخارجية للعملة؛
- إلغاء الرقابة على الصرف الأجنبي وتقليصها إلى أدنى الحدود؛
- تحرير الاستيراد من القيود وخصوصا بالنسبة للقطاع الخاص؛

---

[4] : شريف عبد الحفيظ، دراسة تسهيلات عمليات التجارة الخارجية في الحلقة اللوجيستيكية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2007-2008 ، ص 5.

[5] : نفس المرجع السابق، ص 5.

[6] : حامد نور الدين ،العولمة والإصلاحات الاقتصادية في الدول النامية،الملتقى الوطني الأول حول الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر الممارسة التسويقية، المركز الجامعي بشار ، 21/20 أفريل 2004، ص ص 02-03.

– إلغاء الاتفاقيات الثنائية التجارية؛

– السعي لإيجاد سوق تجارة حرة للنقد الأجنبي.

2– المحور الثاني: يتعلق بإجراءات مكافحة التضخم، ويضم السياسات التالية:

– تقليل العجز في الموازنة العامة للبلد عن طريق الضغط على الإنفاق العام الجاري والاستثماري، زيادة الضرائب، زيادة الأسعار التي تباع بها منتجات وخدمات القطاع العام والمرافق العامة، وإلغاء الإعانات المقررة للسلع والخدمات المعيشية؛

– زيادة سعر الفائدة المدينة والدائنة؛

– وضع حدود عليا للائتمان المصرفي المسموح به للحكومة ولشركات القطاع العام؛

– تقليل التوظيف الحكومي؛

– زيادة أسعار مواد الطاقة.

3– المحور الثالث: خاص بإجراءات تشجيع الاستثمار المحلي و الأجنبي، ويضم :

– منح مزايا ضريبية لنشاط رأس المال الخاص أجنبيا كان أو محليا؛

– ضمان عدم تأميم أو مصادرة أو فرض الحراسة على المشروعات الخاصة؛

– ضمان حرية تحويل أرباح و دخول المشروعات الأجنبية للخارج؛

– تقليص نمو القطاع العام وقصر نشاطه على المشروعات العامة والبنية التحتية الأساسية وبيع مشروعاته الناجحة للقطاع الخاص؛

– تعديل قوانين الشركات وتنمية أسواق رأس المال المحلية؛

– تحرير الأسعار من التدخل الحكومي وتركها لقوى العرض والطلب.

ومع المشاكل التي عرفتها الجزائر في نهاية الثمانينات، لجأت السلطات الجزائرية إلى توقيع اتفاق استعداد ائتماني مع صندوق النقد الدولي خلال الفترة من 1989/05/31 إلى 1990/05/30، تبعه توقيع اتفاق استعداد ائتماني ثاني خلال الفترة من 1991/06/03 إلى 1992/03/31، لم يستمر تطبيقه بسبب الإخلال بشروط صندوق النقد الدولي التي فرضها تدهور الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية، وبتأزم الوضع أكثر خلال سنة 1993، لجأت السلطات إلى توقيع برنامج استقرار مدته سنة من 1994/04/01 الى1995/03/31، هدفه تحقيق توازنات كلية، ولتعزيز نتائجه تم إبرام اتفاقية مع صندوق النقد الدولي والبنك العالمي بشأن برنامج التعديل الهيكلي الذي تم تنفيذه لمدة ثلاثة سنوات من 1995/04/01 إلى 1998/03/31.

ثانيا– دور البنك العالمي:

البنك العالمي مؤسسة مالية دولية نشأت بموجب اتفاقية بروتون وودز عام 1944، لتبدأ نشاطها في يوليو 1946، جاء تأسيس البنك الدولي لتلبية حاجة ملحة آنذاك، وهي توفير رأس

المال لتمويل أعمال إعادة بناء وتعمير ما دمرته الحرب العالمية الثانية. ويعتبر الهدف الرئيسي للبنك هو مساعدة الدول النامية في رفع مستوى معيشتها، وقد أعطى البنك حق فتح أو ضمان القروض التي تقدم لمشروعات تخدم أغراضه[7].

وإذا كانت مساعدات البنك للدول تقتصر على رفع مستوى التنمية حسب ميثاقه، فإنه بدأ يتحول ويعطي توجهات جديدة من خلال القروض التي يمنحها، هذه التوجهات تهدف إلى زيادة قدرة الدول النامية على المنافسة في الاقتصاد العالمي، وذلك عن طريق[8]:

- تشجيع ودعم التغييرات السياسية الهادفة للتحول إلى الأسواق العالمية المفتوحة؛
- تقليل الدعم الممنوح للتجارة؛
- تثبيت مبدأ التحول إلى الملكية الفردية على حساب الملكية العامة لوسائل الإنتاج؛
- تقليص دور الحكومات في التدخل لإدارة شؤونها الاقتصادية.

الفرع الثالث: الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر في ظل التحول إلى اقتصاد السوق.

قامت الجزائر بإصلاحات اقتصادية قصد معالجة الأوضاع الاقتصادية، والتكيف مع التغيرات الاقتصادية العالمية، فاختارت الانتقال من مرحلة الاقتصاد الاشتراكي إلى اقتصاد السوق بانتهاجها سياسات للإصلاح الاقتصادي.

و تعرف سياسات الإصلاح الاقتصادي على أنها[9] : "الإجراءات المتخذة من قبل مختلف السلطات الاقتصادية بقصد تحسين أداء النشاط الاقتصادي وفق قواعد معيارية مختارة مسبقا (آلية السوق مثلا)، ويتراوح المدى الذي يمكن لهذه الإجراءات تناوله بين الضيق والاتساع تبعا لعمق المشكلات والاختلالات القائمة".

ابتدءا من سنة 1988، ركزت التوجهات السياسية في الجزائر على ضرورة انتهاج سياسة اقتصادية تسعى إلى التحول والانتقال نحو اقتصاد السوق والانفتاح، وضمن هذا الاتجاه انتهجت سلسلة من الإصلاحات مست مجالات مختلفة من بينها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتم ذلك على ثلاثة مراحل[10].

أولا:المرحلة الأولى من الإصلاحات 1988:

تمثلت الإجراءات المتخذة في هذه الفترة في إطار الإصلاحات فيما يلي:

---

[7] : شريط عابد، دراسة تحليلية لواقع وآفاق الشراكة الإقتصادية الأورومتوسطية : حالة دول المغرب العربي، أطروحة دكتوراه دولة في علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2003-2004، ص 49.

[8] : نفس المرجع السابق، ص 49.

[9] : عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الجزائر، 2005، ص 270.

[10] : صالح مفتاح، تطور الاقتصاد الجزائري وسماته منذ الاستقلال إلى إصلاحات التحول نحو اقتصاد السوق، الملتقى الوطني حول الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر الممارسة التسويقية، المركز الجامعي بشار، 20-21 أفريل 2004، ص ص 5-9.

– مراجعة القانون الأساسي للنظام الإنتاجي الفلاحي بموجب القانون 87–19 بتاريخ 18 ديسمبر 1987، والمتعلق بإعادة تنظيم القطاع الفلاحي العام حيث وضع هذا القانون حدا لنهاية القطاع الزراعي الاشتراكي كما حدد حرية المعاملات على الأراضي الفلاحية[11].

– استقلالية المؤسسات الاقتصادية العمومية من أجل تحقيق اللامركزية في اتخاذ القرارات حيث صدر القانون رقم 88–01 بتاريخ 12 جانفي 1988، والمتعلق باستقلالية المؤسسات الاقتصادية فمنح لهذه الأخيرة درجة واسعة من الحرية في ممارسة نشاطاتها[12]. وتم في نفس الإطار إنشاء صناديق المساهمة حيث صدر القانون رقم 03/88 المؤرخ في 1988/01/12، والمتعلق بصناديق المساهمة[13] الذي يعرف صندوق المساهمة بأنه عبارة عن شركة مساهمة عمومية من خلالها تمارس الدولة والجماعات المحلية المساهمة في المؤسسات العمومية حقها في الملكية، لذلك أسندت له مهمة تسيير الأسهم الصادرة عن المؤسسات العمومية بهدف تحقيق الأرباح، إلا أن هذه الأسهم بقيت محتكرة من طرف الدولة، فلم يكن بالإمكان تداولها في السوق بين الخواص، فالدولة هي التي تملك المؤسسات العمومية فقط، وبما أن هذه الصناديق لم تحقق الأهداف المرجوة منها تقرر حلها في سنة 1995، وإنشاء الشركات القابضة.

– كما جاء القانون رقم 04/88 الصادر بتاريخ 88/01/12، لتحديد وإتمام بعض الأحكام الخاصة بالمؤسسات العمومية، وتضمن إمكانية إنشاء مؤسسات عمومية في شكل شركات أسهم بناءا على قرار من طرف الحكومة، ونفس القانون حدد كيفية تكوين الجمعية العامة التأسيسية، وطريقة دفع الأسهم وغيرها من الإجراءات التنظيمية[14].

– إصلاح نظام التخطيط، وذلك بصدور القانون رقم 02/88 بتاريخ 12 جانفي 1988، والمتعلق بنظام التخطيط من أجل تسهيل عملية الانتقال إلى اقتصاد السوق، وتجنب معوقات التوجيه الاقتصادي[15].

---

[11] : القانون رقم 87-19 المؤرخ في 08 ديسمبر 1987، يتضمن ضبط كيفية استغلال الأراضي الفلاحية التابعة للأملاك الوطنية و تحديد حقوق المنتجين و واجباتهم، الجريدة الرسمية بتاريخ 09 ديسمبر 1987 ، العدد 50، ص1918.

[12] : القانون رقم 88-01 المؤرخ في 12 يناير1988، يتضمن القانون التوجيهي للمؤسسات العمومية الاقتصادية، الجريدة الرسمية بتاريخ 13 يناير 1988، العدد 02 ، ص 30.

[13] : القانون رقم 88-03 المؤرخ في 12 يناير 1988، يتعلق بصناديق المساهمة، الجريدة الرسمية بتاريخ 13 يناير 1988، العدد 02، ص 44.

[14] : القانون رقم 88- 04 المؤرخ في 12 يناير 1988 ، يعدل و يتمم الأمر رقم 75- 59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 ، يتضمن القانون التجاري و يحدد القواعد الخاصة المطبقة على المؤسسات العمومية الاقتصادية، الجريدة الرسمية بتاريخ 13 يناير 1988، العدد 02 ، ص 47.

[15] : القانون رقم 88-02 المؤرخ 12 يناير 1988، يتعلق بالتخطيط، الجريدة الرسمية بتاريخ 13 يناير 1988، العدد 02، ص 39.

– التأطير الجديد للأسعار حيث فرق القانون رقم 12/89 المتعلق بالأسعار بين نظامين للأسعار، وهما الأسعار القانونية الإدارية الموجهة لتدعيم القدرة التنافسية للأفراد، ونظام الأسعار الحرة الموجهة أساسا لتحسين عرض السلع[16].

– الاهتمام بالقطاع الوطني الخاص، وتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر في كل القطاعات غير التابعة للدولة (القطاع الخاص)، ويظهر ذلك من خلال قانون النقد والقرض رقم 10/90 الصادر في 14 أفريل 1990[17].

– إعادة تنظيم التجارة الداخلية والخارجية عن طريق إلغاء احتكار الدولة للتجارة الخارجية، والسماح باللجوء إلى الوسطاء من أجل انجاز المعاملات مع الخارج، ورفع القيود المتعلقة بدخول العملة الأجنبية، وهذا ما نصت عليه المادة 41 من قانون المالية التكميلي لسنة 1990[18]، تلاها مرسوم تنفيذي صدر في فيفري 1991، يتعلق بشروط تدخل الدولة في عملية التجارة الخارجية[19]، وكان الهدف من هذا التحرير وضع الإنتاج الوطني أمام المنافسة الخارجية لدفع المنتجين لزيادة الكفاءة وتخفيض التكاليف ورفع جودة المنتجات، وكذا الاستفادة من بعض المنتجات والتجهيزات المستوردة بتكلفة أقل مقارنة بصنعها في الجزائر.

– التطهير المالي للمؤسسات العمومية، وهذا ما نص عليه المرسوم التنفيذي رقم 74/91 المؤرخ في 16 مارس 1991، المتضمن التطهير المالي للمؤسسات العمومية، والمحدد لشروط شراء الخزينة العمومية للديون المستحقة للبنوك والمؤسسات المالية على المؤسسات العمومية الاقتصادية[20].

– وضع إطار قانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع إعفائها من الضريبة، وهذا بالقيام بتعديل قانون الضرائب المباشرة خلال سنتي1989 – 1990.

–إعادة هيكلة الدين الخارجي من أجل تخفيف ضغط خدمة الدين.

---

[16] : القانون رقم 89-12 المؤرخ في 05 يوليو 1989 ، يتعلق بالأسعار ، الجريدة الرسمية بتاريخ 19يوليو 1989، العدد 29، ص 757.

[17] : القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14 أبريل 1990، يتعلق بالنقد و القرض ، الجريدة الرسمية بتاريخ 18 أبريل 1990، العدد 16، ص 520.

[18] : القانون رقم 90-16 ، المؤرخ في 07 أوت 1990، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1990، الجريدة الرسمية بتاريخ 15 أوت 1990، العدد 34، ص ص 1110-1111.

[19] : المرسوم التنفيذي رقم 91-37 ، مؤرخ في 13 فيفري 1991، يتعلق بشروط التدخل في مجال التجارة الخارجية، الجريدة الرسمية بتاريخ 20 مارس 1991 ، العدد12، ص ص 418-419.

[20] : المرسوم التنفيذي رقم 91-74 المؤرخ في 16 مارس 1991، يحدد شروط شراء الخزينة ديون المؤسسات العمومية المستحقة للبنوك و المؤسسات المالية، الجريدة الرسمية بتاريخ 20مارس 1991، العدد 12، ص 419.

تواكبت هذه المرحلة مع توقيع اتفاق استعداد ائتماني مع صندوق النقد الدولي، للاستفادة من قروض خلال الفترة من 1989/05/31 إلى 1990/05/30[21]، حيث استفادت الجزائر من قروض مقابل تطبيق إجراءات ترمي إلى الاستعداد للانتقال نحو اقتصاد السوق.

وتتمثل الأهداف العامة للإجراءات المتخذة في :

- إحلال اقتصاد السوق محل الاقتصاد المسير إداريا؛
- البحث عن استقلالية أفضل للمؤسسات العمومية التي ستخضع لقواعد التجارة؛
- تحرير أسعار التجارة الخارجية والصرف؛
- استقلالية البنوك التجارية وبنك الجزائر.

هكذا برز تدريجيا مبدأ جديد قائم على الحرية والمساواة في المعاملة لتحقيق التنمية أي أن المؤسسات الجزائرية العمومية والخاصة ستعامل نفس المعاملة.

ثانيا: المرحلة الثانية من الإصلاحات بعد 1991 :

حققت الجزائر نتائج أرضت صندوق النقد الدولي فيما يخص اتفاق الاستعداد الائتماني السابق، ولكن لم تكن الفترة كافية، لذا باشرت السلطات مفاوضات مع صندوق النقد الدولي حتى توصلت إلى اتفاق ثاني، وضع في 1991/06/03 ليستمر إلى غاية 1992/03/31، والذي تم إلغاء القسط الأخير منه نظرا لعدم الامتثال لشروط الصندوق التي فرضها الوضع الاقتصادي والاجتماعي المتأزم آن ذاك[22]، وكان دائما تقديم القروض من قبل الصندوق يصب في إطار اتخاذ إجراءات لتدعيم الانتقال نحو اقتصاد السوق، والتي من أهمها:

- الإصلاحات الجبائية لسنة 1992، حيث تم تأسيس اللجنة الوطنية للإصلاح الجبائي لتكمل التغيرات الهيكلية للاقتصاد الوطني، والتي فرضتها سياسات الإصلاح الاقتصادي، الأخذ بنظام اقتصاد السوق والاندماج أكثر مع الاقتصاد العالمي.
- إصدار المرسوم التشريعي رقم 93-80 المؤرخ في 25 أفريل 1993، والمتعلق بمراجعة القانون التجاري وتوسيع الأشكال القانونية للشركات، وإدخال أدوات جديدة في التجارة مثل التمويل الإيجاري[23].

---

[21] : المجلس الاقتصادي والاجتماعي، تقرير حول الآثار الاقتصادية والاجتماعية لبرنامج التعديل الهيكلي، الدورة العامة الثانية عشرة، الجزائر، نوفمبر 1998، ص 33.

[22] : نفس المرجع السابق، ص 38.

[23] : المرسوم التشريعي رقم 93-80 المؤرخ في 25 أفريل 1993، يعدل و يتمم الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 ، يتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية بتاريخ 27 أفريل 1993، العدد 27، ص 3.

استمر مسار الإصلاحات بالمصادقة على المرسوم التشريعي الصادر في 05 أكتوبر 1993، والمتعلق بترقية الاستثمار (قانون الاستثمار)[24]، والذي كان يهدف لتدعيم وتعزيز إرادة تحرير الاقتصاد والسياسة الجديدة لترقية الاستثمار حيث تضمن[25]:

- الحق في الاستثمار بحرية؛
- المساواة بين المتعاملين الوطنيين الخواص منهم والأجانب أمام القانون؛
- ينحصر تدخل السلطات العمومية في تقديم التحفيزات للمستثمرين أساسا عبر تخفيضات جبائية؛
- إنشاء وكالة ترقية ودعم الاستثمارات ومتابعتها لمساعدة المتعاملين على إتمام الإجراءات العادية عبر الشباك الموحد؛
- إلغاء الاعتماد المسبق المعرفة برخصة المؤسسات الإدارية للاستثمار، واستبداله بتصريح بسيط؛
- حدد أقصى أجل لدراسة الملفات ب60 يوما؛
- الحرص على تفادي الإجراءات البطيئة والمعقدة لانجاز عقد الاستثمار في الجزائر؛
- توضيح وتهذيب واستمرارية الضمانات والتشجيعات المحصلة على المستويين الجبائي والجمركي؛
- الإسراع في التحويلات وتعزيز الضمانات إضافة إلى رأس المال المستثمر والمداخيل المتولدة عنه؛
- تعديل التشجيعات المخصصة للاستثمارات في الجزائر حول ثلاثة أنظمة نظام عام، ونظام خاص للاستثمارات المنجزة في المناطق التي ينبغي ترقيتها، ونظام خاص بالاستثمارات المنجزة في مناطق التبادل الحر.

في الواقع اصطدم تطبيق نصوص القانون رقم 93-12 بجمود المحيط العام فأعاق تنشيط وترقية الاستثمارات لعدة عوامل منها[26]:

- المشكلات المتعلقة بالعقار الصناعي فيما يخص الأراضي وملكيتها؛
- المشكلات المتعلقة بالمرافق الصناعية من حيث التعبئة والتسيير؛
- صعوبة الحصول على التمويل من طرف البنوك.

<u>ثالثا: المرحلة الثالثة من الإصلاحات 1994 :</u>

في هذه المرحلة قامت الجزائر بالاتفاق مع صندوق النقد الدولي والبنك العالمي بتنفيذ برنامجين للإصلاح الاقتصادي، وهما برنامج الاستقرار الاقتصادي الذي يمتد على مدار الفترة 01 أفريل 1994 إلى 31 مارس 1995، وبرنامج التعديل الهيكلي الذي يمتد خلال الفترة 1995-1998.

---

[24] : المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993، يتعلق بترقية الاستثمار ، الجريدة الرسمية بتاريخ 10 أكتوبر 1993 ، العدد 64، ص3.

[25] : المجلس الاقتصادي والاجتماعي، لجنة آفاق للتنمية الاقتصادية والاجتماعية ، مشروع تقرير من أجل سياسة لتطوير المؤسسات الصغرى والمتوسطة في الجزائر، الدورة العامة العشرون ،الجزائر، جوان 2002 ، ص ص13- 14.

[26] : لعيني عمر، إشكالية الاستثمار في الجزائر من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر،2005-2006 ،ص 410.

وتعبر سياسات التثبيت والاستقرار عن البرامج الاقتصادية التي يقدمها صندوق النقد الدولي لبعض الدول بغرض إرساء الاستقرار الاقتصادي والمحافظة عليه، أي أنها تهدف إلى استعادة التوازنات الاقتصادية الكلية بتصحيح الاختلالات المالية، وتكون هذه البرامج بموجب اتفاقيات قروض تلتزم الدولة بموجبها بتنفيذ شرطية الصندوق لمدة قصيرة. أما سياسة التكيف أو التعديل فتعمل على اتخاذ الإجراءات الضرورية واللازمة للتكيف مع الأوضاع والمعطيات الاقتصادية المتغيرة، سواء كانت داخلية أو خارجية، وتهدف إلى توزيع وتخصيص أفضل للموارد، فيما يضمن كفاءة الأداء الاقتصادي، وتتجه سياسة التكييف إلى إصلاح الأطر الخاصة بالسياسة الاقتصادية، أي إصلاح النظام الاقتصادي بما يؤدي إلى تحقيق معدلات نمو مرتفعة في المدى المتوسط والطويل[27].

1- برنامج الاستقرار الاقتصادي(01 أفريل 1994 -31 مارس 1995):

بعد الاختناق المالي الذي شهدته الجزائر سنة 1993، وأمام التدهور الجديد لأسعار النفط، وتزايد الصراع المدني، والعجز على الوفاء بالديون الخارجية وتراكم خدماتها، تم الاستنجاد بصندوق النقد الدولي، فكان التفاوض معه والتوقيع على برنامج استقرار مدته سنة من 01 أفريل 1994 إلى 31 مارس 1995.

كان البرنامج يهدف إلى تحقيق التوازنات الكبرى من خلال[28]:

- تحرير الأسعار وإزالة القيود على التجارة الخارجية، والحد من التدعيم لمعظم السلع الأساسية؛
- تخفيض قيمة العملة الوطنية؛
- تثبيت كتلة أجور الوظيف العمومي؛
- إيجاد آليات وميكانيزمات للانتقال إلى اقتصاد السوق كإعادة الهيكلة، استقلالية المؤسسات والخوصصة.

و كان من نتائج هذه الإجراءات[29]:

- تحقيق توازنات نقدية ومالية على المستوى الكلي؛
- حل 88 مؤسسة عمومية في أفريل 1994 وإعطاء 5 مؤسسات استقلاليتها من أصل 23 مؤسسة في ديسمبر 1994؛
- عرض 5 فنادق عمومية للبيع في إطار برنامج الخوصصة؛
- تطهير البنوك التجارية؛
- تحرير أسعار المدخلات الزراعية ومواد البناء، ورفع أسعار المواد الغذائية المدعمة؛

---

[27] : عبد المجيد قدي ، مرجع سابق، ص ص 172-173.

[28] : كربالي بغداد، الوظيفة التسويقية والإصلاحات الاقتصادية، الملتقى الوطني الأول حول الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر الممارسة التسويقية، المركز الجامعي بشار، 20-21 أفريل 2004 ، ص 12.

[29] : عبد الله بن دعيدة، التجربة الجزائرية في الإصلاحات الاقتصادية، بحوث الندوة الفكرية : الإصلاحات الاقتصادية وسياسات الخوصصة في البلدان العربية، المركز الوطني للدراسات والتحاليل الخاصة بالتخطيط، الجزائر، الطبعة الثانية، بيروت، 2005.

– إنشاء الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، وذلك من أجل التخفيف من الآثار السلبية التي تتسبب فيها عملية الإصلاحات.

2-برنامج التعديل الهيكلي (1995/04/01-1998/03/31):

من أجل تدعيم النتائج المترتبة عن برنامج الاستقرار، وبهدف تعميق الإصلاحات الاقتصادية قامت السلطات الجزائرية بإبرام اتفاقية مع صندوق النقد الدولي والبنك العالمي في إطار برنامج التعديل الهيكلي، الذي تم تطبيقه لمدة ثلاث سنوات من 1995/04/01 إلى 1998/03/31. وكان يهدف تطبيق برنامج التعديل الهيكلي إلى[30]:

– الحفاظ على نتائج برنامج الاستقرار ودعمها؛

– إنعاش النمو الاقتصادي بصفة مستقرة (دون الضغوطات التضخمية) ودائمة (ترتكز على النشاطات المنتجة الصناعية منها والفلاحية) وذات نسب عالية للتشغيل (المؤسسات الصغيرة و المتوسطة)؛

– مواصلة الإصلاحات الهيكلية على الصعيدين الداخلي والخارجي، فعلى الصعيد الداخلي استمرت في تحرير الأسعار، إصلاح المنظومة المصرفية، وخوصصة المؤسسات العمومية، أما على الصعيد الخارجي فواصلت تحرير التجارة الخارجية، ووضع نظام مرن للصرف.

لتحقيق أهداف البرنامج اعتمدت الحكومة اتخاذ الإجراءات والأدوات المناسبة والملائمة لتجسيد السياسات المحددة في البرنامج، ولقد افرز البرنامج عدة نتائج ايجابية وسلبية غيرت من الوضع الاقتصادي نذكر منها[31]:

– تحقيق معدلات نمو موجبة للناتج المحلي الإجمالي حيث انتقل من 42,43 مليار سنة 1994 إلى 47,84 مليار سنة 1998، مما أدى إلى انتقال معدلات النمو السلبية من -2,2٪ نهاية 1993 إلى 4,5٪ سنة 1997، كما انخفضت معدلات التضخم من 28,33٪ سنة 1994 إلى 9,76٪ سنة 1998، بالإضافة إلى تقليص عجز كل من الميزان التجاري وميزان المدفوعات؛

– صدور الأمر رقم 22/95 المؤرخ في 26 أوت 1995،المتعلق بخوصصة المؤسسات العمومية، والمتضمن كيفية تحويل الملكية العامة للدولة لفائدة أشخاص طبيعيين أو معنويين تابعين للقانون الخاص[32]. وفي هذا الإطار تم في سنة 1995 تصفية بعض المؤسسات العمومية، وذلك بمنحها الاستقلالية و/ أو فتح رأسمالها للخواص، كما أعيدت هيكلة وتأهيل 23 مؤسسة عمومية غير مستقلة،

---

[30] : المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، تقرير حول نظرة عن السياسة النقدية في الجزائر، الدورة العامة السادسة والعشرون، الجزائر، جويلية 2005، ص ص45-46.

[31] : بارودي نعيمة، الاقتصاد الجزائري بين سندان الاختلالات الهيكلية والإنعاش الاقتصادي ومطرقة التعديل الهيكلي، الملتقى الدولي حول أبعاد الجيل الثاني من الإصلاحات الاقتصادية في الدول النامية، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، 04-05 ديسمبر 2006، ص ص 14-15.

[32] : الأمر رقم 95-22 المؤرخ في 26 غشت 1995 ، يتعلق بخوصصة المؤسسات العمومية،الجريدة الرسمية بتاريخ 03 سبتمبر 1995 ، العدد 48، ص3.

وفيما يخص البنوك فقد اعتبرت في ظل التعديل الهيكلي مؤسسات عمومية يتطلب الأمر إعادة تأهيلها، وفي ذات الوقت اعتبارها وسيلة لتمرير السياسة الجديدة للقرض؛

– وفيما يخص القطاع العام فقد استحدث نظام جديد يسمى بالشركات القابضة، وظيفتها السهر على تسيير ومراقبة الرأسمال العمومي، وهو نظام حل محل صناديق المشاركة، وهذا ما جاء في المرسوم 25/95 الصادر بتاريخ 25 سبتمبر 1995، والمتعلق بكيفية تسيير رؤوس الأموال التابعة للدولة حيث انتهت بموجبه صلاحيات صناديق المساهمة، وحلت محلها الشركات القابضة؛

– ترتب عن عملية الخوصصة حل العديد من المؤسسات العمومية و تسريح الآلاف من العمال، حيث تم تنفيذ أولى برامج الخوصصة بمساندة من البنك الدولي في أفريل 1996[33].

– سجلت حصيلة عمليات الخوصصة إلى غاية ماي 1998 حل 116 مقاولة من أصل 2715 مقاولة بلدية محلية، ومن أصل 1323 مؤسسة عمومية محلية تم حل 827 مؤسسة منها 696 مؤسسة تم التنازل عنها لصالح الأجراء[34].

– من النتائج السلبية للبرنامج تدهور الجانب الاجتماعي كارتفاع نسبة البطالة حيث انتقلت من 24٪ سنة 1993 إلى أكثر من 29٪ سنة 1998، و التي نتجت عن الغياب البارز للاستثمارات الجديدة ذات الشأن سواء من جانب المؤسسات العمومية أو الخاصة من جهة، وعملية التسريح الجماعي للعمال الناجم عن عمليات إعادة الهيكلة و خوصصة المؤسسات التابعة للقطاع العام من جهة أخرى[35].

الفرع الرابع: الخوصصة والانتقال نحو اقتصاد السوق.

بعد أن لجأت الجزائر إلى المؤسسات المالية الدولية (صندوق النقد الدولي والبنك العالمي)، لإمدادها بمساعدات دعت هذه الأخيرة إلى ضرورة تبني برامج إصلاحية، لذا اعتمدت الجزائر كما رأينا برنامج استقرار تبعه برنامج تعديل هيكلي، تجسدت من خلالهما اشتراطات المؤسسات المالية الدولية، التي نجد من أهمها خوصصة المؤسسات العمومية.

اتخذت السلطات الجزائرية بشأن خوصصة المؤسسات العمومية عدة إجراءات فيما يخص تعريفها وتقنيات تطبيقها.

وقبل التطرق إلى خوصصة المؤسسات العمومية في الجزائر، والإجراءات المتخذة في هذا الإطار نعرض باختصار تعريف وأهداف الخوصصة.

---

[33] : فرحات غول ، مؤشرات تنافسية المؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة الاقتصادية (حالة المؤسسات الجزائرية)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية ، جامعة الجزائر، 2006، ص 325.

[34] : المجلس الاقتصادي والاجتماعي، تقرير حول الآثار الاقتصادية و الاجتماعية لبرنامج التعديل الهيكلي، مرجع سابق، ص 105.

[35] : نفس المرجع السابق ، ص ص136-137.

أولا: تعريف الخوصصة وأهدافها.

يمكن تعريف الخوصصة بأنها إدارة المنشأة على أساس تجاري من خلال نقل ملكيتها كليا أو جزئيا للقطاع الخاص أو تأجير خدمات إدارة محترفة تضطلع بمهمة تسيير المنشأة[36].

كما تعرف الخوصصة على أنها مرحلة من سياسات الإصلاح الاقتصادي تعمل على تحويل المشروعات العامة إلى مشاريع خاصة في مجال الملكية والإدارة عن طريق جملة من الأساليب المتاحة[37].

وتعتبر الخوصصة وسيلة لتحقيق جملة من الأهداف يمكن تحديدها على مستويين[38]:

1- **على مستوى المؤسسة:**

- تحسين مردودية المؤسسات والتخفيف من عبئ المديونية العمومية؛
- تحسين وظيفة المؤسسات المحلية حسب المخطط الاقتصادي وكذلك المخطط المالي؛
- فرض انضباط أكثر جدية في استغلال المؤسسة التي تخضع بعد خوصصتها إلى قواعد اللامركزية والمراقبة الخاصة للشركاء؛
- زيادة كفاءة المؤسسة وفاعليتها؛
- تعميق ثقافة المؤسسة وذلك من أجل تشجيع روح الإبداع؛
- تحسين إنتاجية عوامل الإنتاج خاصة إنتاجية العامل البشري فهو العنصر الهام والذي يصعب التحكم فيه، كما يعتبر جوهر مؤسسات العصر.

2- على المستوى الكلي:

- خلق جو تنافسي بين المؤسسات؛
- تطوير عملية المساهمة في البورصة؛
- تشجيع المبادرات الخاصة قصد إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة تكون مهمتها المساهمة في زيادة الإنتاج الوطني، وبالتالي زيادة اليد العاملة؛
- تدعيم المنافسة في السوق وإعطاء المثل للمؤسسات العمومية التي لم تخوصص بعد؛
- تعزيز مكانة القطاع الخاص الذي بفضله يمكن إقامة اقتصاد سوق معياره الأساسي هو المنافسة في حدود الشفافية.

ثانيا: تعريف الخوصصة وتقنيات تطبيقها في الجزائر.

تم التطرق للخوصصة في الجزائر في إطار برامج الإصلاح الاقتصادي كآلية لتحرير الاقتصاد الجزائري، في الوقت الذي كانت فيه المؤسسات العمومية تعاني من عدة مشاكل.

---

[36] : منير إبراهيم هنيدي، الخصخصة : خلاصة التجارب العالمية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2004، ص 109.

[37] : جميلة لرقام، نظرة عن الخوصصة كأداة للتحول إلى اقتصاد السوق، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، العدد11، 2004، ص 149.

[38] : ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية، الطبعة 2، الجزائر، 1998، ص 214.

وللخوصصة في القانون الجزائري معنيين هما[39]:

هي كل معاملة تؤدي إلى تحويل ملكية كل الأصول المادية أو المعنوية في مؤسسة عمومية سواء جزء أو كل رأسمالها لصالح أشخاص طبيعيين أو معنويين خاضعين للقانون الخاص.

أو هي كل معاملة تؤدي إلى تحويل تسيير مؤسسة عمومية إلى أشخاص طبيعيين أو معنويين خاضعين للقانون الخاص بصيغ تعاقدية تحدد كيفية تحويل التسيير وشروط ممارسته.

و تتجسد خوصصة المؤسسات العمومية وفق عدة طرق نص عليها القانون الجزائري تتمثل في:

– التنازل عن طريق السوق المالي: ويكون التنازل باللجوء إلى السوق المالي، وذلك بعرض أسهم وقيم منقولة في البورصة[40].

كما يكون التنازل عن طريق المناقصات أو من خلال عقد التراضي[41].

– التنازل عن طريق المناقصات: حيث تعتبر المناقصة إحدى الطرق التي تتم بها الصفقات، وتنص المادة 24 من المرسوم التنفيذي رقم434/91 على تعريف المناقصة على أنها إجراء يهدف إلى الحصول على عروض من عدة عارضين متنافسين، مع تخصيص الصفقة للعارض الذي يقدم أفضل العروض.

– عقد التراضي: جاء في المادة 23 من المرسوم التنفيذي رقم 434/91 تعريف عقد التراضي بأنه إجراء تخصيص صفقة لمتعامل متعاقد واحد دون الدعوة التشكيلية للمنافسة، أي إجراء التراضي هو التفاوض حول سعر التنازل وشروطه.

وتتم الخوصصة عن طريق عقد التراضي عندما يتعلق الأمر بضرورة التحول التكنولوجي النوعي أو اكتساب تسيير متخصص[42].

كما يمكن أن تتجسد الخوصصة عن طريق مساهمة الأجراء أو خوصصة التسيير[43]:

– مساهمة الأجراء : من خلال المادة 36 للأمر 22/95 يستفيد أجراء المؤسسة العمومية المرشحة للخوصصة الكاملة من 10٪ على الأكثر من رأسمال المؤسسة المعنية، تتمثل هذه الحصة في شكل أسهم دون حق التصويت، ولا حق التمثيل في مجلس الإدارة .

– خوصصة التسيير: نصت المادة 30 للأمر 22/95 عن خوصصة التسيير، وتتم خوصصة التسيير عن طريق المناقصات، حيث تتجسد عندما تحتفظ الدولة بملكية المؤسسة، وتقوم بخوصصة التسيير فقط، وهذا بإدخال الشريك الخاص للوصول إلى الكفاءة والفعالية، حيث تلجأ الدولة لتطبيق هذا النوع من الخوصصة عند استحالة تطبيق الأنواع الأخرى لأسباب سياسية أو بسبب الاحتكار الطبيعي من طرف

---

[39] : الأمر رقم 95-22 المؤرخ في 26 غشت 1995 ، مرجع سابق ، (المادة 01)، ص 4.

[40] : نفس المرجع السابق ، (المادة 25)، ص7.

[41] : المرسوم التنفيذي رقم 91-434 المؤرخ في 09 نوفمبر 1991، يتضمن تنظيم الصفقات العمومية ، الجريدة الرسمية بتاريخ 13 نوفمبر 1991 ، العدد 57 ، ص 2214.

[42] : الأمر رقم 95-22 المؤرخ في 26 غشت 1995، مرجع سابق ،(المادة 31)، ص 8.

[43] : نفس المرجع السابق ،ص 8.

الدولة لنشاط معين، وتعتبر خوصصة التسيير كمرحلة أولى في الطريق إلى الخوصصة الكلية فهي تقلص من الرقابة العامة والقيود الخارجية المفروضة على المؤسسة.

ثالثا: أثر الخوصصة على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

طبقت إجراءات الخوصصة على أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية، وذلك لتحسين تسييرها، وزيادة فعاليتها، فحجم هذه المؤسسات يساعد ويلاءم كثيرا إجراءات الخوصصة لقلة عدد عمالها، مما يقلص من المشاكل الناتجة عن تسريح العمال إذا تطلب الأمر ذلك، كما أن أصول هذه المؤسسات ليست كبيرة، وبالتالي يمكن التنازل عنها جزئيا أو كليا، وهكذا تساهم خوصصة المؤسسات العمومية في ظهور الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تساهم في التنمية الاقتصادية، وتخفف من المشاكل الاجتماعية[44].

هكذا كان للإصلاحات التي عرفتها الجزائر دور في الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال تشجيع القطاع الخاص و الاستثمار المحلي والأجنبي وخوصصة المؤسسات العمومية، كما عملت هذه الاصلاحات على انفتاح الاقتصاد الجزائري وإعداده للاندماج في الاقتصاد العالمي، خاصة بعد أن قامت بتحرير التجارة الخارجية بشكل تدريجي، وهذا الاندماج جسد بعدة إجراءات كان من بينها طلبها الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، والتوقيع على اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي.

المطلب الثاني: مواكبة الجزائر للتطورات الخارجية.

تشهد الساحة الاقتصادية العالمية تحولات كبيرة منذ بداية تسعينات القرن الماضي، أطلق عليها مصطلح العولمة، هذا ما جعل البلدان وعلى غرارها الجزائر تتسارع وتتنافس من أجل اقتناص الفرص، وتجنب التهديدات التي تفرزها العولمة، وفي هذا الإطار قدمت طلب الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، ووقعت اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية.

الفرع الأول: العولمة.

شهدت تسعينات القرن الماضي تغييرات كبيرة ومتسارعة ميزت الساحة الدولية على جميع الأصعدة الاقتصادية والاجتماعية والثقافية، والتي عرفت بالعولمة، حيث تجسدت وتشكلت في جانبها الاقتصادي بعدة أنواع.

أولا: تعريف العولمة :

تتعدد تعاريف العولمة وتختلف الآراء بشأنها، والتي تتأثر بالانحيازات الإيديولوجية للكتاب والباحثين والمفكرين، واتجاهاتهم إزاء العولمة رفضا أو قبولا، فهناك اتجاه يرى في العولمة محققا لأهداف الرأسمالية في الاستغلال والحصول على أكبر عائد ممكن على حساب الشعوب الفقيرة، ومروجا لفكر وثقافة الغرب،

[44] : زويتة محمد صالح، أثر التغيرات الاقتصادية على ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، 2005-2006، ص71.

فيرفضها، في حين يقبلها اتجاه آخر يعتقد أن العولمة تطور تاريخي يستهدف صالح البشرية، وتحقيق رفاهية الشعوب، وإقامة الديمقراطية واحترام حقوق الإنسان[45].

وعموما هناك ثلاثة عمليات تكشف عن جوهرها، العملية الأولى تتعلق بانتشار المعلومات بحيث أصبحت متاحة لدى جميع الناس، والعملية الثانية تتعلق بإزالة و تذويب الحدود بين الدول، والعملية الثالثة هي زيادة التشابه بين الجماعات والمجتمعات والمؤسسات[46].

فهناك من تعني عندهم القرية الكوكبية القائمة على التقارب بين الناس والأماكن في إطار من المسافة الملغاة والخبر المعمم وسقوط الحواجز، وتقدم الوعي بالقيم المشتركة، وإنشاء تراث مشترك بين البشرية، وتوزيع خيرات التقدم العلمي على مجموع سكان كوكب الأرض[47].

ويراها البعض ظاهرة لنظام عالمي جديد ينزع إلى تحقيق مزيد من الترابط والتداخل والتعاون بين جميع دول العالم في جميع المجالات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والتكنولوجية وغيرها[48]،

أما العولمة الاقتصادية فلا تخرج عن كونها السمة الرئيسية التي يتسم بها النظام الاقتصادي العالمي الجديد، الذي بدأ يتشكل في العقد الأخير من القرن العشرين، والقائم على تزايد درجة الاعتماد المتبادل بفعل اتفاقيات تحرير التجارة العالمية والتحول لآليات السوق، وتعميق الثورة التكنولوجية والمعلوماتية التي حولت العالم إلى قرية عالمية متنافسة الأطراف تختفي فيها الحدود السياسية للدول القومية، ويتفق في إطارها الفاعلون الرئيسيون من دول وتكتلات اقتصادية ومنظمات دولية وشركات متعددة الجنسيات على قواعد للسلوك، لخلق أنماط جديدة من تقسيم العمل الدولي، وتكوين أشكالا جديدة للعلاقات الاقتصادية العالمية بين الأطراف الرئيسية المكونة له[49].

ثانيا: **أنواع العولمة الاقتصادية:**

تحدث العولمة الاقتصادية على نطاقين رئيسيين فتتبلور في مجال الإنتاج وهذا ما يطلق عليه عولمة الإنتاج أو العولمة الإنتاجية وكذلك على مستوى المعاملات المالية فيما يعرف بالعولمة المالية[50].

1- العولمة الإنتاجية (عولمة الإنتاج): وتتحقق بدرجة كبيرة من خلال الشركات المتعددة الجنسيات، ويغذيها اتجاهين هما التجارة الدولية واتفاقات تحرير التجارة الدولية ويعكس ذلك معدلات نمو التجارة الدولية المتسارعة بشكل ملحوظ، والاتجاه الثاني خاص بالاستثمار الأجنبي المباشر الذي يزداد بمعدل أسرع من معدل نمو التجارة العالمية.

---

[45] : عاطف السيد، العولمة في ميزان الفكر، مطبعة الانتصار، بدون طبعة، الإسكندرية، 2001، ص ص 36-37.

[46] : نفس المرجع السابق، ص 7.

[47] : اوليقيي دولفوس، ترجمة عبد الرحيم حزل، العولمة وحقيقتها، دار الثقافة، الطبعة الأولى، 2003، ص 9.

[48] : كمال الدين عبد الغني المرسي، الخروج من فخ العولمة، دار الوفاء، الطبعة الأولى، الإسكندرية، 2005، ص 13.

[49] : عبد المطلب عبد المجيد، العولمة الاقتصادية : (منظماتها ، شركاتها ، تداعياتها)، الدار الجامعية، بدون طبعة، الإسكندرية، 2006، ص 23.

[50] : عبد المطلب عبد المجيد، العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية، الإسكندرية،2003/2002، ص ص 32- 33.

2- العولمة المالية: تمثل الناتج الأساسي لعمليات التحرير المالي والتحول إلى ما يسمى بالانفتاح المالي، مما أدى إلى تكامل وارتباط الأسواق المالية المحلية بالعالم الخارجي، من خلال إلغاء القيود على حركة رؤوس الأموال، ومن ثم أخذت تتدفق عبر الحدود لتصب في أسواق المال العالمية، بحيث أصبحت أسواق رأس المال أكثر ارتباطا وتكاملا، ويمكن الاستدلال على العولمة المالية من خلال تطور حجم المعاملات عبر الحدود في الأسهم والسندات، وتطور تداول النقد الأجنبي على الصعيد العالمي.

ثالثا: تحديات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عصر العولمة:

في ظل تنامي ظاهرة العولمة هناك قلق على مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يثيره العديد من التحديات نذكر من بينها[51]:

- منظمة التجارة العالمية وما تنادي به بشأن تحرير التجارة العالمية واحتمال تعاظم درجة المنافسة؛
- الاتجاه نحو التنويع في النشاطات والأهداف والتقنية العالمية الأمر الذي يتطلب توافر الموارد المالية والمشورة اللازمة لهذه المنشآت إن كان لها أن تبقى وتستمر؛
- متطلبات تطبيق النظم الشاملة لإدارة الجودة وكذلك التنظيمات المبنية على أساس فرق العمل؛
- ضرورة إعادة تصميم الأعمال، وما يترتب على ذلك من آثار، وما يتطلبه من تكلفة في نفس الوقت؛
- تبسيط العمليات وتصغيرها بهدف التركيز على الموارد وتخفيض التكلفة؛
- حل مشكلة الاستغناء عن العمالة منخفضة المستوى المهاري في مواقع العمل مع الأخذ في الاعتبار أن العميل سيكون المدير الفعلي للأعمال؛
- تفكير مدير المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة يكون محليا ويعمل في نفس الوقت على المستوى العالمي.

رغم تعدد الآراء والاتجاهات بشأن العولمة إلا أنها حقيقة فرضت على كافة الدول، وينبغي التوافق معها والتكيف مع أبعادها وتحدياتها واقتناص الفرص التي تتيحها، والتقليص من جوانبها السلبية، ومن أجل هذه الغاية، وكمحاولة منها للتكيف مع التغيرات التي يشهدها الاقتصاد المعولم، قامت السلطات الجزائرية بتقديم طلب الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، كما أبرمت اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي.

الفرع الثاني: المنظمة العالمية للتجارة.

تعتبر المنظمة العالمية للتجارة أحد المنظمات الاقتصادية للعولمة تختص بإدارة النظام التجاري الدولي، ويستطيع أي بلد الانضمام إليها إذا ما التزم بقبول وتطبيق شروطها، في هذا الإطار ونتيجة انفتاح الاقتصاد الجزائري على العالم الخارجي، وكذلك لمواصلة إصلاحات الانتقال إلى اقتصاد السوق، قدمت السلطات الجزائرية طلب الانضمام، ولازالت في مرحلة التفاوض للانضمام.

---

[51] : عبد السلام أبو قحف، العولمة حاضنات الأعمال : حالات عملية و حلول مشكلات، الإشعاع الفنية، الطبعة الأولى، مصر، 2002، ص78.

أولا: تعريف المنظمة العالمية للتجارة:

خلال آخر جولة من جولات الأرجواي، وفي إطار الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة، تم اعتماد الاتفاقيات الفرعية، والتي كانت أولها تأسيس منظمة تجارة متعددة الأطراف. وقد تم الإعلان عن ميلادها يوم 15 أبريل 1994 بمراكش من طرف وزراء مالية واقتصاد 117 دولة، واتفق على تسميتها بالمنظمة العالمية للتجارة، أما اعتمادها ومباشرة العمل في مهامها التي أنشئت من أجلها فكان أول يناير 1995، ومنذ ذلك التاريخ اختفت اتفاقية الجات لتحل محلها هذه المنظمة الجديدة[52].

وهي منظمة اقتصادية عالمية النشاط ذات شخصية قانونية مستقلة، وتعمل ضمن منظومة النظام الاقتصادي العالمي الجديد على إدارة وإقامة دعائم النظام التجاري الدولي وتقويته في مجال تحرير التجارة الدولية، وزيادة التبادل الدولي والنشاط الاقتصادي العالمي، وتقف على قدم المساواة مع صندوق النقد الدولي والبنك العالمي في رسم وتوجيه السياسات الاقتصادية الدولية المؤثرة على الأطراف المختلفة في العالم، للوصول إلى إدارة أكثر كفاءة وأفضل للنظام الاقتصادي العالمي[53].

لقد كانت فكرة إنشاء المنظمة العالمية للتجارة بمثابة عنصر مكمل لعناصر النظام الاقتصادي العالمي الجديد، وخدمة لتوجهات العولمة الاقتصادية، وذلك من خلال تناولها للشؤون التي تخص التبادل التجاري، وهو شأن مكمل للشؤون المالية والنقدية، وهذا دائما في إطار التوجهات الجديدة للاقتصاد العالمي وما أفرزته العولمة الاقتصادية. فإذا كان إنشاء صندوق النقد الدولي والبنك العالمي يهدف إلى توسيع دائرة الشؤون المالية والنقدية، فإن دور المنظمة العالمية للتجارة هو دور مكمل ويهتم بتوسيع التبادل التجاري الدولي، وزيادة حجم التدفقات السلعية بين دول العالم.

ثانيا: شروط الانضمام إلى المنظمة:

اعتبرت اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية الموقعة في عام 1994 أن كافة الأطراف المتعاقدة في اتفاقية الجات 1947 والتي تقبل اتفاقيات جولة أوروجواي أعضاء أصليين بالمنظمة، كما يحق لأي دولة أو إقليم اقتصادي أو اتحاد جمركي يتمتع بحرية كاملة في إدارة علاقاته التجارية الخارجية في الانضمام للمنظمة وكافة الاتفاقيات التابعة لها وفقا للشروط المتفق عليها بين الدول الأعضاء. وتتلخص هذه الشروط في[54]:

– تقديم تنازلات للتعريفات الجمركية: تلتزم الدول الراغبة في الانضمام بتقديم جدول للتنازلات يحتوي على تعريفات جمركية محددة في إطار اتفاق مع المنظمة، ولا يمكن المساس بها إلا في حالات خاصة تحددها قواعد المنظمة؛

---

[52] : عاطف السيد، مرجع سابق، ص 22.

[53] : عبد المطلب عبد المجيد،العولمة الاقتصادية (منظماتها ، شركاتها ، تداعياتها)، مرجع سابق، ص 93.

[54] : نوفيل حديد، تكنلوجيا المعلومات وتأهيل المؤسسة للاندماج في الاقتصاد العالمي، أطروحة دكتوراه دولة في علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007/2006، ص ص 11، 12.

– تقديم تنازلات في الخدمات: على الدول الراغبة في الانضمام أن تلتزم بجدول يتضمن وضع إطار زمني لإزالة القيود المفروضة على نشاطات الخدمات.

– الالتزام باتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة : إن كل دولة ترغب في الانضمام عليها أن توقع بروتوكولا يشمل تطبيق جميع اتفاقيات المنظمة، أي قبول نتائج جولة الأوروغواي ككل.

من ناحية أخرى يتولى المؤتمر الوزاري الذي يعقد كل سنتين على الأقل عملية البت في طلبات الانضمام بأغلبية ثلثي أصوات الدول الأعضاء، والتي تلتزم بالتقدم بجداول التنازلات في السلع وعروض التعهدات في الخدمات وتتفاوض حولها مع مختلف الدول الأعضاء إلى أن يتم التوصل للاتفاق حول التزامات العضو الجديد.في هذا الإطار قدمت الجزائر طلبها للانضمام إلى المنظمة ولا تزال في مرحلة التفاوض.

ثالثا:آثار الانضمام المرتقب للجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يتوقع لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة آثار على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ايجابية لابد من استغلالها وتعزيزها، وآثار أخرى سلبية لابد من مواجهتها وتذليلها.

1– الآثار الايجابية:

نذكر من بينها:

– تحسين كفاءة وفعالية المؤسسات الإنتاجية الوطنية؛

– الاستفادة من التطور التكنولوجي الذي تعرفه الصناعة الأجنبية من أجل تطوير الصناعة المحلية؛

– توفير السلعة الصناعية وتنويعها بجودة عالية؛

– تشجيع وزيادة الاستثمار الأجنبي؛

– تطوير الجهاز الإنتاجي الوطني، واكتساب خبرات جديدة من خلال الاحتكاك بالأجانب لتحسين القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

– خلق مجالات إنتاج جديدة بتكثيف عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما يؤدي إلى توفير مناصب الشغل والتقليل من نسبة البطالة؛

– زيادة حدة المنافسة من خلال الدعاية والإشهار والترويج؛

– إعفاء بعض المؤسسات الصناعية من الرسوم الجمركية، مما يساعد على تصدير منتجاتها؛

– انفتاح الاقتصاد الجزائري من خلال الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة سيسمح بإنشاء مشاريع ومؤسسات مصغرة، ويفتح المجال أمام المستثمر الأجنبي للاستثمار في الجزائر.

2–الآثار السلبية:

أيضا لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة آثار سلبية نوجزها فيما يلي:

– سيؤدي انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة إلى فتح الأسواق الجزائرية أمام أعضاء المنظمة، وبالتالي إغراق السوق بالسلع الأجنبية، هذا ما ينتج عنه كساد الصناعة الجزائرية بسبب تفضيل المنتج الأجنبي من قبل المستهلك؛

– يلعب قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المتقدمة دورا رياديا وأساس الصناعات المحلية، على عكس ما هو في الجزائر؛

– ارتفاع تكاليف الإنتاج للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب ضعفها في استعمال التكنولوجيا المتطورة، وغياب الخبرات اللازمة.

ولمواجهة الآثار السلبية عملت الجزائر على تأهيل مؤسساتها الصغيرة والمتوسطة من خلال سياسات انتهجتها، من بينها الاهتمام بالشراكة الأجنبية وتوقيعها لاتفاق الشراكة الأوروجزائرية.

الفرع الثالث: الشراكة الأجنبية.

تعد الشراكة الأجنبية إحدى أساليب التعاون بين الدول حيث فرضتها التغيرات والتطورات الحاصلة في الاقتصاد العالمي.

أولا: تعريف الشراكة الأجنبية:

تعرف على أنها إحدى مشروعات الأعمال التي يمتلكها أو يشارك فيها طرفان أو شخصيتان معنويتان أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة، والمشاركة هنا لا تقتصر على حصة رأس المال بل تمتد إلى الإدارة بخبرة وبراعة الاختراع والعلامات التجارية، وكذا المساهمة في عملية الإنتاج وتوزيع مختلف أنشطة المؤسسات الأخرى[55]

ثانيا: أسباب اللجوء إلى الشراكة الأجنبية:

هناك العديد من الأسباب من أبرزها نجد[56]:

1– دولية الأسواق:

دفع نظام العولمة واقتصاد السوق بالمؤسسات الاقتصادية إلى تغيير أسلوبها و إستراتيجيتها التسييرية، لمواجهة موجة التفتح و التبادل القائم بين دول العالم و تشجيع عملية الاستثمار، ولكي يتم إنعاش المؤسسة الاقتصادية فإنه يلزم تحقيق تنظيم تسيير استراتيجي ضروري للوصول إلى الأهداف المسطرة، والتي تتمثل في:

– اقتحام الأسواق الخارجية وإدماج نشاطات جديدة في تلك الأسواق؛

---

[55] : رميدي عبد الوهاب، سماي علي، الآثار المتوقعة على الاقتصاد الوطني خلال إقامة منطقة التبادل الحر الأوروجزائرية، الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006.

[56] : غراب رزيقة ، سجار نادية، محتوى الشراكة الأوروجزائرية، الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006.

– الاستثمار في نشاطات جديدة أو التحكم في استثمارات المؤسسة الخارجية؛

– العمل على وجود شبكة توزيع منظمة ومستقرة بغرض استغلال جميع المنتجات على المستوى العالمي؛

– أخذ حصة من السوق العالمية للمبادلات الخارجية للحصول على مكانة إستراتيجية معتبرة.

2– المنافسة بين المؤسسات الاقتصادية:

يدفع نظام اقتصاد السوق بالمؤسسات إلى استخدام كل طاقاتها في مواجهة المنافسة المحلية والدولية، وذلك باللجوء إلى الشراكة باعتبارها وسيلة للتعاون والاتحاد بين المؤسسات الاقتصادية، وهذه المنافسة ليست عامل سلبي، فيمكن الاستفادة من مميزات المنافسة باستغلال المؤسسة لإمكانياتها، والتي نجد من بينها التقدم والابتكارات التكنولوجية، اقتحام الأسواق الجديدة، والسيطرة أو التحكم بواسطة التكاليف.

3– التطور التكنولوجي:

التطور التكنولوجي عامل أساسي في تطوير المؤسسة الاقتصادية وفي رواج منتجاتها وتفتحها على الأسواق الدولية، ونظرا لكون التطور التكنولوجي عامل يستمر يوما بعد يوم فمن الصعب على المؤسسة أن تواكب دوما هذا التطور، نظرا للتكاليف التي قد تشكل عائقا أمام المؤسسة، مما يستدعي اللجوء إلى عقد شراكة لتقليص تكاليف أبحاث التكنولوجيات ولرفع المستوى العلمي والثقافي لموظفيها.

ثالثا: أشكال الشراكة الأجنبية:

إن اختلاف دوافع المؤسسة تفرض أشكالا مختلفة من الشراكة، يمكن تلخيصها فيما يلي[57]:

1– الشراكة الصناعية:

نظرا للتعقيد الذي غير مسار التصنيع، وكذا صعوبة مسايرة التكنولوجيا الحديثة برز هذا النوع المميز من الشراكة، والذي يكرس في جانبه التعاون حيث تعطى الأولوية للاقتصاديات المضيفة للاستثمار الأجنبي لتنمية القدرات الإنتاجية الوطنية، فيقام مشروع مشترك بين المشروع الدولي (الشركات) والمشروع المحلي، وتوزع المسؤوليات بحيث تقتصر مسؤولية المشروع الأجنبي على تقديم التكنولوجيات وتكليف المصالح والشركات المحلية بتوفير التمويل.

2– الشراكة التجارية:

يتجسد هذا النوع من الشراكة في الغالب في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وللشراكة التجارية دورا ديناميكيا في نشاطات البيع والشراء للمنتجات داخل الأسواق المحلية والدولية، كما أن للشراكة التجارية مزايا بالنسبة لكلا الطرفين، ففيما يخص الشريك المحلي فإنها تسمح له بتقليص تكاليف المعاملات التجارية عن طريق وضعها لشبكة توزيع متخصصة لاسيما المتعلقة بالتصدير، أما بالنسبة للشريك الأجنبي فهي تعد مجالا للدخول في الأسواق الموجودة محليا والأسواق الجديدة.

---

[57]: غراب رزيقة ، سجار نادية، مرجع سابق.

3- الشراكة التقنية:

في ظل المتغيرات التكنولوجية وارتفاع تكاليف البحث والتنمية نجد نوع جديد من التعاون تظهر نتائجه على المدى الطويل، ألا وهو الشراكة التقنية وتنقسم إلى:

- اتفاقيات البحث والتطوير: وهي تحدث في الغالب على شكل عقود تقوم من خلالها المؤسسات بوضع مجموعة من الوسائل التي تمتلكها لتحقيق نشاط أو برنامج تقني أو بحث، وهذا يفرض الحصول على نتائج معينة.

- اتفاقية تحويل المعارف: إن كيفيات المعرفة ذات قيمة اقتصادية هامة بالنسبة للمؤسسات الاقتصادية، إذ تؤهلها إلى تحقيق أكبر قدر من الكفاءة والمردودية، وتضيف لها مكانة تنافسية على مستوى المحيط العام لها.

- اتفاقية التراخيص: لها طابع ثنائي وتمنح بموجبها المؤسسة الأجنبية رخصة للمؤسسة المحلية للدخول في تقنيات معينة أو معارف تكنولوجية لمدة طويلة لكنها محددة.

4- الشراكة الخدماتية:

تلجأ العديد من البلدان إلى هذا النوع من الشراكة من أجل الاستفادة من خبرات الشركات الأجنبية المتعاملة في هذا القطاع، عن طريق إبرام اتفاقيات شراكة تخص إدارة وتسيير مرافقها أو إقامة مشاريع مشتركة تسير من طرف الشريك المحلي للاستفادة منها ومن مهارات الغير.

5- الشراكة المالية:

الشراكة المالية متعلقة بدرجة المساهمة في رأس المال عن طريق الاستثمار المباشر من قبل المؤسسات الأجنبية، وحصة رأس المال الأجنبي تكون حسب ما اتفق عليه الشركاء.

نظرا لما سبق ذكره من الأنواع المختلفة للشراكة، وما ينتج عنها للأطراف المتشاركة قامت الجزائر بإبرام اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي.

المبحث الثاني : الشراكة الأورومتوسطية واتفاقية الشراكة الأوروجزائرية.

اقتصرت العلاقات الأورومتوسطية منذ سنة 1963 على التعاون التجاري، ثم توسعت لتشمل التعاون في ميادين أخرى، وانتهت بعقد مؤتمر برشلونة للشراكة الأورومتوسطية، الذي يهدف لتعزيز التعاون بين المجموعة الأوروبية وكل دولة متوسطية على حدا في مجالات متعددة وبأهداف متباينة. وفي هذا الإطار وقعت الجزائر اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية في سنة 2002، حيث شملت التعاون في المجالات السياسية والاقتصادية والاجتماعية وغيرها، حيث تضمن الجانب الاقتصادي إقامة منطقة تبادل حر سيكون لها آثار على الاقتصاد الجزائري، لذا أرفقت بتعاون اقتصادي ومالي بهدف تحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية مستدامة.

المطلب الأول: الشراكة الأورومتوسطية.

سنتطرق للشراكة الأورومتوسطية من خلال تناول جذورها التاريخية وتقديم مفهومها، مجالاتها وأهداف طرفيها.

الفرع الأول: مفهوم الشراكة الأورومتوسطية و جذورها التاريخية.

مرت العلاقات الأورومتوسطية بمراحل ابتداءا من اتفاقية التجارة التفضيلية سنة 1969، مرورا بالسياسة المتوسطية الشاملة سنة 1972، والسياسة المتوسطية المجددة سنة 1992، وانتهت باتفاقية الشراكة الأورومتوسطية سنة 1995، حيث جسدت هذه المراحل توسيع مجالات التعاون بين المجموعة الأوروبية والدول المتوسطية.

أولا: الجذور التاريخية للشراكة الأورومتوسطية.

لقد ألحت معاهدة روما سنة 1957 التي أنشئت بموجبها المجموعة الاقتصادية الأوروبية في بعض موادها، وخصوصا المادة 131 على إبرام اتفاقيات مع الدول التي لها علاقات خاصة(علاقات استعمارية بالدرجة الأولى) مع الدول الأعضاء في المجموعة ومن بينها الدول المتوسطية، مع العلم أن دول السوق الأوروبية المشتركة ميزت منذ تأسيسها في علاقاتها الاقتصادية الخارجية بين مجموعة الدول الأوروبية المتوسطية المرشحة للانضمام إلى عضوية السوق(اليونان، البرتغال، اسبانيا) وبين مجموعة الدول المتوسطية الأخرى التي يقتصر التعاون معها على التعاون الاقتصادي والتنسيق السياسي[58].

وبداية من سنة 1963 باشرت كل من تونس والمغرب مفاوضات لعقد اتفاقية مشاركة مع المجموعة الأوروبية، وانتهت سنة 1969 باتفاقية مشاركة وقعت لمدة 5 سنوات (اتفاقية التجارة التفضيلية)، وبداية من سنوات السبعينات أعادت المجموعة الأوروبية هيكلة سياستها المتوسطية لتظهر في شكل جديد عرف باسم السياسة المتوسطية الشاملة التي تم تبنيها في قمة باريس 19-21 أكتوبر1972، لتشمل كل الدول المشاطئة للبحر الأبيض المتوسط والأردن، وتمت اتفاقيات التعاون في إطار مفاوضات بين المجموعة الأوروبية من جهة وكل دولة متوسطية أخرى على حدا[59]. وتضمنت هذه الاتفاقيات توسيع المبادلات التجارية وتحريرها من القيود، كما أصبحت تشمل علاقات تعاون في الميادين التقنية والاقتصادية والاجتماعية والمالية، وكان الهدف منها الإسهام في التنمية الاقتصادية والاجتماعية وتقديم المساعدات المالية وتشجيع الصادرات المتوسطية إلى دول المجموعة وتشجيع الاستثمار الأجنبي، وهذه البنود لم تتحقق إلا بشكل ضئيل لا يتلاءم خاصة مع الاقتصاديات العربية الناشئة، باعتبار أن المساعدات المالية

---

[58] : ميموني سمير، الشراكة الأورومتوسطية بين الطموحات والواقع، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2005-2006، ص ص 71-72.

[59] : ياسين جبار، الشراكة الأورومتوسطية واقع وآفاق : إشارة لحالة الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر ،2006-2007 ،ص ص 10-11.

كانت محدودة، إضافة إلى فقدان الدول العربية إلى امتيازات تفضيلية لصادراتها بمجرد انضمام اسبانيا والبرتغال إلى المجموعة.

ونظرا لعدم فعالية السياسة المتوسطية الشاملة بدأت المجموعة الأوروبية بين سنتي 1988 و1990 في تجديد سياستها المتوسطية، بهدف تمتين الروابط مع الدول المتوسطية، لذا تم تبني إطار قانوني جعل من هذا التجديد عملي عرف باسم السياسة المتوسطية المجددة لمدة 5 سنوات (1992،1996)، كان الهدف منها حماية أمن أوروبا الخاص الذي يهدده تفاقم اللاتوازن الاقتصادي والاجتماعي بين المجموعة الأوروبية والبلدان المتوسطية الأخرى من جهة، ومن جهة أخرى تشجيع التطور الجاري في عدد من البلدان المتوسطية غير الأوروبية نحو تقوية اقتصاد السوق، حيث تضمنت هذه السياسة رفع المساعدات المالية، وتعديل طفيف في نظام المبادلات التجارية، وإدخال محورين جديدين للتعاون هما البيئة ومساعدة الإصلاحات الاقتصادية، غير أن السياسة المتوسطية المجددة لم تأتي بجديد يسمح بتجاوز الهوة فهي تدخل ضمن المنطق التجاري التقليدي، ولم تكن أداة لإحداث التوازن بين ضفتي حوض المتوسط[60]. هذا ما أدى إلى وضع مشروع جديد عوض اتفاقيات التعاون السابقة باتفاقيات شراكة أكثر شمولية من سابقاتها، والتي جاء بها مؤتمر برشلونة المنعقد يومي 25 و26 نوفمبر من سنة 1995.

ثانيا: مفهوم الشراكة الأورومتوسطية.

تمثل الشراكة الأورومتوسطية تجمعا إقليميا يشمل جميع الدول الواقعة على البحر الأبيض المتوسط، سواء كانت أوروبية أو آسيوية أو افريقية، وتقسم هذه الشراكة دول الاتحاد الأوروبي في غرب المتوسط، سواء كانت متوسطية أو غير متوسطية طالما أنها أعضاء في الاتحاد الأوروبي، وجميع الدول العربية في شرقه و جنوبه إضافة إلى تركيا وإسرائيل[61].

فالشراكة الأورومتوسطية هي نهج أوروبي للتعاون مع دول كانت تقريبا إلى أمد قريب ضمن ذاكرة النفوذ الأوروبي بأسواقها ومواردها الأولية، والشراكة في هذا الصدد عبارة عن مصالح مشتركة تهدف إلى تكثيف المبادلات الاقتصادية والتعاون في المنطقة، وتفسر ذلك بأنها تكثف التدعيم الأوروبي لحكومات ودول تعاني من مشاكل معينة، وذلك من خلال دعوتهم للدخول في النظام الرأسمالي العالمي ومواكبة التقدم الهائل والسريع في شتى الميادين، والاندماج في الاقتصاد العالمي وفقا لمنطق الانفتاح الاقتصادي والتجاري[62].

---

[60] : ميموني سمير، مرجع سابق، ص 72.

[61] : عمورة جمال، منطقة التبادل الحر في ظل الشراكة الأورومتوسطية، مجلة علوم إنسانية، السنة الثالثة، العدد 26، يناير 2006.

[62] : ياسين جبار، مرجع سابق ،ص 9.

في حين تنظر الدول الواقعة جنوب المتوسط إلى الشراكة على أنها وسيلة أساسية لمواكبة التغيرات والتحولات الجديدة في المنطقة، مما يجعلها ملزمة بمباشرة إصلاحات وتغييرات في بنيتها السياسية والاقتصادية، ويفترض أن تقم الشراكة بين الطرفين على مبدأ المصالح المشتركة.

الفرع الثاني: مسار برشلونة للشراكة الأورومتوسطية.

تم الإشارة لأول مرة إلى التوجه نحو شراكة أورومتوسطية في أعمال المجلس الأوروبي المنعقد في لشبونة في جوان سنة 1992، ثم التأكيد على أن هناك حاجة لدعم السياسات الهادفة إلى تكوين شراكة بين الاتحاد الأوروبي وجيرانه المتوسطيين في اجتماعات المجلس الأوروبي في كل من كورفو (CORFO) باليونان و اسن (ESSEN) بألمانيا، ثم التأكيد والمصادقة على اقتراحات المفوضية الأوروبية المتعلقة ببناء شراكة أوروبية متوسطية في جوان 1995 بمدينة كان (CANNES) الفرنسية[63]، وأخيرا جاء المؤتمر الأورومتوسطي المنعقد في مدينة برشلونة يومي 27 و28 نوفمبر سنة 1995، ليكون نقطة البداية لمسار برشلونة للشراكة الأورومتوسطية، والتي تمثل إطارا واسعا للعلاقات السياسية والاقتصادية والاجتماعية بين دول الاتحاد الأوروبي وشركائه المتوسطيين.

في إطار ما سبق ذكره سنحاول تسليط الضوء على ما جاء به مؤتمر برشلونة من خلال المحاور التي تضمنها وأهداف كل من الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية من وراء عقد مؤتمر الشراكة.

أولا: اعلان مؤتمر برشلونة للشراكة الأورومتوسطية.

انعقد مؤتمر برشلونة للشراكة الأورومتوسطية بمدينة برشلونة الاسبانية في 27 و28 نوفمبر 1995،بحضور الدول الخمس عشرة الأعضاء آن ذاك في الاتحاد الأوروبي (بلجيكا، الدانمرك، ألمانيا، اليونان، اسبانيا، فرنسا، ايرلندا، ايطاليا، لكسمبورغ، بريطانيا، النمسا، البرتغال، فنلندا، السويد، هولندا) والشركاء الاثني عشر في جنوب وشرق المتوسط (الجزائر، قبرص، مصر، إسرائيل، الأردن، لبنان، مالطا، المغرب، السلطة الفلسطينية، سوريا، تونس، تركيا)[64] ، وخلص هذا المؤتمر إلى المصادقة على إعلان أخذ تسمية مكان انعقاده، وتضمن السياسة الجديدة للعلاقات الأورومتوسطية.

وقد أدت توسعة الاتحاد الأوروبي التي تمت في الفاتح من ماي 2004 إلى ضم شريكين متوسطين قبرص ومالطا إلى عضوية الاتحاد الأوروبي.

وفي إطار المؤتمر أبرمت اتفاقيات الشراكة بين الاتحاد الأوروبي وكل دولة متوسطية على نحو يوضحه الجدول.

---

[63] : إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي، عربية للطباعة والنشر، مصر، 2002، ص 247.

[64] : نفس المرجع السابق ،ص 247.

الجدول رقم 1 : اتفاقيات الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية

البلد	طبيعة الاتفاقية	التوقيع على الاتفاقية	الدخول حيز التنفيذ
الجزائر	اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية	22 أفريل 2002	01 سبتمبر 2005
مصر		25 جوان 2001	01جوان 2004
إسرائيل		20نوفمبر 1995	01جوان 2000
الأردن		20اكتوبر 1995	01 ماي2002
لبنان		17 جوان 2002	
سوريا		19 اكتوبر 2004	
المغرب		26 فيفري 1996	01 مارس 2000
تونس		17 جويلية 1995	01مارس 1998
الأراضي الفلسطينية	اتفاقية شراكة مؤقتة في انتظار اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية	24 فيفري 1997	25 جوان 2001
تركيا	اتفاقية المرحلة الأخيرة للاتحاد الجمركي مع الاتحاد الأوروبي	06 مارس 1995	31ديسمبر 1995

المصدر: ميموني سمير، مرجع سابق، ص 86.

ثانيا: الملامح العامة للسياسة المتوسطية في إطار مسار برشلونة.

يتسم إطار برشلونة بمنهج كلي مقارنة بصيغ التعاون الأوروبي المتوسطي السابق، فقبل مؤتمر برشلونة كانت العلاقات الأوروبية المتوسطية، ومنذ نشأتها في ستينات وسبعينات القرن الماضي تستند أساسا إلى عوامل اقتصادية، وإذا كان إطار برشلونة ما يزال يتسم بالتركيز على الجانب الاقتصادي إلا أنه يطرح برامج عمل وأهداف وغايات أمنية وسياسية وثقافية واجتماعية، ويعتبر إطار يهدف إلى توجيه العلاقات الأوروبية المتوسطية ينطبق على جميع المشاركين في المؤتمر. ويمكن حصر أهم ملامح السياسة المتوسطية في إطار مسار برشلونة في النقاط التالية[65]:

– اتساع نطاق الشراكة ليغطي جوانب متعددة بما في ذلك المجالات السياسية والأمنية، المجالات الاجتماعية والثقافية علاوة على الجانب الاقتصادي والتجاري والمالي، وذلك بغية تحقيق تنمية شاملة.

[65]: ميموني سمير، مرجع سابق، ص 82.

– تتضمن اتفاقيات الشراكة جميع المحاور التي جاء بها إعلان برشلونة، وقد تختلف تفاصيل الاتفاق بين دولة وأخرى من حيث بنودها وذلك حسب ظروفها وأولوياتها، كما تختلف من حيث تواريخ التوقيع عليها وتواريخ دخولها حيز التنفيذ.

– تقديم مساعدات مالية وتكنولوجية للدول المتوسطية الشريكة بهدف تأهيل صناعاتها وهياكلها الإنتاجية والاستفادة من التطور التكنولوجي، وبالتالي الدخول في منافسة دولية والتقليل من الآثار السلبية التي قد تنجم عن دخول اتفاقيات الشراكة حيز التنفيذ في هذه الدول خاصة في جانبها الاقتصادي والاجتماعي.

– تحرير التبادل التجاري بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية الأخرى، وذلك من خلال إنشاء منطقة تبادل حر أورومتوسطية والخاصة بالسلع الصناعية،حيث تتم عملية التفكيك التعريفي بطريقة تدريجية لفترة نمطية تقدر باثنا عشرة سنة للسلع الصناعية المستوردة من دول الاتحاد الأوروبي من قبل كل دولة متوسطية أخرى موقعة على الاتفاقية، أما تجارة الخدمات فسوف يتعامل معها في إطار الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات وفق قواعد منظمة التجارة العالمية، وفيما يخص المنتجات الزراعية ومنتجات الصيد البحري فسيكون تحريرها تدريجيا في إطار نظام تفضيلات متبادل بين الطرفين.

الفرع الثالث: مجالات الشراكة الأورومتوسطية في إطار مسار برشلونة.

يحدد مؤتمر برشلونة أهداف و طرق الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والبلدان المتوسطية الأعضاء، والتي تتلخص في ثلاث جوانب أساسية، وهي المجال السياسي والأمني، المجال الاقتصادي والمالي، والمجال الاجتماعي والثقافي والإنساني.

أولا: الشراكة في المجال السياسي والأمني:

تهدف الشراكة في هذا الجانب إلى جعل منطقة البحر المتوسط منطقة استقرار على الصعيد الإقليمي، كما تعمل على إدخال نظم سياسية ليبرالية تحترم الديمقراطية وحقوق الإنسان، من أجل هذا اتفق المشاركون على دعم الحوار السياسي ومواصلته بانتظام، ولابد أن يرتكز هذا الحوار على احترام المبادئ الأساسية للقانون الدولي، كما تم التأكيد على مواصلة العمل لتحقيق مجموعة من الأهداف المشتركة في مجال الاستقرار الداخلي والخارجي. عملا بذلك تعهد الشركاء السبعة والعشرون على العمل بعدد من المبادئ والالتزام بها والتي من بينها[66]:

– العمل وفق ميثاق الأمم المتحدة والبيان الدولي لحقوق الإنسان؛

– تنمية دولة القانون والديمقراطية؛

– احترام التنوع والتعددية داخل مجتمعات الدول المشاركة ومكافحة كافة مظاهر التعصب؛

– تسوية النزاعات بالوسائل السلمية؛

– توطيد التعاون من أجل الوقاية من الإرهاب ومكافحته؛

---

[66] : سمير محمد عبد العزيز، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في إطار العولمة، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الطبعة الأولى، الإسكندرية، 2001، ص 245.

– تشجيع وضمان الأمن الإقليمي بين الأطراف؛

– الحد من انتشار الأسلحة الذرية والكيماوية والبيولوجية والتقليل من حجم الأسلحة التقليدية وحجم الجيوش التي تعرف أرقاما مقلقة في منطقة البحر الأبيض المتوسط[67].

ثانيا: الشراكة في المجال الاقتصادي و المالي:

أكد المشاركون على أهمية النمو الاقتصادي والاجتماعي في خلق منطقة ازدهار مشتركة، لذا حددوا أهداف طويلة الأجل للشراكة في هذا الجانب وهي[68]:

– الإسراع في عملية التنمية الاجتماعية والاقتصادية المستديمة؛

– تحسين أوضاع المعيشة عن طريق زيادة فرص التوظيف والإقلال من حجم الفجوة التي تعانيها عملية التنمية في المنطقة؛

– دعم التعاون والتكامل الإقليمي.

ولتحقيق أهداف الشراكة الأورومتوسطية في إطار برشلونة كان التركيز على ثلاثة آليات أساسية، وهي الإقامة التدريجية لمنطقة التبادل الحر الأورومتوسطية، تنفيذ تعاون اقتصادي وتنفيذ تعاون مالي.

1– إقامة منطقة تبادل حر أورومتوسطية:

نص إعلان برشلونة على إنشاء منطقة للتبادل الحر بين الاتحاد الأوروبي وشركائه المتوسطيين، وذلك وفقا لقواعد منظمة التجارة العالمية، حيث يتم تحرير التبادل التجاري عن طريق اتفاقيات الشراكة بين الاتحاد الأوروبي وكل دولة متوسطية على حدا، والتي ستشمل المنتجات المصنعة وفقا لجداول زمنية يتم التفاوض عليها، أما تجارة المنتجات الزراعية فيكون تحريرها جزئيا وفقا لمبدأ التمييز المتبادل فلا يمكن تحريرها بالكامل، وذلك لما تفرضه السياسة الزراعية الأوروبية المشتركة من قيود، وهذا نتيجة الصراع وتضارب المصالح بين المنتجين الأوروبيين والمنتجين غير الأوروبيين من الدول الشريكة، أما تجارة الخدمات فسوف تحرر تدريجيا طبقا للاتفاقية العامة لتجارة الخدمات.

ولتسهيل التأسيس التدريجي لمنطقة التبادل الحر على الدول المشاركة القيام ب[69]:

– اعتماد تدابير وإجراءات ملائمة لقواعد المنشأ وحماية حقوق الملكية الصناعية والفكرية والمنافسة؛

– تبني مبادئ اقتصاد السوق ووضع إطار قانوني لاقتصاد السوق؛

– تحديث البنى الاقتصادية والاجتماعية مع إعطاء الأولوية للقطاع الخاص.

---

[67] : جانيس ساكلاريو، مسار برشلونة : حصيلة وآفاق، أشغال محاضرات 26 أفريل 1997 و25 مارس 2002، المعهد الوطني للدراسات الإستراتيجية الشاملة، مجلة انتقالية واستكشاف، العدد2، الجزائر، 2003، ص 11.

[68] : إكرام عبد الرحيم، مرجع سابق، ص 249.

[69] : Activités De L'union Européenne Synthèses De La Législation. http://europa.eu/scadplus/leg/fr/lvb/r15001.htm24/02/2012.

2- تنمية التعاون والتبادل الاقتصادي:

يتمثل التعاون والتبادل الاقتصادي في دعم كل الأنشطة والمجالات التي من شأنها تشجيع وتحقيق التنمية الاقتصادية في الدول الشريكة، وهذا من خلال العناصر التالية[70]:

- دعم النمو الاقتصادي بالمدخرات المحلية والاستثمارات الأجنبية المباشرة، وذلك برفع الحواجز والعراقيل على الاستثمار، وهذا من أجل نقل التكنولوجيا والاستفادة من الخبرات والزيادة من مستويات الإنتاج والتصدير؛

- تشجيع الأطراف المشاركة في المشروعات المختلطة على إبرام عدة اتفاقيات فيما بينها في مجالات مختلفة، ودعم التحديث الصناعي والتعاون فيما بينها؛

- توفير مناخ وإطار قانوني مواتيين؛

- تبني برنامج دعم فني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتأهيلها من أجل تحسين قدرتها التنافسية؛

- يعد التعاون في قطاعات الطاقة والموارد المائية والبيئة من أهم محاور التعاون الاقتصادي، والتي لابد أن تحظى برعاية خاصة، إلى جانب التعاون في القطاعات الحيوية الأخرى والتي من بينها الزراعة، التنمية الريفية، البنية التحتية وخاصة المواصلات،النقل والاتصالات والمعلومات، العلوم والتكنولوجيا، الإحصاء، السياحة بحيث ينبغي تخطيط استثمارات في هذه الميادين[71].

3- التعاون المالي:

يعد التعاون المالي عنصرا جوهريا لضمان نجاح الشراكة الأورومتوسطية وتحقيق إقامة منطقة تبادل حر، لذا تم وضع برنامج الإجراءات الملازمة (MEDA) الذي يعتبر الأداة المالية لتنفيذ الشراكة الأورومتوسطية في جانبها الاقتصادي، وهو عبارة عن غلاف مالي يمنح من قبل دول الاتحاد الأوروبي للدول المتوسطية من خلال اتفاقيات الشراكة، وغطى أول برنامج للإجراءات الملازمة ميدا 1(MEDA1) الفترة 1995-1999، حيث خصص له المجلس الأوروبي في قمة كان (CANNES) غلاف مالي قدر ب 4685 مليون وحدة نقدية أوروبية (ECU) من ميزانية المجموعة الأوروبية، ويضاف إلى ذلك موارد أخرى في شكل قروض من البنك الأوروبي للاستثمار، ومساهمات مالية لمختلف الدول الأعضاء[72]، أما برنامج ميدا 2 (MEDA2) فقد رصد له غلاف مالي قدره5350 مليون أورو للفترة 2000-2006[73].

---

[70] : سمير محمد عبد العزيز، مرجع سابق، ص 246.

[71] : Activités De L'union Européenne Synthèses De La Législation. op.cit.

[72] : جانيس ساكلاريو، مرجع سابق، ص 15.

[73] : Activités De L'union Européenne Synthèses De La Législation . op.cit.

ثالثا: الشراكة في المجال الاجتماعي والثقافي والإنساني:

يهدف هذا الجانب إلى تشجيع التفاهم والتبادل بين الثقافات لكون الأطراف المشاركة في إطار برشلونة تمثل كل ثقافات العالم والأديان التوحيدية الثلاثة في العالم (الإسلام، المسيحية، اليهودية)، وعليه ركز إعلان برشلونة على هذا الجانب من خلال[74]:

– التأكيد على الحوار والاحترام بين الثقافات والأديان شرطان ضروريان لتقارب الشعوب؛

– التأكيد على ضرورة تنمية الموارد البشرية والاهتمام بالتعليم والتأهيل للشباب، والمشاركة في التدابير الصحية والمعيشية للسكان؛

– توطيد التعاون غير المركزي من أجل تشجيع اللقاءات بين فعاليات السياسة الاجتماعية في إطار القوانين الوطنية، وتشجيع ودعم المؤسسات الديمقراطية وتوطيد دولة القانون والمجتمع المدني؛

– الاعتراف بدور المجتمع المدني في تطوير الشراكة الأورومتوسطية وضرورة مشاركته في مسار التنمية والتفاهم بين الشعوب من خلال تحديد مشاريع ملائمة في الميادين الاجتماعية والثقافية والإنسانية؛

– التعاون الوثيق في مجالات التصدي للهجرة غير الشرعية ومكافحة الإرهاب والاتجار في المخدرات وظاهرة الإجرام الدولي والفساد ومختلف مظاهر العنصرية.

إن الشراكة الأورومتوسطية تشمل إطارين إضافيين ثنائي الطرف وجهوي (إقليمي)[75]:

– **على الصعيد ثنائي الطرف:** يتفاوض الاتحاد الأوروبي حول اتفاقيات الشراكة الأورومتوسطية مع الشركاء المتوسطيين على انفراد، وتتطرق هذه الاتفاقيات إلى مجمل المبادئ التي تسود العلاقات الأورومتوسطية الجديدة، حتى وإن عكست كل على حدا المميزات الخاصة للعلاقات بين الاتحاد الأوروبي وكل من شركائه المتوسطيين.

– **على الصعيد الجهوي:** يمثل الحوار أحد الجوانب الأكثر أهمية للشراكة يتضمن المجالات السياسية، الاقتصادية والثقافية للتعاون الجهوي، ويكون في إطار منتديات وشبكات وبرامج، كما يعمل على تأسيس هيئات تجمع بين مختلف ممثلي البلدان الأعضاء في الشراكة، والبعد متعدد الجوانب يساند ويكمل العمليات والحوارات ثنائية الجانب التي تعد ضمن إطار اتفاقيات الشراكة.

الفرع الرابع: أهداف الشراكة الأورومتوسطية.

تختلف أهداف كل من دول الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية في إقامة الشراكة بينهما، فالطرف الأوروبي يهدف إلى الحفاظ على مصالحه الأمنية والاقتصادية في المنطقة التي تربطه بها علاقات تاريخية وثقافية واقتصادية وتجارية، أما الدول المتوسطية فتسعى من وراء الشراكة إلى الحصول على الدعم الاقتصادي والمالي والتكنولوجي لتنمية اقتصادياتها ودعم عمليات التحرير والإصلاح الاقتصادي.

---

[74] : سمير محمد عبد العزيز ، مرجع سابق ، ص 247.

[75] : ميموني سمير، مرجع سابق، ص 86.

أولا: أهداف الإتحاد الأوروبي:

إن الشراكة الأوروبية المتوسطية جاءت نتيجة اقتراح المجموعة الأوروبية، لذا تخدم التوجهات الأوروبية بدرجة أولى، وتهدف الدول الأوروبية من خلالها أساسا إلى تحقيق استقرار أمن أوروبا الذي تهدده الأوضاع الأمنية في بعض دول المتوسط، علاوة على الحفاظ على مصالحها الاقتصادية في المنطقة، ويمكن تلخيص أهدافها فيما يلي[76]:

– تطوير عملية الاندماج الأوروبي؛

– تدعيم إبراز الاتحاد الأوروبي كقوة اقتصادية من خلال توسيع مناطق نفوذها لتشمل كل حوض البحر الأبيض المتوسط؛

– تدعيم الموقف الأوروبي في عملية المنافسة الحادة مع القوى الاقتصادية العالمية الأخرى (كالولايات المتحدة واليابان)؛

– الرغبة الأوروبية للعب دور مؤثر في السياسات العالمية؛

– تدعيم الاستقلالية الأوروبية في مواجهة الولايات المتحدة الأمريكية التي تدعم بناء اتجاه شرق أوسطي في مناطق التبادل والتعاون الأوروبي المتوسطي بشكل خاص؛

– تحقيق المزيد من الاندماج والتكامل في المجالات السياسية والاقتصادية والأمنية من أجل تطوير حوض المتوسط إلى مناطق للتعاون، ولضمان السلام والاستقرار على المدى الطويل؛

– إيجاد توازن مع الروابط التي أقامتها مجموعة بلدان الاتحاد الأوروبي مع دول وسط وشرق أوروبا، والحاجة الماسة إلى أسواق جديدة؛

– العمل على توفير عوامل استقرار في دول جنوب وشرق المتوسط من خلال العمل على إحداث نمو متواصل، ورفع مستويات المعيشة فيها من خلال دعم وتشجيع الإصلاح الاقتصادي، وبما يعمل على التقليل من الهجرة إلى شمال حوض المتوسط؛

– احتواء ظاهرة التزايد السكاني في دول جنوب المتوسط عن طريق سرعة الانطلاق الاقتصادي وتبني سياسات سكانية مناسبة؛

– دعم وتشجيع الإصلاح السياسي واحترام حقوق الإنسان وحرية التعبير عن الرأي وتطبيق ما أصطلح على تسميته الحكم الرشيد، وذلك كوسائل لكبح جماح التطرف.

– زيادة التعاون بين الاتحاد الأوروبي ودول جنوب وشرق حوض المتوسط في العديد من المجالات مثل المحافظة على سلامة البيئة، إمدادات الطاقة، الهجرة، التجارة والاستثمار.

[76] : شريط عابد، مرجع سابق، ص ص 94-95.

ثانيا: أهداف الدول المتوسطية:

ترى الدول المتوسطية أنه يمكن لها أن تحقق مصالح من مشروع الشراكة في جوانبه المختلفة السياسية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية، وذلك بتحقيق الأهداف التالية[77]:

– فتح الأسواق الأوروبية أمام صادراتها الصناعية من جهة وتخفيض القيود المفروضة على الصادرات الزراعية من جهة أخرى، سيضمن للدول المتوسطية تحقيق فائض كبير من خلال مبادلاتها التجارية مع الاتحاد الأوروبي؛

– الحصول على معونات وقروض إنمائية لتمويل مشاريعها إلى جانب تدفق رؤوس الأموال الأجنبية خاصة الأوروبية منها، بالإضافة إلى دور البنك الأوربي للاستثمار في هذا المجال؛

– تشجيع المساهمة في نقل التكنولوجيا من خلال المشاريع الاستثمارية الأوروبية؛

– التغلب على المشاكل الاجتماعية التي تعاني منها، وخاصة البطالة واحتواء الشباب الذي بدأ يعرف ميولات أخرى لا تخدم الطبقات السياسية.

المطلب الثاني: اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية.

سنتناول من خلال هذا المطلب العلاقات الجزائرية الأوروبية قبل الشراكة، واتفاق الشراكة الأوروجزائرية وجانبه المالي والاقتصادي، وأثر دخول الاتفاقية حيز التطبيق على الاقتصاد الجزائري.

الفرع الأول: العلاقات الاقتصادية الأوروجزائرية قبل الشراكة.

لم توقع الجزائر خلال ستينات القرن الماضي اتفاقية الشراكة مع المجموعة الأوروبية على غرار ما فعل المغرب وتونس سنة 1969، ذلك أن العلاقات بينها وبين المجموعة الأوروبية طبعتها خصوصية آنذاك، جعلتها لا تحتاج إلى إمضاء مثل هذه الاتفاقيات، حيث استطاعت أن ترفض بعض مطالب المجموعة الأوروبية في الوقت الذي استمرت فيه في الحصول على أفضليات جمركية لصادراتها نحو المجموعة، بموجب القرار الصادر عن المجموعة الأوروبية في 28 مارس 1963، والموروثة عن الحقبة الاستعمارية، مع إضافة الامتيازات المحصل عليها في اتفاقيات ايفيان سنة 1962 فيما يخص السوق الفرنسية، أين تم الاتفاق بين الجزائر وفرنسا على حرية دخول منتجات الطرفين إلى أسواقهما بكل حرية ووفق شروط تفضيلية، لكن بعد نهاية الستينات قررت بعض الدول كايطاليا رفض متابعة منح أفضليات المجموعة للصادرات الجزائرية التي كانت تلقاها في أسواق المجموعة الأوروبية، وهو ما جعل المجموعة الأوروبية تقرر انطلاقا من سنة 1972 فتح مفاوضات مع الجزائر، قصد الوصول إلى اتفاق في إطار السياسة المتوسطية الشاملة التي تبنتها المجموعة، وبهذا وقعت الجزائر في 26 أفريل 1976 على غرار باقي الدول المتوسطية اتفاقية التعاون، والتي دخلت حيز التنفيذ رسميا في نوفمبر 1978[78].

---

[77] : عرفان تقي حسن، الشراكة الأوروبية المتوسطية ومستقبل الاقتصاد العربي، مجلة الدراسات العليا، القاهرة، العدد السادس، 1998، ص16.

[78] : ميموني سمير ، مرجع سابق، ص 179.

فيما يخص مضمون الاتفاقية فهي ترتكز بشكل كبير على الجانب التجاري، فقد تم منح الجزائر الكثير من التفضيلات إضافة إلى جوانب أخرى متعلقة بالتعاون الاقتصادي والتقني، الذي يهدف حسب ما جاء في اتفاقية التعاون إلى[79]:

- تحسين البنيات التحتية الاقتصادية وتطوير قطاعي الصناعة والزراعة؛
- دعم التعاون في مجال البحث العلمي والتكنولوجي وحماية البيئة؛
- ترقية العلاقات بين المتعاملين الاقتصاديين لكلا الطرفين.

قصد تمويل مختلف المشاريع الاقتصادية والاجتماعية المدرجة ضمن التعاون الاقتصادي والتقني تم وضع آلية مالية متمثلة في أربعة برتوكولات مالية غطت الفترة 1978-1996، والتي استبدلت فيما بعد ببرنامج ميدا، حيث قدر المبلغ الذي استفادت منه الجزائر خلال الفترة 1978- 1996 ب 949 مليون ايكو، منها 309 مليون ايكو في شكل إعانة مالية من المجموعة الاقتصادية الأوروبية، و640 مليون ايكو قروض ممنوحة من البنك الأوروبي للاستثمار، وتم التوقيع على أربع برتوكولات مساعدة مالية بين الطرفين لأجل 5 سنوات لكل بروتوكول قابلة للتجديد، مع الإشارة إلى أنه تم إضافة 95 مليون ايكو إلى البروتوكول المالي الرابع، كان تقديمها ضمن السياسة الأورومتوسطية المجددة، وتم إدخالها فيما بعد ضمن برنامج ميدا[80].

<u>الفرع الثاني: توقيع اتفاقية الشراكة الأوروبية الجزائرية (الأسباب، الأهداف، المضمون).</u>

قدمت الجزائر طلب خوض مفاوضات مع الاتحاد الأوروبي بغية عقد اتفاقية شراكة منذ سنة 1993، وانطلقت المفاوضات بصفة رسمية في سنة 1997، ثم توقفت في الفترة الممتدة من ماي 1997 إلى أفريل 2000، لتستأنف من جديد يوم 14 أفريل 2000، وتوالت المفاوضات إلى غاية نهايتها في 05 ديسمبر 2001، وهكذا بعد 17 جولة من المفاوضات، تم اعتماد اتفاقية الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي يوم 19 ديسمبر 2001 ببروكسل، وتم التوقيع عليها بصفة رسمية يوم 22 أفريل 2002 بمدينة فالينسيا الاسبانية، ثم دخولها حيز التطبيق بعد ثلاث سنوات، وذلك في 01 سبتمبر 2005[81].

<u>أولا: أسباب توقيع اتفاق الشراكة الأوروبية الجزائرية:</u>

يرجع توقيع الجزائر لاتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي لعدة أسباب منها[82]:

- إن الإصلاحات الاقتصادية المنتهجة من طرف الجزائر تحتم ضرورة تأهيل مختلف الأجهزة التنظيمية والاقتصادية للتكيف مع التحديات الجديدة التي يشهدها الاقتصاد العالمي؛

---

[79] : ميموني سمير، مرجع سابق، ص180.
[80] : نفس المرجع السابق ، ص 183.
[81] : نفس المرجع السابق ، ص 185-186.
[82] : Accord D'association Entre l'Algérie Et l'Union Européenne,Ce Que Vous Devez Savoir, Ministère De La Petite Et Moyenne Entreprise Et De L'artisanat ,Algérie,Octobre 2005,P10.

– يعتبر الاتحاد الأوروبي الشريك التجاري الأول للجزائر، ففي سنة 2004 بلغت الصادرات الجزائرية نحو الاتحاد الأوروبي نسبة 57٪ من إجمالي الصادرات، وبلغت الواردات الجزائرية من دول الاتحاد الأوروبي 55,5٪ من إجمالي الواردات.

ثانيا: الأهداف الأساسية لاتفاقية الشراكة:

تسعى اتفاقية الشراكة إلى تحقيق خمسة أهداف رئيسية تتمثل فيما يلي[83]:

1- توفير إطار ملائم للحوار السياسي بين الطرفين بهدف تدعيم العلاقات فيما بينها في جميع المجالات ذات الأهمية؛

2- تنمية وترقية المبادلات التجارية وتحديد شروط التحرير التدريجي لعمليات تبادل السلع، الخدمات ورؤوس الأموال؛

3- تشجيع الاندماج المغاربي عن طريق تنمية المبادلات والتعاون فيما بين الدول المغاربية والجزائر والاتحاد الأوروبي؛

4- تشجيع التعاون في المجالات الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والمالية؛

5- تسهيل تنقل الأشخاص خاصة فيما يتعلق بتسهيل وإسراع منح التأشيرة للأشخاص.

ثالثا: مضمون اتفاق الشراكة الأوروبية الجزائرية:

تحتوي اتفاقية الشراكة على 110 مادة مقسمة على 9 أبواب، 6 ملحقات و7 بروتوكولات، تغطي أبوابها المجالات التالية:[84]

1- الحوار السياسي: يشمل كل المواضيع التي تتعلق بالمصالح المشتركة بين الطرفين فيما يخص المسائل السياسية والأمنية.

2- حرية انتقال السلع: ترمي الاتفاقية بصفة خاصة إلى إنشاء وبصفة تدريجية لمنطقة التبادل الحر في ظرف لا يتعدى 12 سنة بالاستناد إلى الإجراءات التي تضمنتها الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية ومختلف الاتفاقيات المتعددة الأطراف التي أسست المنظمة العالمية للتجارة، والسلع التي تكون محور تفاوض حول التعريفة الجمركية تشمل مواد صناعية، فلاحية ومنتجات الصيد البحري.

3- تجارة الخدمات: هناك اتفاق شراكة ينص على أن أعضاء الاتحاد الأوروبي يؤكدون على التزامهم في إطار الاتفاق العام حول التجارة والخدمات بمنح الجزائر معاملة الدولة الأولى بالرعاية، وهذا فيما يخص جميع الخدمات التي تضمنها الاتفاق العام حول التجارة والخدمات، والجزائر سوف تمنح بدورها لموردي الخدمات الأوروبيين امتيازات خاصة انطلاقا من قائمة الالتزامات المتفق عليها.

---

[83] : المرسوم الرئاسي رقم05 -159، المؤرخ في 2005/04/27، المتضمن التصديق على الاتفاق الأوروبي المتوسطي لتأسيس شراكة بين الجمهورية الجزائرية و الاتحاد الأوروبي (المادة 01) ، الجريدة الرسمية بتاريخ 2005/04/30 ، العدد 31، ،ص 04.

[84] : Accord D'association Entre l'Algérie Et L'Union Européenne, op.cit, p10.

4- المدفوعات ورؤوس الأموال والمنافسة وأحكام اقتصادية أخرى: التزم الطرفان على أن تتم العمليات الجارية بعملة قابلة للتحويل، بالإضافة إلى وضع إجراءات وقواعد مشتركة لتنظيم حرية انتقال رؤوس الأموال بين الجزائر ودول الاتحاد الأوروبي، وكذا القواعد التي تحكم المنافسة بالإضافة إلى أحكام اقتصادية أخرى.

5- التعاون الاقتصادي: يشمل جميع القطاعات الاقتصادية الصناعية والزراعية وقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويرتكز على عدة مبادئ أهمها حوار اقتصادي منتظم وتبادل المعلومات والخبرة والتكوين والمساعدة التقنية والإدارية والقانونية.

6- التعاون الاجتماعي والثقافي: تم التطرق فيه إلى الإجراءات المتعلقة بالعمال وضرورة الحوار الاجتماعي والتعاون في هذا المجال وفي قطاع الثقافة والتربية والأمور المتعلقة بمراقبة الهجرة غير الشرعية.

7- التعاون المالي: وهذا قصد تبسيط الإصلاحات التي تهدف إلى عصرنة الاقتصاد وإعادة تأهيل الهياكل الاقتصادية، ترقية الاستثمار الخاص والنشاطات التي من شأنها إنشاء مناصب شغل، والأخذ بالاعتبار الانعكاسات على الاقتصاد الجزائري، وكذا وضع سياسة اجتماعية مرافقة لامتصاص الآثار السلبية الناجمة عن الإصلاحات.

8- التعاون في ميدان العدالة و الشؤون الداخلية.

9- الأحكام المؤسساتية العامة والختامية: يتضمن إجراءات مؤسساتية توضح إجراءات و قواعد تنفيذ بنود الاتفاقية.[85]

الفرع الثالث: الجانب الاقتصادي والمالي لاتفاقية الشراكة الأوروبية الجزائرية.

لا تختلف اتفاقية الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي عن بقية الاتفاقيات المبرمة في إطار الشراكة الأورومتوسطية بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية الأخرى إلا في بعض الأمور المتعلقة بخصوصيات كل بلد، مما يؤدي إلى وجود تشابه كبير فيما يخص الجانب المالي الاقتصادي الذي تتضمنه هذه الاتفاقيات حيث يشمل:

- إقامة منطقة للتبادل الحر بين الطرفين في آفاق 2017، والتي تكون وفق قواعد المنظمة العالمية للتجارة والخاصة بالمنتجات المصنعة، مع تحرير جزئي للمبادلات التجارية الخاصة بالمنتجات الزراعية وفق نظام أفضليات متبادل، مع اتفاق تحرير تجارة الخدمات في إطار اتفاقية الجات عند انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.

- إقامة تعاون اقتصادي بين الطرفين في مختلف المجالات الاقتصادية والاجتماعية، وتعاون مالي يتجسد ببرنامج ميدا والقروض المقدمة من قبل البنك الأوروبي للاستثمار.

[85] : عرباني عمار، اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية و انعكاساتها على المؤسسة الجزائرية، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير و التجارة، جامعة الجزائر،العدد 23، 2011، ص 288.

أولا: إقامة منطقة التبادل الحر بين الجزائر والاتحاد الأوروبي:

تشير المادة 6 من اتفاقية الشراكة إلى إقامة منطقة تبادل حر للسلع من أصل جزائري وأوروبي، وذلك بصفة تدريجية في ظرف لا يتعدى 12 سنة من دخول الاتفاقية حيز التطبيق، وتضمن الباب الثاني من الاتفاقية التنقل الحر للسلع، الذي يوضح إجراءات تحرير المبادلات التجارية السلعية بشكل نهائي أو تدريجي حسب نوعية المنتجات (الصناعية والزراعية).

1- المنتجات الصناعية:

تشمل الصادرات من المنتجات الصناعية الجزائرية إلى الإتحاد الأوروبي والمنتجات الصناعية الوافدة من الاتحاد الأوروبي إلى السوق الجزائرية، وتم الاتفاق بشأن تحريرهما على ما يلي[86]:

أ- فيما يخص الصادرات من المنتجات الصناعية الجزائرية إلى الاتحاد الأوروبي يتم إعفاءها من الرسوم الجمركية وأية رسوم أخرى ذات الأثر المماثل ودون أية قيود كمية أو قيود أخرى، بمجرد دخول الاتفاقية مرحلة التنفيذ، باستثناء قائمة من السلع يعتبرها الاتحاد الأوروبي حساسة وتحظى بمعاملة خاصة، والواردة في الملحق رقم 1 من الاتفاقية، والتي من بينها السلع النسيجية والملابس.

ب- أما تجارة المنتجات الصناعية الوافدة من الاتحاد الأوروبي إلى السوق الجزائرية فيتم تحريرها من الرسوم الجمركية وأية رسوم أخرى ذات الأثر المماثل ودون أية قيود كمية أو قيود أخرى بشكل تدريجي خلال فترة انتقالية، وهذا وفق ثلاثة قوائم رئيسية.

- القائمة الأولى:

تتكون من المواد الأولية (التشغيل) وسلع التجهيز الغير المنتجة محليا حيث تم تحريرها بالكامل بمجرد دخول اتفاقية الشراكة حيز التنفيذ ابتداءا من سبتمبر 2005، وهذه القائمة واردة في الملحق الثاني من الاتفاقية، والتي يبلغ عدد المنتجات التي تحتويها 2075 منتج، منها 2014 منتج تشغيل،37 منتج تجهيز، و24 منتوج نهائي موجه للاستهلاك.

- القائمة الثانية:

وتحتوي هذه القائمة على سلع التجهيز،المواد الأولية الصناعية الأوروبية المنشأ وقطع الغيار الغير منتجة محليا، حيث يتم إلغاء جميع الحواجز عليها تدريجيا بعد مرور سنتين على دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، بمعدل يتراوح مابين 10٪ و 20٪ لكل سنة بحيث يتم تحريرها بالكامل في سنة 2013 ، وتضم هذه القائمة 1100 منتج صناعي منها 52 منتج تشغيل، 912 منتج تجهيز، و136 منتج نهائي موجه للاستهلاك.

[86] : ميموني سمير ، مرجع سابق ، ص ص 188-190.

- القائمة الثالثة:

هي قائمة تضم السلع الحساسة بالنسبة للجزائر، وتتمثل في المنتجات الصناعية الأوروبية التي يمكن إنتاجها في الجزائر، يتم بشأنها تخفيض الرسوم الجمركية تدريجيا خلال الفترة الانتقالية المقدرة ب12 سنة، و تبدأ العملية بعد مرور سنتين من دخول الاتفاقية حيز التطبيق، وذلك بمعدل سنوي يتراوح مابين 5٪ و10٪، حيث يتم تحريرها بشكل نهائي مع حلول سنة 2017 ، وتضم هذه القائمة 1964 منتج من بينها 262 منتج تشغيل، 292 منتج تجهيز، 1410 منتج نهائي موجه للاستهلاك.

و نظرا للآثار الخطيرة التي تنتج عن عملية التفكيك التعريفي سمحت اتفاقية الشراكة الأوروبية الجزائرية للجزائر باتخاذ إجراءات استثنائية، وهذا بإعادة تطبيق الرسوم الجمركية أو زيادتها بنسبة لا تفوق 25٪ من قيمة السلعة خلال الفترة الانتقالية، وفي مدة لا تتجاوز 5 سنوات، إلا إذا تم تمديدها من قبل لجنة الشراكة التي يجب إخطارها بأي إجراء استثنائي تتخذه الجزائر، والتشاور معها حول هذه الإجراءات، وتحديد البرنامج الزمني لتطبيقها، وبعد انقضاء أكثر من ثلاث سنوات على إلغاء كل الحقوق الجمركية والقيود الكمية أو التدابير ذات الأثر المماثل لا يمكن العمل بمثل هذه التدابير الاستثنائية فيما يخص أي منتج.

2- المنتجات الزراعية:

تحظى المبادلات التجارية الخاصة بالمنتجات الزراعية لكلا الطرفين لبعض التسهيلات نذكرها فيما يلي[87]:

أ- بالنسبة للسلع الأوروبية الواردة إلى الأسواق الجزائرية فتتخذ بشأنها التسهيلات التالية:

- منتجات الصيد البحري:

تخضع هذه المنتجات إلى مجموعة من التفضيلات الممنوحة من قبل الجزائر، والتي ترد في البروتوكول رقم 4 من الاتفاقية، والتي تبلغ 88 منتج، وتعالج من خلال إلغاء كلي للرسوم الجمركية المفروضة على 39 منتج أوروبي، وتخفيض 25٪ من الرسم الجمركي المفروض على 49 منتج، حيث تصبح خاضعة لرسم قدره 22.5٪ بدلا من 30٪ الذي كان مفروضا عليها من قبل.

- المنتجات الزراعية:

وهي منتجات مدونة في البروتوكول رقم 2 من الاتفاقية، وتشمل 114 منتج، ويتم تخفيض الرسوم الجمركية عليها بنسب تتراوح ما بين 20٪ و100٪، وذلك في حدود الحصص المتفق عليها بين الطرفين، مع العلم أن 57 منتج منها خاضع لرسم 30٪، و13 منتج خاضع لرسم 15٪، و44 منتج خاضع للرسم المخفض والمقدر ب5٪، أما الإلغاء الكامل للرسوم الجمركية في حدود الحصص المتفق

[87] : ميموني سمير، مرجع سابق، ص ص 190- 192.

عليها فسيمس 83 منتج، وتخفيض ب50٪ من الرسوم الجمركية ل12 منتج، وأخيرا تخفيض قدره 20٪ ل19 منتج.

- المنتجات الزراعية المحولة:

يتم منح المنتجات الزراعية المحولة الأوروبية الواردة إلى الجزائر بعض التسهيلات المتمثلة في تخفيض أو إلغاء بعض الرسوم الجمركية وفق حصص متفق عليها من حيث الكمية و الفترة الزمنية التي تطبق فيها هذه التسهيلات، وترد هذه المنتجات في البرتوكول رقم 5 من الاتفاقية في قائمتين رئيسيتين، حيث تحدد القائمة الأولى السلع الزراعية المصنعة التي تخضع لتنازلات فورية، إذ تستفيد من إلغاء للرسوم الجمركية والرسوم الأخرى ذات الأثر المماثل يتراوح ما بين 20٪ و100٪، والتي تتضمن 50 منتج منها 28 منتج خاضع لرسم قدره 30٪، و16 منتج خاضع لرسم قدره 15٪، في حين أن 6 منتجات الباقية تخضع للرسم المخفض المقدر ب5٪، أما القائمة الثانية فهي تتضمن السلع الزراعية المحولة الخاضعة لتخفيض جمركي تدريجي خلال المرحلة الانتقالية.

ب- أما المنتجات الزراعية الجزائرية المصدرة إلى الاتحاد الأوروبي فهي تخضع أيضا لبعض التسهيلات الممنوحة من قبل الاتحاد الأوروبي، وذلك كما يلي:

- منتجات الصيد البحري:

ترد في البروتوكول رقم 3 من الاتفاقية، وتستفيد من إعفاء كلي من الرسوم الجمركية ، وتشمل أيضا بعض المنتجات البحرية المحولة (مصبرات، دقيق السمك).

- المنتجات الزراعية:

ترد في البروتوكول رقم 1 من الاتفاقية، ويتم تخفيض الرسوم الجمركية المفروضة عليها بنسب تتراوح ما بين 20٪ و100٪، وذلك في حدود الحصص المتفق عليها بين الطرفين.

- المنتجات الزراعية المحولة:

تم تقسيمها إلى ثلاث قوائم وهي:

- القائمة الأولى: تتضمن 163 منتج يستفيد من إلغاء كامل للرسوم الجمركية ومن دون قيود كمية.
- القائمة الثانية: تتضمن 8 منتجات متعلقة بمستحضرات غذائية ومشتقات الحليب تخضع لإعفاء من الرسوم الجمركية في حدود الحصص المتفق عليها بين الطرفين مثل (العجائن الغذائية 2000 طن، مواد محضرة بالحليب المخمر 1500 طن).
- القائمة الثالثة: تتضمن 144 منتج يتم تخفيض كلي أو جزئي للرسوم الجمركية المفروضة عليها.

وفيما يتعلق بتجارة الخدمات، وبما أن الجزائر لم تنضم إلى المنظمة العالمية للتجارة فإن اتفاق الشراكة ينص على صيغة انتقالية، يلتزم بموجبها الاتحاد الأوروبي منح الجزائر الاستفادة من التزامات دول الاتحاد الأوروبي الخاصة بتحرير تجارة الخدمات، مقابل التزام الجزائر منح الاتحاد الأوروبي الاستفادة من مبدأ الدولة الأكثر رعاية، وبعد انضمام الجزائر إلى المنظمة سوف يتم التفاوض مجددا حول اتفاق

اندماج وتحرير المبادلات الخاصة بالخدمات بصورة متبادلة وفق اتفاقية الجات، كما تضمنت اتفاقية الشراكة في بابها الثالث المتعلق بتجارة الخدمات جملة من الأحكام المنظمة لحقوق التأسيس، وتزويد الخدمات عبر الحدود بين الطرفين[88].

ثانيا: التعاون الاقتصادي والمالي:

نصت اتفاقية الشراكة الأوروبية الجزائرية على إقامة منطقة التبادل الحر بين الطرفين في غضون 2017، على أن ترفق بتعاون اقتصادي ومالي من أجل تنمية الاقتصاد الجزائري للدخول في الترتيب التجاري الإقليمي.

1- التعاون الاقتصادي:

التزم الطرفان بتعزيز التعاون الاقتصادي في إطار المصالح المشتركة بهدف تدعيم عمل الجزائر لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة، حيث يركز التعاون على[89]:

- ميادين النشاط التي تعرف صعوبات أو تتأثر من خلال تحرير الاقتصاد الجزائري بصفة عامة وفي إطار تحرير المبادلات بين الطرفين بصفة خاصة.
- أن تعطى الأولوية للقطاعات الكفيلة بتسهيل تقريب اقتصاد الجزائر باقتصاد المجموعة الأوروبية، وبالأخص الاقتصاد الذي يولد النمو، ومناصب الشغل، وتنمية التبادل بين الجزائر والمجموعة وتنويع الصادرات الجزائرية.
- تشجيع التعاون الاقتصادي المغاربي.
- الحفاظ على البيئة و التوازنات الايكولوجية كعنصر أساسي في إطار تنفيذ مجالات التعاون الاقتصادي.

و يتم تحقيق هذا التعاون بواسطة [90]:

- حوار اقتصادي منتظم بين الطرفين يغطي كافة مجالات سياسة الاقتصاد الكلي.
- تبادل المعلومات و أعمال الاتصال.
- أعمال الاستشارة و الخبرة و التكوين.
- تنفيذ أعمال مشتركة.
- المساعدة التقنية و الإدارية و التنظيمية.
- أعمال دعم الشراكة والاستثمار المباشر من طرف المتعاملين، لاسيما الخواص منهم، و كذا دعم برامج الخوصصة.

---

[88] : ميموني سمير ، مرجع سابق ، ص 192.

[89] : المرسوم الرئاسي رقم 05-159، المؤرخ في 2005/04/27، مرجع سابق،(المادة 48)، ص 16.

[90] : نفس المرجع السابق، (المادة 49)، ص16.

وشمل اتفاق الشراكة الأوروجزائرية العديد من المجالات الاقتصادية حيث تطرق إلى التعاون الجهوي، المجال العلمي والتقني والتكنولوجي، البيئة، المجال الصناعي، تنمية وترقية الاستثمار، توحيد مقاييس المطابقة، تقارب التشريعات، تطوير الخدمات المصرفية، الفلاحة والصيد البحري، النقل، مجتمع المعلومات والاتصالات، الطاقة والمناجم، السياحة والحرف، ميدان الجمارك، المجال الإحصائي، حماية المستهلكين[91].

وسنركز على توضيح أهداف و طرق التعاون في المجالات التالية[92]:

أ- دعم التعاون الجهوي : ويتحقق من خلال:

- دعم التكامل الجهوي.
- تطوير البنية التحتية الاقتصادية.
- التعاون في مجال الحفاظ على البيئة.
- تدعيم البحث العلمي و التكنولوجي.
- التعاون في مجالات التربية، التعليم، التكوين، المجال الثقافي والمسائل المتعلقة بالجمارك.
- المؤسسات الجهوية و تنفيذ البرامج و السياسات المشتركة أو المنسجمة.

ب- التعاون العلمي و التقني و التكنولوجي: حيث يهدف إلى:

- تشجيع إقامة علاقات دائمة بين المجموعات العلمية لكلا الطرفين.
- تعزيز قدرات البحث العلمي في الجزائر.
- تحفيز الابتكارات التكنولوجية وتحويل التكنولوجيا والمهارات، لتنفيذ مشاريع البحث العلمي وتنمية التكنولوجية و تثمين نتائج البحث العلمي والتقني.
- تشجيع كل الأعمال الهادفة إلى خلق تعاضدات ذات أثر جهوي.

ج- التعاون الصناعي: و يكون من خلال:

- تحفيز وتدعيم الأعمال الهادفة إلى ترقية الاستثمار المباشر والشراكة الصناعية في الجزائر.
- تشجيع التعاون المباشر بين المتعاملين الاقتصاديين لكلا الطرفين.
- دعم جهود تحديث وإعادة هيكلة الصناعة بما فيها الصناعة الغذائية الزراعية لكلا القطاعين العام والخاص.
- تشجيع تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- مرافقة إعادة هيكلة القطاع الصناعي و برنامج التأهيل بهدف إنشاء منطقة تبادل حر لتحسين قابلية المنتجات للمنافسة.

---

[91] : المرسوم الرئاسي رقم 05-159، المؤرخ في 2005/04/27، مرجع سابق،(المواد من المادة 50 إلى المادة 65)، ص ص 16- 20.

[92] : نفس المرجع السابق ، (المواد 51،50، 53، 54، 55)،ص ص 16-18.

– المساهمة في تنمية تصدير المنتجات الجزائرية المصنعة.

د– التعاون في مجال ترقية و حماية الاستثمارات: و يهدف إلى:

– وضع إجراءات منسقة ومبسطة وآليات للاستثمار المشترك(بالأخص بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة).

– وضع إطار قانوني مشجع للاستثمار، وإبرام اتفاقيات لحماية الاستثمار، وإبرام اتفاقيات لتفادي الازدواج الضريبي.

– المساعدة التقنية لأعمال ترقية الاستثمارات الوطنية و الأجنبية و ضمانها.

هـ– التعاون في مجال توحيد مقاييس المطابقة و تقويمها: و يتحقق من خلال:

– تشجيع استخدام المقاييس الأوروبية والإجراءات التقنية لتقويم المطابقة.

– تأهيل الأجهزة الجزائرية التي تقوم بتقويم المطابقة والقياس.

– التعاون في مجال تسيير النوعية.

– دعم الهياكل الجزائرية المكلفة بتوحيد المقاييس، بالنوعية، الملكية الفكرية والصناعية والتجارية.

من شأن التعاون في هذه المجالات بصفة خاصة، وكافة مجالات التعاون التي تضمنها الاتفاق في جانبه الاقتصادي بصفة عامة تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ومحيطها، خاصة مع إرفاقها بتعاون مالي.

2– التعاون المالي:

لتحقيق أهداف اتفاق الشراكة الأوروجزائرية يتم انجاز مختلف المشاريع والنشاطات من خلال التعاون المالي، الذي تجسده المساعدات المالية الممنوحة من قبل الاتحاد الأوروبي، وذلك عن طريق برنامج ميدا الذي يعوض البرتوكولات المالية السابقة، إلى جانب القروض الممنوحة من قبل البنك الأوروبي للاستثمار بشروط ميسرة.

حيث يشمل التعاون المالي المجالات التالية[93]:

– تسهيل الإصلاحات الرامية إلى تحديث الاقتصاد بما في ذلك التنمية الريفية؛

– تأهيل البنى التحتية الاقتصادية؛

– ترقية الاستثمار والنشاطات الموفرة لمناصب الشغل؛

– الأخذ بعين الاعتبار آثار إنشاء تدريجي لمنطقة التبادل الحر على الاقتصاد الجزائري خاصة من ناحية تأهيل الصناعة؛

– مرافقة السياسات التي يتم تنفيذها في القطاعات الاقتصادية.

[93] :المرسوم الرئاسي رقم05-159، المؤرخ في 2005/04/27، مرجع سابق، (المادة 79)، ص23.

لقد حددت مبالغ المساعدات الأوروبية للجزائر في إطار برنامج ميدا، والتي يتم منحها على مرحلتين ب164 مليون أورو تضمنها برنامج ميدا (1)، الذي خصص للفترة الأولى 1995-1999.أما برنامج ميدا (2)، فقد خص الفترة 2000-2006 بمبلغ 232.8 مليون أورو[94].

الفرع الرابع: أثر دخول الاتفاقية حيز التطبيق على الاقتصاد الجزائري.

للشراكة الأوروجزائرية آثار ايجابية وأخرى سلبية على الاقتصاد الجزائري.

أولا: الآثار الايجابية للشراكة الأوروجزائرية على الاقتصاد الجزائري:

فيما يلي أهم الآثار الايجابية على الاقتصاد الجزائري:

- إن الاستفادة من الارتباط بواحدة من أكبر القوى العالمية اقتصاديا من شأنه أن يزيد من إمكانية تفضيل المنتجات الجزائرية داخل أسواق دول الاتحاد الأوروبي، لا سيما المنتجات ذات الميزة النسبية كالتمر مثلا.

- الاستفادة من المساعدات المالية والفنية المقدمة من طرف الاتحاد الأوروبي، لتطوير وتنمية اقتصاديات الدول المتوسطية، وتحسين الظروف المعيشية للمواطن الجزائري.

- الاستفادة من التدفقات الاستثمارية الأوروبية، فهذا الاتفاق يسهل من مضامين التدفقات الأوروبية الهادفة لتحقيق استثمارات مباشرة في الجزائر لاسيما بعد التسهيلات والامتيازات التي تمنحها الجزائر، مما يمتص نسبة من البطالة.

- يعزز الاتفاق من موقف الجزائر عالميا، خاصة بعد الفترة الانعزالية التي فرضت على الجزائر، إثر انشغالها في حل مشاكلها على حساب إثبات الوجود عالميا، في فترة عايش فيها العالم تسارع في الأحداث الاقتصادية والسياسية.

- إن إقامة منطقة تبادل حر تفرض تخفيض نسب الرسوم الجمركية للمواد الأولية والسلع نصف المصنعة المستوردة من الدول الأوروبية، التي تستعمل في الصناعة، مما يساعد على تخفيض تكلفة الإنتاج بالنسبة للمنتجات الجزائرية.

- إن إعطاء مدة لاستكمال قيام منطقة تبادل حر، يساعد الاقتصاد الجزائري على التأقلم والتحسن ولو جزئيا خاصة بالنسبة للمؤسسات الاقتصادية، فهذه الشراكة من شأنها أن تكثف من عمليات الإسراع في تنفيذ الإصلاحات الاقتصادية والهيكلية للاقتصاد الجزائري إضافة إلى زيادة الكفاءة الإنتاجية للقطاعات، وذلك ضمن أطر المنافسة المباحة.

- تساعد الشراكة على تنمية الموارد البشرية الجزائرية، وبالتالي تشجيع التبادل والخبرات، وهذا ما يعزز من كفاءة العامل الجزائري ويزيد من خبرته العلمية.

---

[94] : عرباني عمار، مرجع سابق، ص 292.

– تحسين المواصفات الفنية والصحية للمنتجات الجزائرية، من خلال إعطاء المنتج الجزائري جودة تمكنه من منافسة المنتجات الأوروبية.

– فالشراكة الأوروجزائرية تفتح المجال أكثر لقيام شراكة ما بين المؤسسات، فمؤسسات أوروبية كثيرة معروفة دوليا قامت بشراكة مع مؤسسات جزائرية.

– إن انفتاح الجزائر وقيامها بإصلاحات اقتصادية يحفز على القيام باستثمارات مما يزيد من عدد المستثمرين المحليين والأجانب.

– تعزيز قدرة الجزائر على منافسة الدول الأخرى والتي هي خارج منظومة الشراكة في أسواق دول الاتحاد الأوروبي.

ثانيا: الآثار السلبية للشراكة الأوروجزائرية على الاقتصاد الجزائري:

وجود آثار ايجابية للشراكة الأوروجزائرية لا ينفي بأن الاقتصاد الجزائري سوف يعاني من بعض الاختلالات إثر القيام بهذه الخطوة، خاصة على المدى القصير والمتوسط، وفيما يلي أهم الآثار السلبية:

1- على مستوى التجارة الخارجية:

يتأثر الميزان التجاري سلبا من ناحيتين:

– الناحية الأولى تتمثل في ضيق المعاملات الخارجية للجزائر، فبعد إلغاء الرسوم الجمركية سيتعذر على الجزائر التعامل تجاريا مع دول أخرى كدول جنوب شرق آسيا ودول أمريكا واليابان، فستنحصر المعاملات التجارية ضمن دول الاتحاد الأوروبي على حساب بقية الدول الأخرى، وهذا ما يؤدي إلى التنازل عن بعض المزايا والمعونات التي كانت تتحصل عليها من دول غير الاتحاد الأوروبي، ولذلك سيتأثر الميزان التجاري الجزائري، وسيؤثر ذلك على اقتصاد الدولة.

– أما الناحية الثانية فتتمثل في زيادة واردات الجزائر عن السابق، وهذا بسبب عدم قدرة المنتج الجزائري على منافسة المنتج الأوروبي نوعا وسعرا وكما، لذلك يزيد طلب المستهلك على بعض السلع الأوروبية، مما يزيد من حجم واردات الدولة من بعض السلع، على حساب المنتج الجزائري الذي سيعجز محليا وخارجيا في الاستحواذ على مكانة.

2-على مستوى ميزانية الدولة:

نظرا لكون الاتفاق يهتم ويركز على ضرورة رفع الحماية على المنتج الوطني، فهذا يعني إلغاءا كليا للرسوم الجمركية، وبالتالي فإن ميزانية الدولة ستتأثر من جراء هذا الإلغاء، ذلك أن هذه الرسوم تعتبر عنصرا أساسيا فيها[95]. و الجدول الموالي يوضح الخسارة الجبائية التي سوف تتحملها الدولة.

[95] : رزيق كمال، مسدور فارس ، الشراكة الجزائرية الأوروبية بين واقع الاقتصاد الجزائري والطموحات التوسعية للاتحاد الأوروبي، الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، جامعة سعد دحلب ، البليدة، 2002، ص 10.

الجدول رقم 2: الخسارة الجبائية المتحملة

الحقوق و الرسوم على الواردات		الواردات التي تعرضت للتخفيض الجمركي	الخسائر الجبائية	
٪ من إيرادات الخزينة	٪ من الناتج المحلي الإجمالي	٪ من الواردات الإجمالية	٪ من إيرادات الخزينة	٪ من الناتج المحلي الإجمالي
10,2	2,9	53,2	5,4	1,5

المصدر: زايري بلقاسم، دربال عبد القادر، تأثير الشراكة الأورومتوسطية على أداء وتأهيل القطاع الصناعي في الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد1، 2002، ص21.

نلاحظ من خلال الجدول أن الخزينة العمومية تعتمد في إيراداتها على 10,2٪ من الرسوم الجمركية، هذه الأخيرة تمثل ما يعادل 2,9٪ من الناتج المحلي الإجمالي، وبإلغاء الرسوم الجمركية سوف تتكبد الميزانية خسارة إيرادات بنسبة 5,4٪ من إيرادات الخزينة، أي خسارة 1,5٪ من الناتج المحلي الإجمالي.

وقد تلجأ الجزائر في هذه الحالة إلى تغطية هذا العجز إما بفرض رسوم وضرائب داخلية جديدة، أو برفع مستوى الرسوم التي كانت موجودة سابقا، أو بتخفيض النفقات العمومية، وذلك من خلال إتباع سياسة مالية تقشفية، وكلا الحلين سيؤثر على الاقتصاد الوطني خاصة على المدى القصير والمتوسط.

3- على مستوى العمالة:

يؤثر اتفاق الشراكة سلبا على العمالة الجزائرية، فمن جهة لا تتمكن المؤسسات الاقتصادية الجزائرية من مجابهة ومنافسة المنتجات الأوروبية، خاصة تلك المؤسسات التي لا يمكنها الاستمرار طويلا في إنتاج منتجات أقل جودة، وأعلى سعرا، مما يؤدي بها إلى تسريح نسبة معينة من العمال لتخفيف تكاليف المنتج، وسيزيد من حدة البطالة أكثر مما كانت عليه سابقا، إضافة إلى أن مشاريع الشراكة القائمة بين المؤسسات الأوروبية و نظيرتها الجزائرية، تلزم في كثير من الأحيان تسريح عدد معين من العمال.

هكذا مثلما ستستفيد الجزائر من بعض المزايا، ستتخلى أو تتنازل على بعض الأهداف، لذلك لابد من العمل على تخفيف حدة ما سيتم التنازل عنه أو خسارته، إلى جانب تعظيم الفوائد وذلك لتحقيق تنمية اقتصادية.

خلاصة الفصـــل الأول.

في خضم المشاكل التي عرفها الاقتصاد الوطني مع نهاية ثمانينات القرن الماضي فكرت السلطات الجزائرية في معالجتها، فاستعانت بصندوق النقد الدولي والبنك العالمي، فاشترطا عليها القيام بإصلاحات تمس كافة السياسات الاقتصادية الكلية من خلال وضع تشريعات وقوانين ترمي إلى استقلالية أكبر للمؤسسات وتشجيع لخوصصة المؤسسات العمومية وتشجيع للاستثمار المحلي والأجنبي والاهتمام بالقطاع الخاص والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحرير التجارة الخارجية، مما ساعدها على الالتحاق بركب التغيرات الحاصلة في الاقتصاد العالمي، فقدمت طلبها للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، ووقعت اتفاق الشراكة الأوروجزائرية في إطار مسار برشلونة للشراكة الأورومتوسطية، يتضمن الاتفاق في جانبه الاقتصادي إنشاء منطقة تبادل حر أورو متوسطية تجعل المنتجات الجزائرية معرضة لمنافسة مثيلاتها الأوروبية مع إزالة وبصفة تدريجية لكافة السياسات الحمائية من قبل الدولة، مما يحفز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية لتحسين تنافسيتها من خلال برامج الدعم الاقتصادي والمالي المقدمة في إطار الاتفاقية، وعن طريق الاحتكاك بالخبرات الأوروبية في مجالات الإدارة والتسيير وطرق الإنتاج وغيرها.

الفصل الثاني

ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها في الاقتصاد الجزائري

تمهيد.

برزت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الآونة الأخيرة كأحد الأشكال الرائدة لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية فأصبحت من أبرز اهتمامات الدول التي تعاني من مشاكل البطالة، الفقر والكساد، لذا كان لابد من تحديد واضح لهذا القطاع وفق معايير تفرق بينه وبين غيره من المؤسسات الكبيرة من أجل معرفة تشكيلة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عددها، تقدير مساهمتها في الاقتصاد الوطني، وتوفير محيط يخدم هذا النوع من المؤسسات عن طريق وضع سياسات وإجراءات تدعمها، وتتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعدة خصائص ناتجة عن طبيعتها وعن محيطها الذي تنشط فيه، ومهما اختلفت أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهي تعتبر توجه تتبعه كافة دول المعمورة لتحقيق أبعاد اقتصادية واجتماعية، وذلك بالرغم من المشاكل التي تعيق هذه المؤسسات.

ونظرا لنجاح العديد من الدول في اتخاذ نموذج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة لتنمية اقتصادياتها كالدول الأوروبية و خصوصا الجنوبية منها، و الدول الآسيوية و الدول الأمريكية ، اقتنعت السلطات الجزائرية بهذا النموذج خاصة وأنه يتواءم مع الإجراءات المتخذة في إطار الانتقال نحو اقتصاد السوق بعد أن كانت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهمشة في وقت سابق، وفي هذا الإطار جعلت للقطاع إطار قانوني خاص به، وشكلت العديد من الهيئات التي تسهر على متابعته واتخاذ العديد من الإجراءات لتنمية هذا القطاع وتدعيمه لترقية مساهمته في الاقتصاد الجزائري.

ونحاول في هذا الفصل المقسم إلى مبحثين تحديد ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها في الاقتصاد الجزائري، لذا سنتطرق في مبحثه الأول لماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال التعرض لمفهوم وخصائص وأشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأبعادها ومشاكلها، ويكون هذا من خلال تقديم مفهومها الذي يتضمن معايير تعريفها ومن ثم تعريفها، ثم نلم بأهم خصائصها ونتناول أهم أشكالها، ثم نعرض الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية لهذه المؤسسات، كما نحاول الإحاطة بالمشاكل المختلفة التي تعاني منها.

أما المبحث الثاني فخصصناه لأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري من خلال التطرق لمراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعريفها في الجزائر، وعرضنا دراسة إحصائية لهذه المؤسسات ثم حاولنا إبراز المشاكل التي تعاني منها، وتناولنا هيئات دعمها وتطويرها في الجزائر.

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

نتعرض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال تقديم المعايير المعتمدة لتعريفها، وتعريفها لدى بعض المنظمات الدولية و الدول، ونعرض خصائصها وأشكالها المختلفة، كما نتطرق لأبعادها الاقتصادية والاجتماعية، ثم نعرض المشاكل التي تواجهها.

المطلب الأول: مفهوم وخصائص وأشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

لا يمكن تقديم مفهوم للم ص م* دون اللجوء إلى المعايير المختلفة لتحديد تعريف هذه المؤسسات، والتي تلجأ إليها أو إلى بعضها كافة الدول والمنظمات الدولية لتقديم تعريف يتماشى مع ظروفها ويعكس درجة اهتمامها بالقطاع، وتتصف الم ص م بمجموعة من الخصائص تتعلق بمحيطها الداخلي والخارجي، كما تصنف حسب عدة معايير لأشكال متعددة.

الفرع الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يختلف تعريف الم ص م من دولة إلى أخرى كما يختلف هذا التعريف بين الدول المتقدمة والدول النامية، ويمكن أن يختلف حتى في الدولة الواحدة بحسب القطاعات الاقتصادية التي تعمل فيها ومرحلة النمو الاقتصادي والصناعي التي يمر بها اقتصاد هذه الدولة، أيضا يختلف هذا التعريف من نشاط اقتصادي إلى آخر، ولقد اعتمدت هذه التعاريف على معايير للتفريق بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة تم الأخذ بها أو بالأحرى الأخذ ببعضها من قبل المنظمات الدولية والدول لتحديد تعاريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أولا: المعايير المعتمدة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يوجد عدة معايير للتفرقة بين الم ص م والمؤسسات الكبيرة يمكن تقسيمها إلى معايير كمية ومعايير نوعية ومعايير أخرى نسبية.

1- المعايير الكمية:

تعتبر من المعايير الأكثر استخداما لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاشتمالها على العديد من الجوانب الكمية المستخدمة في المجالات الإحصائية والعلمية، مما يعكس إمكانية تواجدها بسهولة، ومن ثم إبراز أحجامها، وتقسم إلى مجموعتين:[96]

أ- المجموعة الأولى : مؤشرات اقتصادية وتقنية: و تشمل:

- عدد العمال؛
- حجم الإنتاج؛

---

*م ص م : مختصر للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

[96] : زغيب شهرزاد، عيساوي ليلى،المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع وآفاق، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، 08-09 أفريل 2002، ص172.

- القيمة المضافة؛
- حجم الطاقة المستعملة؛
- التركيب العضوي لرأس المال.

ب- المجموعة الثانية : مؤشرات نقدية : وتشمل:

- رأس المال المستثمر؛
- رقم الأعمال.

ويعتبر معيار عدد العمال من أكثر المعايير شيوعا في الاستخدام لسهولة قياسه، وقد يتم الجمع بين معيار عدد العمال ومعيار رأس المال، ويتم التفريق بين الم ص م والمؤسسات الكبيرة بتحديد الحد الأدنى والحد الأقصى لعدد أو حجم أو قيمة المعيار المستخدم.

2- المعايير النوعية:

إن الاعتماد على المعايير الكمية لوحدها للتفرقة بين مختلف المؤسسات لا يظهر طبيعة تنظيم العمل أو علاقة المؤسسة بالمحيط أو درجة التخصص، مما جعل الباحثين الاقتصاديين يدرجون المعايير النوعية التي من شأنها الأخذ بعين الاعتبار هذه الأمور، وتتمثل المعايير النوعية فيما يلي:

أ-المسؤولية :

في الم ص م صاحب المؤسسة هو المسؤول عن تسييرها ويتخذ القرارات التي تخص كافة المهام المتعلقة بعملية الإنتاج، التسويق، التمويل وغيرها من الوظائف.[97]

ب- السوق:

يمكن تحديد حجم المؤسسة بالاعتماد على وزنها وأهميتها داخل السوق، حيث تتمثل هذه الأهمية في علاقة الوحدة الإنتاجية بالسوق وبنوع المنتجات المعروضة ونطاق السوق، إن إنتاج الم ص م هو إنتاج سلعي والعلاقة بينها وبين السوق هي علاقة عرض وطلب، وتتحدد قوة هذه العلاقة بمدى سيطرة هذه الأخيرة على السوق.[98]

---

[97] : كتوش عاشور، طرشي محمد، تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الدولي حول تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 17- 18 أفريل 2006 ، ص 1034.

[98] : زموري مونية، تمويل البنوك التجارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2007، ص 38.

ج- الملكية:

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالملكية الفردية فهي غير تابعة لأي مؤسسة كبرى ومعظمها تابع للقطاع الخاص في شكل مؤسسات أو شركات أموال، وقد تكون ملكيتها ملكية عامة كمؤسسات الجماعات المحلية، وقد تكون الملكية مختلطة.[99]

3-المعايير النسبية:

تتمثل في مكان عمل المؤسسة الاقتصادية الذي عادة ما يكون المنزل أو محلا مستقلا أو مصنع، وفي طبيعة التكنولوجيا المستخدمة والتي تتعلق بنوعية التجهيزات والآلات المستخدمة في عملية الإنتاج، فيما إذا كانت متطورة أو لا وبتنظيم العمل، والعلاقة بين المؤسسة والسوق المحلي للعمل وسوق المؤسسة.[100]

ثانيا: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

لا يوجد اتفاق على تعريف واحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء بين المنظمات الدولية أو بين الدول، وفيما يلي سنتعرض إلى تعريفها لدى بعض المنظمات ثم تعريفها عند بعض الدول.

1- تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدى بعض المنظمات الدولية:

تعرف بعض المنظمات الدولية الم ص م كما يلي:

أ- تعريف منظمة العمل الدولية:

تعرف منظمة العمل الدولية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تطلق عليها مصطلح المؤسسات الصغيرة بالاعتماد على معيار عدد العمال ومعيار الأجر ومعيار رأس المال بأنها:[101]

الصناعات التي يعمل بها خمسين(50) عامل، وتحدد مبلغا لا يزيد عن ألف (1000) دولار أمريكي لكل عامل تصل إلى (5000) دولار أمريكي في بعض الصناعات على ألا يزيد رأس مال المنشأة عن مئة (100) ألف دولار أمريكي.

ب- تعريف البنك الدولي:

يميز البنك الدولي عن طريق فرعه المؤسسة الدولية للتمويل ما بين ثلاثة أنواع من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي:[102]

---

[99] : خوني رابح، حساني رقية، آفاق تمويل وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أوراق وبحوث الندوة الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 25-28 ماي 2003، ص 5.

[100] : غردي محمد، قاسي ياسين، مكانة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، الملتقى الدراسي الثالث حول القطاع الخاص في الجزائر واقع وآفاق، جامعة سعد دحلب، البليدة، 26-27 أفريل 2005، ص 3.

[101] : بارودي نعيمة، التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ومتطلبات التكيف مع المستجدات العالمية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 17-18 أفريل 2006، ص 118.

[102] : لخلف عثمان، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2004، ص 11.

– المؤسسة المصغرة: وشروطها أن يكون عدد موظفيها أقل من عشرة (10)، وإجمالي أصولها أقل من مئة (100) ألف دولار أمريكي، ونفس الشرط السابق ينطبق على حجم المبيعات السنوية.

– المؤسسة الصغيرة: وهي التي تضم أقل من خمسين(50) موظفا، وتبلغ أصولها أقل من ثلاثة (3) مليون دولار أمريكي، وكذلك الحال بالنسبة لحجم المبيعات السنوية.

– المؤسسة المتوسطة: ويبلغ عدد موظفيها أقل من ثلاث مئة (300) موظف، أما أصولها فهي أقل من خمسة عشر (15) مليون دولار أمريكي، ونفس الشيء ينطبق على حجم المبيعات السنوية.

نلاحظ اعتماد البنك الدولي على ثلاث معايير في تعريفه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي معيار عدد العمال، معيار مبلغ إجمالي الأصول ومعيار حجم المبيعات السنوية.

ج– تعريف منظمة اتحاد بلدان جنوب شرق أسيا (ASEAN):

تعرف هذه المنظمة مختلف المؤسسات بالاعتماد على معيار عدد العمال كالتالي[103]:

– المؤسسة المصغرة هي التي توظف ما بين فرد (1) وتسعة (9) أفراد؛

– المؤسسة الصغيرة هي التي توظف مابين عشرة(10) وتسعة وأربعين(49) فردا؛

– المؤسسة المتوسطة هي التي توظف مابين خمسين (50) وتسعة وتسعين (99) فردا؛

– المؤسسة الكبيرة هي التي توظف أكثر من تسعة وتسعين (99) فردا.

د – تعريف الاتحاد الأوروبي:

حدد الاتحاد الأوروبي تعريفه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في9 أفريل 1996 باعتماده على أربعة معايير معيار الاستقلالية، معيار عدد العمال، معيار رقم الأعمال السنوي ومعيار حجم الميزانية السنوية كالتالي[104]:

– المؤسسة المصغرة هي مؤسسة توافق معايير الاستقلالية، وتشغل أقل من عشرة (10) أجراء.

– المؤسسة الصغيرة هي المؤسسة التي توافق معايير الاستقلالية، وتشغل أقل من خمسين (50) أجير، وتنجز رقم أعمال سنوي لا يتجاوز سبع (7) ملايين أورو، ولا تتعدى ميزانيتها السنوية خمسة (5) ملايين أورو.

– المؤسسة المتوسطة هي تلك التي توافق معايير الاستقلالية، وتشغل من خمسين (50) أجير إلى أقل من مائتين وخمسين (250) أجير، ورقم أعمالها السنوي يتراوح مابين سبعة (7) ملايين أورو وأربعين (40) مليون أورو، وتكون ميزانيتها السنوية محصورة مابين خمسة (5) ملايين أورو وسبعة وعشرين (27) مليون أورو.

---

[103] : رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، ايتراك، الطبعة الأولى، القاهرة، مصر، 2008، ص 31.

[104] : Bernard Belletante, Nadine Levratto, Bernard Paranque, Diversité économique et mode de financement des PME, Larmattan, paris, 2001, P 25.

و قام الاتحاد الأوروبي بوضع تعريف جديد للم ص م بتاريخ 2003/05/06، ودخل حيز التنفيذ في جانفي 2005 وتضمن :[105]

– المؤسسة المصغرة هي المؤسسة التي توافق معايير الاستقلالية، وتشغل أقل من عشرة(10) عمال، ورقم أعمالها السنوي أو ميزانيتها السنوية لا تتعدى المليونين (2) أورو.

– المؤسسة الصغيرة هي المؤسسة التي توافق معايير الاستقلالية، وتشغل أقل من خمسين (50) عامل، ورقم أعمالها السنوي أو ميزانيتها السنوية لا تتعدى عشرة (10) ملايين أورو.

– المؤسسة المتوسطة هي المؤسسة التي توافق معايير الاستقلالية، وتشغل أقل من مائتين وخمسين (250) عامل، ورقم أعمالها السنوي أقل من خمسين(50) مليون أورو أو ميزانيتها السنوية لا تتعدى ثلاثة وأربعين(43) مليون أورو.

نلاحظ رفع السقف المالي لرقم الأعمال وإجمالي الميزانية السنوية في التعريف الجديد نظرا لارتفاع الأسعار وزيادة الإنتاجية منذ سنة 1996.

2– تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول:

هناك كذلك اختلافات في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين الدول، حيث تعرفها بعض الدول كما يلي:

أ– تعريف الولايات المتحدة الأمريكية:

هناك عدة تعاريف للم ص م في الولايات المتحدة الأمريكية تختلف باختلاف الهيئات المهتمة بهذا القطاع، ومن بين هذه التعاريف نجد تعريف إدارة المشروعات الصغيرة الأمريكية، والذي يعتمد على جملة من المعايير نذكر منها:[106]

– استقلالية الإدارة والملكية؛

– محدودية نصيب المنشأة من السوق؛

– أن لا يزيد عدد العمال عن مائتين وخمسين (250) عامل، وأن لا يتجاوز ألف وخمسة مائة (1500) عامل في بعض الأحيان؛

– إجمالي الأموال المستثمرة لا يتجاوز تسعة(9) ملايين دولار أمريكي؛

– لا تزيد القيمة المضافة عن أربعة ونصف(4,5) مليون دولار أمريكي؛

– لا تتعدى الأرباح الصافية المحققة خلال العامين الماضيين أربعة مائة وخمسين(450) ألف دولار أمريكي.

---

[105] : Journal officiel de l'union européenne, recommandation de la commission de 6 mai 2003 concernant la définition des micros, petites et moyennes entreprises sur le numéro L124 du 20/05/2003.

[106] : رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، مرجع سابق، ص24 .

ب- تعريف اليابان:

عرف القانون الياباني المسمى القانون الأساسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي يعتبر بمثابة دستور للم ص م، والذي يشدد على ضرورة القضاء على كافة العقبات التي تواجه الم ص م ومحاولة تذليلها، والذي عدل في الثالث من ديسمبر عام 1999 المؤسسات الصغيرة كما هو موضح في الجدول الموالي:

الجدول رقم 3 : تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب التعريف الياباني.

القطاع	عدد العاملين	رأس المال (مليون ين)
الصناعة والقطاعات الأخرى	300عامل أو أقل	300 أو أقل
مبيعات الجملة	100عامل أو أقل	100 أو أقل
مبيعات التجزئة	50 عامل أو أقل	50 أو أقل
الخدمات	100عامل أو أقل	50 أو أقل

المصدر: التجربة اليابانية في مجال تنمية المنشآت الصغيرة و المتوسطة ، مركز تطوير المنشآت الصغيرة و المتوسطة، مجلس الغرف التجارية والصناعية، السعودية، تاريخ الاطلاع 2012/06/15.

www.sme.org.sa/details.asp ?content-id=96fclass-id=20.

اعتمد التعريف الياباني للم ص م على معيار عدد العمال ومعيار رأس المال مع الأخذ في الاعتبار القطاع الاقتصادي الذي تنشط فيه هذه المؤسسات.

ج-تعريف بريطانيا:

عرف قانون الشركات البريطاني الذي صدر عام1985 المشروع الصغير أو المتوسط بأنه ذلك المشروع الذي يستوفي شرطين أو أكثر من الشروط الآتية[107]:

- حجم تداول سنوي لا يزيد عن أربعة عشر(14) مليون دولار أمريكي؛
- حجم رأس مال مستثمر لا يزيد عن(65,6) مليون دولار أمريكي؛
- عدد من العمال والموظفين لا يزيد على مائتين وخمسين (250) مواطن.

نلاحظ أن التعريف البريطاني اعتمد على حجم التداول السنوي وحجم رأس المال المستثمر وعدد العمال كمعايير لتحديد تعريف للم ص م.

[107] : نبيل جواد، إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجد للدراسات، الطبعة الأولى، لبنان، بيروت، 2007، ص24.

د –تعريف الهند :

يعتمد تعريف الم ص م في الهند على معيار حجم الاستثمارات كالآتي[108] :

– المؤسسات الصغيرة هي المؤسسات التي لا تتجاوز تكاليفها الاستثمارية خمسة وستين (65) ألف دولار أمريكي.

– المؤسسات المتوسطة هي المؤسسات التي لا تتجاوز تكاليفها الاستثمارية سبعة مائة وخمسين (750) ألف دولار أمريكي.

اقتصر تعريف الهند للم ص م على معيار قيمة الأصول الثابتة بهدف خلق فرص عمل لعدد أكبر من العمال دون أن يترتب على ذلك زيادة مماثلة في قيمة الأصول الثابتة.

مما سبق، نلاحظ أن منظمة العمل الدولية عرفت المؤسسة الصغيرة بالاعتماد على معايير تشمل عدد العمال ، الأجر و رأس المال، أما المنظمات الدولية الأخرى فميزت في تعريفها للم ص م بين المؤسسات المصغرة و الصغيرة و المتوسطة بالاعتماد على حدود دنيا و قصوى لأحجام المعايير المستخدمة للتفريق بينها ، فالبنك الدولي من خلال فرعة المؤسسة الدولية للتمويل عرف الم ص م بالاستناد إلى معايير تشمل عدد العمال، إجمالي الأصول و حجم المبيعات السنوية، و اقتصر تعريف منظمة بلدان جنوب شرق آسيا على معيار عدد العمال، كما اعتمد تعريف الاتحاد الأوروبي على ثلاثة معايير هي عدد العمال، رقم الأعمال السنوي أو الحصيلة السنوية إضافة إلى معيار الاستقلالية.

كما نلاحظ أن إدارة المشروعات الصغيرة الأمريكية عرفت الم ص م بالاعتماد على جملة من المعايير هي: استقلالية الإدارة و الملكية، السوق، عدد العمال، الأموال المستثمرة، القيمة المضافة، الأرباح الصافية، في حين أن التعريف الياباني اعتمد على معياري عدد العمال و رأس المال مع الأخذ بعين الاعتبار القطاع الاقتصادي الذي تنشط فيه هذه المؤسسات ، بينما يستند التعريف البريطاني للم ص م على معيارين من بين ثلاثة معايير تشمل حجم التداول السنوي، رأس المال المستثمر و عدد العمال، و هذه تعاريف أدرجت تحتها كل الم ص م دون التفريق بينها، بينما اقتصر تعريف الهند الذي فرق بين المؤسسات المصغرة و الصغيرة و المتوسطة على معيار التكاليف الاستثمارية كحل لمشكلة البطالة دون أن يترتب على ذلك زيادة في رأس المال المستثمر.

الفرع الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تتسم الم ص م بالعديد من الخصائص التي تميزها عن غيرها من المؤسسات بعضها تتعلق بالعملاء والعمال، وبعض الخصائص تتعلق بالجوانب الإدارية والتنظيمية ،كما نجد خصائص ترتبط بالتمويل والانتشار الجغرافي ونوع التكنولوجيا المستعملة.

---

[108] : عبيدات عبد الكريم، حاضنات الأعمال كآلية لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عصر العولمة، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة سعد دحلب، البليدة، 2006، ص59.

1- الطابع الشخصي لخدمة العميل:

تتميز الم ص م بقلة عدد العمال وصغر حجمها هذا ما يخلق نوع من الألفة والعلاقات الوطيدة مع العملاء، فصاحب المؤسسة يعرف العملاء بأسمائهم ويعرف حتى ظروفهم الخاصة، وهذا ما يخلق نوع من الخصوصية بين صاحب المؤسسة والعميل تصل إلى حد تجاهل الألقاب والرسميات في الحديث، مما يؤدي إلى تقديم المنتج في جو من الصداقة يجعل من الصعب على العملاء تغيير التعامل مع هذه المؤسسة لاعتبارات ذاتية، وهذا ما لا نجده في المؤسسات الكبيرة، ونفس الخصوصية المتمثلة في الطابع الشخصي في التعامل وتقديم المنتج أو الخدمة بصورة شخصية قد تكون السبب الرئيسي في توقيف التعامل مع هذه المؤسسة إذا أساء أصحابها أو ممثلوها التعامل مع أحد العملاء دون أن يولي أهمية لنوع وجودة المنتج أو الخدمة أو احتياجه إليها[109].

2- المعرفة التفصيلية للعملاء والسوق:

سوق الم ص م يكون محدودا نسبيا ويوجد به عدد مميز من المستهلكين، مما يسمح بتغطية سريعة للسوق وتعرف بعادات الشراء وأنماط الاستهلاك لوجود المعرفة الشخصية للعملاء[110].

3 – قوة العلاقات بالمجتمع:

من أهم ما يميز الم ص م علاقاتها القوية بالمجتمع المحلي المتواجدة به فنظرا للطبيعة الشخصية للتعامل مع العملاء والمعرفة التفصيلية بظروفهم وأحوالهم تشارك الم ص م عملائها أفراحهم وأحزانهم، ومن جهتهم العملاء يقومون بمساندة الم ص م والوقوف معها عند مواجهتها مشاكل تعيق العمل، كما تستفيد الم ص م من الترويج لمنتجاتها من قبل عملائها، نظرا لتناقل أخبارها من قبلهم في المنطقة المحيطة، أيضا تجد المساندة والتفضيل لمنتجاتها حتى إذا كانت جودة منتجاتها متدنية، الأمر الذي يجعلها تصمد وتتحسن في مواجهة منافسة المؤسسات الأخرى خاصة عند بداية نشاطها[111].

4- المنهج الشخصي في التعامل مع العمال:

هناك علاقات شخصية قوية تربط بين صاحب العمل والعاملين في الم ص م، تعود لقلة عدد العاملين وطريقة توظيفهم التي تقوم على اعتبارات شخصية بشكل كبير، ففي الكثير من الأحيان تكون بينهم علاقات قرابة أسرية، مما يسهل إشراف وتوجيه واتصالات صاحب العمل بالعمال، ويجعل العلاقات لا تأخذ شكل رسمي كما هو الحال في المؤسسات الكبيرة، هذا ما يجعل القرارات فورية وسريعة تتلاءم مع طبيعة المشكلات المستجدة، فينعكس إيجابا على الكفاءة والفعالية، ونتيجة للطابع الشخصي وغير

---

[109] : رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، مرجع سابق، ص ص 41-42.

[110] : فريد راغب النجار، إدارة المشروعات والأعمال صغيرة الحجم، مؤسسة شباب الجامعة، دون طبعة، الإسكندرية، مصر، 1998-1999، ص7.

[111] : سمير علام، إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة، مطبعة مركز جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، القاهرة، 1993، ص 22.

الرسمي في التعامل مع العمال يشارك صاحب المؤسسة العمال كافة أفراحهم وأتراحهم حتى أنه يساعدهم في حل مشاكلهم، بالمقابل يقوم العمال بالعمل بروح الفريق الواحد والولاء للمؤسسة والمشاركة في حل مشاكلها[112] .

5- مرونة الإدارة:

تتميز الإدارة في الم ص م بالقدرة على تغيير تركيبة القوة العاملة أو سياسات الإنتاج أو التسويق أو التمويل ومواجهة التغيير بسرعة وبدون تردد، بما يساعد على التغلب على العقبات في الحالة الاقتصادية أو غيرها من العقبات، يعود هذا لبساطة التنظيم المستخدم ووجود سياسات مرنة وإجراءات عمل مبسطة وخطط واضحة من جهة ولمركزية اتخاذ القرارات من جهة أخرى[113].

6-الفعالية والكفاءة :

تتجلى فعالية وكفاءة الم ص م في قدرتها على تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية لمالكيها وإشباع رغبات واحتياجات العملاء بشكل كبير[114].

7- سهولة التأسيس وحرية اختيار النشاط :

تتميز الم ص م بسهولة تأسيسها مما يؤدي إلى تحقيق التشغيل الذاتي وترقية الاقتصاد، كما تعطي فرصة لاختيار النشاط الذي يبرز قدرات الأشخاص الذاتية وترقية المبادرات الفردية وإظهار القدرة على الإبداع والاختراع، الأمر الذي جعل هذه المؤسسات تفرض وجودها عدديا في كل أنحاء المعمورة [115].

8-الضآلة النسبية لرأس المال وسهولة التمويل:

تتصف الم ص م بانخفاض مستلزمات رأس المال المطلوبة لمباشرتها، مما يجعلها تعتمد بشكل كبير على المصادر الداخلية لتمويل رأس المال من أجل نموه، ويجعلها في غنى عن مواجهة صعوبات الحصول على أموال من خلال سوق الأوراق المالية أو عن طريق الائتمان قصير الأجل[116].

9-نوع التكنولوجيا المستعملة:

تنتشر الم ص م عادة في أوساط القطاعات غير المكثفة للتقنيات الحديثة فهي لا تستعمل تكنولوجيا متطورة، ولا تستوجب وجود استثمارات ذات قيمة كبيرة، ولا تحتاج يد عاملة ذات درجة عالية من الكفاءة[117].

---

[112] : سمير علام، مرجع سابق، ص ص 22-23.

[113] : فريد راغب النجار، مرجع سابق، ص 7.

[114] : ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة، الطبعة الأولى، الأردن، عمان، 2002، ص 45.

[115] : رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، مرجع سابق، ص 45.

[116] : فتحي السيد عبدو، الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية المحلية، مؤسسة شباب الجامعة، دون طبعة، الإسكندرية، القاهرة، 2005، ص57.

[117] : فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد، دون طبعة، الأردن، عمان، 2006، ص 68.

الفرع الثالث: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تنقسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى عدة أنواع تختلف باختلاف المعايير المعتمدة في تصنيفها، وفي هذا الصدد نجد:

أولا- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس توجهها:

وفقا لهذا المعيار نميز بين ثلاثة أنواع من المؤسسات وهي المؤسسات العائلية والمؤسسات التقليدية والمؤسسات المتطورة وشبه المتطورة[118].

1 – المؤسسات العائلية:

وهي المؤسسات التي يكون مقرها المنزل وتنشأ بمساهمة أفراد العائلة وفي أغلب الأحيان يمثلون اليد العاملة، كما تنتج منتجات تقليدية تسوق بكميات محدودة، وفي بعض البلدان المتطورة تعتبر المؤسسات العائلية منتجة لأجزاء من السلع لفائدة مصانع موجودة في نفس المنطقة في إطار ما يعرف بالمقاولة الباطنية، أما في البلدان النامية فإن نسبة كبيرة منها تنتمي إلى قطاع الاقتصاد الذي يرتكز في بعض الفروع كالنسيج وتصنيع الجلود.

2- المؤسسات التقليدية :

تنظيم هذا النوع من المؤسسات يقترب من النوع الأول كون هذه المؤسسات تعتمد على العمل العائلي، وتنتج منتجات تقليدية أو قطعا لفائدة مصانع ترتبط بها في شكل تعاقد تجاري، كما تتميز هذه المؤسسات بالاستعانة بالعامل الأجير، ويكون مكان إقامتها مستقل عن المنزل حيث تتخذ ورشة صغيرة مع بقاء اعتمادها على وسائل تقليدية بسيطة.

3 – المؤسسات المتطورة وشبه المتطورة:

تتميز هذه المؤسسات باستخدامها لفنون إنتاج متطورة سواء من ناحية التوسع في استخدام رأس المال الثابت أو من ناحية التكنولوجيا المستعملة أو تنظيم العمل أو من ناحية المنتج الذي يتم صنعه بالاعتماد على طرق عصرية منظمة، وتختلف درجة التكنولوجيا المستعملة بين كل من الصناعات الصغيرة والمتوسطة المتطورة والشبه المتطورة.

ثانيا: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة المنتجات.

مهما اختلف حجم المؤسسات فإن التصنيف القطاعي للمؤسسات يبقى ثابتا وفي هذا التصنيف نجد مؤسسات لإنتاج السلع الاستهلاكية، وأخرى لإنتاج السلع الوسيطية، ومؤسسات لإنتاج سلع التجهيز[119].

---

[118] : لخلف عثمان، مرجع سابق، ص ص 32-33.

[119] : صالحي سلمى، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للرفع من قدرتها التنافسية، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2006، ص ص 13-14.

1 – مؤسسات إنتاج السلع الاستهلاكية:

ويرتكز نشاط هذا النوع من المؤسسات في:

– المنتجات الغذائية؛

– تحويل المنتجات الفلاحية؛

– منتجات الجلود والأحذية والنسيج؛

– الورق ومنتجات الخشب ومشتقاته.

ويعود التركيز على هذه النشاطات إلى اعتماد هذه المنتجات على مواد أولية متفرقة المصادر واستعمال هذه المؤسسات لتقنيات إنتاج بسيطة وكثيفة الاستخدام لليد العاملة.

2 – مؤسسات إنتاج السلع الوسيطية:

وتشمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المختصة في:

– تحويل المعادن؛

– الصناعة الميكانيكية والكهرومنزلية؛

– الصناعة الكيماوية والبلاستيك؛

– صناعة مواد البناء، المحاجر والمناجم.

و تركز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على هذه الصناعات بسبب شدة الطلب المحلي على منتجاتها خاصة فيما يتعلق بمواد البناء.

3 – مؤسسات إنتاج سلع التجهيز:

تتميز هذه الصناعة بأنها تتطلب بالإضافة إلى المعدات والأدوات لتنفيذ إنتاجها إلى التكنولوجيا فهي صناعة ذات كثافة في رأس المال، الأمر الذي ينطبق وخصائص المؤسسات الكبيرة، لهذا فإن مجال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يكون ضيقا بحيث يشمل بعض الفروع البسيطة ويكون ذلك خاصة في البلدان المصنعة، أما البلدان النامية فيقتصر نشاطها على تصليح الآلات ووسائل النقل وأيضا بعض السلع انطلاقا من قطع الغيار المستوردة.

ثالثا: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس تنظيم العمل.

ويمكن تقسيم المؤسسات على هذا الأساس من خلال الاستعانة بالجدول الموالي إلى مؤسسات مصنعة ومؤسسات غير مصنعة.

الجدول رقم 4 : تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب أسلوب العمل.

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

المصدر: لخلف عثمان، مرجع سابق، ص.34

1- المؤسسات الغير المصنعة:

تمثل الفئات 1،2 و3 من الجدول المؤسسات الغير المصنعة التي تجمع بين نظام الإنتاج العائلي والنظام الحرفي، إذ يعتبر الإنتاج العائلي الموجه للاستهلاك الذاتي أقدم شكل من حيث تنظيم العمل ومع ذلك يبقى يحتفظ بأهميته حتى في الاقتصاديات الحديثة. أما الإنتاج الحرفي الذي ينشطه الحرفي بصفة انفرادية أو بإشراك عدد من المساعدين يبقى دائما نشاطا يدويا يصنع بموجبه سلعا ومنتجات حسب احتياجات الزبائن، ونميز هنا بين الإنتاج الحرفي الذي محله هو المنزل نفسه والإنتاج الحرفي في الورشات.

2- المؤسسات المصنعة:

تمثل الفئات من4 إلى8 المؤسسات الصناعية التي تجمع بين المصانع الصغيرة والمصانع الكبيرة، فتقسيم العمل يختلف وتعقيد العمليات الإنتاجية واستخدام الأساليب الحديثة في التسيير، وأيضا من حيث طبيعة السلع المنتجة واتساع أسواقها.

رابعا: تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب طبيعة نشاطها.

حسب هذا المعيار تصنف الم ص م بالاستناد إلى النشاط الاقتصادي الذي تنتمي إليه سواء كان صناعي، زراعي، خدماتي، تجاري أو مقاولة[120].

1-المؤسسات الصناعية:

تتسع أنشطة القطاع الصناعي لتقدم مجالات عديدة لنشاط الم ص م فنجد:

- المؤسسات ذات المنتجات السريعة التلف كصناعة الألبان وصناعة حفظ الخضار والفواكه وغيرها؛

[120] : نبيل جواد، مرجع سابق، ص ص 51-53.

– المؤسسات التي تنتج سلعا ذات مواصفات خاصة حسب الطلب كخياطة الملابس وورش الأثاث الخشبي والمعدني؛

– المؤسسات ذات الأنشطة التي تعتمد دقة العمل اليدوي كصناعة الخزف والفخار والأواني الزجاجية؛

– مؤسسات أخرى لصناعة الألبسة الجاهزة، الأحذية الجلدية، الأدوات والأواني المنزلية، مواد ومعدات النظافة، تجميع الأجهزة الإلكترونية غير المعقدة.

2– المؤسسات الزراعية:

وتشمل المؤسسات التالية:

– مؤسسات الثروة الزراعية كإنتاج الفواكه، الخضر، الحبوب، المشاتل، البيوت البلاستيكية، الأعشاب الطبية.

– مؤسسات الثروة الحيوانية كتربية المواشي والأغنام والدواجن.

– مؤسسات الثروة السمكية كصيد الأسماك وإقامة مزارع تربية الأسماك ومخازن تبريد الأسماك.

3– المؤسسات التجارية:

يعتبر المجال التجاري من أكثر المجالات التي تنشط فيها الم ص م ويشمل مؤسسات التجارة العامة، تجارة الجملة، تجارة التجزئة، التجارة المتخصصة في نوع معين من السلع، تجارة الخدمات.

4– المؤسسات الخدماتية:

تشمل الخدمات الفندقية، الخدمات المصرفية، خدمات الصيانة، النظافة، حماية البيئة، النقل والشحن والتفريغ، الدعاية والإعلان والإشهار، الخدمات الاستشارية، خدمات التخزين، خدمات السيارات.

5– مؤسسات المقاولة:

تعتبر المقاولة الباطنية من أهم أشكال التكامل بين الم ص م والمؤسسات الكبيرة، وتعرف بأنها نظام لتصنيع مستلزمات إنتاج، تطبق عن طريق تكليف المؤسسات الصناعية الكبيرة للم ص م بالتشغيل لحسابها، من خلال صيغة تعاقدية قانونية تنظم العلاقة بينهما من حيث حجم وقيمة الطلبية وفترة التسليم والمواصفات المطلوبة والأسعار، وعليه يمكن اعتبار المقاولة الباطنية وسيلة لزيادة التخصص ورفع الكفاءة، وبالتالي تحسين الجودة ورفع القدرة التنافسية وتطوير أداء الم ص م[121].

خامسا: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب معيار الملكية.

بالاستناد إلى معيار ملكية رأس مال الم ص م نجد الأنواع الآتية:

1– المؤسسات العمومية:

تعود ملكية هذا النوع من المؤسسات للقطاع العام، وهذا الصنف من الم ص م يعتبر قليلا جدا في جميع الدول خاصة المتقدمة منها.

[121] : صلاح الدين سوالم، المناولة الصناعية مدخل متكامل لدعم تنافسية الصناعات الصغيرة والمتوسطة العربية ، الملتقى الوطني حول التنمية الصناعية للدول العربية في ظل العولمة، المركز الجامعي بالمدية،23-24 أفريل 2008، ص2.

2- المؤسسات الخاصة:

تعد من المؤسسات الأكثر انتشارا في العالم وتضم جميع المؤسسات التي تعود ملكيتها للقطاع الخاص سواء مثله طرف محلي أو أجنبي أو محلي أجنبي.

3- المؤسسات المختلطة:

تكون ملكيتها مشتركة بين القطاع العام والقطاع الخاص.

المطلب الثاني: الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكلها.

أكدت تجارب الدول التي اهتمت بقطاع الم ص م أهمية هذا القطاع في مختلف مجالات التنمية الاقتصادية والاجتماعية من خلال مساهمته في الإنتاج والتشغيل، وهذه الأهمية لا تنفي وجود مشاكل تعرقل مسار هذه المؤسسات وقد تؤدي إلى فشلها وحلها.

الفرع الأول: الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تعد الم ص م وسيلة لتحقيق أبعاد متعددة تتلخص من منظور اقتصادي في رفع معدلات النمو الاقتصادي والتخفيف من نسب البطالة، مما يخفف من المشاكل الاجتماعية من منظور اجتماعي.

أولا: الأبعاد الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تتمحور الأبعاد الاقتصادية للم ص م في أدوارها الاقتصادية التي تقوم بها كمساهمتها في الاقتصاد الوطني عن طريق تحسين مؤشراته المختلفة، تكوين إطارات محلية، توزيع الصناعة وتنويع الهيكل الصناعي، وغيرها من الأدوار التي نشير إليها خلال هذه الفقرة.

1- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات الوطنية:

تلعب الم ص م دورا هاما في الاقتصاديات، وتقاس أهميتها بمؤشرات اقتصادية عديدة منها نسبة مساهمتها في الاقتصاد الوطني في الميادين التالية:

- ضمن العمالة الموظفة؛
- ضمن العدد الإجمالي للمؤسسات؛
- ضمن الناتج المحلي الإجمالي ؛
- ضمن القيمة المضافة المتحققة؛
- ضمن التركيب التكاملي للنسيج الاقتصادي.

في ظل الأرقام والمعطيات المتعلقة بهذه المؤسسات في بعض الاقتصاديات المتقدمة تتبين الأهمية الإستراتيجية لهذه المؤسسات في تحقيق التقدم الاقتصادي، والجدول الموالي يبرز تلك المكانة.

الجدول رقم 5: دور الم ص م في الاقتصاديات المتقدمة في أواخر التسعينات

الدولة	عدد الم ص م ٪	نسبة العمالة الموظفة ٪	مساهمتها في إجمالي الناتج الداخلي ٪
الولايات المتحدة الأمريكية	99,7	53,7	48
ألمانيا	99,7	65,7	34,9
بريطانيا	99,9	67,2	30
فرنسا	99,9	69	61,8
ايطاليا	99,7	49	40,5
اليابان	99,3	73,8	27,1

المصدر: المجلس الاقتصادي والاجتماعي، لجنة آفاق للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، مرجع سابق، ص 110.

نلاحظ من خلال الجدول أهمية الم ص م ودورها في الاقتصاديات المتقدمة والتي تجاوز عددها 22 مليون مؤسسة بالولايات المتحدة الأمريكية، وفي الاتحاد الأوروبي فاق عددها 18 مليون مؤسسة، حيث تمثل في مختلف البلدان المذكورة ما يفوق 99٪ من المؤسسات الموجودة، كما تساهم في توظيف مابين 49٪ إلى 73,8٪ من العمالة الموظفة، وتساهم في الناتج الداخلي الإجمالي لهذه البلدان بنسب متفاوتة فقد بلغت نسبة مساهمتها27,1٪ في اليابان، 30٪ في بريطانيا، 34,9٪ في ألمانيا، 40,5٪ في ايطاليا، 48 ٪ بالولايات المتحدة الأمريكية، 61,8 ٪ في فرنسا.

2-توفير مناصب شغل والتقليل من البطالة:

تعاني معظم الدول النامية والتي تتصف بالنمو السريع للسكان والقوى العاملة من مشكلة البطالة، لذا حظيت هذه القضية باهتمام بالغ من قبلها، ويظهر ذلك جليا من خلال سياساتها وبرامجها الهادفة لإيجاد طرق لمعالجتها، في هذا الصدد اعتبرت الم ص م بديلا يساعد على التخفيف من مشكلة البطالة، لإتاحتها العديد من مناصب الشغل بسبب إتباعها أسلوب كثيف العمل من جهة، ومن جهة أخرى لاعتماد هذه المؤسسات على عمالة غالبا ما تكون غير مدربة أو منخفضة المهارة كتشغيل الأقارب والأصدقاء، وازدادت أهمية الم ص م في الدول النامية مع تحول معظمها إلى اقتصاد السوق، فلم تعد الدولة تلعب دورها في إيجاد مناصب العمل بطريقة مباشرة من خلال القطاع العام، يعتبر أيضا وجود شبه إجماع على عدم قدرة المؤسسات الكبيرة على امتصاص البطالة في البلدان النامية والمتقدمة بسبب استقرار أحجام هذه المؤسسات عاملا يضم إلى العوامل الأخرى التي جعلت الأمل معقودا على الم ص م في زيادة حجم العمالة[122].

[122] : فتحي السيد عبدو، مرجع سابق، ص ص 65-66.

وللتأكيد على أهمية الم ص م في توفير العمالة يمكن الإشارة إلى بعض الإحصائيات[123]:

– تشير الإحصائيات الواردة في الولايات المتحدة الأمريكية أن مساهمة المشروعات الجديدة في خلق الوظائف الجديدة بلغ 90٪ من إجمالي الوظائف، كما بينت دراسة تمت على الاقتصاد الأمريكي خلال الفترة 1980–1987 أن المؤسسات الأمريكية التي تشغل أقل من مائة عامل يبلغ عددها 18 مليون مؤسسة، وهو ما يمثل 99.53 ٪ من المؤسسات الأمريكية وتوظف 18,134 مليون عامل، وخلال نفس الفترة تمكنت هذه المؤسسات من إنشاء ثلاثة أرباع عدد الوظائف الجديدة. ويؤكد تقرير الدراسات الذي أجري على وضع القوى العاملة في بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية أن المشروعات الجديدة تؤمن نحو 60٪ إلى 70٪ من إجمالي حجم التوظيف في هذه البلدان.

3– تكوين إطارات محلية:

تقوم الم ص م بتكوين قاعدة عريضة من العمالة الماهرة والإداريين لإتباعها أسلوب التدريب عن طريق العمل واستخدامها تقنيات إنتاج غير معقدة، مما يساعد البلدان النامية بالخصوص على تخطي عقبة قلة وضعف إمكانيات التدريب عن طريق معاهد الإدارة ومراكز التكوين، مما يجعل التكوين في نطاق تكاليف منخفضة للمجتمع، فنجد العامل في الم ص م يتولى عدة مهام ومسؤوليات في فترة وجيزة نسبيا، مما يوسع معارفه وأفكاره ويزيد من قدراته وخبراته حتى يصل إلى اتخاذ القرارات، وهنا تبرز قدراته وطاقاته مما ينمي الإدارة ويرفع من كفاءتها إذا استقر العامل في نفس المؤسسة، أما إذا انتقل إلى مؤسسة أخرى (مؤسسة كبيرة) بحثا منه على أجر مرتفع أو مزايا اجتماعية أخرى فهذا يبرز مساهمة الم ص م في إمداد المؤسسات الكبيرة بجزء من العمالة المدربة والمؤهلة[124].

4–توزيع الصناعات وتنويع الهيكل الصناعي:

للم ص م دور كبير في توزيع الصناعات الجديدة على أقاليم مختلفة كالمدن الصغيرة والأرياف والمناطق النائية، فتركز مصانع صغيرة بهذه المناطق يعزز من استخدام وتثمين مواردها وتشغيل أفرادها ويمنح فرصة لتصريف منتجاتها في الأسواق الصغيرة المجاورة، هكذا تقلل هذه المصانع الضغط على المدن الكبيرة، وفي نفس الوقت حجمها الصغير لا يجعلها مصدرا للتلوث على عكس المصانع الكبيرة في المدن، أيضا للم ص م دور في مجال تنويع الهيكل الصناعي من خلال إنتاجها بكميات صغيرة، ومن ثم تعمل على توفير حاجات أسواق محدودة على عكس المؤسسات الكبيرة التي تعتمد على أسلوب الإنتاج الموسع [125].

---

[123] : رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، مرجع سابق، ص ص 47-48.

[124] : فتحي السيد عبدو، مرجع سابق، ص 67.

[125] : رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، مرجع سابق، ص 50.

5-توفير احتياجات المشروعات الكبيرة:

هناك تكامل وترابط بين الم ص م والمؤسسات الكبيرة فلا يمكن أن تنشط إحداها بمعزل عن الأخرى، فالم ص م تمد المؤسسات الكبيرة باحتياجاتها من المواد الأولية والوسيطية، لكون الم ص م قادرة على إنتاج بعض أجزاء منتجات المؤسسات الكبيرة بتكلفة منخفضة وبدرجة عالية من الكفاءة والتفوق والتحكم في التكنولوجيا، فتركز نشاط الم ص م في القطاعات الفائقة التطور، والتي تعتمد بدرجة كبيرة على البحث والتطوير يجعلها تقدم خدمات كبيرة للكيانات الاقتصادية العملاقة من حيث اكتساب واستخدام التكنولوجيا الحديثة، هذا ما يخلق فرص تسويقية أخرى للم ص م من خلال دورها كموزع ومورد ومؤسسات مغذية للمؤسسات الكبيرة، ويمكن المؤسسات الكبيرة من التركيز على الفعاليات التي تكون أكثر كفاءة في انجازها مقارنة بالم ص م. هكذا لا تكون هناك منافسة شديدة بين الم ص م والمؤسسات الكبيرة لوجود تكامل بينهما[126]، سواء كان تكامل غير مباشر ويقصد به تقسيم المهام بين الم ص م والمؤسسات الكبيرة دون وجود اتفاق بين الطرفين، ويعتمد هذا التكامل على السوق حيث يقتني كل طرف احتياجاته بأقل تكلفة ممكنة، أما التكامل المباشر فيقصد به التعاقد من الباطن والذي أشرنا إليه سابقا.

6-استخدام التكنولوجيات الملائمة:

تستخدم الم ص م فنون إنتاج بسيطة من خلال تبنيها الأساليب الإنتاجية كثيفة العمالة التي لا تتطلب مهارات عالية، مما يخفض تكاليف استيراد التقنيات ذات التكنولوجيا العالية ويخفض من تكاليف التدريب والتكوين، وهذا ما لا يؤدي إلى إرهاق ميزانية الحكومات في الدول النامية، ويتلاءم مع أوضاع الدول النامية التي تتميز بوفرة قوة العمل وندرة رأس المال، وبالتالي يرفع كفاءة تخصيص الموارد فيها[127].

7- المحافظة على استمرارية المنافسة:

تعتبر المنافسة أداة للتغيير والتطوير والإبداع فهي عامل أساسي لضمان استمرارية حركة الاقتصاد وتشجيع الإبداع والأفكار والخبرات وتظهر المنافسة في عدة أشكال[128](السعر، شروط الائتمان، الخدمة، تحسين جودة المنتجات، الصراع بين الصناعات في التبديل والتغيير، تجديد الأساليب وغيرها)، ونجد الم ص م تحقق درجات أعلى من المنافسة في الأسواق لعدة أسباب منها[129] العدد الكبير للم ص م، صغر الحجم والتقارب بينها، التشابه في الظروف الداخلية للمؤسسات، كمية الإنتاج الصغيرة، الحصة السوقية المحدودة، ضعف الموارد المالية، وهذه أسباب تؤدي إلى عدم تمكن أي مؤسسة من فرض سيطرتها على السوق إلا في ظروف استثنائية ومؤقتة، فقد توجد حالات احتكارية بسبب قدرة بعض

---

[126] : رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، مرجع سابق ، ص ص 50-51.

[127] : قويقع نادية، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الواقع والآفاق، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، العدد14، 2006، ص 188.

[128] : عبد الغفور عبد السلام و آخرون، إدارة المشروعات الصغيرة، دار صفاء، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2001، ص 12.

[129] : رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، مرجع سابق، ص 52.

المؤسسات تمييز نوعية منتجاتها بشكل واضح، وفرض أسعارها في السوق بسبب حجمها الصغير، وستظل المؤسسات الأخرى تجد طلبا على منتجاتها وتتعامل بأسعار السوق، لذلك تبقى حالة المنافسة تتوافر بشكل عام[130].

8-القدرة على مقاومة الاضطرابات الاقتصادية:

تعتبر الم ص م ذات قدرة عالية على التكيف مع التغيرات والتقلبات في الظروف الاقتصادية، وذلك لقدرتها على تغيير وتعديل نشاطها بما يناسب تقلبات السوق بصفة سريعة وفي وقت قصير، ففي حالة الركود لها القدرة والمرونة العالية على تخفيض الإنتاج أو تغيير نشاطها، أما زيادة الطلب فتؤدي إلى زيادة قدراتها على الاستثمار، حيث يرجع سبب ذلك إلى صغر نشاطها وصغر حجم رأسمالها، مما يجعلها أقل تأثرا بالأزمات المالية[131].

9- جذب و تعبئة المدخرات:

للم ص م دور كبير في جذب وتعبئة المدخرات وتحويلها إلى استثمارات فنظرا لمحدودية رأسمالها نجدها قادرة على جذب مدخرات صغار المدخرين وتشغيلها في الاقتصاد الوطني بدلا من اكتنازها، وكمثال على ذلك المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي تقوم بين أفراد العائلة والأصدقاء وتمويلها بالاعتماد على مدخراتهم الخاصة[132].

10- تنمية الصادرات:

تعاني معظم الدول النامية من عجز في الميزان التجاري، ويمكنها مواجهة هذا العجز عن طريق زيادة حجم الصادرات وخفض الواردات، وذلك من خلال توفير سلع تصديرية قادرة على المنافسة أو توفير سلع تحل محل السلع المستوردة، و الم ص م قادرة على توفير هذه السلع نظرا لما تتسم به من خصائص تؤهلها لتحسين الجودة وخفض التكاليف وإمكانيات التجديد والابتكار، وبالتالي خلق ميزة تنافسية تمكنها من الدخول إلى الأسواق الدولية وتنويع الصادرات، ويتحقق هذا باستغلال الموارد المتوفرة محليا بالاستناد على تجارب الدول التي انتهجت سياسة التصنيع من أجل التصدير اعتمادا على الصناعات الصغيرة والمتوسطة، وتجربة كوريا الجنوبية نموذج ناجح في هذا المجال، والتي انتقلت من خلالها من مرحلة إحلال الواردات إلى تنمية الصادرات وتنويعها[133].

---

[130] : صالحي سلمى ، مرجع سابق ، ص 21.

[131] : قويقع نادية ، مرجع سابق ، ص 198.

[132] : زويتة محمد صالح ، مرجع سابق ، ص 23.

[133] :عايشي كمال، محمد شريف، أثر الشراكة الجزائرية الأوروبية على القطاع الصناعي، الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات الشراكة الأوروجزائرية على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006، ص 208.

11- تقديم منتجات وخدمات جديدة:

تعتبر الم ص م أكثر إبداعا من المؤسسات الكبيرة فهي تمثل المصدر الأساسي للأفكار والابتكارات الجديدة لتوفرها على فريق عمل متكامل وهيكل تنظيمي بسيط وسهولة في التسيير، كما يملك أفرادها دافع أكبر في إيجاد أفكار جديدة لتحقيق ربحية عالية من خلال تحمل لمخاطر أكبر[134]، هكذا يتولى أفرادها تحويل هذه الأفكار إلى سلع وخدمات جديدة إذا توفرت لديهم رؤوس أموال كافية لإنتاجها أو يلجئون إلى بيعها كبراءات اختراع إلى شركات كبيرة قادرة على الإنتاج[135].

ثانيا: الأبعاد الاجتماعية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

إن الأبعاد الاقتصادية للم ص م تنعكس على الجانب الاجتماعي بالإيجاب من خلال تكوين علاقات وتقويتها، التوزيع العادل للدخل، التخفيف من المشاكل الاجتماعية، وغيرها من الأبعاد الاجتماعية[136].

1- تكوين علاقات وثيقة مع المستهلكين في المجتمع:

بحكم قرب الم ص م من المستهلكين تسعى هذه المؤسسات جاهدة للعمل على اكتشاف احتياجاتهم مبكرا، والتعرف على طلباتهم بشكل سريع، ومن ثمة تقديم السلع والخدمات، فربط علاقات مع المستهلكين يوجد علاقة ربط بين المنتج والمستهلك ويعطي درجة كبيرة من الولاء لهذه المؤسسة أو تلك، وهذا ما لا نلاحظه بنفس الدرجة في المؤسسات الكبيرة.

2-المساهمة في التوزيع العادل للدخول:

في ظل وجود عدد كبير من الم ص م المتقاربة في الحجم والتي تعمل في ظروف تنافسية واحدة ويعمل بها عدد كبير من العمال يؤدي هذا إلى تحقيق العدالة في توزيع الدخول المتاحة، وهذا الأسلوب في التوزيع لا يوجد في ظل عدد قليل من المؤسسات الكبيرة التي لا تعمل في ظروف تنافسية.

3- التخفيف من المشاكل الاجتماعية:

تعمل الم ص م على التخفيف من المشاكل الاجتماعية من خلال ما توفره من مناصب الشغل سواء لصاحب المؤسسة أو لغيره، وبذلك تساهم في حل مشكلة البطالة وما تنتجه من سلع وخدمات موجهة للفئات الاجتماعية الأكثر حرمانا و فقرا، وبذلك توجد علاقات ، مما يزيد الإحساس بأهمية التآزر والتآخي بصرف النظر عن الدين واللون والجنس، وتعتبر الم ص م الأقدر على احتواء مشكلات المجتمع مثل البطالة، التهميش والفراغ وما يترتب على هذه الأمور من آفات اجتماعية خطيرة، عن طريق منحهم مناصب عمل قارة تؤمن لهم الاستقرار النفسي والمادي.

---

[134] : ماجدة العطية ، مرجع سابق ، ص 25.

[135] : جهاد عبد الله عفانة، قاسم موسى عبيد، إدارة المشاريع الصغيرة، دار اليازوري العلمية، الأردن، عمان ، 2004، ص 19.

[136] : رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، مرجع سابق، ص ص 54-55.

4-إشباع رغبات واحتياجات الأفراد:

تعتبر الم ص م فرصة للأفراد لإشباع حاجاتهم ورغباتهم، فهي تسمح لهم بالتعبير عن أنفسهم وآرائهم وترجمة أفكارهم وخبراتهم وتطبيقها في هذه المؤسسات، إذن تعتبر هذه الأخيرة أداة لتحقيق الذات لدى الأفراد وتحقيق الإشباع النفسي وتحقيق القوة والسلطة.

5- تقوية العلاقات والأواصر الاجتماعية:

الاتصال المستمر بين الم ص م وعملائها يكون في جو من الإخاء والود والتآلف، كما يسوده العمل على استمرارية تحقيق مصالح الطرفين ومنافعهم المشتركة، وغالبا ما يكون عملاء المؤسسة هم أنفسهم الأصدقاء والأهل، مما يسهل التعامل ويزيد من الترابط الاجتماعي بينهم.

6- زيادة إحساس الأفراد بالحرية والاستقلالية:

إن الم ص م تعظم إحساس الأفراد بالحرية والاستقلالية، ويكون ذلك عن طريق الشعور بالحرية المطلقة في العمل دون قيود أو شروط والإحساس بالتملك والسلطة وتحقيق الذات في إدارة هذه المؤسسة والسهر على استمرار نجاحها.

7- خدمة المجتمع:

تؤدي الم ص م خدمة كبيرة للمجتمع لتقديمها سلع وخدمات متناسبة مع قدراته وإمكانياته، بما يؤدي إلى زيادة قدراته الاستهلاكية، تحسين مستوى معيشته وتعزيز العلاقات الاجتماعية، أيضا يساهم هذا النوع من المؤسسات في خدمة الحي وتجميل المنطقة إضافة إلى العائد الاقتصادي المتحقق، وهذا ما يزيد من درجة الولاء لهذه المؤسسات من قبل المجتمع المحلي.

الفرع الثاني: مشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تتميز الم ص م بخصائص جعلتها تفرض وجودها كقطاع فعال ذو أبعاد اقتصادية واجتماعية، إلا أن هذه الخصائص ليست ايجابية بصفة مطلقة حيث تتعدد المشاكل التي تواجهها الم ص م، والتي تؤدي إلى عرقلة نشاطها والحد من استمراره، من بين هذه المشاكل نجد مشاكل التمويل، المشاكل الإدارية، ومشاكل أخرى.

1- مشاكل التمويل:

تواجه الم ص م مشاكل في تمويل نشاطها نظرا لوجود عدم التوافق بين احتياجاتها المتزايدة للأموال ومحدودية إمكانية وجود أموال لتغطيتها[137]، مما أدى إلى بروز مصاعب حقيقية أمام تكامل الكثير من الصناعات، و تعثر جهودها في إدخال تقنيات حديثة، فعلى الرغم من اعتماد الم ص م على التمويل الذاتي في اقتناء موجوداتها الثابتة إلا أنها أخذت تلجأ وبشكل متزايد مؤخرا إلى مصادر تمويلية خارجية بفعل ضغوط الأزمة الاقتصادية والاجتماعية أو بفعل الحاجة إلى التطور والتحديث أو غير ذلك، ما نتج

[137] : Daniel Baroin, Patrik Fracheboud, Les PME en Europe et leur contribution a l'emploi, Paris, P61.

عنه ارتفاع حاد في ديون المؤسسات وهي مسألة ضاعفت من الأخطار والتهديدات عليها [138]، وتعود مشاكل تمويل الم ص م إلى[139]:

– ضعف رأس المال الخاص والإقراض من العائلة والأصدقاء وعدم كفايته؛

– مخاطر الإقراض من السوق غير الرسمي كسعر الفائدة المرتفع جدا والضمانات وشروط الاسترداد؛

– صعوبة الحصول على القروض من البنوك التجارية لارتفاع درجة المخاطرة وإشكالية الضمانات، إضافة إلى سعر الفائدة والمدة وعدم ملائمتها لطبيعة نشاط هذه المؤسسات، حتى أن البنوك لا تنظر إليها على أنها مشروعات بنكية؛

– مشاكل التمويل في الأسواق المالية والبورصة وصعوبة طرح وتداول الأسهم؛

– مشاكل الإدارة المالية وصعوبة تقدير الاحتياجات؛

– مشاكل تأخير السداد وخسارة الديون المعدومة والتوسع في البيع الآجل؛

– كما أن رأس المال الأجنبي لا يقبل على الاستثمار في الم ص م، ويرجع ذلك لعدة اعتبارات منها عدم نضج التنظيمات القانونية والمؤسسية لهذه المؤسسات واقتصار معظمها على الأشغال العائلية وارتفاع درجة المخاطرة نظرا لصغر حجم رأس المال[140].

2– المشاكل الإدارية ومشاكل نقص الخبرة التنظيمية ونقص المعلومات:

هناك عوامل ترتبط بإدارة الم ص م تؤدي إلى فشلها وعدم استمرارها تتمثل في[141]:

– عدم كفاءة الإدارة الذي يفسر بعدم القدرة على اتخاذ القرارات لنقص الخبرة لدى مالك المشروع الذي يكون غالبا مديره وافتقاره للمواصفات القيادية والمعرفة الضرورية لانجاز الأعمال؛

– عدم توفر مالك المشروع للخبرة الكافية حول طبيعة النشاط الذي يود البدء فيه وعدم إلمامه بالظروف المحيطة بالمشروع؛

– افتقار صاحب المشروع إلى التخطيط الاستراتيجي الذي يمكنه من تقدير إمكانيات عمله وتحديد المستهلك المستهدف والمحافظة عليه؛

– سوء إدارة صاحب المشروع للموارد المالية سواء تعلق الأمر بالأموال الذاتية أو القروض؛

– يتعرض صاحب الم ص م لمشاكل مع الجهات السيادية مثل مصلحة الضرائب وغيرها من الجهات بسبب عدم معرفته بأساليب التعامل مع الجهات الإدارية الرسمية المتعددة ولكونه غير ملم بالقواعد والإجراءات المحاسبية، كذلك لعدم وجود تنسيق بين الجهات العاملة بالم ص م[142].

---

[138] : نبيل جواد، مرجع سابق، ص 97.

[139] : رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، مرجع سابق، ص 85.

[140] : فتحي السيد عبدو، مرجع سابق، ص 85.

[141] : ماجدة العطية، مرجع سابق، ص 19.

[142] : نبيل جواد، مرجع سابق، ص ص 102-103.

كذلك لا توجد لدى صاحب الم ص م خبرات تنظيمية، مما يخلق عدة مشاكل تتفاقم مع عدم محاولته الاستعانة بآراء المختصين في المجالات التنظيمية والإدارية، وكذلك عدم تقديره لأهمية هذه الاستثمارات وحيويتها[143].

أيضا من المشاكل التي تحد من تطور الم ص م حجما ونوعا مشكل نقص المعلومات، وهذا على عدة مستويات ومن عدة أوجه، نذكر منها [144]:

- ندرة المعلومات المتعلقة بسوق العمل سواء معلومات تخص طالبي العمل أو عارضيه؛
- ندرة المعلومات المتعلقة بفرص الاستثمار وهكذا لا تظهر إمكانيات وفرص الاستثمار؛
- نقص المعلومات المتعلقة بالمحيط المحلي والتي تخص تقلبات الأسعار، حجم القدرة الشرائية، الامتيازات القانونية، المنافسين الحاليين، المنافسين المحتملين ...؛
- نقص المعلومات المتعلقة بالمحيط الأجنبي، هذا ما يهدد الم ص م لجهلها لمنافسيها خاصة في إطار الانضمام إلى الاقتصاد الدولي؛
- نقص المعلومات المتعلقة بالخدمات التسويقية؛
- نقص المعلومات الخاصة بمصادر الآلات والتجهيزات ذات التكنولوجيا المتطورة؛
- عدم وجود هيئات متخصصة في تحليل المعلومات ونشرها.

3- مشاكل التسويق والمنافسة والتخزين:

تعاني الم ص م من صعوبات تسويقية تختلف باختلاف نوع المؤسسة وطبيعة نشاطها نذكر من بينها[145] :

- صعوبة استجابة المؤسسة لأسعار السوق إذا ما حدث هبوط حاد في الأسعار؛
- ارتفاع تكاليف التسويق؛
- فقدان الموقع ميزته التنافسية؛
- طرح منتج غير مطابق لحاجات السوق؛
- تغير أذواق المستهلكين؛
- الطاقة الاستيعابية المحدودة للسوق؛
- تدني المهارات التسويقية والترويجية لصاحب الم ص م، مما يجعله غير قادر على تعريف منتجاته وفتح الأسواق أمامها، إضافة إلى غياب مؤسسات متخصصة في تسويق منتجات الم ص م[146].

كذلك تتعرض الم ص م لصعوبات فيما يخص المنافسة تتمثل بعضها في:

---

[143] : فتحي السيد عبدو، مرجع سابق، ص 95.

[144] : رحيم حسين، دريس يحيى، أهمية إقامة نظام وطني للمعلومات الاقتصادية في دعم وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 17-18 أفريل 2006 ، ص ص 577-578.

[145] : رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، مرجع سابق، ص 74.

[146] : نبيل جواد، مرجع سابق، ص 105.

– صعوبة تنفيذ المواصفات القياسية اللازمة نتيجة ضعف الإمكانيات المادية والبشرية وافتقار أصحاب الم ص م لمفاهيم الجودة واشتراطاتها في السوق المحلي والدولي، مما يؤثر على منافسة منتجاتها لمنتجات المؤسسات الأخرى[147]؛

– نقص الخبرة في الاشتراك في المعارض الداخلية والخارجية وفيما يخص الاطلاع على المنتجات المنافسة ومعرفة رغبات المستهلك المحلي والأجنبي[148]؛

– قيام المنافسين أصحاب القدرات العالية في الإنتاج والتسويق بعرض منتجات مغايرة أو قيامهم بحملات ترويج شرسة أو تقليص الأسعار أو دخول منافسين جدد، مما يؤدي إلى تغير مهم في السوق هذا ما يؤثر سلبا على منافسة الم ص م لهؤلاء المنافسين إذا لم يكن لصاحب الم ص م القدرة على متابعة التغيرات والتكيف معها[149].

أيضا هناك مشاكل فيما يخص التخزين فأصحاب الم ص م يستثمرون مبالغ كبيرة في المخزون السلعي، ولذلك فإن السيطرة على المخزون تعد من المسؤوليات الإدارية الأساسية حيث أن عدم كفاية مستويات المخزون تؤدي إلى التقصير في خدمة العملاء، مما يؤدي لاحتمال تحولهم إلى مؤسسات أخرى للحصول على تلك السلع، فمن الضروري توفر الكميات المناسبة من المخزون على أن لا تكون أكثر من المطلوب وإلا أدى ذلك لخسارة فرصة استثمار تلك الأموال في مجالات عمل أخرى[150] ، كذلك لابد من توفر شروط مناسبة لتخزين المنتجات وحفظها لتفادي تلفها وتجنب الخسائر المترتبة عن ذلك، هذا ويعاني أصحاب الم ص م من تكاليف التخزين العالية التي يتطلبها المكان وآلات الحفظ.

4– مشاكل السياسات والتوجهات الاقتصادية والسياسية:

تعاني الم ص م من المشاكل السياسية الاقتصادية والتوجهات الحكومية الإدارية التي أهملت هذه المؤسسات إهمالا كبيرا في معظم البلدان النامية، وذلك إذا ما قارناها بالاهتمام البالغ الذي أعطي لإنشاء وتنمية الصناعات الكبيرة، فلم تؤسس أي برامج لتوجيه هذه المؤسسات أو لمساعدتها ماليا وفنيا أو لتقرير إعفاءات ضريبية لها في حالة اتخاذها أوضاعا رسمية في ممارسة نشاطها[151]، هذا ما يخلق لها بعض الصعوبات من بينها:

---

147 : زايري بلقاسم، بلحسن هواري، أثر اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة مؤسساته الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 14/13نوفمبر 2006، ص 10.

148 : بن يعقوب الطاهر، آثار اتفاق الشراكة الأوروجزائرية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة مؤسساته الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 14/13نوفمبر 2006، ص 8.

149 : سعاد نائف برنوطي، إدارة الأعمال الصغيرة أبعاد الريادة، دار وائل، عمان، الأردن، 2005، ص 123.

150 : ماجدة العطية، مرجع سابق، ص 20.

151 : دومي سمرة، عطوي عبد القادر، التجربة المغربية في ترقية وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أوراق وبحوث الندوة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 25-28 ماي 2003، ص 5.

– صعوبة تسجيلها رسميا لتعدد الإجراءات وعدم إمكانية تخفيف الشروط الرسمية للتسجيل وارتفاع تكاليف التسجيل[152]؛

– عدم وجود جهات تعنى بشؤون الم ص م بسبب سعة انتشارها وتباعد مكانها وصعوبة جمعها تحت جهة مركزية معينة، ويؤدي ذلك إلى حرمان الم ص م من الحصول على الامتيازات والتسهيلات وفرص التشجيع التي تتمتع بها المؤسسات الكبيرة، وتجعلها عرضة لمزاحمة الجهات المختلفة من غلق وترحيل[153]؛

– عدم استقرار النصوص التشريعية مما يحد من قدرة هذه المؤسسات على العمل والتأقلم مع المتغيرات السريعة في الأسواق[154].

5– مشاكل البنية التحتية ونقص الخدمات العامة:

هناك مشاكل تطرح فيما يخص البنية التحتية وفي مجال الخدمات العامة أهمها[155]:

– عدم انتظام التيار الكهربائي وانقطاعاته المستمرة مما يربك العمليات الأساسية، وبالتالي اضطرار المؤسسات إلى شراء وتشغيل معدات خاصة بها لتوليد الكهرباء تحملها تكاليف إضافية؛

– ارتفاع تكلفة النقل ومشتقاته في معظم البلدان النامية؛

– المعاناة من الاختلالات في شبكة المياه العذبة وشبكة الصرف الصحي، وانعكاسات ذلك على عمليات المؤسسة؛

– مشكلات شح وسائل الاتصالات السلكية واللاسلكية والبريدية؛

– ضعف شبكات الطرق ووسائل النقل عموما وارتفاع تكاليفها؛

– عدم توفر مناطق مهيأة خاصة لأغراض البنية التحتية ومجهزة بالخدمات الأساسية لإقامة الم ص م[156].

---

[152] : محمد عبد الحليم عمر، التمويل عن طريق القنوات التمويلية غير الرسمية، أوراق وبحوث الندوة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 25-28 ماي 2003، ص 3.

[153] : رقيبة سليمة، تجربة بعض الدول العربية في الصناعات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 17-18 أفريل 2006، ص 34.

[154] : محمد يعقوبي، مكانة وواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 17-18 أفريل 2006، ص 49.

[155] : عبيدات عبد الكريم، مرجع سابق، ص 74.

[156] : ثريا علي حسين الورفلي، المشروعات الصغيرة والمتوسطة في ليبيا الواقع والطموح، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 17-18 أفريل 2006، ص 88.

6- مشاكل نقص العمالة المدربة:

إن نقص العمالة المدربة والمؤهلة يعتبر من أهم المشاكل التي تواجهها الم ص م، ويرجع ذلك لعدة أسباب منها[157]:

- عدم ملائمة نظم التعليم والتدريب لمتطلبات الم ص م؛
- تفضيل العاملين العمل لدى المؤسسات الكبيرة لقدرتها على دفع أجور أعلى ومنح حوافز أكثر؛
- زيادة الطلب على العمالة الماهرة بالنسبة للمؤسسات الجديدة قد أدى إلى انتقال العمالة من المجالات التي تعمل فيها إلى مجالات أخرى تعرض لها أجور أعلى، مما أدى إلى حرمان قطاع الم ص م من عمالة لديها المهارة والقدرات العالية.

7- المشاكل الضريبية:

تتعرض الم ص م لأعباء ضريبية ثقيلة تعود أسبابها إلى ما يلي[158]:

- نسبة الضريبة هي نفسها في الم ص م مقارنة بالمؤسسات الكبيرة مع استفادة المؤسسات الكبيرة من اقتصاديات الحجم؛
- الم ص م تعتمد على التمويل الذاتي وهو محدود مع ضعف قدرتها على الحصول على قروض بسبب الضمانات وهذا لا يحقق وفورات ضريبية لأن الفائدة تعتبر مصاريف لغايات الضريبة؛
- نقص خبرة أصحاب الم ص م بالأساليب التي تحقق وفورات ضريبية؛
- صعوبة مسك دفاتر الحسابات المنظمة مما يدفع مصالح الضرائب إلى الاعتماد على التقدير الجزافي والذي غالبا ما يكون مبالغ فيه أو يصعب على أصحاب هذه المؤسسات إثبات عكس ذلك، مما قد يعرض المشروع ككل للتوقف هروبا من الأعباء الضريبية.

8- مشاكل الركود الاقتصادي ومحدودية القدرة على تحمل الخسائر:

تتأثر الم ص م سلبا بحالة الكساد إذا حصلت فلا تستطيع امتصاص تأثيراتها كالمؤسسات الكبيرة، مما قد يؤدي إلى التوقف عن العمل و لو مؤقتا خشية تحقيق خسائر ، و هكذا يهدد الكساد وحتى ظهور بوادره بقاء هذه المؤسسات[159].

كما أن قدرة الم ص م على تحمل الخسائر محدودة وهذا يعود لصغر حجمها وصغر رأسمالها وإنتاجها، وهذه الأسباب تؤدي من جهة إلى عدم إمكانيتها تنويع منتجاتها وبالتالي لا تستطيع توزيع المخاطر، ومن جهة أخرى تتسبب في صعوبة حصولها على التمويل الكافي من قبل المؤسسات المالية مما يحد من قدرتها على تجاوز هذه الأزمات[160].

---

157 : فتحي السيد عبدو، مرجع سابق، ص 96.
158 : رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، مرجع سابق، ص 76.
159 : سعاد نائف برنوطي، مرجع سابق، ص 85.
160 : سمير علام، مرجع سابق، ص 26.

9- صعوبة الحصول على المواد الأولية والتجهيزات:

ترجع صعوبة الحصول على المواد الأولية إلى اعتماد الم ص م على مواد أولية مستوردة فضلا عن المحلية بسبب إنتاجها سلع بديلة عن السلع المستوردة، وتتضح هذه المشكلة بسبب ارتفاع أسعار الإستيرادات وصعوبة الحصول على كميات كبيرة نسبيا مقارنة بالمؤسسات الكبيرة الصناعية، فضلا عن المشاكل الإدارية والقانونية والتنظيمية التي تمنح للمؤسسات الكبيرة أولوية ومعاملة تفضيلية فيما يخص الحصول على العملات الصعبة[161].

10- سوء استعمال براءات الاختراع والامتيازات:

تواجه الم ص م مشاكل طرح الاختراعات والابتكارات الجديدة بعد أن يتم تطويرها في المختبرات سواء من حيث ما تتعرض له من تقليد من جانب مستثمرين آخرين وبالتالي زيادة احتمال منافسين جدد ومن ثم انخفاض الحصة السوقية أو منح براءة الاختراع تغييرات خفيفة في الفكرة الأصلية وبالتالي تتلاشى رغبة تطوير الأفكار الجديدة لدى أصحاب الم ص م، إلى جانب الافتقار للأموال الضرورية لنقل فكرة براءة الاختراع إلى مرحلة النجاح من الإنتاج إلى التوزيع، ويواجه صاحب براءة الاختراع صعوبة منع التعدي على حقوق هذه البراءة ويعود ذلك بشكل رئيسي إلى التكاليف الكبيرة للنزاع وصعوبة إثبات الادعاء والوقت الطويل، لذلك يكون من الأيسر لصاحب الم ص م ونتيجة لهذه الصعوبات بيع براءة الاختراع للمؤسسات الكبيرة مقابل حصوله على الأموال أو جزء من العائدات، كما أن بعض المشاريع القائمة على الامتياز تعرضت لخسائر مالية فادحة وأخرى لم تحقق الربح المتوقع، وهناك عدة عوامل أدت إلى هذا الفشل منها [162]:

- عدم قدرة السوق على الاستيعاب لأن النمو السريع للامتيازات نتج عنه سوق مشبع في بعض الصناعات؛

-المنافسة العشوائية في تجارة الامتيازات؛

- التوسع الكبير من قبل بائعي الامتيازات ذاتهم الذين يهتمون بأرباح بيع الامتيازات والمعدات المرافقة لها أكثر من اهتمامهم بالأرباح التي سيحققها أصحاب الامتيازات؛

- بعض مروجي الامتيازات يهملون التحري عن أحوال مشتري الامتيازات وتدريبهم للتأكد من أنهم قادرون على تشغيل مشاريعهم وعادة ما تكون برامج التدريب عبارة عن نشرات للقراءة؛

- لا يمنح مشتروا الامتيازات معلومات كافية مالية أو خلافها لاتخاذ قرار البيع من عدمه؛

- عندما يحالف النجاح مراكز الامتياز تسعى الشركة الأم إلى عدم تجديد الامتياز وسحبه منهم وذلك حتى يتسنى لها الاستيلاء على تلك المراكز وتشغيلها لحسابها.

---

[161] : رقيبة سليمة، مرجع سابق، ص 33.

[162] : رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، مرجع سابق، ص ص 79-80.

11- مشاكل الموقع غير الملائم:

تعتبر عملية اختيار الموقع عملية جد هامة ولا مجال للصدفة فيها فهي تتطلب دراسة وبحث وتخطيط، لكن معظم الم ص م لا يولون لهذا الجانب أهمية فقد يختارون موقعا معينا لمجرد وجود مكان شاغر، وتظهر أهمية اختيار الموقع المناسب بشكل خاص في المؤسسات التي تعتمد على المبيعات، وهناك عامل آخر لابد أن يؤخذ في الاعتبار وهو المبلغ المخصص للإيجار فعلى صاحب المؤسسة أن يوازن بين الكلفة وتأثير الموقع على مبيعاته، بالإضافة إلى توفر شروط أخرى كخدمات البنية التحتية[163].

21- مشاكل العطل أو الضرر في الممتلكات:

تتعرض الم ص م لمخاطر تمس بممتلكاتها تشمل المخاطر من مصادر طبيعية أو من صنع الإنسان كالحريق، الزلازل، الفيضانات، وأي من هذه المخاطر قد تترك آثارا مهلكة على الم ص م بعكس المؤسسات الكبيرة التي تستطيع امتصاص أثر هذه الصدمات والأضرار لأنها غالبا ما تمتلك احتياطات كافية لتغطية تأثيراتها[164].

13- مشاكل الخلافات بين الشركاء:

في بعض الأحيان تكون الم ص م ضحية النزاعات الشخصية بين أصحابها وعدم الاتفاق حول الكثير من الأمور والاختلاف حول طريقة التسيير مما يؤثر بشكل أو بآخر على المؤسسة، ويمكن إجمال هذه السلوكيات والتصرفات في الآتي[165]:

- حب السيطرة والتفرد بالإدارة والنزعة المركزية؛
- اختلاف وجهات النظر حول المسائل المالية، الإنتاجية، التسويقية وغيرها؛
- الأنانية حب الذات، الإتكالية واللامبالاة؛
- التوسع في المصاريف الشخصية؛

وينتج عن هذه الأمور الانشغال بالذات دون أمور العمل مما يسبب مشاكل عديدة مثل نقص السيولة، تأخير السداد، عدم متابعة العمل وغيرها من المشاكل التي تهدد استمرارية المؤسسة.

14- النمو غير المسيطر عليه:

كغيرها من المؤسسات ترغب الم ص م في تحقيق معدلات كبيرة من النمو لكن النمو يجب أن يكون مخططا ومسيطرا عليه من عدة نواحي، فالتوسع يتطلب تمويل عن طريق الأرباح المحتجزة أو عن طريق زيادة رأس المال من قبل صاحب المؤسسة وليس عن طريق الاقتراض، كما أن التوسع يتطلب تغيرات أساسية في أسلوب العمل، حجم المخزون السلعي، إجراءات الرقابة المالية، أيضا يستلزم التوسع تغييرات

---

[163] : ماجدة العطية، مرجع سابق، ص 20.

[164] : سعاد نائف برنوطي، مرجع سابق، ص 85.

[165] : رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، مرجع سابق، ص ص81-82.

في الخبرات الإدارية فبزيادة حجم العمل وتعقيده تزداد المشاكل وتتعقد مما يتطلب من صاحب المؤسسة تعلم كيفية التعامل معها[166].

تتمتع الم ص م بعدة خصائص تجعلها واحدة من أهم الأدوات و عناصر التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ونفس الخصائص أو بعضها قد تعيق استمرارها و نجاحها لذا لابد أن يعمل أصحابها على تطويرها وتحسينها من حيث التسيير، الإدارة، التنظيم ، الإنتاج ، التسويق و غيرها، كما يجب وضع سياسات وبرامج حكومية لدعمها من أجل ضمان استمرارية تواجدها على المستوى المحلي والدولي.

المبحث الثاني: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري.

هناك اتجاه عالمي نحو اعتبار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمثابة الأداة الأكثر نجاعة في تحقيق التنمية الاقتصادية، ونتيجة لذلك فقد أولتها الحكومات في سائر أنحاء العالم أهمية خاصة وشجعتها ووفرت لها الوسائل والحوافز لتضطلع بذلك الدور الحيوي، كل حسب إمكانياتها وظروفها، والجزائر على غرار باقي الدول اهتمت بهذا القطاع في إطار إستراتيجية التنمية المتبعة منذ الاستقلال، حيث تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اهتماما متزايدا من قبل الحكومة الجزائرية خصوصا بعد عام 1988، وذلك راجع إلى النضج الاقتصادي الذي عرفته، وكذا اقتناعا منها بأهمية هذه المؤسسات وأثرها على واقع الاقتصاد الجزائري.

ونحاول من خلال هذا المبحث أن نوضح الأهمية التي تكتسيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حيث نعرض مختلف المراحل التي مرت بها و نتناول تعريفها في الجزائر، كما نتطرق لوزنها الاقتصادي ومساهمتها في المؤشرات الاقتصادية بدراسة إحصائية، ثم نعرض مشاكلها وأهم الهيئات الداعمة لها في الجزائر.

المطلب الأول: مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعريفها في الجزائر.

مرت الم ص م في الجزائر بمراحل نتجت عن النظام الاقتصادي المنتهج من قبل الحكومة منذ الاستقلال، حيث تزايد الاهتمام بها في إطار الانفتاح و الاتجاه نحو اقتصاد السوق. نشير لهذه المراحل، ونعرض تعريفها في الجزائر في هذا المطلب.

الفرع الأول: مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

مرت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منذ الاستقلال بمراحل نتطرق إليها فيما يلي:

1- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 1962-1982:

كانت معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مملوكة للمستوطنين الفرنسيين قبل الاستقلال، وكانت المؤسسات التي تعود إلى الجزائريين محدودة على المستوى العددي وعلى مستوى مساهمتها في مؤشرات

[166] : ماجدة العطية، مرجع سابق، ص 20.

الاقتصاد الوطني، وبعد الاستقلال مباشرة ونتيجة للهجرة الجماعية للفرنسيين، أصبحت معظم تلك المؤسسات متوقفة عن الحركية الاقتصادية الأمر الذي أدى إلى تسليمها إلى لجان التسيير الذاتي، وأدمجت منذ سنة 1967 ضمن أملاك المؤسسات الوطنية، وشهدت هذه الفترة إصدار قانون خاص بالاستثمار سنة 1963 لإضفاء الاستقرار على البيئة العامة بعد الاستقلال، ولم يكن له أثر كبير على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث تعبئة الرأسمال الوطني والأجنبي رغم المزايا والضمانات الهامة التي منحت لهذه المؤسسات، وبعد ذلك اتخذ خيار واضح لتدعيم اقتصاد قائم على المركزية والتخطيط ذو طابع عمومي وتصنيع متسارع، ومع إصدار القانون الجديد الخاص بالاستثمارات سنة 1966، والذي هدف إلى تحديد نظام يتكفل بالاستثمار الوطني الخاص في إطار التنمية الاقتصادية، وتضمن هذا القانون احتكار الدولة للقطاعات الاقتصادية الحيوية، وإلزام اعتماد المشاريع الخاصة من طرف لجنة وطنية للاستثمارات على أساس معايير انتقائية، كما تضمن القانون تدابير لجلب المستثمرين الذين طلبوا الاعتماد، لكن بقيت شروط الاعتماد معقدة مما أدى إلى فقدان مصداقية اللجنة الوطنية للاستثمارات التي توقفت سنة 1981، واعتبرت الم ص م دائما مكمل للقطاع العمومي الذي حظي بالدور الأساسي في السياسة الاقتصادية لتنمية البلاد، ولم تكن هناك أي سياسة اتجاه القطاع الخاص طيلة الفترة الممتدة من سنة 1963 إلى 1982 حيث بقي تطوره محدودا على هامش المخططات الوطنية طيلة فترة محاولة الجزائر تطبيق السياسات الاشتراكية.

2- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 1982-1993:

ابتداءا من سنة 1982 وغداة إصدار الإطار القانوني للاستثمار الخاص القانون المؤرخ في 1982/08/21 وإطلاق الإصلاحات الاقتصادية التي جسدتها القوانين المتعلقة بإعادة الهيكلة العضوية والمالية للمؤسسات الاقتصادية والإجراءات المتعلقة باستقلالية المؤسسات ظهرت إرادة تسعى إلى تأطير وتوجيه الم ص م فقد حظي القطاع الخاص لأول مرة منذ الاستقلال بدور يؤديه لتجسيد أهداف التنمية الوطنية.

أمام تفاقم الأزمة التي عانتها البلاد، قررت الدولة الانتقال نحو اقتصاد السوق ابتداءا من سنة 1989، فوضعت إطار تشريعي جديد وشرعت في إصلاحات هيكلية بمساعدة المؤسسات النقدية والمالية الدولية، وتطورت علاقتها معها ابتداءا من سنة 1989 وشرع في تطبيق إصلاحات تهدف إلى:[167]

- إحلال اقتصاد السوق محل الاقتصاد المسير إداريا.
- البحث عن استقلالية أفضل للمؤسسات العمومية التي ستخضع للقواعد التجارية.
- تحرير أسعار التجارة الخارجية والصرف.
- استقلالية البنوك التجارية وبنك الجزائر.

[167] : المجلس الاقتصادي والاجتماعي، لجنة آفاق للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، مرجع سابق، ص ص 12-13.

– خوصصة المؤسسات العامة وتحفيز القطاع الخاص.

حيث صدر قانون النقد والقرض في سنة 1990 الذي يفتح المجال أمام الاستثمار الأجنبي ويشجع كل أشكال الشراكة، وصدر العديد من القوانين التي تتعلق بتحرير أسعار التجارة الخارجية، واستقلالية البنوك التجارية والبنك المركزي التي كان لها تأثير سلبي على الم ص م الإنتاجية بسبب خسائر الصرف التي عرفتها أثر تخفيض قيمة العملة الوطنية، ومن جهة أخرى شهدت الفترة تطور قطاع الم ص م الخاصة في العديد من الأنشطة المرتبطة باقتصاديات الانفتاح واستمر مسار الإصلاحات بصدور المرسوم التشريعي المؤرخ في 1993/10/05 الذي يهدف إلى ترقية الاستثمار.

3– المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة ما بعد عام 1994:

عرفت هذه الفترة تحولات عميقة للانتقال من اقتصاد إداري إلى اقتصاد انفتاح يلعب فيه القطاع الخاص المحلي والأجنبي دورا أساسيا، وتم ذلك بمراقبة صندوق النقد الدولي في إطار تنفيذ برنامج الاستقرار الاقتصادي القصير المدى 1994/04/10 –1995/04/31، إنشاء وزارة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سنة 1994، وتطبيق برنامج التصحيح الهيكلي المتوسط المدى الذي يغطي الفترة 1995/03/31 إلى1998/03/31، و أتاحت العلاقة مع المؤسسات الدولية تطبيق منظومة من السياسات النقدية والمالية والتجارية والاقتصادية، والتي نتج عنها خوصصة الكثير من المؤسسات العامة، مما ساهم في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الأنشطة المرتبطة باقتصاديات الانفتاح، الأمر الذي جعل الدولة تتخذ العديد من الإجراءات التي تساعد على تطور المؤسسات الاقتصادية سواء تعلق الأمر ببرامج التأهيل الاقتصادي أو المنظومة القانونية لتطوير الاستثمار أو ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أصدرت السلطات العمومية الأمر رقم 01–03 الصادر في 2001/08/20 والخاص بتطوير الاستثمار والذي وسع من الامتيازات الممنوحة للمستثمرين وتمخض عنه إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، وكذا المجلس الوطني للاستثمار.

وابتداءا من سنة 2003 تم إصدار العديد من المراسيم المتعلقة بالمشاتل،ومراكز التسهيل، الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المجلس الوطني للمناولة وأشكال الدعم والاستفادة في إطار الآلية، ولقد سمح هذا المسار المتجدد دوريا من تثمين مكسب مؤسساتي أكيد في مجال ترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدعم الإرادة السياسية للسلطات العمومية والمترجمة في مختلف البرامج الحكومية المتعاقبة.

الفرع الثاني: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

أخذ المشرع الجزائري بالتعريف المعتمد من طرف الاتحاد الأوروبي وهذا في ظل انضمام الجزائر إلى المشروع الأورومتوسطي وتوقيعها على ميثاق بولونيا في جوان سنة 2000 المتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ومن خلال القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة (بالاستناد إلى ثلاثة معايير عدد العمال ورقم الأعمال أو الحصيلة السنوية واستقلالية المؤسسات) مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات بحيث:[168]

- تشغل من 1 إلى 250 شخصا.
- لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي ملياري (2) دينار أو لا تتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمسمائة (500) مليون دينار.
- استيفائها معايير الاستقلالية.

وتناول نفس القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشيء من التفصيل كالآتي:

- تعرف المؤسسة المتوسطة بأنها مؤسسة تشغل مابين 50 إلى 250 شخصا، ويكون رقم أعمالها ما بين مائتي (200) مليون ومليارى (2) دينار أو يكون مجموع حصيلتها السنوية مابين مائة (100) وخمسمائة (500) مليون دينار.
- تعرف المؤسسة الصغيرة بأنها مؤسسة تشغل ما بين 10 إلى 49 شخصا، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مائتي (200) مليون دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مائة (100) مليون دينار.
- تعرف المؤسسة المصغرة بأنها مؤسسة تشغل من عامل 1 إلى تسعة 9 عمال، وتحقق رقم أعمال أقل من (20) مليون دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية عشرة(10) ملايين دينار.

ويمكن التعبير عن هذا المفهوم في الجدول الموالي:

[168] : القانون رقم 01-18، المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، يتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة(المواد 4، 5، 6، 7)، الجريدة الرسمية بتاريخ 15 ديسمبر 2001، العدد 77، ص ص 5-6.

الجدول رقم 6 : تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

المؤسسة/المعايير	عدد العمال	رقم الأعمال السنوي (مليون دينار جزائري)	الحصيلة السنوية (مليون دينار جزائري)
المؤسسة المصغرة	1 إلى 9	20	10
المؤسسة الصغيرة	10 إلى 49	200	100
المؤسسة المتوسطة	50 إلى 250	200 إلى2000	100 إلى 500

المصدر : من إعداد الطالبة اعتمادا على القانون رقم 01-18، المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، يتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،(المواد 4، 5، 6، 7)،مرجع سابق، ص ص 5-6.

المطلب الثاني: دراسة إحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

شهدت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تطورا منذ إصدار القانون التوجيهي لترقيتها من حيث عددها و مساهمتها في مؤشرات الاقتصاد الوطني.

الفرع الأول: تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الجدول الموالي يوضح تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال الفترة (2001-2011):

الجدول رقم 7: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة (2001-2011)

السنوات		المؤسسات الخاصة	معدل التطور(٪)	المؤسسات العمومية	معدل التطور(٪)	النشاطات التقليدية	معدل التطور(٪)	المجموع	معدل التطور(٪)
2001	القيمة	179 893	---	778	---	64 677	---	245 348	---
	النسبة(٪)	73,32		0,32		26,36		100	
2002	القيمة	189 552	5,37	778	0,00	71 523	10,58	261 853	6,73
	النسبة(٪)	72,39		0,30		27,31		100	
2003	القيمة	207 949	9,71	778	0,00	79 850	11,64	288 577	10,21
	النسبة(٪)	72,06		0,27		27,67		100	
2004	القيمة	225 449	8,42	778	0,00	86 732	8,62	312 959	8,45
	النسبة(٪)	72,04		0,25		27,71		100	
2005	القيمة	245 842	9,05	874	12,34	96 072	10,77	342 788	9,53
	النسبة(٪)	71,72		0,25		28,03		100	
2006	القيمة	269 806	9,75	739	-15,45	106 222	10,56	376 767	9,91
	النسبة(٪)	71,61		0,20		28,19		100	
2007	القيمة	293 946	8,95	666	-9,88	116 347	9,53	410 959	9,08
	النسبة(٪)	71,53		0,16		28,31		100	
2008	القيمة	392 013	33,36	626	-6,01	126 887	9,06	519 526	26,42
	النسبة(٪)	75,46		0,12		24,42		100	
2009	القيمة	455 398	16,17	591	-5,59	131 505	3,64	587 494	13,08
	النسبة(٪)	77,52		0,10		22,38		100	
2010	القيمة	482 892	6,04	557	-5,75	135 623	3,13	619 072	5,38
	النسبة(٪)	78,00		0,09		21,91		100	
2011	القيمة	642 314	33,01	599	7,54	---	---	642 913	3,85
	النسبة(٪)	99,91		0,09		---		100	

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نشريات المعلومات الاقتصادية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، للفترة 2001- 2011.

من خلال الجدول يتضح أن المؤسسات الخاصة والصناعات التقليدية عرفت تزايدا مستمرا خلال الفترة (2001-2011)، في حين أن المؤسسات العامة عرفت ثباتا خلال الفترة (2001-2004)، ارتفعت بعدها عام 2005، لتعود وتنخفض بداية من عام 2006 ويعود ذلك لظاهرة الخوصصة ، وعادت للارتفاع في سنة 2011 نتيجة خلق مؤسسات عمومية محلية تحول إليها بعض النشاطات ذات الطابع الاقتصادي والتجاري التي كانت من اختصاصات هيئات الجماعات المحلية.

الفرع الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المؤشرات الاقتصادية.

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور في الاقتصاد الوطني يقاس بمساهمتها في مؤشراته، و من أهم هذه المؤشرات: حجم التشغيل، الناتج الداخلي الخام، القيمة المضافة و التصدير.

أولا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل.

يمكن توضيح تطور مقدار ونسبة مساهمة الم ص م الجزائرية في خلق مناصب الشغل خلال الفترة الممتدة من عام 2001 إلى عام 2011 كما يلي:

الجدول رقم 8: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل خلال الفترة(2001-2011).

السنوات	مناصب الشغل	مقدار التطور	معدل التطور(٪)
2001	737.062	-	-
2002	731.082	5.980-	0,81-
2003	770.500	39.418	5,39
2004	838.504	68.004	8,82
2005	1.157.856	319.352	38,08
2006	1.252.647	94.791	8,18
2007	1.355.399	102.752	8,20
2008	1.540.209	184.810	13.63
2009	1.546.584	6.375	0,41
2010	1.625.686	79.102	5,11
2011	1.676.196	50.510	3,10

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نشريات المعلومات الاقتصادية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، للفترة 2001- 2011.

يتضح من خلال الجدول الدور الهام الذي تلعبه الم ص م في توفير مناصب الشغل، حيث عرفت هذه الأخيرة إنخفاضا بمقدار 5.980 منصب شغل مع نهاية سنة 2002، لتعرف بعد ذلك نموا متزايدا، وقد سجلت سنة 2005 أعلى النسب.

ثانيا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام.

الجدول الموالي يوضح مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2001-2011).

الجدول رقم 9: تطور الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات خلال الفترة (2001-2011).

الوحدة: مليار دينار جزائري.

السنوات		القطاع العام	نسبة التطور(٪)	القطاع الخاص	نسبة التطور(٪)	مجموع	نسبة التطور(٪)
سنة 2001	القيمة	481,5	---	1560,2	---	2.041,7	---
	النسبة (٪)	23,6		76,4		100	
سنة 2002	القيمة	505	4,88	1.679,1	7,62	2.184,1	6,97
	النسبة (٪)	23,1		76,9		100	
سنة 2003	القيمة	550,6	9,03	1.884,2	12,21	2.434,8	11,48
	النسبة (٪)	22,6		77,4		100	
سنة 2004	القيمة	598,65	8,73	2.146,75	13,93	2.745,4	12,76
	النسبة (٪)	21,8		78,2		100	
سنة 2005	القيمة	651	8,75	2.364,5	10,14	3.015,5	15,47
	النسبة (٪)	21,59		78,41		100	
سنة 2006	القيمة	704,05	8,15	2.740,06	15,88	3.444,11	14,21
	النسبة (٪)	20,44		79,56		100	
سنة 2007	القيمة	749,86	6,51	3.153,77	15,10	3.903,63	13,34
	النسبة (٪)	19,20		80.80		100	
سنة 2008	القيمة	760,92	1,47	3574,07	13,33	4334,99	11,05
	النسبة (٪)	17,55		82,45		100	
سنة 2009	القيمة	816,8	7,34	4162,02	16,45	4978,82	14,85
	النسبة (٪)	16,41		83,59		100	
سنة 2010	القيمة	827,53	1,30	4681,68	11,10	5509,21	10,65
	النسبة (٪)	15,02		84,98		100	
سنة 2011	القيمة	923,34	11,58	5137,46	9,74	6060,80	10,01
	النسبة(٪)	15,23		84,77		100	

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نشريات المعلومات الاقتصادية للفترة 2006-2012.

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الناتج الداخلي الخام أكبر منها في المؤسسات العامة، وعموما فإنها في تطور وتزايد من سنة لأخرى.

ثالثا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة.

الجدول الموالي يوضح مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقطاعيها العام والخاص في القيمة المضافة خلال الفترة (2001-2011).

الجدول رقم 10: تطور القيمة المضافة خلال الفترة (2001-2011).

الوحدة: مليار دينار جزائري

السنوات	القيمة	مقدار التطور	معدل التطور (٪)
2001	1 475,50	-	-
2002	1 872,16	396,66	26,88
2003	2 096,97	224,81	12,01
2004	2 383,72	286,75	13,67
2005	2 607,10	223,38	9,37
2006	3 007,55	400,45	15,36
2007	3 406,94	399,39	13,28
2008	3 790,42	383,48	11,26
2009	4 386,53	596,11	15,73
2010	4791,32	404,79	9,23
2011	5424,15	632,83	13,21

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على نشريات المعلومات الاقتصادية للفترة 2006-2012.

ومن الجدول السابق نلاحظ المساهمة الفعالة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحسين القيمة المضافة والتي نلاحظ ارتفاعها من سنة لأخرى.

رابعا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التصدير.

الجدول الموالي يوضح تطور قيمة الصادرات الجزائرية في قطاع المحروقات و خارجه للفترة (2004-2008).

الجدول رقم 11: تطور قيمة الصادرات الجزائرية في قطاع المحروقات وخارجه للفترة (2004-2008).

الوحدة: مليار دولار أمريكي.

السنوات	2004		2005		2006		2007		2008	
	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة
الصادرات في قطاع المحروقات	31,302	97,57	43,488	97,96	51,756	97,97	58,206	97,80	76,2	97,58
نسبة التطور	-		38,93		19,01		12,46		30,91	
الصادرات خارج قطاع المحروقات	0,781	2,43	0,907	2,04	1,07	2,03	1,312	2,2	1,89	2,42
نسبة التطور	-		16,13		17,97		22,62		44,05	
المجموع	32,083	100	44,395	100	52,826	100	59,518	100	78,09	100

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على: وزارة التجارة، المديرية العامة للتجارة الخارجية، ترجمة الحوصلة الإجمالية حول إحصائيات التجارة الخارجية للجزائر للفترة (2005-2008).
http://www.mincommerce.gov.dz/arab/?mincom=tidja_arkam (en ligne 29/04/2012)

من الجدول السابق نلاحظ تركز الصادرات الجزائرية في قطاع المحروقات وضعفها الشديد خارج قطاع المحروقات، مما يعني ضعف مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التصدير.

المطلب الثالث: المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وهيئات دعمها.

يعاني قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من عدة مشاكل مما تطلب قيام السلطات العمومية بإنشاء هيئات لدعم وترقية هذا القطاع.

الفرع الأول: المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

على الرغم من أهمية دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد، والاهتمام الذي توليه الدولة لهذه المؤسسات في الجزائر، إلا أنها لا زالت تواجه العديد من المشاكل التي تعترض طريقها، وتعرقل مسيرتها نحو التطور والتنمية، ويمكن تلخيص هذه المعوقات فيما يلي:[169]

[169] : بابا عبد القادر، مقومات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومعوقاتها في الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 17-18 أفريل 2006،ص ص 152-153.

1- المشاكل الإدارية والمؤسساتية.

من بين العراقيل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر نمو القطاع غير الرسمي المتمثل في السوق الموازية، وهو ما يتناقض تماما مع أهداف السلطات العمومية في توجهات السياسة الاقتصادية.

بالإضافة إلى تعقيد الإجراءات الإدارية وتداخل المسؤوليات ومشاكل العقارات، كعدم وجود المكان المناسب لإقامة المؤسسات وارتفاع أسعار الأراضي الذي يشكل عائقا آخر يحد من تطور الاستثمار الخاص.

ناهيك عن الإجراءات الجمركية المعقدة التي تتميز بالبيروقراطية، فالجزائر لازالت تعيش في ظل واقعين متناقضين هما: من جهة الخطاب الرسمي القائم على تشجيع الاستثمار الخاص، ومن جهة أخرى يعكس الواقع ممارسات مليئة بالصعوبات والعراقيل.

2- صعوبة الحصول على الملكية العقارية.

يوجد بالجزائر ما لا يقل عن 72 منطقة صناعية و449 منطقة نشاط تتوزع عبر التراب الوطني، وتشهد هذه المناطق مشاكل عويصة بسبب نظام التسيير المطبق، مما أدى إلى صعوبات عديدة خاصة فيما يتعلق بالحصول على الملكية العقارية في المناطق الصناعية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3- مشاكل تمويلية.

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجبرة على اللجوء إلى البنوك بسبب حاجتها للتمويل وذلك لنقص مواردها. ولكن نظرا لهشاشة الجهاز المصرفي في الجزائر حيث يعتبر في حد ذاته عاجزا عن تلبية رغبات زبائنه كونه يعتمد على تقنيات لا تتوافق ومتطلبات العصر الحديث، ومن أهم المشاكل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما يلي:

- وجود تمييز واضح بين القطاع العام والقطاع الخاص في مجال منح القروض، وهو ما يتناقض مع النصوص التشريعية، فالمؤسسات العمومية وخاصة الكبرى منها مازالت تحظى بامتيازات خاصة لدى البنوك العمومية بعكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعود أغلبيتها إلى القطاع الخاص.
- ارتفاع أسعار الفائدة على القروض الممنوحة للأغراض الاستثمارية لتعويض درجة المخاطرة.
- مطالبة المؤسسات الصغيرة بضمانات عينية كبيرة قد لا تتوافر لدى أصحاب هذه المؤسسات.
- غالبا ما يكون حجم القروض المتاحة من البنوك التجارية محدود وغير كافي لتنمية المؤسسات الصغيرة.
- طول إجراءات منح القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- الشروط القاسية التي وضعها بنك الجزائر على القروض البنكية، والمتمثلة في التمويل البنكي المحدد ب 30 % من مبلغ حجم الاستثمار.

وهذه الإجراءات قد لا تشجع على الاستثمار وإنعاش الاقتصاد بل تنعكس سلبا على المتغيرات الاقتصادية الحقيقية كمعدل النمو والتشغيل.

وهذا ما دفع جزءا من الادخار الخاص نحو التوجه إلى الاستثمارات غير المنتجة التي يغلب عليها طابع المضاربة، بالإضافة إلى تدني نسبة إنجاز المشاريع الاستثمارية المعتمدة.

4- مشاكل نقص المعلومات.

يتمثل هذا المشكل في نقص المعلومات عن أسواق الموارد والسلع ومستلزمات الإنتاج، وكذلك نقص في المعلومات لدى أصحاب المؤسسات أو مديريها حيال الكثير من القوانين والقرارات الحكومية، كقوانين تسجيل المؤسسات، التحفيزات الجبائية، التأمينات الاجتماعية، قوانين العمل وغيرها ....

5- مشاكل تسويقية.

وهي متمثلة في عدم اهتمام أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدراسة السوق لتصريف المنتجات، وذلك لنقص الكفاءة والقدرات التسويقية جراء نقص الخبرات والمؤهلات لدى العاملين، وعدم وجود معرفة أو خبرة بالمفهوم الحقيقي للتسويق وحصر هذا المفهوم بأعمال البيع والتوزيع.

6- غياب سياسة تكوين اليد العاملة.

تتمثل في نقص مراكز التكوين والتأهيل المتخصصة في تكوين العمال والمسيرين، وهذا ما يشكل عائقا كبيرا أمام تطوير وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، والذي ينعكس سلبا على إنتاجية هذه المؤسسات.

7- مشاكل مختلفة.

بالإضافة إلى المشاكل السابقة، هناك مشاكل أخرى متعددة منها:

- مشاكل البنية التحتية، حيث مازالت شبكة الطرقات ضعيفة، وتوجد الكثير من المناطق شبه منعزلة خاصة مناطق وولايات الجنوب.
- مشكلة إيصال الكهرباء والمياه والاتصال وارتفاع أسعارها بصفة مستمرة.
- إحجام الكثير من هذه المؤسسات عن الدخول في بورصة الجزائر.
- التأخر في تطبيق عملية خوصصة الكثير من المؤسسات العمومية مما أثر سلبا على تقوية البورصة.

كل هذه المشاكل ومشاكل أخرى ستدفع الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بالتحول إلى قطاع غير رسمي يمارس أعماله في الخفاء بهدف تحقيق الربح السريع بأقل عناء، إذا لم تبذل السلطات العمومية المجهودات اللازمة لإنقاذ هذه المؤسسات قبل فوات الأوان، وذلك بتفعيل دور هيئات دعمها.

الفرع الثاني: هيئات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

إن الإصلاحات التي خاضتها الجزائر منذ الثمانينات، والتي أدت بها إلى التغيير التدريجي للسياسة الاقتصادية بالاعتماد على قوى السوق، قد سمحت بإعادة الاعتبار للمؤسسات الخاصة، وقد كانت نتيجة

ذلك بروز قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كقاطرة حقيقية للنمو الاقتصادي، وفي هذا السياق برزت عدة هياكل وآليات وهيئات تهدف إلى دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأهمها ما يلي:

أولا: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات التابعة لها.

نشأت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية استجابة لطلب الحركة الجمعوية لأرباب العمل في فترة كانت تعرف فيها الجزائر إصلاحات وتحولات اقتصادية عميقة في اتجاه اقتصاد السوق.[170]

ويعتبر إنشاء وزارة خاصة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مؤشرا هاما على مدى اهتمام الدولة الجزائرية بهذا القطاع ورغبتها الأكيدة في النهوض به وترقيته، ويعتبر ذلك دليل على قناعة الدولة الجزائرية بأهمية هذا القطاع في دعم مسيرة التنمية الاقتصادية.

1- وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

في سنة 1991 تم إنشاء وزارة منتدبة للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، وذلك للتعبير عن الاتجاه الجديد الذي تريد السلطات إعطاءه للسياسة الصناعية بالاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على عكس التوجه الذي ركز على المؤسسات الصناعية الضخمة، وفي سنة 1994 ارتقت إلى وزارة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية، وفي سنة 2000 توسعت صلاحياتها حيث أصبحت مكلفة بما يلي:[171]

- حماية طاقات المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة الموجودة وتطويرها؛
- ترقية الاستثمارات في مجال إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوسيعها وتحويلها وتطويرها؛
- ترقية الشراكة والاستثمارات ضمن قطاع المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
- إعداد إستراتيجيات تطوير هذا القطاع؛
- ترقية دعائم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ترقية المناولة؛
- التعاون الدولي والجهوي في مجال المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
- إنجاز الدراسات الاقتصادية المتعلقة بترقية المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
- تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
- تطوير المنظومة الإعلامية ومتابعة نشاطات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونشر المعلومات؛
- تطوير التشاور مع الحركة الجمعوية للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة.

وفي ماي 2010 تم دمج وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع وزارة الصناعة لتصبح تحت اسم وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

---

[170] : وزارة الم ص م والصناعة التقليدية ، مداخلة السيد مصطفى بن بادة وزير الم ص م والصناعة التقليدية بمناسبة مرور عشر سنوات على قطاع الم ص م،2004، على الرابط http://www.pmeart-dz.org/ar/discours.php

[171] : المرسوم التنفيذي رقم 2000-190 المؤرخ في 11 جويلية سنة 2000 يحدد صلاحيات وزير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، (المادة 02) ،الجريدة الرسمية بتاريخ 16 جويلية 2000، العدد 42، ص 6-7.

2- المؤسسات التابعة لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تتمثل أهم المؤسسات التابعة لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي:

أ- مشاتل المؤسسات:

هي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتهدف إلى تحقيق ما يلي:[172]

- تطوير التآزر مع المحيط المؤسساتي؛
- المشاركة في الحركة الاقتصادية في مكان تواجدها؛
- تشجيع بروز المشاريع المبتكرة وتقديم الدعم لمنشئي المؤسسات الجدد؛
- تشجيع المؤسسات على تنظيم أفضل وضمان ديمومة المؤسسات المرافقة؛
- مساعدتها لكي تصبح على المدى المتوسط عاملا إستراتيجيا في التطور الاقتصادي في مكان تواجدها، وذلك من خلال استقبال واحتضان ومرافقة المؤسسات حديثة النشأة لمدة معينة، بالإضافة إلى إيجار المحلات وكذا تقديم الإرشادات اللازمة.

ب-مراكز التسهيل:

هي مؤسسات عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي وتتولى القيام بـ:[173]

- دراسة الملفات التي يقدمها حاملوا المشاريع أو المقاولون والإشراف على متابعتها؛
- تجسيد اهتمامات أصحاب المؤسسات في أهداف عملية وذلك بتوجيههم حسب مسارهم المهني؛
- مساعدة المستثمرين على تخطي العراقيل التي تواجههم أثناء مرحلة التأسيس؛
- مرافقة أصحاب المشاريع والمقاولين في ميادين التكوين والتسيير؛
- تشجيع نشر المعلومات المتعلقة بفرص الاستثمار وذلك بمختلف وسائل الاتصال؛
- تقديم خدمات في مجال الاستشارة في وظائف التسيير، التسويق وتسيير الموارد البشرية وغيرها.

ج- المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يكلف هذا المجلس بترقية الحوار والتشاور بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والجمعيات المهنية من جهة والسلطات العمومية من جهة أخرى، كما يتولى القيام بالمهام التالية:[174]

---

[172] : المرسوم التنفيذي رقم 03-78، المؤرخ في 25 فيفري سنة 2003، يتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات (المواد 2، 3 و4)، الجريدة الرسمية بتاريخ 26 فيفري 2003، العدد 13، ص 14.

[173] : المرسوم التنفيذي رقم 03-79، المؤرخ في 25 فيفري سنة 2003 يحدد الطبيعة القانونية لمراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومهامها وتنظيمها، (المادتين 2 و 4)، الجريدة الرسمية بتاريخ 26 فيفري 2003، العدد 13، ص ص 18-19.

[174] : المرسوم التنفيذي رقم 03-80، المؤرخ في 25 فيفري سنة 2003، يتضمن إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمه وعمله (المادتين 2 و 3)، الجريدة الرسمية بتاريخ 26 فيفري 2003، العدد 13، ص22.

– ضمان الحوار والتشاور بشكل دائم ومنتظم بين السلطات العمومية والشركاء الاجتماعيين والاقتصاديين حول المسائل ذات المصلحة الوطنية التي تتعلق بالتطور الاقتصادي وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة؛

– تشجيع وترقية إنشاء جمعيات مهنية جديدة؛

– جمع المعلومات الاقتصادية التي تسمح بإعداد السياسات والإستراتيجيات اللازمة لتطوير القطاع.

د– الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

وهي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري، وتعتبر أداة الدولة في مجال تنفيذ السياسة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثانيا: أجهزة دعم الاستثمار.

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بكل قطاعاتها وفروعها الاقتصادية دورا هاما في النمو وإنشاء مناصب الشغل في الجزائر، وعلى هذا الأساس تم إنشاء مجموعة من أجهزة دعم الاستثمار من قبل السلطات العمومية،أهم هذه الأجهزة : الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ووكالة التنمية الاجتماعية.[175]

ثالثا: أجهزة دعم التصدير.

تتمثل أهم الأجهزة المخصصة لدعم ومرافقة المتعاملين في مجال التصدير خارج نطاق المحروقات في المكتب الجزائري لترقية التجارة الخارجية، الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات، المؤسسة الجزائرية للأسواق الدورية والمعارض، بالإضافة إلى الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين.

رابعا: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

أنشئت الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04–14 المؤرخ في 22 جانفي 2004، كهيأة ذات طابع خاص يتابع نشاطها وزير التشغيل والتضامن الوطني، مهمتها تطبيق سياسة الدولة في مجال محاربة البطالة والفقر عن طريق تدعيم أصحاب المبادرات الفردية لإنشاء نشاطات لحسابهم الخاص، وذلك بتقديم الدعم والاستشارة والمرافقة للمبادرين وضمان المتابعة لإنجاح المشاريع المجسدة، والقرض المصغر عبارة عن قرض قد يصل إلى 500.000 دج، موجه لفئة البطالين والمحتاجين الذين بلغوا سن 18 سنة فما فوق ويمتلكون تأهيلا أو معارف في نشاط معين، هذا إلى جانب مساعدة المرأة الماكثة بالبيت على تطوير نشاط ببيتها يعود عليها بالمنفعة،أما صيغة التمويل فهي موزعة إلى:قرض من الوكالة بدون فوائد وقرض بنكي بفوائد مخفضة ومساهمة مالية شخصية من المبادر.

[175] : Actes des assisses nationales de la petite et moyenne entreprise, Ministère de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat, Alger, 14-15 janvier 2004. p 411.

إن أهداف القرض المصغر هامة وهي تجربة حققت نجاحا كبيرا في العديد من الدول في مجال محاربة البطالة وتحسين أوضاع المواطن كونه موجه إلى فئات اجتماعية واسعة ، وعلى الرغم من أن تجربة القرض المصغر في الجزائر قد بدأت عام 1999 إلا أنها لم تعط النتائج المرجوة.[176]

خامسا: صناديق الدعم.

من بين الإجراءات المتعلقة بمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تلك التي تتعلق بإنشاء صناديق لدعم نشاطها وذلك من أجل ضمان التحسين المستمر لأدائها، ومن بين أهم تلك الصناديق نجد:[177]

- الصندوق الوطني لتهيئة الإقليم؛ حيث يعمل على تغطية المنح والتعويضات الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تشغل من 10 إلى 100 عامل دائم في المناطق المراد ترقيتها في مجال الزراعة، الصناعة والحرف، تكنولوجيا المعلومات ونقل تركز الأنشطة من الشمال إلى هذه المناطق؛
- الصندوق الوطني لترقية التنافسية الصناعية؛
- صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

سادسا: بورصات المناولة والشراكة.

تعتبر بورصات المناولة والشراكة أداة ربط بين المؤسسات الآمرة والمؤسسات المناولة والمتشكلة أساسا من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تلعب دورا أساسيا في مجال تطوير المناولة والشراكة، وقد تم إنجاز البرنامج الجزائري لإنشاء هذه البورصات بمساعدة من برنامج الأمم المتحدة للتنمية، أنشئت أول بورصة للمناولة بالجزائر عام 1991، تبعتها ثلاثة فروع أخرى بقسنطينة سنة 1993، وهران سنة 1997، ثم غرداية سنة 1998.[178]

وتعبر بورصات المناولة والشراكة عن جمعيات ذات منفعة عامة غير هادفة للربح، تخضع للقانون رقم 90-31 المؤرخ في 04 ديسمبر 1990 المتعلق بالجمعيات، وقد تم وضع إطار قانوني يسعى إلى ترقية نشاطات المناولة وتكثيف النسيج الصناعي، وذلك من خلال القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12

---

[176] : محمد قرقب، عرض حول التوجيه والإرشاد في برامج و أجهزة التشغيل بالجزائر، الندوة الإقليمية لمنظمة العمل العربية عن دور الإرشاد والتوجيه المهني في تشغيل الشباب، طرابلس، ليبيا، 11 – 13/ 7/ 2005 ، تاريخ الإطلاع 2012/3/28، ص 17.

http://www.alolabor.org/nArabLabor/images/stories/Tanmeya/Nadwat/11130705/7.doc

[177] : Actes des assises nationales de la PME ,op.cit, p301.

[178] : عزيوز العايب، دور التشريعات في تطوير وتنمية المناولة الصناعية، المؤتمر والمعرض العربي الأول للمناولة الصناعية، الصنوبر البحري، الجزائر 12-2006/09/15، ص5.

ديسمبر 2001 والمتعلق بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كأداة مفضلة لتكثيف نسيج هذا النوع من المؤسسات، وتضطلع بورصة المناولة والشراكة بمهام أساسية يمكن ذكر أهمها في النقاط التالية:[179]

– إنشاء بنوك معطيات حول القدرات الصناعية للمؤسسات من أجل الوصول إلى دليل على فرص المناولة؛

– المشاركة في نشاطات تكثيف النسيج الصناعي عن طريق تشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال المناولة؛

– تنظيم صالونات للعرض حتى يتقارب أصحاب الأوامر والمناولين؛

– المساعدة في تحديد برامج التكوين وكذا تأطير رؤساء المؤسسات.

كما تم إنشاء المجلس الوطني المكلف بترقية المناولة والذي من بين مهامه الأساسية، تنسيق نشاطات البورصات الجزائرية للمناولة والشراكة فيما بينها، إضافة إلى تشجيع التحاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية بالتيار العالمي للمناولة و ترقية عمليات الشراكة مع كبار أرباب العمل.[180]

ورغم وجود هذه الهيئات إلا أن هذه المؤسسات لازالت تعاني من العديد من المشاكل والتي سعت الجزائر للتقليل منها قدر الإمكان قصد النهوض بالقطاع وتفعيل دوره في التنمية الاقتصادية.

---

[179] : طاهر سيلم، إستراتيجية وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية في تنمية وتطوير المناولة الصناعية، المؤتمر والمعرض العربي الأول للمناولة الصناعية، الصنوبر البحري، الجزائر ، 12-2006/09/15، ص ص 2 - 4.

[180] : المرسوم التنفيذي رقم 03- 188 المؤرخ في 22 أفريل 2003، يتضمن تشكيلة المجلس الوطني المكلف بترقية المناولة وتنظيمه وسيره (المادة رقم 3) ، الجريدة الرسمية بتاريخ 23 أفريل 2003، العدد 29، ص 9.

خلاصة الفصل الثاني.

من خلال ما تطرقنا إليه يتضح وجود اختلاف في تعريف كل دولة للم ص م وهذا راجع لخصوصيات كل دولة، حيث تعتمد هذه التعاريف على معايير كمية ومعايير نوعية ومعايير نسبية تختلف أهمية الاعتماد عليها من دولة إلى أخرى من حيث الأخذ بمعيار دون آخر، إلا أن أكثرها شيوعا واستعمالا معيار عدد العمال، معيار مبلغ رأس المال المستثمر ومعيار درجة استقلالية المؤسسات.

وتتميز الم ص م بمجموعة من الخصائص تتعلق بجوانب متعددة الإدارة، التمويل، التكنولوجيا والعملاء وتأخذ الم ص م عدة أشكال وذلك وفقا لتصنيفها حسب معايير تتعلق بتوجهها، طبيعة منتجاتها، تنظيم عملها، طبيعة نشاطها، نوع ملكيتها.

للم ص م أبعاد اقتصادية واجتماعية لعل من أهمها مساهمتها في الناتج المحلي، التخفيف من نسب البطالة، التخفيف من المشاكل الاجتماعية، وبالرغم من أهميتها تعاني الم ص م من صعوبات في التمويل، مشاكل في الإدارة، مشاكل في التسويق والمنافسة وغيرها من المشاكل التي تعيق استمراريتها.

وتزداد هذه المشاكل حدة إذا لم تؤخذ التدابير اللازمة للحد من هذه المشاكل خاصة مع التحول إلى اقتصاد السوق وفي ظل الاندماج في الاقتصاد العالمي المبني على المنافسة الدولية التي تبرز المكانة الحقيقية للم ص م في كل دولة في العالم، وعلى غرارها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية.

و في هذا السياق مر قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر بعدة مراحل عرف من خلالها تطورات نتجت عن السياسة المنتهجة من قبل الدولة اتجاه أولوياتها في تنظيم الاقتصاد الوطني، فبينما كان مهمشا في فترة ما بعد الاستقلال أصبح مؤخرا من أهم القطاعات التي توليها الدولة اهتماما خاصا تجسد بداية من سنة 2001 عند إصدار القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي كرس مكانتها في الدائرة الاقتصادية حيث عرف القطاع تطورا في تشكيلته وفي مساهمته في الاقتصاد الوطني.

هذا ويعاني القطاع من مشاكل إدارية وتمويلية وتسويقية وغيرها من المشاكل التي تعيق تطوره لذا تعمل الدولة على إزالتها حيث برزت العديد من الوسائل والآليات والهيئات الكفيلة بدعم القطاع ورفع العقبات التي تواجهه خاصة في ظل الانفتاح و إقامة منطقة تبادل حر في إطار الشراكة الأورومتوسطية التي تجعله يواجه تحدي المنافسة المحلية و الأجنبية.

الفصل الثالث

تأثير الشراكة الأوروجزائرية
على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

تمهيد.

يعد اكتساب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الجزائرية لقدرة تنافسية ضرورة حتمية خاصة في ظل نظام اقتصاد السوق والانفتاح الاقتصادي حيث تحدد قوى السوق استمرارية أو زوال المؤسسات، لذا تحظى القدرة التنافسية في هذه الآونة اهتمام بالغ مع اشتداد حدة المنافسة بين المؤسسات العالمية، وظهور التكتلات المتكونة من أطراف متباينة في مستواها الاقتصادي، هكذا كان الاهتمام بتحديد تعريفها ووضع مؤشرات لقياسها، وتحديد العوامل المكونة لها وكذا العناصر المؤثرة فيها، ومن ثم البحث عن متطلبات دعمها.

فمع توقيع الجزائر لاتفاقية الشراكة الأوروجزائرية والدخول الفعلي لمنطقة التبادل الحر الأورومتوسطية ستتعرض الم ص م الجزائرية إلى تحديات كبيرة من أبرزها مدى قدرتها على منافسة مثيلاتها، لكن في نفس الوقت سيسمح بتحسين قدرتها التنافسية من خلال تأهيلها سواء في سياق التعاون الدولي والتعاون الأوروجزائري بصفة خاصة أو في إطار البرامج الوطنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

نحاول في هذا الفصل الذي قسمناه إلى مبحثين، التطرق في مبحثه الأول للقدرة التنافسية كمدخل لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية حيث نتناول في المطلب الأول مفهوم القدرة التنافسية ومؤشراتها واستراتيجياتها، أما المطلب الثاني فخصصناه لعوامل ومحددات ومتطلبات دعم القدرة التنافسية، والمطلب الثالث تطرقنا من خلاله للانعكاسات السلبية والايجابية للشراكة الأوروجزائرية على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

ونتطرق في مبحثه الثاني لإجراءات ترقية تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل الشراكة الأوروجزائرية حيث خصصنا المطلب الأول لماهية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ونتناول في المطلب الثاني برامج التعاون لترقية وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وتطرقنا في المطلب الثالث للبرامج الوطنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

المبحث الأول: القدرة التنافسية كمدخل لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

نتناول في هذا المبحث القدرة التنافسية من خلال عرض مفهومها ومؤشراتها واستراتجياتها، ثم نتطرق للعوامل المكونة لها ومحدداتها ومتطلبات دعمها ، ونعرض الانعكاسات السلبية والايجابية للشراكة الأوروجزائرية على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

المطلب الأول: مفهوم القدرة التنافسية ومؤشراتها واستراتيجياتها.

يختلف مفهوم القدرة التنافسية حسب محل الحديث فيما إذا كان عن مؤسسة أو قطاع نشاط أو دولة وبناءا على هذا التقسيم يتم تحديد مؤشراتها.

الفرع الأول: مفهوم القدرة التنافسية.

يتم تعريف القدرة التنافسية على ثلاث مستويات على مستوى المؤسسة والقطاع وعلى مستوى الدول.

أولا : القدرة التنافسية على مستوى المؤسسة.

تتفق أغلب الدراسات على أن مستوى المؤسسة هو أفضل مستوى لتطبيق مفهوم القدرة التنافسية، فالمؤسسات هي التي تتنافس في الأسواق الدولية.

ومن بين التعاريف المقدمة للقدرة التنافسية على صعيد المؤسسة نجد تعريف القدرة التنافسية على مستوى المؤسسة في "بريطانيا" حيث تعرف على أنها [181] " القدرة على إنتاج السلع والخدمات بالنوعية الجيدة وبالسعر المناسب وفي الوقت المناسب، وهذا يعني تلبية حاجات المستهلكين بشكل أكثر كفاءة من المؤسسات الأخرى"

كما يرى"Michael Porter " أن القدرة التنافسية للمؤسسة تنشأ [182] " من القيمة التي باستطاعة مؤسسة ما أن تخلقها لزبائنها، إذ يمكن أن تأخذ شكل أسعار أقل بالنسبة لأسعار المنافسين وبمنافع متساوية، أو بتقديم منافع متفردة في المنتج تعوض بشكل واسع الزيادة السعرية فيه".

كذلك تعرف التنافسية على مستوى المؤسسة بأنها القدرة على الصمود أمام المنافسين بغرض تحقيق الأهداف من ربحية و نمو و استقرار و توسع و ابتكار و تجديد[183].

مما سبق يتضح أن التنافسية على مستوى المؤسسة هي القدرة على تلبية حاجات المستهلكين من سلع وخدمات، مما يجعلهم يفضلون منتجات هذه المؤسسة على منتجات منافسيها، لتميزها من ناحية السعر أو الجودة أو كليهما معا، وذلك بشكل دائم و مستمر، وهذا لتحقيق أهداف المؤسسة المتمثلة في الربحية، النمو، الاستقرار، التوسع، الابتكار و التجديد.

---

[181] : محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية وقياسها، جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، العدد24، ديسمبر2003،السنة الثانية، ص 10. نسخة مستخرجة من الموقع الإلكتروني للمعهد العربي للتخطيط بالكويت تاريخ التحميل يوم: 2011/12/25. www.arab-api.org/devbridg/delivery/develop-bridge24.pdf

[182] : Michael Porter : L'avantage concurrentiel, Paris, Dunod, 2000, p 08.

[183] : فريد النجار، إدارة الإنتاج العمليات و التكنولوجيا (مدخل تكاملي تجريبي) ، دار المطبوعات الجامعية ، الاسكندرية، 1997، ص 123.

ثانيا: القدرة التنافسية على مستوى قطاع النشاط.

من بين تعاريف القدرة التنافسية على مستوى القطاع نجد تعريف Mc Fetridge [184] حيث يرى أن فرع النشاط يكون تنافسيا إذا كانت الإنتاجية الكلية لعوامل إنتاجه مساوية أو أعلى منها لدى المنافسين الأجانب، ويكون فرع النشاط تنافسيا أيضا إذا كان مستوى تكاليف الوحدة الواحدة منه (المتوسطة) يساوي أو يقل عن مستواه لدى المنافسين الأجانب".

كما يعرف **J . Michael** القدرة التنافسية على مستوى قطاع النشاط بأنها[185] " قدرة مؤسسات قطاع نشاط معين في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية".

من خلال ما سبق نرى أن التنافسية على مستوى القطاع تتطلب رفع إنتاجية عوامل إنتاجه و تخفيض مستوى تكاليف الوحدة الواحدة المتوسطة منه، بما يسمح له بالمنافسة و الاستمرار بنجاح في سوق حر ومفتوح.

ثالثا : تعريف القدرة التنافسية على مستوى الدول.

تعرف "**منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي**"القدرة التنافسية على أنها[186] " المدى الذي من خلاله تنتج الدولة و في ظل شروط السوق الحرة والعادلة، منتجات وخدمات تتنافس في الأسواق العالمية، وفي نفس الوقت يتم تحقيق وزيادة الدخل الحقيقي لأفرادها في الأجل الطويل ".

و يقول "**Michael Porter**" أن القدرة التنافسية على مستوى الدولة مفهوم متعدد الجوانب فقد تؤخذ على أنها ظاهرة كلية داخل الاقتصاد، وتتأثر ببعض المتغيرات مثل أسعار الصرف وأسعار الفائدة وعجز الموازنة العامة للدولة أو تعتمد على ملكية الموارد الطبيعية ووفرتها أو أنها دالة عكسية في تكلفة العمل، كما أن القدرة التنافسية قد ترجع إلى اختلاف ممارسات الإدارة أو أنها القدرة على خلق الوظائف، ويلخصها "**Michael Porter**" في التعريف التالي: " إن القدرة التنافسية الدولية تعبر عن إنتاجية الدولة، وأن رفع مستوى المعيشة داخل الدولة متوقف على قدرة المؤسسات في تلك الدولة على تحقيق مستوى مرتفع من الإنتاجية وزيادتها عبر الزمن"[187].

مما سبق يتضح أن تنافسية الدولة تعني قدرة مؤسساتها على مواجهة و منافسة المنتجات الأجنبية بما يسمح بتحقيق الرفاهية لأفرادها.

---

[184] : Donald G.Mc Fetridge : La Compétitivité: Notion et Mesures(Ottawa: Industrie Canada, Avril 1995), Document hors-série n°5, p 12 ,19 /12/2011 ,sur site : www.ic.gc.ca/epic/site/eas-aes.nsf/vwapj/op05f.pdf/SFILE/op05f.pdf .

[185] : نسرين بركات، عادل العلي، مفهوم التنافسية والتجارب الناجحة في النفاذ إلى الأسواق الدولية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، تاريخ التحميل يوم : 2011/12/20.
www.arab-api.org/jodep/products/delivery/wps0004.pdf

[186] : ابتسام بوشويط، آلية تمويل برامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية : دراسة تحليلية لنتائج برامج تأهيل المؤسسات الجزائرية)، مذكرة ماجستير، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة، 2009، ص12.

[187] : نفس المرجع السابق، ص ص 14-15.

نلاحظ وجود علاقة تكاملية بين المستويات الثلاثة للقدرة التنافسية فلا يمكن الوصول إلى قطاع أو صناعة ذات قدرة تنافسية دون وجود مؤسسات ذات ميزات تنافسية قادرة على قيادة القطاع لاكتساب القدرة التنافسية على الصعيد الدولي، وبالنتيجة الوصول إلى مستوى تنافسي أفضل على صعيد الدولة، لكن وجود مؤسسة أو صناعة ذات قدرة تنافسية عالية لا يؤدي إلى امتلاك الدولة لهذه القدرة حتما، وفي المقابل فإن تحقيق الدولة لمعدل مرتفع ومستمر في مداخيل أفرادها يعتبر دليلا على أن النشاطات الاقتصادية المختلفة تحظى في مجملها بميزات تؤهلها للمنافسة على الصعيد الدولي.

الفرع الثاني : مؤشرات القدرة التنافسية.

تختلف مؤشرات القدرة التنافسية للمؤسسة مقارنة بمؤشرات القدرة التنافسية للقطاع، والتي تختلف بدورها عن مؤشرات القدرة التنافسية للدول.

أولا : مؤشرات القدرة التنافسية على مستوى المؤسسة.

تتضمن ما يلي[188]:

1- الربحية:

تمثل الربحية مؤشرا كافيا على القدرة التنافسية الحالية، لكن يمكن أن يكون للمؤسسة تنافسية في سوق تتجه بدورها نحو التراجع، وبذلك فتنافسية المؤسسة الحالية لن تكون ضامنة لربحيتها المستقبلية، ويمكن قياس تنافسية (المؤسسة) بواسطة مؤشر" **TOBIN'S**" والذي يمثل:

النسبة السوقية للدين ورؤوس الأموال الخاصة بالمؤسسة/تكلفة استبدال الأصول

و إذا كانت أقل من الواحد فإن المؤسسة ليست لها قدرة تنافسية.

2- تكلفة الصنع:

إن تكلفة الصنع بالقياس إلى تكلفة المنافس تمثل مؤشرا كافيا عن القدرة التنافسية في فرع نشاط ذي إنتاج متجانس.

3- الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج:

إن الإنتاجية الكلية للعوامل تقيس القدرة على تحويل المؤسسة لمجموعة عوامل الإنتاج إلى منتجات، غير أن الإنتاجية الإجمالية للعوامل لا توضح شيئا حول جاذبية المنتجات المعروضة من جانب الصناعة.

4- الحصة من السوق:

يمكن أن يكون للمؤسسة أرباح وتستحوذ على جزء هام من السوق الداخلية بدون أن تكون تنافسية على المستوى الدولي (بمعنى لها قدرة تنافسية على المستوى الداخلي فقط).

---

[188] : ججيق زكية، أثر تبني إدارة الجودة الشاملة ونظام الايزو على تنمية القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية الصغيرة والمتوسطة،مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، 2007، ص80.

وتجدر الإشارة إلى وجود مؤشرات أخرى إلى جانب المؤشرات السابقة من بينها[189] :

– في معظم الأنشطة الاقتصادية وفروع النشاط فإن التنافسية لا تتمركز ببساطة على الأسعار وتكلفة عوامل الإنتاج، بل ثمة عوامل عديدة ليست مرتبطة بالأسعار تعطي اختلافات عن مستوى إنتاجية اليد العاملة، رأس المال (وفورات الحجم، سلسلة العمليات، حجم المخزون، الإدارة، علاقات العمل،...إلخ).

– يمكن للمؤسسات أن تحسن أدائها من خلال التقليد والإبداع التكنولوجي وأن الوصفة الحسنة للمؤسسة يمكن أن تعطي نتائج حسنة لدى مؤسسات تعتمد على مدخل عوامل إنتاج أكثر رخصا.

– من الأهمية بمكان معرفة أن التركيز على تنافسية المؤسسة تعني دورا محدودا للدولة، وتتطلب استعمال تقنيات إنتاج مرنة ورقابة مستمرة على النوعية والتكاليف والتطلع إلى الأمد الطويل أكثر من الأمد القصير.

– ضرورة إعطاء أهمية أكبر إلى تكوين وإعادة النظر إلى العامل كشريك وليس عامل إنتاج.

– إذا كانت تنافسية البلد تقاس بتنافسية مؤسساته فإن تنافسية المؤسسة تعتمد على نوعية إدارتها والدولة مدير غير ناجح للمؤسسات وخصوصا في مجالات القطاع الخاص، يمكن للدولة مع ذلك أن تساهم في إيجاد مناخ موات لممارسة إدارة جيدة من خلال توفير استقرار الاقتصاد الوطني، خلق مناخ تنافسي وعلى الخصوص إزالة العقبات أمام التجارة الوطنية والدولية، إزالة الحواجز أمام التعاون بين المؤسسات، كتحسين ثلاثة أنماط من عوامل الإنتاج هي رأس المال البشري باعتبار الدولة المكون الأساسي له، توجيه التمويل لناحية التنظيم والتسيير وتحسين الخدمات العمومية.

ثانيا: مؤشرات القدرة التنافسية على مستوى قطاع النشاط.

يتم قياس تنافسية قطاع معين في دولة ما من خلال مقارنتها مع قطاع مماثل في دولة أخرى، وفي ما يخص مؤشراتها فهي تنحصر في[190]:

1- مؤشرات الإنتاجية والتكاليف:

يكون فرع النشاط تنافسيا إذا كانت الإنتاجية الكلية للعوامل فيه مساوية أو أعلى منها لدى المؤسسات الأجنبية المنافسة، أو كان مستوى تكاليف الوحدة بالمتوسط يساوي أو يقل عن تكاليف الوحدة للمنافسين الأجانب، وغالبا ما يتم لذلك إجراء المقارنات الدولية حول إنتاجية اليد العاملة أو تكلفة الوحدة المتوسطة لليد العاملة.

---

189 : ابتسام بوشويط، مرجع سابق، ص ص 8-9.

190 : نصيرة بن عبد الرحمن، آليات تطوير الميزة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية في ظل تحرير التجارة الخارجية، مذكرة ماجستير، جامعة سعد دحلب، البليدة، 2006، ص43.

2- مؤشرات التجارة والحصة من السوق الدولي:

يستخدم الميزان التجاري وكذلك الحصة من السوق كمؤشرات لقياس تنافسية قطاع نشاط معين، فالقطاع يخسر قدرته التنافسية عندما تنخفض حصته من الصادرات الوطنية الكلية، أو حصته من الواردات تتزايد لسلعة معينة أخذا في الاعتبار حصة تلك السلعة في الإنتاج أو الاستهلاك على المستوى الوطني.

ثالثا: مؤشرات القدرة التنافسية على مستوى الدول.

هناك العديد من المؤشرات لقياس القدرة التنافسية لدولة ما منها[191]:

1- الدخل الحقيقي للفرد:

إن نمو الدخل الحقيقي للفرد ونمو الإنتاجية مفهومان مترابطان، فالدخل الحقيقي للفرد يعتمد على إنتاجية العوامل الكلية وعلى رأس المال والمواد الطبيعية وحدود التجارة، كما أن الارتفاع في إنتاجية العوامل الكلية يزيد من الدخل الحقيقي للفرد، وهذا من شأنه رفع ثروة البلد من المواد الطبيعية ورأس المال وتحسين التجارة.

وغالبا ما لا يتم التفرقة بين نمو الدخل الحقيقي للفرد ونمو الإنتاجية، فإذا كان نمو الدخل الحقيقي للفرد يعود أساسا إلى النمو في إنتاجية العوامل الكلية فإنه يشكل المؤشر الأفضل للازدهار الاقتصادي وبالتالي عمليا يمكن استعماله للتأشير عن القدرة التنافسية للبلد.

2- النتائج التجارية:

هناك مقاييس منها:

أ- الميزان التجاري:

حيث العجز في الميزان التجاري يعبر عن ضعف تنافسية البلد.

ب- تركيبة الصادرات:

إذا كانت نسبة الصادرات لبلد ما كبيرة نسبيا أو تتزايد فهذا يسمح بوجود تحسن في الميزة النسبية في القطاعات التي تكون فيها الأجور مرتفعة.

الفرع الرابع: استراتيجيات القدرة التنافسية.

تعرف الاستراتيجيات العامة للقدرة التنافسية بأنها عبارة عن إطار يحدد أهداف المؤسسة في مجال تحديد الأسعار والتكاليف والتميز بالموجودات والمنتجات والخدمات، مما يمكنها من بناء مركزها التنافسي ومواجهة المنافسين، وتنقسم هذه الاستراتيجيات إلى:

أولا: استراتيجية قيادة التكلفة.

تهدف هذه الإستراتيجية إلى تحقيق تكلفة أقل بالمقارنة مع المنافسين، ومن ثم فهي تهدف إلى تحقيق عدة مزايا[192]:

---

[191] : ججيـــق زكيـــة، مرجع سابق، ص 81.

[192] : نصيرة بن عبد الرحمن، مرجع سابق، ص 50.

– المؤسسة التي تنتج بتكلفة أقل تكون في موقع أفضل من حيث المنافسة على أساس السعر.

– تتمتع المؤسسة المنتجة بتكلفة أقل بحصانة ضد العملاء الأقوياء حيث لا يمكنهم المساومة على تخفيض الأسعار.

– فيما يتعلق بدخول المنافسين المحتملين للسوق، فالمؤسسة المنتجة بتكلفة أقل تحتل موقعا تنافسيا ممتازا يمكنها من تخفيض السعر ومواجهة أي هجوم من المنافسين الجدد.

ثانيا: استراتيجية التميز.

تهدف هذه الإستراتيجية إلى تسويق منتج ينظر إليه المستهلك على أساس أنه يتمتع بخصائص فريدة تميزه عن أمثاله من المنتجات التي يقدمها المنافسون، ويعمل رجال التسويق من خلال هذه الإستراتيجية على أن يصبح المستهلك على درجة عالية من الولاء للمنتج ولا يقوم بشراء أي بديل، وتستخدم المؤسسات العديد من الأساليب من أجل إنتاج منتج يتميز بخصائص فريدة لا يستطيع غيرها من المنافسين أن يقلده أو ينتجه ولا يكون التمييز فعّالا إلا إذا كانت له من الخصائص ما يلي[193] :

– تموقع المنتج وأخذ مكانه في روح المستهلك ويتحقق ذلك إذا كانت خصائص هذا المنتج متفوقة كما وكيفا عن خصائص عروض المنافسين.

– التعلم، ويقصد بالتعلم توفير المؤسسة لكافة الإجراءات والعمليات المستمرة التي يحتاجونها الزبائن عند شراء ما هو مطروح من أفكار، سلع وخدمات، بالإضافة إلى تعديل أفكارهم، معتقداتهم، موافقتهم والأنماط السلوكية نحو هذا الشراء.

ثالثا: إستراتيجية التركيز.

تقتضي هذه الإستراتيجية من المؤسسة اختيار ميدان تنافسي صغير بحيث يشكل جزء من السوق، وهذا يبرره حجم المؤسسة أي التي لا تتوافر على الموارد الكافية للتعامل مع السوق (المؤسسات الصغيرة أو المتوسطة)،مما يجعلها غير قادرة على تحريك مواردها لمواجهة المنافسة على مستوى واسع، وتستطيع المؤسسة أن تحقق ميزة تنافسية إما عن طريق التركيز مع خفض التكلفة أو عن طريق التركيز بالتميز[194].

1- التركيز مع خفض التكلفة:

يتضمن تخفيض التكلفة إلى أدنى حد ممكن من خلال تقديم منتج منخفض التكلفة مقارنة مع المنافسين، وذلك بالتركيز على قطاع معين من السوق أو على مجموعة معينة من المستهلكين، وفي حالة استخدام هذه الإستراتيجية فإن المؤسسة تسعى إلى تحقيق ميزة تنافسية في قطاع السوق المستهدف تعتمد على التكلفة المنخفضة[195].

---

[193] : مانع فاطمة، التسويق الالكتروني كمدخل لاكتساب وتنمية المزايا التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، جامعة شلف، 2007، ص44.

[194] : عبد السلام أبو قحف، أساسيات التسويق، الدار الجامعية الجديدة، مصر، 2002، ص 62.

[195] : فلاح حسن الحسيني، الإدارة الإستراتيجية، دار وائل، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2000، ص 74.

2- التركيز مع التميز:

يتم التركيز على شريحة محددة من العملاء الذين يرغبون في خدمة مميزة حيث تسعى المؤسسة إلى تحقيق ميزة تنافسية في قطاع السوق المستهدف تعتمد على التميز في منتجاتها[196].

مما سبق هناك ثلاث استراتيجيات استراتيجية قيادة التكلفة، استراتيجية التميز و استراتيجية التركيز، وللمؤسسة أن تختار الإستراتيجية المناسبة لتحقيق هدف اكتسابها لقدرة تنافسية والمحافظة عليها.

المطلب الثاني: عوامل ومحددات القدرة التنافسية ومتطلبات دعمها.

هناك عدة عوامل تحتاجها المؤسسات لتتصدى لمنافسيها في السوق المحلي والعالمي ولتحفظ مكانتها فيها، كما يوجد محددات عديدة تؤثر على القدرة التنافسية للمؤسسات تجعلها تسعى لدعم هذه القدرة لتبقى في هذه السوق.

الفرع الأول: عوامل القدرة التنافسية.

تتكون القدرة التنافسية للمؤسسة من عوامل كثيرة متفاوتة الأهمية، أهمها القدرات الإبداعية والإنتاجية والتسويقية[197].

أولا: القدرات الإبداعية.

طالما أنه ليس بإمكان المؤسسة تقديم منتج يرضي جميع الرغبات وفي كل الأوقات، فإنها مضطرة إلى إحداث تغييرات في خصائص ومواصفات منتجها حتى يتمكن من مسايرة تغير أذواق ورغبات المستهلكين والحصول عل حصة أكبر من السوق، وهذه العملية تعتمد أساساً على:

- دراسة السوق لمعرفة الطلب الحالي أو المحتمل والاستماع إلى آراء المستهلكين حول منتج المؤسسة.
- الخبرة التكنولوجية للمؤسسة، باعتبار الإبداع نقطة تقاطع بين ما هو ممكن تكنولوجياً وما هو مقبول اجتماعياً واقتصادياً.

ولا يقتصر دور الإبداع على تقديم منتجات جديدة بل يشمل: تحسين جودة المنتجات، زيادة الإنتاجية، تخفيف معاناة العمال، استبدال وسائل الإنتاج بأخرى أسرع وأكفأ....

ثانيا: القدرات الإنتاجية.

تظهر القدرة الإنتاجية من خلال عنصرين أساسيين هما : الجودة والإنتاجية.

---

[196] : فلاح حسن الحسيني، مرجع سابق، ص 74.

[197] : زبيري رابح ، دور أنظمة المعلومات في تنمية القدرة التنافسية للمؤسسة ، مداخلة في الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية و تحديات المناخ الاقتصادي الجديد ، جامعة ورقلة ، 22- 23 أفريل 2003 ، ص ص 36 - 38.

1- الجودة:

وهي في نظر المستهلك تتمثل في قدرة المنتج على تلبية حاجاته ورغباته، وتعرفها الجمعية الأمريكية للمراقبة والجودة بأنها مجموعة خصائص منتوج أو خدمة التي تؤثر على قدرته في إشباع الحاجات المعبر عنها والضمنية.

وبالتالي فجودة المنتج ترتبط بخصائصه الناتجة من مكوناته، وكذلك بالخدمات المرافقة له، ويرتكز تسيير الجودة في المؤسسة على ثلاث وسائل:

- جمع المعلومات وتحليلها لمعرفة حاجات ورغبات الزبائن.
- الإبداع لتجسيد المواصفات التي يطلبها الزبائن في المنتج.
- إرضاء الزبائن عن طريق إنتاج السلعة بالمواصفات التي يرغبون فيها وتسليمها في الوقت والمكان وبالسعر المناسب.

2- الإنتاجية:

تعتبر الإنتاجية معياراً لقياس مدى كفاءة المؤسسة في استخدام مواردها ويعبر عنها بالنسبة بين المخرجات والمدخلات، ومن ثم فإن رفع الإنتاجية يعتبر من الأهداف الرئيسية للمؤسسة، كما أنها تستخدم في المقارنة الداخلية لمعرفة اتجاه تطور إنتاجية المؤسسة خلال سلسلة زمنية معينة، وفي المقارنة الخارجية مع المؤسسات المشابهة لمعرفة ما إذا كانت في المستوى المطلوب، أم يجب عليها تحسين إنتاجيتها لتنمية قدرتها التنافسية.

ثالثا: القدرات التسويقية.

تشكل وظيفة التسويق في المؤسسة أحد أهم روافد قدرتها التنافسية بما توفره لها من معلومات عن حاجات ورغبات المستهلك وتغيرات المحيط الخارجي وذلك من خلال:

1- بحوث التسويق:

تُعنى بجمع وتحليل البيانات المتعلقة بالمشاكل التسويقية للسلع أو الخدمات ويمكن أن تتعلق هذه المشاكل بأي عنصر من عناصر المزيج التسويقي (المنتج، السعر، التوزيع، الترويج).

2- دراسة السوق : تعنى بجمع وتحليل البيانات الخاصة بكل من :

- المشترين الحاليين والمتوقعين للسلعة أو الخدمة التي تقدمها المؤسسة.
- المنافسين منتجاتهم، أسعارهم، سياستهم .....
- القوانين والتشريعات عامة والتي تؤثر على نشاط المؤسسة بصفة خاصة.
- البيئة الاقتصادية، الدخل الوطني ونمط توزيعه، العدالة، التضخم ....
- البيئة الاجتماعية، العادات، الطبقات، التقاليد....

3- تحليل سلوك المستهلك:

يعني جمع وتحليل البيانات الخاصة بالزبائن التي تسمح بفهم دوافع الشراء لديهم ومراحل اتخاذ القرار وعاداتهم الاستهلاكية للعمل على إشباعها بأحسن الطرق باعتبار أن القدرة على إرضاء الزبائن تعد مصدراً لميزة تنافسية دائمة.

إن وظيفة التسويق من خلال هذه النشاطات تسمح بتوليد تدفق للمعلومات الدقيقة والمفيدة التي تساعد المؤسسة على وضع المزيج التسويقي الكفيل بإرضاء المستهلكين ومواجهة المنافسة.

رابعا: قدرات الترصد.

إن المحافظة على القدرة التنافسية للمؤسسة تتطلب منها المتابعة المستمرة أو الدائمة لما يجري في محيطها، وهذا من أجل معرفة وفهم طبيعة التطورات والتغيرات الحادثة فيه، والتي تشكل إما فرصاً للنمو ينبغي استغلالها أو تهديدات يتعين تجنبها أو الحد من آثارها السلبية، وذلك باستعمال جميع الوسائل والأساليب الممكنة لجمع المعلومات ومعالجتها وتخزينها، وإرسالها إلى المعنيين بها لاتخاذ القرارات التصحيحية أو الإستراتيجية. ويجب أن تكون عملية الترصد مساراً شاملا وجماعيا يقوم به جميع من في المؤسسة، ويغطي جميع عناصر المحيط الخارجي: المنافسين، الزبائن، الموردين، التكنولوجيا.

الفرع الثاني: محددات القدرة التنافسية.

لقد وضع بورتر مجموعة من المحددات للقدرة التنافسية، التي تعتمد على تشكيل المناخ الاقتصادي الذي تواجهه المؤسسة، والذي سيكون له تأثير مباشر على قدرة المؤسسات على المنافسة العالمية، ويمكن توضيح هذه المحددات فيما يلي[198]:

1- عوامل الإنتاج:

مما لاشك فيه أن عوامل الإنتاج هي المدخلات الضرورية اللازمة لقدرة صناعة ما على المنافسة، حيث تأخذ هذه العوامل شكلين أساسين، يتمثل الأول في العوامل الأساسية التي تتجسد في الموارد الطبيعية ورأس المال، وهي العوامل التي لا تمثل ميزة تنافسية لأنه يسهل انتقالها والحصول عليها من قبل المنافسين، أما الشكل الثاني فهو يتمثل في العوامل المطورة، وهي الأكثر أهمية لأنه يصعب الحصول عليها أو تقليدها، مثل الحصول على العمالة ذات المهارات الخاصة.

ونظرا لأن الميزة التنافسية تخلق ولا تورث، فإن النجاح في تحقيقها لا يعتمد على المنح والهبات الطبيعية، ولكن على قدرة الدولة على المنافسة في صناعة معينة، لأن الدول التي يتوافر فيها عنصر العمل الماهر تستطيع تحويل الموارد الطبيعية إلى ميزة تنافسية، لكن على النقيض من ذلك، نجد أن الدول التي تتوفر

[198] : نصيرة بن عبد الرحمن، مرجع سابق، ص ص 54-56.

على الموارد الطبيعية وتفتقر لعنصر العمالة الماهرة لا يمكنها تحويل الموارد الطبيعية لكي تصبح ذات ميزة تنافسية.

2- أوضاع الطلب المحلي:

حيث يشير هذا المحدد إلى هيكل الطلب ومعدل نموه ومدى توافقه مع الطلب العالمي، فإذا كان هيكل الطلب المحلي يتميز بارتفاع الأهمية النسبية للسلع كثيفة التكنولوجيا، فإن ذلك يحفز المؤسسات على تطوير المنتجات ورفع مستوى جودتها، مع تحقيق ميزة تنافسية لهذه المنتجات في السوق العالمي، لهذا نجد أن الضغوط المستمرة من قبل المستهلكين المحليين لطلب منتجات متميزة، يؤدي إلى توليد ضغوط مستمرة على المؤسسات، وتحفيزها على إجراء المزيد من الابتكار والتجديد لتلبية احتياجات هؤلاء المستهلكين، الأمر الذي يؤدي في النهاية إلى تقوية وتعزيز المزايا التنافسية مقارنة بالمنافسين الآخرين.

3- الصناعات المغذية والمكملة:

إن الصناعات المغذية والمكملة هي سبب نجاح العديد من الصناعات، حيث تعتبر ذات ميزة تنافسية من خلال القدرة على المنافسة، لأنها تشترك مع بعضها البعض في التقنيات والمدخلات وقنوات التوزيع والعملاء، الأمر الذي يسهم في تخفيض السعر وإتاحة فرصة تبادل المعلومات والأفكار والتكنولوجيا، مما يزيد من درجة التطوير وخلق مهارات إنتاجية وإدارية أفضل.

4- استراتيجية المؤسسة وطبيعة المنافسة المحلية:

تعتبر استراتيجية المؤسسة عنصرا مهما في خلق بيئة محلية ملائمة ومشجعة على المنافسة، لهذا نجد أن التنافس بين المؤسسات المحلية يؤدي إلى إجراء المزيد من التحسينات والتطوير للمنتجات القائمة بهدف تخفيض تكاليف إنتاجها، ومن ثم تحقيق ميزة تنافسية في الأسواق الدولية.

5- دور الحكومة:

تقوم الحكومة بدور فعال في خلق الميزة التنافسية من خلال التأثير على المحددات السابقة، الأمر الذي يدعم الأداء التنافسي للمؤسسات، عن طريق وضع السياسات التي تشجع على المنافسة ودعم عمليات الابتكار والتطوير، وتنمية عوامل الإنتاج.

6- دور الصدفة:

تلعب العوامل غير المتوقعة أو التي تحدث بمحض الصدفة، دورا هاما في تنافسية ونجاح العديد من الصناعات، ولعل أهم هذه العوامل تكمن في:

- الاختراعات الجديدة.
- التغيرات المفاجئة في أسعار المدخلات .
- التغيرات في أسواق المال وأسعار الصرف العالمية.
- الكوارث الطبيعية.

حيث يترتب على هذه التغيرات إلغاء ميزات موجودة لتحل محلها ميزات أخرى أكثر استجابة للظروف الجديدة، التي قد تؤدي إلى تغيير في المحددات السابقة للميزة التنافسية.

ومن خلال المحددات السابقة، نجد أن المحددات الأربعة تعتبر محددات رئيسية وهي تشكل كما أطلق عليها بورتر قطعة ماس من حيث التداخل والتشابك فيما بينها، أما المحددين الآخرين هما محددان مساعدان يؤثران على المحددات الرئيسية، نظرا لأن الصدفة قد تحدث في شكل طفرات مفاجئة، ومن ثم فهي عوامل غير متوقعة تستطيع أن تؤثر على جميع المحددات الرئيسية، ونفس الشيء بالنسبة لدور الحكومة الذي من شأنه التأثير أيضا على المحددات الرئيسية للميزة التنافسية من خلال زيادة فعاليتها في تدعيم تنافسية المؤسسة.

الفرع الثالث: متطلبات دعم القدرة التنافسية.

بالنظر إلى المؤسسات الجزائرية يمكن أن نوجز مختلف هذه المرتكزات باختصار في النقاط التالية[199]:

1- نظام جبائي وشبه جبائي محفز وفعال، وهذا لن يتأتى إلا من خلال الأخذ بعين الاعتبار مختلف المشاكل الجبائية للمؤسسات الجزائرية، واستشارتها في أخذ أي تدابير جبائية جديدة سواء كانت تدابير عمودية أم أفقية.

2- تسهيلات مصرفية، وهذا للمؤسسات الاقتصادية التي يثبت أنها يمكن أن ترقى بمستويات أدائها، مثل التمويل الذي يبتغى من خلاله اكتسابها للتكنولوجيات الجديدة في مجال تخصصها.

3- الرفع من الكفاءات التسييرية، وهذا عن طريق اعتماد منهجية تسييرية تتوافق والمؤسسة الاقتصادية الحديثة التي تستجيب لمعطيات المرونة والفعالية في الأداء، والتي تختلف في نمط تسييرها تماما عن المؤسسة الاقتصادية العمومية الجزائرية التي كانت سائدة في النظام المخطط، ولن يتأتى ذلك إلا من خلال تعزيز التكوين في مجال المناجمنت الحديث الذي تفوق فيه الغرب إلى أبعد الحدود.

4- التوجه نحو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كنموذج مؤسساتي أثبت نجاحه في العالم، والذي أصبح يعتبر البديل للمؤسسات الضخمة ذات التكاليف الباهضة والتركيبة المعقدة والفعالية الضعيفة والقدرة التنافسية المتناقصة.

5- العمل على اكتساب تقنيات الإنتاج المتطورة المبنية على التكنولوجيات المتطورة، والعمل على تطوير هذه النماذج وعدم الاكتفاء باستيرادها واستغلالها على حالها.

6- اعتماد التكوين المتخصص على كل المستويات، والذي يستجيب لمتطلبات المؤسسات الاقتصادية الجزائرية التي تشكو عادة من اللاتطابق بين حاجاتها الوظيفية والمعروض من الطاقات العاملة.

7- الاستفادة من التجارب العالمية الناجحة التي تشبه نموذجنا الاقتصادي ومحاولة الاستفادة من نجاحاتها وإخفاقاتها.

---

[199] : رزيق كمال، مسدور فارس، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة ورقلة، 22-23 أفريل 2003، ص206.

8- التوافق بين السياسة الاقتصادية العامة للدولة التي تبتغي الانفتاح والسياسات الخاصة بتأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية.

المطلب الثالث: الانعكاسات السلبية والإيجابية للشراكة الأوروجزائرية على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

إن اتفاق الشراكة الأوروجزائرية يعني انفتاح الاقتصاد الجزائري على العالم الخارجي من خلال إقامة منطقة تبادل حر، ومن ثم فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سوف تكون في قلب التحدي الذي سيتعرض له الاقتصاد الوطني، علما أن الاتحاد الأوروبي يملك نسيجا من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقدر بأكثر من 18 مليون مؤسسة صغيرة ومتوسطة، وتتسم بقدرات تنافسية عالية في شتى المجالات الإنتاجية، البشرية... إلخ.

وعليه فإنه يتوقع احتمالين لمستقبل هذه المؤسسات إما أن تتأثر بالإيجاب أو بالسلب من هاته الشراكة، وفيما يلي أهم الانعكاسات السلبية والايجابية التي ستترتب عن اتفاق الشراكة الأوروجزائرية على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية[200]:

الفرع الأول : الانعكاسات السلبية.

إن للشراكة الأوروجزائرية آثار سلبية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نذكر منها ما يلي:

- الخروج من السوق أو تغيير النشاط.
- إفلاس عدد كبير من هاته المؤسسات بسبب المنافسة الشديدة.
- خطر الاستثمارات المالية أو الاستثمارات غير المباشرة التي تتضمن شراء الأوروبيين لسندات وأسهم الشركات المحلية.

الفرع الثاني : الانعكاسات الايجابية.

في ظل الانفتاح الاقتصادي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية على العموم مجموعة من التحديات، قسم منها خارجي يتعلق بالمنافسة العالمية، وآخر داخلي يرجع إلى قضايا فنية، تنظيمية وتمويلية، وفيما يلي توضيح لأهم هذه التحديات ودور الشراكة الأورو جزائرية في التخفيف منها:

1- التحديات الخارجية.

تضع التحولات الاقتصادية على الصعيد العالمي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر أمام تحديات كبيرة تتمثل فيما يلي:

أ- تحدي التكتلات الاقتصادية:

سينجم عن النظام العالمي الجديد خلق تحالفات اقتصادية ستعزز من توجه العديد من الدول صوب التكامل الاقتصادي للقدرة على البقاء والاستمرار، مما سيقود إلى تأجيج درجة المنافسة بين التكتلات

[200] : عبد الحميد بن الشيخ، واقع تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الشراكة الأورو متوسطية (حالة الجزائر)، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، الجزائر، 2009-2010، ص ص 89-91.

الاقتصادية، وبدخول الجزائر في الشراكة مع الاتحاد الأوروبي يجعلها قادرة على المنافسة الأمر الذي سينعكس بدوره على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ب- تحدي التنافسية العالمية:

تتزايد المنافسة في القطاعات الاقتصادية نتيجة للانفتاح على العالم الخارجي ورفع القيود أمام الحركة التجارية الدولية، ما يستدعي انطلاق روح الإبداع والتطوير والحفاظ على الجودة الشاملة للخدمات والسلع المقدمة كي تستطيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غزو الأسواق العالمية أو على الأقل حماية نفسها من غزو الصناعات الأجنبية.

ج- ثورة المعلوماتية:

تشكل المعلوماتية عنصر إنتاجي جديد سيتفوق على عناصر الإنتاج الأخرى (العمل، رأس المال...الخ) وستصبح العنصر الحاسم.

د- الإصلاح الاقتصادي:

تبنت الجزائر سياسة تحرير الأسواق والانفتاح على العالم الخارجي كما شرعت قوانين تشجع على جلب الاستثمار الأجنبي، كما تبنت برامج لخوصصة المؤسسات الحكومية، إن كل ذلك يتطلب إعادة هيكلة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بما يكفل قدرته على التفاعل مع البرامج والخطط التنموية.

2- التحديات الداخلية.

يمكن أن يساهم اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي في التخفيف من التحديات الداخلية التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر كما يلي:

أ- التحديات الإدارية والتنظيمية:

يمكن عن طريق الشراكة انتهاج أساليب وأنماط إدارية حديثة، حيث يعد الشركاء الأجانب مصدرا من مصادر توظيف الفنون الإدارية والتنظيمية، نظرا لخبراتهم وكفاءاتهم وقدراتهم على تنفيذ الدورات المتخصصة في الأنماط الإدارية المتميزة، وعليه فالشراكة قد تكسب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فرصة الاستفادة من المهارات الإدارية العالية بما يتناسب مع محيطها الاقتصادي والاجتماعي على النحو الذي ينعكس في الاستخدام الأمثل للموارد البشرية والمادية، مما يزيد من الفوائض المتاحة وتوجيهها إلى مؤسسات أخرى لخدمة المجتمع.

ب- التحديات التسويقية:

- تهدف الشراكة مع الاتحاد الأوروبي إلى الرفع من القدرة التنافسية للمنتجات الجزائرية، والدخول إلى أسواق جديدة، وتعلم التقنيات الجديدة في التسويق والتجارة الخارجية وتطوير قدرات الإنتاج.

– إن الاتفاق يوفر ضمانات دخول المنتج الجزائري إلى الأسواق الأوروبية ويفتح فرصا واسعة لتطوير وتوحيد جهود التصدير والمهام المرتبطة به أمام المؤسسات في هذا الشأن إذا توفرت فيه شروط النوعية المناسبة، مما يحث المؤسسات على الإسراع في عملية التأهيل وتعديل مخططات إنتاجها.

– إن اتفاق الشراكة يوسع السوق الخارجية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليشمل دول وأسواق أخرى، وهذا السوق يتميز بقدرة شرائية عالية عكس السوق الداخلية.

ج– التحديات الفنية:

يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الاستفادة من التكنولوجيا الأوروبية الواسعة، وذلك عن طريق البحث والتطوير في إطار منسق مع الجانب الأوروبي، حيث تعتبر الشراكة إحدى قنوات نقل المعرفة التكنولوجية، حيث عادة ما تقوم الجهة الموردة بتوفير جزء من التمويل لتنفيذ المشروع بالإضافة إلى مسؤوليتها في إقامة صناعة متكاملة عن طريق توفير التكنولوجيا اللازمة بما في ذلك ترتيب التراخيص، مقابل ذلك يقوم البلد المضيف بتوفير الجزء المتبقي من التمويل والمواد الخام، وتخضع الجوانب المتعلقة بالتشغيل الفني والإدارة والصيانة والتطوير إلى بنود الاتفاقية بين الجهة الموردة والبلد المضيف.

وعليه أمام هذا الوضع وحتى تتمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من منافسة مثيلاتها على المستوى المحلي و الدولي لابد من تذليل النتائج السلبية وفي نفس الوقت الاستفادة من الفرص والنتائج الايجابية التي يتيحها اتفاق الشراكة الأوروجزائرية، وذلك عن طريق تأهيلها.

المبحث الثاني: إجراءات ترقية تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل الشراكة الأوروجزائرية.

إن دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ يفرض تأهيل مسبق للم ص م لتكون قادرة على مواجهة نظيراتها من المؤسسات الأجنبية والوطنية، مما يستدعي الدعم المستمر للعمليات الإنتاجية واستخدام وسائل ونظم التحكم والسيطرة على متغيرات عمليات التصنيع.

وتتميز عملية التأهيل بوضع نظام تسييري محكم يعمل على تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل عالمية التبادلات التجارية وهيمنة التجمعات الاقتصادية الكبرى على الأسواق العالمية، فعملية التأهيل لا تقتصر على حل مشاكل المؤسسات فحسب بل تتعدى ذلك إلى المحيط الاقتصادي ككل وذلك قصد تهيئة الظروف الملائمة لنشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة.

ونحاول من خلال هذا المبحث أن نبرز أهم الإجراءات التي رسمتها الدولة الجزائرية لتأهيل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليرقى إلى مستويات أفضل تمكنه من مواجهة التحديات التي تفرضها اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية وسياسة الانفتاح التي تبنتها الجزائر.

المطلب الأول: ماهية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

قصد التعرف بصورة أوضح على تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنتناول تعريف هذا المصطلح، المؤسسات المعنية به، الأهداف التي يسعى لتحقيقها وكذا متطلباته الضرورية.

الفرع الأول: مفهوم تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يعتبر مفهوم التأهيل من المصطلحات الكثيرة التداول في الاقتصاد الجزائري خاصة في السنوات الأخيرة، وقد ازداد استعماله منذ سنة 1998 وهو التاريخ الذي تم فيه التفاوض مع دول الإتحاد الأوروبي، ولقد تعددت المفاهيم التي أعطيت لهذا المصطلح لكن جلها تنصب في ضرورة التأقلم مع التحولات والتغيرات الاقتصادية الدولية، ويجسد هذا المفهوم رغبة الجزائر في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة ومشاركة التكتلات الاقتصادية الكبرى، حيث تعبر هذه الرغبة على نية الجزائر في الاندماج في الاقتصاد العالمي، ولا يتحقق ذلك إلا بمؤسسات ذات مستوى عالي من الأداء وهو العامل الغائب عن المؤسسة الجزائرية، في غياب شرط الاندماج في الاقتصاد العالمي دخلت المؤسسة الجزائرية في تطبيق إصلاحات جذرية تحاول فيها استدراك التأخر الذي يفصلها على المؤسسة المؤهلة دوليا، وذلك عن طريق برنامج يستند أساسا إلى:[201]

- الإنتاج بالمواصفات الدولية.
- اعتماد المنافسة الشديدة كمتغير يجب مواجهته.
- الإنتاج للخارج أي الاهتمام بالتصدير لهدف أساسي في إستراتيجية المؤسسة.

ويعرف التأهيل بأنه عبارة عن مجموعة من الإجراءات التي وضعت خصيصا للدول النامية التي تمر بمرحلة انتقال من أجل تسهيل اندماجها ضمن الاقتصاد الدولي الجديد والتكيف مع مختلف التغيرات العالمية.[202]

كما يمثل التأهيل تلك العملية التي تسعى لرفع مستوى المؤسسة وتطبيقات الإدارة والتسيير، وتحسين الأداء لبلوغ مستوى المنافسين المستقبليين وذلك ضمن آجال محددة ودقيقة.

كما يعرف التأهيل على أنه مجموعة من الإجراءات والعمليات التي تسمح بتسريع عملية التطور والنمو وتوفير مناصب الشغل من خلال تقوية وتعزيز تنافسية المؤسسات.[203]

---

[201] : بومدين يوسف، دراسة أثر إدارة الجودة الشاملة على الأداء الحالي للمؤسسات الاقتصادية مع دراسة حالة المعمل الجزائري الجديد للمصبرات، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير (غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2006، ص 201.

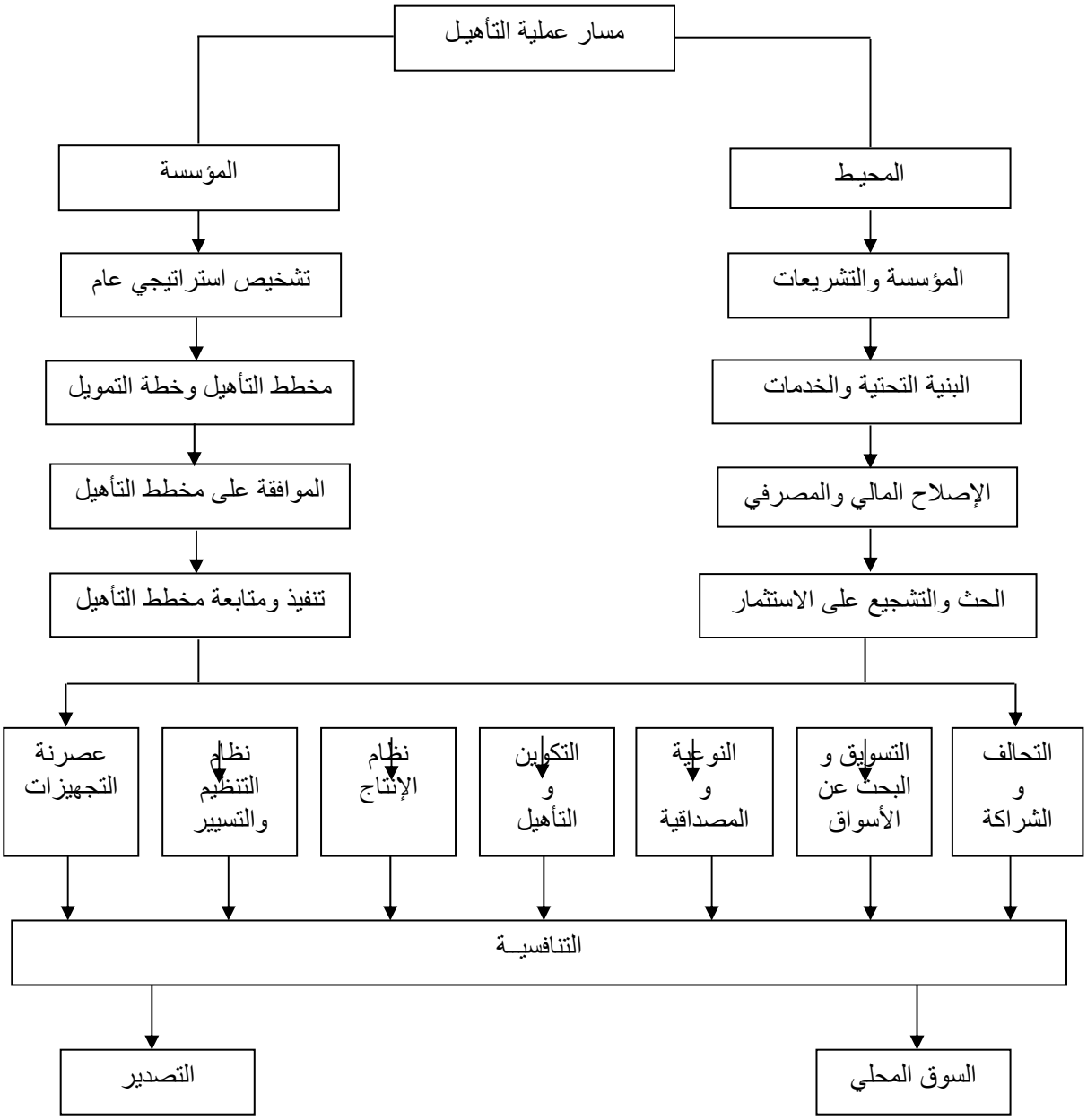
[202] : نصيرة قوريش، آليات وإجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 18/17 أفريل 2006، ص 1048.

[203] : Ministère de la PME et de l'artisanat, Communication de Monsieur le Ministre de la PME et de l'Artisanat sur la Mise à Niveau des PME/PMI, Novembre 2006, P04.

ومن خلال ما سبق نستخلص أن التأهيل يعبر عن مجموعة من الإجراءات والتدابير التي تهدف إلى تحسين وترقية أداء وتنافسية المؤسسة على مستوى منافسيها الرائدين في السوق، كما أنه بمثابة مجموعة أو مسار من العمليات ذات طابع تقني، تكنولوجي وتسييري، تهدف لوضع المؤسسات في نفس المستوى مع مثيلاتها في الدول المتقدمة أو على الأقل قريبا منها وهذا بالضرورة يجعلها تعمل وفقا للمعايير الدولية سواءا فيما يتعلق بطرق التسيير، جودة المنتجات، تسيير النوعية، آليات وطرق الإنتاج والتكنولوجيا المستعملة.

و برامج التأهيل المسطرة في الجزائر تعد بمثابة الإستراتيجية لمتابعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك قصد مواجهة التحديات الناتجة عن فتح الأسواق واندماج الاقتصاد الجزائري في مناخ التبادل الحر مع الإتحاد الأوروبي في إطار اتفاق الشراكة الأوروجزائرية. ونوضح مسار عملية التأهيل في الشكل الموالي:

الشكل رقم01: مسار عملية التأهيل.



Source: Mouhamed Lamine Dhaoui et Boualem Abassi, Restructuration et Mise a niveau d'entreprise: guide méthodologique, Ministère de L'Industrie, Algérie, 2003,p 7.

ومن الشكل السابق نلاحظ أن عملية التأهيل تشمل عدة عمليات تتفرع بين تأهيل المؤسسة من خلال عمليات التشخيص الاستراتيجي، مخطط التأهيل ومخطط التمويل... وكذا محيط المؤسسة من خلال دعم جميع الهيئات التي تتعامل معها المؤسسة كالجهاز المالي والمصرفي مثلا.

الفرع الثاني: فئات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المعنية بالتأهيل.

إن انفتاح السوق الجزائرية على المنافسة وظهور سوق أورومتوسطي واسع سوف يجبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية على تعزيز قدراتها التنافسية، لذلك فإن عملية التأهيل تأخذ بعين الاعتبار

خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تستهدف عملية التأهيل بالدرجة الأولى المؤسسات الصناعية والمؤسسات التي تقدم خدمات للصناعة، ولقد أدت الدراسات والتشخيصات إلى تحديد ثلاث فئات من هذه المؤسسات:[204]

1- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مرحلة الاستباق (التوقع) و/أو التنافسية:

وهي المؤسسات المعروفة بأن لديها وضعية مالية مرضية ومتوازنة، وهي تبحث عن زيادة حصتها في السوق المحلي وعقد شراكات في نفس السوق أو التصدير، حيث أن جودة منتجاتها وتنافسيتها تضعها في نفس مستوى مثيلاتها الأجنبية، وتأهيلها على وجه الخصوص محكم ودقيق، جد متكيف مع متطلباتها وعالي التقنية، ذلك أن عمليات التأهيل موجهة أساسا للتطوير والتنويع، البحث عن الشركاء، الذكاء الاقتصادي ودخول أسواق جديدة.

2- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مرحلة النمو:

وهي المؤسسات المعروفة بأن غالبيتها مؤسسات عائلية، لديها رؤية إستراتيجية مجزأة بين السوق الجهوي والوطني، وكنتيجة لهذا تتبنى أساسا سلوك رد الفعل، وبصورة عامة ليست لديها صعوبات مالية واضحة، ولكنها تبقى مع ذلك ناقصة رأس المال ***Sous capitalisée***، وهذا ما يشكل خطر كبير في مرحلة النمو، تأهيلها هو أساسا إعادة التنظيم وتجديد هياكل العمل ونماذج التسيير أكثر منه تسيير استراتيجي الذي يمكن توقعه في مرحلة لاحقة.

3- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مرحلة الاستكانة والبقاء:

وهي المؤسسات المعروفة بأنها غالبا صغيرة، تتموقع في أسواق ضعيفة القيمة المضافة، قليلة رأس المال ولا تتطلب كفاءات خاصة في التسيير، وبصورة عامة قليلة التهيكل، حيث تفتقد إلى رؤية تسويقية وكذلك إستراتيجية، وهذا ما يجعلها عديمة الحصانة لأنها سلبية التفاعل اتجاه تغيرات السوق والمنافسة، كما أنها تعاني صعوبات مالية، وتأهيلها يمر بمجهودات في الإعلام والتكوين للنشر والتوزيع، بغرض إقناع المسؤول الأول في المؤسسة بأهمية عملية التأهيل. فضلا عن ذلك، في حالة مواجهة هذه المؤسسات لمشاكل في الخزينة، فإن عملية التأهيل بالتأكيد سوف تعتمد على اقتراحات خاصة موجهة لمساعدة هذه المؤسسات.

وعموما فإن المؤسسات ذات الأولوية في عملية التأهيل هي تلك المؤسسات التي تتمتع بمؤهلات وخصوصيات ترتبط بالأداء الاقتصادي، مستويات التشغيل، خلق وظائف جديدة و فتح أسواق واعدة لمنتجاتها بالإضافة إلى المؤسسات التي تقع في المناطق الجنوبية والهضاب العليا لمنع هجرة الحرفيين من تلك المناطق وخلق فرص عمل لهم، وكذا المحافظة على النشاط الاقتصادي في تلك المناطق، بالإضافة للمؤسسات التي تمتلك قدرات تصديرية عالية لمنتجاتها للأسواق الخارجية.

---

[204] : جودي حنان، أهمية تكنولوجيا المعلومات والاتصال في تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة بسكرة، 2009/2008، ص 42.

الفرع الثالث: أهداف تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

إن مسألة تأهيل المؤسسات تجرنا إلى الحديث عن تحسين القدرة التنافسية ذلك أن عالمية التبادلات والتغيرات الحاصلة في الميدان الاقتصادي في ظل هيمنة التجمعات الاقتصادية الكبرى على الأسواق العالمية تفرض إيجاد الطرق الحديثة والناجعة في عملية التأهيل التي تعمل على حل مشاكل المؤسسات الداخلية والخارجية المتعلقة بمحيطها الذي تنشط فيه، ولتمكين الم ص م الجزائرية من مواكبة التطورات الحاصلة في الميدان الاقتصادي ولتصبح منافسة لنظيراتها في العالم وبالنظر للتحديات التي تنتظرها، فإن عملية تأهيل هذه المؤسسات أصبحت من الأولويات الواجب الاهتمام بها.

و في هذا الإطار فإن أهداف التأهيل تتمثل في النقاط التالية:[205]

– تكيف المؤسسات مع طرق التسيير والتنظيم الحديثة، خاصة التحكم في جودة المنتجات والخدمات؛

– تحسين تصميم المنتجات نتيجة التركيز على إنتاج عدد أقل من الأنواع و الأحجام و المقاسات؛

– تطوير الأسواق عن طريق تكييف القواعد والطرق، والتقليل من العوائق والعقبات الفنية والتقنية؛

– إكساب المؤسسة قدرة تنافسية تسمح لها باحتلال أجزاء واسعة من الأسواق الداخلية والخارجية؛

– تأهيل المحيط المجاور عن طريق إنجاز عمليات ترمي إلى إيجاد تنسيق ذكي وفعال بين المؤسسة ومحيطها؛

– إعداد تشخيص استراتيجي عام للمؤسسة ومخطط تأهيلها؛

– التمويل الدقيق لعمليات تأهيل الأفراد عن طريق التكوين، وكذا تحسين مستوى الجانب التنظيمي وأجهزة التسيير والحيازة على القواعد العامة للنوعية – الإيزو – ومخططات التسويق؛

– تحسين القدرات التقنية ووسائل الإنتاج؛

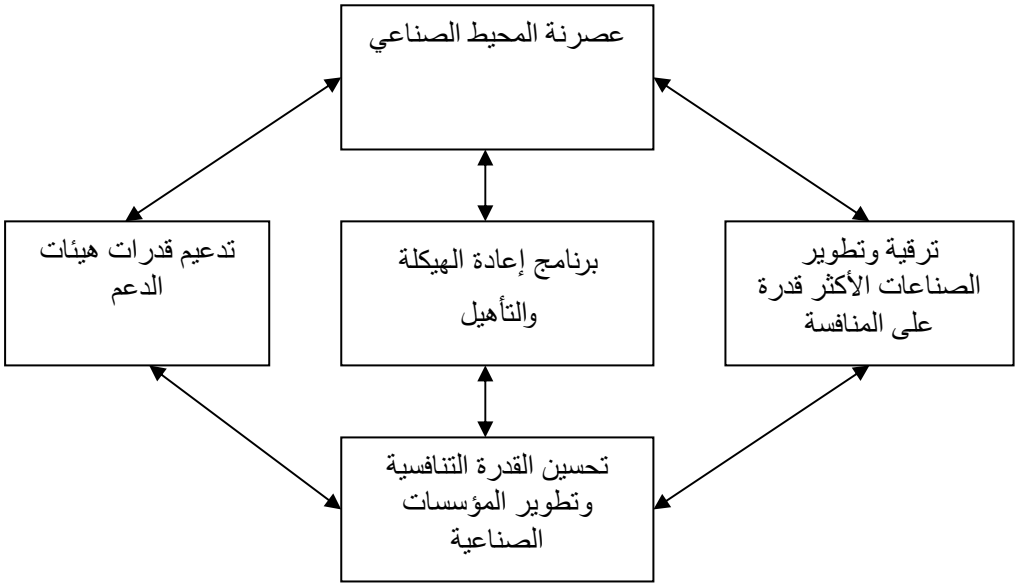
– الحفاظ على مناصب الشغل الحالية من جهة، والرفع من عرض الشغل على المدى المتوسط والطويل؛

– تنمية ثقافة التقاول أي تكوين أرباب العمل أو مسيرين وتطوير قدراتهم الفكرية والمهنية.

ويمكننا عرض أهداف التأهيل على ثلاث مستويات المستوى الكلي، المستوى القطاعي وعلى المستوى الجزئي، كما هو موضح في الشكل الموالي:

[205] : جودي حنان، مرجع سابق، ص ص 43 - 44.

الشكل رقم 02: أهداف عملية التأهيل.



Source: Ministère de l'Industrie, Direction générale de la restructuration industrielle, Fonds de promotion de la compétitivité industrielle, Dispositif de mise à niveau des entreprises, Algérie, sans date d'édition, p9.

وعلى هذا الأساس يمكننا حصر أهداف التأهيل على المستويات الثلاثة فيما يلي:[206]

1- الأهداف على المستوى الكلي:

يمكن تلخيص توجهات برامج التأهيل على المستوى الكلي فيما يلي:

- تجسيد سياسات صناعية عامة تستغل كأساس لبرامج الدعم والتحفيز، وتقترح هذه السياسات بالاتفاق مع أطراف كل قطاع حسب الفرص المتاحة والقدرات المتوفرة وطنيا أو دوليا.
- تعيين أداة مناسبة تسمح للمؤسسات الاقتصادية والهيئات الحكومية بمباشرة عمليات اقتصادية جزئية ووسيطة.
- وضع برنامج تأهيل المؤسسات ومحيطها الذي تنشط فيه.
- وضع برنامج تحسيسي لدى المؤسسات لتسهيل قراءة السياسة الصناعية العامة لمختلف المتعاملين الاقتصاديين وتحديد الموارد المتوفرة لدى مختلف المؤسسات.

[206] : Ministère de l'Industrie, Direction générale de la restructuration industrielle , op.cit, p11.

2- الأهداف على المستوى القطاعي:

يتطلب برنامج المركز وجود عدة شركاء متموضعون بشكل جيد، ويهدف برنامج تأهيل المؤسسات الجزائرية بجرد مختلف المؤسسات المرافقة له ومواكبة تلك المؤسسات في عملية إعادة هيكلتها وترقيتها وذلك عبر النقاط التالية:

- جمعيات أرباب العمل والجمعيات الحرفية للقطاع الصناعي.
- منظمات شبه عمومية.
- معاهد ومراكز الموارد التكنولوجية والتجارية.
- هيئات التكوين المتخصص.
- البنوك والمؤسسات المالية.
- هيئات تسيير المناطق الصناعية.

وعليه فإن منهجية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالأخص المحيط الذي تنشط فيه تهدف أساسا إلى تقوية قدرات منظمات الإسناد والدعم والمساهمة في تحسين التنافسية الصناعية للمؤسسات.

3- الأهداف على المستوى الجزئي:

تعتبر عملية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية عملية تحفيزية وداعمة لتنافسية المؤسسة وأدائها وكاشفة عن نقاط ضعفها ومن ثم العمل على تقليلها.

وتجدر الإشارة إلى أن عملية التأهيل هي عملية اختيارية من طرف المؤسسة وليست إجبارية من طرف الدولة، وإنما على المؤسسة أخذ زمام المبادرة وتقديم طلبها للانضمام في هذا البرنامج حيث تتمثل العمليات المستهدفة فيما يلي:

- الدراسات الإستراتيجية والتشخيص الذاتي أو الخارجي ورسم مخطط التأهيل.
- الاستثمارات في الموارد المادية (تجهيزات الإنتاج، الإعلام الآلي، التخزين والشحن، المخابر...إلخ).
- الاستثمارات اللامادية (التكوين والتدريب، البرمجيات، البحث والتطوير، المساعدة التقنية...إلخ).

ويكمن دور الدولة في الاستجابة لطلب المؤسسات الراغبة في الانضمام لهذا البرنامج والتي يجب أن تتوفر فيها الشروط اللازمة لذلك.

ومنه فالتأهيل يهتم بالرفع من أداء وتنافسية المؤسسة، وهو خطوة ضرورية وهامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية والسعي نحو تحرير التجارة الخارجية حيث يساعد التأهيل على وضع نظام إنتاج وتنظيم يسمح لها بتحقيق ذلك من خلال توفير المتطلبات المادية واللامادية اللازمة.

الفرع الرابع: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

إن عملية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تسعى إلى تحقيق جملة الأهداف السابق ذكرها، ولتحقيق تلك الأهداف يجب توفر جملة من المتطلبات اللازمة لذلك والتي تتمثل فيما يلي:

1- تأهيل العنصر البشري:

إن العامل الأهم الذي يمكن أن يوفر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الميزة التنافسية هو أفرادها، لأن العمالة المزودة بالمعارف مسألة محورية. حيث أن التأكيد على ضرورة تأهيل الموارد البشرية على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ينبع من عدة عوامل أهمها:

- زيادة الوعي بأهمية الموارد البشرية وأهميتها كأصل من أصول المؤسسة؛
- تأثير تكنولوجيا المعلومات والاتصال؛
- العمل على تحسين الإنتاجية و المساءلة عن النتائج؛
- الحصول على الولاء التنظيمي؛
- التركيز على تطوير نظام تقييم الأداء الذي يؤدي إلى تحسينات في الأداء و يزيد من الإنتاجية.

حيث لا يمكننا الحديث عن تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دون التركيز على تأهيل العنصر البشري فيها، وتبعا لهذا فقد تم رصد عشرة ملايين دولار كندي قصد تكوين مسيرين في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك بالاستفادة من التجربة الكندية حيث تم تجسيد 72 عملية.[207]

2- تأهيل النظام القانوني والتشريعي:

بدأ الاهتمام بتطوير وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل واضح وصريح، وذلك بصدور عدة قوانين، وأهمها القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والمتضمن تعريف هذه المؤسسات وطرق إنشائها وسبل دعمها وتأهيلها.

كما قامت الجزائر بإنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تلعب دورا بالغ الأهمية في سياسة التأهيل وترقية التنافسية ودعم القطاع، حيث تتولى القيام بما يلي:[208]

- تجسيد ومتابعة البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تقييم فعالية تطبيق البرامج القطاعية ومتابعة ديمغرافية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- ترقية وإدماج الابتكار التكنولوجي في تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- جمع واستغلال ونشر المعلومة الخاصة بمجالات نشاط المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.
- التنسيق مع الهيئات المعنية، بين مختلف برامج التأهيل لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- إنجاز دراسات حول الفروع وتوفير معلومات دورية حول الاتجاهات العامة للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة.
- وضع إستراتيجية قطاعية لتطوير وتنمية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

---

[207] : معطى الله خير الدين، كواحلة يمينة، إشكالية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 17- 18 أفريل 2006، ص 04.

[208] : المرسوم التنفيذي رقم 05-165 المؤرخ في 03 ماي 2005 المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمها وسيرها، الجريدة الرسمية بتاريخ 04 ماي 2005، العدد 32، ص ص 28-29.

– ترقية الخبرة والمشاورة والنصح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– مرافقة المؤسسات في مسار تنافسيتها وتحديثها لطرق الإنتاج.

– منح خدمات تقنية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد إدماجها في ديناميكية العصرنة لتحسين التنافسية، وذلك عبر التأثير الإيجابي الفعال على الجانب التنظيمي وكذا التقني والتكنولوجي.

– بحث المشكلات والصعوبات التي تواجه القطاع والعمل على وضع الحلول المناسبة لها بالتنسيق مع الجهات المختصة.

– توفير قاعدة من البيانات والإحصاءات المتنوعة التي يمكن أن تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتطوير إمكانياتها في مجالات التسويق والقوى العاملة والإنتاج والإدارة وغيرها إلى جانب الاستعانة بمجموعة من الخبراء المتخصصين لتقديم النصح والمساعدة.

كما قامت الجزائر بسن قانون الاستثمار سنة 2001 والذي تم تعديله سنة 2006 وذلك قصد تشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشجيعها على توسيع نشاطاتها واستثماراتها.

3- تأهيل الجهاز المصرفي:

لتأهيل الجهاز المصرفي عملت الجزائر على استحداث وإقامة الهياكل المالية التالية:[209]

– صندوق ضمان القروض والذي تم استحداثه بموجب المرسوم رقم 02-273 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002.

– صندوق رأسمال المخاطر والذي تأسس سنة 2004 برأس مال يقدر ب 3.5 مليار دج.

– التمويل بالقرض الايجاري حيث تم إقامة شركة للقرض الايجاري مغرب قرض إيجار الجزائر وهي مؤسسة برأسمال مشترك تونسي – أوربي، حيث اعتمدها مجلس النقد والقرض في أكتوبر 2005.

4- رفع مشكل العقار الصناعي:

يعتبر مشكل العقار من أبرز المشاكل التي يعاني منها المستثمر في الجزائر، مما يحد من إمكانية إقامة مشروعات أو مؤسسات صغيرة ومتوسطة، وفيما يلي أهم المعوقات المرتبطة بالحصول على العقار الصناعي:[210]

– أغلب المساحات المتوفرة غير مستعملة.

– موقع المساحات العقارية في أغلب الحالات في تناقض مع النسيج الاقتصادي الاجتماعي للمناطق.

– تعقد وطول إجراءات الحصول على العقار، حيث يبلغ متوسط فترة الحصول عليها من سنة إلى خمسة سنوات.

---

[209] : نصيرة قريش، مرجع سابق، ص 1053.

[210] : Actes des assisses nationales de la petite et moyenne entreprise, op.cit, P 46.

وفي إطار تأهيل المحيط الاقتصادي للمؤسسات ولحل الصعوبات التي تواجهها في مجال الحصول على العقار لتجسيد مشاريعها، قامت وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة بإعداد برنامج خاص لإعادة تأهيل المناطق الصناعية ومناطق النشاط.

المطلب الثاني: برامج التعاون لترقية وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

الفرع الأول: برامج التعاون الدولي.

فيما يلي أهم عمليات ومجالات التعاون لترقية وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية:[211]

1- التعاون مع البنك الإسلامي للتنمية:

تأسس هذا البنك في 16 ديسمبر 1973 بتوقيع 22 دولة من منظمة المؤتمر الإسلامي، هدفه دعم التنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي للدول الأعضاء، وبدأ العمل الفعلي للبنك في 20 أكتوبر 1975. وفي إطار التعاون مع هذا البنك تم منح المساعدة المالية في إطار ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية. ويهدف مشروع التعاون هذا إلى:

- المساهمة في تقوية وتعزيز قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- إدماج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني.
- تحسين محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وللوصول إلى هذه الأهداف يجب القيام بـ:

- دراسة ووضع نظام إعلامي اقتصادي و إحصائي (S I E S).
- دراسة وإنجاز مشاتل ومحاضن للمؤسسات.
- دراسة فعالية رأس المال المخاطر.
- دراسة وإعداد برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2- منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية:

تأسست منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ONUDI في 1967 في فيينا لترقية التنمية الصناعية في الدول النامية عن طريق وضع برامج صناعية مدمجة لكل دولة، هدفها الأساسي هو تدعيم ديناميكية إعادة الهيكلة، والتنافسية، وإدماج ونمو الصناعات والمؤسسات في إطار مراحل التحرير والانفتاح الاقتصادي.

بدأت ONUDI العمل في الجزائر في 1999 ضمن برنامج تطوير التنافسية وإعادة الهيكلة الصناعية، الذي خص 8 مؤسسات عمومية و 40 مؤسسة صغيرة ومتوسطة. كما تعمل ONUDI على تقديم مساعدات فنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرع الصناعة الغذائية بإحداث وحدة لتسيير البرنامج واختيار مكتب دراسات لإعداد تشخيص هذا الفرع.

---

[211] : نصيرة قوريش، مرجع سابق، ص ص 1056 - 1057.

3- البنك العالمي:

تم التعاون مع فرع البنك العالمي المتمثل في الشركة المالية الدولية Société Financière Internationale التي قامت بإعداد برنامج تقني بالتعاون مع برنامج " شمال إفريقيا لتنمية المؤسسات " NAED عن طريق برنامج واحد، يعمل على وضع حيز التنفيذ " بارومتر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قصد متابعة التغيرات التي تطرأ على وضعيتها، ويدخل هذا البرنامج أيضا في إعداد دراسات اقتصادية لفروع النشاط. وهدف البرنامج هو الرفع من عرض ونوعية التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا تحسين الخدمات المصرفية مثل الاعتماد الإيجاري Leasing، وعقد تحويل الفاتورة Factoring مع التكوين في الميدان، و إقامة مؤسسة في ميدان المالية المصغرة Micro – Finance مع متعاملين أوروبيين.

4- التعاون الثنائي الجزائري الألماني:

في مقدمة برامج التعاون الثنائي نجد التعاون مع ألمانيا مجلس تكوين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية (PME/CONFORM)، ويخص مجال التكوين والاستشارة في التسيير بإنهاء تكوين مجموعة من الخبراء في الميدان، كما قام بتوسيع شبكته لمراكز الدعم المتواجدة في مختلف جهات الوطن. وهناك برنامج آخر بالتعاون مع ألمانيا بعنوان " الدعم لتحديث المؤسسات الصغيرة " بهدف تطوير التنافسية لهذا النوع من المؤسسات، عن طريق تأهيل هياكلها وتقوية الكفاءة الداخلية. وهناك برامج أخرى للتعاون مع دول لها خبرة في ميدان ترقية وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثل: فرنسا، إيطاليا، أسبانيا، تركيا ،...إلخ. وذلك لاكتساب الخبرة اللازمة من أجل وضع برامج معتمدة على تجارب الدول الرائدة في ميدان تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وينشط برنامج الهيئة الألمانية للتعاون التقني في الجزائر في أربع مجالات وهي:[212]

أ- السكن والعمران:

دعم هذا القطاع يكمن في تشجيع خلق واستعمال المساحات كأداة أساسية لتحرير سوق العقار، تكييف بحوث أكبر مدرسة عليا للهندسة المعمارية بالجزائر مع المتطلبات الجديدة للسكن والعمران، بالإضافة إلى انطلاق عملية إعادة تهيئة المجمعات السكنية وفقا لاقتراحات المواطنين وذلك وفق ضوابط قانونية.

ب- الفلاحة والصيد البحري:

مستشاري البرنامج يرافقون التحول الحاصل في القطاع الفلاحي والإنتاجي الموجه للنشاط التجاري والخوصصة، بالإضافة إلى إدخال نظام موجه لتقييم موارد الصيد في الجزائر.

---

[212] : منير نوري، أثر الشراكة الأورو جزائرية على تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 17-18 أفريل 2006، ص 877.

ج- حماية المحيط وتسيير الموارد المائية:

يمثل أولوية البرنامج الألماني ويهدف هذا البرنامج إلى تقوية الطاقات المؤسسية في مجال المحيط على المستوى البلدي والجهوي والوطني، لخلق إطار للقانون الإداري ووضع أنظمة للمراقبة والإعلام خاصة بالمحيط، لاستخلاص إجراءات وأدوات جديدة، وهي استشارة لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال المحيط وتحليل أثار المحيط على المستوى المحلي، كما أن البرنامج القطاعي الخاص بالمياه يرمي إلى مساعدة المساهمين في وضع السياسة الجديدة للمياه في الجزائر.

د- ترقية النشاط الاقتصادي والشغل:

يهتم خصوصا بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تواجه صعوبات عديدة بانفتاح السوق الوطنية، والهدف هو تطوير هذا القطاع من خلال نشاطات التكوين المستمر والاستشارة الموجهة لمراكز الترقية التجارية المحلية وبواسطة الجمعيات المهنية للحد من ظاهرة البطالة المرتفعة في أوساط الشباب، بالإضافة إلى توجيه النظام الجزائري الخاص بالتكوين المهني الهادف إلى التعرف أكثر وبدقة على احتياجات المؤسسات.

5. برنامج تنمية وتطوير بورصات معالجة المعلومات:

في إطار المشروع الأورو متوسطي (EUMDIS) الذي يعد أكبر مشروع أنجز من طرف اللجنة الأوروبية من أجل تنمية المجتمع الدولي في مجال المعلومات، اقترحت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة برنامجا يخص إنشاء بورصة أورو متوسطية للتعاون ومعالجة المعلومات (Une Bourse de sous Traitement) ضمن إطار التعاون الأورومتوسطي، بهدف ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يخص توفير وتبادل المعطيات ذات الطابع الاقتصادي في إطار تدعيم التعاون الاقتصادي بين بلدان البحر الأبيض المتوسط، ومن شأن هذه البورصة أن تتقدم على شكل موقع على شبكة الانترنت يحتوي على جميع المعلومات الاقتصادية الخاصة بوضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كل دولة من دول البحر الأبيض المتوسط، وفي إطار هذا البرنامج تم إنشاء 04 بورصات لمعالجة المعلومات على مستوى التراب الوطني (شرق، غرب، وسط، جنوب)، حيث تتمثل مهمتها في توفير المعلومات اللازمة حول وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذه الجهات من الوطن بموجب اتفاقية التعاون المبرمة بين الجزائر واللجنة الأوروبية حتى تستفيد كامل بلدان البحر الأبيض المتوسط من مشروع هذا البرنامج، وقد تم إنشاء هذه البورصات على شكل تعاونيات طبقا لما نص عليه القانون رقم 90-31 الصادر في 4 ديسمبر 1990، حيث تمثل بورصات معالجة المعطيات والتعاون (BSTP) فضاءات وسيطية للمعلومات ومؤشرا هاما لتنمية نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فهي إذن جمعية ذات غرض غير ربحي وتتكون من مؤسسات عمومية وخاصة، إضافة إلى دعم السلطات العامة ومساهمة الهيئات المتخصصة بأشكالها المختلفة، وتغطي نشاطات البورصة القطاعات التالية: صناعة الحديد واستخراج المعادن، الميكانيك، الكهرباء والالكترونيات، صناعة البلاستيك والمطاط، صناعة النسيج

والجلود، ونجد البورصة الجزائرية للمناولة والشراكة مركزا لتقديم المعلومات التقنية والصناعية وبنك معلومات وهي بمثابة وسيلة تنظيم عروض وطلبات المناولة والمنتجات وهي زيادة على ذلك وسيلة لتقديم المساعدة فيما بين الشركاء.[213]

كما تم إبرام عدة اتفاقيات بين الجزائر واسبانيا، كندا، جنوب إفريقيا كما يلي: [214]

6- التعاون الجزائري- الإسباني:

لقد تم إبرام اتفاق مع الطرف الإسباني لتكوين تقنيين وإطارات مسيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرع الجلود، وهذا قصد تمكينهم من اكتساب تقنيات الإنتاج والتسيير الجديدة والمعمول بها في هذا البلد. ويحتوي هذا التكوين على مرحلة نظرية وأخرى تطبيقية تجري بعين المكان.

7- التعاون الجزائري – الكندي:

في إطار صندوق تطوير القطاع الخاص تم تخصيص غلاف مالي قدره 10 ملايين دولار كندي من طرف الشريك الكندي من أجل:

- تسهيل التعرف المتبادل على القطاعات الخاصة الجزائرية والكندية؛
- دعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك بتمكينه من الحصول على المهارة والخبرة الكندية من أجل تحسين إنتاجه؛
- تشجيع عملية تخفيف العراقيل التي تعترض توسيع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وهكذا في إطار الغلاف المالي تم تجسيد 72 عملية موزعة كما يلي:

- 60 عملية خصت المؤسسات في كل القطاعات لاكتساب الخبرة والمساعدة التقنية والتكوين، وكذا الاستشارات في مجال التنظيم والتسيير، مع التركيز بصفة خاصة على قطاع الصناعات الغذائية؛
- 10 عمليات خصت المؤسسات العمومية التي لها علاقة مباشرة مع القطاع المالي والاقتصادي، كلجنة مراقبة عمليات البورصة ووكالة ترقية ودعم الاستثمارات وبورصة التنمية والشراكة؛
- عمليتان خصتا علاقات العمل للمقاولين الاقتصاديين لكلا البلدين.

8- التعاون الجزائري- الجنوب إفريقي:

في إطار اللجنة المختلطة الجزائرية الجنوب إفريقية الأولى تم تسجيل أعمال تأهيل تقني وتسييري تخص فروع الرخام والصناعة المنجمية وكذا إنجاز دراسة من أجل وضع نظام إعلامي اقتصادي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الشريك الجنوب إفريقي، وتجدر الإشارة إلى أنه فيما يخص الجانب المالي لترقية وتطوير الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم تسجيل خط قرض خاص لهذا القطاع خلال انعقاد اللجنة المختلطة الأولى مع الطرف الجنوب إفريقي، إلى جانب هذا فقد تم تنظيم العديد من الملتقيات مع الأطراف الإيطالية والمصرية والصينية والفيتنامية والهندية والجنوب إفريقية دارت

---

[213] : منير نوري، مرجع سابق، ص ص 878- 879.

[214] : لخلف عثمان، مرجع سابق، ص ص 308 - 309.

كلها حول محاور متصلة ومتعلقة بالتجارب الأجنبية في ميدان التسيير وتقنيات التصدير وتحسين نوعية المنتجات والتصميم ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر مختلف جهات الوطن.

الفرع الثاني: برنامج التعاون الأوروجزائري لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (برنامج ميدا).

برنامج التعاون الأوروجزائري لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو برنامج ممول بالاشتراك بين كل من الاتحاد الأوروبي (اللجنة الأوروبية) ووزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بميزانية تقدر بـ 62,9 مليون أورو، تمول الحكومة الجزائرية 3,4 مليون أورو، و 2,5 مليون أورو هي مساهمات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستفيدة من البرنامج، أما الإتحاد الأوروبي فتقدر مساهمته بـ 57 مليون أورو، وتم تنفيذ البرنامج على مدار خمسة سنوات وذلك إبتداءا من سبتمبر 2002 إلى غاية ديسمبر 2007، ويشمل هذا البرنامج المؤسسات التي تشغل على الأقل 20 عاملا دائما وتنشط في القطاع الصناعي أو قطاع الخدمات الصناعية.[215]

أولا: أهداف برنامج التعاون الأوروجزائري لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يتمثل الهدف الرئيسي لبرنامج التعاون الأوروجزائري لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحسين وتقوية تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية الخاصة بما يسمح لها بالمساهمة أكثر فأكثر في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الجزائر.[216]

ويركز برنامج التعاون الأوروجزائري لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على ثلاثة محاور هي:[217]

1- تحسين تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

و ذلك بتنفيذ إجراءات تغطي أولا التشخيص الإستراتيجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل تقوية مستواها التنافسي وأدائها في كل من أساليب التسيير، أنظمة الإنتاج، صيغ التمويل، تسيير المخزونات، الإجراءات التسويقية والنشاط التجاري، قوة البيع والتوزيع والتصدير، تكوين الموارد البشرية، إدخال نظم المعلومات والاتصالات، العمل على تحسين النوعية والصيانة وغيرها من الأمور.

فالبرنامج يهدف إلى تحسين مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة وتدريب وتأهيل مسيري ورؤساء وعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر دورات تكوين مناسبة، وتقديم الدعم لكل الإجراءات التي تمكن المؤسسات من التوصل إلى المعلومة عبر شبكة معلومات وطنية لمساعدتها على التأقلم مع متطلبات اقتصاد السوق.

---

[215] : Ministère de la PME et de l'artisanat, Communication de Monsieur le Ministre, op.cit, p12.

[216] : Programme MEDA: Euro Développement PME, programme d'appui aux petites et moyennes entreprises privées, Commission Européenne&Ministère de la PME et l'Artisanat, juin 2005, p 5.

[217] : منير نوري، مرجع سابق، ص875.

2- دعم الابتكار وترقية الوسائل الجديدة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

و ذلك من خلال المساهمة في تحسين تمويل المؤسسات بإمدادها بالدعم للابتكار وتكوين مؤسسات مالية متخصصة من أجل توسيع سلسلة الوسائل المالية التي في متناول المؤسسات والممولين لمشاريعهم قصد تطويرها، وهذا لن يكون إلا بتشخيص وتأهيل الوظائف المحاسبية والمالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3- دعم محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

وذلك بدعم هيئات الدعم العمومية والخاصة، جمعيات أرباب العمل والجمعيات الحرفية. وفي إطار تلبية حاجيات وانشغالات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم وضع إجراءات تهدف إلى تحسين: معاهد التكوين، ممثلي الشبكة الوطنية للمعلومات من خلال تنظيم الندوات والملتقيات للتعريف بهذا البرنامج ،المعاهد العمومية والإدارات المركزية .

ثانيا: شروط الاستفادة من البرنامج.

يستفيد من البرنامج كل من:[218]

1- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية الخاصة: والتي تتوفر فيها الشروط التالية:

- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة بالإنتاج الصناعي والخدمات التي لها علاقة بالصناعة، أي التي تمارس نشاطاتها في القطاعات التالية:[219]

الصناعات الميكانيكية، الصناعات الغذائية، الصيدلة والصناعات الكيميائية، مواد البناء، السلع المصنعة، صناعة الأحذية والجلود، الصناعة الالكترونية، الصناعات النسيجية وصناعة الألبسة.

- أن يكون لها نشاط لثلاث سنوات على الأقل؛
- عدد العمال أكثر من 20 عاملا دائما؛
- يجب أن يكون على الأقل 60% من رأس مالها الاجتماعي باسم شخص طبيعي أو معنوي جزائري الجنسية؛
- أن تكون المؤسسة مسجلة على الصعيد الجبائي ومنخرطة في صندوق الضمان الاجتماعي خلال الثلاث سنوات الأخيرة؛
- الالتزام بدفع مشاركة قدرها 20% من التكلفة الإجمالية للتدخلات المتوقعة لأجل التأهيل (الباقي 80% يمول من طرف الاتحاد الأوروبي).

2- الهيئات المالية والمشرفين الخواص:

تتمثل هذه الهيئات في البنوك والهيئات المالية والمشرفين الخواص الذين يهدفون إلى خلق وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة عامة، وباستخدام أدوات جديدة مثل قرض الإيجار (leasing)

[218] : منير نوري، مرجع سابق ،ص 875.

[219] : Programme MEDA: Euro Développement PME, op.cit, p 5.

ورأس المال المخاطر (capital–risque)، أو كل أداة اختيارية للقرض البنكي الموجه إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وحتى تتحصل هذه الهيئات على الدعم من طرف برنامج التأهيل يجب أن تقوم بتقديم مشروع كامل لإنشاء شركة مالية، وتكون مطابقة للتشريعات والتنظيمات السارية المفعول، وأن تكون مسجلة على المستويين الجبائي والاجتماعي مع الالتزام بدفع 20% من التكلفة الكلية والباقي 80% يدفع من طرف الاتحاد الأوروبي.

3– الهيئات وأجهزة الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يضم هذا البرنامج كل الوحدات العمومية والخاصة التي لها القدرة على ترقية ودعم ومساندة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحت الأشكال التالية:

– أجهزة الدعم التقني والتكنولوجي.

– الإدارات المركزية الاقتصادية.

– الهيئات العمومية لخدمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كالوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ووكالة دعم الاستثمار....

– غرف التجارة والصناعة.

– بورصة المناولة والشراكة؛ حيث أنشئت كمراكز للإعلام التقني الصناعي (بنك للمعطيات).

– جمعيات أرباب العمل.

– مراكز ومعاهد التكوين المتخصصة.

– ممثلي الشبكة الوطنية للمعلومات الاقتصادية.

– التنظيمات العمومية للتأطير مثل وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وحتى يقدم لها الدعم من طرف برنامج ميدا يجب أن تقوم هي الأخرى بـ:[220]

– تقديم مشروع موجه لتحسين ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في شكل دعم قانوني، تجاري، إداري، نقابي ومتخصص.

– تقديم مشروع موجه لخلق خدمات سوقية وغير سوقية جديدة لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

– تحسين العرض بتنويع التكوين، وتحسين العرض الخاص بالجودة.

– الالتزام بالتشريعات والتنظيمات السارية المفعول.

– الالتزام بدفع مشاركة 20% من التكلفة الكلية للتدخلات المتوقعة، والباقي80% يدفع من طرف الاتحاد الأوروبي.

[220] : منير نوري ، مرجع سابق ، ص 786.

ثالثا: محاور تدخل البرنامج الأوروبي لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تتمثل أهم محاور تدخل البرنامج الأوروبي لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل دعمها وترقية تنافسيتها في المحاور الثلاثة التالية:[221]

1- المحور الأول: أي الدعم المباشر للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، وذلك من خلال:

- القيام بالتشخيصات اللازمة وذلك بغرض تحسين تنافسية الم ص م.
- دعم الم ص م أثناء تنفيذها للعمليات المتعلقة بالتأهيل.
- تشجيع الم ص م على الإستفادة من خدمات الهياكل الوسيطية ومكاتب الإستشارة المحلية.
- الإنخراط في شبكات محلية للشراكة والتبادل.

2- المحور الثاني: أي تقديم الدعم المالي للم ص م وذلك من خلال:

- إنشاء اتفاقيات شراكة مع مؤسسات الضمان المالي من أجل مساندة الم ص م المنخرطة في برنامج التأهيل.
- دعم مؤسسات الضمان المالي في نشاطها.

3- المحور الثالث: ويعني دعم البيئة المؤسساتية للم ص م من خلال:

- دعم مؤسساتي وكذا منظمات أرباب العمل والجمعيات المهنية في إطار إعداد إستراتيجية تطوير الم ص م؛
- تدعيم قدرة الهياكل الوسيطية ومنظمات أرباب العمل من خلال التأكيد على الخدمات التي تقدمها إلى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

رابعا: العراقيل التي تعرض لها البرنامج الأوروجزائري لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يعد برنامج ميدا بمثابة الأداة الرئيسية للاتحاد الأوروبي لتنفيذ الشراكة الأوروجزائرية ومجالاتها، إلا أن هذا البرنامج تعرض لعدة عراقيل وأهمها ما يلي:[222]

1- التأخر في الانطلاق:

لقد أمضت الجزائر مع المفوضية الأوروبية على برنامج ميدا لتطوير وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في جويلية 1998 ضمن اتفاقية الإطار، إلا أنه لم يدخل حيز التنفيذ إلا في سبتمبر 2000، حيث كان موجها ل 20 مؤسسة جزائرية تنشط في القطاع العام وتحديدا في قطاع الصناعة، لكن اغلبهم انسحبوا ولم يبقى سوى 9 مؤسسات فقط وهذا إلى غاية جويلية 2002، وفي مارس 2003

---

[221] : Ministère de la PME et de l'artisanat, Communication de Monsieur le Ministre, op.cit, p 08.

[222] : سليمة غدير، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: دراسة تقييمية لبرنامج ميدا، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 09، 2011، ص ص 137-138.

استطاعوا الوصول إلى 80 مؤسسة، وهذا كان حافزا لانطلاق البرنامج مجددا، وفي أفريل 2007 وصلوا إلى 435 مؤسسة، كما أن تأخر دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ كان له الأثر السلبي على البرنامج.

2- عدم وضوح الصورة في نظر المؤسسات:

إن المعنى الحقيقي لمفهوم التأهيل غير واضح لدى أغلب رؤساء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، إضافة إلى صعوبة إقناعهم بأهمية التأهيل بسبب عدم وجود أدوات إعلامية تحسيسية فعالة ومكثفة، حيث أن أغلب رؤساء المؤسسات لا يدركون بالتفصيل التحولات الجديدة التي يشهدها الاقتصاد الوطني لإنشاء منطقة تبادل حر.

3- عدم أداء الهيئات الممثلة والداعمة للدور المنتظر منها:

إن إجراءات التأهيل لا تكفي لوحدها لتنمية وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دون وجود مناخ ومحيط اقتصادي وسياسي واجتماعي مساعد ومشجع على ذلك، ومن بين ما يشكل عنصرا هاما من عناصر المحيط هي الهيئات الممثلة والداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي لا تلعب الدور المنتظر منها بشكل فعال، وذلك بتحسيس المؤسسات بما يحيط بها من تحولات اقتصادية جديدة بما يؤدي إلى زيادة اقتناعها بأهمية التأهيل وضرورة مواجهة المنافسة وطنيا ودوليا.

خامسا: نتائج البرنامج الأورو جزائري لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يمكن تلخيص أهم نتائج هذا البرنامج وذلك إلى غاية نهاية البرنامج وحسب التقرير النهائي الصادر في ديسمبر 2007 في النقاط التالية:[223]

1- المحور الأول:

فيما يخص المحور الأول المتعلق بالدعم المباشر للم ص م، فقد تم تسجيل النتائج التالية:

تقدمت 685 مؤسسة صغيرة ومتوسطة للانضمام للبرنامج، ولقد تم الدخول الفعلي ل 445 مؤسسة ضمن إجراءات التأهيل بما يمثل نسبة 65 % من إجمالي المؤسسات الراغبة في الدخول للبرنامج.

وتعود الأسباب الرئيسية لتخلي باقي المؤسسات عن المواصلة في إجراءات البرنامج في تردد مسؤولي المؤسسات في متابعة الإجراءات، إضافة إلى الصعوبات المالية، وكذا سوء تنظيم هذه المؤسسات وعدم شفافية التسيير.

2- المحور الثاني:

فيما يخص المحور الثاني والمتعلق بالدعم المالي للم ص م، فقد وضعت اللجنة الأوروبية تحت تصرف وزارة الم ص م و الصناعة التقليدية، وديعة تقدر بـ 20 مليون أورو، من أجل تغطية الضمانات المالية من طرف أجهزة الضمانات على القروض الممنوحة للم ص م.

---

[223] : Programme d'appui aux PME/PMI: Des résultats et une expérience a transmettre, Rapport final: Euro Développement PME, Ministère de la PME, Algérie, Décembre 2007, P27-29.

و يقدر عدد الم ص م التي استفادت من التغطية المالية(MEDA/FGAR) 41 مؤسسة، تقدر النسبة المستعملة من التغطية المالية(MEDA) 9.66 %.

3- المحور الثالث:

تم دعم محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال:[224]

- توفير معلومات للم ص م وفي هذا الإطار تم إجراء دراسات تحليلية حول فروع نشاط محددة؛
- توفير معلومات عن الم ص م من خلال دعم الإنشاء التدريجي لنظام المعلومات الخاص بالقطاع؛
- تقوية قدرات الأجهزة الوسيطية من خلال توسيع الخدمات المقدمة للم ص م، وذلك عن طريق وضع دليل خاص للمصدرين من طرف الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين (ANEXAL)، بالإضافة إلى إجراء تحقيقات عن مستوى تنافسية الم ص م من طرف البورصة الجزائرية للمناولة والشراكة.

المطلب الثالث: البرامج الوطنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

في إطار تأهيل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قامت الجزائر بتجسيد برنامجيين وطنيين لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، و هما البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصناعية و الذي يشمل فئة من الم ص م و البرنامج الوطني المخصص لتأهيل الم ص م .

الفرع الأول: البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية.

يتعلق هذا البرنامج بتأهيل المؤسسات الصناعية ومحيطها من أجل تحضيرها لمواجهة المنافسة، وفيما يلي سنتناول أهم أهدافه، وإجراءات تطبيقه إضافة إلى نتائجه.

أولا: أهداف البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصناعية.

يهدف البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصناعية إلى تحقيق الأهداف التالية:[225]

- دعم المؤسسات والإشهاد بالمطابقة وفق المواصفات الدولية.
- إعادة تأهيل المناطق الصناعية ومناطق النشاطات.
- دعم وسائل الضبط (التقييس والملكية الصناعية والقياسة القانونية).
- تطوير الخدمات التكنولوجية للدعم والاستشارة لفائدة الصناعة.

ويتم تمويل عمليات ونشاطات برنامج التأهيل في شكل مساعدات مالية من طرف صندوق ترقية التنافسية الصناعية.

---

[224] : Ministère de la PME et de l'artisanat, Communication de Monsieur le Ministre, op.cit, p20-23.

[225] : برنامج وجهاز تأهيل المؤسسات الصناعية، وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة، الجزائر، 2006، ص 01-02.

ثانيا: شروط الانضمام إلى البرنامج.

هناك مجموعة من الشروط التي لابد أن تتمتع بها المؤسسة المرشحة للتأهيل من أجل الحصول والاستفادة من المساعدات المالية المقدمة من قبل صندوق ترقية التنافسية الصناعية للمؤسسات الصناعية، وبصفة عامة تتمثل معايير القبول في النقاط التالية:[226]

– أن تكون المؤسسة تابعة للقانون الجزائري، وتنشط منذ أكثر من ثلاث (3) سنوات.

– تنتمي للقطاع الصناعي أو الخدمي المرتبط بالصناعة، مهما كانت وضعيتها القانونية.

– تضم المؤسسة أكثر من 20 عاملا دائما بالنسبة للمؤسسات الإنتاجية، و10 عمال دائمين بالنسبة لمؤسسات الخدمات التي لها علاقة بالصناعة.

– أن تكون مسجلة ضمن السجل التجاري.

– أن تكون لديها قدرة على تحقيق التوازن المالي وما يثبت ذلك هو النتائج المالية (صافي الأصول موجب للسنة الحالية أو السابقة، نتيجة الاستغلال موجبة لسنتين على الأقل من ثلاث سنوات).

– أن تتقدم بطلب مرفق بالدراسة التشخيصية الإستراتيجية الشاملة ومخطط التأهيل بالإضافة إلى شهادة بنكية تثبت الموافقة على التمويل من قبل البنك (رسالة نية من البنك الممول).

ثالثا: إجراءات تأهيل المؤسسات الصناعية.

يمكن حصر إجراءات استفادة المؤسسة من برنامج التأهيل في مرحلتين أساسيتين هما:

1– مرحلة التشخيص الاستراتيجي العام ومخطط التأهيل للمؤسسة.

وتتمثل هذه المرحلة في مبادرة المؤسسة بإجراء تشخيص استراتيجي عام يسمح بتحديد المكانة الإستراتيجية للمؤسسة بالنسبة للمنافسة الداخلية والخارجية[227].

وبعد القيام بالتشخيص الاستراتيجي العام، تقوم بإعداد مخطط لتأهيلها، حيث يرفقان مع طلب المساعدة المالية إلى صندوق ترقية التنافسية الصناعية، وبهذا يصبح للمؤسسة الحق في إطار احترام قواعد الأحقية المحددة في وثائق وزارة الصناعة (استفاء شروط الملاءة في المؤسسة) الاستفادة من الإعانات المالية بمجرد الموافقة على ملفها، وعادة ما تنجز هذه الدراسات والتشخيص الاستراتيجي من طرف مكتب دراسات أو مستشارين خارجيين تختارهم المؤسسة بحرية لإنجاز الدراسة.

---

[226] : Ministère de l'Industrie, Direction générale de la restructuration industrielle, op- cit, p 21.

[227] : نجار حياة، مليكة زغيب، إشكالية تأهيل المؤسسات الاقتصادية بين العصرنة والعولمة : نظرة مستقبلية، الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة ورقلة، 23/22 أفريل 2003، ص 136.

2- مرحلة تنفيذ إجراءات برنامج تأهيل المؤسسات الصناعية.

بعد الموافقة والمصادقة من قبل اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية على مخطط التأهيل، يتم تحديد كيفية منح الإعانات، حيث أن تنفيذ الاستثمارات المادية واللامادية المحددة في مخطط التأهيل تعطي للمؤسسة الحق في الاستفادة من المساعدات المالية.

رابعا: نتائج البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصناعية.

حسب وزارة الصناعة فمنذ انطلاق برنامج التأهيل سنة 2001 وإلى غاية 31 ديسمبر 2010 فقد تمثلت حصيلته فيما يلي:[228]

1- مرحلة التشخيص الاستراتيجي:

تقدمت 499 مؤسسة (منها 254 مؤسسة عمومية و 245 مؤسسة خاصة) بطلبات الانخراط، وتمت معالجة 491 مؤسسة وبقيت 08 مؤسسات في طور المعالجة، حيث تم رفض طلب 136 مؤسسة (منها 86 مؤسسة عمومية و50 مؤسسة خاصة)، بينما تم قبول 355 مؤسسة (منها 168 مؤسسة عمومية و187 مؤسسة خاصة).

ويعود السبب الرئيسي لرفض طلبات العديد من المؤسسات إلى وضعيتها المالية، حيث تعاني تلك المؤسسات من اختلالات مالية تجعلها غير مؤهلة للحصول على مساعدات من طرف صندوق ترقية التنافسية الصناعية في إطار برنامج التأهيل.

وهنا تجدر الإشارة إلى أن هذه البرامج لا يقصد بها التطهير المالي للمؤسسات، وإنما يجب أن تتمتع هذه المؤسسات بهيكل مالي متوازن حتى يتم قبولها في البرنامج.

2- مرحلة تنفيذ مخطط التأهيل:

فيما يتعلق بتنفيذ برنامج التأهيل فقد تم قبول 199 مؤسسة (منها 102 مؤسسة عمومية و97 مؤسسة خاصة) للاستفادة من الإعانات والمساعدات المالية المقدمة من طرف صندوق ترقية التنافسية الصناعية من إجمالي 204 مؤسسة.

وبالنسبة للمؤسسات المقبولة والبالغ عددها 199 مؤسسة فقد تم اتخاذ إجراءات التأهيل ل 175 مؤسسة بينما اقتصرت 24 مؤسسة الأخرى على دراسات التشخيص فقط.

ويمكننا تفسير العدد القليل من الملفات المقبولة مقارنة بالملفات المعروضة إلى قصر آجال التسجيل وإتمام الملفات من طرف المؤسسات، إضافة إلى التأخرات المسجلة في معالجة طلبات الحصول على القروض من طرف البنوك.

---

[228] : عبد الكريم سهام، سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 09، 2011، ص 145.

الفرع الثاني: البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

شرعت الجزائر في عملية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتطبيق برنامج أعد خصيصا لذلك من طرف الوزارة المكلفة بالقطاع، وفقا للمادة 18 من القانون التوجيهي المتعلق بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنص على أنه "في إطار تأهيل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة فإن الوزارة المكلفة بقطاع المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تقوم بإعداد برامج تأهيل مناسبة بغية تحسين تنافسية المؤسسات، وهذا بهدف ترقية المنتوج الوطني ليتوافق مع المعايير الدولية".[229]

ويتمثل البرنامج في مجموعة من إجراءات الدعم المباشر للمؤسسات، وإجراءات دعم المحيط المباشر لها لمعالجة المشاكل والصعوبات التي تواجهها سواء تلك النابعة من داخلها نتيجة لضعف تسيير وظائف المؤسسة لقلة الكفاءات، أو تلك الناتجة عن المحيط والتي تتمثل في العراقيل الإدارية، المالية، الجبائية، الخدماتية...

وتجدر الإشارة إلى أن عملية التأهيل التي جاء بها البرنامج تخص المؤسسات التي تمتلك إمكانيات معتبرة تساعد على النمو واكتساب حصة في الأسواق المحلية أو الإقليمية، أي أن عملية التأهيل لا يتعين أن تمنح لكل أنواع المؤسسات الناشئة وإنما فقط للمؤسسات التي تتوافر لها مقومات النجاح في المستقبل إذا تم مساعدتها وتأهيلها، بالإضافة إلى استيفاء الشروط التالية:[230]

– أن تكون مؤسسة جزائرية وتنشط منذ سنتين؛

– أن تنتمي إلى قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

– أن تتميز بوضع مالي متوازن؛

– أن تكون لها القدرة على تصدير منتجاتها وخدماتها؛

– أن تمتلك قدرات تنموية أو لها معايير التنمية التكنولوجية.

إن الدافع من وراء وضع هذا البرنامج لتأهيل المؤسسات الصغيرة المتوسطة الجزائرية مع وجود برامج أخرى وهي برنامج ميدا وبرنامج وزارة الصناعة، هو أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي توظف أقل من 20 عامل، والتي تمثل حوالي 97 % من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لم تشملها برامج التأهيل السابقة.[231]

---

[229] : القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مرجع سابق، (المادة 18)، ص 07.

[230] : المرسوم التنفيذي رقم 06-240 المؤرخ في 04 جويلية 2006، المحد د لكيفية سير حساب الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (المادة 04)، الجريدة الرسمية بتاريخ 09 جويلية 2006، العدد 45، ص 17.

[231] : Accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne, op,cit, p34

فجاء هذا البرنامج بميزانية تقدر بمليار دج سنويا، لمدة ستة سنوات وذلك حسب ما أقره مجلس الوزراء في 4 مارس 2004.[232]

ويتم تمويله من طرف الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي تم إنشاؤه سنة 2006 ليتم اعتباره الآلية المالية الأساسية لتنفيذ البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحت إشراف الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.[233]

أولا: أهداف البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

لهذا البرنامج أهداف عامة وأخرى خاصة نوضحها كما يلي:

1-**الأهداف العامة:** تتمثل الأهداف العامة لهذا البرنامج في السعي إلى ضمان استمرارية منظومة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ومحافظتها على مكانتها في السوق الوطنية وضمان حصة في السوق الدولية في ظل مناخ تنافسي، وذلك عن طريق:[234]

- إزالة العقبات التي تعترض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ترقية رأس المال البشري بواسطة التكوين المستمر؛
- تحسين التمويل (من حيث التنظيم وحجم القروض)؛
- إزالة الحواجز أمام التعاون بين المؤسسات ومراكز البحث والتطوير والجامعات؛
- الوصول إلى مؤسسات قادرة على اكتساب تقنيات التكنولوجيات الحديثة ومواكبة التطور في الأسواق العالمية؛
- تحسين قدرتها التنافسية على مستوى السعر، النوعية، الإبداع، من خلال اعتماد أحدث الطرق في مجال التسيير والإدارة، والالتزام بالمواصفات والمقاييس الدولية المتعلقة بالجودة.

2- **الأهداف الخاصة:**

تتمثل الأهداف الخاصة للبرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التالي:[235]

- تحليل فروع النشاط وضبط إجراءات التأهيل للولايات بحسب الأولوية عن طريق إعداد دراسات عامة تكون كفيلة بالتعرف عن قرب على خصوصيات كل ولاية وكل فرع نشاط وسبل دعم المؤسسات الصغيرة

---

232 : Abdelkrim Boughadou, Politiques d'appui à la compétitivité des Entreprises algériennes, Ministère de la PME, Algérie ،Avril 2006, date de consultation 15/2/2012, p25, http://www.pmn.nat.tn/www/fr/download/colloque/PAYS/ALGERIE.pdf

233 : المرسوم التنفيذي رقم 06 - 240 المؤرخ في 4 جويلية سنة 2006 ، المحدد لكيفية سير حساب الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، مرجع سابق، ص 17.

234 : مداخلة السيد مصطفى بن بادة حول انطلاق تنفيذ البرنامج الإعلامي والتحسيسي حول البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، قصر الثقافة عنابة، يوم 29 أفريل 2007، على الموقع الالكتروني لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية (سابقا)،http://www.pmeart-dz.org/ar/discours.php#discours2

235 : كلمة وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية في حصة منتدى التلفزة ، الموقع الالكتروني لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (سابقا)، www.pmeart-dz.org/ar/discours.php#discours5

والمتوسطة بواسطة تثمين الإمكانيات المحلية المتوفرة و قدراتها حسب الفروع وبلوغ ترقية وتطور جهوي للقطاع؛

- تأهيل محيط المؤسسة؛

- إعداد تشخيص استراتيجي عام للمؤسسة و إعداد مخطط تأهيلها؛

- المساهمة في تمويل مخطط تنفيذ عمليات التأهيل خاصة فيما يتعلق بترقية المؤهلات المهنية بواسطة التكوين وتحسين المستوى في الجوانب التنظيمية وأجهزة التسيير والحيازة على القواعد العامة للجودة وخطط التسويق؛

- تحسين القدرات التقنية ووسائل وطرق الإنتاج.

ثانيا: محاور البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يشمل هذا البرنامج على أربعة محاور رئيسية تتمثل في: [236]

1- المحور القطاعي:

من خلال تحليل قطاع النشاط الذي تنتمي إليه المؤسسة المعنية بالتأهيل ويتم ذلك من خلال إنجاز دراسات عامة لتحديد خصوصيات فروع النشاط.

2- المحور الجهوي:

من خلال توحيد المعايير والمقاييس للولايات عن طريق القيام بتحاليل ودراسات شاملة بغية التعرف على خصوصيات نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب كل ولاية للعمل على ترقيتها.

3- محور محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

ويتمثل في المحيط المؤسساتي وهياكل دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق القيام بعمليات البحث والتطوير بغرض الإدماج الفعال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن محيطها.

4. محور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

من خلال تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجعلها في المستوى المطلوب من خلال الدراسات التشخيصية ومخططات التأهيل ودعم الابتكار التكنولوجي والبحث والتطوير على مستوى هذه المؤسسات.

ثالثا: المساعدات المقدمة في إطار البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

إن عمليات دعم المؤسسات في إطار هذا البرنامج تعطي عدة مزايا تستهدف دفع المؤسسات الخاصة للحصول على تمويل كلي لعملية الدراسة والإستثمارات غير المادية، حيث يتم تمويل:[237]

---

[236]: Agence Nationale de développement de la PME, Programme National de Mise à Niveau des petites et moyennes Entreprises: présentation du programme 2007,Algérie, p 6

[237]: Ministère de PME et de l'artisanat, Programme National de Mise à Niveau de la PME algérienne, sans date d'édition, http://www.pmeart-dz.org/fr/sujetseconomiques.php?Cat=5, p 8 -9.

- 100 % من قيمة التشخيص الإستراتيجي الإجمالي للمؤسسة على أن لا تفوق 600.000 د ج.
- 100% من قيمة الإستثمارات اللامادية.
- 20 % من قيمة الإستثمارات المادية.

ويتمثل المبلغ الأقصى لتمويل مخطط التأهيل في 5 مليون دج للم ص م الواحدة (إستثمار مادي ولامادي).

رابعا: نتائج البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

منذ بداية البرنامج وإلى غاية ماي 2010 تم تسجيل النتائج التالية:[238]

1700 مؤسسة صغيرة ومتوسطة أبدت رغبتها في الانخراط في البرنامج الوطني للتأهيل، وتقدمت منها 529 مؤسسة بطلب الانخراط في البرنامج، منها 351 مؤسسة انطلقت في إجراءات التأهيل.

ومن بين 351 مؤسسة هناك 279 مؤسسة استفادت من عمليات التشخيص الاستراتيجي، و استفادت باقي المؤسسات من كافة عمليات التأهيل.

مما سبق نلاحظ وجود برامج تأهيل تحمل أهداف طموحة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، ويتضح من النتائج المتوصل إليها ضرورة العمل على مواصلة الجهود لتحقيقها.

[238] : عبد الكريم سهام، مرجع سابق، ص 146.

خلاصة الفصل الثالث.

مهما اختلفت تعاريف القدرة التنافسية و مؤشرات قياسها على مستوى المؤسسة أو القطاع أو الدول فيمكن إجمالها في قدرة المؤسسات على الصمود أمام المنافسة المحلية والأجنبية، مما ينعكس على تنافسية القطاعات الناشطة في الدولة ومن ثم على مداخيل أفرادها و مستواهم المعيشي، وتعتبر المؤسسة الخلية الأساسية لتحقيق هذه السلسلة، لذا على المؤسسة اختيار وتطبيق استراتيجية تنافسية من خلال القيادة بالتكلفة أو بالتميز في تقديم المنتجات و الخدمات أو بواسطتهما معا وذلك بما يتوافق مع أهدافها وإمكانياتها.

هذا و تتكون القدرة التنافسية للمؤسسة من القدرات الإبداعية، الإنتاجية، التسويقية و قدرات الترصد، ويشكل المناخ الاقتصادي الذي تنشط فيه المؤسسة عناصر مؤثرة على تنافسيتها، لذا تحتاج أي مؤسسة إلى مرتكزات تدعم من قدرتها التنافسية كالتحفيزات الجبائية، التسهيلات المصرفية، الكفاءات التسييرية.

على هذا الصعيد تحتاج المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية إلى تحسين قدرتها التنافسية خاصة مع توقيع اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية والدخول الفعلي لمنطقة التبادل الحر الأورومتوسطية، وذلك بتأهيلها وتأهيل المحيط الذي تنشط فيه.

وتشكل برامج التأهيل مجالا رحبا تستطيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلاله اكتساب معارف تتعلق بإدخال مجموعة من التغيرات الهامة على طرق التنظيم والتسيير والإنتاج بغية الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة، بطريقة تسمح بالوصول إلى إرضاء كل من العميل الداخلي من خلال الاهتمام به، وكذا العميل الخارجي من خلال توحيد جهود المؤسسة لتلبية احتياجاته، والعمل على كسب ولائه بما يخدم أهداف المؤسسة على المدى المتوسط والطويل.

وتتجلى علاقة برامج التأهيل بالمساهمة في تحقيق القدرة التنافسية للمؤسسات المعنية بالتأهيل، ابتداءا من الخطوة الأولى التي تتمثل في القيام بالتشخيص الاستراتيجي العام لتحديد نقاط القوة والضعف التي تتمتع بها المؤسسة وعلى أساس ذلك تم وضع مخطط التأهيل الذي يضم الاستثمارات المادية واللامادية، ثم تأتي مرحلة تنفيذ برنامج التأهيل للاستفادة من المنح والمساعدات المقدمة في إطار برنامج التأهيل، سواء قصد التخفيف من أعباء هذه المؤسسات والاستفادة من الفرص المتاحة لتقديم سلع وخدمات مبتكرة تتميز بالجودة العالية وبأسعار معقولة تكون محفزة لاكتساب قدرة تنافسية مقارنة بمنافسيها المحليين والأجانب، كما تستفيد المؤسسات المنخرطة في هذه البرامج من مرافقة الدولة لحصولها على شهادة الجودة العالمية ISO، والتي تعكس رغبة تلك المؤسسات للوصول إلى الأسواق الخارجية وتحسين صورتها أمام زبائنها، خاصة وأن المستهلك أصبح يدرك جيدا أن المؤسسة الجيدة هي التي تملك هذه الشهادة.هكذا فتحت اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية المجال للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية لتحسين قدرتها التنافسية بتأهيلها سواءا عن طريق البرنامج الأوروجزائري لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو في إطار التعاون الدولي أو من خلال البرامج الوطنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

هذا و تحتاج عملية مواصلة تنفيذ برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و محيطها إلى زيادة تظافر جهود كل الأطراف لبلوغ أهدافها.

الخاتمة العامة

حاول هذا البحث دراسة و تحليل دور الشراكة الأورومتوسطية في ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، فتطرقنا لانتقال الجزائر إلى اقتصاد السوق من خلال تطبيق إصلاحات اقتصادية أسهمت في الاهتمام بالم ص م من جهة، و في انفتاح الاقتصاد الوطني من جهة أخرى، ثم تطرقنا لمواكبة الجزائر للتطورات الخارجية من خلال إبرامها لاتفاقية شراكة مع الاتحاد الأوروبي في إطار الشراكة الأورومتوسطية، لذا قمنا بدراسة الشراكة الأورومتوسطية من خلال التطرق لمفهومها و مراحل تطور علاقات التعاون بين أطرافها و مجالاتها و أهداف أطرافها، ثم تناولنا اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية وأشرنا لتضمنها إقامة منطقة تبادل حر أورومتوسطية ينتج عنها آثار على الاقتصاد الوطني لذا تم إرفاقها بتعاون اقتصادي ومالي.

ثم قمنا بدراسة ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال مفهومها لدى بعض المنظمات و الدول، خصائصها ومختلف أشكالها، و أبرزنا أبعادها الاقتصادية والاجتماعية والمشاكل التي تعاني منها، وبعد ذلك تم التطرق إلى أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري من خلال مراحل تطورها، وزنها الاقتصادي ومساهمتها في المؤشرات الاقتصادية، ومختلف المشاكل التي تواجهها والهيئات الداعمة لها.

وبعدها تم التطرق إلى تأثير الشراكة الأوروجزائرية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من خلال التطرق لمفهوم القدرة التنافسية كمدخل لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية، ثم الانعكاسات السلبية والايجابية للشراكة الأوروجزائرية على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتناولنا أهم الإجراءات المتخذة لترقية تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية للصمود أمام منافسة مثيلاتها الأجنبية، وتمثلت هذه الإجراءات في برامج التعاون الدولي و برنامج التعاون الأوروجزائري لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، والبرنامج الوطني الذي يتعلق بالمؤسسات الصناعية التي تشغل أكثر من 20 عاملا ، أما البرنامج الثالث فهو مصمم خصيصا للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

<u>نتائج اختبار صحة الفرضيات:</u>

من خلال دراستنا توصلنا إلى أن الإصلاحات الاقتصادية التي عرفتها الجزائر منذ الثمانينات، والتي جسدتها التشريعات المتعاقبة المتعلقة باستقلالية وخوصصة المؤسسات العمومية وتشجيع القطاع الخاص والاستثمار المحلي والأجنبي وتحرير التجارة الخارجية و غيرها سمحت بالاهتمام بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمحيط الذي تنشط فيه ، كما ساهمت في انفتاح الاقتصاد الوطني على الاقتصاد العالمي ،الذي تجسد من خلال رغبة الجزائر في الاندماج في الاقتصاد العالمي بإبرامها لاتفاق الشراكة الأوروجزائرية الذي يعتبر اتفاق بين الجزائر ودول الاتحاد الأوروبي يشمل التعاون في مجالات متعددة،

لهذا الأخير آثار ايجابية على الاقتصاد الجزائري حيث يتضمن جوانب تعاون من شأنها رفع تنافسية الاقتصاد الجزائري، و أخرى سلبية ناتجة عن عدم قدرة الاقتصاد على تحمل أعباء منطقة التبادل الحر الأورومتوسطية كانخفاض إيرادات الدولة من الرسوم الجمركية و تأثر الميزان التجاري بزيادة الواردات لكون المنتجات الجزائرية غير تنافسية، وزيادة البطالة الناتجة عن غلق المؤسسات الغير قادرة على المنافسة. وهذا ما يثبت صحة الفرضية الأولى.

– بالنسبة للفرضية الثانية وجدنا أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تمتاز بمجموعة من الخصائص جعلت منها نموذجا هاما لتحقيق التنمية الاقتصادية في مختلف الاقتصاديات الدولية، وتلعب هاته المؤسسات دورا هاما في الاقتصاد الوطني من خلال تطور تشكيلتها ومساهمتها في التشغيل، الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات، القيمة المضافة، كما تحظى باهتمام خاص من قبل السلطات الجزائرية وهذا ما تفسره إجراءات وهيئات الدعم الموجهة لها، وهذا لا ينفي مواجهتها لعدة مشاكل وصعوبات. مما يثبت صحة الفرضية الثانية.

– و أثبتت الدراسة صحة الفرضية الثالثة حيث تعتبر برامج التأهيل الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية أداة هامة للرفع من قدرتها التنافسية، وهذا لمواجهة مثيلاتها في دول الاتحاد الأوروبي، خاصة إذا تمت بالموازاة مع تأهيل المحيط التشريعي والإداري والاقتصادي الذي تنشط فيه هاته المؤسسات.

<u>نتائج الدراسة:</u>

من خلال الدراسة توصلنا إلى جملة من النتائج نلخصها فيما يلي:

– أدت الأزمة التي عرفتها الجزائر خلال الثمانينات إلى تغيير نمط تسيير الاقتصاد الوطني بالانتقال من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق.

– تضمن اتفاق الشراكة الأورومتوسطية التعاون في مختلف المجالات السياسية و الأمنية، الاقتصادية والمالية، الاجتماعية و الثقافية.

– سمح اتفاق الشراكة الأوروجزائرية الذي تجسد في إطار الشراكة الأورومتوسطية بأخذ خطوة نحو الاندماج في الاقتصاد العالمي.

– تضمن اتفاق الشراكة الأوروجزائرية في جانبه الاقتصادي إقامة منطقة تبادل حر أورومتوسطية تجعل المؤسسات الجزائرية أمام تحدي منافسة مثيلاتها الأجنبية كما تضمن تعاون اقتصادي و مالي يخفف من الآثار المترتبة عن المنطقة على الاقتصاد الجزائري و بالأخص على مؤسساته .

– تعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نموذج فعال لتحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية نظرا لما تتميز به من خصائص.

– تساهم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في مختلف مؤشرات الاقتصاد الوطني.

– تساهم إجراءات و هيئات دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تخفيف المشاكل التي تعانيها هذه المؤسسات لاسيما أمام إزالة تدابير حماية الاقتصاد و اشتداد المنافسة في الأسواق المحلية و الدولية.

– إن الشراكة الأوروجزائرية تساهم في تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من خلال برنامج التأهيل المسطر في إطارها، و من خلال برامج التأهيل الأخرى الموجهة لها سواء في إطار التعاون الدولي أو البرامج الوطنية المتمثلة في البرنامج الوطني الذي يضم تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الصناعية التي تشغل أكثر من 20 عاملا دائما، والبرنامج الوطني المعد خصيصا لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

– تعتبر البرامج الموجهة لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أداة كاشفة عن نقاط قوتها و نقاط ضعفها ومن ثم اتخاذ الإجراءات التصحيحية اللازمة، كما تساهم في تحسين المحيط الذي تنشط فيه هذه المؤسسات.

– تساهم برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في تحسين تنافسيتها وأدائها من خلال تحسين الجوانب المتعلقة بالإدارة، التسيير ، التسويق، طرق الإنتاج، جودة المنتجات وغيرها.

<u>التوصيات و الاقتراحات:</u>

من خلال النتائج نقدم مجموعة من التوصيات:

– نوصي السلطات الجزائرية بمواصلة الإصلاحات في كافة المجالات بتعزيز و تكاثف الجهود والطاقات والتنسيق بين مختلف الهياكل الممثلة لها للنهوض بالاقتصاد الجزائري ، والاستفادة من المزايا التي يمنحها الاندماج في الاقتصاد العالمي.

– نوصي المسؤولين في الجزائر بمواكبة التطورات العالمية و الاستفادة من الفرص و المزايا التي تمنحها سياسة الشراكة من خلال دراسة الخيارات المتاحة.

– كما نوصي السلطات الجزائرية بالاهتمام أكثر بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة كنموذج لإحداث تنمية اقتصادية من خلال الاستعانة بمختصين في مختلف المجالات، و ذلك لتفعيل السياسات و البرامج القائمة لترقية هذه المؤسسات وتأهيلها من أجل تهيئة مناخ يضمن استمرارية نشاطها و تطويرها و تحسين تنافسيتها على الصعيد المحلي والدولي.

– نقترح تفعيل برامج تحسيسية لتوعية أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأهمية برامج التأهيل للإقبال عليها.

<u>آفاق البحث:</u>

من أجل تعميق الدراسة حول بعض المواضيع التي لها علاقة ببحثنا نقترح المواضيع التالية:

– متطلبات تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية في ظل الشراكة الأورومتوسطية.

– دور الشراكة الأجنبية في دعم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية.

– دور البنوك الإسلامية في مرافقة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نحو التأهيل.

قائمة المراجع

I- المراجع باللغة العربية:

أولا : الكتب

1- إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي، عربية للطباعة والنشر، مصر، 2002.

2- اوليفيي دولفوس، ترجمة عبد الرحيم حزل، العولمة وحقيقتها، دار الثقافة، الطبعة الأولى، 2003.

3- جهاد عبد الله عفانة، قاسم موسى عبيد، إدارة المشاريع الصغيرة، دار اليازوري العلمية، الأردن، عمان، 2004.

4- رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، ايتراك، الطبعة الأولى، القاهرة، مصر، 2008.

5- سعاد نائف برنوطي، إدارة الأعمال الصغيرة أبعاد الريادة، دار وائل، عمان، الأردن، 2005.

6- سمير علام، إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة، مطبعة مركز جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، القاهرة، 1993.

7- سمير محمد عبد العزيز، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في إطار العولمة، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الطبعة الأولى، الإسكندرية، 2001.

8- عاطف السيد، العولمة في ميزان الفكر، مطبعة الانتصار، بدون طبعة، الإسكندرية، 2001.

9- عبد السلام أبو قحف، أساسيات التسويق، الدار الجامعية الجديدة، مصر، 2002.

10- عبد السلام أبو قحف، العولمة حاضنات الأعمال(حالات عملية وحلول مشكلات)، الإشعاع الفنية، الطبعة الأولى، مصر، 2002.

11- عبد الغفور عبد السلام وآخرون، إدارة المشروعات الصغيرة، دار صفاء، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2001.

12- عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الجزائر، 2005.

13- عبد المطلب عبد المجيد، العولمة الاقتصادية(منظماتها، شركاتها، تداعياتها)، الدار الجامعية، بدون طبعة، الإسكندرية، 2006.

14- عبد المطلب عبد المجيد، العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003/2002.

15- عبده محمد فاضل الربيعي، الخصخصة وأثرها على التنمية بالدول النامية، مكتبة مدبولي، الطبعة الأولى، القاهرة، 2004.

16- فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد، دون طبعة، الأردن، عمان، 2006.

17- فتحي السيد عبدو، الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية المحلية، مؤسسة شباب الجامعة، دون طبعة، الإسكندرية، القاهرة، 2005.
18- فريد النجار، إدارة الإنتاج العمليات و التكنولوجيا (مدخل تكاملي تجريبي)، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 1997.
19- فريد راغب النجار، إدارة المشروعات والأعمال صغيرة الحجم، مؤسسة شباب الجامعة، دون طبعة، الإسكندرية، مصر، 1999/1998.
20- فلاح حسن الحسيني، الإدارة الإستراتيجية، دار وائل، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2000.
21- كمال الدين عبد الغني المرسي، الخروج من فخ العولمة، دار الوفاء، الطبعة الأولى، الإسكندرية، 2005.
22- ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة، الطبعة الأولى، الأردن، عمان، 2002.
23- منير إبراهيم هنيدي، الخصخصة خلاصة التجارب العالمية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2004.
24- ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية، الطبعة 2، الجزائر،1998.
25- نبيل جواد، إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجد للدراسات، الطبعة الأولى، لبنان، بيروت، 2007.

ثانيا: الأطروحات والرسائل

أ. أطروحات الدكتوراه:

1- بومدين يوسف، دراسة أثر إدارة الجودة الشاملة على الأداء الحالي للمؤسسات الاقتصادية مع دراسة حالة المعمل الجزائري الجديد للمصبرات، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير (غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2006.
2- شريط عابد، دراسة تحليلية لواقع وآفاق الشراكة الاقتصادية الأورومتوسطية (حالة دول المغرب العربي)، أطروحة دكتوراه دولة في علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004/2003.
3- فرحات غول، مؤشرات تنافسية المؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة الاقتصادية (حالة المؤسسات الجزائرية)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006.
4- لخلف عثمان، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2004.
5- لعيني عمر، إشكالية الاستثمار في الجزائر من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006/2005.
6- نوفيل حديد، تكنولوجيا المعلومات وتأهيل المؤسسة للاندماج في الاقتصاد العالمي، أطروحة دكتوراه دولة في علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007/2006.

ب. رسائل الماجستير:

1- ابتسام بوشويط، آلية تمويل برامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية(دراسة تحليلية لنتائج برامج تأهيل المؤسسات الجزائرية)، مذكرة ماجستير، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة، 2009.

2- ججيـق زكيـة، أثر تبني إدارة الجودة الشاملة ونظام الإيزو على تنمية القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، 2007.

3- جودي حنان، أهمية تكنولوجيا المعلومات والاتصال في تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة بسكرة ، 2009/2008.

4- زموري مونية، تمويل البنوك التجارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2007.

5- زويتة محمد صالح، أثر التغيرات الاقتصادية على ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، 2006/2005.

6- شريف عبد الحفيظ، دراسة تسهيلات عمليات التجارة الخارجية في الحلقة اللوجيستيكية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر،2008/2007.

7- صالحي سلمى، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للرفع من قدرتها التنافسية، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2006.

8- عبد الحميد بن الشيخ، واقع تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الشراكة الأورومتوسطية (حالة الجزائر)، رسالة ماجستير، الجزائر، 2010/2009.

9- عبيدات عبد الكريم، حاضنات الأعمال كآلية لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عصر العولمة، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة سعد دحلب، البليدة، 2006.

10- مانع فاطمة، التسويق الالكتروني كمدخل لاكتساب وتنمية المزايا التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، جامعة شلف، 2007.

11- ميموني سمير، الشراكة الأورومتوسطية بين الطموحات والواقع، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2006/2005.

12- نصيرة بن عبد الرحمن، آليات تطوير الميزة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية في ظل تحرير التجارة الخارجية، مذكرة ماجستير، جامعة سعد دحلب، البليدة، 2006.

13- ياسين جبار، الشراكة الأورومتوسطية واقع وآفاق(إشارة لحالة الجزائر)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2007/2006.

ثالثا: الدوريات والمجلات

1- جانيس ساكلاريو، مسار برشلونة حصيلة وآفاق، أشغال محاضرات 26 أفريل1997 و25 مارس 2002،المعهد الوطني للدراسات الإستراتيجية الشاملة،مجلة انتقالية واستكشاف، العدد2، الجزائر،2003.

2- جميلة لرقام، نظرة عن الخوصصة كأداة للتحول إلى اقتصاد السوق، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، العدد11، 2004.
3- زايري بلقاسم، دربال عبد القادر، تأثير الشراكة الأورومتوسطية على أداء وتأهيل القطاع الصناعي في الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد1، 2002.
4- سليمة غدير، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: دراسة تقييمية لبرنامج ميدا، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 09، 2011.
5- عبد الكريم سهام، سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 09، 2011.
6- عرباني عمار، اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية وانعكاساتها على المؤسسة الجزائرية، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير و التجارة، جامعة الجزائر، العدد 23، 2011.
7- عرفان تقي حسن، الشراكة الأوروبية المتوسطية ومستقبل الاقتصاد العربي، مجلة الدراسات العليا، القاهرة، العدد السادس، 1998.
8- عمورة جمال، منطقة التبادل الحر في ظل الشراكة الأورومتوسطية، مجلة علوم إنسانية، السنة الثالثة، العدد 26، يناير 2006.
9- قويقع نادية، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الواقع والآفاق، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، العدد14، 2006.

رابعا: النصوص القانونية

أ- اتفاقيات دولية:

1- المرسوم الرئاسي رقم05-159، المؤرخ في2005/04/27، المتضمن التصديق على الاتفاق الأوروبي المتوسطي لتأسيس شراكة بين الجمهورية الجزائرية والاتحاد الأوروبي، الجريدة الرسمية بتاريخ 2005/04/30، العدد 31.

ب- القوانين:

1- القانون رقم 87-19 المؤرخ في 08 ديسمبر 1987، يتضمن ضبط كيفية استغلال الأراضي الفلاحية التابعة للأملاك الوطنية و تحديد حقوق المنتجين و واجباتهم، الجريدة الرسمية بتاريخ 09 ديسمبر 1987، العدد 50.
2- القانون رقم 88-01 المؤرخ في 12 يناير1988، يتضمن القانون التوجيهي للمؤسسات العمومية الاقتصادية، الجريدة الرسمية بتاريخ 13 يناير 1988، العدد 02.
3- القانون رقم 88-02 المؤرخ 12 يناير 1988، يتعلق بالتخطيط، الجريدة الرسمية بتاريخ 13 يناير 1988، العدد 02.

4- القانون رقم 88-03 المؤرخ في 12 يناير 1988، يتعلق بصناديق المساهمة، الجريدة الرسمية بتاريخ 13 يناير 1988، العدد 02.
5- القانون رقم 88- 04 المؤرخ في 12 يناير 1988، يعدل و يتمم الأمر رقم 75- 59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون التجاري و يحدد القواعد الخاصة المطبقة على المؤسسات العمومية الاقتصادية، الجريدة الرسمية بتاريخ 13 يناير 1988، العدد 02.
6- القانون رقم 89-12 المؤرخ في 05 يوليو 1989، يتعلق بالأسعار، الجريدة الرسمية بتاريخ 19يوليو 1989، العدد 29.
7- القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14 أبريل 1990، يتعلق بالنقد و القرض، الجريدة الرسمية بتاريخ 18 أبريل 1990، العدد 16.
8- القانون رقم 90-16، المؤرخ في 07 أوت 1990، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1990، الجريدة الرسمية بتاريخ 15 أوت 1990، العدد 34.
9- القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 يتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية بتاريخ 15 ديسمبر 2001، العدد 77.

ج- المراسيم التشريعية:

1- المرسوم التشريعي رقم 93-80 المؤرخ في 25 أفريل 1993، يعدل ويتمم الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية بتاريخ 27 أفريل 1993، العدد 27.
2- المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993، يتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية بتاريخ 10 أكتوبر 1993، العدد 64.

د- المراسيم التنفيذية:

1- المرسوم التنفيذي رقم 91-37 المؤرخ في 13 فيفري 1991، يتعلق بشروط التدخل في مجال التجارة الخارجية، الجريدة الرسمية بتاريخ 20 مارس 1991 ، العدد12.
2- المرسوم التنفيذي رقم 91-74 المؤرخ في 16 مارس 1991، يحدد شروط شراء الخزينة ديون المؤسسات العمومية المستحقة للبنوك و المؤسسات المالية، الجريدة الرسمية بتاريخ 20 مارس 1991، العدد 12.
3- المرسوم التنفيذي رقم 91-434 المؤرخ في 09 نوفمبر 1991، يتضمن تنظيم الصفقات العمومية، الجريدة الرسمية المؤرخة في 13 نوفمبر 1991 ، العدد 57.
4- المرسوم التنفيذي رقم 2000-190 المؤرخ في 11 جويلية سنة 2000 يحدد صلاحيات وزير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية بتاريخ 16 جويلية 2000، العدد 42.

5- المرسوم التنفيذي رقم 03-78، المؤرخ في 25 فيفري سنة 2003، يتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، الجريدة الرسمية بتاريخ 26 فيفري 2003، العدد 13.
6- المرسوم التنفيذي رقم 03-79، المؤرخ في 25 فيفري سنة 2003 يحدد الطبيعة القانونية لمراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومهامها وتنظيمها، الجريدة الرسمية بتاريخ 26 فيفري 2003، العدد 13.
7- المرسوم التنفيذي رقم 03-80، المؤرخ في 25 فيفري سنة 2003، يتضمن إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمه وعمله، الجريدة الرسمية بتاريخ 26 فيفري 2003، العدد 13.
8- المرسوم التنفيذي رقم 03-188 المؤرخ في 22 أفريل 2003، يتضمن تشكيلة المجلس الوطني المكلف بترقية المناولة وتنظيمه وسيره، الجريدة الرسمية بتاريخ 23 أفريل 2003، العدد 29.
9- المرسوم التنفيذي رقم 05-165 المؤرخ في 03 ماي 2005 المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمها وسيرها، الجريدة الرسمية بتاريخ 04 ماي 2005، العدد 32.
10- المرسوم التنفيذي رقم 06-240 المؤرخ في 04 جويلية 2006، المحدد لكيفية سير حساب الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية بتاريخ 09 جويلية 2006، العدد 45.

هـ-الأوامر:

1 - الأمر رقم 95-22 المؤرخ في 26 غشت 1995، يتعلق بخوصصة المؤسسات العمومية، الجريدة الرسمية بتاريخ 03 سبتمبر 1995، العدد 48.

خامسا: المؤتمرات و الأيام الدراسية و الندوات

1- بابا عبد القادر، مقومات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومعوقاتها في الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 17-18 أفريل 2006.
2- بارودي نعيمة، الاقتصاد الجزائري بين سندان الاختلالات الهيكلية والإنعاش الاقتصادي ومطرقة التعديل الهيكلي، الملتقى الدولي حول أبعاد الجيل الثاني من الإصلاحات الاقتصادية في الدول النامية، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، 04-05 ديسمبر 2006.
3- بارودي نعيمة، التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ومتطلبات التكيف مع المستجدات العالمية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 17-18 أفريل 2006.

4- بن يعقوب الطاهر، آثار اتفاق الشراكة الأوروجزائرية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول أثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة مؤسساته الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006.

5- ثريا علي حسين الورفلي، المشروعات الصغيرة والمتوسطة في ليبيا الواقع و الطموح، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 17-18 أفريل 2006.

6- حامد نور الدين، العولمة والإصلاحات الاقتصادية في الدول النامية، الملتقى الوطني الأول حول الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر الممارسة التسويقية، المركز الجامعي بشار، 21/20 أفريل 2004.

7- خوني رابح، حساني رقية، آفاق تمويل وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أوراق وبحوث الندوة الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 25-28 ماي 2003.

8- دومي سمرة، عطوي عبد القادر، التجربة المغربية في ترقية وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أوراق و بحوث الندوة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 25-28 ماي 2003.

9- رحيم حسين، دريس يحيى، أهمية إقامة نظام وطني للمعلومات الاقتصادية في دعم وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 17-18 أفريل 2006.

10- رزيق كمال، مسدور فارس، الشراكة الجزائرية الأوروبية بين واقع الاقتصاد الجزائري والطموحات التوسعية للاتحاد الأوروبي، الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، جامعة سعد دحلب، البليدة، 2002.

11- رزيق كمال، مسدور فارس، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة ورقلة، 22-23 أفريل 2003.

12- رقيبة سليمة، تجربة بعض الدول العربية في الصناعات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 17- 18 أفريل 2006.

13- رميدي عبد الوهاب، سماي علي، الآثار المتوقعة على الاقتصاد الوطني خلال إقامة منطقة التبادل الحر الأوروجزائرية، الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006.

14- زايري بلقاسم، بلحسن هواري، أثر اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول أثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة مؤسساته الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006.
15- زبيري رابح، دور أنظمة المعلومات في تنمية القدرة التنافسية للمؤسسة، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة ورقلة ،22-23 أفريل 2003.
16- زيغب شهرزاد، عيساوي ليلى، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع و آفاق، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، 08-09 أفريل 2002.
17- صالح مفتاح، تطور الاقتصاد الجزائري وسماته منذ الاستقلال إلى إصلاحات التحول نحو اقتصاد السوق، الملتقى الوطني حول الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر الممارسة التسويقية، المركز الجامعي بشار ،20-21 أفريل 2004.
18- صلاح الدين سوالم، المناولة الصناعية مدخل متكامل لدعم تنافسية الصناعات الصغيرة والمتوسطة العربية، الملتقى الوطني حول التنمية الصناعية للدول العربية في ظل العولمة، المركز الجامعي بالمدية، 23-24 أفريل 2008.
19- طاهر سيلم، إستراتيجية وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية في تنمية وتطوير المناولة الصناعية، المؤتمر والمعرض العربي الأول للمناولة الصناعية، الصنوبر البحري، الجزائر، 12-2006/09/15.
20- عايشي كمال، محمد شريف، أثر الشراكة الجزائرية الأوروبية على القطاع الصناعي، الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات الشراكة الأوروجزائرية على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006.
21- عبد الله بن دعيدة، التجربة الجزائرية في الإصلاحات الاقتصادية، بحوث الندوة الفكرية الإصلاحات الاقتصادية وسياسات الخوصصة في البلدان العربية، المركز الوطني للدراسات والتحاليل الخاصة بالتخطيط الجزائر، الطبعة الثانية، بيروت، 2005.
22- عزيوز العايب، دور التشريعات في تطوير وتنمية المناولة الصناعية، المؤتمر والمعرض العربي الأول للمناولة الصناعية، الصنوبر البحري، الجزائر، 12-2006/09/15.
23- غراب رزيقة، سجار نادية، محتوى الشراكة الأوروجزائرية، الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006.

24- غردي محمد، قاسي ياسين، مكانة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، الملتقى الدراسي الثالث حول القطاع الخاص في الجزائر واقع وآفاق، جامعة سعد دحلب، البليدة، 26-27 أفريل 2005.

25- كتوش عاشور، طرشي محمد، تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الدولي حول تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 17-18 أفريل 2006.

26- كربالي بغداد، الوظيفة التسويقية والإصلاحات الاقتصادية، الملتقى الوطني الأول حول الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر الممارسة التسويقية، المركز الجامعي بشار،20-21 أفريل 2004.

27- محمد بن بوزيان وآخرون، الإصلاحات الاقتصادية من الجيل الثاني في الجزائر خيار أم اختيار، الملتقى الدولي الأول حول أبعاد الجيل الثاني من الإصلاحات الاقتصادية في الدول النامية، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، 04-05 ديسمبر 2005.

28- محمد عبد الحليم عمر، التمويل عن طريق القنوات التمويلية غير الرسمية، أوراق وبحوث الندوة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 25-28 ماي 2003.

29- محمد يعقوبي، مكانة وواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 17-18 أفريل 2006.

30- مصطفى عبد اللطيف، بلعور سليمان، النظام المصرفي بعد الإصلاحات، الملتقى الوطني الأول حول الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر الممارسة التسويقية، المركز الجامعي بشار، 20-21 أفريل 2004.

31- معطى الله خير الدين، كواحلة يمينة، إشكالية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 17- 18 أفريل 2006.

32- منير نوري، أثر الشراكة الأورو جزائرية على تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 17-18 أفريل 2006.

33- نجار حياة، مليكة زغيب، إشكالية تأهيل المؤسسات الاقتصادية بين العصرنة والعولمة : نظرة مستقبلية، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة ورقلة، 22-23 أفريل 2003.

34- نصيرة قوريش، آليات وإجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 17-18 أفريل 2006.

سادسا: التقارير و الوثائق

1- المجلس الاقتصادي والاجتماعي، تقرير حول الآثار الاقتصادية والاجتماعية لبرنامج التعديل الهيكلي، الدورة العامة الثانية عشرة، الجزائر، نوفمبر 1998.

2- المجلس الاقتصادي والاجتماعي، لجنة آفاق للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، مشروع تقرير من أجل سياسة لتطوير المؤسسات الصغرى والمتوسطة في الجزائر، الدورة العامة العشرون، الجزائر، جوان 2002.

3- المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، تقرير حول نظرة عن السياسة النقدية في الجزائر، الدورة العامة السادسة والعشرون، الجزائر، جويلية 2005.

4- برنامج وجهاز تأهيل المؤسسات الصناعية، وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة، الجزائر، 2006.

5- نشريات المعلومات الاقتصادية للفترة 2001- 2012 ، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

سابعا: المواقع الالكترونية

1- التجربة اليابانية في مجال تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة، مركز تطوير المنشآت الصغيرة والمتوسطة، مجلس الغرف التجارية والصناعية، السعودية، تاريخ الاطلاع 2012/06/15.

www.sme.org.sa/details.asp ?content-id=96fclass-id=20.

2- كلمة وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية في حصة منتدى التلفزة، الموقع الالكتروني لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (سابقا).

www.pmeart-dz.org/ar/discours.php#discours5

3- محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية وقياسها، جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، العدد24، ديسمبر2003، السنة الثانية، نسخة مستخرجة من الموقع الإلكتروني للمعهد العربي للتخطيط بالكويت تاريخ التحميل: 2011/12/25.

www.arab-api.org/devbridg/delivery/develop-bridge24.pdf

4- محمد قرقب، عرض حول التوجيه والإرشاد في برامج و أجهزة التشغيل بالجزائر، الندوة الإقليمية لمنظمة العمل العربية عن دور الإرشاد والتوجيه المهني في تشغيل الشباب، طرابلس، ليبيا، 11- 13/ 7/ 2005 ، تاريخ الإطلاع 2012/3/28، ص 17.

http://www.alolabor.org/nArabLabor/images/stories/Tanmeya/Nadwat/11130705/7.doc

5- مداخلة السيد مصطفى بن بادة حول انطلاق تنفيذ البرنامج الإعلامي والتحسيسي حول البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، قصر الثقافة عنابة، يوم 29 أفريل 2007، على الموقع الالكتروني لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية (سابقا).

http://www.pmeart-dz.org/ar/discours.php#discours2

6- نسرين بركات، عادل العلي، مفهوم التنافسية والتجارب الناجحة في النفاذ إلى الأسواق الدولية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، تاريخ التحميل: 2011/12/20.

www.arab-api.org/jodep/products/delivery/wps0004.pdf

7- وزارة التجارة، المديرية العامة للتجارة الخارجية، ترجمة الحوصلة الإجمالية حول إحصائيات التجارة الخارجية للجزائر للفترة (2005-2008).

http://www.mincommerce.gov.dz/arab/?mincom=tidja_arkam (en ligne 29/04/2012).

8- وزارة الم ص م والصناعة التقليدية، مداخلة السيد مصطفى بن بادة وزير الم ص م والصناعة التقليدية بمناسبة مرور عشر سنوات على قطاع الم ص م، 2004، على الرابط

http://www.pmeart-dz.org/ar/discours.php

9 - Activités de l'union Européenne synthèses de la législation, http://europa.eu/scadplus/leg/fr/lvb/r15001.htm (24/02/2012).

II - المراجع باللغة الفرنسية:

أولا: الكتب

1- Bernard Belletante, Nadine Levratto, Bernard Paranque, Diversité économique et mode de financement des PME, Larmattan, Paris, 2001.

2- Daniel Baroin, Patrik Fracheboud, Les PME En Europe Et Leur Contribution a l'emploi, Paris.

3- Michael Porter : L'avantage concurrentiel, Paris, Dunod, 2000.

ثانيا : التقارير و الوثائق

1- Accord d'association entre l'Algérie et l'union européenne, ce que vous devez savoir, ministère de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat, Algérie, Octobre 2005.

2- Actes des assisses nationales de la petite et moyenne entreprise, Ministère de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat, Alger, 14-15 janvier 2004.

3- Agence Nationale de développement de la PME, Programme National de Mise présentation du programme 2007, à Niveau des petites et moyennes Entreprises: Algérie.
4-Journal Officiel De L'union Européenne, Recommandation De La Commission De 6 Mai 2003 Concernant La Définition Des Micros, Petites Et Moyennes Entreprises Sur Le Numéro L 124 Du 20/05/2003.
5- Ministère de la PME et de l'artisanat, Communication de Monsieur le Ministre de la PME et de l'Artisanat sur la Mise à Niveau des PME/PMI, Novembre 2006.
6- Ministère de l'Industrie, Direction générale de la restructuration industrielle, Fonds de promotion de la compétitivité industrielle, Dispositif de mise à niveau des entreprises, Algérie, sans date d'édition.
7- Mouhamed Lamine Dhaoui et Boualem Abassi, Restructuration et Mise a niveau d'entreprise: guide méthodologique, Ministère de L'Industrie, Algérie, 2003.
8- Programme d'appui aux PME/PMI: Des résultats et une expérience à transmettre, Rapport final: Euro Développement PME, Ministère de la PME, Algérie, Décembre 2007.
9- Programme MEDA: Euro Développement PME, programme d'appui aux petites et moyennes entreprises privées, Commission Européenne & Ministère de la PME et l'Artisanat, juin 2005.

ثالثا : المواقع الالكترونية

1- Abdelkrim Boughadou, Politiques d'appui à la compétitivité des Entreprises algériennes, Ministère de la PME, Algérie, Avril 2006, date de consultation 15/2/2012. http://www.pmn.nat.tn/www/fr/download/colloque/PAYS/ALGERIE.pdf
2- Donald G.Mc Fetridge : La Compétitivité : Notion et Mesures (Ottawa : Industrie Canada, Avril 1995), Document hors-série n°5, p 12.19 /12/2011, sur site : www.ic.gc.ca/epic/site/eas-aes.nsf/vwapj/op05f.pdf/SFILE/op05f.pdf
3- Ministère de PME et de l'artisanat, Programme National de Mise à Niveau de la PME algérienne, sans date d'édition, http://www.pmeart-dz.org/fr/sujetseconomiques.php?Cat=5