



شعبة علوم التسيير

تخصص مالية و محاسبة

أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة

دكتوراه الطور الثالث

التمويل و دوره في تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- التجربة الجزائرية -

تحت إشراف :
الدكتور : سمير أيت عكاش

من إعداد الطالبة :
ليدية وزاني

أعضاء لجنة المناقشة :

المؤسسة الأصلية	الصفة	الرتبة	الاسم و اللقب
جامعة البويرة	رئيسا	أستاذ محاضر قسم أ	قاسمي آسيا
جامعة البويرة	مشرفا و مقرا	أستاذ محاضر قسم أ	أيت عكاش سمير
جامعة البويرة	ممتحنا	أستاذ محاضر قسم أ	مداحي محمد
جامعة البويرة	ممتحنا	أستاذ	يحياوي سمير
جامعة البلدية	ممتحنا	أستاذ	عامر بشير
جامعة تيارت	ممتحنا	أستاذ محاضر قسم أ	بربار نور الدين

السنة الجامعية 2022/2021



شعبة علوم التسيير

تخصص مالية و محاسبة

أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة

دكتوراه الطور الثالث

التمويل و دوره في تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- التجربة الجزائرية -

تحت إشراف :
الدكتور : سمير أيت عكاش

من إعداد الطالبة :
ليدية وزاني

أعضاء لجنة المناقشة :

المؤسسة الأصلية	الصفة	الرتبة	الاسم و اللقب
جامعة البويرة	رئيسا	أستاذ محاضر قسم أ	قاسمي آسيا
جامعة البويرة	مشرفا و مقرا	أستاذ محاضر قسم أ	أيت عكاش سمير
جامعة البويرة	ممتحنا	أستاذ محاضر قسم أ	مداحي محمد
جامعة البويرة	ممتحنا	أستاذ	يحياوي سمير
جامعة البلدية	ممتحنا	أستاذ	عامر بشير
جامعة تيارت	ممتحنا	أستاذ محاضر قسم أ	بربار نور الدين

السنة الجامعية 2022/2021

شكر و تقدير

الحمد لله الواحد الأحد و الفضل للذي خلق السماوات بلا عمر، و رزق الرزق و لم ينسى أحد ، اللهم لك الحمد

حتى ترضى، و لك الحمد إذا رضيت و لك الحمد بعد الرضا ، و لك الحمد على كل حال ...

بعد شكرنا لله عز و جل الذي وفقنا إلى ما يحبه و يرضاه في مجال العلم و المعرفة ، ثم و من باب الاعتراف

بالفضل لأهله و عملا بقول الرسول صلى الله عليه و سلم :

«من صنع إليكم معروفا فكافئوه ، فإن لم تجدوا ما تكافئونه فادعوا له حتى تروا أن قد كافأتموه»

بشرفنا أن أتقدم بعظيم الشكر و التقدير ، إلى من لم يبخل علينا بنصائحه القيمة و إرشاداته الوجيهة ،

إلى الذي كان و ما زال و ندعوا أن يبقيه للدروب منير الأستاذ المشرف : سمير أيهم عكاش .

السادة الأساتذة أعضاء لجنة المناقشة كل باسمه و صفته الذين قبلوا مناقشة هذه الأطروحة و خصوا لها ما

تستحق من وقت و جهد لإثرائها و تصويبها.

كما لا يفوتنا أن أتقدم بالشكر الخالص و التقدير الكبير إلى مسؤولي العمل على كل مساعداتهم المادية

والمعنوية التي لا يمكنني حتى وصفها، المراقب المالي بأبا رشيد ، وإلى كل موظفي المراقبة المالية لولاية البويرة

و بالأخص موظفي مصلحة الإعلام الآلي .

كما لا يسعني شكر الأحبة اللاتي رافقنني و شجعن خطواتي عندما تحلبتها الأيام، مني لكم حيي و امتناني .

و إلى كل من ساعدني من قريب أو من بعيد على إنجاز هذا العمل، فاللهم أجزل لهم الجزاء

و العطاء و وفقهم إلى ما تحب و ترضى إنك سميع مجيب .

إهداء

الحمد للذي بنعمته تتم الصالحات ، و شيء جميل أن يسعى الإنسان إلى النجاح فيحصل عليه ، و لكن الأجل أن يتذكر من كان السبب في ذلك، أهدي ثمرة هذا المجهود :

صدقة جارية إلى من كان يتمنى أن يرى هذا العمل و قد اكتمل إلا أن الأقدار و الأعمار بيد الله، إلى ينبوع العطاء و الثقة بالنفس، إلى من نزع من روحه و راحته لإسعادي، إلى من رباني أرادني أن أبلغ المعالي ، إليك أبتاه ، رحمتك الله و طيبه ثراك و جزاك الله الجزاء الأوفر .

إلى رمز الوفاء و فيض السخاء و جود العطاء عند البلاء، إلى من قال فيها الرسول صلى الله عليه و سلم الجنة تحب أقدام النساء ، إلى التي سهرت الليالي من أجل راحتي و أضاءت لي الدرب بالشموع، إلى أول اسم تلفظت به شفاهي، إليك أماء، أطال الله في عمرك .

إلى الأتي ظفرت بهم هدية من الله ، أخواتي .

إلى الشخص الذي أنظر إليه فيطمئن قلبي، إلى الذي كان لي درع أمام أحتمي به من نائبات الزمان و تحمل عبئ الحياة، أخي الوحيد.

إلى الذي كان نبراسا و امتلاً حبه قلبي، رفيق حياتي و سندي العلمي و العملي، الذي قاسمني أمعاء الحياة، إلى العمود الذي أضل أرتكز عليه للصمود، زوجي.

إلى العينين اللتين أستمد منهما القوة و الاستمرار. أعذب ما في عمري، بناتي.

إلى كل براعم العائلة كل باسمه.

إلى التي اختارها القدر لتكون أسرتي الثانية.

إلى كل من علمني حرفاً و أنار حياتي بشعاع العلم و الأمل.

إلى من ساعدني من قريب و من بعيد على إنجاز هذا العمل.

إلى من فتح هذه الوريقات و تصفحها بعدي.

ليدية

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى معرفة واقع التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ودوره في تدويل نشاطها، فبعد التطرق إلى المفاهيم الأساسية حول متغيري الدراسة والمتمثلين في التمويل والتدويل، تم الانتقال إلى الدراسة الميدانية، حيث تم صياغة مجموعة من الفرضيات لتحقيق أهداف الدراسة من خلال دراسة تأثير خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على قدرتها في الحصول على القروض المصرفية ودور الهيئات الحكومية في تدعيم نشاطها التدويلي الذي تقابله عدة معوقات وبالتالي قمنا بتشخيص عقبات التصدير، التوجه بالتصدير وتنوع المنتجات الموجهة للتصدير.

ولأجل تحقيق هذا الغرض تم الاعتماد على الاستبيان كأداة لجمع البيانات، حيث تم تقسيمه إلى ستة محاور تخص: بعض البيانات العامة حول المؤسسة، الفرد المجهب عن الاستبيان، المنتجات التي تصدرها المؤسسة، تأثير المحيط الخارجي على المؤسسة، ومصادر تمويلها وأخيرا السياسة التصديرية المتبعة من قبل المؤسسة.

ولقد تم توزيع الاستبيان على عينة عشوائية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة وتم تحليله بالاعتماد على مجموعة من الأدوات الإحصائية مثل معامل كرونباخ، التكرارات والنسب المئوية، المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية، كما تم الاستعانة بحزمة البرامج الإحصائية للعلوم الاجتماعية SPSS.

وقد خلصت الدراسة إلى مجموعة من المشاريع أهمها: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تؤثر على قدرتها في الحصول على القروض المصرفية، الدعم والتحفيزات المقدمة من طرف الهيئات الحكومية غير كافي ويؤثر بالسلب على النشاط التصديري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأن عوامل ومتطلبات نجاحها لا تتحقق بصفة مثلى.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مصادر و عواقب التمويل، التدويل، ترقية الصادرات، الجزائر.

Abstract :

This study aims to detect the reality of financing Algerian small and medium enterprises and its role in the internationalization of their activities. After referring to the basic concepts of the two study variables, which are Finance and internationalization, then the field study, where a set of hypotheses was formulated to reach the objectives of the study, The impact of the characteristics of small and medium enterprises on their ability to obtain bank loans and the role of government Authorities in supporting their international activity, which is faced by several obstacles therefore, we have diagnosed export obstacles, orientation towards export, diversification of products intended for export.

To achieve this objective, the questionnaire was used as a data collection tool, it was divided into six axes, concerning: certain general data on the enterprise and the respondent and the products exported by the company, the impact of the external environment on the institution, its sources of financing and finally the export policy pursued by the institution

The questionnaire was distributed to a random sample of Algerian small and medium enterprises exporting and it was analyzed using a set of statistical tools, such as: Alpha Cronbach coefficient, frequencies and percentages, arithmetic means and standard deviations, , and the set of SPSS statistical programs.

The study concluded with a set of results, the most important of which are: the characteristics of small and medium enterprises in Algeria affect their ability to obtain bank loans, the support and incentives provided by government Authorities are not

sufficient and negatively affect the export activity of small and medium enterprises because the factors and requirements for their success are not optimally achieved.

Keys words : small and medium enterprises, financing sources and constraints, internationalization, promotion of exports, Algeria.

الصفحة	فهرس المحتويات :
	شكرا و عرفان
	إهداء
II	الملخص
V	فهرس المحتويات
X	فهرس الجداول
X V	فهرس الأشكال
III V X	فهرس الملاحق
ب-د	مقدمة
77-1	الفصل الأول : الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
02	تمهيد
03	المبحث الأول : الإطار النظري العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
03	المطلب الأول : ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
11	المطلب الثاني : المميزات العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
24	المطلب الثالث : مشاكل ومعوقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأساليب دعمها وتحدياتها المستقبلية
33	المبحث الثاني : المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية
33	المطلب الأول : ظروف نشأة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية
46	المطلب الثاني : معطيات حول وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية
49	المطلب الثالث : مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاد الجزائر
56	المبحث الثالث : الآليات وبرامج دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
56	المطلب الأول : آليات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
70	المطلب الثاني : البرامج المطبقة في الجزائر لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
75	المطلب الثالث : برنامج ميداء دعم وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
77	خلاصة الفصل الأول

159-78	الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
79	تمهيد
80	المبحث الأول : عموميات حول التمويل
80	المطلب الأول : مفهوم التمويل
85	المطلب الثاني : أنواع التمويل، سياسته ، مخاطره و ضماناته
90	المطلب الثالث: تقدير الاحتياجات المالية والفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
97	المبحث الثاني : مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
97	المطلب الأول: التمويل من المصادر التقليدية وآثاره على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
111	المطلب الثاني : مصادر التمويل الحديثة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
124	المطلب الثالث: بدائل تمويلية مستحدثة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
133	المبحث الثالث : الواقع التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
133	المطلب الأول : التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية
138	المطلب الثاني: بورصة الجزائر كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
142	المطلب الثالث: واقع تطبيق البدائل التمويلية الحديثة في الجزائر
159	خلاصة الفصل الثاني
241-160	الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية
161	تمهيد
162	المبحث الأول : الإطار المفاهيمي لعملية التدويل
162	المطلب الأول: ماهية التدويل
171	المطلب الثاني : تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
189	المطلب الثالث: الخصائص والمحفزات المؤهلة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعراقيل التي تواجهها

192	المبحث الثاني : التصدير كآلية لتوجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو التدويل
192	المطلب الأول : إجراءات تشجيع الصادرات خارج المحروقات
200	المطلب الثاني: التصدير وعلاقته بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة
214	المطلب الثالث: التطورات الخارجية في المحيط الدولي واستجابة الجزائر لها
220	المبحث الثالث: واقع تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية
220	المطلب الأول: الأجهزة المدعمة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
227	المطلب الثاني : الإجراءات المدعمة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
231	المطلب الثالث : التدويل في الجزائر بين الفرص، المعوقات والنتائج
241	خلاصة الفصل الثالث
294-242	الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة
243	تمهيد
244	المبحث الأول : منهجية وتصميم الدراسة الميدانية
244	المطلب الأول : تحديد مجتمع وعينة الدراسة
247	المطلب الثاني : صدق وثبات أداة الدراسة
249	المطلب الثالث : المعالجة الإحصائية للبيانات
250	المبحث الثاني : وصف وتحليل احصائي لبيانات عينة الدراسة
250	المطلب الأول: عرض وتحليل عبارات المحور الأول المتعلق بالبيانات العامة حول عينة الدراسة
252	المطلب الثاني : عرض وتحليل عبارات المحور الثاني المتعلق بالبيانات العامة حول الفرد المستجوب
254	المطلب الثالث : عرض وتحليل عبارات المحور الثالث المتعلق بخصائص المؤسسة
264	المطلب الرابع : عرض وتحليل عبارات المحور الرابع المتعلق بالمحيط الخارجي للمؤسسة
267	المطلب الخامس : عرض و تحليل عبارات المحور الخامس المتعلق بمصادر تمويل المؤسسة
273	المطلب السادس : عرض وتحليل عبارات المحور السادس المتعلق بالسياسة التصديرية للمؤسسة
288	المبحث الثالث : مناقشة وتقييم نتائج الدراسة الميدانية

288	المطلب الأول: مناقشة نتائج الدراسة الميدانية في ضوء الفرضية الأولى
289	المطلب الثاني : مناقشة نتائج الدراسة الميدانية في ضوء الفرضية الثانية
290	المطلب الثالث : مناقشة نتائج الدراسة الميدانية في ضوء الفرضية الثالثة
291	المطلب الرابع : مناقشة نتائج الدراسة الميدانية في ضوء الفرضية الرابعة
294	خلاصة الفصل الرابع
295	خاتمة
306	قائمة المراجع
323	الملاحق

فهرس الجداول :

رقم الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
04	تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الصناعة	01
04	تصنيف المؤسسات خارج القطاع الصناعي (التجارة و الخدمات)	02
04	تصنيف بعض الدول للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب عدد العمال	03
07	تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب البنك الدولي	04
07	تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	05
08	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان	06
08	تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية	07
09	تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	08
15	نسبة اليد العاملة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من إجمالي اليد العاملة	09
17	نسبة صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى صادرات الصناعة التحويلية في الدول العربية	10
19	المؤسسات العائلية كنسب من المؤسسات المسجلة في بعض دول العالم	11
34	الاعتمادات المالية المرخص بها في إطار برامج تنمية الصناعات المحلية خلال الفترة 1967 – 1979	12
34	الاستثمارات المخصصة لتنمية صناعات الإنتاج المحلية في الفترة 1967 – 1973	13
35	التوزيع الجغرافي لمشاريع تنمية المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة المحلية للفترة 1974 – 1979	14
36	معدل انجاز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية لسنة 1978	15
38	حصة الاستثمارات الموجهة لصناعة الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 1980 – 1989	16
39	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب فروع النشاط خلال الفترة 1984 – 1989	17
41	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 1991 – 1999	18
42	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة (2000-2005)	19
43	تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة (2006-2014)	20
46	تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2015 – 2019	21
47	حركية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب فئة الأجراء (2015-2019)	22
48	تطور توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب النشاطات الاقتصادية خلال الفترة 2015-2019	23
48	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب الجهات خلال الفترة (2017-2019)	24
49	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل في الجزائر خلال الفترة 2002-2019	25
51	مساهمة المؤسسات المتوسطة والصغيرة في القيمة المضافة خارج المحروقات في الجزائر خلال المدة 2001-2018	26
53	مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات خلال الفترة 2003 – 2013	27

55	مساهمة المؤسسات المتوسطة والصغيرة في المبادلات الخارجية خارج المحروقات خلال الفترة 2004-2018	28
58	تطور المشاريع المستضافة مع عدد المؤسسات المستحدثة 2015-2019	29
59	توزيع المشاريع المرافقة بمراكز التسهيل على حسب نوع النشاط خلال الفترة 2016-2018	30
61	المشاريع الممولة والمرافقة من قبل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب حسب قطاع النشاط إلى غاية 2019-12-31.	31
62	المشاريع الممولة والمرافقة من قبل طرف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في 2019	32
64	حصيلة الوكالة منذ الإنشاء إلى غاية سنة 2019	33
65	المشاريع الممولة والمرافقة من قبل الصندوق الوطني للتأمين على البطالة إلى غاية 2019/12/31	34
67	المشاريع الممولة من قبل صندوق ضمان القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة منذ نشأتها إلى غاية سنة 2016.	35
68	تموقع الضمانات على حسب النشاط إلى غاية سنة 2018	36
74	وضعية التقارير المستقبلية إلى غاية 3 جوان 2016	37
75	عدد التقارير المقبولة حسب حجم المؤسسة إلى غاية 3 جوان 2016	38
76	مجالات تدخل MEDA 1 في الجزائر	39
76	برنامج دعم الشراكة الاورو متوسطة MEDA 2	40
113	مقارنة بين التمويل التجاري والتمويل التشغيلي	41
124	عوائق دخول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى السوق المالية الثانية	42
135	المصارف و المؤسسات المالية النشطة	43
136	تمويل المؤسسات المصغرة في الجزائر	44
137	تمويل البنوك لكافة المؤسسات الوطنية	45
138	مزايا التمويل بالبورصة مقارنة بالاقتراض من البنوك	46
153	مساهمة MLA في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين سنتي 2016-2017	47
154	حصيلة نشاط الشركة الوطنية للإيجار المالي إلى غاية السداسي الأول من سنة 2017	48
154	مساهمة Sofinance في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالاعتماد الإيجاري	49
201	العلاقة بين تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونمو الصادرات خارج المحروقات	50
208	تطور الميزان التجاري خلال 2019-2020	51
209	تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 2004 - 2018	52
210	التركيب السلمي للصادرات الجزائرية خارج قطاع	53
212	التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 2000-2018	54
213	تطور التجارة الخارجية من خلال المناطق الاقتصادية	55
231	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المدولة لسنة 2019	56
234	أهم زبائن الجزائر خارج المحروقات	57

245	عدد المؤسسات الجزائرية المصدرة حسب كل قطاع	58
247	مقياس ليكرت الخماسي	59
248	قياس ثبات استبيان الدراسة باستخدام معامل ألفا كرونباخ	60
250	توزيع مؤسسات عينة الدراسة حسب نشأتها	61
251	توزيع مؤسسات عينة الموضوع حسب طبيعة النشاط	62
252	توزيع مؤسسات عينة الدراسة حسب المنتجات المصدرة	63
253	توزيع مؤسسات عينة الدراسة حسب منصب الفرد المضيف عن الاستبيان	64
253	توزيع مؤسسات عينة الدراسة حسب الخبرة في المنصب للفرد المضيف عن الاستبيان	65
254	توزيع عينة الدراسة حسب التخصص العلمي للفرد المضيف عن الاستبيان	66
254	توزيع مفردات الدراسة حسب طبيعة الملكية	67
255	توزيع وحدات الدراسة حسب حجم المؤسسة	68
255	توزيع وحدات الدراسة حسب عدد العمال	69
256	توزيع وحدات الدراسة حسب تاريخ التأسيس	70
256	توزيع مفردات الدراسة حسب دوافع اختيار القطاع	71
257	توزيع وحدات الدراسة حسب سنوات الخبرة التصديرية	72
257	توزيع مفردات الدراسة حسب توفر المؤسسة لموقع خاص	73
258	توزيع مفردات الدراسة حسب دور الموقع	74
258	توزيع مفردات الدراسة حسب اللغات المتاحة في الموقع	75
259	توزيع وحدات الدراسة حسب تاريخ أول عملية تصدير	76
259	توزيع وحدات الدراسة حسب عدد الأسواق المصدرة إليها	77
260	توزيع وحدات الدراسة حسب حول الدول التي تصدر لها المنتجات الوطنية	78
261	تصنيف مفردات العينة حسب معيار اختيار السوق المستهدف	79
261	توزيع وحدات الدراسة حسب عدد المنتجات المصدرة	80
262	توزيع وحدات الدراسة حسب عدد المنتجات قيد التصدير	81
262	توزيع مفردات الدراسة حسب عدد المنتجات التي ترغب المؤسسة تصديرها	82
263	توزيع مفردات الدراسة حسب توفر المؤسسة لقسم خاص بالتصدير	83
263	توزيع وحدات الدراسة حسب معيار مبيعات التصدير	84
264	توزيع وحدات الدراسة حسب معيار المنافسة	85
265	توزيع وحدات الدراسة حسب ما يطلبه زبائنهم	86
265	توزيع وحدات الدراسة حسب القروض	87
265	توزيع مفردات العينة حسب أسباب صعوبة الحصول على القروض	88
266	توزيع مفردات الدراسة حسب الممثلات الدبلوماسية الجزائرية و القنصليات في الخارج	89

267	توزيع مفردات العينة حسب وجود مشاكل تمويلية	90
267	توزيع عينات الدراسة حسب طبيعة المشاكل التمويلية التي تعاني منها	91
267	توزيعات مفردات الدراسة حسب مصادر التمويل	92
268	توزيع مفردات الدراسة حسب اكتفاء التمويل الذاتي	93
269	توزيع وحدات الدراسة على معايير منح القروض	94
269	توزيع مفردات العينة على حسب الاستفادة من القروض البنكية	95
270	توزيع مفردات الدراسة حسب تلبية الحاجات التمويلية من القروض البنكية	96
270	توزيع وحدات العينة حسب نوع القروض الممنوحة من البنوك	97
271	توزيع مفردات العينة حسب مشاكل الحصول على القروض	98
273	درجات الموافقة على دوافع المؤسسة لتصدير منتجاتها في الأسواق الدولية	99
275	درجات الموافقة المتعلقة بالأهداف التصديرية المحققة	100
276	توزيع وحدات عينة الدراسة حسب استراتيجية التدويل المتبعة من قبل المؤسسات	101
276	توزيع مفردات عينة الدراسة حسب المتعاملين مع المؤسسة	102
277	درجات الموافقة المتعلقة بالدعم المقدم من طرف الهيئات الحكومية	103
278	درجات الموافقة المتعلقة بعبارات بعلاقة المؤسسة مع الهيئات التي وفرتها الدولة للمرافقة والدعم	104
279	درجات الموافقة المتعلقة بعبارات تشخيص العقبات التي تعترض عملية التصدير	105
283	درجات الموافقة المتعلقة بعبارات التوجه بالتصدير	106
285	درجات الموافقة المتعلقة بعبارات تنوع المنتجات الموجهة للتصدير	107
286	درجات الموافقة المتعلقة بعبارات اليد العاملة التي تتوفر عليها المؤسسة	108
286	توزيع وحدات الدراسة حسب عبارة النجاح في السوق المحلي يعني بالضرورة النجاح بالأسواق الدولية	109

فهرس الأشكال :

رقم الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
06	معايير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	01
27	الأصناف القانونية للمؤسسات	02
42	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة (2000-2005)	03
44	تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2000-2015	04
46	تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2015-2019	05
52	تطور القيمة المضافة على حسب الطابع القانوني خلال الفترة 2001-2018	06
61	المشاريع الممولة والمرافقة من قبل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب حسب قطاع النشاط إلى غاية 2019-12-31	07
64	القروض الممنوحة للتمويل من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر منذ نشأتها إلى غاية 2019	08
68	تموقع الضمانات على حسب النشاط إلى غاية سنة 2018	09
69	توزيع الضمانات المقدمة من صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب جهات الوطن سنة 2018	10
74	بجال اهتمام البرنامج الخماسي 2010 - 2014 بقطاع المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة في الجزائر	11
86	مخطط تقسيم مصادر التمويل حسب المدة	12
92	الاحتياجات التمويلية المختلفة تبعا لمراحل تطور المؤسسة	13
94	نسبة المؤسسات التي ترى أن التمويل أكبر عائق يواجهها	14
95	إجمالي القروض الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مجموع القروض الممنوحة	15
118	كيفية تطبيق عقد الفاتورة	16
122	مبدأ وأساس شركات رأس مال المخاطر	17
129	أنواع الصكوك الإسلامية	18
144	تنظيم سوق رأس المال المخاطر بالجزائر	19
147	تطور محفظة Finalep	20
164	الفرق بين العولمة، العالمية والتدويل	21
165	خصائص المدارس الثلاث الخاصة بنظرية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	22
166	الخصائص المميزة لنظام الشبكات الصناعية	23
167	تفسير مقارنة الموارد لعملية التدويل	24
172	العوامل الخارجية المؤثرة في قرار التصدير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	25
172	أساليب ترويج الصادرات	26

173	العوامل الداخلية المؤثرة في قرار التصدير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	27
174	أشكال الدخول إلى الأسواق الدولية حسب كولتر	28
175	أساليب دخول المؤسسة إلى السوق الدولية	29
185	مراحل عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	30
201	العلاقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصادرات	31
202	تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونمو الصادرات خارج المحروقات	32
203	العوامل الداخلية للبيئة التسويقية	33
211	التركيب السلعي للصادرات الجزائرية خلال 2019-2020	34
231	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المدولة	35
233	أقسام برنامج Optime Export	36
235	الحصص النسبية لأهم الدول المصدرة إليها لسنة 2020	37
251	تصنيف المؤسسات حسب نوع النشاط	38

فهرس الملاحق :

رقم الصفحة	عنوان الملحق	رقم الملحق
323	أهم الأطر القانونية والتشريعية المشجعة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	01
327	قائمة المؤسسات التي وزع عليها الاستبيان بما فيها المؤسسات التي أجابت على الاستبيان والمشكلة لعينة الدراسة	02
330	قائمة بأسماء الأساتذة المحكمين للاستبيان	03
331	استبيان موجه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة في الجزائر	04
340	قياس ثبات استبيان الدراسة باستخدام المعامل ألفا كرونباخ	05
341	درجات الموافقة على دوافع المؤسسة لتصدير منتجاتها في الأسواق الدولية	06
342	درجات الموافقة المتعلقة بالأهداف التصديرية المحققة	07
343	درجات الموافقة المتعلقة بالدعم المقدم من طرف الهيئات الحكومية	08
344	درجات الموافقة المتعلقة بعبارات بعلاقة المؤسسة مع الهيئات التي وفرتها الدولة للمرافقة والدعم	09
345	درجات الموافقة المتعلقة بعبارات تشخيص العقبات التي تعترض عملية التصدير	10
346	درجات الموافقة المتعلقة بعبارات التوجه بالتصدير	11
347	درجات الموافقة المتعلقة بعبارات تنوع المنتجات الموجهة للتصدير	12
348	درجات الموافقة المتعلقة بعبارات اليد العاملة المتوفرة عليها المؤسسة	13

مقدمة :

تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في معظم الدول الاهتمام ، باختلاف نموها ومستويات تطورها وذلك لدورها في التمكين الاقتصادي، خلق فرص عمل جديدة ومساهمتها في العديد من المؤشرات الكلية. وفي ظل المتغيرات العالمية المرتبطة بالعمولة كتزايد عمليات التحرير المالي والتجاري والتزايد المستمر لمتغيرات السوق والصناعة إضافة لمتطلبات التمويل الجديدة أصبح لزاما توفير المناخ المناسب للتنمية، تطوير ودعم هذه المؤسسات من أجل ضمان بقائها واستمرارها من جهة ومواجهة حدة المنافسة من جهة ثانية.

حيث أصبح تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عددا من التحديات خلال تطورها ويمثل الحصول على التمويل التحدي الرئيسي لها، وعائقا أساسيا لبقاء وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لأنه يلعب دور الريادة في دعم تنافسيتها محليا وعالميا، فالقدرات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عادة ما تعاني من قصور على مستوى الموارد المالية الخاصة التي تعتبر من أهم مصادر التمويل والتي يخصص الجزء الأكبر منها لمواجهة تكاليف الانشاءات ، التي أصبحت ذات تكلفة عالية، حيث يتأثر أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب ضعف القدرة للوصول إلى التمويل اللازم، ولهذا تجد هذه المؤسسات صعوبات في المنافسة سواء على مستوى السوق المحلي أو السوق الدولي لأنها غير قادرة في الكثير من الأحيان على رفع إنتاجيتها وتنافسيتها.

لذلك تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى المصادر الخارجية لتغطية احتياجاتها، كما أثبتت الدراسات بأنها غير مؤهلة لدخول البورصة وأنها تلجأ إلى البنوك للحصول على ما تحتاجه من أموال غير أنها قدرتها على توفير الضمانات الكافية التي تشترطها البنوك ضعيفة ولهذا قامت العديد من الدول بتطوير سياسات وبرامج خاصة لتيسير حصولها على التمويل، وهذا من خلال إيجاد آليات تمويلية مناسبة لسد الفجوة التمويلية التي تعاني منها هذه المؤسسات، حيث أنه كلما تعددت المصادر التمويلية للمؤسسة كلما تيسرت شروط الحصول عليها، لكن الملاحظ بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنه بالرغم من تعدد هذه المصادر وما تشكله من أهمية في نجاحها واستمرارها إلا أن فرص الوصول إليها تبقى ضعيفة، حيث أثبتت الدراسات وتحليل واقع تلك المؤسسات أنها تعاني من مشاكل تمويلية عديدة متداخلة من حيث أسبابها ونتائجها، وهذا على مستوى جميع أنحاء العالم.

ومن هنا تأتي أهمية تطوير الآليات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإيجاد بدائل تمويلية مناسبة ومستدامة لهذه المؤسسات تمكنها من البقاء، الاستمرار والنمو خاصة مع ظهور قطاعات واعدة لها بما في ذلك التكنولوجيا والمعلومات، تقديم الخدمات، المجال الرقمي... إلخ

الجزائر كغيرها من الدول اعتمدت العديد من البرامج المتعلقة بإعادة الهيكلة والتأهيل لترقية دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويظهر ذلك من خلال سياسات الدعم التي حظيت بها ، ذلك بسن قوانين تشريعية وتنظيمية جديدة تهدف إلى تشجيع إنشاء هذه المؤسسات وتحسين تنافسيتها ، كما تم تطوير برامج الدعم المالي لها من انشاء هياكل تدعم هذه المؤسسات وتأهلها في مختلف قطاعات النشاطات الاقتصادية.

مع التحولات الاقتصادية الجارية في العالم جعلت هذه المؤسسات تواجه منافسة شديدة من قبل مؤسسات الدول المتطورة خاصة الشركات متعددة الجنسيات التي تتميز بقدرة عالية على اختراق الأسواق والتأثير في الزبائن، وذلك بعد اقبال الجزائر على مغامرة الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، ودخولها اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وجراء ذلك سيفتح المجال للمنافسة الأجنبية للدخول إلى الوطن، لذلك فإن أحسن وسيلة للدفاع هي الهجوم، وعليه فإنه يتعين على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية أن تسعى إلى توسيع نطاق نشاطها والتوجه من الانغلاق إلى الانفتاح، ومن المحلية إلى التدويل.

حيث أصبحت ظاهرة التدويل أمرا واقعا، ومآل منطقي للمنشآت الاقتصادية بما في ذلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كوسيلة للدخول إلى الأسواق الدولية، ويرجع ذلك لما يشهده العالم من ثورة تكنولوجية واتصالية هائلة، وتكتلات إقليمية، وبروز متعاضد لدور الشركات المتعددة الجنسيات، وتحرير واسع النطاق للاقتصاد و التجارة الدولية، وإذا كانت هذه الظاهرة توفر للمستثمرين اليوم فرصا أفضل للتوسع و التوغل في الأسواق الأجنبية، ومردودية أرفع عما إذا كان نطاق الأعمال يقتصر على النطاق المحلي، فإنها تضع أمام مؤسساتنا المحلية بكل أحجامها وأنواعها ومجالات نشاطاتها مجموعة من التحديات، يتعين التجند لرفعها والتخلص منها، أو على الأقل التقليل من شدة أثرها.

ولواجهة هذه التحديات، يستوجب على هذه المؤسسات أن تفرض مصالحتها، وأن تحمي أفاق تطورها، في ظل المنافسة الدولية، من خلال مزاوله أنشطتها التسويقية كأحد الأساليب الفعالة التي يمكن استخدامها لتحسين أداء الشركات، والإنتاج، والوصول إلى موقف تنافسي متميز في بيئة الأعمال الدولية.

ولعله أهم عنصر لا بد على هذه المؤسسات التأكد منه ومراقبته بطريقة مستمرة هو المحيط الذي تعيش به وبدرجة أكبر المحيط الدولي خاصة محيط الدول أو الدولة المضيفة التي تستهدف الدخول إليه، غير أن عملية انتقال أعمال المؤسسة من السوق المحلي إلى الأسواق الدولية تحكمها متغيرات بيئية لا بد من أخذها بعين الاعتبار أهمها توفر موارد مالية مناسبة واكتساب المؤسسات الجزائرية لمعايير جودة عالمية حتى تلقى المنتجات و المؤسسات الجزائرية القبول بالأسواق الدولية وتسهل عملية الانتقال إلى الأسواق الخارجية.

ضف إلى ما سبق فإن مجمل البحوث و الدراسات الأكاديمية تؤكد وتولي اهتمام كبير للدور الذي يلعبه التمويل وتأثيره على نشاطها والمحيط الذي تعيش به، فإذا ما اتخذت المؤسسة القرار بدخولها إلى أسواق دولة جديدة لا بد عليها أن تؤقلم نشاطاتها مع بيئة الأعمال المتغيرة باستمرار بأفكار ومنتجات جديدة، ووسائل جديدة للاتصال والتوزيع وبذلك تخلق وبصفة مستمرة فرصا للمؤسسة إذا ما أحسنت استعمال مواردها المالية.

إشكالية البحث :

مما سبق تبرز معالم المشكلة التي يسعى هذا البحث للإجابة عنها من خلال طرح السؤال الرئيسي التالي :
ماهي الفرص التي يمكن أن يقدمها التمويل لتدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية ؟

الأسئلة الفرعية :

- انطلاقا من السؤال الجوهرى السابق، ولغرض الإلمام بموضوع الدراسة نطرح الأسئلة الفرعية التالية :
1. ما مدى تأثير خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية على قدرتها في الحصول على قروض مصرفية؟ وهل تعتمد على مواردها الذاتية ؟
 2. هل تلعب الدولة والهيئات المخصصة دورها فيما يخص دعم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة محل الدراسة لتحسين أدائها التصديري ؟
 3. هل تواجه المؤسسات الجزائرية المصدرة محل الدراسة خلال نشاطها التصديري معوقات تكون حاجزا لتحسين أدائها التصديري؟
 4. هل تملك المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية عوامل ومتطلبات كافية تساعدها على تدويل نشاطها؟

فرضيات البحث :

- محاولة منا الإجابة على الأسئلة السابقة قمنا بطرح جملة من الفرضيات والتي تنص على :
- خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تؤثر على قدرتها في الحصول على قروض مصرفية وبالتالي تعتمد على مواردها الذاتية.
 - يعتبر دعم وتحفيزات الهيئات الحكومية المقدم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة محل الدراسة كافي وهو ما يؤثر بالإيجاب على نشاطها التدويلي.
 - تواجه المؤسسات الجزائرية المصدرة محل الدراسة مجموعة من المعوقات التي تؤثر سلبا على نشاطها التصديري.
 - المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية غير قادرة على تدويل نشاطها لأن عوامل ومتطلبات نجاحها لا تتحقق بصفة مثلى.

أهمية البحث :

إثر التحولات التي تشهدها الجزائر من خلال الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، والشراكة الأوروبية، والدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الاقتصاد، ومتطلبات البيئة الاقتصادية الجديدة، تمثلت أهمية الموضوع فيما يلي:

- ✓ التعرف على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى الوطني،
- ✓ المكانة التي تكتسبها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد المعاصر في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة على غرار ظهور التكتلات الاقتصادية والسياسية وتذبذب أسعار المحروقات والتي أثرت على الخطط التنموية التي وضعتها الحكومات،

- ✓ عرض بعض البدائل التمويلية للحد من الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تعتبر مدخل لتحقيق التنمية والتنوع الاقتصادي خارج قطاع المحروقات ،
- ✓ معرفة مدى توجه مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية نحو الأنشطة الدولية،
- ✓ جلب انتباه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لضرورة التفكير في الأنشطة الدولية، واكتساب فلسفة وثقافة العمل على الصعيد الدولي.

أهداف البحث :

- يهدف البحث عموماً إلى تحقيق جملة من الأهداف المتمثلة في :
- معرفة مقومات وعوائق عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة الجزائرية،
- معرفة مدى امكانية تطبيق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية لعملية تدويل أنشطتها،
- الوقوف على أشكال التدويل التي تطبقها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر،
- التعرف على معوقات ومقومات عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية،
- محاولة تطبيق ما تم تحصيله نظرياً على ما هو موجود في الميدان ومحاولة إسقاط ما أمكن إسقاطه من جوانب هذه الدراسة على أرض الواقع، ومعرفة أهم الاختلافات والفجوات بين الجانبين النظري والتطبيقي، ومحاولة القضاء تدريجياً على هذا الاختلاف خاصة إذا علمنا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اليوم هي المؤسسات العملاقة بالغد،
- محاولة معرفة حقيقة التوجه الدولي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة وتقييمها، ليتسنى في الأخير اقتراح بعض النصائح والتوصيات لهذه المؤسسات بغرض التوجيه الجيد لهذه المؤسسات على الصعيد الدول.

أسباب و دوافع اختيار موضوع البحث :

هناك عدة أسباب أدت بنا إلى اختيار معالجة هذا الموضوع دون غيره من المواضيع فبالإضافة إلى أهميته وإلى كونه من المواضيع حديثة النشأة فإنه هنالك أسباب ذاتية وأخرى موضوعية، نلجأ إليها فيما يلي:

❖ أسباب ذاتية (شخصية) :

- الرغبة في البحث حول القضايا الاقتصادية المعاصرة، خاصة فيما يتعلق بظاهرة تدويل،
- إنجاز عمل من شأنه توجيه المقبلين على إنشاء مؤسسة صغيرة أو متوسطة في كل ما يتعلق باستراتيجياتها على المستوى الدولي.

❖ أسباب موضوعية:

- ندرة الدراسات التي تناولت تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية،

- يعتبر موضوع التدويل موضوع مهم بالنسبة للجزائر التي تعيش التحولات الاقتصادية والتحول نحو اقتصاد السوق، خاصة إذا تكلمنا عن موضوع الصادرات خارج المحروقات، اذ يعتبر التصدير وجه من أوجه تدويل نشاط المؤسسة،
- جذب انتباه مسؤولي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة إلى أهمية التوجه الدولي لهذا النوع من المؤسسات،
- التنويه إلى أن عمل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا يقتصر فقط على استهداف الأسواق المحلية، و إنما يمكن لهذه المؤسسات أن تستهدف الأسواق الدولية.

حدود البحث:

نظرا لأهمية الموضوع واتساع حجم البحث، وبغرض تحليل الموضوع تحليلا دقيقا غير متشعب لبد من وضع حدود للدراسة.

❖ الحدود الموضوعية: سوف نتطرق في هذه الدراسة إلى كل ما يخص مكونات هذا الموضوع، ونعني بذلك موضوع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (مفهوم، دورها، خصائصها و المشاكل و المعوقات التي تواجهها)، طرق تمويلها ثم تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (استراتيجية التدويل، الأسباب التي تدفع المؤسسة إلى تدويل نشاطها ومخاطر التدويل... إلخ) ثم نسلط الضوء على عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة .

❖ الحدود الزمانية: تتم دراسة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة الزمنية الممتدة 2000 إلى غاية 2019 أما ظاهرة التدويل فسندرسها خلال الفترة الممتدة من 2004 إلى غاية 2018.

❖ الحدود المكانية: تتضمن الجانب الميداني للبحث دراسة عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، إذ كانت الحدود المكانية للدراسة تتمثل في مختلف المؤسسات الاقتصادية التي تمارس نشاطها على المستوى الدولي، حيث شملت جميع مناطق الوطن و مختلف القطاعات الاقتصادية حيث تم توزيع عليها استبيان الدراسة.

المنهجية المتبعة :

- اعتمدنا على المنهج الاستنباطي الاستقرائي في اعداد هذا البحث :
- المنهج الوصفي : حيث استعملنا هذا المنهج في الجانب النظري من الدراسة، إذ قمنا بإعطاء نظرة عامة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من مختلف الجوانب الممكنة وكذا جميع المتغيرات المكونة لبيئة أعمال المؤسسات الجزائرية وفهم نظريات تمويل هذا القطاع بإبراز إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودور البدائل المستحدثة في دعم المنظومة التمويلية لها، وأيضا بوصف ظاهرة التدويل وجميع

العناصر المرتبطة بها، ضف إلى ذلك المتغيرات الداعمة لنجاح عملية التدويل من خلال دراسة تفصيلية للصادرات من مختلف الجوانب النظرية مع توضيح وتحميل واقع الصادرات الجزائرية.

- المنهج التحليلي : ويستعمل هذا المنهج في تحليل نتائج الدراسة الميدانية، فقمنا بتحليل نتائج الاستبيان بعد استرجاع الاستمارات وتصنيفها واستعمال بعض الأدوات الإحصائية للوصول إلى نتائج الدراسة الميدانية.

الدراسات السابقة :

هناك عدة دراسات تهتم بموضوع المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، إلا أن كل دراسة تنظر إلى هذا الموضوع من زاوية ومن بينها:

- **بن حمو عبدالله (2010)** بعنوان تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة استكشافية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية مستغانم، رسالة لنيل شهادة الماجستير تخصص تسويق، تناولت هذه المذكرة دراسات تخص تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذلك دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية وتطرت أيضا إلى متطلبات تدويل هذه المؤسسات وأخيرا تناولت دراسة ميدانية لبعض المؤسسات المصدرة حيث عرضت الفرص والتهديدات التي يعترض إليها هذا النوع من المؤسسات وتطرت إلى التجربة الفرنسية في مجال تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- **دراسة سدي علي، خطاب مراد** ، تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بين التهديدات وفرص التدويل: قراءة في بعض المقالات الأكاديمية والمعطيات العلمية، الملتقى الدولي الرابع حول : المنافسة و الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية ، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير ، جامعة الشلف، الجزائر ، 8-9-11/2010 ، تطرقت هذه الدراسة إلى الإشكالية التالية، ما هي التهديدات التي يمكن أن تشكلها عملية التدويل على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية و ما هي الفرص التي يمكن أن تخلقها هذه العملية لها ، وتوصلت إلى ضرورة التفكير في إنشاء مرصد وطني لدراسات البحث والتطوير خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقع على عاتقه مهمة التوجيه والدعم المعلوماتي و ارساء ثقافة الاستثمار من جهة، و لتمكين هذه المؤسسات من الاندماج وفق معايير التموقع السريع و الدائم في الأسواق الدولية،

- **دراسة عبد الله بلوناس، إبراهيم دوار**، دور الهيئات الحكومية في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ملتقى دولي حول استراتيجيات تنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يومي 11 و 12 أفريل 2012 ، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، تعالج هذه الدراسة كيفية مساهمة الهيئات الحكومية في الرفع من قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتدويل نشاطها، حيث ركز فيها الباحثان على كيفية دخول السوق الدولية ، بغض النظر عما إذا كانت عملية الدخول تتم بصورة تدريجية؛ مثل البدء

بالتصدير غير المباشر ثم التصدير المباشر . حيث يتطلب كل ذلك أن تكون المؤسسة الصغيرة والمتوسطة لها الامكانيات اللازمة من أجل الدخول الى السوق الدولية، وكانت نتيجة هذه الدراسة أنه يجب على الدول توفير هذه الامكانيات سواء من خلال إنشاء هيئات حكومية تعمل على الرفع من القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

هيكل و إطار البحث:

للإحاطة بالإشكالية المطروحة ومعالجتها منهجيا سوف نقوم بتقسيم هذه الدراسة إلى جانبين، جانب نظري وجانب تطبيقي :

- **الفصل الأول :** مدخل نظري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهميتها، دورها في التنمية والمشاكل التي تواجهها : حيث حاولنا من خلاله عرض الإطار النظري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وذلك بمحاولة تعريفها والتطرق لخصائصها وأهميتها الاقتصادية والاجتماعية، ثم عرض المشاكل والتحديات التي تواجهها .
- **الفصل الثاني :** إشكالية التمويل من المصادر التقليدية وآثاره على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تناول هذا الفصل التمويل وتقدير الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق مراحل حياتها ، كما تطرقنا إلى الفجوة التمويلية التي تواجهها واستعراض البدائل التمويلية المستحدثة، وتسلط الضوء على مدى تطبيق نظريات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أرضية الواقع الخاص بالجزائر وأسباب انخفاض تعاملها مع البنوك ودراسة الهيئات الداعمة في تمويل هذه المؤسسات.
- **الفصل الثالث :** تطرقنا فيه إلى مفهوم التدويل، دوافع التدويل وأهم الصعوبات والعراقيل التي تواجهه ومختلف الطرق والاستراتيجيات والمراحل المتبعة للقيام بذلك، وأيضا تطرقنا إلى مختلف تعاريف المؤسسات الدولية ومختلف المعايير المقدمة لتصنيفها، وأخيرا سلطنا الضوء على عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية .
- **الفصل الرابع:** خصصناه للدراسة الميدانية التي قمنا بها حول مجموعة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر والتعرف على علاقتها بالسوق المحلي والخارجي ودراسة الفرص التي قدمها التمويل وكيف ساعدها على تدويل نشاطها والتعرض كذلك إلى أهم التهديدات التي تتعرض لها ومحاولة التعرف على دوافع التدويل.

الفصل الأول :

الإطار العام للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

المبحث الأول : الإطار النظري العام للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

المبحث الثاني : المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

المبحث الثالث : الآليات و برامج دعم و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في

الجزائر

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمهيد :

يتجه الواقع العالمي في ظل التحولات الاقتصادية والمتغيرات المعاصرة بشكل ملموس نحو دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساندتها، فالمنظمات الدولية بنشاطاتها المتنوعة والواقع التطبيقي في مختلف بلدان العالم يظهر أن مجلاء أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قطاع هام تتمحور حوله وتتكامل معه باقي القطاعات الاقتصادي الأخرى، في مزيج تنموي يستهدف بالدرجة الأولى الارتقاء بالاقتصاد الوطني لأي دولة ليصبح اقتصادا قويا ومتينا.

لقد برزت ملامح الاهتمام الجدي بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بداية من التسعينات تزامنا مع تطبيق الإصلاحات الاقتصادية من خلال برنامج التعديل الهيكلي، حيث أعطت الدولة مجالا واسعا لدعم نمو وترقية هذه المؤسسات وتجسد ذلك من خلال انشاء مجموعة من الهياكل والبرامج التي تهتم خصيصا بدعمها وتأهيلها وتطوير دورها في الاقتصاد الوطني. سيتم من خلال هذا الفصل إعطاء فكرة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و التطرق إلى واقعها في الجزائر.

المبحث الأول: الاطار النظري العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نسبة كبيرة من مجموع المؤسسات الاقتصادية العامة بالاقتصاد الوطني لمعظم الدول المتقدمة والنامية على حد سواء إذ تشكل ما يفوق 90% من العدد الاجمالي للمؤسسات ، وبالرغم مما تعانيه هذه الأخيرة من مشكلات ومعوقات هنا وهناك، إلا أنها تبقى من أهم المجالات التي تعتمد عليها اقتصاديات هذه الدول، ومن هذا المنطلق يهدف هذا المبحث إلى محاولة إبراز أهم الجوانب المتعلقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجالات تداخلها والخصائص التي تتميز بها.

المطلب الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

على الرغم من الأهمية البالغة التي تكتسبها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ودورها الريادي في عملية التنمية، إلا أن مفهومها لازال يلفه بعض الغموض، إذ يضم فئات عريضة من المؤسسات الاقتصادية ليست متجانسة الأحجام والفروع والتقنيات، كما أن المشروعات تختلف باختلاف الدول ومقومات الصناعة.

الفرع الأول: معايير تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن صعوبة تحديد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتفق عليه كل الأطراف والجهات المهتمة بشؤون قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يختلف من دولة لأخرى باختلاف أنشطة الاقتصاد الوطني الانتاجية والخدماتية وكذا إمكانياتها وقدراتها وظروفها الاقتصادية والاجتماعية¹ ، فإعطاء تعريف جامع وشامل يعترضه عدة معايير التي تستند اليها هذه التعاريف فمنها من يعتمد على حجم العمالة، حجم المبيعات حجم رأس المال، مستوى التنظيم..... الخ، لذا سوف نقدم مجموعة من التعاريف في بعض الدول المتقدمة والنامية وكذا بعض التعاريف المقدمة من طرف المنظمات الدولية، وذلك كمايلي:

أولاً: المعايير الكمية

إن تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يخضع لجملة من المعايير والمؤشرات الكمية لقياس أحجامها ومحاولة تمييزها عن باقي المؤسسات، ومن بين هذه المعايير نذكر:²

- حجم العمالة،
- رقم الأعمال،
- قيمة الموجودات،
- حجم المبيعات ،
- القيمة المضافة ،
- الطاقة المستعملة ،
- رأس مال المستثمر ،
- قيمة الانتاج

ورغم كثرة هذه المعايير إلا أن أكثرها استخداما هي معايير حجم العمالة ورقم الأعمال، نظرا لسهولة الحصول على المعلومات الخاصة بها اضافة إلى سهولة المقارنة بين مختلف الدول.

¹ لخلف عثمان، واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وسبل دعمها وتنميتها، دراسة حالة الجزائر، أطروحة الدكتوراه دولة، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2004، ص04.

² قايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، الطبعة الأولى، دار مكتبة الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2006، ص 62.

الفصل الأول : الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1. **معيار حجم العمالة:** يعتبر هذا المعيار أحد أهم المعايير الكمية التي تصنف وتفرق بها المؤسسات الكبيرة عن تلك الصغيرة، حيث يعتمد في ذلك على عدد العمال في المؤسسات وهو عبارة عن مقياس ثابت وموحد، خصوصا أنه لا يرتبط بتغيرات الأسعار وأسعار الصرف¹، ومن خلال هذا المعيار تصنف المؤسسات الاقتصادية إلى:

الجدول رقم: 01 تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الصناعة

عدد العمال (عامل)	النوع المؤسسة
49	مؤسسة صغيرة الحجم
200-50	مؤسسة متوسطة الحجم

المصدر: عبد الرزاق حميدي، عبد القادر عوينات، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من أزمة البطالة، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول استراتيجية الحكومة في القضاء عن البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، جامعة البويرة، ص 14 .

الجدول رقم: 02 تصنيف المؤسسات خارج القطاع الصناعي (التجارة و الخدمات)

عدد العمال (عامل)	النوع المؤسسة
49-0	مؤسسة صغيرة الحجم
99-50	مؤسسة متوسطة الحجم
100 فما فوق	مؤسسة كبيرة جدا

المصدر: عبد الرزاق حميدي، عبد القادر عوينات، مريع سبق ذكره ص 14 .

إلا أنه ولكل دولة تصنيف خاص بها من خلال الاعتماد على معيار العمال والجدول التالي يوضح كيفية التصنيف لمجموعة من الدول.

الجدول رقم: 03 تصنيف بعض الدول للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب عدد العمال

اسم الدولة	المؤسسات الصغيرة	المؤسسات المتوسطة
ايطاليا	من 51 الى 100 عامل	101 من الى 300 عامل
هولندا	من 01 الى 09 عامل	من 10 الى 100 عامل
البرتغال	الى غاية 99 عامل	من 100 الى 500 عامل
اسبانيا	أقل من 200 عامل	من 201 الى 500 عامل
سويسرا	من 01 الى 50 عامل	أقل من 200 عامل
المملكة المتحدة	من 01 الى 99 عامل	من 100 الى 500 عامل
تايبوان	أقل من 20 عامل	أقل من 100 عامل
تايلاندا	أقل من 10 عمال	أقل من 100 عامل
ألمانيا	أقل من 10 عمال	من 21 الى 100 عامل

المصدر: قريشي محمد الأخضر وآخرون، التمويل الإسلامي كتوجه لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول استراتيجية التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، ص 08 .

¹ عمار شلابي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية، مجلة العلوم الانسانية، جامعة بسكرة، العدد 05، سنة 2010، ص 255.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

وعلى الرغم من اعتبار معيار عدد العاملين من أكثر المعايير شيوعا إلا أنه قد تعرض إلى العديد من الانتقادات من أهمها أن عدد العمال لا يعكس بصورة حقيقية حجم المنشأة، هناك مؤسسات تتطلب استثمارات رأسمالية ضخمة في حين أنها تحتاج إلى عدد قليل من العمال، وبالتالي يمكن اعتبارها من المؤسسات الصغيرة¹.

2. معيار رأس المال: يعتبر رأس المال أو قيمة الاستثمار أحد المعايير الكمية التي تستعمل للتمييز بين المؤسسات الكبيرة والمؤسسات الأخرى، وباستخدام هذا المعيار يعرف البعض المؤسسات المتوسطة والصغيرة على أنها تلك المؤسسات التي لا يتجاوز فيها رأس المال المستثمر حد أقصى معين يختلف باختلاف الدولة ودرجة النمو الاقتصادي وغيرها²، ففي الولايات المتحدة واليابان وبلدان الاتحاد الأوروبي، فإن سقف رأس المال للمؤسسات الصغيرة يتجاوز 20 مليون دولار، بالمقابل في البلدان النامية يتراوح حجم رأس المال للمؤسسات الصغيرة ما بين 20 ألف دولار ومائة ألف دولار³، إلا أن هذا المعيار وحده غير كاف، يتطلب الاعتماد عليه ادخال تعديلات مستمرة تتواءم مع التغيير المستمر في قيمة النقود والتضخم في الأسعار، لذلك يفضل عدم الاعتماد على هذا المعيار بمفرده، لذلك يستخدم كمعيار مكمل لمعيار عدد العمال أو غيره من المعايير الأخرى⁴.

3. معيار حجم المبيعات: يعتمد هذا المعيار على حجم المبيعات السنوية المحققة، وهو أيضا من بين المعايير الكمية التي يعتمد عليها في التصنيف والتفرقة بين المؤسسات، والولايات المتحدة الأمريكية من أكثر الدول استخداما لهذا المعيار في التصنيف⁵.

4. معيار رقم الأعمال: يعتبر معيار رقم الأعمال من بين المعايير المهمة والمستخدمة، وهو يستخدم كثيرا في القطاع الصناعي، فعلى سبيل المثال الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا تعتبر المؤسسات التي يبلغ رقم أعمالها مليون دولار هي من بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة⁶.

وعلى الرغم من أهمية المعايير السابقة إلا أنها تبقى نسبية، فيمكن أن تكون صحيحة في مجال إنتاج معين وغير صحيحة في آخر⁷

ثانيا: المعايير النوعية

إن المعايير الكمية وحدها لا تكفي لتحديد ووضع تعريف شامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لاختلاف المستوى التكنولوجي، فهي معايير تعتمد على الفروق الوظيفية والمتمثلة في نمط الادارة والملكية ورأس المال ... إلخ ويمكن ذكر بعضها وليس على سبيل الحصر وهي:

1. المسؤولية والملكية: من الشائع أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعود ملكيتها في معظم الأحيان للقطاع الخاص والتي تكون أغلبها في شكل مشاريع استثمارية فردية أو عائلية - شركات أشخاص أو شركات أموال - لهذا فإن المسؤولية القانونية والتنظيمية تقع على عاتق مالكيها مباشرة، وتتميز هذه المؤسسات بمبكل تنظيمي بسيط جدا يكون فيه هو صاحب القرار، كما يمارس مختلف وظائف الإدارة من تخطيط، تمويل، تسويق، توظيف، التي تتوزع على عدة مصالح في المؤسسات الكبرى، بالرغم

¹ فتحي السيد عبده أبو سيد احمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية المحلية، الطبعة الأولى، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، سنة 2005، صص 48-49.

² نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجزائرية للكتاب، الطبعة الأولى، الجزائر، 2006، ص30.

³ عمار شلابي، مرجع سبق ذكره، ص 258.

⁴ هالة محمد لبيب عنية، إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، دليل عملي لكيفية البدء بمشروع صغيرة وإدارته في ظل التحديات المعاصرة، المنظمة العربية للتنمية الادارية، القاهرة، الطبعة الأولى، 2002، ص17.

⁵ الهام فخري، التسويق في المشاريع الصغيرة مدخل استراتيجي، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، سنة 2009، ص 25.

⁶ المرجع السابق، ص 25.

⁷ كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي جواد، إدارة المشروعات الصغيرة من الألف إلى الياء، دار الحامد، عمان، 200، ص 41.

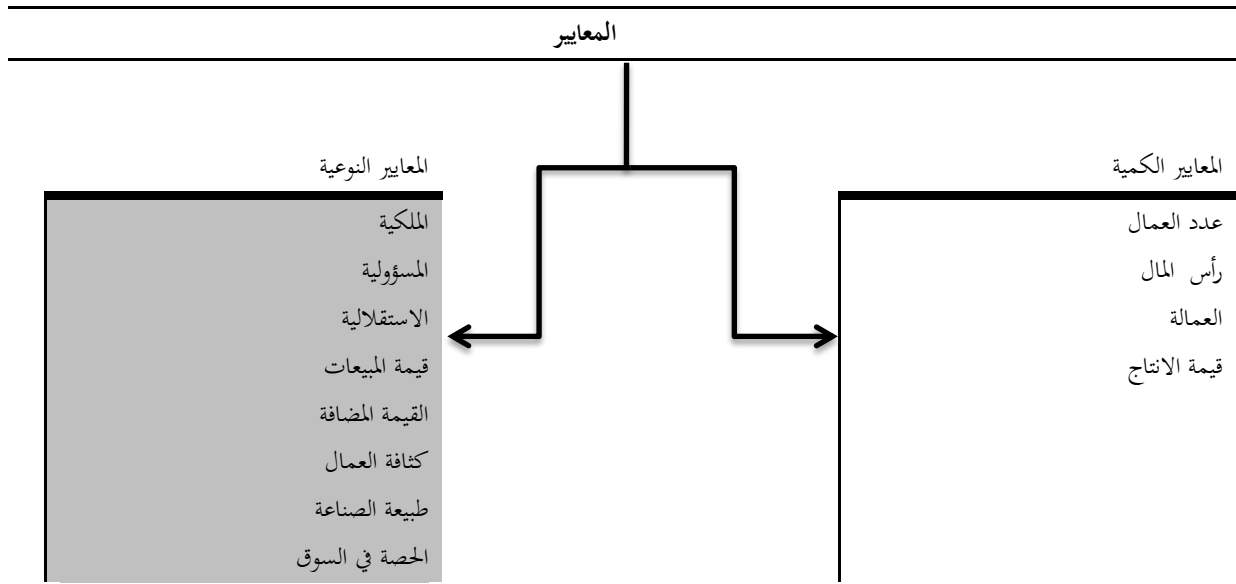
الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من أن بعض الخواص الذين يستخدمون بعض المساعدين إلا أن عملية اتخاذ القرار تبقى من نصيبهم هذا لا يعني تركيز الصغيرة والمتوسطة في أيدي الخواص فقط بل توجد في كثير من الدول بعض هذه المؤسسات التي تعود ملكيتها إلى القطاع العام كما هو الحال في الجزائر.

2. الحصنة من السوق: تعتبر درجة هيمنة المؤسسة على السوق من بين أهم المعايير التي تحدد حجمها، لأنه في أغلب الأحيان نجد أن المؤسسة التي تسيطر على السوق بشكل كبير تتميز بكون حجمها وذلك لمتطلبات الانتاج من استثمارات ويد عاملة، أما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فتكون في الحالات العامة متخصصة في انتاج معين تغطي به نطاقا محدودا من السوق¹، إلا أن هذه الخاصية تبقى نسبية أيضا لأننا نصادف مؤسسات صغيرة تغزو حتى الأسواق الخارجية من خلال عملية التصدير بسبب درجة الجودة والدقة التي تتمتع بها منتجاتها، كما هو الحال في الصناعات الحرفية التي تعتمد على المهارات الفنية العالية.

معايير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

الشكل رقم: 01



المصدر: علي حمزة علمي، دور المقاولات الصغيرة والمتوسطة في إنجاز مشروع المليون سكن في الجزائر خلال الفترة الممتدة 2004-2009، دراسة حالة ولاية سطيف، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص اقتصاد و تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2010، ص56.

الفرع الثاني : تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وأهمية تحديده

لإظهار التباين بين التعاريف المختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ارتأينا إدراج مجموعة من التعاريف قدمت من خلالها بعض الهيئات والدول مفهوما لهذا النوع من المؤسسات.

أولا: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1. تعريف البنك الدولي للمؤسسات الصغيرة والكبيرة: يعرف البنك الدولي هذا النوع من المؤسسات ويصنف المؤسسات الصغيرة على أنها تلك التي تشغل أقل من 10 عمال، والمؤسسات الصغيرة تلك التي يعمل بها ما بين 10 الى 50 عامل، أما التي تشغل ما بين 50 إلى 100 عامل فهي تصنف كمؤسسة متوسطة، و ما فوق ذلك فهي مؤسسة كبيرة.

¹ كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي جواد، مرجع سبق ذكره، ص 09.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

والجدول الموالي يوضح ذلك:

الجدول رقم : 04 تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب البنك الدولي

النوع	عدد العمال	اجمالي الأصول	حجم المبيعات السنوية
مؤسسة مصغرة	أقل من 50 عامل	أقل من 3 ملايين دولار أمريكي	أقل من 3 ملايين دولار أمريكي
مؤسسة صغيرة	أقل من 100 عامل	أقل من 100 ألف دولار أمريكي	أقل من 100 دولار أمريكي
مؤسسة متوسطة	أقل من 300 عامل	أقل من 15 مليون دولار أمريكي	أقل من 15 مليون دولار أمريكي

المصدر: Meghana Ayagnand, small and medium enterprises across the globe, a new data base, world bank policy research working paper 3127, august 2003,P 03.

من الجدول نلاحظ أن البنك الدولي اعتمد في تعريفه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على ثلاثة معايير كمية هي: عدد العمال، اجمالي الأصول بالإضافة إلى حجم المبيعات السنوي.

2. تعريف لجنة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمصغرة: حيث تعرف المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة والمصغرة من خلال معيار حجم العمالة، حيث جاء أن المؤسسات المصغرة تشغل من 01 الى 14 عامل، أما الصغيرة فمن 15 الى 19 عامل، والمتوسطة من 20 الى 99 عامل، وتبقى الكبيرة فهي تشغل أكثر من 100 عامل¹.

3. تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسط : كانت الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي تعرف المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة حسب مضمون توصية سنة 1996، لكن الاتحاد الأوروبي اعتمد تعريف جديد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمقتضى توصية 2003، ويمكن تلخيص تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجدول الموالي :

الجدول رقم: 05 تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

النوع	عدد العمال	رقم الأعمال السنوي أورو	الميزانية السنوية أورو
مؤسسة مصغرة	>10	=> 2 مليون (لم تكن محددة قبل 2003)	=> 2 مليون (لم تكن محددة قبل 2003)
مؤسسة صغيرة	>50	=> 10 مليون	=> 10 مليون
مؤسسة متوسطة	>250	=> 50 مليون	=> 42 مليون

المصدر: ياسر عبد الرحمان، تقييم دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من ظاهرة البطالة، دراسة ميدانية بولاية جيجل، رسالة ماجستير، تخصص تسيير الموارد البشرية، جامعة جيجل 2014 ص 70.

لقد اعتمد الاتحاد الأوروبي في تعريفه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على معيار نوعي واحد يتمثل في الاستقلالية، أي أن لا تزيد مساهمة مؤسسة أخرى في رأس مال المؤسسة محل التعريف 25% كحد أقصى²، وثلاثة معايير كمية منها عدد العمال كمؤشر اقتصادي (غير نقدي) ورقم الأعمال ومجموع الميزانية كمؤشرات نقدية.

¹ عطا اله ياسين، دور تحليل البيئة الخارجية في صياغة استراتيجيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، مذكرة ماجستير ، جامعة بسكرة، 2008، ص 93.

² ياسر عبد الرحمان، مرجع سبق ذكره، صص 64-65.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

4. تعريف اليابان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :عرفت اليابان هذا النوع من المؤسسات حسب القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمعدل في سنة 1999 على أساس معيار عدد العمال ورأس المال و طبيعة النشاط، وذلك كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم: 06 تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان الوحدة: مليون ين

القطاع	عدد العمال (عامل)	رأس المال (ين)
الصناعة، البناء والنقل	أقل من 300 عامل	100 أو أقل
مبيعات بالجملة	أقل من 100 عامل	30 أو أقل
مبيعات بالتجزئة	أقل من 50 عامل	10 أو أقل
الخدمات	أقل من 50 عامل	10 أو أقل

Source : Nadine LEVARATTO, la PME objet frontière : analyse en termes de cohérence entre l'organisation interne et le marché, communication au colloque les PME dans les sociétés contemporaines de 1880 a nos jours, université de Paris, 20 – 21 janvier, 2006, P 04.

5. تعريف الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة : تعرف كونها تلك المؤسسات التي تمتلك وتسير بصفة مستقلة ولا تسيطر على مجال العمل الذي تنشط في نطاقه¹، وتصنف وفق معيار عدد العمال كما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول رقم: 07 تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية

نوع المؤسسة	عدد العمال
مؤسسة صغيرة	من 01 الى 09 عمال
مؤسسة صغيرة	من 10 الى 199 عامل
مؤسسة متوسطة	من 200 الى 499 عامل
مؤسسة كبيرة	أكثر من 500 عامل

المصدر: ياسر عبد الرحمان، مرجع سبق ذكره، ص71.

6. تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة : إن التعريف المعتمد بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر هو التعريف الوارد في القانون 17/02 المؤرخ في 10/01/2017، والممثل في القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي ينص على ما يلي : تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات تشغل من واحد إلى 250 شخص، ولا يتجاوز رقم أعمالها أربعة ملايين دينار جزائري، أو لا يتعدى إجمالي حصيلتها السنوية مليار دينار جزائري وهي تحترم معايير الاستقلالية²، ويمكن تلخيص تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجدول التالي :

¹ لخلف عثمان، مرجع سبق ذكره ، ص 71.

² الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد 02 ، المادة 05 الصادرة بتاريخ 11 جانفي 2017، ص 05

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الجدول رقم: 08

تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نوع المؤسسة	عدد العمال (عامل)	رقم الأعمال السنوي (دج)	مجموع الحصيلة السنوية (دج)	الاستقلالية
مؤسسة مصغرة	من 01 إلى 09	أقل من 40 مليون	لا يتجاوز 20 ملايين	ضرورة توفر معيار
مؤسسة صغيرة	من 10 إلى 49	أقل من 400 مليون	لا يتجاوز 200 مليون	الاستقلالية في التسيير
مؤسسة متوسطة	من 50 إلى 250	بين 400 مليون و 4 ملايين	بين 200 و 01 مليار	

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على الجريدة الرسمية المواد 10، 09، 08، العدد 02 الصادرة بتاريخ 2017/01/11، ص 06.

للإشارة فإن المشرع الجزائري اعتمد في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التعريف الذي حدده الاتحاد الأوروبي سنة 1996، والذي كان موضوع توصية لكافة البلدان الأعضاء، حيث صادقت الجزائر سنة 2000 على ميثاق بولونيا حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إذ يركز هذا التعريف على ثلاثة معايير كمية، وهي عدد العمال ، رقم الأعمال ومجموع الحصيلة السنوية، بالإضافة إلى معيار نوعي واحد ألا وهو معيار الاستقلالية.

ثانياً: أهمية تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من الضروري صياغة تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من كل دولة وذلك من أجل¹ :

- زيادة كفاءة البرامج والامتيازات المقدمة لها (الاعفاءات الجمركية والضريبية، الخدمات المنخفضة، التكلفة... إلخ)،
- ترشيد استخدام الموارد المالية (القروض، الدعم) وضمان وصولها إلى الهدف،
- تقييم الجهود والامتيازات المقدمة لهذا القطاع واتخاذ الاجراءات التصحيحية اللازمة،
- تسهيل الدراسات وعمل المقارنة بين الوحدات في القطاع ودخل الدولة وخارجها،
- التعامل بوضوح مع جهات التمويل الدولية والهيئات الدولية المعنية بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة،
- سهولة التنسيق بين الجهات والمؤسسات في مجال دعم ومساندة هذه المؤسسات،
- حصر وتسجيل هذه المؤسسات في نطاق قطاع العمال المنظمة،

كما أن الضرورة المنهجية من جهة والزامية تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة أخرى يوجب اقتراح تعريف يمكننا من مواصلة البحث، والذي سيستند فيه إلى عدة معايير وعدم الاقتصار على متغير واحد كمقياس لتحديد حجم المؤسسة ، حيث أن قلة عدد العمال وضعف حجم رأس المال إضافة إلى عدم الفصل بين الملكية والإدارة والاستخدام النسبي للتكنولوجيا هي أهم ما يميز به المؤسسات الصغيرة عن المؤسسات الكبيرة.

الفرع الثالث : التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تزايد الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في منتصف السبعينات في العديد من دول العالم، خاصة بعد ظهور مختلف الأزمات في تلك الفترة، أين أصبحت هاته المؤسسات في تزايد وهذا نظرا لما أثبتته من قدرة على مساهمتها في الحد من أزمة البطالة التي عرفت آنذاك، والمساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مر التوجه إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العالم بعدة مراحل أهمها :

¹ راجع حميدة، استراتيجيات وتجارب ترقية دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم النمو وتحقيق التنمية المستدامة، دراسة مقارنة بين التجربة الجزائرية والتجربة الصينية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير ، تخصص إدارة الأعمال الاستراتيجية للتنمية المستدامة، جامعة سطيف، 2001، ص 07.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أولاً: التطورات الحاصلة في فترة الحربين العالميتين

امتدت هذه الفترة حوالي ثلاثين سنة تتالت فيها المعارك والحروب وتخللتها أزمات كثيرة، هذا ما أثر على الحياة الاقتصادية سلباً وأوقف ديناميكيته وأفضل النشاط المقاتل، مما أدى لتناقص هائل للمقاولين وإقدامهم على خلق مؤسساتهم بكل أشكالها وأحجامها، لتشهد المعايير الاقتصادية الكلية (كالإنتاج، الاستثمار، الاستهلاك، الادخار ...) تراجعاً، فدخل أوروبا بمحملها (أرض معارك الحربين) تناقص ناتجها الداخلي الاجمالي من سنة 1913 إلى 1926 ولم تلبث حتى وقعت في مخاض الأزمة العالمية 1929 ممتدة إلى أوائل الثلاثينات.¹

ثانياً: التطورات الاقتصادية بعد الحرب العالمية

- تميز الاقتصاد العالمي بعدة مظاهر خصت أساساً البلدان الأوروبية والولايات المتحدة الأمريكية نذكر أهمها فيما يلي²:
1. متطلبات إعادة بناء أوروبا بعد الحرب العالمية الثانية وذلك من خلال تبني أسرع وأحسن السبل لذلك، فبرز النقاش في تلك الفترة حول تجنيد كافة الطاقات والامكانيات المتاحة بما فيها المؤسسات الصغيرة، المتوسطة والمتوسطة منها،
 2. التطور غير المتساوي للبلدان الرأسمالية المتطورة وبداية بروز تباين في النمو الاقتصادي فيما بينها، وبرزت الولايات المتحدة الأمريكية واليابان وألمانيا الغربية (سابقاً)، كقوى اقتصادية وتراجع مكانة كل من إنجلترا، فرنسا والبلدان الأخرى، حيث أصبحت الثورة العلمية والتقنية تلعب دوراً كبيراً في هذا التباين خاصة باعتماد أساليب تسيير حديثة وتكنولوجيا متطورة، إذ كان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دوراً كبيراً في تحقيقها بفضل ديناميكيته العالية وقدرتها الكبيرة على الإبداع التي تتميز بهما.

ثالثاً: أزمة السبعينات

والتي أفرزت ظاهرتين في الحياة الاقتصادية، إذ أن الرواج والسلطة اللذان تمتعت بهما المؤسسات الضخمة في ثلاثية المجد (أي مع نهاية 1944 وإلى غاية 1973 أين انتعشت فيها الحياة الاقتصادية واتسمت بنمو اقتصادي قوي حقق الكفاءة لا سيما الصناعية منها) أخذ في التقهقر، مما أجبرها على تقليص أحجامها وتغيير استراتيجياتها التي تقوم على التنويع والانتشار ومنها من انسحبت تماماً، تفاقمت الأزمة حوالي 1975 لتضطر الشركات الكبرى لإعادة هيكلتها، تقليص أحجامها ومباشرة نشاطات جديدة أصغر حجماً متخلفة على عدة نشاطات كانت تمارسها، أسفرت فترة السبعينات عن حتمية وضع حدود الأحجام الكبيرة للمؤسسات، التي كانت تسبب مشاكل فيما يخص صعوبة تسييرها لتعقد هيكلتها وأنشطتها، واضمحلت الاعتقاد الذي كان سائداً والمتعلق بقوة وسلطة الحجم الكبير، فمن أجل الحفاظ على مكانتها كثيراً ما كانت تلجأ للاندماج فيما بينها، لكن أثبتت الدراسات أن ذلك لن يحسن من وضعيتها، إذ لا يعتبر عامل تفوق ونجاح كما كان مرجحاً من أهم الدراسات تلك التي قام بها بورتر من خلال تتبعه لعمليات دمج 33 مؤسسة أمريكية كبرى في الفترة الممتدة من 1950 إلى غاية 1980 خلص إلى أن 53% منها لم تنجح واضطرت للانسحاب حيث تغيرت هذه القناعة، كذلك مع ظهور كتاب البروفسور شوكلر بعنوان « small is beautiful » ، فلم تعد الصناعات الكبرى تمثل رمزاً للتصنيع والتطور التكنولوجي والنمو الاقتصادي .

عموماً ، أدت أزمة السبعينات للتوجه نحو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل تدارك تفاقم المشاكل الناجمة عن الأزمات التي تضررت منها المؤسسات الضخمة، مما أدى لارتفاع درجة البطالة وتسارع نسب التضخم ، ضعف الاستثمار

¹ بن حمد عبد الله، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، تخصص تسويق دولي، جامعة تلمسان، 2010، ص 70.

² سماح طلحي، دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الإشارة لحالة الجزائر، أطروحة دكتوراه علوم في علوم التسيير، تخصص مالية، جامعة أم البواقي، 2014، ص 16.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

والنمو، واستدعى ذلك ضرورة تفتن الحكومات للاهتمام بالمبادرات الاقتصادية الخاصة، من أجل خلق وتأسيس مؤسسات صغيرة ومتوسطة وكذا المساهمة في تنميتها وترقيتها، مدى قدرتها على التحكم مع متغيرات المحيط وعدة ميزات داخلية وخارجية، فعلى سبيل الايضاح في الفترة 1962 – 1970 (أي الأزمات) شهدت المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تقهقر بنسبة 40% لتعود بعد ذلك إلى الساحة الاقتصادية مبرزة أهمية ثقلها في الاقتصاد الفرنسي لترتفع بنسبة 7.26% ما بين 1972 – 1984 ، مستخدمة يد عاملة تصل قرابة نصف الحجم الاجمالي للعمالة .¹

المطلب الثاني: المميزات العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تفرد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمجموعة من الخصائص تجعلها متميزة عن باقي المؤسسات كما تكسبها هذه السمات طبيعة خاصة تجعلها أكثر ملائمة للتنمية الاقتصادية المحلية لكثير من الدول ما يجعلها تحقق الدوافع التي أنشئت من أجلها .

الفرع الأول: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعدة خصائص ايجابية تمكنها من تحقيق مزايا تنافسية مقارنة بالمؤسسات الكبيرة غير أن لها خصائص سلبية لا يجب اغفالها.

أولاً: الخصائص الايجابية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة جملة من الخصائص الايجابية يمكن ايجازها في النقاط التالية :

1. **خصائص تتعلق بطبيعة العلاقة مع العملاء والمستخدمين :** والتي من أهم مظاهرها :
 - **الطابع الشخصي لخدمة العميل :** فصاحب المؤسسة عادة يعرف العملاء بأسمائهم ويعرف ظروفهم الخاصة، ما يخلق نوع من الخصوصية بين صاحب المؤسسة والعميل ، وهذا ما لا يوجد في المؤسسات الكبيرة ويؤدي هذا إلى تقديم المنتج في جو من الصداقة وهذا ما يجعل العملاء يفضلون التعامل مع هاته المؤسسات، كما أن هاته العلاقة الخاصة تجعل من صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة يحدد بدقة رغبات المتعامل واتجاهات تطورها وبالتالي الاستجابة لأي تغيير يطرأ عليها.²
 - **المعرفة التفصيلية للعملاء والسوق :** إن المعرفة الشخصية للعملاء تجعل من الممكن التعرف على احتياجاتهم التفضيلية ثم تحليل ودراسة اتجاهات تطورها في المستقبل، وبالتالي سرعة الاستجابة لأي تغيير في الرغبات والاحتياجات، عكس المؤسسات الكبيرة التي تحتاج لدراسات سوقية معقدة، قد تكلفها الكثير لمعرفة تلك الاحتياجات، وهذا ما يجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر قربا للسوق وللمجتمع المحلي عموماً.³
 - **المنهج الشخصي للتعامل مع العمال :** هناك ميزة خاصة تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجعلها تتفوق على المؤسسات الكبيرة، وهي العلاقات القوية التي تربط صاحب المؤسسة بالمستخدمين نظرا لانحصار عددهم، وأسلوب وكيفية اختيارهم والتي تستند إلى اعتبارات شخصية، إذ صغر العدد يساعد على الاشراف المباشر وتوجيه العمال، مما يجعل القرارات تسري بسرعة بحيث تتلاءم مع طبيعة المشكلات المطروحة، ومن جهة أخرى فإن العمال يؤدون عملهم بروح الفريق الواحد والولاء للمؤسسة والمشاركة في حل مشاكلها حتى لو أدى ذلك إلى التنازل عن بعض مصالحهم كتأخر الأجور أو زيادة ساعات العمل.⁴

¹ بن حمو عبد الله، مرجع سبق ذكره، صص 72-73 .

² رابع حميدة ، مرجع سبق ذكره، ص 10.

³ توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2002، ص 36.

⁴ المرجع السابق، ص 27.

2. خصائص تتعلق بالإدارة والتنظيم: والتي نبينها من خلال :

- الجمع بين الملكية والإدارة: تتميز المؤسسات الكبيرة في كون التسيير منفصل عن الملكية وترى النظريات المالية الحديثة أن هناك صراع بين أصحاب المصالح أي بين أصحاب رؤوس الأموال والمسيرين، بينما في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فإن الملكية مرتبطة بالتسيير، إذ أن صاحب رأس المال عادة ما يكون هو المسير كما أن التنظيم الإداري يكون غير واضح المعالم في أغلب الأحيان، إذ أن المسير هو نفس الوقت صاحب رأس المال، وهو محور كل القرارات المتخذة كما أنه عادة ما لا يتوفر على كفاءة عالية في التسيير، وهذا ما يعيق التخصص في العمل، ومن ثم الحصول على إداريين أكفاء في المؤسسة، ولكن نقطة قوة هذه الخاصية تتمثل في كون صاحب أو أصحاب رؤوس الأموال على علم بكل ما يجري في المؤسسة ومحيطها، وكذلك فإن المصلحة تكون نفسها لأصحاب المصالح باعتبار أن هناك تداخل بين الملكية والتسيير.¹
- بساطة الهيكل التنظيمي: تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ببساطة الهيكل التنظيمي وعدم تعقده وسهولة إجراءات العمل وقلة التدرج الوظيفي، مما يسمح بسرعة الاتصال وسرعة تدفق المعلومات وبالتالي امكانية اتخاذ القرارات الملائمة المتعلقة بأساليب الانتاج وكيفية تحديد الأسعار بطريقة أكثر حرية وديناميكية.²

3. خصائص ناتجة عن الحجم الصغير والمتوسط: وهي الخصائص التي تنبع من كون هذه المؤسسات لا تتعدى حدودا معينة وفقا لبعض المعايير الكمية والكيفية، ويمكن اجمالها فيما يلي :

- سهولة الانشاء والتنفيذ: تتميز هذه المنشأة بانخفاض قيمة رأس المال المطلوب لتأسيسها وتشغيلها، وبالتالي محدودية القروض اللازمة والمخاطر المنطوية عليها، مما يساعد على سهولة تأسيس مثل تلك الشركات أو المؤسسات، ومن ثم أداة فاعلة لجذب مدخرات الأفراد وتوظيفها في المجال الانتاجي من أجل تحقيق منفعة أو فائدة تلي حاجات محلية في أنواع متعددة من النشاط الاقتصادي ، وهذا ما يتناسب والبلدان النامية التي تعاني من ندرة نسبية في رؤوس الأموال.
- محدودية الانتشار الجغرافي: إن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون محلية أو جهوية النشاط وتكون بشكل كبير معروفة في المنطقة التي تعمل فيها وتقام لتلبية احتياجات المجتمع المحلي، وهذا ما يؤدي إلى تامين الموارد المحلية واستغلالها الاستغلال الأمثل والقضاء على مشكلة البطالة وتوفير المنتجات والخدمات للأفراد محليا.³
- القدرة الكبيرة على الابتكار والتجديد : الغاية الأساسية لأي مؤسسة مهما كان شكلها أو حجمها هي تحقيق الأهداف التي أسست من أجلها وهذا ما يتطلب منها استخدام الأمثل للموارد المتاحة، ولا يمكن أية مؤسسة أن تستمر لفترة طويلة إلا إذا وابت التغيرات الاقتصادية والتكنولوجية من خلال التجديد والابتكار لمواجهة ما يسمى بالبدايل الجديدة للمنتوج الناتجة عن نهاية دورة حياته⁴ ، حيث تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدر الرئيسي للأفكار الجديدة والاختراعات ، وهذا ما يمكن ملاحظته ففي كثير من الأحيان نجد أن أهم براءات الاختراع في العالم تعود لأفراد يعملون في مؤسسات صغيرة وهذا ناتج عن حرص أصحاب هذه المؤسسات على ابتكار أفكار جديدة تؤثر على أرباحهم.⁵

¹ صرامة عبد الوحيد، الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و دوره في الدفع من قدراتها التنافسية، مداخلة ضمن الملتقى الوطني الثاني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة واقع وآفاق، جامعة أم البواقي ، يومي 13-14 نوفمبر، 2012، ص 05.

² اسماعيل بوخوة، عبد القادر عطوي، التجربة التنموية في الجزائر و استراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطورها في الاقتصادات المغاربية ، جامعة سطيف، من 25 إلى 28 ماي 2003 ، ص 04.

³ حسين رحيم، ترقية شبكة دعم الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية ، جامعة الأغواط أفريل 2002، ص 05.

⁴ بن عنتر عبد الرحمان، رحمان أسماء، دور براءة الاختراع في حماية و تشجيع الإبداع والابتكار و تدعيم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى العربي الخامس للصناعات الصغيرة والمتوسطة ، يومي 14-15 مارس 2010، الجزائر، ص 01.

⁵ جبار محفوظ، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها دراسة حالة ولاية سطيف، مجلة العلوم الانسانية، العدد 05، جامعة بسكرة، ديسمبر 2003، ص 215.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

كما تمتاز هذه المؤسسات بالقدرة على التكيف مع الأوضاع والظروف المحلية وكذا التكيف مع المتغيرات المختلفة مثل تركيبة اليد العاملة أو سياسات الانتاج وغير ذلك مما يساعد على السيطرة على التقلبات .¹

ثانيا: الخصائص السلبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- بالإضافة للخصائص الايجابية التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هناك جملة من الخصائص السلبية ، ونذكر منها :
- 1. معدلات الفشل العالية:** من الخصائص السلبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو أنها أكثر عرضة للفشل أو التصفية من المؤسسات الكبيرة، هذا التهديد قائم على مدى حياة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، إلا أنه أعلى نسبيا في سنوات التأسيس الأولى، فالدراسات التي أجريت في الدول المتقدمة تبين أنه من كل 100 مؤسسة صغيرة تقام 50 % منها لا تبقى لأكثر من سنة ونصف، وأن 20 % منها تبقى لأكثر من 10 سنوات.²
 - 2. الاعتماد على الخبرات الذاتية:** نقص الخبرات اللازمة لإدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يكون السبب الرئيسي لفشل هذه المؤسسات، أما المؤسسات الكبيرة فتعتمد على خبرات متنوعة يتم تعيينها في مجالات العمل المختلفة يسودها جو من التنسيق، وهذا ما تفتقده المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يصعب على صاحب العمل القيام بتسيير كافة الوظائف المتعددة للمؤسسة، وأن يلم بالخبرات المتعلقة بكافة الوظائف بالمؤسسة.
 - 3. انخفاض مستوى التكنولوجيا:** لا تستعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مستوى عال من التكنولوجيا والموارد البشرية المؤهلة، وهذا لكون بعض الصناعات التي تنتمي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تستوجب استثمار ذو قيمة مرتفعة ولا يد عاملة ذو اختصاص عال.³
 - 4. تعدد أشكال الملكية:** تأخذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في غالب الأحيان طابع الملكية الفردية أو العائلية أو شركات الأشخاص، ونادرا ما تظهر في شكل شركات الأموال، وهذا يرجع إلى صغر حجم رأس المال الازم لإنشاء مثل هذه المؤسسات، وعليه فإن هذه المؤسسات لا يمكنها الاستفادة من المزايا المرتبطة بالحجم الكبير⁴
 - 5. انخفاض وفرات الحجم:** تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بانخفاض وفرات الحجم مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، وذلك نتيجة انخفاض الطاقة الانتاجية، ويتطلب تعويض هذا الانخفاض ضرورة الاستفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من نوع آخر من الوفرات هو وفرات التجمع، هذا ما يؤكد ضرورة إقامة المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة في مناطق تجمعات صناعية.⁵

¹ نبيل جواد، إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع ، بيروت ، الطبعة الأولى، 2007، ص 78.

² سعاد نايف برونوطي ، إدارة الأعمال الصغيرة، أبعاد للريادة، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2005، ص 82.

³ عبولي أحمد، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دراسة حالة الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة ماجستير، غير منشورة، جامعة قسنطينة، 2011، ص18.

⁴ Maryse Salles , stratégie des PME en intelligence économique, une méthode des besoins, édition économie , Paris, 2 éme édition,20016, P 19.

⁵ لخلف عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 30.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفرع الثاني: دوافع ظهور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها

سنتناول في هذا الفرع أهم أسباب ودوافع التي أدت لظهور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهمية هذه المؤسسات في الاقتصاد وتحقيق التنمية.

أولاً: دوافع ظهور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن ظهور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كان مبنياً على مجموعة من الدوافع والتي نستدرجها فيما يلي:

1. دافع اقتصادي: يتمثل في¹:

- النهوض بالاقتصاد الوطني وهذا بالتركيز على الصناعات الحقيقية وقطاع الخدمات والمهن الحرة، لأن فرص التوظيف فيها قد تكون أكبر بالمقارنة بغيرها،
- عدم التوازن في الاقتصاد الداخلي نتيجة التركيز على الصناعات الكبيرة المنتجة وتوجيه انتاجها نحو تصدير الى الخارج،
- تحقيق الاكتفاء الذاتي نوعاً من المنتجات والصناعات الصغيرة بإتاحة الفرص للكفاءات البشرية المتاحة محلياً.

2. دافع مالي: يتمثل في²:

- انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يثقل كاهل الخزينة العمومية لأنها لا تتطلب ميزانية ضخمة، كما أن التقنيات المستخدمة فيها بسيطة فتتخفف الحاجة إلى مستوى عال من المهارة ومن ثم لا تحتاج إلى تدريب، لذلك تتمتع هذه المؤسسات بدرجة عالية من المرونة في حركات دخول وخروج عنصر العمل، وهذا ما يوفر على المؤسسة أموالاً كثيرة،
- كبر أرباح هذه المؤسسات إذ أن ما تحققه من أرباح يوفق ما تتطلبه من تكاليف فقد ثبت أن الصناعات الصغيرة في البلدان النامية بتقنياتها البسيطة كانت في بعض الحالات أعلى إنتاجية من الصناعات الكبيرة ذات التقنيات الحديثة المرهقة لميزانية الدولة.

3. الدافع الاجتماعي: ويعتبر هذا الدافع من أهم الدوافع لظهور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهو يتلخص فيما يلي³:

- تدهور الوضعية الاجتماعية نتيجة تفشي ظاهرة البطالة، وتفانق الأزمت الاجتماعية نظراً لتسريح عدد كبير من العمال،
- تضخم حجم العمالة في بعض القطاعات الحديثة، وخاصة أجهزة الدول وغيرها من القطاعات الخدمية،
- النزوح المستمر لقوى العمال داخلية وخارجية.

كل هذه الدوافع وغيرها أدت بالحكومة إلى التفكير في إيجاد صيغ وبرامج وآليات لتنظيم النشاطات الاقتصادية حتى يتسنى مراقبتها ودعمها والقضاء على النشاطات غير المشروعة، إضافة إلى إيجاد مناخ يساعد الشباب الراغب في العمل، خاصة الاطارات منهم في ابراز كفاءاتهم في انشاء وتسيير مؤسساتهم.

ثانياً: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد أثبتت التجارب والدراسات الاقتصادية أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل أهم محرك للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، وذلك في جميع الاقتصاديات على اختلاف مستويات تطورها، فهذا القطاع أثبت تعاظم دوره في استراتيجيات التنمية الشاملة، وحسب منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OCDE، فإن هذه المؤسسات تمثل حوالي 95% من المؤسسات، 70% عبارة عن مؤسسات

¹ محمد كمال خليل الحمزاوي، اقتصاديات الائتمان المصرفي، منشأ المعارف، الطبعة الثانية، مصر، 2000، ص 109.

² عبد الرحمن سيوي أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة، دار المحمدية، الاسكندرية، 1996، ص 25.

³ منال طلعت محمود، التنمية والمجتمع، المكتب الجامعي الحديث، الاسكندرية، 2001، ص 107.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

عائلية، كما أن أغلبها مؤسسات مصغرة وصغيرة، وهي تقوم بدور كبير في الاقتصاد لهذا زادت عناية مختلف الدول بتنمية وتطوير هذا القطاع.

1. الأهمية الاقتصادية: تنبه هذه الأهمية من خلال الأدوار الاقتصادية التي تقوم بها على المؤسسات التالية:

توفير مناصب الشغل وتكوين الاطارات المحلية: يوجد شبه اجماع بين الاقتصاديين على عدم قدرة المؤسسات الكبيرة على توفير فرص عمل كافية لامتناس البطالة المنتشرة في مختلف البلدان، من هنا ظهرت أهمية المؤسسات والصناعات الصغيرة في توفير فرص عمل منتج والحد من البطالة، حيث ترجع هذه الأهمية إلى كون هذه المؤسسات مكثفة العمل وتستخدم فنون انتاج بسيطة نسبيا على الأقل في بداياتها¹.

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتبر بديلا يساعد على القضاء على مشكلة البطالة حيث أنها تنتج العديد من فرص العمل، وتستقطب عددا لا بأس به من طالبيه ممن لم يتلقوا التدريب والتكوين المناسبين وتمتع تدفق الأفراد نحو المدن سعيا وراء فرص أفضل للعمل، حيث أنها تقام في التجمعات السكنية والقرى والمدن الصغيرة التي تكثرت فيها نسب البطالة، وكذا الجانب الاجتماعي المرتبط بها من حيث تشغيل الأقارب والأصدقاء والنساء دون الالتزام بمؤهلات إدارية معينة، حيث نجد أن هذه المؤسسات تساهم بنسبة 23-88% من إجمالي فرص العمل المتاحة، وأن هذه النسب تختلف من مجتمع إلى آخر²، ومع مرور الوقت تتحول هذه العمالة إلى عمالة ماهرة حيث تكتسب الخبرة الفنية اللازمة، بالإضافة إلى نمو الإدارة وارتفاع كفاءتها بشكل نسبي، كما تعد الصناعات الصغيرة مصدرا لمد القطاع الصناعي بجزء من العمالة الفنية المدربة³.

ومما زاد من أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا المجال توجه اقتصاديات معظم الدول النامية إن لم نقل كلها نحو اقتصاد السوق، وفي ظل هذا التوجه لم تعد الدولة تلعب دورها في إيجاد مناصب عمل بطريقة مباشرة، والجدول الموالي يوضح ذلك :

الجدول رقم: 09 نسبة اليد العاملة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من إجمالي اليد العاملة

البلدان	النسبة %
تونس	71.1
مصر	54.4
السعودية	38.4
ألمانيا	65.7
الوم أ	53.7
الدنمارك	77.8
بلجيكا	72
فرنسا	69

المصدر: بالنسبة للدول العربية، المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين، 1998، أما بالنسبة لدول المتقدمة:

Organisation de coopération et de développement OCDE, PME et mondialisation, 1997, P19.

توزيع الصناعة وتنوع الهيكل الصناعي: تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في توزيع الصناعات على كافة المدن والأقاليم، وخاصة المدن الصغيرة والأرياف حيث تؤدي إلى تحقيق التوازن الاقليمي لعملية التنمية لما لها من خصائص ومزايا

¹ فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية المحلية، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2005، ص 65.

² رايح خوي، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، دار ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر، 2008، ص 60.

³ فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 66.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تؤهلها للانتشار الجغرافي والتوطن في جميع الأقاليم بما يساعد على تحقيق متوازن لجميع أقاليم الدولة مما يؤدي إلى تحقيق نمو متوازن لها وإزالة الفوارق بينها¹، كما تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتغطية الطلب المحلي وعلى المنتجات التي يصعب إقامة صناعات كبيرة لإنتاجها بسبب ضيق السوق المحلية واعتماد المؤسسات الكبيرة على الانتاج الكبير مما يؤدي إلى تنوع هيكل الصناعة عموماً².

- المحافظة على استمرارية المنافسة وتحقيق التطور الاقتصادي: تتنافس الأعمال الصغيرة والأعمال الكبيرة فيما بينها في العديد من المجالات ، ومن الضروري جدا المحافظة على المنافسة، حيث لا يمكن اغفال أهميتها في الاقتصاد ، ففي عصر التغيير السريع يمكن أن تكون المناقشة سببا في تحقيق هذا التغيير من خلال الابداع والتطوير.³
- كما أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتنافس فيما بينها وتحقق درجات أعلى من المنافسة في الأسواق ، وهذا يرجع إلى عدة أسباب منها: العدد الكبير لهاته المؤسسات، التشابه في الظروف الداخلية للمؤسسات، كمية الانتاج الصغيرة، الحصة السوقية المحدودة، ضعف الموارد المالية وغيرها من خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تؤدي إلى عدم تمكن أي مؤسسة من فرض سيطرتها على الأسواق إلا في الحالات الاستثنائية وغير الدائمة مما يمنع أي شكل من أشكال الاحتكار.⁴
- بالإضافة إلى الحفاض على التنافسية تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التطور الاقتصادي.
- القدرة على مقاومة الاضطرابات والتكيف مع الظروف المحلية: تمتاز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمرونة والقابلية للتكيف في مواجهة الظروف غير الطبيعية وبشكل خاص في فترات الركود الاقتصادي، وهذا ما تعجز عنه المشروعات الكبيرة⁵ ، وطبقا لتقرير IMSEE (المعهد الوطني للإحصائيات والدراسات الاقتصادية في فرنسا) فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر قدرة على مقاومة فترات الاضطرابات الاقتصادية من المؤسسات الكبيرة والسبب في ذلك يرجع لاختيار الاستثمار في القطاعات الديناميكية ، وتضع نفس ما في القطاعات ذات الاستثمار المالي الأقل وبذلك يكون أقل تأثرا بالأزمات المالية⁶ .
- كما تظهر قدرة هذه المؤسسات على التكيف مع الظروف والأوضاع المحلية بصفة خاصة في المناطق التي قد لا تتوفر فيها ، في بعض الأحيان مرافق متطورة للبنية الأساسية مما يخفف العبء على ميزانية الدولة.⁷
- تعبئة الموارد المالية المحلية: تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في تعبئة الموارد المالية الخاصة والكفاءات المحلية، وزيادة الادخار وتوجيهه نحو المجالات الاستثمارية بدلا من تجديده أو اخراجه من الدورة الاقتصادية في شكل اكتناز ومثال ذلك قيام المشاريع الاقتصادية الصغيرة والمتوسطة بين أفراد العائلة والأصدقاء معتمدين في تمويلهم على مدخراتهم الخاصة⁸ .
- المساهمة في التنمية الاقليمية وفي الناتج المحلي : تلعب الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في تحقيق التوازن الاقليمي لعملية التنمية لما لها من خصائص ومزايا تؤهلها للانتشار الجغرافي للأنشطة الاقتصادية المختلفة ويعمل على تحقيق نمو متوازن لجميع أقاليم الدولة وإزالة الفوارق بينها⁹، كما أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستخدم عوامل الانتاج بطريقة أكثر فعالية من المؤسسات الكبرى، وهي تستخدم بصفة أساسية الموارد المحلية، وتعتمد بطريقة أقل على الواردات وتلك الخصائص

¹ فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 67.

² نبيل جواد، مرجع سبق ذكره، ص 94.

³ ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الثانية، الأردن، 2004، ص 25.

⁴ رايح حوي، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص 52.

⁵ ماجدة العطية، مرجع سبق ذكره، ص 24.

⁶ عبد الباسط وفا، مؤسسات رأس المال المخاطر ودورها في تدعيم المشروعات الناشئة، دار النهضة، حلوان، مصر، 2001، ص 45.

⁷ نبيل جواد، مرجع سبق ذكره، ص 77.

⁸ رايح حوي، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص 62.

⁹ فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 73.

الفصل الأول : الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ذات أهمية جوهرية لخدمة أهداف النمو وخاصة في الدول النامية¹، إضافة إلى ذلك تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مصدرا هاما لتوليد الناتج القومي والثروة الصناعية ذات الاقتصاد الكبير تسهم بتوليد أكثر من 30% من الناتج القومي².

■ المساهمة في دعم الصادرات والتقليل من الواردات : تعاني الكثير من الدول وخاصة النامية منها عجز في الميزان التجاري ويمكنها أن تواجه هذا العجز عن طريق زيادة الصادرات وخفض الواردات، وذلك من خلال توفير سلع تصديرية قادرة على المنافسة أو توفير سلع تحل محل السلع المستوردة، وتلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا مؤثرا في دعم الصادرات من خلال سد جزء من حاجة الطلب المحلي وبالتالي إتاحة فرصة أكبر بتصدير انتاج المشروعات والمؤسسات الكبرى لما تتميز به من ميزات نسبية ووفرات اقتصادية، أو من خلال تصدير منتجاتها مباشرة، حيث تساهم بذلك بتوفير العملة الصعبة أيضا³، والجدول الموالي يوضح هذا :

الجدول رقم: 10 نسبة صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى صادرات الصناعة التحويلية في الدول العربية

النسبة %	البلدان
77.3	تونس
75.8	سوريا
74.1	المغرب
68.1	الأردن
54.7	مصر
39.8	قطر
3.06	الجزائر
31.6	موريتانيا
21.9	عمان
12.2	الكويت
9.2	البحرين
5.2	السعودية

المصدر: غدير أحمد سليمة، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دراسة تقييمية لبرنامج ميداء، مذكرة ماجستير تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، 2007، جامعة ورقلة، ص18.

2. **الأهمية الاجتماعية** : إن تأثير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها يتجاوزان الجانب الاقتصادي ويبرزان في النواحي الاجتماعية، ويتجلى ذلك في عدة مجالات⁴ :

■ تكوين علاقات وثيقة مع المستهلكين في المجتمع: إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحكم قربها من المستهلكين تسعى جاهدة للعمل على اكتشاف احتياجاتها مبكرا والتعرف على طلباتها بشكل تام، وبالتالي تقدم السلع والخدمات، إن ربط العلاقات مع المستهلكين يوجد علاقة قوية بين المنتج والمستهلك ويعطي درجة كبيرة من الولاء لهاته المؤسسة وهذا ما لا نلاحظه بنفس الدرجة لدى المؤسسات الكبيرة.

¹ عبد الباسط وفا، مرجع سبق ذكره، ص 27.

² سعاد نائف برونوطي، مرجع سبق ذكره، ص 60.

³ نبيل جواد، مرجع سبق ذكره، ص 94.

⁴ رايخ خوي، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، صص 63-64.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- المساهمة في التوزيع العادل للدخول: في ظل وجود عدد هائل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحجم والتي تعمل في ظروف تنافسية واحدة، ويعمل بها عدد هائل من العمال يؤدي ذلك إلى تحقيق العدالة في توزيع الدخول المتاحة، وهذا النمط من التوزيع لا يوجد في ظل عدد قليل من المؤسسات الكبيرة والتي لا تعمل في ظروف تنافسية.
- التخفيف من المشاكل الاجتماعية وتقوية العلاقات الاجتماعية: ويتم ذلك من خلال ما توفره المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مناصب شغل تؤمن لصاحبها الاستقرار النفسي والمادي، وكذا توجيه الانتاج من سلع وخدمات إلى الفئات الأكثر حرمانا، وبالتالي توجد علاقات للتعامل مما يزيد الاحساس بأهمية التأزر والتآخي¹، ويسهم ذلك في التقليل من الآفات الاجتماعية الخطيرة، كما أن هذه المؤسسات تمنح للفئات الهامشية في المجتمع والتي لا تملك القدرات المالية أو الأكاديمية العلاقات العامة التي تمكنها من الالتحاق بالمؤسسات الكبيرة أو تأسيسها فرصة لأن تصبح قوى فاعلة عبر إقامة وتأسيس مشروعات صغيرة، وبالتالي تعمل على دمجهم في العملية الانتاجية المبدعة، وهذا يؤدي إلى إزالة التوتر الذي يغلف عادة العلاقة بين هذه الفئات وباقي شرائح المجتمع ويقوي الأواصر بينها.
- زيادة احساس الأفراد بالحرية والاستقلال: تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتعظيم احساس الأفراد بالحرية والاستقلالية، وذلك عن طريق الشعور بالانفراد في اتخاذ القرارات دون سلطة وصية والشعور بالحرية المطلقة في العمل دون قيود وشروط، والاحساس بالتملك والسلطة وتحقيق الذات من خلال إدارة هذه المؤسسة والسهر على استمرارية نجاحها².
- تحقيق التوازن الإقليمي والاجتماعي: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستطيع أن تقيم توازنا اقتصاديا واجتماعيا أكثر وضوحا، وذلك بسبب قدرتها العالية على الانتشار الجغرافي والتوسع داخل المجتمعات في أطراف المدن والقرى، على عكس المشروعات الكبيرة التي غالبا ما تتمركز في المدن الكبيرة، ذلك أن انشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المناطق الريفية والبلدان الصغيرة من شأنه أن يساعد على خلق فرص ومعارف ومهارات لأفراد المجتمع المحلي الذي تقيم فيه ورفع مستوى المعيشة بشكل عام، فإن المشروع الصغير يتيح فرصة اقتصادية جيدة لم تكن موجودة من قبل بالنسبة لكثير من النشء والمجموعات ذات الدخل المنخفض والأقليات، كما أن وجود هذه المؤسسات في المناطق النائية يساهم في تلبية طلبات المستهلكين من ذوي الدخل المنخفض من السلع والخدمات البسيطة ومنخفضة التكلفة، وتلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما كذلك في تقليل مخاطر وعواقب الهجرة من المناطق الأقل نمو إلى المناطق الأكثر نموا في الدولة نفسها، بل إن هذه المؤسسات ربما تعتبر أداة فعالة في تحقيق نوع من الهجرة العكسية الهادفة إلى تحقيق التنمية المتوازنة، كذلك تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمثابة معامل وورش عمل لتدريب واعداد الكفاءات البشرية في جميع التخصصات، ونستطيع أن نطلق على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنها أداة للتنمية العادلة وتوزيع الثراء³.

¹ سمير علام، إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة، مطبعة مركز جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، القاهرة، 1993، ص 12.

² سمير علام، مرجع سبق ذكره، ص 13.

³ بوسمينة أمال، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كوسيلة لدعم الصادرات في ظل التطورات الراهنة، مداخلة ضمن الملتقى الوطني الثاني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة واقع وآفاق، جامعة أمو البواقي، يومي 13-14 نوفمبر 2012، ص 06.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفرع الثالث: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

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

أولاً: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب توجهها

ويرتكز هذا المعيار في تصنيفه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الامكانيات التسييرية والتوجه الذي تعتمده المؤسسة خلال عملياتها الانتاجية، وحسب هذا المعيار فإنه يمكننا أن نميز بين ثلاثة أنواع من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

1. المؤسسات العائلية : تعتبر هذه المؤسسات أصغر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتتميز بكون مكان اقامتها المنزل، كما أن

عملياتها الانتاجية تكون غير مكلفة وذلك لاعتمادها على جهد ومهارات أفراد العائلة، ويتم انشاؤها بمساهمة أفراد العائلة وتنتج منتجات تقليدية للسوق بكمية محدودة ، أو تنتج وهذا في حالة بعض البلدان الصناعية مثل اليابان وسويسرا أجزاء من السلعة لفائدة مصنع موجود في نفس المنطقة في إطار ما يعرف بالمقاوله الباطنية، أما البلدان النامية فإن نسبة كبيرة منها تنتمي إلى قطاع الاقتصاد تحت الأرض.¹

وعلى الرغم من أن مصطلح المؤسسات العائلية قد يشير عند البعض إلى الصورة التقليدية للمتاجر المنتشرة في المناطق النامية إلا أن هذه المؤسسات تمثل نسبة كبيرة من المؤسسات العاملة في الاقتصاديات التي تعتمد قوانين السوق الحر، كما يوضحه الجدول الموالي :

المؤسسات العائلية كنسب من المؤسسات المسجلة في بعض دول العالم

الجدول رقم: 11

الدولة	نسبة المؤسسات العائلية %
البرتغال	70
المملكة المتحدة	75
اسبانيا	80
سويسرا	85
السويد	90.5
ايطاليا	95.5
الشرق الأوسط	95.5

المصدر: مرزوقي نوال، معوقات حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية على شهادة الايزو 9000-14000، دراسة ميدانية لبعض المؤسسات الصناعية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة سطيف، 2010، ص 19.

2. المؤسسات الحرفية : يقترب أسلوب تنظيمها من النوع الأول لكونها تستخدم العمل العائلي منتوجات تقليدية أو منتوجات

(نصف مصنعة) لفائدة المصانع التي ترتبط من خلال عقد تجاري، وتتميز عن المؤسسات العائلية بكونها قادرة على الاستعانة بالعامل الأجير، وتتميز كذلك باستقلاليتها في محل صناعي معين مستقل عن المنزل، كما تتميز ببساطة المعدات المستعملة في النشاط الانتاجي²، إن هذا الصنف من المؤسسات يكون مرتبط بالمؤسسات الصناعية الكبرى ضمن أحد الأشكال³ : أما فرع من فروعها بحيث يقوم هذا الفرع بوظيفة تكميلية للمنتج القادم من المؤسسات الكبرى ويوجه مباشرة إلى المستهلك النهائي وهنا لا يمكن تصنيفها على أنها مؤسسة صغيرة ومتوسطة إلا إذا كانت تتمتع بالاستقلالية وإما مؤسسات صغيرة

¹ خلف عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 32.

² راجع حميدة، مرجع سبق ذكره، ص 16.

³ غديز أحمد سليمة، مرجع سبق ذكره، ص 13.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ومتوسطة تعمل في مجال المقاوله، فنجد مثلا شركة جنرال موتورز تتعامل مع أكثر من 30.000 مؤسسة صغيرة وشركة رونو الفرنسية تتعامل مع أكثر من 50.000 مؤسسة صغيرة، وكذلك بالنسبة للشركات اليابانية والكورية.

3. المؤسسة المتطورة والشبه متطورة: تتميز هذه المؤسسات عن النوعين السابقين في اعتمادها طرق انتاجية وإدارية حديثة ومتطورة سواء من ناحية استخدام رأس المال الثابت أو من ناحية تنظيم العمل أو من ناحية المنتجات التي يتم تصنيعها بطريقة منظمة ومنتظمة، وطبقا لمقاييس صناعية حديثة، كما تتميز بوجود نظام هيكلية بسيط واستعمال أيدي عاملة أجنبية فهي مؤسسات تساعد على دفع عجلة التنمية الاقتصادية.¹

ثانيا: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة المنتج

ويتم هذا التصنيف على أساس طبيعة المنتجات التي تتخصص في انتاجها كل مؤسسة سواء كانت سلعا استهلاكية أو وسيطية أو سلع تجهيز.

1. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة للسلع الاستهلاكية: يتمثل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن هذا التصنيف في انتاج السلع الاستهلاكية مثل المنتجات الغذائية والملابس والنسيج والمنتجات الجلدية والتبغ وبعض المنتجات الكيميائية إلى غير ذلك وتدخل هذه المنتجات ضمن الصناعات التالية :

- الصناعة الغذائية،
- صناعة النسيج والجلد،
- الصناعات الفلاحية أو التحويلات الفلاحية،
- صناعة الورق وأنواعه.

ويرتكز هذا النوع من المنتجات الاستهلاكية في الأساس على تأقلمها مع خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحيث أن صناعة السلع الغذائية تعتمد على الموارد الأولية متفرقة المصادر وبعض الصناعات الأخرى كصناعة الجلود والأحذية مثلا، وتعتمد فيها المؤسسات على استعمال تقنيات انتاج بسيطة وكثيفة الاستخدام لليد العاملة.²

2. المؤسسات المنتجة للسلع الوسيطة : وتمثل كل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تدخل ضمن الصناعات التالية :

- الصناعة الميكانيكية والكهربائية،
- صناعة مواد البناء،
- الصناعة الكيميائية والبلاستيكية،
- المحاجر والمناجم.

3. المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المنتجة لسلع التجهيز: إن صناعة سلع التجهيز تتطلب تكنولوجيا مركبة ويد عاملة مؤهلة ورأس مال أكبر مقارنة بالصناعات السابقة ، وهذا ما يجعل مجال تدخل هذا النوع من المؤسسات ضعيف مما يضيق عليها دائرة النشاط في هذا المجال، إذ تنحصر نشاطاتها في بعض الأنشطة البسيطة مثل التركيب وصناعة بعض التجهيزات البسيطة هذا في الدول المتطورة ، أما في الدول النامية فلا يتعدى نشاطها تصليح وتركيب الآلات والمعدات ، خاصة وسائل النقل (السيارات، العربات والمعدات والأدوات الفلاحية وغيرها)، فهي تمارس عملية تركيبية أو تجميعية انطلاقا من استيراد أجزاء للمنتج النهائي (قطع غيار) وانتاج بعضها، ثم القيام بعملية التجميع للحصول على المنتج النهائي.

¹ لخلف عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 33 .

² غدير أحمد سليمة، مرجع سبق ذكره، ص 12.

ثالثاً: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة النشاط

- حسب هذا المعيار يمكن تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالاستناد إلى النشاط الاقتصادي الذي تنتمي إليه:¹
- 1. مؤسسات التنمية الصناعية:** يقصد بمشروعات التنمية الصناعية الإنتاجية تحويل المواد الخام إلى مواد مصنعة أو نصف مصنعة أو تحويل المواد نصف المصنعة إلى مواد كاملة التصنيع أو تجهيز مواد كاملة الصنع وتعبئتها وتغليفها، وتتسع أنشطة القطاع الصناعي لتقدم مجالات عديدة لنشاط المؤسسات الصغيرة يمكن توضيحها:
 - الأنشطة التي تقل فيها عملية نقل المواد وتكالييفها إلى حد كبير جداً، وبالتالي يمكن أن ينشأ أكثر من مصنع بحجم صغير في أماكن مختلفة لإنتاج السلعة ذاتها ويتوطن كل مصنع بالقرب من أماكن وجود المواد الخام أو المدخلات التي يعتمد عليها،
 - الصناعات التي تنتج منتجات سريعة التلف لأن هذه المؤسسات تعتمد على الإنتاج اليومي للسوق، وتكون فترة التخزين لمنتجاتها قصيرة، وهذا يبرر أن تكون هذه المؤسسات قريبة من أسواق المستهلكين.
 - صناعات السلع ذات المواصفات الخاصة للمستهلكين كمنتجات النجارة والخياطة والصناعات التي تعتمد على دقة العمل اليدوي أو الحرفي،
 - المؤسسة الصغيرة في مجال التعدين (المنجم الفردي الصغير) : تلك المؤسسة التي تنهض بإحدى عمليات وأنشطة المناجم والحاجر والملاحات، معتمدة على الجهود البشري بصورة أساسية وتستعمل خامات تتركز على سطح الأرض أو في أعماق قريبة ولا تتطلب عند اكتشافها أو تقييمها أو استخراجها أو تجزئتها، عمليات تكنولوجية معقدة، أو باهظة التكاليف.
 - 2. مؤسسات التنمية الزراعية:** وتمس المؤسسات التي تمارس النشاطات الفلاحية التالية:
 - مشروعات الثروة الزراعية: إنتاج الفواكه والخضر أو الحبوب أو المشاتل أو البيوت الزراعية البلاستيكية،
 - مشروعات الثروة الحيوانية: كترية الأبقار أو الأغنام أو الدواجن أو المناحل أو الألبان ومشتقاتها،
 - الثروة السمكية: كصيد الأسماك أو إقامة بحيرات صناعية لمزارع الأسماك.
 - 3. مؤسسات التنمية الخدمية والتجارية** وتشمل كل من المؤسسات التالية:
 - مؤسسات التنمية الخدمية: تشمل المؤسسات التي تقوم بالخدمات المصرفية، الفندقية، السياحية، خدمات الصيانة والتشغيل أو خدمات النظافة وخدمات النقل والتحميل والتفريغ، خدمات النشر والإعلان أو خدمات الكمبيوتر، الخدمات الاستشارية أو المستودعات والمخازن المبردة لخدمات الغير، أو الأسواق المركزية والمراكز التجارية أو المطاعم المتميزة.
 - المؤسسات التجارية: تشمل أيضاً المتاجر بجميع أنواعها مثل المتاجر العامة، والمتاجر المتخصصة، تتخصص في نوع معين من السلع مثل: الأثاث ومتاجر السوبر ماركت.
 - 4. المؤسسات المقاوله:** تعتبر المقاوله الباطنية من أهم أشكال التكامل الصناعي الحديث وتعني تجسيد التعاون بين المؤسسات الكبيرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويمكن القول بأن المقاوله الباطنية هي العملية التي بموجبها يقوم المتعهد بإتمام أعمال معينة للغير بمقابل، وإن أهم مجال تعمل فيه هذه المؤسسات هو قطاع البناء والأشغال العمومية.

¹ غدير أحمد سليمة، مرجع سبق ذكره ، صص 16-17.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتبر المقاوله الباطنية وسيلة هامة لخلق مناصب الشغل وتنمية الصناعات وكذا حل مشكل التسويق وتساعد على تحقيق تقسيم العمل ، وتأخذ الأشكال التالية :

- تنفيذ الأشغال : يتمثل هذا النوع في قيام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تنفيذ أشغال لصالح جهات ومؤسسات أخرى وذلك من خلال مدة محددة بمقابل.
 - الإنتاج : تقوم المؤسسات في هذه الحالة بإنتاج قطع الغيار وبعض المعدات حسب الخصائص والمواصفات المتفق عليها.
 - تقديم الخدمات : حيث تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتقديم مجموعة من الخدمات لفائدة جهات مختلفة مثل الدراسة وتقديم الاستشارات الفنية.
- غالبا ما تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمقاوله من الباطن لمواجهة مشاكل التسويق أما المؤسسات الكبيرة فإنها تستفيد من توفير رؤوس الأموال في أغلب الأحيان .

رابعا: تصنيف المؤسسات المتوسطة والصغيرة حسب الشكل القانوني

ويمكن أيضا أن نميز نوع آخر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويصنف هذا النوع على أساس الشكل القانوني الذي تنتسب إليه المؤسسة وهي :¹

1. **التعاونيات** : تعد الجمعيات التعاونية من المشاريع الاختيارية التي تؤمن من قبل مجموعة من العناصر البشرية بهدف تأمين احتياجات الأعضاء من الخدمات والسلع الضرورية بأقل تكلفة ممكنة.
2. **المؤسسات العامة** : هي المؤسسات التابعة للقطاع العام، تمتاز بإمكانات مالية ومادية كبيرة وتستفيد من مجموعة من التسهيلات والإعفاءات المختلفة، وكذلك تحتوي على جهاز رقابة يتمثل في الوصايا.
3. **المؤسسات الخاصة** : هي مؤسسات تخضع للقانون الخاص، ويندرج تحتها صنفين أساسيين وهما المؤسسات الفردية والشراكة.

■ **المؤسسات الفردية** : وهي المؤسسات التي تعود ملكيتها بالدرجة الأولى إلى شخص واحد ويقوم بجميع الأعمال الإدارية والفنية، ومطالب بتوفير الأموال الضرورية للممارسة النشاط، وعن أمثلة ذلك نجد المعامل الحرفية وورشات الصناعة... الخوتمتاز المؤسسات الفردية بإجراءات تأسيس بسيطة، وإجراءات الرقابة تكون بفرض الضريبة على الأرباح وتمتاز بالحرية في اتخاذ القرار والمرونة في الممارسات الإدارية والفنية، ومن سلبيات هذه المؤسسات هو أن وجودها واستمراريتها مرتبطة بحياة هذا الشخص، وعدم قدرة الفرد الواحد على الإلمام بجميع النواحي الإدارية والفنية والإنتاجية تجعلها عرضة أكثر للأزمات، أيضا الترقية داخل هذه المؤسسات تكون محدودة جدا وعدم

- استفادة المؤسسة من مزايا التخصص، وبالرغم من هذه الانتقادات إلا أن هذا التوجه يبقى هو النموذج الأنسب للمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة.
- **مؤسسات الشراكة** : الشراكة عقد بمقتضاه يلتزم شخصان أو أكثر بأن يساهم كل واحد منهم في المشروع أو المؤسسة سواء بمبلغ مالي أو بالعمل، على أن يقتسموا عوائد المشروع سواء كان ربح أو خسارة طبقا للمادة 416 من القانوني المدني الجزائري، وقد وضع المشرع شروط موضوعية وهي الرضا، الأهلية، المحل والسبب، أما الشروط الموضوعية الخاصة تتمثل في تعدد الشركاء، تقييم الحصص، النية في المشاركة، وتنقسم مؤسسات الشراكة إلى ثلاثة أنواع وهي :

¹ شوقي ناجي جواد، كاسر نصر المنصور، مرجع سبق ذكره، ص 32.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- شركات الأشخاص: هذا النوع من الشركات يقوم على أساس على الاعتبار الشخصي والثقة المتبادلة بين الأطراف المشاركة، مما يكون له الأثر الايجابي على نشاط المؤسسة، وهي تضم ثلاثة أنواع:
- أ. شركة التضامن : هي شركة أشخاص بحيث يملكها فرد أو أكثر وتسمى بشركة تضامن لأن الشركاء يتضامنون أمام القانون فيكونون شخصا واحدا لمجابهة التزامات شركتهم
- ويعتبر هذا النوع من الشركات هو الأكثر انتشارا بين الأعمال المتوسطة والصغيرة والمصغرة وتتميز هذه الشركات ببساطة إجراءات التأسيس وتوفير رأس المال وفرص الاقتراض، هذا بالإضافة إلى توفر المهارات والقدرات الإدارية والفنية¹ ومن ابرز عيوب هذا النوع من الشركات نجد المسؤولية غير المحدودة للشركاء بالتالي لا تقيد المسؤولية بين الشركاء، والطابع الشخصي الذي يحكم بين علاقات العمل وهذا إلى جانب العمر القصير للعمل.
- ب. شركة المحاصة: تعتمد في إنشائها على اتفاق كتابي بين اثنين أو أكثر من الشركاء للقيام بنشاط اقتصادي خلال فترة زمنية معينة ومحدودة لتحقيق ربح معين يتم تقاسمه فيما بين الشركاء على حسب الاتفاق ومع نهاية الغرض المراد من تأسيس هذه الشركة، فان شركة المحاصة تنتهي معه²، ومن مميزاتا أنها تعتبر شركة مستترة ليست لها حقوق وليس عليها واجبات وليس لها رأس المال ولا أعوان ولا شخصية اعتبارية، فنشاطها يتم بصفة شخصية كما تهتم هذه الشركات بالنشاطات التجارية الموسمية مثل تسويق المحاصيل الزراعية، وصناعة الأفلام والمسرحيات...
- ت. التوصية البسيطة: هي أيضا من شركات الأشخاص تقوم على الاعتبار الشخصي، ولا تختلف عن شركة التضامن إلا من ناحية واحدة وهي أن هذه الشركة تضم نوعين من الشركاء وهم متضامنون يسألون عن ديون الشركة في أموالهم الخاصة، وشركاء موصون لا يسألون إلا في حدود حصصهم، وفي هذا النوع من الشركات لا يجوز أن تكون حصة الشريك الموصي من عمل أو يقوم بمهمة الإدارة أو يظهر اسمه في عنوان الشركة، وكذا يحق لهم الحصول على أرباح ثابتة من الشركة سواء حققت الشركة ربحا أو لا³.
- شركة ذات المسؤولية المحدودة: يقوم عدد من المستثمرين على تنشيط المشاريع المتوسطة والصغيرة والمصغرة على شكل شركة ذات مسؤولية محدودة للتخلص من عيوب شركات التضامن، وتتميز هذه الشركة بكون أن الشراكة لا تكون الا بين الأشخاص الطبيعيين وتحدد مسؤولية الشريك على حسب مساهمته في الشركة ويوزع رأس مال الشركة على شكل حصص ويحق للشريك شراء الحصص الأخرى كما يحق له بيع حصصه وتكون مسؤولية الإدارة في هذه النوع من الشركات في يد شريك أو أكثر أو يتحمل مسؤولية الإدارة طرف شريك خارجي.
- شركات الأموال: وتمثلها شركة المساهمة، التي هي شبيهة للشركة ذات المسؤولية المحدودة في كل شيء باستثناء أن رأس المال فيها يكون موزع على شكل أسهم وليس مبالغ مقطوعة، بحيث يمكن لكل شريك تحديد قيمة مساهمة في رأس مال الشركة حسب عدد وقيمة الأسهم التي يمتلكها وللأسهم قيمتان: قيمة اسمية ومدونة، وقيمة سوقية أوحقيقية تتوقف على مدى نجاح الشركة في نشاطاتها، ويتحصل صاحب السهم على أرباح تتوزع بصفة دورية على المساهمين⁴، وهي تتضمن عدة أنواع أهمها:

¹ سعاد نائف البرنوطي، مرجع سبق ذكره، ص 125.

² شوقي ناجي جواد، كاسر نصر منصور، مرجع سبق ذكره، ص 32 :

³ محمد هيكل، مهارات إدارة المشروعات الصغيرة، القاهرة، 2002 ، ص 50.

⁴ سعاد نائف البرنوطي، مرجع سبق ذكره، ص 128 :

➤ **المؤسسة ذات الشخص الوحيد وذات المسؤولية المحدودة EURL** : هي شركة تتمتع بالشخصية المعنوية وتتكون من شخص واحد لا يملك صفة التاجر ويتحدد مبلغ رأسمالها الاجتماعي الأدنى بـ 100.000 دج، في حين تبقى مسؤولية رئيس المؤسسة محدودة في نطاق مبلغ رأس المال فقط لأنه لا يعتبر مسؤولاً عن أملاك و ديون الشركة.

➤ **الشركة ذات المسؤولية المحدودة SARL** : تعرف على أنها شركة تجارية تتحدد مسؤولية كل شريك فيها بمقدار حصته في رأس المال ويمكن أن يكون لها عنوان ويخضع انتقال الحصص فيها للقيود القانونية والاتفاقية الواردة في عقد الشركة، ولا تنشأ لها الشخصية الاعتبارية بمجرد العقد بل تحتاج إلى إجراءات أخرى.

➤ **شركات المساهمة** : وهي تتكون من حصص يقدمها الأشخاص في رأس مال الشركة على شكل أسهم ويشترتها المساهم عند التأسيس، كما أن عدد المساهمين لا يقل عن سبعة أشخاص، تكون مسؤولية المساهم في هذا النوع من الشركات محدودة بمقدار هذه الأسهم، وتداول هذه الأخيرة يتم في البورصة وتتغير أسعارها طبقاً لتغير نشاط المؤسسة وتائجها.

➤ **الشركة ذات التوصية بالمساهمة SCA** : هي شركة لها نفس شكل شركة التضامن والمساهمة ويتحدد رأس مالها الاجتماعي الأدنى بـ 1.000.000 دج.

المطلب الثالث : مشاكل ومعوقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأساليب دعمها وتحدياتها المستقبلية

رغم احتلال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة متميزة في مختلف الاقتصاديات العالمية الأمر الذي فرض على جميع الدول مهما اختلفت معدلات نموها وامكانياتها تنمية ودعم هذا القطاع الحيوي الذي أصبح يعتبر رئة الاقتصاد العالمي، وبالرغم من الأهمية الكبيرة التي تحتلها هذه المؤسسات إلا أنها تعاني جملة من العراقيل والمشاكل التي تحد من نموها ونشاطها، بالإضافة إلى مجموعة من التحديات التي ظهرت نتيجة التطورات الدولية والاقليمية التي تقف بينها وبين دورها التنموي.

الفرع الأول : مشاكل ومعوقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تختلف المعوقات والمشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مؤسسة لأخرى لاختلاف نوع المشروع أو القطاع أو المنطقة أو حتى الدولة التي ينتمي إليها المشروع ، لذا لا يمكن حصر جمع المشاكل التي تعاني منها، ويمكن ابرازها فيما يلي :

أولاً: المشكلات والصعوبات الإدارية : ومن أهمها:

1. **صعوبة إجراءات التأسيس وتعدد الجهات المتعامل معها** : يتعرض المستثمرون في المشاريع الصغيرة والمتوسطة إلى إجراءات إدارية معقدة وطويلة تصل أحيانا إلى انسحاب المستثمرين من تنفيذ المشروع بسبب بعض القوانين والأنظمة المطبقة التي لا تراعي ظروف المستثمر الصغير، كما أن التعامل مع جهات كثيرة كالتأمينات الاجتماعية، الصحة والبيئة، الكهرباء ... الخ، يضع ضغوطا كبيرة على المستثمرين الصغار كعدم المعرفة بأساليب التعامل مع كل تلك الجهات الإدارية .

2. **مشاكل نقص المعلومات والخبرة التنظيمية** : تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من ضعف المعلومات والإحصاءات وخاصة فيما يتعلق بالمؤسسات المنافسة وشروط السلع المنتجة ولوائح العمل، وغيرها من المعلومات اللازمة لتسيير أعمالها¹ كما تعاني هذه المؤسسات من ضعف الخبرة التنظيمية والإدارة غير المحترفة للمالكها، حيث لا تتمكن

¹ نبيل جواد ، مرجع سبق ذكره ، صص 102-103.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من استخدام إدارات متخصصة ومحترفة لاعتبارات اقتصادية تتعلق بمحدودية نشاطها وبذلك يكون مالك المؤسسة هو المدير، ومن هنا تأتي معظم التحديات الجسيمة التي تواجه المشروع الصغير والمتوسط وقد يؤدي به للفشل، إن مالك المشروع، وهو المدير في الغالب، لم تعط له فرصة التخصص في الإدارة لذلك فإن نقص المهارات الإدارية لدى المدير يشكل تحدياً أساسياً للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وبتصاعد التحدي تبعا لسمات المدير الشخصية¹.

3. الافتقار إلى التخطيط والتوجيه والرقابة الإدارية: إن العديد من أصحاب المشاريع الصغيرة يهملون عملية التخطيط الاستراتيجي لاعتقادهم بعدم ضرورتها للمشاريع الصغيرة، ولكن الفشل في التخطيط يؤدي لفشل المشروع في البقاء والاستمرار، إذ بدون الخطة الاستراتيجية لا يتمكن المشروع من تحقيق القوة التنافسية في السوق والمحافظة عليها²، كما تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإهمال التوجيه والرقابة الإدارية بسبب الافتقار للمهارات القيادية أو الطرق العلمية لذلك³ وهذا ما يؤثر سلباً على مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثانياً: المشكلات والصعوبات التسويقية

تعاني المؤسسات الصغيرة العديد من مشكلات التسويق الداخلي والخارجي أي مجال السوق المحلي والتصدير، ويرجع ذلك إلى عدة أسباب، منها:

- 1. عدم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مسايرة التغيرات:** حيث أن عدم تمكن هذه المؤسسات من مسايرة اتجاهات السوق يؤدي إلى تعرضها لخسائر مفاجئة نتيجة حدوث تطورات سريعة وغير متوقعة في السوق، إضافة إلى افتقار الكثير من هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمفاهيم الأساسية للجودة مما يؤدي إلى تسرب منتج معيب للسوق بالشكل الذي يقلل من فرصة المنتجات وفتح الأسواق أمامها⁴.
- 2. انخفاض الإمكانيات المالية لهذه المؤسسات:** وهذا ما يؤدي إلى ضعف الكفاءة التسويقية لعدم قدرتها على توفير معلومات عن السوق المحلي والخارجي وأذواق المستهلكين، بالإضافة إلى ارتفاع تكاليف النقل وتأخر العملاء في تسديد قيمة المبيعات⁵.
- 3. عدم توفر الحوافر الكافية للمنتجات المحلية:** وهذا ما يشكل عقبة أمام تسويق المنتجات من الصناعة الوطنية وخاصة الصناعات الصغيرة منها والتي أصبحت تواجه منافسة شديدة من منتجات الدول الصاعدة، كدول جنوب شرق آسيا⁶.
- 4. سوء اختيار موقع البيع وإهمال المنافسين:** حيث يؤدي سوء اختيار موقع البيع وبدون دراسة كافية للسوق والحجم المتوقع للمبيعات ضمن ذلك الموقع، والذي قد يقع في مكان لا يصله الزبائن، إلى فشل المشروع وإفلاسه، كما أنه قد

¹ حسين محمد سمحان، محمود حسين الوادي، المشروعات الصغيرة ماهيتها والتحديات الذاتية فيها، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل - المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17-18 أبريل، 2008، ص 78.

² ماجدة العطية، مرجع سبق ذكره، ص 20.

³ توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سبق ذكره، ص 69.

⁴ فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 90.

⁵ نبيل جواد، مرجع سبق ذكره، ص 104.

⁶ فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 90.

الفصل الأول : الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يحصل وأن يكون هناك عمل صغير قائم وناجح لسنوات طويلة ثم فجأة يتعرض للفشل؛ يكون السبب في الكثير من هذه الحالات هو إهمال المنافسين والمستجدات في ظروفهم وإمكاناتهم¹.

ثالثا: المشكلات والصعوبات الفنية

تعرض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجموعة من العقبات الفنية والتقنية، من أهمها:

1. **مشاكل الحصول على المواد الأولية وانخفاض الإنتاج:** وتأتي صعوبة الحصول على المواد الأولية بسبب اعتماد تلك الصناعات على المواد الأولية المستوردة، فضلا عن المحلية، بسبب انتاجها لسلع بديلة عن سلع مستوردة، وتنتج هذه المشكلة بسبب ارتفاع أسعار الاستيرادات وصعوبة الحصول على الكميات الكافية نسبيا مقارنة بالصناعات الكبيرة وتعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من انخفاض الإنتاج بسبب سوء التخطيط الذي يؤدي إلى عدم تدفق المواد الأولية وسوء تدبير مستلزمات الإنتاج الأخرى مثل قطع الغيار والطاقة الكهربائية وخدمات الإنارة والتبريد فضلا عن قلة الخبرات الفنية وكثرة توقفات العمل وارتفاع نسبة العاملين الذين يتركون العمل².
2. **مشاكل الحوادث والأمن الصناعي:** ويحدث ذلك بسبب الجهل بقواعد الأمن الصناعي ومستلزمات السلامة المهنية لدى العاملين وأرباب العمل، فضلا عن العوامل النفسية وانخفاض المستوى الصحي³.
3. **مشاكل الحصول على المعدات الإنتاجية:** حيث تواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة صعوبة في الحصول على المعدات الإنتاجية الحديثة بسبب ضعف التمويل والدعم اللازم لها ،
4. **مشاكل الضرر أو العطل في الممتلكات:** إن ممتلكات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتمثلة في الأبنية والآلات والمخزون عرضة لعدة أخطار طبيعية أو مفتعلة كالحريق، السرقة،... الخ. إن خسارة وتضرر الممتلكات تثقل عبئا ثقيلا يؤدي إلى تعطل مصالحها لعدم قدرتها على تحمل الخسائر المفاجئة نظراً لمحدودية رأس المال⁴.

رابعا: المشكلات والصعوبات السياسية

وهي المشاكل الناتجة عن التوجهات السياسية والاقتصادية للسلطات، ومن أبرز هذه المشاكل، نجد:

1. **السياسات المالية والضريبية غير المناسبة:** ومن مظاهر هذه المشاكل:
 - عدم حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على امتيازات وإعفاءات ضريبية، فغالبا ما تكون الرسوم الجمركية في صالح الصناعات الحضرية الكبيرة على حساب المشروعات الصغيرة، ورسوم الواردات أقل ما تكون على السلع الرأسمالية الثقيلة، ثم ترتفع تدريجيا بدء بفئات السلع الوسيطة ثم السلع المعمرة، غير أن العديد من البنود المصنفة سلعا وسيطة أو سلعا استهلاكية في التعريف الجمركية تعتبر سلعا رأسمالية للمنشآت الصغيرة .
 - تتأثر الصناعات الصغيرة والمتوسطة بالضرائب والرسوم المفروضة عليها أكثر مما تتأثر بها الصناعات الكبيرة بسبب شمول الأخيرة بأنظمة الحوافز والتسهيلات والدعم، فهي أعباء تتحملها الصناعات الصغيرة، تؤدي إلى زيادة تكاليف الإنتاج وانخفاض الأرباح .

¹ سعاد نائف البرنوطي، مرجع سبق ذكره ، ص 95.

² رقية سليمة، تجربة بعض الدول العربية في الصناعات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل - المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17-18 أبريل، 2008، صص 33-34 .

³ نبيل جواد ، مرجع سبق ذكره ، ص 106.

⁴ شوفي ناجي جواد، كاسر نصر المنصور، مرجع سبق ذكره، ص 287.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- إن سياسات الدولة وسيطرتها الإدارية على معدلات الفائدة، وعلى عمليات اقتراض وإقراض القطاع المالي، أيضا تؤدي إلى أن تصبح عمليات الإقراض للشركات الكبيرة أكثر ربحا وهذا على حساب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
2. سياسة النقد الأجنبي: فعليا ما تحدد الحكومات في العالم الثالث سعرا مرتفعا للنقد الأجنبي، ولكنها تمنح المنشآت الكبيرة أسعارا متميزة، وتحرم المنشآت الصغيرة من نفس المزايا، مما يجعل المنشآت الكبيرة تحقق منافع أكبر من المنشآت الصغيرة.

خامسا: المشكلات والصعوبات التمويلية

يعتبر القصور في تمويل الصغيرة والمتوسطة من المعوقات الرئيسية التي تحول دون تنميتها في جميع البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء، إلا أنها في الأخيرة أكثر حدة وأشد تأثيراً نظراً لما تعانيه من ندرة رؤوس الأموال، وترجع صعوبة حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل إلى أسباب عديدة كطبيعة المرحلة التي تمر بها المؤسسة، وكذا ضعف الجوانب الإدارية و التسييرية وقلة الضمانات التي تملكها هذه المؤسسات، صعوبة الحصول على التمويل الخارجي عن طريق التمويل بالاستدانة أي طلب قروض بنكية وهذا بسبب عدم تلاؤم خصائص هذه المؤسسات مع الشروط التي تضعها معظم البنوك التجارية كطلب الضمانات التي لا تملكها مؤسسات حديثة النشأة، حيث تلجأ معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لطلب التمويل من طرف البنك بسبب نقص الموارد المالية من جهة وحتمية الحصول على التمويل من جهة أخرى من أجل ضمان الاستمرارية، إلا أن البنك يضع عوائق أمام هذه المؤسسات وهذا بسبب أن معدل الخطر مرتفع مقارنة بالمؤسسات الكبرى التي تضع مقابل القرض البنكي ضمانا يعادل قيمة القرض الممنوح، بالتالي أصبحت هذه الوضعية لا تطاق بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات النمو العالي والتي أصبحت مجبرة لتخفيض استثماراتها وبالتالي نسبة التشغيل.

كما أجريت دراسة مماثلة بأوروبا أكدت نفس النتائج أي أن، المؤسسات المالية المتمثلة في البنوك التجارية هي المصدر المعتاد والمتوفر للحصول على الأموال اللازمة لدعم دورات الاستغلال والاستثمار إلا أن هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تستطيع تدبير احتياجاتها من البنوك بسبب عدم امتلاكها للضمان الذي يتعين تقديمه للبنوك من أجل منحها قروض.¹

سادسا: مشاكل وصعوبات أخرى

بالإضافة إلى المشاكل والعقبات السابقة الذكر توجد العديد من الصعوبات الأخرى التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من بينها:

1. **الصعوبات الخاصة بال عقار :** من بين المشاكل والمعوقات التي تواجهها المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة في إنجاز وتنمية المشاريع الاستثمارية هي مسألة العقار الصناعي فنجد أن أصحاب المؤسسات والمشروعات يعانون من مشاكل كبيرة في هذا المجال بسبب صعوبة إيجاد المكان المناسب والدائم لإقامة المشروع لارتفاع أسعار الأراضي والمباني إضافة إلى صعوبة تجهيز المكان للنشاط وصعوبة الحصول على التراخيص²، وأحيانا الرفض غير المبرر للطلبات هذا علاوة على اختلافات لا تزال قائمة بسبب أسعار التنازل، وضعف التخطيط العمراني وتخصيص المناطق اللازمة لإقامة وتشغيل المؤسسات المتوسطة والصغيرة و، فنجد مثلا أن قطعة أرض التي يتحصل عليها صاحب المشروع تكون بعيدة عن مناطق توافر تسهيلات البني التحتية مما يحملها نفقات ومصاريف إضافية وتفتقر إلى مصادر البني التحتية كالجاري المائية

¹ حنفي أمينة، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين النظرية والتطبيق دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه الطور الثالث، تخصص مالية المؤسسة، جامعة مستغانم، 2019، صص 73-74.

² صالح صالح، أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي، الاشكالية وأفاق التنمية، ورشة العمل بعنوان تقييم المشروعات الصغيرة والمتوسطة، جامعة الدول الغربية، القاهرة، 18-22 جانفي، 204، ص 189

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

والمياه النظيفة وبعض الطرقات والطاقت اللازمة لممارسة النشاط وقد يعمل أصحابها على توفير ذلك بطرق خاصة وأحياناً غير رسمية مما يرفع من تكلفتها.

2. مشاكل الخلافات بين الشركاء: في بعض الأحيان تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضحية النزاعات الشخصية لأصحابها وعدم الاتفاق حول الكثير من الأمور والاختلاف حول طريقة تسيير العمل مما يؤثر بشكل أو بآخر على المؤسسة، ومن بين السلوكيات التي تؤدي لتلك النزاعات نجد حب السيطرة والتفرد بالإدارة، اختلاف وجهات النظر حول المسائل المالية والإنتاجية والتسويقية، الاتكالية واللامبالاة، التوسع في المصاريف الشخصية... الخ من التصرفات والسلوكيات التي تؤثر على أداء المؤسسة ونتائجها عمومًا.¹

يمكن القول أن المشاكل التمويلية بصفة عامة ووظائف الإدارة المالية بصفة خاصة تشكل التحدي الأكبر لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على اعتبار أن القوة الإدارية لأصحابها تكمن في مجال الإنتاج والتسويق عادة، وليس في الأمور المالية، ولاشك أن البحث عن مصادر التمويل الملائمة والمفاضلة بين أحسنها يعتبر أمراً بالغ الأهمية بالنسبة لتلك المؤسسات .

الفرع الثاني : أساليب دعم و تنمية المؤسسات المتوسطة والصغيرة

إن الحد من المشاكل والمعوقات التي تواجه مسيرة المؤسسات المتوسطة والصغيرة والتي تشكل عقبة أمامها، تستدعي تبني منظومة دعم وترقية وتنمية هذه المؤسسات على جميع الأصعدة وفي جميع المجالات .

أولاً: أساليب دعم المؤسسات المتوسطة والصغيرة

و يتجلى دعم المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة من خلال:

1. الدعم الحكومي: إن المشاكل والمعوقات والعجز الذي يعاني منه قطاع المؤسسات المتوسطة والصغيرة يجعل من الدعم الحكومي واجب وحق ومن أهم الأساليب وأنجحها للمساهمة في معالجة الاختلالات والارتقاء بمستوى عمل هذه المؤسسات وخاصة في الدول النامية تلك التي تعاني من شدة المشاكل التي تواجه هذه المؤسسات، إن دعم الدولة لهذا القطاع يجب أن يكون من خلال سياسات وبرامج خاصة بهذا القطاع وأن تكون واضحة وموجهة في إطار دعمه، بدأ بالتخلي عن جميع القيود الإدارية والمالية والهيكلية... الخ التي تعترض سبيله والتي تحد من مردودية مؤسساته وتحد من فرص تدعيمها وتعقد من إجراءات تأسيسها وتمويلها وتشجيعها للإنتاج والتصدير، هذا بالإضافة إلى توفير المساعدات المالية والتي تتمثل في الإعانات والقروض التمويلية وإنشاء الهيئات المسؤولة عن ضمان مخاطر الائتمان المصرفي لهذه المؤسسات وهذا للتغلب على مشكل الضمانات الذي تشتتره البنوك مقابل منح القروض، كما يجب على الدعم الحكومي أن يمس البني التحتية والتي يشترط أن تكون صلبة ومنظمة من طرق ومواصلات... لتسهيل دور المؤسسات المتوسطة والصغيرة وفي الارتقاء بمستويات التنمية، هذا علاوة على تقديم الاستشارات الاقتصادية والفنية²، والتي تشمل تزويد الأفراد بخدمة التعريف بالأعمال والمهارات الضرورية لإدارة مؤسساتهم وتعريف الراغبين بتأسيس هذه المؤسسات بالفرص الكامنة في مجتمعاتهم المحلية وكذا الاعتبارات الخاصة باقتصاديات المؤسسة مثل اختيار نوع الصناعة والموقع ورأس المال اللازم للأسواق وكل ما يتعلق بكيفية التعامل مع المواد الأولية واليد العاملة... الخ، وكذا المسائل المتعلقة بالاختيار والاستغلال الأمثل للألات والمعدات وتركيب وبناء المصانع والفن الإنتاجي، والاستشارات الإدارية المتعلقة بالتخطيط والتمويل والتسويق... الخ، والعمل كهمزة وصل بين الكيانات المختلفة لتحقيق المنفعة العامة.

¹ توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سبق ذكره، 68 .

² مشري محمد الناصر، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمصغرة في تحقيق التنمية المحلية المستدامة، دراسة الاستراتيجية الوطنية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة ولاية تبسة، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير تخصص استراتيجية المؤسسة للتنمية المستدامة، جامعة سطيف، 2011، ص 37.

2. **تسهيل التمويل** : تعتبر عملية الحصول على مصدر للتمويل من أعقد العمليات التي تبطل من قدرة المؤسسات المتوسطة والصغيرة ، حيث أن تسهيل عملية الحصول على التمويل المناسب لهذه المؤسسات ليس مسؤولية المؤسسات الحكومية فقط وإنما هو عبارة عن أسلوب مشترك بين الجهات الحكومية وغير الحكومية كالجمعيات التعاونية وجمعيات التضامن وغيرها من الصيغ التعاونية التي تدعم تمويل هذه المؤسسات، لذلك أصبح من الضروري عند إعداد وتنفيذ برامج القروض مراعاة نوع المؤسسة وتخفيف إجراءات منح القروض وأن يكون تسديد القروض على أساس جداول سداد واقعية، وفترات سماح معقولة وأسعار فائدة قريبة من الأسعار السائدة في الأسواق المالية هذا على غرار إنشاء مؤسسات إقراض خاصة أو متخصصة في منح الاعتمادات إلى المؤسسات المتوسطة والصغيرة ويجب تحسين أداء المحافظ المالية عوضاً عن فرض عقوبات مالية وتطبيق إجراءات الرهن والمقاضاة أو إشهار الإفلاس في حالات التخلف عن التسديد لأسباب موضوعية ¹.

3. **الإدارة الرشيدة** : يتوقف نجاح المؤسسات المتوسطة والصغيرة على الاعتراف بدور وقيمة العنصر البشري من خلال التعاون بين العاملين والمؤوسين، إذ أن الإدارة الرشيدة القائمة على التفاهم والتعاون مع القوة العاملة والكفاءة الماهرة المتميزة هي ضرورة حيوية لتطوير القدرات الإنتاجية لهذه المؤسسات والحفاظ عليها بما يمكنها من حماية استقلاليتها، وترتكز الإدارة الرشيدة أيضاً على إشراك المواطنين والمجتمع المدني في صناعة السياسات وبعتماد آليات التشاور قبل اتخاذ القرار، باعتبار ذلك وسيلة فعالة لضمان مستوى أفضل للخدمات العامة والتنفيذ الناجح للسياسات، ونسجل في هذا السياق أهمية جمعيات الأعمال المستقلة ، ومن أجل توفر الإدارة الرشيدة القوامه التي تقود نحو القيام بسياسات تنمية ناجحة لهذه المؤسسات ينبغي توفر العناصر التالية لتلك الإدارة ² :

- وجود القيادة الإدارية الفعالة لقيام المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة،
- توفر الشفافية الكاملة في العمل،
- توفر عنصر التخطيط،
- توفر الاختيارات التنظيمية الملائمة.

4. **تكوين البحث والتطوير** : يعتبر الاهتمام بموضوع التكوين والتطوير من أهم السبل التي تسمح للمؤسسات بامتلاك المكانة السوقية وذلك من خلال تحسين القدرات الإنتاجية والكفاءات التشغيلية والميزات التنافسية وكذا بلوغ الأداء المتميز بواسطة العمالة المدربة والمؤهلة التي يجب أن تعتبر القيمة المضافة الأساسية والتي يمكن أن تخلق المكانة للمؤسسة وتقلل من خطر المنافسة، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى يجب أن تدعم الاتصالات والعلاقات بينها وبين الجامعات والمراكز البحثية والأكاديميات المتخصصة في مجالات البحث والتطوير، ودعم مبدأ تبادل المشورة والنصح والمنفعة بين المؤسسات العاملة في محيطها لمواجهة الاختلالات وإيجاد الحلول المنطقية لها.

5. **إتقان الإنتاج وحسن تسويقه** : يمثل الإنتاج والتسويق الوظائف الأكثر أهمية في المؤسسة، ويعتبران من أهم الانشغالات في المؤسسات المتوسطة والصغيرة ولتدعيمهما يجب العمل على الاستفادة من التقدم التقني الحديث في تحسين فنون الإنتاج وتطوير تصميم المنتجات والالتزام بالمواصفات العالمية والرقابة على الجودة وتطبيق معاييرها، وتوسيع الأسواق الداخلية لتصدير المنتجات والتعريف بها والإعلان عليها بالطرق الحديثة من خلال إظهار المنتجات بطريقة مرضية

¹ عبد الرحمان بن عنتر، عبد الله بالوناس، مشكلات المشروعات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطويرها ودعم قدراتها التنافسية، مداخلة ضمن الدورة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطور دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة سطيف ، 26-28 ماي 2003 ، ص 08 .

² مشري محمد الناصر، مرجع سبق ذكره، ص 38.

وواضحة لتسهيل الاتصال مع المشتركين المحليين والدوليين وإقامة علاقات متجددة مع العملاء والشركات الكبيرة وذلك بغية الوصول إلى الأسواق الخارجية.

6. الاستفادة من التكنولوجيا الحديثة: إن التكنولوجيا لا يمكن الاستغناء عليها لكونها أصبحت الوسيلة جد مهمة لتحسين القدرات التنافسية وتحقيق الأرباح الغايات المراد من المؤسسات المتوسطة والصغيرة ، كما يمكن للمؤسسات استغلال هذه التكنولوجيات الحديثة في تقليل تكاليف الإنتاج وبالتالي غزو الأسواق والاستحواذ على الحصة السوقية.

ثانياً: سياسات تنمية المؤسسات المتوسطة والصغيرة

تتجلى سياسات تنمية المؤسسات المتوسطة والصغيرة :¹

1. وضع إطار قانوني وتشريعي محدد للمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة: إن أهمية وضع إطار قانوني يحكم معاملات المؤسسات المتوسطة والصغيرة لا يقل أهمية عن المجالات الأخرى، حيث أنه يجب سد الفجوات التي تتخلل الجانب القانوني وخاصة الذي يعمل فيه القطاع الخاص وذلك من خلال توفير وتوحيد الأطر التشريعية التي تحكم حقوقها وواجباتها مثل توفير المراسيم، قوانين مسهلة وغير معقدة خاصة بحقوق الملكية، وتطبيق أساليب ضمانات حديثة، القوانين التجارية والتعاقدية، قوانين الإفلاس والعجز عن السداد، قوانين التأسيس والعمل وقوانين الضرائب والتأمينات... الخ وأيضاً إزالة كل القوانين الغير ضرورية والتي تعيق نمو القطاع الخاص والتي تعتبر نقطة سلبية أمام المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة .

2. توفير المعلومات والبيانات عن المؤسسات المتوسطة والصغيرة : حيث أن وجود المعلومات المتعلقة بحجم وأنشطة هذه المؤسسات واحتياجاتها، نقاط القوة والضعف فيها والفرص والتحديات في بيئة أعمالها ومعلومات عن بيئة عملها ، تستدعي ضرورة عقد الملتقيات الدولية بحيث تشارك فيها كل الأطراف ذات الصلة بهذه المؤسسات لتشخيص الصورة الكاملة وتكون هذه الملتقيات بصفة دورية لمتابعة سير عمل هذه المؤسسات.

3. تبني خطة استراتيجية: بحيث يجب أن تهدف هذه الخطة الاستراتيجية إلى العمل على تشجيع التعاون بين المؤسسات العملاقة والكبيرة والمتوسطة والصغيرة في مجالات الصناعات الغذائية والصناعات المبنية على قاعدة التكنولوجيا، وتشجيع إقامة هذه المؤسسات من خلال تبني قاعدة صناعية عامة يحقق من خلالها أكبر استغلال للمواد المتاحة ووضع إطار تنظيمي يتبنى تشجيع وتحفيز أصحاب المشاريع المتوسطة والصغيرة والمصغرة الناجحة في السوق.

4. في مجال التسويق وتنمية الصادرات : ينبغي الاعتماد على المشاركة في المعارض المحلية والخارجية، بالإضافة إلى القيام بالدراسات التسويقية الاستثمارية والعمل على وضع خطط العمل وتنفيذها للتعريف بالمنتجات المحلية في البلدان الأجنبية، كما يجب إنشاء وإدارة مكاتب الترويج والبيع بالخارج تحت رعاية السفارات وإنشاء شركات أو وكالات متخصصة للتسويق لمساندة المؤسسات المتوسطة والصغيرة كقنوات توزيع وتصدير منتجات هذه المؤسسات والعمل على تشجيع وتنشيط التعاقد من الباطن بين المؤسسات الكبيرة والمؤسسات المتوسطة والصغيرة وتشجيع إقامة هذه المؤسسات في التجمعات العمرانية الجديدة.

¹ مشري محمد الناصر، مرجع سبق ذكره، صص 39-40.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفرع الثالث : التحديات المستقبلية التي تواجه المؤسسات المتوسطة والصغيرة

إن التحولات الجارية حاليا في العالم تضع المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمتوسطة وخاصة في البلدان النامية أمام مجموعة من التحديات، والتي تتمثل في :¹

أولا: عالمية التجارة

سعت دول العالم إلى توسيع دائرة التجارة الدولية وجعلها عالمية وذلك من خلال إنشاء الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفية الجمركية والتي حلت محلها منظمة التجارة العالمية سنة 1995 ، والتي تسعى إلى خلق وضع تنافسي دولي في التجارة يعتمد على الكفاءة الاقتصادية في التوظيف الكامل لموارد العالم وزيادة الإنتاج المتواصل، والاتجار في السلع والخدمات مما يؤدي إلى الاستخدام الأمثل لتلك الموارد مع الحفاظ على البيئة وحمايتها ودعم الوسائل الكفيلة لتحقيق ذلك وبالتالي ضمان توسع الإنتاج وخلق أنماط جديدة لتقسيم العمل الدولي، وزيادة نطاق التجارة العالمية مما يحدث تعظيم الدخل القومي العالمي ورفع مستويات المعيشة من خلال زيادة معدلات نمو الدخل الحقيقي، وتوفير الحماية المناسبة للسوق الدولي لجعله يعمل في بيئة مناسبة وملائمة لمختلف مستويات التنمية ومحاوله إشراك الدول النامية والأقل نموا في التجارة الدولية بصورة أفضل، وهذا ما يضر المؤسسات المتوسطة والصغيرة من خلال توسيع دائرة المنافسة... الخ.

ومن التأثيرات منظمة التجارة العالمية على الدول النامية بما فيها الدول العربية من جراء انضمامها إلى عضوية نجد أن هناك تزايد في حدة المنافسة الدولية نتيجة الالتزام بقواعد فتح الأسواق ومن ثمة اختفاء بعض الصناعات نتيجة لعدم قدرتها على مواجهة المنافسة الدولية سواء كانت منافسة سعرية أو منافسة مرتبطة بجودة السلعة وكفاءة استخدامها وبالتالي ستشهد الدول حالة من تزايد معدلات البطالة في الأجل القصير نتيجة لتدهور وإغلاق بعض المؤسسات غير القادرة على المنافسة، واحتمال مزاحمة الشركات الدولية للاستثمار الوطني خاصة بعد تطبيق اتفاق إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة، وهذا يعني تزايد أنشطة الدمج والاستحواذ، وانتشار الكيانات الكبرى ذات السيطرة على حركة الاستثمارات في الدول النامية..

ثانيا: عالمية الاتصال

لقد أدى التقدم الفني في مجال الاتصالات والمواصلات إلى طي المسافات هذا ما جعل العالم قرية صغيرة تلاشت فيها المسافات الجغرافية والحضارية، وأصبحت الشركات والمؤسسات تعمل في بيئة عالمية شديدة التنافس، فالمنتج الذي يظهر في دولة ما نجده و في نفس اللحظة يطرح في جميع أسواق دول العالم سواء من خلال الفضائيات والأقمار الصناعية، أو من خلال شبكات الانترنت، وهذا ما يلزم على المؤسسات المتوسطة والصغيرة تملك تكنولوجيات الإعلام والاتصال وتطوير التطبيقات لتحسين أدائها.²

ثالثا: ثورة المعلومات والتكنولوجيا

يتميز النظام الاقتصادي العالمي الجديد بوجود ما يطلق عليه باسم الثورة الصناعية الثالثة، والتي تمثل ثورة علمية في المعلومات والاتصالات والمواصلات، والتكنولوجيا كثيفة المعرفة، وعليه فقد أصبحت ثورة المعلومات والتكنولوجيا تمثل الأساس المادي للنظام الاقتصادي الجديد حيث أنها أصبحت تلعب دورا محوريا في تشكيله ومحرك التغيير في جميع أجزائه والدلالة التي تعكسها مخرجات ثورة المعلومات والتكنولوجيا بالنسبة لأسواق العالم هو تقارب هذه الأسواق بشكل كبير، وتغيير شكل

¹ برودي نعيمة، التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ومتطلبات التكيف مع المستجدات العالمية، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17-18 أفريل، 2008، ص 03 .

² يونس قرار، تسريع استخدام تكنولوجيات الإعلام والاتصال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى العربي للصناعات الصغيرة والمتوسطة، الجزائر، يومي 14 و 15 مارس 2010، ص 03.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الملكيات، وتشجيع الاندماجات بين الشركات المتوسطة والصغيرة في محاولة منها لمواجهة التحديات التي يعكسها التغيير السريع في تكنولوجيا الحاسب الآلي وتناقص قيمة المعلومات بمرور الزمن.¹

رابعاً: عالمية الجودة

ترتب عن ازدياد المنافسة العالمية ظهور ما يعرف بمتطلبات الجودة، وذلك من أجل توجيه التجارة العالمية على نحو يحافظ على ارتقاء مستوى ما يتداول فيها، وبنشوء الجودة العالمية أصبحت كل شهادات الجودة الممنوحة من منظمات عالمية للتوحيد القياسي مثل مثابة جواز مرور دولي للتجارة العالمية، وبالتالي أصبح بمقدور الدول الأعضاء في المنظمة أن تحد من دخول السلع والخدمات المتدنية الجودة إلى أسواقها دون أن يتعارض ذلك مع وثيقة المنظمة.

خامساً: التنمية المستدامة

لقد أصبح التلوث من أخطر التحديات التي تواجه الشركات، إذ أصبح لزاماً عليها ترشيد استخدامها للموارد، ووضع استراتيجيات خاصة لحماية البيئة من المخلفات الإنتاجية، واستخدام الموارد غير الضارة بصحة الأفراد، وكذا الحد من استعمال المركبات والألوان الصناعية إضافة إلى إعادة تدوير واستخدام المنتجات والمخلفات في الإنتاج من أجل تفادي تراكم النفايات والبقايا التي ثبت علمياً أنها تؤثر على البيئة.

سادساً: التكتلات الاقتصادية والاتجاه نحو الاندماج والاستحواذ

تميزت الساحة العالمية بتوجه العديد من الدول للدخول في اتفاقيات اقتصادية وتكتلات لزيادة القوة التنافسية لهذه الدول، فالسوق الأوروبية الموحدة وبدء قيامها أغرى العديد من الدول للدخول في تكتلات لمواجهة الكيانات الاقتصادية الجديدة، كما تميز عالم الأعمال بزيادة التركيز على الاندماج أو الاستحواذ والتحالف، وقد يعكس هذا الاتجاه الرغبة في زيادة الموقف التنافسي للشركات عن طريق تجميع الموارد وزيادة الفاعلية والوصول إلى اقتصاديات الحجم المناسب.²

¹ محمد إسماعيل بلال، نظم المعلومات الإدارية، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 2005، ص3

² مشري محمد الناصر، مرجع سبق ذكره، صص 42-43

المبحث الثاني : المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

نظرا للدور الذي يمكن أن تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها قاطرة أساسية لنمو الاقتصادي وذلك لما تحققه من نمو اقتصادي كبير، على مستوى كافة القطاعات الإنتاجية داخل الاقتصاد الوطني، لأنها تلعب دورا رائدا في توسيع القاعدة الاقتصادية وتحقيق التكامل الاقتصادي بين كافة القطاعات، كما تساهم بشكل كبير في خلق فرص عمل جديدة، بالإضافة إلى تأثيرها الفعال في تحسين مستوى المؤشرات الاقتصادية الكلية، كزيادة معدلات الاستثمار وتعبئة المدخرات وتحقيق قيمة مضافة عالية، والمساهمة في ترقية الصادرات خارج المحروقات، والجزائر كغيرها من الدول سعت بطريقة أو بأخرى إلى ترقية هذا القطاع الحساس ، ونظرا لمحدودية الموارد المالية والمادية لهذه المؤسسات لجأت الجزائر إلى برامج وخطط واضحة المعالم من أجل حل مشكلة التمويل التي تقف كعقبة أمام تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مستفيدة بذلك من تجارب الدول الناجحة في ترقية هذا القطاع.

المطلب الأول : ظروف نشأة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

تميز قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بتوالي عدة قوانين وتحولات تشريعية منذ الاستقلال وإلى يومنا هذا، كانت هاته الأخيرة مسيرة للتجاهات السياسية والاقتصادية المتوالية، كما كان نموها بطيء خاصة قبل الثمانينات، إلى غاية تبني الفكر الاقتصادي الحر، والذي اتخذ من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القاطرة التي تقود قطار التنمية.

الفرع الأول: مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إن المتبع للسياسة الاقتصادية بشكل عام والسياسة التصنيعية بشكل خاص في الجزائر يجد أنها مرت بثلاثة مراحل رئيسية:

1. الفترة التي تلت الاستقلال مباشرة إلى غاية نهاية السبعينيات والتي تميزت بتبني النظام الاقتصادي الاشتراكي ، حيث كان ينظر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كقطاع مكمل وتابع للقطاعات القاعدية،
2. فترة الثمانينات والتي تميزت بالإصلاحات الاقتصادية التي تبنتها الجزائر لإعادة بعث النشاط الاقتصادي وتصحيحه من جديد.

3. فترة التسعينيات إلى يومنا وتتميز ببداية التحول من فكرة الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق واعتمادها كأداة وأسلوب بديل للصناعات التي كانت قائمة، وكأداة لعملية التنمية الاقتصادية.

وعبر مختلف هذه المراحل اتبعت الجزائر سياسة المخططات التنموية لتحقيق أهدافها الاقتصادية

أولاً: تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري قبل 1993

ورثت الجزائر بعد استقلالها بعض الصناعات الصغيرة والمتوسطة التي تعود نشأة غالبيتها إلى فترة الاستعمار، إذ أن الدولة قد قامت بإعادة تنظيم الاقتصاد الوطني وبناءه بإنشاء القطاع العمومي الذي بدأ يتوسع، وقد ميز هذه المرحلة فترتين أساسيتين هما:

1. الفترة الأولى : 1962-1979¹ : عرفت هذه الفترة تنظيما ركز على تحديد توسع وتطور المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الخاصة لصالح المؤسسات العامة على مستوى الجماعات المحلية، وخلال هذه الفترة انحصر دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيق التنمية المحلية و تلبية الاحتياجات المتزايدة من سلع و خدمات، وقد تركز دوره على توسيع

¹ شريف غياط، محمد بوقوم، التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و دورها في التنمية، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17-18 أفريل، 2008 ، ص 48

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

النسيج الصناعي وتحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية لاستراتيجية التنمية القائمة على الصناعات الكبرى، حيث كان ينظر إليها باعتبارها مكمل للصناعات الأساسية وأنها تقوم بمهمة تدعيم عملية التصنيع خاصة مع بداية تطبيق المخطط الرباعي الثاني وتبني سياسة تنموية و تطويرية.

- البرنامج الأول (1967-1969) : ويشمل استعادة الوحدات القديمة الموروثة عن الاستعمار وتحويلها إلى مؤسسات عامة محلية، وجهت لتطوير الصناعات الحرفية والتقليدية في إطار البرامج الخاصة المدفوعة من وزارة الصناعة.
- البرنامج الثاني (1970 – 1973) : عرف تنمية الصناعات المحلية ضمن برنامج التجهيز المحلي انطلاقا من المخطط الرباعي الأول الذي سمح بتسجيل هذه الصناعات ضمن المخطط الوطني للتنمية.
- البرنامج الثالث (1974 – 1977) : قد اهتم المخطط الرباعي الذي جسد في هاته الفترة بتجسيد مفاهيم السياسة اللامركزية، ومحاوله النهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال برنامج التصنيع المحلي إذ تم إنجاز العديد من المؤسسات الصناعية ذات بعد محلي كانت كلها من النمط الصغير والمتوسط حيث بلغ عددها 744 مؤسسة عمومية خاضعة للجماعات المحلية التي عملت على تطويرها واعتبرتها أداة لتدعيم عملية التصنيع الشاملة بمعنى أنها كانت مكمل للصناعات الأساسية¹.

والجدول الموالية توضح أهم نتائج الاستثمارات العمومية الخاصة بتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى المحلي :

الجدول رقم: 12 الاعتمادات المالية المرخص بها في إطار برامج تنمية الصناعات المحلية خلال الفترة 1967 – 1979

البرامج	الاستثمارات المرخصة (مليون دج)	باقي الانجاز	عدد المشاريع المقررة
البرنامج 1973 – 1967A	388.6	388.6	150 مشروع
البرنامج 1974 B – 1979	3178.6	2225.1	594 مشروع
المجموع	3567.2	2613.7	747 مشروع

المصدر: بوزيان عثمان، قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، متطلبات التكيف وآليات التأهيل، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17-18 أفريل، 2008، ص 768.

والجدول الموالي يوضح نسبة الاعتمادات المالية حسب كل قطاع

الجدول رقم: 13 الاستثمارات المخصصة لتنمية صناعات الإنتاج المحلية في الفترة 1967 – 1973

نوع الصناعات	برامج A	التوزيع النسبي	برامج B	التوزيع النسبي
مواد البناء	26	17.30 %	242	40.7 %
الصناعات المعدنية	08	5.3 %	76	12.8 %
الخدمات الحرفية	02	1.3 %	48	8.1 %
الخشب والورق	10	6.5 %	65	11 %
النسيج والتفصيل	26	17.3 %	6	1 %
الكيميائية الصغيرة	-	-	11	1.8 %
السياحة المحلية	20	13.3 %	113	19.1 %

¹ بن حراث حياة، سياسات التمويل الموجهة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة تلمسان، 2012، ص 45.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

58	39%	14	2.3%	الصناعات التقليدية
-		19	3.2%	الصناعات الغذائية
150	100	594		المجموع

المصدر : لخلف عثمان ، مرجع سبق ذكره، ص147

الجدول رقم : 14 التوزيع الجغرافي لمشاريع تنمية المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة المحلية للفترة 1974 – 1979

طبيعة الولاية	عدد الولايات	عدد المشاريع	المتوسط/ الولاية
ولايات ساحلية	09	168	19
ولايات الهضاب العليا	17	339	19
ولايات الجنوب	05	87	17
المجموع	31	594	

المصدر : لخلف عثمان ، مرجع سبق ذكره، ص148.

من خلال قراءة معطيات الجداول الثلاث يمكننا تلخيص ما يلي :

أن خلال هذه الفترة كان الاقتصاد الوطني يتركز على القطاع الزراعي والحرفي خاصة النسيج والبناء والزراعة وغيرها من النشاطات الحرفية ، حيث كان عددها قليل جدا خصص لإنجاز 150 مشروع صناعي خلال المخطط الأول ، نظرا لامتلاك اقتصاد منهار بسبب الاستعمار ، كان النصيب الأكبر منها لتطوير الصناعات التقليدية بـ 58 مشروع ما يعادل 39 % يليها قطاع مواد البناء والنسيج بـ 26 مشروع لكل منهما بنسبة 17 % ، وهي عبارة عن صناعات تتمتع بمزايا خاصة في الوسط الريفي مما يسمح بتطويره ومن ثم التخفيف من حدة النزوح الريفي نحو المدن التي تتواجد فيها معظم المركبات الصناعية الكبرى، في حين البرنامج الثاني رصدت له الدولة مبالغ تنموية متواضعة بقيمة 3178,6 مليون دينار جزائري، نظرا لارتفاع مداخيل الدولة لاسترجاع السيادة على قطاع المحروقات 1971 او اتجه إلى تطوير صناعة مواد البناء، كالحجر، وإنتاج المواد الحمراء والبلاط وغيرها، فبلغ وزنها ضمن الوحدات الصناعية المقررة أكثر من 40% ، كما كان هناك اهتمام متزايد بصناعة الخشب والورق، وصناعة المواد الغذائية، الصناعات الكيماوية الصغيرة التي تعتمد على مواد البلاستيك، ويمكن تفسير هذا الاتجاه بشروط السوق التي ارتفع طلبها كثيرا على مواد البناء، نتيجة البرامج التنموية المقررة في المخطط الرابعي 1974 - 1977 والتي شملت قطاع البناء و الأشغال العمومية (بناء المدارس و المراكز الصحية - ومختلف الهياكل الاجتماعية و الثقافية...) بنسبة 41 %، يليها قطاع السياحة المحلية بنسبة 19 % ثم الصناعات المعدنية بنسبة 13 % وهذا ما يعكس نهج الدولة في النهوض بالتنمية المحلية من خلال انعاش المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أما بالنسبة للتوزيع الجغرافي لهذه المشاريع، فقد عملت السلطات على اعتماد توزيع يمس مختلف مناطق الوطن بمعدل 19 مشروع لكل ولاية، حيث كان ثلاثة أرباع $\frac{3}{4}$ إجمالي المشاريع المبرمجة خلال الفترة 1974-1979، من نصيب الولايات الداخلية بـ 339 مشروع لولايات الهضاب العليا و 87 مشروع لولايات الجنوب .

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الجدول رقم: 15 يبين معدل انجاز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية لسنة 1978

نوع الصناعات	عدد المشاريع المسجلة	عدد المشاريع المنجزة	المشاريع الولائية	المشاريع البلدية	معدل الإنجاز
مواد البناء	268	33	17	16	12
الصناعات المعدنية	84	14	11	03	17
الخشب والورق	75	22	14	08	29
النسيج والتفصيل	32	02	02	-	06
الصناعات الغذائية	19	08	01	07	42
الصناعات التقليدية	72	51	03	48	70
الخدمات الحرفية	50	04	04	-	08
الكيميائية الصغيرة	11	-	-	-	-
السياحة المحلية	133	10	10	-	7.5
المجموع	744	144	62	82	19

المصدر: حنفي أمينة، مرجع سبق ذكره، ص 108

بالنسبة لنسب انجاز المشاريع المقررة، نجد تسجيل ضعف كبير في استهلاك مبالغ الاستثمارات المرخص بها، فالبرنامج الثاني الذي استفاد من مبلغ 3178,6 مليون دينار جزائري، تم استهلاك منه مبلغ 953,5 مليون دينار جزائري فقط، بحيث الصناعات الغذائية أنجزت بمعدل 42% وكذلك الصناعات التقليدية أنجزت بمعدل 70% في حين إن المشاريع الكيميائية الصغيرة لم ينجز منها شيء وهذا بسبب التأخر الكبير في انجاز هذه المشاريع، فلقد كان العدد الذي تم انجازه حتى نهاية سنة 1978 لا يزيد عن 144 مشروعاً فقط من أصل 744 مشروع .

أهم ما يقال عن هذه الفترة أنها عرفت ضعفا كبيرا لمنظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع العام، مع محدودية المؤسسات المملوكة للقطاع الخاص، في ظل غياب مفهوم واضح ومحدد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث اقتصر تسميتها بقطاع الصناعات الخفيفة، التي عملت الدولة على تطويرها من خلال المخططات التنموية ذات الأبعاد السياسية الهادفة إلى تحقيق التوازن الجهوي على حساب الأبعاد الاقتصادية التي يجب من خلالها المحافظة على التنمية الاقتصادية ورفع الإنتاجية.

2. الفترة الثانية : 1980 - 1993 : لم يتسن لبرامج تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة السابقة أن تحقق الأهداف المنوطة بها في إطار سياسة التصنيع العامة والمخططات التنموية ، فقد ظلت أبعادها محدودة، ومساهمتها ضعيفة في الاقتصاد الوطني عموماً.

بهذا ظهر تصور جديد للسياسة الاقتصادية يتجه أساساً نحو الانتقال بالاقتصاد الجزائري من اقتصاد مركزي إلى اقتصاد متفتح ، فأصبح ينظر بذلك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كتوجه جديد وبديل وبدأ يتحدد الدور الاقتصادي والاجتماعي لهذا النوع من المؤسسات وهذا بعد انطلاق المخطط الخماسي الأول 1980-1984 الذي تم خلاله إدماج القطاع الخاص الصناعي في الحياة الاقتصادية ليشكل على المؤسسات المحلية معالم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي أصبحت لها فيما بعد دوراً اقتصادياً واجتماعياً كبيراً تلعبه بجانب الصناعات الكبيرة، لكن هذا الأمر كان تحت قيود وشروط تمثلت في:

- التمويل المقدم من طرف البنوك لا يتجاوز 30% من حجم المشروع ؛

الفصل الأول : الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- لا يجب أن تتجاوز قيمة المشروع 30 مليون دج بالنسبة للشركات ذات المسؤولية المحدودة و10 مليون دج بالنسبة لشركات الأشخاص؛
 - ولقد تم صدور قوانين أخرى مدعمة بإجراءات تنظيمية أخرى أهمها إنشاء الديوان الوطني لترقية الاستثمار ومتابعة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة، كما ركز المخطط الخماسي الأول في هاته الفترة على ضرورة ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نظرا لمساهمتها في امتصاص العجز المسجل آنذاك ولقد استفادت من 3 مليارات دج خلال هذا المخطط .¹
- سعى المخطط الخماسي الثاني 1985 – 1989 هو الآخر لإعادة الاعتبار ولو بصورة نسبية للقطاع الخاص وإدماج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحياة الاقتصادية وهذا في ظل استمرار الاختيار الاشتراكي، وهو ما ترجمه التراجع التدريجي عن الأسلوب التنموي القائم على الصناعات المصنعة لصالح الصناعات الخفيفة والمتوسطة، وجدير بالملاحظة أن الأمر الذي فرض على الجزائر تطبيق ما عرف بالإصلاحات الاقتصادية الخارجية² ولذلك شهدت هذه الفترة اصدار العديد من القوانين التي كان لها أثر على منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمها:

- أ. قوانين إعادة الهيكلة العضوية والمالية: حيث تضمنت عملية إعادة العضوية للمؤسسات الاقتصادية، التي أقرها المرسوم رقم 80-242 المؤرخ في 04 أكتوبر 1980، تفكيك وتفيتت هياكل القطاع العام والوحدات الاقتصادية الضخمة التابعة للدولة إلى وحدات صغيرة الحجم، وبذلك انتقل عدد المؤسسات الوطنية من نحو 150 مؤسسة إلى 480 مؤسسة سنة 1982، كما ارتفع عدد المؤسسات الولائية والبلدية إلى 504 مؤسسة ولوائية و 1079 مؤسسة بلدية.³
- ب. قانون الاستثمار الخاص: ساهمت الدولة من خلال اصدار القانون رقم 82-11 المؤرخ في 21-08-1982، والمتعلق بالاستثمار الاقتصادي الوطني الخاص، في تمكين المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة من الاستفادة من بعض الاجراءات، وهي:

- حق التحويل الضروري لشراء التجهيزات والمواد الأولية.
- الحصول على تصاريح محدودة الاستيراد والاستفادة من نظام الاستيراد من نظام بدون دفع غير أنه وإلى جانب الاجراءات التي استفاد منها القطاع الخاص، أدى هذا القانون الى تعزيز بعض العقوبات التي حالت دون توسع قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وهي:⁴
- فرض الاعتماد الالزامي للمشاريع الاستثمارية.
- تحديد مساهمة البنوك ب:30% من قيمة الاستثمارات المعتمدة.
- تحديد سقف مالي للمشاريع الاستثمارية لا يتجاوز 30 مليون دينار جزائري لإنشاء شركات ذات مسؤولية محدودة أو بالأسهم و 10 مليون دينار جزائري لإنشاء مؤسسات فردية أو شركات تضامن.
- منع امتلاك عدة مشاريع من طرف شخص واحد.

¹ بن حراث حياة، مرجع سبق ذكره، ص 46.

² شريف غياط، محمد بوقوم، مرجع سبق ذكره، ص 49.

³ محمد بلقاسم حسن بملول ، الجزائر بين الأزمة الاقتصادية و الأزمة السياسية، منشورات دحلب، 2001، ص 46 .

⁴ بوهزة محمد، بن يعقوب الطاهر، تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: حالة المشروعات المحلية (الجزائر)، الدورة الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس – سطيف 25-28 ماي 2003، ص 238.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

وللإشراف على هذه السياسة وتجسيد أهدافها تم انشاء ديوان توجيه ومتابعة وتنسيق الاستثمارات الخاصة سنة 1983، الا أن التدابير التي جاء بها هذا الأخير لم تخلف أثرا إيجابيا ملموسا على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة الجديدة منها.

ت. قانون استقلالية المؤسسات: أثبتت الاستراتيجيات المؤسسات الكبرى التي اعتمدها الجزائر خلال الفترة 1963-1988 فشلها خاصة بعد الأزمة البترولية لسنة 1986 وبذلك تعين القيام بإصلاحات عميقة وجذرية تهدف الى تصحيح وضعية الاقتصاد، بإعطاء الاستقلالية للمؤسسات وتمهيد الأرضية للانتقال نحو اقتصاد السوق. ولتجسيد ذلك، تم اصدار القانون رقم: 88-01 المؤرخ في 12/01/1988، المتضمن استقلالية المؤسسات العمومية، والذي انعكست آثاره بشكل كبير على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.¹

فقد خصت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية خلال البرنامجين الخماسيين برامج استثمارية موجهة لإنشاء مؤسسات محلية جديدة خصوصا بالمناطق الداخلية (الجلفة، تيارت، تبسة، قالمة، برج بوعريج والبيض) التي لم تعرف تطورا صناعيا، وكذا استكمال انجاز المشاريع المدرجة في البرامج السابقة والتي لم تنطلق بعد أو هي في طور الانجاز، حيث تم رصد مبلغ 3 مليار د.ج خلال المخطط الأول 1980-1984 موجه لترقية الصناعات الصغيرة والمتوسطة المحلية وهذا بإنجاز 234 مشروع كانت حصة الأسد منها موجهة لصناعة مواد البناء (المواد الحمراء، البلاط) بنسبة 62.3% و 5,5 مليار د.ج خلال المخطط الخماسي الثاني 1985-1989، ومع ذلك فقد كانت حصيلة انجاز هذه البرامج بعيدة عن مستوى الأهداف، إذ لم تتعد نسبة الانجاز عتبة 14% خلال الفترة 1980-1984 وهذا من أصل 195 تم الاحتفاظ به بعد إلغاء 34 مشروعا .

الجدول رقم: 16 يبين حصة الاستثمارات الموجهة لصناعة الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 1980-1989

المخططات	اجمالي الاستثمارات الصناعية	استثمارات صناعية محلية	من المجموع %
الخماسي الأول	154.9 مليار دج	3 مليار دج	2%
الخماسي الثاني	174.2 مليار دج	5.5 مليار دج	3.3%
المجموع	329.1 مليار دج	8.5 مليار دج	5.3%

المصدر: زرار العياشي وشرقوق سمير، مداخلة بعنوان مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السياسة التنموية في الجزائر قبل الإصلاحات، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17-18 أبريل، 2008، ص 11.

في نهاية المخطط الخماسي الثاني بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية حسب الديوان الوطني للإحصاء 240 مؤسسة، وهو عدد قليل مقارنة بالجهودات التي بذلت خلال المرحلتين، ويرجع ذلك للوضعية الاقتصادية، الصعبة التي بدأ الاقتصاد الجزائري يعاني منها منتصف الثمانينات بفعل الأزمة البترولية المعاكسة سنة 1986 وما انجر عنها من انخفاض المدخيل البترولية، وكذا صعوبة شروط الاستدانة من الخارج عكس ما كان عليه الوضع في السبعينات، وهو ما أثر سلبا على مختلف النشاط الاقتصادي بصفة عامة وانجاز مختلف المشاريع المبرجة خصوصا في المخطط الخماسي الثاني بصفة خاصة مما أدى إلى إلغاء العديد منها وتوقف أشغال تلك التي شرع في انجازها في مراحل سابقة.

¹ محمد بلقاسم حسن مملول، مرجع سبق ذكره، ص 173.

الفصل الأول : الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الجدول رقم: 17 تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب فروع النشاط خلال الفترة 1984 – 1989

1989				1987				1984				الفروع
%	مؤسسة ص م الخاصة	%	مؤسسة ص م العمومية	%	مؤسسة ص م الخاصة	%	مؤسسة ص م العمومية	%	مؤسسة ص م الخاصة	%	مؤسسة ص م العمومية	
1.69	336	1.91	4	1.62	242	4.48	10	2.44	204	10.07	48	مناجم و مقالع
9.18	1822	13.87	29	9.98	1487	13.9	31	7.24	1025	10.85	37	ص ح م ا ج
8.87	1761	35.4	74	9.31	1388	34.08	76	9.38	1328	37.82	129	مواد البناء
1.5	298	3.34	7	2.32	346	4.35	10	1.73	246	2.05	7	كيمياء وبلاستيك
31.52	6255	4.3	9	31.27	4659	3.38	8	30.93	4378	3.8	13	صناعة غذائية
24.47	5055	8.13	17	18.62	2774	8.52	19	24.6	3482	8.79	30	نسيج
3.95	784	0.47	1	50.16	769	0.4	1	6	850	1.2	4	جلود و أحذية
11.98	2378	29.66	62	16.37	2439	28.25	63	15.11	2139	20.83	69	خشب و ورق
5.18	1154	2.87	6	5.33	795	2.6	6	3.54	502	1.2	4	نشاطات متنوعة
100	19843	100	209	100	14899	100	224	100	14154	100	341	المجموع

المصدر: حنيفة أمينة ، مرجع سبق ذكره، ص 109

من خلال هذا الجدول تشير المعطيات الرقمية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية إلى التركيز على فروع معينة والمحافظة نسبيا على هذا الميل خلال هذه الفترة، ففي سنة 1984 كانت أهم الفروع التي تركز فيها هذه المؤسسات هي مواد البناء، الخشب والورق، مناجم ومقالع، حيث أن هذه الفروع مجتمعة لوحدها أكثر من 72 % من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية التي بلغ عددها سنة 1984 إلى 341 مؤسسة.

أما في سنة 1987 كانت أهم الفروع التي تم التركيز عليها هي مواد البناء والخشب والورق والصناعة الحديدية مع الملاحظة أن كل من فرعي المناجم ومواد البناء سجلا انخفاض حيث تم توقيف 38 مؤسسة في فرع المناجم و 53 مؤسسة في فرع البناء وبذلك أدى هذا إلى انخفاض العدد الإجمالي لهاته المؤسسات من 341 سنة 1984 إلى 224 سنة 1987 .

أما فيما يخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة فقد حافظت على نفس التوجه تقريبا (الصناعة الغذائية، النسيج، الخشب..)، إلا أنه تم تسجيل تراجع في فروع النسيج (توقيف 708 مؤسسة)، كما عرف فرع الصناعة الحديدية ارتفاعا ملحوظا في عددها بانتقاله من 7.24 % إلى 9.98 % ، ونتيجة لذلك فالعدد الإجمالي للمؤسسات انتقل من 14154 مؤسسة سنة 1984 إلى 14899 سنة 1987 أي بزيادة قدرها 5.26% حيث تم إنشاء 745 مؤسسة جديدة.

ومن أجل معرفة تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة الممتدة من 1987 إلى 1989 سنقوم بدراسة عددها حسب فروع النشاط الاقتصادي، فبالنسبة للمؤسسات العمومية الصغيرة والمتوسطة نلاحظ أن هناك انخفاض في العدد الإجمالي للمؤسسات، حيث انتقلت من 224 مؤسسة سنة 1987 إلى 209 مؤسسة سنة 1989 ، حيث بلغت نسبة الانخفاض في هذه المرحلة 6.69% وكانت أهم الفروع التي تركز عليها هذه المؤسسات هي مواد البناء، الخشب والورق والصناعات الحديدية، إذ أن هذه الفروع مجتمعة لوحدها بنسبة 78.93% من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية كما أنها حافظت على نفس التوجه تقريبا مع الملاحظة أن قطاع المناجم والمقالع سجل انخفاضا طفيفا، حيث تم توقيف 6 مؤسسات.

وبالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، فقد استمرت في الزيادة ليلعب عددها سنة 1989 إلى 19843 مؤسسة بعدما كان 14899 مؤسسة سنة 1987 أي بزيادة قدرها 33.18%، وأهم الفروع التي نجد فيها أكبر عدد من

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المؤسسات هي الصناعات الغذائية، النسيج، الخشب والورق هذا يعني أنّ القطاع الخاص ظل معتمدا في نشاطه على إنتاج السلع الاستهلاكية إذ سجل فرع النسيج زيادة معتبرة تقدر بـ 2281 مؤسسة سنة 1989 بنسبة قدرها 82.22 % ، كما أن فرع الخشب والورق عرف انخفاضا بنسبة 2.5% وهو ما يعادل 61 مؤسسة مشطوبة.

على العموم نقول أنّ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الجزائر قد تطور بشكل واضح خلال الفترة الممتدة من 1984 إلى 1989 ، وهذا بالنظر إلى الاهتمام المتزايد من طرف الخواص وإقبالهم على إنشاء مثل هذه المؤسسات. وعلى عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة فقد عرفت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية تدهورا من خلال تقلص عددها خلال الفترة الممتدة من 1984 إلى 1989 ويرجع ذلك إلى تخلي القطاع العام عن بعض النشاطات لتدهور الوضعية المالية لها وما واجهته من مشاكل مالية وإدارية وتطبيقية، خاصة مع توجه الجزائر نحو اقتصاد السوق. وبصدور قانون القرض والنقد سنة 1990 ،الذي نادى بتحرير التجارة الخارجية وتحرير أسعار الصرف واستقلالية المصارف التجارية، مما أدى إلى الانعكاس بالسلب على الأسعار ومن ثم إفلاس هذه المؤسسات¹.

ثانيا: مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري بعد 1993

إن التوجهات المتبناة مع بداية عشرية التسعينات أخذت بتنمية وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأهم فصل من فصولها، وذلك باتخاذ قرارات حاسمة في شأن القطاع الخاص، وقد ظهر ذلك جليا على مستوى السياسة العامة للتنمية المتبعة وأهدافها المؤكدة عليها خاصة في أفق التنمية الاقتصادية والاجتماعية متوسطة الأمد 1990 – 1994 وبرامج الحكومات المتعاقبة وقد تلخصت في جملة من الاقتراحات كان يهدف من خلالها إلى معالجة علاقة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والاستراتيجية الجديدة للتنمية، وذلك في ظل الإفرازات المتراكمة للمراحل السابقة:²

- استحالة مواصلة الدولة للتدعيم المالي للاقتصاد ،
 - الفشل في معالجة بعض الظواهر الاقتصادية ، كالتبعية والتدهور المالي للمؤسسات،
 - عدم تحقيق التكامل الاقتصادي.
1. الفترة 1987 – 1999 : وقد اعتبرت فترة التسعينات الفترة الحقيقية نحو إقامة قطاع حقيقي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك بالشروع في تهيئة المناخ الاقتصادي الخصب الذي ينمو ويتطور فيه القطاع، وقد مست هذه التهيئة بصفة خاصة :
- قانون الحوصصة والشراكة، فالأول يفتح بموجبه أعمال المؤسسات العمومية للقطاع الخاص، فصدر بشأنه قانون عام 1995 ثم عدل بقانون آخر سنة 1997 ، أما الثاني فكان أهمه اتفاقات التعاون والشراكة مع الاتحاد الأوروبي والذي وقع سنة 1998 ،
 - النظام المصرفي من خلال الإجراءات المتخذة ابتداء من العام 1992 الهادفة إلى تحرير عمل البنوك ،وتقديم التسهيلات للقطاع الخاص وتخفيض أسعار الفائدة ابتداء من العام 1998 ،
 - التشريعات الجبائية شهدت تعديلات كبيرة من خلال قوانين المالية لسنوات 1992 و 1997 و 1998 ، حيث تضمنت امتيازات لإنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة وتدابير تشجيعية من خلال تقديمها لإعفاءات كلية وجزئية،

¹ صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 03، سنة 2004، ص 27.

² غدير أحمد سليمة، مرجع سبق ذكره، صص 24-25.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- السياسة الجمركية التي أبدت من جانبها تجاوبا وذلك في اطار تحرير التجارة الخارجية من خلال تخفيض الرسوم الجمركية وتسهيل المعاملات المالية وفتح السوق الجزائرية على الخارج للقطاع الخاص،
- إنشاء سوق مالية (بورصة) لتبادل الأوراق المالية وذلك سنة 1993 ،
- إنشاء مصالح وزارة منتدبة لدى وزارة الاقتصاد سنة 1992 إلى تنصيب وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية 1994 بكافة الصلاحيات ،
- إصدار قانون النقد والقرض في 04 أفريل 1990 خاص بتنظيم الاستثمار، والذي كان يهدف إلى تنظيم قطاع النقد والقرض بتوجيه عمل البنوك وإعادة تحديد دور البنك المركزي بالإضافة إلى تشجيعه للاستثمار الأجنبي) في كل المجالات إضافة إلى منحه المساواة في المعاملات بين المؤسسات العمومية والخاصة وإعطاء الأولوية الأكبر للمشاريع التي تساهم في التنمية الاقتصادية والاستقرار(المادة 183) ،
- إصدار قانون مستقل لتوجيه الاستثمار وهو قانون سنة 1993 ، وعلى اثره تم تأسيس وكالة وطنية تهدف إلى تسهيل عمليات الاستثمار ، حيث تم تجميع كل المصالح في شبك واحد سمي بوكالة ترقية ومتابعة الاستثمارات APSI ووكالة التنمية الاجتماعية ADS .

لقد كان لهذه السياسات التحفيزية زيادة حقيقية في مجموع نوايا الاستثمار التي تركزت بصفة أساسية في قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، حيث أن 99 % من المشاريع المصرح بها لدى وكالة APSI من 1994 إلى 1999 تمثل مؤسسات صغيرة و متوسطة¹ ، وهذا ما يمكن توضيحه من خلال الجدول التالي والذي يعطي بعض الأرقام حول تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال مرحلة التسعينات ومعدل نموها .

الجدول رقم: 18 تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 1991- 1999

السنوات	عدد المؤسسات	عدد العمال	نسبة النمو
1991	50.000	-	-
1996	177.365	555.232	22.2
1999	159.507	636.375	15.7

المصدر: وزارة الصناعة والمناجم، نشرية المعلومات الاحصائية للفترة 1991- 1999.

نلاحظ أن عدد هذه المؤسسات في تزايد مستمر خلال العشرية الأخيرة من القرن الماضي، حيث تضاعف عددها من 50.000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة سنة 1991 إلى 159.507 مؤسسة سنة 1999، و هذا بمعدل نمو قدره 22.2% ، وهذا راجع لحجم الاهتمام وجملة الاجراءات التي باشرتها الدولة الجزائرية في ترقية ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على رأسها قانون الخوصصة الذي دخل حيز التنفيذ سنة 2005، لكن تأثر الاقتصاد الجزائري بشكل عام من الأزمة النفطية العالمية 2007 والعشرية السوداء التي ارتفعت حدتها، ما أدى إلى انخفاض كبير في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لينخفض معدل النمو إلى 15.7% سنة 1999 مقارنة بسنة 1996.

2. الفترة 2000- 2015 : حيث تعتبر مهمة وحاسمة بالنسبة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لأهمية البالغة للقطاع خاصة أن الدولة الجزائرية أصبحت تبحث عن بدائل للخروج من اقتصاد الريع، فقد تميزت بوضع تنظيم قانون

¹ كوش عاشور، طوشي محمد، تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17-18 أفريل، 2008 ، ص 1040.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

للمؤسسات ووضع استراتيجية بالاشتراك مع بعض المنظمات الدولية والدول الرائدة في هذا الجانب لترقية وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يمكن تقسيمها الى مرحلتين أساسيتين هما:

- **المرحلة الأولى 2000-2005** : سميت بمرحلة الاستقرار حيث تميزت المرحلة باستقرار الاقتصاد وعقلنة المؤسسة، حيث سمحت بإعادة صياغة الاطار القانوني الاقتصادي لوضعه في سياق ملائم مع المرجعيات والتطبيقات الدولية والقضاء على التدخلات المؤسساتية وجعل السياسات العمومية في وضعية منسجمة، فتم اعادة توجيه المؤسسات الى النشاطات الرامية الى رفع الانتاجية 1. والجدول الموالي يبين تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال هذا المرحلة :

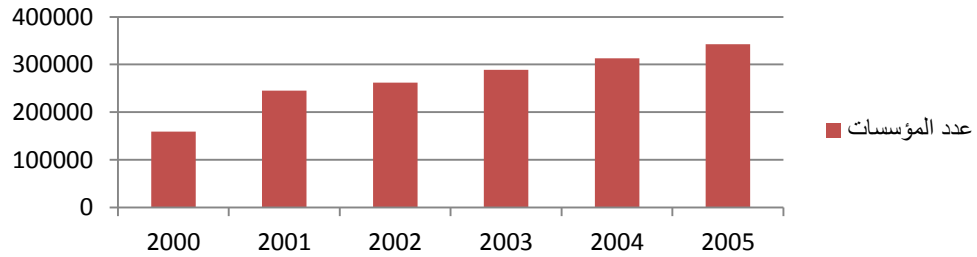
الجدول رقم: 19 تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة (2000-2005)

السنوات	عدد المؤسسات	نسبة النمو %
2000	159000	-
2001	245338	5.0
2002	261863	10.0
2003	288587	80.4
2004	312959	12.8
2005	342788	-

المصدر: الدليل الاحصائي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية.

و للتوضيح أكثر يمكن الاستعانة بالشكل التالي:

الشكل رقم: 02 تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة (2000-2005)



المصدر: من إعداد الطلبة بالاستعانة بالجدول رقم 19.

- **المرحلة الثانية 2006-2015**: نجد أن نسبة تزايد عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من سنة الى أخرى، حيث كانت سنة 2000 159000 مؤسسة لتنتقل الى 245338 مؤسسة سنة 2001 بمعدل نمو 05%، و هذا مع اصدار القانون 01-18 والذي يعد منعرجا حاسما في تاريخ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، حيث تحدد من خلاله الاطار القانوني والتنظيمي الذي تنشط فيه هذه المؤسسات، وكذا أليات دعمها و ترقيتها. حتى أن معدل النمو يرتفع من سنة الى أخرى وهذا حسب الاعانات والبيئة الاستثمارية و التسهيلات المقدمة من طرف الدولة في كل سنة، حيث بلغ 12.8% سنة 2004 بعد تأثره سنة 2003 بسبب الأزمة النفطية العالمية، والتي أثرت بشكل طفيف على المؤسسات الجزائرية. وهو ما يمكن توضيحه من خلال الجدول التالي:

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الجدول رقم : 20 تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة (2006-2014)

السنوات	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
عدد المؤسسات	376767	410959	519526	625069	619072	659309	711832	775502	853053

المصدر: وزارة الصناعة والمناجم، نشرية المعلومات الإحصائية للفترة 2006-2014.

بالنظر إلى واقع الأرقام المعروضة في الجدول أعلاه، نلاحظ أن تعداد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما فيها نشاطات الصناعات التقليدية، عرف زيادة جد هامة خلال الفترة 2001-2008 وذلك بانتقال عدد مؤسساته من 245358 مؤسسة سنة 2001 إلى 519526 مؤسسة سنة 2008، مسجلا نمو قدره 111,74 %، وتعود أصل هذه الزيادة إلى الوتيرة الجد متسارعة في انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، وعلى عكس وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة نجد أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع العام، قد عرفت وتيرة إنشائها ثباتا مصحوبا بتدهور في تعدادها، ويلاحظ في هذه الفترة أن ديموغرافية هذه المؤسسات تعرضت لظاهرتين تؤثران بطريقة عكسية على تعدادها العام، حيث :

- أدت عملية إعادة هيكلة المؤسسات العمومية الكبرى إلى إنشاء العديد من المؤسسات التابعة لها، تتمتع بالاستقلالية التامة وهي قابلة للخصوصية و الشراكة،
- ساهمت عملية الخصخصة بأشكالها المختلفة (جزئية أو كلية) في تخفيض عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية بسبب تغير طبيعة الملكية.

وانطلاقا من سنة 2008 أدخلت في تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المؤسسات الخاصة ذات الشخص الطبيعي أو ما يطلق عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمهن الحرة وهي المؤسسات التي تمارس عملها في مختلف المهن الحرة والأنشطة القانونية منها مكاتب المحامين، الموثقين، الصيادلة، المخابر الطبية، بالإضافة إلى مهن حرة أخرى، تعتبر منشآت تجارية لإنتاج الخدمات كانت غائبة عن المنظومة الإحصائية، مما أدى إلى تزايد مستمر لعددتها، إلا أنه في سنة 2010 أدمجت معها المؤسسات الحرفية عند فصل المؤسسات التقليدية عن احصاءات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما لا يعطي مدلول حقيقي لتعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة،¹ وبمقارنة ثلاث سنوات الأخيرة نجد أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة دائما في ارتفاع مستمر بنسبة 7,02% و 4,85% على التوالي، وهذا ناجم عن اهتمام الدولة المتزايد بهذا القطاع وسعيها لتشغيل الشباب والقضاء على البطالة من خلال وضع آليات لدعم انشاء هذا النوع من المؤسسات وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كبديل تنموي للاقتصاد الجزائري خارج قطاع المحروقات، حيث عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نهاية جوان 2013 بلغ 1915495 منها 46132 مؤسسة عمومية بمعدل نمو 8,2% مقارنة بسنة 2012.

نلاحظ من خلال الجدول أن عدد هذه المؤسسات في تزايد مستمر خلال الثلاث السنوات الأولى، إلا أنه في سنة 2010 لا يعطي المدلول الحقيقي لها لأنه أدمجت معها المؤسسات الحرفية عند فصل المؤسسات التقليدية عن احصاءات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، وبمقارنة سنة 2011 و 2012 نجد أن عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة دائما في ارتفاع مستمر بنسبة 7.24% و 8.58% على التوالي لكل من المؤسسات الخاصة المعنوية و الطبيعية، وهذا راجع لدمج تعداد

¹ سليمان ناصر، عواطف محسن، قطاع م ص م كبديل تنموي للاقتصاد الجزائري خارج قطاع المحروقات المعوقات والحلول، مداخلة ضمن الملتقى الدولي الأول حول تقييم استراتيجيات وسياسات الجزائر الاقتصادية لاستقطاب الاستثمارات البديلة للمحروقات في آفاق الألفية الثالثة بالجزائر، 2014، جامعة المسيلة، ص 07.

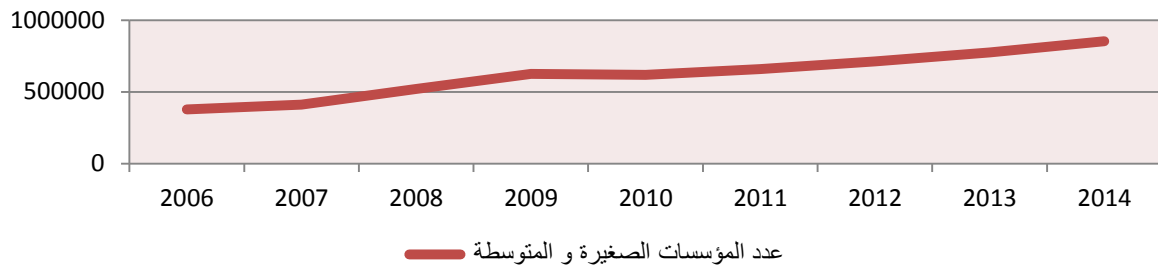
الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ذات النشاطات الحرة في الاحصاء، ابتداء من السداسي الثاني من سنة 2008، وهي المؤسسات التي تمارس عملها في مختلف المهن الحرة والانشطة القانونية منها مكاتب المحامين، الموثقين، الصيادلة، المخابر الطبية، بالإضافة الى مهن حرة أخرى، تعتبر منشآت تجارية لإنتاج الخدمات كانت غائبة عن المنظومة الاحصائية.

أما خلال الفترة ما بين 2010-2014 فهناك تطور للمؤسسات وهذا بحجم الاهتمام المولى من طرف الحكومة حيث يشكل بعث الانتاج الصناعي ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واستحداث مناصب شغل مستقرة أهم انشغالات برنامج التنمية للخماسي 2010-2014 الذي خصص له ما يناهز 21214 مليار دينار جزائري أي بما يعادل 286 دولار، حيث كان مبرمج انشاء حوالي 200000 مؤسسة خلال هذه المرحلة، اضافة الى كافة الاجراءات التحفيزية المتخذة لتشجيع الاستثمار الدعم الهام لإعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

و المنحنى البياني التالي يوضح تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2000-2015

الشكل رقم: 03 تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2000-2015



المصدر: من اعداد الطلبة انطلاقا من معطيات الجدول رقم 20.

الفرع الثاني: الاطار القانوني والتشريعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لقد ظل القطاع الخاص مقيدا بالتشريعات الهادفة الى عدم توسعه الى غاية اصدار قانون النقد والقرض الذي سمح لأول مرة لغير المقيمين بتحويل رؤوس الأموال الى الجزائر لتمويل أية نشاطات اقتصادية، لذا فقد وضع قانون النقد والقرض الأرضية الأولى ولظهور القطاع الخاص، تم قانون الاستثمار لسنة 1993، لكن المساعي الحقيقية لتطوير الاستثمار وتنسيق مجهودات الحكومة في دهم المشاريع الاستثمارية وتعزيز التشاور بين كل الادارات المعنية بإنشاء وتطوير ثقافة الاستثمار، مما أدى الى مزيد من الدعم لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. والجدول الموالي يلخص أهم الأطر التشريعية التي تدخل في تنظيم ودعم وترقية القطاع. و الملحق رقم 01 يوضح أهم الأطر القانونية والتشريعية المشجعة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفرع الثالث: محاولات التعريف القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيزا واسعا وحيويا في الاقتصاد الوطني، فتخفف من مشكلة البطالة وتوفر مناصب شغل للعديد من الشباب البطالين المؤهلين سواء مثقفين أو غير مثقفين وفي الجزائر نجد غياب تعريف واضح لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأن كل المحاولات التي تمت في هذا الشأن كانت غير رسمية وعلى هامش اهتمام السلطات العمومية بهذا القطاع، فقد تعددت المحاولات منها :

أولا: المحاولة الأولى

كانت أكثر وضوحا التي تضمنها التقرير الخاص ببرنامج تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث يرى أنها وحدة إنتاج مستقلة قانونا تشغل أقل من 500 عامل وتحقق رقم اقل من 15 مليون دج وتتطلب استثمار أقل من 10 مليون دج لإنشائها، وقد تأخذ أحد الأشكال التالية :

1. المؤسسات التابعة للجماعات المحلية ، (مؤسسات ولائية ، بلدية)،
2. فروع المؤسسات الوطنية،
3. الشركات المختلطة ،
4. المؤسسات المسيرة بذاتها،
5. التعاونيات،
6. المؤسسات الخاصة.

ثانيا: المحاولة الثانية

عرفتها المؤسسة الوطنية للهندسة وتنمية المؤسسات الحقيقية –EDIL بمناسبة الملتقى الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث يقترح تعريف على أساس المعيارين الكمين :اليد العاملة، ورقم الأعمال على أنها المؤسسة التي تشغل أقل من 200 عامل وتحقق رقم أعمال من 10 مليون دج.

أما التعريف المقترح أثناء الملتقى الوطني حول تنمية المناطق الجبلية في إطار الدراسة التي تقدم بها السيد رابح محمد بلقاسم : تحت عنوان التفكير حول مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجبلي ، يركز على المعايير النوعية بحيث ينظر الباحث إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها كل وحدة إنتاج أو وحدة الخدمات الصناعية ذات الحجم الصغير تتمتع بالتسيير المستقبلي وتأخذ إما شكل المؤسسات الخاصة أو المؤسسات العامة ، وهذه المؤسسات محلية ولائية بلدية. كما يعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أشمل بحيث يضم جانب وحدات الصناعة والخدمات الصناعية، وحدات الإنجاز التابعة لقطاع البناء والأشغال العمومية وباقي الوحدات الخدمية الأخرى (التجارة، النقل، التأمين)

ثالثا: المحاولة الأخيرة

كانت عن طريق المشرع الجزائري حيث صدر القانون رقم 11-08 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهو التعريف القانوني والرسمي للجزائر :

المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات تشغل من واحد إلى 250 شخص، ولا يتجاوز رقم أعمالها أربعة ملايين دينار جزائري، أو لا يتعدى إجمالي حصيلتها السنوية مليار دينار جزائري وهي تحترم معايير الاستقلالية¹،

¹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد 02 ، المادة 05 الصادرة بتاريخ 11 جانفي 2017، ص 05

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المطلب الثاني : معطيات حول وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

يعرف قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة الأخيرة وتيرة نمو متسارعة نتيجة للمجهودات الكبيرة التي قامت وتقوم بها الدولة من أجل ترقيته وتطويره، حتى أنه يمكن القول أن مستقبل التنمية اليوم يتركز على هذا القطاع، وذلك بالنظر إلى مساهمته المعتمدة في مختلف النواحي الاقتصادية والاجتماعية، ولتوضيح سيتم في هذا المطلب عرض بعض المعطيات الاحصائية المتوفرة عنها بالتركيز على الجوانب التالية

الفرع الأول : تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة 2015 – 2019

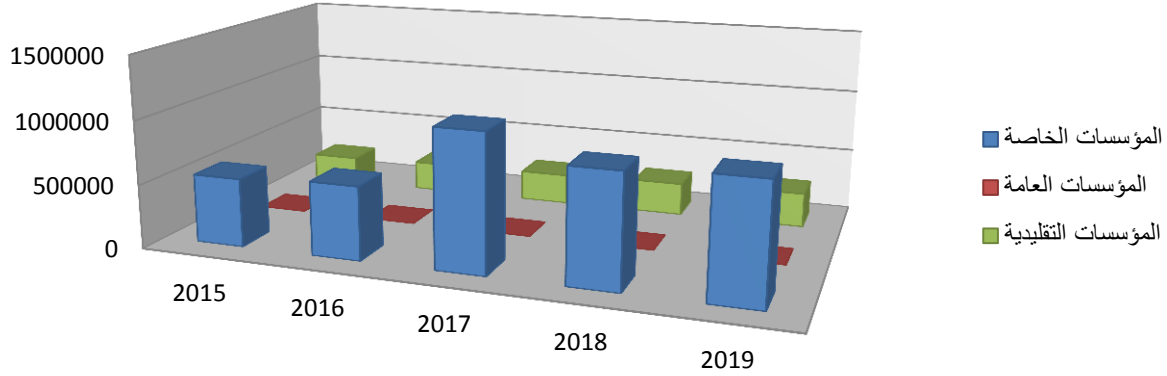
إن الهدف من عرض هذه المعطيات هو محاولة إبراز أهم الخصائص المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، من حيث تركيبها النوعية والعددية ، مجالات نشاطها الأساسية ومناطق تواجدتها .

الجدول رقم: 21 تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2015 – 2019

2019		2018		2017		2016		2015		السنوات
النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	
56.25	918542	56.35	880950	56.71	1074236	56.32	576906	57.56	537901	المؤسسات الخاصة
0.02	243	0.02	261	0.02	267	0.04	390	0.06	532	المؤسسات العامة
23.01	274554	43.62	260652	22.55	242322	23	235242	23.23	217142	الصناعات التقليدية
100	1193339	100	1141863	100	1074503	100	1022621	100	934569	المجموع

المصدر: وزارة الصناعة والمناجم، نشرية المعلومات الاحصائية للفترة 2015 – 2019.

الشكل رقم: 04 تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2015 – 2019



المصدر: من إعداد الطلبة انطلاقا من معطيات الجدول رقم 22

من خلال الجدول رقم 22 يمكن القول أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر عرف تطور كبير خلال الفترة 2015 – 2019، حيث نجد أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ارتفع من 934.569 مؤسسة خلال سنة 2015 إلى 1.193.339 مؤسسة سنة 2019 أي بنسبة 127 % وهي نسبة كبيرة، حيث يمكن إرجاع ذلك إلى تشجيع الدولة على إنشاء هذا النوع من المؤسسات وذلك من خلال تنويع وسائل الدعم وتوفير الدولة على الأموال ، وبالتالي وفره مصادر التمويل، ومن خلال برامج الإصلاحات الاقتصادية التي تبنتها الدولة خلال هذه الفترة هذا بصورة عامة.

ومن جهة أخرى إذا ما تفحصنا الجدول رقم 22 والشكل رقم 05 ، نجد أن التركيبة النوعية لهذه المؤسسات فهي من مؤسسات خاصة عامة وصناعة تقليدية، ويلاحظ أن المؤسسات الخاصة تمثل الأغلبية ضمن مجموع المؤسسات الصغيرة

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

والمتوسطة (أكثر من 70%) في كل السنوات محل الدراسة، كما أن عددها في تزايد مستمر ، حيث وصل إلى 918.542 مؤسسة مقارنة بـ 537.901 مؤسسة نهاية 2015، أي بنسبة زيادة 71 % ، بينما تأتي الصناعة التقليدية في المرتبة الثانية بنسبة تقدر بحوالي 24% من مجموع هذه المؤسسات ، وفي المجموع تشكل كل من المؤسسات الخاصة والصناعة التقليدية أكثر من 99 % من العدد الإجمالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ويعود الفضل في هذا التطور إلى الدعم المقدم من قبل السلطات العمومية لتشجيع القطاع الخاص والمبادرات الحرة والفردية، أما المؤسسات العامة فهي تمثل نسبة ضئيلة جدا ، وهي تعرف تراجعا سنويا في عددها الذي انخفض من 532 مؤسسة نهاية 2015 إلى 243 مؤسسة نهاية 2019 أي بمعدل انخفاض قدره 54% وهذا التراجع ناتج عن خصوصية هذه المؤسسات وإعادة تنظيم القطاع العام .

تبين من خلال المعطيات أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تزايد مستمر، ويرجع ذلك في اعتقادنا إلى انتهاج بنك الجزائر السياسة الائتمانية التوسعية وموجهة نحو تخفيض معدلات الفائدة على القروض المقدمة لهذا القطاع ابتداء من سنة 2001 فقد كان الاعتماد هذه السياسة المصرفية الصدى الإيجابي لدى المتعاملين الاقتصاديين نظرا لما كانت تحظى به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث توفير مصادر التمويل اللازمة وتسيير شروط تقديمه، زيادة عن ذلك إتباعها لاستراتيجية عمل وتوجيه لهذا القطاع على المدى المتوسط والبعيد.

من جانب آخر يلاحظ أن التركيبة النوعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تضم أيضا مؤسسات مصغرة، مؤسسات صغيرة ومؤسسات متوسطة، وتشير معطيات الجدول الموالي إلى أن المؤسسات المصغرة تمثل الأغلبية ضمن هذه المؤسسات بنسبة تقدر بحوالي 97% ، تليها المؤسسات الصغيرة بنسبة 2.5% والنسبة المتبقية تعود للمؤسسات المتوسطة.

الجدول رقم: 22 حركية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة حسب فئة الأجراء (2015-2019)

2019		2018		2017		2016		2015		عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب فئة الأجراء
النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	
97	1.157.539	97	1.107.607	97	1.042.121	97.12	993.170	97.12	907.659	المؤسسات المصغرة (1-9 عمال)
2.6	31.027	2.6	29.688	2.6	28.288	2.57	26.281	2.57	24.054	المؤسسات الصغيرة (10-49 عامل)
0.4	4.773	0.4	4.567	0.4	4.094	0.31	3.170	0.31	2.855	المؤسسات المتوسطة (50-250 عامل)
100	1.193.339	100	1.141.863	100	1.074.503	100	1.022.621	100	934.569	المجموع

المصدر: وزارة الصناعة والمناجم، نشرية المعلومات الإحصائية للفترة 2015 – 2019.

ومن الملاحظات السابقة يمكن القول أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تضم معظمها مؤسسات خاصة، وهي في الغالب مؤسسات مصغرة أي تشغل من 01 إلى 09 عمال .

الفصل الأول : الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفرع الثاني : تطور توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب النشاطات الاقتصادية خلال الفترة 2015-2019

ويجدر الذكر أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تتواجد في سبع قطاعات أساسية، حيث توضحت الإحصائيات

أهم قطاعات تتواجد وتمركز هذه المؤسسات وفق ما هو موضح في الجدول :

الجدول رقم: 23 تطور توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب النشاطات الاقتصادية خلال الفترة

2015-2019

السنة	2015	2016	2017	2018	2019
الزراعة والصيد البحري	5.805	6.311	6.687	7.168	7.481
المحروقات والطاقة والمناجم والخدمات المتصلة	2.647	2.770	2.890	2.985	3.066
البناء والأشغال العمومية	168.595	174.876	179.326	185.137	190.170
الصناعة التحويلية	83.862	89.694	95.010	99.938	103.693
الخدمات	456.518	513.728	548.268	585.983	61.495
الصناعات التقليدية	217.142	235.242	242.322	260.652	274.554
المجموع	934.569	1.022.621	1.074.503	1.141.863	1.193.339

المصدر: وزارة الصناعة والمناجم، نشرية المعلومات الإحصائية للفترة 2015 - 2019.

يحتل قطاع البناء والأشغال العمومية الصدارة من حيث تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حيث تقارب نسبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة به النصف من إجمالي المؤسسات، يليه الصناعة التحويلية ثم قطاع الخدمات ، بينما النسبة ضئيلة جدا في باقي القطاعات الأخرى، وخلال الفترة 2015-2019 نجد أن نسبة إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقيت مرتفعة وهذا راجع للأهمية التي أولتها الدولة لهذا القطاع وكل الدعم المقدم للمستثمرين بمختلف أنواعه.

لكن على الرغم من الحركة التي تعرفها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كل فروع النشاط إلا أنها لا تخرج عن إطار التمركز في بعض الفروع ، كالبناء والأشغال العمومية، التجارة والنقل والمواصلات، على حساب فروع أساسية أخرى كالصناعة الغذائية مثلا.

و انت لجائحة كورونا التأثير الكبير على هذه المؤسسات لسنة 2019 ، خاصة في قطاع الخدمات شهد انخفاضا شديدا وهذا راجع إلى كونها من بين القطاعات التي عرفت صدمة كبيرة نجمت عن هذا الوباء وتكبدت خسائر مادية لا يمكن تداركها في الوقت الراهن، مع الإشارة أن الحكومة قررت تعليق نشاط المقاهي والمطاعم ضمن إجراءات الوقاية من انتشار الوباء.

الفرع الثالث : توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب جهات الوطن

يوضح الجدول الموالي توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب جهات الوطن

الجدول رقم: 24 توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب الجهات خلال الفترة (2017-2019)

الجهات	2017		2018		2019	
	عدد الم ص م	النسبة %	عدد الم ص م	النسبة %	عدد الم ص م	النسبة %
الشمال	424.659	70	794.633	70	830.438	69.59
الهضاب العليا	133.177	22	251.007	22	262.340	21.98
الجنوب	51.508	8	96.174	8	100.561	8.43
المجموع	609.344	100	1.141.814	100	1.193.339	100

المصدر: وزارة الصناعة و المناجم، نشرية المعلومات الإحصائية للفترة 2015 - 2019.

الفصل الأول : الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تبين معطيات الجدول أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الجزائر تتركز بكثرة في مناطق محددة من الوطن دون غيرها من المناطق الأخرى، فهي تواجد أساسا في المدن الكبرى والمناطق العمرانية التي تمتاز بحركية كبيرة للنشاط الاقتصادي وتوفر الهيئات والمصالح الإدارية ، ومن أمثلتها الجزائر، وهران، البليدة ، تيزي وزو ، الأمر الذي يدل على وجود خلل في توزيع هذه المؤسسات، وهذا يتنافى و خاصية الانتشار الجغرافي التي تتميز به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عموما. ويبين الجدول أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تتمركز بصفة أساسية في الجهة الشمالية للوطن بنسبة تفوق 60 %، تليها جهة الهضاب العليا بنسبة 21% أما جهة الجنوب فيبقى عدد المؤسسات فيها محدودا فهي لا تمثل سوى 8% مما يعكس عدم التوازن التنموي بين مختلف جهات الوطن وخاصة بين الشمال والجنوب .

المطلب الثالث : مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاد الجزائر

تستحوذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على اهتمام كبير من قبل دول العالم كافة وكذا المنظمات والهيئات الدولية والإقليمية سواء العالم المتقدم أو الأقل تقدما وذلك بسبب الدوري الحيوي في الإنتاج والتشغيل وتحقيق القيمة المضافة في الاقتصاد، دفع بالجزائر كغيرها من الدول بسبب انخفاض مداخيلها البترولية إلى إحداث تغييرات جزئية في القطاع المؤسساتي من خلال انتهاز استراتيجية لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك من أجل توفير مناصب شغل لامتصاص البطالة وخلق قيمة مضافة بالتالي زيادة الناتج الداخلي الخام.¹

الفرع الأول : مساهمات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق مناصب الشغل

أولت الجزائر اهتماما كبيرا بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك للدور الهام الذي تؤديه في توفير مناصب الشغل خاصة وأن المؤسسات العمومية كانت تشغل نسبة كبيرة من العمال حيث كان دورها اجتماعيا بالدرجة الأولى، وبعد تطبيق برنامج التعديل الهيكلي الذي استهدف تغييرات جذرية لهيكل الاقتصاد الجزائري أدى ذلك إلى تسريح عدد كبير من العمال وبالتالي زيادة نسبة البطال، وبعد استفحال هذه الظاهرة في المجتمع الجزائري أصبح من الضروري إيجاد استراتيجيات للحد منها وآليات لامتصاصها، ومن بين هذه الاستراتيجيات وضع برامج تشجع الشباب البطال أو العاطل عن العمل لإنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة توفر هي بدوها مناصب شغل . فهي تساهم بشكل فعال في توفير فرص العمل إذ تعتبر من أهم القطاعات الاقتصادية الخالقة لمناصب شغل جديدة، بحيث تتجاوز حتى المؤسسات الصناعية الكبيرة في هذا المجال رغم صغر حجمها والإمكانات المتواضعة التي تتوفر عليه.²

تشير الإحصائيات إلى أن هذه المؤسسات سواء كانت خاصة أو عامة أو نشاطات الصناعات التقليدية فإنها تساهم بنسبة كبيرة في توفير مناصب الشغل التي عرفت تطورا واضحا والجدول التالي يوضح تطور مناصب الشغل المصرح بها حسب طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومدى مساهمتها في خلق مناصب الشغل وبالتالي التخفيف من حدة البطالة.

الجدول رقم : 25 مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل في الجزائر خلال الفترة 2002-2019

طبيعة المؤسسة	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
مؤسسة خاصة	538055	550386	592758	888829	977942	1064983	1233073	1274465	1577030	1676111	1800742	1953636
مؤسسة عمومية	121504	74764	71826	76283	61661	57146	52789	51149	48656	48086	47375	48256
الصناعات التقليدية	71523	79850	173920	192744	213044	233270	254350	324170	\	\	\	/
المجموع	731082	705000	838504	1157856	1252647	1355399	1540209	1649784	1625686	1724197	1848117	2001892

¹ حنفي أمينة ، مرجع سبق ذكره، ص 113.

² عبد القادر حميدي، عبد القادر عوينات، مرجع سبق ذكره، ص 04.

الفصل الأول : الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

2019	2018	2017	2016	2015	2014	طبيعة المؤسسة
2864566	2702067	2632018	2511674	2327293	2110665	مؤسسة خاصة
21085	22197	23452	29024	43727	46567	مؤسسة عمومية
						الصناعات التقليدية
2864566	2724264	2655470	2540698	2371020	2157232	المجموع

المصدر: وزارة الصناعة والمناجم، نشرية المعلومات الإحصائية للفترة 2002-2019

من خلال الجدول نجد أن عدد مناصب الشغل لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بلغ 2.864.566 عامل، عند نهاية سنة 2019 يضم هذا العدد بالإضافة إلى الأجراء، أرباب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة (أشخاص معنوية) وأرباب المؤسسات الخاصة بالمهن الحرة و الحرفيين، حيث أن نسبة تطور مناصب الشغل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقدر ب 5.92 % خلال الفترة 2018-2019، ولكن بالنظر إلى مكونات القطاع نجد أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتمتية للقطاع الخاص لها أكبر نسبة مساهمة تقدر ب 99.27% يمثل منها 57.92 % أجراء و 41.35% لأرباب المؤسسات، أما المؤسسات العمومية فهي في تناقص مستمر خلال فترة الدراسة ومساهمتها ضئيلة جدا قدرت ب 0.73 لسنة 2019، و هذا راجع إلى توجه الدولة نحو الخصوصية وتفعيل القطاع الخاص .

يمكننا القول أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة منها والعامية تساهم في نسبة التخفيف من حدة البطالة وبالتالي القضاء على بعض الظواهر الاجتماعية (الهجرة غير الشرعية، الجريمة والفقير... إلخ) وعليه، فتشجيع دعم وإقامة نسيج الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعد أسلوب بالغ الأهمية لرفع مستوى المعيشة وامتصاص كتلة مهمة من اليد العاملة، خاصة في ظل عدم قدرة الوظيف العمومي والقطاع الصناعي على استيعاب الأعداد الكبيرة من المتخرجين وطالبي العمل .

الفرع الثاني : مساهمات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة والنتائج المحلي

إن دور قطاع المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة لا يقتصر فقط على الجانب الاجتماعي من خلال توفير مناصب الشغل والتقليل من معدلات البطالة وإنما ساهم أيضا في تحقيق التنمية الاقتصادية وذلك من خلال المساهمة في القيمة المضافة وفي الناتج الداخلي الخام.

أولاً: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل أو بآخر في خلق للقيمة المضافة، وذلك من أجل ضمان ديمومة وظائفها، فلقد ساهمت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ب 40% من القيمة المضافة في سنة 1990 و 80% من القيمة المضافة في أنشطة الخدمات و 65% من التجارة كما ساهمت في نفس السنة ب 20% في الصناعة خارج المحروقات و 20% في قطاع الأشغال العمومية والبناء¹ . أما في الفترة الممتدة من سنة 2001 إلى غاية سنة 2018 كنتيجة للإصلاحات المبرمة من طرف الدولة لزيادة مداخيلها خارج المحروقات عن طرق تشجيع الاستثمار وتطوير لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فخلال هذه الفترة كان هناك تطور للقيمة المضافة، والجدول الموالي يبين مساهمة المؤسسات الخاصة والعامية في القيمة المضافة .

¹ حنفي أمينة، مرجع سبق ذكره، ص 117.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الجدول رقم: 26 مساهمة المؤسسات المتوسطة والصغيرة في القيمة المضافة خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال المدة 2001 – 2018 الوحدة: مليار دينار

بيان	القطاع العام		القطاع الخاص	
	القيمة المضافة	النسبة %	القيمة المضافة	النسبة %
2001	268.98	15.43	1473.74	84.57
2002	186.79	15.32	1585.3	84.68
2003	312.47	14.9	1784.49	85.10
2004	335.89	14.14	2038.84	85.86
2005	312.47	14.9	1783.77	85.1
2006	335.89	14.14	2038.84	85.86
2007	420.86	12.35	2986.07	87.65
2008	418.02	13.26	3363.06	86.73
2009	432.05	10.92	3954.5	89.08
2010	71.67	10	716.32	90
2011	923.34	15.23	5137.46	84.77
2012	793.38	12.01	5813.02	87.99
2013	893.24	11.70	6741.19	88.29
2014	1187.93	13.9	7338.65	86.1
2015	1313.36	14.22	7924.51	85.78
2016	1414.65	14.23	8529.27	85.77
2017	1291.14	12.775	8815.62	87.225
2018	1362.21	12.51	9524.41	87.49

المصدر: وزارة الصناعة والمناجم، نشرية المعلومات الاحصائية للفترة 2001-2018.

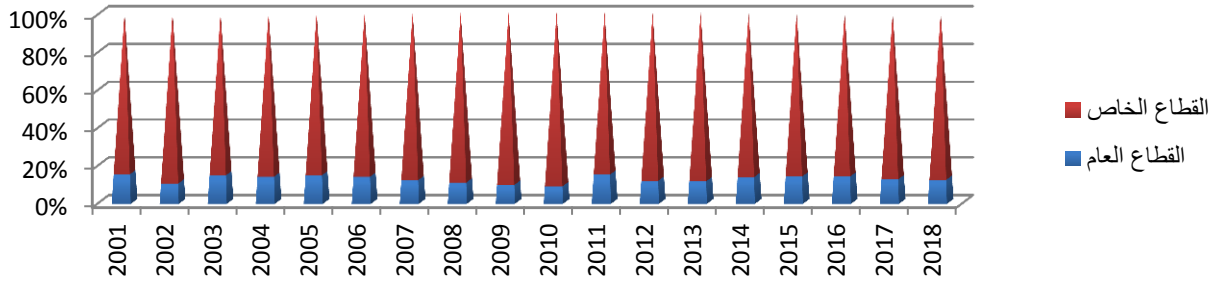
من خلال الجدول نلاحظ أن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة خارج قطاع المحروقات كانت في 2001 تقدر بـ 1742.7 مليار دينار جزائري وهي في زيادة مستمرة سنة بعد أخرى ، حيث ارتفعت لتصل 3781.08 مليار دينار جزائري سنة 2008 ، كما نلاحظ أن النسبة الكبيرة من مساهمة المؤسسات المتوسطة والصغيرة تعود إلى القطاع الخاص وهي في تزايد مستمر ، حيث وصلت سنة 2018 إلى 9524.41 مليار دينار جزائري بنسبة 87.49% وبمقارنتها مع مساهمة القطاع العام نجد أنه تراجع وهذا لعدم قدرته على مسايرة متطلبات وشروط السوق ، وتحت وقع تحرير التجارة الخارجية وعودة الاقتصاد، حيث سجل القطاع العام أكبر مساهمة له سنة 2018 بنسبة 12.51% ما يعادل 1362.21 مليار دينار جزائري وهي نسبة جد صغيرة مقارنة بمساهمة القطاع الخاص ، والذي يمكن تفسيره بالأهمية الاقتصادية والاجتماعية لها والدعم الذي حظيت به من طرف الدولة.

كما نجد أن القيمة المضافة في زيادة مستمرة في مختلف المجالات وهذا نتيجة إدراج سلسلة السياسات والبرامج التي وضعتها الدولة لدعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأنها حقل خصب لخلق قيمة مضافة للاقتصاد الوطني وهذا في مختلف الأنشطة، خاصة الصناعة الغذائية حيث أنتجت قيمة مضافة معتبرة خلال سنة 2018 بحوالي 433407.2 مليار دينار جزائري ، أما نشاط التجارة فقد بلغت قيمتها 2.349.598.7 مليار دينار جزائري ، أما نشاط الزراعة فقد بلغت القيمة

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المضافة المنشأة من خلال هذا النشاط 2.426.906.9 مليار دينار جزائري وهذا انظرا لتشجيع قطاع الزراعة، وكذلك الدعم المقدم لقطاع النقل والمواصلات فقد بملت القيمة المضافة التي أنشأها هذا القطاع 2.139.892.3 مليار دينار جزائري وهذا في سنة 2018 وكتيجة للمخططات التي وضعتها الدولة قدرت أيضا نسبة مساهمة قطاع البناء والأشغال العمومية في القيمة المضافة 2.254.104.9 مليار دينار جزائري، فهذه الفترة سجلت تطورا ملحوظا في القيمة المضافة المنشأة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في شتى المجالات وخاصة تلك التابعة للقطاع الخاص الذي تميز بالنجاح في شتى المجالات فهو أساس هذه الزيادة والشكل الموالي يبين مساهمة القطاع الخاص في خلق القيمة المضافة .

الشكل رقم: 05 تطور القيمة المضافة على حسب الطابع القانوني خلال الفترة 2001-2018



المصدر: من إعداد الطالبة انطلاقا من معطيات الجدول رقم 26.

ثانيا : مساهمات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي

باعتبار أن قطاع المؤسسات المتوسطة والصغيرة هو من القطاعات المهيمنة على النشاطات الاقتصادية الكبرى في الجزائر فانه بطبيعة الحال يعتبر من القطاعات المساهمة في الناتج الداخلي الخام دون النظر الى قطاع المحروقات في الجزائر لكونه هو الذي يعتبر القطاع الأول في الاقتصاد الوطني دون منافس، والناتج الداخلي الخام ينشأ من مساهمة أربع قطاعات اقتصادية في البلاد، وهي قطاع المؤسسات المالية، المؤسسات الاقتصادية، مؤسسات الجماعات المحلية ومساهمة قطاع العائلات، ويمكن اعتبار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن مساهمة قطاع العائلات يشكل النسبة الأكبر، حيث تساهم هذه المؤسسات بأكثر من 84.77% من الناتج الداخلي الخام¹، ومن خلال الجدول الموالي نلاحظ أن مساهمة القطاع الخاص ممثلة في المؤسسات العائلية ذات الأحجام الصغيرة والمتوسطة تتزايد باستمرار خلال الفترة الممتدة من 2003 حتى 2013 بالنسبة للناتج خارج المحروقات، الأمر الذي يكشف لنا مدى أهمية القطاع الخاص في تحقيق النمو الاقتصادي وذلك من خلال تشجيع وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

¹ سليمان ناصر ، عواطف محسن، مرجع سبق ذكره، ص08

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الجدول رقم: 27

مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات
خلال الفترة 2003-2013
الوحدة: مليار دج

2011		2010		2009		2008		2007		2006		2005		2004		2003		الطابع القانوني
قيمة	%	قيمة	%	قيمة	%	قيمة	%	قيمة	%	قيمة	%	قيمة	%	قيمة	%	قيمة	%	
923,34	15,23	827,53	15,02	816,8	16,41	686,59	16,2	749,86	19,2	704,05	20,44	651	21,59	598,65	21,8	550,6	22,9	نسبة القطاع العام في المنتج الداخلي الخام
5137,46	84,77	4681,68	84,98	4162,02	83,59	3551,33	83,8	3153,77	80,8	2740,06	79,56	2364,5	78,41	2146,75	78,2	1884,2	77,1	نسبة القطاع الخاص في المنتج الداخلي الخام
6060,8	100	5509,21	100	4978,82	100	4237,92	100	3903,63	100	3444,11	100	3015,5	100	2745,4	100	2434,8	100	المجموع

2013		2012		الطابع القانوني
قيمة	%	قيمة	%	
598,65	11.7	793.38	12.01	نسبة القطاع العام في المنتج الداخلي الخام
6741.19	88.3	5813.02	87.99	نسبة القطاع الخاص في المنتج الداخلي الخام
7634.43	100	6606.40	100	المجموع

المصدر: وزارة الصناعة والمناجم، نشرية المعلومات الاحصائية للفترة 2003 - 2013 .

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من خلال الجدول نلاحظ أن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام تتزايد باستمرار خلال الفترة الممتدة من 2003-2013، حيث وصلت سنة 2013 7634.43 مليار دينار جزائري، وهي الأكبر خلال الفترة محل الدراسة وهذا ما يفسر بتوجه الدولة نحو تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحيث أصبحت الجزائر تسعى دوما للرفع من الكفاءة الانتاجية والقدرة التنافسية لهذه المؤسسات وجعلها قادرة على المنافسة في ظل الانفتاح المنشود، وذلك بتبني عدة برامج واصلاحات كما نلاحظ تفوق مساهمة القطاع الخاص على مساهمة القطاع العام حيث سجلت مساهمة القطاع العام انخفاض مستمر كل سنة إلى أن وصلت سنة إلى 11.7% سنة 2013، بينما كانت سنة 2003 تقدر ب 22.9%، بينما سجل القطاع الخاص زيادة مستمر أيضا ووصل إلى 88.3% في 2013 مقارنة ب 77.1% سنة 2003 وهي تتوزع بين النشاط الفلاحي، التجاري، البناء والخدمات .

فالأرقام المقدمة تعتبر مؤشرا جيد على نجاح التجربة، وتوضح جليا توجهات الدول وأن المجتمع قد تكيف بشكل سريع مع التغيرات الاقتصادية للجزائر رغم الثقل الكبير الذي يسود عمل الحكومات المتعاقبة، إن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية لا يمكن الحكم عليها في هذه المرحلة ولكن يجب إعطائها المزيد من الوقت لكي تنمو بشكل أفضل.

الفرع الثالث : مساهمات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التجارة الخارجية

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة قدرة كبيرة على غزو الأسواق الخارجية والمساهمة في زيادة الصادرات وتوفير النقد الأجنبي وتخفيف العجز في ميزان المدفوعات بل أنها سهمت في إحداث فائض في ميزان المدفوعات للكثير من الدول. كما أنها تحاول تغطية الجزء الأكبر من السوق المحلي بالمنتجات الاستهلاكية النهائية خاصة الغذائية منها وهذا، ما يؤدي تدريجيا إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي وبالتالي تحسين مستوى ميزان المدفوعات من خلال تقليل الواردات.¹

ويتجسد هذا من خلال دور هذه المؤسسات في زيادة قيمة الناتج الداخلي الخام وفي تعبئة المدخرات الوطنية لصالح المشاريع الاستثمارية المحلية، وأيضا المساهمة الفعالة في زيادة القيمة المضافة وبالتالي تحسين الميزان التجاري عن طريق خفض الواردات وزيادة الصادرات، حيث أن هذه المؤسسات تساهم بشكل فعال في تنشيط الصادرات وقد أثبتت تجارب كثير من الدول صحة هذه الاستراتيجية، والجزائر باعتبارها واحدة من الدول النفطية التي تكون أغلب صادراتها نفطية، ولكن تقلبات أسعار النفط وانخفاضها حفزت الدولة على التفكير في تنمية الاقتصاد غير النفطي خاصة بعد الصدمة التي أصابت أسواق النفط العالمية لأجل هذا المشكل رجعت الجزائر إلى تنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويره من أجل المساهمة في تغطية طلب السوق المحلي وكذا منافسة المنتجات الأخرى في الأسواق الخارجية بالتالي المساهمة في زيادة صادرات الدولة. وهذا عن طريق جملة من التعديلات منها تحسين إجراءات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وانشاء شركات لتأمين وضمان الصادرات وتبني سياسة سعر صرف مشجعة للطلب على المنتج الوطني، بالإضافة إلى إنشاء مجلس أعلى لتنمية الصادرات يكلف برسم استراتيجية شاملة لتنمية الصادرات الوطنية، وكذا إنشاء شركات تجارية متخصصة في التصدير من أجل التغلب على مشكلة ضعف كفاءة وامكانيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأيضا تسهيل الإجراءات الجمركية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة في مجال التصدير.²

¹ ربيعة بركات، سعيدة دوباخ، مساهمة م ص م في تحقيق التنمية الاقتصادية حالة الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الوطني الأول حول دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية بالجزائر، جامعة بومرداس، 2011، ص 25.

² حنيفي أمينة، مرجع سبق ذكره، صص 122-123.

الفصل الأول : الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ومن خلال هذا الجدول سوف نوضح إلى أي مدى تساهم المؤسسات المتوسطة والصغيرة في المبادلات الخارجية وتطور هذه المساهمة خلال الفترة :

الجدول رقم: 28 مساهمة المؤسسات المتوسطة والصغيرة في المبادلات الخارجية خارج المحروقات

خلال الفترة 2004-2018 الوحدة: مليون دولار أمريكي

2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	البيان	
38338	35261	27052	35724	60304	62960	69804	71427	55527	44128	77361	58831	53429	45094	30925	القيمة	صادرات قطاع المحروقات
93	95	94	94.55	98.9	97	97.14	97.2	97.33	97.65	97.56	97.79	97.84	98.03	98.03	نسبة المساهمة %	صادرات قطاع المحروقات
2830	1930	1781	2063	2582	2014	2062	2062	1526	1066	1937	1332	1184	907	788	القيمة	الصادرات خارج المحروقات
7	5	6	5.45	4.1	3	2.86	2.8	2.67	2.35	2.44	2.21	2.16	1.97	3,27	نسبة المساهمة %	الصادرات خارج المحروقات
41168	37191	28833	37787	62886	64974	71866	71866	73489	57053	45194	79298	60163	54613	46001	إجمالي الصادرات	
46197	46057	46727	58330	55028	55028	9940	12009	13535	18199	20357	21005	27430	39479	39103	إجمالي الواردات	
5029-	8866-	17894-	20543-	7858	9946	61926	59857	59954	38854	24837	58293	32733	15134	6898	الميزان التجاري	

المصدر: وزارة الصناعة و المناجم، نشرية المعلومات الاحصائية للفترة 2004-2018.

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه، أن الصادرات خارج قطاع المحروقات لم تتعدى نسبة 7% خلال فترة الدراسة ، ونلاحظ كذلك أنها في زيادة من سنة لأخرى إن كانت بنسبة قليلة، وذلك بسبب تعافي الاقتصاد العالمي من آثار الأزمة النفطية العالمية ، وكذا توجه الحكومة الجزائرية لتنويع مداخيل الدولة من العملة الصعبة من جراء تأثرها من انخفاض أسعار البترول ، وبإلقاء نظرة متصفح للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات نجد أنها تتكون حسب أهميتها النسبية من المنتجات نصف مصنعة، المواد الخام، المواد الغذائية، السلع الاستهلاكية(غير الغذائية)، المعدات الصناعية والمنتجات الفلاحية.

نلاحظ من خلال الجدول أن قيمة الواردات الجزائرية قد انخفضت خلال الفترة 2016-2018 حيث بلغت قيمتها لتصل 46197 مليون دولار سنة 2018 و هذا بسبب انخفاض مداخيل الدولة من عائدات البترول بالتالي أصبح من الضروري تخفيض فاتورة الاستيراد من الخارج والاعتماد على الإنتاج المحلي، أما بالنسبة للصادرات فقد عرفت تذبذب في قيمتها خلال فترة الدراسة لتصل سنة 2018 إلى 41168 نتيجة لاستراتيجيات الدولة في تشجيع الخواص من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتصدير وخوض المنافسة الخارجية وبالتالي تقليص عجز الميزان التجاري الذي يعاني من العجز منذ سنة 2015 ، فارتباط الاقتصاد الوطني بأسعار النفط يشكل خطرا دائما على الاقتصاد (نسبته المرتفعة من إجمالي الصادرات)، جعل الدولة تسعى جاهدة لتطوير وتنمية قطاع خارج المحروقات خصوصا القطاع الخاص الممثل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، من خلال تبني برامج لتأهيل محيطها الداخلي وكذا الخارجي، وتشجيعها للعمل في مختلف الأنشطة الاقتصادية.

المبحث الثالث : الآليات وبرامج دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

بعدما تحددت التوجهات نحو الانتقال إلى اقتصاد السوق لجأت الدولة إلى ترقية الاستثمار بما يضمن تنمية الاقتصاد في ظل هذا التوجه ، فأوجدت عدة هيئات تسهل مبدأ دعه يعمل، بهدف تطوير الاستثمار وجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة خارج قطاع المحروقات، وفي هذا الإطار أنشئت هيئات لمنح الضمانات وهيئات تمويل وترقية استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولم يكن التركيز على جانب الدعم المالي بل أنشئت مؤسسات وهيئات أخرى لمرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كتقديم المعلومات والارشادات ومنح مزايا الأفضلية في بعض المشاريع التنموية وغيرها من المساعدات الفنية.¹

المطلب الأول : آليات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ضمن الجهود التي قامت بها الجزائر في إطار دعم وترقية قطاع المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة، جملة من الأساليب جسدها في ما يلي:

الفرع الأول: هيئات مرافقة المؤسسات

نظرا لتفطنها بأهمية تنمية شبكات مرافقة المقاول ودورها الكبير في زيادة عدد المؤسسات المقامة، بالإضافة إلى ضمان بقائها واستمرارها في السوق، قامت الجزائر في هذا الصدد بإنشاء العديد من الهيئات والأجهزة المختصة في هذا المجال :

أولاً: مشاتل المؤسسات

المشكلة هي عبارة عن هيئة مؤقتة لاستقبال المؤسسات، تعمل على تقديم مختلف المساعدات والخدمات التي تتناسب مع احتياجات المؤسسات التي هي في طور الإنجاز والحديثة النشأة² ، فهي عبارة عن إطار متكامل من حيث المكان، التجهيزات، الخدمات، التسهيلات، وآليات الاستشارة والمساعدة والتنظيم، مخصصة لمساعدة أصحاب المشاريع الصغيرة في إنشاء وإدارة وتنمية مشاريعهم لمدة محددة، وقد عرفها المرسوم 78-03 بأنها مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي أو تجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي³ ، ويمكن حصر أهم الوظائف التي تقوم بها المشكلة فيما يلي:⁴

1. **التسيير العقاري** : تعتبر أهم ميزة للمشكلة حيث تضع في خدمة أصحاب المشاريع مقرات مناسبة لمدة لا تتجاوز السنتين لتساعدها على الانطلاق في أعمالها، وهذا العقار يكون مقابل سعر منخفض مقارنة بالأسعار السائدة في الأسواق العقارية.

2. **تقديم الخدمات** : تتضمن المشاتل لأصحاب المشاريع مساعدة محترفة وفعالة، فهي تعتبر مركزا للحصول على المعلومات التي يحتاجونها لإعداد وتسيير مشاريعهم، كما أنها تعتبر همزة وصل بين هذه المشاريع الصغيرة وأطراف عديدة كالمخابر، المؤسسات الكبرى، البنوك والجامعات.

¹ NATIONS UNIES, Evaluation des capacités de promotion des investissements de l'Agence nationale de développement de l'investissement, Genève, 2005,P7.

² Bousbah Aicha, Pépinières d'entreprise, espace PME, N° 1, Mars-Avril 2002, Ministère de la PME-PMI, Alger, p 6.

³ الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 78-03 الصادر في 25 فبراير 2003 المتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات.

⁴ Bousbah Aicha, Op.Cit; p 7.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

3. تقديم استشارات :تتضمن المشتلة مجموعة من الاستشاريين، يتمتعون بكفاءة مهنية عالية تمكنهم من إعطاء استشارات عملية في مجالات التسيير، إدارة الأعمال، الجانب التقني والتكوين.

كما تصنف المشاتل إلى ثلاثة أنواع :

- المحاضن : موجهة للمؤسسات الخدمائية، إذ تحتضن بصفة مؤقتة المشاريع المتخصصة في مجال الخدمات وتستقطب الشباب الحاصلين على شهادات جامعية.
 - ورشات ربط :نخص المؤسسات الإنتاجية، أي التي تقوم بعرض منتجات مادية وهي موجهة للشباب المتخرجين من مراكز التكوين المهني.
 - فنادق المؤسسات :وهي المشاتل الموجهة للمؤسسات المتخصصة في التكنولوجيا، والمنشأة من طرف الباحثين المفكرين في مختلف الفروع التكنولوجية.
- وتسعى هذه الحاضنات إلى تحقيق جملة من الأهداف المترابطة يمكن ذكرها في ما يلي:
- تهتم بتطوير أفكار جديدة تساهم في خلق مشروع إبداعي جديد وتطوير المشروع القائم، بحيث تمكن المبتكرين والمخترعين من تجسيد أفكارهم في منتجات أو عمليات قابلة للتسويق.¹
 - دعم المؤسسات الصغيرة الناشئة عند انطلاقها من خلال تقليل المخاطر التي تواجهها من مخاطر مالية، فنية، إدارية، قانونية والتكاليف المرتبطة بها وفي الوقت ذاته تخلق وتشجع ثقافة المقاول لدى المستثمرين.²
 - إيجاد الحلول المناسبة للمشاكل الفنية والمالية والإدارية والقانونية التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع تحسين فرص نجاح المؤسسات وتشجيع الأفكار المبتكرة.³
 - زيادة عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشجيع الصناعات خصوصا القائمة على التكنولوجيا الحديثة، مما يؤدي إلى إنعاش وتنمية الاقتصاد الوطني مع تدعيم جهود التعاون والتنسيق بين القطاع الخاص والجامعات ومراكز البحث والتطوير والهيئات الحكومية.
 - تهدف إلى الدعم المالي لأن المشاريع الصغيرة أو المتوسطة تحتاج إلى رعاية ومساعدة مالية، فعملية احتضان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمر بعد مراحل إلى غاية تخرج المؤسسة من الحاضنة يمكن ذكر هذه المراحل في مايلي⁴ :
- أ. مرحلة إعداد خطة المشروع: يتم في هذه المرحلة إعداد دراسات جدوى متكاملة وتقديم استشارات إدارية تساعد على تصميم هيكل تنظيمي يتلاءم مع احتياجات المؤسسة المحتضنة.
- ب. مرحلة نمو وتطوير المشروع: يتم في هذه المرحلة توفير الخدمات المالية اللازمة وتقديم المساعدات الإدارية والفنية.
- ت. مرحلة التخرج من الحاضنة: وهي آخر مرحلة يمر بها المشروع داخل الحاضنة بعدما حققا نمو و تطورا.

وتعتبر تجربة الجزائر في مجال احتضان الأعمال في بداياتها مقارنة بالكثير من الدول الأخرى التي لها تجربة مسبقة فحتى نهاية السداسي الأول من سنة 2013 وجدت أربع مشاتل مؤسسات في كل من الولايات التالية :عنابة، وهران، غرداية، برج

¹ عبد الرزاق خليل، دور حاضنات الأعمال في دعم الإبداع لدى المؤسسات الصغيرة في الدول العربية، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17-18 أبريل، 2006، ص 612.

² رجي كريمو، حاضنات الأعمال كآلية لترقية تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، العدد 32، 2015، ص 176.

³ ربحان الشريف، دور حاضنات الأعمال التقنية في دعم الإبداع وتنمية القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التجربة الجزائرية بين الواقع والمأمول ، مداخلة ضمن الملتقى الوطني بعنوان " : استراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة قاصدي مرياح، يومي 18 و 19 أبريل 2012، ص 11 .

⁴ حنيفة أمينة، مرجع سبق ذكره، ص 145.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بوعريبيج، احتضنت 46 مشروع يتوقع منها إنشاء 308 منصب شغل وتوزع هذه المشاريع في القطاعات التالية: الاتصالات، معالجة وإعادة تدوير النفايات، الإعلام الآلي، الصناعات الغذائية... إلخ أما في نهاية سنة 2016 فقد ارتفع عدد مشاتل المؤسسات إلى 16 مشتلة في الولايات التالية: عنابة، وهران، برج بوعريبيج، غرداية، بسكرة، خنشلة، ميلة، سيدي بلعباس، ورقلة، باتنة، أدرار، البيض، أم البواقي، بشار، تيارت، وأخيرا البويرة. إذ تشير الإحصائيات إلى ارتفاع تعداد المشاريع المستضافة مقارنة بسنة 2015 وهي موضحة في الجدول التالي :

الجدول رقم: 29 تطور المشاريع المستضافة مع عدد المؤسسات المستحدثة 2015-2019

السنوات	2015	2016	2017	2018	2019
عدد المشاريع المستضافة	135	158	161	186	85
عدد المؤسسات المستحدثة	84	70	83	93	61
عدد المناصب المستحدثة	397	576	546	539	463

المصدر: وزارة الصناعة و المناجم، نشرية المعلومات الاحصائية للفترة 2015-2019

من خلال الجدول رقم نلاحظ أن عدد المشاريع المستضافة في 2015 بلغ 135 مشروع ليرتفع العدد بنسبة 38 % أي 186 مشروع وهذا سنة 2018، لينخفض سنة 2019 إلى 85 مشروع أما عدد المؤسسات المستحدثة فقد بلغ 61 مؤسسة بنسبة 33 % .

ثانيا: مراكز التسهيل

وهي مؤسسات عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، أنشئت طبقا للمادة 13 من القانون 01-18، وتعتبر هذه المراكز هيئات استقبال وتوجيه ومرافقة حاملي المشاريع ومنشئ المؤسسات والمقاولين، كما تعتبر أيضا قاطرة لتنمية روح المؤسسة إذ أنها تجمع بين كل من رجال الأعمال، المستثمرين والمقاولين والإدارات المركزية و محلية ومراكز البحث وكذا مكاتب الدراسات والاستشارة ومؤسسات التكوين وكل الأقطاب الصناعية والتكنولوجية والمالية¹. ويمكن ذكر أهم الوظائف التي أنشئت من أجلها مراكز التسهيل فيما يلي:²

1. إعداد الدعم المالي لجميع القطاعات التي لها علاقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتستطيع أن تدعم هذه المؤسسات.
2. توفير دراسات استراتيجية وتنظيمية حول الأسواق المحلية والدولية، مما يجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تندمج أكثر في الاقتصاد.
3. تقديم الاستشارة والدعم والمساعدة في مجالات التكنولوجيا الحديثة.
4. مساعدة المستثمرين على تخطي العراقيل الإدارية التي تواجههم لتأسيس مشاريعهم بضمنان تسيير ملفاتهم.
5. حثّ المستثمرين الجدد على استعمال التكنولوجيا الجديدة عن طريق تسهيل التبادل بينها وبين مراكز البحث، شركات الاستشارة، مؤسسات التكوين، والأقطاب الصناعية والتكنولوجية.

¹ صالحى صالح، أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 2004، العدد 03، ص 31
² نفس المرجع، ص 32.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تسعى مراكز التسهيل لتحقيق العديد من الأهداف منها :

- وضع شبك يتكيف مع احتياجات أصحاب المؤسسات والمقاولين وتقليص آجال إنشاء المشاريع.
- تسيير الملفات التي تحضي بدعم الصناديق المنشأة لدى الوزارة المعنية.
- تطوير التكنولوجيات الجديدة وتثمين البحث والكفاءات.
- تطوير النسيج الاقتصادي المحلي ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الاندماج الاقتصادي الوطني والدولي.

الجدول رقم: 30 يبين توزيع المشاريع المرافقة بمراكز التسهيل على حسب نوع النشاط خلال الفترة 2016-2018

القطاع	العدد		
	2018	2017	2016
الصناعة	211	385	256
الخدمات	268	439	412
الأشغال العمومية	1	62	142
الزراعة	57	107	181
التجارة	143	08	28
الحرف	117	109	187
مجالات أخرى	66	42	11

المصدر: وزارة الصناعة و المناجم، نشرية المعلومات الاحصائية للفترة 2016-2018

نلاحظ من خلال الجدول أن المشاريع التي لها حركية جيدة هي المشاريع التي تنشط في قطاع الخدمات فقد بلغ عددها 439 في نهاية سنة 2017 ثم الصناعة بحيث بلغ عددها 385 مشروع سنة 2017 ، ليليها قطاع الحرف بـ 109 مشروع، فهذه هي ثلاث مجالات الأكثر استقطابا للمشاريع في مراكز التسهيل. كما نلاحظ في سنة 2018 تراجعت عدد المشاريع وهذا راجع للظروف الاقتصادية العالمية السائدة جراء الأزمة النفطية .

ثالثا: المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد تم إنشاء المجلس وفقا للمرسوم التنفيذي رقم 03-80 وهو جهاز استشاري يتمتع بالشخصية المعنوية، والاستقلالية المالية، يكلف بترقية الحوار والتشاور بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجمعياتهم المهنية من جهة، وبينها والسلطات العمومية من جهة أخرى، يمكن ذكر أهم وظائفه فيما يلي :¹

1. العمل على ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بضمن الحوار الدائم والمنتظم بين السلطات العمومية والشركاء الاجتماعيين والاقتصاديين.
2. تشجيع وترقية إنشاء جمعيات مهنية جديدة.
3. جمع المعلومات الاقتصادية من مختلف الجمعيات المهنية ومنظمات أرباب العمل، وبصفة عامة الفضاءات الوسيطة التي تسمح بإعداد سياسات واستراتيجيات لتطوير القطاع.

¹ الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 03-80 الصادر في 25 فيفري 2003 ، المتضمن إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمه وعمله، ص 79.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ومن أهم الأنشطة التي قام بها المجلس ما بين 2003 إلى 2006 هي وضع تقرير اقتصادي يعالج الوضعية العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وي طرح عدة خيارات لتطوير وتنمية القطاع.

الفرع الثاني : الهياكل المتعلقة بتوسيع دائرة الاستثمار

وهي مجموعة متخصصة من المؤسسات والهيئات الحكومية تؤدي أدوارا مختلفة في دعم نمو و بروز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ونذكر من بين هذه الهيئات ما يلي :

أولا: الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANADE

تعتبر هيئة عمومية انشأت بموجب المرسوم 96-234 المؤرخ في 2 جويلية 1996 المتعلق بدعم تشغيل الشباب فالوكالة هي آلية تحت وصاية وزارة العمل ، التشغيل والضمان الاجتماعي تهدف الى مرافقة الشباب البطال البالغ من العمر ما بين 19 و 35 سنة من أجل انشاء أو توسيع مؤسساتهم المصغرة المنتجة للمواد والخدمات، كما أنها تعتبر بمثابة وسيلة لترقية ونشر روح المقاولاتية لدى الشباب¹،

حيث تقوم الوكالة بالاتصال مع المؤسسات والهيئات المعنية لتقديم الاستفسار وتوجيه ومرافقة الشباب ذوي المشاريع . بالإضافة إلى هذا فالوكالة مهام أخرى جد هامة من أجل جذب أكبر عدد ممكن من الشباب المقاول، بالتالي تقوم بتحفيز هؤلاء الشباب على إنشاء مؤسسات صغيرة أو متوسطة عن طريق منحهم امتيازات تشجيعية وتسهيلات كالإعفاء من الرسم على القيمة المضافة وتخفيض الحقوق الجمركية في مرحلة الانجاز والإعفاء من الضرائب في مرحلة الاستغلال وكذا منحهم إعانات مالية كالفروض بدون فوائد وتخفيض نسب الفوائد التي تطلبها البنوك بالإضافة إلى مساعدات أخرى كالاستقبال والإعلام والتوجيه وذلك من أجل دمج فئة الشباب في الحياة الاقتصادية والاجتماعية² وتقوم أيضا الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بمتابعة الاستثمارات المنحزة من طرف هؤلاء الشباب المستثمر، كما قامت وكالة ANSEJ بتصميم برنامج تكويني يتضمن أربعة مقاييس (مقياس في الانشاء، التسويق، الحماية والتخطيط المالي) يستجيب لحاملي المشاريع بما يسمح لهم باكتشاف المبادئ الأساسية للانطلاق في نشاطاتهم و كيفية تسيير مؤسساتهم المصغرة.³

وهناك صيغتان للتمويل في إطار جهاز الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب : عن طريق . التمويل الثنائي الذي يتكون من المساهمة المالية الشخصية لأصحاب المشاريع وقروض بدون فائدة تمنحها الوكالة التمويل الثلاثي الذي يتكون بدوره من المساهمة المالية لصاحب المشروع والقروض بدون الفائدة الذي تمنحه الوكالة بالإضافة إلى القرض البنكي الذي تتحمل الوكالة تغطية جزء من فوائده⁴ .

والجدول التالي يبين أهم المشاريع الممولة و المرافقة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب حسب قطاع النشاط :

¹ محمد فوجيل ، تقييم أداء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في انشاء و مرافقة م ص م ، رسالة ماجستير، جامعة ورقلة، 2008، ص 130.

² حنيفة أمينة، مرجع سبق ذكره ، ص 137.

³ بن عيسى عبد الفتاح، كيفية انشاء مؤسسة دراسة حالة انشاء مؤسسة لتحضير ألوان الدهن و تقديم خدمات الديكور الداخلي للمنازل بولاية تلمسان، شهادة ماستر، 2014، ص 80.

⁴ بن يعقوب الطاهر، ميري أمال، تقييم نتائج الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب من حيث التمويل و الانجازات المحققة في إطار النهوض بالمؤسسات المصغرة دراسة حول ولاية

سطين ، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول :تقييم آثار برامج الاستثمار العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي، خلال الفترة 2001-2014 ، جامعة سطيف يومي 11 12 مارس سنة 2013 ، ص 08

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الجدول رقم : 31 المشاريع الممولة والمرافقة من قبل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب حسب قطاع النشاط إلى غاية 31 -12-2019.

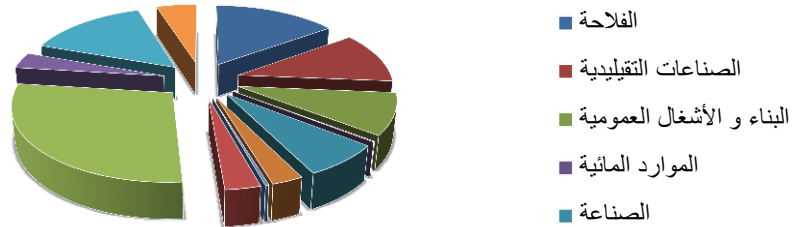
قطاع النشاط	المشاريع الممولة و المرافقة	النسبة %	المناصب المستحدثة
الفلاحة	58141	15	137498
الصناعات التقليدية	43130	11	126514
البناء و الأشغال العمومية	34889	9	101121
الموارد المائية	560	-	2057
الصناعة	27352	7	78721
التصليح	10573	3	24350
الصيد	1131	0.29	5549
المهن الحرة	11917	3	26714
الخدمات	108561	28	252806
نقل التبريد	13385	3.5	24132
نقل البضائع	56530	14.7	96237
نقل المسافرين	18997	5	43698
المجموع	385166	100	919397

المصدر: وزارة الصناعة و المناجم، نشرية المعلومات الاحصائية رقم 30.

من خلال احصائيات الجدول نجد أن قطاع الخدمات يتضمن أكبر القروض الممولة من طرف الوكالة، وهذا بـ 108561 مشروع وهذا نظرا لإقبال أغلب حاملي المشاريع لهذا القطاع نظرا لتعدد النشاطات في هذا القطاع وسهولة انشائها ، ثم يليها كل من قطاع الفلاحة ونقل البضائع والصناعات التقليدية بنسبة متقاربة حيث بلغ عدد المشاريع الممولة 58141، 56530، 43130 مشروع على التوالي ، ويليهما المشاريع الأخرى ، حيث نجد أن الري يحتل آخر مرتبة في المشاريع الممولة بعدد 560 مشروع، و هذا لأن أغلب مشاريع الري كبرى كبناء السدود و حفر الآبار. و الشكل الموالي يوضح حصة كل قطاع من التمويل .

الشكل رقم: 06 المشاريع الممولة والمرافقة من قبل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب حسب قطاع النشاط

إلى غاية 31 -12-2019



المصدر: من إعداد الطلبة انطلاقا من معطيات الجدول رقم 31

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ثانيا: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI

انشئت هذه الوكالة سنة 2001 بموجب المرسوم رقم 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار لتحل محل وكالة ترقية ودعم الاستثمار APSI المنشأة سنة 1993 بعد فشلها في ترقية ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تطلع بمهام أهمها ترقية، تطوير والعمل على استمرارية الاستثمارات في الجزائر، وكذلك استقبال، توجيه ومرافقة المستثمرين بهدف انشاء مؤسسات عن طريق عدد من الأنظمة التحفيزية والتي تتمحور عموما حول إجراءات الاعفاء والتخفيض الضريبي¹، كما تكلف الوكالة أيضا بمتابعة الاستثمارات من خلال التحقق من مستوى التقدم في إنجازها والتأكد أيضا من مدى احترام المستثمر للقواعد والالتزامات المتفق عليها مقابل المزايا التي منحت له، كما تضمن خدمة التعارف وانشاء علاقات مهنية بين المستثمرين غير المقيمين والأجانب مع المتعاملين الجزائريين والسهر على ترقية وتطوير المشاريع و فرص الأعمال².

ولقد أوكل لهذه الوكالة مهمة ضمان و ترقية الاستثمارات وتنميتها من خلال تسهيل الاجراءات المتعمقة بإقامة المشاريع من خدمات الشباك الموحد الذي يظم كافة الأدوات والتنظيمات للمصالح الإدارية ذات الصلة بنشاط الاستثمار والذي يقوم أيضا بتقديم الخدمات الإدارية الضرورية بالتنسيق مع الجهات والهيئات التي لها علاقة بإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن أجل تسهيل مهامها قامت بإنشاء هيئات مكملة لها كالمجلس الوطني للاستثمار والشباك الموحد³.

ولقد لعبت الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار دورا فعالا في تمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا منذ نشأتها سنة 2001 وهذا من خلال حصيلة الوكالة.

الجدول رقم : 32 المشاريع الممولة والمرافقة من قبل طرف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في 2019

قطاع النشاط	المشاريع الممولة والمرافقة	المناصب المستحدثة
النقل	43	640
البناء و الشغال العمومية	780	71722
الصناعة	1524	462107
الخدمات	269	55870
السياحة	176	133200
الصحة	89	32921
الزراعة	148	37357
المجموع	3029	797138

المصدر: وزارة الصناعة و المناجم، نشرية المعلومات الاحصائية رقم 30.

من خلال الجدول رقم 32 الذي يبين حصيلة وكالة الصندوق الوطني لترقية الاستثمار خلال سنة 2019 من عدد الملفات المسجلة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لديها على حسب نوع النشاط نلاحظ أنه هناك تباين في عدد الملفات المسجلة فعلى سبيل المثال نشاط الصناعة والبناء والأشغال العمومية مسجلة بكثرة على غرار النشاطات الأخرى.

¹ عبد الفتاح بومخيم، صندرة سايبي، دور المرافقة في دعم انشاء م ص م واقع التجربة الجزائرية، المجلة الأردنية في إدارة الأعمال، المجلد 07، العدد 03، 2011، ص 400.

² الجودي محمد علي، نحو تطوير المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي، رسالة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة بسكرة، 2015، صص 72-73.

³ محمد فوجيل، محمد حافظ بوعايدة، المرافقة في إنشاء المشاريع الصغيرة تَحْمِيل نظري واسقاط على الواقع الجزائري، الملتقى الوطني حول: استراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقلة، يومي 18 و 19 أبريل 2012، ص12.

ثالثا: الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة *ANDPME*

تم إنشائها بموجب المرسوم التنفيذي رقم 05-165 المؤرخ في 03 ماي 2005 تمثل هيئة عمومية ذات طابع إداري تتميز بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية حيث تشرف عليها وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، هدفها التكفل الجزئي والكمي بالأعمال والتجهيزات وتكاليف بعض الامتيازات الخاصة، أما بالنسبة للمشاريع التي يمكنها الاستفادة من خدمات الصندوق فهي المشاريع التي تقع بالمناطق التي يجب تطويرها والمشاريع الخاضعة للرقابة، وطبقا لقرارات مجلس الوزراء المنعقد في 11 جويلية سنة 2010 فإن الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ينتمي إلى المؤسسات التي تشغل أحد القطاعات التالية: الصناعة، قطاع البناء والأشغال العمومية، الصيد، سياحة وفندقة، خدمات النقل وأخيرا خدمات تكنولوجيا الإعلام والاتصال¹.

رابعا: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر *ANGEM*

يعتبر القرض المصغر أداة فعالة في محاربة التهميش الاجتماعي الذي تعاني منه بعض فئات المجتمع، خاصة تلك الفئات غير المؤهلة للاستفادة من القروض البنكية، وذلك نظرا لدوره المهم في تشجيع روح المقاولاتية، وتدعيم المبادرة الفردية، ونشر ثقافة الاعتماد على النفس في استحداث مناصب شغل ذاتية تتجسد في شكل أنشطة اقتصادية صغيرة تساهم في فك العزلة وإعادة الإدماج الاجتماعي والاقتصادي لهذه الشريحة، وفي إطار هذا المسعى قامت الدولة باستحداث الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 04-13 المؤرخ في 22 جانفي 2004، حيث أن القرض المصغر هو سلفة تمنحها الدولة للشباب البطل من أجل اقتناء عتاد بسيط أو شراء مواد أولية ويتم التسديد خلال فترات محددة، تستهدف كل الأشخاص الذين لديهم رغبة في العمل يبلغ من العمر 18 سنة فأكثر شريطة أن يكون دون دخل أو لديه دخل غير ثابت وغير منظم وكذلك بالنسبة للنساء الماكثات بالبيت بهدف وخلق نشاط يأتي بدوره بقيمة مضافة.

وهناك نوعين للتمويل من طرف الوكالة على حسب المشروع إما التمويل الثلاثي أو التمويل لشراء المواد الأولية وتجهيز صغير لبدء نشاط أو حرفة.

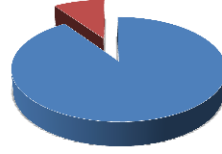
ولا تمنح الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر للمستفيدين المساعدات المالية فقط، بل يتعدى ذلك إلى مساعدات غير مالية كالتوجيه والمرافقة على مستوى كل الدوائر، الدراسة التقنية و الاقتصادية للمشروع، والتكوين في التربية المالية وتسيير المؤسسة، وكذا إعطاء الفرصة لهؤلاء المستفيدين من المشاركة في المعارض و الصالونات أين يتم التعارف بينهم و اكتساب خبرات مختلفة وكذا خلق فضاءات جديدة لتسويق منتجاتهم.²

¹ زكرياء مسعودي، حميداتو صالح، دور وآليات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تفعيل سياسة التشغيل بالجزائر مع الإشارة إلى تجربة صندوق الزكاة بالجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول : استراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة ورقلة، يومي 18 و 19 أفريل سنة 2012، ص 10.

² محمد قوجيل، محمد حافظ بوغابة، مرجع سبق ذكره، ص 13.

القروض الممنوحة للتمويل من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر
منذ نشأتها إلى غاية 2019

عدد القروض الممنوحة



■ شراء مواد أولية
■ التمويل الثلاثي

المصدر: من إعداد الطلبة انطلاقا من نشرية المعلومات الاحصائية رقم 30.

نلاحظ من خلال الشكل أن التمويل لشراء المواد الأولية هو الذي يستحوذ نسبة كبيرة من إجمالي القروض التي تمنحها الوكالة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقدرة 90.46% مقارنة بالتمويل الثلاثي الذي يكون بين الوكالة والبنك والمستثمر، توزع هذه القروض على حسب النشاط والجدول الموالي يوضح هذا التقسيم.

الجدول رقم: 33 حصيلة الوكالة منذ الإنشاء إلى غاية سنة 2019

توزيع القروض الممنوحة حسب قطاع النشاط								القروض الممنوحة
المجموع	الصيد البحري	التجارة	الصناعة التقليدية	الخدمات	البناء والأشغال العمومية	الصناعة الصغيرة	الزراعة	عدد القروض الممنوحة
919985	883	4404	161857	182806	79897	364837	125301	
100	0.10	0.48	17.59	19.87	8.68	39.66	13.62	النسبة %

المصدر: وزارة الصناعة و المناجم، نشرية المعلومات الاحصائية رقم 30.

من خلال الجدول نلاحظ أن الوكالة تمنح قروض تمول فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كل على حسب النشاط، نلاحظ تفاوت في الأنشطة فمثلا نشاط الصناعات الصغيرة يحتل المرتبة الأولى في استقطاب دعم الوكالة بنسبة 39.66% سنة 2019، ليليها نشاط الخدمات الذي تشكل المساهمة بـ 19.87% ليأتي بعدها نشاط الحرف بـ 17.59%.

خامسا: الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC

تم تأسيسه بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94-188 المؤرخ في 6 جويلية 1994 في إطار السياسة الوطنية لمكافحة البطالة والفقر، أنشأ كآلية لدعم النشاط الاقتصادي وهذا عن طريق دعم مالي للبطالين البالغ من العمر ما بين 30 و 50 ، والذين فقدوا مناصب عملهم لأسباب اقتصادية ، إن الخدمات المقدمة لأصحاب المشاريع من خلال هذه الآلية تشمل تقديم الدعم المالي للمشاريع التي لا تتجاوز قيمتها 10 ملايين دينار وفق صيغة التمويل الثلاثي ، كما يقدم امتيازات ضريبية وشبه ضريبية متنوعة بالإضافة إلى المرافقة الشخصية بحيث تشمل المرافقة المراحل التحضيرية لإنشاء المؤسسة وهذا بمساعدته في إنجاز الدراسة التقنية والاقتصادية للمشروع ، كما تتضمن أنشطة الإعلام، ربط المقاولين بمختلف الشركاء خاصة البنوك والإدارات الأخرى وتستمر حتى بعد انطلاقها بهدف ضمان ديمومة المؤسسة واستمرارها وذلك لمدة 3 سنوات¹ وحسب وزارة الطاقة حول عدد المشاريع الممولة من طرف الصندوق وأثره في تخفيض البطالة فهو موضع في الجدول الموالي

¹ ناصر بوشارب، الهام موساوي، تمويل الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة للمشاريع السنوية الخاصة بالبناء والأشغال العمومية دراسة حالة ولاية سطيف، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، العدد 03، جوان 2015، ص 100.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الجدول رقم : 34 المشاريع الممولة والمرافقة من قبل الصندوق الوطني للتأمين على البطالة إلى غاية 2019/12/31

قطاع النشاط	المشاريع الممولة والمرافقة	النسبة %	المناصب المستحدثة
الزراعة	23144	15.40	55436
الصناعات التقليدية	14383	9.57	37553
البناء و الأشغال العمومية	8589	5.71	27486
الموارد المائية	347	0.23	1174
الصناعة	11767	7.83	34205
التصليح	898	0.59	2179
الصيد	490	0.32	1755
المهن الحرة	1228	0.81	2670
الخدمات	31348	20.86	66497
نقل البضائع	45850	30.51	69670
نقل المسافرين	12234	8.14	18569
المجموع	150278	100	317194

المصدر: وزارة الصناعة و المناجم، نشرية المعلومات الاحصائية رقم 30.

سادسا: صندوق تمويل المؤسسات الناشئة

بعد انشاء وزارة مكلفة باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة، ووضع اطار قانوني يحدد وضعية المؤسسة الناشئة والمزايا الممنوحة لهذا النوع من المؤسسات، تم الإطلاق الرسمي لصندوق تمويل المؤسسات الناشئة في 2020/10/03 ،خلال المؤتمر الوطني للمؤسسات الناشئة الذي احتضنه المركز الدولي للمؤتمرات بالجزائر العاصمة.

تضمن المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 انشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة أعمال وتم استحداث هذه اللجنة بهدف المساهمة في تشخيص المشاريع المبتكرة وترقيتها والمشاركة في ترقية النظم البيئية للمؤسسات الناشئة.

يعتمد على آلية تمويل قائمة على الاستثمار في رؤوس الأموال وليس على ميكانيزمات التمويل التقليدية المختلفة القائمة على القروض ، بمعنى تمويل الشباب عن طريق المخاطر مع تقاسم الأرباح والخسائر، دون مطالبتهم بتقديم ضمانات عينية هم أصلا لا يمتلكونها، أن التمويل القائم على الاستثمار في رؤوس الأموال يتضمن تحمل الخطر وهو أمر جد مهم، مؤكدا إذ أنه لا يمكن تصور مؤسسة ناشئة دون التكلم عن المخاطرة في رؤوس الأموال.

اذ تم استحداث هذا الصندوق لتحمل المخاطر التي قد تواجهها الشركات الناشئة، لأن احتمالات الفشل تبقى واردة، ولالإشارة تعرف شركات رأس المال الاستثماري حسب القانون 06-11 المؤرخ في 24 جوان 2006 أنها تلك الشركات التي تهدف الى أسلوب المشاركة في رأس المال الشركة، وفي كل عملية تتمثل في تقديم حصص من أموال خاصة أو شبه خاصة لمؤسسات في طور التأسيس أو النمو أو التحويل أو الخصخصة .

■ أهمية انشاء صندوق تمويل المؤسسات الناشئة :

- ان أهم عائق أمام المؤسسات الناشئة هي التمويل فأن تجد شخصا أو جهة تؤمن بفكرتك وتخطر بتمويل مشروع يجسد تلك الفكرة مع احتمالات فشل كبيرة أمر صعب، ومن هنا تظهر أهمية انشاء هذا الصندوق ،

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- أن هذه الآلية التمويلية الجديدة ستمكن الشباب أصحاب المشاريع من تفادي البنوك وما ينجر عنها من ثقل بيروقراطي من خلال هذه الوسيلة التي تتمتع بالمرونة التي تتطلبها المؤسسات الناشئة.
- يعتبر الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة الحلقة المفقودة في سلسلة الاستثمار ، حيث كان من الضروري إيجاد جهة تقبل المغامرة وتحمل مخاطر الفشل أكثر مما تتحملها البنوك.
- تمكين الشباب المبتكر من الاستفادة من نفس ميكانيزمات التمويل التي تتيحها البلدان المتطورة والسماح لهم بهذا بتحقيق مشاريعهم المبتكرة في الجزائر،
- يشجع الجالية الجزائرية بالمهجر للاستثمار في مجال المؤسسات الناشئة بالجزائر، والتي ستكون بمثابة قيمة مضافة ذات نوعية لاسيما وأن معظم أصحاب المشاريع التي ستقدم من وراء البحار سيكون أصحابها ذوي خبرة في شركات متعددة الجنسيات وأهم قابلوا تكنولوجيات متطورة وأهم عملوا في بيئة أعمال أحسن فالتجربة ستكون قيمة مضافة بالنسبة للجزائر.
- جسد انشاء هذا الصندوق ارادة الدولة في انشاء نسيج اقتصادي مولد للثروة وللمناصب الشغل، يعتمد على طاقة الابتكار ومقاوالية شباب البلد.¹

الفرع الثالث : آليات الدعم المالي

بما أن مسألة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تحتل أهمية كبيرة لما لهذه الأخيرة من انعكاس فعال على الاقتصاد الوطني لقد قامت السلطات في سبيل ترقية ودعم المحيط المالي لهذه المؤسسات بإنشاء هيئات تمويلية متخصصة في انعاش هذا القطاع الحساس يمكن ذكرها في:

أولا: صندوق ضمان القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة FGAR

يهدف تسهيل عملية الاقتراض لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء فيما يتعلق بالإنشاء أو التوسيع، قامت الدولة بإنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و ذلك بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002 ، يعتبر هذا الصندوق آلية تسمح بتسهيل عملية الوصول إلى التمويل اللازم لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا تطويرها، وذلك بلعب دور الوسيط بين المقاول والبنك الذي يشاركه في تقاسم الخطر من خلال تقديم ضمانات مالية لهذا الأخير، وهو بذلك يشكل إحدى الأدوات المالية التي تسعى لخلق مناخ ملائم لتطوير المقاوالية في الجزائر.²

والجدول الموالي يعطي بعض الاحصائيات حول الوضعية العامة للملفات المعالجة من طرف صندوق ضمان القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

¹ عراب فاطمة الزهراء، صديقي خضرة، دور الدولة في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر الجديدة، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 8، العدد1، سنة 2021، صص 42-44.

² الجودي محمد علي مرجع سبق ذكره، ص 89.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الجدول رقم: 35 المشاريع الممولة من قبل صندوق ضمان القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة منذ نشأتها إلى غاية سنة 2016

قطاع النشاط	عدد المشاريع	النسبة %	عدد المناصب المستحدثة
الصناعة	106	33.5	1865
ص ح ب ك	08	2.5	139
كيميا و بلاستيك	20	6.3	273
الصناعة الغذائية	43	13.6	889
نسيج	3	0.9	9
خشب و توريق	7	2.2	68
مواد البناء	55	17.4	992
الزراعة و الصيد	5	1.6	85
الخدمات	69	21.8	971
المجموع	316	100	5291

المصدر: وزارة الصناعة و المناجم، نشرية المعلومات الاحصائية رقم 30.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه بأنه في الفترة الممتدة من بداية سنة 2004 إلى غاية نهاية سنة 2016 نلاحظ أن قطاع الصناعة يأخذ الحصة الأكبر عدد من المشاريع بالتالي أكبر مبلغ ضمان مقدر للبنوك من أجل إقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهو بقيمة 3.871.007.168 دج وتوظف 48 % من التشغيل، ليليها قطاع الخدمات الذي يملك 69 مشروع مسجل لدى الصندوق أي نسبة 21.8 % من عدد المشاريع المسجلة ومبلغ ضمان ممنوح للبنوك من أجل تمويل هذه المشاريع مقدر بـ 1.318.299.791 دج وهو مبلغ قليل مقارنة بعدد المشاريع وذلك يعود للتمويل الذاتي الذي يعتمد عليه في أكثر الحالات أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتخصصة في قطاع الخدمات. أما قطاع مواد البناء فهو يملك 55 مشروع مسجل لدى الصندوق ويأتي في المرتبة الثالثة بعد الصناعة والخدمات ومخصص لو قيمة ضمان مقدر بـ 1.019.321.247 دج، لتليه قطاع الصناعات الغذائية الذي أصبح ينشط كثيرا في السنوات الأخير فيملك 43 مشروع مسجل لدى الصندوق ومبلغ ضمان كبير مقارنة بنشاط الخدمات ومواد البناء الذي يقدر بـ 2.106.355.536 دج أي نسبة 33 % من مبلغ الضمانات لدى الصندوق وذلك راجع لكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في قطاع الصناعات الغذائية تحتاج للتمويل، لتبقى النشاطات الأخرى النسيج والبلاستيك والزراعة والصيد البحري تسجل عدد مشاريع تتراوح ما بين 3 و 20 مشروع.

ثانيا: صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة CGCI

هو هيئة ضمان تم إنشاؤها بموجب المرسوم الرئاسي رقم 04-134 المؤرخ في 14 أفريل 2004 بمبادرة من السلطات العمومية لتغطية مخاطر عدم تسديد قروض الاستثمار التي تتحملها البنوك والمؤسسات المالية من أجل تمويل مشاريع استثمارية لإنشاء أو تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يقوم الصندوق بتقديم الضمانات الكفيلة بتسديد القروض البنكية التي يستفيد منها المقاولون، ولا يمكن أن يتجاوز مستوى القروض القابلة للضمان 500 مليون دينار جزائري. يعمل على¹ :

¹ حنفي أمينة، مرجع سبق ذكره، ص 129.

الفصل الأول : الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1. توفير شروط وفقا لقواعد الحيغة المتعددة المحددة من طرف بنك الجزائر وهذا من أجل ترقية العلاقات السليمة بين قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبنوك العمومية الخمسة
2. مرافقة ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات القدرة التصديرية عن طريق التمويل الدائم
3. تنظيم برامج تكوينية بين مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و إطارات البنوك حول إجراءات تقديم القروض المالية.
4. وضع سياسة ملائمة لتوجيه القروض البنكية لصالح الأنشطة المنتجة، ذات القدرة الكبيرة على النمو وخلق القيمة المضافة، بالإضافة إلى امتصاص البطالة.
5. تطوير منهجية موحدة وذلك بالتعاون مع وزارة المالية من جهة و وزارة الشؤون الخارجية من جهة أخرى لبحث وتعبئة التمويلات الخارجية لدى الممولين الدوليين لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

تشير إحصائيات وزارة الصناعة والمناجم من خلال نشرية المعلومة لسنة 2018 أن الضمانات المقدمة من طرف الصندوق هي موجهة على حسب النشاطات الأكثر استقطابا للمشاريع، والجدول التالي يبين هذا التقسيم.

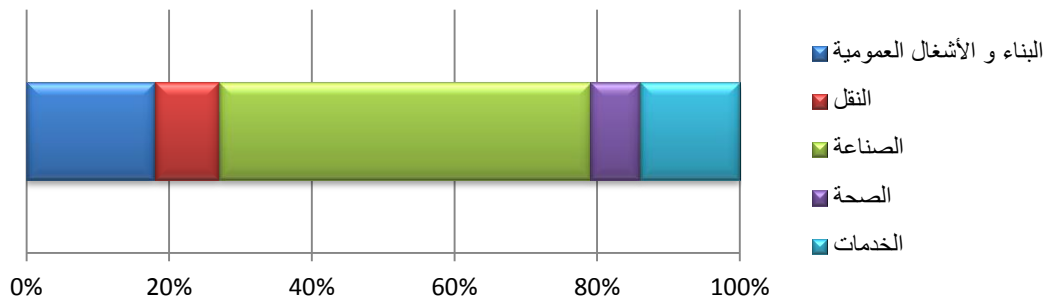
الجدول رقم: 36 يبين تموقع الضمانات على حسب النشاط إلى غاية سنة 2018

قطاع النشاط	عدد الملفات	النسبة %	مبلغ الضمانات مليون دج	النسبة %
البناء والأشغال العمومية	214	18	8872	12
النقل	107	9	2218	3
الصناعة	620	52	48371	66
الصحة	82	7	4956	7
الخدمات	166	14	9098	12
المجموع	1189	100	73515	100

المصدر: وزارة الصناعة و المناجم، نشرية المعلومات الاحصائية رقم 34.

من خلال الجدول نلاحظ أن عدد المشاريع الخاصة بنشاط الصناعة هو الذي يأخذ الحصة الأكبر من عدد الملفات الموضوعة لدى صندوق ضمان قرض الاستثمار حيث بلغ عددها سنة 2018 حوالي 620 لتليها نشاط البناء والأشغال العمومية بـ 214 ملف لدى الصندوق أما الخدمات فقد بلغ عدد الملفات فيها 166 وأخيرا نشاط الصحة بـ 82 ملف . ويمكن توضيح هذا التقسيم من النسب المئوية كالتالي:

الشكل رقم: 08 تموقع الضمانات على حسب النشاط إلى غاية سنة 2018



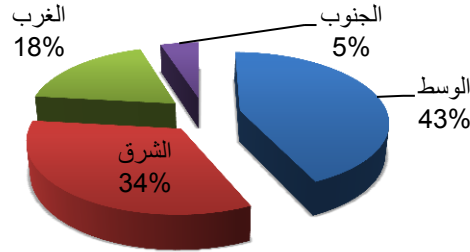
المصدر: من اعداد الطالبة انطلاقا من معطيات الجدول رقم 36

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتوزع هذه الضمانات المقدمة لهاته المؤسسات على حسب المناطق الأكثر استقطابا للمشاريع وهي مبينة في الشكل

الموالي:

الشكل رقم : 09 توزيع الضمانات المقدمة من صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب جهات الوطن سنة 2018



المصدر: من إعداد الطالبة، انطلاقا من معطيات نشرية المعلومات الاحصائية رقم 37.

هذا التقسيم الموضح في الشكل رقم 09 يبين المناطق الأكثر استقطابا للمشاريع الصغيرة والمتوسطة من خلال الضمانات التي يقدمها الصندوق للبنوك من أجل تمويل هذه المشاريع، بالتالي نقول أن مناطق الوسط والشرق هي التي تحتل المراتب الأولى من حيث عدد الضمانات المقدمة من أجل التمويل بنسبة 43.23% لمناطق الوسط أين توجد المركبات الصناعية لتليها منطقة الشرق الجزائري بنسبة ضمانات مقدمة من طرف الصندوق 33.56% أما مناطق الغرب والجنوب تتمثل المساهمة بالترتيب 18.25% ، 4.96% .

ثالثا: صندوق رأس مال المخاطر

ويعرف أيضا بشركة رأس المال الاستثمار، وقد ظهر هذا النوع من الشركات في الخمسينات في الولايات المتحدة الأمريكية لتلبية الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويعرف بأنه التغيير الهيكلي في الإدارة المالية للمؤسسة الفردية أو العائلية، من خلال عميل له صفة شريك في المؤسسة يمول ويوجه القرارات الاستراتيجية للمشروع، ويهدف في المقابل إلى تحقيق مردودية على المدى الطويل.

وفي الجزائر تأسس صندوق رأس المال المخاطر لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سنة 2004 برأس مال 3.5 مليار دينار جزائري ممول بالتنسيق بين الخزينة العمومية والهيئات المصرفية، بهدف تسهيل حصول الشباب على القروض ، وتتمثل مهامه في :

1. تمويل انشاء وتوسعة المشروعات مقابل عوائد مؤجلة إلى ما بعد الاستثمار، ذلك أن هذه الشركات تقوم على المشاركة والمضاربة حيث تقدم تمويلا من دون ضمان العائد و لا مقداره، فهي بذلك تخاطر بأموالها وفق آلية المشاركة في المغنم والمغرم.
2. رصد الطاقان المالية المتاحة خاصة لدى البنوك والعمل على اشراكها في تمويل المشاريع المقترحة.
3. مساعدة المشروعات الجديدة في إدارتها بما يحقق تطورها وتجنب العثرات التي يمكن أن تتعرض لها خاصة في المراحل الأولى للتشغيل
4. متابعة ومراقبة تنفيذ المشروعات لضمان سلامة الانجاز.

المطلب الثاني : البرامج المطبقة في الجزائر لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد تبنت الجزائر عدة برامج لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رغم اختلاف هذه البرامج في التوقيت أو الحجم أو وسائل التطبيق إلا أن الهدف الأساسي هو تأهيل هذه المؤسسات لتعزيز الاستفادة منها ويمكن أن نذكر أهم هذه البرامج كما يلي:

الفرع الأول : برنامج وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة 2000-2010

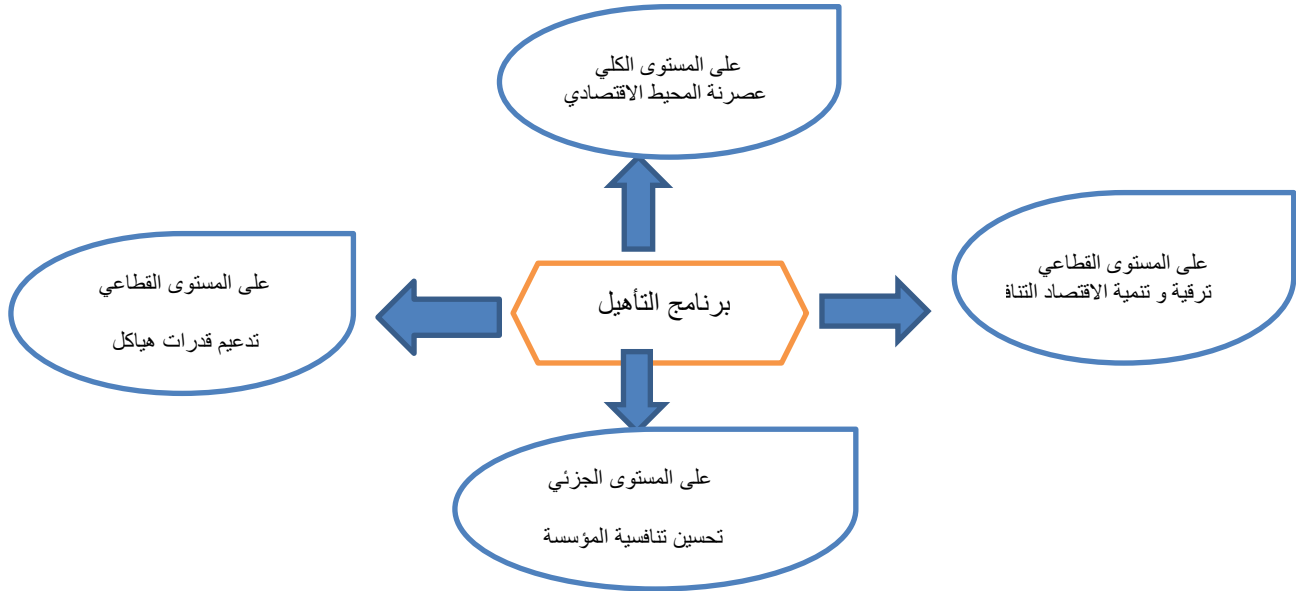
أطلق برنامج تأهيل المؤسسات منذ سنة 2000 بمساهمة مالية لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية UNIDO تقدر بـ 1.200.000 دولار ومساهمة ميزانية التجهيز لوزارة الصناعة وإعادة الهيكلة تقدر بـ 120.000.000 دج من خلال ثلاثة عمليات ريادية للمساعدة التقنية ومس مجموعة من المؤسسات العمومية والخاصة وتم تدعيمها وتوطيدها ابتداء من 2002 بواسطة موارد صندوق ترقية التنافسية¹.

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

يكمّن تجسيد أهداف برنامج التأهيل من خلال ثلاثة مستويات كما يلي:²

أهداف برنامج التأهيل

الشكل رقم: 10



المصدر: من اعداد الطالبة .

¹ حسين يحي، فعالية برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول المغرب العربي، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، 2013، ص 186 .

² ابتسام بوشريط، آلية تمويل برامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، 2010 ، صص 36-37.

الفصل الأول : الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

وعليه إن إجراءات تنفيذ برنامج التأهيل الصناعي تتمثل في القيام بمجموعة من الأعمال على مستوى المؤسسة وعلى مستوى محيط المباشر لها، ويمكن تلخيص القول أن مسار عملية التأهيل يتعلق بجانبين أساسيين الأول يتعلق بتأهيل المؤسسة والتي تنطلق من التشخيص الاستراتيجي الشامل وإعداد مخطط التأهيل وخطة التمويل لتصل إلى الموافقة على المخطط ثم تنفيذه ومتابعته، والجانب الثاني يتعلق بتأهيل المحيط الذي تنشط فيه هذه المؤسسة والذي يتضمن الجانب القانوني والتشريعي زيادة على توفير البنية التحتية والخدمات اللازمة من أجل الرفع من وتيرة وأداء المؤسسات والتسهيل من مهام المؤسسات على النحاز مختلف النشاطات والإجراءات اللازمة في إطار عملية التأهيل هذا مع التأكيد على ضرورة تأهيل القطاع المالي والمصرفي والذي يعتبر عصب الحياة بالنسبة للمؤسسات الاقتصادية كل هذه الخطوات تؤدي بدورها الحث والتشجيع على الاستثمار بفعل تلقائي حيث تستطيع المؤسسات العمل في ظروف محفزة وأكثر ملائمة.

بناء على ما سبق تصل المؤسسة إلى مجموعة من التحسينات على نظام تسييرها وإنتاجها سواء تعلق الأمر بعصرنة التجهيزات نظام التسيير والإنتاج تكوين وتأهيل الموارد البشرية، العمل بمقاييس الجودة العالمية والدخول أسواق جديدة وإبرام اتفاقيات الشراكة، ومن خلال ذلك يصبح بإمكان المؤسسة تنمية تنافسيتها في السوق المحلي للوصول إلى التصدير السوق الخارجي.

■ نتائج برنامج تأهيل المؤسسات الصناعية : في فترة نشاط برنامج تأهيل المؤسسات الصناعية كانت نتائج هذا البرنامج كالتالي¹ :

- العدد الكلي للمؤسسات المستقبلية 433 مؤسسة منها 239 مؤسسة عمومية و 194 مؤسسة خاصة؛
- عدد المؤسسات المعالجة 427 مؤسسة منها 240 مؤسسة عمومية و 187 مؤسسة خاصة؛
- عدد المؤسسات المقبولة في البرنامج 310 مؤسسة كان منها 159 مؤسسة عمومية و 151 مؤسسة خاصة؛
- عدد المؤسسات المرفوضة 117 منها 80 عمومية و الباقي مؤسسات خاصة .

ومن الملاحظ أن عدد المؤسسات المستقبلية لم تكمل إجراءات التأهيل فهناك بعض المؤسسات اكتفت بعمليات التشخيص الأولى فقط وكان قبول 310 مؤسسة في برنامج تأهيل المؤسسات الصناعية وهي موزعة على النشاطات الزراعية الغذائية و أدوات البناء والكيمياء والصيدلة، الورق والبلاستيك، النسيج والجلود وخدمات الدعم والكهرباء والإلكترونيك، حيث استفاد قطاع الزراعة الغذائية أكثر من غيره من القطاعات الأخرى من برنامج التأهيل الصناعي.

الفرع الثاني : البرنامج الجزائري لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2006 – 2012

سطرت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة برنامج وطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تشغل أقل من 20 عاملا، وتمت الموافقة عليه من طرف مجلس الحكومة يوم 10 ديسمبر 2003 ، وهذا البرنامج يغطي 6 سنوات وبدأ تنفيذه في سنة 2006 ويتم تمويله من طرف صندوق تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث تقدر الميزانية المخصصة له ب 6 مليار دينار جزائري 15 .

¹ مدخل خالد، التأهيل كآلية لتطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة الجزائر 2005 – 2010 ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية فرع تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر ، 2012، ص 111.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن هذا البرنامج جاء في إطار القانون التوجيهي المتضمن ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالأخص المادة 18 منه التي تنص على أن تقوم وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار تأهيل هذه المؤسسات بوضع برامج التأهيل المناسبة من أجل تطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة وكذا ترقية المنتج الوطني ليستجيب للمقاييس العالمية . ويمكن حصر أهم دوافع تطبيق هذا البرنامج في النقاط التالية :

1. انتهاج الجزائر لسياسة الانفتاح على الأسواق الخارجية وتحجير التجارة الخارجية وتفكيك الحواجز الجمركية يحتم على المؤسسات الجزائرية وخاصة الصغيرة والمتوسطة منها الارتقاء بمستواها التكنولوجي، التسييري والتنظيمي وهذا يتطلب برامج خاصة لتأهيلها؛

2. تشكل تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر الركن الثاني للإصلاحات الاقتصادية، وبالنظر إلى عدد الذي وصل عند نهاية السداسي الثاني من عام 2006 إلى 269282 مؤسسة عامة وخاصة تشغل حوالي 924746 عامل مصرح بهم، وتساهم بأكثر من 47 % في الناتج الداخلي الإجمالي،

3. برامج التأهيل السابقة الموجودة والمنفذة بالتعاون مع الاتحاد الأوروبي لا تعني بالمؤسسات التي تشغل أقل من 20 عامل، رغم أن هذه الأخيرة تشكل ما نسبته 97 % من إجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. لا تختلف إجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن تلك الإجراءات المعتمدة في تأهيل المؤسسات الصناعية، وتمثل أهم هذه الإجراءات في المراحل التالية:

- التشخيص الاستراتيجي العام لوضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإعداد خطة التأهيل ومخطط التمويل،
- تبني برنامج التأهيل من طرف الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،
- تنفيذ ومتابعة خطة التأهيل،
- منح المساعدات المالية، وتمثل في الآتي:

- 100 % من تكلفة التشخيص الاستراتيجي في حدود 600.000 دينار جزائري،

- 100 % من تكلفة الاستثمارات غير المادية،

- 20 % من تكلفة الاستثمارات المادية.

ويقدر المبلغ الأقصى لتمويل خطة التأهيل بـ 05 مليون دينار جزائري، كما تقوم وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتحمل تكلفة اجر عامل متخصص لمدة سنتين من أجل تحسين تنافسية المؤسسة وهذا الإجراء يشمل بعض المؤسسات التي تحددها الوزارة.

➤ **نتائج البرنامج :** منذ بداية البرنامج وإلى غاية ماي 2010 أبدت 1700 مؤسسة صغيرة ومتوسطة رغبتها في الانخراط في البرنامج الوطني للتأهيل، وتقدمت منها 529 مؤسسة بطلب الانخراط في البرنامج، ومن بين هذه المؤسسات نجد 206 ملف جاهز للدراسة أما 351 مؤسسة فقد انطلقت في إجراءات التأهيل، ومن بين 351 مؤسسة هناك 279 مؤسسة استفادت من عمليات تشخيص قبلي أو تشخيص استراتيجي بينما استفادت 32 مؤسسة من كافة عمليات التأهيل، وهنا نلاحظ العدد القليل للمؤسسات الراغبة في الانضمام للبرنامج، وقد شملت عمليات التأهيل مجموعة من الميادين أهمها التنظيم، نظام تسيير الجودة، التسويق، المنتج المبتكر، تكاليف الإنتاج، تسيير الإنتاج، تسيير الموارد البشرية¹.

¹ سهام عبد الكريم، سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع التركيز على برنامج PME 2، مجلة الباحث، العدد 09، 2011، ص 04

الفرع الثالث برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2010 – 2014

إن برنامج التأهيل الذي تم إطلاقه في بداية 2011 من طرف وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار يهدف بصفة عامة لتأهيل 20.000 مؤسسة وهذا خلال الخماسي 2010-2014، إن الانضمام لهذا البرنامج يرتكز على مبدأ طوعي للمؤسسة، ولهذا فقد تم تنظيم حملة إعلامية وتحسيسية واسعة ، حيث تم إسناد أداة تأهيل هذا البرنامج إلى الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفروعها الجهوية، أما المجلس الوطني لتأهيل هو الذي يصدر القرار النهائي وفقا للمقترحات المقدمة له في إطار انجاز مخططات التأهيل ويقرر منح المساعدات .إن دعم الدولة يتمثل بصفة كبيرة من خلال تخصيص غلاف مالي إجمالي يقدر ب 380 مليار دينار جزائري بمساهمات مبادرة وتخفيضات على فوائد القروض البنكية، إن تدخل الدولة له صفة تكميلية مقارنة بالموارد المالية الأخرى المعتمدة من طرف المؤسسة (التمويل الذاتي، القروض البنكية)، حيث توجه المساعدات لوضع تشخيص وصياغة مخطط تأهيل يغطي الاستثمارات المادية وغير المادية.

ومع عام 2012 قدمت 5000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة طلبات التأهيل الموجه حصريا للمؤسسات الاقتصادية وليس للمؤسسات التجارية، كما قامت الوكالة من جهة أخرى ب 3420 مؤسسة جديدة نشأة من خلال الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بجلبها إلى هذا الترتيب الجديد.

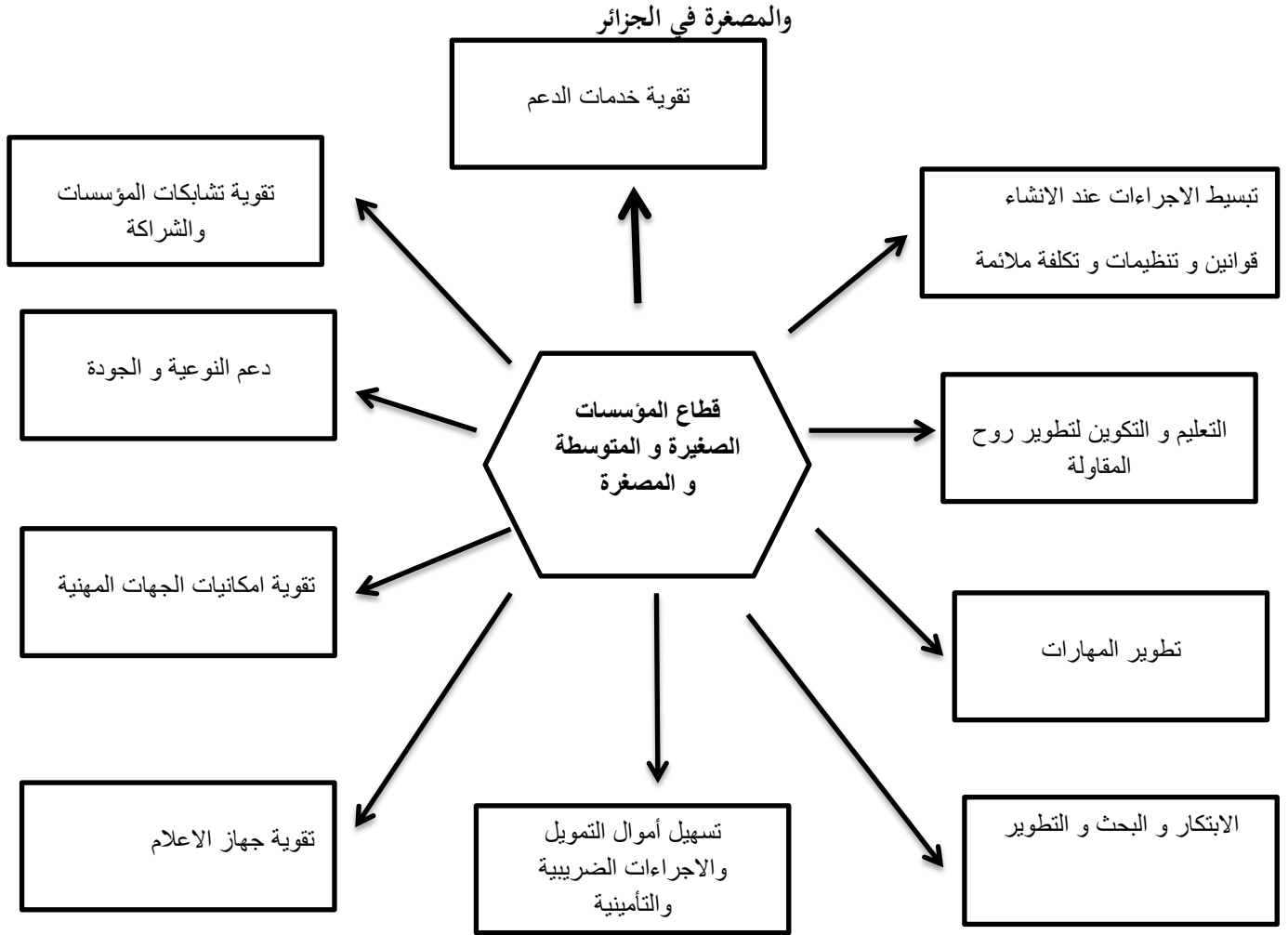
وبغية الوصول إلى حل بشأن عائق الخاص بالعتقار الاقتصادي وصعوبة الحصول عليه والذي شكل لوقت طويل سببا هيكليا لاختلال نظام الاستثمار، وبهذا الصدد وإضافة إلى زيادة الأغلفة المالية لإعادة تأهيل المناطق الصناعية ومناطق النشاطات فقد أطلقت الدولة برنامجا طموحا لإنجاز 39 منطقة صناعية جديدة تتوفر وللمرة الأولى على خدمات دعم الصناعة،¹

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

¹ حسين يحي، قياس فعالية برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول المغرب العربي، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد، جامعة تلمسان، 2013، ص 186.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الشكل رقم : 11 مجال اهتمام البرنامج الخماسي 2010 – 2014 بقطاع المؤسسات المتوسطة والصغيرة



المصدر: مشري محمد الناصر، مرجع سبق ذكره، ص 114 .

➤ نتائج البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة : من خلال الوثائق المقدمة من قبل الوكالة الوطنية والتي تبين نتائج تطور البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى تاريخ 30 جوان 2016 كانت النتائج كالتالي : استقبلت الوكالة 807 تقرير مشخص مع مخططات التأهيل من قبل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الراغبة للاستفادة من البرنامج والتي وضعت على مستوى الوكالة والتقارير كانت موزعة كالتالي :

- 768 تقرير معالج من قبل الوكالة ولجنة المعاينة وتم المصادقة عليه،

- 39 تقرير في إطار المعالجة والمعاينة

والجدول الموالي يبين وضعية التقارير الواردة للوكالة :

وضعية التقارير المستقبلية إلى غاية 3 جوان 2016

الجدول رقم : 37

عدد التقارير الواردة	807	% 100
عدد التقارير المعالجة	768	% 94.80
عدد التقارير في إطار المعاينة والمعالجة	39	% 5.20

Source: Agence Nationale de Développement des Petite et Moyenne Entreprise, ATOUSPME. présentation et plan D'action de l'ANDPME,, juin 2016,p 6.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

فمن بين 768 تقرير التي عوينت من قبل اللجنة المتخصصة تم:

- المصادقة على 646 تقرير
 - 122 تقرير تم رفضه وذلك لأن الملفات لم تستجيب للشروط الموضوعية وكانت ناقصة
- وفي الجدول الموالي سنالاحظ عدد التقارير المقبولة حسب حجم المؤسسة

الجدول رقم: 38 عدد التقارير المقبولة حسب حجم المؤسسة إلى غاية 3 جوان 2016

نوع المؤسسة	عدد التقارير	النسبة %
مؤسسة صغيرة	178	27.63
مؤسسة متوسطة	364	56.52
مؤسسة صغيرة جدا	102	15.83
المجموع	644	100

Source: Agence Nationale de Développement des Petite et Moyenne Entreprise, ATOUSPME . présentation et plan D'action de l'ANDPME,, juin 2016,p 6.

من خلال الجدول نلاحظ أن المؤسسات المتوسطة الحجم كان لها الحظ الأوفر في الاستفادة من البرنامج وهذا بنسبة 52.56 % من مجموع التقارير المدروسة والمقبولة ، تليها المؤسسات الصغيرة بنسبة 27.63% ثم في الأخير المؤسسات الصغيرة جدا بنسبة 15.83 %.

كما أن الحصص توزعت على المؤسسات بحيث استولى قطاع البناء والأشغال العمومية على حصة الأسد بنسبة 60.09 % من التقارير الواردة، يليه قطاع الصناعة بنسبة 20.65 % ، قطاع الخدمات بنسبة 9.62 % ، قطاع المواد الغذائية بنسبة 4.81 % ، قطاع النقل بنسبة 2.63 % ثم قطاع السياحة والفندقة بنسبة 2.17% وفي الأخير قطاع الصيد الذي لم يستفد من هذا البرنامج.

المطلب الثالث : برنامج ميذا لدعم وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

وضع الاتحاد الأوروبي مع منتصف التسعينات القرن الماضي برنامجا للتعاون مع دول الحوض المتوسط في الميدان الاقتصادي و الاجتماعي خصوصا، الهدف منه مساعدة الاقتصاديات المتوسطة غير الأوروبية لتتأقلم مع التحول التدريجي لتنفيذ متطلبات اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي هذا البرنامج يعرف باسم " برنامج الاتحاد الأوروبي للمعونة والتعاون " واختصارا ببرنامج ميذا .

أولا: برنامج ميذا 1 (1995 – 2000)

يعد برنامج ميذا الذي دشن سنة 1995 الأداة المالية الرئيسية للاتحاد الأوروبي لتنفيذ الشراكة الاورو متوسطة وأنشطتها، وقد منحت في إطار هذا البرنامج مساعدات لكل من الجزائر، تونس، المغرب، الأردن، سوريا، لبنان، فلسطين، يرتكز هذا البرنامج على تحقيق ثلاثة أهداف هي¹:

1. تحسين التسيير العملي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
2. دعم الابتكار وترقية الوسائل الجديدة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

¹ غدير أحمد سليمة، مرجع سبق ذكره، 72.

الفصل الأول : الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

3. دعم محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تحصلت الجزائر خلال هذا البرنامج على مبلغ 30.4 مليون اورو من 197.2 مليون اورو كانت مخصصة أي ما نسبته 15.6 % فقط وهي نسبة ضعيفة مقارنة مع الدول المغاربية الأخرى (تونس و المغرب ...) أما الدعم فقد كان مخصص لتوزيعه كما يبين الجدول :

الجدول رقم : 39 مجالات تدخل MEDA 1 في الجزائر

مجالات التدخل	المبلغ المخصص (مليون اورو)
تسهيل التعديل الهيكلي	30
ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	57
دعم إعادة الهيكلة والخصوصية	38
تحديث القطاع المالي	23

المصدر: علي لزعر، بوعزيز ناصر، تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في ظل الشراكة الاورومتوسطة، مجلة أبحاث اقتصادية و ادارية، العدد 05 ، 2009 ، ص 43

ثانيا: برنامج ميديا 2 (2000 - 2006)

يعد برنامج ميديا 2 خليفة لبرنامج ميديا 1، حيث أنه في ظل ميديا 2 تم توفير مبلغ قدره 5035 مليار اورو مقارنة بـ 3.4 مليار اورو للبرنامج الأول، كما يرافق هذه المنح من الاتحاد الأوربي فرصة إمكانية اقتراض مبالغ معادلة من بنك الاستثمار الأوروبي .

خلال ميديا 2 تم ضخ حوالي 90% من الموارد المخصصة على مستوى التعاون الثنائي و 10% الأخرى تم تخصيصها للأنشطة الإقليمية، وتمثل أولويات توجيه هذه الموارد على المستوى الثنائي في عنصريين هما :

1. دعم التحول الاقتصادي والهدف هو الاستعداد لتنفيذ تجارة حرة عن طريق زيادة القدرة التنافسية،

2. تقوية التوازن الاجتماعي والاقتصادي والهدف هو تخفيف تكلفة التحول الاقتصادي،

وقد كانت النسبة بين الالتزامات والمدفوعات بالنسبة للجزائر تمثل 320% أي ما قيمته 232.80 مليون اورو التزامات مقابل 74.70 مليون اورو مدفوعات من خلال التعاون لميديا 2 إن نسبة استهلاك تعتبر متواضعة بالنسبة للبرنامجين بلغت حوالي 40% أي اقل من النصف من المستوى العام.

الجدول رقم : 40 برنامج دعم الشراكة الاورو متوسطة MEDA 2

اليان	2000	2001	2002	2003	2004	المجموع	الدفع	نسبة الدفع %
الجزائر	30.2	60	50	41.6	51	232.8	74.7	32.1

المصدر: علي لزعر، بوعزيز ناصر، مرجع سبق ذكره ، ص 19.

خلاصة:

لقد حاولنا في هذا الفصل تسليط الضوء على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في المساهمة في الاقتصاد الوطني في الجانب الاقتصادي والاجتماعي والتكنولوجي، ووجدنا أن هذه المؤسسات تلعب دورا محوري في مجال تحقيق متطلبات التنمية ووجدنا أيضا أن الجزائر أولت اهتمام كبير لهذه المؤسسات المتوسطة والصغيرة بغية الوصول إلى مستوى يحسن مستويات الوضعية الاقتصادية والاجتماعية .

ولقد أكدت الجزائر اهتمامها بهذه المؤسسات من خلال إنشاء مجموعة من المؤسسات والهيئات المالية والقانونية التي تعمل على الإشراف على سير عمل هذه المؤسسات، بالإضافة خلق مجموعة من البرامج مثل برنامج التأهيل... الخ، وإبرام الاتفاقيات الدولية مثل الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وهذا كله في سبيل ترقية هذه المؤسسات التي تواجهها مجموعة من المعوقات والمشاكل التي تحد من سير عمل والدور المراد منها ، ما أدى ببروزها كقاطرة حقيقية للنمو الاقتصادي وقد نتج عن ذلك تحسين نسبي لمحيط المؤسسات مما أدى إلى تزايد عددها ، فالاستراتيجية التي تبنتها الجزائر في سبيل دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أعطت ثمارها، وهذا ما ترجمه الإحصائيات التي أبدت التطور الايجابي لمساهمة هذه المؤسسات في دفع التنمية والمساهمة في توفير مناصب شغل والمساهمة في الناتج الداخلي الخام والتقليل من فاتورة الواردات وتحقيق حركية وتقليص العزلة على مختلف مناطق الوطن إلا أننا وجدنا ان مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التصدير ضئيلة جدا وهذا لضعف القدرة التنافسية لها خاصة في ظل الانفتاح على الأسواق الخارجية ، كما انها تواجهها عوائق وصعوبات من بينها صعوبة الحصول على الأموال سواء من المدخرات الشخصية أو عن طريق البنوك أو المؤسسات المالية الذي أصبح يثقل كاهل هذه المؤسسات التي تتميز بخصوصياتها المتميزة عن غيرها من المؤسسات الأخرى، فهي تلقى مشاكل في الحصول على التمويل اللازم خاصة في مرحلة الانطلاق لهذا السبب وضعت الجزائر جملة من السياسات من شأنها توفير الأموال اللازمة لمرحلة الانطلاق وحتى تصل لمرحلة النمو .

الفصل الثاني :

واقع تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

المبحث الأول : عموميات حول التمويل

المبحث الثاني : مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

المبحث الثالث : الواقع التمويلي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

تمهيد :

يعتبر التمويل الحجر الأساس في الإدارة المالية لأي مؤسسة اقتصادية، كما يلعب دور فعال في دفع عجلة التنمية الاقتصادية. وقد أصبح واضحا أن بقاء المؤسسة الاقتصادية واستمرارها مرهون إلى حد كبير على قدرة إدارتها المالية على أداء وظائفها بالكفاءة المطلوبة خاصة الحصول على الأموال وكيفية إدارتها.

إذ لا يعتبر التمويل فقط توفير المبالغ النقدية اللازمة لإنشاء وتطوير مشروع ما، بل تركز النظرة الحديثة للوظيفة التمويلية على تحديد أفضل مصدر للأموال من حيث التكلفة و المخاطر، لذلك وجب تطوير أساليب تمويلية جديدة لهذه المؤسسات وإيجاد بدائل لها تتناسب مع طبيعة المؤسسة، طبيعة النشاط ومرحلة نمو المؤسسة

سنحاول في هذا الفصل تشخيص وضعية أساليب التمويل في الجزائر كشرط من شروط الحفاظ على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

المبحث الأول: عموميات حول التمويل

ظهر التمويل وتطور بشكل ملحوظ للتغلب على التحديات المختلفة التي تواجهها الأعمال الاستثمارية، ونظرا لكونه من أهم الوظائف في المؤسسة، فهو منطلق وبداية كل مشروع كونه أداة فاعلة وناجحة في عملية التنمية الاقتصادية، ويعتبر التمويل من أهم الاهتمامات التي تواجه جميع الأعوان الاقتصاديين وخاصة المؤسسات، الأفراد والحكومات، فالكل يحاول أن يجد الأسلوب التمويلي الملائم واحتياجاته وذلك من خلال توفيره لمختلف الموارد المالية .

بمجرد تشكل التمويل محور انشغالات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، ولاسيما في الاقتصاديات الناشئة حيث تواجه فيها هذه المؤسسات مشكل عدم كفاية الموارد المالية، فالمؤسسات تحتاج إلى موارد مالية في مختلف مراحل حياتها، سواء للحصول على المعدات كالتجهيزات أو لتسديد التزاماتها أو من أجل التوسع ، وعلى الرغم من تعدد مصادر التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أن مشكل التمويل يعتبر الأكثر إلحاحا وهذا قد يرجع لتزايد نمو المؤسسات بشكل ، وعلى ضوء هذا ارتأينا في هذا المبحث أن نتطرق إلى مفهوم التمويل بصفة عامة، ومختلف أنواعه ووظائفه.

المطلب الأول: مفهوم التمويل

يعد التمويل وسيلة تساعد المؤسسة على تنمية صناعاتها الإنتاجية في الاقتصاد الوطني من جهة وإعادة تجهيز صناعاتها الإنتاجية والاستهلاكية من جهة أخرى، لذا نجد أنّ المؤسسة بحاجة ماسة إلى التمويل. ولقد نشأت أول فكرة عن التمويل مع سعي البشر وراء الحصول على عائد إضافي لحاجتهم عبر الزمن والسبب الرئيسي في ظهور التمويل راجع إلى المشاكل المالية النابعة عن الرغبة في إجراء نفقات استثنائية التي من بينها استغلال الفرص الاستثمارية التي يطرحها المحيط الخارجي حيث تحقق تكلفتها مما تملكه المؤسسة المتوفرة خلال فترة ما. يعد التمويل من المستلزمات الضرورية للتغلب على التحديات المتزايدة التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نشاطها ونموها لهذا لا يمكن لأي مؤسسة كانت أن تحقق أهدافها أو تطبق برامجها بدون هذا العنصر الحيوي¹.

الفرع الأول : تعريف التمويل

يعتبر التمويل وظيفة أساسية وهامة من وظائف المؤسسة مما أدى إلى تطور مفهومه بشكل ملحوظ، ولقد تعددت تعاريف التمويل نذكر منها:

- يعرف التمويل على أنه مجموعة الفعاليات التي تؤدي إلى توفير الأموال اللازمة للدفع والغرض منه تزويد المنشأة أو أي قطاع عامل بالأموال اللازمة لتحقيق أهدافه وتسديد التزاماته المالية وتمويل البرامج المقترحة، ويعتبر كأداة لتوفير الوقت المناسب أي بمعنى الوقت الذي تكون فيه المؤسسة في أمس الحاجة إلى الأموال، كما يوفر التمويل الوسائل التي تمكن الأفراد والمؤسسات من الاستهلاك والإنتاج على الترتيب وذلك في قرارات معينة².
- كما يعرف كذلك على أنه تلك الوظيفة الإدارية في المؤسسة التي تختص بعمليات التخطيط للأموال والحصول عليها من مصدر تمويل مناسب لتوفير الاحتياجات المالية اللازمة لأداء أنشطة المؤسسة المختلفة بما يساعد على تحقيق أهدافه وتحقيق التوازن بين الرغبات المتعارضة للفئات المؤثرة في نجاح واستمرار المؤسسة التي تشمل المستثمرين، العمال ، المديرين، المجتمع و المستهلكين³.

¹ برجى شهرزاد، اشكالية استغلال مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، مذكرة ماجستير، تخصص مالية دولية، جامعة تلمسان، 2012، ص 81.

² رضوان وليم رضوان ، الادارة المالية ،مدخل الى قرارات الاستثمار وسياسة التمويل، دار المسيرة للطباعة والنشر، 1997، ص 97 .

³ سمير محمد عبد العزيز، اقتصادات الاستثمار والتمويل والتحليل المالي، مكتبة ومطبعة الاشعاع الفنية، الاسكندرية، 1998 ، ص 100.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

- التمويل هو مجموع العمليات التي تصل من خلالها المؤسسة إلى تلبية كل احتياجا لها من رؤوس الأموال سواء تعلق الأمر بالتخصيص الأولي من الأموال والزيادات اللاحقة للقروض المتوفرة في الأوساط العامة والهيكل المالية، أو المساهمات الممنوحة من طرف الخزينة العامة أو الجماعات المحلية والدولة أو الخواص وغيرها.¹
- التمويل هو الإمداد بالأموال في أوقات الحاجة إليها ، وهذا التعريف يتكون من العناصر التالية :
 1. تحديدا لوقت الحاجة إليها.
 2. البحث عن مصادر للأموال.
 3. المخاطر التي تعترض أي نشاط يزاوله الإنسان.²

من خلال هذه التعاريف نلاحظ تعدد الجوانب التي تم من خلالها يتم تحديد مفهوم التمويل، حيث يمكن استخلاص أن التمويل هو تلك الوظيفة التي تسمح بتوفير حجم من الأموال اللازمة للقيام بمشاريع اقتصادية وتطويرها في الوقت المناسب حسب حاجة المؤسسة، ويكون ذلك إما داخليا أو خارجيا مما يساعدها على تحقيق أهدافها.

الفرع الثاني : أهمية التمويل و وظائفه

يعتبر التمويل فرعاً من فروع الاقتصاد وتبرز أهميته في كونه يؤمن ويسهل الفوائض النقدية والقوة الشرائية من الوحدات الاقتصادية ذات الفائض إلى الوحدات الاقتصادية ذات العجز المالي، ومن المعلوم أن هذه الأخيرة هي تلك الوحدات التي يزيد انفاقها على السلع والخدمات ، في حين أن الوحدات ذات الفائض هي تلك التي يزيد دخلها عن ما تنفقه على السلع والخدمات.

أولاً: أهمية التمويل

تأتي أهمية التمويل من الحاجة للأموال وتزداد أهمية ووظيفة التمويل بزيادة الحاجة إلى التمويل وتنقص بنقصان الحاجة ، ويرجع التمويل في أصله سواء كان عاما أو خاصا إلى الحاجة الاقتصادية للسلع والخدمات والحاجة إلى المبادلة وتزداد أهمية التمويل وتنقص أهميته في المجتمع الذي لا يهتم بالمبادلة ، بل يتم إشباع الحاجات الاقتصادية بواسطة الإنتاج المباشر وبالاعتماد على استغلال العمل للموارد الاقتصادية ومع انخفاض أهمية المبادلة في هذه المجتمعات تنخفض أهمية توفر رأس المال المستخدم في الإنتاج³، تتبع أهمية التمويل من أهمية المؤسسة الاقتصادية بشكل عام، فهي أصل النشاط الاقتصادي، و من هذا المنطلق يمكن القول بأن للتمويل أهمية كبيرة تتمثل في⁴:

1. تحرير الأموال أو الموارد المالية المجمدة سواء داخل المؤسسة أو خارجها،
2. يساهم في تحقيق أهداف المؤسسة من أجل اقتناء أو استبدال المعدات،
3. يعتبر التمويل كوسيلة سريعة تستخدمها المؤسسة للخروج من حالة العجز المالي،
4. يساهم في ربط الهيئات والمؤسسات المالية والتمويل الذاتي،

1 زاوي فضيلة، تمويل المؤسسات الاقتصادية وفق الميكانيزمات الجديدة في الجزائر(دراسة حالة سونلغاز)، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير ، تخصص مالية المؤسسة، جامعة بومرداس ، 2009، ص 11.

2 طارق الحاج ، مبادئ التمويل، دار الصفاء للنشر، الطبعة الأولى ، عمان، 2010، ص 21.

3 كنجو عبود، الإدارة المالية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الأولى، الأردن، 1997، ص 42.

4 راجح خوي، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، صص 96-97 .

5. المحافظة على سيولة المؤسسة وحمايتها من خطر الإفلاس والتصفية، (يقصد بالسيولة توفير الأموال السائلة الكافية لمواجهة الالتزامات المترتبة عليها عند استحقاقها، أو هي القدرة على تحويل بعض الموجودات إلى نقد جاهز خلال فترة قصيرة دون خسائر كبيرة)،
6. يساعد على انجاز المشاريع المعطلة وأخرى جديدة والتي بها يزيد الدخل الوطني،
7. يساهم في ربط الهيئات والمؤسسات المالية والتحويل الدولي ،
8. يساهم في تحسين الوضع الاجتماعي خاصة بالنسبة للدول النامية ،
9. مواجهة مشكل البطالة وخلق وتوفير فرص عمل ،
10. يساهم التمويل في تفعيل وتنشيط عمل الجهاز المصرفي كالمؤسسات المالية من خلال حركة رؤوس الأموال،

ونظرا لأهمية التمويل فقراره يعتبر من القرارات الأساسية التي يجب أن تعني بها المؤسسة ذلك أنها المحدد لكفاءة متخذي القرارات المالية من خلال بحثهم عن مصادر التمويل اللازمة والموافقة لطبيعة المشروع الاستثماري المستهدف واختيار أحسنها، واستخدامها استخداما أمثالا لما يتناسب وتحقيق أكبر عائد بأقل تكلفة وبدون مخاطر مما يساعد على بلوغ الأهداف المسطرة، وأن قرار اختيار طرق التمويل يعتبر أساس السياسة المالية حيث يرتبط بمشكل رأس المال وتكلفته إذ يختار البديل الذي يكلف المؤسسة أقل ما يمكن.¹

ثانيا: وظائف التمويل

إن للتمويل وظائف مختلفة يمكن إجمالها من خلال وظيفة التخطيط المالي، ووظيفة الرقابة المالية على الأموال، استثمار الأموال، وكذلك مقابلة مشاكل خاصة²:

1. **التخطيط المالي:** هو نوع من أنواع التخطيط يركز على الممول فهو يساعد في الإعداد للمستقبل حيث أن تقرير المبيعات والمصاريف التشغيلية الرأسمالية توجه تفكير المدير المالي نحو المتطلبات المالية في المستقبل، حيث يقوم بتخطيط الاحتياجات المالية للمنشآت سواء كانت هذه الاحتياجات قصيرة طويلة أو متوسطة المدى، ويجب الأخذ بعين الاعتبار صعوبة التنبؤ بالمستقبل وبأن خططه تقوم على معلومات غير كافية أو أكيدة، ويعني استبعاد التخطيط جانبا بل يتطلب ضرورة وضع الخطط التي تتمتع بمرونة كافية تجعلها قادرة على التماشي والظروف غير المتوقعة.
2. **الرقابة المالية:** تشمل وظيفة الرقابة المالية تقييم أداء المنشآت بمقارنة الخطط الموضوعة لغرض اكتشاف الانحرافات وتصحيح الخرافات الأداة وتعديل الخطط نفسها، ثم متابعة التصحيح للتأكد من تنفيذها، فعند القيام بالتخطيط المالي يجب القيام بتصميم نظام الرقابة المالية، حيث تمكن من مراجعة التنفيذ الفعلي مع الخطط الموضوعة وبواسطة مقادير الأداء يمكن اكتشاف الانحرافات ويستلزم هذا الاكتشاف البحث عن أسباب حدوث هذه الأزمات.
- وعادة ما تكون الرقابة المالية مسؤولية المدير المالي الذي عمله الأساسي هو الإشراف على الحسابات في معظم المشاريع ويكون مسؤولا أمام المدير المالي وفي المشاريع يكون مسؤولا أمام المدير العام.
3. **الحصول على الأموال:** إن التخطيط المالي يلي التدفقات النقدية الداخلية والخارجية خلال الفترة التي تشملها الخطة، ويبين مقدار الأموال التي تحتاجها المنشآت ومواعيد حاجة هذه الأموال ولتغطية هذه الحاجة فإن المدير المالي يلجأ إلى مصادر خارجية للحصول على هذه الأموال وعليه البحث على الأموال المناسبة وبتكلفة قليلة.

¹ سعاد نائف البرنوطي، مرجع سبق ذكره، ص 170.

² محمد شفيق حسين الطيب، محمد إبراهيم عبيدات، أساسيات الإدارة المالية، دار المستقبل للنشر والتوزيع، 1997 الجزائر، صص 21-23.

4. استثمار الأموال : بعد قيام المدير المالي بإعداد الخطط المالية والحصول على الأموال من مصادرها عليه أن يتأكد أن هذه الأموال تستخدم بحكمة وتستخدم اقتصاديا داخل المنشآت، كما عليه أن يتأكد من هذا الاستخدام يؤدي إلى الحصول على عائد أكبر للمنشآت وذلك من استثمار الأموال في الأصول المختلفة، ومن المهم أن تتمكن المنشآت بمرور الوقت من الحصول على أموالها التي استثمرتها في هذه الأصول فهي تحتاج إلى هذه الأموال لسد التزاماتها.

5. مقابلة مشاكل خاصة : إن الوظائف الأربعة السابقة هي وظائف دورية ودائمة للإدارة المالية والمدير المالي ولكن قد تواجه المدير من وقت لآخر مشاكل مالية ذات طبيعة خاصة وغير متكررة.

الفرع الثالث : خصائص التمويل والعوامل المحددة لأنواعه

اختيار التمويل الملائم من أهم العوامل المحددة للاستراتيجية المالية، ولن يتأتى ذلك إلا بالمعرفة المسبقة لخصائص مصادر التمويل الممكنة ، وكذا المعايير المعتمدة في اتخاذ قرار التمويل.

أولاً: خصائص التمويل

لكل مصدر تمويلي خصائصه ويمكن إبرازها في النقاط التالية¹ :

1. تاريخ الاستحقاق : ويعني أن الأموال التي تحصل عليها المؤسسة لها فترة سداد بغض النظر عن الاعتبارات الأخرى حيث لكل نوع من أنواع التمويل تاريخ يختص به (باستثناء أموال الملكية) فليس من المنطق أن يتم الاقتراض دون أن يتم الاتفاق على تاريخ السداد وتوجد ثلاث فترات لسداد الديون:

- قصيرة السداد أقل من سنة،
- متوسطة السداد ما بين السنة إلى سبعة سنوات فأكثر،
- طويلة السداد بعد عشر سنوات.

2. الدخل : كل مصدر تمويلي مردود وكل دخل يمكن أن يمتاز بالأولية، إذ توجد هنالك أولويات لما يحصل على دخل أولي من المقترضين والتأكد بأن لكل مقرض دخل محدد بغض النظر عن الأرباح أو الخسائر التي حققها المقترض باستثناء أموال الملكية.

ثانياً: العوامل المحددة لأنواع التمويل

إن أحد العوامل المحددة للاستراتيجية المالية هي اختيار التمويل الملائم، فينبغي على المؤسسة المفاضلة بين المصادر المتاحة واختيار الأنسب منها، مما يحقق التوازن بين العائد والمخاطر، ولن يتأتى ذلك إلا بالمعرفة المسبقة لمجموع مصادر التمويل الممكنة وخصائص كل منها، وكذا المعايير المعتمدة في اتخاذ قرار التمويل.

1. الملائمة : والمقصود بها الملائمة بين أنواع الأموال المستخدمة ومجمل الأصول التي يتم تمويلها باستعمال تلك الأموال، فعلى سبيل المثال إن كان تمويل رأس المال العامل مثلاً هو الهدف من قرار التمويل ليس من الحكمة في هذه الحالة أن يكون تمويله بقرض طويل الأجل بل يفترض تمويله بقرض قصير الأجل وهذا بهدف تخفيض التكلفة المرجحة للأموال إلى حدها الأدنى، أما إذا كان الهدف من قرار التمويل هو التوسع أو شراء أصل رأسمالي، فيكون في هذه الحالة تمويله إما عن طريق الملاك أو بقرض طويل الأجل² ،

¹ فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمان الدوري، إدارة البنوك، دار وائل للنشر، عمان ، 2001 ص 124.

² جميل أحمد توفيق، أساسيات الإدارة المالية، دار النهضة العربية، دون ذكر سنة النشر، لبنان ، ص 310.

2. **المرونة** : ويقصد بالمرونة قدرة المؤسسة على تعديل مصادر التمويل تبعاً للمتغيرات الرئيسية لحاجياتها للأموال، أي الملائمة بين الظروف المالية السائدة وبين مصادر الأموال حيث أنه هناك بعض مصادر لتمويل أكثر مرونة من غيرها ، ويقصد بالمرونة كذلك تعدد مصادر التمويل المتاحة لإمكانية الاختيار من بين أكبر عدد ممكن من البدائل لتحديد مصدر التمويل المناسب والتي تتيح للمؤسسة إمكانية إحداث أي تغيير تراه مناسب على مصدر التمويل في المستقبل.¹
3. **التوقيت** : إن هذا العامل يرتبط بالمرونة، وهو يعني أن المؤسسة تختار الوقت المناسب للحصول على الأموال بأقل تكلفة ممكنة وعن طريق الاقتراض أو عن طريق أموال الملكية، وتحقق المؤسسة وفرات كبيرة عن طريق التوقيت السليم لعمليات الاقتراض والتمويل.
4. **الدخل** : وهو حجم العائد على الاستثمار المتوقع الحصول عليه من تلك الأموال المقترضة، فعندما تقوم المؤسسة بالاقتراض لتمويل عملية معينة فإنها تقارن بين معدل الفائدة التي ستدفعها للممول ومعدل الفائدة المتوقع الذي ستحصل عليه، فإذا كان الفرق إيجابياً يتم الاعتماد على القرض كوسيلة للتمويل، كذلك حجم الضمانات والقيود على المشروع التي تطلبها مصادر التمويل أو الاقتراض.²
5. **الخطر** : إن قرارات اختيار مصادر التمويل المناسبة تحتاج إلى دراسة مقدار الخطر الذي يلحقه كل مصدر تمويلي، والمقصود بالخطر التمويلي مدى تعرض الملاك لمخاطر الإفلاس نتيجة زيادة العبء المالي للمؤسسة، وتعدد الجهات التي لها الحق والأولوية على حقوق الملاك وهذه الأولويات تكون على النحو التالي:
- إن توزيع الأرباح يعطي الدائنون أموالهم أولاً ثم الملاك الممتازون ثم العاديون،
 - عند تصفية أصول الشركة يعطي الدائنون أموالهم أولاً ثم الملاك الممتازون ثم العاديون.
- وبالتالي يزداد الخطر على أموال الملاك كلما زادت ديون المؤسسة وكلما اعتمدت على القروض فديون المؤسسة تسدد من أصولها وكلما زادت هذه الديون كلما هددت بالقضاء على كل الأصول، ومن ناحية أخرى لا يكون هناك خطر إذا كانت المؤسسة تعتمد على أصولها وتمويل عملياتها إذا تبقى أصول المؤسسة لملاكها في حالة تعطل أعمال المؤسسة أو حتى تصفية المؤسسة.³
6. **معايير المديونية** : هناك مستويات محددة لنسبة إجمالي الديون إلى إجمالي صافي حقوق المساهمين لمختلف أنواع الصناعات ويجب أن لا تشدد المؤسسة في حجم مديونيتها عن هذا النمط، لأن ذلك يجعل الدائنين يشككون في سلامة الموقف المالي للمقرض، وبصفة أخرى يمكن القول أنه عند تحديد طلب الحصول على القروض يجب التحقق من قدرة المقرض ورغبته في الوفاء بالتزاماته وتلخص هذه العوامل فيما يلي⁴:
- القدرة على السداد ،
 - سمعة وكفاءة إدارة الشركة ،
 - القدرة على توليد الدخل ،
 - درجة ملكية الأصول حيث على المنتج أن يمتلك آلات وأجهزة تمكنه من الصمود والتنافس،
 - الظروف الاقتصادية التي تعمل في إطارها الشركة .

¹ عبد الغفار حنفي، أساسيات التمويل والإدارة المالية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2002، ص 413.

² هيثم محمد الزغي، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر للطباعة والنشر، 2000، ص 122.

³ نفس المرجع السابق، ص 121.

⁴ أحمد عبد الوهاب يوسف ، التمويل وإدارة المؤسسات المالية ، الطبعة الثالثة، دار الحامد للنشر ، عمان ، 2008، ص 99.

حيث أن هذه العوامل والمعلومات يتم جمعها ثم تحليلها ويترك أمر اتخاذ القرار التمويلي للمستوى الإداري المسؤول سواء كان فردا أو لجنة.

المطلب الثاني : أنواع التمويل، سياسته، مخاطره وضمائنه

يعتبر التمويل من أساسيات إنشاء وتشغيل وتوسيع المؤسسات بمختلف أنواعها وأحجامها، وبما أن القرارات المالية الهامة للمؤسسات هو اختيار التمويل الملائم، لذا وجب التعرف أولا على مختلف مصادر التمويل المتاحة أمامها فهي تتخذ تصنيفات عديدة تختلف باختلاف الهدف المنتظر من التصنيف، وتواجه المؤسسة في عملية التمويل عدة مخاطر سواء تلك المرتبطة بنوع نشاطها أو بالقرارات الإدارية والمالية التي تتخذها .

الفرع الأول : أنواع التمويل

هناك عدة أنواع للتمويل تختلف باختلاف المعيار الذي تم من خلاله التصنيف، فالتمويل من الوظائف التي اختلفت فيها وجهات النظر خاصة من ناحية التصنيف وتعدد الأنواع مع وجود عوامل تعد من عملية اختيار التمويل المناسب والملائم لطبيعة ونشاط المؤسسة ، والذي يمكن أن يحافظ على الاستمرار ، وبالتالي يمكن أن تصنف إلى عدة أنواع وهذا حسب المعايير التالية :

أولاً: أنواع التمويل من حيث المدة التي يستغرقها

1. **التمويل قصير الأجل** : يقصد بالتمويل قصير الأجل تلك الأموال التي تحصل عليها المؤسسة من الغير وتلتزم بردها خلال فترة لا تزيد على العام التي تخصص للنشاط الاستغلالي¹ لدفع الأجور وشراء المواد والتوسع الموسمي وغيرها من المدخلات اللازمة لإتمام العملية الإنتاجية والتي يتم تسديدها من الحصيلة المنتظرة للعمليات الجارية نفسها، ومن مميزات هذه النشاطات أنها تتكرر باستمرار أثناء عملية الإنتاج².
2. **التمويل متوسط الأجل** : هو تلك الأموال التي تحصل عليها المؤسسة سواء في صورة أموال نقدية أو أصول والتي عادة ما تكون مدة استحقاقها تتراوح بين 2 إلى 7 سنوات وتعتبر وسيلة من وسائل تمويل الاستثمار التشغيلي للمؤسسة، كتغطية تمويل الأصول الثابتة أو لتمويل المعدات والآلات الخاصة بالمشروعات تحت التنفيذ والتي يتعين وفاء القرض بالربحية المنتظرة من هذا التمويل³.
3. **التمويل طويل الأجل** : هو التمويل الذي يمنح للمؤسسات ويمتد أكثر من سبعة سنوات، يشمل جميع الأموال الموجهة لتمويل العمليات الاستثمارية طويلة الأجل لشراء أصول جديدة لزيادة الاستثمار، أو زيادة الإنتاجية و تطوير نشاطها فالتمويل طويل الأجل يتعارض مع هدف الربحية لأنه قد لا يكون باستطاعة المؤسسة إعادة الأموال إلى المقرضين عند انتهاء الموسم وتوفير الفوائض النقدية لديها في الوقت المناسب بسبب استعماله في احتياجات أخرى بالإضافة إلى احتمال وجود غرامات على التسديد المتأخر⁴.

¹ منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 1998، ص 05.

² طاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 57.

³ عبد الغفار حنفي، مرجع سبق ذكره، ص 411.

⁴ جميل أحمد توفيق، مرجع سبق ذكره، ص 341.



المصدر: برجى شهرزاد، مرجع سبق ذكره، ص 84.

ثانيا: أنواع التمويل من حيث المصدر

هناك نوعين من المصادر تتمثل في:

1. تمويل ذاتي : يعرف على أنه وسيلة تمويلية جد هامة وهي الأكثر استعمالا بحيث تسمح للمؤسسة بتمويل نشاطها الاستغلالي بنفسها دون اللجوء إلى أي عمل آخر أي أنه وسيلة تمويلية داخلية ، وهو مجموعة الموارد التي يمكن للمؤسسة الحصول عليها بطريقة ذاتية مصدرها المؤسسة نفسها أو مالكيها مثل بيع الأصول أو تأجيرها أو حجز الأرباح.

إن تمويل احتياجات المؤسسة يجب أن يولد أو ينشأ من المؤسسة ذاتها وهو ما يعرف بقدرة المؤسسة على التمويل الذاتي، تمويل نفسها من خلال العمليات التي تقوم بها ،أي أن المؤسسة تعمل على تحقيق فائض من الأموال ويتم هذا بعد الحصول على نتيجة الدورة إذ يجب على المؤسسة أن تتمتع باستقلال مالي وميزانية ذاتية وأن تأخذ القرار في الخطط الخاصة بالاستثمار. ¹

يلعب هذا النوع من التمويل دورا فعالا في ضمان كل من:

- تمويل الوسائل الحديثة جزئية أو كلياً سواء بالنسبة للاستثمارات وحتى المتعلقة بالاستغلال، إذ نستخلص من هذا أن التمويل الذاتي هو طريقة تسمح بتأمين وضمان وضعية المؤسسة من جهة وزيادة طاقة المؤسسة.
- تجديد الوسائل وبالتالي طاقة المؤسسة
- ومن مميزات هذا النوع أنه يعتبر المصدر الأول لتكوين رأس المال الطبيعي بأقل تكلفة ممكنة فلا يتحمل المشروع في سبيل زيادة طاقته أية أعباء ما دامت ادخاراته هي التي تستخدم لتمويل الاستثمارات ، كما أنه يحافظ على استقلالية المؤسسة ماليا وضمان تسديد الديون بالإضافة إلى إمكانية دفع فوائد الأسهم والسندات.

مما يلعب على هذا النوع هو أن الاعتماد على المصادر الداخلية، فقط يحقق مردودية أقل من تلك التي تمول بمزيج الأموال الداخلية و الخارجية، كما أن الاعتماد على الأموال الداخلية فقط يؤدي إلى التوسع البطيء مما يؤدي إلى عدم الاستفادة من القروض الاستثمارية المربحة بسبب عدم الاحتياجات المالية من التمويل الذاتي، ونظرا لضعف إمكانية التمويل الذاتي بسبب انخفاض هامش الربح بفعل المنافسة وارتفاع الأجور ،إضافة إلى ارتفاع المديونية تجعل المؤسسة تلجأ إلى مصادر خارجية. ²

¹ مفتاح محمد، الإدارة المالية والتحميل المالي. الطبعة الثانية، دار المستقبل للنشر والتوزيع، الأردن، ص 145 .

² مصطفى رشيد شبيحة، النقود والمصاريف والائتمان، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 1999، ص 186 .

2. **تمويل خارجي** : يتمثل في لجوء المشروع إلى مدخرات المتاحة في السوق المالية سواء كانت محلية أو أجنبية بواسطة التزامات (قروض، سندات، أسهم) لمواجهة العوائق التمويلية وذلك في حالة عدم كفاية مصادر التمويل الذاتي المتوفرة لدى المؤسسة ويمكن التمييز هنا بين:

■ **التمويل الخاص** :الذي يأتي من مدخرات القطاع الخاص (أفراد، مؤسسات) والذي يكون في الشكل أسهم وسندات.

■ **التمويل العام** :الذي يكون مصدره موارد الدولة ومؤسساتها (قروض بنكية، وسندات الخزينة) وتختلف الأهمية النسبية لكل من هذين من بلد لآخر حسب طبيعة النظام الاقتصادي السائد في هذا البلد.¹ وتتعدد المصادر الخارجية إلا أنه يمكن تصنيفها إلى :

- **الائتمان التجاري** :يعرف بأنه نوع من أنواع التمويل القصير الأجل تحصل عليه المؤسسة من الموردين ويتمثل في قيمة المشتريات الآجلة للسلع أو المواد الأولية تلجأ إليه في حالة عدم كفاية رأس المال العامل لمواجهة الاحتياجات الجارية ويقدم في صورة قروض وتسهيلات مصرفية إلى المتعاملين بعمليات التسويق والتبادل التجاري المحلي أو الخارجي سواء كانوا أفراد أو هيئات أو حكومة.²
- **الائتمان المصرفي** : يعتبر الائتمان المصرفي أحد أهم مصادر التمويل الخارجي التي تلجأ إليه المؤسسات وخصوصا الصغيرة والمتوسطة، ويتمثل في تلك الثقة التي يوليها البنك للمؤسسة بوضع تحت تصرفها مبلغا من المال، أو تقديم تعهدا من طرفه لفترة محددة يتفق عليها الطرفين.
- **التمويل عن طريق السوق المالية** : وينقسم هذا النوع من التمويل إلى تمويل بالأسهم أي زيادة حقوق الملكية والتمويل بالسندات وهو نوع من الاقتراض :
- أ. التمويل بالأسهم :حيث تستطيع المؤسسات أن تطرح أسهمها في البورصة وفي هذه الحالة تتمكن المؤسسات من الحصول على التمويل اللازم وكذا تحقيق أرباح عالية نتيجة لبيع الأسهم بأسعار مرتفعة.
- ب. التمويل بالسندات :يقصد به لجوء المؤسسة إلى طرح سندات مباشرة للجمهور، وتعتبر مقرضا لأن المؤسسة تتعهد برد قيمة السند (القيمة الاسمية)، وتلجأ إلى هذا النوع من التمويل عندما تعاني من عجز ولا ترغب في زيادة المساهمين.
- **شركات التأمين** :هي مؤسسات مالية تقوم بتوفير التأمين للأفراد والمشروعات من المخاطر والخسائر التي يمكن أن تتعرض لها، تدفع التعويضات المالية للجهات المتضررة، حيث هذه المؤسسات تقوم بتجميع الفائض من الأرصدة النقدية في صورة أسهم وأقساط تأمين، وتوظفها في شكل قروض توجه إلى المشروعات الجديدة وأخرى قائمة من قبل.³

¹ عدون ناصر ، التدقيق والتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دار المحمدية، الطبعة العاشرة ، ، الجزائر، 2008، ص 99.

² فيصل جميل السعيدية، فضال عبد الله فريد، الملخص الوجيز للإدارة المالية والتحميل المالي، الطبعة الأولى، مكتبة العربي للنشر والتوزيع، مصر، 2004، ص 64.

³ النجار فريد ، التمويل المعاصر ، الدار الجامعية ، الطبعة الثانية، القاهرة، 2008، ص 91.

ثالثا: أنواع التمويل حسب الغرض الذي يستخدم لأجله

وينتج من هذا التصنيف ما يلي:

1. **تمويل الاستغلال:** يصنف إلى تلك الأموال التي ترصد لمواجهة الاحتياطات والمعاملات قصيرة الأجل والتي تتعلق بتنشيط الدورة الإنتاجية في المؤسسة.
2. **تمويل الاستثمار:** ويتمثل في الأموال المخصصة لمواجهة النفقات التي يترتب عنها خلق طاقة إنتاجية جديدة، وتوسيع الطاقة الحالية للمشروع لاقتناء الآلات والتجهيزات وما يليها من العمليات التي تؤدي إلى زيادة التكوين الرأسمالي للمشروع.

الفرع الثاني : سياسة التمويل

يمكن التمييز بين ثلاث أنواع من سياسات التمويل كالتالي¹ :

أولاً: سياسة التمويل المتحفظة

حسب هذه السياسة فإن المؤسسة تفضل اعتماد التمويل طويل الأجل في تحويل احتياجاتها إلى حد استخدامها في تمويل جزء من الأصول المتداولة وهذا قصد تخفيض مخاطر السعر المالي، كما يمكنها كذلك من الحصول على سيولة أكبر وهذا عندما تنعدم حاجة المؤسسة إلى الأصول المؤقتة، وهذا ما يتيح لها فرصة استثمار هذه السيولة في الأوراق المالية وبالتالي تخفيض درجة المخاطر بسبب ارتفاع درجة السيولة، وأيضا تخفيض العائد على الاستثمار في الأصول المتداولة، نظرا لارتفاع تكلفة التمويل طويلة الأجل لأجل مقارنته بالتمويل قصير الأجل.

ثانيا: سياسة التمويل الجزئية

هذه السياسة على عكس سابقتها تعتمد على استخدام مصادر التمويل قصيرة الأجل في تمويل جزء من الأصول المتداولة الدائمة، وهناك من المؤسسات التي تذهب إلى حد تمويل أصولها الثابتة من التمويل قصير الأجل. وبالرغم من بعض المميزات التي تحفظها هذه السياسة كإخفاض تكلفة التمويل بالإضافة إلى المرونة في توفيره وكذا ارتفاع معدل الفائدة في حالة استخدامه إلا أنه لا يخلو من مخاطر نذكر منها كونه يتطلب تجديدها مستمرا للقروض وهو ما يزيد من احتمال مواجهة المؤسسة لمشاكل عدة تمكنها من الحصول على احتياجاتها.

ثالثا: السياسة المثالية

هذه السياسة تأخذ مركز وسط بين السياستين السابقتين حيث تقوم على الجمع بين مزاياهما، فيما يتعلق بالعائد والمخاطر وصولا إلى مستوى رأس المال العامل الذي عنده ربحية الأصول أكبر ومخاطر السعر المالي أقل وموضوع هذه السياسة هو أن تقوم المؤسسة بتمويل جزء من احتياجاتها من مصادر التمويل طويل الأجل وما زاد على ذلك يتم تغطيته بتمويل قصير الأجل.

ما يمكن استنتاجه هو أنه إذا كانت المؤسسة تحتفظ بنسبة عالية من الأصول المتداولة فإن سياستها تتم بالتحفظ وارتفاع نسبة التمويل طويل الأجل وما يقابلها من سياسة جزئية أو متحررة إذا كانت تحتفظ بنسبة منخفضة من الأصول المتداولة وهذا ما يدفعها إلى الاعتماد على المصادر قصيرة الأجل والأفضل على المؤسسة اعتماد السياسة المثالية التي تعتمد على المزج بين السياستين بطريقة تجنبها المخاطر وتضمن لها أكبر ربحية.

¹ النجار فريد، مرجع سبق ذكره، صص 91-92.

الفرع الثالث : مخاطر التمويل وضماناته

أولاً: مخاطر التمويل

- هناك ثلاثة أنواع من مخاطر التمويل التي تواجهها المؤسسة أثناء تمويل مشاريعها والتي تكون سببا في : تعطيلها وهي ¹ :
1. من ناحية السلع في المخازن أو المواد الأولية فهي معرضة بطبيعة الحال إلى الاختلاس أو التلف بسبب طول مدة تخزينها وعدم طلبها من طرف الزبائن أو غير ذلك.
 2. إن التسيير الجيد للمؤسسات يسمح بتحقيق الأهداف المتوقعة مستقبلا أو حتى الوصول إلى نتائج أفضل ومن ثم فإن سوء التسيير من طرف مسيري المشروع يتسبب في تعطيل مدة إنجازها ونعتبر أخطار التسيير بمثابة الأخطار الفنية.
 3. أما النوع الثالث من المخاطر فهو المخاطر الاقتصادية، التي تتمثل في خطر عدم كفاية الموارد اللازمة لإتمام المشروع والتي تسبب في توقف العمل وفي نفس الوقت الصنع التام للمؤسسة ويعود ذلك إلى عدة أسباب نذكر منها:
 - سوء التقدير لرغبات و احتياجات المستهلكين بسبب نقص الخبرة وقلة المعلومات .
 - المنافسة الكبرى في السوق

وبالمقابل هناك عدة طرق لتفادي أو تخفيض هذه الأخطار منها:

- وضع احتياطات ومخططات في الميزانية لمواجهة خطر محتمل،
- التأمين ضد أخطار السرقة والحريق وغيرها ومن المخاطر وذلك لدى مؤسسات التأمين.

ثانياً: ضمانات التمويل

تقوم المؤسسات التي تطلب القرض بتقديم معلومات تسمح للبنك بتقييم وضعيتها وإمكاناتها وتقدير إمكانيات حدوث الخطر ونوعه ودرجته و بناء على هذا التقدير يقرر فيها إذا كان يقبل منح القرض أو يرفض ذلك، لا يمكن بأي حال من الأحوال إلغاء الخطر بصفة نهائية ومن أجل زيادة الاحتياط قد يلجأ البنك إلى طلب ضمانات كافية من المؤسسات التي تطلب القرض والتي تعتبر ذات أهمية كبرى بالنسبة له، ويمكن تصنيف هذه الضمانات إلى صنفين رئيسيين هما ²:

1. **الضمانات الشخصية** : هي التي تقوم بها الأشخاص والتي بموجبها يعدون بتسديد الديون في حالة عدم قدرتهم على الوفاء بالتزاماتهم في تاريخ الاستحقاق ويمكن تمييز نوعين من الضمانات الشخصية هما الكفالة والضمان الاحتياطي:
 - **الكفالة** : هي نوع من الضمانات الشخصية التي يلتزم بموجبها شخص معين بتنفيذ التزامات المدين إذا لم يستطع الوفاء بهذه الالتزامات عند حلول آجال الاستحقاق، ونظرا لأهمية الكفالة كضمان شخصي ينبغي أن يعطي له اهتمام كبير ويتطلب أن يكون ذلك مكتوبا ومتضمنا طبيعة الالتزام بدقة ووضوح.
 - **الضمان الاحتياطي** : يعتبر من بين الضمانات الشخصية على القروض ويمكن تعريفه على أنه التزام مكتوب من طرف شخص معين يتعهد بموجبه على تسديد مبلغ ورقة تجارية أو جزء منه في حالة عدم قدرة الموقعين عليها على التسديد ويختلف عن الكفالة كونه يطبق فقط في حالة الديون المرتبطة بالأوراق التجارية والأوراق التجارية التي يسري عليها هذا النوع من الضمان.

¹ طاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الخامسة، بن عكنون، 2005، صص 165 - 166.

² حسين رحيم، تمويل المؤسسات الصغيرة المتوسطة في الجزائر، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة المتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغربية، معهد التجارة، جامعة سطيف، 25-28 ماي 2003، ص 04.

2. الضمانات الحقيقية : تتركز الضمانات الحقيقية على موضوع الشيء للضمان، وتمثل هذه الضمانات في قائمة واسعة من السلع والتجهيزات والعقارات يصعب تحديدها هنا وتعطي هذه الأشياء على سبيل الرهن وليس على سبيل تحويل الملكية، وذلك من أجل ضمان استرداد القرض ويمكن للبنك أن يقوم ببيع هذه الأشياء عند التأكد من استحالة استرداد القرض .

المطلب الثالث : تقدير الاحتياجات المالية والفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن تمويل المؤسسة نشاط ضروري لمختلف مراحل تطورها ، سواء عند إنشائها أو لأجل استمرارها وبقاءها، لأن حياة المؤسسة مرتبطة بدورة الحياة (الانطلاق، الازدهار ، النضج، الانحدار) ولذلك عليها تقدير الاحتياجات التمويلية في كل مرحلة. تحتاج المؤسسات الاقتصادية لعدة أنواع من التمويلات والتي تختلف باختلاف احتياجاتها المالية، هذه الاحتياجات التي تكون عادة مرتبطة بالمرحلة التي تمر بها المؤسسة، بدءا من انشائها، فانطلاقها، فتموها ثم إلى نضجها.

الفرع الأول: الاحتياجات المالية وفق مراحل حياتها

الاحتياجات عبارة عن تلك الأموال اللازمة للتشغيل أو لمواجهة الطوارئ، أو لتمويل التوسعات أو الحصول على استثمارات جديدة، ولذلك على المؤسسة تقدير الاحتياجات التمويلية حسب طبيعة كل مرحلة .

أولاً: الاحتياجات المالية في مرحلة الإنشاء (أو التأسيس)

تبدأ هذه المرحلة منذ استقرار فكرة المشروع في ذهن صاحبها إلى غاية تجسيدها على أرض الواقع ويكون المشروع قد أخذ صورته القانونية كإجراءات التسجيل والمقر والعلامات التجارية واستصدار حقوق التأليف للبرامج، ويمكن أن نميز بين نوعين من الاحتياجات المالية:

1. رأس المال الأولي (التأسيسي) : هي مرحلة سابقة لانطلاق المشروع، وعادة ما تكون هناك صعوبة في الحصول على الأموال من المصادر الخارجية، لذلك يتخوف الممولون (المستثمرون، البنوك،... إلخ) من تمويل المشروع في هذه المرحلة لأنه يعتبر الأكثر مخاطرة كون المشروع في بداياته، وغالبا ما يكون صاحب المشروع هو الممول الرئيسي له وأولجأ إلى أصدقائه و أقاربه .

2. رأس مال الانطلاق : هو التمويل المتعلق بالسنوات الأولى من حياة المؤسسة، حيث تكون المؤسسة قيد تصميم وتطوير منتج معين، ولكن تكون بحاجة إلى الأموال للانطلاق في تصنيعه وبيعه، كذلك تطلب هذه المرحلة توفر الأموال لمواجهة جزء من المصاريف الأولية مثل المصاريف الإعدادية لحيازة المعدات، وكذا مصاريف التشغيل. في هذه المرحلة لا يمكن الاعتماد على الأموال الخاصة فقط بل تضطر المؤسسة إلى اللجوء إلى مصادر تمويل خارجية قد تكون قروض بنكية أو مصادر أخرى إن توفرت، وهنا تكمن حساسية هذه المرحلة خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة .¹

هي أصعب المراحل بالنسبة لهذه المؤسسات والتي تتطلب إيجاد آليات تمويلية جديدة من أجل التغلب على ظاهرة موتها وفشلها وهذا ما سنتطرق إليه لاحقا.

¹ أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم، الجزائر، 2008، صص 19-20.

ثانياً: الاحتياجات المالية في مرحلة النمو والتوسع

1. **مرحلة النمو :** هي مرحلة التي تصلها المؤسسة بعد سنوات من الوجود وبعد مرحلة الإنشاء والانطلاق وتحتاج إلى ما يسمى برأس مال النمو لتدعيم وتعزيز سياستها التجارية، الرفع من مستوى إنتاجها، بعث منتجات جديدة والبحث عن أسواق جديدة.

في هذه المرحلة تحتاج المؤسسة إلى تمويل قصير الأجل من أجل تلبية احتياجات رأس المال العامل وتمويل طويل الأجل لتمويل إنتاج منتجات جديدة أو تطوير المنتجات الحالية، وهذا لمواجهة المنافسة ، ويكون التمويل إما رأس مال خاص أو شركات رأس مال الاستثماري.

2. **مرحلة التوسع :** إن المؤسسات التي تصل إلى هذه المرحلة تكون بحاجة إلى توسعات جديدة في القدرات الإنتاجية أو في شبكتها التسويقية تحتاج المؤسسة في هذه المرحلة إلى موارد مالية طويلة الأجل لتوسيع قدراتها الانتاجية والتسويقية. تكون المؤسسات المدرجة في البورصة قادرة على إصدار أسهم أو سندات قابلة للتحويل لتمويل هذا التوسع، أما المؤسسات غير المدرجة فعليها إيجاد وسائل تمويل أخرى قد تكون مؤسسات بنكية ومالية، شركات رأس مال الاستثماري.

ثالثاً: الاحتياجات المالية في مرحلة النضج والانحدار

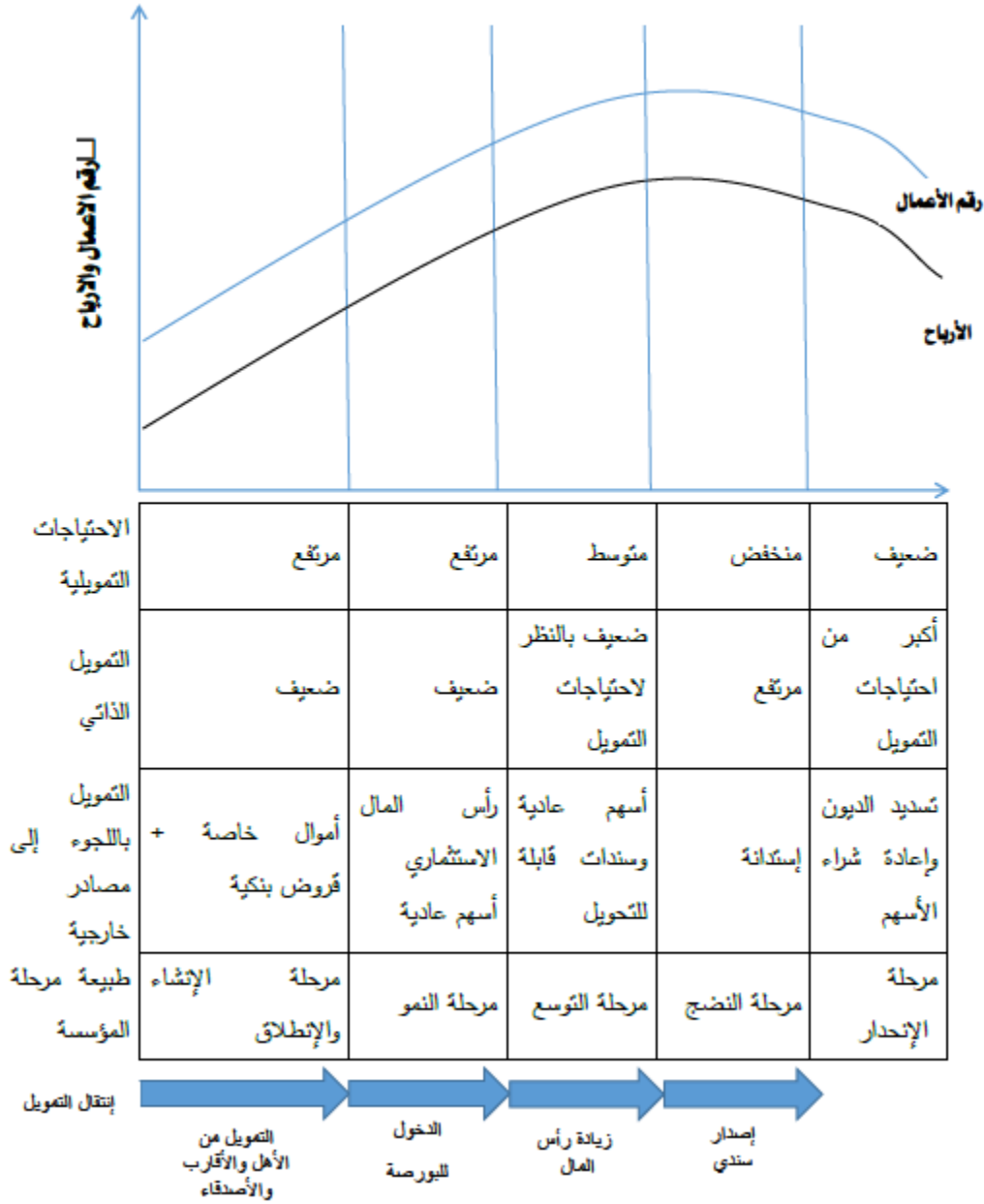
1. **مرحلة النضج :** بعد مرحلة التوسع، تكون المؤسسة قد ضمنت حصة سوقية معتبرة وتكون قد بلغت مستويات مردودية مرتفعة، وبذلك تصل إلى مرحلة تتسم بالنضج من حيث استقرار ونمو المبيعات و الأرباح وكذلك استقرار ونمو التدفقات النقدية.

في هذه المرحلة تحاول المؤسسة الحفاظ على حصتها من المبيعات، وهذا ما يجعلها في احتياج مستمر ولكن بنسبة أقل للتمويل قصير الأجل من أجل تلبية احتياجات دورة الاستغلال وما تتطلبه من سياسات بيعية آجلة ، تحتاج أيضا إلى تمويل طويل الأجل لتمويل منتجات بديلة أو تطوير المنتجات الحالية.

2. **مرحلة الانحدار :** هي المرحلة الأخيرة من حياة المؤسسة، حيث تنخفض الأرباح و رقم الأعمال نتيجة دخول منافسين جدد، يكون التمويل الذاتي أكبر من احتياجات تمويل المؤسسة، في هذه المرحلة تحاول المؤسسة تسديد ديونها أو إعادة شراء الأسهم الخاصة بها.¹

و الشكل الموالي يوضح الاحتياجات التمويلية المختلفة تبعاً لمراحل تطور المؤسسة:

¹ Aswath Damodaren, pratique de la finance d'entreprise, De Boeck supérieur, Bruxelles-Belgique, 2010, p 275 .



Source : Aswath Damodaran, Pratique de la finance d'entreprise, Editions De Boeck, 2010, P :275.

تبين لنا من خلال هذا الشكل أن الاحتياجات المالية للمؤسسة الاقتصادية متعددة ومختلفة تبعاً لمراحل التطور التي تمر بها هذه المؤسسات طيلة مدة حياتها، منذ استقرار فكرة الاستثمار لدى صاحب المشروع إلى غاية بلوغها مرحلة الانحدار، حيث يحتاج صاحب الفكرة إلى رأس المال التأسيسي لتمويل فكرة المشروع ودراسة جدواه الاقتصادية والفنية والذي يتكون أساساً من الأموال الخاصة لصاحب المشروع سواء كانت أمواله أو أموال الأقارب والأهل والأصدقاء ويكون اللجوء إلى المصادر الخارجية وخاصة القروض البنكية ضعيف نسبياً وهذا لارتفاع عنصر المخاطرة لدى أصحاب هذه المشاريع، لذلك من بين آلاف المشاريع التي تنشأ قليل فقط منها يحاول البقاء تكون على شكل مؤسسات مصغرة.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

وهنا يكمن دور أساليب التمويل المستحدثة في توفير الأموال اللازمة للمؤسسات في هذه المرحلة التي تتسم بارتفاع درجة المخاطرة فيها.

عندما تصل المؤسسة إلى مرحلة النمو فإنها تحتاج إلى ما يسمى برأس المال الاستثماري أو رأس المال المخاطر، فإذا كانت المؤسسة مدرجة في البورصة مكن لها اللجوء إلى إصدار أسهم عادية لزيادة رأس مالها.

أما في المرحلة الموالية فتكون المؤسسة بحاجة إلى رأسمال التطور لتمويل توسع المؤسسة وذلك من خلال دخول الأسواق المالية وهذا خاص ببعض المؤسسات المدرجة فقط.

بعدها تكون المؤسسة قد بلغت مرحلة معينة من النضج حيث يكون رقم الأعمال والأرباح في مستويات عليا يتجه التمويل إلى الاستدانة.

أما في مرحلة الانحدار يكون التمويل الذاتي أكبر من احتياجات التمويل، تحاول عندها المؤسسة تسديد ديونها وإعادة شراء الأسهم.

الفرع الثاني : ماهية الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يحظى موضوع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باهتمام واسع ومتنامي وبالرغم من كل البرامج المسطرة على مستوى دول العالم لدعم وتنمية هذه المؤسسات، ما زال البعض منها يعاني من نقص في رؤوس الأموال سواء من قبل النظام البنكي أو من أسواق رؤوس الأموال أو من أي جهة مانحة أخرى، حيث تركز المؤسسات البنكية والأسواق المالية بصورة تقليدية على خدمة الشركات الكبيرة، في حين تقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فجوة تمويلية يجرى وصفها عادة بالوسط المفقود، وهذا ما سنتطرق إليه في هذا المبحث.

أولاً: ماهية الفجوة التمويلية

يمكن إعطاء بعض تعاريف الفجوة التمويلية :

1. مؤشر على تحمل أعباء مالية عند التمويل،
 2. عجز بعض المؤسسات في الحصول على التمويل اللازم،
 3. الفرق بين الطلب على الأموال من قبل المؤسسة والمعروض منها،¹
 4. الفارق بين الموارد المالية لتحقيق مستوى معين من النمو ومصادر التمويل المتاحة فعلياً في وقت زمني محدد .
- وعليه يمكن تعريف الفجوة التمويلية بعدم قدرة المؤسسات في الحصول على التمويل من قبل البنوك، أسواق رأس المال أو أي جهة مانحة للتمويل

لقد ارتبط مفهوم الفجوة التمويلية في أدبيات التمويل بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر منه بالمؤسسات الكبيرة وذلك راجع للأسباب التالية :²

- سهولة حصول المؤسسات الكبيرة مقارنة بالمؤسسات الصغيرة على التمويل خاصة التمويل طويل الأجل،
- عندما يكون التمويل طويل الأجل في المؤسسات الكبيرة غير كاف لتغطية الاحتياجات التمويلية طويلة الأجل فإنه يسهل تبرير ذلك بأن الشركة تتبع سياسة تمويلية جزئية عن طريق تمويل احتياجات طويلة الأجل من مصادر تمويل قصيرة الأجل.

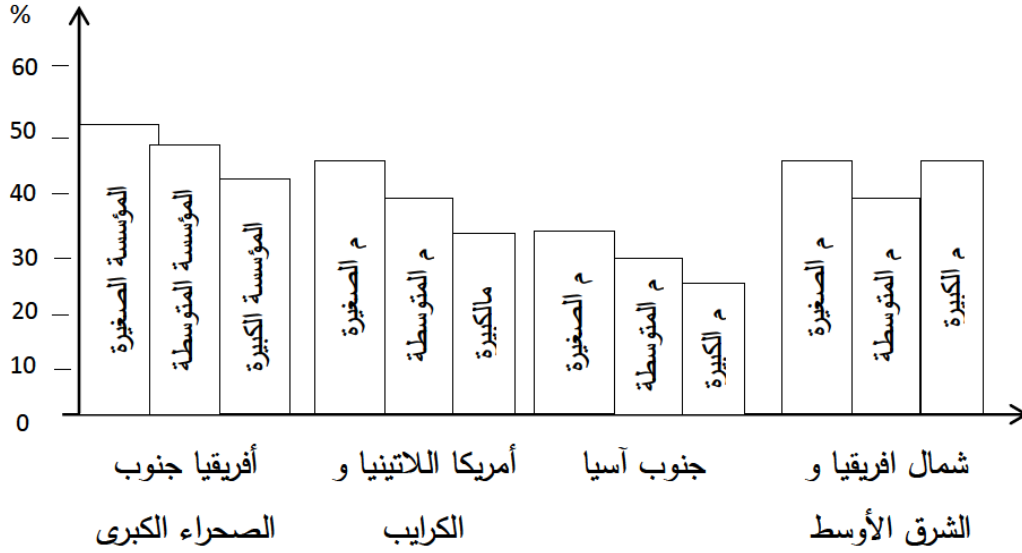
¹ Mazanai M. OlawaleFotoki, acces to finance in the SME sector : asouthAfrican perspective , Asian journal of business Management, vol 4 , February 2012, p : 59 .

² محروس أحمد حسن، أثر الفجوة التمويلية على كل من الربحية والنمو في شركات القطاع الأعمال العام، كتب عربية للنشر، 2016، ص 05.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

وحسب استطلاع أجري في منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي سنة 2013، أثبت أن مشكلات التمويل تأتي على رأس قائمة معوقات تلك المؤسسات ممثلها يوضحه الشكل التالي :

الشكل رقم : 14 نسبة المؤسسات التي ترى أن التمويل أكبر عائق يواجهها



Source : OCDE , perspectives du développement mondial 2013 , les politiques industrielles dans un monde en mutations,2014, P 206.

حيث يبين الشكل أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أغلب دول العالم تعاني من مشكل التمويل بنسب متفاوتة و تزداد هذه النسبة في الدول الإفريقية.

ثانياً: أشكال الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

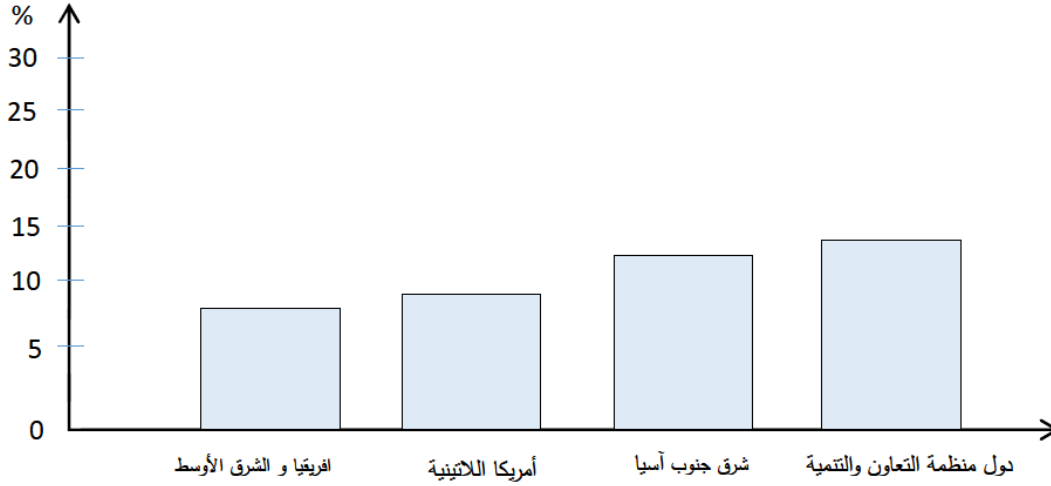
- على العموم تظهر الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مستوى السوقين المصرفي والمالي:
1. الفجوة المصرفية : تشكل المصارف التجارية أحد أهم مصادر تمويل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، ولذلك من الضروري أن يكون النظام المصرفي مكيف لمنح الائتمان لها بما يتوافق مع خصوصيتها.¹ إلا أن الطبيعة التنظيمية لهذه المؤسسات قد تؤثر على منحها للقروض ، بالإضافة إلى نقص الضمانات أو انعدامها، كل هذا أدى إلى اتساع فجوة الاحتياجات التمويلية لهذه المؤسسات .
 2. فجوة الأسواق المالية : تظهر هذه الفجوة عند صعوبة حصول المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على احتياجاتها المالية من الأسواق المالية، ومن بين العوامل التي أدت إلى ذلك، عدم التماثل في المعلومات، ارتفاع درجة المخاطرة فيها وذلك أن المستثمرين في الأسواق المالية يتجهون إلى الاستثمار في المؤسسات المستقرة ومنخفضة المخاطر، هذا إن كانت هذه المؤسسات قادرة على دخول الأسواق المالية.

¹ OECD, the SME financing Gap, theory and evidence, volume I, OECD publishing, 2006, p 11.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

وحسب دراسة منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي التي أجريت سنة 2013 ، تبين أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف دول العالم تعاني من نقص القروض الموجهة لها سواء كانت هذه المؤسسات تنتمي إلى دول المنظمة أو خارجها ولكن بنسب متفاوتة حسب ما يوضحه هذا الشكل :

الشكل رقم: 15 إجمالي القروض الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مجموع القروض الممنوحة



Source : OCDE , perspectives du développement mondial 2013 , les politiques industrielles dans un monde en mutations,2014, P 206.

- إفريقيا والشرق الأوسط : جنوب افريقيا، بوتسوانا، الرأس الأخضر، ليبيا، إيران، الأردن، المغرب.
- أمريكا اللاتينية : الأرجنتين، البرازيل، كوستاريكا، السلفادور، الكواتور، جواتيمالا، بنما، البيرو، الأرجواي.
- شرق وجنوب آسيا : هونج كونج، منغوليا، تايبيه الصينية، أفغانستان، بنغلادش، الهند، إندونيسيا، ماليزيا، باكستان، سنغافورة، تايلاند.
- دول منطقة التعاون والتنمية : أستراليا، بلجيكا، استونيا، فرنسا، المجر، إيطاليا، اليابان، هولندا، بولونيا، البرتغال، كوريا الجنوبية، تركيا، الولايات المتحدة الأمريكية.

نلاحظ من خلال الشكل :

- أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاني من الفجوة التمويلية سواء كانت هذه المؤسسات تنتمي إلى منظمة التعاون والتنمية أو إلى دول أخرى.
- إن منح القروض يعتمد على حجم المؤسسة وقدرتها على التصدير، لهذا تستفيد المؤسسات الكبيرة أكثر من أسواق رأس المال.
- إن الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول خارج منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي أكثر منها في المؤسسات التي تنتمي إلى دول المنظمة.
- الفجوة التمويلية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل في عدم كفاية التمويل قصير الأجل وطويل الأجل لكن التمويل طويل الأجل أكثر حدة، حيث يوضح الشكل الموالي المؤسسات التي تحصلت على تمويل طويل الأجل حسب معيار الحجم.

الفرع الثالث : أسباب الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

هناك العديد من الأسباب التي تؤدي إلى وجود فجوة تمويلية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يمكن تقسيمها إلى أسباب داخلية وأخرى خارجية

أولاً: الأسباب الداخلية

هي أسباب ذاتية خاصة بطبيعة المؤسسة في حد ذاتها ونذكر من هذه الأسباب:

1. **ضعف التسيير والكفاءة الإدارية** : تتسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة بانخفاض الكفاءة الإدارية وضعف العمالة الماهرة الضرورية وهذا لأن أغلبها مؤسسات عائلية، ذات قدرة محدودة على إعداد دراسات الجدوى وخطط العمل وفقاً لمتطلبات مؤسسات التمويل.
2. **انخفاض الجدارة الائتمانية** : إن انخفاض الجدارة الائتمانية لهذه المؤسسات يجعلها في صعوبة للحصول على التمويل.¹
3. **عدم تناسق المعلومات** : إن التباين في المعلومات وعدم تناسقها يؤدي إلى إحجام البنوك عن منح التمويل اللازم، مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، حيث أن الكثير منه تعاني من ضعف الرقابة المالية، حيث أن التقارير المالية والمحاسبية غير دقيقة ولم تخضع للموافقة من قبل المدقق المالي الخارجي.
4. **محدودية بقاءها واستمراريتها** : إن انخفاض مدة حياة هذه المؤسسات وصغر حجمها، يرفع من عنصر الخطر لدى البنوك لتمويلها، حيث أثبتت دراسات على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصين أن من 70 % إلى 80 % منها تستمر لمدة 3 إلى 5 سنوات ، 10 % إلى 26 % تستمر 10 سنوات و 5 % فقط تستمر 15 سنة.
5. **الدمج بين الموارد المالية للمؤسسة ومالكها** : وعليه فإن إفلاس المؤسسة يعني إفلاس مالكها.

ثانياً: الأسباب الخارجية

تتعلق الأسباب الخارجية للمشاكل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أساساً بميكل النظام المالي، و هي كما يلي:

1. **مشكلة ضعف القروض كالاتئمان الممنوح من قبل الجهاز المصرفي في الوقت الذي تتزايد فيه حاجة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى القروض المصرفية كالاتئمان الممنوح بجد البنوك لا تقبل بالدرجة الكافية عمى منح التمويل و خاصة متوسط و طويل الأجل.**
2. **نقص الضمانات** : تأتي الضمانات في مقدمة الأولويات الائتمانية للمؤسسات المصرفية عند منحها التمويل الازم ونظراً لكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تمتلك ضمانات كافية فإن هذا يعني ضآلة فرص حصولها على التمويل اللازم لها.
3. **ضعف الاهتمام بدراسات الجدوى** : دراسة الجدوى هي عبارة عن تقدير للتكلفة والعائد من المشروع خلال فترة معينة أي أنها دراسات بيئية، قانونية، تسويقية، فنية، مالية، اقتصادية واجتماعية يتقرر في ضوءها اتخاذ القرارات بالاستثمار في المشروع، وتقدم دراسات الجدوى إلى مؤسسات التمويل لاتخاذ القرارات لمنح الائتمان².

¹ Xuemu & Chunhier, Reseach on Financing intenal barriers and countermeasures of SME, international conference on the development of small and medium enterprises, 2010, p :517-518 .

² مصطفى يوسف كافي، بيئة وتكنولوجيا إدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع، الأردن، 2014، ص 135.

- إلا أنه ينظر لتلك الدراسات في غالب الأحيان على أنها شرطا شكليا لحصول صاحب المشروع على التمويل، حيث تتجه نظرة البنوك في تقييم صاحب المشروع وطالب الائتمان نحو معيار الملائمة المالية للمشروع وهذا يعني ضعف فرص حصول أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على احتياجاتهم التمويلية.¹
4. عدم انتظام السجلات المحاسبية : تلعب السجلات المحاسبية دورا مهما في نجاح المشروع، وفي معرفة وضعه المالي في الأوقات المختلفة، لذا فإن عدم وجود السجلات المحاسبية في المؤسسة يجعل من المستحيل معرفة الدخل المتحقق من النشاط كقيمة الموجودات في المؤسسة وكذلك القيمة النقدية المتوفرة فيها ومدى قدرتها على مواجهة الالتزامات المختلفة، حيث يفضل غالبية أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدم إمساك دفاتر منتظمة لضعف الإمكانيات كإخفاض حجم النشاط بالإضافة إلى أن البعض يتجنب المشكلات الضريبية.
5. عدم وجود مؤسسات متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة : تتزايد حدة مشكلة التمويل في حالة عدم وجود مؤسسات مالية متخصصة لتمويلها، خاصة في مرحلة الانطلاق.²

المبحث الثاني : مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعد توفر رأس المال من أهم عوامل إنشاء وتشغيل أي مشروع صناعي أو زراعي أو خدمي، فهذه المشروعات تحتاج إلى رأس مال جاري بالقدر الذي يمكنها من العمل بانتظام على مدار دورة حياتها، وفيما يتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل عام فالتصور في تمويلها يعتبر من المعوقات الرئيسية التي تحول دون تميمها في جميع البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء، إلا أن في هذه الأخيرة أكثر حدة وأشد تأثيرا نظرا لما تعانيه من ندرة في رؤوس الأموال ، فأبي مشروع صناعي (صغير، متوسط، كبير) قد تختلف مصادر تمويله من مرحلة لأخرى حسب حاجة المشروع لذلك، وإذا كانت مدخرات الأفراد كمصادر تمويل للمؤسسات الصغيرة غير كافية فإنه لا شك أن هناك مصادر بديلة لتمويلها.

ومجمل القول أن مشكلة التمويل تعتبر أولى وأهم المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الرغم من قلة وبساطة حجم رأس مالها، وبما أن القرارات المالية الهامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو اختيار التمويل الملائم، لذا وجب التعرف أولا على مختلف مصادر التمويل المتاحة أمامها. فهي تتخذ تصنيفات عديدة تختلف من كاتب لآخر حسب الهدف المنتظر من التصنيف، فهناك من يعتمد على معيار الملكية، وبذلك يفرق بين الأموال الخاصة والديون وهناك من يقسم هذه المصادر إلى تقليدية وحديثة.

المطلب الأول : التمويل من المصادر التقليدية وآثاره على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

في ضوء ما تقدم، فقد اتضح أن مشكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم المشاكل التي تواجهها، وأن مصادر التمويل متنوعة وبأشكال متعددة ولكن تظهر الصعوبة في اختيار أي مصدر من مصادر التمويل المناسبة لكل مؤسسة وفق احتياجاتها وطبيعتها وحجمها، فنجد أن بعض المؤسسات تعتمد لتمويل نشاطها على مصادر تمويل داخلية ، بينما أخرى تلجأ إلى مصادر تمويل أخرى.

1 عبد المطلب عبد المجيد، اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2009، ص 83.

2 Fadoua ANAIRI , Difficultés de financement des petites et moyennes entreprises (pme) marocaines : une vue globale ,Finance et Finance Internationale, Janvier 2018, p 10.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

وتختلف المعايير التي تعتمد من أجل التمييز بين صيغ التمويل التقليدية المختلفة، فهناك من يفرق فيما بينها بحسب الزمن أي صيغ تمويل قصيرة الأجل، متوسطة الأجل وطويلة الأجل، وهناك من يميز بين صيغ تمويل داخلية (ناجئة عن نشاط المؤسسة نفسها) كصيغ تمويل خارجية أي اللجوء إلى مصادر تمويل خارجية.

الفرع الأول : التمويل الذاتي للمؤسسة

تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزء الأكبر من احتياجاتها التمويلية خاصة في بداية نشاطها على الموارد الذاتية لأصحابها بالإضافة إلى الموارد المالية للأفراد العائلة كالأصدقاء والأقارب أو ما يعرف بـ F3، يعتبر التمويل الذاتي عبارة عن مجموع مصادر التمويل الداخلية التي خلقتها المؤسسة لنفسها وأعيد توظيفها قصد زيادة طاقتها الإنتاجية، أو مواجهة عجز مالي وقعت فيه المؤسسة، قد يكون هذا المصدر من الأموال الخاصة لأصحاب المؤسسات أو ناتج عن العمليات الإنتاجية للمؤسسة.¹

أولاً: مفهوم التمويل الذاتي

يقصد بالتمويل الذاتي الموارد الذاتية التي يمتلكها أصحاب المؤسسات على شكل عقارات، نقود سائلة أو أي أصول أخرى، أي تلك المدخرات المجمعة على مدى الزمن التي يستخدمها أصحابها لإنشاء مؤسساتهم. أما إذا كانت المؤسسة موجودة وتمارس نشاطه فيقصد به الأموال المتأتية من العمليات الجارية للمؤسسة والتي تبقى متوفرة لها إما بشكل دائم أو لفترة طويلة. يمكن التمويل الذاتي للمؤسسة من تغطية الاحتياجات المالية اللازمة لتسديد الديون وتنفيذ الاستثمارات وزيادة رأس المال.²

كما يعرف التمويل الذاتي بأنه اعتماد المؤسسة على مواردها الذاتية المتاحة والمتمثلة في الاحتياطات والأرباح المحتجزة وعلى ما تحوز في خزينتها من أصول نقدية سائلة وكذا الاهتلاكات.³ ويعرف كذلك على أنه تلك الأموال المتولدة من العمليات الجارية للمؤسسة أو من مصادر عرضية دون اللجوء إلى مصادر خارجية للتمويل.⁴

ومن التعريف السابقة يتضح لنا أن التمويل الذاتي يعبر عن استقلالية المؤسسة عن المساعدات الخارجية، فهو العرض الداخلي للنقود المتولد عن نشاط المؤسسة ويتمثل ذلك في الأرباح المحتجزة أو غير الموزعة و أقساط الإهلاك و المؤونات.

ثانياً: مكونات التمويل الذاتي

يساهم التمويل الذاتي بشكل كبير في نمو المؤسسة الاقتصادية ويمكن حصر عناصره فيما يلي :

1. الأموال الخاصة : تظهر الحاجة إلى هذه الأموال بشكل خاص عند التأسيس أو إنشاء المؤسسة، ونقصد بالأموال الخاصة رأس المال الذي يملكه صاحب المشروع أو مجموعة من المساهمين، والذي يمثل الادخارات الفردية لهؤلاء المستثمرين، لكن عادة ما تكون هذه الأموال غير كافية فيلجأ صاحب المؤسسة إلى العائلة والأصدقاء للاقتراض، وهنا يستوجب عدم الخلط بين العلاقات التجارية والعائلية⁵ ، فالمستثمر الجديد غالباً ما يتخوف من المخاطرة بأموال الغير حيث لا يتحمل الخسارة، كما أنه لا يرغب بمشاركة الغير في رأس مال المؤسسة وبالتالي إدارتها وتسييرها وحتى إذا اضطر إلى اللجوء إلى تمويل خارجي

¹ عبد المطلب عبد المجيد، مرجع سبق ذكره، 168.

² Carole Bolusset, l'investissement, Bréal éditions, Paris, France, 2007, p 49 .

³ مصطفى رشيد شحبة، النقود والمصارف والائتمان، دار الجامعة الجديدة للنشر الإسكندرية، مصر، 1999، ص 186.

⁴ نظير رياض محمد الشحات و آخرون، الإدارة المالية، المكتبة العصرية للمنصورة، مصر، 2001، ص 221.

⁵ الغفار عبد السلام وآخرون، إدارة المشروعات الصغيرة، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2001، ص 70.

فإنه يجد صعوبة في إيجاد مستثمرين يقبلون تحمل درجة خطر عالية معه في ظل غياب ضمانات كافية والتي تفتقر إليها كثيرا من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹.

2. الأرباح المحتجزة : تعتبر الأرباح المحتجزة من أهم المصادر الداخلية للتمويل ، حيث تقوم الشركات بتمويل جزء كبير من احتياجاتها المالية بواسطة الأرباح المحققة، فالأرباح التي تحققها الشركة يمكن الاحتفاظ بها لغرض إعادة استثمارها أو توزيعها بين المساهمين أو الاحتفاظ بجزء منها وتوزيع الباقي كأرباح على الملاك² ، فهي عبارة عن ذلك الجزء من الفائض القابل للتوزيع الذي حققته الشركة من ممارسة نشاطها، خلال السنة الجارية أو السنوات السابقة، ولم يدفع في شكل توزيعات والذي يظهر في الميزانية العمومية للشركة ضمن عناصر حقوق الملكية، فبدلا من توزيع كل الفائض المحقق على المساهمين، قد تقوم الشركة بتخصيص جزء من ذلك الفائض في عدة حسابات مستقلة يطلق عليها اسم احتياطي بغرض تحقيق هدف معين مثل احتياطي إعادة سداد القروض، أو إحلال و تجديد الآلات³. وتتمثل عناصر الأرباح المحتجزة فيما يلي⁴:

- الاحتياطي القانوني : وهو الحد الأدنى من الاحتياطي الذي لا بد للمؤسسة من تكوينه يستخدم في تغطية خسائر المؤسسة وفي زيادة رأس المال.
- احتياطي نظامي : يتم تكوينه طبقا للنظام الأساسي للمؤسسة وهو غير اجباري.
- احتياطات أخرى : تخضع لإدارة المؤسسة لمواجهة تغيرات في ظروف السوق.

3. الاهتلاكات، المؤنات و المخصصات : وهي تمثل كل الأموال التي استطاعت المؤسسة توفيرها من خلال النتائج التي حققتها، و تتمثل في :

- الاهتلاكات : يعرف الإهلاك على أنه تلك المبالغ السنوية المخصصة لتعويض النقص التدريجي الذي يحدث على عناصر الاستثمارات التي تتدهور قيمتها مع مرور الزمن، نتيجة الاستعمال أو التلف أو التقادم التكنولوجي أو لأي سبب آخر وهذه المبالغ ليست مصاريف وإنما تسجيل محاسبي لتدني قيمة الأصول المادية⁵. كما يعرف على أنه التسجيل المحاسبي للخسارة التي تتعرض لها الاستثمارات عند تدهور قيمتها مع الزمن بهدف إظهارها فالميزانية بقيمتها الصافية كما يعرف الإهلاك على أنه طريقة لتجديد الاستثمارات أي أن الهدف من حساب الإهلاك هو ضمان تجديد الاستثمارات عند نهاية عمرها الإنتاجي ويلعب الإهلاك في المؤسسة دورا اقتصاديا يتمثل في اهتلاك متتالي للاستثمارات ودورا ماليا يتمثل في عملية إعادة تكوين الأموال المستثمرة في الأصول الثابتة بهدف إعادة تجديدها في نهاية حياتها الإنتاجية، حيث يتم حجز المبالغ السنوية لذلك تبقى تحت تصرف المؤسسة إلى يوم صرفها⁶، فهو يهدف إلى توزيع تكلفة الأصول الثابتة الطويلة المدى على الحياة الإنتاجية، بالتالي تخصيص أقساط الإهلاك يسمح بإعادة تمويل استثمارات المؤسسات لأنه يعتبر موردا ماليا هاما⁷.

¹ بن نعمان محمد، مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق تنمية محلية متوازنة جغرافيا، مذكرة لنيل ماجستير في علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2011، ص 113.

² قايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، مرجع سبق ذكره، ص 197.

³ قلش عبد الله، بدائل تمويل المؤسسة في ظل العولمة المالية، مجلة علوم الإنسانية، العدد 32 ، جامعة بسكرة، 2007، ص 30.

⁴ حسن محمد القاضي، الإدارة المالية العامة، الأكاديميون للنشر و التوزيع، مصر، 2014، ص 271.

⁵ أحمد بوراس، مرجع سبق ذكره، ص 29.

⁶ أحمد بوراس، مرجع سبق ذكره ، ص 28.

⁷ قايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، مرجع سبق ذكره، ص 196.

- المؤونات و المخصصات: تعرف المؤونة على أنها انخفاض من نتيجة الدورة المالية ومخصصة لمواجهة الأعباء والخسائر المحتملة الوقوع أو الأكيدة الحصول، كما تعرف على أنها انخفاض غير عادي في قيمة الأصول وعلى المؤسسة أن تسعى لتفادي الانخفاض¹، وتستعمل كذلك كاحتياطات لمواجهة الصعوبات المالية التي تتعرض لها المؤسسة؛ وتخصيص المؤونات يساهم في تكوين أموال من أجل تغطية التكاليف أو النقص في عناصر التكاليف². وتطبيق لمبدأ الحيطة والحذر يجبر القانون التجاري الجزائري في مادته 718 المؤسسات على أخذ هذه الأمور بعين الاعتبار أي تسجيلها في دفتر المحاسبة، وذلك بتكوين مؤونات تدهور قيم المخزون والحقوق ومؤونات الأعباء والخسائر وسواء كانت النتيجة ايجابية أو سلبية حفاظا على صدق الميزانية .

بناء ما تقدم يمكن تقسيم التمويل الذاتي إلى :

1. موارد ذاتية يجمعها صاحب المشروع لإنشاء مؤسته.
2. تمويل ذاتي لحفظ قيمة المؤسسة الموجودة في السوق كتجديد استثماراتها عن طريق الإهلاك وتغطية الخسائر.
3. تمويل ذاتي لنمو المؤسسة وعن طريق الأرباح المحتجزة التي تستخدم لتمويل احتياجات توسع المؤسسة ونموها.

ثالثا: مزايا و عيوب التمويل الذاتي

وللتمويل الذاتي مجموعة من المزايا والعيوب والتي سوف نبرز أهمها في النقاط التالية :

1. مزايا التمويل الذاتي : ينطوي التمويل الذاتي على مجموعة من المزايا يكمن تلخيصها فيما يلي :
 - التمويل الذاتي يزيد من رأس المال الخاص للمنشأة ويجنبها الوقوع في أزمات السيولة الطارئة أو الناتجة عن زيادة الأعباء الثابتة كتسديد فوائد وأقساط القروض.
 - يرفع من القدرة المالية والاقتراضية للمؤسسة كما يكسبها حرية واسعة في التصرف في أموالها الخاصة.
 - يشجع المؤسسات على القيام باستثمارات جديدة وخاصة الاستثمارات التي تكون تكاليفها مرتفعة وامكانيات إنجازها تتطلب خبرات فنية مما يجعل درجة المخاطرة فيها مرتفعة.
 - إن الطبيعة القانونية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمنعها من الدخول إلى السوق المالي فهو بهذا يحقق لها درجة كافية من الاستقلالية وادارة أعمالها بنفسها دون المؤسسات المالية³.
 - يعطي استقلالية أكبر للمؤسسة في اختيار الاستثمارات دون التقيد بشروط الائتمان أو بأسعار فائدة أو بالضمانات المختلفة وبالتالي تجنب أعباء التمويل الخارجي .
 - تنظيم التدفقات النقدية الداخلية بشكل يمكنها من مواجهة التزاماتها اتجاه الغير.
 - يؤدي التمويل الذاتي إلى دعم المركز المالي للمؤسسة ويجنبها التقلبات الموسمية المحتملة نظرا لاحتفاظها برصيد نقدي مناسب لمواجهة احتياجاتها المتغيرة⁴.
2. عيوب التمويل الذاتي : إن احتواء التمويل الذاتي على مجموعة من المزايا لا ينفي وجود المساوئ والعيوب والتي يكمن تلخيصها في النقاط التالية :

¹ أحمد بوراس، مرجع سبق ذكره، ص30.

² عمار زيتوني، مصادر تمويل المؤسسات مع دراسة للتمويل البنكي، مجلة العلوم الانسانية، العدد 09، جامعة بسكرة، 2006، ص 47.

³ سماح طلحي، قرض الإيجار و إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، جامعة أم البواقي، 2007، ص 49.

⁴ عبد الغفار حنفي، الإدارة المالية مدخل اتخاذ القرارات، مكتبة الإشعاع للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2005، ص 421.

- لا تعتبر الموارد الذاتية حافزا للعمال لزيادة إنتاجهم لأنهم يريدون فيها تلك الموارد المالية التي كانت قد توجه للتوزيع، الأمر الذي يضعف من القدرة الشرائية.
- عدم كفاية التمويل الذاتي لتمويل كل الفرص الاستثمارية.
- زيادة أعباء الإهلاك لزيادة مصادر التمويل الذاتية قد ينعكس على تكلفة المنتج بالزيادة، الأمر الذي قد يؤدي إلى قلة الطلب على منتج المؤسسة وبالتالي انخفاض المبيعات.
- انخفاض أسعار الأسهم في المؤسسات ذات الأسهم بسبب بيع المساهمين للأسهم وذلك لتفضيل مجلس الإدارة إعادة استثمار الأرباح بدل توزيعها على المساهمين.
- استعمال التمويل الذاتي في استثمارات منخفضة المردودية، وذلك بسبب الاعتقاد بأن هذا المصدر هو ذو تكلفة منخفضة مقارنة بالمصادر الأخرى.¹

الفرع الثاني : التمويل من البنوك التجارية في إطار سياستها التقليدية

تعاني أغلبية المؤسسات الاقتصادية من مشكل التمويل حتى وإن اختلفت أسبابه، بحيث يعتبر التمويل الذاتي كأول حل للقضاء على النقص الملاحظ في وسائل الدفع والوفاء باحتياجات الاستثمار الجديدة، لتأتي بعدها القروض المصرفية والتي هي انتقال مبالغ مالية من البنوك إلى المؤسسة الاقتصادية مع تعهد بإرجاعها في تواريخ محددة، ودفع مقابلها فوائد دورية².

يعتبر التمويل البنكي أكثر أنواع التمويل استخداما في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رغم كل الانتقادات الموجهة للنظام المصرفي حول فشله في بناء استراتيجيات فعالة لتمويلها خاصة في الدول النامية، حيث يختلف حجم مساهمة النظام المصرفي في تمويل هذه المؤسسات من دولة لأخرى، فنجد مساهمة البنوك في تمويل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في دول الاتحاد الأوربي تصل إلى نسب مرتفعة، بينما تصل هذه النسبة إلى مستويات متدنية في الدول النامية.

ويشمل القطاع المصرفي البنوك التجارية وبنوك الأعمال كالمؤسسة المالية المتخصصة ذات العلاقة بالتمويل، لكننا سنولي أهمية للبنوك التجارية باعتبارها أهم مصدر للوساطة المالية في معظم البلدان حيث تجمع بين المدخرات والاستثمارات وتتركز على الوظيفة التقليدية للبنوك التجارية وهي إقراض المؤسسة بدلا من الاستثمار فيها.

وبما أن القروض البنكية موجهة لتمويل نشاط المؤسسات فإنها تأخذ عدة أنواع تختلف حسب المدة اللازمة لاسترجاعها وكذلك حسب الغرض منها.

أولاً: القروض الموجهة لتمويل نشاط الاستغلال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تقوم المؤسسات بأنشطة خلال دورة الاستغلال، حيث تتميز بالتكرار خلال كل دورة، ويمكن للبنوك التجارية أن تتدخل لتمويل هذه الدورة حسب أهداف هذا التدخل وطبيعته، يأخذ هذا التمويل عدة صور:

1. **الخصم التجاري:** هو شكل من أشكال القروض قصيرة الأجل تمنحه البنوك التجارية عموما لزمائنها (أفراد

ومؤسسات)، وتعد عملية الخصم بالنسبة للمؤسسة وسيلة من وسائل الدفع، فالمؤسسة ولغرض إثبات ديونها على الغير تتعامل بالأوراق التجارية (كالكمبيالات وسند لأمر)....، وبالتالي فإن الخصم التجاري هو قيام البنك مقابل

¹ برجي شهرزاد، مرجع سبق ذكره، ص 93.

² عبد الغفار حنفي، الاستثمار والتمويل، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2001، ص 423.

هذه العملية بدفع مبلغ الورقة التجارية للعميل قبل تاريخ الاستحقاق، وفي المقابل يستفيد البنك من ثمن يسمى سعر الخصم ويطبق هذا المعدل على مدة الانتظار فقط وتنتقل إليه كل حقوق المستحق الأصلي¹.

2. التسيقات على الحساب الجاري : يمكن أن يأخذ هذا النوع من التمويل شكلين : الحساب الجاري البنكي والسحب على المكشوف.

- الحساب الجاري للمؤسسة لدى البنك : تتمثل هذه الوضعية في قيام البنك بالسماح للمنشأة صاحبة الحساب الجاري بتجاوز رصيدها الكائن لدى البنك، إلى حد متفق عليه دون أن يترتب على ذلك أي ضرر للمؤسسة.
- السحب على المكشوف : هي طريقة تمويلية يسمح من خلالها البنك لهذه المؤسسة استخدام أموال أكبر من ما هو موجود في رصيدها لمدة زمنية متفق عليها تتراوح بين 15 يوم وسنة.
- تسهيلات الصندوق : هي قروض تمنح للمؤسسات لتغطية نفقات نهاية الشهر أين تكثر مصاريف المؤسسات مثل دفع أجور العاملين و تسديد الفواتير كالكهرباء و الغاز و الهاتف... إلخ
- قروض موسمية : هي عبارة عن قروض تحصل عليها المنشأة من البنك في بعض المواسم التي تزيد فيها احتياجاتها للتمويل فقط، مثل :زيادة الطلب على منتجاتها والزامية الإنتاج لكميات أكبر².
- الاعتمادات المسندية : تستعمل في مجال العمليات التي تقوم بها المؤسسة مع الخارج على المدى القصير، وهي مرتبطة أساسا بشراء المواد الأولية الضرورية للعملية الانتاجية.

يعتبر التمويل البنكي بالاستدانة أكثر أنواع التمويل شيوعا للمؤسسات وخاصة القروض قصيرة الأجل على شكل سحب على المكشوف، حيث يلاحظ في الدول الأوروبية سيطرة هذا النوع من التمويل الموجه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثانيا: القروض الموجهة لتمويل نشاطات الاستثمار

تختلف عمليات الاستثمار جوهريا عن عمليات الاستغلال من حيث موضوعها، طبيعتها ومدتها، لذلك فإن هذه العمليات تتطلب أشكالا وطرق أخرى للتمويل تتلاءم وطبيعة هذه الاستثمارات وتعتبر نشاطات الاستثمار تلك العمليات التي تقوم بها المؤسسات بهدف الحصول على وسائل الإنتاج أو الحصول على العقارات³.

1. القروض متوسطة الأجل : يقصد بالتمويل متوسط الأجل تلك الأموال التي تحصل عليها المؤسسة من باقي المتعاملين الاقتصاديين سواء في صورة أموال نقدية أو أصول والتي عادة ما تكون مدة استحقاقها تتراوح بين 2 و 7 سنوات ، وغالبا ما تكون القروض المصرفية متوسطة الأجل مرهونة بضمانات معينة ويتم سدادها على دفعات من أجل حماية كل من المقرض والمقرض من خطر الانقطاع المفاجئ للمدين عن التسديد لأسباب مالية⁴، وتشمل مصادر التمويل الأنواع التالية: قروض المدة، قروض التجهيزات.

- قروض المدة : تتميز قروض المدة بأجلها المتوسطة والتي تتراوح بين 3 و 5 سنوات الأمر الذي يعطي المقرض الاطمئنان والأمان ويقلل من مخاطر إعادة التمويل أو تجديد القروض قصيرة الأجل لأن درجة المخاطرة في التمويل قصير الأجل تكون عالية بالنسبة للمؤسسة المقرضة ، ويمكن الحصول على مثل هذه القروض من البنوك بفرض معدل

¹ عبد المطلب عبد المجيد، مرجع سبق ذكره، ص 169.

² أحمد بوراس، مرجع سبق ذكره، صص 39-40.

³ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، دراسة وطرق استخدام النقود من طرف البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الجزائر، 2003، ص74.

⁴ الطاهر لطرش ، مرجع سبق ذكره، صص 74-75.

فائدة على أساس المدة التي استخدم فيها القرض أما تحديده فسيتم على ضوء مستوى أسعار الفائدة السائدة في السوق¹، وتسدد قروض المدة عادة على أقساط دورية متساوية تدفع كل ربع أو نصف سنة سنويا وقد تكون هذه الأقساط متساوية أو غير متساوية ويكون التسديد وفقا لجدول تسديد يتم الموافقة عليه بحيث يتناسب مع التدفقات النقدية للمؤسسة والناجحة عن الأصل الذي موله البنك ويحد أدنى من الضغط على سيولة المؤسسة.

■ قروض التجهيزات : وتعرف قروض تمويل التجهيزات بأنها تلك القروض المباشرة التي تراوح مدتها بين سنتين إلى 07 سنوات حيث تكون موجهة لحيازة السلع الرأسمالية، والتي تمتلك خلال مدة تتراوح من 08 إلى 10 سنوات وتمول الجهة المقرضة ما بين 70% إلى 80% من قيمة التجهيزات مثل سيارات أو شاحنات، ويسمح هذا النوع من القروض بتمويل بعض الإنشاءات والبناءات ذات التكاليف المنخفضة نسبيا، وهناك صورتان تمنح بموجبها قروض التجهيزات²:

أ. عقود البيع المشروط : في هذه الحالة يكون البيع بالتقسيط ويحتفظ وكيل التجهيزات بملكية الآلة إلى أن يقوم المشتري بتسديد كافة الأقساط ويقدم المشتري دفعة أولية عند الشراء، وبقية الأقساط يصدر عنها أوراق وعد بالدفع (كمبيالات) وبعد التسديد الكامل تنتقل ملكية الأصل إلى المؤسسة.

ب. القروض المضمونة : تستطيع المؤسسة استخدام التجهيزات كضمان للحصول على قرض بنكي وذلك من خلال رهن هذه التجهيزات للبنك التجاري الممول الذي يضمن حقه في الاستيلاء على التجهيزات إذا ما تخلفت المؤسسة عن التسديد دفعات القرض.

2. القروض طويلة الأجل : غالبا ما يحدث وأن تكون المنشأة في حاجة إلى أموال من أجل التوسع في نشاطها، ومن أجل

إقامة استثمارات جديدة، هذه الاستخدامات عادة ما تحتاج إلى أموال كبيرة ولمدة طويلة نسبيا، وعليه فهي تعتمد أولا على مواردها المالية التي عادة ما تكون غير كافية لتلبية المتطلبات الاستثمارية الجديدة مما يدفعها إلى اللجوء إلى المصادر الخارجية أو ما يعرف بالتمويل طويل الأجل، وتلجأ المؤسسات التي تقوم باستثمارات طويلة إلى البنوك لتمويل هذه العمليات نظرا للمبالغ الكبيرة التي لا يمكن الحصول عليها لوحدها، وكذلك نظرا لمدة الاستثمار وفترات الانتظار الطويلة قبل البدء في الحصول على عوائد³. و أهم أنواع التمويل طويل الأجل هي الأسهم العادية والممتازة و السندات :

■ الأسهم العادية : السهم سند قابل للتداول تصدره شركة مساهمة كتمثيل لجزء من رأسمالها فهو يمثل حق المساهم أو الشريك في الشركة، تمنحه إياه عند الاكتتاب.

وتعتبر الأسهم العادية من أكثر الأنواع شيوعا، فهي عبارة عن أوراق مالية طويلة الأجل (أبدية طالما الشركة مستمرة)، تمثل مستند ملكية، لو قيمة اسمية وقيمة دفترية وقيمة سوقية وكذلك قيمة تصفوية⁴.

- القيمة الاسمية : تتمثل القيمة الاسمية في القيمة المكتوبة على الصك أو قسيمة السهم، والتي توزع الشركة المصدرة لها الأرباح بنسبة مئوية، وعادة ما يكون المنصوص عليها في العقد التأسيسي .

- القيمة السوقية : تمثل سعر تداول السهم في سوق رأس المال (عندما تطرح للاكتتاب)، وقد تكون هذه القيمة أكبر وأقل من القيمة الاسمية أو القيمة الدفترية.

¹ محمد أمين عزت الميداني، الإدارة التمويلية في الشركات، مكتبة العبيكان، الطبعة الثانية، الرياض، 1999، ص 502.

² نفس المرجع، صص 506-507.

³ أحمد بوراس، أسواق رؤوس الأموال، مطبوعات جامعة منتوري، قسنطينة، 2003، ص 11.

⁴ أحمد بوراس، أسواق رؤوس الأموال، مرجع سبق ذكره، ص 12.

هذا ويتمتع حملة هذه الأسهم بحقوق ومزايا في مقابل احتفاظهم بالأسهم في أي شركة مساهمة والتي يمكن تصنيفها إلى الحقوق الجماعية للمساهمين والحقوق الخاصة بكل مساهم.

- الأسهم الممتازة : تعتبر الأسهم الممتازة من مصادر التمويل طويلة الأجل للمؤسسات المساهمة العامة، ولها خاصية الجمع بين صفات أموال الملكية والاقتراض، فهي تأتي في المرتبة الثانية بعد الديون في الأولوية عند تصفية المؤسسة، وبالتالي قبل المساهمين العاديين، كما يمثل السهم الممتاز مستند ملكية. ويقصد بالأسهم الممتازة شهادات تصدرها المؤسسات للتزود برؤوس الأموال عند الحاجة مثلها مثل الأسهم العادية، إذ تمثل هي الأخرى ملكية المساهم الممتاز لجزء من المؤسسة ويتوقف ذلك الجزء على ما مجوزته من تلك الأسهم، كما أن للسهم الممتاز قيمة اسمية وقيمة سوقية وقيمة دفترية وليس لو تاريخ استحقاق.¹
- السندات: يمكن تعريف السند بأنه صك تصدره المؤسسة، وهو يمثل بذلك عقد أو اتفاق بين المؤسسة (المقترض) والمستثمر (المقرض) و بمقتضى هذا الاتفاق يقرض الثاني مبلغا معيناً للطرف الأول الذي يتعهد برد أصل المبلغ وفوائد متفق عليها في تواريخ محددة فهو بذلك عبارة عن وثيقة تثبت الاقتراض لقاء فوائد تدفع سنوياً.² و يمثل السند مستند مديونية تصدره المؤسسة ويعطي لحامله الحق في الحصول على القيمة الاسمية للسند في تاريخ الاستحقاق، كما يعطيه أيضا الحق في الحصول على عائد دوري يتمثل في نسبة مئوية من القيمة الاسمية، وللسند قيمة سوقية قد تزيد أو تقل أو تساوي القيمة الاسمية، بمعنى أن هناك احتمال تحقيق ربح أو خسارة لحامل السند.³

ثالثا: القروض الموجهة لتمويل التجارة الخارجية

زيادة المعاملات الدولية بين البلدان والشركات من مختلف الأقطار وكون أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساهم في عمليات التصدير والاستيراد أدى بالضرورة إلى ظهور خدمات بنكية جديدة حيث تقوم البنوك بمنح قروض تسمح بتسهيل هذه العمليات، و القروض الأكثر استعمالا تتمثل في⁴ :

1. **الاعتماد المستندي**: تعتبر الاعتمادات المستندية من أهم طرق الدفع المستعملة في تسوية المبادلات الخارجية بشكل عام والتجارة الخارجية بشكل خاص، فهو شكل من أشكال القرض، وبموجب هذا القرض يتعهد البنك بطلب من زبونه المستورد أن يضع تحت تصرفه مبلغا من المال، أو أن يفاوض أو يقبل كميالة مقابل دفع مستندات تبين بأن المستورد قد نفذ التزاماته.
2. **التحصيل المستندي** : التحصيل المستندي هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كميالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثلها، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثلها مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكميالة، وللإشارة في التحصيل المستندي أن التزام المصدر لا يتعدى التعهد بإرسال البضاعة، كما أن المستورد لا يمكنه أن يستلم المستندات إلا بعد قبول الكميالة أو تسديد المبلغ.

¹ جبار محفوظ، الأوراق المالية، الطبعة الأولى، دار هومة، 2002، الجزائر، ص 24.

² شاكر القزوين، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1989، ص 124.

³ أحمد بوراس، أسواق رؤوس الأموال، مرجع سبق ذكره، ص 18.

⁴ قاسمي أسيا، تحليل الضمانات في تقييم جدوى تقديم القروض في البنك حالة القرض الشعبي الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص مالية المؤسسة جامعة بومرداس، 2009، صص 83-84.

3. التحويل الحر : هو أمر يجره المستورد لبنكه لكي يجعل حسابه الخاص مدينا وحساب المصدر دائنا، ولا تتم عملية التحويل هذه إلا بوجود رصيد في البنك، التحويل الحر هو وسيلة كثيرة الاستعمالات في تسوية المعاملات التجارية الدولية، وذلك بسبب سهولتها وسرعتها ويتخذ التحويل الحر عدة أنواع كالتحويل عن طريق البريد، التحويل عن طريق التلكس، والتحويل عن طريق شبكة SWIFT التي تعتبر أكثر أمانا وأقل تكلفة بالنسبة للبنك من أساليب التحويل الأخرى كما أن النظام يعمل على مدار 24 ساعة.

رابعا: آثار استخدام التمويل من البنوك التجارية (في إطار سياستها التقليدية) على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عادة ما تضع البنوك شروط على القروض المصرفية، بشكل يجعله غير متاح خاصة للمؤسسات الصغيرة، والمؤسسات التي في بداية نشأتها ويقتصر تعاملها على المؤسسات ذات المركز المالي القوي، وكذلك ضعف قدرة معظم أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتقديم ضمانات كافية وارتفاع تكلفة تمويل القروض. إن تشدد البنوك التجارية اتجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتقدم بطلبات الاقتراض له ما يبرره لدى متخذي القرار في البنوك، وتكمن إجمالي هذه المبررات في:

1. إن نسبة كبيرة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في الدول النامية تعمل في القطاع غير الرسمي وليس لها سجلات ضريبية ومحاسبية مما يزيد من مخاطر التعامل معها.
2. افتقار الخبرة التنظيمية والإدارية في المؤسسات الصغيرة خاصة، فالخبرة التنظيمية القليلة تعني عدم القدرة على استخدام الوارد المالية استخداما رشيدا، ومن ثم زيادة احتمالات الوقوع في الفشل.
3. ارتفاع تكاليف الخدمة المصرفية المتضمنة في تمويل المؤسسات الصغيرة مرتبطة بضعف المبلغ المقترض ومدته (قروض قصيرة الأجل وأن هذه القروض مرتفعة المخاطر.

الفرع الثالث : التمويل من البنوك الاسلامية وآثاره على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

على عكس البنوك التجارية التي تقوم بمنح الائتمان على أساس نظام الفائدة، تقوم أنشطة البنوك الإسلامية على مبدأ الربح و الخسارة، فأساس عمل البنوك الإسلامية يحرص على العمل بهدف الوفاء بالدين و تحقيق الاستقلالية، ذلك أن التمويل الإسلامي اقتصاديا يهدف إلى تحقيق الربح. يتميز التمويل الإسلامي بخصائص تميزه عن أساليب التمويل الأخرى وبصيغ تمويله عينيه أو معنوية تتفق مع أحكام الشرعية الإسلامية ووفق معايير وضوابط شرعية.

أولا: خصائص التمويل الإسلامي

تتميز صيغ التمويل الإسلامية بخمس خصائص تشترك فيها جميع هذه الصيغ وهي ¹ :

1. ارتباط التمويل بالسوق الحقيقية : يرتبط التمويل في النظام الإسلامي بالسوق الحقيقية، وهي السوق التي يتم فيها إنتاج السلع والخدمات وتبادلها، فيكون تمويل عمليات الإنتاج بالمشاركات، أي بتكوين مؤسسات تقوم بإنتاج سلع وخدمات، كما تمول أيضا إجارة الآلات والمباني باعتبارها وسائل إنتاج، ومهما كانت صيغة التمويل وغرضها، فإن التمويل لا يتجاوز حجم التداول والإنتاج الفعلين في الاقتصاد.

¹ منذر قحف، أساسيات التمويل الإسلامي، درا النشر المنهل، الأردن، 2013، ص 106.

2. التملك هو أساس الربح في التمويل : يقوم التمويل الإسلامي على مبدأ التملك الحقيقي التام لسلمة أو خدمة أو أصل إنتاجي، ينتج سلعا أو خدمات، ففي البيع الآجل لا بد أن يتملك البائع السلعة ملكا كاملا ويجوزها في قبضته قبل أن يستطيع بيعها سواء بيعا آجلا أو حاضرا.
3. اعتماد السوق آلية لتحديد العائد : إن اعتماد على السوق في تحقيق عوائد التمويل تستند إلى مبدئين أساسيين : الملكية الفردية وحرية التعاقد.
 - الملكية الفردية :معناه أن الأموال منسوبة إلى أصحابها ويمنع الاعتداء عليها.
 - حرية التعاقد : فيسند إلى أصل عريض في النظام الاقتصادي الإسلامي وهو أن الناس مسلطون على أموالهم يفعلون بما ما يشاءون ليس لأحد أن يلزمهم بغير ما يرغبون.كما أن وظيفة السوق في تحديد أسعار السلع و الخدمات بما فيها خدمات التمويل هي السوق المرجعية التي يحدد فيها السعر من خلال العرض والطلب.
4. العدالة التعاقدية : تستند العدالة التعاقدية على حرية التفاوض وعلى القدرة عليه، أما حرية التفاوض فهي أساس في المعاملات الإسلامية شأنها في ذلك شأن النظرية الإسلامية في الأسواق الأخرى.
5. أما القدرة على التفاوض فتؤثر فيه الشروط الموضوعية للسوق وبشكل خاص ظروف الاحتكار والقوة الاحتكارية ، لذلك تحرم الشريعة الإسلامية الاحتكار في سوق السلع وفي السوق المالية وبخاصة أن السوق المالية المعاصرة تتضمن معنى ما يسمى بالزبائن الأسرى للبنك الإسلامي لأن كثيرا من زبائنه يرفضون التعامل مع البنوك التقليدية.
6. الالتزام الأخلاقي : إن الالتزام الأخلاقي سمة أساسية من سمات التمويل الإسلامي لأنه تمويل أخلاقي يمر من التملك الحقيقي للسلع والخدمات إلى احترام الإنسان ووقايته والبعد عن كل ما يؤذيه أو يعطل طاقاته أو يفسد عليه حياته.

ثانيا: صيغ التمويل الإسلامية للمؤسسات

تقدم البنوك الإسلامية صيغ تمويلية تشمل تمويل نقدي و تمويل معنوي، وفيما يلي نذكر بعض الأساليب التمويلية التي يمكن استخدامها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

1. صيغ التمويل القائمة على المشاركة في عائد الاستثمار : وتشمل ما يلي :
 - التمويل عن طريق المضاربة :
 - التعريف : المضاربة والقراض هي عقد بين طرفين يقوم بمقتضاه رب المال (المالك) بإعطاء مبلغا من المال للطرف الآخر (المضارب) أو (لمشروع الصغير) من أجل استخدامه بطريقة متفق عليها، حيث يتم اقتسام الأرباح بنسب معلومة ولا يتحمل المستثمر خسارة تتجاوز رأس ماله، كما لا يتحمل المضارب خسارة سوى مجهوده ووقته ولكنه يلتزم بأي خسائر ناجمة عن الإهمال أو إساءة استخدام التمويل.
 - أنواع المضاربة : المضاربة نوعان¹ :
 - أ. المضاربة المطلقة : هي ما خلت من تقييد العمل بزمان أو مكان أو نوع معين أي يكون للمضارب فيها حرية التصرف كيفما شاء دون الرجوع لرب المال إلا عند نهاية المضاربة.
 - ب. المضاربة المقيدة : وهي التي يشترط فيها رب المال على المضارب بعض الشروط لضمان ماله.

¹ فتحة ونوعي، أساليب تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي، ورقة بحثية مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و تطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، 25-28 ماي، جامعة سطيف، 2003، ص 725.

- آثار استخدام التمويل عن طريق المضاربة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :
 - أ. إن خاصية المضاربة في التوزيع العادل للمخاطر على رب المال والعامل من شأنها أن تشجع الراغبين في العمل على إقامة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تقدم إطارا قانونيا ملائما للأنشطة الانتاجية لها.
 - ب. إمكانية توفير الموارد التمويلية المطلوبة لهذه المؤسسات سواء في شكل رأس مال ثابت أو رأس مال عامل ، وبالتالي فهي تغطي مختلف الاحتياجات التمويلية لصاحب المؤسسة.
 - ت. تمويل الأنشطة ذات المخاطر العالية والمشروعات الجديدة التي تستهدف توفير منتج جديد أو استخدام تكنولوجيا.
 - ث. توفر المضاربة مجالا واسعا أمام أصحاب المهارات الإبداع والتميز وتسخير مواهبهم في الإنتاج والابتكار حيث يبذل العامل أقصى جهده مع حرصه على النجاح في المشروع والارتقاء به لأنه شريك في الربح الناتج منه.
- التمويل عن طريق المشاركة :

- **التعريف :** تقوم فكرة التمويل بالمشاركة على أساس أن الممول صاحب رأس المال (البنك مثلا) يعتبر شريكا للمتعامل معه حيث تربطه علاقة شريك بشريك وليست علاقة دائن بمدين.
وتختلف المشاركة عن المضاربة في كون طرف يملك المال فقط وطرف يملك المال والعمل (الجهد) معا، غير أن ما يملكه من مال يعتبر غير كاف لذلك يستعين بالطرف الذي يملك المال حيث يتقاسم الطرفان الربح والخسارة معا وفق نسب يتم الاتفاق عليها مسبقا.

- أنواع المشاركة وصيغها : المشاركة نوعان:

- أ. مشاركة ثابتة : هي المشاركة التي تبقى فيها حصة الشريك أو الشركاء في رأس مال المشروع طوال أجلها المحدد في العقد.
- ب. مشاركة متناقصة أو المنتهية بالتملك : هي التي يعطي فيها أحد الشركاء الحق للآخر في شراء حصته تدريجيا بحيث تتناقص حصته وتزيد حصة الآخر إلى أن ينفرد بملكية كامل رأس مال المشروع.
صيغة المشاركة قد تكون طويلة، متوسطة أو قصيرة الأجل و ذلك طبقا لما يلي:
 - قد تكون المشاركة طويلة الأجل: وذلك في حالة ما إذا كانت مشاركة مستمرة ويصلح هذا الأسلوب لتمويل العمليات الانتاجية المختلفة والتي تأخذ شكلا قانونيا وشركة تضامن أو شركة توصية سواء كانت تلك المؤسسات صناعية، زراعية أو تجارية.
 - قد تكون المشاركة متوسطة الأجل : وذلك في حالة الشركة المنتهية بالتملك ويصلح هذا الأسلوب للتطبيق في المجال التجاري، الصناعي، الزراعي، العقاري، والمهني.
 - قد تكون المشاركة قصيرة الأجل : في حالة تمويل العمليات التي تستغرق زمنا قصيرا، مثل الاعتمادات المستندية.

- آثار استخدام التمويل عن طريق المشاركة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

- هو أسلوب تمويل مناسب لها خاصة المشاركة المنتهية بالتملك حيث يتمكن الشريك من تملك المؤسسة بعد خروج البنك الإسلامي (إذا كان هو رب المال) ،
- يمكن استخدام صيغة المشاركة قصيرة الأجل في تمويل صادرات المؤسسات عن طريق الاعتمادات المستندية لتوريد منتجات العميل التي تحتاج إلى تمويل نقدي لإنتاجها ثم تصديرها.

- إن التمويل بالمشاركة أكثر ضمانا لتحقيق النجاح في المؤسسات التي تمزج بين الإمكانيات المحدودة لها والإمكانيات المتوفرة لدى الطرف الآخر وتجعل منها قوة معتبرة لتوسيع المؤسسة، تطويرها وتجديدها.
 - إمكانية الاستفادة تلك المؤسسة (الشريك) من استخدام اسم البنك عند تسويق المنتجات.
- التمويل بالمزارعة :

- **تعريف التمويل بالمزارعة :** تقوم هذه الصيغة أساسا على عقد الزرع ببعض الخارج منه ومعنى آخر يقوم مالك الأرض بإعطاء الأرض لمن يزرعها أو يعمل عليها ويقتسم الناتج بينهما، حيث يحدد اسهام كل طرف قبل التوقيع على عقد المزارعة الذي يحدد أيضا استحقاقات الطرفين في الأرباح، وبعد الحصاد وعمليات التسويق تخصص التكاليف ثم يوزع الباقي أرباحا.

وتعد صيغة التمويل عن طريق المزارعة من أهم الصيغ التي يكون استخدامها لتمويل القطاع الزراعي على النحو التالي:

- أ. أن تكون الأرض والمدخلات من قبل أحد الطرفين ويقوم لآخر بكل العمل.
- ب. أن تكون الأرض من طرف والمدخلات من طرف ثان، والعمل من ثالث.
- ت. الاشتراك في الأرض والمدخلات والعمل.¹

- **آثار استخدام التمويل عن طريق المزارعة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :**

- أ. إن استخدام هذه التقنية التمويلية يؤدي إلى استغلال المساحات الزراعية مما يسمح بتطوير النشاط الزراعي وتوفير مناصب الشغل.
- ب. يضمن البنك تمويل المدخلات بتوفير الآلات والمعدات الزراعية لتحضير الأرض والإمداد بالبذور المحسنة والمخصبات، ويكون العمل من صاحب المؤسسة.

2. **صيغ التمويل القائمة على الدين التجاري :** وتشمل ما يلي :

■ البيع لأجل أو على أقساط :

- **تعريف البيع لأجل:** يعني هذا البيع من البيوع قيام البائع (أو المصرف) بتسليم السلعة أو الصفقة المتفق عليها إلى المشتري في الحال مقابل تأجيل سداد سعر البيع الكلي إلى وقت آجل معلوم على دفعات أو أقساط، أي قيام البائع بتسليم السلعة في الحال مقابل تأجيل سداد سعر البيع.

- **آثار استخدام التمويل عن طريق البيع لأجل على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :**

- أ. يمكن استخدام هذه الصيغة التمويلية لتوفير مستلزمات الإنتاج للمؤسسة.

■ بيع السلم :

- **تعريف :** هو شراء سلعة ما بثمن مدفوع في الحال مع تأجيل تسليمها إلى وقت لاحق، وقد عرفه الفقهاء بأنه بيع آجل بعاجل.

- **آثار استخدام التمويل عن طريق بيع السلم على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :**

1 كمال رزيق، مدور فارس، صيغ التمويل بدون فوائد للمؤسسات الفلاحية الصغيرة و المتوسطة، ورقة بحثية مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و تطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، 25-28 ماي، جامعة سطيف، 2003، صص 542-543.

- أ. يصلح هذا الأسلوب لتمويل العمليات الزراعية حيث يتم التعامل مع المزارعين الذين يتوقعون الحصول على سلع وفيرة أثناء الحصاد حيث يتم تغطية تكاليف الزراعة وانتظار ميعاد جني والمحصول.
- ب. يمكن الاستفادة من بيع السلم في المعاملات المالية الحديثة عن طريق قيام المصرف الإسلامي كعمول بتغطية تكاليف عمليات الإنتاج للمؤسسات التي تصنع منتجات نهائية أو وسيطة، تستخدم في مراحل إنتاجية لمؤسسات أخرى.
- ت. تمويل الحرفيين وصغار المنتجين عن طريق توفير المواد الأولية ووسائل الإنتاج كرأس المال سلم مقابل الحصول على بعض منتجاتهم و عادة تسويقها.

■ الإستصناع :

- **تعريف الإستصناع :** هو عقد يتعهد بموجبه أحد الأطراف بإنتاج شيء معين، وفقا لمواصفات معينة تم الاتفاق بشأنها وبسعر وتاريخ تسليم محددين، أي هو صورة أخرى للبيع الذي يتم فيه تبادل السلعة قبل وجودها. ويجوز في عقد الإستصناع تأجيل دفع الثمن كله أو تقسيطه إلى أقساط معلومة لآجال محددة والهدف الرئيسي من التمويل بصيغة الإستصناع والذي تعمل به المصارف الإسلامية هو دعم المشروعات الصناعية الصغيرة والمتوسطة.

- آثار استخدام التمويل عن طريق الإستصناع على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

- أ. يصلح هذا النوع من التمويل للمؤسسات الصناعية في مرحلة النمو والتوسع ،خاصة عند إنشاء خطوط إنتاج جديدة.
- ب. يفيد المؤسسات المتعاقدة من الباطن أو المناولة والمكلفة بتنفيذ أشغال وتصنيع منتج حيث يقوم البنك بتمويل هذه المؤسسة للقيام بذلك.¹

■ الإجارة المنتهية بالتملك :

- **تعريف الاجارة :** هي الصيغة التي تعطي المستأجر الأصل الرأسمالي حتى تملك الأصل حال انتهاء فترة التأجير، وهي الأسلوب السائد في البنوك التجارية تحت مسمى التأجير التمويلي.

- آثار استخدام التمويل عن طريق الإجارة المنتهية بالتملك على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

- أ. تفيد الاجارة المنتهية بالتملك المؤسسات في مرحلتي الانطلاق والتوسع من خلال الحصول على أصول رأسمالية ودفع أقساط تأجير للمصرف.
- ب. تلي هذه الصيغة احتياجات المؤسسة باختلاف نشاطها الاقتصادي : نشاط صناعي، زراعي، نقل ، مواصالات... إلخ

3. صيغ التمويل القائمة على البر و الإحسان: أو ما يصطلح عليه بالتمويل التكافلي ويشمل:

- **الوقف :** هو تخصيص مال في صورة رأس مال دائر، والإنفاق من عائدته في كل الخيرات التي يعود نفعها على أوجه البر المختلفة من إعانة الفقراء و المحتاجين أو نشر العلم أو المحافظة على الصحة.

¹ المكّي دراجي، جديدي روضة، التمويل الاسلامي ودوره في دعم وتطوير المشروعات الصغيرة في الجزائر، الوقف والزكاة، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي الثاني حول المالية الاسلامية، صفاقس، تونس، 26-28 جوان، 2013، ص 14.

ويمكن لأصحاب المشاريع الصغيرة من الاستفادة من أموال الوقف من خلال صندوق الأوقاف الذي يضم الحصيلة الوقفية المتجمعة التي يتم استخدامها في تمويل هذه المشاريع بأسلوبين: إما الإقراض منه لأصحاب هذه المشروعات قرضاً حسناً لتمويل رأس المال الثابت لشراء الآلات أو لتمويل مستلزمات الإنتاج ، على أن يسدد هذا القرض على أقساط.

تمويل أصحاب المشروعات الصغيرة بأساليب المشاركة أو المضاربة أو بالائتمان التجاري بالمرايحة و السلم والإستصناع والإجارة والتي يستفيد بها طالب التمويل بالحصول على المال اللازم، ويستفيد الصندوق الوقفي بحصة من الأرباح التي تستخدم لمساندة رأس المال أو الإنفاق في أوجه البر المختلفة.

■ القرض الحسن : هو عبارة عن تلك القروض الذي يلتزم المقرض فيها بإرجاع المبلغ المقرض فقط دون زيادة (كما نصت عليه القوانين التأسيسية للبنوك الإسلامية) ، لأن النشاط الأساسي للبنك الإسلامي هو التمويل والاستثمار وفقاً للأساليب التي تقرها الشريعة الإسلامية . وبما أن نشاط الإقراض الحسن ليس من النشاطات الرئيسية للبنك الإسلامي وإنما هي مجرد خدمات اجتماعية، فلقد حددت البنوك الإسلامية غايات القرض الحسن بما يلي:

- قروض قصيرة الأجل لعملاء البنك لمواجهة الحاجة للسيولة المؤقتة أو الموسمية أو الطارئة.
 - الإقراض العرضي لتأدية بعض الخدمات المصرفية كالضمان ، الكفالة والاعتماد المستندي.
 - القروض الاجتماعية لغايات الزواج، التعليم، أو لشراء بعض الحاجات المنزلية الأساسية.
- أما مصادر أموال هذه القروض الحسنة لدى البنك الإسلامي فيمكن أن تكون نسبة من احتياطات البنك الإسلامي أو نسبة من الودائع الجارية بعد استئذان أصحابها أو في حدود سهم الغارمين من أموال الزكاة. وبذلك يعتبر القرض الحسن الوسيلة الأنسب لتمويل المؤسسات الخاصة الصغيرة جداً وذلك لعدم قدرتها على التوجه للمؤسسات الرسمية للتمويل للحصول على ما تحتاجه.

■ الصدقات التطوعية (المنح والهبات) : وتعد من الآليات الإسلامية لتحقيق التكافل الاجتماعي والعمل على تماسك المجتمع، ونشر المودة والمحبة بين أفرادة لتوثيق الأخوة الإنسانية الإسلامية.

ويتم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بواسطة هذه الآلية من خلال الأموال التي يضعها المسلمون في صناديق مخصصة لذلك في المساجد أو تسليمها إلى الجمعيات الخيرية ليتم توزيعها على أصحاب هذه المشاريع الذين يتقدمون للإدارة بطلب لتمويلهم.

■ الزكاة : إن مصادر الزكاة محددة بنص القرآن الكريم في أصناف ثمانية لا بد أن تتوافر فيهم الصفات المقررة لاستحقاق الزكاة، وبالنظر في هذه الأصناف نجد أنه يوجد من بينهم الفقراء والمساكين والغارمين وهم الأصناف ، الذين يمكن أن يدخل فيهم المستحقون للتمويل من الزكاة مباشرة أنشطتهم في مشروعاتهم، بشرط أن يكونوا قادرين على العمل وتكون مشروعاتهم صغيرة أو متناهية الصغر.

المطلب الثاني : مصادر التمويل الحديثة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بالإضافة للمصادر التقليدية للتمويل المذكورة سابقا إلا أنه نظرا للخصوصيات التي تتمتع بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جانب التمويل، وحب إيجاد طرق تمويلية مستحدثة تكون كبداية للمصادر الكلاسيكية تتيح للمؤسسات الصغيرة خاصة التي تعاني من مشاكل تمويلية كالمديونية أو ضعف المصادر الذاتية أو صعوبة الحصول الائتمان البنكي الحصول على احتياجاتها المالية.

الفرع الأول : التمويل التاجيري

إن تطور وسيلة الإنتاج اليوم مرتبط بشكل كبير بتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، لأنها المحرك الرئيسي لزيادة الاستثمارات، إلا أن هذه المؤسسات تواجه جملة من الصعوبات لتحقيق ذلك، أهمها كيفية تمويل احتياجاتها المتزايدة، وفي هذا الصدد تبرز أهمية قرض الإيجار كوسيلة لتمويل الاستثمارات على المدى المتوسط والطويل، فعندما تريد المؤسسة زيادة استثماراتها فإنها تصطدم غالبا بقلّة الموارد المالية ، سواء كانت داخلية أو خارجية ، لذلك تلجأ إلى التمويل بالاستئجار كوسيلة لتمويل استثماراتها على المدى المتوسط والطويل، والذي يعد حلا لتفادي المشاكل التي تعرقل نمو وتطور المؤسسة ، وقد عرفت هذه الوسيلة تطورا معتبرا يمكن رده أساسا إلى أنها من المنتجات المالية النادرة التي يجد فيها جميع الأطراف فائدة، سواء كانت هذه الفائدة جبائية أو محاسبية أو مالية .¹

يعتبر هذا النوع من التمويل حديث النشأة ظهر في الولايات المتحدة الأمريكية في 1950 واستخدم لأول مرة في فرنسا رسميا سنة 1965 ومنطلق وجوده كمصدر تمويل المشاريع هو تخفيف من حدة أعباء المؤسسة وكل تكاليف القروض الاستثمارية التقليدية²، ويعتبر التمويل التاجيري فكرة حديثة في طرق التمويل بحيث أدخلت تغيير جوهري ومعتبر في طبيعة العلاقة التمويلية بين المؤسسة المقرضة والمؤسسة المقترضة، ولقد تعددت وتنوعت المفاهيم التي أعطيت مثل التمويل لهذه التقنية، ويجب الإشارة أولا قبل تعريف التمويل التاجيري أنه يعرف بتسميات متعددة مثل التمويل بالاستئجار، والتمويل الإستئجاري، والتمويل بالتأجير، وتأجير الأصول والتمويل الإيجاري، وقرض الاستئجار.

أولا: تعريف التمويل التاجيري

- يعرف التمويل التاجيري على أنه اتفاق بين طرفين يتحول أحدهما حق الانتفاع بأصل مملوك للطرف الآخر، مقابل دفعات دورية لمدة زمنية محددة، المؤجر هو الطرف الذي يحصل على الدفعات الدورية مقابل تقديم الأصل، في حين أن المستأجر هو الطرف المتعاقد على الانتفاع بخدمات الأصل مقابل سداده لأقساط التأجير للمؤجر.³
- ويعرف أيضا على أنه عملية يقوم بموجبها بنك أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونيا لذلك بوضع الآلات ومعدات وأصول مادية أخرى تحت تصرف مؤسسة على سبيل الإيجار، مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة الموثقة في العقد، ويتم التسديد على أقساط يتفق بشأنها تسمى ثمن الإيجار.⁴
- كما يعرف التأجير على أنه اتفاق يتم بمقتضاه تحويل الحق في استخدام عقارات أو الآلات أو معدات من المؤجر إلى المستأجر لمدة معينة من الزمن مقابل مبلغ معين.⁵

¹ زغيب مليكة ، دور أهمية قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، العدد 05، 2005، صص 172-174.

² سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي، مكتبة الإشعاع الفنية الإسكندرية، 2000، ص 74.

³ بلعوج بلعيد، تأجير الأصول الثابتة كمصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، 09 أفريل، 2002، جامعة الأغواط، ص 08.

⁴ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 76.

⁵ خالد الزاوي. التحميل المالي للقوائم المالية والإفصاح المحاسبي، الطبعة الرابعة، دار المسيرة للطبع والنشر والتوزيع، الجزائر، 2005، ص 76.

- ولقد أدرج المشرع الجزائري التمويل التأجيري من خلال قانون خاص بهذا النوع من التمويل وذلك وفقا للأمر 09-96 المؤرخ في 10-01-1996 المتعلق بالاعتماد الإيجاري، حيث يعتبر أن هذا النوع من القروض كعملية تجارية ومالية محققة من طرف البنوك والمؤسسات المالية أو من طرف شركة قرض تأجيري، وكذا التعليمات 07-96 المؤرخة في 22-10-1996 التي حدد فيها البنك الجزائري طرق تأسيس شركات الإيجار وكذلك اعتمادها.
- إذن التمويل الإيجاري هو تأجير أصول يتيح للمستثمر شراء الأصول الثابتة بغرض استعمالها ولكن بمكانة تأجيرها للاستفادة منها في عملية إنتاجها حيث يتيح للمؤسسة التي لا تملك إمكانيات مالية كبيرة أو التي لا تستطيع الحصول على قروض من المؤسسات المالية استئجار الأصل بهدف استعماله أو شرائه .

ثانيا: أنواع التمويل التأجيري

يتخذ التمويل التأجيري أشكالا وأنواعا عديدة وهذا يسمح للمنشآت بالاختيار بين النوع أو الشكل الذي يتناسب مع إمكانياتها وظروفها ومن بين هذه الأنواع نذكر:

1. **التأجير التمويلي:** ويطلق عليه كذلك بالائتمان الإيجاري المالي وهذا النوع من التمويل الإيجاري يمثل مصدرا تمويليا للمؤسسة المستأجرة حيث يمنح للمستأجر إمكانية شراء الآلات في نهاية فترة العقد. ويتميز هذا النوع من التمويل التأجيري أن مدة العقد لا تنتهي إلى بنهاية العمر الافتراضي للأصل، لذلك فإن أقساط الإيجار تكون كافية لتغطية التكلفة الكلية للأصل المؤجر، كما أنه لا يحتوي على بنود للإلغاء كما أن المؤجر لا يقدم خدمات للصيانة، ويختص هذا النوع من العقود عادة بالأصول الجديدة.¹ وهناك عدة أشكال للاستئجار المالي :

 - **التأجير المباشر:** يشير هذا النوع إلى قيام المؤسسة باستئجار أصل جديد يتم الحصول عادة من الشركة المنتجة أو من بعض الوسطاء كالمؤسسات المتخصصة في عملية تأجير الأصول والتي تقوم بشراء الأصول من منتجها ثم تقوم بعرضها للاستئجار بأقساط ميسرة.²
 - **البيع ثم الاستئجار :** بموجب هذا العقد تقوم المؤسسة ببيع أحد الأصول الثابتة التي تمتلكها إلى مؤسسة أخرى، وفي الوقت نفس و تجري ترتيبات لاستئجاره من المالك الجديد لمدة محددة من الزمن، وبموجب هذا الأسلوب فإن المؤسسة البائعة تستلم قيمة الأصل بالكامل، وتقوم بتسديد دفعات إيجار دورية مقابل استئجاره من المالك الجديد.³
 - **الاستئجار الرفعي:** هنا يدخل ثلاثة أطراف في العقد المؤجر، المستأجر، المقرض، ويرتبط التأجير الرفعي بالأصول مرتفعة القيمة ويمكن للمؤجر أيضا خصم أقساط الإهلاك بغرض حساب الضريبة، ولكن وضعه يختلف عن الحالات السابقة، ف شراء الأصل يمول جزئيا من حقوق الملكية والباقي من الأموال المقترضة.⁴

2. **التأجير التشغيلي :** وفيه يتم تأجير الأصل لمدة تقل عن مدة حياة الأصل يقوم خلالها المستأجر بالاستفادة من الأصل ويكون مسؤولا عن الأعطال التي تحدث له أو عن إجراء تصليحات فيه، حيث أنه على المؤجر العمل على أن يظل هذا الأصل صالحا للاستخدام، وبالتالي تكون العلاقة التعاقدية بين المؤجر والمستأجر لتشغيله والانتفاع به ويلتزم المؤجر بأداء الخدمات الملحقه.⁵

¹ زغيب مليكة، استخدام قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد 07 ، 2005، ص 212.

² محمد صالح الحناوي، نال فريد مصطفى، أساسيات ومبادئ الإدارة المالية، الدار الجامعية للنشر و التوزيع، مصر، 2007، ص 244.

³ عدنان تايه النعيمي، ياسين كاسب الخرشة، مرجع سبق ذكره، ص 178.

⁴ زغيب مليكة، دور وأهمية قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، العدد الخامس، 2005، جامعة سطيف، ص 177.

⁵ عبد الباقي روايح، خالد طالي، القرض الإيجار كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة الجزائر، ورقة عمل مقدمة في ملتقى حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية واقع وآفاق، 13-14 نوفمبر، 2012، جامعة أم البواقي، ص 09.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

وكثيرا ما يحدث خلط بين التأجير التشغيلي والتأجير التمويلي، وفيما يلي مقارنة بين هاذين الوسيلتين للتمويل وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم: 41

مقارنة بين التمويل التأجيري والتمويل التشغيلي

عناصر المقارنة	التأجير التمويلي	التأجير التشغيلي
مدة العقد	طويلة تصل إلى ما يقرب من العمر الافتراضي للأصل	قصيرة وعادة ما تتجدد كل سنة
مسؤولية تقادم الأصل	يتحمل المستأجر مسؤولية عدم صلاحية الأصل سواء الإهلاك أو التقادم	يتحمل المؤجر عدم صلاحية الأصل سواء بالامتلاك أو التقادم
الصيانة	تكاليف الصيانة واصلاح الأصل خلال فترة العقد تكون على عاتق المستأجر	تكاليف الصيانة واصلاح الأصل خلال فترة العقد تكون على عاتق المؤجر ما لم ينص عقد الاتفاق على غير ذلك
العلاقة بين المؤجر والمستأجر	بسبب طول العقد تكون العلاقة ما بينهما معقدة ومتشابكة بالتالي تحتاج إلى قانون ينظمها ويحفظ حقوق كل طرف	العلاقة تكون واضحة وبسيطة سهلة ولا تثير أي مشاكل وذلك لقصر مدة العقد
مآل الملكية	يكون للمستأجر حرية الاختيار بين ثلاث بدائل في نهاية العقد: أن يعيد الأصل إلى المؤجر، أن يعيد تجديد العقد مرة أخرى،	في نهاية مدة العقد يرجع المستأجر الأصل للمؤجر ولا يجوز له حيازة ملكية هذا الأصل أو شراءه
نظام إلغاء التعاقد	لا يمكن إلغاء عقد الإيجار خلال المدة المتفق عليها في العقد من قبل أحد الأطراف ولكن يجب الاتفاق	يستطيع المستأجر إلغاء عقد الإيجار أثناء المدة المتفق عليها بالتالي يلتزم المستأجر بسداد الإيجار

المصدر: رابح خوي، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص 129.

ثالثا: التمويل التأجيري في الجزائر

رغم مرور عشرات السنوات منذ تطبيق قرض الإيجار في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا، واتساع دائرة التعامل به في العالم من خلال التشريعات المشجعة والمؤسسات المالية المتخصصة، إلا أنه كان علينا الانتظار في الجزائر حتى صدور قانون النقد والقرض رقم 90-10 لتظهر تقنية الائتمان التجاري، ثم استتبع هذا القانون بالأمر رقم 09-96 المؤرخ في 10 يناير 1996 والمتعلق بالائتمان التجاري والذي يتضمن مادة 46، ثم بالنظام رقم 09-96 المؤرخ في 3 جويلية 1996 الذي يحدد كيفيات تأسيس شركات الائتمان التجاري وشروط إنشائها.

لكن رغم اصدار هذه القوانين، إلا أن التجربة الجزائرية في هذا المجال محتشمة، رغم وجود شركات تقوم بالتمويل التأجيري كمجموعة البركة بالاشتراك مع البنك الخارجي الجزائري وتم تطبيقه من طرف شركة سوناطراك في تمويلها لمشروع أنبوب الغاز العابرا لأوروبا إلا أن هذه العمليات تعد قليلة ولتطويرها يجب تهيئة النصوص القانونية الضرورية في مجال البنوك، الضرائب، الجمارك والمحاسبة، وكذلك المجال القانوني (القانون التجاري) وهذا لغرض استعمال الائتمان التأجيري واستيراد التجهيزات لصالح المتعاملين المقيمين في الجزائر¹.

¹ بلوج بولعيد، تأجير الأصول الثابتة كمصدر تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة ضمن الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة الأغواط، يومي 8-9 أبريل، 2002، ص 18.

رابعاً: مراحل سير عملية التمويل التأجيري¹

1. **المرحلة الأولى:** إنجاز عملية الشراء وفي أغلب الأحيان يجري الشراء ليس بهدف الشراء فقط ولكن شراء الأصل من أجل تأجيره فيما بعد وهذا يتدخل ثلاث أطراف في العملية، حيث تشتري مؤسسة التمويل التأجيري الأصل من المورد لتؤجره إلى المستأجر.
2. **المرحلة الثانية :** تأجير الأصل تطبيقاً لأحكام المرتبطة بالتمويل التأجيري حيث يسلم المؤجر للمستأجر الأصل الذي يريد تأجيره، فيمكنه من حيازته بسهولة خلال مدة التأجير ويمنحه ضماناً ضد المشاكل الناجمة عن حيازة الأصل للمؤجر، وبالمقابل لا يوجد أي ضمان من طرف المستأجر لتأمين استعمال الأصل فيما بعد.
3. **المرحلة الثالثة :** انقضاء عملية التمويل التأجيري وتدعى كذلك بمرحلة الخيار حيث في نهاية مدة التأجير المقدر في العقد يجد المستأجر نفسه أمام ثلاث خيارات :
 - رفع خيار الشراء المنصوص عليه في العقد واكتساب الأصل والتمتع بالملكية التامة، وذلك مقابل دفع القيمة المالية المتبقية للمؤجر.
 - طلب تجديد العقد والتفاوض مع المؤجر لتسديد أقساط أقل من الأقساط المدفوعة سابقاً بالنظر إلى القيمة المتبقية للأصل.
 - إعادة الأصل للمؤجر الذي بدوره يبحث عن مستأجر آخر أو يقوم ببيع الأصل في سوق التجهيزات المستعملة أو حتى إعادته للمورد بعد موافقة هذا الأخير.

خامساً: مزايا وعيوب التمويل التأجيري

هناك العديد من المزايا التي تشجع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على هذا النوع من التمويل ورغم ذلك فإنه لا يخلو من بعض العيوب، ويمكن إيجاز أهم المزايا والعيوب.

1. **مزايا التمويل التأجيري بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة :** يمكن اختصار مزايا التمويل التأجيري في النقاط التالية² :

- **مصدر للتمويل :** يعتبر التأجير مصدر تمويل مقدم من المؤجر إلى المستأجر، فالمستأجر يستفيد من استخدام الأصول الثابتة لفترة زمنية وهذا مقابل دفع أقساط الإيجار المتفق عليها، وهذا الالتزام المالي هو الذي يجعلنا نقول أن التأجير مصدر تمويلي، لأن البديل الأخر للحصول على خدمات هذا الأصل هو الشراء سواء باستعمال الأصول المملوكة أو القروض.
- **تجنب مخاطر الملكية :** إن عقد التأجير خاصة التشغيلي منه يحوي ضمن بنوده شرط إلغاء العقد من طرف المستأجر في أي وقت وهذا ما يجعل مخاطر الملكية تنتقل إلى المؤسسة المؤجرة، وتكون هذه الميزة مهمة في حالة عدم التأكد من استغلال الأصل خلال عمره الإنتاجي، وكذلك بالنسبة لآلات التي تتقادم مع الزمن مثل الحاسبات الإلكترونية وغيرها.

¹ عاشور كوش، عبد الغني حريزي ، التمويل بالائتمان الإيجاري، الاكتاب في عقود و تقيمه دراسة حالة الجزائر ،مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية ، جامعة بسكرة، يومي 21-22 نوفمبر، 2006.

² بعولج بولعيد، مرجع سبق ذكره، ص 13

- لذلك فالمؤجر يأخذ بعين الاعتبار هذه الخاصية، ويوجد عدد من المستأجرين يجعل تكلفة التأجير بالنسبة للمستأجر الواحد قليلة.
 - تحقيق مزايا ضريبية : يمكن أن تحقق المؤسسة المستأجرة هذه الميزة إذا كانت مدة الإيجار تقل عن العمر الافتراضي للأصل الذي تقبله مصالح الضرائب، الذي على أساسه يتم حساب قسط الإهلاك، هنا يمكن تحقيق ميزة ضريبية نتيجة قرار الاستئجار تفوق ما يمكن تحقيقه في حالة القيام بالشراء، إضافة إلى ذلك فإن المؤجر يخصم تكاليف الإيجار من الوعاء الضريبي وهذا ما يؤدي في النهاية إلى تخفيض قسط الإيجار الذي يدفعه المستأجر، وبطبيعة الحال هذه الوفرة تكون حسب القانون الضريبي الذي يحدده طريقة قسط الإهلاك المستعمل هل هو القسط المتناقص أو الثابت.
 - المرونة: إن من مزايا الاستئجار أنه يحقق قدرا من المرونة مقابل شراء الأصل لأن هذا العقد يعفيهما من تحمل تكاليف الأصل في فترات تكون المؤسسة ليست بحاجة إليه فعقد الاستئجار في المدى القصير يكون حسب احتياجات المؤسسة الفعلية وعند انتهاء فترة التعاقد يعاد الأصل إلى المؤجر وفي المستقبل عندما تكون المؤسسة في حاجة إلى أي أصل بإمكانها إعادة تأجيره أو تأجير غيره.
 - توفير السيولة المالية لأغراض أخرى : إن استئجار الأصول الثابتة يساعد المؤسسة التي تعاني من نقص الموارد المالية على الحصول على الأصول الضرورية دون اللجوء إلى البنوك أو البحث عن شركاء أو زيادة حصص عدد المساهمين وفي نفس الوقت بإمكانها استعمال الموارد القليلة المتوفرة لديها لأغراض أخرى.
2. **سلبات التمويل التأجيري بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة** : رغم المزايا التي تتميز بها عملية التمويل التأجيري والتي ذكرناها سابقا، إلا أنه لا يخلو من العيوب والتي نذكر أهمها¹ :
- ارتفاع تكلفته وهو أحد أهم عيب يؤخذ على هذه الطريقة التمويلية،
 - كذلك يعاب عليه أنه يقيد من حرية اختيار المستفيد لآلات والأجهزة في حالة ارتباط الممول بمجموعة صناعية معينة،
 - القيود المفروضة على استخدام الأصل المستأجر.
 - خسارة القيمة المتبقية من قيمة الأصل المستأجر بعد انتهاء مدة الإيجار،
 - عواقب النكول أو عدم القدرة على الدفع،
 - تحمل المستأجر لضرائب مبيعات مضاعفة، المرة الأولى عند شراء المؤجر للأصل والمرة الثانية عند (استجاره من قبل المستأجر).

بعد توضيح مفهوم التمويل التأجيري وعرض مختلف أنواعه تبين لنا أنه إلى جانب المزايا التي يتمتع بها له أيضا عيوب ، ويمكن القول أنه يعتبر وسيلة مكتملة فعالة لمصادر التمويل التقليدية لمواجهة النقص في رؤوس الأموال، فهي جد ملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأنها تمكنها من تلبية احتياجاتها لعدم توفرها على الموارد المالية الكافية للحصول على بعض الأصول الثابتة لغلائها خاصة إذا كانت التكنولوجيا متطورة.

¹ عدنان تايه النعيمي، ياسين كاسب الخرشنة، مرجع سبق ذكره، ص 180.

الفرع الثاني : التمويل بعقد الفاتورة

من بين أهم البدائل المستحدثة التمويل بعقد تحويل الفاتورة، نشأ نظام عقد تحويل الفاتورة في إنجلترا في القرن الثامن عشر(18)، ثم انتشر في الولايات المتحدة الأمريكية عندما كانت مستعمرة بريطانيا. والأصل في نشأته يرجع لذلك البائع البريطاني الذي كان يتعامل مع السوق الأمريكي دون أن يعرفه، وكان الوكيل في أمريكا يلعب دور المقيمين في بريطانيا عن طريق تقديم معلومات لعملائه في بريطانيا حول حاجات السوق، ومدى أمانة المشتريين لتحصيل الثمن منهم لصالح البائعين، كما تقدم الوكيل لعملائه البائعين دفعات على الحساب من مستحقات المشتريين، بالإضافة إلى أن الوكيل يضمن أحياناً لعملائه تنفيذ الصفقات المبرمة مع المشتريين الأمريكي .

ثم تطور عقد تحويل الفاتورة فيما بعد في أوروبا مع بداية 1960 مع إنشاء أول مؤسسة مصرفية متخصصة في النظام يسمى factor، إذ يخضع عقد تحويل الفاتورة الدولي لاتفاقية أوتاوا بكندا التي وقعت في 28 ماي 1988 على أساس أن الكثير من المصارف، وفي إطار الأعمال الشاملة تقدم خدمات التحصيل الدولي للمصدرين بعد إرسالهم لصور الفواتير المبيعة للمشتريين الدوليين للمصرف، أو لشركات التحصيل ويستعمل عقد تحويل الفاتورة حالياً في دول كثيرة من أوروبا، أمريكا، آسيا، الشرق الأوسط، المحيط الهادي.¹

أولاً: تعريف عقد تحويل الفاتورة

- لقد اختلف فقهاء القانون في إعطاء تعريف موحد وشامل لمفهوم تحويل عقد الفاتورة حيث عرفه بعض الفقهاء على أنه :
- مجموع الخدمات التي تقدمها مؤسسة متخصصة لأشخاص ومؤسسات راغبة في توكيلها لإدارة حقوقها والحصول على اعتمادات قصيرة الأجل،
 - عقد تحويل فاتورة هو عبارة عن أسلوب تحصيل وضمان خطر عدم الوفاء وتمويل بواسطة تحول الحقوق²
 - أما المشرع الجزائري فقد عرفها من خلال المادة 543 مكرر 14 من القانون التجاري الجزائري على أنه عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة، تسمى الوسيط محل زيوئها المسمى المنتمي عندما تسدد فوراً لهذا الأخير المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد وتتكفل بتبعية عدم التسديد، وذلك مقابل أجر.
- هذا وقد صدر المرسوم التنفيذي رقم 331-95 المتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس عقد تحويل الفاتورة نشاط factoring إلا أنه وبالرغم من هذا الإطار القانوني لم تظهر هناك مؤسسات متخصصة تعمل في هذا المجال.
- غير أن ما يعاب على هذا التعريف هو أن المشرع الجزائري سلك اتجاهها مخالفاً لكل التشريعات المقارنة وحتى العربية منها، ذلك يظهر من خلال التسمية ذاتها للعقد إذ أنه يعبر على شراء الحقوق التجارية وليس تحويل الفواتير، وأطلق على المحصل تسمية المنتمي ، رغم أنهما طرفان أساسيان في العقد ، والمحصل في هذا العقد يتعامل باسمه وحسابه وليس وسيطاً فحسب إضافة إلى أن المشرع صنف العقد ضمن فصل الأوراق التجارية في القانون التجاري ، وهذا يتنافى مع أهم خاصية الأوراق التجارية وهي التظهير.³

¹ بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، دراسة حالة الجزائر والدول النامية، يومي 21-22 نوفمبر 2006، جامعة بسكرة ص03.

² أحمد بوراس ، أسواق رؤوس الأموال، مرجع سبق ذكره، ص 56.

³ ميلاط عبد الحفيظ، النظام القانوني لتحويل الفاتورة، أطروحة لنيل درجة الدكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تلمسان، 2012، ص 31.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

رغم الاختلاف بين هذه التعاريف التي لم تستطع الاتفاق على تعريف موحد فإن عقد تحويل الفاتورة يبقى عبارة عن آلية تستخدمها منشآت الأعمال من أجل الحصول على قيمة فواتيرها الآجلة وكذا الحصول على خدمات أخرى من مؤسسة مالية متخصصة تتولى عملية تحصيل قيمة هذه الفواتير الآجلة وتحمل مخاطر عدم الدفع مقابل عمولة يتفق عليها.¹

ثانيا : أنواع عقد تحويل الفاتورة

لعقد تحويل الفاتورة مجموعة من الأنواع نبرزها فيما يلي :

1. خدمة كاملة : يقصد بها أنه إلى جانب قيام عقد تحويل الفاتورة بعملية التمويل يقوم بإبلاغ المدين عملية مسك دفاتر العميل بالقيام بتحصيل مباشرة من طرف مدين العميل.
2. خدمة كاملة ما عدى حمل المخاطر.
3. خدمة جزئية : تتضمن فقط التمويل وإبلاغ مدين العميل.
4. خدمة كاملة ما عدى التمويل.
5. خدمة التمويل فقط.
6. خدمة جزئية : تتضمن التمويل والمخاطرة أحيانا.

تعتبر الأنواع الثلاثة الأولى الأكثر مناسبة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة الحالة الأولى، ولكن هنا يشترط الفاكور أن لا يقل رقم الأعمال عن حد معين وغالبا ما تكون المبالغ معتبرة نسبيا، ونفس الشيء بالنسبة للنوع الثاني أن العميل في هذه الحالة يستخدم وسيلة التأمين لحسابات المدينين، أما النوع الثالث فهو النوع الأكثر انتشارا. يمنح في حالات المبالغ الضعيفة .

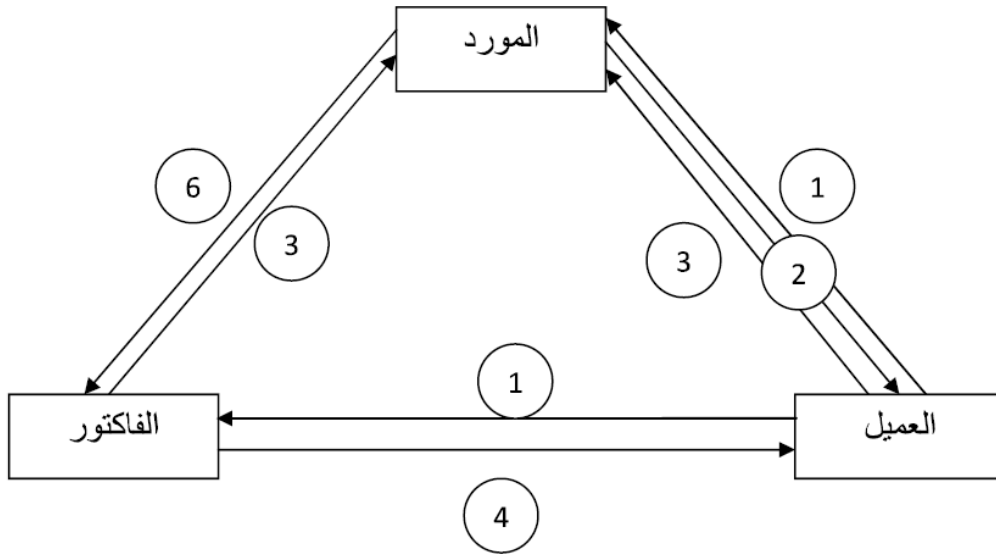
ثالثا : أطراف ومراحل عقد تحويل الفاتورة

تتطلب عملية تحويل عقد الفاتورة وجود أطراف تنشأ بينهما علاقة تجارية وكذلك الخدمات التي يقدمونها تمر بعدة مراحل.

1. أطراف عقد تحويل الفاتورة : وتحتوي هذه العملية على ثلاثة أطراف :
 - الطرف الأول : ويمثل صاحب السلعة إما يكون التاجر أو المنتج أو الموزع لسلعة الذي تمون بحوزته حسابات المدينين حيث يقدم لمؤسسة الفاكورينغ على أساس بيعها.
 - الطرف الثاني : ويتمثل في الزبون المدين للطرف الأول الذي اشترى السلعة من الطرف الأول دون تسديد ثمنها فورا.
 - الطرف الثالث : ويتمثل في الشركة المالية المتخصصة وهي شركة فاكور وهي شركة فاكور ويمكن توضيح العلاقة بين الأطراف الثلاث لعملية الفاكورينغ من خلال المخطط التالي :

¹ أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، مرجع سبق ذكره، ص 112.

كيفية تطبيق عقد الفاتورة



المصدر: أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، مرجع سبق ذكره، ص 13 .

يقوم المورد بتقديم منتجات معينة للعميل على أساس البيع ولكن هذه العملية لا تتم نقداً أو عن طريق الشيك إنما يوقع العميل على مستندات مديونية بقيمة مشترياته ويرسلها للمورد حيث يتفق هذا الأخير مع مؤسسة الفاكور على أن يبيعها المستندات، حيث يمنح الفاكور نسبة معينة من قيمة حسابات المدينين ويقوم بمطالبة العميل بسداد قيمة مستندات المديونية إليه، يقوم العميل في تاريخ الاستحقاق بسداد قيمة المستندات التي وقعها مع المورد إلى الفاكور.

2. كيفية تنفيذ عقد تحويل الفاتورة : تمر خدمة الفاكورينغ بمجموعة من المراحل نوجزها فيما يلي :

- قد يعطي أحد التجار أو الصانعين تسهيلات للدفع لزبائنهم تشجيعاً لهم على الشراء ورفع قيمة مبيعاتهم وذلك لقاء مستندات أو فواتير يوقعها الزبائن لفائدة هؤلاء التجار بعد تحديد مواعيد الاستحقاق، وفي حالة الحاجة لسيولة يقوم ذلك الصناعي بغرض ما تجمع لديه من فواتير غير مستحقة الدفع على الفاكورينغ في شكل طلب تمويل وذلك بتحصيل قيمة تلك الفواتير قبل تاريخ استحقاقها.
- في المرحلة الثانية يقوم الفاكور بدراسة الملف المقدم من طرف زبونه يقوم الفاكور بسداد نسبة من قيمة الفواتير قد تصل إلى 80% إلى البائع قبل موعد استحقاق الأوراق التجارية والتي تتراوح مدتها ما بين 30 يوماً إلى 120 يوماً.
- في موعد استحقاق الفواتير يحصل الفاكور على كامل قيمتها من المشتري حيث سدد 20% الباقية للبائع بعد خصم المصاريف والعمولات المستحقة بالإضافة إلى سعر فائدة على المبلغ المتمثل في 80% مقابل الخدمة التمويلية.¹

1 أحمد بوراس، أسواق رؤوس الأموال، مرجع سبق ذكره، صص 58-59.

رابعا: خدمات و تكلفة الفاكورينغ

يتضمن عقد تحويل الفاتورة عدة خدمات ومقابل هذه الخدمات يتقاضى الفاكور نوعين من العمولات والتي سنقوم بذكرها.

1. خدمات عقد تحويل الفاتورة : يتضمن عقد تحويل الفاتورة عدة خدمات متنوعة نذكر منها ما يلي :

- توفير التمويل اللازم للمورد أو المصدر الذي باع حسابات القبض والذمم إلى الفاكور الذي يسمح له بسحب مبلغ نقدي قبل حلول موعد استحقاق هذه الحسابات وذلك بعد استيفاء نسبة خصم معينة تتمثل في الفائدة التي يتراوح سعرها بين 2% و 3% أكبر من سعر الفائدة الأساسي أو التفصيلي، هذا بالإضافة إلى عمولة يتفق عليها لمواجهة المخاطر التجارية.
- توفير الحماية الائتمانية للمورد عن طريق تحمل عبئ المخاطر التجارية الناجمة عن عدم سداد مدينيه للفواتير، وبذلك يعفيه من عمل مخصصات للديون المشكوك فيها أو السيئة.
- إمساك وإدارة دفاتر المبيعات الآجلة للمورد ومتابعة قيد الفواتير الواردة وإرسالها للمشتريين مع كشف حساباتهم والقيام بأعمال التحصيل لمستحقاته لدى الغير في تواريخ استحقاقها، ومتابعة تحصيلها في حالات التأخر عن الوفاء.
- يقوم الفاكور بعمليات التقييم الائتماني لمديني المورد، ومن أجل تحقيق ذلك فهو يتوفر على موظفين ذوي مستوى عال من الخبرة والمؤهلات للقيام بمثل هذه الأعمال التي تبني عليها قرارات قبول أو رفض بعض الحسابات المعروضة للبيع في وقت عرضها.

يقوم الفاكور كذلك باعداد البيانات الاحصائية الخاصة بالمبيعات ومديني المورد و نسبة التحصيل والديون المشكوك فيها وبالتالي فإن قيام الفاكور بهذه الخدمة فإنه يرجع من على كاهل المورد عبئ مباشرة هذه الأموال الإدارية والتكلفة متعلقة بها.¹

2. تكلفة عقد تحويل الفاتورة : يتقاضى الفاكور (مؤسسة متخصصة أو بنك) نوعين من العمولة (عمولة خاصة وعمولة

عامة) :

- العمولة الخاصة : ويسمىها البعض عمولة التعجيل أو عمولة التمويل، و تحتسب عن المدة الفاصلة بين تاريخ سحب العميل لمبالغ الائتمان وتاريخ استحقاق الفواتير ويتم تحديد سعر الفائدة بناء على سعر الأساس المصرفي، أما في ضوء متوسط معدل الفائدة الشعري في سوق النقد ولا يجوز أن يفوق الحد أقصى المقرر قانونا لفائدة الاتفاقية.
- العمولة العامة : يدفعها العميل كمقابل الخدمات الإدارية التي يقدمها له الفاكور وتتراوح نسبة العمولة الخاصة 2.5 % و 4% أما العمولة العامة فتتراوح ما بين 0.1% و 2.5% ، و يساهم عقد الفاكورينغ في زيادة كل من الإنتاج والتصدير² :
- بالنسبة للإنتاج : إن قيام المؤسسة الفاكور بتحصيل الأعباء المالية والإدارية يتيح للعميل فرصة التفرغ لإدارة المؤسسة ومن ثم الإنتاج و تحسينه ومن جهة التمويل فإن الائتمان الذي يمنحه الفاكور للمؤسسة ليس له أي أثر على الاقتصاد الوطني لأن قيمة الائتمان تساوي تماما الفواتير التي يتم تخفيضها.

¹ أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، مرجع سبق ذكره، ص 115.

² عبد الجليل بوداح ، بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة والمتوسطة ، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في اقتصاديات المغاربية، يومي 25-28 ماي 2003، جامعة سطيف، ص08.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

- بالنسبة للتصدير : فهي تقدم معلومات حول الأسواق المناسبة لعملية التصدير فمنها تجزئتها داخل البلاد أو خارجها تتحقق لها الشفافية كاملة للأسواق فتتمد عملاتها بمعلومات عن السلع المطلوبة في الأسواق العالمية وأسعارها والأوقات المناسبة لعملية التصدير، كما تساعد في التخلص من الرسوم الجمركية لبضائعه.¹

رابعا: مزايا و عيوب عقد تحويل الفاتورة

إن استخدام نظام الفاكورينغ لتمويل وتحصيل الحقوق قد أثبتت نجاعتها في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتميز بمحدودية قدرتها المالية والإدارية حيث توفر مؤسسة فاكور عدة خدمات وكذلك عيوب نذكر منها :

2. مزايا التمويل بعقد تحويل الفاتورة :

هي متعددة حيث يمكن إجمالها في النقاط التالية :

- الحصول على الاعتمادات : يعتبر الهدف الأساسي للإبرام عقد تحويل فاتورة هو الحصول على اعتمادات التي يمكن أن تصل إلى 90 % من الحقوق، وهذا بدون سقف محدد في القيمة، ولا ضمانات مما يسمح للمؤسسة الممولة الحصول على تدفقات نقدية داخلية وتلقائية تتناسب مع حجم مبيعاتها تضمن لها مواجهة احتياجاتها للسيولة وفرصة الوفاء بالتزاماتها في آجالها وبالتالي عدم الوقوع في وضعية عدم القدرة على الدفع.
- مسك وتسيير الحسابات : يلتزم الفاكور بمسك حسابات حقوق المؤسسة لدى الغير وادارتها وفقا لما هو متفق عليه في العقد كما يتولى الفاكور تحرير الفواتير ومسك محاسبة كل زبون بمتابعة التحصيل وتبرير العمليات الخاصة بالزبائن المشكوك فيهم إن وجدت، وبالتالي تولي الشؤون القانونية والقضائية للزبائن، ومن هنا فإن شركة الفاكور تشرف على عملية تسيير حسابات المنتمي، وهكذا فهي تخفف عليه العبء الإداري لتسييرها وتمنح له فرصة التفرغ للقيام بالأعمال الأخرى التي يتطلبها نشاطه الإنتاجي والاستغلالي من أجل تعظيم أهدافه .
- الحصول على المعلومات والاستشارات : من حقوق المؤسسة تكليف الفاكور بالاستقصاء عن بعض المعلومات التي تراها مناسبة، كما يمكنها طلب بعض الاستشارات وهذا قبل إجراء أية صفقة تجارية، وذلك حتى تكون على دراية بأحوال السوق سواء الداخلية أو الدولية، الأمر الذي يسهل مهمة اختيار الزبائن الموسرين وتجنب الزبائن المعسرين أو الذين يمرون بظروف صعبة.
- التأمين من مخاطر عدم السداد : يعتبر نظام الفاكورينغ تقنية تأمين القرض أو ضمان للحقوق المخولة ففي حالة عدم تسديد الزبون لمستحققاته لصالح الفاكور يقوم هذا الأخير بعد 3 أشهر من تاريخ الاستحقاق بتغطية وتحمل عدم وفائه مهما كان سبب إعساره.²

3. عيوب التمويل بعقد تحويل الفاتورة : من عيوب التمويل بعقد تحويل الفاتورة نجد³ :

- تكلفة عالية،
- ينحصر غالبا على فواتير قصيرة الأجل،
- المؤسسة مجبرة على تقديم جميع أوراق القبض الخاصة بمنطقة جغرافية أو اقتصادية معينة،
- تعامل الفاكور مع العملاء بطريقة صارمة قد يؤدي إلى فساد العلاقة بينهم وبين المؤسسة.

1 نفس المرجع، ص 09.

2 أحمد بوراس ، أسواق رؤوس الأموال، مرجع سبق ذكره، ص 62.

3 حليلة الحاج علي، اشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة، دراسة حالة ولاية قسنطينة، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص الإدارة المالية، جامعة قسنطينة، 2005، ص 78.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

وبالرغم من هذه المزايا وهذا الانتشار خاصة في الدول المتقدمة يبقى عقد تحويل الفاتورة غير معروف أو غير مستعمل في كثير من البلدان النامية على الخصوص ومن ضمنها الجزائر، بالرغم من التطور الكبير الذي شهدته العديد من البلدان الأوروبية والأمريكية والآسيوية.

الفرع الثالث : التمويل عن طريق رأس مال المخاطر

تعتبر مؤسسات رأس المال المخاطر من أهم وسائل الدعم المالي والفني للمشروعات الجديدة الناشئة لما تتميز به من قدرة عالية على التعامل مع المخاطر بأسلوب سليم وسريع يرجع إلى خبرتها وإمكانيتها الواسعة، على اعتبار أنها مؤسسات متخصصة في مجال التمويل .

وتعود نشأة رأس المال المخاطر الى اليوناني طاليس دوميلية مؤسس علم الهندسة، الذي أقام أول مشروع في التصنيع الزراعي استخراج الزيت من الزيتون بفضل القروض التي حصل عليها، والتي مكنته من إنشاء وتطوير وتنمية مشروعه، واعتبر أصحاب هذه الأموال مقرضين مخاطرين .وقد تكررت التجربة مع رحلات الأسبان والبرتغاليين إلى العالم الجديد خلال القرنين 15 و16 ميلادي، حيث تولى الرأسماليون المخاطرون هذه الرحلات وذلك بشراء السفن وتجهيزها للبحارة الذين لا يملكون إلا مهارات الملاحة.¹

أما النشأة الحديثة لرأس المال المخاطر فتنسب إلى الجنرال الفرنسي دوريو الذي أنشأ في أمريكا عام 1946 أول مؤسسة متخصصة في رأس المال المخاطر في العالم و هي مؤسسة Américain research and développement الناشئة ، أما في أوروبا فقد تأسست في بروكسل عام 1983 الجمعية الأوروبية لرأس المال المخاطر ثم انتشرت هذه الفكرة في كل دول العالم وأصبحت وسيلة تمويلية مهمة جدا، تلعب دورها في دعم وتمويل المؤسسات وتحقيق النمو الاقتصادي.²

لا يقتصر وجود هذه المؤسسات على العالم الصناعي، بل تعداه إلى الدول النامية، حيث ساهم البنك الدولي والشركة الدولية للتمويل في تأسيس مؤسسات في كينيا والبرازيل والفلبين، وبلغ مجموع أصول هذه المؤسسات في 1988 نحو 350 مليون دولار، وقد ساهمت الشركة الدولية كذلك خلال 1993-1994 في إنشاء صناديق في كل من أمريكا اللاتينية، شرق أوروبا، والدول النامية في آسيا، حيث بلغ مجموع هذه الأموال حوالي 3.2 مليار دولار لدعم وتمويل مشاريع الطاقة في الدول النامية، كما نشأت عدة مؤسسات في ماليزيا والخليج، وإجمالا يقدر حجم المشاركة الفاعلة في العالم بأكثر من 85 مليار دولار أكثر من نصفها يوجد خارج الولايات المتحدة.³

أولاً: تعريف رأس مال المخاطر

هو عبارة عن تقنية لتمويل المشاريع الاستثمارية أو المؤسسات الاقتصادية بواسطة شركات تدعى شركات رأس مال المخاطر، بحيث يقوم المشارك بتمويل المشروع من دون ضمان بالتالي هو يخاطر بماله ولهذا يرى بأنها تساعد كثيرا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التمويل التي تواجه صعوبات في هذا المجال.⁴

رأس المال المخاطر كما جاء في تقرير الجمعية الأوروبية له، هو كل رأس مال يوظف بواسطة وسيط مالي متخصص في مشروعات خاصة ذات مخاطر مرتفعة، تتميز باحتمال نمو قوي لكنها لا تنطوي في الحال على يقين بالحصول على دخل أو

¹ عبد الباسط وفا، مرجع سبق ذكره، ص 05.

² رايح الخوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص 13.

³ سماح طلحي، دور رأس المال المخاطر في دعم و تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة عمل مقدمة في الملتقى حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة واقع وأفاق، جامعة أم الوفاقي، يومي 13-14 نوفمبر 2012، ص 06.

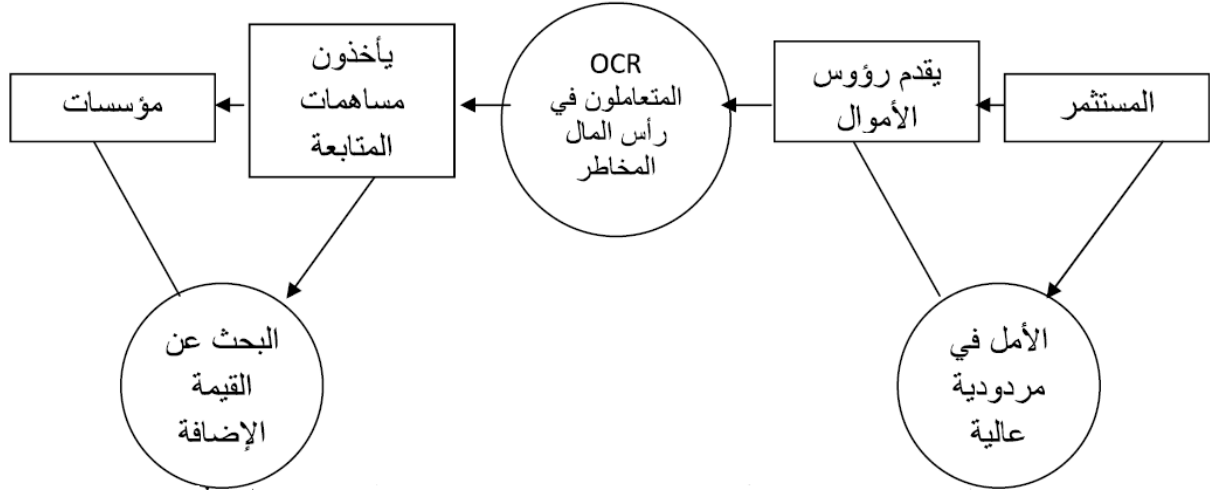
⁴ السعيد بريش، رأس مال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الباحث، العدد 05، جامعة ورقلة، 2007، ص 08.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

التأكد من استرداد رأس المال في التاريخ المحدد وهذه الحالة تعتبر مصدر المخاطر، أملا في الحصول على فائض قيمة مرتفع في المستقبل البعيد مبينا حال بيع حصة هذه المؤسسات بعد عدة سنوات.¹

حسب المشرع الجزائري في الفصل الأول من القانون رقم 06-11 الصادر بتاريخ 24-06-2006 المتعلق بشركات رأس المال الاستثماري، يعرف شركات رأس مال الاستثماري بأنها شركات التي تهدف للمشاركة في رأسمال الشركة، وهي كل عملية تتمثل في تقديم حصص من أموال خاصة أو شبه خاصة لمؤسسات في طور التأسيس أو النمو أو التحويل أو الخصخصة.

الشكل رقم : 17 مبدأ و أساس شركات رأس مال المخاطر



المصدر: السعيد بريش، رأس مال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الباحث، العدد 05، جامعة ورقلة، 2007، ص 08.

ثانيا: أهمية رأس المال المخاطر

أصبحت مؤسسات رأس مال المخاطر مكونا رئيسيا من مكونات سوق رأس المال وهي ضرورية لدعم النمو الاقتصادي كما تسمح مؤسسات بتدعيم المشروعات الشابة والمتعثرة، حيث تمول نشأتها وأفاق نموها ومحفزها خاصة للإصلاح الاقتصادي حيث تتجلى أهميتها في²:

1. يعتبر مكونا رئيسيا من مكونات سوق رأس المال وتقنية ضرورية لدعم النمو الاقتصادي، وتلعب مؤسسات رأس المال المخاطر دورا فعلا في تمويل المؤسسات بحيث تمدها بالأموال، الخبرة والطرق الحديثة في الإدارة والتنظيم، وهذا ما يحقق تمويلا محفزا لهذه المؤسسات لأن تنهض نحو الأفق وتحقق أرباحا معتبرة.
2. دعم تمويل المؤسسات الابتكارية: يمثل دعم المؤسسات الابتكارية المجال المفضل لنشاط مؤسسات رأس المال المخاطر، حيث تقدم الدعم المالي والفني والإداري وحتى الإرشاد والمتابعة للمؤسسات الجديدة، وتمويلها دون اشتراط ضمانات وقيود على هذا التمويل.
3. دعم المؤسسات المتعثرة: تساهم في توفير الدعم اللازم للمؤسسات المتعثرة وجذب الاستثمارات إليها لأنها شريكة فيها، وبث روح الطمأنينة في نفوسهم على الاستثمار للاستفادة من الربح الرأسمالي.

¹ عبد الباسط وفا، مرجع سبق ذكره، ص 04.

² نفس المرجع، ص 76.

4. تدعيم برامج الإصلاح الاقتصادي : نجد أن الدول التي تطبق برامج الإصلاح الاقتصادي والتي تعتمد على خصوصية القطاع العام تحتاج إلى رؤوس الأموال ذات طبيعة خاصة تقدمها مؤسسات رأس المال المخاطر المستعدة لتحمل المخاطر.

ثالثا: أنماط تمويلات مؤسسات رأسمال المخاطر

تمول مؤسسات رأسمال المخاطر المؤسسات الناشئة والتي تنمو بطريقة أسرع من المؤسسات المنشأة، وعمليات التمويل التي تقوم بها مؤسسات رأسمال المخاطر تختلف حسب المرحلة الموجودة فيها المؤسسة ويمكن إيجاز هذه المراحل في أربعة نقاط أساسية¹:

1. **رأسمال الإنشاء** : يتولى رأسمال الإنشاء تمويل مؤسسات ناشئة مبتكرة تحيط بها العديد من المخاطر ولديها أمل كبير في النمو والتطوير وتنقسم هذه المرحلة إلى مرحلتين:

■ **رأسمال ما قبل الإنشاء أو قرب الانطلاق** : ويخصص لتغطية نفقات البحث والتجارب وتطوير النماذج العلمية والنماذج التجارية للسلعة الجديدة وكذلك تجريب السلعة في السوق ومعرفة مدى الإقبال عليها، وهو تمويل صعب نظرا لخطورة احتمال الفشل لدى مؤسسة ليس لديها كيان قانوني في هذه المرحلة.

■ **رأسمال الانطلاق** : ويمثل المرحلة الأساسية لتدخل رأسمال المخاطر، ويخصص لتمويل المشروعات في حالة الإنشاء، أو في بداية النشاط، ويتفرع بدوره إلى مرحلتين: الانطلاق أو البداية بمعناها الضيق الذي يغطي مرحلة ما قبل البداية التجارية لحياة المشروع ثم المرحلة الأولى من التمويل والتي تغطي نفقات البداية التجارية، وتجمع هذه المرحلة كل المخاطر التي يعاني منها مشروع جديد ومؤسسات رأسمال المخاطر هي الوحيدة التي تقبل تمويل المشروع خلال هذه المرحلة.

2. **رأسمال التنمية** : يكون المشروع في هذه المرحلة التمويلية قد بلغ مرحلة الإنتاجية أي توليد الإيرادات ولكنه يقابل ضغوطا مالية تجعله يلجأ إلى مصادر تمويلية خارجية حتى يتمكن من تحقيق آماله في النمو والتوسع الذي يتراوح متوسطه بين 5% - 10% سنويا، وهذا النمو إما يكون داخليا (زيادة قدرتها الإنتاجية أو زيادة قدرتها التسويقية)، أو خارجيا (كاكتساب مشروع أو فرع مملوك لمشاريع أخرى أو تنويع السوق، أو تصريف منتجات.. الخ)

3. **رأسمال تعاقب أو تحويل الملكية** : يستعمل هذا النوع من التمويل عند تغيير الأغلبية المالكة لرأسمال المشروع، أو تحويل مشروع قائم فعلا إلى شركة قابضة مالية ترمي إلى شراء عدة مشاريع قائمة وبالتالي خلال هذه المرحلة تهتم مؤسسات رأسمال المخاطر بتمويل عمليات تحويل السلطة المالية للمشروع لمجموعة جديدة من الملاك.

4. **رأسمال التصحيح أو إعادة التدوير**: يخصص رأسمال التصحيح للمشروعات القائمة فعلا ولكنها تمر بصعوبات خاصة، وتتوفر لديها الإمكانيات الذاتية لاستعادة عافيتها، لذلك فإنها تحتاج إلى إنحاض مالي فتأخذ مؤسسة رأسمال المخاطر بيدها حتى تعيد ترتيب أمورها، وتستقر من جديد في السوق، وتصبح قادرة على تحقيق أرباح.

¹ السعيد بريش، مرجع سبق ذكره، ص 12.

المطلب الثالث : بدائل تمويلية مستحدثة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تحتل بدائل التمويل المستحدثة مكانة هامة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في ظل التحديات التي تعيشها والمتعلقة أساسا بالقيود المفروضة من قبل مؤسسات الوساطة المالية التقليدية من جهة وتغير البيئة المالية العالمية من جهة ثانية. حيث ظهر نوع جديد من المستثمرين الذين يرغبون في تحمل مستوى عال من المخاطرة من أجل زيادة كفاءة رؤوس أموالهم، كما أن تزايد الطلب على التمويل من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أدى إلى ظهور آليات تمويلية مبتكرة وصياغة حلول إبداعية لمشاكل التمويل تلائم خصوصية هذه المؤسسات.

الفرع الأول : التمويل عن طريق بورصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن غياب أسس ومقومات الوساطة المالية الفعالة لإمداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة برؤوس الأموال الطويلة الأجل فضلا عن محدودية الخدمات البنكية، يؤدي إلى بروز الحاجة إلى إنشاء سوق مالية ثانية للأوراق المالية توجه خصيصا لهذه المؤسسات خصوصا بعدما صدت أبواب السوق الأولى أمامها نظرا للإجراءات الطويلة والمكلفة والشروط الصعبة التي لا يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة استيفائها للالتحاق بها، حيث تعتبر السوق المالية الثانية بمثابة وسيلة تمويلية حديثة وفعالة أثبتت نجاعتها في كثير من الدول وذلك من خلال ما تقوم به من جذب للاستثمارات وتعبئة للمدخرات لمواجهة الطلب التمويلي الذي يلي احتياجات قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالأحجام والتكاليف والأوقات المناسبة .

في ظل حقيقة أن نسبة الائتمان والتمويل الممنوح من البنوك إلى المؤسسات الصغيرة لا يتعدى نسبة 6% من إجمالي الائتمان المصرفي الممنوح، وفي أقصى التقديرات قد يصل إلى 10% فقد أصبح قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أمس الحاجة إلى وجود مصادر إضافية للتمويل وخاصة مع تزايد حاجته إلى التمويل المتوسط والطويل الأجل، وقد شهدت الآونة الأخيرة مولد ما يطلق عليه الأسواق الجديدة عالية النمو، ومعنى آخر البورصات العالية النمو للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

■ التعريف ببورصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

- هي تلك السوق المخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة القابلة للنمو لكي تزيد من رأسمالها وغير المؤهلة لدخول الأسواق الرئيسية التي تمول المؤسسات الكبيرة وذلك بسبب عد تحقيق شروط الإدراج فيها.¹
- كما تعرف على أنها تلك السوق المنظمة للأسهم العادية التي تركز على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات معدلات النمو المرتفعة المحتملة والتي تتميز بانخفاض الأعباء الإدارية كمبدأ يحكم عملها وعملياتها.²
- وعليه يمكن تعريف بورصة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على أنها سوق من أسواق رأس المال الذي تتداول فيه أدوات تمويل ذات استحقاق طويل الأجل، وهي سوق منظمة تضم المؤسسات التي لا يمكن أن تدرج في السوق الأولى (الخاصة بالمؤسسات الكبيرة) ولا تستطيع تحقيق المتطلبات والشروط الشفافية والافصاح التي تشترطها السوق النظامية .

■ أهمية السوق المالية الثانية : إن وجود السوق المالية الثانية في الاقتصاديات المعاصرة أصبح ضرورة ملحة لنمو اقتصادي ومالي متوازن وكذا لدعم نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنشيط الاستثمار في هذا القطاع الذي يعتبر

¹ حسين عبد المطلب الأسرج، مستقبل المشروعات الصغيرة في مصر، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 2007، ص 65.

² عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، مرجع سبق ذكره، ص 424.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

- من أهم الركائز التي تقوم عليها الاقتصاديات حاليا. من هذا المنطلق يتم التطرق إلى أهمية السوق الثانية بالنسبة للاقتصاد ككل وكذا بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتكمن هذه الأهمية في النقاط التالية¹ :
- توفير مصادر تمويلية إضافية لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الواعدة والتي تتلاءم مع احتياجاتها المالية، والتي تعاني من مشاكل وصعوبات في التمويل من المؤسسات التمويلية البنكية إضافة إلى عدم كفاية أموالها الخاصة لتمويل برامجها الاستثمارية التوسعية الطموحة المكلفة جدا،
 - يمكن المؤسسة من اتساع نطاق إفصاحها عن نشاطها وآفاقها المستقبلية وبالتالي تقوية مصداقية المؤسسة وتحديد قيمة عادلة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة مما يساهم في زيادة وعي المستثمرين وتبصيرهم بواقع هذه المؤسسات والحكم عليها بالنجاح أو الفشل، وهو ما يساعد على تحسين إدارة الشركات وسياساتها وتطوير تقنيات التسيير فيها واجراء التعديلات المناسبة من أجل رفع كفاءتها وتحسين مركزها وزيادة فاعليتها وزيادة ربحيتها حتى لا تنخفض أسعار أسهمها،
 - السماح بدخول المستثمرين الاستراتيجيين في شكل مساهمين في المشاريع الصغيرة والمتوسطة الأمر الذي يحسن من كفاءتها،
 - توفر الحافز الرئيسي للشركات المدرجة أسهمها فيها على متابعة التغيرات الحاصلة في أسعار أسهمها ودفعها إلى تحسين مؤشرات أدائها الاقتصادي ورفع مجهوداتها، مما ينعكس على خلق الاستقرار وزيادة ربحيتها فكلما زادت نسبة التوزيعات الناتجة عن تحسين ظروف العمل كلما زادت ثقة المساهمين في الفريق الإداري،
 - تساهم عملية الإدراج في هذه السوق في تحسين صورة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أمام مورديها وذلك من خلال الاستفادة من بعض المزايا كزيادة مهلة السداد والحصول على خصومات مالية. إضافة إلى تحقيق مزايا تتعلق بتسهيلات الحصول على الائتمان البنكي،
 - يلعب الإشهار دورا فعالا في تعزيز فرص الحصول على التمويل عن طريق الأموال الخاصة نتيجة لتسهيل عملية طرح أسهم جديدة للاكتتاب لأن قيم المؤسسة تصبح متداولة بين عدد كبير من المستثمرين فتذهب بذلك كل القيود المالية لتجد المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة نفسها أصبحت كبيرة ويمكنها طلب رؤوس الأموال حسب تطور درجة الخطر والعائد المنتظر،
 - ارتفاع سيولة المؤسسات المسعرة نتيجة لسهولة الحياة والتنازل عن قيمتها من طرف المكتتبين وذلك بفعل التقييم اليومي للأسهم وهو ما يساهم بدوره في رفع درجة تنوع المحفظة المالية، مما يضمن في الوقت نفسه استمرارية المؤسسة بعد خروج المساهمين مثلما يسهل دخول مساهمين جدد في حالة توسع المؤسسة،
 - إن الشفافية والرقابة المستمريت والتان تفرضهما السوق الثانية تجعل مسيرى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يسعون باستمرار لاتخاذ القرارات الاستراتيجية التي ترفع من قيمة المؤسسة لإرضاء المساهمين وزيادة مداخيلهم خاصة إذا كانت مرتبطة بسعر الأسهم، وفي هذا الصدد تثبت العديد من الدراسات الأثر الإيجابي لحوكمة المؤسسات وذلك بتحسين أدائها بعد الدخول للسوق الثانية،
 - السعي إلى جلب الاستثمارات الأجنبية في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك بإتباع طرق شتى أهمها منح فوائد مرتفعة ومغرية مع تبيان الشركات المقيدة لديها، حيث أن انضمام الشركة إلى هذه السوق يخلق لها مكانة خاصة بين الشركات ويدل على أن أوضاعها الاقتصادية جيدة ومركزها المالي جد مقبول،

¹ طلحي سماح، مرجع سبق ذكره، صص 207-208.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

- تحسین شهرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأن القبول في البورصة في نظر الغير كما تصبح معروفة من طرف المستثمرين،
- إمكانية تمويل البرامج الاستثمارية الأكثر طموحا حيث تسمح بإمكانية تنوع مصادر التمويل بإدخال مساهمين جدد، وذلك حينما تكون الاحتياجات المالية كبيرة والأموال الخاصة للمؤسسة غير كافية خلال مرحلة التوسع،
- تمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من التعود على السوق المالية قبل التسجيل في السوق الأولى، وذلك باعتبارها مرحلة انتقالية تتكيف فيها هذه المؤسسات مع عمليات البورصة حتى تمتلك القدرة والخبرة الكافية للتسجيل مباشرة في السوق الأولى،
- زيادة سهولة تبادل وتفاوض قيم المؤسسة المقبولة في السوق الثانية تزيد من سيولة أسهم هذه المؤسسة عن طريق مضاعفة عدد المتحصلين عليها مما يزيد من حدة المنافسة بينهم،
- التمكن من فتح رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دون فقدان السيطرة عليها من قبل المالك وذلك بالتزامها عند الدخول إلى السوق الثانية بطرح نسبة قليلة فقط من أسهمها للجمهور. عكس ما يكون في السوق الأولى وهو ما يناسب كثيرا وضعية هذا النوع من المؤسسات التي غالبا ما يطغى عليها الطابع العائلي .

بالرغم من المزايا العديدة التي تتيحها السوق المالية الثانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أن هذا لا يعني خلو عملية الإدراج فيها من أي عوائق أو قيود، حتى و إن تميز السوق المالي بالحيوية والنشاط حيث يعتبر الحجم من أهم الصعوبات التي تحول دون دخول المؤسسة الصغيرة والمتوسطة إلى السوق المالي، وذلك نظرا لتضمن تكاليف الإصدار لجزء ثابت يتوزع على المبلغ المصدر والذي غالبا ما يكون بسيطا مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، الأمر الذي يجعل تكاليف الإصدار الثابتة تكون أكبر، ونذرا للتناسب العكسي بين التكاليف الإجمالية للمعاملات وحجم المؤسسة فإن المساهم يطالب بعائد أكبر لتعويض تلك العمولة الزائدة والتي قد لا تتمكن المؤسسة من تحقيقه، لذا يؤكد بعض الباحثين أن إحجام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على فتح رأس مالها سببه صغر حجمها، كما يرجعه آخرون إلى عوائق متعددة من خلال دراسة شملت عينة من المؤسسات الفرنسية مثلما يوضحه الجدول:

الجدول رقم: 42 عوائق دخول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى السوق المالية الثانية

عوائق الدخول إلى السوق المالية الثانية	نسبة المؤسسات
ظروف غير ملائمة	60%
حجم غير كافي	45%
ارتفاع تكاليف الإدراج	45%
التخوف من تقييم المؤسسة بأقل من قيمتها	26%
التخوف من فقدان الاستقلالية	39%

المصدر: العايب ياسين، إشكالية تمويل المؤسسات الاقتصادية دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، جامعة قسنطينة، 2011، ص 307.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

كما يرى فريق آخر إضافة إلى العوامل السابقة أن قلة خبرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونقص معلوماتها حول الإجراءات الواجب اتخاذها قبل الدخول إلى هذه السوق تمثل أحد أهم عوائق إدراجها، لذا عادة ما تلجأ هذه المؤسسات قبل إعلان فتحها لرأس مالها للاكتتاب إلى مؤسسات أخرى تفي بغرض المشاركة والإشهار بشروط أقل كشركات رأس المال المخاطر.

الفرع الثاني : التمويل عن طريق الصكوك الإسلامية

يعتبر إيجاد بدائل تمويلية شرعية للوسائل التمويلية التقليدية من بين أهداف الهندسة المالية الإسلامية في البنوك الإسلامية ومن أبرز تلك المنتجات هي الصكوك الإسلامية.

تنامي الاهتمام بالصكوك الإسلامية لتنمية رأس المال سواء بالاستثمار والتمويل باعتبارها من بين أفضل وسائل جذب المدخرات وتجميع الأموال لتمويل المؤسسات التي تسهم في التنمية الاقتصادية والاجتماعية ومواجهة المشكلات الاقتصادية، ونظرا للأهمية البالغة لهذه الصكوك من حيث توفير التمويل اللازم للمؤسسات لتلبية الاحتياجات المالية لها، فقد أصبح من الضروري تسليط الضوء عليها وإبراز مختلف التطبيقات العملية لها.

أولاً: تعريف الصكوك الإسلامية و أنواعها

إن تطور الصناعة المالية الإسلامية خلال العقود الماضية استوجب إيجاد أدوات مالية إسلامية تخدم تعبئة الموارد وتوظيفها بالبنوك الإسلامية، ولقد تطرقنا فيما سبق إلى بعض صيغ التمويل الإسلامية التي وجدت في بداية العمل المصرفي بهذه البنوك، إلا أن التطور الكبير الذي شهدته المؤسسات المالية الإسلامية على مستوى العالم، وانتشار الأسواق المالية في مختلف الدول الإسلامية أوجب تطوير الأدوات المالية الإسلامية ومنها الصكوك الإسلامية.

1. تعريف الصكوك الإسلامية : اصطلاح الفقهاء على تسمية كلمة الصكوك أو التصكيك كمرادف لكلمة التوريق أو التسديد وذلك لسببين¹ :

- كلمة تصكيك : مشتقة من كلمة صكوك وهي تمثل البديل الإسلامي لكلمة سندات، وهي تعني ضمينا التعامل بأداة مالية قائمة على المدابنة والفائدة المحرمة.
- كلمة التوريق : في الفكر المالي التقليدي قائمة على مكون الديون وهو ما ينهي عنه الشرع في التبادل تفضلا.

تعرف الصكوك على أنها أوراق مالية متساوية القيمة، ومحددة المدة، تمثل حصصا شائعة في ملكية موجودات قائمة فعلا، أو سيتم إنشاؤها من حصيلة الاكتتاب، تحول مالكةا منافع وتحمله مسؤوليات بمقدار ملكيته.

بناء على هذا التعريف يمكن توضيح عدة صفات لعملية التصكيك:

- الصكوك أوراق مالية
- التصكيك محدد المدة
- يتعلق التصكيك بوجود أصل أو مجموعة أصول موجودة أو سيتم إنشاؤها، يتم استصدار صكوك بموجبها.
- يمثل التصكيك مشاركة في المنافع المتوقعة من أداء هذا الأصل أو الأصول
- يشارك مالكو الصكوك في الأرباح المترتبة ويتحملون الخسارة بنسبة ما يملكه كل منهم من الصكوك.

¹ فتح عبد الرحمن صالح، دور الصكوك الإسلامية في تمويل المشروعات التنموية، ورقة عمل مقدمة لمنتدى الصيرفة الإسلامية، بيروت، لبنان، جويلية 2008، ص 15.

2. أنواع الصكوك الإسلامية : تنقسم الصكوك الإسلامية إلى نوعين أساسيين والتي يمكن تلخيصها فيما يلي¹ :

- صكوك قابلة للتداول : تنقسم إلى ثلاثة أنواع هي:
 - صكوك المشاركة : تصدر لإنشاء مشروع أو تطويره، يصبح المشروع ملكا لحملة الصكوك في حدود حصصهم، وتدار على أساس:
 - أ. المشاركة : حيث يتم تعيين أحد الشركاء أو غيرهم لإدارتها
 - ب. المضاربة : يتم تعيين مضارب من الشركاء أو غيرهم لإدارتها
 - ت. الوكالة بالاستثمار : يتم تعيين وكيل عن حملة الصكوك لإدارتها.
 - صكوك المضاربة : وهي وثائق مشاركة تمثل مشروعات تدار على أساس المضاربة، يعين مضارب من الشركاء لإدارتها.
 - صكوك الإجارة : وهي وثائق متساوية القيمة تمثل حصة شائعة في ملكية أعيان أو منافع أو خدمات في مشروع استثماري معين يدر دخلا، والغرض منها تحويل الأعيان والمنافع والخدمات التي يتعلق بها عقد الإجارة إلى صكوك قابلة للتداول في الأسواق الثانوية، وتنقسم إلى²:
 - أ. صكوك ملكية الموجودات المؤجرة : وهي وثائق متساوية القيمة يصدرها مالك عين مؤجرة بغرض بيعها واستيفاء ثمنها من حصص الاكتتاب، وتصبح العين بعد ذلك مملوكة لحملة الصكوك.
 - ب. صكوك ملكية المنافع : وهي وثائق متساوية القيمة يصدرها مالك عين موجودة، بغرض إجارة منافعها، واستيفاء أجرتها من حصيلة الاكتتاب وتصبح منفعة مملوكة لحملة الصكوك.
 - ت. صكوك ملكية الخدمات : وهي وثائق متساوية القيمة تصدر بغرض تقديم الخدمة من طرف معين واستيفاء الأجرة من حصيلة الاكتتاب فيها، وتصبح تلك الخدمات مملوكة لحملة الصكوك.
- صكوك غير قابلة للتداول : وتنقسم إلى ثلاثة أنواع و هي :
 - صكوك المرابحة : وهي وثائق متساوية القيمة تصدر لتمويل شراء سلع المرابحة وتصبح السلع مملوكة لحملة الصكوك.
 - صكوك السلم : وهي وثائق متساوية القيمة تصدر لتحصيل رأس مال السلم، وتصبح سلعة السلم مملوكة لأصحاب الصكوك.
 - صكوك الإستصناع : تصدر لاستخدام حصيلة الاكتتاب فيها في تصنيع سلعة .

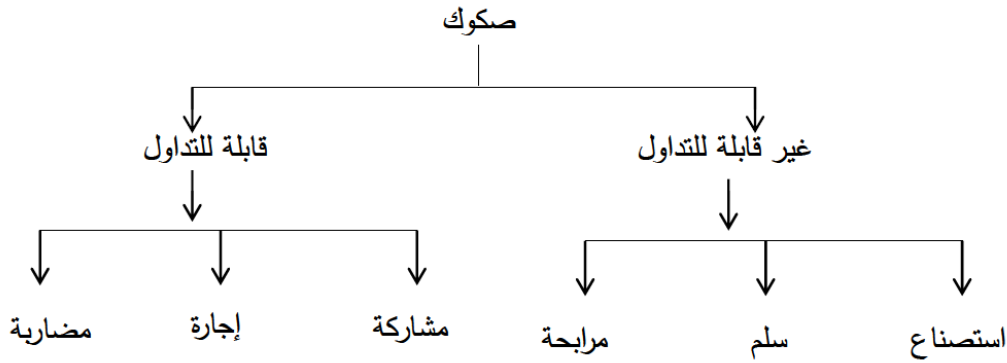
¹ سامي عبيد محمد، عدنان هادي جعاز، الدور التمويلي للمصاريف الإسلامية (التمويل بالصكوك) تجربة ماليزيا، مجلة العلوم الاقتصادية، العدد 38 ، مارس 2015، صص 113-112.

² فتح عبد الرحمان صالح، مرجع سبق ذكره، ص 16.

والشكل للموالي يبين أنواع الصكوك الإسلامية.

الشكل رقم: 18

أنواع الصكوك الإسلامية



المصدر: سامر مظهر قنطقجي، صناعة التمويل في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، دار أبي الفداء العالمية للنشر والتوزيع، حماة، سوريا، 2010، ص 439.

ثانياً: الأهمية الاقتصادية والاجتماعية للصكوك الإسلامية

تحقق الصكوك الإسلامية مجموعة من المزايا سواء بالنسبة لمصدرها الأصلي، للمستثمرين ولسوق الأوراق المالية.

1. أهمية الصكوك الإسلامية بالنسبة لمصدرها الأصلي : تستخدم الصكوك الإسلامية من جانب الحكومات والمؤسسات على حد سواء كمصدر من مصادر التمويل خاصة المشاريع الكبرى، مثل مشاريع البنية التحتية ومشاريع الطاقة البديلة، كما يمكن أن تستخدم كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

حيث يكشف الواقع التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مدى حاجتها إلى بدائل تمويلية يتيح لها توفير الموارد المالية اللازمة في مختلف مراحل حياتها، وفي هذا الإطار يمكن إصدار صكوك متنوعة وطرحها للاكتتاب العام، واستخدام حصيلتها في تمويل وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، وعليه يمكن إصدار نوعين أساسيين من الصكوك هما¹:

- **الصكوك الخيرية**: تصدرها مؤسسات التمويل وفقاً للمبدأ الإسلامي وافعلوا الخير، وتستخدم حصيلتها في تمويل المؤسسات الصغيرة للمعوزين والمحتاجين حيث يمكن إصدار صكوك وقف تمثل صدقة جارية لصاحبها، وكذلك صكوك للصدقات التطوعية وصكوك للزكاة.
 - **صكوك استثمارية (صكوك التنمية)**: هي صكوك تصدرها مؤسسات التمويل، وتستخدم حصيلتها لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقاً لأساليب التمويل الإسلامية، فقد تكون تلك الصكوك مخصصة للاستثمار بصيغة المشاركة المنتهية بالتمليك أو المضاربة أو المراجعة... إلخ، كما رأينا سابقاً.
2. أهمية الصكوك الإسلامية بالنسبة للمستثمرين : تتمثل لأهمية الصكوك الإسلامية من وجهة نظر المستثمرين في النقاط التالية:

- بما أنها مرتبطة بأصول موجودة فعلاً أو سيتم إنشائها أي التعامل في السوق الحقيقية ، تتميز بانخفاض مخاطرها، لذلك فهي تتمتع بتصنيف ائتماني عالي وتعطي مالكيها درجة عالية من الأمان.
- تتيح للمستثمرين فيها إدارة سيولتهم بصورة مرحة لأنها متنوعة قطاعياً ، جغرافياً وزمنياً .

¹ محمد شاهين، دور البنوك الإسلامية في التنمية الاقتصادية، دار حميثرا للنشر، مصر، 2017، ص 175.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

- اذا كان المستثمر بنكا ، يمكنه حل مشكل السيولة دون اللجوء إلى البنك المركزي في حالة نقصها، وذلك بإصدار الصكوك وفق احتياجاته، أما في حالة فائض السيولة فيمكن للبنك توظيفها للاستثمار في هذه الصكوك.
- تتيح للمستثمر إمكانية تسهيلها عند الحاجة ، باعتبارها تتداول في السوق الثانوية.
- تعتبر الصكوك أقل كلفة مقارنة بالقروض المصرفية نظرا لقلّة الوسطاء من جهة و انخفاض مخاطرها من جهة ثانية¹.
- الصكوك عوائدها أعلى نظرا لقيامها على المخاطر والربح والخسارة وليس فيها نسبة مضمونة مقارنة بالسندات ، تدفع المضارب إلى القيام بأقصى جهده .

3. أهمية الصكوك الإسلامية بالنسبة لسوق الأوراق المالية : تسمح الصكوك الإسلامية بتطوير سوق الأوراق المالية بشكل عام وسوق الأوراق الإسلامية بشكل خاص من خلال:

- توسيع قاعدة الأوراق المالية في سوق المنتجات المالية الإسلامية وذلك بجذب المزيد من المتعاملين ، خاصة عند إحجام بعض أفراد المجتمع التعامل بالمنتجات المالية التقليدية.
- الانفتاح على الأسواق الخارجية وجذب رؤوس أموال أجنبية.
- رفع كفاءة السوق المالي ونقصه بكفاءة السوق المالي كفاءة التشغيل أي القدرة على خلق التوازن بين العرض والطلب على المنتجات المالية دون إرهاق المتعاملين ماليا، وكفاءة التسعير أي أن المعلومات الجديدة تصل المتعاملين بسرعة.
- الحد من دور الوساطة المالية التقليدية حيث تنتقل الأموال من المؤسسات المالية إلى مستثمري الأموال مباشرة مثل صناديق الاستثمار المشترك، ومن طالبي الأموال بصكوكهم إلى السوق المالي مباشرة.

الفرع الثالث : التمويل الجماعي (التمويل التساهمي)

مع انتشار شبكة الانترنت في العالم و تطور آليات العمل من خلالها سواء تعلق الأمر بالتسويق الإلكتروني كآليات الدفع الإلكترونية وإيجاد بدائل للعمليات النقدية الفيزيائية، أدى هذا التطور إلى إيجاد وسائل أخرى لتمويل المشاريع بديلا عن البنوك وهي التمويل الجماعي.

أولا: التطور التاريخي للتمويل الجماعي

يقوم التمويل الجماعي على فكرة المساعدة من الجمهور لتمويل مشروع معين، وقد ظهر هذا النوع من التمويل في بداية القرن 17 ، حيث كانت شركة الهند الشرقية أول مؤسسة تمول من قبل الجمهور لتنظيم الرحلات البرية. في سنة 1700 ، منح صندوق القرض الايرلندي Janathan Swift قروض لفقراء مدينة ديبلن بفضل مساهمة صغار المدخرين.

وفي عام 1885 ، تم استخدام التمويل الجماعي لتجسيد تمثال الحرية في مدينة نيويورك، وهذا يجمع تبرعات من خلال صحيفة (New-York World حيث تم جمع \$ 100000 في 6 أشهر².

أما في سنة 1976 بدأ الدكتور محمد يونس مشروعا بحثيا مع تلاميذه في بنغلادش لإقراض الفقراء بنظام القروض متناهية الصغر التي تساعدهم على القيام بأعمال بسيطة تدر عليهم دخلا معقولا. وبحلول سنة 1990 و ظهور شبكة الانترنت في العالم شهد التمويل الجماعي الخبرات الأولى بتمويل نوعين من المشاريع : المشاريع الخيرية والمشاريع الفنية.

¹ رمضان عبد الله الصاوي، صكوك الاستثمار ودورها في التنمية الاقتصادية، مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد 444، أكتوبر 2017.

² Véronique Bessiére et Eric stéphanie ,le crowdfunding :fondements et pratiques ,de Boeck éditions,2017,p 23

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

وبعد الأزمة المالية العالمية سنة 2008 والتي أدت لإفلاس بنوك كثيرة وانحيار أسواق المال وبسبب أزمة الديون البنكية أحجمت الكثير من البنوك عن منح القروض، خاصة للشباب أصحاب المبادرات والأفكار الجديدة، ظهر نشاط جديد عبر منصات التمويل الجماعي في الولايات المتحدة الأمريكية، تقوم بطرح مشاريع جديدة لأصحابها وطلب مشاركة الجمهور في تمويلها.

وفي سنة 2012 شهد التمويل الجماعي نمو وانتشارا عبر الكثير من الدول، وتم جمع 2.7 مليار دولار في جميع أنحاء العالم وظهر 800 منصة للتمويل الجماعي على شبكة الانترنت.¹

ونظرا للارتفاع الكبير في المبالغ المجمعة عبر المنصات الإلكترونية، تم سنة 2014 تقنين وتنظيم هذا النشاط التمويلي لحماية المساهمين في تمويل المشاريع من جهة، أصحاب المشاريع و الأفكار من جهة ثانية وهذا بوضع إطار تنظيمي يحمي جميع الأطراف المتدخلة ويحفظ حقوق كافة الأطراف.

ثانيا: مفهوم وأشكال التمويل الجماعي

التمويل الجماعي هو ترجمة للكلمة الإنجليزية Crowdfunding والتي تتكون من Crowd وتعني الجمهور، Funding وتعني التمويل أي التمويل من الجمهور، وقد ترجمت باللغة الفرنسية le financement participatif أي التمويل التساهمي، ويسمى أيضا le financement collaboratif أي التمويل التعاوني .

1. مفهوم التمويل الجماعي : التمويل الجماعي هو أحد أشكال التمويل الرقمي الذي يعتمد على جمع أموال من قبل الجمهور عبر منصات رقمية لتمويل أفكار ومشاريع جديدة أو قائمة.

حيث يتم تمويل مشروع أو جمعية أو مؤسسة ناشئة من خلال جمع عدد كبير من المساهمين عبر مواقع إلكترونية تسمى المنصة La plate – forme دون الوساطة المالية التقليدية²، تكون المبالغ المجمعة من مستخدمي الانترنت المساهمين صغيرة أو كبيرة على حسب طبيعة المشروع وخصائصه، وتتولى المنصة الرقمية القيام بدور الوسيط بين أصحاب المشاريع والمساهمين المحتملين.

المنصة الرقمية هي موقع على شبكة الانترنت يقوم بدور الوساطة بين الشركات التي ترغب في جمع الأموال والجمهور المهتم بتوفير الأموال.

2. أشكال التمويل الجماعي : يوجد عدة أشكال للتمويل الجماعي:³

- التمويل الجماعي بغرض التبرع : هو أكبر أشكال التمويل الجماعي شعبية، يسمح هذا النوع بجمع مبالغ مالية لصالح جمعيات خيرية وإنسانية، مشاريع فنية، ثقافية بغرض التبرع دون توقع أي مقابل مادي.
- التمويل الجماعي بالإقراض : وتميز بين نوعين:
 - الإقراض دون مقابل : هو منح الأموال مجانا بحيث لا يتوقع المقرض الحصول على دخل مقابل أمواله وإنما فقط استردادها(تسليف مجاني.)
 - الإقراض بمقابل : هو منح القروض بأجر، فيجب على صاحب المشروع أن يسدد القرض مع الفائدة وفقا للشروط المتفق عليها.

¹ Marianne Ilzuka, le crowdfunding : les rouages du financement participatif, éditions : Edubanque, 2015.

² Lassassi M et Menna K., La problématique de l'accès au financement pour les PME constituant – elle un frein au développement de l'entreprenariat en Algérie ? Les cahiers du Mecas, 2014, La revue française de gestion n 259 , 2016, P52.

³ Véronique Bessiére et Eric stéphanie , op cit , p 23 .

- التمويل الجماعي بغرض الاستثمار: حيث يكون للممول نسبة من ملكية المشروع وأرباحه مقابل الحصة الممولة، هذا باستخدام الأوراق المالية (أسهم و سندات) من قبل مستثمرين حواص (صناديق استثمار، الممولين الرحماء، شركات رأس مال الاستثمار)، ويعتبر هذا الشكل الأكثر تعقيدا.

ثالثا: مراحل عملية التمويل الجماعي

تختلف منصات التمويل الجماعي وفقا لأنشطتها، ولكنها تستجيب لنفس المبادئ التأسيسية، ويمكن أن نقسم مراحل عملية التمويل الجماعي إلى 5 مراحل

1. إعداد المشروع المراد تمويله : يجب على صاحب المشروع تقديمه بطريقة أكثر جاذبية واعطاء أكبر قدر من المعلومات حوله والإجابة على مجموعة الأسئلة:
 - لماذا هذا المشروع ؟
 - ما هي أهميته ؟
 - ما هي كفاءة صاحب المشروع ؟
 - كم يقدر المبلغ المراد جمعه ؟
 - ما هو العائد على هذا الاستثمار ؟
 2. إيداع الملف على المنصة : يجب على صاحب المشروع اختيار منصة رقمية تكون وسيط بين المستثمر والمساهمين، ثم تقوم المنصة بدراسة الملف المرسل، وقد يكون الرد بالقبول أو بالرفض.
 3. اختيار المشروع : بمجرد قبول المشروع من قبل المنصة، يتم وضعه على الخط مع كل محتوياته نص عرض المشروع، الصور، أشرطة الفيديو، و من ثمة تبدأ حملة جمع الأموال.
 4. تمويل العملية: تبدأ حملة جمع الأموال والتي تكون محدودة زمنيا ومحددة لطريقة جمع الأموال إما:
 - بطريقة كل المبلغ أو لا شيء All or Nothing AON
 - أو طريقة جمع المبالغ المحصلة مهما كانت قيمتها .وحسب طريقة جمع الأموال المحددة من قبل المنصة الرقمية، قد تنجح عملية تمويل المشروع أو تفشل في ذلك.
 5. دفع الأموال لصاحب المشروع: بعد جمع الأموال حسب الطريقة المحددة من قبل المنصة، يتم تحويل الأموال لصاحب المشروع بعد خصم رسوم المعاملات ورسوم المنصة.
 6. متابعة المشروع : بعد جمع الأموال، يبدأ صاحب المشروع في تجسيده، ويلزم بإرسال تقارير دورية إلى المنصة، ثم تبدأ عملية مكافأة المساهمين في المشروع حسب أسلوب التمويل الجماعي المختار، وطريقة التسديد المتفق عليها وقت قبول المشروع على المنصة.
- ممارسة هذا النشاط جد متواضعة في الجزائر، حيث ظهرت أول منصة رقمية وهي Twiza.com لدعم أفكار الشباب الحامل للمشاريع الجديدة والمبتكرة من جهة، والجمهور (أفراد، جمعيات، رجال الأعمال) من جهة ثانية، ولكن توقفت هذه المنصة نظرا لغياب الإطار التشريعي والتنظيمي لطريقة التمويل الجماعي والتأخر الحاصل في تطبيق نظام الدفع الإلكتروني، في سبتمبر 2014 ، أطلق مجموعة من الشباب منصة رقمية اسمها Ckriky والتي تعني الشراكة أو الشركة.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

ونظرا للمزايا التي يتمتع بها هذا النوع من التمويل، نقترح التعريف به وتحفيز العمل به وهذا بوضع قواعد عمل تنظيمية خاصة بمنصات التمويل الجماعي بمختلف أشكالها سواء بالتبرع، بالقروض أو بالاستثمار لدعم المشاريع الابتكارية من جهة ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة ثانية وهذا ما سنوضحه لاحقا.

المبحث الثالث : الواقع التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من مجموعة من العقبات التي تحد من فعالية هذه المؤسسات في تحقيق أهدافها الاقتصادية والاجتماعية، الأمر الذي يؤثر سلبا على نموها وفعاليتها في التنمية الاقتصادية، أين تنعدم مصادر التمويل البديلة تقريبا عدا التمويل البنكي، وما يمليه هذا الأخير من قيود وصعوبات حيث يصنف البنك العالمي مشكل التمويل في المرتبة من بين المشاكل التي تعيق الاستثمار في الجزائر .

المطلب الأول : التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

منذ الاستقلال المالي (التأميم) ظلت البنوك وسيط الخزينة العمومية كمصدر رئيسي في تمويل القطاع العمومي، ويعني أنها لم تتمتع تاريخيا بالوظيفة البنكية وغابت عن تقديم صورة حقيقية لتمويل الاقتصاد. وبعد الإصلاحات البنكية تم تدعيم استقلالية البنوك وإعادة الاعتبار إلى الوساطة المالية لتعبئة المدخرات المالية من جهة وتمويل اقتصاد الأعمال الخاص والعام من جهة أخرى وهذا دون التدخل المباشر للدولة (تحت سلطة البنك المركزي).¹

الفرع الأول : مكونات النظام البنكي الجزائري

يعتبر النظام البنكي والمالي الجزائري في مرحلة تطور، حيث هذا التطور يبرز جليا من خلال العدد الاجمالي للبنوك والهيئات المالية ومن خلال الشبايك البنكية النشطة والمنتشر عبر مختلف ولايات الوطن اين وصل عددها الاجمالي حتى 2018 إلى 20 بنك وهيئة مالية و 7 مكاتب تمثيلية لبنوك اجنبية معتمدة من طرف بنك الجزائر، والتي تنقسم بين البنوك التجارية الشمولية، العامة والخاصة والمختلطة وبالإضافة إلى البنوك الأجنبية والهيئات المالية المتخصصة.

1. البنوك : و التي يقدر عددها بـ 20 بنك ، منها ²:

- البنك الوطني الجزائري : البنك الوطني الجزائري BNA / Banque Nationale d'Algérie هو يمثل اول بنك تجاري وطني تم انشاؤه سنة 1966 ويقوم بتقديم خدمات شمولية.
- البنك الخارجي الجزائري : البنك الخارجي الجزائري BEA / Banque d'Algérie Extérieure تم انشاؤه سنة 1967 في شكل شركة وطنية، بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فالبنك يقدم خدمات مالية متخصصة مثل قروض عبر الصندوق لتمويل احتياجات الخزينة قصيرة الأجل، قروض الاستثمار عن طريق التمويل متوسط وطويل الأجل، و بالإضافة إلى القروض عبر الامضاء.
- القرض الشعبي الجزائري : القرض الشعبي الجزائري CPA / Crédit Populaire d'Algérie تم انشاؤه سنة 1966 الخدمات التي يقدمها القرض الشعبي الجزائري موجهة لتطوير قطاع البناء والأشغال العمومية، قطاعات الصحة والأدوية، التجارة والتوزيع، الفنادق والسياحة، الإعلام، قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الحرف.

¹ سحنون سمير ، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة الجزائر، رسالة ماجستير في اقتصاد التنمية، جامعة تلمسان، 2005، ص 145.

² معيزة مسعود أمير، واقع التمويل البنكي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر دراسة حالة التمويل بالقروض البنكية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في سطيف، مجلة الاقتصاد الصناعي، العدد 12 ، جوان 2017، صص 05-12.

- بنك الفلاحة والتنمية الريفية: بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR / Banque de l'Agriculture et du Développement Rurale تم انشاؤه سنة 1982 ، هدفه الاساسي هو تنمية القطاع الفلاحي و الريفي.
 - بنك التنمية المحلية: بنك التنمية المحلية BDL / Banque de Développement Local تم انشاؤها من خلال اعادة هيكلة القرض الشعبي الوطني سنة 1982 ، حيث يهتم هذا البنك بتمويل قطاعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتجارة بشكل العام، بالإضافة الى المهن الحرة والأشخاص والأسرة، كما يقدم البنك للمتعاملين الاقتصاديين العديد من الخدمات المالية لتمويل نشاطهم الاقتصادي والمتمثلة في : قرض الاستثمار، قرض الاستغلال، قرض المؤسسات المصغرة، قرض ANGEM ، قرض CNAC ، قرض السياحة، قروض الترقية العقارية.
 - الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك: الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك CNEP-BANQUE / La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance Banque منذ تأسيسه سنة 1964 ، يوفر البنك قروض استثمار للمؤسسات تكون متوسطة وطويلة الاجل موجهة لتمويل مشاريع مبتكرة جديدة لاقتناء التجهيزات والتي تنشط في القطاعات التالية :مؤسسات انتاج عتاد البناء او مؤسسات انجاز التي لها صلة بالبناء، تمويل مشاريع الاستثمار في قطاعات الطاقة، المياه البيتروكيميائية والالمنيوم .
 - بنك البركة الجزائر : بنك البركة الجزائري Banque Al BARAKA d'Algérie هو اول مصرف برأس مال مختلط(عام وخاص) أنشأ في سنة 1991 وهو مرخص له بالقيام بجميع الاعمال المصرفية، التمويل والاستثمار، وفقا لمبادئ الشريعة الاسلامية السمحة. ويوفر البنك تمويلات الاستغلال فتتمثل في التمويل المسبق للتصدير، تمويل صفقة مرهونة، تمويل ديون ناشئة، تمويل السلع لإعادة البيع على حالتها، تمويل المواد الاولية والسلع النصف مصنعة، اما بالنسبة لتمويلات الاستثمار فتتمثل في : التمويل بالاعتماد التجاري والتمويل الكلاسيكي للاستثمارات وفقا لصيغ التمويل المناسبة للصيرفة الاسلامية مراجعة، استصناع، مشاركة، سلم.
2. الهيئات المالية: هي عبارة عن هيئات مالية متخصصة والتي يقدر عددها ب10 ، هذه الاخيرة تهم أكثر بتقلص خدمة التمويل التجاري .والمتمثلة في الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي Caisse Nationale de Mutualité Agricole ، الشركة المالية للاستثمار، المساهمة والتوظيف, Société Financière d'Investissement . Société de Participation et de Placement اعادة التمويل الرهني Société de Refinancement Hypothécaire ، الشركة العربية للتمويل التجاري Cetelem Algérie) ، (Arabe Leasing Corporation (ALC ، المغاربية للتمويل التجاري الجزائر Maghreb Leasing Algérie ، الشركة الوطنية للإيجار المالي Société El djazair Idjar ، الجزائر للإيجار Ijar leasing Algérie Nationale de Leasing ، الصندوق الوطني للاستثمار Fonds National d'Investissement .
3. المكاتب التمثيلية: حيث قدر عدد المكاتب التمثيلية للهيئات المالية العالمية المعتمدة من طرف بنك الجزائر حتى تاريخ 4جانفي 2015 ب 7 مكاتب و المتمثلة في BRITISH :28 UNION DES BANQUES ARABES ARAB COMMERCIAL BANK CREDIT INDUSTRIEL ET COMMERCIAL ET FRANCAISES CREDIT AGRICOLE ،INDOSUEZ TUNIS INTERNATIONAL. . BANCO SABADEL FORTIS BANK

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المصارف و المؤسسات المالية النشطة

الجدول رقم: 43

2018	2017	2016	2015	2014		
6	6	6	6	6	المصارف العمومية	المصارف
14	14	14	14	14	المصارف الخاصة	
6	6	6	6	6	المؤسسات المالية العمومية	المؤسسات
3	3	3	3	3	المؤسسات المالية لخاصة	المالية
29	29	29	29	29		المجموع

المصدر: التطور الاقتصادي النقدي للجزائر، التقرير السنوي 2018، بنك الجزائر، ص 74.

الفرع الثاني : التمويل البنكي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

لقد ساهمت البنوك العمومية بشكل واضح في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على الرغم من الصعوبات و المشاكل التي واجهت هذه الأخيرة في الوفاء بديونها في الآجال المحددة ، وعلى الرغم من ذلك فإن القروض البنكية على اختلاف أنواعها والموجهة إلى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في بداية الألفية الثالثة قد بلغت حجما معتبرا .

تترجم التسهيلات المالية الممنوحة من طرف البنوك العمومية إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حجم القروض الممولة للعديد من المشاريع التي قامت بها هذه المؤسسات ، والتي تعمل على استحداث مناصب شغل جديدة ، وزيادة القيمة المضافة ، وبالتالي المساهمة في رفع معدل النمو الاقتصادي.

أولاً: البنوك الجزائرية وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد جاء في المادة 14 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة انه سيتم إنشاء صناديق ضمان القروض وفقا للتنظيم المعمول به لضمان القروض البنكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

وهكذا جاءت بروتوكولات اتفاق بين وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعدة بنوك وطنية لتجسيد هذا القانون وقد تم توقيع الاتفاق مع خمسة بنوك عمومية (CRMA ، BNA ، BADR ، CPA ، BDL) ، وسيسمح هذا البروتوكول خلال خمس سنوات القادمة بإنشاء 600 ألف مؤسسة صغيرة ومتوسطة ولقد اتفق الطرفين سنة 2018 أي وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبنوك العمومية الخمسة على¹ :

- **المادة 01** : موضوع هذا البروتوكول هو ترقية الوساطة المشتركة المالية بين قطاع المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة والبنوك.
- **المادة 02** : يعمل الطرفين خصوصا على:
 - تطوير وترقية علاقة البنوك بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحت رقابة بنك الجزائر.
 - توجيه القروض إلى النشاطات المنتجة التي تحقق القيمة المضافة وتخلق مناصب الشغل.
 - توسيع توظيف خطوط القروض.
 - تطوير منهجية موحدة وتشاوريه ذلك بالتعاون مع الوزارات المالية والشؤون الخارجية للبحث وجلب الأموال الخارجية لدى مقدمي المال الدوليين.

¹ القانون رقم 01-18 ، القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، المادة 14 ، ص 07.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

- دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لها قدرة على التصدير عن طريق تمويل ملائم.
 - إعادة المبادرة معا تحت إشراف وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة من أجل وضع برامج تكوين اتجاه مسيري المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة وإطارات البنوك حول إجراءات تقديم التدفقات المالية.
 - وضع مقاييس ومتطلبات تقديم ملفات القروض في متناول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- المادة 03 : تعيين ممثلين مؤهلين وأكفاء من قبل الطرفين من اجل متابعة ترتيبات البروتوكول خاصة المشار إليها في المادة 02.

ثانيا: حصيلة التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية

بلغت مساهمة البنوك الوطنية في تمويل المؤسسات الاقتصادية في نهاية سنة 2014 ما يقارب 6504.6 مليار دج حيث تميزت توظيفات البنوك الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسيطرة القروض الممنوحة للقطاع العام ، حيث بلغت نسبة القروض الممنوحة لهذه الأخيرة 52% من مجموع التوظيفات البنكية مقابل نسبة 48% للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة والتي قدرت ب 14.7% من مجموع التوظيفات البنكية وقدرت مساهمة البنوك الوطنية في تمويل المؤسسات الصغيرة بحوالي 3121.7 مليار دج .

أما في عام 2018 حيث بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة 880950 مؤسسة والمؤسسات الصغيرة العمومية 261 مؤسسة، تكشف هذه الأرقام بأن البنوك توجهت لدعم مؤسسات صغيرة متوسطة بدليل رفع حجم القروض إلى مستوى 300 مليون 9976.3 مليار دج لفائدة المؤسسات كما أن حقائب البنوك موجهة اليوم لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفرع الثالث : فعالية البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن التحولات الجذرية والاصلاحات المالية منها قانون 90-10 لم توفر تغيرات ملموسة فبمقارنة تمويل القطاع مع الدول المحيطة بالبحر المتوسط تدل على تباعد الوساطة المالية والهيكل الاقتصادي الوطني ، فالقروض من البنوك في الجزائر لم يتجاوز 5.2% من الدخل القومي ، أما في البلدان الأوروبية تمثل حوالي 69% كدليل على مكانة كبرى للقطاع الخاص والوعي المصرفي هائل وأيضا سهولة الدخول إلى السوق المالي.

وتعبر بعض التقارير الأوروبية إلى صعوبة حصول الملاك والمستثمرين على القروض البنكية في الجزائر من حيث الشروط وحجم التمويل ، المدة والتكلفة.

ونضيف أيضا رغم الانخفاض في الفائدة ما زالت تكلفة الحصول على رأس المال مرتفعة ، فتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القطاع الخاص عامة لا يزال يعتمد بنسبة كبيرة على الأموال الذاتية، بحيث أن مؤسسات القطاع الخاص تتميز بالانقصار الشديد على المصادر الذاتية.

الجدول رقم: 44 تمويل المؤسسات المصغرة في الجزائر

حجم مصادر لتمويل المؤسسة المصغرة	مصادر التمويل
25%	تمويل ذاتي
4.4%	قروض بنكية
34.8%	تمويل الثلاثي
34%	مصادر غير محددة

المصدر: سحنون سمير، مرجع سبق ذكره، ص 145.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إن الاطلاع على طبيعة مصادر المؤسسة المصغرة التي تشكل أغلبية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تدل على ضعف التمويل المصرفي لها ما تبينه النسبة 4.4% مقارنة بالمصادر الأخرى، إذ أنها تستخدم المصادر غير الرسمية ومجموعة موارد خارج نطاق البنوك وتستخدم البنوك كمصدر للتمويل إلا نادرا.

كما توجد مصادر تستخدمها بعض المشاريع الصغيرة كقروض المورد المجانية، هذا المصدر يناسب ومرونتها ويستجيب لوضعيتها المالية وهذا دون لجوئها إلى المصادر البنكية.

وقد أخذ تمويل المورد في الجزائر صفة جد مهمة ، ساهم في ظهور نشاطات ناشئة منذ بداية المرحلة الانتقالية وله الفضل الكبير في انطلاق العديد من المؤسسات، كما تشكل الملكية الفردية أو العائلية أغلبية المشاريع إلا في بعض الحالات النادرة للشراكة ، وتأخذ صفة المؤسسة الصغيرة جدا في حجم العمالة(أغلب العمالة فيها عائلية) و تمتاز بقصور ثقافة التقاليد والتركيز الكبير على الأموال الخاصة وهي تبذل جهودا فقط للبقاء.

كما نلاحظ أن كل نشاطات القطاع الخاص الصناعية وحتى الأعمال الحرة قد تأخذ طابع غير الرسمي أو شبه الرسمي ، كما تدل هذه الإحصائيات أن العديد من نشاطات الخواص هي نشاطات ليست رسمية وبالتالي لا تقدم المعلومات الكافية . كما تتوجه غالبا لغروع وميادين سريعة الربح و سهلة التحكم (ماليا ، و إداريا) .

وتؤثر هذه الوضعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على إمكانية حصولها على التمويل الخارجي ، بما أن عامل التهرب الضريبي لصغار المشاريع يخفض حظوظ المؤسسة في الحصول على موارد خارجية رسمية ، لأنها لا توفر الوثائق الضريبية التي تثبت وضعيتها المالية ولا تستطيع إعداد ملف القرض مطابق للمتطلبات الرسمية للبنوك.

وهناك جانب آخر يتمثل في طبيعة المحيط المالي وشروط البنوك لأنه نظام يدفع العديد من المنظمين المحتملين في الآفاق للتوجه للنشاطات ذات كثافة مالية ضعيفة ، وهذا ما يعكس اعتماد الملاك على مصادر ذاتية فقط وسعي للتهرب الضريبي.

ظهرت في سنة 2002 أن مصادر البنوك العمومية واحتياطياتها تأتي أغليبتها من ودائع القطاع الخاص والعائلات وتشكل أكبر نسبة ب 62% ، أما القطاع العمومي الذي لا يشكل إلا نسبة 38% من مصادر لدى البنوك ، هو يستفيد أكثر من التمويل المصرفي. ويتوزع التمويل المصرفي للقطاع الأعمال في الجدول التالي :

الجدول رقم: 45		تمويل البنوك لكافة المؤسسات الوطنية				وحدة : مليار دج				
	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%
قروض للقطاع العمومي	3382.3	52	3688.2	50.7	3952.2	50	4311.3	48.6	4943.6	49.6
قروض للقطاع الخاص	3121.7	48	3588.3	49.3	3957.1	50	4568.3	51.4	5032.2	50.4
المجموع	6504	100	7276.5	100	7909.3	100	8879.6	100	9975.8	100

المصدر: التطور الاقتصادي النقدي للجزائر، التقرير السنوي 2018، بنك الجزائر، ص 74.

نلاحظ أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (القطاع الخاص) لا تستفيد من القروض بالمقارنة مع القطاع العمومي ورغم الارتفاع حصتها نسبيا إلا أن التمويل الخارجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما زال محدودا رغم مكانتها في القيمة المضافة كما وزعت البنوك العمومية القروض بنسبة فقط من الودائع للقطاع الأعمال.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

- ولقد أشار المجلس الاجتماعي والاقتصادي ، أن القروض مرتبطة باستدانة من البنوك ، يعني أن التمويل الخارجي الرسمي الوحيد هي البنوك التجارية ، ورغم ذلك فإن تقنيات منح القروض للمؤسسات سواء كبيرة أو صغيرة محدود وتتحصر في ما يلي :
- استعمال السحب على المكشوف من أجل تمويل الاستغلال .
 - استخدام قروض الاستثمار جد محدودة للقطاع الخاص الذي يمثل عامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - يتلقى الخواص صعوبات في الحصول عليها.

المطلب الثاني : بورصة الجزائر كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مع تحول المؤسسات من ثقافة التمويل التقليدي عن طريق البنوك إلى ثقافة التمويل المباشر عن طريق البورصة (الأسواق المالية)، ظهرت إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق هذه الآلية ، حيث أن المؤسسات المرشحة لدخول البورصة قليلة جدا، وهذا يرجع إلى عدة أسباب أهمها شروط الإدراج والقبول في البورصة لا تسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يتعلق بشكلها القانوني أو فيما يخص شروط رأس المال والنتائج المحققة... في القبول بتسعيرة البورصة، وهذا ما دفع بالعديد من الدول المتقدمة والنامية على حد سواء إلى البحث عن آليات جديدة لتكييف البورصة مع واقع هذه المؤسسات حيث تم استحداث أسواق مالية متخصصة لقيود وتداول الأوراق المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمدخل لجذب الاستثمارات المحلية والأجنبية، وإحداث طفرة في نمو قطاعات محددة، مما يسمح بتوفير أدوات تمويلية طويلة الأجل تمكنها من توسيع قاعدتها المالية وزيادة مواردها الذاتية، بما يؤدي إلى رفع قدرتها التنافسية وكبر حجمها وتعظيم قيمتها المضافة وهو عكس الحال في حالة حصول الشركة على التمويل اللازم لها عن طريق القروض البنكية كما هو موضح في الجدول الموالي :

الجدول رقم : 46 مزايا التمويل بالبورصة مقارنة بالاقتراض من البنوك

أوجه المقارنة	التمويل من البنوك	التمويل من البورصة
تكلفة الاقتراض	أعلى	عمليا تكون أقل
الحد الأقصى للتمويل	هناك حدود قصوى للتمويل ترتبط غالبا بحجم رأس المال	لا يوجد حد أقصى طالما هناك اقتناع من المساهمين بفرض نمو الشركة
إمكانية زيادة التمويل في أي وقت	محدودة وتوقف على شروط البنك	أكثر مرونة ولا يوجد لها حدود قصوى
اشتراطات وجود ضمانات أو أصول	يشترط وجود أصول يفتتح بها البنك	لا يشترط وجود أي أصول كضمانات
حماية حقوق الشركاء	لا يوجد تأثير إيجابي فيما يتعلق بحماية حقوق الشركاء	يسهل القيد في البورصة للشركاء غير المشاركين في عملية الإدارة، من خلال متابعة دقيقة وملائمة لأوضاع الشركة وخططها المستقبلية ومستويات أدائها وخاصة في حالة الشركات العائلية
تسهيل عمليات الاندماج والاستحواذ	لا يوجد أي تأثير	وجود الشركة في البورصة يساعد في زيادة فرصة اندماجها واستحواذ شركات كبرى عليها
تسهيل عملية خروج الشركاء	لا يوفر التمويل البنكي أي ميزة	صناديق الاستثمار ورأس المال المخاطر تفضل الاستثمار في شركات مقيدة في البورصة لتسهيل عملية الخروج
تحديد قيمة عادلة للشركة	لا يؤثر على القيمة العادلة للشركة	لا يوجد تأثير على كفاءة الشركة
إمكانية وجود دعم فني وإداري	التمويل البنكي يقتصر على الاقتراض فقط	وجود الشركة بالبورصة يسهل عملية دخول مستثمرين استراتيجيين يساعدون في تنمية الشركة فنيا وإداريا

المصدر: مليكة صديقي، عبد القادر بسبع، تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عبر البورصة (الأسواق المالية البديلة) التجارب الدولية والعربية ، مجلة إدارة، العدد 45، ص18.

الفرع الأول: واقع تمويل المؤسسات من خلال البورصة الجزائرية

إن الوضع المالي الحالي الصعب على مستوى البنوك يفرض إيجاد تمويل بديل ومكمل للتمويل المصرفي من خلال تفعيل أكبر لبورصة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أولاً: وضع سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن السوق المالي الجزائري

في سبيل مواكبة التطور الحاصل على مستوى البورصات العالمية وفي ضوء القناعة بأهمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقعت الحكومة الجزائرية و برنامج الأمم المتحدة الإنمائي يوم 31 ماي 2011 على مشروع دعم إصلاح وعصرنة السوق المالي الجزائري، وضمن خطته تمت إعادة تقسيم وتنظيم السوق المالي الجزائري، وتم استحداث سوق جديدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث جاء التأسيس الرسمي لها سنة 2012 بموجب نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها رقم-12/01 المؤرخ في 12 جانفي 2012 ، المعدل والمتمم للنظام رقم 03-97 المؤرخ في 18 نوفمبر 1997 المتعلق بالنظام العام لبورصة القيم المنقولة.¹

تسمح هذه السوق بتوفير الخصائص التالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر² :

- توفير البيئة الملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تتمثل في الشروع في تطبيق برنامج واسع لتأهيل هذه المؤسسات.
- إتاحة الفرصة الاستثمارية لشركات رأسمال الاستثماري
- تدابير جبائية تشجع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الدخول إلى البورصة ،بالإضافة أنها لا تفرض تقديم ضمانات ورهونات على ذلك.
- تسهيلات للإدراج مع توفير خدمة جديدة (مركي البورصة) كهيئات مرافقة لنشاط هذه المؤسسات في السوق.
- تمويل تكميلي للتمويل المصرفي و هذا يسمح بإيجاد حلول لهذه المؤسسات لسد الفجوة التمويلية التي تعاني منها.
- تحقيق استدامة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خاصة في ظل ارتفاع نسبة المؤسسات المتوقفة عن النشاط.

ثانياً: شروط إدراج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السوق المالي الجزائري

تعتبر شروط الإدراج في السوق الرئيسية صارمة نوعاً ما و عادة لا تملك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الشروط اللازمة لتلبيةها، لهذا أدرجت بعض التعديلات التنظيمية خلال سنة 2012 على تلك الشروط حيث تميزت بتخفيفها، فصارت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ملزمة بأن³ :

- تكون على شكل شركة ذات أسهم، وينبغي لها أن تعين لمدة خمس (05) سنوات، مستشارا مرافقا يسمى مركي البورصة
- تفتح رأسمالها بنسبة 10% كحد أدنى يوم الإدراج في البورصة، وعلى سبيل المقارنة تمثل هذه النسبة 20% بالنسبة للمؤسسات الكبيرة،

¹ زير عياش، بلغول ليلي، مرجع سبق ذكره، ص 17.

² <http://www.sgbv.dz/ar> .

³ <http://www.sgbv.dz/ar>.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

- تطرح للاكتتاب العام سندات رأس المال التابعة لها، بحيث توزع على ما لا يقل عن خمسين (50) مساهما أو ثلاثة (03) مستثمرين من المؤسسات (بنوك، شركات التأمين) يوم الإدراج، في حين يجب أن توزع على 150 مساهم بالنسبة لشروط المؤسسات الكبيرة.
- تنشر كشوفها المالية المصدقة للعامين الماضيين، ما لم تعفها لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها من هذا الشرط، والتزامها بالشفافية والإفصاح عن كل المعلومات الضرورية.
- أما شروط الأرباح والحد الأدنى لرأس المال فليست مفروضة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولا تنطبق الشروط السابقة على الشركة التي تكون قيد الإنشاء.

ثالثا: استحداث مرقين لمراقبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السوق

مرقي البورصة هو مستشار مرافق، ويجب أن يكون وسيطا معتمدا في عمليات البورصة أو بنكا أو مؤسسة مالية أو شركة استشارية في مجالات المالية والقانون واستراتيجية الأعمال، مع تمتعه بالخبرة الكافية في عمليات هيكل رأس المال، واندماج وشراء المؤسسات، على أن يكون معترف به ومسجلا لدى لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها، ويتعين على جميع الشركات الراغبة في إدراجها في سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن يكون لها مرقي بورصة، سواء بالنسبة لعملية الإدراج، وكذا طوال فترة حياتها داخل سوق البورصة، ويقوم المرقي بدور أساسي في مراقبة احترام التزامات الشفافية التي تخضع لها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المدرجة. وحاليا يوجد عدد من المرقيين هم :

- Grant thornnton Algérie المختص في المراجعة، الاستشارة، القانون و الجباية.

- RMG consulting

- Ernest young

- بالإضافة إلى البنوك التالية - BNA - BNP - Paribas - CNEP Banque - CPA :

BEA - BDL - BADR .

رغم الجهود المبذولة من طرف الحكومة لترقية وعصرنة سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا مجهوداتها لدعم إنشاء هذه المؤسسات إلى أنه هذه العملية لم تأتي بأي ثمار، حيث توجد مؤسسة وحيدة مدرجة AOM invest في هذه السوق ، وهي مؤسسة جزائرية مختصة في الدراسات والاستغلال والتنمية في قطاع السياحة، كما لا توجد أي ملفات او طلبات للانضمام قيد الدراسة مثلا، وهذا راجع إلى مجموعة متداخلة مترابطة من المعوقات سواء على مستوى البورصة أو على مستوى الاقتصاد ككل.

الفرع الثاني: التحديات التي تواجه السوق المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

قامت الدولة الجزائرية بمجهودات معتبرة للنهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وللتذليل من مشكلة التمويل المرتبطة بها، أهمها إنشاء سوق مخصصة على مستوى البورصة من أجل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، غير أنه منذ إنشائه إلى اليوم لم يؤدي الدور المرجو منه وبقي حبرا على ورق، وعلى اعتبار أن هذا السوق هو جزء من السوق المالي الرئيسي والذي يشهد تراجع كبير في مستويات أدائه مقارنة بغيره من الأسواق، فإن الصعوبات التي تواجه السوق الرئيسي تكون نفسها الصعوبات التي تواجه السوق الجزئي، مع الأخذ بعين الاعتبار معوقات أخرى تربط بنشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن النشاط الاقتصادي ككل، سيتم في ما يلي إدراج أهم المعوقات وكذا اقتراح مجموعة من الحلول والتي تعتبر تحديات امام الدولة الجزائرية لتفعيل السوق المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أولاً: معوقات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال البورصة

لابد من تشخيص المشاكل والعقبات التي تحول دون فعالية السوق المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك حتى يتسنى لنا اقتراح الحلول التي من شأنها أن تساهم في تفعيله، وعموما يواجه هذا الأخير مجموعة من العراقيل أهمها:

1. معوقات اقتصادية : تتعلق بالنظام الاقتصادي عامة و النظام المالي خاصة، ويمكن توضيح أهمها في ما يلي¹ :
 - سيطرة القطاع العام : لقد تم ربط الخوصصة بتطور البورصة ذلك أن البورصة في الأصل يعبر عنها بمعبد الرأسمالية والمبادرة الخاصة إذ أن القطاع الخاص يمتلك روح المخاطرة والمغامرة وروح المبادرة للاستثمار في القيم المنقولة دون قيود أو حواجز من طرف الدولة لكن ما يميز الفكر الاقتصادي الجزائري أن الدولة هي المبادرة بالاستثمار وتهميش مبادرات القطاع الخاص،
 - مشكلة السوق الموازية : أول شرط لدخول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للبورصة هو الشفافية والإفصاح، لكن أمام طغيان الاقتصاد غير المنظم لا يمكن لأصحاب هذه المؤسسات التوجه للسوق المنظم، فالمداخيل التي يتم جنيها من هذه السوق الموازي كبيرة جدا نظرا لانخفاض التكاليف والمتطلبات التنظيمية (الضرائب، الضمان الإجتماعي... إلخ) لذا فإن وجود السوق لا يشجع إطلاقا العائلات على توجيه ادخاراتها نحو الاستثمار في الأوراق المالية،
 - انخفاض معدلات الادخار : يعود ذلك إلى ضعف دخل الفرد، مما يقلل من الإمكانيات المالية المتاحة للاستثمار، فمشكلة تدني الدخل الفردي وعدم استقرار أوضاع الفئات التي تحققه تحد من حجم الطلب على الأوراق المالية،
 - ضعف الجهاز الإنتاجي : ضعف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتدني مستويات أدائها وكذا افتقار مسيرتها للمهارات الإدارية يثير الشكوك حول شراء أسهمها في السوق المالي، حيث أن المردودية تعتبر شرط أساسي لجذب المدخرات المالية، أضف إلى ذلك أن أغلبية المؤسسات الخاصة مكونة على شكل شركات ذات مسؤولية محدودة أو شركة تضامن ليس لدى ملاكها الاستعداد لفتح رأس مالها للغير، فالحاجة للتمويل تنشأ عن قيام الاستثمارات وأمام ضعف الاستثمارات حتما سيقيد توجه هذه المؤسسات إلى البورصة.
2. معوقات اجتماعية، ثقافية، دينية : لا تقل المعوقات الاجتماعية خطورة عن المعوقات الاقتصادية، وأهمها انعدام الثقافة البورصية لرجال الأعمال وضعف ثقتهم في بورصة الجزائر والنظرة السلبية لها على أنها جهاز إداري عمومي تشوبه البيروقراطية وسوء التسيير، إضافة إلى انعدام ثقافة الاستثمار المالي لدى الأفراد الجزائريين وتفضيلهم للسيولة والأصول الملموسة وكذا عزوفهم عن المخاطرة، وهناك مشكلة أخرى من الناحية الدينية حيث يحرص المستثمرون في المجتمع الجزائري المسلم على المعاملات الحلال والبعيدة عن الربا والشبهات.²
3. معوقات تنظيمية خاصة ببورصة الجزائر : رغم جهود عصرة السوق المالي غير أنه لا يزال متأخر، وتنظيم إداري فإن الوسطاء في البورصة اغلبهم بنوك عمومية، كما أن لجنة تنظيم ومراقبة عمليات البورصة أيضا تتكون من هيئات عمومية، وكذا غياب الهيئات المنشطة للسوق المالي من صناديق الاستثمار غيرها، وهذا يحول في جذب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للسوق.³

¹ حسين عثمان، معاد شعبانية، النظام المالي المحاسبي كأحد أهم متطلبات حوكمة الشركات وأثره على بورصة الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول حوكمة الشركات كآلية للحد من الفساد الإداري و المالي، يومي 6-7 ماي 2012، جامعة بسكرة، ص 15.

² فضيلة زواوي، رشيد بوكساني، تمويل المؤسسات الاقتصادية وفق الميكانيزمات الجديدة في الجزائر، دراسة حالة مؤسسة سونغاز، رسالة ماجستير في علوم التسيير، جامعة بومرداس، 2009، ص 126.

³ حسين عثمان، معاد شعبانية، مرجع سبق ذكره، ص 14.

ثانيا: سبل تفعيل و تنشيط بورصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

يمكن اقتراح مجموعة من الحلول لتطوير السوق المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تم استنتاجها من المعوقات السابق ذكرها، وهي كما يلي:

1. بما أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقصاة من الوصول إلى البورصة نظرا إلى الهيكلة المالية، القانونية والإدارية لهذه المؤسسات وإلى متطلبات الشفافية الأساسية والحوكمة وتوفر المعلومات، نقترح توفير كفيل سواء كان مؤسسات مالية أو اقتصادية يلتزم بضمائنا أمام سلطة ضبط البورصة شرط أن تكون هذه المؤسسة المتكفل بها تستوفي شروط النجاح.
2. تنظيم حملات تحسيسية لفائدة المدخرين، لتثقيفهم بأهمية السوق المالي وهذا عن طريق تنظيم أبواب مفتوحة لتمكين الجمهور من فهم طريقة عمل البورصة، وكذلك القيام بحملات إخبارية عن طريق وسائل الاتصال مختلفة والتعامل مع الجامعات ومراكز البحث حول ثقافة البورصة وضرورة تلقينها للطلبة،
3. محاربة الاقتصاد الموازي، وهو أكبر تحدي تواجهه الدولة الجزائرية، بما يتضمنه من إصلاحات جبائية وكذا تسهيل الإجراءات الإدارية المتعلقة بتنظيم وتسيير النشاط الاقتصادي، وهو ما يسمح بدمج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى السوق المالي المنظم.
4. تسريع عمليات الخصخصة سواء بالنسبة للشركات أو البنوك أو المتدخلين في البورصة، وهو ما يعث المبادرة والمخاطرة سواء في النظام المالي أو الحقيقي، فبالرغم من أن أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة هم من القطاع الخاص لكنهم ينشطون في محيط لم يتخلص بعد من رواسب التسيير الاشتراكي.
5. إعداد وتنظيم لقاءات مع المؤسسات المستهدفة لإيضاح المزايا والقواعد من التسجيل في بورصة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وبالتالي جذبهم للدخول في هذا السوق، والتنسيق مع بعض مؤسسات التمويل الدولية والمحلية.
6. بالرغم من وجود موقع لبورصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لكن على القائمين عليها تفعيله أكثر إلى جانب الاهتمام بالإعلام الاقتصادي والتعريف بمزايا التمويل والاستثمار في البورصة.
7. بالرغم من الجهود نحو تيسير شروط انضمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى البورصة إلى أنها لا تزال صعبة وقاسية في نظر هذه الأخيرة، ولهذا وجب وضع هذه الشروط حسب واقع بيئة الأعمال وقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
8. ضرورة اعتماد هيئات دعم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السوق المالي أيضا لتوفير التمويل لهذه المؤسسات، وعدم اقتصرها فقط على التمويل البنكي.

المطلب الثالث : واقع تطبيق البدائل التمويلية الحديثة في الجزائر

يعد البحث عن التمويل المناسب من بين أهم المشاكل التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، فالأساليب التقليدية في التمويل تعد مكلفة لهم من جهة، كما أنها تتطلب ضمانات يصعب توفيرها من جهة ثانية. لذلك وجب تطوير أساليب تمويلية جديدة لهذه المؤسسات وإيجاد بدائل لها تتناسب مع طبيعة المؤسسة، طبيعة النشاط ومرحلة نمو المؤسسة، فتمويل المؤسسات الفردية أكثر خطورة من تمويل شركات المساهمة، كما أن تمويل المؤسسات ذات الأفكار الإبداعية مثل المؤسسات التي تعمل في تقنيات المعلومات أكثر خطورة من تمويل مؤسسات تعمل في الخدمات، كما أن تمويل المراحل الأولى لنمو المؤسسة أكثر خطورة من تمويلها في مراحل متقدمة من عمرها.

فيما يلي سنحاول تشخيص وضعية أساليب التمويل المستحدثة في الجزائر و اقتراح أساليب أخرى كبديل تمويلية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.

الفرع الأول : واقع رأس مال المخاطر في الجزائر

يعد رأس المال الاستثمار من البدائل المستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كثير من دول العالم، حيث تساهم شركات رأس المال الاستثمار في توفير الدعم المالي والفني والإداري اللازم للمؤسسة، بالإضافة إلى المساهمة واقتسام المخاطر مع المؤسسة عكس التمويل المصرفي الذي يحمل المؤسسة كافة المخاطر. تعد تجربة الجزائر في مجال رأس المال المخاطر حديثة إذا ما قورنت مع تجارب الدول حيث يعرف نشاط هذا النوع من المؤسسات المالية نموا متباطئا وضعيفا رغم توفر الأرضية التشريعية والمالية والضريبية الخاصة به.

أولاً: الإطار القانوني لرأس المال الاستثماري في الجزائر

لقد عرف نشاط رأس المال الاستثماري رسمياً بصدور القانون رقم 06-11 الصادر في 25 جوان 2006 و قبل هذا التاريخ كان هذا النشاط يسير وفق الأمر رقم 03-11 الذي أجاز للبنوك والمؤسسات المالية القيام بممارسة هذا النشاط وفق رخصة من مجلس النقد و القرض.

1. نشأة شركات رأس المال المخاطر: أول تجربة لهذا النشاط كان سنة 1991 بإنشاء شركة FINALEP وهي شركة مساهمة بشراكة جزائرية أوروبية ممثلة بينكين جزائريين هما بنك التنمية المحلية BDL والقرض الشعبي الجزائري CPA و الوكالة الفرنسية للتطوير AFD والبنك الأوروبي للاستثمار BEI.

كان الهدف من إنشاء هذه الشركة هو دعم تمويل المشاريع وتكريس إنشاء وتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وفي سنة 1998 تم إنشاء شركة اخرى هي SOFINANCE، انطلق نشاطها سنة 2001، وبصدور القانون رقم 06-11 تم تنظيم ممارسة نشاط رأس المال الاستثماري وقواعد الحصول على المساهمات والقروض في شركات رأس المال الاستثماري.

تتولى شركات رأس المال الاستثماري تسير القيم المنقولة، في سنة 2008 صدر المرسوم التنفيذي رقم 08-56 المؤرخ في 11 فيفري 2008 والمتعلق بشروط ممارسة نشاط شركة رأس المال الاستثماري، حيث حدد هذا المرسوم رأس المال الأدنى لهذه الشركات بـ 100 مليون دج، كما حدد شروط منح رخصة ممارسة هذا النشاط وسحبها والنظام الجبائي لشركة رأس المال الاستثماري و المستثمرين.¹

يعرف المشرع الجزائري شركات رأس المال الاستثماري في المادة الأولى من القانون رقم 06-11 بأنها تلك الشركات التي تهدف للمشاركة في رأس المال الشركة وذلك من خلال تقديمها لخصص من أموال خاصة أو شبه خاصة للمؤسسات في طور التأسيس أو النمو أو التحويل أو الخوصصة، حيث ركز المشرع الجزائري على مراحل نمو المؤسسة واختصر عمليات التمويل عن طريق رأس المال المخاطر في المرحلتين الأوليتين من مراحل نمو المؤسسة والمتمثلتين في مرحلتي ما قبل الإنشاء ومرحلة الإنشاء، دون التركيز على مرحلتي النمو والنضج، كما أن المشروع الجزائري لم يميز بين مراحل التمويل عن طريق رأس مال الاستثماري من حيث الضوابط والتحفيزات لذا يمكن اعتبار أن كل الضوابط المفروضة والتحفيزات الممنوحة للمؤسسات التي تمول عن طريق رأس المال الاستثماري هي نفسها المطبقة على المؤسسات التي تكتفي بالتمويل عن طريق رأس المال المخاطر.

كما حدد كفاءات تدخل شركة رأس المال الاستثماري والتي تكون كما يلي المادة 02 و 03 من القانون رقم 06-11 المتعلق بشركات رأس المال.

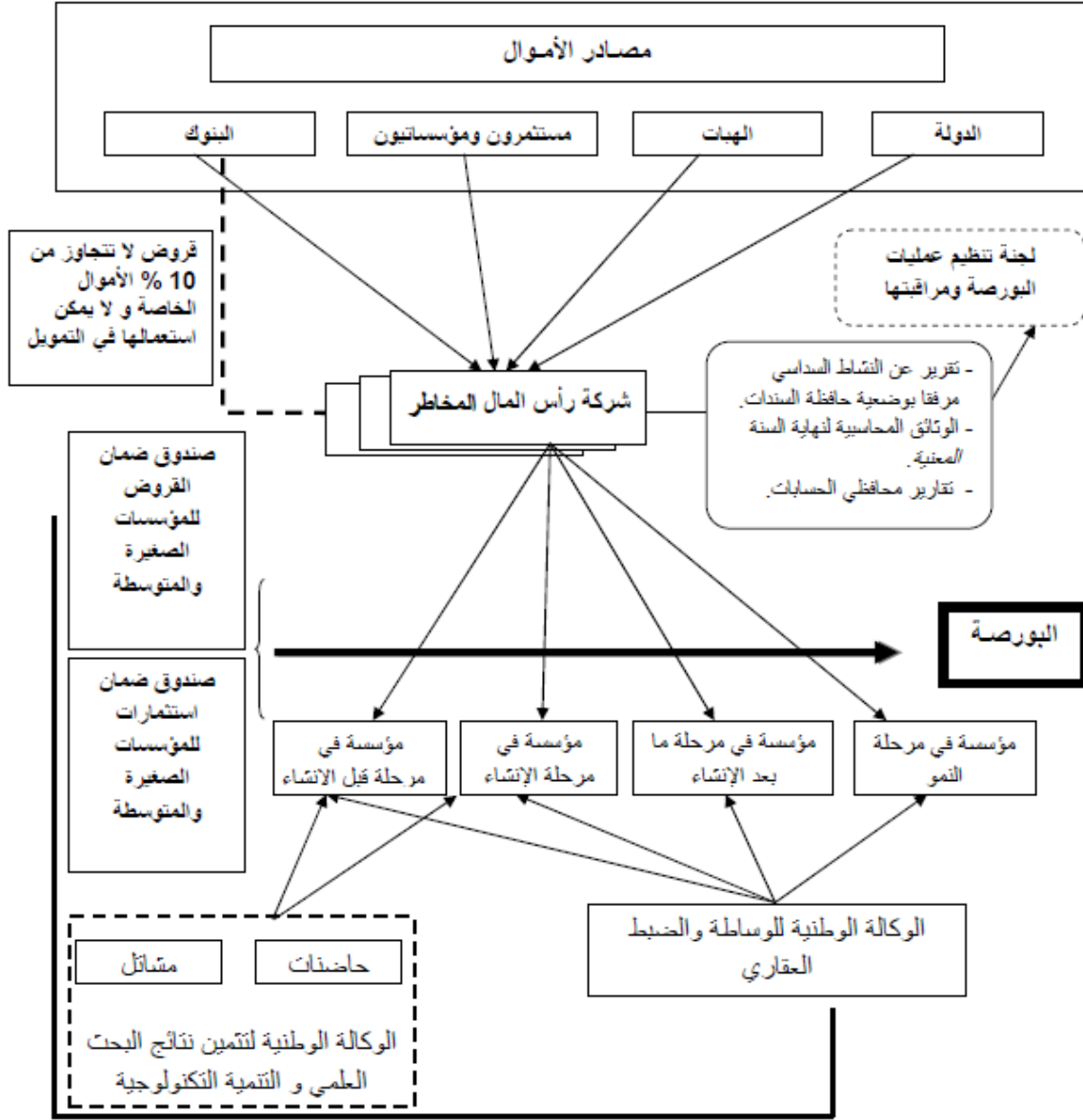
¹ Kamel Eddine Bouatouta, le capital investissements enjeux et perspectives, grand Alger livres Editions, 2005, p . 87 .

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

والشكل الموالي يوضح تنظيم سوق رأس المال المخاطر بالجزائر:

تنظيم سوق رأس المال المخاطر بالجزائر

الشكل رقم: 19



المصدر: محمد براق، محمد الشريف بن زواي، الهياكل المرافقة والمساعدة في سوق رأس المال المخاطر بالجزائر، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول استراتيجيات تنظيم ومراقبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، يومي 18 و 19 أبريل 2012، جامعة ورقلة، ص 09.

2. الضوابط المفروضة على شركات رأس المال المخاطر : فرض المشرع الجزائري مجموعة من الضوابط على

مؤسسات على رأس المال المخاطر تتمثل فيما يلي:

- الضوابط المتعلقة برأس مال شركة رأس المال المخاطر وطرق تمويلها : أشار القانون رقم 06-11 إلى طرق تدخل شركات رأس المال الاستثماري من أجل التمويل، وذلك عن طريق الاكتتاب واقتناء الأسهم العادية، شهادات استثمارية، سندات قابلة للتحويل إلى أسهم مؤسسات وحصص الشركاء، أو أي قيم منقولة أخرى ماثلة للأصول الخاصة، كما خول القانون لشركات رأس المال المخاطر تسيير هذه القيم المنقولة وسمح لها أيضا بالقيام بكل العمليات

التي لها صلة بنشاطها والتي لا تتنافى مع أهدافها لصالح مؤسسات أخرى (المادة 05 من القانون رقم 06-11 المتعلق بشركات رأس المال الاستثماري).

كما حصر المشرع الجزائري الشكل القانوني لشركات رأس المال المخاطر في شركات المساهمة، حيث تضمن القانون رقم 06-11 بعض الضوابط المتعلقة بشركات رأس المال المخاطر لكن المرسوم التنفيذي رقم 08-56 الصادر في 11 فيفري 2008 وضع أكثر هذه الضوابط، حيث حدد رأس مال الاجتماعي الأدنى لشركات رأس المال المخاطر بمائة مليون دينار 100.000.000 دج يسددها نسبة 50% عند تاريخ تأسيس الشركة و 50% الباقية تسدد وفقا للأحكام المنصوص عليها في القانون التجاري (المادة رقم 02 من المرسوم التنفيذي رقم 08-56 المتعلق بشركات رأس المال الاستثماري).

كما يمكن أن يجوز رأس مال لشركة رأس المال المخاطر مستثمرين عموميين أو حواص سواء كانوا أشخاصا طبيعيين أو معنويين، على أن يجوز أي شخص طبيعي وأصوله وفروعه معا أكثر من 49% من رأس المال، حيث لا يجوز لشركة أو لشركات من نفس المجموعة أن تجوز معا بصفة مباشرة أو غير مباشرة أكثر 49% من رأس مال شركة رأس المال المخاطر.

- **الضوابط المتعلقة برخصة ممارسة نشاط رأس المال المخاطر :** تخضع ممارسة رأس المال المخاطر إلى رخصة مسبقة يسلمها الوزير المكلف بالمالية بعد استشارة لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها وبنك الجزائر، وقد جاء تحديد وتفصيل المعلومات الواجب توفيرها لإسناد ملف طلب رخصة ممارسة نشاط رأس المال المخاطر في القرار الوزاري المؤرخ في 14 مارس 2009 لإسناد ملف طلب الرخصة ممارسة نشاط رأس المال المخاطر.

كما تحدد المواد 11، 12 و 13 من القانون الصادر في 24 جوان 2006 المتعلق بشركات رأس المال الاستثماري الشروط والمقاييس الواجب توفرها في مسيري شركات رأس المال المخاطر وكذا أعضاء الأجهزة التابعة لها، حيث تضمن القانون نفسه الشروط المتعلقة بمنح رخصة ممارسة نشاط رأس المال المخاطر وآجال تسليمها وكيفية الطعن فيها في حالة رفض الرخصة صراحة أو ضمنا، بالإضافة إلى شروط سحب الرخصة سواء بطلب من مؤسسة رأس المال المخاطر أو بسبب الإخلال الخطير بالتشريع.

- **الضوابط المتعلقة بالحصول على التمويل من شركات رأس المال المخاطر :** يوضح الفصل الثالث من القانون رقم 06-11 مجموعة الضوابط التي يجب على شركة رأس المال المخاطر أن تلتزم بها والتي يمكن إجمالها في النقاط التالية (المواد 17، 18، 19، 20 من القانون رقم 06-11 المتعلق بشركات رأس المال الاستثماري) :

■ لا يجوز لشركات رأس المال المخاطر أن تخصص أكثر من 15% من رأس مالها واحتياطياتها كمساهمة بأموال خاصة في مؤسسة واحدة،

■ لا يجوز لشركات رأس المال المخاطر أن تساهم في الشركة إلا على أساس عقد مساهمة يتضمن مدة المساهمة في الاستثمار بالإضافة إلى شروط الانسحاب من تلك الشركة،

■ لا يجوز لشركات رأس المال المخاطر الحصول على قروض تفوق 10% من أموالها الخاصة، كما لا يمكنها أن تستعمل الأموال المقترضة في عملية التمويل.

3. **التحفيزات الممنوحة لشركات رأس المال المخاطر بالجزائر :** تتمثل التحفيزات التي تقدمها الدولة الجزائرية لجذب مؤسسات رأس مال المخاطر أساسا في التحفيزات الجبائية وتحفيزات أخرى مرتبطة بطرق خروج هذه المؤسسات من الاستثمارات، من أجل ضمان سيولة أكبر في السوق .

- التحفيزات الجبائية : تضمن الفصل السادس من القانون رقم 06-11 أغلب التحفيزات الجبائية المقدمة لشركات رأس المال المخاطر بالجزائر، والتي تم توضيحها من خلال المرسوم التنفيذي رقم 08-56 المتمثلة أساسا في النقطتين التاليتين (المواد 27، 28، 29، القانون رقم 06-11 المتعلق بشركات رأس المال الاستثماري) :
 - إعفاء شركات رأس المال المخاطر من دفع الضريبة على أرباح الشركات بالنسبة للمداخيل المتأتية من الأرباح، نواتج التوظيف ونواتج وفوائض قيم التنازل على الأسهم والحصص. أما بالنسبة لبقية المداخيل فتخضع إلى معدل مخفض 5% وذلك بشرط التزام الشركة بالمحافظة على الأموال المستثمرة في المؤسسات لمدة لا تقل عن 5 سنوات تحسب من أول جانفي من السنة الموالية لتاريخ الاكتتاب أو الاقتناء،
 - إعفاء شركات رأس المال المخاطر التي تتدخل في مرحلة ما قبل الإنشاء ومرحلة الإنشاء من الضريبة على أرباح الشركات لمدة 5 سنوات ابتداء من تاريخ نشاطها، مع استفادتها من النظام الجبائي الممنوح لشركات رأس المال المخاطر التي تتدخل في بقية مراحل هذه المؤسسة.

- التحفيزات المتعلقة بطرق الخروج من الاستثمارات : تمثل هذه التحفيزات أساسا في تعديل شروط القبول في البورصة عن طريق العرض العام على الجمهور والذي يعد الطريقة الأمثل والمفضلة بالنسبة لشركات رأس المال المخاطر والمقاولين، إذ تم تقسيم المؤسسات الداخلة في البورصة إلى نوعين مؤسسات كبيرة ومؤسسات صغيرة ومتوسطة، حيث يجب على المؤسسات الكبرى التي تطلب قبول سندات رأس مالها في التداول أن يكون لديها رأس مال محرر لا تقل قيمته عن 500.000.000 دج بدل 100.000.000 دج، كما يجب توزيع سندات رأس المال على الجمهور لدى عدد لا يقل عن 150 مساهم بدلا عن 300 مساهم.
- كما يجب أن تستجيب سوق الأوراق المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل أساسي لحاجات سوق رأس المال المخاطر وذلك من خلال إتاحة فرصا أكثر للاستثمار والخروج من هذا الأخير، حيث تمنح هذه السوق جملة من المزايا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كالحصول على التمويل المباشر المكمل للتمويل البنكي، الحصول على موارد ثابتة لتمويل الأصول الطويلة الأجل، بالإضافة إلى تقديم المشورة ومرافقة ومراقبة المؤسسة للتأكد من التزامها بشأن نشر المعلومات الدورية، وذلك من خلال ضمان الدخول المبسط والقليل التكلفة في البورصة.

ثانيا: شركات رأس المال الاستثماري في الجزائر

- بالرغم من أهمية تقنية التمويل عن طريق رأس المال المخاطر فإن الاهتمام بهذه التقنية في التمويل ما يزال ضعيفا ، يصل عدد الشركات المتخصصة في رأس المال الاستثماري في الجزائر إلى 8 شركات :
- 04 شركات عمومية : الشركة المالية للاستثمارات المساهمة والتوظيف SOFINANCE ،الجزائر استثمار، الصندوق الوطني للاستثمار و 48 صندوق استثمار ولائي.
 - 02 شركتين غير مقيمة ذات رأس مال أجنبي و هما Abraj ، Afric Invest ، والشركة الجزائرية السعودية الاستثمار .ASICOM

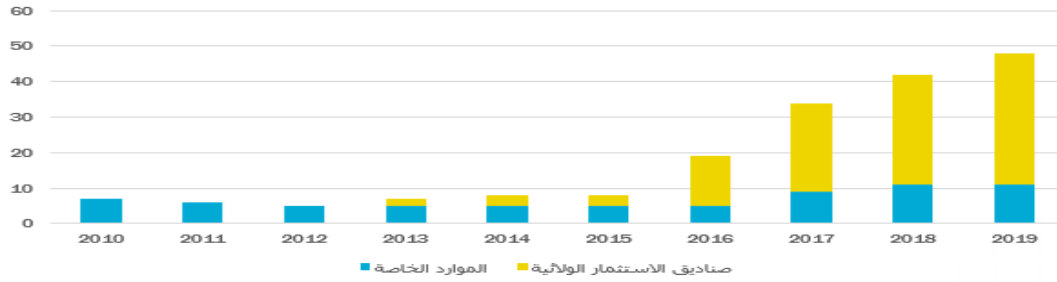
1. الشركة الجزائرية الأوربية للمساهمة **Finalep** : تعد أول مؤسسة تعمل في مجال رأس مال المخاطر في الجزائر، حيث تأسست في 30 جوان 1991 في شكل شركة مساهمة بين شريكين جزائريين يمتلكان الأغلبية ب 60% وهما بنك الفلاحة والتنمية الريفية والقرض الشعبي الجزائري وشريكين أوريبيين يمتلكان 40% هما الصندوق المركزي للتعاون

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

الاقتصادي (حاليا يعرف بوكالة التنمية الفرنسية) والبنك الأوروبي للاستثمار، وكان الهدف الأساسي من إنشائها المساهمة في إنشاء وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتبلغ نسبة مساهمتها في رأس مال المؤسسة 15%، يقدر رأس مالها بـ 1.200.000.000 دج مقسم بين بنكين عموميين هما: بنك التنمية الريفية بنسبة 64% والقرض الشعبي الجزائري بنسبة 32% و 4% فقط للشريك الفرنسي وهو البنك الأوروبي للاستثمار BEI¹. تضم المحفظة الاستثمارية لشركة Finalep المشاريع التالية :

تطور محفظة Finalep

الشكل رقم: 20



المصدر : <https://www.finalep.dz.ar>, consulter le 30/05/2021

تركز الشركة على تمويل المراحل الأولى من عمر المؤسسة وهي مرحلة الإنشاء بنسبة 80% و 20% لتمويل مرحلة النمو، خاصة أن تلك المشاريع الاستثمارية مركزة في القطاع الصناعي، إن هذا التمويل هو شراكة مع المستثمرين لمدة 7 سنوات أو أكثر، وفي نهاية العقد تتيح لهم شراء أسهمها.

2. الشركة المالية للاستثمارات المساهمة والتوظيف Sofinance : مؤسسة مالية معتمدة منذ سنة 2001، برأسمال اجتماعي قدره 5 مليار دج، في 2017 تم رفع رأس مالها إلى 10 مليار دج، فيما يخص نشاط رأس المال الاستثماري، فهي تساهم برأس مال مؤسسات في طور الإنشاء، النمو وإعادة الهيكلة أو التمويل، مساهمتها تخص كل الأنشطة الانتاجية للسلع والخدمات ما عدا قطاعي الفلاحة والتجارة، حيث تكون مدة المساهمة من 5 إلى 7 سنوات، وبنسبة لا تتعدى 49% من رأس مال المؤسسات، في نهاية المدة تتنازل Sofinance عن أسهمها وفق الشروط المتفق عليها أو في السوق المالي.

تقدم شركة Sofinance عدة خدمات تمويلية لصالح المؤسسات وهي : قرض الإيجار، التمويل عن طريق رأس المال الاستثماري، القروض البنكية متوسطة وطويلة الأجل، التعهدات والكفالات لصالح المؤسسات المتحصلة على الصفقات العمومية في قطاعات البناء والأشغال العمومية، الري والقطاع الصناعي كما تقوم الشركة بنشاط الهندسة المالية والاستشارة لصالح المؤسسات.

وبالحديث عن الوظائف والمهام الموكلة لنشاط الشركة التي تهدف إلى تدعيم وإنعاش الاقتصاد الوطني وذلك ببعث انطلاقة جديدة فيما يتعلق بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهي تلخص فيما يلي:²

- ترقية وتطوير المؤسسات وذلك من خلال المساهمة في رأسمالها،

¹ [www. https://www.finalep.dz.ar](https://www.finalep.dz.ar), consulter le 30/05/2021.

² السعيد بريش، رأس مال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة حالة شركة Sofinance، مجلة الباحث، العدد 5، جامعة ورقة، 2007، ص12.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

- امتلاك حصص في شركات متواجدة في الجزائر أو في الخارج،
 - ترقية و زيادة الاعتماد على قرض الإيجار باتجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،
 - الإقبال على كل أشكال الإقراض والتسليف سواء بضمان أو بدونه وضمان كل عمليات القرض بالنسبة للغير،
 - حيازة كل الديون والأوراق التجارية والمساهمة كوسيط في المعاملات الخاصة بها وبالأسهم والسندات.
- فضلا عن الوظائف المذكورة وبموجب قرار المجلس الوطني لمساهمات الدولة المعتمد في 20 أكتوبر 2003 تم تحديد النقطتين التاليتين:

- تركيز نشاط الشركة حول القطاع العام وتوسيع تدخلاتها في المهام فيما يتعلق مساعدة المؤسسات في عمليات الخوصصة وتسيير الموارد العامة التجارية غير المرصدة،
- تركيز مهام شركة SOFINANCE على مساندة ودعم المؤسسات في تأهيلها وتطويرها وذلك عن طريق إرشادها ومساندتها في إعادة هيكلتها المالية والاستراتيجية (التشخيص، فتح رأس المال، البحث عن الشركة) وتوفير كل فرص التمويل الملائم (مساهمة رأس المال، قروض متوسطة ضمان كفالات والقرض الإيجاري) .

إن نشاط رأس المال الاستثماري يأتي في المرتبة الثالثة بعد القرض الإيجاري والقروض المتوسطة وطويلة الأجل، وهذا راجع

إلى:

- أن إجراءات التمويل بقرض الإيجار تكون عموما سهلة، ولا تتطلب الكثير من الوقت والدراسة للموافقة على طلبات تأجير المعدات والآلات، بينما التمويل برأس المال الاستثماري يتطلب وقتا لدراسة طلب التمويل، من دراسة تفصيلية لخطة عمل المشروع والتأكد من إمكانية تسويق الفكرة ووجود الطلب على المنتج وتفصيل مرفق للدراسة التقني اقتصادية للمشروع.
- صعوبة خروج شركة Sofinance بعد انقضاء فترة المساهمة (المحددة بين 5 و 7 سنوات) في ظل غياب بورصة ناشطة.
- معظم المشاريع تنتمي للقطاع الفلاحي، وهو قطاع لا تموله شركة Sofinance وكل شركات رأس المال الاستثماري لأنه قطاع يستفيد من الدعم الحكومي للدولة الجزائرية.

3. الشركة الجزائرية السعودية للاستثمار **ASICOM** : مؤسسة مالية تأسست بموجب اتفاقية موقعة في 04 أبريل

2004 بين وزارة المالية الجزائرية ونظيرتها في المملكة العربية السعودية، باشرت عملها سنة 2008 برأس مال مكتب

يقدر بـ 8 مليار دج، تتدخل ASICOM بأساليب التمويل التالية¹:

- المساهمة في رؤوس أموال الشركات الجديدة والقائمة،
 - تمويلات تكميلية على شكل قروض أو سندات مساهمة،
- كما تتدخل لمرافقة المؤسسات بـ :
- إعداد تركيبة التمويلات للمشاريع التي تعرض عليها و البحث عن شركاء آخرين،
 - إعادة أو مراجعة دراسات الجدوى الاقتصادية،

¹ <https://www.asicom.dz/index.php/ar/>

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

بدأ نشاط الشركة الفعلي سنة 2008 حيث قامت الشركة بعدة تمويلات على شكل مساهمات في رأس المال وفي مختلف القطاعات الاقتصادية : القطاع السياحي، القطاع الصناعي، قطاع الخدمات والأشغال العمومية.

تتنوع المحفظة الاستثمارية لشركة Asicom ، حيث تساهم في مختلف المشاريع الاقتصادية خاصة في مرحلة إنشاء المؤسسة بنسب تتراوح ما بين 6% و 70%، أما مشروع SHIHABE EURL فهو ملكية خاصة للشركة دون شراكة مع مؤسسات أخرى بقيمة مليار دج.

4. **الصندوق الوطني للاستثمار FNI**: منذ إنشائها في عام 1963 ، كان للمؤسسة رسالة أساسية تتمثل في المساهمة في تمويل الاستثمارات الإنتاجية ، وتنفيذ الخطط والبرامج الاستثمارية المختلفة ، بهدف تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية للبلاد على مر السنين ، قام الصندوق الوطني للاستثمار FNI صندوق التنمية الجزائري سابقا CAD ، بنك التنمية الجزائري سابقا BAD بتغيير طريقة تدخله ، من أجل التكيف مع تحديات تنمية الاقتصاد الوطني ومررت المؤسسة بعدة مراحل من التطور مرتبطة بمراحل مختلفة من التنمية الاقتصادية الوطنية. رافق الصندوق الوطني للاستثمار، من ناحية جميع أنواع المشاريع التي تقررها الدولة في سياق تنفيذ خطة التعزيز والنمو الاقتصادي 2010-2014 ، ومن ناحية أخرى المشاريع الاقتصادية والتي تساهم نشاطاتها في نمو الصادرات خارج قطاع المحروقات، خلال هذه الفترة تدخلت المؤسسة من خلال استثمارات الأسهم من حيث رأس المال الاستثماري، يتدخل الصندوق الوطني للاستثمار من خلال المشاركة في الأسهم في الشركات التي هي في طور الإنشاء أو التطوير أو إعادة الهيكلة. في هذا السياق ، تعمل المؤسسة بالشراكة مع مستثمرين محليين و / أو أجنبية لتحقيق مشاريع التنمية الاقتصادية مثل الشركات : جازي ، رونو الجزائر إنتاج ، الجزائرية القطرية للصلب ، أكسا الجزائر للتأمين، تالا الجزائر للتأمين.

إن المؤسسات التي يمولها الصندوق أغلبها مؤسسات كبيرة مثل Cosider ، OTA Djezzy ، رونو الجزائر وغيرها رغم أن من أولويات الصندوق هو تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على شكل مساهمات في قطاعات النشاط ذات الصلة بتوجهاته الاستراتيجية وبالتالي فإن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لم يستفد من الخدمات التمويلية للصندوق.

5. **الجزائر استثمار El Djazair Istithmar** : مؤسسة رأس المال استثماري ذات أسهم، انشئت في 28 ديسمبر 2009 و بدأت نشاطها الفعلي في 07 جويلية 2010 برأس مال اجتماعي 1 مليار دج، أنشئت بمبادرة من بنكين عموميين هما بنك الفلاحة والتنمية الريفية بمساهمة قدرها 70% والصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، بمساهمة 30%. من مهام شركة الجزائر استثمار ما يلي¹:

- منح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منتج مالي لمعالجة العجز في أعلى الميزانية (الأموال الخاصة)،
- تشجيع المستثمرين في خلق مؤسسات جديدة في مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال،
- المشاركة في برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

حسب تقرير الشركة المقدم إلى لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها لسنة 2016 فقد تمكنت من المساهمة في 15 مشروع استثماري بمبلغ إجمالي قدره 756.2 مليون دج موزعة كما يلي:

- 09 مساهمات في الأموال الخاصة بقيمة 566.7 مليون دج،

¹ https://eldjazair-istithmar.dz/?page=rubrique&lang=fr&id_s=13 consulter le

- 06 مساهمات في صناديق الاستثمار الولائية بقيمة 189.5 مليون دج.
- مس التمويل مرحلة الإنشاء لـ 08 مشاريع والباقي في مرحلة النمو، أما نسبة المساهمة تتراوح ما بين 6% - 46% ، بالنسبة لفترة خروج الشركة من رأس المال المؤسسات تتراوح ما بين 5 و 8 سنوات ابتداء من بدء الاستغلال أو إمضاء اتفاق المساهمة. معظم المشاريع الممولة تخص الصناعات الغذائية، الخدمات، الصناعة .
- أما بالنسبة للشركات رأس المال الاستثماري غير المقيمة فهي:
1. شركة افريقيا للاستثمار **AFRIC INVEST** : تأسست AfricInvest عام 1994 ، هي شركة خدمات مالية واستثمارية مقرها في تونس، استثمرت في 140 شركة في 25 دولة إفريقية وفي مختلف القطاعات الاقتصادية مثل: الخدمات المالية، التعليم، الصحة، الصناعة، الزراعة، السياحة ... إلخ.
- مولت Africinvest عدة مؤسسات منها الناشئة مثل مؤسسة Icosnet وكذلك الصغيرة والمتوسطة مثل Amimer Energie، حيث تقوم المؤسسة بالتركيز على تمويل القطاع الصناعي والمؤسسات ذات الأفكار الإبداعية.
2. مجموعة أبراج **Abraj** : تأسست مجموعة أبراج عام 2002 ، هو صندوق استثمار إماراتي بمجموع أصول قدره 136 مليار دولار، متخصصة في رأس المال الاستثماري ومنح القروض، تنشط في إفريقيا، آسيا، أمريكا اللاتينية والشرق أوسط. مولت شركة أبراج مؤسسة Cepro بمساهمة قدرها 49% وهي مؤسسة مختصة في صناعة الحفظات وتوزيعها، كما ساهمت شركة أبراج في شركة النقل اللوجستية La flèche bleue سنة 2014 بمساهمة قدرها 8 ملايين أورو، وهذا من أجل توسيع استثماراتها بجلب وسائل نقل أكثر تطور.¹

ثالثا: وضعية رأس المال الاستثماري في الجزائر

- إن ما يميز الوساطة المالية في الجزائر هو سيطرة البنوك العمومية في تمويل الاقتصاد مما جعل باقي مؤسسات الوساطة المالية تعمل في بيئة غير تنافسية وزاد الأمر تعقيدا غياب البورصة في تعبئة الادخار و تشجيع الاستثمار، وهذا ما أدى إلى ضالة الدور الذي تقوم به شركات رأس المال الاستثماري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.
- في غياب معلومات دقيقة حول مساهمة هذا الأسلوب التمويلي في تمويل المؤسسات في الجزائر، يتضح أن نشاط رأس المال الاستثماري في الجزائر بعيد عن تلبية الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأغلب المؤسسات الممولة هي مؤسسات كبيرة مثل مساهمة الصندوق الوطني للاستثمار FNI في تمويل مؤسسات كبيرة مثل كوسيدار، جازي رورنو الجزائر.
- تعود الأسباب التي تعترض تطوير رأس المال الاستثماري في الجزائر إلى:
3. تأخر صدور الإطار القانوني الخاص برأس المال الاستثماري حيث صدر هذا القانون سنة 2006 بالرغم من تواجد شركات خاصة به Sofinane و Finalep ،
 4. تسقيف المساهمة المسموح بها من طرف شركات رأس المال الاستثماري بـ 49% حماية لصاحب المؤسسة، إلا أنه عمليا يفوت فرصا استثمارية لشركات رأس المال الاستثماري،
 5. عدم وضوح الشكل الذي تأخذه المساهمات من قبل شركات رأس المال الاستثماري في رأس المال المؤسسات،
 6. صعوبة خروج شركات رأس المال الاستثماري بعد انقضاء فترة المساهمة في ظل غياب بورصة ناشطة،

¹ www.abradj.com/portofolio

7. تفويت فرص إدماج فئة من المستثمرين الأفراد وهم المستثمرون الرحماء Business Angel ، حيث أثبتت التجارب الدولية أهمية هؤلاء في توفير التمويل اللازم للعديد من المؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة لخبرتهم في الاستشارة والتسيير.

8. غياب مؤسسات مالية أخرى وشركات التأمين و صناديق التقاعد كأحد أهم المتعاملين في مجال رأس المال الاستثماري لاحتواء هذه المؤسسات على فوائض مالية يمكن استثمارها.

رابعا: الحلول المقترحة لتعزيز دور رأس المال الاستثماري في الجزائر

بما أن شركات رأس المال الاستثماري ، هي شركات مغامرة أساسا، فلا بد لها من التعامل مع مختلف الوضعيات التي تتواجد فيها المؤسسة، وعليه نقترح بعض الحلول لدعم هذا النشاط في الجزائر:

1. تنشيط بورصة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بتخفيف شروط الإدراج فيها لتوفير خيار الخروج من رؤوس أموال هذه المؤسسات المستثمر فيها عن طريق الاكتتاب،

2. دعم الانتشار الجغرافي لشركات رأس المال الاستثماري وذلك من خلال إنشاء وكالات جديدة عبر كامل التراب الوطني، فالإنشاء الجغرافي الضيق لها وتمركزها يعيق من قدرتها التمويلية والوصول إلى أكبر قدر ممكن من المؤسسات، حيث أن أغلب رأس المال الاستثماري تتمركز في الجزائر العاصمة مع وجود فروع لبعضها في بعض الولايات.

3. السماح للمستثمرين الخواص بالدخول في مجال رأس المال الاستثماري أو ما يعرف بالمستثمرين الرحماء، للاستفادة من الفوائض المالية للأفراد الجزائريين وكذلك أفراد الجالية الموجودين بالخارج، بخلق صناديق جديدة يكون الطرف الرئيسي فيها هؤلاء المستثمرين،

4. توفير إطار قانوني يضمن حقوق مختلف الأطراف المتدخلة في نشاط رأس المال الاستثماري ، فنجاح أي صناعة مالية مرهون بتوفر بيئة تشريعية ملائمة تضمن تطورها فمثلا تسقيف حجم المشاركة المسموح بها من طرف شركات رأس المال الاستثماري ب 49% ، يفوت العديد من الفرص الاستثمارية لهذه الشركات، كما أن القانون الخاص برأس المال الاستثماري الصادر سنة 2006 لم يشر إلى المستثمرين الأفراد أو المستثمرين الملائكة (الرحماء) وهو ما يفوت فرص إدماج رؤوس أموال هامة يدور معظمها في السوق الموازي،

5. إنشاء هيئة حكومية تعني بتنظيم نشاط رأس المال الاستثماري حيث أن مراقبة هذا النشاط مسند إلى لجنة تنظيم ومراقبة عمليات البورصة COSOB .

الفرع الثاني : واقع التمويل التأجيري في الجزائر

يعد نشاط التأجير والفاكتورينغ أحد أساليب التمويل الحديث للمؤسسات الاقتصادية حيث يسمح لها بالحصول على استثمارات وتحسين قدرتها الاقتراضية.

يمارس نشاط التأجير في الجزائر من خلال البنوك الجزائرية وشركات التأجير في إطار تنظيمي وقانوني ينظم هذه المهنة.

أولا: الإطار التنظيمي والقانوني لممارسة التأجير في الجزائر

1. تعريف التأجير في القانون الجزائري : ورد في التشريع الجزائري مصطلح الاعتماد الإيجاري لإشارة إلى عملية التأجير التمويلي وهذا في الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 ، حيث يعرفه بأنه عملية تجارية ومالية، يتم تحقيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا ومعتمدة صراحة بهذه الصفة مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو أجانب، أشخاص طبيعيين كانوا أو معنويين تابعين لقانون العام أو الخاص.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

هذه العملية قائمة على عقد إيجار يمكن أن يتضمن أن لا يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المستأجر، وتتعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة ذات الاستعمال المهني أو بالمحلات التجارية أو بمؤسسات قرض.

2. أنواع التأجير في القانون الجزائري : يكون الاعتماد الإيجاري حسب القانون الجزائري كما يلي :

- اعتماد إيجاري للأصول المنقولة : تمنح من خلاله المؤسسة المالية المسماة المؤجر أصولا مشكلة من تجهيزات أو عتاد أو أدوات ذات الاستعمال المهني للمتعامل اقتصادي، شخصا طبيعيا كان او معنويا ويدعى المستأجر على شكك تأجير. كما يترك لهذا المستأجر إمكانية اكتساب كليا أو جزئيا الأصول المؤجرة عن طريق دفع سعر متفق عليه مع الأخذ بعين الاعتبار على الأقل الأقساط التي تم دفعها بموجب الإيجار.
 - اعتماد الإيجار للأصول غير المنقولة : يمنح من خلاله المؤجر و على شكل تأجير لصالح المستأجر أصولا ثابتة مهنية، اشتراها أو بينت لحسابه، مقابل الحصول على ايجارات ولمدة ثابتة، مع إمكانية حصول المستأجر على ملكية مجمل الأصول المؤجرة أو جزء منها عند انقضاء مدة التأجير . كما يلي :
 - عن طريق التنازل تنفيذا لموعد بالبيع من جانب واحد،
 - أو عن طريق الاكتساب المباشر أو غير المباشر، حقوق ملكية الأرض التي شيدت عليها العمارة المؤجرة،
 - أو عن طريق تحويل قانونا ملكية الأصول التي تم تشييدها للمستأجر.
 - الاعتماد الإيجاري المتعلق بالمحلات التجارية والمؤسسات الحرفية : يمنح المؤجر لصالح المستأجر محلا تجاريا أو مؤسسة حرفية على شكل تأجير مقابل الحصول على ايجارات ولمدة معينة مع الوعد من جانب واحد بالبيع لصالح المستأجر وعليه تعتبر عمليات الاعتماد الإيجاري عمليات قرض كونها تشكل عملية اقتناء أصول منقولة أو غير منقولة أو محلات تجارية ، وقد فرق المشرع الجزائري بين الاعتماد الإيجاري المالي والاعتماد الإيجاري العملي.
- الاعتماد الإيجاري المالي يكون عند تحويل الحقوق الالتزامات والمنافع والمساوى والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل الممول إلى المستأجر.
- أما الاعتماد الإيجاري العملي (التشغيلي) يكون عند عد تحويل الحقوق والالتزامات والمنافع والمساوى والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل الحصول للمستأجر وتبقى لصالح المؤجر أو على نفقاته.

ثانيا: ممارسة الاعتماد الإيجاري في الجزائر

يرجع اعتماد تأسيس شركات الاعتماد الإيجاري في الجزائر إلى مجلس النقد والقرض حسب النظام رقم 96-06 المؤرخ في 30 جويلية 1996 ، بالإضافة إلى قانون النقد والقرض رقم 90-10 وأيضا الأمر رقم 69-06 المتعلقة بالاعتماد الإيجاري. سنحاول التعرف على ممارسة نشاط التأجير في الجزائر والمحلات التي تمولها شركات التأجير ثم واقع تمويل المؤسسات وخاصة الصغيرة والمتوسطة منها بهذا الأسلوب التمويلي.

يتكون سوق الاعتماد الإيجاري في الجزائر من 13 مؤسسة مقسمة إلى مجموعتين:

1. مؤسسات مالية مختصة في الاعتماد الإيجاري : هي 6 مؤسسات مالية مختصة في نشاط الاعتماد الإيجاري :

- المغربية للإيجار المالي الجزائري : **Maghreb Leasing Algérie** : مؤسسة مالية مختصة في الاعتماد الإيجاري، أنشئت سنة 2006 وهي عبارة عن شركة ذات أسهم برأس مال قدره 3.500.000.000 دج بمساهمة التونسية للإيجار المالي ب 30% وبنك أمان التونسي ب 40.7% وباقي المساهمات موزعة بين صندوق الاستثمار الهولندي ب 7.5% الشركة المالية الدولية ب 10% والوكالة الفرنسية للتنمية.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تقد MLA مجموعة من المنتجات المالية موزعة على قطاعات مختلفة، كما نجد عدة حزم موجهة للمهنيين مثل حزمة (صحتي +) والذي يشمل (سيارة سياحية، سيارة نفعية و تأثيث المقر).
مساهمة مؤسسة MLA في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تعتبر المغاربية للإيجار المالي أحد أهم شركات الاعتماد الإيجاري في الجزائر، حيث أنها وبعد 15 سنة من تواجدها في السوق الجزائري تمكنت من تمويل عدة مشاريع بمبلغ إجمالي قدره 110 مليار دج، موجهة خصوصا لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

الجدول رقم: 47 مساهمة MLA في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين سنتي 2016-2017

السنة	إجمالي التمويل
2016	9 مليار دج
2017 (إلى غاية نوفمبر)	10 مليار دج
تقديرات إلى نهاية 2017	12 مليار دج

المصدر: تصريحات المدير العام ل MLA ، في مجلة DZIRI ، 29 نوفمبر 2017 ، العدد 102، صص38-39.

- الشركة العربية للإيجار المالي Arab Leasing Corporation : مؤسسة مالية متخصصة في الاعتماد الإيجاري معتمدة من طرف بنك الجزائر سنة 2001 ، هي شركة ذات أسهم، يقدر رأسمالها الاجتماعي ب 5 000 155 216,00 دج موزعة على المساهمين كما يلي:
 - بنك المؤسسة المصرفية الجزائر ABC Algérie ب 41%
 - كنان بنك CNEP/Banque ب 27%
 - الشركة العربية للاستثمار T.a.i.c ب 25%
 - مساهمين خواص ب 7%
- ALC تقدم المؤسسة منتجات مختلفة للإيجار المالي مثل معدات البناء والأشغال العمومية، معدات النقل، معدات موجهة للمهنيين في القطاع الصحي وإيجار المحلات المهنية والتجارية، تتعامل المؤسسة عموما مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، منذ بدأها العمل الفعلي سنة 2002 حققت المؤسسة تمويل إجمالي قدره 700 مليار دج موجه ل 5000 مؤسسة (مؤسسات صغيرة ومتوسطة، مهنيين ، أعمال حرة) .
- الشركة الوطنية للإيجار المالي Société Nationale de Leasing : مؤسسة مالية مختصة في الاعتماد الإيجاري، أنشئت سنة 2010 برأس مال 3 مليار و 500 مليون دج بمساهمة بنكين عموميين هما بنك التنمية المحمية BDL والبنك الوطني الجزائري BNA ، تقدم قروض إيجارية للمؤسسات في كافة القطاعات ما عدا الفلاحة والصيد البحري، تخصص في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و أصحاب المهن الحرة في الجزائر ويستثنى من التمويل من هذه المؤسسة الناشئة (Start-up) لأن من شروط الاستفادة من الإيجار المالي هو أن تكون المؤسسة تنشط لمدة عامين على الأقل .

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

الجدول رقم : 48 حصيلة نشاط الشركة الوطنية للإيجار المالي إلى غاية السداسي الأول من سنة 2017

التقييم	حصيلة النشاط
700 مليون دج	رقم الأعمال خلال سنة 2016
1,8 مليار دج	إجمالي التمويلات المقدمة في السداسي الأول لسنة 2017
حوالي 5 مليار دج	إجمالي التمويلات المقدمة منذ إنشائها
300 مؤسسة	إجمالي المؤسسات الممولة
180 مؤسسة	المؤسسات الممولة سنة 2016
8 %	حصة المؤسسة في سوق الإيجار المالي في الجزائر

المصدر :معد اعتمادا على تصريح المدير العام لمؤسسة SNL ، جريدة المساء الصادرة في 20-06-2017 ، الموقع الإلكتروني www.djazairress.com

على حسب الأرقام الذي قدمها المدير العام لمؤسسة SNL فإن حصة المؤسسة في سوق الإيجار المالي في الجزائر هي 8% حيث لا يتجاوز إجمالي تمويل السوق بالاعتماد الإيجاري من قبل كل المؤسسات 50 مليار دج. تركز المؤسسة حاليا على تمويل القطاع الصناعي تماشيا مع سياسة الحكومة الجديدة في تنويع الاقتصاد الجزائري، كما تسجل المؤسسة 3% كديون عالقة منها 80% خاصة بمؤسسات البناء والأشغال العمومية والتي تعاني من صعوبات في الدفع بسبب أزمة السيولة الراهنة.

- الجزائر ايجار **El Djazair Ijar** : مؤسسة مالية مختصة في الاعتماد الإيجاري، معتمدة من قبل بنك الجزائر في 20 أوت 2012 برأس مال اجتماعي قدره مليار دج موزعة على المساهمين :
 - ASICOM الشركة السعودية الجزائرية للاستثمار بـ 06 %
 - القرض الشعبي الجزائري CPA بـ 47 %،
 - بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR بـ 47 %،

بدأ نشاط هذه المؤسسة سنة 2013 ، لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة الناشطة في قطاعات مختلفة منها :الفلاحة، البناء والأشغال العمومية، الصناعة، الصحة، النقل والمهن الحرة.

- الشركة المالية للاستثمارات المساهمة والتوظيف **Sofinance** : مؤسسة مالية معتمدة منذ سنة 2001، تمارس عدة أنشطة تمويلية كما أرينا سابقا ومن بينها الاعتماد الإيجاري سواء كان اعتماد إيجاري للمنقولات أو اعتماد إيجاري للعقارات ذات الاستعمال المهني. بالنسبة للاعتماد الإيجاري للمنقولات يخص: معدات البناء والأشغال العمومية، معدات صناعية، معدات طبية، وسائل نقل المهنيين، وهي موجهة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

الجدول رقم: 49 مساهمة **Sofinance** في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالاعتماد الإيجاري

نوع التمويل	2014	2015	2016	2017
القرض الإيجاري	4182943	4933000	5138000	6250598

المصدر: www.sofinance.dz/index.php

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إن نشاط الاعتماد الإيجاري في تطور مستمر لدى شركة Sofinance وبالنظر إلى معطيات الجدول السابق فإنها تمارس أنشطة كثيرة لكن يبقى الاعتماد الإيجاري على إجمالي التمويلات الأخرى، كما أن حصة الشركة في السوق هي 10% .

- بنوك أو مؤسسات مالية لديها دائرة أو قسم خاص بالتأجير : هناك 07 بنوك و مؤسسات مالية تقدم خدمة التمويل بالاعتماد الإيجاري وهي سوسيتي جينرال SGA ، بي أن بي باريبا BNP Paribas ، ناتكسيس Natéxis، بنك السلام Salem Bank ، بنك الإسكان الجزائر Housing Bank Algérie وبنك البركة.

ثالثا: تطوير الآليات التمويلية على مستوى شركات التأجير

لا يزال نشاط التأجير كألية تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير معروف حيث يمثل فقط 1% من إجمالي تمويل الاقتصاد في الجزائر، بما يقارب 47 مليار دج سنة 2017 ، رغم أن هذا النشاط موجه لتمويل جميع القطاعات الاقتصادية 1. أسباب عدم لجوء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلى التأجير : هناك عدة أسباب لعدم لجوء هذه المؤسسات إلى التأجير:

- ثقافة المؤسسات التي تعودت على القروض البنكية الكلاسيكية،
 - استثناء الشركات الناشئة من الاستفادة من هذا النوع من التمويل لأن هذا الأخير يشترط أن تكون المؤسسة تنشط لمدة عامين على الأقل في بعض شركات التأجير،
 - التكلفة المرتفعة لأقساط التأجير كونها تغطي كل فترة اهتلاك الأصل،
 - فرض خيار الشراء للأصل المؤجر على المؤسسات المستأجرة وهذا نظرا لغياب سوق ثانوية تسمح لشركات الإيجار المالي بإعادة بيع التجهيز بعد انتهاء مدة الإيجار،
 - تجنب بعض أصحاب المؤسسات التعامل بهذا النوع من التمويل لاعتماده على أسعار الفائدة عند حساب ثمن الإيجار،
 - غياب الثقافة التسييرية لبعض أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجهلهم لهذا النوع من التمويل،
 - الصعوبات القانونية :على الرغم من القوانين التشريعية والتنظيمية كالضريبة التي تنظم الاعتماد الإيجاري في الجزائر، تبقى فجوات قانونية تتطلب الدعم مثلا :النص التنظيمي لشروط الإعلان عن اتفاقيات التأجير.
2. الحلول المقترحة على مستوى شركات التأجير : من أجل تطوير الاعتماد الإيجاري في الجزائر كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نقتراح ما يلي :

- فتح المجال لشركات التأجير الأجنبية للاستثمار في الجزائر مع إعادة النظر للوائح التنظيمية المعمول بها خاصة القاعدة 51/49 التي تلزم الشركات الأجنبية عند إقامة استثمار بالجزائر الشراكة مع مستثمرين محليين حيث تلزم الشريك الجزائري عمومي أو خاص امتلاك 51% من أسهم الاستثمار.
- وحسب رأينا أن هذه القاعدة التي فرضت خلال قانون المالية التكميلي لسنة 2009 من أجل تأطير الاستثمارات الأجنبية فيما يخص السيادة الوطنية، أدت إلى عزوف العديد من المستثمرين الأجانب من دخول السوق الجزائرية وكذلك يجب تقديم الآثار الإيجابية للاستثمار الأجنبي من حيث خلق مناصب شغل، المساهمة في الضرائب تنشيط الأسواق المحلية ... إلخ على سيادة امتلاك أسهم في المؤسسات.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

- تنسيق الاجراءات المتعلقة بهذا النوع من التمويل من طرف جميع الأطراف المعنية على وجه الخصوص بنك الجزائر، إدارة الضرائب، بورصة الجزائر، شركات التأجير والمصنف الوطني للخبراء المحاسبين لإعداد الإطار القانوني والضريبي و المحاسبي الذي يحدد بوضوح طريقة عمله، خاصة التسجيل المحاسبي للتأجير حسب النظام المحاسبي المالي SCF

الفرع الثالث : واقع عقد تحويل الفاتورة في الجزائر

نظرا لأهمية عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق وضمان عدم الدفع من المدينين، وفي إطار الإصلاحات البنكية سعت الجزائر لتحديث القطاع البنكي عن طريق التفكير في استعمال تقنيات تمويل جديدة منها عقد تحويل الفاتورة.

أولاً: تنظيمات عقد تحويل الفاتورة في الجزائر

لقد ذكر القانون التجاري الجزائري المتمم والمعدل الصادر في سنة 1993 واعتبر عقد تحويل الفاتورة عقد بين زبون يسمى متنازل له وشركة متخصصة تسمى عميل يتم فيه تنازل الأول على حقوقه لصالح الثاني، ويتحمل هذا الأخير خطر عدم التسديد، ووفقا للمخطط الوطني المحاسبي فإن الحقوق على الزبائن تظهر في حساب رقم 47 والذي يتفرع إلى حسابين :

- الحساب رقم 479 أوراق القبض والمستعمل في حالة وجود أوراق تجارية مبررة للمدين، والذي تقابله أداة تمويلية قصيرة الأجل هي الخصم التجاري،

- حساب رقم 470 الزبائن الذي يتميز بعدم وجود وثيقة تبرر الدين ماعدا الفاتورة وعند احتياج السيولة يتم تحويل الدائنية باستعمال الفاتورة عن طريق عقد تحويل الفاتورة كتقنية مالية قصيرة المدى، وذلك بالتخلي عن الحقوق كلياً أو جزئياً مقابل سعر تفاوضي يدفع مسبقاً للمتخلي على أن يتحمل الزبون خطر عدم التسديد. كما يتمتع الزبون بحق اختيار الزبائن الذين يتعامل معهم عن طريق جمع معلومات كافية عنهم وعن إمكانياتهم المالية لكي يسهل له تسيير حساباتهم وضمان استرجاع أمواله.

لذا جاء المرسوم التنفيذي رقم 331-95 ليتكلم عن الأعمال التي تقوم بها شركة عقد تحويل الفاتورة، كما حدد الشروط التي تأهل الشركة ممارسة عقد تحويل الفاتورة ونذكر منها ما يلي :

- الشركات التي تمارس تحويل الفاتورة هي شركات تجارية في شكل شركات مساهمة أو شركات ذات المسؤولية المحدودة،
 - تحصل الشركة التي تمارس تحويل الفاتورة على التأهيل من الوزير المكلف بالمالية، حيث يتضمن القانون الأساسي للشركة وحصيلة الافتتاح المستحقة منها أصول صافية فعلية متوفرة أو قابلة للتحقيق ونخص عمليات تحويل الفاتورة ،
 - أن تحافظ الشركات التي تمارس تحويل الفاتورة دائماً على الحد الأدنى من تلك الأصول وأن ترسل سنوياً الحصيلة مصحوبة بالمعلومات التفصيلية.
- بالإضافة إلى شروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفاتورة، فإنه يمكن لهذه الأخيرة أن تقوم بمجموعة من الخدمات البنكية الأخرى وذلك وفقاً لإمكانيتها واحتياجاتها و هي :
- تمويل مبيعات المؤسسة بين 70% - 95% النشاط الممارس، وذلك من مبلغ الفواتير المدفوعة للموردين قبل تاريخ الاستحقاق،

- مسك حسابات ودفاتر الزبائن من طرف الشركات التي تمارس تحويل الفاتورة، مع المساهمة في تزويد المؤسسات الاقتصادية بمعلومات متنوعة منها تجارية تخص السوق وأخرى إحصائية تخص تطور النشاط الاقتصادي لقطاع الأعمال داخليا وخارجيا.¹

ثانيا: أهمية عقد تحويل الفاتورة وإمكانية تطبيقه في الجزائر

إن عقد تحويل الفاتورة عقد يبرم بين طرفين لذا فأهميته تظهر لكليهما كما يلي :

- بالنسبة للمؤسسة المتخلية عن الحقوق فهي تتخلى كليا أو جزئيا من عملية محاسبة الزبائن من تسجيل، وتحصيل، ومتابعة التي تكلفها في الوقت والمال كما يجنبها خطر عدم التسديد وما ينجر من وراءها من فقدان لأموالها،
- بالنسبة للمؤسسة البنكية المختصة في عقد تحويل الفاتورة، فهي تتلقى عمولات في مقابل ما تتحمله من مخاطر عند تقديم الضمان ومتابعة حقوق الزبائن المدينين،
- ومن أجل تفادي سلبيات عقد تحويل الفاتورة خاصة بالنسبة للمؤسسة البنكية المختصة في عقد تحويل الفاتورة، فإن هذه الأخيرة تضع عدة شروط حتى تتقبل التعامل مع ذلك المورد زبونها والتي تتمثل في:
- قيام المؤسسة البنكية المختصة في عقد تحويل الفاتورة بدراسة مدققة للزبائن المدينين قبل التعامل معهم، ففي حالات كثيرة تختارهم وتقترحهم أو تفرضهم على زبائنهم الدائنين أو المؤسسات التي تلجأ لها ،
- وجود سمعة طيبة للمؤسسة المتنازلة عن الحقوق،
- أن يكون أساس التعامل في الفواتير المقبولة هو نشاط تجاري وإنتاجي وليس استثماري لأنه يعتمد على فترة قصيرة المدى،
- لا تقبل كل الفواتير مهما كانت قيمتها بل يجب وجود حد أدنى لكل فاتورة مقبولة.
- تهتم بعقد تحويل الفاتورة كل مؤسسة تعمل على تحسين وسائل تمويلها قصيرة المدى وكذا على تسيير حساب زبائنها، ونظرا للأهمية التي يحظى بها عقد تحويل الفاتورة، فإنه يخص كل المؤسسات ذات المهن الحرة والمستقلة، بحيث تستجيب هذه التقنية لمتطلبات المؤسسات التي تتميز :
- بمرحلة نمو مرتفعة،
- بموسم متطور،
- بمرحلة استثمار مهمة،
- بإرادة منح آجال للدفع لزيائنها
- بالرغبة في التخلي على تسيير حساب زبائنها .

هذا من الجانب القانوني والنظري لكن من الجانب الواقعي ورغم مرور عدة سنوات منذ صدور القانون الذي يقر باستعمال عقد تحويل الفاتورة في الجزائر، إلا أنه يبقى الأمل والتطلع لفتح فروع من مؤسسات أجنبية تمارس عقد تحويل الفاتورة، حيث فكرت في ذلك مؤسسة تونسية تدعى Oxia التي لها تجربة كبيرة في مجال قرض الزبائن خاصة تسيير المخاطر، والتعهدات، القرض الإيجاري، عقد تحويل الفاتورة، تسيير المتابعات القضائية وتسيير المؤونات...، كما تهتم Oxia بتسيير التغطية القانونية لحقوق الزبائن حيث وضعت نظام معلومات سواء للقرض الإيجاري، أو لعقد تحويل الفاتورة في عدة دول إفريقية، كما تنوي فتح

¹ السعيد بريش، سارة طيب، بدائل التمويل المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين معوقات المعامل و متطلبات المأمول، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17-18 أبريل 2006، جامعة الشلف، صص 19-20.

الفصل الثاني : واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

فرع لها في الجزائر خاصة في ظل المتطلبات الراهنة أين يستدعي الأمر تطوير النظام البنكي حتى يكون ضمن المعايير الدولية، لذا فهو بحاجة ماسة لهذا النوع من المؤسسات البنكية والمالية المختصة في عقد تحويل الفاتورة للتكفل بعبء تسيير وتحصيل مستحقات المؤسسات.

كما أن غياب ثقافة السوق المالي في الجزائر جعل منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعمل وفقا لنماذج التسيير التقليدي وموارد مالية ضئيلة، مؤسسات ضعيفة الرسمة مقارنة بباقي المؤسسات الكبيرة وحتى بالمقارنة مع نظيراتها في الدول المتقدمة والمتوفرة على أسواق مالية. هذه الأخيرة التي تعتبر حافزا لتلك المؤسسات للرفع من مستويات أدائها، أضف إلى ذلك أن اللجوء إلى الأسواق المالية عند الحاجة للتمويل والابتعاد عن التمويل البنكي سوف يزيد من درجة استقلالية المؤسسات ذات العجز المالي من ثم إمكانية الاستثمار في مختلف المجالات بعيدا عن شروط منح الائتمان البنكي.¹

¹ المرجع السابق، ص 20.

خلاصة :

مما سبق ذكره في هذا الفصل استخلصنا أن عملية تمويل تعتبر حجر الأساس للقيام بأي مشروع استثماري، حيث يلعب التمويل دور أساسي في مختلف المراحل الإنتاجية التي تمر بها المؤسسة، كما رأينا أن للتمويل العديد من معايير التصنيف التي يقسم بها تعرضنا كذلك لمختلف المصادر التمويلية المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، ومختلف البدائل التمويلية المستحدثة حيث تطرقنا إلى تعرضنا لمختلف الصيغ الإسلامية المتاحة للمؤسسات في تمويل نشاطاتها المختلفة.

تولي الجزائر أهمية بالغة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ تخصص له وزارة قائمة بذاتها، تعمل هذه الأخيرة منذ سنوات على وضع خطط وبرامج لتطوير تنافسية هذه المؤسسات وتأهيلها للاندماج في الاقتصاد العالمي، تحاول التنوع في مصادر تمويل هذه البرامج والخطط بين المصادر المحلية والأجنبية والذاتية للمؤسسات، كما أنها حاولت تطوير وتنويع الآليات والأدوات العملية لتنفيذ برامج التأهيل بالاعتماد على : خطوط الإقراض المحلية والأجنبية، صناديق التأهيل الخاصة، صناديق الضمان، وصناديق رأسمال المخاطرة، ومع ذلك تبقى هذه المصادر والآليات دون التطلعات المرجوة، الأمر الذي يستدعي التدخل السريع والفعال للدولة التي لا يجب أن ينحصر دورها في ضح الأموال ومنح قروض ميسرة واعفاءات جبائية وغير ذلك من انشاء وكالات الدعم، بل يتعين عليها وفي انتظار اصلاح المنظومة المصرفية تفعيل دور صيغ التمويل الحديثة حتى تكون مكتملة لصيغة التمويل بالقروض المصرفية، والتي أصبح وجودها ضرورة حتمية نظرا لفعاليتها الكبيرة وقدرتها العالية في التخفيف من حدة اشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفصل الثالث :

تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

المبحث الأول : الإطار المفاهيمي لعملية التدويل

المبحث الثاني : التصدير كألية لتوجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نحو التدويل

المبحث الثالث : واقع تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

تمهيد :

أدرکت الكثير من المؤسسات الاقتصادية في السنوات الأخيرة أن حقيقة الدفاع عن سوق واحدة ببلد واحد أصبح لا يضمن البقاء في السوق وذلك لشدة المزاومة بين المؤسسات القائمة فيه، كذلك عدم القدرة على الدفاع عن حصة السوق المعتادة لان حواجز الدخول تلاشت وبالتالي تطوير المؤسسة واستمرارها يكون من خلال التفكير في تنويع الأسواق ومحاولة التواجد في أكثر من سوق في أكثر من بلد. ان قرار الانطلاق نحو العالمية هو عملية ديناميكية، فإن الشركات تميل إلى اتباع أنماط معينة لأنها تتحرك وراء حدودها الخاصة .

ما يدفع المؤسسة للتفكير في الأسواق الدولية عدة عوامل، حيث تختلف هذه العوامل باختلاف محيط وطبيعة كل مؤسسة، فمنها التجارية ومنها المالية الأمر الذي يدفعها للتفكير في عملية التدويل.

المبحث الأول : الإطار المفاهيمي لعملية التدويل

إن ظاهرة تدويل نشاط المؤسسات الاقتصادية أصبحت أمرا واقعا لا مفر منه، وخاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل كآلية لاختراق الأسواق الدولية، ومواجهة المنافسة الشرسة للمنتجات الأجنبية، لاقتطاع شريحة من المستهلكين المحتملين في الأسواق المستهدفة، وبالتالي يأتي هذا المبحث لإلقاء نظرة حول مفهوم مصطلح التدويل، ومراحل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا النظريات المفسرة لعملية التدويل.

المطلب الأول : ماهية التدويل

كان التدويل حكرا على المؤسسات الكبيرة ثم بدأ ينتقل تدريجيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في صورة تصدير في البداية ثم أخذت أشكالاً مختلفة حيث يشير مفهوم تدويل المؤسسات إلى عملية التطور والتوسع التي تقوم بها في سبيل زيادة أنشطتها على المستوى الدولي، ويشمل ذلك:

- التنوع الجغرافي لنطاق عمل المؤسسة، وهو ما يعني زيادة عدد الأسواق التي تعمل بها، سواء بغرض تحقيق المزيد من الأرباح، أو الاستفادة من ميزة انخفاض تكلفة عوامل الإنتاج في تلك الأسواق؛
- تعميق أساليب العمل داخل السوق الدولي الواحد، بمعنى زيادة حجم الموارد التي يتم توجيهها إلى داخل السوق مثل الانتقال من التصدير غير المنتظم إلى الأشكال المختلفة من التعاملات الدولية (تصدير منتظم، استخدام وكلاء وممثلين للأعمال، التصاريح والامتيازات، المشروعات المشتركة في الدول الأخرى).

وبالتالي فإن مفهوم تدويل المؤسسات دراسة للعملية الديناميكية التي تمر بها المؤسسة في سبيل زيادة درجة الاندماج في الأسواق الدولية، وكيفية تحديد الأسواق التي تعمل بها، وأساليب العمل داخلها، وأهم المكاسب والمشكلات التي واجهتها في أثناء تلك العملية.¹

الفرع الأول : مفهوم التدويل

أولا: تعريف تدويل المؤسسة

هناك اختلاف واضح بين الباحثين حول تحديد تعريف موحد لظاهرة التدويل، باعتباره مفهوما اقتصاديا متعدد الأبعاد بين مختلف جوانبه، وذلك على النحو الآتي:

1. ونقصد به تلك العملية التي تقوم بها المؤسسة من أجل تطوير نشاطاتها في الأسواق الخارجية، كما يعرف على أنه ذلك النشاط الذي تهتم من خلاله المؤسسة باقتحام الأسواق الخارجية والذي يلعب دورا هاما في تنافسيتها.
2. في حين يعرف أيضا التدويل بأنه ممارسة المؤسسة لأحد أنشطتها والموضحة من خلال سلسلة القيمة خارج حدودها الجغرافية، إذ تنظر المؤسسة التي تنشط في الأسواق الدولية إلى العالم كله كوحدة واحدة، فتقوم بعمل استثماراتها وتمويل عملياتها وشراء امتداداتها وإجراء بحوثها وتصميم منتجاتها أينما أمكنها إتمام ذلك بأكفأ شكل، فهي إذا تخطط لعملياتها على المستوى الدولي.²

¹ عمار زودة، محددات قرار الاستثمار الأجنبي المباشر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص، الإدارة المالية، جامعة قسنطينة، 2001، ص 20.

² أمال بومينة، استراتيجية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص، مأنجمنت المؤسسة، جامعة أم البواقي، 2002، ص

3. بعض الباحثين أمثال **Ruzzier** يرى بأن التدويل هو عملية التوسع الجغرافي للأشطة الاقتصادية خارج الحدود الوطنية¹، ويرى البعض الآخر بأن التدويل هو عملية أو مراحل متتابعة تقوم على مزيج من المهارات المختلفة التي تمتلكها المؤسسة أو التي تسيطر عليها، والتي تسمح للمؤسسة باكتساب الخبرة تدريجيا في الأسواق الدولية.²
4. و حسب **Gankema** فإن التدويل هو عملية تتألف من مجموعة من الخطوات التي تمكن الشركة من تسويق منتجاتها بانتظام في الأسواق الخارجية هذا ويعتبر آخرون التدويل جعل نشاط المؤسسة نشاا دوليا يتجاوز الحدود الوطنية، ويتنقل من السوق الوطني إلى السوق الدولي.³

ومن خلال قراءة التعاريف السابقة يتبين بأن المؤسسات لا تقتحم الأسواق الدولية عشوائيا أو بطريقة غير مدروسة، بل يجب أن تدخلها بالتدرج، إما بالخبرة المكتسبة من خلال استغلال سوق له خصائص متقاربة جغرافيا ونفسيا من السوق المحلي، أو من طرف وسطاء أو وكلاء، فالتدويل هو عملية مكونة من مراحل متتالية تسمح للمؤسسة باكتساب الخبرة تدريجيا في الأسواق الخارجية.

ثانيا: الفرق بين العولمة، العالمية والتدويل

بفعل التطور التكنولوجي السريع والمتزايد أصبح هناك تضارب في المعاني حول المقصود بمصطلح تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة *Internationalisation des PME* ، ومصطلح عالمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة *Globalisation des PME* ، ومصطلح عولمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة *Mondialisation des PME* ، حيث يختلف مفهوم تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن مفهوم العولمة والعالمية ولتوضيح المعنى أكثر ندرج التعاريف التالية:

- تعرف العولمة بأنها : الاختراق المتزايد في السرعة والحجم للأسواق المحلية من قبل منافسين أجانب⁴ . وتعرف عولمة المؤسسات بأنها التوسع المتزايد المطرد في تدويل الإنتاج من قبل الشركات متعددة الجنسيات *Internationalization of Production* ، بالتوازي مع الثورة المستمرة في الاتصالات و المعلومات.⁵
- وتعرف عالمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة *PME Globale* ولوج هذه الأخيرة إلى الأسواق الدولية حيث يكون حجم إنتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الخارج أكبر من إنتاجها في السوق المحلية مع بقاء هاجس البعد الثقافي⁶ .
- أما تدويل المؤسسة فيعرف على أنه عملية أو مراحل متتابعة تسمح للمؤسسة بإبجاز تمهين تدريجيا مع الأسواق الأجنبية⁷.

ويمكن القول أن التدويل قد يكون على مستوى الوحدات الاقتصادية أو على مستوى المؤسسات الحكومية، ومن ثم فإن التفرقة بين تعبير التدويل والعولمة تكون صحيحة فقط في حالة التعاون على مستوى المؤسسات الحكومية، أو على مستوى الوحدات الاقتصادية ، حيث يقتصر وصف العلاقات فيما بينها على تعبير التدويل، إذ يعتبر تدويل نشاط الوحدات الاقتصادية،

¹ Serge Amabile et autres, , Au site d'internetles cas de pme méditerranéennes-internationales -LAGHZAOUI-
http://www.medeu.org/documents/MED4/Dossier3/AMABILE_p4.MATHIEU.pdf

² Soulimane Laghzaoui, L'internationalisation des PME : pour une relecture en termes de ressources et compétences, Au site d'internet : http://www.entrepreneuriat.auf.org/IMG/pdf/A4C11_FINAL.pdf, p 12.

³ علي سدي ، مراد خطاب، تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بين تحديات وفرص التدويل قراءة في بعض المقالات الأكاديمية والمعطيات العملية، الملتقى الدولي حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسة الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 08-09 نوفمبر 2010، ص 05.

⁴ عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية ، مصر، 2001 ، ص 07 .

⁵ أسامة الجذوب، العولمة والإقليمية مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية ، الطبعة الأولى، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2000 ، ص 36 .

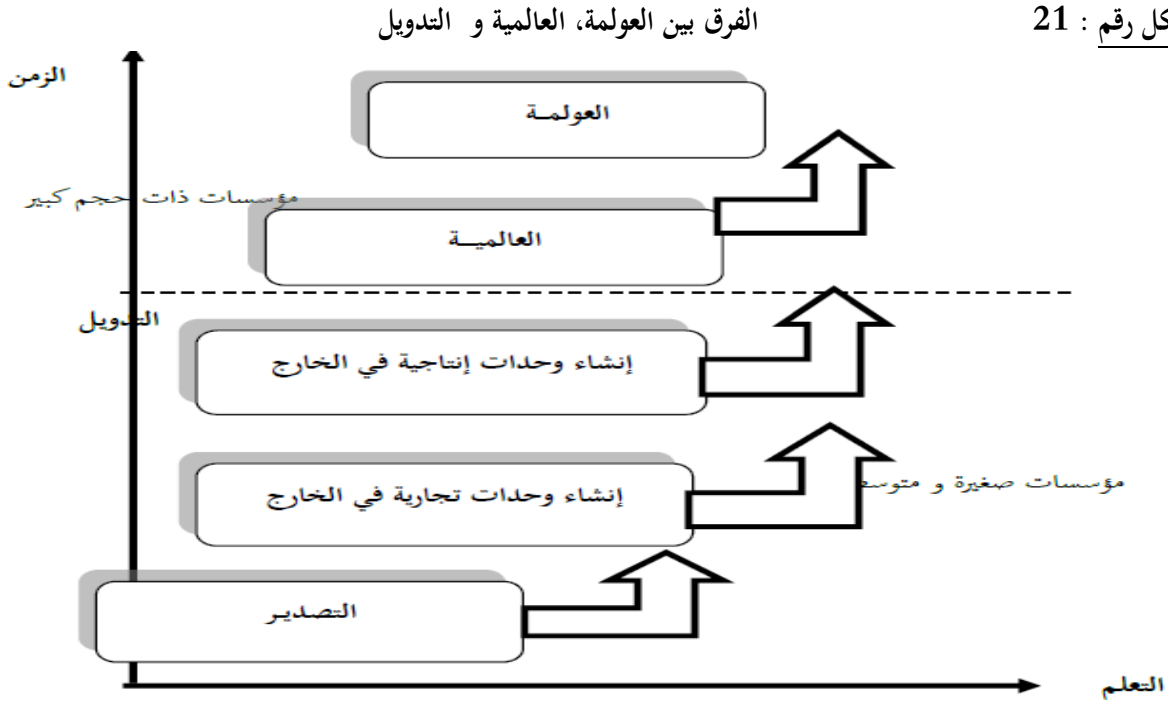
⁶ Bernard Guilhon, Les Firme Globales, Economica, Paris, 1998, p15.

⁷ Pasco-Berho, Marketing International, 5eme édition, Dunod, Paris, 2006, P 30.

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

كخطوة أساسية نحو زيادة الاتجاه نحو الاندماج بين الأسواق المختلفة المتباعدة جغرافيا، فزيادة التعاون على مستوى الوحدات الاقتصادية يعتبر كخطوة دافعة لحكومات الدول نحو اتباع السياسات التي تكفل استمرارية ذلك الاتجاه¹ ومنه فالتدويل يعتبر كخطوة أولى للعولمة.

الشكل رقم : 21



المصدر: دوار إبراهيم، آليات تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال الفترة 2001-2009، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة الشلف، 2012، ص 51.

من خلال هذه التعاريف، يمكن التفريق بين المصطلحات، فمصطلح الكونية (العولمة) أشمل وأوسع من مصطلح الدولية، كون هذا الأخير يقتصر على التوسيع الجغرافي لنشاط الشركة، أي العمل خارج الحدود الوطنية. بينما الأول مصطلح الكونية، يشمل إضافة إلى ما سبق استراتيجية متطورة تتكيف مع متطلبات العصر الحديث وهيكل تنظيمي مناسب يسمح لها بغزو الأسواق المستهدفة بأقل تكلفة وأعلى جودة. ويمكن تعريف التدويل كالاتي : يقصد بتدويل المؤسسات جعل نشاطها نشاطا دوليا، أو يتجاوز الحدود الوطنية، أو الانتقال من السوق الوطني إلى السوق الدولي.

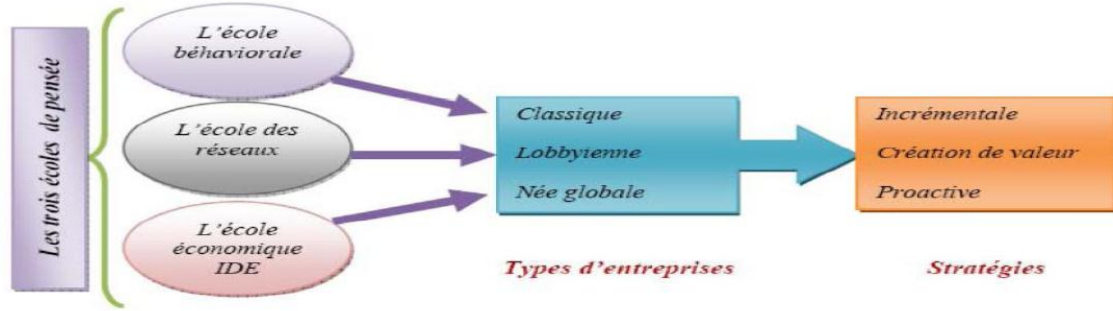
الفرع الثاني : المقاربات المفصرة لعملية تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن عملية تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي ظاهرة واسعة النطاق وديناميكية ولا يمكن حصرها في عمليات التصدير التي تقوم بها هاته المؤسسات، بالرغم من أن التصدير هو الشكل الأكثر شيوعا وملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالتركيز الحصري للتدويل على أنه ممارسة التصدير على حد سواء من الناحية النظرية غير صحيح، ويحمل في طياته خطر توجه خاطئ للسياسات العامة الموجهة إلى نصح شمولي ناجم عن النظر على نحو مشترك إلى ثلاث مدارس فكرية²، والشكل أدناه يوضح كيف تحقق هذه المدارس الثلاث التي تضافرت لتسهم في ظهور نظرية موحدة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

¹ أحسين عثمان ، استراتيجية الشركات المتعددة الجنسيات في عولمة الأسواق المالية، دكتوراه، تخصص اقتصاد التنمية، جامعة الجزائر، 2011، ص 50.

² Julien, P.-A, L'internationalisation des PME, Communication à la 31ème WPSMES, OCDE, Paris, octobre 2008.

الشكل رقم: 22 خصائص المدارس الثلاث الخاصة بنظرية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



Source: Nadine LEVRATTO, Maarouf RAMADAN, L'internationalisation des PME international, La vulnérabilité des TPE et des développement : un modèle conceptuel des PME libanaises, colloque France, 27-29 Mai 2009, p3. PME dans un environnement mondialisé,

أولاً: المقاربة التدريجية (التدويل خطوة بخطوة)

ارتكزت هذه النظرية على نتائج توصلت إليها دراسات بشأن العمليات الدولية لأربع شركات سويدية، هذه الدراسات أجريت في الشركات الصناعية السويدية (Sandrik, Atlay Copco, Facit Valvo)، تبين أن تدويل الشركات هو نتاج سلسلة من القرارات التدريجية والتراكمية، كما تتضمن هذه العملية أربع خطوات.

تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل زيادة تواجدتها في الأسواق الأجنبية تدريجياً وذلك عن طريق استراتيجيات متطورة على نحو متزايد في خيار اكتساب المعرفة والخبرة على الساحة الدولية، فإن هذه المؤسسات تبدأ بالتدويل عن طريق التصدير بطريقة غير منتظمة ثم تقوم بالتصدير بالاعتماد على عميل في السوق الخارجي ثم تنشأ فرعاً لها في الخارج لبيع منتجاتها، ثم في الأخير بمجرد أن تمتلك المؤسسة كل المعلومات الضرورية حول السوق الخارجي تبدأ بعملية إنتاج منتجاتها في الخارج .

هذا النموذج يقوم على افتراض واحد رئيسي :غياب وقلة المعرفة حول الأسواق الأجنبية يشكل عقبة كبرى في تطوير الأعمال التجارية الدولية لتجاوز هذه العقبة لابد على المؤسسة أن تقوم أولاً بأعمال في الأسواق الخارجية الأقرب نفسياً ومع الخبرة تدخل إلى الأسواق البعيدة، فالأسواق تتميز نظراً لعدة عوامل، كاللغة، الثقافة، التعليم والممارسات الإدارية، النظم السياسية والتنمية الصناعية ومما ينتج عن ذلك (البعد النفسي) ¹ .

ثانياً: المقاربة الشبكية

هذا المنهج يرى عملية التدويل بوصفها عملية معرفة السوق تكتسبها المؤسسة من خلال إقامة علاقات مع شركاء بالخارج، الشبكات تسمح إذا بالعمليات التبادلية بين الشركاء والصناعيين ونظام الإنتاج، حيث يتم استخدام الموارد وإدخال عنصر متعدد الأطراف في عملية التدويل .

هذا المنهج يفسر تشكيل اتفاقيات دولية باشتراك قادة الأعمال ومؤسسات ذات شبكات، في الواقع المعارف الرسمية وغير الرسمية للمسيرين مع أفراد آخرين تلعب دور هام في عملية تدويل المؤسسات، بما في ذلك المعلومات التي توفرها، في هذه الحالة عملية التدويل هي نتيجة سلوكيات واختيارات المقاول التي تتأثر بالعلاقات الرسمية وغير الرسمية التي بناها هذا الأخير مع جميع الشركاء التجاريين.

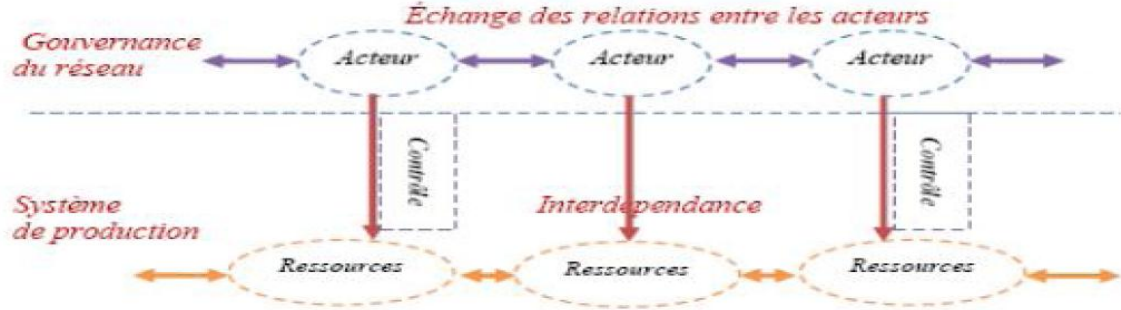
¹ Issam MEJRI, L'internationalisation des PME de haute technologie : Une analyse basée sur le management des connaissances, EDHEC Business School – Campus de Nice, France, p 3-5

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

عدد من الكتاب تطرق إلى الانعكاسات الإيجابية للشبكات على التنمية الدولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تسمح كذلك بشكل خاص بالتعويض عن النقص في الموارد¹.

الخصائص المميزة لنظام الشبكات الصناعية

الشكل رقم : 23



Source: Nadine LEVRATTO, Maarouf RAMADAN, L'internationalisation des PME dans les pays en développement: un modèle conceptuel des PME libanaises, Colloque international La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé, France, 27-29 Mai 2009. p.5

إن الدور المتنامي للشبكات يسهل عملية التدويل في وقت مبكر، من خلال تقديم مزايا إعلامية تسمح للشركات بتوسيع وجودها الدولي، وعلاوة على ذلك فإن مكانة المؤسسة في الشبكة يؤثر على قدرتها على التعاون مع الشركاء. فتدويل المؤسسة يتم بفضل نشاط محدد، مثل تطوير شبكة العلاقات، حيث شراء مؤسسة أخرى يمثل شبكة من العلاقات تم تكوينها سابقاً، التي توفر موارد المعلومات وموارد مالية إضافية.²

ثالثاً: المقاربة الاقتصادية (الاستثمار الأجنبي المباشر)

يسعى أصحاب مدرسة الفكر الاقتصادي إلى تسليط الضوء على عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في معظم الأحيان بالتركيز على نظرية التجارة الدولية، وخصوصاً الجزء المتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يهدف الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تحقيق مصلحة دائمة لمؤسسة تعمل في بلد آخر، والغرض هو التأثير بشكل فعال في إدارة الشركة، بدلا من الانتظار لتراكم الخبرات لديها في الأسواق المحلية، فالمؤسسة تقوم بعملية التدويل عن طريق إنشاء فرع إنتاج لها في البلد المستهدف، في الكثير من الأحيان إنشاء مثل هذه الشركات يتم دون الاعتماد على شركاء محليين أو الدخول في أي شبكة.

تسعى المؤسسات لاستغلال ميزات التنافسية لكي تنشأ بصفة مستقلة فرعا لها بالخارج وبدون الاعتماد على موارد ومعارف الشركاء، والسبب هو تخوف هذه المؤسسات من أن تفقد ميزات التنافسية لأن الشركاء يرفضون عملها بطريقة مستقلة

¹ Nadine levratto, Maarouf ramadan, L'internationalisation des PME dans les pays en développement : un modèle conceptuel des PME libanaises, « La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé », 11 es Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, 27, 28 et 29 mai 2009, INRPME, Trois-Rivières, Canada, P : 4-5.

* للبعد النفسي بـ " عوامل تمنع أو تضايق تدفق المعلومات بين السوق والمؤسسة " هذه العوامل قد ترتبط باللغة والثقافة، الفوارق الثقافية، المستوى التعليمي، المؤشرات الاقتصادية والصناعية، التقارب أو التباعد الجغرافي، تختلف هذه العوامل بين البلدان فكلما كانت متقاربة كلما زاد احتمال القيام بعملية التدويل حسب نفس الدراسة فان للبعد النفسي أثر كبير في عملية التدويل من اختيار للاسواق الدولية وأشكال التدويل وحجم الالتزام داخل هذه الأسواق، يمكن تقسيم هذه العوامل الى ثلاث أبعاد، البعد الثقافي (الثقافة، اللغة، المستوى التعليمي ...)، البعد الاقتصادي (حجم التنمية الاقتصادية، الصناعة ...)، البعد الجغرافي (التقارب أو التباعد الجغرافي)، نلاحظ أن كل الأبعاد السابقة لها ارتباط وثيق بالدولة ككل اما سلوك التدويل الذي تقوم به المؤسسة له ارتباط بصناع القرار هذا ما يجعل قرار التدويل من عدمه يرتبط بالبعد النفسي وحجم المعرفة بالأسواق الدولية داخل المؤسسة.

² Nadine LEVRATTO, Maarouf RAMADAN, op.cit, p.5.

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

عن بقية أعضاء الشبكة، وبالتالي فالمقاربة تفسر عملية التدويل بالموارد والكفاءات المتاحة للمؤسسة، ويكون قرار التدويل بحسب الإمكانيات والفرص المتاحة¹، ويمكن توضيح ذلك من خلال الشكل الموالي :

الشكل رقم: 24 تفسير مقارنة الموارد لعملية التدويل

← - وفرة الموارد والكفاءات التنظيمية + →		
عالية	ضعيفة	ضعيفة
مؤسسات دولية ساكنة تقوم المؤسسة بممارسة نشاطها في الأسواق المحلية إلى جانب أسواق دولية قريبة جغرافيا ونفسيا أين تكون درجة المخاطرة ضعيفة	مؤسسات محلية ساكنة تكتفي المؤسسة بممارسة نشاطها في السوق المحلي	
مؤسسات دولية ديناميكية تقوم المؤسسة بممارسة نشاطها في الأسواق المحلية إلى جانب أسواق دولية بعيدة جغرافيا ونفسيا حيث يسمح ذلك بـ: -تحقيق اقتصاديات السلم؛ -التركيز على هيكل شبكة الأسواق العالمية.	مؤسسات محلية متعلمة تكتفي المؤسسة بممارسة نشاطها في السوق المحلي بسبب نقص مواردها إلا أنها تسعى لتدويل نشاطها من خلال: -التركيز على النمو؛ -عقد تحالفات.	عالية
↑ + القائدة المرجوة من تطوير الموارد والكفاءات التنظيمية - ↓		

المصدر :غزيباوان علي، أساليب تنمية القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحديات الاقتصادية العالمية دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير (غير منشورة) ، جامعة بومرداس، 2015، ص 110.

الاختلاف بين هذه النماذج (نماذج التدويل) يرتكز أساسا على ثلاث عناصر:

1. الفرق الأول يتمثل في فرق الوقت : المؤسسات التي منذ بداية نشاطها تنشط في الأسواق الدولية تكون عملية تدويلها أسرع من المؤسسات الكلاسيكية.
2. عدد الدول التي يتم الوصول إليها من طرف المؤسسات التي تدول نشاطها يتغير من نموذج لآخر : المؤسسات التي تنشط في الأسواق الدولية منذ بداية نشاطها تتعامل مع عدد كبير من الدول مقارنة بالمؤسسات التقليدية.
3. و أخيرا الاختلاف الثقافي بين النوعين السابقين للمؤسسات : فالمؤسسات الدولية منذ بداية نشاطها يكون لها اختلاف ثقافي أكبر من المؤسسات الكلاسيكية.

الفرع الثالث : أبعاد التدويل والعوامل الدافعة للاتجاه للتدويل

عادة ما يدفع المؤسسة للتفكير في التدويل مجموعة من العوامل والتي تختلف باختلاف محيط وطبيعة كل مؤسسة فمنها التجارية ومنها المالية بالإضافة إلى العوامل الداخلية الخاصة بالمؤسسة والعوامل الخارجية التي تفرزها البيئة.

¹ Virgina BODOLICA, Martin Spraggon, Comprendre l'internationalisation des PME de l'ex-Union Soviétique : le cas des PME exportatrices moldaves, Journal of small business and intreprenurship, Québec2007. www.jsbe.com, consulté le 11-01-2021.

أولاً: أبعاد تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نميز بين ثلاثة أبعاد للتدويل وهي¹:

1. **التدويل التجاري**: ويتعلق بالقدرة على اكتساب حصة في السوق أو منافذ للبيع في الأسواق البعيدة وبطريقة تنظم المؤسسات لكيفية حصولها على مشترياتها وامتداداتها، وهو يجمع بين الأشكال التقليدية للتصدير والاستيراد، وأيضاً الاستثمار الأجنبي المباشر ووصولاً إلى المقاوله من الباطن الدولية. فالمقاوله من الباطن في الخارج، أو التوطين بالخارج، أو الاستثمار المباشر، غالباً ما يكون الهدف منها هو سد الثغرات الموجودة في نظام الإنتاج الوطني، حيث لا تتوفر المواد الخام وفقاً لمعايير الأسعار والجودة، أو أن تكاليف الإنتاج مرتفعة للغاية، خاصة على مستوى اليد العاملة، وعليه لا تهدف استراتيجيات التدويل في هذا المقام إلى تلبية احتياجات النمو، بل إلى الاستفادة من المزايا التي تقدمها بعض البلدان من حيث التكلفة ونوعية الموارد.
2. **التدويل التكنولوجي**: التدويل التكنولوجي هو اعتماد معايير إنتاج دولية، والاستثمار في المعدات والتقنيات عالية الأداء التي تسمح بإنتاج مرن وجيد يتكيف مع متطلبات التجارة الدولية، ولأن مثل هذه العناصر غير متوفرة في الأسواق الوطنية فإن سعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وراء المكاسب الناتجة عن زيادة الكفاءة هو الذي يدفع في كثير من الأحيان إلى تدويل طرق وأساليب إنتاجها بهدف الحصول على تكنولوجيا أكثر تطوراً.
3. **التدويل التنظيمي**: يجب على المؤسسات أن تكون أكثر تنظيماً لتكون فعالة في الأسواق الخارجية أو خلال علاقاتها مع الشركاء الأجانب، وهذا ما يدعونا إلى استحضار التدويل التنظيمي، حيث تم تناول هذا البعد من قبل العديد من المؤلفين الذين يناقشون التغيرات التنظيمية المتعلقة بإدارة الموارد والأنشطة في سياقات أكثر تعقيداً²، ويتعلق الأمر بإيجاد ممارسات جديدة لإدارة الموارد البشرية، اعتماد ساعات عمل مختلفة، تأهيل نظم المعلومات وأنشطة البقطة، استخدام تقنيات إدارة أكثر تطوراً، إيجاد ثقافة وممارسات تشجع على تطوير مهارات الموظفين، ترسيخ ممارسات الإدارة التشاركية، التشجيع على تبادل المعلومات.³

ثانياً: العوامل الدافعة للاتجاه نحو التدويل

هناك عدة عوامل تدفع المؤسسة لتدويل نشاطها من أهم هذه العوامل نذكر التالي:

1. **العوامل التجارية**: وهي العوامل الداخلية التي تدفع بالمؤسسة للبحث عن الأسواق الخارجية، وذلك لأسباب تجارية بحتة، ومنها⁴:
 - **تشبع السوق المحلية**: يحدث في كثير من الأحيان أن يتم تشبع السوق لمنتج ما أو لخدمة ما نتيجة كثرة المنتجين والمستوردين مما يدفع المؤسسة إلى التفكير في خلق سوق أجنبي لها مما يسمح لها من جهة بتطور المؤسسة من خلال زيادة المبيعات ومن جهة أخرى تعويض الحصص المفقودة في السوق المحلي أو التي سيتم فقدانها مع مرور الوقت،

¹ Barney, J , Firm Resources and Sustained Competitive Advantage , Journal of Management,1991, n 17, 116.

² Terjesen S, O'Gorman and Acs Z J, Intermediated mode of internationalization: new software ventures in Ireland and India, Entrepreneurship and Regional Development, vol 20 N°1, 2008, page 102.

³ Saint-Pierre J et Perrault J-L, une analyse de l'articulation internationalisation-innovation dans les PME : de la métaphore du jazz à l'apologie de la clarinette, page 05.

⁴ عبد الله بن حمو، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص تسويق، جامعة تلمسان، 2010، صص 102.

- ركود السوق المحلية : أحيانا، تشهد بعض الصناعات أو الخدمات في السوق المحلية ركودا، مما يجعل الطلب يتدهور، ولكن العكس يحدث في الأسواق الأجنبية الأخرى، مما يدفع بالمؤسسة إلى البحث في امكانية الاستفادة من تلك الأسواق عوض انتظار إعادة انتعاش السوق المحلية،
 - موسمية السوق المحلية : بعض المنتجات والخدمات يكون الطلب عليها موسميا مما يجبر المؤسسة على البحث عن أسواق دولية لتعديل التذبذبات الموسمية
 - محدودية حجم السوق المحلية : تصل المؤسسة إلى تغطية سوقها المحلي تغطية تامة، وهذا يجعلها تنظر إلى السوق الدولية كفرصتها الوحيدة لنمو المؤسسة.
 - تخصيص المؤسسة : ويعني ذلك اختيار قطاع معين، وهذا ما يجعلها معرضة لهجمات المنافسة عند دخول أي منافس جديد للصناعة التي تخصصت فيها، وكذلك بحكم تخصصها قد يكون سوقها المحلي محدودا مما يدفع بها للتفكير في التدويل والبقاء في ميدان تخصصها.
 - تمديد دورة المنتج دوليا : من المتعارف عليه أن المنتج يمر في حياته بأربعة مراحل رئيسية وكل مرحلة تتطلب استراتيجية معينة، كذلك بالنسبة لتدويل المؤسسة يتبع هذه المرحلة، ففي مرحلة التقدم التكنولوجي الناتج عن الجهود المسخرة للبحث والتطوير حيث يبدأ التصدير من البلد الذي تم به الابتكار، وفي مرحلة النضج يتم الانتقال إلى الانتاج بالخارج، وفي المرحلة الموالية، وهي التدهور تبدأ الانتاج في الدول التي بها محفزات كإخفاض اليد العاملة والضرائب ثم إعادة التصدير إلى البلد الأصلي، وهذا يناسب كثيرا المنتجات التي تتطلب تكنولوجيا عالية.
2. العوامل المالية: تتمثل العوامل التي تدفع بالمؤسسة في التفكير في اقتحام الأسواق الدولية، في تخفيض تكاليف الانتاج، تخفيض الأخطار، واهتلاك استثمارات البحث والتطوير، بالإضافة إلى البحث عن غلة الحجم¹ :
- البحث عن غلة الحجم : إن سعر التكلفة للوحدة لأي مؤسسة ينخفض من خلال زيادة الانتاج، وهذا ما يدفع بالمؤسسة إلى التفكير في السوق الدولية لأن هذه الأخيرة تعطي لها فرصة زيادة الانتاج، مما يؤدي إلى انخفاض تكلفة الوحدة الواحدة وبالتالي يسمح للمؤسسة بإعطاء أسعار تنافسية تمكنها من غزو الأسواق الدولية.
 - استرجاع الاستثمار : أحيانا البقاء في السوق المحلية يكون غير كاف لكي تكون استثمارات المؤسسة ذات مردودية خاصة بالنسبة لاستثمارات البحث والتطور، وهذا لبعض النشاطات التي تتطلب استثمارات كبيرة بالنسبة للآلات الصناعية والبحث والتطوير، مما يحتم على المؤسسة من خلال توسيع مبيعاتها إلى الأسواق الدولية.
 - تخفيض تكاليف الانتاج : بالانتقال إلى السوق الدولية يكون الهدف من تدويل المؤسسة تخفيض تكاليف الانتاج من خلال الاستفادة من المزايا التي تمنح للمستثمرين في البلدان المستقبلية للاستثمارات بالإضافة إلى اليد العاملة المنخفضة التكلفة.
 - تخفيض الخطر من خلال التدويل : تدويل النشاطات التسويقية يسمح بتخفيض الأخطار الرئيسية من خلال تواجد عرض المؤسسة بأكثر من بلد مما يسمح بتوزيع الخطر السياسي والمالي... الخ، وذلك عن طريق تواجد جغرافي مدروس في عدة بلدان مختلفة².

¹ نفس المرجع، ص 103.

² علاوي عمر، تشخيص التصدير بالمؤسسة وتحليل البيئة الخارجية ودورها في تحديد استراتيجية غزو الأسواق الدولية، الملتقى الدولي الخامس في التسويق الدولي، تونس، ماي 2007.

3. عوامل بيئية : تدويل المؤسسة يمكن أن يكون أحيانا دون اتخاذ قرار استراتيجي مدروس مسبقا، بل يكون استغلالا لفرص عارضة في البيئة، ومن بين هذه الفرص يمكن ذكر ما يلي¹ :
- طلب تلقائي : هناك الكثير من المؤسسات خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسط منها تبدأ التعامل مع السوق الدولية صدفة، وقد يكون هذا من خلال لقاء مع ممثل لمؤسسة أجنبية أو المشاركة في تظاهرة اقتصادية مما يسمح للمؤسسة باكتشاف أنه يوجد طلب على سلعتها أو خدماتها في الخارج.
 - تغيير المحيط الدولي : وذلك نتيجة تطور التجارة العالمية مع انخفاض الحواجز الناجمة عن التطور الحاصل في الاتفاقيات العالمية كاتفاقيات GATT والمنظمة العالمية للتجارة، فمواصلة هذا التطور وفتح العديد من القطاعات كانت حكرا على القطاع العام في عدة دول كالنقل الجوي، الاتصالات والبنوك . وهذا ما نلاحظه في الجزائر بدخول عدة شركات في قطاعي الاتصالات كاتصالات الجزائر وأوروسكوم تيليكوم والبنوك كالبنوك العربية والفرنسية مثل بنك باريس الوطني BNP، بنك الخليج... الخ
 - فاستمرار مثل هذا التطور سوف يؤدي إلى فتح السوق الجزائرية في مجالات أخرى كالكهرباء والتعليم والصحة مما يشجع المؤسسات الأجنبية على اقتحام السوق الجزائرية.
 - بالإضافة إلى ما سبق يمكن تطور طرق ووسائل الاتصال مما سهل الاتصال بين الأسواق الدولية خاصة عن طريق الشبكة العنكبوتية، كذلك التكتلات بين التجمعات الاقتصادية التي تسمح بالتبادل الحر والتي قد تظهر مستقبلا بين الدول العربية مما سيشحج الكثير من المؤسسات خاصة الصغيرة منها في التفكير في التدويل.²
 - رغبة المسيرين في تدويل المؤسسة: إن درجة تحفز المسير الرئيسي للمؤسسة على اقتحام السوق الدولية أحيانا له الأثر الكبير على قرار التدويل، وهذا يتوقف بدوره على مدى خبرة هذا المسؤول في التصدير وتحمل المخاطر والقدرة على الابتكار والتجديد، لكن طموحات وتحفز المسيرين يتطلب كذلك توفر الإمكانيات المادية لغزو أي سوق دولية، يلعب تحفز المسير وبخه على سوق دولية وعدم اكتفائه بالسوق المحلية دور كبير في تدويل المؤسسة وهذا ما يجب أن يتوفر في كل مسير لأن الإدارة خاصة في ظل وجود الامكانيات يمكن أن تؤدي بالمؤسسة إلى الاستحواذ على حصة في السوق الدولية .

¹ Corinne Pasco-Berto, Marketing International, Dunod, Paris 4 Edition, 2002, p 51.

² لعلوي عمر، مرجع سبق ذكره.

المطلب الثاني : تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعتبر تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الاستراتيجيات التي تسعى الحكومات إلى تحقيقها ودليل على هذا هناك عدة دول في هذا الشأن .

الفرع الأول : علاقة حجم المؤسسات بالتدويل والعوامل المؤثرة في قرار تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يتناول هذا الفرع علاقة حجم المؤسسات بالتدويل والعوامل التي تؤثر على قرار تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك فيما يلي¹ :

أولاً: علاقة حجم المؤسسات بالتدويل

إن أدبيات التدويل تعتبر أن المؤسسات الكبيرة هي الأجدد بذلك، وهي حكر لها بالرغم من الدور الملحوظ والذي يمكن أن تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السوق الدولية، وبالرغم أن هذه الأخيرة تختلف عن المؤسسات الكبيرة في لتسيير والتنظيم والاستقلالية في إدارة الكثير من الأنشطة وفي كل الأحوال نظرا لخصوصية هذه المؤسسات فهي تختلف عن المؤسسات الكبيرة في قضية تدويلها ويرجع ذلك لعدة أمور منها :

- خصائص هذه المؤسسات.
 - الاعتماد السائد بأن أغلب التحديات التي تواجه هذا النوع من المؤسسات متعلقة بحجمها.
- ولقد اهتم الكثير من الباحثين بقضية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومعظمها حاولت التوصل إلى علاقة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتوسطة بحجمها، أي مدى تأثير الحجم على تدويل هذا النوع من المؤسسات أمثال KALOF ، (Covusgil, Nevin)، وكانت نتائج دراسات هؤلاء الباحثين أن حجم المؤسسة لا يمكن أن يؤثر على تدويلها وليس هناك أي علاقة بين حجم المؤسسة وإمكانية تدويلها.
- فمثلا الدراسة التي أجراها KALOF توصل من خلالها إلى أن حجم الصغير لا يعيق تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للممارسة أعمالها في السوق الدولية، ولكنه يمكن أن يؤثر على عدد الأسواق التي يمكن أن تخترقها هذا النوع من المؤسسات كما أن حجمها لا يمكن أن يؤثر على ميولها نحو التصدير.
- وهذا ما أشار إليه Francois David وقال بأنه من غير الواقع أن نميز المؤسسات الصغيرة أو المتوسطة عن المؤسسات الكبيرة، ففي الواقع لا توجد مؤسسات صغيرة أو متوسطة أو كبيرة بل هناك مؤسسات قادرة على المنافسة.
- من خلال ما سبق ذكره يمكن القول بأنه لا ينبغي أن نبالغ في تقدير الحجم كمعيار وحيد للحكم على قدرة المؤسسة على اختراق الأسواق الدولية، فهناك العديد من الدراسات ركزت في مقارنة التصدير على قضية حجم المؤسسة بينما هناك عوامل أخرى تتحكم في قرارات التصدير والمتمثلة في :الموارد البشرية، مستوى التكنولوجيا، درجة الانفتاح، مستوى المنافسة الدولية والموارد المالية.

¹ عزراوي أعمار، سمية شرفاوي، خصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ممارسة التسويق الدولي، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر يومي 21-22 نوفمبر 2006، جامعة بسكرة ، صص 312-313.

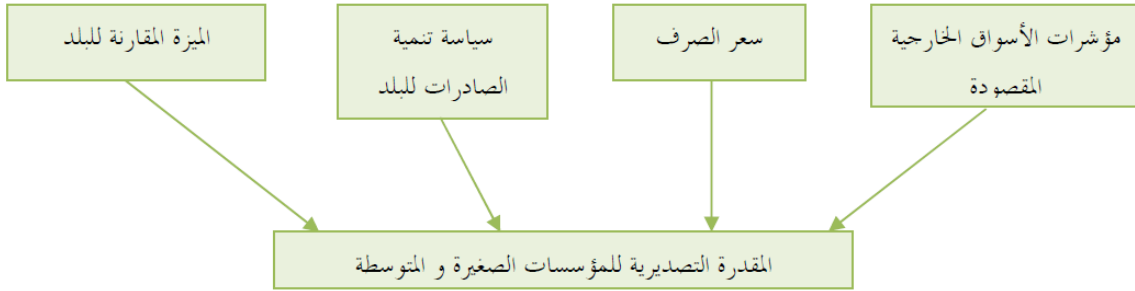
الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

ثانيا: العوامل التي تؤثر على قرار تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتبر كل من مقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقيم مبيعاتها والأسواق التي تتفاعل معها في الداخل إحدى المحددات التي تحدد مقدرة تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولكن هناك عوامل يجب أن تأخذ في الحسبان منها عوامل خارجية وعوامل داخلية .¹

1. **العوامل الخارجية** : تتمثل هذه العوامل في المحيط الذي تعمل فيه المؤسسة، قد يكون هذا المحيط محفزا أو يكون منفرا من التصدير، والشكل الموالي يوضح أهم العوامل المؤثرة في اتخاذ قرار التصدير من طرف المؤسسة.

الشكل رقم: 25 العوامل الخارجية المؤثرة في قرار التصدير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

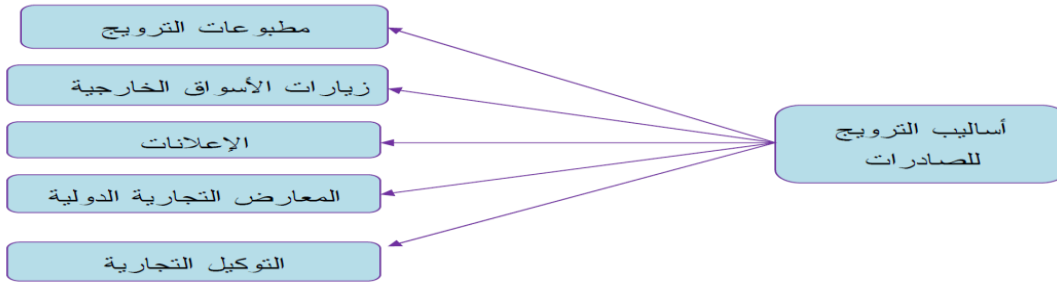


المصدر: علوني عمار، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات مع الإشارة إلى صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة سطيف، ص 3

من الشكل يمكننا توضيح العناصر الآتية :

- **الميزة المقارنة** : إن القوة الاقتصادية للبلد تمكنه من تحديد إمكانيات التصدير، الموارد المتاحة، التكاليف وغيرها، هذه العوامل تجعل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتميز بميزة تصديرية وفقا للاقتصاد الذي تنتمي إليه.
- **سياسة التصدير** : وترتبط بسياسة البلد تجاه التصدير، خاصة الإمكانيات المختلفة التي تقدم للمصدرين المساعدة على التصدير، الخدمات التسويقية التي يقدمها للمتعاملين الاقتصاديين في الخارج، والتعريف بمنتجات المؤسسات الوطنية والخدمات التسويقية، هنا تتمثل في أساليب الترويج للصادرات ويمكن تطرق إليها من خلال الشكل التالي :

الشكل رقم: 26 أساليب ترويج الصادرات



المصدر :من إعداد الطالبة اعتمادا على محسن فتحي عبد الصبور، قواعد التصدير في النظام التجاري العالمي الجديد ، دليل علمي لرجال الأعمال، القاهرة، دار الكتاب الحديث، الطبعة الأولى، 1997، ص 61.

¹ علوني عمار، دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تنمية الصادرات مع الإشارة إلى صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة سطيف، ص 3-4.

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

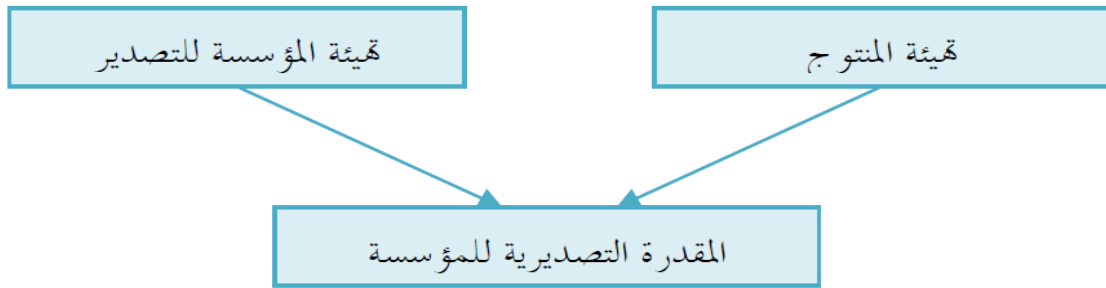
من خلال الشكل يتضح لنا أن هناك خمس أساليب للترويج للصادرات في الأسواق العالمية، أولها إصدار مطبوعات متنوعة الأشكال تحتوي على معلومات عن الشركة ومنتجاتها، وهناك الإعلانات بأنواعها المختلفة المقروءة والمسموعة والمرئية، ومن أساليب الترويج أيضا قيام المصدرين بزيارات ميدانية للأسواق للالتقاء برجال الأعمال بالمهتمين باستيراد أنواع المنتوجات التي يرغب في تصديرها، والتعرف عن قرب على طبيعة هذه الأسواق وتعتبر المعارض التجارية الدولية أحد أهم وسائل الترويج للصادرات باعتبارها وسيلة فعالة لعرض السلعة على المستوردين في الخارج، والإجابة بصورة فورية على استفساراتهم، وأخيرا يأتي أسلوب التمثيل التجاري من خلال الوكالة التجارية.

وتجدر الإشارة إلى أن جميع تلك الأساليب متكاملة أي يكمل بعضها البعض وليست بديلة لبعضها البعض، ما يحقق هدفا محددًا ويستخدم في الوقت المناسب وبالأسلوب المناسب، كما أن لكل أسلوب من أساليب الترويج الخمسة قواعده وأسسها اللازم تفهمها وإتباعها لضمان أقصى استفادة ممكنة .

- سعر الصرف : يتعلق بالقدرة الشرائية لعملة البلد، فالتغيرات التي تطرأ على العملة تعطي قدرة تنافسية للصادرات أو تقلل منها، فالارتفاع الذي عرفته خلال عدة سنوات عملة الأورو أثرت بشكل كبير على صادرات دول الاتحاد الأوروبي مقابل صادرات الولايات المتحدة الأمريكية.
- مؤشرات الأسواق الخارجية : إن الدخول إلى الأسواق الخارجية يتطلب من المصدر أن يعرف الكثير من المؤشرات، أذواق المستهلكين، الطلب على السلعة... الخ.

2. العوامل الداخلية : معظم الأبحاث والدراسات توصلت إلى أن هناك عوامل داخلية أساسية تحدد المقدرة التصديرية للمؤسسات وخاصة الصغيرة منها، والشكل الموالي يوضح ذلك.

الشكل رقم: 27 العوامل الداخلية المؤثرة في قرار التصدير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: علوي عمار، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات مع الإشارة إلى صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة سطيف، ص 4 .

من الشكل يمكننا أن نستنتج أن هناك عوامل داخلية تؤثر على قرار المؤسسة في التصدير، ومن هذه العوامل تهيئة المؤسسة، وتعني مقدرة مسيرتها وحوافزهم على الخوض في مجال التصدير والعوامل التي تجعلهم يفكرون في تصدير منتجاتهم إلى الأسواق الخارجية، الطاقة الإنتاجية وتعلق بالمعدات والآلات المستخدمة والتي يتم تخصيصها لتلبية الطلب الخارجي، بحيث تكون الطاقة الإنتاجية للمؤسسة كافية لتلبية الطلب على منتجاتها.

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

- تنظيم المؤسسة : وهذا يرتبط بالوقت المخصص لمعالجة القضايا المرتبطة بالتصدير.
 - الموارد المالية : وهي الموارد المالية التي تتطلبها عملية التسويق الدولي من دعاية، إعلان، النقل، الرسوم المفروضة على الصادرات والمقدرة التقنية والتسويقية، فالمؤسسات التي تمتلك قدرات بشرية قادرة على التأقلم عند دخول المؤسسة عالم التصدير تكون مقدرتها التصديرية أكثر من المؤسسات التي لا تمتلك هذه المؤهلات.
- تهيئة المنتج : إن جودة المنتج تتحدد أكثر في السوق المحلية، إذا كان هذا المنتج عليه طلبا بالداخل يمكن أن يحقق نفس الطلب أو على الأقل بشكل نسبي في السوق الدولية.
 - تعمل الدول حاليا على مساعدة هذه المؤسسات لدخول الأسواق الدولية عن طريق هيئات ومؤسسات متخصصة في ذلك، حيث تقدم لها الدراسات عن الأسواق ومستوى التكنولوجيا ودرجة المنافسة، كما تقدم الدول لمؤسساتها الصغيرة والمتوسطة حوافز مالية لتشجيعها على التصدير، كما تنظم المعارض والملتقيات التي تسمح بتلاقي المصدرين والمستوردين، كما تتعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على منافسيها وبالمستوى التكنولوجي للمنتجات والأسعار وغيرها، وتعتبر المعارض بداية التصدير في كل دول العالم.

الفرع الثاني : أنماط دخول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى السوق الدولية

توجد عدة أنماط لدخول المؤسسة إلى السوق الدولية من بينها : التصدير، الاتفاقيات التعاقدية، الاستثمار الأجنبي المباشر... وغيرها، لكن هناك أساليب معينة تنتهجها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأنها تعتبر مناسبة لهذا النوع من المؤسسات وهذا ما سيتم توضيحه في هذا الفرع من خلال ما يلي :

أولا: أشكال الدخول إلى الأسواق الدولية

بشكل عام هناك اختلاف بين الباحثين في عدة أساليب لدخول الأسواق العالمية، فقد أشار كوتلر إلى وجود خمسة أساليب للدخول الى الأسواق الدولية، وتتمثل في :

أشكال الدخول إلى الأسواق الدولية حسب كوتلر

الشكل رقم: 28



المصدر : سليمان دحو، تسويق المنتج الزراعي كاستراتيجية للدخول للسوق الدولية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير ، تخصص تجارة دولية، جامعة ورقلة، 2008، ص 98.

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

وهناك ايضا من أشار الى وجود ستة أساليب أساسية أخرى لدخول المؤسسة إلى السوق الدولية، كما هو موضح في الشكل التالي:

أساليب دخول المؤسسة إلى السوق الدولية

الشكل رقم : 29



المصدر: جمعي عماري، استراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، أطروحة دكتوراه تخصص تسيير المؤسسات، جامعة باتنة، 2011، ص 151.

نظرا للتعدد والاختلاف في عدد أساليب الدخول الى الأسواق الدولية، سوف نقتصر على ذكر الأشكال الأكثر شيوعا، والأكثر استخداما في السوق الدولي، والمتمثلة في:

- التصدير المباشر والتصدير غير المباشر،
- الاتفاقات التعاقدية،
- الاستثمار الأجنبي المباشر.

1. **التصدير** : يعتبر التصدير أبسط طريقة تستطيع بها المؤسسة الدخول إلى الأسواق الأجنبية، ويقصد به قدرة الدولة ومؤسساتها على تحقيق تدفقات سلعية، خدمية، معلوماتية، مالية، ثقافية... الخ، الى أسواق دولية أخرى، بغرض تحقيق أهداف الصادرات من أرباح وقيمة مضافة، وتوسيع ونمو وانتشار، وتوفير فرص العمل، والتعرف على ثقافات البلدان الأخرى، والحصول على تكنولوجيات جديدة،... وغيرها.

ويعرف أيضا على أنه تلك العملية التي تتعلق بالسلع والخدمات التي يؤديها بصفة نهائية المقيمين وغير المقيمين في البلد بغض النظر إن كانوا متواجدين داخل الحدود الإقليمية للدولة أو خارجها¹ ، ويمكن للمؤسسة أن تقوم بعملية التصدير بشكل مباشر أو غير مباشر :

- **التصدير المباشر**: وهو أن تقوم المؤسسة بوسائلها و امكانياتها الخاصة وبدون أي وسيط، يبعث المنتج المطلوب إلى زبائن في الدول الأجنبية، ولهذا الطريقة مجموعة من الميزات من بينها :
- تمكين المؤسسة من كسب الخبرة في مجال العمليات الدولية،

¹ سليمان دحو، مرجع سبق ذكره، ص 107.

- الاطلاع على الأسواق الخارجية،
 - توفير علاوات الوساطة.
 - ومن عيوب هذه الطريقة ما يلي:
 - أنما ذات تكاليف باهظة خاصة على المدى القصير، بما أن المؤسسة تجهل المردودية المحلية، عادات الاستهلاك، والممارسات التجارية وطرق التسوية المحلية،
 - احتمال اضطراب المؤسسة لتسيير مخزون في الخارج ونقاط توزيع مكلفة¹.
 - فالمؤسسات تفضل القيام بعملية التصدير بنفسها مما يرافق ذلك مخاطر كبيرة، تعامل مباشر مع المستهلكين، ويمكن أن يتم ذلك في عدة قنوات تتمثل في:
 - أ. قسم تصدير محلي : حيث تخصص المؤسسة قسما خاصا بعمليات التصدير، تنحصر مهام القسم بأداء كافة الأنشطة المتعلقة بعملية التصدير وتقديم المساعدة للمؤسسة في مجال الأسواق الخارجية².
 - ب. فرع الجمعيات الدولية : تسمح هذه الصيغة من تحقيق حضور، وسيطرة أكبر في السوق الدولية فوجود قسم التصدير أو بدونه تتخذ المؤسسة فروعاً في الخارج تقوم بجميع السياسات التسويقية بالصادرات من بيع، تخزين، توزيع، ترويج.
 - ت. ممثلي مبيعات التصدير المتحولين : تقوم المؤسسة بإرسال ممثلين عنها إلى دول أخرى لغرض تعريف منتوجاتها أو التفاوض، أو عقد الصفقات التجارية مع الجهات المستفيدة.
 - ث. الوكلاء أو الموزعين الأجانب : يمكن أن تتعاقد المؤسسة مع وكلاء أو موزعين أجانب لغرض بيع منتوجاتها نيابة عن المؤسسة، وفي هذا الإطار تمنح للوكلاء الحقوق الخاصة التي تنتج لهم إمكانية تمثيل المؤسسة المنتجة في بلدهم. وضمن التصدير المباشر، تستجيب المؤسسة لطلبات الزبائن في الأسواق الأجنبية من خلال:
 - ✓ الاشتراك في المعارض المحلية والدولية،
 - ✓ الاعلانات التجارية في الصحف المتخصصة،
 - ✓ البيع عن بعد، وفي هذه الحالة تستعين بأخصائيين البيع بالمراسلة، وتعرض منتوجاتها في السوق الخارجي من خلال إرسال كاتالوج،... الخ³.
- التصدير غير المباشر: وتعد الطريقة الأكثر شيوعاً في الدخول إلى السوق الخارجي، وتقوم المؤسسة هنا بإنتاج جميع منتوجاتها للسوق الأجنبية، وغالباً ما تغير في خطوط انتاجها أو استراتيجية تسويقها أو طريقة تنظيمها، وغالباً ما تبدأ المؤسسة بالتصدير إلى الأسواق الدولية عن طريق التصدير غير المباشر وبالاعتماد على الوسطاء المستقلين⁴.
- ومن أهم أشكال الوسطاء المتوفرين في السوق المحلي للتصدير نجد ما يلي :
- التاجر المحلي المصدر : يقوم هذا الوسيط بشراء المنتجات المصنعة من طرف المؤسسة على حسابه الخاص، ثم يتولى عملية تسويقها وبيعها في الخارج بهدف تحقيق الربح،

¹ زينب باب، مريم فرنان، تدويل الوظيفة المالية في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، تخصص مالية المؤسسات، جامعة قلمة، 2012، ص 09.

² أمال بوسمينية، مرجع سبق ذكره، ص 190.

³ جمعي عماري، مرجع سبق ذكره، ص 153.

⁴ سليمان دحو، مرجع سبق ذكره، ص 108.

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

- وكالة التصدير المحلية : والتي تعمل على البحث عن الأسواق الخارجية للسلع المحلية والتفاوض مع المستوردين الأجانب، مقابل عمولة معينة.
- المنظمة التعاونية : تقوم هذه المنظمة بالأنشطة التصديرية نيابة عن عدة منتجين وتكون هذه الأنشطة تحت سيطرتها الإدارية، وغالبا ما يستعين بهذه المؤسسة المنتجين للمنتجات الأساسية أو الأولية كالمنتجات الزراعية والحيوانية¹
- مؤسسة إدارة التصدير : حيث تعمل مؤسسة وسيطة على إدارة أنشطة التصدير لمؤسسة منتجة أو مجموعة من المؤسسات في وقت واحد مقابل عمولة معينة، كما أنه يمكنها أن تستخدم اسم المؤسسة المنتجة التي ترغب في التصدير وتتفاوض نيابة عنها.
- ويحقق التصدير غير المباشر للمؤسسة منفعتين:
- استثمار قليل : ذلك أن الشركة لا تحتاج إلى تأسيس وتطوير قسم تصدير أو فرع مبيعات خاصة بها أو الاستعانة بالوكلاء الأجانب،
- مخاطر قليلة : حيث أن وسطاء النشاط الدولي من خلال معرفتهم وخدمتهم للشركة الأمر الذي يقلل احتمالية اتخاذ قرارات خاطئة².

2. **الاتفاقات التعاقدية:** هي عبارة عن ارتباط طويل الأجل بين مؤسسة دولية ومؤسسة في دولة أخرى يتم بمقتضاها نقل التكنولوجيا، وحق المعرفة، أو الاسم التجاري من الطرف الأول إلى الطرف الثاني دون استثمارات في أصول مادية من طرف المؤسسة الدولية، وفي ما يلي يأتي ذكر بعض هذه الاتفاقات الأكثر شيوعا في المعاملات الدولية.

- **عقود التراخيص:** يقصد بها، أن تقوم المؤسسة الدولية (مانحة للترخيص) بالسماح لمؤسسة أخرى (الرخص لها)، بحق استعمال براءة الاختراع، الملكية الفكرية، العلامة التجارية، التكنولوجيا، طرق وأساليب الانتاج، وحقوق النشر والتأليف... الخ، وذلك مقابل أجر أو رسوم يتفق عليها الطرفين.³
 - **عقود الامتياز :** تعتبر عقود الامتياز شكلا من أشكال عقود الترخيص حيث تقوم مؤسسة دولية بمنح حق امتياز أداء عمل معين بطريقة محددة لفترة محددة من الزمن في مكان محدد لمؤسسة محلية في دولة أخرى، مع احتمال قيام المؤسسة الدولية بتقديم بعض المساعدات الفنية بصفة منتظمة للمؤسسة المحلية، ويشمل حق الامتياز على أصول معنوية غير ملموسة كطريقة تنظيم وأداء عمل معين تحت الاسم المؤسسة صاحبة الامتياز.⁴
- يمكن التمييز ما بين ثلاثة أنواع من حقوق الامتياز وهي:

- حق الامتياز في الانتاج،
- حق الامتيازات في مجال التوزيع، ومن بين المؤسسات التي تستعمل هذا النوع، مؤسسة CARREFOUR، كارفور
- حق الامتياز في مجال الخدمات، ومن المؤسسات التي تستعمل هذا النوع مؤسسة ماك دونالد، MC DONALDS بهدف الدخول إلى عدة أسواق.

¹ نفس المرجع ، ص 108.

² أمال بوسمينية، مرجع سبق ذكره، ص 190.

³ جمعي عماري، مرجع سبق ذكره، ص 154.

⁴ محمد طاع، استراتيجيات التسويق الدولي في اختراق الأسواق الدولية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة المدية، 2001، ص 12.

- ومن المؤسسات الدولية التي تستخدم عقود الامتياز كطريقة لغزو الأسواق الأجنبية، مؤسسة هوليداي العالمية للفنادق، ومؤسستي بيبسي وكوكاكولا.¹
- عقود تسليم المفتاح : ترتبط عقود تسليم المفتاح ببناء المشاريع الكبرى في الدول النامية حيث أنه بموجب عقد أو اتفاق بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني، يقوم الأول بإقامة المشروع الاستثماري والاشراف عليه حتى بداية التشغيل، وما أن يصل المشروع إلى مرحلة التشغيل يتم تسليمه إلى الطرف الثاني، ويتميز هذا النوع من مشاريع الاستثمار بالخصائص التالية² :
 - تقوم الدولة المضيفة أو المستثمر الوطني بدفع أتعاب الطرف الأجنبي كمقابل قيامه بوضع أو تقديم التصميمات الخاصة بالمشروع والطرق اللازمة للقيام به وطرق إدارته،
 - تتحمل الدولة المضيفة تكلفة الحصول على التجهيزات والآلات من الطرف الأجنبي أو المورد،
 - بعد إجراء تجارب التشغيل والانتاج يتم تسليم المشروع للدولة المضيفة.
- عقود الإدارة : ونعني بها تفويض شركة أجنبية في إدارة مؤسسة وطنية صناعية أو خدمية بدون أن يكون للشركة الأجنبية علاقة بملكية المؤسسة، وتعرف بأنها عقود طويلة الأجل يقدم فيها الملاك المحليين المشاريع والوحدات والأصول الانتاجية مع الاحتفاظ بالملكية، في حين تتضمن إعطاء الحق للمؤسسة دولية بإدارة العمليات اليومية لإحدى المؤسسات في دولة أجنبية.³
- صفقات التعاقد من الباطن : وهي عبارة عن اتفاقية بين وحدتين إنتاجيتين، بموجبها يقوم الطرف الأول (مقاول الباطن)، بإنتاج سلعة أو توريد أو تصدير قطع غيار أو مكونات الأساسية الخاصة بسلعة معينة للطرف الثاني، ويقوم هذا الأخير باستخدامها في إنتاج السلعة بصورتها النهائية، وعلامتها التجارية وقد تنطوي الاتفاقية المشار إليها أن يقوم الطرف الثاني بتزويد المقاول من الباطن بالمواد الخام اللازمة لتصنيع مكونات السلعة ثم يقوم بعد ذلك بتوريدها للطرف الثاني.⁴
- 3. الاستثمار الأجنبي المباشر : ينطوي الاستثمار الأجنبي المباشر على التملك الجزئي أو المطلق للطرف الأجنبي لمشروع الاستثمار سواء كان مشروعاً للتسويق أو البيع أو التصنيع أو الإنتاج أو أي نوع من النشاط الإنتاجي والخدمي، ويمكن تصنيف الاستثمار الأجنبي المباشر إلى نوعين أساسيين هما⁵ :
 - الاستثمار المشترك : قد لا تقتنع بعض المؤسسات بالأشكال المتعددة الواردة آنفاً للدخول للأسواق الدولية إذ تود أن تكون لها السيطرة على العمليات الإنتاجية والتسويقية ولو بنسبة معينة فعند ذلك يحصل اتفاق بين المؤسسة الأم ومؤسسة محلية في الدولة الأجنبية على القيام بهذه المهام وتحمل كافة المسؤوليات المترتبة عن ذلك ، ولعل السبب في اختيار الاستثمار المشترك كبديل من بدائل دخول السوق يرجع إلى اشتراط بعض البلدان لذلك بحيث تتمتع بعض الدول النامية التملك المطبق للمشروعات الاستثمارية لصالح المؤسسات الدولية أو حتى الملكية أكثر من 50% من المؤسسة.

¹ محمد براق، محمد عبيدة، دفع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات باستخدام مقارنة التسويق الدولي، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 4، جامعة الشلف، 2001، ص 1.

² أحسين عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 185.

³ جمال بوثلجة، دور التسويق الدولي في بقاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص تسويق، جامعة قسنطينة، 2012، ص 204.

⁴ جمعي عماري، مرجع سبق ذكره، صص 156-157.

⁵ أمال بوسمينة ، مرجع سبق ذكره، ص 194.

- الاستثمارات المملوكة بالكامل للمؤسسة الدولية : تمثل مشروعات استثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي أكبر أنواع الاستثمارات الأجنبية، رغم أنه يعتبر الأعلى مخاطرة بالمقارنة مع الأساليب الأخرى للدخول في الأسواق الدولية¹ وبالمقابل نجد أن الكثير من البلدان النامية المضيفة تتردد كثيرا بل تفرض في بعض الأحيان التصريح لهذه المؤسسات بالتملك الكامل لمشروعات الاستثمار و يعود ذلك إلى تخوف هذه البلدان من التبعية الاقتصادية لهذه المؤسسات وما يترتب عليها من آثار سلبية على الصعيدين المحلي والدولي.

ثانيا: أساليب التدويل المناسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- نظرا لخصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يمكنها تبني كل الخيارات السابقة ويمكنها الاختيار من البدائل التالية²:
1. اختيار استراتيجية الإقامة : يعد نمط تواجد المؤسسة في الخارج من العناصر الأساسية، لاستراتيجيتها الدولية لأهميتها في تحقيق الأهداف المسطرة ، وبالتالي يجب معرفة العوامل التي تقود المؤسسة لاختيار قرار الإقامة في الخارج. ومن العوامل الأساسية لاختيار نمط الإقامة في الخارج نجد :
 - الأهداف التي ترمي إليها المؤسسة من الإقامة في الخارج،
 - القدرات المالية وخصوصيات تكنولوجية المؤسسة والمؤهلات الأخرى سواء كانت صناعية، تجارية أو بشرية...إلخ.
- اختيار الاستراتيجية الدولية حسب أهداف المؤسسة: يمكن تلخيص أهداف إقامة المؤسسات في الخارج إلى أربعة أهداف كما يلي:

- التقرب من السوق : رغم ما يحققه التصدير من الأهداف التجارية للمؤسسة إلا أنها في بعض الأحيان تجد نفسها مضطرة من التقرب من سوقها عن طريق الإقامة في الخارج، وذلك من أجل التعرف أكثر على حاجيات المستهلكين، عادات شرائهم وتقاليدهم، مما يسمح لها بوضع استراتيجيات، بطريقة أكثر دقة، كما يمكنها من وضع أسعار أكثر تناسبا من ذي قبل.
- تقليص المخاطرة :قد تكون الإقامة في الخارج من بين الوسائل التي تسمح بتفادي الأخطار، مثل خطر الصرف الذي تتعرض إليه العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خطر الارتفاع الضرائب الجمركية إلى جانب خطر فقدان الموقع التنافسي للمؤسسة، بسبب عدم المعرفة الجيدة للعوامل التي تحدد عملية الشراء لدى المستهلك.
- تفادي العراقيل الجمركية والإدارية : قد تهدف المؤسسة من خلال الإقامة لتفادي العراقيل الجمركية والإدارية، التي لا تقتصر على الحقوق الجمركية فقط بل هناك العديد من الإجراءات غير مباشرة التي تتخذها العديد من البلدان، قصد حماية اقتصادها من المؤسسات الأجنبية، إلى جانب منظمات ونقابات المستهلكين التي تلعب دورا هاما في تحقيق سياسة الحماية للاقتصاد الوطني، بالإضافة إلى ذلك فالإقامة والإنتاج في البلدان المستضيفة يمكن أن يكون حلا للتصرفات الغذائية لبعض المستهلكين اتجاه بعض المنتوجات الأجنبية وهي الظاهرة التي لوحظت في ألمانيا.
- تدنية التكاليف : إن إشكالية الاختيار بين التصدير أو الإقامة غالبا ما تطرح على مستوى التكاليف، فالمؤسسة تقوم بالاستثمار في الخارج حينما تكون تكاليف الإنتاج في الدولة المضيفة ادنى من تكاليف الإنتاج في الدولة الأصل والتي تضاف إليها تكاليف النقل والحقوق الجمركية.

¹ دحو سليمان، مرجع سبق ذكره، ص 118.

² أمال بوسمينة ، مرجع سبق ذكره، صص 196-200.

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

- اختيار استراتيجية الإقامة حسب القدرات المالية التكنولوجية والبشرية : إن هذه العوامل لا يمكن لأحدها توجيه اختيار المؤسسة لنمط التواجد بالخارج بل الاختيار يكون كنتيجة لتوليفة تلك العوامل.
- 2. **التصدير :** يعتبر التصدير الوسيلة الأكثر سهولة للمؤسسات في اقتحام الأسواق الأجنبية وتعد عملية التصدير الخطوة الأولى في النشاط الدولي، وعلى هذا الأساس، فهي لا تعد هدفا في حد ذاته.
- **التصدير غير المباشر :** تبدأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل عفوي بالتصدير غير المباشر وهذا لأنها تفتقد للخبرة والمعرفة بالبحر الدولي، لذلك تلجأ إلى عدة وسطاء من أهمهم:
 - الوسطاء المحليين : وأهمهم مدير التصدير المشترك وهو الأكثر لجوء من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي تقوم بالتصدير على نطاق ضيق، ويقوم بالبيع لعدد من المؤسسات المصدرة.
 - الوسطاء الدوليين : يقومون بالشراء بالجملة للبيع في الخارج وهم الذين يتحملون الجزء الأكبر من مخاطر التسويق.
 - الوكلاء الدوليين : ويعمل الوكلاء في الأسواق الأجنبية تحت أسماء عديدة إلا أنهم جميعا لا تنتقل ملكية البضائع إليهم وأهمهم السماسرة مندوبي المنتج الممولون.
 - مؤسسة إدارة التصدير : إلا أن هذه الطريقة قد تكون غير فعالة لعدم ضمان قيام الوسيط بمهامه أو لديه ولاءات أخرى لحساب منافسي المؤسسة.
- **التصدير المباشر :** عندما تجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نفسها تتمتع بالخبرة والمعرفة الكافية بالسوق الدولية، وأنها تتمتع بالقدرة على المنافسة الدولية، هنا تنتقل المؤسسة مباشرة إلى التصدير المباشر دون اللجوء إلى وسطاء، وذلك بإنشاء قسم التصدير أو مندوب التصدير متنقل تابع للشركة، أو فرع تجاري في السوق المستهدف . غير أن قرار اعتماد الطريقة المباشرة على مجموعة من العوامل منها :حجم إمكانيات المؤسسة المادية، والبشرية، الهيكل التنظيمي المناسب ... وغيرها، ونظرا لصعوبة تحقيق هذه العوامل من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نرى أن التصدير غير المباشر هو الأكثر تلائما مع معطيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- 3. **الشراكة :** الشراكة هي عبارة عن اتفاق قائم بين بلدين أو أكثر، في مجال أو عدة مجالات، هدفه تحقيق أهداف محددة، وليست غالبا مشتركة، كما يمكن اعتبارها وسيلة هامة لتجميع واستغلال الموارد المتاحة، زيادة القدرة الانتاجية، وتحقيق مصالح متبادلة¹.
- أصبحت الشراكة بين المؤسسات ضرورية، وذلك لمواجهة التحديات التي أفرزتها العولمة، حيث تساعد الشراكة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (من خلال اختيارها لشريك أجنبي)، في تسهيل عملية دخولها إلى الأسواق الدولية .
وكمثال عن ذلك، فقد تمكنت العديد من المؤسسات من اقتحام أسواق وسط وشرق أوروبا بفضل الشراكة التي أنشأتها مع المؤسسات المحلية التي أفادتها في تجميع المعلومات التسويقية².
- **الشراكة التجارية :** تعد الشراكة التجارية من بين الطرق التي يمكن انتهاجها من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصا في المرحلة الأولى من اقتحامها الأسواق الخارجية، ذلك أنها لا تتطلب استثمارات كبيرة، والإشكالية المطروحة في الشراكة هي : كيف يمكن اختيار الشريك؟ يمكن تلخيص محددات الاختيار في ما يلي:

¹ كمال عبيد، الشراكة الأورو جزائرية الواقع والتحديات، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص اقتصاد دولي، جامعة سطيف، 2004، ص 2.

² سليمان بلعور، أثر استراتيجية الشراكة على الوضعية المالية للمؤسسة الاقتصادية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص ادارة الأعمال، جامعة الجزائر، 2004، ص

- عدد الوسطاء يجب أن يكون محدودا،
- مصالح المؤسسة لا تتناقض مع مصالح الشريك،
- البنود المبرمة مع الشريك يجب أن تتسم بالشفافية وتحتوي على جميع البنود الخاصة بكل طرف مسؤولية كل شريك... الخ.
- مكاتب ومراكز الشراء : تعتبر هذه الطريقة غير منتهجة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، غير أنها يمكن أن تكون وسيلة فعالة لاقتحام الأسواق الخارجية، وتحقيق توزيع معتبر خصوصا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تقوم بتصدير السلع الاستهلاكية، بحيث يضمن لها ذلك حجما معتبرا من المبيعات، كما تعتبر العملة الصعبة التي يتطلبها التعامل مع هذه المكاتب تعد من العوامل الأساسية في التنافس الدولي .وأهم مكاتب الشراء ، CARRFOUR , AUCHAN , CODEC PROMODES .
- مؤسسات التجارة الدولية : تلعب هذه المؤسسات دور الوساطة التجارية كما يمكن أن تقدم خدمات أخرى للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في مجال دراسة السوق، أو البحث عن الشريك المناسب، ومساعدتها للإقامة في الخارج... الخ ، وتظهر أهمية المؤسسات التجارية الدولية خصوصا في اليابان، والتي تتولى إدارة مبيعات منتجات المؤسسات الصغيرة في الأسواق الأجنبية، مع توليهم بيع منتجاتهم في الأسواق المحلية، مما يمكن تلك المؤسسات من زيادة مبيعاتها دون أن تنفق أموالا وموظفين إضافيين متخصصين في التجارة الدولية، مما يزيد من كفاءتها.
- طريقة تصدير الكنغر : PIGGY- BACK هي نوع من الشراكة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبين مؤسسة ذات تواجد متين في الخارج، ويتمثل في استعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لقنوات توزيع مؤسسة ذات إقامة قوية في الخارج، وهذه الأخيرة تأخذ نسبة من أرباح الشركة.
- الفرع المشترك : ارتفع اهتمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإنشاء فروع مشتركة في الخارج خصوصا في البلدان النامية، كما ينظر إليها من طرف المنظمات العالمية كحل لظاهرة الركود الذي يعرفها اقتصاد تلك البلدان.
- طرق أخرى للشراكة : من بين الطرق الأخرى للشراكة الأكثر سهولة، والتي تتناسب كثيرا مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير القادرة على اقتحام الأسواق الخارجية بمفردها، نجد تجمعات المصالح الاقتصادية ويمكن أن تأخذ الأشكال التالية:
- تجمع المصدرين : هو تجمع العديد من المؤسسات ذات نفس المعرفة والتي يمكن أن تكون متنافسة في السوق الوطني من أجل وضع وسائل مشتركة للبيع في الخارج،
- مؤسسات لتسيير التصدير : وهي شكل خاص للمؤسسات التجارية، ويكون بعقد على المدى الطويل والمتوسط وتتكلف بالتصدير لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويمكن أن تلعب دورا في انشاء مصلحة التصدير مستقبلا،
- عقود التسيير : وتعني مجموعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تقوم بمشاركة مجموعة من الوظائف الإدارية مع مكاتب الدراسات، من أجل الاستفادة من عامل التعاضد.

الفرع الثالث : متطلبات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومراحله

سنحاول إبراز أهم المتطلبات الضرورية لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار تبني استراتيجية ملائمة لتنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، وذلك بالتركيز على مجموعة من المعالم والتي تمت صياغتها بناء على ما تناولته بعض الدراسات الأكاديمية ذات الصلة الوثيقة بالموضوع وهذا على النحو التالي:

أولاً: متطلبات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

سنحاول من خلال هذه النقطة إبراز أهم المتطلبات الضرورية لتدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

1. العمل على تحسين مناخ الاستثمار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

على الرغم من الجهود المبذولة من طرف الحكومة الجزائرية الرامية إلى تحسين مناخ الاستثمار وبيئة الأعمال، إلا أنها لا تزال تعاني من بيئة غير مؤهلة تأهيلا كافيا، وحتى يتم تحسين مناخ الاستثمار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر فإنه ينبغي توافر جملة من المتطلبات، أهمها :تأهيل المورد البشري، التخفيف من حدة الاقتصاد غير الرسمي وتوفير البنية التحتية وتطوير الهياكل القاعدية المرتبطة بحركات وتدقيق السلع والخدمات والمعلومات والأشخاص كشبكة الطرق الكبرى، المياه، الكهرباء، المواصلات السلكية واللاسلكية، وسائل الاتصالات، المواقع الصناعية وغيرها.¹

2. التوجه نحو الأسواق الواعدة :

فكما هو معروف فإن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية أسواقا محدودة ولم تعرف أي تنوع ملموس، لذا فإن بناء الاستراتيجية يجب أن يحدد الأسواق التي يمكن لهذه المؤسسات النفاذ إليها، يفتح آفاقا واسعة أمام تنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل ما تشهده هذه المرحلة من نماء غير مسبوق لاحتياجات الصرف نتيجة لارتفاع أسعار المحروقات، ناهيك عن طبيعة الاقتصاد الجزائري ودرجة اندماجه في الاقتصاد الدولي الذي تجعله نسبيا أقل تضررا من الأزمة مقارنة بالاقتصاديات الأخرى، إذ أن العلاقات الاقتصادية المالية على المستوى الداخلي لا تزال بدائية، إضافة إلى غياب سوق مالي فعال محرك للأشطة الاقتصادية² لذلك نعتقد أن التوجه نحو الأسواق العربية والإفريقية يمثل السبيل الممكن لتنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا بالنظر لعدة اعتبارات أهمها كون دول المغرب العربي تعتبر من الدول المفتوحة على العالم الخارجي، خاصة مع موقعها الجغرافي المناسب للنفاذ إلى السوق الأوروبية الواسعة والمفتوحة بتعداد يصل إلى 380 مليون مستهلك وبتوسط دخل فردي يضاوي 20 ألف دولار سنويا هذا من جهة، ناهيك عن تقاربها الجغرافي مع الجزائر والذي يمكن من تحقيق وفورات في تكاليف عملية التصدير من جهة أخرى، مما يزيد من تنافسية السلع المصدرة، هذا فضلا عن التقارب الثقافي الذي يسمح بتنميط منتجاتها بدل تعديلها أو تكييفها مع المتطلبات والاحتياجات المختلفة لكل سوق، كما أن السوق الإفريقية تعد سوقا واعدة لصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ويمكن دخولها بشكل أيسر من أية سوق أخرى، إذ أن هذه الأسواق تتميز بالحجم الكبير من الزبائن المرتقبين، حيث يتوقع منها ما لا يقل عن 800 مليون مستهلك، كما تتوافر على حوافز جمركية والتي تتبناها الكثير من تكتلات الدول الإفريقية.

3. استغلال المزايا النسبية للمنتجات :

وهذا من خلال استغلال المزايا النسبية التي تتمتع بها منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، والتي قد تتحول إلى مزايا تنافسية، والمتمثلة في وجود وفرة في الموارد والمواد الأولية حيث

1 ناجي بن حسين، دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر، المؤتمر الدولي الثالث حول الاستثمارات الأجنبية وإدارة المعرفة، جامعة الكويت، يومي 16 - 17 ديسمبر 2008، ص 125.

2 عمار عمير، الأزمة المالية العالمية الراهنة وتداعيتها على بعض مؤشرات الاقتصاد الجزائري، الملتقى الدولي حول الأزمة المالية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية، جامعة سطيف، يومي 20 - 21 أكتوبر 2009، ص 07.

يمكن تصنيع تلك المواد الأولية وزيادة القيمة المضافة منها في بعض مجالات الإنتاج حيث تمتلك هذه المؤسسات بعض المزايا النسبية على المستوى العالمي في إنتاج بعض السلع المطلوبة دوليا كالتمر، الفوسفات، المطاط، الاسمنت الأبيض، الأمونياك على سبيل المثال والتي لم ترقى بعد في درجة تصديرها إلى المستوى المطلوب والذي يعكس الإمكانيات الحقيقية للاقتصاد، إضافة إلى بعض المنتجات التي لا زالت حبيسة السوق المحلي رغم امتلاكها حل مقومات النجاح في احتلال مكانة بالأسواق الدولية ومثال ذلك الفلين، الجلود المعالجة، الزيتون، العجائن، المنتجات البحرية والمنتجات الحرفية التقليدية.¹

4. إرساء معالم الذكاء الاقتصادي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة : يعتبر الذكاء الاقتصادي أداة فعالة للحصول على المعلومات المتعلقة بالأسواق المحلية والدولية ، ويهتم الذكاء الاقتصادي بالبحث وإيجاد كافة المعلومات المتعلقة بجميع الأطراف المتواجدة في بيئة المؤسسة واستخدامها بطريقة ملائمة حتى يتم اتخاذ القرار والتأثير على المحيط وفقا لما يخدم تحقيق المؤسسة لأهدافها ، لاسيما في ظل اقتصاد المعرفة أين أصبحت المعلومة تشكل الفارق ، مما جعل موضوع الذكاء الاقتصادي يحتل الصدارة في الدراسات الاقتصادية لكونه عنصرا أساسيا في الحصول على المعلومات الصحيحة والدقيقة واتخاذ القرار في التوقيت المناسب، وكذا حماية المعلومات من تهديدات المنافسين² ، ولقد استفادت الكثير من الدول المتقدمة أمثال :الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان وفرنسا، من هذا النظام بالأخص في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الراغبة في التوجه نحو التصدير، أما الجزائر فهي لا تزال في الخطوات الأولى لتطبيق هذا المفهوم، لذا تبرز ضرورة إجبار صناع القرار في الدولة بغرض تكثيف الجهود الرامية إلى تعزيز القدرة التنافسية والأمن للاقتصاد والمؤسسات، من خلال التحكم الجيد بالمعلومات الاستراتيجية وتأهيل وتدريب الموارد البشرية، بما يضمن تحكمها في تكنولوجيا المعلومات وخلق بيئة مواتية لتحقيق النقل السريع .والسلس للمعرفة³ .

5. تأهيل المورد البشري : وفي هذا الصدد توضح التجربة اليابانية أن معيار الرقي والتقدم ليس بامتلاك الثروات وإنما بامتلاك الإنسان القادر على التغيير والتحول من حال إلى حال أفضل والقادر على الاستثمار الأمثل لإمكانياته وللموارد واستغلالها استغلالا أمثالا، وفي الجزائر يعد نظام التعليم الرسمي من أهم مخرجات العمالة الماهرة لذا يتعين أمام كل المعطيات التي يفرضها اقتصاد المعرفة العمل على تأهيل العنصر البشري وتطوير قدراته من خلال تكوينه بالشكل الذي يسمح بتعزيز أداء الاقتصاد واستخدام تكنولوجيات الإعلام والتحكم في التقنيات الحديثة، وذلك من خلال إعداد البرامج المتعلقة بتكوين وتدريب الموارد البشرية فضلا على تقديم حوافز اجتماعية للأمين الراغبين في التعلم، وتشجيع الترجمة وتطوير سياسات التعليم وربط الجامعة بما يتلاءم مع متطلبات سوق العمل وعصرنة القطاع الصناعي، حيث أن سبب عجز الجهاز الإنتاجي في الجزائر عن توفير عرض قابل للتصدير يعود إلى سوء المعرفة بتقنيات التصدير

1 شوقي جباري، حمزة العوادي، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بين فرص النجاح ومخاطر الفشل، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد 4، جامعة ورقلة، ديسمبر 2013، ص 110 .

2 جمال خنشور، حمزة العوادي، نحو إرساء استراتيجية متكاملة لتنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، مجلة الواحات للبحوث والدراسات، العدد 2، جامعة غرداية، 2014، ص 57.

3 جمال خنشور، متطلبات صياغة إستراتيجية متكاملة لتنمية صادرات المؤسسات الصغيرة و لتوسطة الجزائرية في إطار التسويق الدولي، مجلة كلية الدراسات الإنسانية، العدد الخامس، جامعة النجف، العراق، 2016، ص 190 .

وأسواق التجارة الخارجية والذي يعد عائقا لا بد من تجاوزه ، وذلك من خلال تكوين إطارات متخصصة في هذا المجال، فتطوير العامل البشري يشكل عنصر مشجع لامتنعاص التكنولوجيات.¹

6. **تبني فلسفة التسويق التصديري :** إن اقتحام الأسواق الأجنبية لا يقوم فقط على مدى توفر السلع المطلوبة كما ونوعا، إذ يتعدى ذلك إلى وجود معطيات أخرى عن الأسواق الدولية والتي يمكن الحصول عليها من خلال اعتماد منهج التسويق الدولي، حيث يسمح بالتعرف على السوق المستهدف عن طريق توفير معلومات حول عدد المستهلكين، ومعرفة الأذواق لتقدير الطلب والعمل على إشباعه، بالإضافة إلى اعتماد البحوث التسويقية لمعرفة مدى تمركز المنتجات المماثلة للمنتجات الوطنية لتعويض النقص، ويجب التركيز على السلع المنافسة من حيث الأسعار للقيام بتحديد سعر مناسب والذي يجب أن يكون في حدود أقل أو مساوي لأسعار المنافسين لإغراء المستورد للإقبال على السلع الوطنية المصدرة بدلا من سلع المنافس، وكذا دراسة توقيت تقديم السلع للسوق حسب المواسم والفترات المختلفة التي تعطي القيمة الحقيقية للسلعة . لقد أصبح تبني فلسفة التسويق الدولي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ضرورة حتمية لاسيما في المرحلة الحالية، وفي هذا الصدد ترجع أسباب غياب تطبيق تقنيات التسويق التصديري في المؤسسات الوطنية إلى :²

- عدم اقتناع القائمين على شؤون المؤسسات بجدوى المفهوم التسويقي في تحسين الأداء التنافسي،
- عدم المعرفة بتقنيات التسويق الدولي وكيفية تطبيقها في غضون العولمة،
- نقص وغياب المختصين في مجال التسويق الدولي،
- استعمال خاطئ للتسويق حيث يعبر عنه في كثير من الحالات عن الوليفة التجارية والبيع.

7. **إنشاء و دعم المجمعات التصديرية:** والهدف من إنشاء هذه المجمعات هو التغلب على مشكلة ضعف كفاءة وإمكانيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، من خلال الاستفادة من التكنولوجيا المتطورة والتسهيلات الائتمانية التي تمنح للمؤسسات المصدرة، بالإضافة إلى جعل الشركات الوطنية ذات قدرة وإمكانات تنافسية في الأسواق الخارجية، ويتحقق ذلك إما عن طريق التعاقد من الباطن مع المؤسسات الكبيرة أي أنها تقوم بأداء جزء من النشاطات الداخلة في تركيبة المنتج النهائي الموجه إلى الأسواق الدولية، وتنطوي صفقات التعاقد من الباطن على اتفاقية بين وحدتين إنتاجيتين يقوم أحد الأطراف (مقاول الباطن) بإنتاج سلعة، أو توريد أو تصدير قطع الغيار، أو المكونات الأساسية الخاصة بسلعة معينة للطرف الآخر (الأصيل)، ويقوم هذا الأخير باستخدامها لإنتاج السلعة بصورها النهائية، وبعلامته التجارية . وإما عن طريق التحالف بتشابكها بشكل إيجابي مع مؤسسات أخرى من نفس النوع.³

1 الشريف ربحان و لمياء هوم، دور مناخ الاستثمار في دعم وترقية تنافسية الاقتصاد الوطني الجزائري، دراسة تحليلية تقييمية، مجلة العلوم الاقتصادية، جامعة البصرة، المجلد 8، العدد 32، نيسان 2013، ص 47-48 .

2 منير نوري، التسويق الاستراتيجي وأهميته في مسيرة العولمة الاقتصادية : إسقاط على الوطن العربي للفترة 1990-2000، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية ، جامعة الجزائر، 2004 - 2005، صص 387 - 388.

3 عمار عماري، مرجع سبق ذكره، ص 10.

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

ثانياً: مراحل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

عملياً، هناك درجات متفاوتة من ناحية الاهتمام بغزو الأسواق الأجنبية، فهناك مؤسسات صغيرة ومتوسطة تفضل العمل في الأسواق الأجنبية لما تتمتاز به من بساطة، وفي المقابل هناك العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك لهدف تسريح فائض الإنتاج من جهة، وتجنب المنافسة من جهة أخرى. وفي هذا الإطار، فإن المؤسسات التي تتخذ قرار التدويل، عادة ما تمر بمراحل متوالية يمكن أن نلخصها في الشكل التالي :

الشكل رقم: 30 مراحل عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: عبد الله بلوناس، دواره إبراهيم، دور الهيئات الحكومية في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة حالة الجزائر، جامعة بومرداس، ص04

ويمكن شرح الشكل أعلاه، حسب الآتي:

- درجة الاهتمام ضعيفة من قبل المؤسسات المعنية بالأسواق الدولية، مكنتية بتغطية السوق المحلية،
- معانات بعض المؤسسات من وجود فائض من السلع التي لم يتم تصريفها في الأسواق المستهدفة، الأمر الذي يدفعها لمحاولة تصريفها في بعض الأسواق الدولية من خلال بعض المنافذ التوزيعية،
- نظراً للتزايد المستمر في الفائض من السلع المنتجة، تبدأ إدارة المؤسسة في التفكير جدياً في التصدير لأول مرة لإحدى البلدان المتقاربة معها جغرافياً وثقافياً،
- في هذه المرحلة من مراحل الاهتمام بالأسواق الدولية، تبدأ المؤسسات المعنية بدخول السوق الدولية عن طريق وسطاء محليين أو خارجيين معتمدين لشركات أجنبية أخرى، وضمن تعاقدات أو ترتيبات تأخذ شكل الالتزام والارتباط بتلك الأسواق التي يتم التصدير إليها،
- تدرك المؤسسة أشكالاً مختلفة للتواجد في الأسواق الدولية لتدعمها أكثر، كمنح تراخيص دولية لإنتاج بعض السلع لديها في الأسواق الدولية التابعة لها، مع اكتفاء الشركة الأم بعائد التراخيص،

- في هذه المرحلة الأخيرة، تتزايد قناعة الإدارة العليا بأهمية الإنتاج والتصدير لبعض الأسواق الدولية، باعتبارها أسواق مريحة للسلع التي تطرحها، وبالتالي يبدأ العمل الفعلي بالتعامل مع تلك الأسواق المستهدفة خارجيا، وبأبعاد عالمية تتمثل في تحديد نمط دخول الأسواق الدولية، تصميم منتجات وخدمات عالمية... الخ.

وتتم عملية تدويل المؤسسات بكل أحجامها بما فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعدة مراحل، هذه المراحل نوجزها على النحو التالي¹ :

1. **اتخاذ القرار بالتدويل** : وهنا تقرر المؤسسة تدويل نشاطها مع تحديد الأهداف والاستراتيجية المتبعة بصورة مسبقة.
 2. **اختيار السوق المستهدفة** : نظرا لاستحالة قيام أي شركة بدراسة كافة الأسواق العالمية وتسويق منتجاتها فيها، لا بد من اختيار بعضها بحسب أهميتها من ناحية الربحية وقدرتها المالية على الدفع وقلة المخاطر و ملاءمتها لنشاط الشركة ومنتجاتها ومن بين أهم المعايير المستخدمة في انتقاء الأسواق الخارجية هناك ثلاثة معايير وهي : النشاط المرتقب ومردودية السوق للمؤسسة، قابلية الدخول إلى السوق والمخاطر المواجهة .
 3. **اختيار طريقة الدخول إلى السوق الأجنبي** : بعد اختيار الأسواق على المؤسسة أن تحدد أحسن طريقة للوصول إليها ، وتوجد بالطبع عدة مداخل للانتقال إلى الأسواق الدولية، منها مداخل تقليدية معروفة مثل التصدير المباشر وغير المباشر والتصدير المشترك أو المنظم، الترخيص الدولي والامتياز الدولي، وأخرى مداخل خاصة مثل عقود الإدارة والاستثمار الأجنبي المباشر سواء عن طريق المشاريع المشتركة أو استراتيجية الامتلاك.
- إن أول مشكل تواجه المؤسسة الصغيرة والمتوسطة عند اتخاذها القرار بتدويل نشاطها هو طريقة دخولها إلى السوق المستهدف، هذا الخيار يتأثر من جهة بموارد المؤسسة المالية، ومن جهة أخرى بالفرص التي توفرها لها الأسواق المستهدفة.
- فإذا كانت إمكانيات المؤسسة ضعيفة، أو إذا كانت الفرص المتوفرة في السوق المستهدف جد محدودة، فعلى المؤسسة أن تختار طريقة دخول اقتصادية مثل :

- التصدير بالاستعانة بوسيط مالي بالسوق المستهدف.

- أو تقديم رخصة لمنتج محلي بالسوق المستهدف.

أما إذا كانت المؤسسة تمتلك موارد مالية مهمة، وإذا كان السوق المستهدف يشمل فرص مهمة للمؤسسة، فيمكن للمؤسسة أن تفكر في طريقة دخول نوعا ما مكلفة، كأن تنشأ فرعا لها بالدولة المستهدفة لوحدها أو بالمشاركة مع شريك مالي بالسوق المستهدف، هذه الطريقة تسمح للمؤسسة بالسيطرة بصفة أكبر على وظائفها في هذا السوق، عكس الطرق السابقة الذكر، فإن المؤسسة لا يكون لها السيطرة التامة على وظائفها بالسوق الأجنبي المستهدف.²

¹ شوقي جباري، حمزة العوادي، مرجع سبق ذكره، ص 108.

² Denis Lindon, Frédéric Jallat, le marketing, Dunod, 4^e édition, Paris 2004, P380 .

- التصدير غير المباشر : يتم التصدير غير المباشر باستخدام الوسيط حيث تقوم شركة ما بتعهيد نشاطها التصديري إلى أشخاص آخرين من بلدها أو أجنبى يعملون لحسابهم الخاص من أجل ضمان دعم وتعزيز منتجات الشركة في الأسواق الخارجية. لذا تقوم الشركة بإنشطة وظيفتها التجارية (التصدير) إلى أشخاص لديهم خبرة ومعرفة جيدة بأسواق التصريف. على خلاف وكلاء العمولة يقوم هؤلاء الوسيط بشراء المنتجات وبيعها إلى زبائنهم.
- ✓ محاسن و عيوب التصدير غير المباشر : تتميز أساليب التصدير غير المباشرة بالوفرة والسرية النسبية وسهولة العمل . في هذه الحالة تستفيد الشركة من تجربة أحد الشركاء المقيمين في الخارج ومن معرفته وعلاقاته التجارية، حيث يتم توزيع المنتجات المصدرة بسرعة وبدون انتظار تأسيس وإنشاء شبكة توزيع خاصة بها . في هذا الأسلوب يتحمل الموزع (المستورد) الأجنبي عن الشركة إدارة وتمويل المخزون بانتظام، ومخاطر عدم الدفع (عجز الزبائن) ، الانتقاد الموجه لهذا الأسلوب في التصدير هو أنه لا يتوجب على الشريك إعلام الشركة عن المشتري النهائي لمنتجاتها، وبالتالي لا يتمكن المصدر من الانفصال عن الوسيط بدون تحمل خطر خسارة زبائنه ، في المدى القصير يمكن للمصدر أن يستفيد عن طريق استخدام القنوات التوزيعية للآخرين دون أن يدفع كلفة إنشاء مثل هذه القناة، لكنه في المدى البعيد تظهر مخاطر عندما يريد السوق القيام بذلك بنفسه دون وسطاء، ولذلك فإن هذه الطريقة تعتمد على الشركة في المراحل الأولى من دخولها النشاط الدولي.
- التصدير المباشر : ونعني به أن تستجيب المؤسسة لطلبات الأسواق الأجنبية مباشرة من سوقها المحلي ، يمكن للمؤسسة الصغيرة أو المتوسطة أن تحصل على هذه الطلبات عن طريق :
 - البيع عن طريق المشاركة في المعارض : في هذه الحالة يتم الحصول على طلبات لسلع المؤسسة إثر مشاركتها في معارض أو صالونات دولية
 - البيع عن طريق appels d'offres : و ذلك عن طريق إقامتها لعقد مع جزء أو مجموعة صناعية، مع برنامج أعمال أو بسوق عمومي للتوريد في هذه الحالة على المؤسسة إذا أرادت النجاح في هذا النوع من الأسواق أن تلتزم بدفتر الشروط . كذلك ينصح بالتواجد بهذه الأسواق، وفي بعض الأحيان يكون إجباريا، المؤسسة لا تنتقل إجماليا إلى هذا السوق ولكن ترسل بعض عمالها أو مسؤوليها لضمان السير الحسن للعقد.
 - البيع عن بعد : المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة في هذه الحالة تعتمد على تقنيات البيع بالمراسلة وتتواجد بالأسواق الأجنبية عن طريق إرسال إشهارات ملصقة، المشاركة في الحصص التلفزيونية للقنوات المتخصصة في بيع المنتجات، عن طريق المواقع الإلكترونية بشبكة الأنترنت.
 - البيع عن طريق الأنترنت : إن استعمال المواقع الإلكترونية (التجارة الإلكترونية) بات ميزة تتميز بها المؤسسات الاقتصادية في وقتنا الحالي، إن إنشاء موقع الكتروني خاص بالمؤسسة يسمح لها بالتواجد بأي منطقة بالعالم وتجنب مشاكل التوزيع الدولي التقليدي .
- الترخيص الدولي : يقصد بالترخيص الدولي أن تقوم الشركة المرخصة ببيع حقوق استعمال الملكية الفكرية، التكنولوجيا، طرق وأساليب العمل، حقوق النشر والتأليف، براءات الاختراع، الأسماء التجارية أو العلامة التجارية إلى شركة أخرى مقابل أجور أو رسوم يتفق عليها الطرفين. المزايا الاستراتيجية المترتبة على اتفاقية الترخيص تعتمد كثيرا على نوع التكنولوجيا وحجم المؤسسة، دورة حياة المنتج، من وجهة نظر المرخص يفيد الترخيص في :
 - عند وجود نقص في رأس المال، الموارد الادارية والتنظيمية، والمعرفة بالسوق الضرورية لأغراض التصدير.
 - الترخيص هو أسلوب في اختبار السوق وتطويره من أجل الاستثمار المباشر لاحقا.

- إذا كانت التكنولوجيا موضوع الترخيص غير جوهرية لأنشطة أعمال الشركة المرخصة.
- الاستفادة من نظام التغذية العكسية للتكنولوجيا المستخدمة بعد الترخيص والتي تفيده الشركة المرخصة والمالكة لهذه التكنولوجيا في إجراء التحسينات والتعديلات الضرورية عليها.
- تستفيد الشركة المرخصة في دفع التكنولوجيا التي تملكها إلى أسواق ثانوية كمرحلة أولى، ومن ثم اختبار مدى توفر فرص الاستثمار بأسلوب اقتصاديات الحجم.
- الفائدة الأخرى هو أن الترخيص لمنتجات أو خدمات أو تكنولوجيا يوفر الوقت والجهد والمال للمرخص له، ويعطيه فرصة إجراء تنوع في المنتجات المستخدمة عن طريق تحقيق توليفة جديدة من الموارد التي يمتلكها المرخص له، والموارد والمزايا الأخرى التي اكتسبها بفضل اتفاق الترخيص الدولي.

■ الاتفاقات : هي طريقة تستعملها المؤسسات بصفة كبيرة بهدف الاستثمار بالخارج وذلك عن طريق عقد شراكة مع شريك محلي بالسوق الأجنبي المستهدف، يتم بموجب هذا العقد تقاسم العمال والمراقبة. من وجهة نظر المستثمر الأجنبي، غالبا ما يكون من الضروري الاتفاق مع شريك وذلك لأسباب سياسية حيث السلطة بالبلد الأجنبي يمكن أن تفرض مشاركة المؤسسة شرطا لدخول هذه الأخيرة لسوقها، اقتصادية حيث المؤسسة يمكن أن تقدر أن مواردها المالية، قدرتها على التسيير لا تمكنها من القيام بهذا الاستثمار بمفردها.

■ الاستثمار الأجنبي المباشر : الاستثمار في وحدة إنتاجية في الخارج، يوفر للمؤسسة حسب البلد الذي تستهدف الدخول إليه عدة فرص، نذكر منها، يسمح لها بالاقتصاد في كلفة اليد العاملة، كلفة المواد الأولية وكلفة النقل، بالإضافة فإن المؤسسة تكتسب سمعة جيدة بالسوق الجديد وذلك بفعل خلقها لمناصب شغل جديدة، بالإضافة لإقامتها لعلاقات مع الإدارة، الزبائن، الموردين والموزعين المحليين الأمر الذي يساعدها بصفة كبيرة على ملائمة منتجاتها والبيئة المحلية، وأخيرا تواجدها بسوق يسمح لها بالمراقبة الجيدة لنشاطها وبالتالي تطبيق سياسة تسويقية تسمح لا بتحقيق أهدافها على المدى البعيد.

المشكل الرئيسي الذي يواجه المؤسسة في حالة الاستثمار الجنب المباشر هو أنه يجب عليها القيام باستثمار ضخم في بيئة تتميز بأخطار نقدية، تجارية و سياسية، ولكن ليس للمؤسسة خيار آخر إذا أرادت الدخول بقوة في هذا السوق الأجنبي الجديد.¹

4. **انجاز مخطط تسويق دولي** :وهنا تفق المؤسسة المصدرة أمام عدة خيارات بشأن المنتجات التي ستصدرها، ويتعلق الأمر ما إذا كانت تريد توحيد مزيجها التسويقي بكل الأسواق التي تتواجد بها، أو تنميط مزيجها وفق متطلبات السوق المحلي، استراتيجية التوحيد تعني توفير نفس المنتج بنفس السعر ونفس طريقة التوزيع و نفس سياسة الاتصال بجميع الأسواق. هذه الاستراتيجية تسمح بتخفيض التكاليف، على عكس استراتيجية التنوع تعني تغيير جميع عناصر المزيج التسويقي لتلائم ومتطلبات كل سوق.

5. **اختيار طريقة التنظيم** :يمكن للمؤسسة الصغيرة أو المتوسطة أن تنظم عملها على المستوى الدولي وفق طريقتين رئيسيتين، وتتضمن الطريقة الأولى إنشاء وحدة إدارية خاصة بالتصدير، أما الثانية فتتمثل في إنشاء قسم خاص بالنشاط الدولي.

¹ Philip KOTLER , marketing management, publi union, 10 éme édition, Paris, 2000, PP 781-783.

المطلب الثالث : الخصائص والمحفزات المؤهلة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعراقيل التي تواجهها

من خلال هذا المطلب سنحاول ابراز أهم الخصائص التي تؤهل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتدويل نشاطها والعراقيل التي تواجهها والتي تحد من فرص نفاذها إلى الأسواق الدولية بالإضافة إلى المحفزات الداعمة لتشجيعها .

الفرع الأول : الخصائص والمميزات المؤهلة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من بين الخصائص و المميزات التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نجد ما يؤهلها لممارسة التدويل، وهذا إضافة إلى التي سبق ذكرها في الفصل الأول وما يجعلها الأقدر على تحقيق مزايا تنافسية للتوجه نحو السوق الدولي وربما أفضل من المؤسسات الكبيرة، فقد باتت فرصة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في البقاء والنمو أكبر بكثير من المؤسسات الكبيرة. فهذا الدور القيادي الذي تقوم به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعزي بتلك المزايا التي تتمتع بها وتمنحها مركز تنافسي ودخول الأسواق الدولية والتي يمكن توضيح أهمها كما يلي¹:

1. المعرفة الشخصية بالعملاء : تمنح معرفة مباشرة للسوق هذا معناه يمكن تعرف على احتياجاتهم ورغباتهم التفضيلية وتحليل هذه الاحتياجات.
2. تتميز بروح المبادرة والابتكار، حيث بإمكانها إنشاء العديد من الوحدات الصناعية التي تقوم بإنتاج تشكيلات متميزة.
3. تطور المزايا النسبية : لقد غيرت العولمة والتجارة والاستثمار والإنتاج حد كبير الميزة النسبية بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة ، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر مرونة ويمكنها أن تتكيف بسهولة مع البيئة الجديدة عن طريق إنشاء روابط مع شركاء جدد وتشكيل تحالفات جديدة، ففي هذا السياق يشير العديد من الكتاب إلى إن التحالفات يمكن أن تسمح للمؤسسات في الحصول على الموارد التي تعاني منها النقص بل وتساهم في نقل ضمني للمهارات والخبرات.
4. يتميز هذا النوع من المؤسسات بقدرته الفائقة على إدخال تعديلات أساسية في خطوط الإنتاج ويمكنه أيضا إنتاج منتوجات جديدة على حسب التغيرات والظروف السوقية أي متى اقتضت الحاجة لذلك، وينعكس ذلك على أرض الواقع في سهولة نقل المصنع وتخفيض خطوط الإنتاج وتحويل العملية الإنتاجية، وتغيير السياسات التسويقية بما يتلاءم مع معطيات المرحلة الاقتصادية أو السياسية للدولة وتوجهات السوق المحلية أو الدولية.
5. صغرها يمنح لها سهولة الدخول إلى السوق والخروج منه بتكاليف منخفضة وفي فترة قصيرة.
6. بساطة هيكلها التنظيمي يقلل من البيروقراطية، وكذا يساعد على سرعة اتخاذ القرار خصوصا في ظل اقتصاد ميزته التنافس الشديد، أي هناك منافسة تقاس على أساس سرعة اتخاذ القرار وليس على أساس الحجم ، وبالتالي هناك تحمل للتأخر ورد فعل سريع على المتغيرات والمستجدات الحادثة.
7. مرونتها السريعة وفقا لظروف السوق : سواء من حيث الإنتاج أو النوعية مما يعني القدرة على مواجهة الصعوبات في أوقات الأزمات الاقتصادية وأوقات الركود، خصوصا في الوقت الحالي فالمؤسسات الكبرى عندما تواجهها أزمة تؤدي بها إلى الإفلاس.

إضافة إلى ما سبق هناك عوامل أخرى تؤهلها ويمكن أن تساعد على اختراق الأسواق الدولية، وهو وجود إطار قانوني جديد، فلقد أوجدت اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة إطار لنظام تجاري عالمي أكثر انفتاحا.

¹ عزاوي أعمار، سمية شرفاوي، مرجع سبق ذكره، صص 313-315.

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

ففي ظل وجود هذه الاتفاقيات المنبثقة عن المنظمة العالمية للتجارة، وباستراتيجية تصديرية مناسبة تسمح لهذا النوع من المؤسسات بأن تظهر بمستوى أفضل في مجال التجارة الخارجية ومواجهة المنافسة الدولية عن طريق الحد من الحوافز وضمان المعاملة غير التمييزية في الأسواق الدولية.

الفرع الثاني: العراقيل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لممارسة التدويل

مقابل تلك الخصائص التي تؤهل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لممارسة التدويل هناك العديد من العراقيل التي تلغي ذلك تتخذ من نشاطها وتقلل من فرض نفاذها إلى الأسواق الدولية ومن نسبة مساهمتها في مسيرة التنمية الوطنية والتي يمكن ذكر أهمها¹:

1. الذي يقل القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويجعلها ضعيفة لمواجهة عمليات الإغراق التي تمارسها المؤسسات الكبيرة من أجل القضاء على المنافسين، هو ارتفاع تكاليف النقل والإشهار وتكاليف الإنتاج بسبب المنافسة الشريفة وغير الشريفة.
2. يعيق اختراق منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأسواق التصدير هو عدم إدراك الكافي لأهمية آليات التسويق سواء المحلي أو الدولي، وكيفية التعامل مع قنوات التوزيع غير المباشرة.
3. ندرة رأس المال والقدرة المحدودة وغير المتكافئة لدخول أسواق الائتمان الرسمية والقدرة غير المتكافئة للحصول على المدخلات المحلية والمستوردة وما يقترن بذلك من تكاليف مرتفعة وطاقة إنتاجية هزيلة... الخ وغيرها وعدم إمكانية لجوء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الكثير من الدول بالنظر إلى شكلها القانوني غالبا ما تكون عبارة عن شركات ذات مسؤولية محدودة أو شركات مساهمة أو شركات تضامن إلى القيد في السوق المالية مما يفوت عليها فرصة الاستفادة من التمويل المباشر وهذا في ظل وجود نظام مصرفي ضعيف الفعالية.
4. غياب قاعدة المعلومات الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية فمعظم المعلومات تقديرية أو ناقصة، فقد تتوفر البيانات عن إعداد تلك المؤسسات، والإنتاج، والعمالة... وغيرها، بينما المعلومات الموثوقة أو التقديرات الجيدة عن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات غالبا لا تكون متوفرة.
5. الافتقار إلى المعلومات عن أسواق التصدير الممكنة، وتفاصيل ائتمان الصادرات، وخدمات التأمين، وأيضا خدمات متطلبات الاستيراد فيما يخص خدمات استيراد المواد الخام لأغراض الإنتاج للتصدير، لأن عددا كبيرا من الدول لم ينتبه بعد إلى أهمية إنشاء هيئات لرصد المعلومات المتعلقة بالأسواق الخارجية ودعم الصادرات.
6. بالرغم مما تقدم فإن عددا من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد تغلب على هذه الصعوبات وكون قاعدة صلبة في السوق المحلي كمرحلة أولى، وإنتاج مكونات السلع التي تعرض للتصدير كمرحلة ثانية، خاصة السلع التي يتمتع البلد بميزة نسبية في إنتاجها، مما يعطيها ميزة تنافسية في الأسواق الخارجية، الأمر الذي يعكس بدوره إيجابيا عن الميزان التجاري، ومن ثم ميزان المدفوعات، ويمكن أن يتحقق هذا من خلال جملة من الحوافز.

¹ وصاب سعيدي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنمية الصادرات مع الإشارة لحالة الجزائر، مداخلة ضمن المنتدى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و دورها في تنمية الأغواط، يومي 8-9 أبريل 2002، جامعة الأغواط، صص 39-40.

الفرع الثالث : الحوافز المدعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التدويل

تعد الحوافز التدويلية أحد الجوانب الهامة في مجال تشجيع الصادرات حيث تشمل مجموعة متكاملة من الأساليب والإجراءات التي تهدف إلى رفع الأداء التدويلي في مجالات عديدة في الإطار المؤسسي والتشريعي منعكسا على الميادين التي تلمس النواحي الضريبية، سعر الصرف، سعر الفائدة و ضمان الصادرات في محاولة تدعيم الصادرات والنقل.....إلى غير ذلك من الإجراءات التي تتخذها الدولة بهدف زيادة ربحية نشاط التصدير، ومن أهم الحوافز المتخذة في الكثير من البلدان النامية والمتقدمة نجد الحوافز المتعلقة ب¹ :

1. جانب التمويل : حيث تقوم العديد من الدول بتقديم التسهيلات والخدمات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تتمثل أساسا بمنح قروض بمعدلات فائدة مسيرة قبل وبعد شحن البضاعة بهدف السماح لهذه المؤسسات بالوصول إلى الأسواق الخارجية.
2. جانب التأمين : لتعويض المخاطر التي تواجه المصدرين بصفة عامة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة على وجه الخصوص أثناء العملية التصديرية، تقوم الدولة بإنشاء نظام لتأمين الصادرات، أو ما يسمى بنظام تأمين القرض عند التصدير، بحيث تشرف على إدارة هذا النظام مؤسسات متخصصة، كالشركة الفرنسية لتأمين التجارة (SACE) والهيئة الإيطالية تأمين القرض عند التصدير ، (COFACE) والشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية (COTUNACE) ، والشركة المصرية لضمان الصادرات، والشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات (CAGEX) بهدف تأمين المؤسسات المصدرة من المخاطر السياسية، والتجارية والكوارث الطبيعية، والبحث عن أسواق جديدة، والتقلبات في أسعار الصرف ...إلى غير ذلك من أخطار التصدير، هذا ما يجعل المؤسسات المعنية بالتصدير تشجع لاقتحام الأسواق الخارجية.
3. السياسة الضريبية : يتم منح التخفيضات الضريبية على دخول السلع التصديرية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما يؤدي إلى خفض تكلفة الإنتاج وبالتالي تمتع سلع هذه المؤسسات بالميزة التنافسية في الأسواق الدولية.
4. جانب النقل والتوزيع : يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تجد طريقها للأسواق الخارجية بواسطة ثلاث قنوات مختلفة مباشرة، وغير مباشرة من خلال وسطاء كمراكز التجارة ومراكز الصادرات، أو الاندماج مع المؤسسات الكبيرة، حيث تقوم بعض الدول بتقديم المساعدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة في مجال نقل وتوزيع السلعة المراد تصديرها، بتحمل الدولة لنسبة من مصاريف النقل والتوزيع والمشاركة في المعارض الدولية، قد تتعدى 50% من التكلفة الكلية للنقل والتوزيع مثل ما هو معمول به بالجزائر منذ سنة 1997 ، مما يجعل منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتمتع بميزة تنافسية عند دخولها الأسواق الدولية جراء تحمل الدولة لتكاليف النقل، فعادة ما تتم بتأسيس الدولة لصناديق تنمية الصادرات مهمتها تدعيم المؤسسات المصدرة.
5. الإطار المؤسسي : اعتمدت بعض الدول من أجل النهوض بصادراتها إلى تأسيس مكاتب التجارة الخارجية للترويج للصادرات، وذلك عن طريق دراسة الأسواق الخارجية و إقامة المعارض الدولية للنهوض بالتصميمات الصناعية الخاصة بمنتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يتم إنشاء هيئات صناعية للعمل في إطار تنمية التصميم الصناعي من أجل الارتقاء بمنتجات هذه المؤسسات مما يكون له الأثر الفعال في تدعيم موقف المنافسة في السوق الدولية لهذا البلد أو ذلك.

¹ وصاف سعدي، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية الحوافز والعوائق، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامع الجزائر، 2004، صص 135-137.

6. نظام فحص السلع المصدرة لضمان الجودة المناسبة للأسواق الخارجية : تم وضع في عدد من الدول ومنها اليابان نظام للحفاظ على سمعة المنتج الوطني في الأسواق الخارجية، وذلك من خلال استفتاء المواصفات القياسية الموضوعة من قبل وكالات الفحص والتي تطبق بصرامة شديدة، مع وضع نظام للجودة.

المبحث الثاني : التصدير كآلية لتوجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نحو التدويل

إن ظاهرة التدويل أصبحت اليوم أمرا واقعا، و مآل منطقي للمؤسسات الاقتصادية كوسيلة للدخول إلى الأسواق الدولية، ويرجع ذلك لما يشهده العالم من ثورات تكنولوجية و إتصالية هائلة، وتكتلات إقليمية، وعالم مؤسسي رهيب، وتحرير واسع النطاق للاقتصاد والتجارة الدولية ما يزيد من معدلات تبادل السلع والخدمات وانتقال رؤوس الأموال والأشخاص بين السوق الجزائرية والأسواق الخارجية، ما يزيد من التحديات وشدة المنافسة بين المؤسسات الأجنبية ونظيرتها الجزائرية خاصة ما إذا أخذنا بعين الاعتبار الفجوة الحاصلة بين هاتين الأخيرتين على مختلف المستويات.

إن انتقال المؤسسة الجزائرية من العمل بالسوق المحلي إلى العمل على مستوى الأسواق الدولية أو ما يطلق على هذه العملية اصطلاحا التدويل يعتبر القرار الصائب والمتالي لمواجهة التحديات وتحويلها إلى فرص للاستفادة منها.

المطلب الأول : اجراءات تشجيع الصادرات خارج المحروقات

هناك مجموعة من الاجراءات والسياسات التي من شأنها أن تساهم بطريقة مباشرة أو غير مباشرة في تحقيق غاية تشجيع وتنمية الصادرات خارج المحروقات، بحيث سنتناول هذه الاجراءات بشيء من التفصيل في هذا المبحث من خلال التطرق إلى الاجراءات المتعلقة بتمويل الصادرات ثم نعرض إلى الاجراءات المتعلقة بالجباية و الجمركة، ثم نتطرق إلى الاجراءات المتعلقة بسياسة سعر الصرف، وذلك حسب الآتي:

الفرع الأول : اجراءات تمويل الصادرات

إن عملية تمويل الصادرات تكون إما بالاعتماد على القدرات والموارد الذاتية وهذا يسمى بالتمويل الذاتي، أو التمويل الخارجي وذلك باللجوء إلى المؤسسات المالية والبنكية المختصة وذلك مقابل أسعار فائدة معينة تحدد على أساس المنافسة، بالإضافة إلى وجود نوع آخر من التمويل المتمثل في المساعدات المالية وهو خاص بثلاث عمليات يتركز عليها نشاط التصدير وهي¹ :

أولا: عملية البحث عن الأسواق الخارجية

إن هذا النوع من البحث يمثل في الغالب بالنسبة للمؤسسات المصدرة تكاليف إضافية وعقبة أمام رفع و زيادة صادرات هذه المؤسسات، ومن أجل تجاوز هذه العقبة يتم تقديم مساعدات للمؤسسات المصدرة وذلك بهدف تمكينها من تقليص جزء من التكاليف الموجهة لعملية البحث هذه، ومن أمثلة هذه المساعدات نذكر تسهيل المشاركة بالمعارض التجاري في الداخل والخارج والصالونات الدولية... الخ، وبهذه المساعدات تكون المؤسسات المصدرة قد تفادت بعض أخطار التصدير وذلك لعدم اعتمادها على مواردها الذاتية في عملية البحث بشكل تام.

¹ La chambre Algérienne de commerce et de l'industrie (CACI), le financement des exportations, Mutation N°18, 1996, pp24-26.

ثانيا: عملية تحضير المنتج الموجه للتصدير

حيث أنه عند إتمام عملية البحث عن الأسواق الخارجية وترسيم هذه العملية عن طريق إمضاء عقد، فإن المؤسسة أو الشركة المصدرة تقوم بتقديم طلب تمويل صناعة المنتج الموجه للتصدير، ويتخذ هذا النوع من التمويل عدة أشكال أهمها:

1. **تمويل الصنع:** تحتاج المؤسسات الصناعية المصدرة على اختلاف أنواعها وأحجامها إلى هذا النوع من التمويل حيث تقوم هذه المؤسسات من خلاله بتقديم طلب للقطاع البنكي، لغرض تمويل عملية الإنتاج ويكون ذلك بإبرام عقد بين الطرفين للاستفادة من القرض، يطلق عليه كذلك اسم التمويل المسبق في إطار هذا العقد تبين القيمة النقدية المستحقة وطبيعة المنتجات المصنعة.

2. **تمويل الاستثمارات:** ويرتبط هذا التمويل بعدة جوانب من بينها:

- تمويل المنشأة عن طريق خلق فروع و وحدات في الخارج تكون تابعة للمؤسسة الأم في الداخل،
- تمويل عملية المقاصة التي تقوم بها المؤسسات الخارج .¹

3. **تمويل المخزونات في الخارج:** وهو عبارة عن تسبيق يمنح من طرف الخزينة للمؤسسة أو الشركة المصدرة والتي ترغب في إقامة مخزون في الخارج، وذلك ما يسمح لها بزيادة مبيعاتها وهو يقدم في غالب الأحيان للمؤسسات والشركات المصدرة التي تتميز بتجربة طويلة في مجال التصدير بالأسواق الخارجية.

ثالثا: تقنيات تمويل عملية التصدير

هناك مجموعة من الطرق والأدوات المستعملة في التجارة الخارجية لتمويل عمليات التصدير من قبل طرفي عملية التصدير المستورد والمصدر، وهذه الطرق هي على النحو الآتي:

1. **القروض المشتركة (المجمعة) :** تعرف القروض المشتركة أو قروض التجمع البنكي، بأنها قروض كبيرة القيمة نسبيا تنظم لصالح مقترض معين بمشاركة بين مجموعة من البنوك والمؤسسات التمويلية²، وقد ازداد استخدام القروض المشتركة في السنوات الأخيرة وذلك بسبب النمو الكبير في حجم المشروعات المحلية والدولية وحاجتها إلى تمويل ضخم، وكذلك لكبر حجم المخاطر الملقاة على عاتق البنك الواحد والتي لا يستطيع أن يتحملها بمفرده في هذه الحالة .

2. **القروض التصديرية :** في إطار سعيها الدؤوب لزيادة صادراتها إلى بقية دول العالم تقوم الدول الكبرى وعدد متزايد من الدول الناشئة بتقديم الدعم المالي لصادراتها، وذلك عن طريق منح قروض تصديرية قصيرة الأجل ومتوسطة وطويلة الأجل بأسعار فائدة تقل عن أسعار فائدة السوق، وضمان المخاطر غير التجارية (السياسية) التي قد يتعرض لها تسديد تلك القروض .³

■ **ائتمان المشترين :** عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك أو مجموعة من البنوك بلد المصدر بإعطاء قرض المستورد، بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويلعب المصدر دور الوسيط ما بين المستورد والبنوك بغرض إتمام عملية القرض،⁴ ويتيح قرض المشتري في الواقع المجال لإبرام عقدين هما:

¹ قسوم ميساوي الوليد، دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر مع أخذ الفترة 1978 إلى 2006، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة بسكرة، 2007-2008، صص 47-49.

² ليلي محمد وليد بدران، دراسة بحثية بعنوان مدى كفاية قروض التجمع البنكي كأداة ائتمانية وكأسلوب لتوزيع المخاطر، كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، سوريا، 2010، ص 24.

³ ماهر كنج شكري، مروان عوض، المالية الدولية: العملات الأجنبية والمشتقات المالية بين النظرية والتطبيق، دار الحامد، الطبعة الأولى، الأردن، 2004، ص 114.

⁴ حسين بلعجوز، مخاطر صيغ التمويل في البنوك الإسلامية والبنوك الكلاسيكية -دراسة مقارنة-، مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2009، ص 104 .

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

- العقد الأول : يتعلق بالعملية التجارية ما بين المصدر والمشتري، تبين فيه نوعية السلع ومبلغها وشروط تنفيذ الصفقة،

- العقد الثاني : يتعلق بالعملية الناجمة عن ذلك والتي تتم بين المستورد والبنك المانح للقرض، ويبين هذا العقد شروط إتمام القرض و إنجازه مثل :فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة .ويمكن توضيح سير عملية قرض المشتري (ائتمان المشتري).

■ ائتمان الموردين (البائعين) : هو آلية من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط والطويل الأجل، وهو قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، ولكن هذا القرض ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد للقرض يمنحها المصدر لفائدة المستورد، ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط¹.

و للتوسع أكثر أنظر للفصل الثاني من الصفحة 20 – 63 .

رابعاً: مشاكل التمويل

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبات في مجال التمويل، ويمثل ذلك إشكال حقيقياً يجد من تطور القطاع، ويبقى أحد العوامل المعقدة والشائكة في حياة المؤسسة، حتى وإن سجلت المنظومة المصرفية بعض التطور فإن سلوك البنوك يبقى متخوفاً إزاء جميع الاستثمارات غير المدعومة من طرف الدولة، وتبقى ملفات الاستثمار معطلة وآجال التنفيذ طويلة.

كما أن البنوك العمومية الجزائرية تعيش وضعية مالية صعبة نتيجة لتسيير الديون الضخمة الممنوحة لقطاع اقتصادي عمومي مختل هيكلية في غالبيته، و رغم بداية تسديد سندات الخزينة العمومية التي تشمل رؤوس الأموال التي استدانتها المؤسسات الاقتصادية العمومية فإن تحسن خزينة البنوك لم تؤد إلى الزيادة الملموسة للقروض لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فمن جهة تعاتب البنوك المؤسسات على ضعف تنظيمها وتسييرها وانعدام الشفافية بها، ومن جهة أخرى تعاتب المؤسسات البنوك على قلة اهتمامها بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وغياب هياكل متخصصة لمعالجة الملفات، وتعان البنوك العمومية من المشاكل التالية² :

- مشكل إعادة تمويل القروض الاستثمارية وذلك لعدم توفر سوق مال ديناميكي ،
 - عدم توفرها على موظفي مؤهلي ومتخصصي في مجال الهندسة المالية،
 - عدم توفير البنوك الإحصائيات و المعلومات الاقتصادية المتعلقة بالأسواق الوطنية (الأسعار ، هوامش الربح ...)
- و ترجع مشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى عدة أسباب أهمها:
1. ضعف تكييف النظام المالي المحلي مع متطلبات المحيط الاقتصادي الجديد، ففي الوقت الذي يتحدث فيه الخطاب الرسمي عن إجراءات الدعم المالي وتشجيع الاستثمارات والشراكة، فإن الواقع يشير إلى اصطدام كل هذه التطورات بالتعقيدات ذات الطابع المالي منها غياب أو نقص شديد في ميدان التمويل الطويل المدى، ذلك أن معظم موارد البنوك في الجزائر تعتبر قصيرة المدى، أما فيما يخص تمويل دورة الإنتاج فان البنك يمول 15 يوماً من دورة الإنتاج فقط .
 2. المركزية في منح القروض.

¹ لطرش الطاهر، مرجع سبق ذكره، ص 123.

² حيسي يوسف، ماهي آفاق تمويل المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة فضاءات صادرة عن وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و الصناعات التقليدية ، 2002، العدد 01، ص 07.

3. القروض البنكية المقدمة من البنوك العمومية لا تمنح على أساس حجم التدفقات المالية المستقبلية، بل تمنح غالبا على أساس أقدمية الزبون في التعامل مع البنك و الضمانات المقدمة.
 4. ضعف الشفافية في تسير عملية منح القروض رغم أن الأصل في القرض خاضع للإشهار ، إضافة إلى البطء الشديد في معالجة ملفات طلبات تمويل المشاريع الاستثمارية حيث تستغرق معالجة ملف طلب القرض من شهر إلى شهرين على المستوى الجهوي، ومن 3 إلى 5 أشهر على المستوى المركزي .
 5. محدودية المنتجات المصرفية.
 6. غياب هيئات مالية متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وغياب تمويل تنافسي كاف.
- فمن أهم وأخطر المشاكل التي تواجه تطور منظومة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية نجد مشكلة التمويل وذلك بسبب الجهاز المصرفي الجزائري الذي يتميز بمحدوديته على المستويات التالية¹ :
- محدودية التمويل المصرفي المتعلقة بالتكاليف والضمانات: إن تكلفة التمويل ومشكلة الضمانات قد أضحتا تهددان من مرونة التمويل و انسيابه بالحجم المناسب وفي الآجال الملائمة ، وبالتالي أضحي هذا الوضع بتكاليفه الرسمية وغير الرسمية عائقا لتطور المشروعات.
 - محدودية التمويل المتعلقة بالصيغ والإجراءات : يتميز التمويل المصرفي التقليدي في الجزائر بمحدوديته وتعقيده الاجرائية والوثائقية ذلك أن الوساطة المالية والمنظومة المصرفية لم يكن بإمكانها التكيف مع وتيرة التحولات الهيكلية المسجلة على مستوى الاقتصاد الكلي، بحيث ظهرت كأهمتا تجاوزتهما الاحداث.

الفرع الثاني : إجراءات سياسات سعر الصرف

تعتبر السياسة الاقتصادية مجموعة من القرارات التي تتخذها السلطات العمومية بهدف توجيه النشاط في اتجاه مرغوب فيه، وجرت العادة أن يكون للسياسة الاقتصادية مجموعة من الأهداف، هي تحقيق النمو الاقتصادي ، التشغيل الكامل، تحقيق توازن ميزان المدفوعات، استقرار الأسعار، تنمية القطاعات الاستراتيجية... الخ، وتتكون السياسة الاقتصادية من فروع هي : السياسة النقدية، سياسة الصرف، السياسة الجبائية، السياسة الميزانية، سياسة المداخيل، السياسة الاجتماعية.

لكن ما يهمنا في السياسة الاقتصادية هي سياسة الصرف التي اتبعتها العديد من الدول، وذلك بغرض تدعيم نقدها وتحقيق الاستقرار في اقتصادياتها، بحيث يعتبر سعر الصرف الأداة الرئيسية ذات التأثير المباشر على العلاقات بين الأسعار المحلية والأسعار الخارجية، وكثيرا ما يكون الأداة الأكثر فاعلية عندما يقتضي الأمر تشجيع الصادرات والتقليل من الواردات في آن واحد وبشكل مباشر، دون إثقال مفرط على النظام الإداري للعلاقات التجارية الخارجية.

أولا: سياسة تخفيض قيمة العملة

1. **مفهوم تخفيض قيمة العملة**: قيام الدولة بتخفيض قيمة عملتها مقارنة مع العملات الأجنبية بحيث تصبح تساوي عددا أقل من ذي قبل من هذه العملات، ومعنى هذا أن التخفيض هو اجراء يخفض سعر صرف العملة، وبالتالي يخفض قوتها الشرائية في الخارج² ، كأن تقرر الجزائر مثلا أن تخفض قيمة الدينار مقارنة مع الدولار، فبدلا من أن يساوي سبعون دينار للدولار الواحد، تصبح ثمانون دينار تساوي دولار واحد.

¹ أمبارك إطار في بنك ، مداخلة بعنوان : عوائق التمويل . من الملتقى الوطني الأول حول القطاع الخاص في الجزائر واقع وأفاق ، جامعة البليدة، يومي 26-27 أبريل، 2005.

² مجدي محمود شهاب ، سوزي عدلي ناشر، أسس العلاقات الاقتصادية الدولية، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت، 2006 ، صص 143-144.

وأما مصطلح انخفاض قيمة العملة بلد ما إزاء العملات الأجنبية الأخرى في سوق الصرف الأجنبي، نتيجة تعارض قوى العرض والطلب، وهذا يعني أن الانخفاض المذكور يحصل في حالة نظام الصرف العائم، ومن أسبابه هي:

- زيادة الاستيراد وانخفاض الصادرات،
- ارتفاع معدل التضخم المحلي ،
- انخفاض أسعار الفائدة الحقيقية المحلية،
- ارتفاع أسعار الفائدة الحقيقية في الخارج .

2. أسباب تخفيض قيمة العملة: هناك أسباب عديدة لتخفيض قيمة العملة، من بينها التالي:¹

- معالجة العجز في ميزان المدفوعات، وذلك بتشجيع الصادرات وتقييد الواردات،
- العمل على الحد من تصدير رؤوس الأموال إلى الخارج، وتشجيع استيرادها من الخارج،
- وقد يكون التخفيض بهدف زيادة دخل بعض الفئات المنتجة وتخفيف عبء مديونيتها، وذلك لتسهيل تصريف منتجاتها في الأسواق الخارجية أو لتدهور أثمانها في الأسواق العالمية،
- حماية الصناعة الناشئة، بالإضافة إلى علاج مشكلة البطالة في الاقتصاد الوطني، حيث ينتج عنه تشجيع التوسع في الصناعات التصديرية،
- وقد يقصد بالتخفيض أحيانا أخرى زيادة موارد الخزانة العامة للدولة بما يتضمنه من إعادة تقويم الرصيد الذهبي المتاح لديها وفقا للسعر الجديد.

3. شروط نجاح سياسة تخفيض قيمة العملة : الواقع أن هناك عوامل يتوقف عليها نجاح عملية التخفيض، إذ تتوقف

أهمية هذا التخفيض في تشجيع الصادرات وتقليل الواردات على العوامل عدة هي²:

- اتسام الطلب العالمي على المنتجات (الدولة) بقدر كاف من المرونة تخفيض قيمة العملة يؤدي إلى زيادة الطلب العالمي على المنتجات المصدرة،
- استجابة الجهاز الإنتاجي للارتفاع في الطلب العالمي الناتج عن زيادة الصادرات،
- يجب توفر استقرار في الأسعار المحلية،
- عدم قيام الدولة المنافسة بنفس الاجراء (تخفيض عملتها) ، أو ما يسمى بالمعاملة بالمثل ،
- استجابة السلع المصدرة للمواصفات (الجودة، المعايير الصحية....)

4. الأبعاد الاقتصادية لسياسة تخفيض قيمة الدينار الجزائري : إن الخطوات التدريجية التي اتبعتها السلطة النقدية في شأن

تقريب الدينار الجزائري من قيمته الحقيقية بشكل تدريجي قصد السماح للبرامج والمؤسسات الاقتصادية أن تتجاوب وتتأقلم مع هذا التوجه بشكل الذي يعطي للدينار الجزائري أن يساهم في تحسين مناخ الاقتصاد وانتعاش وضعية الكثير من المؤسسات الاقتصادية الكلية منها والجزئية، وبناء على ذلك كان يرمي إلى عدة أبعاد اقتصادية، منها³:

- تقريب قيمة الدينار الجزائري من قيمته الحقيقية، وتقليص الفارق الموجود بين السعر الرسمي والسعر الموازي،

¹ زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الفتح للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2003 ، ص304 .

² بلعزوز بن علي ، محمدي الطيب أحمد، دليلك في الاقتصاد، دار الخلدونية، الجزائر، 2008 ، ص96 .

³ بريري محمد أمين، البعد الاقتصادي لتحرير سعر صرف الدينار الجزائري، الملتقى الدولي الأول حول أبعاد الجيل الثاني من الإصلاحات الاقتصادية في الدول النامية، يومي 04-05 ديسمبر 2006، جامعة بومرداس ، صص 11-13.

- الحد من نشاط وتوسع سوق الصرف الموازي، عن طريق تحسين وتكثيف العمليات التي تمارسها البنوك الخاصة بالتحويل والصرف بأقل تكلفة، ما يزيد من تشجيع الأعوان الاقتصاديين للتقرب أكثر إلى هذا السوق الذي أصبح فيه سعر الصرف الرسمي غير بعيد عن سعر الصرف الموازي،
- يساهم في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكال أخرى من الاستثمار إلى الداخل بحكم انخفاض تكلفة إقامة المشاريع الاستثمارية بالنسبة للأجنبي مع مراعاة مناخ الاستثمار،
- يعمل على ترشيد الاستهلاك بسبب أنه يساهم في ارتفاع أسعار المواد المستوردة وعليه ينمي جانب العقلانية في الاستهلاك ومنه انخفاض الواردات غير الأساسية،
- يعمل على تخفيض الواردات وزيادة الصادرات ومنه تحسين وضعية الميزان التجاري،
- يساهم في تعزيز استقلالية بنك الجزائر، وكذلك نمو حجم احتياطي الصرف بسبب تقلص تدخلات بنك الجزائر في سوق الصرف، وبالتالي يعطي فسحة للسلطات العمومية بأن تستغلها في إعادة بناء وهيكله النقص الموجود في اقتصاد البلد،
- من شأنه أن يكشف عن الوضعية الحقيقية للقدرة التنافسية ومنطق القبول بالنسبة للمنتج المحلي بالنسبة للأجنبي،
- يساهم في تنشيط وتفعيل السوق النقدي الجزائري من خلال الخبرة وتعزيز الكفاءة التي يستفيد منها المتدخلون في هذا السوق فيما يخص شؤون إدارة معرفة أسرار آليات السوق،
- يعزز قدرة الدولة على التكيف مع الصدمات وأن تتفاعل معها، فسر الصرف المرن يمكنه امتصاص بعض آثار الصدمات الخارجية التي لولاه لانتقلت بكاملها إلى الاقتصاد الحقيقي أو إلى قطاعاته الخاصة في ظل انتشار مختلف مظاهر العولمة الاقتصادية،
- تسمح للدينار الجزائري بأن يلعب دوره في التأثير والتأثر على/من كل التغيرات التي تمس الاقتصاد الوطني،
- يلزم المؤسسات الاقتصادية وخاصة البنوك والمؤسسات المالية على اتخاذ تدابير في شأن تعزيز الرقابة الداخلية والخارجية اتجاه مختلف المخاطر المرتقبة (كمخاطر الصرف)

الفرع الثالث : الاجراءات الجمركية والجبائية

يلعب النظام الجمركي والجبائي دور أساسيا وفعال في التأثير على التجارة الخارجية بصفة عامة والصادرات وتنشيطها بصفة خاصة، لهذا لا بد من التنظيم الحسن لهياكل هذان النظامان، وذلك بالكيفية التي يصبح معها مرنا وقادر على التكيف مع مختلف الظروف الاقتصادية.

أولا: الاجراءات الجمركية

1. مفهوم وأهداف الأنظمة الجمركية : يعرف كلود.ج.بار وهنري الأنظمة الجمركية الاقتصادية في كتابهما القانون الجمركي، بأنها أنظمة موجهة لتشجيع بعض الأنشطة الاقتصادية (الاستيراد والتصدير) عن طريق استعمال آليات تنعزى حسب النشاط المعني (وقف أو إعفاء من الضرائب والرسوم الجمركية، منح مسبق للمزايا الجبائية والمالية المتعلقة بالتصدير... الخ) ، ولا يمكن معرفة دورها النهائي إلا إذا كانت البضاعة تتوافر على بعض الالتزامات التي تتغير حسب الأنظمة، وعادة تتخذ هذه الإعفاءات الجمركية إحدى الأشكال الثلاثة التالية¹:
- إعفاء من إجراءات رقابة التجارة الخارجية والصرف، تطبيقا لما تنص عليه تشريعات التجارة الخارجية، أو النصوص المتعلقة بالعلاقات المالية مع الخارج أو أحكام قانون الجمارك،

¹ Claude .J. Berr et Henry Tremo, Le droit douanier, Paris, 1981, P02.

- إعفاء كلي أو جزئي من بعض الضرائب والرسوم على اختلاف أنواعها طبقاً للأحكام الواردة في قانون الجمارك الجزائري أو أحكام الاتفاقيات والمعاهدات الدولية التي تلتزم بها الجزائر،
- إعفاء من الضمان الجمركي بناء على الاتفاقيات أو المعاهدات الدولية، أو بناء على النصوص التشريعية الجزائرية.

2. وظائف النظام الجمركي : للأنظمة الجمركية الاقتصادية أربعة وظائف أساسية هي على النحو الآتي :

- وظيفة التخزين : في الأنظمة التي تحقق هذه الوظيفة، تكون البضاعة محفوظة على حالتها الأصلية دون أن يتم استعمالها أو إدخال تغيرات أو تحويلات عليها، في انتظار توجيهها إلى وضعية أخرى، قد تكون إحالتها على الاستهلاك بعد دفع الحقوق والرسوم الجمركية أو يتم وضعها تحت نظام جمركي آخر، وتضم هذه الوظيفة نظام المستودع الجمركي بأنواعه المختلفة، ويقصد بالمستودع، المحلات التي تعتمد إدارة الجمارك المعدة لتخزين البضائع تحت المراقبة الجمركية داخل الإقليم الجمركي مع وقف الضرائب والرسوم الجمركية وتدابير الحضور وغيرها من الاجراءات الجبائية أو الجمركية الأخرى.¹
- وظيفة الاستعمال : هنا يتم استعمال البضائع الموضوعة تحت النظام الجمركي لغرض معين وواضح (لغرض العرض، استعمال في إطار فني أو ثقافي أو رياضي، لغرض إتمام مشروع متعلق بالأشغال العمومية...)، ولكن هذه البضائع لا يطرأ عليها أي تغيير وتخص كل من نظام القبول والتصدير المؤقت. وبناء على طريقة الاستعمال يمكن تقسيم الأنظمة الداخلية في إطار هذه الوظيفة إلى صنفين، صنف أول يتم فيه توقيف الحقوق والرسوم بصفة كلية نظراً لأن استعمال البضاعة لا يسبب أي اهتلاك وبالتالي لا يسبب نقصان قيمتها التي عبرت بها الحدود عند دخولها للإقليم الجمركي، أما الصنف الثاني فهو يشمل الأنظمة التي يتم فيها توقيف الحقوق والرسوم بصفة جزئية، وهذا نظراً لأن استعمال البضائع يؤدي إلى فقدان قيمتها.
- وظيفة التحويل : هنا يتم إدخال تعديلات وتحويلات على البضائع بحيث يتم تغيير طبيعتها الأصلية إلى حالة أخرى تؤهلها إلى الإحالة على الاستهلاك أو الدخول كمواد وسيطة لصناعة مواد أخرى كاملة، وبين الأنظمة الجمركية الاقتصادية الداخلة ضمن هذه الوظيفة نجد نظام المستودع الصناعي، نظام تحسين الصنع السليبي...، فمن الواضح إذن أن هذه الوظيفة تتعلق بالنشاطات الصناعية للمتعاملين الاقتصاديين، كما تسمح هذه الوظيفة للمؤسسة بمضاعفة القيمة التجارية للمنتجات وذلك عن طريق تصدير منتجاتها إلى الخارج لكي تتعرض لتحويلات وتغيرات سواء من حيث النوعية والجودة.
- وظيفة النقل (العبور) : تساهم في تقوية العلاقات الاقتصادية والتجارية بين الدول الأعضاء الموقعة على الاتفاقية الخاصة بالعبور الجمركي الدولي. ونجد ضمن هذه الوظيفة الأنظمة التي تتعلق بنشاط النقل، بحيث يتم نقل البضائع الموضوعة تحت النظم الجمركية الخاصة بهذه الوظيفة من نقطة إلى أخرى عبر الإقليم الجمركي الوطني أو عبر أقاليم دول عديدة، وتتم هذه العملية تحت الرقابة الجمركية لضمان وصول البضائع إلى المكان المحدد لها دون تغييرها أو تغيير في وجهتها.

¹ قانون رقم 98-10 المؤرخ في 22-08-1998، يعدل ويتم القانون رقم 79-07 المؤرخ في 21-07-1979، المتضمن قانون الجمارك، ج ر رقم 61. ص 33.

ثانيا : الاجراءات الجبائية

للنظام الجبائي أهمية كبيرة من جانب تأثيره على نشاطات التصدير، وذلك عن طريق عدة امتيازات جبائية سواء تعلق الأمر بالنظام الجبائي للقانون الموحد أو التشريعات المتعلقة بالقانون الأوسع (ترقية الاستثمارات).

1. نظام الإعفاء: وينقسم إلى قسمين هما:

- النظام الموحد: ويشمل الامتيازات المستخلصة من القانون الجبائي الخاص بنوعين من الرسوم، هما الرسم على النشاط الصناعي والتجاري TAIC والرسم على القيمة المضافة TVA .
 - الرسم على النشاط الصناعي والتجاري : حيث تكون قيمة المبيعات من السلع الموجهة نحو التصدير معفاة من هذا الرسم، مع العلم أن الإعفاء لا يخص الخدمات المستمرة.
 - الرسم على القيمة المضافة : بالنسبة لهذا الرسم فإن مصدري السلع والخدمات يستفيدون من إعفاء هذه الرسوم، ليتحقق لهم تخفيض تكاليف السلع والخدمات الموجهة للتصدير.
- القانون الموسع (خاص بالاستثمارات) : أما بالنسبة لهذا القانون فيه مجموعة من الامتيازات الجبائية وذلك حسب مدة نشاطات الاستثمارات، في هذا الجانب هناك نظامان للاعتماد هما:
 - نظام الامتياز العام : ويتعلق بالامتيازات الخاصة بالمرحلتين التاليتين:
 - أ. مرحلة الإنجاز : إن الاستثمارات المحققة في إطار نشاط التصدير تستفيد من بعض الامتيازات، مثل إعفاءات (APSI) صدور قرار من وكالة الترقية ودعم الاستثمار على الرسم العقاري والرسم على القيمة المضافة بالنسبة للحصول على السلع والخدمات محليا أو عن طريق الاستيراد.
 - ب. مرحلة النشاط : خلال مرحلة النشاط (الاستغلال)، فإن المصدرين يستفيدون من إعفاء تام ودائم من الضرائب على أرباح الشركات (IBS) والدفع الجزائي (VF) والرسم على النشاط الصناعي والتجاري (TAIC) وكذلك إعفاء من كل الحقوق والرسوم المتعلقة بالمشتريات في السوق المحلية والمشتريات المستوردة لتمويل الإنتاج المصدر.
 - نظام الامتياز الخاص : للحصول على امتيازات خاصة فإن قانون الاستثمار يعمل على أساس نظام الامتياز الخاص بالتمييز بين الاستثمارات المحققة في المناطق الحرة والاستثمارات المحققة في المناطق الخاصة.
 - أ. المناطق الحرة : الاستثمارات المحققة في المناطق الحرة حسب نشاطاتهم تعفي كليا من الضرائب والرسوم حسب النظام الجبائي وكذلك من الحقوق الجمركية.
 - ب. المناطق الخاصة : والتي تشمل مناطق الترقية والتوسع والنمو الاقتصادي والتي تساهم في تطوير الامتيازات المتعلقة بالنظام العام في المرحلة الأولى إلا أنه في المرحلة الثانية تختلف مدة الإعفاء بالنسبة للرسم العقاري وذلك لمدة تتراوح من 05 إلى 10 سنوات فقط. على العكس في المناطق الخاصة يعطي الامتياز للمؤسسات دون قيد أو أجل محدد للإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات والدفع الجزائي والرسم على النشاط الصناعي.

2. حقل تطبيق الإعفاء بالنسبة للمؤسسات المصدرة:

- المؤسسات المعنية : المؤسسات الخاضعة لقانون الضرائب (IBS) في المادة 136 من قانون الضرائب المباشرة لتدابير قانون فإنها تعفي الأرباح الخاصة ب :
 - النقل البري، البحري والجوي،
 - شركات إعادة التأمين والبنوك.

لأن هذه الخدمات تدخل ضمن نشاطات التصدير.

- العمليات المعنية بالإعفاء: وتختص عمليات بيع المنتجات والخدمات المصدرة بمعرفة ما يلي:
 - ما هي المواد والبضائع والحاجات المملوكة أو المنتجة محليا والمرسلة إلى الخارج؟
 - ما هي الخدمات المقدمة إلى الخارج؟
- شروط الاستفادة من الإعفاء: للاستفادة من الإعفاء بالنسبة للمؤسسة أو الشركة المصدرة، يجب توفر بعض الشروط وهي:
 - بيع منتجات وخدمات مع تبرير ذلك بواسطة تقديم الوثائق،
 - أن يعاد استثمار الأرباح المعنية المحققة في التصدير في نفس المدة المحددة في المادة 142 من قانون الضرائب المباشر .

المطلب الثاني : التصدير و علاقته بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- يرجع الهدف من هذا المطلب هو معرفة توجه نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أي هل هي تساهم في تنمية الصادرات أم نشاطها يتركز فقط على السوق الداخلية وتحقيق الاكتفاء الذاتي.

الفرع الأول: علاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصادرات

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا كبيرا في الحياة الاقتصادية للدول، وخاصة في زيادة صادراتها نحو العالم الخارجي، وبالتالي تحسین المؤشرات الاقتصادية الكمية، ويرجع ذلك إلى عدة عوامل تكسب السلع والخدمات التي تقدمها هذه المؤسسات ميزة تصديرية¹ :

- منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عادة ما يظهر فيها فن ومهارات العمل اليدوي الذي يلقي قبولا ورواجا في الأسواق الخارجية.
- اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على فنون إنتاجية كثيفة العمل مما يخفض من تكلفة الوحدة المنتجة وبالتالي تكتسب ميزة تنافسية في أسواق التصدير.
- تمتعها بقدر أكبر من المرونة في التحول من نشاط لآخر ومن خط إنتاج لآخر ومن سوق لآخر لانخفاض حجم إنتاجها نسبيا على المدى القصير.

وتساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إسهاما كبيرا في التصدير لمعظم الدول الصناعية حيث تتجاوز حصتها من الصادرات 50% في إيطاليا وبين 40% - 46% في الدانمارك و سويسرا، و 30% في فرنسا والنرويج و هولندا، وتصل إلى 40% في كوريا وبلدان شرق آسيا وإلى 50% في الصين² ، حيث تساهم في تخفيض حدة العجز في الميزان التجاري فتستطيع باستخدام أفضل أنواع الفنون الإنتاجية أن تساهم في التصدير مباشرة في إنتاج مكونات السلع والمنتجات النهائية التي تتجه للتصدير، أو بشكل غير مباشر عن طريق قيامها بإمداد المؤسسات الكبيرة باحتياجاتها من الأجزاء تامة الصنع أو السلع نصف المصنعة والتي تستخدمها المؤسسات الكبيرة كمدخلات للمنتج النهائي وذلك بأسعار تنافسية تمكنها من المنافسة .

¹ سليمان بوفاسة، موسى سعادي، أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من مشكلة البطالة، دراسة ولاية المدية، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر3، العدد 31، 2018، ص 45.

² محمد ابراهيم عبد اللاوي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطارها النظري والتطبيقي، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2017، ص 83.

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

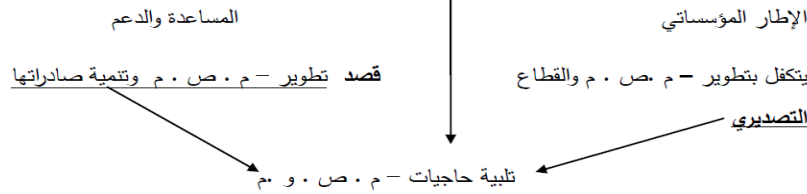
وبينما تتمتع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل ظروف معينة ببعض مزايا المرونة، نجد أنها تعاني من عدة عراقيل للوصول إلى أسواق التصدير لهذا الغرض بادرت العديد من الدول إلى إنشاء وكالات لترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقدم الدعم والمساعدة، وهي وكالات تابعة للدولة مثل الدواوين الوطنية لترقية الصادرات، غرف التجارة الوطنية، دوائر التجارة والشركات التجارية الخاصة، وتساهم هذه الوكالات بقسط كبير في إنجاح عملية التصدير وتتوفر العديد من الدول على خبرات طويلة وناجحة في إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة وتنفيذ استراتيجية لتنمية تلك المؤسسات وأيضا في دفع التوسع الإنتاجي وتشمل على عدة عناصر تتعمق بوضع السياسة، وتوفير المناخ الملائم و مساندة البنية الأساسية المؤسسية وتوصيل المشورة والخدمات إلى المجموعة أو الوحدة المستهدفة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹، ويمكن تلخيص هذه الخطوات كما يلي:

الشكل رقم: 31 العلاقة بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة والصادرات

الخطوات الإستراتيجية الموجهة لتنمية وتطوير (المؤسسات الصغيرة والمتوسطة)

السياسات (les politique)

(موجهة لتنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا نشاطها التصديري)



المصدر: حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة دراسة حالة الجزائر مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة بسكرة، 2013، ص 63.

وحتى تتم الدراسة بين تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصادرات بصفة جيدة يجب التكلم على تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصادرات خارج المحروقات، أي علاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصادرات خارج المحروقات ويتم عرضها في الجدول التالي :

الجدول رقم : 50 العلاقة بين تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونمو الصادرات خارج المحروقات

2018 – 2004

عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	معدل النمو %	الصادرات خارج المحروقات	معدل النمو %
312959	12,8	788	3,27
342788	10	907	1,97
376767	10	1184	2,16
410959	9	1332	2,21

¹ حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، دراسة حالة الجزائر مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة بسكرة، 2013، ص 64.

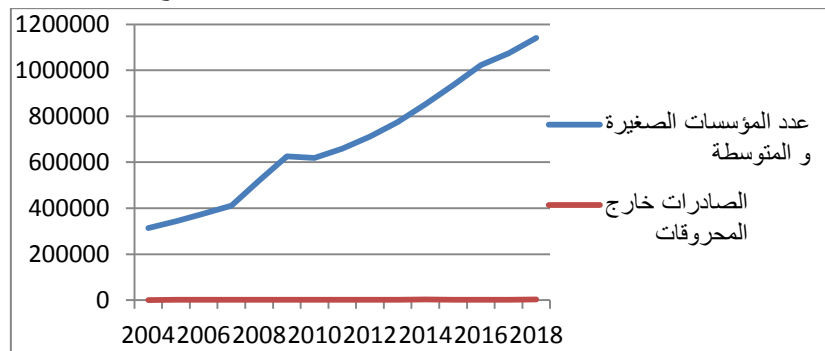
الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

2,44	1937	16	519526	2008
2,35	1066	20	625069	2009
2,67	1526	1	619072	2010
2,8	2062	6	659309	2011
2,86	2062	8	711832	2012
3	2014	9	775502	2013
4,1	2582	10	853053	2014
5,45	2063	10	934569	2015
6	1781	9	1022621	2016
5	1930	5	1074503	2017
7	2830	6	1141863	2018

المصدر: وزارة الصناعة و المناجم، نشرية المعلومات الاحصائية للفترة 2004-2018.

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه، أن الصادرات خارج قطاع المحروقات لم تتعدى نسبة 7% خلال فترة الدراسة 2004-2018 ، ونلاحظ كذلك أنها في زيادة من سنة لأخرى إن كانت بنسبة قليلة، ، وكذا توجه الحكومة الجزائرية لتنويع مداخيل الدولة من العملة الصعبة ، وبإلقاء نظرة متصفحة للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات نجد أن الصادرات قد عرفت تذبذب في قيمتها خلال فترة الدراسة لتصل سنة 2018 إلى 41168 نتيجة لاستراتيجيات الدولة في تشجيع الخواص من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتصدير . وكذا أن هناك تباين في تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصادرات خارج المحروقات فنلاحظ على سبيل المثال نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين سنتين 2010 و 2011 قدر ب 6% مقابل ذلك نمو الصادرات خارج المحروقات بنسبة 2.8% و بين سنتين 2017 و 2018 قدر نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ب 6% مقابل ذلك نمو الصادرات خارج المحروقات بنسبة 2% حيث الصادرات في تزايد بنسب ضئيلة وأن هذا التباين يفسر بأن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مازال متوجه نحو التنمية المحلية، وبالتالي يفترض على السلطات أن توجه هذا القطاع نحو الصادرات خارج المحروقات في ظل تحرير التجارة الخارجية، ويمكن توضيح العلاقة بين تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونمو الصادرات خارج المحروقات في الشكل الموالي:

الشكل رقم: 32 تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونمو الصادرات خارج المحروقات



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات الجدول رقم 37.

الفرع الثاني : بيئة المؤسسة ومخاطر تدويلها

تعيش المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كغيرها من المؤسسات في محيط خارجي، هذا الأخير يتكون من مجموعة من التغيرات والعوامل البيئية التي تؤثر في نشاط المؤسسة (مكونات المحيط الخارجي العام) ويمكن للمؤسسة أن تؤثر فيها مكونات المحيط الخارجي الخاص، ومنه وفي إطار هذه الدراسة، المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة و عند اتخاذها قرار الدخول للسوق الدولي جديد لا بد أن تدرس مكونات هذا السوق (البيئة الدولية الخارجية للمؤسسة) للوقوف عند أهم الفرص التي توفرها هذه الأخيرة والتي يمكن أن تساعد المؤسسة في نشاطها الدولي كمصادر تمويل نشاطها والقوانين الوطنية التي تدعم تصدير منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والاتفاقات الدولية ... وكذلك معرفتها بالمخاطر والتحديات التي سوف تواجهها .

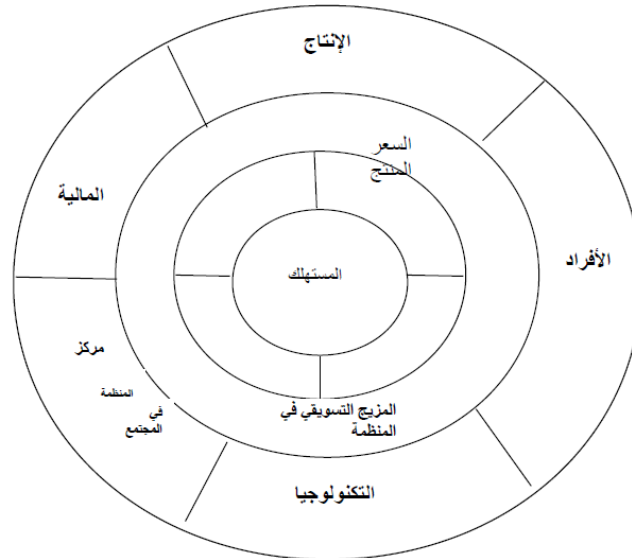
أولاً: بيئة المؤسسة

قبل التطرق إلى كل من البيئة الخارجية المحلية والبيئة الخارجية الدولية، لا بد أن نسلط الضوء على البيئة الداخلية وذلك للوقوف عند نقاط القوة ونقاط الضعف التي على أساسها سوف تتخذ المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة القرار بالتدويل، وكذلك قرار اختيار مداخل الانتقال إلى أنشطة الأعمال الدولية.

1. **البيئة الداخلية:** يقصد بالبيئة الداخلية إمكانات وظروف المنظمة التي تؤثر في القرارات التسويقية وخاصة ما يتعلق منها بالأهداف والاستراتيجيات والخطط التسويقية وغيرها من القرارات المتعلقة بالمزيج التسويقي الذي تقدمه المنظمة للسوق، وتتميز هذه العوامل بأنها تخضع لسيطرة الإدارة إلى حد بعيد¹.
للحديث عن البيئة الداخلية فإن الأمر يتطلب تناول العديد من العوامل التي تمثل مجملها النشاط الداخلي للمنظمة والتي تتعلق بشكل رئيسي بالمزيج التسويقي: الأهداف التنظيمية، المصادر المالية، المهارات الإدارية، نقاط القوة ونقاط الضعف في المنظمة، وعموما الأنشطة والوظائف الأخرى غير التسويقية في المنظمة.²

العوامل الداخلية للبيئة التسويقية

الشكل رقم: 33



المصدر: ثامر البكري، التسويق: أسس ومفاهيم معاصرة، دار اليازوري، الأردن، 2006، ص 47 .

¹ أحد جبر، إدارة التسويق، المكتبة المصرية، مصر، 2007، ص 38 .

² ثامر البكري، التسويق: أسس ومفاهيم معاصرة، دار اليازوري، الأردن، 2006، ص 46 .

سوف نبدأ بالعوامل غير التسويقية :

■ العوامل غير التسويقية¹ :

- الامكانيات المالية : يقصد بها قيمة الاستثمارات التي يمكن للإدارة توفيرها لاستغلالها في تحقيق أهدافها، ولا شك أن الامكانيات المالية الكبيرة تعطي الإدارة مرونة في تقدير استراتيجيتها التسويقية، لذا فإن أي استراتيجية يجب أن تأخذ في اعتبارها هذا المتغير وتحاول أن تتكيف معه.
 - الإمكانيات البشرية : يعتبر هذا المتغير من العوامل الرئيسية التي تؤثر في القرارات التسويقية، فلا نستطيع على سبيل المثال أن نقرر التعامل مع قطاع من المستهلكين إذا لم تتوفر لدينا العمالة التي يمكنها تقدير المنتج أو الخدمة التي تتناسب مع رغبات هذا القطاع (تدريب وتأهيل رجال البيع).
 - الامكانيات التكنولوجية : تؤثر الامكانيات التكنولوجية المتوفرة لدى المنظمة على استراتيجيتها التسويقية لأن المنظمة التي لا تتوفر لديها إمكانيات تكنولوجية متقدمة لا يكون لديها مرونة كبيرة في اختيار قطاعات المستهلكين خاصة تلك التي تطلب منتجات متقدمة أو لها مواصفات خاصة، كما تؤثر الامكانيات التكنولوجية في تحديد مواصفات المنتج ونوعيته ما ينعكس أثره على بقية متغيرات المزيج التسويقي لذا يجب على إدارة التسويق أن تكون على تنسيق دائم مع إدارة البحث والتطوير.
 - الانتاج : على الرغم من أنه يمكن السيطرة عليه إلا أنه يؤثر على أوضاع المؤسسة فحجم الانتاج ونوعيته هو الذي يحدد نجاح أو عدم نجاح المؤسسات داخل السوق، فالإنتاج الجيد هو الذي يساعد المؤسسة على توسيع حصتها داخل السوق وتلبية حاجات ورغبات المستهلكين
 - مركز المنظمة في المجتمع : لا يكفي أن تتوفر لدى المنظمة الامكانيات المالية والبشرية والفنية بل لابد أن تكون المنظمة مقبولة في المجتمع الذي توجد فيه سواء من العمال الذين يعملون فيها، أو العملاء وبقية عناصر النظام التسويقي من موردين ووسطاء وغيرها بالإضافة إلى مؤسسات النشر والاعلان وكذا الحكومة والمؤسسات الأخرى في المجتمع.
- كما يكن إضافة الثقافة التنظيمية والهيكلة التنظيمي كعوامل مهمة في البيئة، ومنه فإن الاتجاهات الايجابية التي تتمتع بها المنظمة في البيئة التي تتواجد فيها تعتبر أحد عناصر قوتها حيث يمكنها التقدم بنجاح في السوق
- العوامل التسويقية : وتتمثل في المزيج التسويقي الذي يعرف على أنه مجموعة من الأدوات التسويقية التي تستخدمها المنظمة من أجل استمرارية تحقيق أهدافها التسويقية في السوق المستهدفة، والتي تعتبر متغيرات يمكن السيطرة عليها من قبل إدارة المنظمة لإنجاز وتحقيق أهدافها الخاصة والمرتبطة مع البيئة التسويقية الديناميكية أين يمثل المستهلك أو السوق المستهدف الدور الرئيسي الذي تركز عليه كافة الأنشطة التسويقية للمنظمة.
 - تشخيص التصدير : بعد تعرفنا على أهم عناصر البيئة الداخلية، وباعتبار أن موضوع بحثنا يتعلق بتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإن تحليلنا للبيئة الداخلية للمؤسسة سوف يقتصر على تشخيص التصدير، والهدف من تشخيص التصدير هو التقييم الاستراتيجي المحتمل للمؤسسة وذلك من خلال تحديد قدرات المؤسسة على التصدير ومواجهتها لأخطاره، ويرتكز التقييم أساسا على موارد و كفاءات المؤسسة لتحديد فرص نجاحها في السوق الدولية. وشخص

¹ بن حمد عبد الله، تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مذكرة ماجستير تخصص تسويق، جامعة تلمسان، 2010، صص 111-116.

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

التصدير يجب أن يشمل معطيات كمية قابلة للقياس كحصة السوق، الطاقة الإنتاجية ومجالات معنوية كتكوين الموارد البشرية ومدى تحفيز المسيرين للتعامل مع السوق المحلية.

- تحليل قوى وطاقات المؤسسة : البداية يتم تشخيص طاقات المؤسسة عن طريق تقييم الوظائف الرئيسية للمؤسسة والتي لها علاقة مباشرة بتدويل المؤسسة وذلك من أجل قياس ما مدى قدرة المؤسسة على التعامل مع الأسواق المالية.

أ. الطاقة الإنتاجية : المؤسسة المصدرة لا بد عليها أن:

✓ إنتاج كمية كافية ولمدة طويلة، التصدير الزائد المناسب لا يمكن أن يكون سياسة تتبعها المؤسسة، من أجل بلوغ هذا المستوى من الانتاج لا بد على المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة أن تقوم بعملية استثمار خاصة إذا كان السوق المستهدف في نمو متواصل.

✓ إنتاج في ظروف توزيع تتلاءم ومتطلبات السوق، حيث إمكانية التخزين وتمويل التخزين عنصرين مهمين لا بد على المؤسسة أن تأخذهما بعين الاعتبار.

ب. الجودة: بالإضافة إلى ما سبق يجب تشخيص الجودة من خلال الوقوف على تسيير الجودة وتخفيض الأخطاء إلى ما يسمى بالرفض المطلق للخطأ بالمنتج بإتباع نظام الجودة، ويجب أيضا ضمان الجودة عن طريق الحصول على شهادة ال ISO والذي أصبح من شروط أغلب الأسواق العالمية، لأنه حتى وإن كان المنتج جيد وبأسعار معقولة فمن دون الحصول على شهادة ال ISO يصعب قبوله في الأسواق الأجنبية، وكذلك مراعاة المقاييس و المواصفات الدولية للإنتاج.

بالإضافة إلى ما سبق فالدخول إلى الأسواق الدولية يحتاج إلى تمويل قد يكون لشراء وسائل إنتاج جديدة أو لتغطية مصاريف دورة الاستغلال باعتبار أن ما يتم إنتاجه لن يتم تصديره مباشرة بل يتطلب وقتا وهذا ما يؤدي إلى الحاجة لرأس المال العامل.

- التشخيص المالي : عند القيام بالتشخيص المالي للمؤسسة يجب الأخذ بعين الاعتبار بعض المتغيرات و هي :
أ. القدرة على الاستثمار لأن عملية التصدير تحتاج إلى أموال قد تستعمل لتكثيف آلات الانتاج، لفتح قنوات التوزيع في السوق الأجنبية أو الترويج للمنتج المراد تصديره للسوق الدولي المستهدف.

ب. الحاجة إلى رأس المال العامل وذلك لأن عملية التصدير تحتاج إلى وقت إبتداء من تخزين المنتج إلى وقت الحصول على قيمة المبيعات لأن المؤسسة ليس بإمكانها الحصول على مقابل ما تم بيعه بسرعة لأنه بالعكس سينتظر لمدة أطول وقد تقتصر حسب الاتفاق مع المشتري من خلال ما تسمح به المؤسسة لأجل الدفع، وبالتالي آجال الدفع التي تسمح بها المؤسسة لمشتريها يتوقف على قدرة الخزينة على ذلك.

- تشخيص الموارد البشرية : المؤسسة التي تفكر في اقتحام السوق الدولية ملزمة بتشخيص الموارد البشرية للوقوف على مدى قدرتهم في المشاركة في الاستراتيجية التصدير وتنفيذها، لأن عملية التصدير تحتاج إلى موظفين مدربين وأكفاء لهم المام بجميع النشاطات التي تتطلبها عملية التصدير، خلال عملية التشخيص يتم التأكد من أن الموارد البشرية الحالية بإمكانها تنفيذ المهام المطلوبة وكذلك التأكد من أن الهيكل التنظيمي لمصلحة التصدير قادرة على ذلك أو يجب تعديله بما يتطلبه تنفيذ المهام.

- كفاءات التسويق و اللوجيستيك: في هذه الحالة يتم تشخيص العناصر التالية:

- ✓ وضعية المؤسسة في سوقها المحلي، و تجاه السوق الخارجي،
- ✓ وضعية المؤسسة مقارنة بالمنافسين الرئيسيين،
- ✓ الاستراتيجيات التجارية المعتمدة ،
- ✓ صورة المؤسسة،
- ✓ شبكات البيع المعتمدة نظام التوزيع المادي المعتمد،
- ✓ سياسة الاتصال المعتمدة،
- ✓ خصائص نظام المعلومات التسويقي،
- ✓ الميزات المحصنة لعمليات التغليف، التخزين، النقل... الخ

2. **البيئة الخارجية :** البيئة الخارجية هي كل العناصر الموجودة خارج المؤسسة والتي لا يمكن التحكم فيها أو السيطرة عليها ، ويطلق عليها البعض البيئة البعيدة لأنها خارجة عن إرادة المؤسسة ولا تستطيع التحكم بمختلف عواملها ، تنقسم البيئة الخارجية إلى:

- **البيئة الخارجية الجزئية :** هي تلك البيئة التي تحيط بالمؤسسة وتؤثر على خدماتها لعملائها وتتكون هذه البيئة من المؤسسات التسويقية وغير التسويقية التي تلعب دورا مهما في العلاقة مع المؤسسة، فهي الإطار الجزئي الذي ينطوي على العناصر التي هي في اتصال مباشر مع المؤسسة¹ ، يكن تلخيص عناصر هذه البيئة كما يلي:
- المنافسون : تعتبر البيئة التنافسية المحرك الرئيسي للتوجهات الاستراتيجية التسويقية للمنظمة، فكل منظمة تواجه عددا كبيرا من المنافسين وحتى تغلب المؤسسة على منافسيها فإن عليها أن تقدم سلعا أو خدمات تشجع حاجات ورغبات المستهلكين بشكل أفضل من المنافسين، لذلك على إدارة التسويق أن تسعى جاهدا إلى جمع كافة المعلومات والبيانات المتاحة والمتعلقة باستراتيجيات المنافسين وخاصة الرئيسيين منهم .
- الموردون :هم من يقومون بتقديم مقومات الإنتاج الأساسية للمنظمة مثل المواد الأولية، الآلات، قطع الغيار للآلات ، معدات الإنتاج ...، وبالتالي فإن عدم اختيار المورد المناسب سيؤثر على الطلب التسويقي ومنه لا بد للمنظمة أن تقوم بدراسة الموردين لكي تضمن توافر ما تحتاجه بصورة دائمة عند أقل سعر، وجودة مرتفعة في الوقت الذي تحتاجها فيه².
- الوسطاء : يعرفون بأنهم تجار الجملة والتجزئة، مؤسسات التوزيع المادي، وكالات الخدمات التسويقية والمؤسسات المالية التي تساعد المنظمة في ترويج، بيع وتوزيع سلعتها وخدماتها للزبائن النهائيين، من خلال توفير قنوات التوزيع، شركات التخزين، شركات النقل، وكالات الدعاية والإعلان، الشركات الاستشارية، البنوك وشركات التسليف والتأمين.
- الزبائن: توجد عدة أنواع من أسواق الزبائن أهمها: السوق الاستهلاكية، سوق المنتجين، سوق الوسطاء، سوق المؤسسات، سوق المؤسسات الحكومية، السوق الدولية، كل نوع من هذه الأسواق له صفات معينة يجب على المنظمة دراستها ومعرفتها جيدا نظرا لكون الزبون من أهم العوامل المؤثرة في القرارات التسويقية بصفة خاصة والاستراتيجية بصفة عامة .

¹ عبد الرزاق بن حبيب، اقتصاد و تسيير المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، 2006 ، ص 37.

² عبد السلام أبو قحف، مبادئ التسويق، الدار الجامعية، مصر، 2005 ، ص 97.

- الجماهير: تتعامل المنظمة بصورة عامة مع مجاميع مختلفة من الجمهور لهم اهتمام بشكل مباشر أو غير مباشر مع المنظمة ولهم أيضا تأثير في قدرة المنظمة على تحقيق أهدافها، وتصنف الجماهير في مجموعات هي:
 - ✓ الجمهور الاول : يؤثر على قدرة المنظمة في الحصول على تمويلاتها.
 - ✓ الجمهور العلمي : ينقل الأخبار والتقارير عنها مثل: الصحف، المجلات والتلفزيون ...
 - ✓ الجمهور الحكومي : يتعلق بضرورة أخذ التعليمات الحكومية بعين الاعتبار .
 - ✓ منظمات حماية المستهلك : جماعات حماية البيئة .
 - ✓ عامة الجمهور والجمهور الداخلي(المواطنون).¹

■ البيئة الخارجية الكلية : تتطور المؤسسة مع مورديها، وسطائها، زبائنها، منافسيها، وجمهورها ضمن السياق الكلي للمجتمع، هياكل هذا المجتمع لها تأثير عميق على المؤسسة، وهي عوامل غير قابلة للتحكم وبالتالي على المؤسسة أن تتأقلم معها، ويمكننا تقسيم هذه القوى إلى ستة عناصر أساسية: الديمغرافيا، الاقتصاد، الموارد الطبيعية، التكنولوجيا، السياسة والقانون، الثقافة والاجتماع.

إن نجاح المؤسسة في العمل في السوق المحلية أو الأسواق الدولية يتوقف على قدرتها على التكيف مع العوامل البيئية الخارجية السابقة الذكر، والتي تؤثر على بقائها واستمرارها كنظام، فالقوى البيئية التسويقية لا تؤثر فقط على قرارات الدخول إلى الأسواق الدولية، بل أيضا على قرارات كيفية خدمة هذه الأسواق، وذلك برسم السياسات والاستراتيجيات التسويقية المناسبة.²

ثانيا: مخاطر تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

توفر شروط تدويل المؤسسة أو حاجتها للسوق الدولية ليس معناه أن الدخول للسوق الدولية سيكون بسهولة، بل بالعكس هناك الكثير من المخاطر التي قد تعود بالضرر على المؤسسة بدل المنافع التي كانت تنتظرها، لأن بيئة التسويق الدولية كما تفرز الفرص يمكنها أن تفرز في أي لحظة مخاطر إن لم تدرس جيدا، وقد تكون عواقبها وخيمة، من بين المخاطر التي يجب أخذها بعين الاعتبار ما يلي³:

1. المخاطر التجارية : تتمثل مصادر المخاطر التجارية في مخاطر عدم الدفع، ويختلف خطر عدم الدفع حسب القطاعات وكذلك حسب المنطقة، وللحد من خطر عدم الدفع يجب على المؤسسة المصدرة أن تتبع المراحل التالية :
 - أن تتحرى عن الزبون خاصة عندما يكون زبون جديد،
 - القيام بالتأمين لتحويل خطر قرض التصدير إلى شركات التأمين العمومية مثل شركة تأمين الصادرات CAGEX في الجزائر،
 - تغطية الخطر من خلال اختيار وسيلة الدفع التي تؤدي إلى ذلك مثل القرض المستندي،

¹ نظام موسى سويدان، شفيق إبراهيم حداد، التسويق مفاهيم معاصرة، دار الحامد، الأردن، 2003، صص 57-58.

² بن حمد عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص 120.

³ لعلاوي، عمر، تشخيص التصدير و تحليل البيئة الخارجية و دورها في تحديد استراتيجية غزو الأسواق الدولية، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي، ماي 2007، تونس، ص

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

ثانيا: واقع التصدير خارج المحروقات في الجزائر

إن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في استراتيجية تنمية الصادرات خارج المحروقات يعتبر تحدي كبير في ظل اعتماد الاقتصاد الوطني بشكل مفرط على صادرات المحروقات، وهذا راجع إلى ضعف تواجد المؤسسات الجزائرية بالأسواق الدولية لضعف الإنتاج وعدم توافقه مع المقاييس العالمية إضافة إلى القيود التجارية من بعض الدول على غرار دول الاتحاد الأوربي على المنتجات الوطنية مما يستوجب العمل على إيجاد البديل الأمثل لتفادي الوقوع في كارثة قد تؤدي إلى انهيار الاقتصاد الوطني،¹

الجدول رقم: 52 تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 2004 – 2018 الوحدة: مليون دولار أمريكي

البيان	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
الصادرات خارج المحروقات	788	907	1184	1332	1937	1066	1526	2062	2062	2014	2582	2063	1781	1930	2830	2580.36	2255.49
نسبة المساهمة من مجموع الصادرات	3,27	1,97	2,16	2,21	2,44	2,35	2,67	2,8	2,86	3	4,1	5,45	6	5	7	7,20	9,48
إجمالي الصادرات	46001	54613	60163	79298	45194	57053	73489	71866	71866	64974	62886	37787	28833	37191	41168	35823.53	23796.60

المصدر: وزارة الصناعة و المناجم، نشرة المعلومات الاحصائية للفترة 2004-2018،

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه، أن الصادرات خارج قطاع المحروقات لم تتعدى نسبة 10 % خلال فترة الدراسة ، ونلاحظ كذلك أنها في زيادة من سنة لأخرى إن كانت بنسبة قليلة، وكذا توجه الحكومة الجزائرية لتنويع مداخيل الدولة من العملة الصعبة من جراء تأثرها من انخفاض أسعار البترول ، وبإلقاء نظرة متصفحة للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات نجدها أنها تبقى دائما هامشية حيث تمثل 9.48% فقط سنة 2020 من القيمة الاجمالية للصادرات أي ما يعادل 2.26 مليار دولار أمريكي مسجلة بذلك انخفاضا بنسبة 12.59% كما هو موضح في الجدول أعلاه، نلاحظ أن الهدف المسطر من وراء الجهود المبذولة من قبل الدولة الجزائرية لترقية الصادرات خارج المحروقات لم يجد بعد طريقه إلى التحقيق، ويتضح جليا ضعف تنافسية الاقتصاد الوطني، حيث يصنف ضمن الاقتصاديات التي تعاني من ظاهرة التبعية المطلقة للثروات الريعية وتأثيرها السلبي على الميزان التجاري كمحصلة للاختلالات البنوية وتدهور شروط التبادل في الأسواق الدولية، وهذا مؤشر كاف على عدم تحمل اقتصادنا الوطني للصدمات الخارجية حيث يتأثر كثيرا بالتذبذبات الطارئة على أسعار المحروقات من ناحية، وبالتقلبات الجارية على أسعار صرف العملات الصعبة (الدولار والأورو) من جهة أخرى.

يعتبر عدد المؤسسات الصغيرة المصدرة غير مستقر من سنة لأخرى، أحيانا قليلة يعرف تصاعدا وفي أغلب الفترات يعرف تراجعاً، و اجمالا عددها يعتبر ضعيفا مقارنة بدول الجوار ودول العالم، حيث تفضل أغلبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة البيع على مستوى السوق المحلية فقط، حيث تعتبر التسويق دوليا وخاصة التصدير طريق مخوف بالمخاطر ويتطلب القدرة والشجاعة على المجازفة.

¹ لقرع فايزة، طيب عبد العزيز، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنويع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال أفريقيا، المجلد 15، العدد 20، 2019، ص 184.

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

ثالثا: التركيب السلعي للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات

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

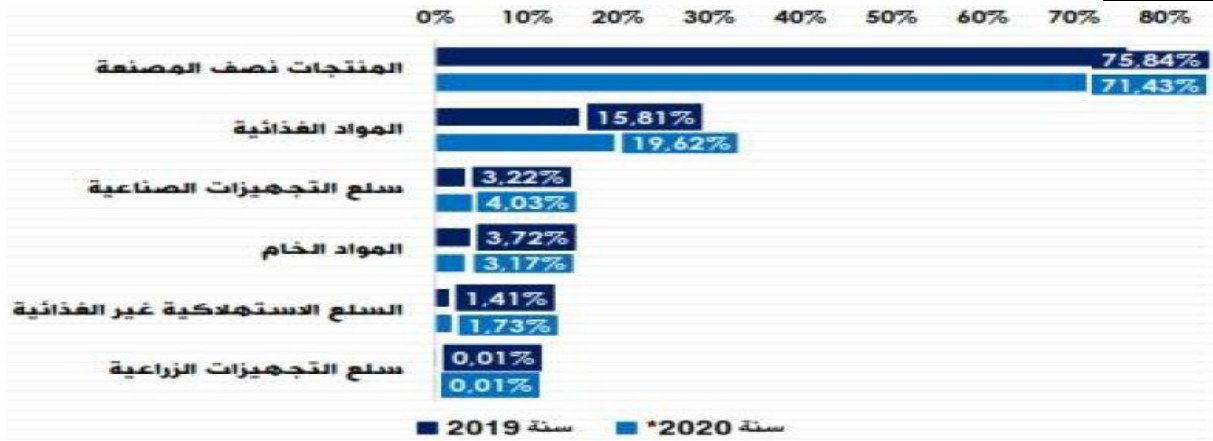
الجدول رقم: 53 التركيب السلعي للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات

الوحدة : مليون دولار أمريكي

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
المجموع	22031	19132	18825	24612	32083	46001	54613	60163	79298	45194	57053	73489	73866	64974	62886	34668	30026	35191.2	41168.3	2580.36	2255.49
غير غذائية	13	12	27	35	14	19	43	35	32	49	30	15	19	17	11	11	19	20	33	36.42	39.06
صناعية	47	45	50	30	47	36	44	46	67	42	30	35	32	28	16	19	54	78	90	62.47	93.81
تجهيزات	47	45	50	30	47	36	44	46	67	42	30	35	32	28	16	19	54	78	90	62.47	93.81
تجهيزات	11	22	20	1	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	2	1	0	0.29	0.30	0.25	0.25
تجهيزات	11	22	20	1	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	2	1	0	0.29	0.30	0.25	0.25
منتجات نصف	465	504	551	509	571	651	828	993	1384	692	1056	1496	1527	1458	2121	1597	1321	1410	2242	1956.92	1611.18
مصنعة	465	504	551	509	571	651	828	993	1384	692	1056	1496	1527	1458	2121	1597	1321	1410	2242	1956.92	1611.18
الأولية	44	37	51	50	90	134	195	169	334	170	94	161	168	109	109	106	84	73	92	95.95	71.52
المواد	44	37	51	50	90	134	195	169	334	170	94	161	168	109	109	106	84	73	92	95.95	71.52
الطاقة	21419	18484	18091	23939	31302	45094	53429	58831	77361	44128	55527	71427	69804	62960	60304	32699	28221	33261	38338	407,85	442,59
مواد غذائية	32	28	35	48	59	67	73	88	119	113	315	355	315	402	323	235	327	349	373	407,85	442,59

المصدر: المركز الوطني لمعلومة احصائيات الجمارك .

الشكل رقم: 34 التركيب السلعي للصادرات الجزائرية خلال 2019-2020



المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم 40.

انطلاقا من الجدول أعلاه، نلاحظ أن الصادرات خارج المحروقات ليست متنوعة بدرجة كافية وهذا راجع لسيطرة قطاع المحروقات على الصادرات الجزائرية الكلية أي بنسبة 90.52 % ، كما أنها تتكون من نفس التركيبة لعدة سنوات، حيث شكلت الصادرات خارج المحروقات 9.48 % في 2020 ، وتشمل مجموعة السلع التي يتم تصديرها خارج مجال المحروقات أساسا في :المواد نصف مصنعة التي تحتل الصدارة في هذا المجال مقارنة بالسلع الأخرى حيث تمثل 71.43% أي ما يعادل 1.61مليار دولار من إجمالي الصادرات، ثم السلع الغذائية بحصة 19.62 % بقيمة 442.59 مليون دولار وتأتي السلع الصناعية في المرتبة الثالثة بحصة 4.03 % أي ما يعادل 90.81 مليون دولار وفي الأخير تأتي المواد الخام والسلع الاستهلاكية غير الغذائية و السلع الزراعية بحصص على التوالي ب 3.17 % ، و 1.73 % و 0.014%.

و حسب المعطيات الاحصائية لمديرية الدراسات والاستشراف للجمارك لسنة 2021 سجلت الصادرات خارج قطاع المحروقات بالنسبة لأربعة الأشهر الأولى من سنة 2021 زيادات بمعدلات نسبية هامة مقارنة بنفس الفترة من السنة الماضية تتجلى فيما يأتي :

- ارتفاع الصادرات خارج المحروقات بنسبة 64.56 % ،
- معدل الصادرات خارج المحروقات بلغ 10.54 % من القيمة الإجمالية للصادرات ،
- صادرات الأربعة أشهر الأولى بلغت 1.14 مليار دولار فيما تم تسجيل 694 مليون دولار في نفس الفترة من السنة الماضية ،
- تسجيل 832 مؤسسة تصدير جسدت عمليات التصدير خلال الأربعة أشهر الأولى من سنة 2021 ،
- أهم المواد المصدرة و نسب الزيادة مقارنة بنفس الفترة من السنة الماضية :
- صادرات الإسمنت بلغت 51,54 مليون دولار أي بزيادة قدرها 144.45%،
- صادرات السكر بلغت 120 مليون دولار أي بزيادة قدرها 44.57 %،
- صادرات التمور بلغت 46,29 مليون دولار أي بزيادة قدرها 25.66%،
- صادرات الأسمدة المعدنية و الكيماوية الأوتوتية بلغت 283,26 مليون دولار أي بزيادة تقدر ب 5.09 % ،
- صادرات الزيوت و المنتجات الأخرى المحصل عليها من تقطير الفحم الحجري بلغت 163 مليون دولار أي بزيادة 121.34 % ،
- صادرات المواد الغذائية بلغت 205 مليون دولار أي بزيادة تقدر ب 38.52%.

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

تعد هذه النسبة دليلا واضحا على فشل الحكومات الجزائرية المتعاقبة في بلوغ الهدف الاستراتيجي المنشود، والمتمثل في جعل هيكل الصادرات متنوعا وفك ارتباطها الوثيق بقطاع المحروقات. وبالنظر إلى التنوع السلعي للصادرات خارج قطاع المحروقات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومع الأخذ في الحسبان توزيع عددها و الذي يتركز جليا في قطاع الخدمات والأشغال العمومية مع ضعف كبير في قطاع الصناعة التحويلية والزراعة اللذان يشكلان تكلفة كبيرة في الواردات الجزائرية، تتولد قناعة بضالة توجه هذا النوع من المؤسسات نحو التصدير نتيجة لتركيزها في قطاعات لا تتيح لها تقديم إنتاج قابل للتصدير في الأسواق الدولية، لذلك لابد على السلطات الوصية على ترقية تنافسية المنتج الوطني لاختراق الأسواق الأجنبية، إلا أن ذلك مرهون بشرط استيفاء متطلبات التنافسية الدولية.

رابعا: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات

فيما يتعلق بالتوزيع حسب المناطق الاقتصادية خلال سنة 2018، يبين الجدول المرفق بوضوح أن معظم مبادلاتنا الخارجية ما زالت مرتكزة على شركائنا التقليديين، وفي الواقع تستحوذ كل من دول منظمة التعاون الاقتصادي و الاتحاد الأوروبي على أكبر حصة في مجال التعاملات والتي تقدر على التوالي بنسبة 58.3 % من وارداتنا و 74.34 % من صادراتنا.

الجدول رقم: 54 التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 2000-2018

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
الإتحاد الأوروبي	13792	12344	12100	14503	17396	25593	28750	26833	41246	23186	28009	37307	39797	41277	40378	22976	17221	20386	23654
دول اسيا	210	476	456	507	686	1218	1792	4004	3765	3320	4082	5168	4683	4697	5060	2409	2197	6465	6950
خارج OCDE UE	5825	4549	4602	7631	11054	14963	20546	25387	28614	15326	20278	24059	20029	12210	10344	5288	6945	40	40
دول أمريكا الجنوبية	1672	1037	951	1220	1902	3124	2398	2596	2875	1841	2620	4270	4228	3211	3183	1683	1943	2530	2660
خارج Ume الدول العربية	55	315	248	355	521	621	591	479	797	564	694	810	958	797	648	572	416	3595	5351
دول أوروبية أخرى	181	87	130	123	91	15	7	7	10	7	10	102	36	52	98	37	80	799	712
دول المغرب العربي	254	275	250	260	407	418	515	760	1626	857	1281	1586	2073	2639	3065	1550	1173	1273	1669

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

132	103	51	82	110	91	62	146	79	93	365	42	14	49	26	13	50	26	42	دول افريقيا
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	55	-	-	-	0	38	23	0	أوقيانوسيا
41168	35191	30026	34668	62886	64974	71886	73489	57053	45194	79298	60163	54613	46001	32083	24612	18825	19132	22031	المجموع

المصدر: المركز الوطني لمعلومة احصائيات الجمارك .

خلال فترة الدراسة نجد أن صادرات الجزائر ارتفعت نحو دول الاتحاد الأوروبي بشكل تدريجي منذ 2002 إلى 2008 لتتخفف سنة 2009 نظرا لانخفاض الطلب العالمي بسبب الأزمة العالمية آنذاك، غير أن سنة 2010 سجلت ارتفاع صادرات الجزائر نحو الاتحاد الأوروبي بنسبة 20.8% مقارنة بسنة 2009، كما عرفت سنتا 2015 و 2016 انخفاضا في الصادرات نحو الاتحاد الأوروبي نظرا لتدهور أسعار المحروقات مع منتصف 2014 خصوصا وأن أغلب صادرات النفط تستحوذ على النسبة الأكبر من صادرات الجزائر نحو الاتحاد الأوروبي و مع التحسن التدريجي في أسعار البترول سنة 2018 ارتفعت صادرات الجزائر ب 57.45% من اجمالي الصادرات وهي أكبر نسبة مقارنة بباقي المناطق الاقتصادية، إذ تحتل المرتبة الثانية دول آسيا بقيمة 6.95 مليار دولار أي ما نسبته 16.88% ثم الدول العربية خارج دول المغرب العربي بقيمة 5.35 مليار دولار أي ما نسبته 12.99% .

وإذا أخذنا بتوزيع التجارة الخارجية الجزائرية حسب الدول لسنتي 2017-2018 فإن الجدول التالي يبين ذلك :

الجدول رقم: 55 تطور التجارة الخارجية من خلال المناطق الاقتصادية

المناطق الاقتصادية	الواردات بالمليون دولار أمريكي		التطور %	الصادرات بالمليون دولار أمريكي	
	السنة			السنة	
	2018	2017		2018	2017
دول الاتحاد الاوروي	21.099	20.298	3.95	23.386	20.386
دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية	5.837	5.953	-6.56	6.950	6.465
الدول الاوروبية الاخرى	1.542	1.910	-19.27	40	40
دول أمريكا الجنوبية	3.546	3.209	10.50	2.660	2.530
آسيا	11.557	12.369	-6.56	5.351	3.595
أوقيانوسيا	-	-	-	-	71
الدول العربية	1.904	1.542	23.48	712	799
الدول المغاربية	546	592	-7.77	1.669	1.273
الدول الافريقية	166	186	-10.75	132	103
المجموع	46.197	46.059	0.30	41.168	35.191

المصدر: حصيلة التجارة الخارجية عن الموقع الالكتروني <http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique/bilan-du-commerce-exterieur>

حسب المعطيات الاحصائية لمديرية الدراسات والاستشراف للجمارك فان المبادلات التجارية بين الجزائر والدول الأوروبية بلغت 45.21 مليار دولار خلال سنة 2019 مقابل 51.96 مليار دولار خلال سنة 2018 اي بانخفاض يقدر ب 13 % وبذلك تبقى بلدان أوروبا أهم شركاء الجزائر علما أن 63.69% من الصادرات الجزائرية تمت مع دول هذه المنطقة بما فيها دول الاتحاد الاوروي. بالفعل، بلغت صادرات الجزائر نحو البلدان الاوروية 22.81 مليار دولار مقابل 26.55 مليار دولار مسجلة بذلك انخفاضا ب 14.8 % . وتبقى كل من فرنسا وايطاليا واسبانيا وبريطانيا من الشركاء الأساسيين للجزائر في أوروبا ، حسب نفس المصدر.

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

و تحتل بلدان آسيا المرتبة الثانية من حيث حجم المبادلات التجارية للجزائر بحصة قدرها 23.92 % من القيمة الاجمالية لتبلغ 18.60 مليار دولار مقابل 19.06 مليار دولار مسجلة بذلك تراجا طفيفا ب 2.44 % .
واقدمت الدول الاسيوية على شراء المنتجات الجزائرية بقيمة 6.42 مليار دولار مقابل 5.77 مليار دولار في نفس فترة المقارنة مسجلة بذلك ارتفاع قدره 11.28 % ويعود هذا إلى تأثيرها بالإجراءات و التدابير الوقائية من انتشار وباء فيروس كورونا المتخذ من طرف الدولة الجزائرية خاصة والعالم عامة وتأثيره على نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وحسب معطيات الجمارك الجزائرية فان الصين و الهند والسعودية و كوريا تعد من اهم شركاء الجزائر في منطقة آسيا .
ومن جهة اخرى، أفادت الجمارك الجزائرية ان المبادلات التجارية بين الجزائر و بلدان العالم الاخرى (أمريكا، افريقيا، استراليا) لا تزال تسجل مستويات متدنية.

و احتلت دول القارتين الامريكيتين المرتبة الثالثة بحصة قدرها 26.51 % من القيمة الاجمالية للمبادلات التجارية للجزائر لتبلغ 9.52 مليار دولار ، اما الصادرات الجزائرية نحو دول القارتين فقد انخفضت ب 44.88 % محصلة مجموع 3.88 مليار دولار سنة 2019, مقابل 7.04 مليار دولار سنة 2018. و تعتبر الارجننتين و الولايات المتحدة الامريكية والبرازيل وكوبا من أهم شركاء الجزائر في المنطقة الامريكية .

من جهة اخرى ، المبادلات التجارية للجزائر مع الدول الافريقية لا تزال ضعيفة على الرغم من التحسن الطفيف الذي سجلته، حيث عرفت تحسنا ب 1.55 في سنة 2019 مقارنة بعام 2018. وقد بلغ مجموع المبادلات 3.51 مليار دولار مقابل 3.46 مليار دولار. وقد قامت الدول الافريقية منها دول اتحاد المغرب العربي بشراء المنتجات الجزائرية بمبلغ 2.17 مليار دولار مقابل حوالي 2.18 مليار دولار ، بانخفاض قدره 0.56 % . وقد شكلت كل من مصر و تونس و المغرب أهم شركاء الجزائر خلال هذه الفترة.

وقد بلغ مجموع التبادلات التجارية العالمية للجزائر مع مختلف المناطق الجغرافية خلال 2019 ما قيمته 77.66 مليار دولار مقابل قرابة 88.13 مليار دولار خلال نفس الفترة من 2018 اي بانخفاض يقدر ب 11.77 % .
وبشكل عام فإن أهم خمس زبائن الجزائر خلال 2019 هي فرنسا و ايطاليا و اسبانيا والولايات المتحدة الامريكية وبريطانيا وتركيا، حيث بلغت قيمة صادرات الجزائر في 2019 قرابة 35.82 مليار دولار أي بتراجع قدره 14.29 % .

المطلب الثالث : التطورات الخارجية في المحيط الدولي واستجابة الجزائر لها

يشهد العالم اليوم تنامي ظاهرة العولمة وما يصاحبها من تحرير التجارة واحتدام التنافس الدولي للدخول إلى الأسواق العالمية واجتذاب الاستثمارات الأجنبية، ولقد سعت الجزائر للاندماج في الاقتصاد العالمي و انتهاج سياسة اقتصاد السوق، وقصد تفعيل هذا المسعى قامت باتخاذ مجموعة من التدابير من أجل تمكين اقتصادها باللاحق بالركب الاقتصادي ومواجهة تحديات المنافسة العالمية.

الفرع الأول: كيفية مواجهة التحديات المعاصرة

إن ظاهرة العولمة تشير إلى إزالة الحدود الجغرافية، وسيادة القطاع الخاص والمنافسة الكاملة وحرية الاختيار التي تحددها تكاليف الإنتاج والجودة والأسعار، واقتصاد المعرفة كلها قرائن تعتبر تحديات كبيرة وفرصا متاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومما لاشك فيه أن التحولات الاقتصادية الحالية التي تتسم بالمنافسة الحرة والشديدة يتطلب إدارة هذه المشروعات الصغيرة مواجهة هذه التحديات من خلال ما يلي:

أولاً: مواجهة المنافسة الحادة

ماذا يفعل المشروع الصغير حتى يستطيع أن يصبح ولو نقطة صغيرة في خريطة الأعمال المحلية أو الأجنبية أو العربية ؟ للإجابة على هذا السؤال يجب على المشروع الصغير القيام بدراسة المنافسين على النحو التالي:

1. السعي نحو توفير أكبر قدر من المعلومات التي تفيد رجل التسويق في دراسة المنافسين حتى يسهل التعامل معهم في السوق من خلال تقديم مزيد من القيمة وإشباع المحققين للعميل لأن تجاهل المنافسة يمثل نقطة ضعف استراتيجية المشروع.

2. حتى يمكن تحديد المعلومات الناقصة عن المنافسين يجب الإجابة على العديد من التساؤلات التي تفيد في تحديد فجوة المعلومات والتي من أمثلتها :

- هل نعلم من هم المنافسون الرئيسيون لنا في السوق؟
- هل نعلم نقاط وضعفهم ؟
- هل يمكننا تحديد أهدافهم ؟
- هل نعلم كيف ينظر المستهلك لهم ؟

3. دراسة نوع المنافسة السائدة في الأسواق التي سيدخلها المشروع، وأنواع المنافسين لأن كل نوع منها خصائص معينة يتحتم أخذها في الاعتبار عند وضع السياسات المختلفة للمشروع.

وقد صنف الاقتصاديون الأسواق حسب عدد المنافسين في السوق إلى التصنيفات التالية¹ : احتكار القلة، منافسة احتكارية، المنافسة الكاملة، منافس واحد أو اثنين أو عدد قليل محدود نسبياً، عدد كبير من المنافسين ونظراً لضعف إمكانيات المشروع الصغير فإنه عادة ما يعمل في ظل ظروف المنافسة الكاملة، مما يجعله يتنافس مع عدد كبير من المنافسين وهو الأمر الذي يعقد مهمة التعامل معهم.

ثانياً: تنمية القدرة على الابتكار

إن القدرة على الابتكار تعتبر أحد المزايا التنافسية بين الدول، لذلك يمثل الابتكار تحدياً للدول العربية والنامية في إدارة المشاريع الصغيرة وحتى تتوافر هذه الخاصية في رواد الأعمال لابد من توفير المنظومة الابتكارية بكافة عناصرها المتضمنة ما يلي:

1. ما المقصود بالابتكار، خصائص رائد الأعمال المبتكر، المراحل التي تمر بها عملية الابتكار، المناخ الابتكاري الواجب توفيره لإيجاد هؤلاء الرواد للأعمال.

2. طرق وأدوات التشجيع على الابتكار.

3. خصائص المنتج المبتكر الذي يمكن أن يقدمه رائد الأعمال.

ولتشجيع الابتكار توجد عدة طرق يمكن الاستعانة بالأدوات التي يمكن أن تفيد في وجود مزايا تنافسية للمشروع الصغير تعينه على النجاح والاستمرار ومواجهة تحدي المنافسة ولا يجب الاعتقاد بأنها مستحيلة ولكنها في حاجة إلى جد وعمل، هذه الأدوات هي :

- عرض جميع الأفكار المقترحة لحل المشكلة مهما كانت سذاجتها.
- تشجيع تدفق وانسياب الأفكار لتقييم هذه الأفكار.

¹ بن عنتر عبد الرحمان، عليان ندير، عوامل نجاح وفشل المشروعات الصغيرة في ظل التحديات المعاصرة ، جامعة بومرداس، ص670-672.

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

- تصنيف هذه الأفكار من خلال دمجها أو تنقيحها أو إلغاء بعضها بحيث يتم التوصل للفكرة/ الأفكار المناسبة من كافة الأوجه والقابلة للتطبيق.
- تحديث المعلومات عن كل ما يحيط ويؤثر في المشروع بشكل دائم سواء حول الحقائق أو التوقعات.
- عدم التوقف عن استطلاع العملاء والمنافسين، وأي شيء له علاقة بالمشروع.
- التعلم من الأخطاء والتنبؤ بالمستقبل.
- الاهتمام بمعايير الجودة والمنافسة المستمرة للتكنولوجيا والمعرفة من وسائل الاتصال والمعلومات وأساليب الإدارة والتخطيط والتسويق كالتجارة الالكترونية...إلخ.
- ترشيد التكاليف وذلك بتحقيق أعلى إنتاجية من إنفاق نفس الموارد.
- النمو والتوسع والتخطيط لتحقيق الأهداف المرجوة.
- القدرة على التواصل مع العالم الخارجي، سواء عبر الانترنت أو مكاتب التمثيل التجاري أو بالاشتراك في المعارض الدولية التي تقيمها العديد من المساعدة للمشروعات الصغيرة.

ثالثا: التصدير الدولي

قد يؤدي مصدر المشروعات الصغيرة دورا حيويا في تحسين الميزان التجاري وفي حماية منافسيهم وفي تحسين أرباحهم، ويتيح دخول السوق العالمية فيما وراء البحار العديد من المزايا والفوائد للمشروعات الصغيرة والتي من أهمها:

1. تزايد النمو والأرباح.
 2. تزايد عدد العملاء و تحسين المنافسة.
 3. المزايا الضريبية و اتساع مجال المنتجات والخدمات.
 4. فتح أسواق إضافية و الدعاية الجيدة والتعرف على الأسواق.
- كما يمكن الاستفادة من التجارة الالكترونية في التصدير من خلال اشتراك المشروع الصغير في أحد المراكز التجارية لعرض منتجات المشروع على المستوى العالمي.فالتجارة الالكترونية استراتيجية أعمال قدمتها الانترنت والتي تعتبر زيادة القدرة على التسويق الدولي أحد مزاياها خاصة للمشروعات الصغيرة التي لا تستطيع التصدير بالطريقة التقليدية.

رابعا: ثورة الاتصالات والمعلومات

يمثل عدم استخدام المشروع الصغير لوسائل الاتصالات الحديثة بشكل متزايد والتي تعتبر كأحد عناصر مكونات نظام المعلومات المرتبط بالحاسب الالكتروني كالبريد الالكتروني والصوتي والفاكس وغيرها نوعا من التحدي حيث تتمتع المشروعات التي تستخدمها بميزة تنافسية يحرم منها هذا المشروع والمتمثلة في إتاحة المزيد من الفرص التسويقية، وتوفير المعلومات المرتدة عن المشروع نتيجة سهولة الاتصال الداخلي والخارجي بالعاملين، فتوفير المعلومات مطلب لمواجهة المنافسة في ظل تحديات هذا العصر والذي سيكون اقتناء المعلومات فيه كمورد حيوي أساسا لمواجهةتها.

إن الاستعانة بأهم عناصر ثورتي الاتصالات والمعلومات أصبحت من المتطلبات الأساسية للمشروع الصغير والاستفادة من مزاياها وذلك للبعد المادي والثقافي والمعرفي لأن تكلفة الاستفادة من الثورتين تتجه إلى الانخفاض بشكل ملحوظ مع زيادة انتشارها.

خامسا: التجارة الالكترونية

قد يسأل البعض لماذا يحتاج المشروع الصغير إلى وجود موقع له على شبكة الانترنت ؟ الإجابة بشكل مباشر تتلخص في أن هذا الموقع من الممكن أن يصبح قناة بيعية وأداة تسويقية فعالة للمشروع، من خلال الاستفادة بالعديد من المزايا الناتجة عن هذا الموقع والمتمثلة في:

1. انخفاض التكلفة حيث يمكن إجراء عدد غير محدود من الاتصالات مع العملاء الحاليين والمرتبين في أي مكان عبر البريد الإلكتروني.
2. بالإضافة إلى إمكانية تكوين قائمة بخصائص زائري الموقع لتوفير كم هائل من البيانات اللازمة لإجراء بحوث التسويق والتي تترجم في شكل مزيج تسويقي جذاب ومناسب لرغبات وقدرات هؤلاء الزائرين.
3. يتيح الموقع الإلكتروني ميزة فتح المشروع أمام العملاء 24 ساعة طوال أيام الأسبوع والسنة، ومن ثم لا يفقد أي عميل يرغب في الاتصال به كما يمكن الدخول بسهولة للأسواق الأجنبية والتخاطب مع عملاء يتحدثون لغات أجنبية مختلفة.
4. كما يستطيع المشروع أن يستغل موقعه على الانترنت في تجربة الأفكار الجديدة وبأقل التكاليف مع إمكانية سحبها بسهولة وتعديلها أو التعلم من هذه التجربة دروسا قيمة مع تحديث وتطوير الكتالوجات والنشريات بسهولة لتعكس المنتجات الفعلية التي تقدمها الشركة دون الحاجة لتحمل تكاليف طباعة وإعداد هذه المواد الترويجية المكلفة.

الفرع الثاني : الأفاق المستقبلية لتطوير دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بالنظر للأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية الاقتصادية بجانب المؤسسات الكبيرة، فقد أصبح من الضروري العمل على زيادة فاعلية هذه المؤسسات وتذليل كافة الصعوبات التي تواجهها لزيادة دورها في عملية التنمية الاقتصادية، ومنذ عام 2004 تبنت الحكومة الجزائرية مشروع خاص بتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتعاون مع الاتحاد الأوروبي، ذلك في إطار برنامج الشراكة، وتهدف الاتفاقية إلى إنشاء منطقة تجارية حرة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي شهدت في المرحلة الأولى إعفاء ضريبي لكل السلع نصف المصنعة والمواد الأولية وسوف يستمر المشروع إلى غاية وصول إعفاء ضريبي كامل لجميع السلع التي تدخل للجزائر وتخرج منها.

ويجدر بالذكر أن الاتحاد الأوروبي قد قدم نحو 57 مليون أورو لإعادة تأهيل وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورصد حوالي 600 مليون دولار لإنشاء جهاز خاص وهي الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وللمحافظة على النشاط الاقتصادي في المناطق الجنوبية والمضاب العليا حيث حث المشروع إلى منع الحرفيين من الهجرة من مناطقهم وذلك بإعطاء فرص عمل للذين يملكون القدرة على تصدير منتجاتهم للأسواق الخارجية.¹

أولا: العمل على إيجاد نظام تمويلي متكامل لمساعدة ودعم دور هذه المؤسسات

تعتمد كل مؤسسة سواء كانت صغيرة أو كبيرة على وظائف أساسية منها: الإنتاج والتسويق والتمويل والبيع، ولكي تقوم المنشأة بوظيفتي الإنتاج والتسويق فإن الأمر يتطلب توفير الأموال التي تكفي لتمويل رأس المال الثابت ورأس المال العامل أيضا، وفي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يكون المصدر الأساسي للحصول على رأس المال اللازم للمنشأة هو صاحب المنشأة نفسه، فإذا كان المال المطلوب أكبر من إمكانيته لجأ إلى الغير لكي يدبر القدر اللازم لتنفيذ مشروعه وإقامة منشأته، واللجوء إلى الغير قد

¹ ضحاح نجية، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين الأمل واليأس، أفاق تجرية الجزائر، الملتقى الدولي لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17-18 أبريل 2006، جامعة الجزائر ص 146.

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

يأخذ شكل المشاركة أو الاقتراض كما رأينا سابقاً، بذلك تتركز مصادر تمويل المنشأة من مصدرين أساسيين هما رأس المال المملوك لصاحبها أو لأصحابها، ورأس المال المقترض المتمثل في القروض المقدمة لها من البنوك بعد أن تقف على قدميها وتحقق نجاحاً في أعمالها وذلك لتمويل التوسع في أعمالها وما يتطلبه من إنفاق طويل الأجل، ولذلك فإن التمويل عن طريق الاقتراض أصبح لازماً والخطوات الضرورية لتأمين الدعم التمويلي هي:

1. تدعيم دور بنوك التنمية في مجال تقديم القروض الطويلة الأمد لهذه المؤسسات وبشروط ميسرة.
2. تشجيع البنوك التجارية على تقديم القروض اللازمة لهذه المؤسسات مع تحقيق مستوى الضمانات المطلوبة.
3. العمل على الاستفادة من الخدمات التمويلية التي يمكن أن تقدمها صناديق وبنوك التنمية لمساعدة هذه المؤسسات على تمويل مشروعاتها.

ثانياً: انشاء جهاز خاص بتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة : مهمته

1. دراسة كافة الأمور المرتبطة بالتنسيق مع الجهات المتخصصة، باعتبار أن تنمية هذا النوع من المؤسسات تمثل إحدى القضايا الهامة لدفع عجلة التنمية الاقتصادية.
2. توفير قاعدة من البيانات و إحصاءات المتنوعة التي يمكن أن تستفيد منها هذه المؤسسات.
3. إنشاء مجموعة خاصة من الخبراء المتخصصين لتقديم المشورة والنصح حول كافة الأمور التي تهم هذه المؤسسات.

ثالثاً: الاهتمام بتسويق المنتجات وتطوير الكفاءات الإنتاجية لهذه المؤسسات

1. تأسيس جهة مركزية تتولى تقديم البرامج التدريبية لهذه المؤسسات بتكاليف رمزية لتطوير جودة الإنتاج وزيادة القدرة على المنافسة ورفع مستوى الصيانة الدورية للمعدات و الآلات المستخدمة فيها.
2. الاهتمام بمراكز البحوث التقنية والإنتاج.
3. تأسيس شركات تسويقية وطنية تتخصص في محاولات إعداد البحوث ودراسات السوق والنقل وتوفير المعلومات التسويقية.
4. تطبيق المعايير الدولية المعتمدة في مجال تحسين صورة الانتاج وزيادة قدرتها على المنافسة المحلية والدولية.

رابعاً: زيادة التسهيلات و الدعم الحكومي المقدم لهذه المؤسسات

1. زيادة الاهتمام بتطوير المرافق المختلفة في المناطق الصناعية، بما يمكنها من تخفيض تكاليف الإنتاج وزيادة القدرة على المنافسة على المستوى المحلي والإقليمي.
2. قيام أجهزة الإعلام المختلفة بالترويج والتعريف بمنتجات وخدمات هذه المؤسسات.
3. تخفيض تكلفة الإعلان والترويج للمنتجات وخدمات هذه المؤسسات.
4. إعداد قوائم إرشادية بخطوات تأسيس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

خامساً: الأخذ بفكرة الحاضنات الصناعية

وهي تقنية جديدة لدعم وتشجيع الصناعات الصغيرة والمتوسطة في مرحلة التأسيس والانطلاق والتشغيل، وتدعى هذه الآلية المستخدمة بحاضنة الأعمال والتي يمكن تعريفها بأنها مجموعة متكاملة من الخدمات والتسهيلات وآليات المساندة والاستشارة، توفرها مؤسسة ذات كيان قانوني لديها الخبرات اللازمة والقدرة على الاتصالات والحركة الضرورية لإنجاح مهامها¹.

¹ بن حمد عبد الله، مرجع سبق ذكره، صص 95-97.

الفرع الثالث : وسائل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة

إن التطورات المعاصرة في ظل العولمة بكل أشكالها خاصة في العلوم الإدارية وتأثير التغيرات التكنولوجية والمعرفية في أساليب الإنتاج وازدياد التأثيرات الدولية، على نشاط المؤسسات، وغيرها من التحديات التنافسية التي أصبحت تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أصبح من الضروري تأهيل هذه المؤسسات والسعي باستمرار لبناء مركز استراتيجي وتنافسي متميز، وفيما يلي بعض الآليات التي تجعل المؤسسات تستطيع الصمود أمام التحديات السابقة :

أولاً: ترقية مستوى المنتجات وتعزيز المعرفة التكنولوجية

على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تقوم بإنتاج السلع والخدمات وفقا لاختيارات السوق الدولية، كما تحاول تلبية حاجيات المستهلكين المتنوعة والمتزايدة بأقل الأثمان، وبالتالي يجب أن تكون على معرفة تامة بالسوق الدولي والمحلي وتقلباته.

ثانياً: تطوير الإدارة والموارد البشرية

بما أننا أشرنا إلى أهمية نقل التكنولوجيا وتطويرها فهذا يستلزم يد عاملة مؤهلة، ومن هنا تظهر أهمية الموارد البشرية كعنصر فعال في العملية الإنتاجية والتنظيمية في المؤسسة. إن نقل التكنولوجيا وتطويرها يتطلب يد عاملة مؤهلة التي تستطيع التعامل مع الآلات والأساليب الإنتاجية الجديدة والمتطورة باستمرار، فإذا أرادت المؤسسة الصمود في وجه المنافسة الشديدة في ظل تفتح الأسواق يجب عليها وضع الاستراتيجيات الواضحة والمتكاملة وهذا لا يتحقق إلا بتوفر جهاز إداري متفوق.

ثالثاً: ترقية البحث العلمي ودراسة السوق

إن التغيير المستمر في الأفكار والأذواق والمنتجات يعد من التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة، ولضمان مركز تنافسي متميز لهذه المؤسسات يجب الاهتمام بالبحث العلمي والتطور التكنولوجي ودراسة السوق باستمرار لمواكبة كافة التغيرات والتنبؤ بأي تقلبات في الأسعار أو الأذواق وغيرها.

رابعاً: تسهيل الحصول على التمويل

يعتبر الحصول على التمويل بجميع مراحله أحد المتطلبات الأساسية لأي برنامج يهدف إلى تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، ولتحقيق ذلك يمكن إتباع الوسائل والأساليب التمويلية التالية:¹

1. يجب على الدول إقامة مؤسسات مالية متخصصة للتعامل مع المؤسسات الصغيرة في ظل شروط سهلة وميسرة للإقراض وتماشي مع قدرة هذه الصناعات على الوفاء بذلك.
2. تشجيع البنوك التجارية على تحقيق الشروط التي تضعها للإقراض و أخذ ضمانات أخرى غير الضمانات المادية.
3. استحداث هيئات للضمان تتولى ضمان المؤسسات الصغيرة، فبموجب نظام هيئات الضمان يمكن للمؤسسات الحصول على التمويل اللازم، وتستلزم تلك الهيئات سداد الدين نيابة عن المنشآت الصغيرة في حالة توقفها عن السداد.
4. كما يجب أن تولي البنوك لقطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة اهتماما خاصا خاصة من خلال المحورين التاليين:
- أن لا يتوقف دور البنك والمؤسسات التمويلية الأخرى عن النواحي التمويلية البحتة فقط، بل يجب أن تقوم بمبادرة لخلق وترويج المشاريع الصناعية الجديدة، والتي تتفق مع السياسات الصناعية للدولة كجزء من خطة التنمية الاقتصادية الشاملة، هذا بالإضافة إلى متابعة التنفيذ الفني للمشاريع الممولة وذلك بغرض توفير فرص أكبر لنجاحها من جهة، ولضمان استرداد مبالغ التمويل من جهة أخرى.

¹ سيد علي بلحمدي ، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة لتحقيق التنمية الاقتصادية في ظل العولمة، مذكرة ماجستير تخصص .إدارة الأعمال، جامعة البليدة ، 2006، صص 104-105.

- خلق بعض التدابير والحوافز التشجيعية لتمويل الاستثمارات في القطاع الصناعي خاصة الصناعات الصغيرة والمتوسطة من خلال تقديم قروض متوسطة وطويل الأجل، وبأسعار فائدة منخفضة خاصة بالنسبة للصناعات ذات العائد المنخفض والتي يعتبر وجودها ضروري للمجتمع والاقتصاد القومي.

المبحث الثالث : واقع تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

تستمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية قوتها من الحكومة، أي من مختلف الأجهزة المدعمة لتطوير صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك لمواجهة المنافسة الأجنبية، ولهذا جندت الدولة في سبيل ترقية الصادرات خارج المحروقات ترسانة من الهيئات والمنظمات تعمل على تحسين وضعية التجارة بصفة عامة والصادرات خارج المحروقات بصفة خاصة خصوصا في الوقت الحالي الذي توجد فيه عدة اتفاقيات من بينها اتفاقية شراكة مع الاتحاد الأوروبي.

المطلب الأول: الأجهزة المدعمة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مجهودات كبيرة تبذل من قبل مجموعة مشتركة ومتكاملة من الهيئات الحكومية والمؤسسات المتخصصة الجزائرية من أجل تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ومن أهمها:

الفرع الأول: الغرفة الجزائرية للتجارية والصناعية CACI

هي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتوضع تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة تأسست بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-93 المؤرخ في 3-03-1996، وهي تقوم بكل عمل يهدف إلى ترقية مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني وتنميتها وتوسيعها لاسيما في مجال الأسواق الخارجية حيث تتكفل الغرفة ببعض المهام الموضحة من خلال المادة 05 من نفس المرسوم المتضمن إنشاء الغرفة الوطنية للتجارة والصناعة والمتمثلة في¹ :

1. القيام بدراسة الوضعية الاقتصادية للبلاد وتقديم سبل معالجة الاختلالات وتنمية النشاط الاقتصادي وترقيته،
2. التنظيم و المشاركة في تنظيم جميع اللقاءات والتظاهرات الاقتصادية داخل الوطن وخارجه لاسيما المعارض والندوات والأيام الدراسية والمهام التجارية، التي يكون غرضها ترقية النشاطات التجارية الوطنية والمبادلات التجارية مع الخارج وتنميتها،
3. إنجاز كل الأعمال و الدراسات التي تساعد على ترقية المنتجات والخدمات الوطنية في الأسواق الخارجية، واقتراح التدابير الرامية إلى عمليات تصدير المنتجات والخدمات الوطنية وترقيتها،

كما اسندت للغرفة مهام أخرى جديدة نذكرها في النقاط التالية :

- تمثيل الجزائر في المعارض والتظاهرات الاقتصادية الرسمية التي تنظم في الخارج،
- تنظيم مقابلات بين رجال الأعمال الجزائريين والأجانب والبحث عن شركاء أجنبية،
- تسوية النزاعات الوطنية والدولية في المجال التجاري وذلك بناء على طلب المتعاملين.

الفرع الثاني : الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات CAGEX :

تأسست الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات وفق مقتضيات المادة 04 من الأمر 06-96 المؤرخ في 10-01-1996 شركة ذات أسهم وفي إطار تنفيذ نص المادة 4 الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات قد أسست لتحقيق أهداف كثيرة ومتنوعة، هذه الأخيرة تتدخل دائما في موضوع ترقية الصادرات أما مقدار رأس مال الشركة فوصل إلى 250000000

¹ الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 96-93 المؤرخ في 14 شوال عام 1416 الموافق 3 مارس سنة 1996 يتضمن إنشاء غرف التجارة والصناعة، العدد 16، صص 11-12.

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

موزع بحصص متساوية 10% على المساهمين فيها (خمس بنوك وخمس شركات تأمين) وهؤلاء المساهمين معتمدين من طرف المرسوم التنفيذي رقم 96-352 الخاص بكيفية توظيف تأمين القرض وهم موزعون على النحو الآتي:

- خمس بنوك: البنك الجزائري للتنمية الريفية ، بنك التنمية المحلية ، بنك الجزائر الخارجي ، البنك الوطني الجزائري ، القرض الشعبي الجزائري .

- خمس شركات تأمين : لشركة الوطنية للتأمين وإعادة التأمين ، لصندوق المركزي لإعادة التأمين ، الشركة الجزائرية للتأمين، الصندوق الوطني للتعاونية لتأمينات النقل ، الشركة الجزائرية لتأمينات النقل .

الشركة الجزائرية لتأمين وضممان الصادرات تصبو إلى تحقيق عدة أهداف أهمها:

- تغطية المخاطر الناتجة عن التصدير،

- ضمان الدفع في حالة التمويل،

- تأسيس بنك المعلومات في مجال الاقتصادي،

- مساعدة المصدرين لترقية الصادرات،

- تعويض وتغطية الديون .

فبواسطة المرسوم التنفيذي رقم 96-205 المؤرخ في 05-06-1996 تم تعيين الشركة الجزائرية لتأمين وضممان

الصادرات تسير نظام تأمين القروض في الجزائر المرتبطة بالصادرات خارج المحروقات فقط.

إضافة إلى المساعدة الممنوحة من قبل الشركة للمصدرين في توفير الوسائل المالية الضرورية لتطوير نشاط الصادرات، يستفيد

المصدر من خدمات معلوماتية هامة تتعلق بحالة الأسواق الخارجية والوضعية المالية للشركاء الأجانب بصفة دورية قبل قيام المصدر

الجزائري بعملية التصدير لتفادي الوقوع في المخاطر.¹

بصفة أساسية تأمين القرض على التصدير موجه إلى :²

1. تعويض المؤمن على الخسائر الذي تعرض لها جراء عدم تغطية مستحقته الناتجة عن تسديد ثمن الأملاك أو الخدمات المصدرة.

2. تأمين المؤمن على عواقب الانقطاع أو التوقف النهائي لسوق التصدير.

3. التغطية الجزئية للمصاريف اللازمة للبحث عن الزبائن في الخارج.

بصفة إضافية للوكالة نشاطات أخرى :

- بيع المعلومات التجارية للمشتريين والممولين.

- تغطية مستحقات في الخارج.

تقوم الشركة الجزائرية للتأمين وضممان الصادرات بتغطية المخاطر التالية:

■ المخاطر التجارية : فلقد عرفها المشرع في نص المادة الخامسة من الأمر رقم 69-06 المؤرخ في 10/01/1996، أنها

خطر ناجم عن تعرض المشتري لحالة إعسار سواء أكان هذا الإعسار قانونيا أم فعليا ويشترط في هذا الإعسار المضمون

توفر ثلاثة شروط وهي كالتالي :

- عجز المشتري الأجنبي عن الوفاء بمسحقته تجاه المصدر الوطني.

¹ غالم جلفي، ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات بين التطلعات المستقبلية وعقبات الواقع، رسالة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2000، ص 103.

² Ministère du commerce, Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur, RECUEIL DES PROCÉDURES DU COMMERCE EXTÉRIEUR, 2008, p 93.

- أن لا يكون الوفاء ناتجا عن عدم تنفيذ شرط تعاقدى من قبل الطرف المؤمن ولكن ناتج عن تقصير أو إهمال أو إعسار المشتري الأجنبي.
 - أحيانا يكون الشخص المؤمن شخص طبيعيا أو معنويا من أشخاص القانون الخاص ومعنى ذلك أن التغطية لا تمتد إلى المرافق العمومية التي قد تمارس مهام التصدير.¹
 - الملاحظ أن المشرع لا يميز بين حالي الإعسار التقاعس من حيث التغطية إذ كلاهما يقع تحت طائلة عقد تأمين الصادرات.
 - المخاطر السياسية : تحدث عندما لا يتحصل المصدر على ديونه نتيجة حرب أهلية أو أجنبية أو بسبب اضطرابات أو ثورة داخل بلد المشتري أو بفعل تدابير تنظيمية اتخذتها دولته.
 - مخاطر عدم التحويل : قد يتعلق هذا الأمر بأحداث سياسية أو صعوبات اقتصادية أو تغييرات قانونية للبلد المستورد حيث ينجم عن ذلك تأجيل التحويل أو استحالة التحويل من البلد المستورد إلى المصدر.
 - مخاطر الكوارث : وهي تنجم عن حدوث كوارث طبيعية معينة تضر بمصالح المشتري وتجعله عاجزا عن الدفع.
 - مخاطر مرتبطة بتكلفة البحث عن الأسواق الخارجية : هذه المخاطر مغطاة من خلال المساعدة العمومية من أجل البحث والمشاركة في المعارض على شكل مساعدة من طرف الصندوق الخاص لترقية الصادرات.
 - مخاطر عدم إمكانية إجلاء المواد والأدوات التي قدمت في المعرض في الخارج.
- وهكذا وتأسيسا على ما تقدم تحصل المصدر الجزائري لأول مرة على نظام خاص للتأمين على الصادرات يتميز بما يلي:
1. ارتفاع نسبة التغطية التي تتراوح ما بين 80% إلى 90% على كافة المخاطر الناجمة عن عمليات التصدير وتشكل هذه النسبة مؤشرا على حجم الأمن الذي أصبح متوافرا للمصدرين المحليين.
 2. استعمال التغطية كأداة لتدعيم المركز التنافسي للمصدرين المحليين في السوق الدولية بحيث يوفر لها الدعم الكافي لاحتلال مكانة أفضل داخل هاته السوق.
- وعليه فإن الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات تضمن تأمينا شاملا يمس جميع العمليات التصديرية، التي تقوم بها المؤسسات فيما يخص المواد الاستهلاكية أو التجهيزات الخفيفة أو تقديم خدمات على أساس رقم المبيعات الإجمالي :وقد يكون أيضا التأمين محمدا يمس عمليات تصديرية محددة من قبل المؤسسات المصدرة.
- ومن المهام الجوهرية للشركة، تقديم ضمان للبنوك على القروض الممنوحة للمصدرين، الاقتراب من المصدرين وهذا بفتح فروع لها عبر التراب الوطني، وكذا تقديم صيغ وأشكال جديدة وتوسيع مجال نشاطاتها لمتابعة عملائها في الخارج، من المهام الجوهرية التي يجب أن تقوم بها الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات.²
- من خلال ما سبق يمكن عرض بعض النقاط الأساسية :
- التحصيل** : يمكن التسجيل في تأمين القرض على التصدير لكل شخص مادي أو معنوي.
- المنافع** : ضمان من نوع رفيع بالنسبة للبنك وسهولة الحصول على تمويل بنكي :
- حراسة الخطر المحدق بالزبون وتنوع كبير في القروض مؤمن.
 - يمكن للمتعامل أن يتموقع في أحسن مرتبة للمنافسة.

¹ المادة 06-07 من المرسوم رقم 96-235 .

² غالم جلفي، مرجع سبق ذكره، ص 104.

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

- دراسة قدرة الدفع عند المشتري من خلال بنك المعطيات لشبكة كاجاكس وهو ما يشكل نقطة إيجابية للوقاية من المخاطر.

- تعويض جوهري ومعتبر للخسائر يذهب حتى 90% من مبلغ العقد ويمكن أن يشمل حتى تعويض نتائج نفاذ أو التوقف التام للسوق.

نسبة التأمين: تغطي الوكالة 90% من المبلغ، مبلغ العقد ويتوزع هذا التعويض بالتفصيل كما يلي:

- 80% من المبلغ غير المدفوع المؤمن للمخاطرة التجارية.

- 90% من المبلغ غير المدفوع المؤمن للمخاطر السياسية

التكاليف : تعتبر نسبة المنح حسب عدة عوامل اللازمة حسب تقدير المخاطر :

- مبلغ رقم الأعمال بقرض مفتوح.

- نوعية المشتري.

- كيفية التسديد (الضمان البنكي، والتحويل الحر...)

- مدة القرض.

- خطر البلد.

تتغير هذه النسب عادة، بالأخذ بعين الاعتبار بالعوامل التالية: 0.4% إلى 1.5% للمبالغ المضمونة والمؤمنة بالنسبة للعمليات قصيرة المدى.

الفرع الثالث : الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX

يرجع إنشاء الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير إلى سنة 1971 حيث كانت تسمى المكتب الوطني للأسواق الدولية والتصدير ، وقد استحدثت بموجب الأمر 61-71 المؤرخ في 05-08-1971 ليصبح بعد ذلك الديوان الوطني للمعارض، الذي اسند إليه مهمة تسيير قصر المعارض، وتمثل مهمته الرئيسية في تنظيم المعارض الدولية في الخارج.

وفي سنة 1987 تغير اسمه ليصبح الديوان الوطني للمعارض والتصدير الذي أنشئ بموجب المرسوم رقم 87-63 المؤرخ في 03 مارس 1987، حيث أصبحت مهمته وذلك بعد إعادة الهيكلة تخصص في العمل على ترقية الصادرات خارج المحروقات، وفي 24 سبتمبر 1990 تقرر تغيير اسم الديوان إلى الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير وذلك بعد إجراء تعديلات على مستوى الديوان . الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير هي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وهي تحت وصاية وزارة التجارة بعد أن كانت تتفرع عن الغرفة الوطنية للتجارة، وهي مكلفة بالمهام التالية¹:

- تنظيم المعارض العامة والخاصة على المستوى الدولي، الوطني الجهوي والمحلي .

- تنظيم المعارض الخاصة خارج البلاد.

- إعانة المتعاملين الاقتصاديين في ميادين ترقية التجارة الخارجية.

- الإعلام في ميادين القوانين والتنظيمات التجارية.

- الإعلام الاقتصادي والتجاري.

- التقارب بين المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين والأجانب.

- دراسات السوق عند التصدير.

¹ الدليل الرسمي للمعرض الجزائري الدولي، رقم 42، 30 ماي إلى 04 جوان، 2009.

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

- منح علامة النوعية (الجودة) للمنتجات عند التصدير.
 - تحرير مجلات و نشریات إعلامية، اقتصادية وتجارية.
 - تنظيم ملتقيات مهنية، ندوات ومحاضرات متخصصة.
 - تسيير واستغلال كل منشآت قصر المعارض.
- في إطار تبادل المعلومات والخبرات في مجال التجارة الخارجية فإن الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير، قد وقعت على سلسلة من الاتفاقيات مع الهيئات النظرية بأوروبا والدول العربية ودول المغرب العربي وإفريقيا وآسيا وكذلك مع الهيئات الدولية¹.
- تتوفر الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX على وسائل متعددة منها² :
- بنك المعلومات الذي يحتوي على معلومات تجارية.
 - إحصائيات حول التجارة الخارجية.
 - فهرس حول المؤسسات العامة والخاصة.
 - فهرس حول المؤسسات الجزائرية المصدرة.
 - فهرس للموردين الأجانب.
 - المنتجات القابلة للتصدير.
 - القوانين الداخلية والخارجية المتعلقة بالتجارة الخارجية.
 - قاعة للمطالعة.
 - معدات.
 - الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير لها نشرية نصف شهرية للإعلام الاقتصادي التجاري والقانوني.
 - فهرس للمؤسسات المصدرة الاقتصادية ومنتجاتها.
 - مرشد تطبيقي للتجارة الخارجية، أرقام المؤسسات الجزائرية.

الفرع الرابع : الصندوق الخاص لترقية الصادرات FSPE

أنشئ هذا الصندوق طبقا للمرسوم التنفيذي رقم 92-205 المؤرخ في 05/07/1996 ، وينص على إنشاء صندوق خاص لترقية الصادرات، حيث تقوم مختلف الهيئات العمومية والخاصة بالمساهمة في إعانة هذا الصندوق وذلك من خلال تقديمها لعطاءات ومنح مختلفة كما تساهم خزينة الدولة بالإعانة عن طريق الفوائد الناجمة عن الرسم الخاص الإضافي وذلك بنسبة 10% ويقدر الإيراد السنوي لهذا الصندوق ما بين 50 إلى 60 مليون دينار.

كما تمنح الدولة إعانات عن طريق الصندوق الخاص لترقية الصادرات لفائدة أي شركة مقيمة تقوم بإنتاج ثروات أو تقلص خدمات ولكل تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري وينشط في مجال التصدير ويتم تحديد مبلغ إعانة الدولة المتاحة بإشراف وزارة التجارة وحسب نسب تحدّد مسبقا وفقا للموارد المتوفرة وهناك خمس مجالات إعانة مقررّة³ :

1. أعباء لها صلة بدراسة الأسواق الخارجية.
2. التكفل الجزئي بمصاريف المشاركة في المعارض بالخارج.
3. جزء من تكاليف دراسة الأسواق الخارجية.

¹ غالم جلّفي، مرجع سبق ذكره، ص 99.

² يزّام خالد، ترقية الصادرات خارج المحرقات في الجزائر، الاجراءات ، الوسائل الأهداف خلال العشرة الخيرة 1990-2000، مذكرة لئيل شهادة الماجستير، جامعة الجزائر.

³ www.ALGEX.dz

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

4. تكاليف النقل الدولي لرفع وشحن البضائع بالموانئ الجزائرية والموجهة للتصدير.
 5. تمويل التكاليف المتعلقة بتكثيف المواد حسب مقتضيات الأسواق الخارجية.
- يقدم الصندوق الخاص لترقية الصادرات FSPE الدعم المالي للمصدرين في نشاطهم لترقية وتسويق المنتوجات في الأسواق الخارجية و هذا ب¹ :
- التكفل بجزء من مصاريف المشاركة في المعارض والتظاهرات والصالونات المتخصصة في الخارج بالنسبة للمصدرين، كما تم التكفل بمصاريف مشاركة المؤسسات في المنتديات التقنية العالمية بنسبة:
 - 80 % بالنسبة للمعارض الرسمية.
 - 50% على المستوى الشخصي بالنسبة للمعارض غير الرسمية.
 - 100 % بالنسبة للشباك الواحد أو مشاركة استثنائية.
 - جزء من مصاريف النقل للتصدير بالنسبة للمواد سريعة التلف أو ذات الوجهات البعيدة في النقل.
 - جزء من المصاريف المتعلقة بدراسة الأسواق الخارجية لإعلام المصدر و دراسة تطوير نوعية المواد والمنتوجات الموجهة إلى التصدير.
 - تكفل جزئي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لفحص ودراسة عملية التصدير وإنشاء خلايا للتصدير بالداخل .
 - التكفل بجزء من تكاليف تفقد ومعرفة الأسواق الخارجية والمساعدة على إنشاء كيانات أولية اقتصادية في الأسواق الدولية.
 - المساعدة على نشر وتوزيع وسائط ترقية وإشهارية للمواد والخدمات الموجهة إلى الخارج واستخدام تقنيات حديثة للإعلام والاتصال (إنشاء مواقع الكترونية ...) المساعدة على خلق وإنشاء علامة تجارية والتكفل بحمايتها في الخارج (علامة تجارية، علامة مسجلة، دبلومات الاختراع) .
- بالإضافة إلى تمويل الميداليات والتتويجات التي تمنح كل سنة لأوائل المصدرين.
- جوائز للأعمال الجامعية حول الصادرات خارج المحروقات.
 - مساعدات لتطبيق البرامج الخاصة بالتكوين بالنسبة لمهني التصدير.
- يمكن لكل مؤسسة منتجة للأموال أو الخدمات المستقرة في الجزائر والناشطة في ميدان التصدير في الإنتاج الوطني لاستفادة من عون هذا الصندوق سواء من أجل ترقية الإنتاج الوطني (المعارض والتظاهرات) أو بصادرات مقررّة بوثائق مقنعة.
- غير أن الفضلات والمواد المسترجعة وكذا الجلود الخام المصنعة أو شبه مصنعة غير مؤهلة للاستفادة من دعم الدولة في مجال النقل، و كذلك تكاليف النقل الدولي للبضائع المصدرة في إطار الاتفاق بين الحكومات التي لا تغطي من طرف الصندوق.

¹ Ministère du commerce, Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur, RECUEIL DES PROCÉDURES DU COMMERCE EXTÉRIEUR, 2008, p 99

الفرع الخامس: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX

بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-174 المؤرخ في 16 جويلية 2004، المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية تنظيمها وتسييرها، حيث جاء في المادة الأولى تطبيقا للمادتين 19-20 من الأمر 03-04 المؤرخ في 17 جويلية 2003 يهدف هذا المرسوم إلى إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتنظيمها وتسييرها.

أولا: مهام الوكالة

حسب المادة 06 من المرسوم التنفيذي رقم 04-174 تكفل الوكالة بالمهام التالية :

1. المساهمة في تحديد و تطوير استراتيجية لترقية التجارة الخارجية ووضعها حيز التنفيذ بعد المصادقة عليها من طرف مجلس التوجيه.
2. تنظيم وتسيير وسائل ترقية الصادرات خارج المحروقات لصالح المؤسسات المصدرة.
3. تحليل الأسواق العالمية والقيام بدراسات استطلاعية شاملة وقطاعية حول الأسواق الخارجية.
4. إنشاء منظومة مواكبة للأسواق الدولية وتأثيرها في المبادلات التجارية الجزائرية.
5. إعداد تقرير سنوي تقيمي لسياسة الصادرات وبرامجها.
6. وضع منظومات الإعلام الإحصائية القطاعية والشاملة حول الإمكانيات الوطنية للتصدير إلى السوق الخارجية وتسيير ذلك.
7. متابعة المتعاملين الاقتصاديين الوطنيين وتأطير مشاركتهم في مختلف التظاهرات.
8. المعارض والصالونات المنظمة بالخارج.
9. دعم المتعاملين الاقتصاديين لتطوير أعمال الاتصال والإعلام والترقية المتعلقة بالمنتجات والخدمات الموجهة للتصدير.
10. إعداد التنبؤات وتصورات للمنشورات المختصة والمذكرات الظرفية والمتعلقة بمجال التجارة الدولية.
11. إعداد مقاييس تقدم الأوسمة و الجوائز التي تمنح لأفضل وأحسن المصدرين.
12. إضافة إلى المهام السابقة، يمكنها أيضا القيام بنشاطات مدفوعة الأجر في مجال الإتقان وتلقين تقنيات التصدير وقواعد التجارة الدولية، وكذلك توفير خدمات أخرى في ميادين تقدم المساعدات أو الخبرات للإدارات والمؤسسات ذات الصلة باختصاص الوكالة.

ثانيا: ظروف نشأة الوكالة

كانت نشأة الوكالة ناجمة عن الظروف التالية¹ :

1. المشاكل التي يتخبط فيها المصدر الجزائري عكس نظيره المستورد.
2. عقم الاستراتيجية الوطنية في مجال التصدير والأرقام الهزيلة المحققة في هذه الأخيرة.
3. قلة عدد المصدرين الجزائريين إذا ما قرنه بعدد المستوردين.
4. طبيعة المنتجات المصدرة والتي تفقد للقيمة المضافة.
5. فقدان المؤسسات الجزائرية لثقافة التصدير و رهاناته.
6. البيروقراطية الإدارية المفروضة على المصدر الجزائري، وذلك فيما يخص تسليم البضاعة وطريقة التحصيل والدفع عبر البنوك والهيئات المالية.

¹ لجلط إبراهيم، نوري منير، دور الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX في دعم صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الملحق الوطني الأول حول دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق تنمية بالجزائر خلال الفترة 2010-2011، يومي 18-19 ماي 2011، جامعة بومرداس، ص 586.

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

7. ارتفاع صادرات المحروقات على حساب صادرات الأخرى، إذ فاقت نسبة 97% .
8. مشاكل نقل المنتجات إلى الموانئ خاصة المنتجات الزراعية (التمور...)

ثالثا: أسباب اختصاص الوكالة في مجال التصدير

1. الاعتماد المبالغ والمفرط على تصدير المحروقات ومداخيله التي لا تضمن المستقبل الطويل للصادرات الجزائرية باعتبارها ثروة زائلة.
2. الضغوطات المالية الخارجية أدت إلى ضرورة إيجاد عملية لترقية الصادرات كاستراتيجية لتسديد الديون الخارجية.
3. إن عدم الاستغلال الفعلي لإمكانيات الإنتاج والتصدير المتاحة في المنتجات الأخرى غير المحروقات يعتبر ضياعا اقتصاديا لطاقت محتملة يمكنها دعم الجهود والفرص الإنمائية الوطنية.
4. إن استراتيجية ترقية الصادرات خارج المحروقات تضمن للجزائر مكانة في العالم المعاصر الذي أصبح يمثل مجتمعا واحدا بفضل التقدم التكنولوجي.
5. ضمان إيرادات ومداخيل إضافية من العملة الصعبة.

رابعا: أهداف الوكالة

ويمكن حصرها فيما يلي :

1. مساعدة المصدرين على معرفة القواعد والتطبيقات المتعلقة بالتجارة الدولية عن طريق دراسة المنافسة، الأسعار والقواعد.
2. تقديم صورة واضحة للمتعاملين الاقتصاديين حول القوانين المتبعة، الحقوق الجمركية، الضرائب والاتفاقيات التجارية.
3. توجيه المتعاملين الاقتصاديين نحو الأسواق المستقبلية كالأسواق الخاصة وفرص عرض السلع والمواد والخدمات، نشر احتياجاتهم للبيع على الشبكة الدولية للمعلومات التجارية والإجابة على طلباتهم الخاصة بالشراء.
4. الحضور والمرافقة في التظاهرات التجارية والاقتصادية.
5. تقديم معلومات خاصة بالأسواق المحلية والدولية في وقتها الحقيقي، وذلك عبر توفير إحصائيات حول التجارة الدولية (أسعار أهم المنتجات والمواد الأولية وكذا أسعار الصرف والبورصات).

المطلب الثاني : الاجراءات المدعومة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

هناك إجراءات تحفز تطوير صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الجزائرية بصفة عامة ومنها:

الفرع الأول :الإعفاءات الضريبية

تقدم الإعفاءات الضريبية لنشاطات التصدير وتخص الرسوم على النشاطات المهنية والرسوم على القيمة المضافة والضريبة على أرباح الشركات ، يمكن المصدرين الاستفادة من الإعفاء للرسوم على القيمة المضافة عندما يقومون بشراء واستيراد بضائع موجهة سواء للتصدير أو إعادة التصدير أو إدماجها في صناعة، تركيب، التجهيز، أو تعبئة المواد الموجهة للتصدير، إضافة إلى الخدمات المرتبطة مباشرة بعملية التصدير¹ ، وذلك وفق الإجراءات التالية :

1. يقدم الطلب إلى مدير الضرائب للولاية المؤهلة إقليميا الذي يرسلها بدوره للمدير الجهوي للضرائب للربط في مدة ثلاثون يوما (30) ابتداء من يوم تسليمها.
2. يقدم الاعتماد من طرف المدير الجهوي للضرائب للمؤهل إقليميا.

¹ Ministère du commerce, Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur, RECUEIL DES PROCÉDURES DU COMMERCE EXTÉRIEUR, 2008, p 105

3. هناك أيضا إجراءات مدعمة لتطوير صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتخص التصدير المؤقت، ويسمح هذا النظام الجمركي بتصدير بضاعة للاستعمال وبعد ذلك استيرادها مع تعليق حقوق الرسوم والإجراءات التجارية الخارجية (التوطين) ، وهو موجه لدعم المشاركة في المعارض والتظاهرات التي تقام في الخارج إضافة إلى إرسال نماذج تجارية في هاته الحالة تكون الصادرات المؤقتة معفاة من الضمانات ويعني الاستعمال:

- إنجاز وتقديم الخدمات الضرورية لمحافظة، التجهيز واستعمال البضائع.
- الاستعمال المهني.

يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي يعتبر نشاطها متجه للتصدير والتي يتوقف إنتاجها على التموين بعناصر وأجهزة الإنتاج الأصلية الأجنبية الاستفادة من الإعفاء على الضمان في حالة:

- القبول المؤقت للبضائع الموجهة للتصدير لأجل التحسين الفعال.
- التصدير المؤقت للبضائع لأجل التحسين الغير فعال الموجه للتصدير النهائي.
- القبول المؤقت للتغليف الفارغ الخاص بالبضائع المصدرة.

الفرع الثاني: الاتفاقيات الثنائية مع الدول العربية

- هناك بعض الاتفاقيات التي تساعد هذه المؤسسات على زيادة صادراتها والموقع بين الجزائر وبعض الدول العربية وهي :
1. تونس: تنص الاتفاقية المبرمة بين تونس والجزائر سنة 1981 الإعفاء من الرسوم والحقوق الجمركية بين الدولتين وقد تم التجميد العمل بها من طرف الحكومة الجزائرية.
 2. ليبيا: تنص الاتفاقية المبرمة بين الجزائر وليبيا سنة 1973 بإعفاء من الرسوم والحقوق الجمركية وهي غير مطبقة من طرف الجزائر، غير أن الطرف الليبي يمنح بموجب القانون الداخلي جميع المنتوجات ذات المنشأ العربي بما فيها الجزائر من الإعفاء من الحقوق والرسوم.
 3. الأردن : هناك اتفاقية أبرمت بين الطرفين بالجزائر سنة 1997 ومطبقة من كلا الدولتين، حيث تقتضي المادة 04 منها بالإعفاء من الحقوق الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل للحقوق الجمركية ماعدا قائمة محدودة مذكورة بالاتفاقية.
 4. موريتانيا: تم إبرام اتفاقية تجارية بين الدولتين سنة 1996 فالمادة 5 منها تنص على أن يلتزم الطرفان على إلغاء الحقوق الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل بالنسبة لجميع المنتوجات ذات المنشأ الجزائري والموريتاني، وقد عدلت من طرف الجزائر سنة 2005، هذه الاتفاقية لم يكن بالإمكان تنفيذها نظرا لأن عناصر التعديل لم يتم تبادلها بين السلطات الدبلوماسية الدولية¹.

¹ Ministère du commerce direction de la promotion des exportations, recueil relatif aux avantages et facilitations accordés aux exportations hors hydrocarbures, avril 2007.

الفرع الثالث : اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

تمثلت المحاور الرئيسية لاتفاق الشراكة الموقع بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي فيما يلي ¹ :

1. الحوار السياسي الذي يسمح بإنشاء روابط دائمة تساهم في ازدهار المنطقة المتوسطة واستقرارها وأمنها وخلق مناخ من التفاهم والتسامح بين الثقافات.
 2. حرية انتقال السلع مع الإنشاء التدريجي لمنطقة التبادل الحر خلال فترة أقصاها 12 سنة وذلك بداية من تاريخ دخول الاتفاق حيز التنفيذ (بداية من سنة 2005).
 3. تجارة الخدمات حيث تمنح المجموعة الأوروبية ودولها الأعضاء للجزائر نفس المعاملة التي هي مقيدة بها بناء على الاتفاق العام حول تجارة الخدمات.
 4. المدفوعات ورؤوس الأموال والمنافسة وأحكام اقتصادية أخرى، حيث يلتزم الطرفان بتخصيص كل المدفوعات الجارية المتعلقة بصفقة جارية بعملة قابلة للتحويل كما تضمن المجموعة الأوروبية والجزائر التداول الحر لرؤوس الأموال الخاصة بالاستثمارات المباشرة في الجزائر، كما يسعى الطرفان إلى تسهيل تداول رؤوس الأموال بينهما والتوصل إلى تحريره تحريرا تاما، ويتعارض مع الاتفاق كل ما من شأنه منع المنافسة أو تحديدها أو تعطيلها، كما يسعى الطرفان إلى تحقيق التعاون الإداري في تنفيذ التشريعات المتعلقة بالمنافسة و ضمان حماية حقوق الملكية الفكرية والصناعية والتجارية.
 5. التعاون الاقتصادي الذي يهدف إلى تدعيم عمل الجزائر من أجل تنميتها الاقتصادية والاجتماعية المستدامة وخلق مناخ مناسب لتدفق الاستثمارات.
 6. التعاون الاجتماعي والثقافي من خلال إلغاء التمييز بين العمال ذوي الجنسية الجزائرية العاملين في دول الاتحاد الأوروبي وبين عمال الاتحاد فيما يتعلق بظروف العمل ودفع الأجور والفصل، كما تمنح الجزائر نفس النظام للعمال من أصل دول الاتحاد الأوروبي العاملين في الإقليم الجزائري.
- تعتبر المؤسسات الاقتصادية الجزائرية بصفة عامة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة الأكثر تأثرا بإقامة منطقة التبادل الحر الناتجة عن اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية التي ستعرضها للمنافسة من جهة والاستفادة من الآليات المقررة في هذه الاتفاقية المتمثلة في برامج التأهيل من جهة ثانية، وعليه يمكن إدراج في هذا الصدد انعكاسات ايجابية وسلبية تعود على هذا النوع من المؤسسات ² :

أولا: الانعكاسات الايجابية

- فضلا عن استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من جملة من المساعدات والامتيازات التي تقدمها اتفاقية الشراكة خاصة البرامج والمساعدات المالية الممنوحة لاسيما في اطار برنامج ميديا 1 وميديا 2 ، وكذا البرامج الهادفة إلى تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وتحسين أدائها وقدراتها التنافسية التي سبق والتطرق إليها، يمكن أن تسهم كذلك اتفاقية الشراكة في جملة من الايجابيات التي يمكن إدراجها فيما يلي:
1. ساهمت اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية في احتكاك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنظيرتها الأوروبية التي تمتاز بالخبرة والكفاءة الامر الذي سيساعدها على اكتساب الخبرات والمهارة في التسيير.

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.p10.

² شواشي فاطمة، دور الشراكة الأورو جزائرية في ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وانعكاساتها على التنمية ، أطروحة دكتوراه في قانون العلاقات الاقتصادية الدولية، جامعة مستغانم، 2017-2018، صص 234-237.

2. إن انشاء منطقة التبادل الحر بين كل من الاتحاد الاوروي والجزائر سيسمح لمنتجات المؤسسات الجزائرية بدخول الأسواق الأوروبية وبالتالي تعرضها للمنافسة مما سيدفعها إلى تطوير وتحسين مستوى انتاجها، إضافة إلى دعم روح الابداع والابتكار.
3. إن توقيع الجزائر على اتفاقية الشراكة سيسمكها من الاستفادة من التكنولوجيا الحديثة والمتطورة التي يتمتع بها الاتحاد الاوروي، وبالتالي استفادة المؤسسات الجزائرية من الامكانيات والتكنولوجيات التي تتوفر عليها دول الاتحاد الأوروبي ، والعمل على استخدامها في تحسين نوعية منتجاتها والخدمات التي تقدمها.
4. زيادة رأس المال الأجنبي وتشجيع تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
5. الاستفادة من المهارات الادارية العالية من خلال الشراكة مع مؤسسات أوروبية ذات مستوى عالي في مجال الانتاج والمعرفة والتسيير، مما سيساهم في دمج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي.

ثانيا: الانعكاسات السلبية

- على الرغم من الايجابيات التي تفرزها اتفاقية الشراكة على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، إلا أنها ستنتج عنها جملة من السلبيات التي يمكن أن تعيق نشاطها وتحول دون تحقيق أهدافها والتي يمكن ذكرها فيما يلي:
1. إن إبرام الجزائر لاتفاقية الشراكة مع الاتحاد الاوروي والاتفاق على انشاء منطقة التبادل الحر سيعرض العديد من المؤسسات لاسيما الصغيرة والمتوسطة إلى المنافسة الشديدة مع نظيرتها الاوروبية التي تتميز بالخبرة والكفاءة والجودة العالية والتكنولوجيا والتسويق، الأمر الذي سيؤدي بالمؤسسات الجزائرية التي تفتقر لمعايير الجودة العالمية والمحدودية على جميع المستويات إلى الافلاس.
 2. ستفقد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من جراء اقامة منطقة التبادل الحر ما كانت تتمتع به من حماية، مما سيجعلها عرضة إما للخروج من السوق أو التحول إلى أنشطة أخرى .
 3. كما قد يصعب على بعض المؤسسات التكيف مع نظم الانتاج والتسويق الجديدة التي يقرها هذا الاتفاق في الأجل القصير.

المطلب الثالث : التدويل في الجزائر بين الفرص، المعوقات والنتائج

تمحّض عن الاهتمام المتزايد من طرف السلطات الجزائرية بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى تعظيم آليات ومكاسب الاندماج في منظومة الاقتصاد العالمي، وتحقيقا لهذا المسعى يجب البحث عن الفرص الممكنة لإنجاح استراتيجية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا المخاطر التي تواجهها في دعم الصادرات خارج المحروقات .

الفرع الأول: التدويل في الجزائر

تزخر الجزائر بإمكانيات هائلة تؤهلها لتبوء مكانة مرموقة ضمن دول المنطقة، ويعد التوجه نحو تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا المجال من أهم ركائز التنمية الحديثة.

أولاً: تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من خلال آلية التصدير

إن ما يميز هيكل الصادرات الجزائرية هو سيطرة قطاع المحروقات بنسبة 92.80% سنة 2019 ، حيث تعتبر الصادرات خارج المحروقات ضعيفة للغاية، ولم تعد في أحسن الحالات 2526 مليون دولار أمريكي، ونظرا للتقلبات التي تمس أسعار النفط وما ينجم عن ذلك من آثار سلبية على الاقتصاد الوطني فقد سعت السلطات الجزائرية لتنمية الصادرات خارج المحروقات برسم استراتيجية شاملة تهدف إلى زيادة حجم الصادرات من خلال تدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بما يجعلها قادرة على اقتحام الأسواق الدولية، غير أن ذلك لم يتحقق لحد الآن حيث بقيت الصادرات خارج المحروقات دون المستويات المطلوبة.

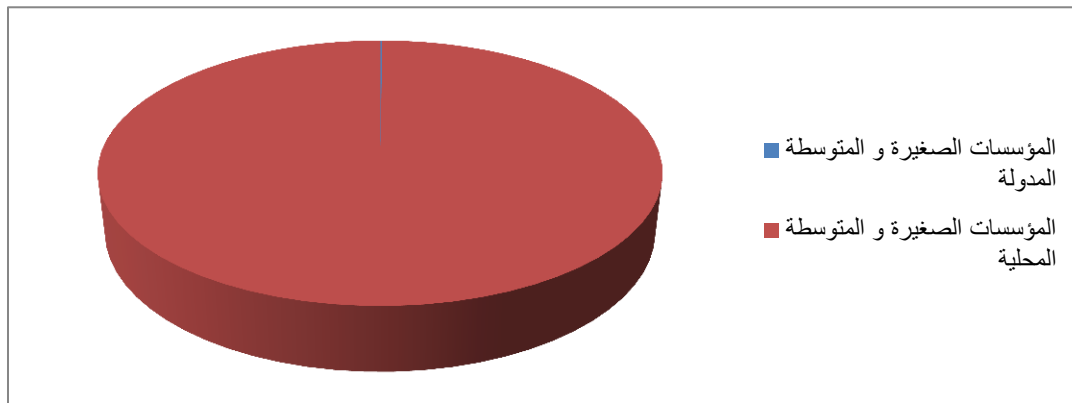
الجدول رقم: 56 عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المدولة لسنة 2019

النسبة %	العدد	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية
0.12	1463	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المدولة
99.88	1191876	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية
100	1193339	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبة من خلال معطيات سابقة

ويمكن إدراج هذه المعطيات في دائرة نسبية، كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم: 35 المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية المدولة



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الجدول رقم 43

خلال السنوات الأخيرة، غطت صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نسبة ضئيلة من إجمالي الصادرات خارج المحروقات، حيث من أصل 1468 مصدر الخمسة الأوائل يحققون ما نسبته 72.69% من القيمة الاجمالية للصادرات خارج المحروقات خلال سنة 2019 حيث يتمثلون أساسا في الذين يعملون في قطاع منتجات البولة والمذيبات النشادر والسكريات ، أما فيما يخص الصادرات التي تنجزها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهي في مراتب متأخرة، حيث بلغت حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 0.12% من إجمالي الصادرات .

ثانيا: بعض نتائج هيئات دعم الصادرات

من خلال النشاط التي تقوم بها الهيئات السابقة الذكر (هيئات دعم الصادرات) يمكن عرض بعض النتائج وكذلك في إطار مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دخولها إلى الأسواق الخارجية.

1. وضع برنامج جزائري فرنسي Optime Export :

- تعريف البرنامج الجزائري الفرنسي Optime Export : هو برنامج يدعم القدرات التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وذلك في إطار برنامج دعم القدرات التجارية (PRCC) وذلك بدعم قدره 2 مليون يورو من طرف الوكالة الفرنسية للتنمية (AFD) و 400000 يورو من قبل وزارة التجارة الخارجية، وبالتالي هذا البرنامج يدعم أنشطة التصدير مما يسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالوصول إلى الأسواق الخارجية.
- هذا البرنامج يميزانية كلية تقدر بـ 2.5 مليون أورو يتركز على 3 مستويات المعلومات، التكوين، المرافقة والترقية، مجموع هذه المستويات يتم تنفيذها من قبل المتعامل الأجنبي والمتعامل المختار من قبل وزارة التجارة الجزائرية بالتعاون مع الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، ويتكون برنامج Optime Export من مجموعة من الشركاء وهم: وزارة التجارة وهي المسؤولة عن هذا برنامج، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة المستفيدون من البرنامج، الهيئات التي تدعم المؤسسات المصدرة (البنوك، وكلاء النقل، مستشارون...الخ).
- الجهات المستفيدة من برنامج Optime Export :
 - الجهات التي تدعم المؤسسات العمومية والخاصة الجزائرية للوصول إلى التجارة الخارجية.
 - مجموعة مختارة من حوالي 40 مؤسسة صغيرة ومتوسطة جزائرية تعمل في قطاع خارج المحروقات يتم تشخيص هذه المؤسسات لمدة سنتين وذلك من أجل معرفة مدى قابلية تدويلها تحدي Optime Export
 - مجموعة واسعة من المؤسسات الجزائرية المصدرة أو التي لديها القدرة على تحسين الصادرات ومن خلال هذا البرنامج يمكن تدريبها وتكوينها حتى تتمكن من اختراق الأسواق الخارجية.
- أهداف برنامج Optime Export : الهدف الأساسي لهذا البرنامج يكمن في تحسين المؤسسات الجزائرية لمواجهة التطور المستمر للأسواق العالمية، كما اقترح البرنامج أساليب وطرق خاصة بالمؤسسات حسب مجال نشاطها مع السماح لها بالاكتمال والمحافظة على جهودها التنموية على المدى القصير والطويل تبعا لمناهج Optime Export إضافة إلى:
 - تطوير عرض المعلومات التجارية الدولية للمؤسسات الجزائرية المصدرة أو التي لها قدرات قوية للتصدير.
 - دعم تكوين تقنيات التجارة الخارجية للمؤسسات المصدرة الخاصة والعمامة.
 - دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية لغزو الأسواق الخارجية.

■ أقسام البرنامج : الشكل الموالي يعرض أقسام البرنامج :

أقسام برنامج Optime Export

الشكل رقم: 36



المصدر : من إعداد الطلبة بالاعتماد على معلومات من الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX

■ مراحل تنفيذ البرنامج: هناك ثلاثة مراحل لتنفيذ هذا البرنامج :

- اختيار المؤسسة : تم اختيار 40 مؤسسة من مجموعة من المؤسسات والتي لديها رغبة حقيقية للتصدير.
- عقد اتفاق التعاون : تم ذلك في مقر الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية في 2009، وقد مثلت هذه المؤسسات أهم القطاعات الاقتصادية التي لها إمكانيات في التصدير مثل المنتجات الزراعية والتقليدية، الصناعة الصيدلانية.

- مباشرة العمل : قام البرنامج بتجنيد خبراء دوليين ومحليين وتمثلت مهامهم فيما يلي:

- أ. تحديد شروط الاندماج في البرنامج واختيار الفروع الأولية.
- ب. انتقاء حوالي 44 مؤسسة صغيرة ومتوسطة من بين العديد التي أعلنت عن رغبتها في الالتحاق بالبرنامج.
- ت. تحديد احتياجات هذه المؤسسات.

■ إنجازات البرنامج: تتمثل إنجازات هذا البرنامج في ما يلي:

- مرافقة هذه المؤسسات في التظاهرات الدولية.
- تنظيم تظاهرات محلية لتعرف على منتجات الجزائرية.
- تكوين مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عدة مجالات منها: التعريف بقواعد التجارة الدولية وإجراءات التصدير، دراسات حول الأسواق التي تشكل فرص أمام المؤسسات الجزائرية ، وذلك من قبل خبراء أجنبية ومحليين يتمتعون بتجربة وخبرة كبيرة في الميدان.¹

2. تأسيس صندوق دعم المصدرين الجزائريين : قامت الوكالة بوضع صندوق مالي يهتم بدعم المصدرين الجزائريين في عام 2006 ويستفيد هذا الصندوق من إعانات الدولة والمقدرة سنويا ب 80 مليون دينار، بالإضافة إلى علاوات الاشتراكات التي تساهم بها المؤسسات.

¹ www.optimexport.com , consulter le 28/02/2022.

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

كما تمنح إعانات الدولة عن طريق الصندوق الخاص لترقية الصادرات لفائدة أي شركة مقيمة تقوم بإنتاج ثروات أو تقدم خدمات ولكل تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري وينشط في مجال التصدير، يتم تحديد مبلغ إعانة الدولة المتاحة بإشراف وزارة التجارة وحسب نسب تحدد مسبقا وفقا للموارد المتوفرة.

وهناك خمس مجالات إعانة مقررّة:

- أعباء لها صلة بدراسة الأسواق الخارجية
 - التكفل الجزئي بمصاريف المشاركة في المعارض بالخارج.
 - جزء من تكاليف دراسة الأسواق الخارجية
 - تكاليف النقل الدولي لرفع وشحن البضائع بالموانئ الجزائرية والموجهة للتصدير.
 - تمويل التكاليف المتعلقة بتكثيف المواد حسب مقتضيات الأسواق الخارجية.
3. إنشاء دار المصدر : أنشأت الوكالة الجزائرية لترقية التجارة الخارجية دار المصدر في عام 2007 بهدف حل مشاكل المصدرين والتي لا تسير سوى بموظفي الوكالة الذي لا يمكنهم التدخل سواء بطريقة جزئية في وقت كانت الوكالة تأمل لدى إنشاء هذه الهيئة أن تظم كل القطاعات المرتبطة بالتصدير (جمارك، موانئ...)، وهو الأمر الذي جعل دار المصدر لا تحل كل المشاكل المرتبطة بالتصدير خاصة ما تعلق بضرورة إقامة إدارة عمومية ناجعة تدفع بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتسطر إدارة سياسية واضحة للاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعتبر أساس التصدير والذي يتم انطلاقا منها.

الفرع الثاني: فرص تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

تزخر الجزائر بإمكانات هائلة تؤهلها لتبوء مكانة مرموقة ضمن دول المنطقة، وبعد التوجه نحو تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا المجال من أهم ركائز التنمية الحديثة التي يؤدي انتهاجها إلى تعظيم آليات ومكاسب الاندماج في منظومة الاقتصاد العالمي، وتحقيقا لهذا المسعى يجب البحث عن الفرص الممكنة لإنجاح استراتيجية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أولا: أهم شركاء الجزائر في الصادرات

سنتعرض في هذا الفرع إلى أهم الفرص المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية التي تقوم بعملية التصدير، والتي تتماشى مع بعض المزايا النسبية للاقتصاد الجزائري :

الجدول رقم: 57 أهم زبائن الجزائر خارج المحروقات

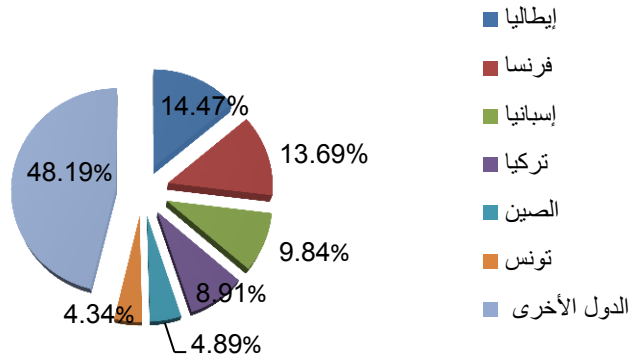
أهم الدول المصدر إليها	القيمة	الحصة النسبية %	نسبة التغيير %
إيطاليا	3444,18	14,47 %	25,48 %
فرنسا	3257,06	13,6 %	35,55 %
إسبانيا	2341,37	9,84 %	41,40 %
تركيا	2121,44	8,91 %	5,59 %
الصين	1164,82	4,89 %	28,97 %
تونس	1032,74	4,34 %	23,55 %
هولندا	1025,93	4,31 %	31,80 %
اليونان	821,34	3,45 %	173,55 %

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

1043,59 %	3,27 %	778,66	ماليزيا
41,49 %	3,05 %	726,98	البرازيل
20,60 %	2,86 %	680,46	بلجيكا
56,82 %	2,76 %	656,42	الهند
72,31 %	2,65 %	636,73	المملكة المتحدة
9,96 %	2,63 %	627,03	مالطا
58,28 %	2,41 %	573,35	كوريا الجنوبية
	83,58 %	19888,57	المجموع الجزئي
	16,42 %	3908,03	بقية العالم (115 دولة)
	100 %	23796,60	المجموع الكلي

المصدر: إحصائيات التجارة الخارجية، للفترة 2020، ص 37.

الشكل رقم: 37 الحصص النسبية لأهم الدول المصدرة إليها لسنة 2020



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم 44

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن إيطاليا تمثل أكبر متعامل تجاري مع الجزائر خارج قطاع المحروقات لعام 2020 ، حيث تستورد 3444.18 مليون دولار أمريكي وذلك بنسبة 14.47% ويعزي هذا إلى موقعها الجغرافي وكذا الارتباط التاريخي والاتفاقيات المبرمة معها كل هذا ساعد بشكل مباشر بتطور علاقتها التجارية مع الجزائر، تليها كل من فرنسا ، إسبانيا و تركيا والصين على التوالي بالنسب التالية 13.69%، 9.84%، 8.91% و 4.89%، في حين يبقى التعامل مع الدول العربية ضئيلا ما عدا بعض الدول كتونس، بقيمة 1032.74 مليون دولار أمريكي ما نسبته 4.31% من إجمالي الصادرات خارج المحروقات ، وبالتالي كل هذه الدول تشكل فرص أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعقد اتفاقيات ثنائية أو وضع برامج في مجال تأهيل هذه المؤسسات للمساهمة في مجال التصدير.

ثانيا: فرص نجاح تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

عموما يمكن رصد أهم فرص نجاح عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال النقاط التالية :

1. **القرب من الأسواق العربية والأفريقية** : نعتقد أن التوجه نحو الأسواق العربية والإفريقية يمثل السبيل الممكن لتنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا بالنظر لعدة اعتبارات أهمها كون دول المغرب العربي تعتبر من الدول المفتوحة على العالم الخارجي، خاصة مع موقعها الجغرافي المناسب للنفوذ إلى السوق الأوروبية الواسعة و المفتوحة بتعداد يصل إلى 380 مليون

مستهلك ويمتوسط دخل فردي يضاهي 20 ألف دولار سنويا هذا من جهة، ناهيك عن تقاربها الجغرافي مع الجزائر والذي يمكن من تحقيق وفورات في تكاليف عملية التصدير من جهة أخرى، مما يزيد من تنافسية السلع المصدرة، هذا فضلا عن التقارب الثقافي الذي يسمح بتنميط منتجاتها بدل تعديلها أو تكييفها مع المتطلبات والاحتياجات المختلفة لكل سوق، كما أن السوق الإفريقية تعد سوقا واعدة لصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ويمكن دخولها بشكل أيسر من أية سوق أخرى، إذ أن هذه الأسواق تتميز بالحجم الكبير من الزبائن المرتقبين، حيث يتوقع منها ما لا يقل عن 800 مليون مستهلك، كما تتوافر على حوافز جمركية والتي تتبناها الكثير من تكتلات الدول الإفريقية.¹

2. **برامج التأهيل:** في إطار تفعيل اتفاقية الشراكة الأوروبية جزائرية والعمل على إنجاحها تم طرح مجموعة من البرامج الخاصة بتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية لضمان استمرارية منظومة هذا النوع من المؤسسات ومحافظتها على مكانتها في السوق الوطنية وإكسابها سمعة جيدة من أجل تكييفها مع متطلبات اقتصاد السوق وضمان حصة في السوق الدولية، وذلك من خلال رفع قدرتها التنافسية ، ومن بين أهم هذه البرامج نذكر:

■ **برنامج اللحنة الأوربية ميذا :** قصد إنجاح مسار الشراكة الأورو متوسطية وتدعيم التعاون الاقتصادي، تم توسيع نطاق التعاون بخلق آلية جديدة من قبل الاتحاد الأوربي متمثلة في برنامج ميذا، وقد جاء هذا البرنامج في إطار اتفاقية الشراكة الأوروبية جزائرية التي دخلت حيز التنفيذ في سبتمبر 2005 تحت اسم البرنامج الأوربي لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ومنحها الدعم التقني اللازم، ويهدف هذا البرنامج إلى تأهيل وتحسين تنافسية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ليساهم بجزء كبير ومهم في النمو الاقتصادي والاجتماعي² ، ولقد استفادت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من البرنامج الذي يمس قطاعات المنتجات الفلاحية، الصناعات الغذائية، صناعة الأدوية، الصناعات الكيماوية، مواد البناء، الصناعات الميكانيكية، صناعة الأحذية والجلود، الصناعة الالكترونية والصناعات النسيجية، كما يركز هذا البرنامج على ثلاثة محاور رئيسية، ويتضمن المحور الأول رفع كفاءة التسيير في هذه المؤسسات وتأهيل أفرادها، أما المحور الثاني فيقوم على دعم الابتكار وترقية آليات تمويل المؤسسات، بينما يركز المحور الثالث على تحسين بيئة عمل هذه المؤسسات، وبالنسبة للنتائج المحققة فقد ذكر المكلف بعملية التأهيل أن الوضعية العامة للمؤسسات الصغيرة و لمتوسطة التابعة للقطاع الخاص في الجزائر والتي مسها البرنامج حسنة بشكل عام، وفي عرضه أشار إلى أنه من بين 180 مؤسسة صغيرة ومتوسطة استهدفها البرنامج 140 مؤسسة هي في مرحلة التأهيل بينما 28 منها في المرحلة الأولية للتأهيل، أما البعض الآخر فقد تخلى نهائيا على البرنامج.³

■ **البرنامج الجزائري الفرنسي لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :** وتعزز صادراتها والذي يتشكل من مجموعة من الإجراءات التي تحث على تحسين تنافسية هذا النوع من المؤسسات ودعمها من أجل التصدير، وفي هذا السياق تم اختيار أزيد من 40 مؤسسة مصدرة من بين 600 مؤسسة لعدة قطاعات أهمها قطاع الصناعة الغذائية وقطاع الصناعة

¹ شوقي جباري، حمزة العوادي، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بين فرص النجاح ومخاطر الفشل، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد 4، جامعة ورقلة، ديسمبر 2013، ص 110 .

² محمد فرحي و سلمى صالحى، المشاكل والتحديات الرئيسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17-18 أبريل 2006، ص 748.

³ جمال بلخياط جميلة، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17-18 أبريل 2006، ص 637.

الكيمائية، أعربت عن اهتمامها بهذا البرنامج الذي تمت مباشرته سنة 2009 بتمويل بلغت قيمته 2.5 مليون أورو وهذا للاستفادة من مرافقة تقنية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نشاطات التصدير الخاصة بها .¹

■ البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يعتبر البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من بين أهم البرامج الموجهة لتنمية وتطوير القطاع، وقد تم تخصيص غطاء مالي يفوق 386 مليار دج و هذا لتأهيل 20000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة التابعة لقطاعات الصناعة الغذائية، البناء والأشغال العمومية، الصيد البحري والخدمات، وهذا على مدى خمس سنوات اعتبارا من سنة 2010 ، حيث تبلغ التكلفة المتوسطة لكل مؤسسة 19287000 دج ممولة من طرف الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتشرف على تنفيذه الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بهدف تأهيل قدرات التسيير والتنظيم من خلال تكوين وتدريب الموارد البشرية وإعادة رسكلة واستعمال تكنولوجيا المعلومات والاتصال في مجال التصدير .²

■ المزايا النسبية للقطاعات الواعدة : حيث تمتلك الجزائر بعض المزايا النسبية على المستوى العالمي ، والتي قد تتحول إلى مزايا تنافسية إذا ما تم استغلالها بشكل أمثل من طرف تلك المؤسسات، في إنتاج بعض السلع المطلوبة دوليا كالثوم، الفوسفات، المطاط، الاسمنت الأبيض، الأمونياك على سبيل المثال لا الحصر والتي لم ترقى بعد في درجة تصديرها إلى المستوى المطلوب والذي يعكس الإمكانيات الحقيقية للاقتصاد، إضافة إلى بعض المنتجات التي لا زالت حبيسة السوق المحلي رغم امتلاكها جل مقومات النجاح في احتلال مكانة بالأسواق الدولية ومثال ذلك الفلين، الجلود المعالجة، الزيتون، العجائن، المنتجات البحرية و المنتجات الحرفية التقليدية

■ تغير موازين القوى في الأسواق الدولية : وهذا لصالح أسواق الاقتصاديات الناشئة على حساب الشركات المتعددة الجنسيات إثر انشغال الدول المتقدمة بمعالجة أسباب الأزمة المالية العالمية الراهنة وأزمة الديون السيادية، ومخلفات جائحة فيروس كورونا على الاقتصاديات العالمية والتي أثرت سلبا على العديد من الدول بنسب متفاوتة وأدت إلى ركود الاقتصاد العالمي وانخفاض المنافسة على بعض المنتجات الدولية، وهذا الوضع يفتح آفاقا واسعة أمام تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل ما تشهده هذه المرحلة من نماء غير مسبوق لاحتياطات الصرف نتيجة لارتفاع أسعار المحروقات، ناهيك عن طبيعة الاقتصاد الجزائري ودرجة اندماجه في الاقتصاد الدولي التي تجعله نسبيا أقل تضررا من الأزمة مقارنة بالاقتصاديات الأخرى، إذ أن العلاقات الاقتصادية المالية على المستوى الداخلي لا تزال بدائية، إضافة إلى غياب سوق مالي فعال محرك للأنشطة الاقتصادية .³

¹ منير نوري ، إبراهيم جملط، المؤسسات الاقتصادية الجزائرية و إشكالية التصدير خارج المحروقات، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة و الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 10-11 نوفمبر 2010، صص 11-12 .

² حركات سعيدة، برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الوطني الثاني حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التنمية المستدامة واقع و آفاق، جامعة أم البواقي، يومي 13-14 نوفمبر 2012، ص 06.

³ علي سدي و مراد حطاب، تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية بين تحديات و فرص التدويل: قراءة في بعض المقالات الأكاديمية و المعطيات العملية، الملتقى الدولي حول المنافسة و الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 21 و 22 نوفمبر 2010، ص 11.

ثالثا: معالم الاستراتيجية المقترحة لتنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

سنحاول إبراز أهم المتطلبات الضرورية لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في إطار تبني استراتيجية ملائمة لتنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وذلك بالتركيز على مجموعة من المعالم والتي تمت صياغتها بناء على ما تناولته بعض الدراسات الأكاديمية ذات الصلة الوثيقة بالموضوع وهذا على النحو التالي:

1. **العمل على تحسين مناخ الاستثمار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :** حيث تحتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى دعم حكومي على مستوى الإطار التنظيمي من خلال بناء سياسات ومنظومة مؤسسية تناسب خصوصيتها ومثال ذلك إزالة العوائق التنظيمية والقانونية التي تقيد قدرة المؤسسات على التصدير، وتحسين الأنشطة التي سوف تزيد من حصيلة صادرات تلك المؤسسات بالإضافة إلى الإعفاءات الضريبية، تقديم التسهيلات الائتمانية التي تسمح بتغطية الفجوة بين الموارد المتاحة والموارد اللازمة لهذه العملية وحوافز التصدير، بالإضافة إلى توفير البنية الأساسية للنقل والاتصالات، وهذا من أجل خلق البيئة المواتية لنمو المؤسسات، حتى تساهم بصفة معتبرة في رفع الكفاءة الإنتاجية لتنمية القدرات التصديرية في الأسواق التصديرية بشكل مستدام.

وعلى الرغم من الجهود المبذولة من طرف الحكومة الجزائرية الرامية إلى تحسين مناخ الاستثمار وبيئة الأعمال، إلا أنها لا تزال تعاني من بيئة غير مؤهلة تأهيلا كافيا، وحتى يتم تحسين مناخ الاستثمار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر فإنه ينبغي توافر جملة من المتطلبات، وعموما يمكن إبراز هذه المتطلبات على عدة مستويات كما يلي:

■ **تأهيل المورد البشري :** وفي هذا الصدد توضح التجربة اليابانية أن معيار الرقي والتقدم ليس بامتلاك الثروات وإنما بامتلاك الإنسان القادر على التغيير والتحول من حال إلى حال أفضل والقادر على الاستثمار الأمثل لإمكانياته وللموارد واستغلالها استغلالا أمثلا، وفي الجزائر يعد نظام التعليم الرسمي من أهم مخرجات العمالة الماهرة لذا يتعين أمام كل المعطيات التي يفرضها اقتصاد المعرفة العمل على تأهيل العنصر البشري وتطوير قدراته من خلال تكوينه بالشكل الذي يسمح بتعزيز أداء الاقتصاد واستخدام تكنولوجيا الإعلام والتحكم في التقنيات الحديثة. وذلك من خلال إعداد البرامج المتعلقة بتكوين وتدريب الموارد البشرية فضلا عن تقديم حوافز اجتماعية للأمينين الراغبين في التعلم، وتشجيع الترجمة وتطوير سياسات التعليم وربط الجامعة بما يتلاءم مع متطلبات سوق العمل وعصرنة القطاع الصناعي، حيث أن سبب عجز الجهاز الإنتاجي في الجزائر عن توفير عرض قابل للتصدير يعود إلى سوء المعرفة بتقنيات التصدير وأسواق التجارة الخارجية والذي يعد عائقا لا بد من تجاوزه ، وذلك من خلال تكوين إطارات متخصصة في هذا المجال، فتطوير العامل البشري يشكل عنصر مشجع لامتصاص التكنولوجيات.¹

■ **توفير البنية التحتية وتطوير الهياكل :** والمتضمنة أساسا في : الهياكل المرتبطة بحركات وتدقيق السلع والخدمات والمعلومات والأشخاص كشبكة الطرق الكبرى، المياه، الكهرباء، المواصلات السلكية واللاسلكية، وسائل الاتصالات، المواقع الصناعية وغيرها.

■ **التخفيف من حدة الاقتصاد غير الرسمي :** يشكل الاقتصاد غير الرسمي عائقا حقيقيا لمناخ الاستثمار والجزائر من يمين أكثر الدول النامية التي تعاني من استفحال هذه الظاهرة على الرغم من الجهود المبذولة من طرف الحكومة الجزائرية من أجل احتواء وإدماج الاقتصاد غير الرسمي في الاقتصاد الشرعي كمنح المساعدات للمؤسسات الصغيرة، ودعم المشاريع المتعلقة بالنشاطات التقليدية واتخاذ تدابير صارمة لمكافحة الغش الضريبي. إلا أن حجمه يبقى يمثل حصة معتبرة

¹ الشريف ربحان و المياه هوام، دور مناخ الاستثمار في دعم وترقية تنافسية الاقتصاد الوطني الجزائري، دراسة تحليلية تقييمية، مجلة العلوم الاقتصادية، جامعة البصرة، المجلد 8، العدد 32، نيسان 2013، ص 47-48 .

من الاقتصاد الوطني، ويهدف التقليل أو الحد من هذه الظاهرة ينبغي العمل على إصلاح النظام الضريبي وجعله يساير التطورات العالمية، تشديد العقوبات على التهرب الضريبي، مراجعة أساس حساب الضريبة ومعدل الضريبة والتصاعد الضريبي، بالإضافة إلى تحسين الرواتب والأجور في القطاع الرسمي.

■ **مكافحة الفساد :** وهذا من خلال بناء استراتيجيات لمواجهة الفساد يستلزم خلق بيئة تتحقق فيها الشفافية والمساءلة، فضلا عن تعزيز أسس المحاسبة العمودية والأفقية، واستخدام وسائل شاملة ومتنوعة، سياسية وقانونية وجمهورية وقيمية، يكون لها بالغ الأثر في التخفيف من حدة ظاهرة الفساد.

2. **استغلال المزايا النسبية للمنتجات :** هذا من خلال استغلال المزايا النسبية التي تتمتع بها منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، والتي قد تتحول إلى مزايا تنافسية، و متمثلة في وجود وفرة في الموارد والمواد الأولية حيث يمكن تصنيع تلك المواد الأولية وزيادة القيمة المضافة منها في بعض مجالات الإنتاج حيث تمتلك هذه المؤسسات في بعض مجالات الإنتاج مزايا نسبية على المستوى العالمي في إنتاجها .

الفرع الثالث : معوقات ونتائج تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

رغم فرص نجاح عملية تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية، فإن هذه العملية تواجه عددا من المعوقات والتي غالبا ما تؤدي إلى الفشل في تحقيق الهدف المنشود، هذه المعوقات يمكن إجمالها في ¹:

أولا : على المستوى الجزئي

من بين المشاكل والعوائق التي تعترض عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما يلي:

1. غياب سياسة محددة للأهداف، تكون واضحة، معلنة ومعروفة من طرف كل الدوائر والمستويات والمصالح والأفراد في هذه المؤسسات،
2. عدم توفر نظام معلومات يتضمن كافة البيانات والإحصائيات، التي تربط بين العملية الإنتاجية وموقع(مكانه) السلعة في السوق،
3. غياب التحفيز المادي والمعنوي داخل المؤسسة الجزائرية، الذي بدوره قضى على كل فرص الابداع والابتكار كأسلوب عملي يمكن المؤسسة الجزائرية من تحضير المنتج الذي يتلاءم ومتطلبات السوق،
4. هياكل تنظيمية ميكانيكية لا تستجيب للتغيرات الحالية التي تحدث خارج حدود المؤسسة (البيئة الخارجية)، منها تحرير المبادلات التجارية، التطور التكنولوجي، والاعلام والاتصال أدى إلى ضعف صناعة المؤسسات الجزائرية على مواجهة الهزات القوية التي تمارسها المؤسسات الاقتصادية العالمية بمباركة، وبدعم من منظمات سليلة المنظمة العالمية للتجارة،
5. كل هذه التراكمات السلبية أدت إلى تقليص القدرة التنافسية لدى بعض المؤسسات الجزائرية بشكل وثيق بتدني منتوجاته، والشاهد على هذا تضاعف نسبة الواردات الأجنبية إلى الجزائر تدريجيا في مقابل نقص حجم الصادرات الجزائرية.
6. عدم التحكم بالتقنيات الحديثة للتسويق والدعاية التجارية على مستوى الأسواق الخارجية وانعدام ثقافة التصدير.
7. غياب التكوين رغم أهمية التكوين في تحسين كفاءة الأفراد ورغم النقص الملحوظ في مجال التكوين حول تقنيات التصدير واقتحام الأسواق الدولية لدى مسيري المؤسسات الجزائرية العامة والخاصة، ونجد أن هذا الجانب لم يحظ بأي عناية بدليل أنه يوجد معهد واحد فقط متخصص في هذا المجال ويتخرج منه 30 طالبا فقط في العام، مما جعل أغلب المؤسسات تفتقد إلى كوادر بشرية مؤهلة في مجال اقتحام الأسواق الدولية.

¹ علي سدي و مراد حطاب، مرجع سبق ذكره، ص 12.

الفصل الثالث : تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

8. ضعف الصناعة في المؤسسات الجزائرية وهذا راجع إلى قدم أجهزتها الميكانيكية، التي لم تعد قادرة على مجابهة التغيرات الحالية من التطور التكنولوجي والممارسات التي تمارسها المنظمة العالمية للتجارة.

ثانياً: على المستوى الكلي

كما نجد مشاكل مرتبطة بالمحيط الكلي للاقتصادي، والمؤسسي، والتشريعي ومنها:

1. ضعف المرافقة المالية من البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة.
2. ارتباط الاقتصاد الجزائري بالاستيراد من الدول الأوروبية وبالتالي قلة الاستيراد من الدول الأخرى مما يضع حداً للتصدير إلى هذه الدول.
3. القيود والإجراءات التمييزية التي تفرضها الدول الأخرى وخاصة الدول المتقدمة على الدول النامية والتي من بينها الجزائر.
4. غياب استراتيجية محددة المعالم للتصدير وزيادة القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية بصفة عامة، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصاً،
5. غياب ثقافة التصدير لدى المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين وميلهم لممارسة عملية استيراد بسبب ارتفاع نسبة الربح والتقليل من المخاطر الناجمة عن التصدير،
6. انعدام الخبرة لدى المصدريين الجزائريين والتي تحول دون توقعهم في الأسواق الأجنبية لمدة أطول بسبب انعكاسات والتأثيرات السلبية من جراء تحرير التبادلات التجارية،
7. عدم القدرة على استخدام التكنولوجيا حال دون تقديم منتجات مطابقة للمواصفات الدولية سواء من حيث التصميم، التغليف،
8. بالإضافة إلى غياب الإبداع والابتكار التقني والتكنولوجي بسبب ضعف ميزانية البحث والتطوير،
9. عدم توافق المنتجات الوطنية الموجهة للتصدير مع المعايير الدولية،
10. التداخل في مهام الموكلة لهيئات وهيكل المدعمة لترقية الصادرات خارج المحروقات بين الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية PROMEX، الذي تم تحوله إلى ALGEX الغرفة الوطنية للتجارة والصناعة CACI، والشركة الوطنية للمعارض والتصدير SAFEX مما أدى إلى غياب التنسيق والتضارب في الأرقام المقدمة مما أدى إلى صعوبة تقييم الوضع وصعوبة تحقيق الأهداف المسطرة، وعدم تمكنهم من توفير شبكة معلومات وطنية.
11. غياب تنظيم التواجد التجاري في الأسواق الخارجية بما يخدم الصادرات خارج إطار المحروقات.

خلاصة :

يعاني الاقتصاد الجزائري من تبعية مزمنة لقطاع المحروقات فجعل صادراته مرتبطة بهذا المورد ، لذا تبرز جليا إشكالية تنويع الصادرات والابتعاد قدر الإمكان عن الأحادية في التصدير وبالتالي بناء اقتصاد متوازن ومتنوع في موارده ولعل من الحلول التي تطرح نفسها كخيار استراتيجي التوجه بخطوات ثابتة نحو تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

وعلى العموم ومن خلال هذا الفصل تبين لنا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تعاني من خلل كبير في منظومتها، بحيث لا يتجاوز عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط على الصعيد الدولي 0.12% من مجموع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي بلغ عددها سنة 2019 ما يقارب 1193339 مؤسسة، وكما تبين لنا كذلك أن الدولة الجزائرية أنشأت العديد من الهيئات الحكومية من أجل دفع عجلة التنمية في قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية، إلا أن هذه الجهود لم تعطي الثمار المرجوة.

فظاهرة التدويل أصبحت مآلا منطقيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك لما يشهده العالم من ثورة تكنولوجية واتصالية هائلة وتكتلات إقليمية، وإذا كانت هذه الظاهرة توفر لهذا النوع من المؤسسات في الجزائر فرصا أفضل للتوسع والتوغل في الأسواق الدولية، ومردودية أعلى مقارنة بالسوق المحلي، فإنها تضع أمام هذه المؤسسات جملة من المخاطر يتعين مواجهتها والتغلب عليها، وهذا سيتوجب منها العمل على:

- إيجاد تنسيق محكم بين مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والوزارة الوصية لتأهيل القطاع ووضع خطة تنمية تعمل على التحكم الجيد في مجموعة مقومات المنافسة العالمية المتمثلة في الإدارة التكنولوجية وجودة المنتجات.
- توطيد العلاقة بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ومراكز البحث التطبيقي لاستقطاب الأفكار و الإبداعات التكنولوجية وإيجاد الحلول التي تناسب مشاكلها بالأخص التسويقية منها.

الفصل الرابع :

دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

الجزائرية المصدرة

المبحث الأول : منهجية و تصميم الدراسة الميدانية

المبحث الثاني : وصف و تحليل احصائي لبيانات عينة الدراسة

المبحث الثالث : مناقشة و تقييم نتائج الدراسة الميدانية

تمهيد :

بعد تطرقنا في الفصول السابقة للأطروحة إلى الجوانب النظرية لمتغيرات الموضوع ، من مفاهيم عامة حول مؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكيفية تمويلها وأهميتها في الاقتصاد الجزائري، وكذا المتغيرات الأساسية ولداعمة لنجاح عملية تدويل المؤسسات الجزائرية.

يأتي هذا الفصل التحليلي والميداني لتسليط الضوء على واقع تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، خاصة مع مواجهة هذه الأخيرة لعدة تحديات على المستوى الدولي نتيجة التوجهات الاقتصادية للدولة الجزائرية ، وذلك من خلال عملية الإسقاط ما تم تناوله نظريا على أرضية الواقع من خلال دراسة إحصائية على عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة على مستوى الوطني من خلال الاستعانة بأداة الاستبيان المعروفة، الذي تم توزيعها على مؤسسات عينة الدراسة والمتكونة من مجموعة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة بالجزائر، وذلك بهدف تشخيص أهم المتغيرات الاقتصادية الأكثر تأثيرا في تمويل هذا القطاع في الجزائر وواقع المشاكل و التهديدات والفرص التي يوفرها لها المحيط الخارجي من أجل تعزيز قدرتها التصديرية وهل فعلا سمحت هذه المصادر بتحسين الأداء التصديري للمؤسسة ، وهل سمحت أيضا بتحسين تنافسيتها بما يسمح لهذه المؤسسة بالاندماج في الاقتصاد العالمي .

باطلاعنا على هذا الواقع، نكون قد ألمنا ولو بنسبة معتبرة من الموضوع حول الواقع التمويلي للمؤسسات ودورها في تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة وذلك من أجل اختبار الفرضيات على أرضية الواقع، وأيضا الخروج بنتائج من أجل إيجاد حلول لهذه المشكلة التي تقف كعقبة أمام هذا القطاع الحساس والذي يساعد في انتعاش الاقتصاد القومي.

المبحث الأول : منهجية وتصميم الدراسة الميدانية

لربط بين الجانب العملي والنظري، وحتى تكون الدراسة ذات مدلول صحيح كان من الواجب أن تترفق بالدراسة التطبيقية والتي تجعل من الأفكار النظرية نتائج واقعية وذلك وفقا لخطوات متسلسلة تسمح بثمين الموضوع. تحدف هذه الدراسة الميدانية إلى معرفة واقع دور التمويل في تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومدى مساهمتها في تنمية الصادرات الجزائرية، ولأجل الوصول إلى هذا الهدف يجب اتباع منهجية منظمة تساعد على بلوغ هذا الهدف. سوف نتناول في هذا المبحث الاجراءات والأساليب التي تم اعتمادها في الدراسة الميدانية لهذا الموضوع، من خلال التطرق إلى المجتمع والعينة المدروسة في البحث، وكذا خصائص عينة الموضوع.

المطلب الأول : تحديد مجتمع وعينة الدراسة

الفرع الأول : مجتمع الدراسة

يتشكل مجتمع الدراسة في موضوعنا، من كل المؤسسات الجزائرية المصدرة خارج قطاع المحروقات في سنة 2019 ، وحسب القائمة المعدة من قبل الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ، وحسب احصائيات الوكالة قدر عددها بـ 715¹ وهي مقسمة على 20 قطاع على النحو التالي :

¹ ما يلاحظ على أرقام وإحصائيات الهيئة، أنه توجد العديد من المؤسسات المسجلة على مستوى وكالة ALGEX أنها تصدر، لكنها في الحقيقة لا تصدر، فمن خلال اتصالنا ببعض المؤسسات تبين أنها لا تصدر، مثل :

AMARCO ETS ; BENHALIMA AHMED ETS, EL MOUKHTAR SARL , EL MOSTAKBAL SERVICES AGRICOLE, BIO-OASIS SARL, OUASDI INTERNATIONAL EURL, NAMEL RACHID SARL, SALEM PRIMEUR, ZEFANA DATTES SARL, AROMES D'ALGERIE EURL, AZOUZ EAUX MINIRALES SARL, BAALOUJ ET FILS SARL, BISCOTAR SARL , BISCUTERIE BELLIH SNC, AQUA SIM SPA, LEMSADFA EURL, METIDJI HOLDING SPA, MEZATI ET DRIZI APICULTURES SARL , RAJA FOOD INDUSTRIE SARL, ECHABAKA EZARKA EURL, MEDI SAMC EURL, GROUPE THIKA SARL, HUILERIES MODERNES MOHAMMEDI M'HAMED ETS, ATELIER DE CERAMIQUE D'ART BELAZZOUG ETS, BEKKAI RAFIKA ETS, ATELIER DE CERAMIQUE D'ART CHIOUB ETS, AMARCO ETS ; BENHALIMA AHMED ETS, EL MOUKHTAR SARL , EL MOSTAKBAL SERVICES AGRICOLE, BIO-OASIS SARL, OUASDI INTERNATIONAL EURL, NAMEL RACHID SARL, SALEM PRIMEUR, ZEFANA DATTES SARL, AROMES D'ALGERIE EURL, AZOUZ EAUX MINIRALES SARL,

- مؤسسة TEXALG SPA هي نفسها مؤسسة MEDIFIL EPE/SPA مؤسسة للتجارة والصناعة، وهي لا تصدر أصلا، لأنه عند اتصالنا بما تبين أنها توقفت عن التصدير منذ سنوات التسعينات من القرن الماضي، وبالرغم من ذلك توجد في قائمة المؤسسات المصدرة المعتمدة من قبل CAGEX.

- مؤسسة LABOREF SARL، من خلال اتصالنا بما تبين أنها لم تصدر أبدا، لكنها أرسلت عينة من منتجها فقط إلى دولة من الدول سنة 2016 ، وهي متواجدة في قائمة المؤسسات المصدرة المعتمدة.

- مؤسسة BOULANDJAS SARL ، GROUPE INDUSTRIEL GOUMIDI SPA من خلال اتصالنا بما تبين أنها لا تصدر بل تستورد فقط، وهي متواجدة في القائمة.

- هناك بعض المؤسسات عند اتصالنا بما تبين أنها أرقامها لم تعد في الخدمة و هي ملك لأشخاص .

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

الجدول رقم: 58 عدد المؤسسات الجزائرية المصدرة حسب كل قطاع

رقم القطاع	القطاع	التكرار	النسبة المئوية %
1	آلات وأجهزة كهربائية	34	4.76
2	آلات ومعدات	40	5.59
3	الأغذية الزراعية	133	18.60
4	الخدمات	14	1.96
5	الصناعات التقليدية	29	4.06
6	الصناعات الكيماوية	74	10.35
7	الطاقة والمناجم	11	1.54
8	المطاط والبلاستيك	21	2.94
9	النسيج و المنتجات النسيجية والملابس الجاهزة	18	2.52
10	النشر	11	1.54
11	الورق والورق المقوى	23	3.22
12	تجارة متنوعة	13	1.82
13	تربية المائيات والأسماك والصيد البحري	46	6.43
14	زراعي	122	17.06
15	صناعة الخشب والمواد الخشبية	18	2.52
16	صناعة الصلب والمعادن	22	3.08
17	معدات النقل	05	0.70
18	منتجات جلدية جلود وأحذية	22	3.08
19	منتجات مصنعة متنوعة	19	2.66
20	منتجات معدنية غير حديدية	40	5.59
	العدد الإجمالي	715	% 100

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على إحصائيات الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، ملف المصدرين الجزائريين لسنة 2019 .

من خلال الجدول يتبين أن قطاع الأغذية الزراعية يهيمن على قطاع التصدير ككل بنسبة 18.60 % ، وهذا القطاع في حد ذاته يسيطر عليه منتج التمور ومشتقاتها، حيث تشير إحصائيات سنة 2019 إلى أن الجزائر هي خامس منتج للتمور في العالم بعد مصر، السعودية، إيران، الامارات، حيث تصدر ما نسبته 10% فقط من الإنتاج الوطني ، كما أن القطاع الزراعي يمثل نسبة معتبرة من إجمالي الصادرات تقدر بـ 17.06% ، في حين أن باقي القطاعات تساهم بنسب متفاوتة في مجال التصدير، أقلها قطاع معدات النقل بنسبة 0.70%.

إن هيمنة قطاع المنتجات الحيوانية والمنتجات الزراعية على قطاع التصدير لا يعني بالضرورة أن هذا القطاع هو الذي يحقق أكبر قيمة من عوائد الصادرات، فحسب إحصائيات الجمارك الجزائرية لسنة 2019 ، ومن خلال الاعتماد على إحصائيات

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

المركز الوطني للمعلومات الإحصائية والجمركية فإن عائدات التمور قدرت بـ 63.79 مليون دولار في حين أن عائدات بعض المنتجات تجاوزت هذا الرقم بكثير، مثل عائدات الزيوت وبعض المنتجات الناتجة من تقطير الزيت قدرت بـ 502.28 مليون دولار، منتج الأمونياك قدرت عائداته بـ 298.59 مليون دولار¹.

الفرع الثاني : تقديم عينة الدراسة

لما كانت التغطية الكاملة لمجتمع الموضوع أمرا يصعب تنفيذه عمليا، فقد لجأنا إلى استخدام أسلوب العينة والتي أصبح استخدامها ضروريا في معظم البحوث والدراسات الميدانية، فإن عملية المسح الشامل للمجتمع ستكون مكلفة من جهة وتحتاج إلى فترة زمنية طويلة من جهة ثانية، وعليه تم اختيار عينة عشوائية بسيطة من 100 مؤسسة صغيرة ومتوسطة مصدرة في الجزائر من بين 715 مؤسسة مصدرة، تم توزيع جزء منها شخصيا وجزء آخر عن طريق البريد الإلكتروني وعن طريق وسطاء أيضا، غير أن 65 مؤسسة فقط تجاوبت معنا، وهناك بعض المؤسسات رفضت تعبئة استمارة البحث رغم توضيح نوعية البيانات المراد الحصول عليها وتأكيدنا لعدم وجود أسئلة محرجة أو سرية في مختلف عبارات محاورها، وهناك من طلب منهم مدة معينة للإجابة على الاستمارة، وقام آخرون بتحديد موعد لاحق لتعبئة الاستمارة معا عبر الهاتف أو واتسب نظرا لانشغالهم العديدة، فيما اجاب البعض الآخر في نفس اليوم عن طريق المقابلة الشخصية والتي أتاحت لنا فرصة التعرف على بعض المعلومات عن المؤسسة والتطرق إلى مواضيع تخص مسار نشاطها التصديري وكل العراقيل التي تواجهها ومجمل الحلول التي يقترحونها وطموحاتها المستقبلية ومنهم من رفض جملة الإجابة بحجة أن التصدير في الجزائر حير على ورق رغم قيامهم بعملية التصدير، وهناك مؤسسات قبلت الرد ولكن كل مرة نتصل بها توعدنا بالرد ولكن لم نتلقى الإجابة منها.

في حين أن المؤسسات التي لم تستجب لنا كانت حججها هي :

- أن المؤسسة صغيرة تقوم بتصدير كميات صغيرة فقط من منتجاتها،
- أن المؤسسة لا تمتلك إدارة أو قسم للتسويق أو بحوث التسويق،
- أن إدارات المؤسسة ليس لديهم الوقت الكافي للإجابة،
- أن المؤسسة تقوم بعملية تصدير واحدة فقط في السنة،
- أن المؤسسة قامت بعملية التصدير في وقت سابق تتعد سنتين أحيانا.

وبعضهم لم يتمكن من معرفة المطلوب من السؤال، وتحوفا من نشر المعلومات في صحف أو مجلات علمية، والبعض الآخر يظن أن هذه المعلومات ستسلم لمفتشي الضرائب وغيرها من الاعتقادات هذا ما أدى إلى استرجاع 29 استمارة فقط.

و الملحق رقم: 02 يوضح قائمة لكل المؤسسات التي وزع عليها الاستبيان، بما في ذلك المؤسسات التي

أجابت عن الاستبيان، والمشكلة لعينة الدراسة.

¹ Direction Générale des Douanes, STATISTIQUES DU COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE, Année 2019

المطلب الثاني : صدق و ثبات أداة الدراسة

الفرع الأول: أداة الدراسة

تعتبر استمارة الاستبيان الطريقة الأكثر استعمالا في هذا النوع من البحوث، وهي استمارة تحتوي على مجموعة من الأسئلة للإجابة عليها من طرف أفراد العينة قيد الدراسة، تكون متعلقة بمتغيرات البحث التي اعتمدت في صياغتها على مقياس ليكرت الشهير، وقد تم تصميم استمارة الاستبيان باللغة العربية ، حيث تم تقسيمه إلى ستة محاور كالتالي:

المحور الأول : يمثل الجزء الخاص ببعض البيانات العامة المتعلقة ب :

الاطار التنظيمي للمؤسسة، من نشأة المؤسسة قبل القانون التوجيهي 17-02 أو بعده، نوع النشاط الذي تزاوله صناعي، انتاجي تجاري، وكذا التعريف بالمنتج.

المحور الثاني : يخص الجزء المتعلق بالمستجوب :

- أ. صفة الفرد المحيىب عن الاستبيان :هل هو :مدير المؤسسة، نائب المدير العام، مدير قسم التسويق، مدير قسم التصدير.
- ب. الخبرة في المنصب،
- ت. التخصص العلمي،

المحور الثالث : يتعلق بخصائص المؤسسة ويتضمن :

- أ. طبيعة المؤسسة عمومية أو خاصة،
- ب. حجم المؤسسة مصغرة، صغيرة أو متوسطة،
- ت. عدد العمال ، الغرض من أو دوافع اختيار قطاع النشاط،
- ث. امتلاك المؤسسة لموقع الكتروني ودوره ،
- ج. معلومات حول عملية التصدير والدول المصدرة لها و السوق المستهدف،
- ح. المنتجات التي تقوم المؤسسة بتصديرها ،
- خ. تقييم الأداء التصديري للمؤسسة .

المحور الرابع: يصف المحيط الخارجي للمؤسسة من منافسة (درجتها، تأثيرها، طبيعتها) ، معطيات حول زبائن المؤسسة والقروض .

المحور الخامس: تتضمن مصادر تمويل المؤسسة ، من خلال ابراز مصادر التمويل المتوفرة والمعتمدة من قبلها ، والمصادر التي تساعد على تنمية الصادرات.

المحور السادس : تتضمن السياسة التصديرية للمؤسسة من خلال اقتراح بعض الأساليب التي تساعد على تنمية الصادرات الجزائرية، يحتوي هذا المحور على 54 عبارة، بالإضافة إلى توجيه سؤالين مفتوحين حول اقتراح سياسة وطنية مثلى لدعم المؤسسات الجزائرية في نشاطها التصديري مع إمكانية وجود معوقات أخرى من وجهة نظر الفرد المحيىب عن الاستبيان لم يتم التطرق لها، وهو بدوره مقسم إلى محاور فرعية ، و بالتالي تتكون استمارة الاستبيان من 114 فقرة، و قد تكون سلم الإجابة على كل فقرة من خمس استجابات حسب مقياس ليكرت الخماسي موزعة كما يلي:

الجدول رقم: 59 مقياس ليكرت الخماسي

1	2	3	4	5	التقييم
غير موافق بشدة	غير موافق	محايد	موافق	موافق بشدة	الدرجة

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

أما فيما يخص نوع الأسئلة التي تم وضعها فهي:

- الأسئلة المغلقة : هناك جملة من الأسئلة المغلقة كان الهدف منها التنويع في الأسئلة.
- الأسئلة المفتوحة : كان الهدف منها التقرب أكثر إلى معرفة المؤسسات المصدرة والتعرف على فرصها التمويلية وقدرتها على تصدير منتجاتها للخارج والعراقل التي تواجهها هذه المؤسسات للولوج للأسواق الخارجية.

الفرع الثاني : الصدق الظاهري

يقصد بصدق أداة جمع البيانات، مدى قدرتها على قياس الموضوع الذي وضعت من أجله، بمعنى إلى أي درجة تصلح أداة جمع البيانات لقياس الغرض الذي وضعت من أجله، أما الصدق الظاهري فيقصد به الحكم على أداة جمع البيانات من حيث ارتباطها بالموضوع المراد قياسه، ومدى مناسبة هذه الأداة للأفراد المبحوثين، ومدى صلاحيتها في الحصول على الإجابات المناسبة منهم¹، ومن أجل تحقيق هذا الغرض، وقبل إخراج استبيان الدراسة في صورته النهائية، تم عرضه على مجموعة من الأساتذة المتخصصين في علوم التسيير وفي الإحصاء والبرمجة من أجل مراجعته، (أسماء المحكمين بالملحق رقم 02، صفحة 356)، من أجل أخذ وجهات نظرهم، والاستفادة من آرائهم، من خلال إبداء الملاحظات فيما يخص العبارات المستخدمة في الاستبيان من حيث: عددها، ترتيبها، أسلوب عرضها، سلامتها ودقة صياغتها اللغوية، وهو ما سمح للطالبة بإجراء العديد من التعديلات من خلال إضافة بعض العبارات، حذف البعض منها، إجراء التصحيحات على العبارات، وبذلك تم إعداد الاستبيان بصورته النهائية كما هو موضح في الملحق رقم 03، صفحة 357.

الفرع الثالث: ثبات اداة الدراسة

يقصد به أن تعطي أداة الدراسة نفس النتائج إذا تم استخدامها أو إعادة استخدامها مرة أخرى في ظروف مماثلة²، لذلك، ومن أجل التحقق من ثبات استبيان الدراسة، تم استخدام معامل الثبات ألفا كرونباخ Cronbach alpha، فكانت النتائج وفق ما يوضحه الجدول التالي :

الجدول رقم: 60 قياس ثبات استبيان الدراسة باستخدام المعامل ألفا كرونباخ

المحور	عدد العبارات	تسلسل العبارات	قيمة ألفا كرونباخ
السياسة التصديرية للمؤسسة	54	من 01 إلى 54	
دوافع المؤسسة للتصدير	07	من 01 إلى 07	0.966
الأهداف التصديرية المحققة	05	من 08 إلى 12	0.976
الدعم المقدم من طرف الهيئات الحكومية	08	من 13 إلى 20	0.990
علاقة المؤسسة مع الهيئات التي وفرتها الدولة للمرافقة و الدعم	05	من 21 إلى 25	0.969
تشخيص العقبات التي تعترض عملية التصدير	12	من 26 إلى 37	0.988
التوجه بالتصدير	09	من 38 إلى 46	0.976
تنويع المنتجات الموجهة للتصدير	05	من 47 إلى 51	0.964

¹ مدحت أبو النصر، قواعد ومراحل البحث العلمي، دليل إرشادي في كتابة البحوث وإعداد رسائل الماجستير والدكتوراه، مجموعة النيل العربية، الطبعة الأولى، القاهرة، 2004، صص 182-183.

² نفس المرجع، ص 184.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

0.939	من 52 إلى 54	03	اليد العاملة المتوفرة
0.997	54		الاستبيان ككل

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS (الملحق رقم 04 ص 366).

على الرغم من أن قواعد القياس في القيمة الواجب الحصول عليها للمعامل ألفا كرونباخ غير محددة إلا أن الحصول على قيمة ألفا كرونباخ ≥ 0.60 يعتبر من الناحية التطبيقية للعلوم الإدارية والإنسانية بشكل عام أمراً مقبولاً .
استعملنا ألفا من أجل معرفة مدى ثبات أداة القياس على مستوى الاتساق الداخلي، وأعطت مخرجات النظام الاحصائي قيمة معامل ألفا 0.997 مما يدل على أن الاتساق الداخلي لإجابات الأسئلة قوية، حيث بلغت 0.966، 0.976، 0.990، 0.969، 0.988، 0.976، 0.964، 0.939، 0.997 على التوالي لكل محور، وهذا يدل على تمتع استبيان الدراسة بمعامل ثابت عال وبقدرته على تحقيق أغراض الدراسة ومن ثم يمكن الاعتماد عليه في هذه الدراسة.

المطلب الثالث : المعالجة الإحصائية للبيانات

الفرع الأول: أسلوب جمع البيانات

فيما يخص طريقة توزيع الاستبيان على عينة الدراسة، فقد مرت بالخطوات التالية:
- فيما يخص المؤسسات القريبة من مقر الإقامة، مثل المؤسسات المتواجدة على مستوى ولاية البويرة، الجزائر وبومرداس تم توزيع الاستبيان يدويا من خلال المقابلة الشخصية، واسترجاعه بالطريقة نفسها،
- أما فيما يخص باقي المؤسسات، التي تتواجد في ولايات بعيدة، مثل: بسكرة، غرداية، جيجل، وهران، تلمسان... فتم إرسال الاستبيان عبر البريد الإلكتروني، حيث قامت الطالبة كخطوة أولى بالاتصال بالمؤسسات باستخدام الهاتف، والتعريف بنفسها وبموضوع الدراسة، وأخذت الموافقة المبدئية على إرسال الاستبيان من خلال البريد الإلكتروني ثم التأكد من المؤسسة قد استقبلت فعلا الاستبيان، وفي الأخير المتابعة عن طريق الهاتف.
وبهذا، تكون الطالبة قد اعتمدت في عملية جمع البيانات على الطريقة التقليدية، والطريقة الحديثة المعتمدة على وسائل الاتصال الإلكترونية، وفي مقدمتها البريد الإلكتروني.

الفرع الثاني : أساليب المعالجة الإحصائية للبيانات

بغرض الإجابة عن أسئلة الدراسة واختبار فرضياتها، تمت الاستعانة بمجموعة البرامج الإحصائية للعلوم الاجتماعية، كما قامت الطالبة باستخدام مجموعة من الأساليب الإحصائية الوصفية منها والتحليلية وذلك بالاستعانة بالبرنامج الاحصائي SPSS¹، كما قامت الطالبة باستخدام الأساليب الإحصائية التالية :
- اختبار معامل الثبات ألفا كرونباخ لمعرفة مدى قدرة الأداة (استمارة البحث) على تحقيق هدف الدراسة،
- أساليب الاحصاء الوصفي (التوزيع التكراري، النسب المئوية، المتوسطات الحسابية، الانحرافات المعيارية) وذلك لوصف خصائص مفردات الدراسة ومعرفة نسبة أفراد العينة الذين اختاروا كل بديل من بدائل أسئلة الاستمارة المقدمة من خلال إثبات أو نفي واقع تمويل المؤسسات الممثلة لعينة الدراسة وتقييم وضع التصدير لدى هذه المؤسسات،

¹ SPSS: Statistical Package for social sciences

الفرع الثالث : أسلوب القياس

تم اعتماد سلم ليكرت الخماسي في تحديد الإجابات على مستوى الاستبيان، وهو يعتبر من أكثر المقاييس شيوعا واستخداما، حيث يتكون من خمسة خيارات متدرجة ما بين 05 درجات ودرجة واحدة، يختار الفرد المستجوب إجابة واحدة فقط من بين الخيارات الخمسة، حيث أن الخيار موافق بشدة تقابله الدرجة 5، الخيار موافق تقابله الدرجة 4 ، الخيار محايد تقابله الدرجة 3 ، الخيار غير موافق تقابله الدرجة 2 ، الخيار غير موافق بشدة تقابله الدرجة 1 .

أما فيما يخص طول المدى بين درجة ودرجة أخرى، فقد تم حساب الفرق بين الحد الأعلى والحد الأدنى للفئات كما يلي 5-1=4 وحيث أن عدد الفئات هو 5 ، فنحصل على المدى من خلال قسمة الفرق بين الحد الأعلى والحد الأدنى على عدد الفئات، أي 4 تقسيم 5 يساوي 0.8 ، وبإضافة المدى بالتدرج إلى رموز الفئات، نحصل على ما يلي :

من 1 إلى 1.8 ، تمثل : غير موافق بشدة ، وهو ما يعكس درجة الموافقة المنخفضة جدا،

من 1.81 إلى 2.6 ، تمثل :غير موافق، وهو ما يعكس درجة الموافقة المنخفضة،

من 2.61 إلى 3.4 ، تمثل : محايد، وهو ما يقابل درجة الموافقة المتوسطة،

من 3.41 إلى 4.2 ، تمثل : موافق ، وهو ما يقابل درجة الموافقة العالية،

من 4.21 إلى 5 تمثل : موافق بشدة وهو ما يقابل درجة الموافقة العالية جدا.

المبحث الثاني : وصف وتحليل احصائي لبيانات عينة الدراسة

في هذا المبحث سنقوم بعرض وتحليل احصائي لنتائج المحصل عليها عن طريق أداة الاستبيان، من خلال العرض الجدولي لمتغيرات وأبعاد الموضوع، فالبدء يكون بالمحور الأول الذي تضمن بيانات عامة حول عينة الدراسة، والانتهاء يكون بعرض وتحليل المحور السابع الخاص بالسياسة التصديرية للمؤسسة والعقبات التي تعترض المؤسسات الجزائرية في الحصول على التمويل من أجل تنمية الصادرات الوطنية خارج قطاع المحروقات وتدويل نشاطها ، وذلك باستعمال برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الاجتماعية SPSS، وذلك على النحو التالي.

المطلب الأول : عرض وتحليل عبارات المحور الأول المتعلقة بالبيانات العامة حول عينة الدراسة

يهدف المحور الأول من الاستبيان إلى وصف الاطار التنظيمي للمؤسسة ، ونوع النشاط التي تمارسه بالإضافة إلى التعريف بالمنتج.

أولاً: نشأة المؤسسة

تم تصنيف نشأة المؤسسة إلى ثلاث مراحل : قبل القانون التوجيهي 01-18 وبعده، وبعد القانون التوجيهي 17-02 حيث يوضح الجدول الموالي توزيع المؤسسات محل الدراسة حسب نشأتها.

الجدول رقم : 61 توزيع مؤسسات عينة الدراسة حسب نشأتها

النسبة المئوية %	التكرار	نشأة المؤسسة
37.93 %	11	قبل القانون التوجيهي 01-18
27.58 %	08	بعد القانون التوجيهي 01-18
34.49 %	10	بعد القانون التوجيهي 17-02
100 %	29	المجموع

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

من خلال الجدول رقم 68 يتضح أن المؤسسات محل الدراسة حديثة النشأة نسبيا، حيث بلغت نسبة نشأتها قبل سنة 2001 بـ 37.93% و بنسبة 27.58% بعد سنة 2001، في حين بعد القانون التوجيهي 17-02 كانت نسبة نشأتها 34.49%، وهذا يدل على أن هذه المؤسسات لا تزال فتية إلا أنها استطاعت القيام بالتصدير واحتراق الأسواق الخارجية.

ثانيا: نشاط المؤسسة

فيما يخص هذا السؤال فقد أجابت 12 مؤسسة بأنها تزاوّل النشاط الانتاجي و 09 منها نشاطها صناعي ، و 07 مؤسسات تزاوّل النشاط التجاري ومؤسسة واحدة ذات نشاط خدماتي .

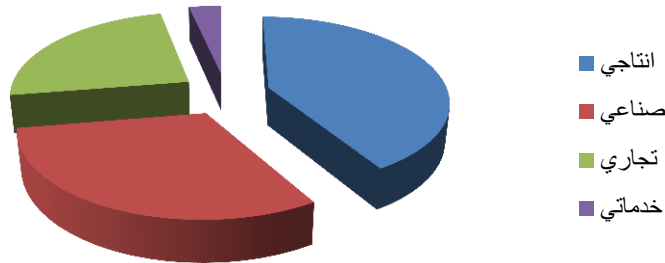
الجدول رقم: 62 توزيع مؤسسات عينة الموضوع حسب طبيعة النشاط

النسبة المئوية %	التكرار	نشاط المؤسسة
41.37 %	12	انتاجي
31.03 %	09	صناعي
24.13 %	07	تجاري
3.44 %	01	خدمي
100 %	29	المجموع

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان

ولتوضيح الجدول أكثر نستعرض هذه المعطيات في الشكل الآتي :

الشكل رقم : 38 تصنيف المؤسسات حسب نوع النشاط



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على بيانات الجدول رقم 70

من خلال الشكل نلاحظ أن مؤسسات العينة المتكونة من 29 مؤسسة صغيرة ومتوسطة يغلب عليها الطابع الانتاجي ، حيث أن الإجابات كانت عبارة عن 41% من العينة ، و 31 % من العينة تزاوّل النشاط الصناعي وما نسبته 24% ذات نشاط تجاري، أما النسبة المتبقية 3% تمثل مؤسسات الخدمات، هذا دليل على أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تختار النشاط الأنسب لها والملائم الذي يلبي احتياجات الأفراد والذي يتلاءم ومحيطها الداخلي والخارجي معا، وتنشط عموما في القطاع الانتاجي والصناعي أهمها الصناعات الغذائية على غرار القطاعات الأخرى ، ويرجع ذلك إلى توجه الدولة الجزائرية إلى تشجيع نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصناعات الغذائية وغيرها.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

ثالثا: توزيع عينة الدراسة حسب المنتجات المصدرة

من خلال الجدول الموالي سيتم عرض مختلف المنتجات التي تقوم المؤسسات المشككلة لعينة الدراسة بتصديرها :

الجدول رقم: 63 توزيع مؤسسات عينة الدراسة حسب المنتجات المصدرة

النسبة المئوية%	التكرار	المنتج المصدر	النسبة المئوية%	التكرار	المنتج المصدر
3.33 %	01	بيوت بلاستيكية وقبب المشاتل	3.33 %	01	نواة المشمش
3.33 %	01	صناعة النسيج وخياطة الخيم	10.00 %	03	منتجات الفلين
3.33 %	01	الغذاء الملكي، حبوب اللقاح والعسل بأنواعه	16.67 %	05	المنتجات الفلاحية والغذائية (خضر، فواكه، مواد غذائية...)
3.33 %	01	النقل البري الدولي	6.67 %	02	المنتجات البحرية (أسماك، قشريات حية، حلزون...)
3.33 %	01	الألواح العازلة	3.33 %	01	المكسرات
6.67 %	02	زيت الزيتون	3.33 %	01	بطاطا وبنورها
3.33 %	01	الخزف الفني (سيراميك)	6.67 %	02	مواد بلاستيكية
3.33 %	01	بطيخ	13.33 %	04	تمور
3.33 %	01	تغليف البيض	3.33 %	01	صناعة الأحذية
100 %		النسبة المئوية %	29		المجموع

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان

من خلال الجدول رقم 63 يتبين أن عدد المنتجات التي تصدرها عينة الدراسة هو 18 منتج على اختلاف القطاعات التي تنتمي إليها، حيث أن المنتجات الفلاحية والغذائية المتمثلة في الخضر والفواكه والمواد الغذائية تمثل ما نسبته 16.67% وهذا راجع لجهود الدولة الجزائرية من أجل تشجيع الصناعات الغذائية وتطويرها، يليه منتج التمور ومشتقاتها بنسبة 13.33 % من المنتجات المصدرة، وهو أمر منطقي بحكم أن الجزائر تعتبر رابع منتج للتمور في العالم، وهي الميزة التي تدفع العديد من المؤسسات إلى اغتنام هذه الفرصة، والعمل على تصدير التمور ومشتقاتها، كما أن المنتجات الفلينية تمثل 10% من مجموع المنتجات التي تصدرها عينة الدراسة، في حين أن المنتجات البحرية من أسماك، قشريات حية، حلزون و زيت الزيتون تمثل 6.67 % ، وباقي المنتجات تمثل ما نسبته 3.33 % .

المطلب الثاني : عرض وتحليل عبارات المحور الثاني المتعلق بالبيانات العامة حول الفرد المستجوب

يهدف المحور الثاني من الاستبيان إلى وصف خصائص عينة الدراسة من حيث الفرد المجيب عن الاستبيان، الخبرة في المنصب، وكذا التخصص العلمي .

أولا: توزيع المؤسسات محل الدراسة حسب المنصب الذي يتولاه الفرد المجيب عن الاستبيان

تم تقسيم منصب الفرد المجيب عن الاستبيان إلى :مدير العام ، نائب المدير العام، مدير قسم التسويق، ومدير قسم التصدير، حيث يوضح الجدول رقم 63 توزيع المؤسسات محل الدراسة حسب منصب الفرد المجيب عن الاستبيان.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

الجدول رقم: 64 توزيع مؤسسات عينة الدراسة حسب منصب الفرد المجيب عن الاستبيان

صفة المجيب عن الاستبيان	التكرار	النسبة المئوية %
المدير العام	15	51.72 %
نائب المدير العام	04	13.79 %
مدير قسم التسويق	06	20.68 %
مدير قسم التصدير	04	13.79 %
المجموع	29	100 %

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان

من خلال الجدول يتبين أن الأفراد المجهين عن الاستبيان من فئة المدير العام كانت نسبتهم 51.72 % وهي أعلى نسبة، أما الفئة التي جاءت ثانية في الترتيب فتخص مدير قسم التسويق بنسبة 20.68 % ، تليهم فئة نائب المدير العام ومدير قسم التصدير بالتساوي بنسبة 13.79 % .

ثانياً: توزيع المؤسسات محل الدراسة حسب خبرة الفرد المجيب عن الاستبيان

تلعب الخبرة المكتسبة في المنصب دورا هاما في تحديد طريقة الإجابة عن الاستبيان، حيث أنه في معظم الحالات تساعد هذه الخبرة في الإجابة الدقيقة عن عبارات الاستبيان . من خلال الجدول الموالي يتم توزيع عينة الدراسة حسب خبرة الفرد المجيب عن الاستبيان في منصبه.

الجدول رقم: 65 توزيع مؤسسات عينة الدراسة حسب الخبرة في المنصب للفرد المجيب عن الاستبيان

سنوات الخبرة في المنصب	التكرار	النسبة المئوية
أقل من 5 سنوات	06	20.68 %
من 5 إلى 9 سنوات	08	27.58 %
من 10 إلى 14 سنة	04	13.79 %
أكثر من 15 سنة	11	37.93 %
المجموع	29	100 %

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان

من خلال الجدول أعلاه يتضح أن الأفراد المجهين عن الاستبيان يتمتعون بخبرة معتبرة في مناصبهم حيث بلغت نسبة الذين يمتلكون خبرة لأكثر من 05 سنوات 79.32 % ، من بينهم 5 37.93 يمتلكون خبرة تفوق 15 سنة، 13.79 % يمتلكون خبرة تتراوح بين 10 و 14 سنة، و 27.58 % خبرتهم تتراوح بين 5 و 09 سنوات، في حين أن نسبة الأفراد الذين تقل خبرتهم عن 5 سنوات قدرت بـ 20.68 % ، من خلال الأرقام السابقة يمكن الحكم على الأفراد المجهين عن الاستبيان بامتلاكهم الخبرة المعتبرة في مناصبهم، وهو الأمر الذي من المفروض أن ينعكس إيجابيا على إجاباتهم الدقيقة عن عبارات الاستبيان.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

ثالثا: توزيع المؤسسات محل الدراسة حسب التخصص العلمي للفرد المجيب عن الاستبيان

يمكن توضيح خصائص عينة الدراسة من خلال التخصص العلمي للفرد المجيب عن الاستبيان في الجدول الموالي :

الجدول رقم : 66 توزيع عينة الدراسة حسب التخصص العلمي للفرد المجيب عن الاستبيان

النسبة المئوية %	التكرار	التخصص العلمي
6.89 %	02	تسويق دولي
13.79 %	04	تجارة دولية
20.68 %	06	اقتصاد
58.62 %	17	تخصصات أخرى
100 %	29	المجموع

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان

من خلال الجدول أعلاه يتضح أن الأفراد المجيبون عن الاستبيان يتمتعون بمستوى تعليمي وشهادات تؤهله أن يتقلد منصب في مؤسسة اقتصادية مصدرة، حيث بلغت نسبة التخصص في الاقتصاد 20.68%، وفي التجارة الدولية ما نسبته 13.79 % في حين التسويق الدولي حصته 6.89 %، أما باقي التخصصات الأخرى مثلت أعلى نسبة بـ 58.62 % حيث نجد في مجملها تخصصات متنوعة ومختلفة من مهندسي دولة ومحاسبين ، ومن بينهم 6.89% بدون تخصص ومستوى علمي إلا أنهم مسيرين ومالكي للمؤسسة مؤهلاتهم الخبرة في الميدان، وهذا دليل على أن التخصص في غير التسويق، التجارة والاقتصاد ليس مانعا من تأسيس مؤسسة اقتصادية مصدرة وانما الارادة والتصميم يصنع الفوارق.

المطلب الثالث : عرض وتحليل عبارات المحور الثالث المتعلق بخصائص المؤسسة

يتم التعرف على خصائص المؤسسات قيد الدراسة من خلال تحليل نتائج الاستبيان حول العناصر: تصنيف المؤسسة حسب الملكية، تصنيف حسب الحجم والتصنيف حسب العمر ، امتلاكها لموقع في شبكة الانترنت والبلدان المصدرة لها.

أولا: تصنيف المؤسسة حسب طبيعة الملكية

المؤسسات محل الدراسة هي مؤسسات اقتصادية مصدرة خارج المحروقات ، وهي تنقسم حسب طبيعة الملكية إلى خاصة وعمومية، وقد جاءت النتائج المحصل عليها كما هو مبين في الجدول أدناه :

الجدول رقم: 67 توزيع مفردات الدراسة حسب طبيعة الملكية

النسبة المئوية %	التكرار	طبيعة الملكية
3.44 %	01	عمومية
96.56 %	28	خاصة
100 %	29	المجموع

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان

من خلال الجدول نلاحظ أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المكونة للعينة التابعة القطاع الخاص تمثل نسبة 96.56 % وقد بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المكونة للعينة محل الدراسة التابعة للقطاع العمومي مؤسسة واحدة بنسبة 3.44 % من خلال هذه النسب نلاحظ أن القطاع الخاص يمثل الأغلبية بعدما اعتمدت الدولة خصخصة المؤسسات، وتشجيع الشباب على خلق مؤسسات صغيرة ومتوسطة من أجل تنمية الاقتصاد الوطني والمساهمة في مختلف الأنشطة والقطاعات الاقتصادية.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

ثانيا: تصنيف المؤسسة حسب حجم المؤسسة

يمكن توزيع خصائص المؤسسات قيد الدراسة حسب الحجم وفق الجدول الموالي:

الجدول رقم: 68 توزيع وحدات الدراسة حسب حجم المؤسسة

النسبة المئوية %	التكرار	حجم المؤسسة
17.24 %	05	متوسطة
44.82 %	13	صغيرة
37.93 %	11	مصغرة
100 %	29	المجموع

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان

يتضح من خلال الجدول أن أكبر نسبة من المؤسسات قيد الدراسة هي مؤسسات صغيرة الحجم بنسبة 44.82% ، ثم تليها المؤسسات الصغيرة جدا بنسبة 37.93 % ثم المتوسطة بنسبة 17.24% ما يعادل 05 مؤسسات ، وبالتالي أغلب المؤسسات محل الدراسة إما مصغرة أو صغيرة، وهذا ما يفسر اختلاف النظريات التي تطرقت لعلاقة حجم المؤسسة بعملية التدويل.

ثالثا: تصنيف المؤسسة حسب عدد العمال

يبين النتائج أن عينة المؤسسات تختلف من حيث عدد العمال كما توضحها النتائج التالية :

الجدول رقم: 69 توزيع وحدات الدراسة حسب عدد العمال

النسبة المئوية	التكرار	عدد العمال
37.93 %	11	أقل من 10 عمال
44.82 %	13	من 10 إلى 49 عامل
17.24 %	05	من 50 إلى 250 عامل
100 %	29	المجموع

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان

من بيانات الجدول أعلاه يتضح ان عدد المؤسسات ذات عمال أقل من 10 عمال من عينة الدراسة هي 11 ما يعادل 37.93% من حجم العينة المدروسة، وبنسبة 44.82% بالنسبة للمؤسسات ذات عدد عمال يتراوح ما بين 10 إلى 49 عامل و 17.24 % من نفس العينة والتي تمثل 05 مؤسسات تشغل ما بين 50 إلى 250 عامل ، وهذا الجدول يعبر عن نفس الجدول السابق ولكن السؤال طرح في الاستمارة بصيغتين لتأكيد الاجابة فقط .

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

رابعا: تصنيف المؤسسة حسب تاريخ تأسيسها

بينت النتائج أن عينة المؤسسات نختلف من حيث تاريخ تأسيسها، كما توضحه النتائج التالية :

الجدول رقم: 70 توزيع وحدات الدراسة حسب تاريخ التأسيس

النسبة المئوية	التكرار	تأسيس المؤسسة
24.13 %	07	أقل من 5 سنوات
10.34 %	03	من 5 إلى 9 سنوات
13.79 %	04	من 10 إلى 14 سنة
-	-	من 15 إلى 19 سنة
51.72 %	15	20 سنة فأكثر
100 %	29	المجموع

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان

من بيانات الجدول أعلاه يتضح أن أغلب المؤسسات محل الدراسة تأسست من أكثر من 20 سنة بنسبة 51.72% والتي تمثل 15 مؤسسة، والمؤسسات الباقية انقسمت بين الفئات حسب ترتيب عددها من 10 إلى 14 سنة وعددها 04 مؤسسات وأقل من 05 سنوات و عددها 06 مؤسسات ، ومن 5 إلى 9 سنوات عددها 03 مؤسسات ، من خلال هذه النسب نستنتج أن غالبية المؤسسات (51.72%) توجهت للتصدير بعد خبرة وكسب مكانة في السوق المحلي ، فكلما زاد عمر المؤسسة كلما زادت قابليتها لتدويل أنشطتها، كما نلاحظ أن 24.13% من المؤسسات فتية عمرها أقل من 5 سنوات إلى أنها تقوم بعملية التصدير وهذا راجع للدعم المقدم من الهيئات الحكومية والتحفيزات المقدمة .

خامسا: تصنيف المؤسسة حسب دوافع اختيار القطاع

من خلال الجدول الموالي يمكن توضيح الغرض والدوافع التي جعلت من المؤسسات قيد الدراسة تختار قطاع التصدير :

الجدول رقم : 71 توزيع مفردات الدراسة حسب دوافع اختيار القطاع

النسبة المئوية %	التكرار		الغرض من اختيار القطاع
	لا	نعم	
17.24 %	24	05	الطلب المرتفع
13.79 %	25	04	التكنولوجيا البسيطة
55.17 %	13	16	الخبرة في المجال
13.79 %	25	04	الدعم من الدولة
-	-	-	المنافسة المحدودة
68.96 %	09	20	الارادة الشخصية
6.89 %	27	02	دوافع أخرى
100 %	29		المجموع

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

توضح النتائج أن غالبية المؤسسات قيد الدراسة اختارت نشاطها بدافع الإرادة الشخصية بنسبة 68.96% وبسبب خبرتها في المجال بنسبة 55.17% ما يسهل عليها النمو والتوسع واحتكار السوق ، أما دافع الطلب المرتفع حول منتوجها احتل المرتبة الثالثة بنسبة 17.24% وفي ما يخص التكنولوجيا البسيطة التي يتطلبها نشاطها كانت بنسبة 13.79% متساوية مع الدعم الحكومي والتحفيزات المقدمة لها، في حين انعدمت الدوافع بسبب المنافسة المحدودة هذا دليل على أن المنتج الجزائري يواجه منافسة خارجية شديدة .

سادسا: سنوات الخبرة التصديرية

يبين النتائج أن عينة المؤسسات تختلف من حيث عدد سنوات الخبرة التصديرية كما توضحها النتائج التالية :

الجدول رقم : 72 توزيع وحدات الدراسة حسب سنوات الخبرة التصديرية

النسبة المئوية %	التكرار	سنوات الخبرة التصديرية
41.37 %	12	أقل من 5 سنوات
31.03 %	09	من 5 إلى 9 سنوات
3.44 %	01	من 10 إلى 14 سنة
24.13 %	07	15 سنة فأكثر
100 %	29	المجموع

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

من بيانات الجدول أعلاه يتضح أن أغلب المؤسسات من عينة الدراسة التي عددها 12 مؤسسة تكسب خبرة تصديرية أقل من 5 سنوات ونسبتها 41.37% وتليها مباشرة ذات الخبرة من 5 إلى 9 سنوات وعددها 9 مؤسسات بنسبة 31.03% أما التي تقدر خبرتها التصديرية من 15 سنة فأكثر فهي أقل عددا وتمثل 7 مؤسسات ، أما ذات الخبرة التصديرية من 10 إلى 14 سنة قدرت ب مؤسسة واحدة فقط ، وتعتبر حسب معطيات الجدول أن المؤسسات ذات الخبرة أقل من 10 سنوات والتي تشمل الفئتين الأولى والثانية وعددها اجمالا 21 مؤسسة من بين 29 مؤسسة عدد مقنع بالنسبة للدراسة من حيث مدى الاستفادة من خبرة المستجوبين في النشاط التصديري في الاجابة عن أسئلة الاستبيان.

سابعا: توفر المؤسسة على موقع خاص

فيما يخص طبيعة النشاط الذي تتبعه المؤسسات محل الدراسة ونظرا لأهميته يفترض توفير موقع خاص بالمؤسسة، يسمح لكل المتعاملين معها داخليا وخارجيا بالتواصل والاستفادة و متابعة الجديد عن نشاطها الدولي، وقد أظهرت النتائج كما يوضحه الجدول الموالي :

الجدول رقم: 73 توزيع مفردات الدراسة حسب توفر المؤسسة لموقع خاص

النسبة المئوية %	التكرار	توفر موقع خاص
62.06 %	18	نعم
37.94 %	11	لا
100 %	29	المجموع

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

تظهر النتائج كما هو موضح في الجدول ، أن ما يفوق نصف المؤسسات المصدرة في العينة المدروسة تملك موقع على شبكة الانترنت، حيث بلغ عددها 18 مؤسسة بنسبة 62.06 %، بينما بلغ عدد المؤسسات التي لا تملك موقع خاص بها هي 11 مؤسسة من بين 29 مؤسسة محل الدراسة بنسبة 37.94 %، وهو ما يؤكد عدم ادراك أغلب المؤسسات في عينة الدراسة أهمية التواصل عبر الأنترنت لتسويق منتجاتها دوليا.

ثامنا: دور الموقع

يختلف دور الموقع حسب هدف المؤسسة من توفيره، ويكون إما للبيع، الترويج، الاتصال أو متعدد الأدوار التي ترغب المؤسسة إتاحتها للمتعاملين معها دوليا، ونتائج الجدول التالي تبين دور الموقع بالنسبة لعينة الدراسة :

الجدول رقم: 74 توزيع مفردات الدراسة حسب دور الموقع

النسبة المئوية %	التكرار	دور الموقع
11.11 %	02	بيع
22.22 %	04	ترويج
16.66 %	03	اتصالات
50 %	09	متعدد الأدوار
100 %	18	المجموع

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

من خلال الجدول يظهر أن عدد المؤسسات المصدرة في عينة الدراسة والتي تتوفر على موقع خاص وتستغل الموقع للبيع فقط عددها 2 أي بنسبة 11.11 % والتي تستغله للاتصالات عددها 3 بنسبة 16.66 % وللترويج 4 مؤسسات بنسبة 22.22 % ، و 50 % أي النسبة الأكبر من العينة تستغل الموقع لأدوار متعددة (بيع، ترويج، اتصالات) وعددها 9 مؤسسات وبالتالي نلاحظ أن أغلب المؤسسات محل الدراسة تستغل الموقع لتقديم كل الخدمات لتلبية رغبات مستخدمي الموقع.

تاسعا: اللغات المتاحة في الموقع

بينت النتائج أن عينة المؤسسات تتفاوت من خلال توفر موقع خاص بالتصدير وبلغات مختلفة، كما توضحها النتائج التالية :

الجدول رقم: 75 توزيع مفردات الدراسة حسب اللغات المتاحة في الموقع

النسبة المئوية %	التكرار	توفر الموقع على اللغات
-	-	العربية فقط
22.22 %	04	الفرنسية فقط
-	-	الانجليزية فقط
77.78 %	14	متعدد اللغات
100 %	18	المجموع

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

من خلال الجدول يتبين أن عدد المؤسسات المصدرة في العينة المدروسة التي تملك موقع خاص تتوفر على اللغة الفرنسية فقط عددها 4 مؤسسات من إجمالي مفردات الدراسة ممثلة بنسبة 22.22% ، والنسبة الأكبر من المؤسسات محل الدراسة أي 77.78% من العينة والتي تمثل 14 مؤسسة تتوفر موقعها على لغات متعددة (العربية، الفرنسية و الإنجليزية)، وهذا دليل على رغبة المؤسسة المصدرة استقطاب أكبر عدد من الأسواق .

أما المؤسسات التي تحصلت على جوائز شهادات أداء (كأحسن مصدرين ، ميداليات ذهبية وفضية وشهادة الريادة) فعددها 05 مؤسسات من إجمالي مؤسسات محل الدراسة والتي تمثل ما نسبته 17.24% .

عاشرا: تقييم عملية التصدير

من خلال النتائج سنحاول عرض وتقييم عملية التصدير للمؤسسات محل الدراسة .

1. أول عملية تصدير: اختلفت النتائج المحصلة في الدراسة من خلال أول عملية تصدير قامت بها المؤسسات محل الدراسة

كما يبينه الجدول التالي :

الجدول رقم: 76 توزيع وحدات الدراسة حسب تاريخ أول عملية تصدير

أول عملية تصدير	التكرار	النسبة المئوية %
قبل 2005	05	17.24 %
من 2005 إلى 2010	06	20.68 %
من 2011 إلى 2015	03	10.34 %
بعد سنة 2015	15	51.72 %
المجموع	29	100 %

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

من بيانات الجدول أعلاه يتضح لنا أن نصف المؤسسات محل الدراسة بدأت نشاطها التصديري بعد سنة 2015 والتي تعبر عن 15 مؤسسة ممثلة بنسبة 51.72% وما نسبته 20.68% تمثلت في مؤسسات قامت بأول عملية تصدير في الفترة ما بين 2005 إلى 2010، والمؤسسات المصدرة لأول مرة قبل سنة 2005 قدرت بـ 05 مؤسسات حيث نجدها أنها مؤسسات ذات عمر تأسيسي كبير فاق 20 سنة ولديها الخبرة والقدرات على التصدير والاستمرار.

سيتم تناول عدد الأسواق التي صدرت لها المؤسسات محل الدراسة من خلال النتائج الموضحة في الجدول التالي :

الجدول رقم: 77 توزيع وحدات الدراسة حسب عدد الأسواق المصدرة إليها

عدد أسواق التصدير	التكرار	النسبة المئوية %
سوق واحد	05	17.24 %
سوقين	08	27.58 %
ثلاث أسواق	07	24.13 %
أربعة أسواق فأكثر	09	31.03 %
المجموع	29	100 %

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

من بيانات الجدول أعلاه يتضح لنا أن 9 مؤسسات ممثلة بنسبة 31.03% صدرت إلى أكثر من 4 أسواق و 27.58 % منها عدد أسواقها التي توجه إليها صادراتها سوقين وعددها 8 مؤسسات، وبالتالي يتضح أن أغلبية المؤسسات المصدرة محل الدراسة استطاعت سلعاها الدخول إلى أكثر من سوقين دوليين، وكما نلاحظ أن ذاتها المؤسسات التي قامت بأول عملية تصدير منذ 2015 .

2. وجهة الأسواق التصديرية : سيتم التطرق إلى وجهات الأسواق في العالم التي صدرت لها المؤسسات محل الدراسة
الجدول رقم: 78 توزيع وحدات الدراسة حسب حول الدول التي تصدر لها المنتجات الوطنية

الدولة	التكرار	النسبة المئوية %
فرنسا	19	9.84%
اسبانيا	13	6.73%
الامارات	10	5.18%
موريتانيا	06	3.10%
ايطاليا، الصين	05	2.59%
انجلترا	04	2.07%
مالي، سينغال، نيجر، البرتغال، الهند	03	1.55%
قطر، الكويت، السعودية، مصر، المغرب، سويسرا، هولندا، روسيا، كندا	02	1.03%
لبنان، الأردن، ماليزيا، سوريا، ليبيا، جنوب افريقيا، بلجيكا، السويد، تركيا، ألمانيا، إندونيسيا، أمريكا.	01	0.51%
المجموع	193	100%

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

من الجدول رقم 78 يتضح أن المؤسسات المكونة لعينة الدراسة تصدر منتجاتها إلى 33 دولة، مقسمة إلى 08 دولة إفريقية، من بينها 4 دول من المغرب العربي، 11 دولة آسيوية، من بينها 04 دول من الخليج العربي، 11 دولة أوروبية، من بينها 08 دولة من الاتحاد الأوروبي، دولتين من قارة أمريكا.

حيث تعتبر دول الاتحاد الأوروبي أهم زبائن الجزائر بنسبة 33.33 % ، هذه النسبة تتفق مع إحصائيات الجمارك الجزائرية حول التجارة الخارجية لسنة 2019 ، والتي صنفت دول الاتحاد الأوروبي من أهم زبائن الجزائر بنسبة قدرت بـ 58.37 % من إجمالي الصادرات الجزائرية، وتهمين فرنسا، إسبانيا وإيطاليا على صادرات دول الاتحاد الأوروبي بنسب 40.42%، 27.65%، 10.63 % على الترتيب على إجمالي الصادرات الجزائرية، وتقدر صادرات باقي الدول الأوربية خارج الاتحاد الأوروبي بـ 14.89 % . تأتي الدول العربية في المرتبة الثانية بنسبة 27.27 % من الصادرات الجزائرية، حيث تشكل صادرات الخليج العربي من حيث إجمالي الصادرات يمثل ما نسبته 12.12 % .

فيما يخص الدول الإفريقية فإن الجزائر تصدر لها ما نسبته 24.24 % وتشكل دول المغرب العربي 12.12 % من إجمالي الصادرات.

أما دول آسيا، فإن الجزائر تصدر لها ما نسبته 12.12 % ، أما الدول من قارة أمريكا فإنها تستورد ما نسبته 6.06 % من الصادرات الجزائرية.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

3. معيار اختيار السوق المستهدف : من خلال النتائج سنتطرق لمعيار الذي على أساسه قامت المؤسسات محل الدراسة باختيار السوق المصدرة لها

الجدول رقم : 79 تصنيف مفردات العينة حسب معيار اختيار السوق المستهدف

النسبة المئوية %	التكرار		معيار اختيار السوق المستهدف
	لا	نعم	
48.27 %	15	14	البعد الجغرافي
10.34 %	22	03	البعد النفسي والثقافي والبيكولوجي
3.44 %	28	01	البعد المؤسسي
41.37 %	17	12	البلدان التي تجمعنا بهم عقود شراكة
100 %	29		المجموع

المصدر : من إعداد الطلبة بالاعتماد على الاستبيان.

من خلال الجدول أعلاه يتبين أن المؤسسات المصدرة عينة الدراسة تعتمد في تحديد أسواقها الخارجية بنسبة كبيرة على البعد الجغرافي بنسبة 48.27 % يليها معيار الشراكة والتسهيلات الجمركية والإدارية بنسبة 41.37 % ، وفي المرتبة الثالثة معيار البعد النفسي والثقافي والبيكولوجي بنسبة 10.34 %، حيث أن تقارب العادات وتشابه الثقافات يلعب دور في الولوج للأسواق الخارجية، وفي الأخير نجد البعد المؤسسي بنسبة 3.44 %.

4. عدد المنتجات المصدرة : تناول مؤسسات الدراسة حسب عدد المنتجات المصدرة

الجدول رقم : 80 توزيع وحدات الدراسة حسب عدد المنتجات المصدرة

النسبة المئوية %	التكرار	عدد المنتجات المصدرة
56.27 %	16	منتج واحد
6.89 %	02	منتجين
37.93 %	11	ثلاث منتجات فأكثر
100 %	29	المجموع

المصدر : من إعداد الطلبة بالاعتماد على الاستبيان.

من بيانات الجدول أعلاه يتضح ان عدد المؤسسات عينة الدراسة التي صدرت منتج واحد فقط هي 16 أي بنسبة 56.27 % من حجم العينة المدروسة، و37.93 % من نفس العينة والتي تمثل 11 مؤسسة صدرت ثلاثة منتجات فأكثر ، وكذا نلاحظ من الجدول أن هناك مؤسستين فقط تصدر منجيين ما يعادل نسبة 6.895 %.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

5. عدد المنتجات قيد التصدير : سيتم التعرف على عدد المنتجات التي في طريقها للتصدير من طرف المؤسسات الاقتصادية محل الدراسة .

الجدول رقم: 81 توزيع وحدات الدراسة حسب عدد المنتجات قيد التصدير

عدد المنتجات قيد التصدير	التكرار	النسبة المئوية %
لا يوجد	18	62.06 %
منتج واحد	04	13.79 %
منتجين	03	10.34 %
ثلاث منتجات فأكثر	04	13.79 %
المجموع	29	100 %

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

من بيانات الجدول أعلاه يتضح أن أغلب المؤسسات والتي عددها 18 من بين 29 مؤسسة محل الدراسة ليست بصدد تصدير منتجات جديدة ونسبتها 62.06%، في حين يوجد 4 مؤسسات فقط والتي تمثل نسبة 13.79% هي بصدد تصدير ثلاثة منتجات فأكثر أما باقي المؤسسات فهي إما بصدد تصدير منتج واحد وعددها 04 مؤسسات (13.79%) أو بصدد تصدير منتجين وعددها 03 مؤسسات بنسبة 10.34%.

6. عدد المنتجات التي ترغب المؤسسة تصديرها: سيتم التعرف على عدد المنتجات التي ترغب المؤسسات الاقتصادية محل الدراسة تصديرها مستقبلا .

الجدول رقم: 82 توزيع مفردات الدراسة حسب عدد المنتجات التي ترغب المؤسسة تصديرها

عدد المنتجات التي ترغب في تصديرها	التكرار	النسبة المئوية %
لا يوجد	13	44.82 %
منتج واحد	05	17.24 %
منتجين	01	3.44 %
ثلاث منتجات فأكثر	10	34.48 %
المجموع	29	100 %

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

من بيانات الجدول أعلاه يتضح أن أغلب المؤسسات الاقتصادية المصدرة لا تفكر في تصدير منتجات جديدة مستقبلا وعددها 13 من بين 29 مؤسسة بنسبة 44.82% ، أما التي ترغب في تصدير ثلاث منتجات فعددها 10 مؤسسات بنسبة 34.48% والتي ترغب في تصدير منتجين مستقبلا فنسبتها 3.44% وعددها مؤسسة واحدة فقط.

7. توفر المؤسسة لقسم خاص بالتصدير: فيما يخص طبيعة النشاط الذي تتبعه المؤسسات محل الدراسة ونظرا لأهميته واختلافه عن التسويق المحلي يفترض توفير قسم خاص بالتصدير، وقد بينت النتائج أن عينة المؤسسات اختلفت من حيث تقبل أهمية توفير قسم خاص يتم فصله عن قسم التسويق أو يكون تابع له، والجدول الموالي يوضح النتائج كما يلي :

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

الجدول رقم : 83

توزيع مفردات الدراسة حسب توفر المؤسسة لقسم خاص بالتصدير

توفر قسم التصدير	التكرار	النسبة المئوية %
نعم	12	41.37%
لا	17	58.63%
المجموع	29	100%

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

يظهر من خلال الجدول أعلاه أن أغلب المؤسسات المصدرة محل الدراسة لم تخصص ضمن هيكلها التنظيمي قسم خاص بوظيفة التصدير منفصل عن قسم التسويق المحلي وعددها 17 مؤسسة ونسبتها 58.63% وهي كبيرة مقارنة بالمؤسسات المصدرة التي تملك قسم للتصدير منفصل تنظيميا وعددها 12 مؤسسة ونسبتها 41.37%، وبالتالي أغلب المؤسسات المصدرة خارج قطاع المحروقات محل الدراسة هي مؤسسات لا تمتلك قسم خاص بنشاط التصدير وإنما تابع لقسم التسويق.

8. مبيعات التصدير : سيتم التعرف على مؤشر من المؤشرات الكمية لقياس الأداء التصديري من خلال معدل لإجمالي مبيعات التصدير المحققة من طرف المؤسسات محل الدراسة .

الجدول رقم : 84

توزيع وحدات الدراسة حسب معيار مبيعات التصدير

مبيعات التصدير	التكرار	النسبة المئوية %	مستوى الأداء
نسبة نمو ما بين 0% و 10%	03	10.34%	ضعيف جدا
نسبة نمو ما بين 10% و 20%	11	37.93%	ضعيف
نسبة نمو ما بين 20% و 30%	06	20.68%	متوسط
نسبة نمو تفوق 40%	09	31.05%	مرتفع جدا
المجموع	29	100%	

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

يتضح من خلال الجدول أن أغلب المؤسسات محل الدراسة تترتب ضمن المؤسسات ذات نسبة نمو لإجمالي المبيعات التصديرية ما بين 10% و 20% وعددها 11 مؤسسة وبالتالي تدخل ضمن فئة المؤسسات ذات المستوى اجمالي للمبيعات التصديرية الضعيف ، وتليها مباشرة 9 مؤسسات ذات نمو يفوق 40% التي تدخل ضمن فئة المؤسسات ذات مستوى اجمالي للمبيعات التصديرية المرتفع جدا ، وذات مستوى اجمالي للمبيعات التصديرية ضعيف جدا عددها 3 مؤسسات ، وما بين نسبة نمو 20% إلى 30% عددها 6 مؤسسات تدخل ضمن فئة المؤسسات ذات مستوى اجمالي للمبيعات التصديرية المتوسط.

المطلب الرابع: عرض وتحليل عبارات المحور الرابع المتعلق بالمحيط الخارجي للمؤسسة

سيتم في هذا المطلب وصف وتقييم درجات تأثير المحيط الخارجي للمؤسسة .

أولاً: المنافسة

سنتطرق من خلالها إلى درجة المنافسة (قوية، متوسطة أو ضعيفة) وتأثيرها (ايجابي أو سلبي) وكذا طبيعتها (من حيث السعر، الجودة أو الخدمات) .

توزيع وحدات الدراسة حسب معيار المنافسة

الجدول رقم: 85

النسبة المئوية %	التكرار	المنافسة	
		درجتها	تأثيرها
58.62 %	17	قوية	درجتها
37.93 %	11	متوسطة	
3.44 %	01	ضعيفة	
62.06 %	18	اجباري	تأثيرها
34.48 %	10	سلبي	
3.44 %	01	لا تأثير	
82.75 %	24	السعر	طبيعتها
58.62 %	17	الجودة	
24.13 %	07	الخدمات	
100 %	29	المجموع	

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

- درجتها: من خلال الجدول نلاحظ أنه فيما يخص نسبة المنافسة للمحيط الخارجي للمؤسسة مرتفعة تبلغ حوالي 58.62 % فهي قوية نظرا لتواجد خواص بنسبة كبيرة ، 37.93 % تمثل درجة المنافسة متوسطة ، والنسبة 3.44 % المتبقية تمثل أنه لا توجد منافسة. إذن من تحليل نتائج العينات المدروسة ، تبين أن المحيط الخارجي للمؤسسة من حيث المنافسة فالمؤسسات في العينة المدروسة تواجه منافسة قوية .
- تأثيرها: من خلال الجدول نلاحظ أن النسبة 62.06 % تخص التأثير الإيجابي للمنافسة و النسبة 34.48 % تمثل نسبة التأثير السلبي ، أما النسبة 3.44 % فتمثل نسبة المؤسسات محل الدراسة التي لا تأثير للمنافسة عليها. من خلال النتائج نستخلص أن مؤسسات العينة تتأثر إيجابيا بالمنافسة ، بمعنى يعطيها حافز أكبر على تنويع نشاطاتها وتطويرها وتحسين نوعية الانتاج وتقدم أحسن جودة و إذا ما توضح من خلال النسبة العالية الموضحة.
- طبيعتها: من خلال النتائج نلاحظ أن نسبة 82.75 % من المؤسسات عينة الدراسة ترى أن طبيعة منافستها تخص السعر وهي نسبة مرتفعة مقارنة مع النسب 58.62 % التي تخص الجودة و 24.13 % التي تخص الخدمات، إذن نستخلص أن طبيعة المنافسة من خلال النتائج تتمثل في السعر معناه أن المؤسسات محل الدراسة تواجه منافسة حادة من حيث الأسعار، وكذا في الجودة فالمؤسسات تتنافس من حيث الجودة تحاول أن ترضي الزبائن من خلال جودة منتجاتها ، فالمؤسسات قيد الدراسة في بحث دائم عن الجودة وهو ما يحث المؤسسات على عن التطور والابتكار الدائم.

ثانيا: الزبائن

الجدول رقم : 86

توزيع وحدات الدراسة حسب ما يطلبه زبائنها

النسبة المئوية %	التكرار	الزبائن يطلبون
17.24%	05	أقل سعر
20.68%	06	أحسن جودة
62.06%	18	السعر و الجودة معا
100%	29	المجموع

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

من خلال النسب الموضحة في الجدول أعلاه نلاحظ أن الزبائن يطلبون السعر والجودة معا بنسبة 62.06% ، وهذا ما يدعو ويستوجب على المؤسسات محل الدراسة أن تقدم أحسن المنتجات، وبأسعار معقولة، أما فيما يخص بقية الزبائن فحوالي 20.68% منهم يهتمون بجودة المنتجات، أما 20.68% فيفضلون أقل سعر ، ومن هنا نستخلص أن المحيط الخارجي للمؤسسة يتأثر بالزبائن الذين يطلبون السعر والجودة معا . لذلك على المؤسسات عينة الدراسة الأخذ بعين الاعتبار تقديم أحسن جودة مع أفضل سعر ، هذا لأن الزبائن يمثلون عامل مهم في التحكم في الإنتاج والبيع.

ثالثا: القروض

نتناول مؤسسات الدراسة حسب عدد سهولة أو صعوبة الحصول عليه وكذا أسباب التي تقف أمام المؤسسات محل الدراسة دون الاستفادة من القروض.

الجدول رقم: 87

توزيع وحدات الدراسة حسب القروض

النسبة المئوية %	التكرار	القرض
24.13%	07	سهولة الحصول عليه
75.86%	22	صعوبة الحصول عليه
100%	29	المجموع

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

من خلال النتائج نلاحظ أنه فيما يخص القرض النسب موزعة بنسبة 75.86% وجدت صعوبة في الحصول على القرض في ما يخص العينة المدروسة أما النسبة المتبقية 24.13% ممثلة في 07 مؤسسات تجد سهولة في الحصول على القرض ، هذا لأسباب خاصة بكل مؤسسة ، ربما بسبب الضمانات التي تقدمها مؤسسة عن أخرى سنتطرق إليها في الأسئلة التالية.

الجدول رقم : 88

توزيع مفردات العينة حسب أسباب صعوبة الحصول على القروض

النسبة المئوية %	التكرار		صعوبة الحصول على القرض
	لا	نعم	
51.72%	14	15	الفوائد على القروض مرتفعة
20.68%	23	06	ملف مثقل

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

لا تعمل به	14	15	48.27 %
المجموع	29		100 %

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

من خلال الجدول أعلاه والنتائج نجد أن 14 من 29 مؤسسة محل الدراسة لا تعمل بالقرض بنسبة 48.27% أما بقية المؤسسات 15 فكلها وافقت على أنها تجد صعوبة في الحصول على القروض بسبب ارتفاع معدلات الفوائد و 06 منها ترى أن الصعوبة تكمن في الملف المثقل الذي تطلبه البنوك من المؤسسات الاقتصادية .

رابعا: دور الممثلات الدبلوماسية الجزائرية و القنصليات في الخارج

في ما يلي تحليل دور الممثلات والقنصليات الجزائرية في الخارج في توفير و تقديم المعلومات حول الأسواق الخارجية وحماية المصدرين.

الجدول رقم: 89 توزيع مفردات الدراسة حسب الممثلات الدبلوماسية الجزائرية والقنصليات في الخارج

النسبة المئوية %	التكرار	دور الممثلات الدبلوماسية الجزائرية و القنصليات في الخارج
20.68 %	06	نعم
79.32 %	23	لا
100 %	29	المجموع

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

من خلال الجدول أعلاه نجد أن الممثلات الدبلوماسية الجزائرية والقنصليات في الخارج حسب المؤسسات المصدرة عينة الدراسة لا تقدم لهم أي مساعدة أو معلومات حول السوق الخارجية بنسبة 79.32% وهي نسبة عالية بالمقارنة بالتي أجابت بنعم بنسبة 20.68% ، وفي هذا الصدد وبعد تحول الاهتمام الجزائري في الفترة الأخيرة تجاه الاقتصاد بالبحث عن بدائل للنفط والرفع من التصدير خارج المحروقات وخلق نموذج اقتصادي مبني على الإنتاج تم إطلاق وتفعيل الدبلوماسية الاقتصادية من أجل دعم المتعاملين الاقتصاديين المحليين على التصدير، حيث لا يمكن للمصدر لوحده التعريف بالمنتج الجزائري في الخارج لأن الأمر يحتاج إلى ثقل الدبلوماسية تكون في مستوى ما تقتضيه متطلبات المرافقة الجيدة للاقتصاد الوطني على مستوى البيئة الاقتصادية الدولية.

المطلب الخامس : عرض وتحليل عبارات المحور الخامس المتعلق بمصادر تمويل للمؤسسة

في هذا المحور تم جمع البيانات الخاصة بالتمويل، أين يمكن معرفة نوع التمويل الذي تحتاجه المؤسسات عينة الدراسة ودوره في تدويل نشاطها وكذا معرفة أهم المشاكل التي تعرقل مسارها، لذلك تم وضع ضمن أسئلة الاستبيان مجموعة من الأسئلة التي تبين أيضا نظرة المؤسسات اتجاه التمويل البنكي.

أولا: وجود مشاكل تمويلية في المؤسسة

الجدول رقم: 90 توزيع مفردات العينة حسب وجود مشاكل تمويلية

وجود مشاكل تمويلية	التكرار	النسبة المئوية %
نعم	15	51.72 %
لا	14	48.28 %
المجموع	29	100 %

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

من خلال النتائج أعلاه نلاحظ أن النسب متقاربة فالمؤسسات المصدرة محل الدراسة مقسمة بالنصف ما بين التي لديها مشاكل تمويلية والتي تمثل 15 مؤسسة وباقي المؤسسات 14 لا تعاني من مشاكل تمويلية وأن رأسمالها كاف لتمويل نشاطها المحلي والدولي .

ثانيا : طبيعة المشاكل التمويلية

الجدول رقم: 91 توزيع عينات الدراسة حسب طبيعة المشاكل التمويلية التي تعاني منها

طبيعة المشاكل التمويلية	التكرار	النسبة المئوية %
سعر الفائدة مرتفع	13	44.82 %
صعوبة الحصول على القرض	11	37.93 %
الضمانات المطلوبة	05	17.24 %
المجموع	29	100 %

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

من خلال النتائج نلاحظ النسبة 44.82 % تمثل السعر على الفوائد مرتفعة وهي النسبة الأكبر، تليها النسبة 37.93 % التي تمثل صعوبة الحصول على القرض ، أما النسبة 17.24 % تمثل الضمانات المطلوبة مرتفعة ، انطلاقا من هذه النتائج نستخلص أن الصعوبات التمويلية للمؤسسات محل الدراسة تتمثل بالدرجة الأولى في ربوية القروض وارتفاع فوائدها.

ثالثا: مصادر التمويل المتاحة

فيما يلي تحليل لأهم مصادر التمويل التي تعتمد عليها المؤسسات المصدرة محل الدراسة في نشاطها الدولي .

الجدول رقم: 92 توزيعات مفردات الدراسة حسب مصادر التمويل

التكرار		مصادر التمويل المتاحة
لا	نعم	
05	24	شخصي

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

22	07	شريك
17	12	قرض بنكي
-	-	سوق مالي
25	04	اعانة الدولة
26	01	أخرى
29		المجموع

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

من خلال الجدول نجد أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة تعتمد على التمويل الشخصي بنسبة 82.75%، ومنه نستنتج أن المؤسسات تعتمد بالدرجة الأولى في تمويلها على التمويل الذاتي لأنه بدون تكاليف ويوفر الوقت، يليها التمويل بالمشاركة وتلجأ إليه في حالة صعوبات تمويلية بنسبة 24.13% ، أما التمويل البنكي فتعتمد عليه بنسبة تتمثل في 41.37% ممثلة في 12 مؤسسة من بين 29 وهذا راجع لتعقيد الإجراءات التمويلية البنكية ، حيث أن التمويل البنكي يتيح لهم الأموال اللازمة لتغطية احتياجات رأس المال العامل، أما ما نسبته 13.79% تتمثل مصادرها من إعانات الدولة والتي اعتمدت في تمويلها في بداية المسار عن طريق وكالتي ANSEJ و ANGEM ، وما نسبته 3.44% من المؤسسات المستجوبة تعتمد على نوع آخر من التمويل هو التمويل عن طريق الأقارب والأصدقاء الذي يوفر عليهم تكاليف القروض البنكية من معدلات فائدة و ضمانات وكذا طول مدة الانتظار.

رابعا: هل التمويل الذاتي كاف لتمويل مؤسستكم ؟

كانت الإجابة عن هذا السؤال محددة و هي مكمله للسؤال السابق عن نوع التمويل فالمؤسسات التي تعتمد على التمويل الذاتي أجابت بنعم وهي 09 مؤسسات من أصل 24 مؤسسة، أما المؤسسات المتبقية أجابت بلا وذلك بسبب ارتفاع احتياجاتها المالية وهي 20 مؤسسة ، ويمكن تلخيص الإجابات عن طريق الجدول التالي :

الجدول رقم: 93 توزيع مفردات الدراسة حسب اكتفاء التمويل الذاتي

النسبة المئوية %	التكرار	التمويل الذاتي
31.04 %	09	كاف
68.96 %	20	غير كاف
100 %	29	المجموع

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

من خلال الجدول نلاحظ أن نسبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة التي تعتمد على التمويل الذاتي الذي يغطي احتياجاتها المالية والتي تمثلت في 24 مؤسسة من بين هذه المؤسسات 09 مؤسسات فقط التي أجابت بنعم للتمويل الذاتي بدون خطر وتكاليف ، أما المؤسسات الأخرى التي أجابت بعدم كفاية التمويل الذاتي لتغطية احتياجاتها تمثل نسبة 68.96% أي 20 مؤسسة من مجموع المؤسسات المستجوبة، وذلك بسبب أن دورة الاستغلال تحتاج لأموال لا تستطيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تغطيتها بالتالي تلجأ للبحث عن مصادر تمويل أخرى لكي تستطيع التطور والتوسع وزيادة الانتاج والتصدير.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

خامسا: المعايير التي اعتمد عليها البنك في منح القرض للمؤسسة

هذا السؤال كان موجه للمؤسسات التي أجابت بأنها أخذت قرض بنكي والتي بلغ عددها 12 مؤسسة من أصل 29 مؤسسة من العينة المستجوبة ، فعلى أي أساس تم منح القروض من طرف البنوك لهذه المؤسسات فكانت الإجابات، على حسب الاقتراحات المقدمة، ويمكن توضيح هذه البيانات من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم: 94 توزيع وحدات الدراسة على معايير منح القروض

التكرار		منح القرض على أساس
لا	نعم	
07	05	حجم المشروع
06	06	رقم الأعمال
03	09	الضمان
12		المجموع

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

فيما يخص المعيار الذي اعتمدت عليه البنوك في منحها للقروض، من خلال النتائج أعلاه نلاحظ ما نسبته 75% استفادات من القروض حسب الضمان، أما 6 مؤسسات من بين 12 مؤسسة مصدرة استفادات من القروض حسب رقم أعمالها، و5 منها تحصلت على القرض على أساس حجم المشروع ، هذا البيان يخص المعايير التي تعتمد عليها البنوك في تقديم التمويل البنكي المناسب ومن خلال تحليل النتائج يتبين لنا أن البنوك تعتمد في تقديم القروض على الضمانات المقدمة من طرف المؤسسات الطالبة للقرض.

سادسا: الاستفادة من القرض البنكي

كانت الإجابات عن هذا السؤال مختلفة بالتالي 12 مؤسسة فقط أجابت بنعم أي أنها استفادت من قرض بنكي من بين 29 مؤسسة مصدرة عينة الدراسة ، أما 17 مؤسسة لم تستفد من قرض بنكي ، وهي موضحة في الجدول التالي :

الجدول رقم : 95 توزيع مفردات العينة على حسب الاستفادة من القروض البنكية

النسبة المئوية %	التكرار	الاستفادة من القروض البنكية
41.37 %	12	نعم
58.63 %	17	لا
100 %	29	المجموع

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

من خلال الجدول نلاحظ نسبة 41.37% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستجوبة استفادت من قروض بنكية أما نسبة 58.63% لم تستفد من قروض بنكية وكان التعليل أن المؤسسات لها تخوف عقائدي أي أنها لا تريد الاستفادة من قروض ربوية .

سابعا: تلبية الحاجات التمويلية

من خلال هذه النقطة سنقوم بتحليل ما إذا القرض البنكي قد قام بتلبية الحاجات التمويلية و حقق الغرض من طلبه في تمويل الحاجات المالية أو تدويل نشاطها .

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

الجدول رقم : 96 توزيع مفردات الدراسة حسب تلبية الحاجات التمويلية من القروض البنكية

النسبة المئوية %	التكرار		قام القرض البنكي بـ
	لا	نعم	
16.67 %	07	05	تلبية الحاجات المالية
83.33 %	02	10	تدويل نشاط المؤسسة
100 %	12		المجموع

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

من خلال النتائج نلاحظ أن نسبة الإجابة فيما يخص تلبية حاجيات القرض المقدم من البنوك على النحو التالي : النسبة 83.33 % من مؤسسات العينة أجابت بأن القرض قام بتلبية الحاجات التدويلية لنشاطها ، أما النسبة 16.67 % تمثل مؤسسات العينة التي قالت أن القرض قام بتلبية الحاجات المالية بشكل كامل، من خلال النتائج يمكن استخلاص ما يلي : أن المؤسسات التي استفادت من قروض بنكية ، قامت هذه الأخيرة بتلبية احتياجاتها من أجل تدويل نشاطها الاقتصادي، وبالتالي نستنتج أن للتمويل دور في تدويل نشاط المؤسسات محل الدراسة من خلال توسيع نشاطها وزيادة إنتاجها وملائمته بالمعايير الدولية .

ثامنا: نوع القروض الممنوحة من البنوك

فيما يخص هذه النقطة فإنها متعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تحصلت على قرض بنكي هل هو قصير الأجل أم متوسط أم طويل الأجل، بالتالي من بين 12 مؤسسة التي تحصلت على قرض كانت النتائج التالية :

الجدول رقم: 97 توزيع وحدات العينة حسب نوع القروض الممنوحة من البنوك

النسبة المئوية %	التكرار	نوع القروض الممنوحة
58.33 %	07	طويلة الأجل
33.33 %	04	متوسطة الأجل
8.34 %	01	قصيرة الأجل
100 %	12	المجموع

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن النسبة مرتفعة فيما يخص القروض طويلة الأجل، حيث بلغت 58.33% من مجموع القروض من أجل تمويل دورة الاستثمار كسواء أو اقتناء آلات أو عتاد لزيادة الإنتاج أو النمو والتطور وتدويل استثماراتها ، تليها 33.33% القروض متوسط الأجل ، في الأخير نسبة 8.34% قروض قصيرة الأجل من أجل تمويل احتياجات دورة الاستثمار ، إذن نستخلص من خلال هذه النتائج أن مؤسسات العينة تحصلت خلال فترة نشاطها على قروض طويلة الأجل .

تاسعا: مشاكل الحصول على القروض

الجدول رقم : 98 توزيع مفردات العينة حسب مشاكل الحصول على القروض

النسبة المئوية %	التكرار	مواجهة مشكلة في الحصول على القروض
75%	09	نعم
25%	03	لا
100%	12	المجموع

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

من خلال النتائج المحصل عليها نلاحظ أن النسبة مرتفعة للإجابة بنعم فيما يخص مواجهة مشاكل في الحصول على القروض بنسبة 75% ، والنسبة 25% تخص الإجابة لا ، إذن نستنتج أن مؤسسات العينة قامت بتلقي صعوبات في الحصول على القروض البنكية.

عاشرا: التعامل البنكي

من خلال تحليل معطيات الاستبيان التي تخص أفضل بنك تتعامل معه مؤسسات محل الدراسة وجدنا أن 8 مؤسسات من إجمالي المؤسسات تفضل التعامل مع البنك الخارجي الجزائري BEA، في حين أربعة منها جاوبت بالنفي أي أنه لا يوجد بنك مفضل لديها، أما المؤسسات المتبقية تنوعت ما بين بنك التنمية المحلية BDL، وبنك التنمية الفلاحية و الريفية BADR، والبركة بالتساوي.

حادي عشر: الاعتماد على بدائل تمويلية حديثة

كانت نتائج تحليل اجابات الاعتماد على بدائل تمويلية حديثة بالإيجاب بتكرار 14 مؤسسة من إجمالي مؤسسات قيد الدراسة في حين 15 مؤسسة كانت اجابتها بلا يمكنها الاعتماد على بدائل تمويلية مستحدثة، ومن تلك التي أجابت بنعم كانت قد اقترحت اللجوء إلى بدائل التمويل الاسلامية بنسبة 71%، والاعتماد على التمويل الذاتي والشركاء بالتساوي بنسبة 21.42% وباللجوء إلى قروض التصدير والمرافقة بنسبة 7.58 % بالتساوي، وبالتالي نستنتج أن هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عينة الدراسة أنها لم تتوجه للبنوك الإسلامية بسبب عدم اختلافها عن البنوك الربوية بسبب تعقيد الإجراءات والمعاملات ، وعدم القدرة على توفير الكفالات المطلوبة.

إن عوامل رفض استخدام مصادر البنوك لمؤسسات العينة متنوع ، وتختلف حسب طبيعة النشاط والطبيعة الإدارية ونرى أن هناك رفض صارم لمديري بعض المؤسسات للجوء إلى الاقتراض نتيجة تكلفة التمويل أو ضعف مردودية المشروع ، أو مدة القرض لا تناسب وضعية المؤسسة ، وهي عوامل أساسية في تراجع عن استخدام القروض المصرفية كما أن البنوك تواجه في معظم الأحيان مشاكل خاصة بالمحيط تتمثل في انعدام المعلومات الخاصة بالسوق ، حجم نشاط المؤسسة ، حجم المشروع ، المنافسة الخارجية ، أمام هذه المؤثرات الخارجية تجد البنوك حواجز أمامها لتمويل المشروع .

وهناك فئة من المؤسسات لا تحتاج إلى القروض ويكتفي ملاكها بالمصادر الذاتية رغم التدابير الحكومية مما يؤدي بهم إلى استقرار النشاط ، وتسعى في المقابل للموردين باعتباره اختيار سهل بعيد عن التعقيد ، بدون تكاليف ، يوفرون أطول مدة للتسديد للتخفيف من مشاكل التمويل.

كما أظهرت نتائج البحث الميداني المتواضعة أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتمد على مواردها الذاتية ، أو مجموعة من مصادر التمويل غير الرسمية خارج نطاق البنوك إذا لم تتمكن من الحصول على دعم حكومي ميسر وقبول مصرفي نهائي، وهناك جانب ثاني استخدام الملاك المسبرون للموارد الخارجية للاستثمار هو بغرض مواجهة مختلف الاضطرابات المحتملة مع المحيط إذ يرى معظم ملاك مؤسسات العينة أن استثماراتهم هادفة إلى البقاء في السوق بالدرجة الأولى وليس زيادة حجم الإنتاج. ولكن كل ما تطرقنا إليه لا يمثل تفسيراً كاملاً للوضع وهذا إذا نظرنا للجوانب الكمية و الاقتصادية فحسب ، لأن هناك جوانب أيضاً أخرى منها سلوك خاص بملاك المؤسسة ، وهي مجموعة محددات تعكس رؤية المالك لنشاط المؤسسة وقد تؤدي إلى تفادي قدر الإمكان استخدامات الموارد الخارجية منها البنوك أو المساهمة ، كما نجد في أغلب الأحيان صاحب المشروع راضٍ بمستوى النشاط كتحقيق أهداف ذاتية فقط، فأغلب المشاريع ضمن هذه المجموعة صغيرة وتبقى حتى ولو حققت نتائج كبيرة وهذه الحالة تؤكد هدف المالك ليس النمو وتوسيع النشاط والولوج للأسواق الدولية والوصول لدرجة من المنافسة الدولية وإنما تحقيق مراد خاص وبالتالي ضعف ثقافة التدويل ، ومعنى آخر لا تسعى إلى التدويل ويكون مصيرها إما الثبات أو النمو البطيء في أحسن الأحوال وهي عوامل متنوعة كقدرات الملاك ، والأهداف والجانب الديني حول قضية الفائدة ، و أخذ إشكالية التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من هذا المنظور الاعتماد الشديد على التمويل الذاتي.

ثاني عشر: تحليل نتائج الاجابة على السؤال المفتوح المتعلق بوصول المؤسسة إلى العالمية

بالعودة إلى تحليل إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة محل الدراسة نجد أن جل اجاباتها كانت بلا بنسبة 86% ما يعادل 25 مؤسسة من إجمالي المؤسسات حيث أن حسب الظروف الحالية لا يمكنها أن ترقى بمنتجاتها إلى العالمية غير أنها تقوم ببذل الجهود اللازمة من خلال تنوع منتجاتها وإدخال أساليب حديثة في عملياتها تمكنها من مواجهة المنافسة الدولية، و 4 مؤسسات كانت اجابتها بنعم يمكن الوصول بالمؤسسة للعالمية وحسب اجاباتهم تكون :

- بالاعتماد على المناولة للشركات العالمية إن كانت هناك تسهيلات ودعم حكومي،
- تطبيق قواعد المنافسة بعيداً عن المخاباة،
- زيادة هامش الربح من العملية التصديرية التي تقوم بها المؤسسة.

ثالث عشر: الطموحات المستقبلية التي تسعى المؤسسات محل الدراسة لتحقيقها

كانت اجابة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة محل الدراسة مختلفة ومتنوعة تمحورت في النقاط التالية :

- زيادة في رقم أعمال المؤسسة الاقتصادية،
- اكتساب مكانة والتوسع وفتح نقاط بيع جديدة في السوق المحلي (تغطية شاملة) والوصول إلى علامة تجارية عالمية،
- زيادة الانتاج وتحسين النوعية والجودة لتعزيز الاقتصاد الوطني،
- انشاء فروع في الأسواق الخارجية،
- الولوج إلى السوق الإفريقية عن طريق البر،
- تحسين جودة المنتج (العسل) بحيث تصبح الخلية صيدلية متكاملة،
- السعي لتحقيق وزيادة الحصة السوقية للمؤسسات،
- التوسع في انتاج منتجات جديدة ،
- الدخول كشريك مع مؤسسات أخرى ذات علامة تجارية دولية، أو مع شركات التوزيع الأجنبية.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

المطلب السادس : عرض وتحليل عبارات المحور السادس المتعلق بالسياسة التصديرية للمؤسسة

سيتم في هذا المطلب وصف وتقييم درجات الموافقة على عبارات المحور الخاص بالسياسة التصديرية للمؤسسات المشكلة لعينة الدراسة من خلال ما يلي :

أولاً: عرض نتائج الاجابات المتعلقة بعبارات الدوافع التصديرية

سيتم عرض نتائج هذا المحور من خلال إبراز نتائج اجابات المكلفين بالنشاط التصديري بالمؤسسات محل الدراسة لدوافعها التصديرية وفقاً للعبارات من 01 إلى 07 و الجدول الموالي يوضح ذلك.

الجدول رقم: 99 درجات الموافقة على دوافع المؤسسة لتصدير منتجاتها في الأسواق الدولية

العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الأهمية النسبية %	درجة الموافقة
دافع المؤسسة للتصدير هو المساهمة في تنمية الصادرات خارج المحروقات	4.38	1.23	87.6	عالية جدا
دافع المؤسسة للتصدير هو توفر فرص تسويقية في الأسواق الخارجية	4.38	1.26	87.6	عالية جدا
تعتبر المؤسسة أن التصدير أكثر ربحية من البيع في السوق المحلي	3.86	1.32	77.2	عالية
دافع المؤسسة للتصدير هو تنفيذ لاتفاقيات تجارية	3.03	1.47	60.6	متوسطة
دافع المؤسسة للتصدير هو خلق علامة تجارية للمؤسسة ذات بعد دولي	4.21	1.23	84.2	عالية جدا
دافع المؤسسة للتصدير هي التحفيزات المقترحة من هيئات حكومية	3.52	1.47	70.4	عالية
تعتبر المؤسسة التصدير مجرد تجربة تسويقية في الخارج	2.72	1.53	54.4	متوسطة
الدوافع التصديرية	3.72	1.24	74.4	عالية

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS (الملحق رقم 05 ، ص 367) .

نلاحظ من خلال استعراض النتائج أن اتجاهات العينة ايجابية نحو الفقرات المتعلقة بدوافع المؤسسة للتصدير ، وتمت الموافقة وبدرجة عالية بمتوسط عام بلغ 3.72 ، يقع ضمن نطاق درجة الموافقة العالية، وبلغت الأهمية النسبية للعبارات 74.4% وهذا يعني أن ولوح المؤسسة للأسواق الخارجية لها دوافع تصديرية بحتة، وانحراف معياري قدر بـ 1.24 و هو يفسر وجود تشتت كبير بين إجابات ملاك وإطارات المؤسسات المصدرة فيما يخص ذلك، ما يوضح تفاوت الدوافع واختلاف الأسباب التي تدفعها للولوج للأسواق الدولية.

اختلاف دوافع المؤسسة للتصدير داخل المؤسسة الاقتصادية من عبارة لأخرى مقسوم إلى ثلاث مستويات تتمثل فيما يلي:

المستوى الأول: متوسطات حسابها كبيرة وتقع ضمن نطاق الموافقة العالية جدا ، تمثل العبارات التي وافق عنها المستجوبون وهي حسب ترتيبها :

- دافع المؤسسة للتصدير هو المساهمة في تنمية الصادرات خارج المحروقات بمتوسط حسابي 4.38 وانحراف معياري 1.23 وبلغت الأهمية النسبية لها 87.6% .
- دافع المؤسسة للتصدير هو توفر فرص تسويقية في الأسواق الخارجية بمتوسط حسابي 4.38 وانحراف معياري 1.26 وبأهمية نسبية بلغت 87.6% .

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

- دافع المؤسسة للتصدير هو خلق علامة تجارية للمؤسسة ذات بعد دولي بمتوسط حسابي 4.21، وانحراف معياري 1.23 و أهمية نسبية 84.2%.

وقد تبين العبارات (1-2-5)، هي أكثر الفقرات موافقة كون متوسطاتها الحسابية هي الأعلى بين باقي المتوسطات وهذا يدل على أن المؤسسات محل الدراسة أغلبها خاضت مشوارها التصديري وفق دوافع مدروسة داخلية بدرجة كبيرة أهمها تنمية الصادرات خارج المحروقات، توفر فرص في الخارج ثم دافع خلق علامة تجارية .

المستوى الثاني: متوسطاتها الحسابية تقع ضمن نطاق الموافقة العالية والتي توافق :

- تعتبر المؤسسة أن التصدير أكثر ربحية من البيع في السوق المحلي بمتوسط حسابي 3.86 وانحراف معياري 1.32 وأهمية نسبية 77.2%.

- دافع المؤسسة للتصدير هي التحفيزات المقترحة من هيئات حكومية ، متوسطها الحسابي 3.52، وانحرافها 1.47 والأهمية النسبية لها 70.4%.

تعتبر المؤسسة أن التصدير أكثر ربحية من البيع في السوق المحلي، وأنها دافعها للتصدير هي التحفيزات المقترحة من هيئات حكومية بمستوى موافقة مرتفع، وهو ما يدل على أن من بين دوافعهم للدخول للأسواق الخارجية هي الحوافز المقدمة من طرف الدولة لتشجيع المصدرين من أجل ترقية الصادرات خارج المحروقات.

المستوى الثالث: متوسطات الحسابية لعبارات المستوى الثالث ذات درجة موافقة متوسطة وهي تمثل العبارات التي لم تلاقي الاجابة العالية عليها من قبل المستجوبون و هي كالتالي :

- دافع المؤسسة للتصدير هو تنفيذ لاتفاقيات تجارية متوسطها الحسابي 3.03، وانحرافها المعياري 1.47 بأهمية نسبية 60.6%

- تعتبر المؤسسة التصدير مجرد تجربة تسويقية في الخارج بمتوسط حسابي 2.72 وانحراف معياري 1.53 وأهمية نسبية 54.45.

وهو ما يدل على تردد المكلفون بالنشاط التصديري عن التصريح بالموافقة عن كون دافع المؤسسة للتصدير هو تنفيذ لاتفاقيات تجارية كذلك موافقة المكلفين بالنشاط التصديري على الخوض في التصدير مجرد التجربة و المغامرة فقط، وليست لها دوافع مخططة ينتظر منها تحقيق أهداف مسطرة مسبقا.

إذن بصفة عامة ، وافق المستجوبون بالمؤسسات محل الدراسة على كون دافعهم للتصدير هي دوافع داخلية مدروسة أكثر منها خارجية، وهو ما يفسر إدراك المكلفين بالنشاط التصديري بالمؤسسات محل الدراسة بمدى أهمية توسيع نشاطهم المحلي والخروج بمنتجاتهم للأسواق الدولية.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

ثانيا: عرض نتائج الاجابات المتعلقة بعبارات الأهداف التصديرية المحققة

يتم توضيح درجات الموافقة لإجابات ملاك وإطارات المؤسسات المصدرة عن العبارات الخاصة بالأهداف التصديرية المحققة من طرف المؤسسات محل الدراسة والمرقمة من العبارة 8 إلى 12 .

الجدول رقم: 100 درجات الموافقة المتعلقة بالأهداف التصديرية المحققة

العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الأهمية النسبية %	درجة الموافقة
استطاعت المؤسسة اختراق أسواق جديدة	4.38	0.90	87.6	عالية جدا
استطاعت المؤسسة ابتكار منتجات جديدة	3.69	1.41	73.8	عالية
استطاعت المؤسسة طرح أكثر من منتج	3.72	1.48	74.4	عالية
استطاعت المؤسسة كسب المكانة المميزة للمؤسسة في السوق المحلي	4.00	1.36	80	عالية
استطاعت المؤسسة كسب مكانة مميزة في السوق الأجنبي	3.62	1.29	72.4	عالية
الأهداف التصديرية التي حققتها المؤسسة	3.88	1.25	77.6	عالية

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS (الملحق رقم 06 ، ص 368) .

نلاحظ من خلال الجدول أن قيمة المتوسط الحسابي لتحقيق أهداف المؤسسة التصديرية محل الدراسة يقدر بـ 3.88 ضمن نطاق درجة الموافقة العالية ما يفسر موافقتهم على أن مؤسساتهم حققت بعض الأهداف التصديرية، وبلغت الأهمية النسبية للعبارة 77.65 بانحراف معياري قدر بـ 1.25 وهو ما يفسر وجود تشتت كبير بين إجابات ملاك وإطارات المؤسسات المصدرة فيما يخص تحقيقهم الأهداف التصديرية لنشاطهم، ما يوضح وجود اختلافات في مستوى أهداف التصدير التي حققتها المؤسسة الاقتصادية الجزائرية المصدرة من عبارة لأخرى مقسومة إلى مستويين فيما يلي:

المستوى الأول: و التي توافقت العبارة

- استطاعت المؤسسة اختراق أسواق جديدة ، متوسطها الحسابي 4.38 وانحراف معياري 0.90 بأهمية نسبية قدرت بـ 87.6% ، وهي تمثل الإجابة الوحيدة المعبرة عن الموافقة بدرجة عالية جدا.

المستوى الثاني: متوسطاتها الحسابية تقع ضمن نطاق الموافقة العالية و التي توافقت :

- استطاعت المؤسسة كسب المكانة المميزة للمؤسسة في السوق المحلي، بمتوسط حسابي 4 وانحراف معياري 1.36،
- استطاعت المؤسسة طرح أكثر من منتج، بمتوسط حسابي 3.72 وانحراف معياري 1.48،
- استطاعت المؤسسة ابتكار منتجات جديدة، بمتوسط حسابي 3.69 وانحراف معياري 1.41،
- استطاعت المؤسسة كسب مكانة مميزة في السوق الأجنبي، بمتوسط حسابي 3.62 وانحراف معياري 1.29.

نلاحظ أن كل عبارات المحور لديها درجة قبول عالية وهذه العبارات تعتبر من أساسيات الدخول للأسواق الدولية، وبالتالي يفهم من ذلك أن منتجات المؤسسات محل الدراسة لها القدرة على القبول في الخارج، والدليل أن المؤسسات محل الدراسة استطاعت كسب مكانة أولا في السوق المحلي ثم في الأسواق الأجنبية، استطاعت ابتكار أنواع ومنتجات جديدة تستطيع أن تنافس بها وهو ما ساعدها على كسب مكانة في السوق الأجنبي .

كل هذه الأهداف التي تمكنت المؤسسات محل الدراسة حسب اجابات المستجوبين من تحقيقها تؤكد ثقة المؤسسات المصدرة الجزائرية على قدرتها وعدم تخوفها من الولوج إلى أسواق خارج أسواقها المحلية وتؤكد أن للمؤسسة بعدا دوليا.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

ثالثا: عرض نتائج الاجابات المتعلقة باستراتيجية التدويل

كل المؤسسات التي أجريت عليها الدراسة أكدت أنها في حالة نشاط تدويلي ، وتعتمد في استراتيجيتها التدويلية بدرجة كبيرة على التصدير المباشر بنسبة 75.9% ، وما يعادل 24% تفضل انشاء فرع في الأسواق المستهدفة، ومنها من يقوم بالاشتراك مع شريك في السوق المستهدفة والسبب هو أن هذا الشريك يكون له علم أحسن بهذا السوق مقارنة بالمؤسسة التي تنوي التصدير، وكانت النسبة 20% من اجمالي المؤسسات محل الدراسة ذكرت تفضيلها لاستراتيجية الشراكة والتصدير المباشر، ومن هذه المؤسسات وقع اختيارها على استراتيجيات الثلاثة الشراكة التصدير المباشر و إنشاء فرع بالسوق المستهدفة وهذا يدل على وضوح رؤية هذه المؤسسات فيما يخص التدويل وهذا وفقا لنتائج الجدول الموالي :

الجدول رقم: 101 توزيع وحدات عينة الدراسة حسب استراتيجية التدويل المتبعة من قبل المؤسسات

النسبة المئوية %	التكرار	استراتيجية التدويل المتبعة من قبل
13.8 %	04	الشراكة
75.9 %	22	التصدير المباشر
24.1 %	07	إنشاء فرع بالسوق المستهدف
20.7 %	06	الشراكة و التصدير المباشر
6.9 %	02	الاستراتيجيات الثلاث

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

رابعا: عرض نتائج الاجابات المتعلقة بالمعاملون مع المؤسسة

من خلال تحليل اجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة محل الدراسة حول من هم المتعاملون مع مؤسساتهم كانت الاجابات على النحو التالي :

الجدول رقم: 102 توزيع مفردات عينة الدراسة حسب المتعاملين مع المؤسسة

النسبة المئوية %	التكرار	من هم المتعاملين مع مؤسساتكم
51.7 %	15	موردين
82.8 %	24	زبائن
20.7 %	06	شركاء
44.8 %	13	وسطاء
6.9 %	02	متعاملين آخرين

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الاستبيان.

نلاحظ من الجدول أعلاه أن مفردات العينة محل الدراسة تفضل التعامل مع الزبائن مباشرة بنسبة 82.8%، ومع الموردين بنسبة 51.7% ومع الوسطاء بنسبة 44.8% ، أما في ما يخص الشركاء فكانت النسبة 20.7%.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

خامسا: عرض نتائج الاجابات المتعلقة بعبارات الدعم المقدم من طرف الهيئات الحكومية

تم تقييم واقع مرافقة ودعم الدلة للمؤسسات عينة الدراسة من خلال حساب وتقييم درجات الموافقة لعبارات هذا الجزء، وذلك من العبارة رقم 13 إلى العبارة رقم 20 ، والجدول التالي يوضح ذلك.

الجدول رقم: 103 درجات الموافقة المتعلقة بالدعم المقدم من طرف الهيئات الحكومية

العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الأهمية النسبية %	درجة الموافقة
تقوم الدولة بتوفير الإطار القانوني والتنظيمي الملائم لترقية الصادرات	3.55	1.57	71	عالية
تقوم الدولة بتوفير الشروط التقنية والتنظيمية الملائمة لدخول المنتجات الجزائرية الى الأسواق الخارجية	3.07	1.36	61.4	متوسطة
تقوم الدولة بإنشاء عدة هيئات مكلفة بدعم و ترقية الصادرات خارج المحروقات	3.31	1.49	66.2	متوسطة
تقوم الدولة بترقية وتطوير النشاطات المرتبطة بدعم المؤسسات قصد مواجهة تحديات المنافسة في الأسواق الخارجية	3.21	1.34	64.2	متوسطة
تقوم الدولة بتقوية وتدعيم الاطار المؤسساتي لمتابعة وتشجيع الصادرات	3.24	1.32	64.8	متوسطة
تقوم الدولة بالتنقيب الاحصائي للتجارة الخارجية الجزائرية والتي تسمح للمصدرين بحماية المكتسبات وانتهاز الفرص الجديدة	2.69	1.39	53.8	متوسطة
تقوم الدولة بإنشاء وتسيير الليات ووسائل الدعم المختلفة لفائدة المؤسسات المصدرة	3.03	1.47	60.6	متوسطة
تقوم الدولة بتوفير المرافقة التقنية المستمرة	2.66	1.51	53.2	متوسطة
الدعم المقدم من طرف الهيئات الحكومية	3.09	1.38	61.8	متوسطة

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS (الملحق رقم 07 ، ص 369) .

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن المتوسط الحسابي للمتغير مرافقة الدولة للمؤسسة يقدر بـ 3.09 وهذا يعني أن المكلفين بالنشاط التصديري في المؤسسات محل الدراسة يوافقون بدرجة متوسطة على العبارات بأحرف معياري 1.38 وأهمية نسبية 61.8%، مع عدم وجود اختلافات كبيرة في الإجابة عن المحور ، حيث نحد:

المستوى الأول: تقوم الدولة بتوفير الإطار القانوني والتنظيمي الملائم لترقية الصادرات، متوسطها الحسابي 3.55 و انحراف معياري 1.57 بأهمية نسبية قدرت بـ 71% ، وهي تمثل الإجابة الوحيدة المعبرة عن الموافقة بدرجة عالية .

المستوى الثاني: متوسطاتها الحسابية تقع ضمن نطاق الموافقة المتوسطة والتي توافق :

- تقوم الدولة بإنشاء عدة هيئات مكلفة بدعم وترقية الصادرات خارج المحروقات ومرافقة المصدرين، بمتوسط حسابي 3.31 وانحراف معياري 1.49،

- تقوم الدولة بتقوية وتدعيم الاطار المؤسساتي لمتابعة وتشجيع الصادرات بمتوسط حسابي 3.24 وانحراف معياري 1.32،

- تقوم الدولة بترقية وتطوير النشاطات المرتبطة بدعم المؤسسات قصد مواجهة تحديات المنافسة في الأسواق الخارجية بمتوسط حسابي 3.21 وانحراف معياري 1.34،

- تقوم الدولة بتوفير الشروط التقنية والتنظيمية الملائمة لدخول المنتجات الجزائرية إلى الأسواق الخارجية بمتوسط حسابي 3.07 وانحراف معياري 1.36،

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

- تقوم الدولة بإنشاء وتسيير الآليات ووسائل الدعم المختلفة لفائدة المؤسسات المصدرة بمتوسط حسابي 3.03 وانحراف معياري 1.47،
 - تقوم الدولة بتوفير المرافقة التقنية المستمرة بمتوسط حسابي 2.66 وانحراف معياري 1.51.
- إذا بصفة عامة، وافق المكلفون بالنشاط التصديري بالمؤسسات محل الدراسة على العبارة 13 التي تعبر عن اهتمام الدولة كثيرا بتوفير المرافقة القانونية والتنظيمية، وذلك من خلال وضع قوانين خاصة من أجل ترقية الصادرات خارج المحروقات، لكن يعتبر هذا غير كافي و الدليل على ذلك إجابة المستجوبين بالمؤسسات محل الدراسة بدرجة متوسطة لباقي العبارات (14،15،16،17،18،19،20)، وهذا يدل على عدم قبول أغلبية الفقرات من طرفهم وهو ما يفسر عدم قناعة المؤسسات المدروسة بدرجة المرافقة التي توفرها الدولة، وهو ما قد يفقد ثقة المصدرين في سياسة الحكومة والهيئات المرافقة في مساندة لزيادة وخلق ميزات تنافسية تساعدها في مواجهة المنتجات الأجنبية.

سادسا: عرض نتائج الاجابات المتعلقة بعبارات بعلاقة المؤسسة مع الهيئات التي وفرتها الدولة للمرافقة والدعم

من خلال الجدول الموالي سيتم توضيح درجات الموافقة لإجابات الأفراد المستجوبين ضمن مؤسسات عينة الدراسة عن العبارات الخاصة بعلاقة المؤسسات مع الهيئات التي وفرتها الدولة للمرافقة والدعم ، والمرقمة من العبارة 21 إلى العبارة 25.

الجدول رقم: 104 درجات الموافقة المتعلقة بعبارات بعلاقة المؤسسة مع الهيئات التي وفرتها الدولة للمرافقة والدعم

العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الأهمية النسبية %	درجة الموافقة
المؤسسة على علاقة مع وزارة التجارة	3.52	1.72	70.4	عالية
المؤسسة على علاقة مع الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX	4.03	1.37	80.6	عالية
المؤسسة على علاقة مع الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة CACI	3.59	1.57	71.8	عالية
المؤسسة على علاقة مع الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات CAGEX	3.10	1.56	62	متوسطة
المؤسسة على علاقة مع صندوق ترقية و دعم الصادرات FSPE	2.62	1.54	52.4	متوسطة
علاقة المؤسسة مع الهيئات التي وفرتها الدولة للمرافقة والدعم	3.37	1.47	67.4	متوسطة

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS (الملحق رقم 08، ص 370).

من خلال الجدول أعلاه، وجدنا المتوسط الحسابي للمتغير علاقة المؤسسة مع الهيئات التي توفرها الدولة للمرافقة والدعم يقدر بـ 3.37 بدرجة قبول متوسطة وانحراف معياري 1.47، وأهمية نسبية 67.4% ، وهذا يعني أن ملاك وإطارات المؤسسات المصدرة محل الدراسة يوافقون على أغلب العبارات مع وجود اختلافات في الإجابات تقسم المحور إلى مستويين:

المستوى الأول: تمثل عبارات التي وافق عليها ملاك وإطارات المؤسسات المصدرة محل الدراسة بدرجة عالية وهي كالتالي :

- المؤسسة على علاقة مع الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX، بمتوسط حسابي 4.03 و انحراف معياري 1.37،
 - المؤسسة على علاقة مع الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة CACI، بمتوسط حسابي 3.59 وانحراف معياري 1.57،
 - المؤسسة على علاقة مع وزارة التجارة، بمتوسط حسابي 3.52 وانحراف معياري 1.72،
- وهو ما يفسر اتصال المؤسسات المدروسة بهذه الهيئات والاستفادة من الخدمات التي توفرها لها.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

المستوى الثاني : تمثل العبارات التي وافق عليها ملاك وإطارات المؤسسات محل الدراسة بدرجة متوسطة ، وهي :

- المؤسسة على علاقة مع الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات CAGEX، بمتوسط حسابي 3.52 وانحراف معياري 1.72،

- المؤسسة على علاقة مع صندوق ترقية ودعم الصادرات FSPE، بمتوسط حسابي 2.62 وانحراف معياري 1.54،
إذا بصفة عامة، وافق المكلفون بالنشاط التصديري بالمؤسسات محل الدراسة بدرجة متوسطة على عبارات المستوى الثاني التي تمثل أكثر لعدم الموافقة وهو ما يؤكد نقص العلاقة بين المؤسسات المصدرة محل الدراسة وبعض الهيئات (الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات، صندوق ترقية ودعم الصادرات) التي وفرتها الدولة للمرافقة والدعم .

سابعا: عرض نتائج الاجابات المتعلقة بعبارات بعلاقة تشخيص العقبات التي تعترض عملية التصدير

تم تقييم تشخيص عقبات التصدير من خلال حساب وتقييم درجات الموافقة على عبارات هذا الجزء، من العبارة 27 إلى العبارة 38 ، مثلما يوضحه الجدول الموالي :

الجدول رقم: 105 درجات الموافقة المتعلقة بعبارات تشخيص العقبات التي تعترض عملية التصدير

العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الأهمية النسبية %	درجة الموافقة
صعوبة الحصول على التمويل الكافي من أجل دعم الصادرات يعيق عملية التصدير	3.93	1.13	78.6	عالية
عدم استفادة المؤسسة من قروض مالية من قبل الدولة بغرض تدعيم الصادرات يعيق عملية التصدير	3.66	1.20	73.2	عالية
نقص المعلومات حول القوانين الدولية في مجال الصادرات يعيق عملية التصدير	3.97	1.18	79.4	عالية
تعقد الإجراءات الجمركية المفروضة على التصدير يعيق عملية التصدير	3.62	1.56	72.4	عالية
طول مدة الإجراءات الجمركية المتعلقة بالتصدير في الجزائر يعيق عملية التصدير	3.62	1.63	72.4	عالية
ارتفاع الرسوم الجمركية في الأسواق الدولية يعيق عملية التصدير	3.76	1.52	75.2	عالية
ضعف القدرة التنافسية للمنتج المحلي في الأسواق الدولية يعيق عملية التصدير	2.93	1.64	58.6	متوسطة
ارتفاع تكاليف الانتاج المحلي والذي ينعكس على ارتفاع سعر المنتج المحلي في الأسواق الدولية يعيق عملية التصدير	3.66	1.39	73.2	عالية
المنافسة الدولية الكبيرة في الأسواق العالمية تعيق عملية التصدير	3.28	1.33	65.6	متوسطة
ارتفاع تكاليف النقل الدولي انطلاقا من الجزائر يعيق عملية التصدير	3.83	1.16	76.6	عالية
ارتفاع التكاليف المرتبطة بتغطية أخطار عدم الدفع من قبل العملاء الأجانب يعيق عملية التصدير	4.07	0.96	81.4	عالية
طول مدة الاستفادة من مداخل الصادرات يعيق عملية التصدير	4.31	1.03	86.2	عالية جدا
تشخيص عبارات التصدير	3.71	1.25	74.2	عالية

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS (الملحق رقم 09، ص 371) .

من خلال نتائج الجدول رقم 113 يتضح أن ملاك وإطارات المؤسسات المصدرة وافق وبدرجة عالية على مجمل عبارات تشخيص عقبات التصدير، حيث بلغ المتوسط العام لمجموع العبارات 3.71 ، وهو يقع ضمن نطاق درجة الموافقة العالية، وبلغت الأهمية النسبية للعبارات 74.2%، وانحراف معيار يقدر بـ 1.25 ، وهو يفسر عدم وجود تشتت كبير بين الإجابات فيما يخص عقبات التصدير التي تواجه المؤسسات المصدرة والتي تشير إلى مجمل المشكلات أو المعوقات المالية، البيروقراطية،

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

التسويقية... التي تعترض عملية التصدير بالمؤسسة، ومع وجود اختلاف في اجابات المستجوبين نجد النتائج تنقسم إلى ثلاث مستويات :

المستوى الأول: يمثل العبارة الوحيدة ذات درجة الموافقة العالية جدا وهي :

- طول مدة الاستفادة من مداخيل الصادرات يعيق عملية التصدير، بمتوسط حسابي 4.31 و انحراف معياري 1.03، حيث وافق ملاك وإطارات المؤسسات المصدرة محل الدراسة على العبارة بدرجة عالية جدا ، وبالتالي طول المدة الاستفادة من مداخيل الصادرات تعتبر من الأشكال الشائعة للعوائق التصديرية بسبب ما تفرضه الحكومة من سياسات عدم الحصول على العوائد التصديرية بالعملة الصعبة مما يعرض المؤسسات المصدرة لتحديات وتكلفة اضافية، حيث تتعدد طرق الدفع وأشكال التحصيل ولكنها تأخذ وقتا أطول وتكون أكثر تعقيدا عندما تكون عمليات التصدير دولية مثل، الحساب المفتوح وخطاب الائتمان والدفع المسبق وبضاعة الأمانة.

حيث أوجب المشرع الجزائري أي متعامل اقتصادي في مجال التجارة الخارجية بالقيام بعملية التوطين البنكي بعد فتح حساب بالعملة الصعبة لدى أحد البنوك ، أما فيما يخص آجال ترحيل عائدات الصادرات إلى الوطن فعندما يبيع المصدر سلعته نقدا أو لأجل أو يقوم بأداء خدمة خارج الوطن فإنه ملزم بإعادة مبلغ الصفقة إلى الجزائر في آجال لا تتعدى 180 يوم وبالرجوع إلى الحصة التي تعود الى المصدر والتي يمكن استعمالها بحرية فتبلغ قيمتها 40%، وتجدر الإشارة إلى أن المصدر يحرم من حصته في العملة الصعبة في حال كون التصدير تم من غير توطين أو ترحيل العائدات بعد الآجال المحددة.

تعتبر هاته الاجراءات والآليات المتبعة من قبل بنك الجزائر في مجال التجارة الخارجية محل انتقاد كبير ، حيث تم وصفها بأنها إجراءات تقليدية لم يتم تكييفها مع متطلبات سوق التصدير لا سيما فيما يتعلق بقانون الصرف والذي يتضمن بنودا مجحفة في حق المتعاملين اضافة إلى ذلك يعاب على البنك المركزي دوره السلبى في التجارة الخارجية حيث أن قدم التشريعات النقدية التي تحكمها أصبحت عائقا أمام تطورها وترقية الصادرات هذا مع وجود بعض الممارسات البيروقراطية التي لا تسمح للمصدر الجزائري بالنشاط في ظروف عادية فوق كل هذا ففي حال لم يسترجع المصدر مبلغ الصفقة خلال الآجال المحددة بسبب نزاع تجاري أو تأخر أو عدم السداد من قبل المستورد لمبلغ الصفقة فإن المصدر يحال إلى العدالة للتحقيق، وهذه النقطة في قانون التصدير تعتبر إحدى أكبر المعوقات التي تحول دون تنمية الصادرات غير النفطية.

المستوى الثاني : اجابات المكلفون بالنشاط التصديري بالمؤسسات محل الدراسة، عبارات هذا المستوى تمثل درجات الموافقة العالية والتي تمثل أكبر العقبات التي تعترض المسيرين في المؤسسة الاقتصادية وهي :

- ارتفاع التكاليف المرتبطة بتغطية أخطار عدم الدفع من قبل العملاء الأجانب يعيق عملية التصدير ، بمتوسط حسابي 4.07 وانحراف معياري 0.96،
- نقص المعلومات حول القوانين الدولية في مجال الصادرات يعيق عملية التصدير ، بمتوسط حسابي 3.97 وانحراف معياري 1.18،
- صعوبة الحصول على التمويل الكافي من أجل دعم الصادرات يعيق عملية التصدير، بمتوسط حسابي 3.93 وانحراف معياري 1.13،
- ارتفاع تكاليف النقل الدولي انطلاقا من الجزائر يعيق عملية التصدير، بمتوسط حسابي 3.83 وانحراف معياري 1.16،
- ارتفاع الرسوم الجمركية في الأسواق الدولية يعيق عملية التصدير، بمتوسط حسابي 3.76 وانحراف معياري 1.52،

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

- عدم استفادة المؤسسة من قروض مالية من قبل الدولة بغرض تدعيم الصادرات يعيق عملية التصدير، بمتوسط حسابي 3.66 وانحراف معياري 1.20،
- ارتفاع تكاليف الانتاج المحلي والذي ينعكس على ارتفاع سعر المنتج المحلي في الأسواق الدولية يعيق عملية التصدير، بمتوسط حسابي 3.66 وانحراف معياري 1.39،
- تعقد الاجراءات الجمركية المفروضة على التصدير يعيق عملية التصدير، بمتوسط حسابي 3.62 وانحراف معياري 1.56،
- طول مدة الإجراءات الجمركية المتعلقة بالتصدير في الجزائر يعيق عملية التصدير، بمتوسط حسابي 3.62 وانحراف معياري 1.63،

من خلال النتائج نستنتج أن :

- أهم العراقيل التي تواجهها المؤسسات المصدرة هي نقص المعلومات حول القوانين الدولية في مجال الصادرات، ويرتبط هذا العائق بغياب الشفافية والوضوح حول مختلف الاجراءات اللازمة لإتمام عملية التصدير مع نقص المعلومات والبيانات التوجيهية والتعريفية الدولية المقدمة من طرف المؤسسات الفاعلة في قطاع التصدير حول المعلومات والتقارير الدورية حول الأسواق الخارجية، أهم المزايا الممنوحة للمصدرين الوثائق اللازمة ، كيفية القيام بعملية التصدير بشكل صحيح.. الخ، وهو ما يؤكد مدى اهتمام هذه المؤسسات بنظام المعلومات التصديري ودوره البالغ الأهمية في تحسين الأداء التصديري للمؤسسة ، لكنه رغم ذلك تعتبر المصادر التي يستمد منها هذا النظام غير كافية بالنسبة للمؤسسات المصدرة محل الدراسة والدليل على ذلك ظهور عدم الموافقة على العبارة من طرف المستجوبين وهو ما يؤكد أن المؤسسات المدروسة لا تعير هذا النوع من المعلومات الاهتمام الكافي أو ليس باستطاعتها توفرها مثل الاستعانة بالمعلومات التي توفرها كل من القنصليات، السفارات، شركات الطيران، الجمارك، البنوك والتأمينات وهذا إن دل على شيء فإنه يدل على نقص الجهود المبذول لجلب المعلومات من طرف المكلفين بالنشاط التصديري بالمؤسسات محل الدراسة من جهة وكذا نقص توفرها من طرف الهيئات المكلفة بذلك من جهة أخرى.
- المعوقات التي احتلت المرتبة الرابعة تتعلق صعوبة الحصول على التمويل الكافي، حيث نجد أن بنك الجزائر يشجع البنوك على منح القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة والتي تبدي ترددا في القيام بطلب قروض وذلك بعد قبولهم الاعتماد على قروض ربوية فهي تفضل الاستعانة بالتمويل الشخصي كما رأينا سابقا بنسبة 82.75% حيث أنها لا تلجأ كذلك للبنوك الاسلامية كونها لا تختلف كثيرا في تعاملاتها بالبنوك التجارية ، وعليه يجب اعداد سياسة وطنية تعمل على تقليل الإجراءات البيروقراطية، وتفعيل الهيئات المتدخلة في مجال التصدير، وتسطير برامج تعمل على توفير الدعم المالي والمساعدة المالية والمشورة خاصة فيما يتعلق بطرق التمويل مع الأخذ بعين الاعتبار المشاكل والصعوبات التي تواجهها لتمويل نشاطاتها الإنتاجية، ناهيك عن قلة طرق التمويل المعتمدة ورؤوس الأموال المخصصة للقطاع، لتمكين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من الحصول على منتجات مالية تلاءم و طبيعتها، من أجل ترقيةها ورفع قدراتها التنافسية التي ستسمح لها في الأجل القصير والمتوسط بتعظيم مكاسبها.
- تأتي في المرتبة الخامسة صعوبة ارتفاع تكاليف النقل الدولي انطلاقا من الجزائر، وفيما يتعلق بالنقل أعرب ملاك وإطارات المؤسسات المصدرة محل الدراسة عن استيائهم من ارتفاع تكلفة نقل الدولي للسلع المصدرة هذا العائق نتيجة تظافر عدة عوامل كالنقص الشديد الذي تعاني منه الموانئ الجزائرية من حيث المستودعات اللوجيستية التي تسهل عملية نقل ، ضعف أسطول الشحن البحري، اكتظاظ الموانئ بسفن الاستيراد، ارتفاع متوسط بقاء الحاوية من وقت إنزالها حتى

خروجها حيث يقدر بـ 16 يوما بينما تقدر نفس الفترة في الموانئ الأجنبية كميناء برشلونة مثلا من يومين إلى 03 أيام، وكذا الأسعار الخيالية الخاصة بالنقل والشحن التي يفرضها أصحاب السفن الأجانب كلها عوامل زادت من تعقيد هذه الخدمات خاصة وأن الجزء الأكبر من التجارة الخارجية للجزائر يتم عن طريق البحر، يضاف إلى هذا غياب التنسيق بين مختلف أنواع النقل وعدم توفر النقل بواسطة السكك الحديدية الذي من شأنه أن يقلل من هذه التكلفة خاصة عندما يتعلق الأمر بتصدير المنتجات نحو البلدان الإفريقية والعربية، نقص مكاتب الربط والتوزيع التي لها اتصال مع الأسواق الخارجية وغياب التجهيزات الحديثة التي تسمح بتعبئة السلع و تفرغها على مستوى الموانئ والمطارات. ونقص المخابر المكلفة بمرافقة عمليات إخضاع المنتجات المصدرة للمقاييس والمطابقة للمعايير الدولية في عملية الصادرات الجزائرية، ويتطلب الأمر حسيهم إشراك النقل الجوي والبحري في تلبية متطلبات المصدرين الوطنيين على اختلاف قدراتهم، موضحين أن التصدير أولا وقبل كل شيء قضية تكلفة ووقت.

- فيما يخص الاجراءات الجمركية وتكاليفها المفروضة على المؤسسات المصدرة محل الدراسة وجدنا أن المؤسسات ذات الخبرة العالية في التصدير لا تجد عائقا في تعاملاتها مع مصالح الجمارك كما أنها تدرك تماما الإجراءات الواجب اتباعها من أجل التخليص الجمركي وكذا الامتيازات الممنوحة لفائدة المصدرين، في حين أن المؤسسات حديثة العهد بالتصدير تقر بوجود بيروقراطية في التعامل من قبل إدارات الجمارك وطول الإجراءات الإدارية والجمركية المرتبطة بعملية التخليص الجمركي التي تكبح نشاطها التصديري.

- تتميز الصناعة الوطنية بشكل عام والمؤسسات محل الدراسة بارتفاع كلفة منتجاتها عن مثيلاتها في السوق العالمية، وحتى المنتجات المشابهة لها في الدول النامية، وهذا عقبة صعبة أمام وصولها إلى الأسواق الخارجية، بل وحتى المنافسة في أسواقها الداخلية وتعود التكلفة المرتفعة للمنتجات إلى عدة أسباب أهمها عدم التمكن من الاستخدام الكامل للطاقت الإنتاجية المتاحة، حيث تصل نسبة الاستخدام إلى أقل من النصف في بعض المؤسسات، الإنتاجية الضعيفة للعمالة؛ ارتفاع أسعار المواد الأولية الوسيطة المستوردة نتيجة السياسة السعوية الأمر الذي يؤدي في مرحلة لاحقة إلى ارتفاع السعر النهائي للمنتجات الموجهة للتصدير وبالتالي عدم مقدرتها على المنافسة في السوق الدولي، إضافة لذلك تعتبر العملية الصناعية عملية كمية، وليست عملية نوعية، أي أنها تركز اهتمامها على الإنتاج الكمي مع إهمال النوعية أو إلى اهتمام ضعيف بنوعيه المنتج، والعمل على تطوره بما يتفق مع تطور أذواق المستهلكين، وهذا راجع لكونها عملت لسنوات طويلة في غياب المنافسة مما جعلها تبقي سلعتها ضمن مقاييس وطنية بحتة لسوق واحدة، حيث أن العالم يشهد تغييرا هائلا ومتسارعا في تطوير الإنتاج ومواصفاته في حين أن تزال مسألة التكلفة والنوعية تشكل أحد أهم التحديات التي تقف أمام المؤسسات الجزائرية.

المستوى الثالث: تمثل العبارات التي وافق عليها ملاك و إدارات المؤسسات محل الدراسة بدرجة متوسطة، و هي :

- المنافسة الدولية الكبيرة في الأسواق العالمية تعيق عملية التصدير، بمتوسط حسابي 3.28 وانحراف معياري 1.16،
- ضعف القدرة التنافسية للمنتج المحلي في الأسواق الدولية يعيق عملية التصدير، بمتوسط حسابي 2.93 وانحراف معياري 1.64.

بصفة عامة تتمتع منتجات أغلب المؤسسات المدروسة بارتفاع أسعارها مقارنة بالمنافسين في الأسواق الدولية وذلك نتيجة لارتفاع التكاليف المتعلقة بالإنتاج، النقل والشحن، تكاليف التعبئة والتغليف، تكاليف القيام ببحوث التسويق... الخ، هذه العوامل أدت إلى ضعف قدرة المؤسسات التنافسية على الرغم من تمتع المنتجات بجودة عالية.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

كما أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة ذات ميزانية محدودة لا تسمح بتمويل العديد من العمليات التصديرية أو اختراق العديد من الأسواق الأجنبية في آن واحد وتكتفي بالنشاط على مستوى سوق أو سوقين دوليين على الأكثر، على الرغم من امتلاكها الرغبة في التوسع أكثر دوليا هذا الأمر يترجم الآثار السلبية لضعف دور هيئات دعم ومرافقة المؤسسات المصدرة.

ثامنا: عرض نتائج الاجابات المتعلقة بعبارات التوجه بالتصدير

تم تقييم التوجه بالتصدير بالمؤسسات محل الدراسة من خلال حساب وتقييم درجات الموافقة على عبارات هذا الجزء، من العبارة رقم 39 إلى العبارة رقم 47 ، كما هو مبين في الجدول التالي :

الجدول رقم: 106 درجات الموافقة المتعلقة بعبارات التوجه بالتصدير

العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الأهمية النسبية %	درجة الموافقة
ترى الإدارة العليا بأن التصدير يعتبر من أولويات المؤسسة وليس طريقة للتخلص من الانتاج الذي لم يستوعبه السوق المحلي	3.76	1.38	75.2	عالية
تمتلك المؤسسة الاطار البشري المؤهل في مجال التصدير	4.21	0.81	84.2	عالية جدا
لدى المؤسسة قناعة تامة بأن أحسن طريقة للاستمرار والنمو هو الجوء إلى التصدير	3.45	1.21	69	عالية
تلقى المؤسسة الدعم الكافي من الدولة في مجال التصدير	2.66	1.47	53.2	متوسطة
حققت المؤسسة تغطية شاملة للسوق المحلي ما دفعها إلى التوجه نحو التصدير	2.83	1.22	56.6	متوسطة
تساهم المؤسسة في برنامج الدولة الجزائرية المتضمن تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات	4.45	0.57	89	عالية جدا
تمتلك المؤسسة الامكانيات المادية والمالية والبشرية التي تسمح لها بتصدير منتجاتها نحو عديد من الأسواق	3.55	1.21	71	عالية
تقوم المؤسسة بإجراء دورات تدريبية لمواردها البشرية في مجال التصدير	2.59	1.32	51.8	منخفضة
استفادت المؤسسة من تجارب بعض المؤسسات الرائدة في مجال التصدير	2.41	1.32	48.2	منخفضة
التوجه بالتصدير	3.32	1.08	66.4	متوسطة

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS (الملحق رقم 10، ص 372).

يتبين من نتائج الجدول موافقة ملاك وإطارات المؤسسات المصدرة وبدرجة متوسطة على مجمل عبارات التوجه بالتصدير، حيث بلغ المتوسط العام لمجموع العبارات هذا المحور 3.32 ، وهو يقع ضمن نطاق درجة الموافقة المتوسطة، وبلغت الأهمية النسبية للعبارات 66.4%، وانحراف معياري قدر بـ 1.08، وهو يفسر وجود تشتت بين إجابات وافق ملاك وإطارات المؤسسات المصدرة فيما يخص توجه مؤسساتهم نحو التصدير، و نتائج تحليل عبارات المحور تنقسم إلى أربع مستويات هي :

المستوى الأول: تمثل العبارات التي وافق عليها المكلفين بالنشاط التصديري بالمؤسسات محل الدراسة بدرجة عالية جدا، وهي :

- تساهم المؤسسة في برنامج الدولة الجزائرية المتضمن تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات، بمتوسط حسابي 4.45 وانحراف معياري 0.57،
- تملك المؤسسة الاطار البشري المؤهل في مجال التصدير، بمتوسط حسابي 4.21 وانحراف معياري 0.81 .

المستوى الثاني : تمثل العبارات التي وافق عليها المكلفين بالنشاط التصديري بالمؤسسات محل الدراسة بدرجة عالية ، وهي :

- ترى الإدارة العليا بأن التصدير يعتبر من أولويات المؤسسة وليس طريقة للتخلص من الانتاج الذي لم يستوعبه السوق المحلي، بمتوسط حسابي 3.76 وانحراف معياري 1.38،

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

- تمتلك المؤسسة الامكانيات المادية والمالية والبشرية التي تسمح لها بتصدير منتجاتها نحو عديد من الأسواق، بمتوسط حسابي 3.55 وانحراف معياري 1.21،

- لدى المؤسسة قناعة تامة بأن أحسن طريقة للاستمرار والنمو هو اللجوء إلى التصدير، بمتوسط حسابي 3.45 وانحراف معياري 1.21.

من خلال النتائج السابقة نستنتج أن غالبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة محل الدراسة تعتبر نشاطها في السوق المحلي ليس النشاط الأساسي لها ، وأن التصدير من أولوياتها وذلك بامتلاكها للموارد المالية والمادية والبشرية التي تسمح لها بتصدير منتجاتها نحو الأسواق الخارجية إلا أنه في الواقع نجد أن غالبيتها لا تتقن مختلف تقنيات التسويق الدولي كطرق تسعير المنتجات الموجهة للتصدير وترويجها وكذا طريقة اختيار منافذ التوزيع الأنسب والأقل تكلفة لمنتجات المؤسسة،... الخ . قلة الاهتمام بمختلف هاته التقنيات زاد من تعقيد الممارسات التصديرية لهذه المؤسسات وصعب تواجدها على المستوى الدولي.

المستوى الثالث : تمثل العبارات التي وافق عليها ملاك ومسيري المؤسسات محل الدراسة بدرجة متوسطة ، وهي :

- حققت المؤسسة تغطية شاملة للسوق المحلي ما دفعها إلى التوجه نحو التصدير، بمتوسط حسابي 3.45 وانحراف معياري 1.21،

- تتلقى المؤسسة الدعم الكافي من الدولة في مجال التصدير، بمتوسط حسابي 2.83 وانحراف معياري 1.22.

المستوى الرابع: تمثل العبارات التي وافق عليها ملاك ومسيري المؤسسات محل الدراسة بدرجة ضعيفة ، وهي :

- تقوم المؤسسة بإجراء دورات تدريبية لمواردها البشرية في مجال التصدير، بمتوسط حسابي 2.59 وانحراف معياري 1.32،

- استفادت المؤسسة من تجارب بعض المؤسسات الرائدة في مجال التصدير، بمتوسط حسابي 2.41 وانحراف معياري 1.32،

بصفة عامة نجد أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة خارج قطاع المحروقات محل الدراسة لا تقوم بتكوين اليد العاملة و لا بتطويرها من خلال تنظيم ورشات ومؤتمرات وزيارات مهنية للخارج، وبالتالي لا يدخل ضمن استراتيجية المؤسسات كحق من حقوق العامل، علما أنها تعتبر من المتطلبات الأساسية لتطوير اليد العاملة وتوجيهها بالشكل الايجابي للنشاط التصديري. كما نجد أنها لم تستفد من تجارب المؤسسات الرائدة في التصدير وذلك يعود إلى انغلاقها وتكتفي بإيجاد مشتري على المستوى الدولي لمنتجاتها ثم تقوم بالتصدير .

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

تاسعا: عرض نتائج الاجابات المتعلقة بعبارات تنوع المنتجات الموجهة للتصدير

من خلال الجدول الآتي سيتم توضيح درجات الموافقة لإجابات المؤسسات المستجوبة ضمن مؤسسات عينة الدراسة عن العبارات الخاصة بتنوع المنتجات الموجهة للتصدير ، والمرقمة من العبارة 48 إلى العبارة 52.

الجدول رقم: 107 درجات الموافقة المتعلقة بعبارات تنوع المنتجات الموجهة للتصدير

العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الأهمية النسبية %	درجة الموافقة
تقوم المؤسسة بالتنسيق مع بعض المؤسسات المحلية من أجل عدم تصدير منتجات متشابهة	2.1	0.86	42	منخفضة
تنوع المؤسسة في منتجاتها الموجهة للتصدير	3.52	1.12	70.4	عالية
تقدم المؤسسة تشكيلة متنوعة من المنتجات إلى الدول التي تصدر إليها	3.48	1.15	69.6	عالية
تقوم المؤسسة بتكييف منتجاتها مع طبيعة الأسواق الدولية	4	1	80	عالية
تشارك المؤسسة في المعارض الدولية	2.93	1.36	58.6	متوسطة
تنوع المنتجات الموجهة للتصدير	3.20	1.03	64	متوسطة

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS (الملحق رقم 11 ص 373) .

تظهر نتائج الجدول أنه تمت الموافقة وبدرجة متوسطة على عبارات تنوع المنتجات الموجهة للتصدير بالمؤسسات محل الدراسة، بمتوسط عام بلغ 3.20 ، يقع ضمن نطاق درجة الموافقة المتوسطة، وبلغت الأهمية النسبية للعبارات 64% وبانحراف معياري قدر بـ 1.03 وهو يفسر وجود تشتت كبير بين إجابات ملاك وإطارات المؤسسات المصدرة فيما يخص تنوع المنتجات الموجهة للتصدير.

بصفة عامة وافق ملاك وإطارات المؤسسات المصدرة على جميع عبارات تنوع المنتجات الموجهة للتصدير بدرجة عالية ما عدا العبارة رقم 48 والمتضمنة قيام المؤسسات محل الدراسة بالتنسيق مع بعض المؤسسات المحلية من أجل عدم تصدير منتجات متشابهة، تمت الموافقة عليها بدرجة منخفضة، بمتوسط حسابي قدر بـ 2.1 ، وبلغت الأهمية النسبية للعبارة 42%، وبانحراف معياري بلغ 0.86 ، وهو يعكس عدم وجود تشتت بين الإجابات فيما يخص هذه العبارة، الأمر الذي يوضح وجود تفاوت بين المؤسسات محل الدراسة فيما يخص التنسيق مع بعض المؤسسات المحلية من أجل عدم تصدير منتجات متشابهة.

باقي العبارات (49،50،51) ، والتي مضامينها: تنوع المؤسسات في منتجاتها الموجهة للتصدير، تقديم المؤسسات تشكيلة متنوعة من المنتجات إلى الدول التي تصدر إليها، وقيام المؤسسات بتكييف منتجاتها مع طبيعة الأسواق الدولية. هذه العبارات تحصلت على درجات موافقة عالية، بمتوسطات حسابية تراوحت على التوالي بين 3.52، 3.48 و 4 ، ولكن بانحرافات معيارية تعبر عن وجود بعض التشتت بين إجابات ملاك وإطارات المؤسسات المصدرة، ما يؤكد أيضا وجود بعض التفاوت في تحقق كل من هذه العبارات لدى المؤسسات محل الدراسة.

الموافقة على المشاركة في المعارض الدولية كانت بدرجة متوسطة، قدر المتوسط الحسابي لهذه العبارة بـ 2.93 وانحراف معياري مقدر بـ 1.6 ، درجة الموافقة على هذا السؤال كانت متوسطة حيث أن غالبية المؤسسات المدروسة لا تشارك في المعارض الدولية لارتفاع تكاليفها التي تقابلها ضعف في الموارد المالية للمؤسسة ، كما أنها لا تتلق الدعوات الخاصة بمهاته المعارض إلا في أوقات متأخرة قريبة من موعد العرض وهو ما يجعل العديد من المؤسسات ترفض المشاركة بسبب عدم جاهزيتها وعدم إدراجها لمثل هذه المواعيد ضمن برامجها ومخططاتها.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

عاشرا: عرض نتائج الاجابات المتعلقة بعبارات اليد العاملة التي تتوفر عليها المؤسسة

سيتم عرض نتائج هذا المحور من خلال ابراز نتائج اجابات المكلفين بالنشاط التصديري بالمؤسسات محل الدراسة فيما يخص اليد العاملة التي تتوفر عليها ، والمرقمة من العبارة من 54 إلى العبارة 56.

الجدول رقم: 108 درجات الموافقة المتعلقة بعبارات اليد العاملة التي تتوفر عليها المؤسسة

العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الأهمية النسبية %	درجة الموافقة
تمتلك المؤسسة يد عاملة مؤهلة للتصدير أو التسويق الدولي	4.17	1.03	83.4	عالية
تمتلك المؤسسة يد العاملة ذات تخصص في التسويق الدولي أو أحد فروعها	3.13	1.31	63.4	متوسطة
تمتلك المؤسسة يد عاملة تتقن اللغات الأجنبية	3.21	1.34	64.2	متوسطة
اليد العاملة التي تتوفر عليها المؤسسة	3.51	1.17	70.2	عالية

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS (الملحق رقم 12 ص 374) .

نلاحظ من خلال الجدول أن قيمة المتوسط الحسابي العام لليد العاملة التي تتوفر عليها المؤسسات محل الدراسة يقدر بـ 3.51 يوافق درجة قبول عالي و انحراف معياري 1.17 ما يعني وجود تشتت بين اجابات مسؤولي نشاط التصدير في المؤسسات وأهمية نسبية بلغت 70.2%، نلاحظ أنه يوجد فروق في متوسطات الاجابات أي عدم وجود اختلافات في مستوى اليد العاملة التي تتوفر عليها عينة الدراسة للنشاط التصديري، فمعظم العبارات التي يشملها المحور لم يجاب عليها المكلفون بالنشاط التصديري و كانت آراءهم حيادية وهي كما يلي :

- تمتلك المؤسسة يد عاملة تتقن اللغات الأجنبية، بمتوسط حسابي 3.21 وانحراف معياري 1.34،

- تمتلك المؤسسة يد العاملة ذات تخصص في التسويق الدولي أو أحد فروعها، بمتوسط حسابي 3.17 وانحراف معياري 1.31.

إذن بصفة عامة المستجوبون في المؤسسات المدروسة لم يجيبوا على الأسئلة لترددهم على كل الفقرات التي تمثل اليد العاملة المؤهلة للنشاط التصديري، وهو ما يؤكد عدم توفر المؤسسات على المورد البشري الملائم لوظيفة التصدير، وهي قدرة التعامل مع البيئة التسويقية الدولية، حيث اليد العاملة الكفؤة من مفاتيح نجاح وظيفة التسويق الدولي، وهو ما يؤكد على عدم اهتمام هذه المؤسسات بتحسين أدائها التصديري من خلال اهتمامها بالاختيار الموفق لليد العاملة الموظفة في النشاط التصديري.

حادي عشر: عرض نتائج الاجابات المتعلقة بعبارة النجاح في السوق المحلي يعني بالضرورة النجاح بالأسواق الدولية من خلال الجدول التالي تظهر اجابات المكلفين بالنشاط التصديري للمؤسسات محل الدراسة.

الجدول رقم: 109 توزيع وحدات الدراسة حسب عبارة النجاح في السوق المحلي يعني بالضرورة النجاح بالأسواق الدولية

العبارة	التكرار	النسبة المئوية %
النجاح بالسوق المحلي محفز للتصدير	22	75.9%
النجاح بالسوق المحلي يعني النجاح بالسوق الدولي	06	20.7%
جودة المنتج تساعد على المنافسة	24	82.8%

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على نتائج الاستبيان

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

من خلال نتائج الجدول أعلاه نجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة ترى أن جودة المنتج تساعد على المنافسة بنسبة 82.8% ، حيث لها دور فعال في تحسين صورة المؤسسة في السوق و كذلك تساعد المؤسسة على اكتساب ثقة الزبون والمستهلك، فالجودة تؤدي إلى تحسين الانتاجية ومن ثم المركز التنافسي للمؤسسة ، كما تضمن استمرارها ونموها، أما عبارة النجاح بالسوق المحلي محفز للتصدير فقد تمت الاجابة عليه بالإيجاب بنسبة 75.9% ، أما النجاح بالسوق المحلي يعني بالضرورة النجاح محفز للتصدير فكانت الاجابة بنسبة 20.7%.

ثاني عشر: عرض نتائج الاجابات المتعلقة بالسؤال المفتوح الذي يخص السياسة الوطنية المثلى للدعم والمرافقة من طرف الدولة و الهيئات المكلفة بدعم نشاط المؤسسات التصديري

اجابات هذا السؤال كانت متنوعة ومختلفة ، حيث كل فرد من العينة المستجوبة اقترح حلول من أجل تدعيم نشاطه التصديري وتحقيق أحسن مرافقة له وهذه الاجابات تمحورت في النقاط التالية :

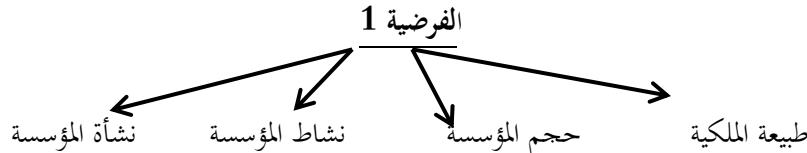
- التوطين البنكي من خلال انشاء فروع بنكية في الأسواق الخارجية المستهدفة،
- إعادة النظر في القيود البنكية المفروضة وتسهيل عملية الاقتراض خاصة من ناحية الضمانات،
- توفير مصادر التمويل الملائمة بعيدا عن الفوائد ،
- تسهيل الاجراءات الإدارية والجمركية من خلال تقليص حجم ملف التصدير ومحاربة البيروقراطية والمحاباة،
- وضع أطر قانونية وتنظيمية لعملية التصدير،
- تخفيض تكاليف التصدير، وتقديم تحفيزات للمصدرين،
- إعادة النظر في سياسة العملة الصعبة وحصول المصدر على عوائده بالعملة الصعبة،
- توفير مخابر للتحاليل المخبرية التي تساعد على تكييف المنتجات بالجودة العالمية،
- تفعيل الدبلوماسية الاقتصادية وإشراك القنصليات في الخارج في العملية التصديرية كشاري للسلع الجزائرية وتوفير لها مخازن لحفظها حتى وصول المصدر، وكذا مساعدة المصدرين على اكتشاف وتوفير المعلومات حول الأسواق الخارجية وقيامها بحمايته في الخارج،
- توفير الوسائل اللوجيستكية (النقل ، و غرف التبريد)،
- التزام شركة النقل الجوي بالمواعيد ،
- فتح المناطق الحرة مع الدول الإفريقية،
- مساعدة المؤسسات المصدرة على المشاركة في المعارض الدولية،
- تجسيد وعود الدولة ميدانيا .

المبحث الثالث : مناقشة و تقييم نتائج الدراسة الميدانية

من خلال قيامنا بالدراسة الميدانية التي شملت 29 مؤسسة صغيرة ومتوسطة جزائرية مصدرة، تحصلنا على اجابات المستجوبون باعتبارهم ملاك وإطارات لهذه المؤسسات، حول مختلف العبارات التي تقيس متغيرات الدراسة والتي تضمنتها أداة جمع البيانات (الاستمارة) وقمنا بعرض و تحليل اجاباتهم من خلال تقييم درجة التأثير الذي تمارسه المتغيرات (التمويل، دعم الدولة، السياسة التصديرية والمعوقات) على النشاط التدويلي، وسنقوم في هذا المبحث بمناقشة نتائج الدراسة في ضوء الفرضيات ثم تحديد نتائج الدراسة .

المطلب الأول : مناقشة نتائج الدراسة الميدانية في ضوء الفرضية الأولى

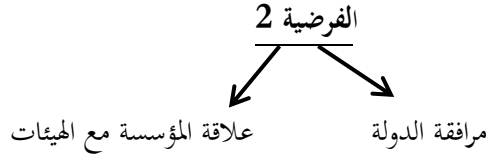
سنقوم فيما يلي باختبار مدى صدق الفرضية الأولى المقترحة للدراسة من خلال مناقشتها للوقوف على درجة تحققها أو نفيها في ضوء الفرضية الأولى والتي مفادها : خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تؤثر على قدرتها في الحصول على قروض مصرفية، وبالتالي تعتمد على مواردها الذاتية، تشير الدراسة الميدانية إلى :



إن ملاك وإطارات المؤسسات محل الدراسة وافقوا على مضمون الفرضية، وتم تأكيدها، حيث توصلنا إلى أن أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة هي مؤسسات خاصة صغيرة يتمركز نشاطها في القطاع الانتاجي وتسير وفق النموذج العائلي، هذه الخصائص جعلتها تواجه صعوبات في الحصول على القروض المصرفية طويلة الأجل والتي تمنح غالبا من البنوك العمومية للمؤسسات الكبيرة لتمويل مشاريع الاستثمار العمومي الكبرى، أما القروض الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهي قروض قصيرة الأجل توجه لتمويل رأس المال رغم أن أغلب المؤسسات محل الدراسة تأسست من أكثر من 20 سنة وبالتالي لن تستطيع توسيع نشاطها وزيادة انتاجها وملائمته بالمعايير الدولية مما يعظم مكاسبها، ويعزز مكانتها التنافسية، فهي تعتمد بدرجة كبيرة على التمويل الذاتي لنشاطاتها الدولية بنسبة 82.78% وهذا راجع لأنه بدون تكاليف ويوفر الوقت، وكذا تبين لنا أنها توجهت للتصدير بعد خبرة و كسب مكانة في السوق المحلي كما رأينا سابقا فكلما زاد عمر المؤسسة كلما زادت قابليتها لتدويل أنشطتها إلا أن البعض منها ورغم حداثتها استطاعت اختراق وكسب مكانة في الأسواق الدولية نتيجة للدعم المالي والمرافقة والتحفيزات المقدمة من طرف الهيئات الحكومية.

المطلب الثاني : مناقشة نتائج الدراسة الميدانية في ضوء الفرضية الثانية

في هذا المطلب نقوم بتحليل واختبار مدى صدق الفرضية الثانية المقترحة والتي تنص على : يعتبر دعم وتحفيز الهيئات الحكومية المقدم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة محل الدراسة كافي وهو ما يؤثر بالإيجاب على نشاطها التديولي، حيث تشير الدراسة الميدانية إلى :



نلاحظ من خلال الاجابات المحصلة فيما يخص محور دور الدولة والهيئات المخصصة لدعم ومرافقة المؤسسات المصدرة فيما يخص المرافقة، تهتم الدولة بتوفير الإطار القانوني والتنظيمي الملائم لترقية الصادرات في حين لا تقوم بتوفير كل من الشروط التقنية والتنظيمية الملائمة لدخول المنتج المحلي للأسواق الدولية، ولا بإنشاء هيئات مكلفة بالمرافقة ودعم المؤسسات المصدرة، ولا لترقية وتطوير النشاطات المرتبطة بدعم المؤسسات قصد مواجهة المنافسة في الأسواق الخارجية، ولا القيام بالتنقيب الاحصائي الذي يسمح للمصدرين بانتهاز الفرص وتوفير المرافقة التقنية المستمرة، وبالتالي يفهم من إجابات مسؤولي المؤسسات المصدرة أن الدولة تقوم بواجباتها المنصوص عليها من أجل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات لكن دون متابعة معمقة تهدف إلى إظهار نتائج المرافقة على المدى البعيد.

أما فيما يخص محور علاقة المؤسسة مع الهيئات التي وفرتها الدولة للمرافقة والدعم، فإن حسب إجابات مسؤولي النشاط التصديري بالمؤسسات محل الدراسة، تؤكد علاقتها مع مختلف الهيئات المعروفة (وزارة التجارة، CACI، ALGEX) خاصة، كما يؤكدون نقص العلاقة مع الشركة الجزائرية لتأمين وضممان الصادرات CAGEX وكذا صندوق ترقية ودعم الصادرات FSPE، وبالتالي نلاحظ من خلال الاجابات المحصلة أن المؤسسات المصدرة قد تجهل مدى أهمية الاتصال بالهيئات التي وفرتها الدولة لمرافقتها ودعمها إما لعدم اهتمامها أو نقص معرفتها بها والراجع إلى عدم قيام هذه الهيئات بدورها فيما يخص التعريف بمؤسستهم ومحاولة خلق اتصال بينها وبين المؤسسات الاقتصادية المصدرة خارج المحروقات.

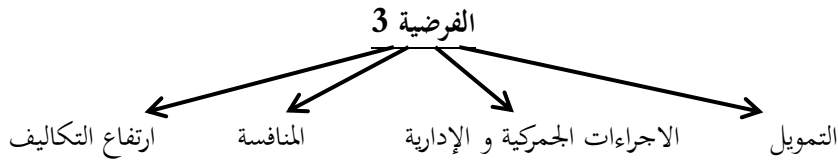
فاستنتجنا أن الدولة تعمل على توفير المعلومات الخاصة بسير العلاقات الدبلوماسية بين الجزائر والدولة المتعامل معها فقط، في حين المعلومات التي تخدم المؤسسات من خلال نشاطها التصديري تعاني هاته الأخيرة من نقصها (معلومات عن الطلب الحالي والمستقبلي على المنتجات في الأسواق الخارجية، معلومات عن تكاليف تكييف المنتجات لتتواءم مع حاجات الأسواق الخارجية، معلومات عن المنافسة الداخلية والخارجية في الأسواق التصديرية، معلومات عن طبيعة البنية التحتية للنقل في الأسواق التصديرية... إلخ) والتي تعتبر جد مهمة في تجنب المخاطر و خلق الثقة بالأمان عند المصدر الجزائري للولوج للأسواق الخارجية .

الدعم المالي والمادي المقدم من طرف الدولة وهيئاتها إجمالاً يؤثر سلباً على الأداء التصديري وبالتالي حسب اجابات المستجوبين تعتبر درجات الدعم المقدم من طرف الدولة وهيئاتها المخصصة لمرافقة المؤسسات المصدرة غير كافي وهو ما يؤثر سلباً على أدائها التصديري، خاصة نقص مرافقة الدولة المالية للمؤسسة التي أثبتت عدم فعاليتها وتأثيرها على أداء المؤسسة التديولي، وهو ما يفقد ثقة المصدرين في سياسة الحكومة والهيئات المرافقة في مساندتها لخلق صورة ايجابية عنها لتعزيز دخول منتجاتها للأسواق الدولية، علماً أن هذه قد تكون دافعا لترقية الصادرات الجزائرية باعتبارها أهم مصادر النقد الأجنبي وقاطرة النمو لصناعات جزائرية ذات قدرة تنافسية في الأسواق العالمية.

وبالتالي حسب النتائج المحصلة فإن الفرضية : يعتبر دعم وتحفيز الهيئات الحكومية المقدم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة محل الدراسة كافي وهو ما يؤثر بالإيجاب على نشاطها التداولي، خاطئة لا يتم قبولها حيث يعتبر هذا الدعم غير كافي كما رأينا وهو ما يؤثر سلبا على النشاط التصديري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

المطلب الثالث : مناقشة نتائج الدراسة الميدانية في ضوء الفرضية الثالثة

سنقوم فيما يلي باختبار مدى صدق الفرضية الثالثة المقترحة للدراسة من خلال مناقشتها للوقوف على درجة تحققها وأونفيها والتي مفادها : تواجه المؤسسات الجزائرية المصدرة محل الدراسة مجموعة من المعوقات التي تؤثر سلبا على نشاطها التصديري، تشير الدراسة الميدانية إلى :



تشير النتائج أن أغلبية المعوقات التي طرحت في الدراسة تم الموافقة عليها حسب المستجوبون، وهو ما يدل على أن هذه العينة من المؤسسات تواجه أغلبية هذه المعوقات التي تؤثر سلبا على أدائها التصديري، حيث نجد أن مشكل الحصول على التمويل الكافي يشكل عائقا لعملية التصدير للمؤسسات محل الدراسة، وذلك لصعوبة الحصول عليه بسبب الفوائد على القروض المرتفعة والضمانات المطلوبة من قبل البنوك التي تعتبر من معايير المعتمدة في تقديمها للقروض فالنتائج تشير إلى أن 48.27% من المؤسسات المصدرة محل الدراسة لا تعمل بالقروض البنكية، فالصعوبات التمويلية لهذه المؤسسات تتمثل بالدرجة الأولى في روية القروض ، حيث نلاحظ من خلال النتائج و التحليلات السابقة أن للتمويل دور فعال في تدويل نشاط المؤسسات ، حيث أن له دورا استراتيجي من خلال مساهمته الفعالة والإيجابية في تحقيق النمو والتوسع الخارجي وتدعيم الحصة السوقية وزيادة جودة المنتجات وتكثيفها مع طبيعة الأسواق الدولية لمواجهة المنافسة الدولية الكبيرة، إلا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لازالت تعاني من مشاكل وقيود حمة في التمويل بسبب شروط ومبادئ التمويل التقليدي، إذ تبقى بنظر البنوك عاجزة على الوفاء بالتزاماتها، كما أن قلة مواردها الخاصة تقف هي الأخرى عائقا من أجل تدويل نشاطها، حيث أن المشاكل والصعوبات لا تكمن في عملية التمويل ذاتها وإنما تمتد إلى أزمة غياب سياسة مالية واضحة من أجهزة الدولة .

أما فيما يخص الإجراءات الجمركية والإدارية المعقدة المفروضة على المؤسسات المصدرة محل الدراسة، فهي تعيق السير الحسن للعملية التصديرية، وجدنا أنه حسب النتائج السابقة أن المؤسسات ذات الخبرة العالية في التصدير لا توافق على تعقد ارتفاع تكاليف الإجراءات الجمركية، وطول مدتها لأنها على دراية كاملة بالإجراءات الواجب اتباعها من أجل التخلص الجمركي وكذا الامتيازات الممنوحة لفائدة المصدرين، في حين أن المؤسسات حديثة العهد بالتصدير تفر بوجود بيروقراطية في التعامل من قبل إدارات الجمارك وطول الإجراءات الإدارية والجمركية المرتبطة بعملية التخلص الجمركي التي تكبح نشاطها التصديري.

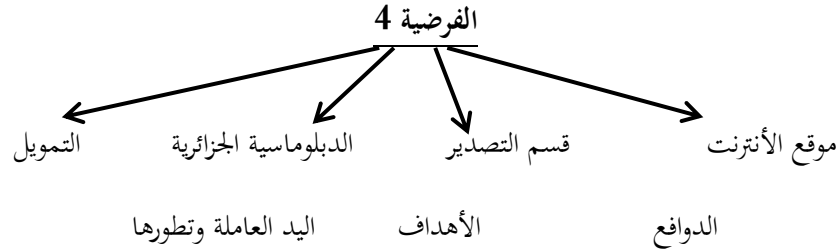
المنافسة التي لها دور كبير في تحديد المكانة والتموقع الاستراتيجي لمنتجات المؤسسة المصدرة في السوق الدولي مقارنة بالمنتجات المنافسة، وجدنا أن اجابات ملاك و إدارات المؤسسات الاقتصادية المصدرة محل الدراسة أن أغلبيتهم يواجهون منافسة قوية ذات تأثير ايجابي ما يعطي دافع لتنويع المنتجات بأحسن جودة، كما أنها تواجه منافسة قوية من حيث الأسعار فزبائنها يطلبون منتجات بأقل سعر وأحسن جودة والتي تقابلها ارتفاع في تكاليف المتعلقة بالإنتاج، النقل والشحن... إلخ التي تؤدي إلى ضعف قدرة المؤسسة التنافسية.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

وبالتالي فعلا الفرضية الثالثة محققة، حيث تواجه المؤسسات الاقتصادية المصدرة خارج قطاع المحروقات محل الدراسة مجموعة من المعوقات تؤثر سلبا على نشاطها التداولي.

المطلب الرابع : مناقشة نتائج الدراسة الميدانية في ضوء الفرضية الرابعة

في هذا المطلب نقوم بتحليل واختبار مدى صدق الفرضية الرابعة المقترحة والتي تنص على : المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية غير قادرة على تدويل نشاطها لأن عوامل ومتطلبات نجاحها لا تتحقق بصفة مثلى، حيث تشير الدراسة الميدانية إلى :



من خلال استعراض النتائج السابقة وجدنا أن أغلبية المؤسسات المصدرة عينة الدراسة تتوفر على موقع في شبكة الأنترنت (متعدد الخدمات وبلغات مختلفة) لتسويق منتجاتها دوليا، وبالتالي تعطي أهمية لترويج منتجاتها وخدماتها وتعمل على تخفيض شعور زبائنها بالخوف مع الحرص على كسب ثقتهم من خلال ضمان أفضل ظروف وشروط التسليم وهو ما يتطلب تفعيل وسائل الدفع الإلكترونية مع ضمان خدمات آمنة و سريعة ذات جودة عالية من أجل جعل منتجاتها قادرة على تلبية احتياجات ورغبات المستهلك في الأسواق الدولية، حيث أصبحت السوق الإلكترونية لا تقل أهمية عن السوق التقليدية.

النتائج المتحصل عليها من الدراسة تؤكد عدم اهتمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة خارج قطاع المحروقات بتقييم أدائها التصديري دوريا والذي يمكن اعتبارها حلا من الحلول الواجب تجربتها من أجل الخروج من أزمة ضعف أدائها التصديري والدليل على ذلك عدم توفير قسم خاص بالتصدير في التنظيم عند أغلب المؤسسات التي تمت دراستها، حيث تبين من خلال الدراسة التطبيقية عدم استقلالية هذا القسم وارتباطه مع قسم التسويق أو المبيعات، وهو ما يثبت عدم فناعة المسؤولين في المؤسسات محل الدراسة بنتائج مساهماتها التصديري، وهو ما لا يتوافق مع أغلب الدراسات التي تعتبر توفير قسم للتصدير بالمؤسسة من أهم العوامل التي تفسر الالتزام والنجاح في التصدير.

النتائج المتحصل عليها تبين أن الممثلات الدبلوماسية الجزائرية والقنصليات في الخارج لا تقدم لهم مساعدة ومعلومات حول السوق الخارجية ولا تساعد على التعريف بالمنتج الوطني والدليل على ذلك ظهور عدم الموافقة على هذه العبارة، حيث أغلب المؤسسات المصدرة تستمد معلوماتها من مصادر خارجية وهذا إن دل على شيء فإنه يدل على نقص الجهود المبذول من الدبلوماسية الاقتصادية وبالتالي المعلومات المستمدة من قبل هذه الهيئات غير كافية بالنسبة للمؤسسات المصدرة عينة الدراسة.

كما ذكرنا سابقا الموارد المالية المتاحة من أجل نجاح النشاط التصديري للمؤسسات عينة الدراسة غير كافية .

إن مسؤولي النشاط التصديري بالمؤسسات محل الدراسة وافقوا على معظم العبارات التي تعبر عن دوافع مؤسساتهم للولوج إلى الأسواق الدولية والتصدير، والتي تؤكد على أن المؤسسات المدروسة أكثر دوافعها نحو ولوجها للأسواق الخارجية عن طريق التصدير، هي دوافع داخلية تخص المؤسسة أكثر منها خارجية ليأتي المساهمة في تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات كأكثر دافع من حيث الترتيب (وهو الدافع الوحيد الخارجي) ثم تليه توفر فرص تسويقية في الأسواق الخارجية ومن ثم خلق علامة تجارية ذات بعد دولي وآخر دافع تم الموافقة عليه هو اعتبار التصدير أكثر ربحية من البيع محليا، والتحفيزات المقدمة من طرف الدولة لتشجيع

التصدير خارج المحروقات، وهذا يدل على أن المؤسسات محل الدراسة أغلبها خاضت مشوارها التصديري وفق دوافع مدروسة داخلية بدرجة كبيرة وهو ما يؤكد رغبتها في توسيع أسواقها بدخولها للأسواق الدولية. كما أن تأكيدها من خلال الاجابات في مساندة الدولة فيما يخص تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات وهو ما يؤكد رغبة المؤسسات عينة الدراسة في المساهمة في مشروع الدولة المصرح به للخروج من أزمة انخفاض أسعار البترول عن طريق تنويع اقتصادي من خلال ترقية الصادرات خارج المحروقات، أما العبارات الأخرى التي تعبر عن دوافع المؤسسة للخوض في التصدير تمت الموافقة عليها بدرجة متوسطة فالمؤسسات المصدرة محل الدراسة عند بداية نشاطها التصديري تتخوف وتتوقع وجود مخاطر للدخول لأسواق جديدة والدليل رفض العبارات التي تشير إلى الدوافع التي تؤكد قبول المؤسسة المجازفة بمجرد تنفيذ الاتفاقيات التجارية أو كون الولوج للأسواق التصديرية مجرد تجربة.

أما فيما يخص الأهداف التصديرية التي تم تحقيقها من خلال نشاط المؤسسات التصديري، فإن معظمها تم الموافقة عليها من طرف مسؤولي النشاط التصديري للمؤسسات حيث العبارات الأكثر موافقة والمرتبة حسب متوسطاتها الحسابية من الأكثر موافقة إلى الأقل موافقة هي : اختراق المؤسسة أسواق جديدة - كسب مكانة مميزة في السوق المحلي - استطاعتها طرح أكثر من منتج - ابتكار منتجات جديدة - كسب مكانة مميزة في السوق الأجنبي وهي تعتبر من أساسيات الدخول للأسواق الدولية وبالتالي يفهم من ذلك أن منتجات المؤسسات محل الدراسة لها القدرة على القبول في الخارج. كل هذه الأهداف التي تمكنت المؤسسات محل الدراسة حسب إجابات المستجوبين من تحقيقها تؤكد ثقة المؤسسات المصدرة الجزائرية على قدرتها وعدم تخوفها من الولوج إلى أسواق خارج أسواقها المحلية ما يؤكد أن المؤسسة استطاعت خلال نشاطها التصديري الوصول إلى أهداف سطرتها من قبل وأغلبها تؤكد أن للمؤسسة بعدا دوليا.

أما فيما يخص المورد البشري والذي يعتبر من أساسيات نجاح المؤسسة في مسيرتها الدولية إذا كان ذا كفاءة ويكتسب قدرات تمكنه من المساهمة في إنجاح المؤسسة في نشاطها التصديري فحسب اجابات المستجوبين فإن المؤسسات محل الدراسة تمتلك يد عاملة مؤهلة للتصدير ولكن لا تتقن اللغات وليس لها تخصص علمي يخدم الوظيفة بشكل كبير.

وبصفة عامة يمكن تأكيد حسب الاجابات المحصلة أن المؤسسات محل الدراسة لا تكتسب يد عاملة ذات قدرات على التعامل مع البيئة التسويقية الدولية، وبالتالي فهي تعاني من نقص اليد العاملة المؤهلة للنشاط التصديري فموردها البشري لا يملك المؤهلات العلمية واللغوية ولا تتبنى سياسة لتطوير قدرات موردها البشري أكثر من خلال التحفيز وإدخال التكنولوجيا الحديثة في وسائل العمل وتشجيع اليد العاملة المبدعة والمبتكرة، فهي لا تقوم بتكوين اليد العاملة بشكل مستمر ولا تهتم بتحسين أدائها التصديري وتعثرها في بعض المهام التي قد تساعد في تكوين المورد البشري وجعله أكثر ايجابية لتطوير الأداء التصديري للمؤسسة التي يعمل بها، مثلا التكوين بالخارج و تنظيم ورشات ومؤتمرات يساعد على كسب خبرات من دول ومؤسسات رائدة في المجال التصديري.

وبالتالي حسب النتائج المحصلة فإن الفرضية : المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية غير قادرة على تدويل نشاطها لأن عوامل ومتطلبات نجاحها لا تتحقق بصفة مثلى محققة ، فقد تم تأكيد صحتها، حيث أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تواجه جملة تحديات ورهانات تتعدد في أشكالها وأنواعها وأبعادها، بحيث فرضت عليها جملة مخاطر جديدة تنبع أساسا من الطبيعة والخصوصية التي تميز هذه المؤسسات عن المؤسسات الكبيرة ، الشيء الذي أوجب عليها ضرورة إعداد العدة والاستعداد الجيد لمواجهة تحديات كبيرة سواء داخليا من خلال ضرورة تحسين قدرتها التسويقية الدولية، أو خارجيا من خلال عدم كفاية الدعم المقدم من طرف الدولة وكذا المرافقة المقدمة من مختلف الهيئات والمؤسسات المكلفة بذلك وهو ما يؤثر سلبا على أدائها

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة

التصديري، وبالتالي من الضروري تبني الدولة سياسة تدعم بها هذه المؤسسات تنظيميا وقانونيا وتحمل المؤسسة جزء من المسؤولية بمحاولة تخطي طرق التسيير التقليدية وتوفير الامكانيات المالية والموارد اللازمة لنجاح استراتيجية ولوجها للأسواق الدولية عن طريق التصدير .

خلاصة :

من خلال هذا الفصل، الذي هو عبارة عن دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الجزائرية المصدرة خارج قطاع المحروقات، والذي كان الهدف منه معرفة واقع التمويل والتدويل بمؤسسات عينة الدراسة، ومدى مساهمة التمويل في تنمية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، ولأجل هذا الغرض تم استخدام الاستبيان كأداة لجمع البيانات، من خلال الاستعانة بحزمة البرامج الإحصائية للعلوم الاجتماعية SPSS واستخدام العديد من الأدوات الإحصائية، على غرار :معامل ألفا كرونباخ، التكرارات ، والنسب المئوية، المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية، من خلال ما تم التطرق له في هذا الفصل، يمكن الوصول إلى أن المؤسسات المصدرة للمنتجات غير النفطية لاتزال تواجه عددا معتبرا من العراقيل الكابحة لنشاطها التصديري، أهم هاته العراقيل خارجة عن سيطرتها ترتبط أساسا بالأسواق الأجنبية وما تفرضه من متطلبات، وكذا ضعف الإجراءات والتدابير المتخذة من طرف الجزائر وعدم فاعلية الدور الذي تلعبه الهيئات والمؤسسات المختصة بقطاع التصدير أو التجارة الخارجية بوجه عام. يضاف إليها العراقيل المرتبطة بالمؤسسات المصدرة والتي لا يمكن التحكم فيها لكن بدا أن غالبية المؤسسات لا تمتلك خبرة واسعة في مجال التصدير وعدم اتقانها لمختلف الآليات المرتبطة بهذا المجال زاد من تعقيد الوضع، وكانت النتيجة ضعف الصادرات غير النفطية وعدم استمرارية نشاط العديد من المؤسسات على المستوى الدولي.

خاتمة :

خاتمة :

عرف الاقتصاد العالمي تحولات عديدة، ولعل من أهم ما ميز هذه التحولات زيادة وعي الدول بأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بناء وتنشيط عجلة الاقتصاد، وخاصة في مجالات التنمية الاقتصادية والاجتماعية، فقد استطاعت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تبرهن قوة الدور الذي تلعبه بالرغم من المعوقات والمشاكل التي تعترض سبيل نموها وتوسعها في ظل التحديات التي تقف أمامها، وذلك من خلال الخصائص التي تتميز بها والتي تجعلها قابلة للتأقلم مع جميع الاقتصاديات مهما اختلفت درجة النمو والامكانيات المتوفرة لديها، وذلك نظرا لسهولة تكيفها ومرونتها التي تجعلها قادرة على رفع تحديات المنافسة وغزو الأسواق الخارجية في ظل اقتصاد السوق .

ولعل أهم مشكل يواجه هذه المؤسسات هو إشكالية التمويل وسبل تطوير الآليات التمويلية لها في ظل المتغيرات الراهنة، حيث أن هذا الموضوع لم يأت من فراغ وإنما لحاجة هذه المؤسسات لأساليب تمويلية تتوافق مع خصوصيتها من جهة وتوفير أدوات تمويلية مستدامة لها بما يسمح بديمومتها واستمرارها ورفع قدرتها التنافسية خاصة أن العالم اليوم يعيش مرحلة تحول جذرية بانتشار العولمة والتدويل، الرقمنة وتزايد الاهتمام بالمؤسسات الابداعية والتكنولوجية .

لذلك عملت العديد من الدول ومنها الجزائر على تشجيع هذا النوع من المؤسسات وعيا منها بأهميتها، حيث شهدت في الآونة الأخيرة عدة تغيرات على مستوى هيكلها الاستراتيجية وخاصة الاقتصادية منها، وهذا ناتج أساسا عن سعيها لتحرير تجارتها وتوقيعها لاتفاق الشراكة مع دول الاتحاد الأوروبي ورغبتها في انشاء منطقة التبادل الحر، كما قامت أيضا بتجسيد برامج إصلاحية واسعة تهدف من خلالها الى الانتقال نحو اقتصاد السوق والانفتاح على الشراكة الأجنبية كما تم تدعيم هذه الإصلاحات بإصدار جملة من القوانين قصد تشجيع الاستثمار خارج قطاع المحروقات.

إن هذه التغيرات أثرت بشكل كبير على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، حيث فقدت هذه الأخيرة مكانتها في السوق أين واجهت منافسة شرسة من قبل الشركات الأجنبية، لذا فقد أصبح من الضروري إدخال تغيرات عليها والبحث عن الوسائل الملائمة لمواجهة المنافسة الحادة، واكتساب مزايا تنافسية، وتدعيم الحصة السوقية كوسيلة فعالة وضرورية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وتحقيق التنمية الاقتصادية خاصة مع تسارع الاتجاه نحو ظاهرة تدويل .

من هنا تبرز ضرورة تشجيع الصادرات عموما وخارج قطاع المحروقات في الجزائر خصوصا، ولا يتأتى ذلك إلا عن طريق رفع الكفاءة الاقتصادية في الاقتصاد الوطني بخلق مناخ تنافسي بين مختلف المؤسسات الاقتصادية، على اعتبار أن السوق الوطني أصبح سوقا منفتحا على الخارج، فالجزائر تمتلك مزايا نسبية في قطاعات هامة وواعدة على غرار الفلاحة، الصناعات الاستخراجية، الصناعات الحرفية، السياحة، مما يجعل أمر تنويع الصادرات الوطنية ممكنا جدا، خاصة بتضافر جهود الجميع وذلك ضمن استراتيجية وطنية شاملة لبناء اقتصاد وطني قوي قوامه التنوع في تركيبة صادراته، حيث أن انتقال المؤسسة من العمل بالسوق المحلي إلى العمل على مستوى الأسواق الدولية أو ما يطلق على هذه العملية اصطلاحا التدويل يعتبر القرار الصائب والمثالي غير أنه انتقال المؤسسات إلى الأسواق الدولية لا يتم بسهولة وبسرعة، وليس بمحض الصدفة أو نتيجة لقرارات ارتجالية، وإنما يسبق هذا القرار وهذه العملية مجموعة من الدراسات والتحليل .

وفي الأخير، ورغم أنه لا يمكن إنكار الجهود المبذولة من قبل السلطات الجزائرية في الدفع بالمؤسسات الجزائرية عموما والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصا إلى التصدير إلى الخارج، من خلال اتخاذها العديد من التدابير والاجراءات والقوانين التي ترمي كلها إلى مساعدة مرافقة هاته المؤسسات في طريقها للدخول للأسواق الأجنبية، إلا أن النتائج المحققة في الواقع تبقى دون

مستوى سقف الطموح المربوط على عاتق هاته المؤسسات، والدور الذي يمكن أن تلعبه كمنقذ للاقتصاد الوطني من شبح التبعية المفرطة لقطاع وحيد وهو قطاع المحروقات.

فالحديث عن نسب جد مرتفعة من الصادرات غير النفطية في الجزائر يبقى بعيد المنال على المدى القريب والمتوسط والسبب في ذلك يرجع إلى تضافر جملة من العوامل أهمها أن قطاع التصدير لا يزال غير واضح المعالم تعثره العديد من العقبات والتي أحبطت رغبة العديد من المؤسسات الوطنية في ممارسة هذا النشاط هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن المؤسسات الناشطة خارج قطاع المحروقات خاصة الصغيرة و المتوسطة منها لم تقدم أي إضافات ملحوظة يمكن التماسها وكانت مساهماتها في حجم الصادرات الإجمالية للجزائر جد ضئيلة، كما أنها لم تستغل حقيقة التحفيزات والتسهيلات المقدمة في هذا المجال ولا تزال العديد منها تعتبر أن النشاط على مستوى السوق المحلي أنسب إليها من النشاط دوليا الأمر الذي يعكس بدوره ضعف الثقافة التسويقية و التصديرية لغالبية هاته المؤسسات.

وقد حاولنا في موضوعنا هذا الإلمام بجوانب الموضوع من الناحيتين النظرية والعملية أو الميدانية، فطرقتنا في عدة فصول إلى المفاهيم المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكل ما يخص إشكالية الفجوة التمويلية التي تعاني منها، أشكالها أسبابها ومدى قدرة مصادر التمويل في تقليص هذه الفجوة وتم التطرق إلى مختلف الدراسات الأدبية التي تناولت موضوع التدويل بما في ذلك المتغيرات البيئية الداعمة لعملية التدويل، بالإضافة إلى تناول فصل تطبيقي أو ميداني لهذا الموضوع من خلال دراسة دور التمويل في تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، باستعمال استبائية ميدانية لواقع دور التمويل في زيادة تنافسية الصادرات خارج المحروقات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

وقد توصلنا في آخر هذا الموضوع إلى مجموعة من النتائج المهمة التي لها علاقة بالموضوع، وقمنا بتقديم مجموعة من المقترحات التي يمكن أن تساهم في تطوير دور التمويل في زيادة الصادرات خارج المحروقات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

أولاً: نتائج الدراسة

بعد دراسة الموضوع والوقوف عند مختلف الجوانب التي تشكل أهم معالمه، توصلنا إلى مجموعة من النتائج هي على النحو الآتي :

- أصبح لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجتمعا علميا يهتم بجميع الدراسات التي تخص هذا المجال ومستوى تحليله وخصوصيته مقارنة مع المؤسسات الكبيرة.
- قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو قطاع أفقي متواجد في جميع قطاعات النشاط، كما أن مساهمته في المؤشرات الاقتصادية الكلية تطورت بفعل تزايد أعداد هذه المؤسسات في السنوات الأخيرة والاهتمام الذي توليه الدولة لهذا القطاع، لكن مازال ينتظر من هذا القطاع تحقيق قفزات أكثر نوعية وفعالية مقارنة بما يحققه هذا القطاع في اقتصاديات أخرى.
- تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسهولة تسييرها، سرعة تأقلمها مع المتغيرات الاقتصادية... وغيرها، هذا ما يجعلها تلعب دورا محوريا في اقتصاديات الدول، وذلك من خلال مساهمتها الفعالة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية من خلال مساهمتها في الناتج الداخلي.
- أصبح قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قطاعا حيويا في الجزائر، يستمد حيويته من خصائص هذه المؤسسات التي تجعلها مرنة ومتكيفة مع الأوضاع الاقتصادية الحالية، بالإضافة إلى أهميتها في الجمع بين التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

- لقد فرضت العولمة منطقتها على جميع دول العالم في جميع المجالات وبدرجة أكبر الجانب الاقتصادي، وهو ما دفع بالجزائر بالإسراع بالاندماج في هذا المسعى عن طريق انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة، الأمر الذي يتطلب القيام بمجموعة من الإصلاحات على المؤسسات الاقتصادية لتواكب الوضع الجديد المفروض عليها وتسهيل اندماجها دولياً، وذلك عن طريق برامج التأهيل وإجراء عقود الشراكة الدولية، ما وفر أمام المؤسسات الجزائرية فرص لدخولها للأسواق الدولية.
- تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مشاكل تعيق وتحد من نشاطها منها تحديات تمويلية، تحديات متعلقة بالموارد البشرية، تحديات خاصة بالموارد الأولية، تحديات تسويقية، صعوبة شراء التوكيلات التجارية، العولمة كتحدٍ اقتصادي دولي.
- تحتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعدة أنواع من التمويلات تختلف باختلاف الاحتياجات التمويلية لها وبطبيعة المرحلة المتواجدة فيها.
- في ظل افتقار الجزائر للموارد المالية الضخمة لإقامة صناعات كبيرة نظراً لهشاشة السوق المالية، فإنه من الواجب العمل على تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ورفع قدراتها التنافسية في ظل اقتصاد السوق اعتباراً للدور الهام الذي يمكن أن تؤديه في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلد، من خلال تبني استراتيجيات فعالة سواء على المستوى الكلي أو الجزئي خاصة فيما يتعلق بطرق التمويل.
- أحرزت الجزائر تقدماً ملحوظاً في الأطر التشريعية الخاصة بالاستثمار والنمو على المستوى الدولي مما يدل على وجود إرادة سياسية لتطوير وتنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من أجل أن تلعب هذه الأخيرة دوراً فاعلاً في الاقتصاد الوطني، غير أننا لاحظنا وجود الكثير من المعوقات التي تحول دون نمو وتطور هذا القطاع على الصعيد المحلي وعلى الصعيد الدولي على حد سواء، رغم وجود الكثير من الهيئات التي تحاول توفير الدعم اللازم إلا أنها مازالت غير كافية وغير منتشرة بشكل كاف.
- استحداث أساليب جديدة في المنظومة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة جاء نتيجة لعوامل ترتبط بالصعوبات المتواصلة لها مع الوساطة المالية التقليدية من جهة وبظهور ابتكارات تمويلية جديدة.
- تولى الجزائر اهتماماً بالغاً بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتجسد ذلك من خلال وجود استراتيجية وطنية متكاملة تضم آليات الدعم و المرافقة، إلى جانب النصوص التشريعية والقوانين المالية التي تهدف إلى ترقية هذه المؤسسات بغرض تحفيزها للانفتاح الاقتصادي.
- يعتبر مشكل التمويل أهم الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، نظراً لإحجام البنوك الجزائرية على تمويل هذه المؤسسات، وهذا ما لمسناه أكثر من خلال الدراسة الميدانية التي قمنا بها.
- ضعف الهندسة المالية وعدم توفر منتجات مالية تلائم طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- عدم وجود بنوك متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- مشاركة هيئات الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي وضعتها الدولة كاستراتيجية للنهوض بهذا القطاع في مرحلة الإنشاء فقط لتواجه الصعوبات المالية فيما بعد، بالتالي سرعان ما تختفي من الساحة الاقتصادية.
- أثبتت الدراسة التطبيقية بأن الضمانات هي الأكثر تأثيراً في تمويل هذا القطاع عند استنفاد الأموال الخاصة بالتالي تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لطلب القروض من البنوك.

- يوجد عدة أسباب تدفع بالمؤسسات الاقتصادية إلى تدويل نشاطها، منها التجارية والمالية والبيئية، كما تواجه عدة مخاطر عند إقدامها على تدويل نشاطها، منها مخاطر تجارية ومخاطر سوء التقدير الجيد للتكاليف.
- تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدة مخاطر عند إقدامها على تدويل نشاطها، منها مخاطر تجارية ومخاطر سوء التقدير الجيد للتكاليف.
- لا بد على أي مؤسسة كانت بما فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عند تفكيرها في تدويل نشاطها، أن تحدد نقاط قوتها ونقاط ضعفها، وأن تدرس المحيط الخارجي للوقوف عند الفرص والتهديدات التي قد تكون مساعدة أو معوقة لعملية تدويلها، وبطبيعة الحال دراسة المحيط الخارجي الدولي لمعرفة الفرص والتهديدات التي يوفرها هذا المحيط،
- تمر عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعدة مراحل انطلاقا من اتخاذ القرار بالتدويل، وصول إلى إيجاد تنظيم محكم يسمح بالسير الحسن للمؤسسة على المستوى الدولي، ويتخلل هذه المراحل اختيار الطريقة والاستراتيجية التي تتبعها المؤسسة لتدويل نشاطها.
- يتم اختيار طريقة للدخول إلى الأسواق الأجنبية وفق عدة معايير أهمها أهداف المؤسسة من عملية التدويل، وإمكاناتها، ودرجة المنافسة بالسوق المستهدف، والعوائق الموضوعية للدخول إلى الصناعة... الخ
- وكما ذكرنا سابقا لدخول السوق الدولية، يجب أن لا تكون نقاط ضعف المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة الجزائرية في عناصر النجاح في السوق، لأن فرص نجاحها تتوقف بدرجة كبيرة على مدى تحكمها في عناصر النجاح هذه، وهي تعتبر العلاقة التي تربط المحيط الداخلي بالمحيط الخارجي.
- لا بد على الدولة الجزائرية أن تتعامل بطريقة خاصة مع المؤسسات الاقتصادية التي تريد تدويل نشاطها خاصة مع انخفاض مداخيل الجزائر من العملة الصعبة.
- من خلال تطرقنا إلى توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية على القطاعات الاقتصادية، لاحظنا أن طبيعة هذا التوزيع وطبيعة النشاطات التي تشغل بها هذه المؤسسات يستبعد فكرة تدويلها لنشاطها، لأنه من جهة متطلبات السوق المحلي غير مشبعة بالكامل، ومن جهة أخرى المؤسسات التي تشغل بنفس القطاع بالأسواق الأجنبية تعتبر جد منافسة ومقدمة مقارنة بالمؤسسات الجزائرية.
- إن نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالأسواق المحلية لا يعتبر كمييار لنجاحها بالأسواق الدولية، وذلك راجع لعدة أسباب منها تباين في مكونات المحيط المحلي مقارنة بالمحيط الدول (ويعني ذلك تغير في سلوك المستهلكين، درجة المنافسة، تغير في المتغيرات القانونية و السياسية...)، كذلك معيار نجاح هذا النوع من المؤسسات يتغير بين المحيط المحلي والمحيط الدولي... الخ ومنه يمكن اعتبار النجاح بالأسواق المحلية الانطلاقة للنجاح بالأسواق الدولية، ولكن لا يمكن اعتبار هذا النجاح على المستوى المحلي معيار للنجاح على المستوى الدولي.
- معظم العراقيل التي تكبح النشاط التصديري للمؤسسات هي عراقيل خارجة عن سيطرتها فرضتها بيئة التسويق الدولية ومناخ التصدير في الجزائر، وهي عبارة عن معيقات إجرائية أكثر منها معيقات مرتبطة بالمنتج الوطني، حيث أن عدم قدرة المؤسسات المسيطرة على العراقيل الخارجية أدى بدوره إلى خلق وتوليد عوائق داخلية كتلاشي الرغبة في التوجه نحو الأسواق الأجنبية والتركيز على ممارسة نشاطها على مستوى السوق المحلي والذي يمتاز بالاستقرار على الأقل.
- بالرغم من الإجراءات المتخذة في إطار استراتيجية تنمية الصادرات، والتي تشمل جوانب عدة من متطلبات الوصول إلى التصدير، إلا أن هذه الإجراءات تبقى منقوصة بالنظر للتجاوب الضعيف معها من قبل المؤسسات الوطنية .

- تبني قرار التصدير يتطلب دراسة مسبقة ومستفيضة لجملة من المتغيرات الداخلية والخارجية المرتبطة بالنشاط الكلي للمؤسسة بطرق علمية منظمة دقيقة.
- لا يقتصر نشاط التصدير على توافر منتجات قابلة للتصدير ووجود مستورد مستعد للشراء إنما يتطلب التوفيق بين توليفة من العوامل من أجل أن تتم الصفقة بنجاح كحسن اختيار الوسيط المقدم لخدمات النقل والشحن، تحديد المصطلح التجاري الأنسب لوضعية المؤسسة والذي يحدد التزامات كل من المؤسسة المصدرة والمستورد، وكذا توفير كافة الوثائق اللازمة لإتمام عملية التصدير مع حصر أهم المخاطر المحتملة الوقوع و اتخاذ التدابير التحوطية اللازمة لتفاديها أو التقليل من حدتها في حالة حدوثها.
- على الرغم من وجود العديد من الاتفاقيات الدولية التجارية التي أبرمتها الجزائر والتي تسهل وتمنح مزايا تحفيزية لتبادل السلع والخدمات، فإننا لم نستغلها أحسن استغلال لزيادة حجم الصادرات خارج المحروقات.
- وجهة الصادرات الجزائرية والمقتصرة على الشركاء التجاريين التقليديين توحى بأنه ليس هناك أي بوادر تغيير حدثت أو ستحدث في المستقبل القريب، كما توحى بأنه لا توجد أي دراسات سوقية تعنى بالبحث عن فرص تسويقية جديدة أو زبائن جدد أو مناطق جديدة لصادرات الجزائر وهي المهمة الأساسية المخولة لمختلف المؤسسات السابقة الذكر SAFEX, ALGEX, CAGEX... إلخ، حيث يعكس هذا الأمر ضعف نشاط هاته المؤسسات وعدم قيامها بالدور المنوط إليها على أتم وجه وكذا انعدام التفاعل والتنسيق فيما بينها فيما يخص مرافقة المتعاملين الاقتصاديين وتقديم معلومات حول الأسواق الأجنبية.
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الرغم من الجهود المبذولة من أجل تطويرها ودعمها فهي لم تساهم حقيقة في الرفع من حجم الصادرات خارج المحروقات، وإن كانت تنشط في مجالات عدة كالصناعة، الفلاحة، البناء والأشغال العمومية.. إلخ، والسبب في ذلك يرجع إلى أن الاجراءات والسياسات المنتهجة من قبل الجزائر غير مدروسة كفاية وتم إقرارها محاكاة لتجارب دولية ناجحة في مجال تنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي لن تكون ناجحة بالضرورة في الجزائر فلكل اقتصاد خصوصياته ومقوماته.
- تواجه المؤسسات الوطنية المصدرة العديد من العقبات منها تلك المرتبطة بالمناخ العام لقطاع التصدير في الجزائر وكذا مختلف العوائق التي تفرضها الأسواق الدولية والتي تعتبر خارجة عن سيطرتها لا يمكن التحكم فيها والتي أسفرت في أحيان عدة عن توقف العديد من المؤسسات عن ممارسة التصدير، وتلك المرتبطة بالمؤسسات في حد ذاتها كانهدام أو تدني خبرتها في ممارسة التصدير وعدم امتلاكها الامكانيات المالية والمادية وحتى البشرية وكذا المعلومات التسويقية اللازمة للقيام بعملية التصدير.
- نلاحظ تركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاعات معينة دون سواها، مثل: قطاعات البناء والخدمات، مع ضعف كبير في قطاع الصناعات التحويلية والزراعة، هاذين القطاعين الهامين الذين يشكلان عصب كبير للواردات الجزائرية.
- تهتم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بالإنتاج، دون الاهتمام بتحسين نوعية منتجاتها المسوقة.
- من بين صعوبات التمويل التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر نذكر طول مدة معالجة ملف طلب القرض، اختلاف النسب المصرفية من بنك لآخر، تطبيق سياسة الحذر المفرطة، قصر مدة فترات التأجيل، ارتفاع نسب الفائدة المطبقة ومحدودية أنماط تمويل الاستثمارات حيث تقتصر على بعض القروض المتوسطة وبنسب أقل القرض الأيجاري.

- غياب سياسة محددة للأهداف، تكون واضحة، معلنة ومعروفة من طرف كل الدوائر والمستويات والمصالح والأفراد في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية،
- عدم توفر نظام معلومات يتضمن كافة البيانات والإحصائيات، التي تربط بين العملية الإنتاجية وموقع (مكانة) السلعة في السوق،
- غياب التحفيز المادي والمعنوي داخل المؤسسة الجزائرية الذي بدوره قضى على كل فرص الابداع والابتكار كأسلوب عملي يمكن المؤسسة الجزائرية من تحضير المنتج الذي يتلاءم ومتطلبات السوق، والذي يستدعي كذلك توفر الدعم المالي الملائم،
- هياكل تنظيمية ميكانيكية لا تستجيب للتغيرات الحالية التي تحدث خارج حدود المؤسسة (البيئية الخارجية)، منها تحرير المبادلات التجارية، التطور التكنولوجي، والاعلام والاتصال أدى إلى ضعف صناعة المؤسسات الجزائرية على مواجهة الهزات القوية التي تمارسها المؤسسات الاقتصادية العالمية بمباركة، وبدعم من منظمات سليلة المنظمة العالمية للتجارة،
- كل هذه التراكمات السلبية أدت إلى تقليص القدرة التنافسية لدى بعض المؤسسات الجزائرية بشكل وثيق بتدني منتوجاته، والشاهد على هذا تضاعف نسبة الواردات الأجنبية إلى الجزائر تدرجيا في مقابل نقص حجم الصادرات الجزائرية.
- غياب استراتيجية محددة المعالم للتصدير وزيادة القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وغياب ثقافة التصدير لدى المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين وميلهم لممارسة عملية الاستيراد بسبب ارتفاع نسبة الربح والتقليل من المخاطر الناجمة عن التصدير،
- انعدام الخبرة لدى المصدرين الجزائريين والتي تحول دون توقعهم في الأسواق الأجنبية لمدة أطول سواء من حيث الوضعية تجلت من خلال انعكاسات والتأثيرات السلبية من جراء تحرير التبادلات التجارية،
- عدم القدرة على استخدام التكنولوجيا حال دون تقديم منتجات مطابقة للمواصفات الدولية سواء من حيث التصميم والتغليف، بالإضافة إلى غياب الإبداع والابتكار التقني والتكنولوجي بسبب ضعف ميزانية البحث والتطوير الذي يعود سببه ضعف الموارد المالية للمؤسسة.
- عدم اهتمام المؤسسات المصدرة خارج قطاع المحروقات لتقييم أدائها التصديري دوريا، والذي يمكن اعتبارها حلا من الحلول الواجب تجربتها من أجل الخروج من أزمة ضعف أدائها التصديري، والدليل على ذلك عدم توفير قسم خاص بالتصدير في التنظيم عند أغلب المؤسسات وارتباطه مع قسم التسويق أو المبيعات وهو ما يثبت عدم قناعة المسؤولين في المؤسسات بنتائج مسارها التصديري .
- يعتبر الدعم المقدم من طرف الدولة وهيئاتها ضعيفا ما يؤثر سلبا على معدل أداء المؤسسات التصديري والتي تكون حاجزا أمام مسارها التصديري.
- إن مسألة تنمية الصادرات في الدول النامية مثل الجزائر، تعتبر مسألة معقدة وصعبة الحل، لأنه يتحكم فيها ويؤثر فيها عاملين رئيسيين ، العامل الأول :يتمثل في الدولة ممثلة في هيئاتها، بينما العامل الثاني :يتمثل في مصادر تمويل المؤسسات المصدرة ، فمن خلال هذه الدراسة يتضح أن المؤسسات المصدرة تواجهها العديد من العقبات والمشكلات التي تعيق عملية التصدير وانعكست سلبا على صادرات هذه المؤسسات هذا من جهة، ومن الجهة الثانية ومن خلال عرض التجربة الجزائرية في مجال تمويل النشاط التصديري نجد أن الدولة الجزائرية اهتمت بهذا الجانب من خلال إنشاء إطار

مؤسسي ممثل في مجموعة من الهيئات التي أوكلت لها مهمة النهوض بقطاع التصدير وتذليل العقبات التي تواجهه بتوفير لها التمويل الملائم لنشاطاتها، كما تم اتخاذ العديد من الإجراءات المالية، الجمركية، الضريبية... والتي كان الهدف الأساسي منها تحفيز ومساعدة هذه المؤسسات، ولكن رغم كل هذا فالصادرات الجزائرية لم تتجاوز 7% في أحسن الأحوال، لذلك فالفجوة الموجودة في العلاقة بين المؤسسات المصدرة والهيئات المكلفة بتمويل الصادرات يجب أن تحدد بدقة، ويجب إيجاد حلها باستخدام الأساليب المثلى،

- تقصير السفارات و التمثيليات الاقتصادية المتواجد بالخارج في التعريف بالمنتج الجزائري،
- ارتفاع تكاليف المشاركة في المعارض الدولية والصالونات وعدم توفير الهيئات المرافقة الدعم المالي المخصص لهذا الجانب
- السمعة غير الطيبة للإدارة الجزائرية في نظر المؤسسات الأجنبية، والتي انعكست نتائجها مباشرة على المصدر الجزائري، الذي يجد نفسه مضطرا إلى إقناع الزبون الأجنبي بالتعامل معه كمصدر يتصف بالثقة قبل إقناعه بجدوى المنتج، فالعديد من المستهلكين للمنتجات الجزائرية يفضلون شراءها من سوق الوساطة عوض التعامل مع المصدر الجزائري مباشرة، حيث يجد الزبون الأجنبي نفسه في مواجهة مباشرة مع الإدارة ممثلة في صعوبة الحصول على الوثائق التي يطلبها إضافة إلى بيروقراطية النظام البنكي،
- عدم كفاءة البنوك الخاصة والعامة لإدارة الاجراءات الروتينية للتصدير،
- ضعف الخدمات اللوجيستية المتعلقة بالتخزين والنقل والشحن وارتفاع أسعارها ما يؤدي في مرحلة لاحقة إلى ارتفاع السعر النهائي للمنتج الوطني المصدر مما يجعله غير قادر على مواجهة المنتجات المنافسة المعروضة بأسعار أقل وبجودة عالية،
- وأما بخصوص تركيز الصادرات في الأسواق الخارجية، فقد لا حظنا خلال دراستنا أن صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تتركز حسب المنتج في سوق واحد على الأغلب.

ثانيا: التوصيات و الاقتراحات

- إن النهوض بقطاع التصدير يتطلب وجود تعاون مشترك بين كل الهيئات التي لها علاقة مباشرة أو غير مباشرة بالموضوع، وكلا بحسب دوره واختصاصه، وعلى ضوء النتائج المتوصل إليها في ثنايا هذا الموضوع ومن أجل تعزيز تنافسية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية لا بد من تقديم لها الدعم المالي الذي يعتبر تدعيم للمشروع التنموي ككل ، فإننا نحاول أن نقدم مجموعة من التوصيات والاقتراحات، التي من الممكن أن تنعكس بالإيجاب على قطاع التصدير، ولهذا يتطلب التكفل بما يلي :
- استنادا للأهمية البالغة التي يكتسبها الجانب التمويلي بالنسبة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وحب ترقية ميكانيزمات هذا الأخير عن طريق إعداد سياسات تمويلية تأخذ بعين الاعتبار احتياجات هذه المؤسسات وخصائصها، بطرق وأساليب فعالة، وبغية بلوغ هذه الأهداف لابد من تأقلم النظام المصرفي مع الظروف السائدة،
 - إنشاء بنوك متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفتح فروع خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البنوك العمومية،
 - العمل على تطوير النظام المصرفي الجزائري وفق المقاييس المتفق عليها دوليا، وتحفيز المؤسسات المالية الخاصة وحثها على تمويل هذا النوع من المؤسسات،
 - انفتاح السوق المالية أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و العمل بمبادئ ومعايير الحوكمة الجيدة في المصارف،

- في ظل افتقار الجزائر للموارد المالية الضخمة لإقامة صناعات كبيرة نظرا لهشاشة السوق المالية وضعف التنافسية في ظل اقتصاد السوق فإنه من الواجب العمل على تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تبني استراتيجيات فعالة سواء على المستوى الكلي أو الجزئي خاصة فيما يتعلق بطرق التمويل، ناهيك عن قلة طرق التمويل والمشاكل والصعوبات التي تواجهها لتمويل نشاطها والذي تزداد أهميته مع اتجاه الجزائر للالتزام باتفاقيات دولية لتحرير التجارة، والتي ستسمح لها في الأجل القصير والمتوسط بتعظيم مكاسبها، وتعزيز مكانتها التنافسية في ظل توسع اتفاقيات الشراكة الأوروبية الجزائرية ،
- التمويل بالمشاركة من بين الأساليب التي يمكن الاعتماد عليها في إطار نظام المشاركة الذي يساهم في تفعيل مصادر التمويل للمؤسسات الاقتصادية، خاصة المشاريع الناشئة لما له من آثار إيجابية على عمليات الإنتاج، حيث يمكن الاعتماد على هذه الأساليب التي تساهم في تنوع مصادر التمويل والتخفيف من تكاليفه نظرا لانعدام نظام الفوائد فيها، حيث يعتبر نظام المشاركة بديل تمويلي لنظام الفوائد والذي يعتمد على توظيف الموارد المالية بين الأطراف المشاركة بشكل متوازن ضمن النشاط الاستثماري، من أجل تخفيض تكاليف التمويل للمؤسسة، وتحصيل الأرباح لاحقا من طرف المساهمين،
- إنشاء مراكز استشارة متخصصة في الجانب المالي لإيجاد أحسن تركيب مالي لمشاريعها ونشاطاتها التصديرية ،
- إعادة النظر في مشكل الضمانات والتخلي عن دور العلاقات الشخصية في منح القروض،
- تشجيع صيغ التمويل الإسلامية بمنح الحوافز وتفضيلات لبنك البركة والعمل على زيادة عدد هذه البنوك،
- تفعيل دور الصيرفة الإسلامية في الجزائر من خلال التأطير القانوني لها والاعتراف الرسمي والسياسي لتبني الصيرفة الإسلامية وتشجيع الاستثمار في المؤسسات المالية التي تعمل وفق قواعد الشريعة الإسلامية،
- القيام بإصلاح جذري للجهز المصرفي والمالي وتكييفه لمتطلبات العولمة وجعله يستجيب لاحتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،
- تكوين الإطارات والأعوان في مجال التسويق الدولي والتصدير، ما يساهم في إنجاح العمليات الاستباقية للتصدير، ويؤثر إيجابا ومباشرة على خفض التكاليف المتعلقة بهذا الجانب،
- تخصيص دورات تدريبية وتكوينية لصالح مديري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال إدارة عملية التصدير بهدف تحسيسهم بأهميتها والفوائد التي تعود بها على مؤسساتهم،
- العمل على تهيئة البنية التحتية لمساعدة في عملية الإنتاج للتصدير من خلال إقامة مناطق صناعية ومحطات التعبئة والتغليف والتبريد ومراكز إعداد الصادرات وتوفير وسائل النقل المجهزة وتوفير بنوك متخصصة لتمويل الصادرات وإنشاء شركات متخصصة بالتصدير،
- اتباع استراتيجية التخصص أو النمو بالتنوع بالعودة لطبيعة القطاع الذي تشغل به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتبر من أنسب الطرق لتدويل نشاطها،
- الترخيص بفتح هياكل تجارية بالخارج لفائدة المصدرين الراغبين في تعزيز شبكتهم في أسواق التصدير،
- تبسيط إجراءات التصدير خاصة الجمركية وذلك بتخفيض الأعباء المالية التي يتحملها المصدرون وكذلك الإجراءات المتعلقة بالنقل من أماكن الإنتاج إلى منافذ التصدير،

- إعادة النظر في الرسوم الجمركية والنظام الضريبي بما يؤدي إلى تخفيض تكاليف إنتاج السلع المصدرة من خلال تعديلات حقيقية للضرائب، مما يؤدي إلى تخفيف العبء على المصدرين مثل إعفاءهم من بعض الضرائب ووضع آلية مناسبة تساعد على استرجاع الضرائب المدفوعة.
- تفعيل دور السفارات والقنصليات الجزائرية بالخارج في الترويج للمنتجات الوطنية، وفي بناء سمعة حسنة لها وللمؤسسات الجزائرية،
- إبرام اتفاقيات تعاون وشراكة بين الجامعة والمؤسسات المصدرة في مجال التسويق وبحوث التسويق، بحيث تتكفل الجامعات بإجراء البحوث التسويقية للمؤسسات، وهو ما يؤدي إلى خفض تكاليف البحوث بالمقارنة مع تكاليف إجرائها عن طريق المؤسسات المتخصصة،
- تقديم جوائز مالية لأحسن منتج موجه للتصدير، أو لأفضل مؤسسة حققت أكبر عوائد من عملية التصدير، الهدف من ذلك تحفيز المؤسسات المصدرة أو التي ترغب في تصدير منتجاتها على انتهاز التصدير،
- ضرورة توفير العدد الكافي من المخابر المتخصصة في الجودة على المستوى الوطني، من أجل فحص المنتجات والمصادقة على جودتها قبل القيام بتصديره،
- محاربة البيروقراطية الإدارية بكل أشكالها،
- ضرورة قيام مديريات التجارة والصناعة وعلى فترات دورية، بدراسات لتحديد العقبات الفعلية التي تعترض طريق المصدرين الجزائريين، من أجل العمل على تذليلها قدر الإمكان،
- التفكير في إنشاء مرصد وطني لدراسات البحث والتطوير خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقع على عاتقه مهمة التوجيه والدعم المعلوماتي وارساء ثقافة التصدير من جهة أخرى.

ثالثا: آفاق البحث

- هذه الدراسة قد حاولت معالجة هذا الموضوع في حدود الإشكالية وحسب المعلومات والمعطيات المتوفرة والتي أمكننا الحصول عليها، ومنه لا يمكن اعتبارها قد أحتطت بكل جوانب الموضوع بكل أبعاده نظرا لشساعة الموضوع، وثرائه الفكري وكونه يدرس موضوعين، هما التمويل الذي يدخل في النشاطات الاقتصادية، والجانب الثاني يمثل دور هذا الأخير في تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، إن موضوع الدراسة يفسح النقاش لعدة مواضيع خاصة، كإمكانيات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق بدائل أخرى، أو تحديات مستقبلية خصوصا أنها مقبلة على منافسة المنتجات الغربية ربيعة الجودة، ومن هذا المنطلق نود اقتراح بعض المواضيع التي يمكن أن تكون لدراسة مواضيع مستقبلية :
- دور التمويل في الرفع من مبيعات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة،
 - الطرق الجديدة للتمويل ودورها في تطوير النشاط التصديري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة،
 - أساليب تحفيز المؤسسات الجزائرية غير المصدرة على انتهاز التصدير و أثره على تنمية الصادرات الوطنية،
 - التشخيص الدقيق لعقبات التصدير وأثره على تنمية الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات،
 - دراسة استراتيجية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية،

في الأخير نأمل أن نكون قد وفقنا في اختيار الموضوع و جمع مادته العلمية وفي دراسته وعرضه بالشكل الذي يخدم الغرض من أجله.

و نختم بقوله عليه الصلاة و السلام:

"اللهم علمني ما ينفعني و انفعني بما علمتني و زدني علما و الحمد لله على كل حال."

صدق رسول الله

قائمة المراجع :

قائمة المراجع :

المراجع باللغة العربية :

أولاً: الكتب

1. أحمد جبر، إدارة التسويق، المكتبة المصرية، مصر، 2007 .
2. أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم، الجزائر، 2008.
3. أحمد عبد الوهاب يوسف ، التمويل وادارة المؤسسات المالية ، الطبعة الثالثة، دار الحامد للنشر ، عمان ، 2008 .
4. أسامة المجذوب، العولمة والإقليمية مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية ، الطبعة الأولى، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2000.
5. الطاهر لطرش ، تقنيات البنوك ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الطبعة الخامسة، بن عكنون ، 2005 .
6. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، دراسة وطرق استخدام النقود من طرف البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الجزائر، 2003.
7. الهام فخري، التسويق في المشاريع الصغيرة مدخل استراتيجي، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، سنة 2009.
8. النجار فريد ، التمويل المعاصر ، الدار الجامعية ، الطبعة الثانية، القاهرة، 2008.
9. بلعزوز بن علي ، محمدي الطيب أحمد، دليلك في الاقتصاد، دار الخلدونية، الجزائر، 2008 .
10. توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2002.
11. ثامر البكري، التسويق :أسس ومفاهيم معاصرة، دار اليازوري، الأردن، 2006 .
12. جبار محفوظ، الأوراق المالية، الطبعة الأولى، دار هومة، 2002، الجزائر.
13. جميل أحمد توفيق، أساسيات الإدارة المالية، دار النهضة العربية، دون ذكر سنة النشر، لبنان.
14. حسن محمد القاضي، الإدارة المالية العامة، الأكاديميون للنشر والتوزيع، مصر، 2014.
15. حسين بلعجوز، مخاطر صيغ التمويل في البنوك الإسلامية والبنوك الكلاسيكية -دراسة مقارنة-، مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2009 .
16. حسين عبد المطلب الأسرح، مستقبل المشروعات الصغيرة في مصر، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 2007.
17. خالد الزاوي، التحميل المالي للقوائم المالية والإفصاح المحاسبي، الطبعة الرابعة، دار المسيرة للطبع والنشر والتوزيع، الجزائر، 2005.
18. رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، دار ابتراك للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى مصر، 2008.
19. رضوان وليم رضوان ، الادارة المالية ،مدخل الى قرارات الاستثمار وسياسة التمويل، دار المسيرة للطباعة والنشر ، 1997 .
20. زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الفتح للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2003 .
21. سامر مظهر قنطقجي، صناعة التمويل في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، دار أبي الفداء العالمية للنشر والتوزيع، حماة، سوريا، 2010.
22. سعاد نايف برنوطي ، إدارة الأعمال الصغيرة، أبعاد للريادة، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2005.
23. سمير محمد عبد العزيز ،التأجير التمويلي ، مكتبة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 2000.

قائمة المراجع :

24. سمير محمد عبد العزيز، اقتصادات الاستثمار والتمويل والتحليل المالي، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 1998.
25. سمير علام، إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة، مطبعة مركز جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، القاهرة، 1993.
26. شاكرا القزوين، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1989.
27. طارق الحاج ، مبادئ التمويل، دار الصفاء للنشر، الطبعة الأولى ، عمان، 2010 .
28. عاطف وليم اندراوس، أسواق الأوراق المالية (بين ضرورات التحول الاقتصادي والتحرير المالي ومتطلبات تطویرها) ، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي للنشر، الإسكندرية، مصر، 2007.
29. عبد الباسط وفا، مؤسسات رأس المال المخاطر ودورها في تدعيم المشروعات الناشئة، دار النهضة، حلوان، مصر، 2001.
30. عبد الرحمن سيدي أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة، دار المحمدية، الإسكندرية، 1996.
31. عبد الرزاق بن حبيب، اقتصاد وتسيير المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، 2006 .
32. عبد السلام أبو قحف، مبادئ التسويق، الدار الجامعية، مصر، 2005 .
33. عبد الغفار حنفي، أساسيات التمويل والإدارة المالية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2002 .
34. عبد الغفار حنفي، الإدارة المالية مدخل اتخاذ القرارات، مكتبة الإشعاع للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2005.
35. عبد الغفار حنفي، الاستثمار و التمويل، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2001.
36. عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، الدار الجامعية للنشر، مصر، 2009.
37. عدنان تايه النعيمي، ياسين كاسب الخرشنة، أساسيات في الإدارة المالية، دار المسيرة للنشر و التوزيع، الأردن، 2007.
38. عدون ناصر ، التدقيق والتأهيل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دار المحمدية، الطبعة العاشرة ، الجزائر، 2008.
39. عمر صقر، العولمة و قضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية ، مصر، 2001 .
40. الغفار عبد السلام وآخرون، إدارة المشروعات الصغيرة، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2001.
41. فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، الصناعات الصغيرة و المتوسطة ودورها في التنمية المحلية، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2005.
42. فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمان الدوري، إدارة البنوك، دار وائل للنشر، عمان ، 2001 .
43. فيصل جميل السعايدية، فضال عبد الله فريد، الملخص الوجيز للإدارة المالية والتحميل المالي، الطبعة الأولى، مكتبة العربي للنشر والتوزيع، مصر، 2004.
44. قايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، الطبعة الأولى، دار مكتبة الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2006.
45. قيصر عبد الكريم الهيتي ، أساليب الاستثمار الاسلامي وأثرها على الأسواق المالية (البورصات)، دار رسلان للنشر و التوزيع، سوريا، 2009.
46. كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي جواد، إدارة المشروعات الصغيرة من الألف إلى الياء، دار الحامد، عمان، 2000.
47. كنجو عبدهو، الإدارة المالية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الأولى، الأردن، 1997.
48. ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الثانية، الأردن، 2004.
49. ماهر كنج شكري، مروان عوض، المالية الدولية :العملات الأجنبية والمشتقات المالية بين النظرية والتطبيق، دار الحامد، الطبعة الأولى، الأردن، 2004 .

قائمة المراجع :

50. مبارك بن سليمان بن محمد آل سلمان، أحكام التعامل في الأسواق المالية المعاصرة، كنوز اشبيليا للنشر و التوزيع، الرياض، 2005.
51. مجدي محمود شهاب ، سوزي عدلي ناشر، أسس العلاقات الاقتصادية الدولية، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت، 2006 .
52. محروس أحمد حسن، أثر الفجوة التمويلية على كل من الربحية والنمو في شركات القطاع الأعمال العام، كتب عربية للنشر، 2016.
53. محمد ابراهيم عبد اللاوي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطارها النظري والتطبيقي، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2017.
54. محمد إسماعيل بلال، نظم المعلومات الإدارية، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 2005 .
55. محمد أيمن عزت الميداني، الإدارة التمويلية في الشركات، مكتبة العبيكان، الطبعة الثانية، الرياض، 1999.
56. محمد بلقاسم حسن بهلول ، الجزائر بين الأزمة الاقتصادية والأزمة السياسية، منشورات دحلب، 2001.
57. محمد شاهين، دور البنوك الاسلامية في التنمية الاقتصادية، دار حميثرا للنشر، مصر، 2017.
58. محمد شفيق حسين الطيب، محمد إبراهيم عبيدات، أساسيات الإدارة المالية، دار المستقبل للنشر والتوزيع، الجزائر، 1997.
59. محمد صالح الحناوي، نihal فريد مصطفى، أساسيات ومبادئ الإدارة المالية، الدار الجامعية للنشر و التوزيع، مصر، 2007.
60. محمد كمال خليل الحمزاوي، اقتصاديات الائتمان المصرفي، منشأ المعارف، الطبعة الثانية، مصر، 2000.
61. محمد هيكل، مهارات إدارة المشروعات الصغيرة، القاهرة، 2002 .
62. مختار حميدة، الخصخصة عن طريق الأسواق المالية، الطبعة الأولى، مكتبة حسن العصرية للنشر، لبنان، 2013.
63. مصطفى رشيد شبيحة، النقود والمصارف والائتمان، دار الجامعة الجديدة للنشر الإسكندرية، مصر، 1999 .
64. مصطفى يوسف كافي، بيئة وتكنولوجيا إدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الأردن، 2014.
65. مفتاح محمد، الإدارة المالية والتحميل المالي، الطبعة الثانية، دار المستقبل للنشر والتوزيع، الأردن.
66. منال طلعت محمود، التنمية والمجتمع، المكتب الجامعي الحديث، الاسكندرية، 2001.
67. منذر قحف، أساسيات التمويل الاسلامي، درا النشر المنهل، الأردن، 2013.
68. منير إبراهيم هندي، أساسيات الاستثمار في الأوراق المالية، دار المعارف للنشر، الإسكندرية، مصر، 1999.
69. منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 1998 .
70. نبيل جواد، إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع ، بيروت ، الطبعة الأولى، 2007.
71. نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجزائرية للكتاب، الطبعة الأولى، الجزائر، 2006.
72. نزار كاظم الفكاني ، السياسات الاقتصادية الإطار العام وأثرها في السوق المالي ومتغيرات الاقتصادي الكلي، اليازوري للنشر، الأردن، 2017.
73. نظام موسى سويدان، شفيق إبراهيم حداد، التسويق مفاهيم معاصرة، دار الحامد، الأردن، 2003 .
74. نظير رياض محمد الشحات وآخرون، الإدارة المالية، المكتبة العصرية للمنصورة، مصر، 2001 .

قائمة المراجع :

75. هالة محمد لبيب عنبه، إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، دليل عملي لكيفية البدء بمشروع صغيرة وإدارته في ظل التحديات المعاصرة، المنظمة العربية للتنمية الادارية، القاهرة، الطبعة الأولى، 2002.
76. هيثم محمد الزعبي، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر للطباعة والنشر، 2000.

ثانيا: أطروحات الدكتوراه و رسائل الماجستير

1. أحسين عثمانى ، استراتيجية الشركات المتعددة الجنسيات في عولمة الأسواق المالية، دكتوراه، تخصص اقتصاد التنمية، جامعة الجزائر، 2011.
2. الجودي محمد علي، نحو تطوير المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي، رسالة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة بسكرة، 2015.
3. حسين يحي، فعالية برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول المغرب العربي، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، 2013.
4. العايب ياسين، إشكالية تمويل المؤسسات الاقتصادية دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، جامعة قسنطينة، 2011.
5. بن حراث حياة، سياسات التمويل الموجهة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه ، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية، جامعة تلمسان، 2012.
6. جمعي عماري، استراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، أطروحة دكتوراه تخصص تسيير المؤسسات، جامعة باتنة، 2011.
7. حسين يحي، قياس فعالية برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول المغرب العربي، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد، جامعة تلمسان، 2013.
8. حنيفي أمينة، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين النظرية و التطبيق دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه الطور الثالث ، تخصص مالية المؤسسة ، جامعة مستغانم، 2019.
9. سماح طلحي، دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مع الإشارة لحالة الجزائر، أطروحة دكتوراه علوم في علوم التسيير، تخصص مالية، جامعة أم البواقي، 2014.
10. شواشي فاطمة، دور الشراكة الأورو جزائرية في ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وانعكاساتها على التنمية ، أطروحة دكتوراه في قانون العلاقات الاقتصادية الدولية، جامعة مستغانم، 2017-2018.
11. طلحي سماح، دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الإشارة إلى حالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في علوم التسيير، تخصص مالية، جامعة أم البواقي، 2014.
12. عمار جمعي، استراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، أطروحة دكتوراه دولة، غير منشورة، جامعة باتنة، 2011.
13. غزيباون علي، أساليب تنمية القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحديات الاقتصادية العالمية دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير (غير منشورة) ، جامعة بومرداس، 2015.
14. لخلف عثمان، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها، دراسة حالة الجزائر، أطروحة الدكتوراه دولة، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2004.

قائمة المراجع :

15. لزهر العابد، اشكالية تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة سطيف، 2013.
16. منير نوري، التسويق الاستراتيجي وأهميته في مساهمة العولمة الاقتصادية إسقاط على الوطن العربي للفترة 1990-2000، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية ، جامعة الجزائر، 2004 - 2005.
17. ميلاط عبد الحفيظ، النظام القانوني لتحويل الفاتورة، أطروحة لنيل درجة الدكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تلمسان، 2012.
18. وصاف سعدي، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية الحوافز والعوائق، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2004.
19. ابتسام بوشريط، آلية تمويل برامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، 2010 .
20. أمال بوسميعة، استراتيجية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص، مابجمنت المؤسسة، جامعة أم البواقي، 2002.
21. إيمان حيولة، وسائل التمويل في المؤسسة الاقتصادية، مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجستير، تخصص إدارة أعمال، جامعة البليدة، 2005.
22. برجى شهرزاد، اشكالية استغلال مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، مذكرة ماجستير، تخصص مالية دولية، جامعة تلمسان، 2012.
23. بن هو عبد الله، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، تخصص تسويق دولي، جامعة تلمسان، 2010.
24. بن نعمان محمد، مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق تنمية محلية متوازنة جغرافيا، مذكرة لنيل ماجستير في علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2011.
25. جمال بوثلجة، دور التسويق الدولي في بقاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص تسويق، جامعة قسنطينة، 2012.
26. حليلة الحاج علي، اشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة، دراسة حالة ولاية قسنطينة، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص الإدارة المالية، جامعة قسنطينة، 2005.
27. حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، دراسة حالة الجزائر مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة بسكرة، 2013.
28. دوار إبراهيم، آليات تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال الفترة 2001-2009، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة الشلف، 2012.
29. رايح حميدة، استراتيجيات وتجارب ترقية دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم النمو و تحقيق التنمية المستدامة، دراسة مقارنة بين التجربة الجزائرية والتجربة الصينية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير ، تخصص إدارة الأعمال الاستراتيجية للتنمية المستدامة، جامعة سطيف، 2001.

قائمة المراجع :

30. زواوي فضيلة، تمويل المؤسسات الاقتصادية وفق الميكانيزمات الجديدة في الجزائر(دراسة حالة سونلغاز)، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير ، تخصص مالية المؤسسة، جامعة بومرداس ، 2009.
31. سحنون سمير ، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة الجزائر، رسالة ماجستير في اقتصاد التنمية، جامعة تلمسان، 2005.
32. سليمان بلعور، أثر استراتيجية الشراكة على الوضعية المالية للمؤسسة الاقتصادية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص ادارة الأعمال، جامعة الجزائر، 2004 .
33. سليمان دحو، تسويق المنتج الزراعي كاستراتيجية للدخول للسوق الدولية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير ، تخصص تجارة دولية، جامعة ورقلة، 2008.
34. سماح طلحي، قرض الإيجار وإشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، جامعة أم البواقي، 2007.
35. سيد علي بلحمدي ، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة لتحقيق التنمية الاقتصادية في ظل العولمة، مذكرة ماجستير تخصص . إدارة الأعمال، جامعة البليدة ، 2006.
36. عبد الله بن حمو، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص تسويق، جامعة تلمسان، 2010.
37. عبوي أحمد، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دراسة حالة الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة ماجستير، غير منشورة، جامعة قسنطينة، 2011.
38. عطا اله ياسين، دور تحليل البيئة الخارجية في صياغة استراتيجيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة عينة من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالجزائر، مذكرة ماجستير ، جامعة بسكرة، 2008.
39. علوي عمار، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات مع الاشارة إلى صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة سطيف.
40. عمار زودة، محددات قرار الاستثمار الأجنبي المباشر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص، الادارة المالية، جامعة قسنطينة، 2001 .
41. غالم حلفي، ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات بين التطلعات المستقبلية وعقبات الواقع، رسالة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2000.
42. غدير أحمد سليمة، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دراسة تقييمية لبرنامج ميدا، مذكرة ماجستير تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، 2007، جامعة ورقلة.
43. فضيلة زواوي، تمويل المؤسسات الاقتصادية وفق الميكانيزمات الجديدة في الجزائر، دراسة حالة مؤسسة سونلغاز ، رسالة ماجستير في علوم التسيير، جامعة بومرداس، 2009.
44. قاسمي أسيا، تحليل الضمانات في تقييم جدوى تقديم القروض في البنك حالة القرض الشعبي الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص مالية المؤسسة جامعة بومرداس، 2009.
45. قسوم ميساوي الوليد، دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر مع أخذ الفترة 1978 إلى 2006 ، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة بسكرة، 2007-2008.

قائمة المراجع :

46. كمال عبيد، الشراكة الأورو جزائرية الواقع والتحديات، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص اقتصاد دولي، جامعة سطيف، 2004 .
47. محمد طاع، استراتيجيات التسويق الدولي في اختراق الأسواق الدولية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة المدية، 2001
48. محمد فوجيل ، تقييم أداء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في انشاء ومرافقة م ص م ، رسالة ماجستير، جامعة ورقلة، 2008.
49. مدخل خالد، التأهيل كآلية لتطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة الجزائر 2005 – 2010 ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية فرع تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر ، 2012.
50. مرزوقي نوال، معوقات حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية على شهادة الايزو 9000-14000، دراسة ميدانية لبعض المؤسسات الصناعية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة سطيف، 2010.
51. مشري محمد الناصر، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمصغرة في تحقيق التنمية المحلية المستدامة، دراسة الاستراتيجية الوطنية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة ولاية تبسة، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير تخصص استراتيجية المؤسسة للتنمية المستدامة، جامعة سطيف، 2011.
52. ياسر عبد الرحمان، تقييم دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من ظاهرة البطالة، دراسة ميدانية بولاية جيجل، رسالة ماجستير، تخصص تسيير الموارد البشرية، جامعة جيجل 2014.
53. يزام خالد، ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، الاجراءات ، الوسائل الأهداف خلال العشرية الأخيرة 1990-2000، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة الجزائر.

ثالثا: المجالات و الملتقيات العلمية

1. السعيد بريش، رأس مال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الباحث، العدد 05، جامعة ورقلة، 2007.
2. الشريف ربحان وملياء هوم، دور مناخ الاستثمار في دعم وترقية تنافسية الاقتصاد الوطني الجزائري، دراسة تحليلية تقييمية، مجلة العلوم الاقتصادية، جامعة البصرة، المجلد 8 ، العدد 32 ، نيسان 2013 .
3. بوقجان وسام، واضح فواز، جائحة كورونا و تداعيتها على نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة دراسات في الاقتصاد وإدارة الأعمال ، المجلد 4، العدد 2، ديسمبر 2021.
4. بوقفة أحلام، بعلوج بولعيد، دور رأس المال الاستثماري في تنوع مصادر التمويل في الجزائر، مجلة دراسات اقتصادية.
5. جبار محفوظ، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها دراسة حالة ولاية سطيف، مجلة العلوم الانسانية، العدد 05، جامعة بسكرة، ديسمبر 2003.
6. جمال خنشور، حمزة العوادي، نحو ارساء استراتيجية متكاملة لتنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، مجلة الواحات للبحوث والدراسات، العدد 2، جامعة غرداية، 2014.
7. جمال خنشور، متطلبات صياغة إستراتيجية متكاملة لتنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في إطار التسويق الدولي، مجلة كلية الدراسات الإنسانية، العدد الخامس، جامعة النجف، العراق، 2016 .

قائمة المراجع :

8. حيسي يوسف، ما هي آفاق تمويل المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة فضاءات صادرة عن وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية ، العدد01، 2002.
9. رجي كريمو، حاضنات الأعمال كآلية لترقية تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، العدد 32، 2015.
10. رمضان عبد الله الصاوي، صكوك الاستثمار و دورها في التنمية الاقتصادية، مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد 444، أكتوبر 2017.
11. زغيب مليكة ، دور أهمية قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، العدد 05، جامعة سطيف، 2005.
12. سامي عبيد محمد، عدنان هادي جعاز، الدور التمويلي للمصاريف الاسلامية (التمويل بالصكوك) تجربة ماليزيا، مجلة العلوم الاقتصادية، العدد 38 ، مارس 2015.
13. سليمان بوفاسة، موسى سعداوي، أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من مشكلة البطالة، دراسة ولاية المدية، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر3، العدد 31، 2018.
14. سهام عبد الكريم، سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع التركيز على برنامج PME 2 ، مجلة الباحث، العدد 09 ، 2011.
15. شوقي جباري، حمزة العوادي، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بين فرص النجاح ومخاطر الفشل، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد 4، جامعة ورقلة، ديسمبر 2013.
16. صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد03 ، سنة 2004.
17. عبد الفتاح بوخمحم، صندرة سايب، دور المرافقة في دعم انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واقع التجربة الجزائرية، المجلة الأردنية في إدارة الأعمال، المجلد 07، العدد 03، 2011.
18. علي لزعر، بوعزيز ناصر، تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في ظل الشراكة الاورومتوسطة، مجلة أبحاث اقتصادية وادارية، العدد 05 ، 2009.
19. عمار زيتوني، مصادر تمويل المؤسسات مع دراسة للتمويل البنكي، مجلة العلوم الانسانية، العدد 09، جامعة بسكرة، 2006.
20. عمار شلابي، دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية الاقتصادية، مجلة العلوم الانسانية، جامعة سكيكدة، العدد 05، سنة 2010.
21. قلش عبد الله، بدائل تمويل المؤسسة في ظل العولمة المالية، مجلة علوم الإنسانية، العدد 32 ، جامعة بسكرة، 2007.
22. لقرع فايذة، طيب عبد العزيز، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنويع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال اقتصاديات شمال أفريقيا، المجلد 15، العدد 20، 2019.
23. محمد براق، محمد عبيلة، دفع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات باستخدام مقارنة التسويق الدولي، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد4 ، جامعة الشلف، 2001 .
24. معيزة مسعود أمير، واقع التمويل البنكي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة حالة التمويل بالقروض البنكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سطيف، مجلة الاقتصاد الصناعي، العدد 12 ، جوان 2017.

قائمة المراجع :

25. مليكة صديقي، عبد القادر بسبع، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر البورصة (الأسواق المالية البديلة) التجارب الدولية والعربية ، مجلة إدارة، العدد 45.
26. ناصر بوشارب، الهام موساوي، تمويل الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة للمشاريع النسوية الخاصة بالبناء والأشغال العمومية دراسة حالة ولاية سطيف، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، العدد 03، جوان 2015.
27. اسماعيل بوخوة، عبد القادر عطوي، التجربة التنموية في الجزائر واستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطورها في الاقتصادات المغاربية، جامعة سطيف، من 25 إلى 28 ماي 2003 .
28. أشرف محمد دواية، تكامل الأسواق المالية العربية (آفاق وتحديات) ، بحث مقدم لمؤتمر القضايا الملحة للاقتصاديات الناشئة في بيئة الأعمال الحديثة، كلية إدارة الأعمال بالجامعة الأردنية في عمان، الأردن، يومي 14-15 أبريل 2009.
29. السعيد بريش، سارة طيب، بدائل التمويل المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين معوقات المعول ومتطلبات المأمول، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف ، يومي 17-18 أبريل 2006.
30. المكي دراجي، جديدي روضة، التمويل الاسلامي ودوره في دعم وتطوير المشروعات الصغيرة في الجزائر، الوقف والزكاة، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي الثاني حول المالية الاسلامية ، صفاقس، تونس، 26-28 جوان، 2013.
31. أمبارك إطار في بنك ، مداخلة بعنوان عوائق التمويل ، من الملتقى الوطني الأول حول القطاع الخاص في الجزائر واقع وآفاق، جامعة البليدة، يومي 26-27 أبريل، 2005.
32. برودي نعيمة، التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ومتطلبات التكيف مع المستجدات العالمية، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17-18 أبريل، 2008.
33. بربري محمد أمين، البعد الاقتصادي لتحرير سعر صرف الدينار الجزائري، الملتقى الدولي الأول حول أبعاد الجيل الثاني من الإصلاحات الاقتصادية في الدول النامية، يومي 04-05 ديسمبر 2006، جامعة بومرداس.
34. بوسمينة أمال، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كوسيلة لدعم الصادرات في ظل التطورات الراهنة، مداخلة ضمن الملتقى الوطني الثاني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة واقع وآفاق، جامعة أمو البواقي، يومي 13-14 نوفمبر 2012.
35. بلوج بولعيد، تأجير الأصول الثابتة كمصدر تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة ضمن الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة الأغواط، يومي 8-9 أبريل، 2002.
36. بوزيان عثمان، قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، متطلبات التكيف وآليات التأهيل، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17-18 أبريل، 2008.
37. بوهزة محمد، بن يعقوب الطاهر، تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: حالة المشروعات المحلية (الجزائر)، الدورة الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصادات المغاربية جامعة فرحات عباس ، سطيف 25-28 ماي 2003.

قائمة المراجع :

38. بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، دراسة حالة الجزائر والدول النامية، يومي 21-22 نوفمبر 2006، جامعة بسكرة.
39. بن عنتر عبد الرحمان، رحمان أسماء، دور براءة الاختراع في حماية وتشجيع الابداع و الابتكار وتدعيم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى العربي الخامس للصناعات الصغيرة والمتوسطة ، يومي 14-15 مارس، الجزائر، 2010.
40. بن يعقوب الطاهر، ميري أمال، تقييم نتائج الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب من حيث التمويل والانجازات المحققة في إطار النهوض بالمؤسسات المصغرة دراسة حول ولاية سطيف ، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول تقييم آثار برامج الاستثمار العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي، خلال الفترة 2001-2014 ، جامعة سطيف يومي 12-11 مارس سنة 2013 .
41. جمال بلخباط جميلة، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17-18 أبريل 2006.
42. حركات سعيدة، برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الوطني الثاني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة واقع وآفاق، جامعة أم البواقي، يومي 13-14 نوفمبر 2012.
43. حسين رحيم، ترقية شبكة دعم الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية ، جامعة الأغواط، أبريل 2002.
44. حسين عثمان، معاد شعابنية، النظام المالي المحاسبي كأحد أهم متطلبات حوكمة الشركات وأثره على بورصة الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول حوكمة الشركات كآلية للحد من الفساد الإداري والمالي، يومي 6-7 ماي 2012، جامعة بسكرة.
45. حسين رحيم، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، معهد التجارة، جامعة سطيف، 25-28 ماي 2003.
46. حسين محمد سمحان، محمود حسين الوادي، المشروعات الصغيرة ماهيتها والتحديات الذاتية فيها، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17-18 أبريل، 2008.
47. ربيعة بركات، سعيدة دوباخ، مساهمة م ص م في تحقيق التنمية الاقتصادية حالة الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الوطني الأول حول دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية بالجزائر، جامعة بومرداس، 2011.
48. رقية سليمة، تجربة بعض الدول العربية في الصناعات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17-18 أبريل، 2008.
49. ريجان الشريف، دور حاضنات الأعمال التقنية في دعم الإبداع وتنمية القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التجربة الجزائرية بين الواقع والمأمول ، مداخلة ضمن الملتقى الوطني بعنوان استراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة قاصدي مرباح، يومي 18 و 19 أبريل 2012 .
50. زبير عياش، بلغول ليلي، تحديات السوق المالي الجزائري كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة تدخل ضمن فعاليات الملتقى الوطني للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية واستراتيجيات التنويع الاقتصادي في ظل انهيار اسعار المحروقات، يومي 25-26 أبريل 2017، جامعة قالمة.

51. زكرياء مسعودي، حميداتو صالح، دور وآليات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تفعيل سياسة التشغيل بالجزائر مع الإشارة إلى تجربة صندوق الزكاة بالجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول : استراتيجيات التنظيم ومراقبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة ورقلة ، يومي 18 و 19 أبريل سنة 2012 .
52. زرار العياشي و شرفوق سمير، مداخلة بعنوان مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السياسة التنموية في الجزائر قبل الإصلاحات، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17-18 أبريل، 2008.
53. سليمان ناصر، عواطف محسن، قطاع م ص م كبديل تنموي للاقتصاد الجزائري خارج قطاع المحروقات المعوقات والحلول، مداخلة ضمن الملتقى الدولي الأول حول تقييم استراتيجيات وسياسات الجزائر الاقتصادية لاستقطاب الاستثمارات البديلة للمحروقات في آفاق الألفية الثالثة بالجزائر، 2014، جامعة المسيلة.
54. سماح طلحي، دور رأس المال المخاطر في دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة عمل مقدمة في الملتقى حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة واقع وآفاق، جامعة أم البواقي، يومي 13-14 نوفمبر 2012.
55. شريف غياط، محمد بوقوم، التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17-18 أبريل، 2008.
56. صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي، الاشكالية وآفاق التنمية، ورشة العمل بعنوان تقييم المشروعات الصغيرة والمتوسطة، جامعة الدول العربية، القاهرة، 18-22 جانفي، 2004.
57. صرامة عبد الوحيد، الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودوره في الدفع من قدراتها التنافسية، مداخلة ضمن الملتقى الوطني الثاني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة واقع وآفاق، جامعة أم البواقي ، يومي 13-14 نوفمبر، 2012.
58. عبد الجليل بوداح ، بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة والمتوسطة ، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في اقتصاديات المغاربية، يومي 25-28 ماي 2003، جامعة سطيف.
59. عبد الرحمان بن عنتر، عبد الله بالوناس، مشكلات المشروعات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطويرها ودعم قدراتها التنافسية، مداخلة ضمن الدورة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطور دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة سطيف ، 26-28 ماي 2003.
60. عبد الرزاق خليل، دور حاضنات الأعمال في دعم الإبداع لدى المؤسسات الصغيرة في الدول العربية، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17-18 أبريل، 2006 .
61. عراب فاطمة الزهراء، صديقي خضرة، دور الدولة في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر الجديدة، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 8، العدد 1، سنة 2021.
62. عاشور كتوش، عبد الغني حريري ، التمويل بالائتمان الإيجاري، الاكتتاب في عقود و تقييمه دراسة حالة الجزائر ،مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية ، جامعة بسكرة، يومي 21-22 نوفمبر، 2006.

63. عبد الباقي روابح، خالد طالي، القرض الايجار كبديل تمويلي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة الجزائر، ورقة عمل مقدمة في ملتقى حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية واقع و آفاق ، 13-14 نوفمبر، جامعة أم البواقي، 2012.
64. عبد الرزاق حميدي، عبد القادر عوينات، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من أزمة البطالة ، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول استراتيجية الحكومة في القضاء عن البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، جامعة البويرة.
65. عزراوي أعمر، سمية شرفاوي، خصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ممارسة التسويق الدولي، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر ، يومي 21-22 نوفمبر، جامعة بسكرة ، 2006 .
66. علي سدي ، مراد حطاب، تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بين تهديدات وفرص التدويل قراءة في بعض المقالات الأكاديمية والمعطيات العملية، الملتقى الدولي حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسة الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 08-09 نوفمبر 2010.
67. علي سدي ،مراد حطاب، تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بين تهديدات وفرص التدويل :قراءة في بعض المقالات الأكاديمية والمعطيات العملية، الملتقى الدولي حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسة الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 21 - 22 نوفمبر 2010.
68. عمار عماير، الأزمة المالية العالمية الراهنة وتداعيتها على بعض مؤشرات الاقتصاد الجزائري، الملتقى الدولي حول الأزمة المالية والاقتصادية الدولية والحكومة العالمية، جامعة سطيف، يومي 20 - 21 أكتوبر 2009.
69. غياط شريف، بوقموم محمد، التجربة الجزائرية في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسبة بن بوعلي الشلف، 17-18 أبريل 2006 .
70. فتيحة ونوغي، أساليب تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الاسلامي، ورقة بحثية مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، 25-28 ماي، جامعة سطيف، 2003.
71. قريشي محمد الأخضر وأخرون، التمويل الإسلامي كتوجه لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول استراتيجية التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة.
72. كتوش عاشور، طرشي محمد، تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17-18 أبريل، 2008.
73. كمال رزيق، مدور فارس، صيغ التمويل بدون فوائد للمؤسسات الفلاحية الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحثية مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، 25-28 ماي، جامعة سطيف، 2003.
74. لجلط إبراهيم، نوري منير، دور الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX في دعم صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الوطني الأول حول دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق تنمية بالجزائر خلال الفترة 2010 - 2011، يومي 18-19 ماي 2011، جامعة بومرداس.
75. لعلاوي عمر، تشخيص التصدير بالمؤسسة وتحليل البيئة الخارجية ودورها في تحديد استراتيجية غزو الأسواق الدولية، الملتقى الدولي الخامس في التسويق الدولي، تونس، ماي 2007.
76. محمد براق، محمد الشريف بن زواي، الهياكل المرافقة والمساعدة في سوق رأس المال المخاطر بالجزائر، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول استراتيجيات تنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، يومي 18 و 19 أبريل 2012 ، جامعة ورقلة.

قائمة المراجع :

77. محمد عبد الحليم عمر، صيغ التمويل الإسلامية للمشروعات الصغيرة القائمة على أسلوب الدين التجاري والإعانات، ورقة بحثية مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، 25-28 ماي، جامعة سطيف، 2003.
78. محمد فرحي، سلمى صالحى، المشاكل والتحديات الرئيسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17-18 أبريل 2006.
79. محمد قوجيل، محمد حافظ بوعابة، المرافقة في إنشاء المشاريع الصغيرة تحميل نظري واسقاط على الواقع الجزائري، الملتقى الوطني حول: استراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقلة، يومي 18 و 19 أبريل 2012.
80. منير نوري، إبراهيم جملط، المؤسسات الاقتصادية الجزائرية وإشكالية التصدير خارج المحروقات، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 10-11 نوفمبر 2010.
81. منصور بن عمارة، المؤسسات المصغرة ودور البنوك في تمويلها، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة سطيف 25-28 ماي 2003.
82. ناجي بن حسين، دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر، المؤتمر الدولي الثالث حول الاستثمارات الجنبية وإدارة المعرفة، جامعة الكويت، يومي 16 - 17 ديسمبر 2008.
83. وصاف سعدي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنمية الصادرات مع الإشارة لحالة الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في تنمية الأغواط، جامعة الأغواط، يومي 8-9 أبريل 2002.
84. يونس قرار، تسريع استخدام تكنولوجيات الإعلام والاتصال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى العربي للصناعات الصغيرة والمتوسطة، الجزائر، يومي 14 - 15 مارس 2010.

رابعا: الجرائد الرسمية و القوانين

1. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 02، المادة 05 الصادرة بتاريخ 11 جانفي 2017.
2. الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 96-93 المؤرخ في 14 شوال عام 1416 الموافق 3 مارس سنة 1996 يتضمن إنشاء غرف التجارة والصناعة، العدد 16.
3. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 03-78 الصادر في 25 فبراير 2003 المتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات.
4. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 03-80 الصادر في 25 فيفري 2003، المتضمن إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمه وعمله،
5. القانون رقم 18-01، القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المادة 14.
6. القانون رقم 98-10 المؤرخ في 22-08-1998، يعدل و يتمم القانون رقم 79-07 المؤرخ في 21-07-1979، المتضمن قانون الجمارك، ج ر رقم 61.
7. الدليل الرسمي للمعرض الجزائري الدولي، رقم 42، 30 ماي إلى 04 جوان، 2009.

المراجع باللغة الأجنبية :

أولاً: الكتب

1. Aswath Damodaren, pratique de la finance d'entreprise, De Boeck supérieur, Bruxelles-Belgique, 2010.
2. ArnaudPoissonier et BerylBés, le financement participatif, un nouvel outil pour les entreprises, éditions Eyrolles,Paris-France, 2016.
3. Bernard Guilhon, Les Firme Globales, Economica, Paris, 1998.
4. Bousbah Aicha, Pépinières d'entreprise, espace PME, N° 1, Mars-Avril 2002, Ministère de la PME-PMI, Alger.
5. Carole Bolusset, l'investissement, Bréal éditions, Paris, France, 2007.
6. Claude .J .Berr et Henry Tremo, Le droit douanier, Paris, 1981.
7. Corinne Pasco-Berto, Marketing International, Dunod, Paris 4 Edition, 2002.
8. Denis Lindon, Frédéric Jallat, le marketing, Dunod, 4édition, Paris 2004.
9. Fadoua ANAIRI , Difficultés de financement des petites et moyennes entreprises (pme) marocaines : une vue globale ,Finance et Finance Internationale, Janvier 2018.
- 10.Issam MEJRI, L'internationalisation des PME de haute technologie : Une analyse basée sur le management des connaissances, EDHEC Business School – Campus de Nice, France.
- 11.Julien, P.-A, L'internationalisation des PME, Communication à la 31ème WPSMES,OCDE, Paris, octobre 2008.
- 12.Kamel Eddine Bouatouta, le capital investissements enjeux et perspectives, grand Alger livres Editions, 2005.
- 13.Lassassi M et Menna K., La problématique de l'accès au financement pour les PME constituant – elle un frein au développement de l'entreprenariat en Algérie ? Les cahiers du Mecas, 2014, La revue française de gestion n 259 , 2016.
- 14.Maryse Salles , stratégie des PME en intelligence économique, une méthode des besoins, édition économie , Paris, 2 ème edition,20016.
- 15.Marianne llzuka, le crowdfunding :les rouages du financement participatif, éditions : Edubanque ,2015.
- 16.Mazanai M. OlawaleFotoki, acces to finance in the SME sector : asouthAfrican perspective , Asian journal of business Management,vol 4 , February 2012.
- 17.NATIONS UNIES, Evaluation des capacités de promotion des investissements de l'Agence nationale de développement de l'investissement, Genève, 2005.
- 18.Pasco-Berho, Marketing International, 5eme édition, Dunod, Paris, 2006.
- 19.Philip KOTLER , marketing management, publi union, 10 ème édition, Paris, 2000.

20. Thameur Hamedene, le Crowdfunding, une innovation pour financer le développement du Maroc, revue techniques financières, n° 124, 2016.
21. Véronique Bessière et Eric stéphanie ,le crowdfunding :fondements et pratiques ,de Boeck éditions,2017.
22. Xuemu &Chunhier, Reseach on Financing intenal barriers and countermeasures of SME, international conference on the development of small and medium enterprises, 2010.

ثانيا: المجالات و الملتقيات العلمية

1. Nadine levratto, Maarouf ramadan, L'internationalisation des PME dans les pays en développement : un modèle conceptuel des PME libanaises, « La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé », 11 es Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, 27, 28 et 29 mai 2009, INRPME, Trois- Rivières, Canada.

ثالثا: الهيئات الحكومية

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. La chambre Algérienne de commerce et de l'industrie (CACI), le financement des exportations, Mutation N°18, 1996.
3. Ministère du commerce, Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur, RECUEIL DES PROCÉDURES DU COMMERCE EXTÉRIEUR, 2008, p 93.
4. Ministère du commerce, Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur, RECUEIL DES PROCÉDURES DU COMMERCE EXTÉRIEUR, 2008, p 99
5. Ministère du commerce, Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur, RECUEIL DES PROCÉDURES DU COMMERCE EXTÉRIEUR, 2008, p 105
6. Ministère du commerce direction de la promotion des exportations, recueil relatif aux avantages et facilitations accordés aux exportations hors hydrocarbures, avril 2007.
7. OECD, the SME financing Gap, theory and evidence, volume I, OECD publishing, 2006.

رابعا: مواقع الأنترنت

1. LAGHZAOUÏ-http://www.medeu.org/documents/MED4/Dossier3/AMABILE_p4.MATHIEU.pdf
2. Soulimane Laghzaoui, L'internationalisation des PME : pour une relecture en termes de ressources et compétences, Au site d'internet :
http://www.entrepreneuriat.auf.org/IMG/pdf/A4C11_FINAL.pdf, p 12.
3. www.optimexport.com .
4. www.ALGEX.dz
5. <http://www.sgbv.dz/ar> .
6. <http://www.sgbv.dz/ar>
7. <https://www.finalep.dz.ar>.
8. <https://www.asicom.dz/index.php/ar/>
9. https://eldjazair-istithmar.dz/?page=rubrique&lang=fr&id_s=13.
10. www.abradj.com/portofolio

الملاحق :

الملحق رقم : 01

أهم الأطر القانونية والتشريعية المشجعة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

السنة	القوانين و التشريعات	المضمون
2001	<ul style="list-style-type: none"> - القانون رقم 18/01 المؤرخ في 27 رمضان عام 1422 الموافق 12 ديسمبر 2001 ، - القانون رقم 17/01 المؤرخ في 4 شعبان عام 1422 الموافق 2001 ، يتضمن الموافقة على الامر رقم 04/01 المؤرخ في اول جمادى الثانية عام 1422 الموافق 21 أكتوبر 2001، - القانون رقم 16/01 المؤرخ في 4 شعبان عام 1422 الموافق 21 أكتوبر 2001 ، - المرسوم التنفيذي رقم 281.01 المؤرخ في 6 رجب عام 1422 الموافق 24 سبتمبر 2001 ، - الامر رقم 04/01 المؤرخ في اول جمادى الثانية عام 1422 الموافق 20 اوت 2001 ، - الامر رقم 03/01 المؤرخ في اول جمادى الثانية عام 1422 الموافق 20 اوت 2001، 	<ul style="list-style-type: none"> - يتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (الجريدة الرسمية رقم 77 المؤرخة في 15 ديسمبر 2001) - يتضمن المؤسسات العمومية الاقتصادية وتسييرها وخصصتها الجريدة الرسمية رقم 62 المؤرخة في 24 أكتوبر 2001 - يتضمن الموافقة على الأمر رقم 03.01 المؤرخ في 20 أوت 2001 و المتعلق بتطوير الاستثمار (الجريدة الرسمية رقم 62 المؤرخة في 24 أكتوبر 2001) - يتعلق بتشكيلة المجلس الوطني للاستثمار وتنظيمه وسيره (الجريدة الرسمية رقم 55 المؤرخة في 26 سبتمبر 2001) - يتعلق بتنظيم المؤسسات العمومية الاقتصادية وتسييرها وخصصتها (الجريدة الرسمية رقم 47 المؤرخة في 22 أوت 2001 - يتعلق بتطوير الاستثمار (الجريدة الرسمية رقم 47 المؤرخة في 22 أوت 2001
2002	<ul style="list-style-type: none"> - المرسوم التنفيذي رقم 373/02 المؤرخ في 6 رمضان عام 1423 الموافق 11 نوفمبر 2002 - القرار المؤرخ في 27 شعبان عام 1423 الموافق 3 نوفمبر 2002. 	<ul style="list-style-type: none"> - يضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد قانونه الأساسي (الجريدة الرسمية رقم 74 المؤرخة في 13 نوفمبر 2002) - يحدد تنظيم الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (الجريدة الرسمية رقم 73 المؤرخة في 10 نوفمبر 2002)
2003	<ul style="list-style-type: none"> - الامر رقم 03/03 المؤرخ في 19 عام 1424 الموافق 19 جويلية 2003. - المرسوم التنفيذي رقم 79/03 المؤرخ في عام 1423 الموافق 25 فبراير 2003، 	<ul style="list-style-type: none"> - يتعلق بالمنافسة (الجريدة الرسمية رقم 43 المؤرخة في 20 جويلية 2003) - يحدد الطبيعة القانونية لمركز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومهامها و تنظيمها (الجريدة الرسمية رقم 13 المؤرخة في 26 فيفري 2003).
2004	<ul style="list-style-type: none"> - المرسوم التنفيذي رقم 233/04 المؤرخ في 17 عام 1425 الموافق 4 اوت 2004، يعدل 	<ul style="list-style-type: none"> - الذي يحدد كفاءات تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 302.107 الذي عنوانه صندوق الاستثمارات (الجريدة

<p>الرسمية رقم 49 المؤرخة في 08 أوت 2004</p> <p>- يتضمن القانون الأساسي لصندوق ضمان استثمار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (الجريدة الرسمية رقم 27 المؤرخة في 28 أفريل 2004.</p>	<p>ويتم المرسوم التنفيذي رقم 295/02 المؤرخ في 8 عام 1423 الموافق 15 سبتمبر 2002.</p> <p>- المرسوم الرئاسي رقم 134/04 المؤرخ في صفر عام 1425 الموافق 19 افريل 2004،</p>	
<p>- يتعلق بالاستثمارات الأجنبية (الجريدة الرسمية رقم 53 المؤرخة في 3 جويلية 2005</p>	<p>- النظام رقم 03/05 المؤرخ في 28 عام 1426 الموافق 6 جوان 2005،</p>	2005
<p>- يتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار وتنظيمها وسيرها (الجريدة الرسمية رقم 64 المؤرخة في 11 أكتوبر 2006</p> <p>- يحدد شروط وكيفيات منح الامتياز والتنازل عن الأراضي التابعة للأملاك الخاصة للدولة والموجهة لإنجاز مشاريع استثمارية (الجريدة الرسمية رقم 53 المؤرخة في 30 أوت 2006)</p>	<p>- المرسوم التنفيذي رقم 356/06 المؤرخ في 16 عام 1427 الموافق 9 أكتوبر</p> <p>- الامر رقم 11/06 المؤرخ في 6 عام 1427 الموافق 30 اوت 2006،</p>	2006
<p>- يتضمن تنظيم لجنة المساعدة على تحديد الموقع وترقية الاستثمارات و ضبط العقار تشكيلتها و سيرتها (الجريدة الرسمية رقم 27 المؤرخة في 25 أفريل 2007.</p> <p>- يتضمن تنظيم لجنة المساعدة على تحديد الموقع وترقية الاستثمارات وضبط العقار و تشكيلتها وسيرتها (الجريدة الرسمية رقم 27 المؤرخة في 25 أفريل 2007)</p> <p>- يتضمن تطبيق أحكام الأمر رقم 11.06 المؤرخ في 30 أوت 2006 الذي يحدد شروط وكيفيات منح الامتياز والتنازل عن الأراضي التابعة للأملاك الخاصة للدولة والموجهة لإنجاز مشاريع استثمارية(الجريدة الرسمية رقم 27 المؤرخة في 25 أفريل 2007</p> <p>- يحدد قائمة النشاطات والسلع والخدمات المستثناة من المزايا المحددة في الأمر رقم 03.0 المؤرخ في 20 أوت 2001 والمتعلق بتطوير الاستثمار (الجريدة الرسمية رقم 04 المؤرخة في 14 جانفي 2007)</p>	<p>- المرسوم التنفيذي رقم 120/07 المؤرخ في 5 عام 1428 الموافق 23 أفريل 2007،</p> <p>- المرسوم التنفيذي رقم 121/07 المؤرخ في 23 أفريل 2007،</p> <p>- المرسوم التنفيذي رقم 08/07 المؤرخ في 11 جانفي 2007،</p>	2007
<p>- يحدد شروط وكيفيات منح الامتياز على الأراضي التابعة للأملاك الخاصة للدولة والموجهة لإنجاز مشاريع استثمارية (الجريدة الرسمية رقم 49 المؤرخة 3 سبتمبر 2008)</p> <p>- يتعلق بشكل الصريح بالاستثمار وطلب و مقرر منح المزايا وكيفيات ذلك (الجريدة الرسمية رقم 16 المؤرخة في 26 مارس 2008)</p>	<p>- الامر رقم 04/08 المؤرخ في اول سبتمبر 2008،</p> <p>- المرسوم التنفيذي 98/08 المؤرخ في 24 مارس 2008،</p> <p>- القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 9 فبراير 2008،</p>	2008

<ul style="list-style-type: none"> - يحدد التنظيم الداخلي للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (الجريدة الرسمية رقم 15 المؤرخة في 16 مارس 2008) 		
<ul style="list-style-type: none"> - يحدد كفاءات وإعداد وتنفيذ المخططات الداخلية للتدخل من طرف المستغلين للمنشآت الصناعية (الجريدة الرسمية رقم 60 المؤرخة في 21 أكتوبر 2009) - يحدد مكونات ملف التصريح بالاستثمار وإجراء تقديمه (الجريدة الرسمية رقم 24 ماي 2009) - يحدد شروط و كفاءات منحة الامتياز على الأراضي التابعة للأمولاك الخاصة للدولة والموجهة لإنجاز مشاريع استثمارية (الجريدة الرسمية رقم 27 المؤرخة في 06 ماي 2009) - يحدد إجراءات معالجة ملفات تعديل مقررات منح المزايا ومكوناتها (الجريدة الرسمية رقم 25 المؤرخة في 29 أبريل 2009) يتعلق بالكشف السنوي لتقدم مشاريع الاستثمار (الجريدة الرسمية رقم 25 المؤرخة في 29 أبريل 2009) - يتضمن انشاء لجنة الطعن على مستوى وزارة الصناعة و ترقية الاستثمار ، الجريدة الرسمية رقم 22 المؤرخة في 15 أبريل 2008. - يحدد كيفية تعديل قوائم السلع والخدمات المستفيدة من الجبائية ويحدد مكونات الملف المتعلق به، الجريدة الرسمية رقم 22 المؤرخة في 15 أبريل 2008. - يتضمن إنشاء مديريات الولاية للصناعة وترقية الاستثمارات والتنظيمات وسيرها الجريدة الرسمية رقم 12 المؤرخة في 22 فبراير 2009. - يحدد تشكيلة لجنة التحكيم للجائزة الجزائرية للجودة الجريدة الرسمية رقم 07 المؤرخة في 28 جانفي 2009. 	<ul style="list-style-type: none"> - المرسوم التنفيذي رقم 355/09 المؤرخ في 20 أكتوبر 2009، - القرار المؤرخ في 18 مارس 2009، - المرسوم التنفيذي رقم 152/09 المؤرخ في 2 ماي 2009، - القرار المؤرخ في 17 فبراير 2009، - 3 القرار المؤرخ في 31 فبراير 2009، - القرار المؤرخ في 31 ديسمبر 2008، - القرار المؤرخ في اول فبراير 2009، - المرسوم التنفيذي رقم 86/09 المؤرخ في 17 فبراير 2009، - القرار المؤرخ في 2008، 	<p>2009</p>
<ul style="list-style-type: none"> - تخصيص اعانات عمومية - فتح مندوبيات محلية للوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - إنشاء مجلس وطني لتأهيل وتطوير دراسات التأهيل وتعزيز الهيئات العمومية المكلفة بإجراءات التصديق على المؤسسات إلى جانب تطوير مناطق صناعية جديدة على امتداد الطرق البرية والخطوط السككية الرئيسية في البلاد. 	<ul style="list-style-type: none"> - بيان مجلس الوزراء المؤرخ في 11 جويلية 2010. 	<p>2010</p>
<ul style="list-style-type: none"> - إتمام الإعفاءات الجبائية الهامة التي نص عليها قانون 	<ul style="list-style-type: none"> - بيان مجلس الوزراء المؤرخ في 22 فيفري 	<p>2011</p>

<p>الاستثمارات،</p> <ul style="list-style-type: none"> - تحسين تمويل الاستثمار وقيام الخزينة العمومية بوضع قرض بقيمة 100 مليار دج، - انطلاق شركات عمومية للبيع الإيجاري ابتداء من مارس 2011 بغية تخفيف تكاليف بيع التجهيزات بالإيجار لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الراغبة في اللجوء إلى هذا الجهاز. - فيما يخص آلية القرض المصغر التي تسيرها الوكالة الوطنية للقرض المصغر فإنه تستفيد من الآن فصاعدا من رفع قيمة القرض المصغر بلا فوائد. 	<p>2011.</p>	
<ul style="list-style-type: none"> - طور من الإجراءات المساعدة ووضع إجراءات تحفيزية تتعلق بالإنشاء و الإنماء ، وكذلك الدعم و الترقية، الجريدة الرسمية رقم 02 المؤرخة في 11 جانفي 2017. - يتضمن تعيين أعضاء مجلس التوجيه والمراقبة لمركز التسهيل بمختلف الولايات ، الجريدة الرسمية رقم 04 المؤرخة 28 جانفي 2018 	<ul style="list-style-type: none"> - القانون 02-17 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، - القرار المؤرخ في 3 ماي 2017، 	<p>2017</p>

الملحق رقم : 02

قائمة المؤسسات التي وزع عليها الاستبيان بما فيها المؤسسات التي أجابت على الاستبيان و المشكلة
لعينة الدراسة

الايمل	رقم الهاتف	اسم المؤسسة
Lareine.Feuilletage@gmail.com	05.60.05.57.25	La reine du feuilletage (AKBOU)
SIFE.Benzitoune@gmail.com	07.96.60.32.82	Sarl Freedom Recycling
info@novaprimdz.com		Novaprim طهراوي
Contact@colpa.dz	07.70.93.90.90 07.70.89.49.54	Manhargyps construction platres (Adjba)
	07.73.12.14.83	مصدر التمويل (بسكرة) Sodapal
Issoula.abbas@gmail.com	06.66.25.41.74	ISSOULA Md Abbas Dahbia
secretariat@ets-heddoud.com contact@ets-haddoud.com	033.58.12.59 07.70.93.65.29	مؤسسة حدود سليم لتصدير التمور
Fouzi.Heroual@gmail.com	06.70.46.45.03	Eurl Thamrat BISKRA
Suddatte@gmail.com	05.54.57.12.85	SARL Sud Datte
info@grouppetahraoui.com	033.53.60.39	Groupe Tahraoui
	05.60.03.02.00	SARL Tolga agra Food
agrodat2011@yahoo.fr	0.33.65.80.23 05.50.03.29.58	AGRO DAT
Info@novaprimdz.com	07.70.37.08.75	NOVA PRIM
Sarl.sigagro@hotmail.com	06.61.69.25.99	Sig Agro
sarlolmed@yahoo.fr	06.61.20.34.11	ACID OLMED
errassassi@hotmail.com	06.61.35.16.71	Kaouane Food
ouasdi@hotmail.com	0.34.11.33.33	OUASDI International
amimouexport@yahoo.fr	06.55.38.13.41	ETS amimour export
agrimedexport@gmail.com	06.61.95.52.13	La méditerrané de produits agricole
sarlphenixdatte@yahoo.fr	06.61.59.84.04	Phenix dattes sarl
rafik_youcef@hotmail.com	06.61.73.00.43	Youcef RAFIK
ithriolivesaoudi@gmail.com	06.62.07.89.55	Ithri olive
contact@mateg.net	05.60.39.74.43	Mateg sarl
Karima.mares@snax_algeria.com	023.58.98.36	snax

info@guedila.com	05.61.66.66.78	guedila
sarlelamine@gmail.com	06.61.58.80.98	El Kapa fish
mmoualed@yahoo.fr	06.61.55.40.82	Moualed Said
commerciale@ptddz.com	05.55.02.54.56	Sarl ouadah
info@groupe_chiali.com	0.48.70.31.90	Chiali spa
goutexal@yahoo.fr	06.61.67.03.90	capex
eurlinvestissement@gmail.com	06.61.52.16.60	Investissement eurl
ctassili@gmail.com	06.61.46.83.36	tassili
noracuir@yahoo.fr	06.61.20.97.70	Nora cuir
riader.exp@gmail.com	05.50.62.89.78	Riader SARL
sarlcuirspainsfleurs@yahoo.fr	05.50.90.14.70	Cuir pleins fleur
smain@etoileplastique.com	06.61.20.01.64	Etoile plastique
Fabilachachi@gmail.com	05.50.44.00.25	PABI CACHACHI
info@tiscoba.com	06.67.45.47.95	Tiscoba
ccorkbe@yahoo.fr	06.61.33.10.45	COLLOCORK
Tarekrouikha@yahoo.fr	07.74.26.23.59	ROUIKHA
faroukhammoudi@live.fr	05.51.87.83.70	DATOL export
admn_flora@yahoo.com	07.82.24.19.82	SARL FLORA PLASTICE
belli.importexport@gmail.com	06.61.57.95.71	Belli IMP EXP
ets_benslim@hotmail.fr	06.61.51.39.31	Bonslim des liege
whatapp	06.61.65.29.29	doudah
doudimed@gmail.com	06.61.61.08.02	Calibref eurl
/	06.61.54.94.96	Chennoufi salah
Tomor.elghezzal@gmail.com	06.61.37.47.18	Societe Ghezzal
m.ghanem9999@gmail.com	06.61.52.63.58	El Ahlia export
ramarayk@gmail.com	06.66.34.15.49	FRANKOM Sarl
/	06.60.43.23.91	Global Trado SAHARA
alger_export@yahoo.fr	06.61.93.60.61	Hani Export
idrisassaous@gmail.com	06.61.33.51.61	Jijel import_export
Laallam089@gmail.com	06.63.31.20.28	MIZID Export
Basm.export@yahoo.fr	06.96.61.54.31 06.57.84.02.81	Taleb Halima

Vegfrut.g@gmail.com	06.62.44.15.65	Vegfrut Global
snc_khobzi@yahoo.fr	06.61.11.11.40	L'huilerie Lala Khadidja
braciefexport@gmail.com	06.60.44.88.52	BRACIAF SARL
Nail_export@hotmail.com	06.61.88.07.06	Export NAIL
Elhabibhartal.sa@gmail.com	06.69.75.84.22	Intersur ALGERIE
zateeurl@gmail.com	06.61.51.12.20	ZATI Goblet
spagroupeosmose@yahoo.fr	06.61.20.20.16	OSMOSE Groupe
camaverdz@yahoo.fr	06.61.87.33.60	Camaver SARL
basliman@miniros.com	06.61.59.15.05	
siblliege@yahoo.fr	06.61.33.53.45	SIBL
info@polyma_industry.com	05.55.03.82.59	polyma
contact@sitep_tuboplast.com	06.61.41.56.94	Tubo Plust
sfdm12@yahoo.fr	06.61.30.68.56	Frere DIB Metaux

الملحق رقم : 03

قائمة بأسماء الأساتذة المحكمين للاستبيان

الاسم و اللقب	الرتبة العلمية	الجامعة
جوادي علي	أستاذ محاضر أ	جامعة أكلي محند أولحاج - البويرة -
لوعيل ميلود	أستاذ محاضر أ	جامعة أكلي محند أولحاج - البويرة -
لعمري علي	أستاذ محاضر أ	جامعة أكلي محند أولحاج - البويرة -
طويطي مصطفى	أستاذ محاضر أ	جامعة غرداية

الملحق رقم: 04

جامعة أكلي محند أولحاج – البويرة
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير
قسم العلوم التسيير



استبيان موجه للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة المصدرة في الجزائر

استبيان

تحية طيبة و بعد :

في إطار التحضير لأطروحة دكتوراه بعنوان دور التمويل في تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ، تم تصميم هذا الاستبيان الموجه إلى المسؤولين السامين في هذه المؤسسات بهدف الوقوف على واقع التمويل و الأداء التصديري لدى مؤسسات محل الدراسة سعيا لتحسين نشاطها التدويلي (التصديري).

فالرجاء التكرم بالإجابة على جميع الأسئلة الواردة في هذا الاستبيان بما يعبر عن وجهة نظركم حول الموضوع، من خلال تفضلكم بالإجابة على جملة الأسئلة الموجودة بهذه الاستمارة، لهدف الحصول على آراءكم و اقتراحاتكم حول التساؤلات المطروحة. و أحيطكم علما بأن إجاباتكم ستحظى بالسرية و لن تستخدم إلا لأغراض البحث العلمي فقط.

المشرف : أيت عكاش سمير

الطالبة : وزاني ليدية

رقم الهاتف: 0657.96.88.03

الايمل: ouazani085@gmail.com

شاكرين لكم حسن تعاونكم

و تفضلوا بقبول فائق التقدير و الاحترام

اسم المؤسسة الموجه لها هذا الاستبيان:

المقر في ولاية

الايمل

ضع الاجابة الملائمة في الفراغ الموافق و الاشارة (X) في الخانة التي تتفق مع رأيك

I. الإطار التنظيمي للمؤسسة :

1. نشأة المؤسسة : أنشأت مؤسستكم

- قبل القانون التوجيهي 18-01 لعام 2001

- بعد القانون التوجيهي 18-01 لعام 2001

- بعد القانون التوجيهي 02-17 لعام 2017

2. نشاط المؤسسة : يعتبر نشاط مؤسستكم

انتاجي صناعي تجاري خدماتي

3. تعريف المنتج :

.....

.....

.....

II. معلومات عامة عن المستجوب :

- الوظيفة : المدير العام نائب المدير العام مدير قسم التسويق..... مدير قسم التصدير.....
- الخبرة في نفس الوظيفة : اقل من 5 سنة من 05-09 سنة من 10-14 سنة..... 15 سنة فأكثر.....
- التخصص العلمي : تسويق دولي التجارة الدولية..... اقتصاد.....
- (تخصصات أخرى الرجاء تحديد)

IV. خصائص المؤسسة:

- طبيعة الملكية : عمومية خاصة
- حجم المؤسسة : مصغرة صغيرة متوسطة
- عدد العمال : اقل من 10 10-49 50-250
- تأسيس المؤسسة : منذ أقل من 5 سنوات..... 5-9 سنة..... 10-14 سنة..... 15-19 سنة..... 20 سنة فأكثر.....
- الغرض أو دوافع اختيار القطاع :

الخبرة في المجال

التكنولوجيا بسيطة

الطلب مرتفع

إرادة شخصية

المنافسة المحدودة

الدعم من الدولة

..... دوافع أخرى حددها

■ سنوات الخبرة التصديرية : اقل من 5 سنوات 5-9 سنوات 10-14 سنة 15 سنة فأكثر.....

■ تتوفر المؤسسة على موقع في شبكة الأنترنت : نعم لا

إذا كان نعم ، ما هو دوره بيع ترويج اتصالات

■ اللغات المتاحة في الموقع : العربية..... الفرنسية..... الانجليزية

لغات أخرى: (الرجاء تحديدها)

■ الجوائز التي تم تحصيلها (أو في طور الإنجاز)

■ أول عملية تصدير كانت في سنة : و البلد المصدر له هو

■ عدد أسواق التصدير : (.....) و تضم دول تنتمي إلى:

الدول العربية و عددها (.....)، الدول الإفريقية و عددها (.....) الدول الأوروبية و عددها (.....) ،

دول من قارة أمريكا و عددها (.....) ، دول أخرى (الرجاء تحديدها).....

■ ما هو المعيار المتبع لاختيار السوق المستهدف ؟

البعد النفسي (الثقافي و البسيكولوجي)

البعد الجغرافي

البلدان التي تجمعنا بهم عقود شراكة (الاتحاد الأوروبي مثلا)

البعد المؤسسي

■ عدد المنتجات خلال السنوات الخمسة الأخيرة حسب تصنيفها :

العبارة	عددها
المنتجات المصدرة	
المنتجات قيد التصدير	
المنتجات التي ترغب المؤسسة تصديرها	

- يوجد داخل المؤسسة قسم خاص بتقييم الأداء التصديري : نعم لا
- معدل الأداء التصديري خلال الفترة (2017-2021) من فضلكم يتم اختيار الرقم الموافق لكل إجابة ، حيث :
رقم 1: نسبة ما بين 0%-أقل من 10%
رقم 2: نسبة ما بين 10%-أقل من 20%
رقم 3: نسبة ما بين 20%-أقل من 30%
رقم 4: نسبة 30%-أقل من 40%
رقم 5: نسبة أكثر من 40%

السنوات					العبارة
2021	2020	2019	2018	2017	
					إجمالي المبيعات
					مبيعات التصدير
					نسبة مبيعات التصدير من إجمالي المبيعات
					نسبة أرباح التصدير من الأرباح الإجمالية

VI. المحيط الخارجي للمؤسسة :

- المنافسة درجتها: قوية متوسطة ضعيفة
- تأثيرها: إيجابي سلبي لا تأثير
- طبيعتها: السعر الجودة الخدمات
- الزبائن يطلبون أقل سعر أحسن جودة السعر و الجودة معا
- القرض سهولة الحصول عليه صعوبة الحصول عليه
- الفوائد على القروض مرتفعة ملف مئثل لا تعمل به
- هل ساهمت مؤسسات الدبلوماسية الجزائرية (سفارات و قنصليات) في تقديم معلومات حول الأسواق نعم لا

IX. مصادر تمويل المؤسسة :

- هل توجد مشاكل تمويلية في مؤسستكم نعم لا
- إذا كانت اجابتك بنعم ، فيما تتمثل :
 سعر الفائدة مرتفع صعوبة الحصول على القرض الضمانات المطلوبة
..... أخرى

■ ما هي مصادر التمويل المتاحة و المستعملة أمام المؤسسة ؟

- شخصي شريك قرض بنكي
 السوق المالي إعانة الدولة أخرى

■ إن كان التمويل شخصي هل يعتبر :

- كاف غير كاف

■ إن كان التمويل بنكي ، ما هي المعايير التي اعتمد عليها البنك في منحك القرض :

حجم المشروع

رقم الأعمال

الضمان

■ هل استفدت من قروض بنكية نعم لا

إذا كان نعم : فهل هذا القرض قام :

- بتلبية الحاجات المالية بشكل كامل

- من أجل تدويل (القيام بالتصدير) نشاط المؤسسة

■ و ما هو نوع القرض الممنوح طويل الأجل متوسط الأجل قصير الأجل

■ هل واجهتك مشكل في الحصول عليه نعم لا

■ ما هو أفضل بنك تتعامل معه

■ دور مصادر التمويل في تحقيق نجاحات المؤسسة و تدويل نشاطها :

.....
.....

■ ما هو مصادر التمويل البديلة التي ترونها أنسب لكم؟ و هل يمكن الاعتماد على بدائل تمويلية مستحدثة؟

نعم لا

■ - إذا كانت نعم فما هي البدائل المستخدمة :

.....
.....

● من خلال النتائج السابقة هل يمكن لهذه المؤسسة أن ترقى (تصل) إلى العالمية :

.....
.....

- ما هي الطموحات المستقبلية التي تسعى إلى تحقيقها ؟

.....

XII . السياسة التصديرية للمؤسسة:

العبارة	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
دافع المؤسسة للتصدير هو المساهمة في تنمية الصادرات خارج المحروقات					
دافع المؤسسة للتصدير هو توفر فرص تسويقية في الأسواق الخارجية					
تعتبر المؤسسة أن التصدير أكثر ربحية من البيع في السوق المحلي					
دافع المؤسسة للتصدير هو تنفيذًا لاتفاقيات تجارية					
دافع المؤسسة للتصدير هو خلق علامة تجارية للمؤسسة ذات بعد دولي					
دافع المؤسسة للتصدير هي التحفيزات المقترحة من هيئات حكومية					
تعتبر المؤسسة التصدير مجرد تجربة تسويقية في الخارج					

العبارة	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
استطاعت المؤسسة اختراق أسواق جديدة					
استطاعت المؤسسة ابتكار منتجات جديدة					
استطاعت المؤسسة طرح أكثر من منتج					
استطاعت المؤسسة كسب المكانة المميزة للمؤسسة في السوق المحلي					
استطاعت المؤسسة كسب مكانة مميزة في السوق الأجنبي					

الإجابة	ما هي استراتيجيات التدويل المتبعة من قبل مؤسساتكم
	العبارة
	الشراكة
	التصدير المباشر
	إنشاء فرع بالسوق المستهدف
	الشراكة و التصدير المباشر
	الاستراتيجيات الثلاث

الإجابة	من هم المتعاملين مع مؤسساتكم
	العبارة
	موردين
	زبائن
	شركاء

	وسطاء
	متعاملين آخرين

هل تتلقون دعما من طرف هيئات حكومية :					
العبارة	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
تقوم الدولة بتوفير الإطار القانوني والتنظيمي الملائم لترقية الصادرات					
تقوم الدولة بتوفير الشروط التقنية والتنظيمية الملائمة لدخول المنتجات الجزائرية الى الأسواق الخارجية					
تقوم الدولة بإنشاء عدة هيئات مكلفة بدعم و ترقية الصادرات خارج المحروقات و مرافقة المصدرين					
تقوم الدولة بترقية و تطوير النشاطات المرتبطة بدعم المؤسسات قصد مواجهة تحديات المنافسة في الأسواق الخارجية					
تقوم الدولة بتقوية و تدعيم الاطار المؤسساتي لمتابعة وتشجيع الصادرات					
تقوم الدولة بالتنقيب الاحصائي للتجارة الخارجية الجزائرية و التي تسمح للمصدرين بحماية المكتسبات و انتهاز الفرص الجديدة					
تقوم الدولة بإنشاء و تسيير الاليات و وسائل الدعم المختلفة لفائدة المؤسسات المصدرة					
تقوم الدولة بتوفير المرافقة التقنية المستمرة					

العبارة	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
المؤسسة على علاقة مع وزارة التجارة					
المؤسسة على علاقة مع الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX					
المؤسسة على علاقة مع الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة CACI					
المؤسسة على علاقة مع الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات CAGEX					
المؤسسة على علاقة مع صندوق ترقية و دعم الصادرات FSPE					

حسب رأيكم و فيما يخص نشاطكم التصديري كيف يجب أن تكون السياسة الوطنية المثلى للدعم و المرافقة من طرف الدولة و الهيئات المكلفة بدعم نشاط المؤسسة التصديري

.....

تنمية الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات : من بين الأساليب المقترحة لتنمية الصادرات الجزائرية تشخيص العقبات التي تعترض عملية التصدير في الجزائر، التوجه بالتصدير، تنويع المنتجات الموجهة للتصدير، التوجه بالتسويق و الترويج

العبارة	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
تشخيص العقبات التي تعترض عملية التصدير :					
صعوبة الحصول على التمويل الكافي من أجل دعم الصادرات يعيق عملية التصدير					

				عدم استفادة المؤسسة من قروض مالية من قبل الدولة بغرض تدعيم الصادرات يعيق عملية التصدير
				نقص المعلومات حول القوانين الدولية في مجال الصادرات يعيق عملية التصدير
				تعقد الاجراءات الجمركية المفروضة على التصدير يعيق عملية التصدير
				طول مدة الإجراءات الجمركية المتعلقة بالتصدير في الجزائر يعيق عملية التصدير
				ارتفاع الرسوم الجمركية في الأسواق الدولية يعيق عملية التصدير
				ضعف القدرة التنافسية للمنتج المحلي في الأسواق الدولية يعيق عملية التصدير
				ارتفاع تكاليف الانتاج المحلي و الذي ينعكس على ارتفاع سعر المنتج المحلي في الأسواق الدولية يعيق عملية التصدير
				المنافسة الدولية الكبيرة في الأسواق العالمية تعيق عملية التصدير
				ارتفاع تكاليف النقل الدولي انطلاقا من الجزائر يعيق عملية التصدير
				ارتفاع التكاليف المرتبطة بتغطية أخطار عدم الدفع من قبل العملاء الأجانب يعيق عملية التصدير
				طول مدة الاستفادة من مداخل الصادرات يعيق عملية التصدير
				التوجه بالتصدير :
				ترى الإدارة العليا بأن التصدير يعتبر من أولويات المؤسسة و ليس طريقة للتخلص من الانتاج الذي لم يستوعبه السوق المحلي
				تمتلك المؤسسة الاطار البشري المؤهل في مجال التصدير
				لدى المؤسسة قناعة تامة بأن أحسن طريقة للاستمرار و النمو هو اللجوء إلى التصدير
				تتلقى المؤسسة الدعم الكافي من الدولة في مجال التصدير
				حققت المؤسسة تغطية شاملة للسوق المحلي ما دفعها إلى التوجه نحو التصدير
				تساهم المؤسسة في برنامج الدولة الجزائرية المتضمن تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات
				تمتلك المؤسسة الامكانيات المادية و المالية و البشرية التي تسمح لها بتصدير منتجاتها نحو عديد من الأسواق
				تقوم المؤسسة بإجراء دورات تدريبية لمواردها البشرية في مجال التصدير
				استفادت المؤسسة من تجارب بعض المؤسسات الرائدة في مجال التصدير
				تنوع المنتجات الموجهة للتصدير :
				تقوم المؤسسة بالتنسيق مع بعض المؤسسات المحلية من أجل عدم تصدير منتجات متشابهة
				تنوع المؤسسة في منتجاتها الموجهة للتصدير
				تقدم المؤسسة تشكيلة متنوعة من المنتجات إلى الدول التي تصدر إليها
				تقوم المؤسسة بتكييف منتجاتها مع طبيعة الأسواق الدولية
				تشارك المؤسسة في المعارض الدولية

يوجد معوقات أخرى (الرجاء تحديدها)

.....

.....

العبارة	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
تمتلك المؤسسة يد عاملة مؤهلة للتصدير أو التسويق الدولي					
تمتلك المؤسسة يد عاملة ذات تخصص في التسويق الدولي أو أحد فروعها					

■ هل نجاحكم بالأسواق المحلية يعني بالضرورة نجاحكم بالأسواق الدولية؟

النجاح بالسوق المحلي محفز للتصدير

النجاح بالسوق المحلي يعني النجاح بالسوق الدولي

جودة المنتج تساعد على المنافسة

شكرا على حسن تعاونكم

الملحق رقم: 05

قياس ثبات استبيان الدراسة باستخدام المعامل ألفا كرونباخ

الاستبيان ككل

Statistiques de fiabilité	
Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,997	54

الدوافع التصديرية

Statistiques de fiabilité	
Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,966	7

الأهداف التصديرية المحققة

Statistiques de fiabilité	
Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,976	5

الدعم المقدم من طرف الهيئات الحكومية

Statistiques de fiabilité	
Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,990	8

علاقة المؤسسة بالمؤسسات الوطنية

Statistiques de fiabilité	
Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,969	5

تشخيص العقبات التي تعترض عملية التصدير

Statistiques de fiabilité	
Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,988	12

التوجه بالتصدير

Statistiques de fiabilité	
Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,976	9

تنوع المنتجات الموجهة للتصدير

Statistiques de fiabilité	
Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,964	5

عمالة المؤسسة

Statistiques de fiabilité	
Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,939	3

الملحق رقم : 06

درجات الموافقة على دوافع المؤسسة لتصدير منتجاتها في الأسواق الدولية

Statistiques

	ع1	ع2	ع3	ع4	ع5	ع6	ع7
N							
Valide	29	29	29	29	29	29	29
Manquante	0	0	0	0	0	0	0
Moyenne	4,38	4,38	3,86	3,03	4,21	3,52	2,72
Ecart-type	1,237	1,265	1,329	1,476	1,236	1,479	1,533

الملحق رقم: 07

درجات الموافقة المتعلقة بالأهداف التصديرية المحققة

Statistiques						
	ع8	ع9	ع10	ع11	ع12	
N	Valide	29	29	29	29	29
	Manquante	0	0	0	0	0
Moyenne	4,38	3,69	3,72	4,00	3,62	
Ecart-type	,903	1,417	1,486	1,363	1,293	

الملحق رقم: 08

درجات الموافقة المتعلقة بالدعم المقدم من طرف الهيئات الحكومية

		Statistiques							
		ع13	ع14	ع15	ع16	ع17	ع18	ع19	ع20
N	Valide	29	29	29	29	29	29	29	29
	Manquante	0	0	0	0	0	0	0	0
Moyenne		3,55	3,07	3,31	3,21	3,24	2,69	3,03	2,66
Ecart-type		1,572	1,361	1,491	1,346	1,327	1,391	1,476	1,518

الملحق رقم: 09

درجات الموافقة المتعلقة بعبارات بعلاقة المؤسسة مع الهيئات التي وفرتها الدولة للمرافقة والدعم

Statistiques

	ع21	ع22	ع23	ع24	ع25
N					
Valide	29	29	29	29	29
Manquante	0	0	0	0	0
Moyenne	3,52	4,03	3,59	3,10	2,62
Ecart-type	1,724	1,375	1,570	1,566	1,545

الملحق رقم: 10

درجات الموافقة المتعلقة بعبارة تشخيص العقبات التي تعترض عملية التصدير

Statistiques

	ع27	ع28	ع29	ع30	ع31	ع32	ع33	ع34	ع35	ع36	ع37	ع38
N Valide	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29
N Manquante	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Moyenne	3,93	3,66	3,97	3,62	3,62	3,76	2,93	3,66	3,28	3,83	4,07	4,31
Ecart-type	1,132	1,203	1,180	1,568	1,635	1,527	1,646	1,396	1,334	1,167	,961	1,039

الملحق رقم: 11

درجات الموافقة المتعلقة بعبارات التوجه بالتصدير

Statistiques

	ع39	ع40	ع41	ع42	ع43	ع44	ع45	ع46	ع47
N									
Valide	29	29	29	29	29	29	29	29	29
Manquante	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Moyenne	3,76	4,21	3,45	2,66	2,83	4,45	3,55	2,59	2,41
Ecart-type	1,380	,819	1,213	1,471	1,227	,572	1,213	1,323	1,181

الملحق رقم: 12

درجات الموافقة المتعلقة بعبارات تنوع المنتجات الموجهة للتصدير

Statistiques

	ع48	ع49	ع50	ع51	ع52
N					
Valide	29	29	29	29	29
Manquante	0	0	0	0	0
Moyenne	2,10	3,52	3,48	4,00	2,93
Ecart-type	,860	1,122	1,153	1,000	1,361

الملحق رقم: 13

درجات الموافقة المتعلقة بعبارات اليد العاملة المتوفرة عليها المؤسسة

Statistiques

		ع54	ع55	ع56
N	Valide	29	29	29
	Manquante	0	0	0
Moyenne		4,17	3,17	3,21
Ecart-type		1,037	1,311	1,346

درجات الموافقة على محاور الاستبيان

Statistiques

	الدوافع التصديرية	الأهداف التصديرية_الم حققة	الدعم الحكومي	العلاقة مع المؤسسات_ المراقبة	تشخيص العقبات	التوجه بالتصدير	تنوع المنتجات	اليد العاملة_ا المتوفرة
N	Valide	29	29	29	29	29	29	29
	Manquante	0	0	0	0	0	0	0
	Moyenne	3,7291	3,8828	3,0948	3,3724	3,7184	3,3218	3,2069
	Ecart-type	1,24969	1,25073	1,38779	1,47137	1,25582	1,08718	1,03989