الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة فرحات عباس سطيف 1

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

دور ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل ترقية قدرتها التنافسية

دراسة حالة الجزائر

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية

إعداد الطالب:
فارس طارق

إشراف الأستاذ الدكتور:
بوهزة محمد

لجنة المناقشة:

الأستاذ الدكتور	عماري عمار	أستاذ	جامعة سطيف 1	رئيسا
الأستاذ الدكتور	بوهزة محمد	أستاذ	جامعة سكيكدة	مشرفا ومقرّرا
الأستاذ الدكتور	بوعظم كمال	أستاذ	جامعة سطيف 1	عضوا مناقشا
الدكتور	بن سديرة عمر	أستاذ محاضر (أ)	جامعة سطيف 1	عضوا مناقشا
الدكتور	مقيمح صبري	أستاذ محاضر (أ)	جامعة سكيكدة	عضوا مناقشا
الدكتور	دهان محمد	أستاذ محاضر (أ)	جامعة قسنطينة 2	عضوا مناقشا

السنة الجامعية: 2017-2018

الفهــرس العــام

المحتويــات	الصفحة
الفهرس العام	VII-I
فهرس الجداول والأشكال والملاحق	XIII-VIII
المقدمة العامة	أ- ح
الفصل الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها	
تمهيد	2
المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	2
المطلب الأول: صعوبة تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	2
الفرع الأول: العوامل الاقتصادية	3
الفرع الثاني: العوامل التقنية	5
الفرع الثالث: العوامل السياسية	5
المطلب الثاني: معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	6
الفرع الأول: المعايير الكمية	7
الفرع الثاني: المعايير الوصفية (النوعية)	12
المطلب الثالث: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الدول والمنظمات	14
الفرع الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب بعض المنظمات والهيئات الدولية	15
الفرع الثاني: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب بعض الدول	17
الفرع الثالث: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	23
المبحث الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	26
المطلب الأول: الخصائص المرتبطة بالإدارة والتنظيم	27
الفرع الأول: الملكية الخاصة	27
الفرع الثاني: ارتباط الملكية بالإدارة	27
الفرع الثالث: مرونة الإدارة وبساطة الهيكل التنظيمي	28
الفرع الرابع: المنهج الشخصي في التعامل مع العاملين	29
المطلب الثاني: الخصائص المرتبطة بالتعامل في الأسواق	29
الفرع الأول: سوق العمل	29
الفرع الثاني: سوق رأس المال	30
الفرع الثالث: أسواق الخامات ومستلزمات الإنتاج	30
الفرع الرابع: أسواق السلع والخدمات	31

المطلب الثالث : الخصـائـص الناتجة عن الحجـم الصغيـر والمتوسـط	32
الفرع الأول: سهولة الإنشاء والتأسيس	32
الفرع الثاني: القدرة على التكييف	32
الفرع الثالث: انخفاض وفرات الحجم والاستفادة من وفرات التجمع	33
الفرع الرابع: مركز للتدريب الذاتي	33
الفرع الخامس: القدرة على الابتكار	33
الفرع السادس: ارتفاع المخاطر في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقصر فترة حياتها	34
المبحث الثالث : أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشكل التي تواجهها	34
المطلب الأول : الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	35
الفرع الأول: توفير مناصب الشغل	35
الفرع الثاني: المساهمة في الناتج المحلي	37
الفرع الثالث: المساهمة في القيمة المضافة	38
الفرع الرابع: تنمية الصادرات	39
الفرع الخامس: تحقيق التكامل الصناعي	40
الفرع السادس: تحقيق التنمية الإقليمية المتوازنة	41
الفرع السابع: المساهمة في الابتكار ونشاطات البحث والتطوير	42
المطلب الثاني : الأهمية الاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	43
الفرع الأول: تدعيم دور المشاركة الوطنية في تنمية الاقتصاد القومي	43
الفرع الثاني: التخفيف من المشكلات الاجتماعية وخفض معدلات الفقر	43
الفرع الثالث: المساهمة في التوزيع العادل للدخل	43
الفرع الرابع: تكوين نسق قيمي متكامل في أداء الأعمال	43
الفرع الخامس: خدمة المجتمع وزيادة إحساس الأفراد بالحرية والاستقلالية	44
الفرع السادس: تحقيق الاستقرار الاجتماعي	44
الفرع السابع: رفع مشاركة المرأة في النشاط الاقتصادي	44
الفرع الثامن: أساس للتنوع الثقافي في الاقتصاد	44
المطلب الثالث : المشاكل والمعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	45
الفرع الأول: المشاكل التمويلية	45
الفرع الثاني: المشاكل التسويقية	46
الفرع الثالث: المشاكل الفنية	47
الفرع الرابع: المشاكل الإدارية	48
الفرع الخامس: المشاكل الإجرائية مع الأجهزة الحكومية	49
الفرع السادس: المشاكل المتعلقة بالبنية الأساسية	50
الفرع السابع: المشاكل المتعلقة بالظروف الاقتصادية الكلية	51

خلاصة الفصل الأول	52
الفصل الثاني: القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	
تمهيد	54
المبحث الأول: ماهية القدرة التنافسية للمؤسسات ومحدداتها	55
المطلب الأول : مفهوم القدرة التنافسية	55
الفرع الأول: القدرة التنافسية على مستوى المؤسسة	55
الفرع الثاني: القدرة التنافسية على مستوى القطاع	56
الفرع الثالث: القدرة التنافسية على مستوى الدولة	57
المطلب الثاني: مؤشرات قياس القدرة التنافسية	60
الفرع الأول: مؤشرات قياس القدرة التنافسية للمؤسسة	60
الفرع الثاني: مؤشرات قياس القدرة التنافسية للقطاع	62
الفرع الثالث: مؤشرات قياس القدرة التنافسية للدولة	65
المطلب الثالث: محددات القدرة التنافسية	71
الفرع الأول: المحددات الرئيسية	71
الفرع الثاني: المحددات المساعدة	75
المبحث الثاني: تحليل الميزة التنافسية	77
المطلب الأول: مفهوم الميزة التنافسية وركائزها	77
الفرع الأول: مفهوم الميزة التنافسية	77
الفرع الثاني: ركائز الميزة التنافسية	79
المطلب الثاني : تحليل القوى التنافسية	87
الفرع الأول: شدة المزاحمة بين المتنافسين في الصناعة	89
الفرع الثاني: تهديدات الداخلين الجدد	90
الفرع الثالث: تهديدات المنتجات البديلة	91
الفرع الرابع: القوة التفاوضية للزبائن	92
الفرع الخامس: القوة التفاوضية للموردين	92
المطلب الثالث: تحليل سلسلة القيمة	93
الفرع الأول: مفهوم سلسلة القيمة	93
الفرع الثاني: نظام القيمة	96
الفرع الثالث: أهمية سلسلة القيمة في تحليل الميزة التنافسية	96
المبحث الثالث: إستراتيجيات ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	97
المطلب الأول: التسيير الإستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخصوصيات والمحددات	97
الفرع الأول: خصوصيات التسيير الإستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	98
الفرع الثاني: محددات التسيير الإستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	100

المطلب الثاني : الخيارات الإستراتيجية لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	108
الفرع الأول: الإستراتيجيات التنافسية العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	108
الفرع الثاني: الإستراتيجيات التعاونية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	115
خلاصة الفصل الثاني	126
الفصل الثالث : دور الحكومة الداعم للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التجارب الدولية الرائدة	
تمهيد	128
المبحث الأول: دور الحكومة في تدعيم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	129
المطلب الأول : الإطار النظري لدور الحكومة الداعم للقدرة التنافسية	129
الفرع الأول: تدخل الحكومة لترقية القدرة التنافسية	129
الفرع الثاني: تكييف دور الحكومة بحسب مراحل تطور القدرة التنافسية للدولة	131
المطلب الثاني: السياسات الحكومية لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	137
الفرع الأول: المشكلات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	137
الفرع الثاني: أبعاد السياسات الحكومية لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	139
الفرع الثالث: نماذج السياسات الحكومية لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	142
المبحث الثاني: التجارب الدولية الرائدة لدور الحكومة الداعم للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	144
المطلب الأول: تجربة دول الاتحاد الأوروبي	144
الفرع الأول: الإطار التشريعي لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول الاتحاد الأوروبي	144
الفرع الثاني: برامج دعم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول الاتحاد الأوروبي	149
المطلب الثاني: تجربة كوريا الجنوبية	153
الفرع الأول: الهيئات المشرفة على تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كوريا الجنوبية	154
الفرع الثاني: سياسة ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كوريا الجنوبية	155
المطلب الثالث: تجربة تركيا	162
الفرع الأول: الهيئات المشرفة على تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا	163
الفرع الثاني: سياسة ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا	164
المطلب الرابع: تجربة ماليزيا	169
الفرع الأول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والسياسات التنموية في ماليزيا	169
الفرع الثاني: سياسة ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ماليزيا ضمن رؤية 2020	179
خلاصة الفصل الثالث	182
الفصل الرابع: دور ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري ومعوقات تطورها	
تمهيد	184
المبحث الأول: مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	185
المطلب الأول: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال المرحلة (1962-1979)	185

الفرع الأول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة (1962-1966)	185
الفرع الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة (1967-1979)	186
المطلب الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة (1980-1989)	192
الفرع الأول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية خلال المرحلة (1980-1989)	193
الفرع الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال المرحلة (1980-1989)	195
المطلب الثالث: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال المرحلة (1990-2017)	198
الفرع الأول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة (1990-1993)	198
الفرع الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة (1994- 2000)	199
الفرع الثالث: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة (2001-2017)	200
المبحث الثاني: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوزيعها في الجزائر	206
المطلب الأول: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	207
الفرع الأول: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال الفترة (2001- 2016)	207
الفرع الثاني: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة خلال الفترة (2001- 2016)	208
المطلب الثاني: تطور توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	214
الفرع الأول: تطور توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط خلال الفترة (2005- 2016)	214
الفرع الثاني: تطور توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة جغرافيا خلال الفترة (2005-2016)	218
الفرع الثالث: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الحجم خلال سنة 2016	221
المبحث الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني	223
المطلب الأول: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل	223
المطلب الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام والقيمة المضافة	228
الفرع الأول: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام خلال الفترة (2000-2015)	228
الفرع الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة خلال الفترة (2000-2015)	230
المطلب الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات	234
المبحث الثالث: معوقات وتحديات تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	238
المطلب الأول: معوقات تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	238
الفرع الأول: المعوقات المتعلقة بالإجراءات الإدارية والتنفيذية	243
الفرع الثاني: المعوقات المتعلقة بالتمويل	246
الفرع الثالث: المعوقات المتعلقة بالعقـار	247
الفرع الرابع: المعوقات ذات العلاقة بالضرائـب	249
الفرع الخامس: المعوقات المرتبطة بالقطاع غير الرسمي	250
الفرع السادس: المعوقات المرتبطة بالفساد	251
الفرع السابع: المعوقات المتعلقة بخصائص سوق العمل	252
المطلب الثاني: تحديات تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	253

الفرع الأول: التحديات المتعلقة بالشراكة الأورومتوسطية	254
الفرع الثاني: التحديات المرتبطة بالانضمام إلى منظمة التجارة العالمية	258
خلاصة الفصل الرابع	263
الفصل الخامس: واقع القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل ترقيتها	
تمهيد	265
المبحث الأول: تحليل الأداء التنافسي للجزائر	266
المطلب الأول: تحليل الأداء التنافسي للجزائر ضمن تقرير التنافسية العالمي	266
الفرع الأول: ترتيب الجزائر ضمن تقرير التنافسية العالمي	266
الفرع الثاني: تقييم مؤشرات الأداء ضمن تقرير التنافسية العالمي	268
المطلب الثاني: تحليل الأداء التنافسي للجزائر ضمن تقرير تنافسية الاقتصادات العربية 2016	271
الفرع الأول: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية القطاع الحقيقي	271
الفرع الثاني: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية قطاع مالية الحكومة	273
الفرع الثالث: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية المؤسسات والحوكمة الرشيدة	274
الفرع الرابع: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية بيئة الأعمال	275
الفرع الخامس: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية القطاع النقدي والمصرفي	276
الفرع السادس: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية القطاع الخارجي	278
المبحث الثاني: تحليل وتقييم سياسات وبرامج ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	280
المطلب الأول: تحليل برامج وسياسات ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	280
الفرع الأول: البرامج الوطنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	280
الفرع الثاني: البرامج الأوروبية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (EDpme)	290
الفرع الثالث: السياسات والبرامج الأخرى لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	293
المطلب الثاني: تقييم برامج وسياسات ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	299
الفرع الأول: تقييم خدمات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنشيط الصفقات العمومية لصالحها	299
الفرع الثاني: تقييم دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاستفادة من الشبكات والشراكة الأورومتوسطية	301
الفرع الثالث: تقييم تنمية ودعم الكفاءات والابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	302
الفرع الرابع: تقييم دعم التوجه البيئي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	304
الفرع الخامس: تقييم دعم تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	305
المبحث الثالث: نموذج مقترح لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	307
المطلب الأول: تشخيص المشكلات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	307
الفرع الأول: المشكلات التنافسية المتعلقة بالبيئة الخارجية	307
الفرع الثاني: المشكلات التنافسية المتعلقة بالبيئة الداخلية	308
المطلب الثاني: أهداف وركائز النموذج المقترح	310
الفرع الأول: رؤية وأهداف النموذج المقترح	310

الفرع الثاني: ركائز النموذج المقترح	311
المطلب الثالث: آليات تنفيذ النموذج المقترح	312
الفرع الأول: تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل	312
الفرع الثاني: دعم الابتكار والتطوير التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	314
الفرع الثالث: تنمية المقاولاتية والمهارات التسييرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	315
الفرع الرابع: دعم وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأسواق	316
الفرع الخامس: ترقية الترابط والتشبيك مع المؤسسات الكبيرة	317
الفرع السادس: تطوير البيئة القانونية والتنظيمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	318
خلاصة الفصل الخامس	320
الخاتمة العامة	322
الملاحق	333
قائمة المراجع	346

تمهيد:

في ظل التغيرات الاقتصادية والاتجاه المتزايد نحو الاندماج في اقتصاد عالمي موحد أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل خيارا إستراتيجيا هاما في التنمية الاقتصادية للدول، وذلك لما تملكه هذه المؤسسات من خصائص هيكلية تؤهلها للقيام بهذا الدور. لذلك أضحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل البديل الأكثر عملية أمام الدول النامية لتحقيق معدلات النمو المرجوة وتجاوز المعوقات الاقتصادية والتشوهات الهيكلية التي تطبع اقتصاديتها؛ بحيث أضحي من غير المتوقع إحداث إقلاع اقتصادي في هذه الدول دون دعم وتنمية هذه المؤسسات.

وقد أدركت العديد من الدول النامية هذه الحقيقة، غير أن هشاشة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذه الدول، فضلا عن التحولات الاقتصادية المتسارعة والمتلاحقة في العالم جعلت هذا النوع من المؤسسات على المحك في مواجهة المنافسة الخارجية الشديدة، خاصة أن الكثير من هذه الدول قيد الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، كما أن العديد منها أمضى اتفاقيات لإنشاء مناطق تبادل حرة؛ الأمر الذي يفرض تحديات ضخمة على هذا النوع من المؤسسات.

ومن هذا المنطلق، وفي ظل هذه التطورات الاقتصادية المتسارعة، تسعى الجزائر على غرار بقية الدول النامية إلى النهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. هذا القطاع لم يكن وليد الصدفة وإنما جاء نابعا من صميم الدراية بأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها بديلا عن تجربة المؤسسات الكبرى التي انتهجتها الجزائر تماشيا مع سياسة الصناعات المصنعة وأقطاب النمو، والتي أورثت فيما بعد تشوهات عميقة في الاقتصاد الوطني؛ الأمر الذي فرض اعتماد إصلاحات هيكلية واسعة كانت ممرا حتميا للدخول في اقتصاد السوق والاندماج في حركية الاقتصاد العالمي.

ودون الخوض فيما يمكن أن تضيفه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى ترسيخ عملية التحول وخلق الإقلاع الاقتصادي في الجزائر، فإنه يسجل عدم انسجام الآليات التنظيمية والمؤسساتية التي استحدثت لمرافقة ودعم هذه المؤسسات، فضلا عن عدم استقرار المناخ الاستثماري.

إضافة إلى ضعف موردها وافتقارها لمنطق المقاولاتية السائد في الدول الصناعية. فتركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية على الإنتاج والبيع والعائد الفوري دون بلورة إستراتيجية تأخذ بعين الاعتبار الفرص والتهديدات المحتملة، يعود بالأساس إلي نقص الكفاءات البشرية وغياب الثقافة المقاولاتية لدى مسيري هذه المؤسسات.

كما لا يمكننا الحديث عن آفاق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدون أن نأخذ في الحسبان إبرام اتفاق الشراكة الأوروجزائرية والانضمام المرتقب للجزائر إلى منظمة التجارة العالمية، ولا شك أن ذلك يفرض تحديات جديدة على هذه المؤسسات، ويجعلها تعمل في مناخ اقتصادي معقد سمته الأساسية تزايد شدة المنافسة، بحيث أن بقائها فيه أصبح مرهون بقدرتها التنافسية. الأمر الذي يفرض على الإطراف الفاعلة في النشاط الاقتصادي وأصحاب هذه المؤسسات بذل الجهود واتخاذ التدابير الجادة للدفع في اتجاه تنمية هذه المؤسسات وتوفير كل ما من شأنه أن يديمها

ويوسع قاعدة تواجدها، وكذا إيجاد السبل التي تكفل الاستجابة لهذه التغيرات والتطورات الحاصلة على نحو يرفع من القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويجعلها طرفا فاعلا في التنمية الشاملة والمستدامة بالجزائر.

ومن هنا، يتضح أن ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ضرورة لا تحتاج إلى تأكيد، خاصة في ظل التحديات المتزايدة التي تواجه هذه المؤسسات.

أولا : إشكالية البحث

ضمن هذا السياق، وبعد الإطلاع على الإطار العام البحث، نصل إلى إبراز إشكالية بحثنا والتي نطرحها في التساؤل الرئيسي التالي:

ما هو دور ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري وآفاق تطورها؟ وما هي السبل الكفيلة بترقية قدرتها التنافسية في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة؟

من هذا المنحي وفي ضوء ما تقدم، تتبلور معالم إشكالية البحث التي تتمحور حول التساؤلات الفرعية التالية:

- ما هي العوامل التي تدفع للاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
- ما مدى التماثل والاختلاف في الآليات والأساليب التي اعتمدتها الدول الرائدة في مجال دعم وترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
- ما هو واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وما مدى مساهمتها في الاقتصاد الوطني؟
- ما مدى ملائمة مناخ الاستثمار في الجزائر لنشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
- ما هو واقع برامج ترقية تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وإلى أي مدى يمكن أن تساهم هذه البرامج في تعزيز وترقية القدرة التنافسية لهذه المؤسسات، وما هي سبل تحسينها؟

ثانيا: فرضيات البحث

على ضوء العرض السابق لإشكالية البحث، وللإجابة عن التساؤلات المطروحة، قمنا بصياغة الفرضيات التالية:

- تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منفذا خصبا لتدعيم اقتصاديات الدول، وأداة أساسية لتحقيق الإقلاع الاقتصادي؛
- بالرغم من تباين الأساليب المعتمدة، إلا أن ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يتحقق مفعولها، إلا من خلال برامج وسياسات متكاملة وواضحة المعالم والأهداف، وذلك في إطار شبكة واسعة من الهيئات والآليات المتخصصة؛
- تمتلك الجزائر نسيجا معتبرا من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنه مازال هشا يعاني العديد من المشاكل والصعوبات التي تحد من نشاطه وتحول دون تطوره وإسهامه الفعال في الاقتصاد الوطني؛
- تعتبر الجهود المبذولة من الحكومة الجزائرية لحد الآن لتحسين المناخ الاستثماري، غير كافية لبروز مؤسسات صغيرة ومتوسطة قادرة على الصمود ومواجهة المنافسة المحلية والدولية؛

- تعتبر برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المدخل الأنسب لتطوير وترقية القدرة التنافسية لهذه المؤسسات في الجزائر.

ثالثا: أهمية البحث

تدعو الضرورة في البداية إلى الإحاطة بالأهمية العلمية، والفائدة العملية من القيام بهذا البحث، والتي تنبثق من حيوية الموضوع الذي يتناوله، من خلال وعي الدول المتقدمة والنامية على حد سواء بأهمية ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحركية الاقتصادية؛ كما تنبع أهمية البحث من الاعتبارات التالية:

- إبراز الجوانب النظرية والتطبيقية لموضوع البحث محل الدراسة، وإرساء أفق نظري تطبيقي يستمد كيانه من واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية؛
- المساهمة في إثراء موضوع تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وذلك من خلال محاولة تقديم بعض الحلول العملية للنهوض بواقع هذا القطاع، والارتقاء به إلى مستوى يسمح له من تعزيز قدرته التنافسية؛
- توجيه أنظار الأطراف الفاعلة في النشاط الاقتصادي إلى ضرورة وضع برامج وسياسات واضحة المعالم والأهداف لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تمكنه من تعزيز قدرته التنافسية ومسايرة التحديات التي يعيشها الاقتصاد الجزائري؛
- تحسيس مسؤولي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأهمية تبني ثقافة المقاولاتية وإرساء البعد الإستراتيجي في نظرتهم التسييرية، لتحقيق نجاح واستمرارية مؤسساتهم.

رابعا : أهداف البحث

نسعى من خلال قيامنا بهذه الدراسة العلمية تحقيق جملة أهداف أهمها :

- نشر المفاهيم الأساسية والمستحدثة لموضوع تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- إبراز مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن منظور جديد، يتمثل في البعد التنافسي لهذا القطاع؛
- التعرف على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وذلك من خلال تحديد مستوى قدرته على المنافسة في ظل التحديات الراهنة؛
- معرفة مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في الاقتصاد الوطني؛
- الوقوف على العراقيل والمعوقات التي تعيق نشاط وتطور قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؛
- مقارنة تجارب الدول في مجال دعم وترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع تحليل لأهم الصعوبات والعوائق التي تحول دون الاستفادة منها في الجزائر؛
- محاولة تقييم سياسات ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، للوقوف أمام مواطن القوة والضعف في هذه السياسات المنتهجة، ومحاولة تقديم بعض الاقتراحات لتصحيح الاختلال؛
- بلورة أهم المتطلبات الكفيلة بتطوير وترقية القدرة التنافسية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- محاولة بناء نموذج لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

خامسا : دوافع ومبررات اختيار موضوع البحث

لعل من أبرز وأهم الدوافع التي حفزتنا لاختيار هذا الموضوع ما يلي :

- محاولة توظيف وإثراء بعض القناعات العلمية والنظرية؛
- تنامي اتجاه فكري حديث في اغلب البلدان المتقدمة والنامية بالأهمية المتزايدة التي تلعبها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديتها؛
- قناعتنا الخاصة بالأهمية الإستراتيجية التي يمكن أن تكتسبها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، واعتقادنا بأنها المدخل الرئيسي لتنويع الاقتصاد الوطني وتحقيق للتنمية المستدامة الشاملة؛
- ندرة الأدبيات والأبحاث والدراسات التي تناولت بعمق إشكالية تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؛
- شعورنا بأهمية الموضوع خاصة في ظل التطورات والتحديات التي يشهدها الاقتصاد الوطني خلال السنوات الأخيرة، بفعل تراجع أسعار النفط وشح الموارد المالية.

سادسا :حدود البحث

تقتضي منهجية البحث العلمي، بهدف الاقتراب من الموضوعية وتيسير الوصول إلى استنتاجات منطقية، ضرورة التحكم في إطار التحليل المتعلق بطبيعة هذه الدراسة، وذلك بوضع حدود للإشكالية، مع ضبط الإطار الذي يسمح بالفهم الصحيح للمسار المقترح لتحليلها واختبار فرضياتها، ولتحقيق ذلك تم إنجاز هذا البحث ضمن الحدود والأبعاد التالية:

- **الحدود النظرية**: يعتبر ميدان هذه الدراسة واسعا وشاسعا، لذلك ارتأينا تركيز الضوء على إحدى الجوانب المرتبطة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ألا وهو بعدها التنافسي، من خلال تحديد متطلبات تأهيلها وترقية قدرتها التنافسية.
- **الحدود المكانية**: بالرغم من تركيز هذه الدراسة على دور ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري وسبل ترقية قدرتها التنافسية، إلا أننا سنحاول أيضا الإشارة بكثير من التحليل إلى تجارب بعض الدول في مجال تعزيز تنافسية مؤسساتها الصغيرة والمتوسطة.
- **الحدود الزمنة**: يتوافق سياق التحليل لبحثنا هذا في المجال الزمني الممتدة بين 2000 إلى غاية 2016. ويرجع اختيارنا لهذه الفترة لارتباطها بالتطورات والتغيرات المتسارعة التي عرفها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال هذه الفترة.

سابعا : منهج وأدوات البحث

من أجل دراسة المشكلة موضوع البحث وتحليل أبعادها واختبار صحة الفرضيات المطروحة، تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي بغية استيعاب إطار موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحليل أبعاده. بينما تم اعتماد المنهج التاريخي لرصد تطور القطاع هذه المؤسسات.

كما تم الاعتماد على المنهج المقارن ودراسة الحالة رغبة في تحليل تجارب الدول التي توافرت عنها البيانات في مجال ترقية القدرة التنافسية لمؤسساتها الصغيرة والمتوسطة، وإسقاط الدراسة النظرية على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية. وفي هذا الصدد تم الاستعانة بمجموعة من أدوات البحث المختلفة أهمها:

- المسح المكتبي بالاطلاع على مختلف المراجع التي لها علاقة بجوانب الموضوع؛
- مواقع الانترنت؛
- الاتصال بمختلف الهيئة المعنية بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- الاعتماد على التقارير الوطنية والدولية المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والقدرة التنافسية.

ثامنا : الدراسات السابقة

لقد حظي موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالعديد من الدراسات، ارتكزت في اغلبها على تناول دورها التنموي أو دراسة إشكالية تمويلها، إلا أن هذه الأبحاث لم تركز بشكل كبير على إيجاد السبل الكفيلة بترقية قدرتها التنافسية وتفعيل دورها في التنمية المستدامة والشاملة، وهي الإضافة التي يمكن أن نقدمها من خلال هذه الدراسة، باعتبارها سوف تلقي الضوء على العوامل والمحددات التي يجب أن تأخذها السياسات الحكومية بعين الاعتبار من أجل النهوض بتنافسية هذا القطاع وتفعيل دوره في التنمية، ويمكن تلخيص أهم الدراسات التي لها ارتباط بموضوع الدراسة، فيما يلي:

1- لخلف عثمان: *واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها :دراسة حالة الجزائر*، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004.

تطرقت الدراسة للدور الذي يمكن أن تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التغيرات العالمية ومدى قدرتها على مواجهة تحديات العولمة والمنافسة، وتأثير آليات وأساليب إنشائها ودعمها على تطورها في الجزائر. وتوصلت الدراسة إلى أن هذه المؤسسات أصبحت تلعب دورا هاما في التنمية الاقتصادية للجزائر نتيجة الإصلاحات التي شرعت فيها مع مطلع التسعينات، غير أن الإجراءات المتخذة لتطويرها وتنميتها لم تكن كافية، إذ لا تزال هذه المؤسسات تعاني من القيود والعراقيل التي تزيد من ارتفاع حالات فشلها خلال المراحل الأولى من إنشائها.

2- رامي زيدان: *تفعيل دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في عملية التنمية: دراسة حالة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في سورية*، أطروحة دكتوراه في الاقتصاد والتخطيط، جامعة دمشق، 2005.

هدفت الدراسة إلى تحديد مدى إمكانية تفعيل أداء هذه الصناعات الصغيرة والمتوسطة وترقية دورها في التنمية في سورية، وذلك بالنظر لبقائها خارج الاهتمامات الحكومية. ولنجاح هذه العملية اقترح الباحث خمسة محاور رئيسية تتمثل في وضع إستراتيجية خاصة بالصناعات الصغيرة والمتوسطة، الائتمان والتمويل، التسويق والتصدير، الإجراءات الإدارية، والتنمية الإقليمية، حيث يأتي على رأس المحاور الفرعية ضرورة تحديد تعريف وطني محدد لهذه الصناعات والذي يعتبر غير موجود في سورية.

3- عماري جمعي: *إستراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة والصغيرة في الجزائر*، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باتنة، 2011.

تناولت الدراسة مختلف الظروف والدوافع التي ساهمت في تحول الجزائر نحو اقتصاد السوق، وكذا أهمية ودور القطاع الخاص والمؤسسات الصغيرة بواسطة في ذلك، وكذا تبيان أهمية تطوير الصادرات في التنمية الاقتصادية. وقد توصل الباحث إلى أن هذا القطاع لا يزال هشا، وأن تبنيه كخيار للتنمية وترقية الصادرات يجب أن يتم على مراحل ووفقا للدراسات العلمية المتخصصة، التي يمكن أن تساهم في تحقيق الأهداف الأولية وهي إحلال الواردات خاصة بالنسبة للمنتجات التي لا تتطلب تكنولوجيا عالية كالمنتجات الفلاحية وبعض الصناعات التحويلية، كما يجب تبني إستراتيجية دقيقة لدعم بعض القطاعات التي تنشط فيها هذه المؤسسات للبدء في التصدير نحو أسواق جديدة مستقبلا.

4- يوسف حميدي: *مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل العولمة*، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008.

ركزت الدراسة على مختلف الجوانب المرتبطة بالمتغيرات الاقتصادية العالمية الجديدة، مع التطرق إلى تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ودورها في الاقتصاد الوطني، مع عرض الخيارات الإستراتيجية المتاحة لهذه المؤسسات لمواجهة العولمة مع التركيز على التحالف الإستراتيجي. وقد توصل الباحث إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية مازالت تتميز بضعف قدرته التنافسية، وعليه بات من الضروري اعتمادها على بعض أشكال إستراتيجيات التحالف حتى تتمكن من الحفاظ على حصتها السوقية وتطوير تنافسيتها. ومن بين المقترحات التي قدمها الباحث، وضع أطر قانونية لمواكبة التغيرات العالمية، وإعادة النظر في قوانين وإجراءات ترقية الصادرات.

5- *فرحات غول: مؤشرات تنافسية المؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة الاقتصادية: دراسة حالة المؤسسات الجزائرية، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006.*

ركزت الدراسة على المفاهيم المتعلقة العولمة الاقتصادية والتنافسية، وكذا على دور وأهمية العنصر البشري والتنظيمي في تنمية تنافسية المؤسسات، من خلال التركيز على دور إعادة الهندسة في ذلك، كما استعرض الباحث مختلف العوامل المؤثرة في تنافسية المؤسسات الاقتصادية، مع التطرق إلى واقع الاقتصادية الجزائرية والسبل المعتمدة في تأهيلها وترقية تنافسيتها. وتوصلت الدراسة إلى أن الإصلاحات المعتمدة من طرف الحكومة لترقية تنافسية هذه المؤسسات، لم ترقى إلى المستوى المطلوب في ظل التحديات المطروحة.

6- *بن سديرة عمر: التحليل الإستراتيجي كمدخل لبناء المزايا التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية: دراسة ميدانية في المؤسسات المحلية بسطيف، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف1، 2013.*

هدفت الدراسة إلى تحديد مدى اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية على التحليل الإستراتيجي كمدخل لبناء وتطوير مزاياها التنافسية، بالتطبيق على 53 مؤسسة بولاية سطيف. وقد بينت الدراسة ضعف الممارسة الميدانية لهذا المدخل كأساس لبناء المزايا التنافسية في المؤسسات التي شملتها الدراسة؛ حيث تم تفسير ذلك

بتأثر مجموعة من العوامل المؤسسية والعوامل الشخصية إلى جانب تأثير مجموعة من المحددات الداخلية والخارجية. كما أكدت الدراسة على ضرورة إيجاد السبل اللازمة للحد من أثر هذه المحددات والتركيز على مقومات التحليل الإستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

7- صندرة سايبي: *المقاولاتية وإستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر -دراسة مقارنة بين ولايات قسنطينة وميلة وجيجل-*، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة قسنطينة 2، 2014.

حاولت الدراسة البحث في العوامل المؤثرة على المقاولاتية وتنمية المؤسسات الصغيرة المتوسطة في الجزائر، حيث عملت الباحثة على تصنيف أهم العوامل المؤثرة على المقاولاتية، بالاعتماد على الأدبيات والنماذج النظرية في هذا المجال، كما ركزت على العوامل المساعدة في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمختلف أشكالها. وقد توصلت الدراسة إلى أن إنشاء المؤسسات الصغيرة وتنميتها لا يتوقف على الفرد فحسب، بل يمتد إلى الوضعية الاجتماعية والنظام التعليمي، البيئة العامة، والمحيط المؤسساتي بشكل خاص؛ وبذلك فإن المشكلة الحقيقية التي تعرقل المقاولين عند إقبالهم على إنشاء مؤسساتهم أو تطويرها على مستوى الجزائر عامة ولايات قسنطينة وميلة وجيجل خاصة، ترتبط بعدم ملائمة المحيط الذي ينشأ ويتطور فيه المقاول ومؤسسته، لا سيما هيئات المرافقة التي تحولت من هيئات مدعمة ومسهلة إلى هيئات معرقلة، وهذا ما يتطلب إعادة النظر في دور هذه الهيئات وطرق تسييرها.

8- Gaël Gueguen: *Environnement et Management Stratégique des PME: le cas du secteur Internet, Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Montpellier 1, 2001.*

خلصت الدراسة إلى وجود تأثير كبير لعناصر البيئة على طبيعة السلوك الإستراتيجي الذي تنتهجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خصوصا الناشطة في قطاع الانترنت الذي يعد أكثر ديناميكية، تعقدا واضطربا. كما توصلت الدراسة إلى أن طبيعة السلوك الإستراتيجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي شملتها الدراسة، يعتبر محددا أساسيا لأدائها وقدرتها التنافسية.

9- Charles Franklin: Capacité D'absorption de L'information, Compétitivité et Performance des PME Exportatrices: une étude empirique, Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université de Montreal, 2001.

توصلت الدراسة إلى وجود علاقة ارتباط قوية بين قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة التي شملتها الدراسة على توظيف المعلومات، وقدرتها التنافسية المحققة في مجال نشاطها؛ حيث تحددت هذه القدرة من خلال مستوى الكفاءة التي يتمتع بها صاحب المؤسسة، الخبرة في مجال نشاطها، تنوع مصادر المعلومات، وكذا نمط التسيير المطبق من طرف هذه المؤسسات.

تاسعا : خطة البحث

للتعامل مع مشكلة البحث وفق التصور السابق، تم تقسيم هذا البحث إلى خمسة فصول، معتمدين في ذلك على الطريقة التي تمكن من ترابط أجزائه وتجانسها وتكامل أفكاره وتسلسلها، حيث يتناول **الفصل الأول** ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها، ويعد بمثابة مدخل نظري للدراسة ويحتوي على ثلاثة مباحث أساسية، يتعرض المبحث الأول لمفهوم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ بينما يستعرض المبحث الثاني أهم خصائص ومميزات هذا النوع

من المؤسسات؛ في حين يناقش المبحث الثالث من هذا الفصل الدور المتميز الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجالات عدة، مع التعرض إلى أهم المعوقات التي تعمل على الحد والتقليل من الدور التنموي لها.

أما **الفصل الثاني** فيتضمن عرضا للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويحتوي كذلك على ثلاثة مباحث، يتناول المبحث الأول مفهوم القدرة التنافسية وأهم محدداتها، ويتعرض المبحث الثاني لتحليل الميزة التنافسية، في حين يتطرق المبحث الثالث لإستراتيجيات ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ويستعرض **الفصل الثالث** دور الحكومة الداعم للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التجارب الدولية الرائدة وذلك من خلال مبحثين، يعرض أولها دور الحكومة في تدعيم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويتطرق المبحث الثاني للتجارب الدولية الرائدة لدور الحكومة الداعم للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

بينما يتعرض **الفصل الرابع** لدور ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري ومعوقات تطورها، وذلك من خلال أربعة مباحث، يستعرض أولها مراحل تطور والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ويتطرق المبحث الثاني لتطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوزيعها في الجزائر، كما يعرض المبحث الثالث مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني، في حين يناقش المبحث الرابع معوقات وتحديات تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

في حين خصصنا **الفصل الخامس** لواقع القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل ترقيتها، ويحتوي على ثلاثة مباحث، يتعرض المبحث الأول لتحليل الأداء التنافسي للجزائر، بينما يتطرق المبحث الثاني إلى تحليل وتقييم سياسات وبرامج ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، في حين ينفرد المبحث الثالث باقتراح نموذج لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

وفي نهاية البحث توصلنا إلى خاتمة عامة أجملنا فيها أهم نتائج البحث واختبار الفرضيات، ثم قدمنا توصيات واقتراحات نعتقد أنها ستساهم في إثراء موضوع القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وسبل ترقيتها في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة، مع اقتراح آفاق للبحث تدفع الباحثين إلى مواصلة إجراء المزيد من البحوث العلمية التي يمكن أن تعزز وتدعم القدرة التنافسية لهذا النوع من المؤسسات.

الفصل الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها

تمهيد

يرى الكثير من المعنيين بالشأن التنموي، أن تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشجيع إقامتها، هي من أهم روافد عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول بشكل عام، والدول النامية بشكل خاص، ذلك باعتبارها منطلقا أساسيا لزيادة الطاقة الإنتاجية، والمساهمة في معالجة مشكلتي البطالة والفقر، حيث توفر هذه المؤسسات فرص عمل واسعة جدا، نظرا لصغر حجم رأس المال المستثمر فيها، وبذلك تساهم بفاعلية في تعبئة المدخرات المحلية وتوظيفها في عملية التنمية الاقتصادية. لذلك أولت دول كثيرة هذه المؤسسات اهتماما متزايدا، وقدمت لها العون والمساعدة بغية تعزيز قدراتها على الصمود أمام المنافسة المحلية والدولية. ويأتي الاهتمام المتزايد بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لأنها بالإضافة إلى قدراتها الاستيعابية الكبيرة لليد العاملة، تساهم بفعالية في عملية تنمية الأقاليم النائية، لما تتميز به من قدرة على إقامة أنشطة إنتاجية لا مركزية في المناطق الريفية، وهي بذلك تحقق نوعا من العدالة في توزيع عائد التنمية الاقتصادية من خلال تحقيق التوازن الإقليمي للتنمية. كما تشكل هذه المؤسسات كذلك ميدانا لتطوير المهارات الإنتاجية والإدارية، وتفتح مجالا واسعا أمام المبادرات الفردية والتوظيف الذاتي، مما يخفف الضغط على القطاع العام في توفير فرص العمل.

ومن أجل إثراء وتحليل موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومدى إسهامها في التنمية الاقتصادية الاجتماعية، ارتأينا أن نتطرق في هذا الفصل المعنون بماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها إلى ثلاث مباحث: يتضمن المبحث الأول إعطاء مفهوم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا من خلال جوانب مختلفة تبين صعوبة تحديد تعريف شامل وموحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمختلف دول العالم، وتوضيح مختلف المعايير المستخدمة في تعريفها، والإشارة إلى أهم التجارب الدولية في هذا المجال. أما المبحث الثاني، نتطرق فيه إلى ذكر أهم خصائص ومميزات هذا النوع من المؤسسات. في حين نتناول في المبحث الثالث الدور المتميز الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجالات عدة، مع التعرض إلى أهم المعوقات التي تعمل على الحد والتقليل من الدور التنموي لها.

المبحث الأول : مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن تحديد تعريف واضح ودقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يعتبر أمرا في غاية الأهمية، وتتجلى هذه الأهمية بوضوح في الدول النامية، حيث تقتضي مصلحة هذه الدول التعرف على مجموعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بها، وكذا الإلمام بجميع أنشطتها المتعددة، وذلك للوقوف على مختلف المشاكل والتحديات التي تواجهها، الأمر الذي يسهل رسم السياسات التنموية لهذا القطاع على المستوى القومي. إلا أن مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مازال يثير جدلا كبيرا بين المهتمين بهذا القطاع، حيث تتباين الآراء حول وضع تعريف عام وشامل يمكن أن تعرف على أساسه هذه المؤسسات. على هذا الأساس نتناول في هذا المبحث تحديد مجموعة من القيود التي تتحكم في إيجاد ووضع التعريف الموحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما نتطرق للمعايير الأساسية المعتمدة في تعريف هذه المؤسسات، ثم نستعرض أهم التجارب الدولية في تعريفها، وصولا إلى تحديد التعريف المعتمد في الجزائر لهذه المؤسسات.

المطلب لأول : صعوبة تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بالرغم من اتفاق أغلبية الباحثين على أهمية ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ليس على المستوي الاقتصادي فحسب، بل على المستويات السياسية والاجتماعية أيضا. إلا أنه لا يوجد تعريف متفق عليه ومحدد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن أن يسري على جميع الدول وفي جميع الظروف، فقد اختلفت التعريفات المطروحة لهذه المؤسسات من دولة لأخرى باختلاف إمكانياتها وقدراتها وظروفها الاقتصادية والاجتماعية، ومدي التقدم التقني السائد ومراحل النمو التي بلغتها واختلاف المعايير المطبقة عند وضع تعريف في أي من هذه الدول. فالمؤسسة التي تعتبر صغيرة في الولايات المتحدة أو اليابان، قد تكون كبيرة في دولة أخري نامية، بل أنه في داخل الدولة الواحدة ذاتها قد يختلف تقييم هذه المؤسسات. فقد أظهرت إحدى الدراسات الصادرة عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) أن هناك أكثر من 500 تعريف مختلف لتحديد حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في 75 دولة[1].

ويكمن رد صعوبات التعريف الموحد لهذا القطاع إجمالا إلى ثلاث عوامل أساسية هي:

- عوامل اقتصادية؛
- عوامل تقنية؛
- عوامل سياسية.

[1] أيمن علي عمر: إدارة المشروعات الصغيرة مدخل بيئي مقارن، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007، ص 17.

الفرع الأول: العوامل الاقتصادية

يمكن تلخيص أهم العوامل الاقتصادية التي تعيق التعريف الموحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي:

أولا: التباين في النمو الاقتصادي

اختلاف درجة النمو بين الدول الصناعية المتقدمة، والدول النامية يعكس التطور الذي وصلت إليه كل دولة، فالمؤسسة الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية أو اليابان أو في أي بلد مصنع، يمكن اعتبارها مؤسسة متوسطة أو كبيرة في دولة نامية مثل الجزائر، كما أن شروط النمو الاقتصادي والاجتماعي تتباين هي الأخرى من فترة لأخرى، حيث ما يمكن أن نسميها بالمؤسسة الكبيرة الآن قد تصبح مؤسسة صغيرة أو متوسطة في فترة لاحقة، بالإضافة إلى أن المستوى التكنولوجي يحدد بدوره أحجام المؤسسات الاقتصادية ويعكس التفاوت في مستوى التطور الاقتصادي[1]. وعليه يعتبر هذا التباين من القيود الأساسية في وضع وإيجاد مفهوم موحد وشامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثانيا: اختلاف طبيعة النشاط الاقتصادي

إن تصنيف المؤسسات على أساس النشاط الاقتصادي الذي تمارسه يعتمد على قاعدة التقسيم الاجتماعي للعمل والذي تطور إلى تخصص المؤسسات في مجالات معينة مثل الصناعة والتجارة لتصبح في أي مجتمع ثلاث قطاعات رئيسية وهي[2]:

- **قطاع أولي**: يضم مجموع المؤسسات التي تستخدم كعنصر أساسي أحد عوامل الطبيعة، كالزراعة والصيد واستخراج الخامات؛
- **قطاع ثاني**: يشمل المؤسسات التحويلية كالتصنيع والبناء والأشغال العمومية؛
- **قطاع ثالث**: يمثل قطاع الخدمات، كالنقل، التوزيع، التأمين والتعليم.

إن اختلاف النشاط الاقتصادي للمؤسسات يؤدي حتما إلى اختلاف الهيكل التنظيمي والمالي للمؤسسات، فلو تمت المقارنة بين مؤسسات القطاع الصناعي ومؤسسات القطاع التجاري، نجد أن الأولى تتميز بهيكل تنظيمي معقد يفرضه نوع النشاط الاقتصادي، حيث تتعدد مراكز اتخاذ القرار، كما تتطلب عددا كبيرا من العمال ورؤوس أموال ومعدات ضخمة؛ عكس المؤسسات التجارية التي تتميز ببساطة الهيكل التنظيمي في أغلب الأحيان. لهذا فإنه يمكن تصنيف المؤسسة الصناعية الصغيرة أو المتوسطة كمؤسسة كبيرة في القطاع التجاري، نظرا لحجم استثماراتها ورؤوس أموالها. لذا نجد أن بعض الدول تفرق في تصنيفها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين المؤسسات العاملة في كل نشاط[3]. بالتالي يتسبب اختلاف الأنشطة الاقتصادية في اختلاف تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة داخل الدولة الواحدة.

---

(1) رابح خوني، رقية حساني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2008، ص 16.

(2) Gilles Bressy, Christian Konkoyt: Economie d'entreprise, Editions Dalloz, Paris, 7ème édition, 2004, p 12-13.

(3) Robert wtterwulght: La PME une entreprise humaine, De boeck université, Bruxelles, 1998, P 13-14.

ثالثا: تنوع فروع النشاط الاقتصادي

تتفرع الأنشطة الاقتصادية حسب طبيعتها إلى عدة أنشطة فرعية مختلفة، فنجد أن النشاط الصناعي يتفرع إلى قطاع الصناعات الاستخراجية والصناعات التحويلية التي تتفرع بدورها إلى الصناعات الغذائية والكيماوية وغيرها. أما قطاع الخدمات فقد ينقسم إلى كثير من الفروع منها القطاع الصحي وقطاع النقل الذي يتفرع إلى النقل البري والنقل البحري والنقل الجوي.

ومما لا شك فيه، أن هذه المؤسسات تختلف حسب النشاط الذي تمارسه من حيث متطلباتها من اليد العاملة ومعدات الاستثمار، فالمؤسسة الصغيرة أو المتوسطة في قطاع النقل البحري قد تصنف كمؤسسة كبيرة في قطاع النقل البري. لهذا يتسبب اختلاف طبيعة الأنشطة الاقتصادية إلى اختلاف تحديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة في نفس القطاع[1].

الفرع الثاني: العوامل التقنية

يتمثل العامل التقني في مستوى الاندماج في المؤسسات، فكلما كانت المؤسسة أكثر اندماجا، كلما كانت عملية الإنتاج أكثر توحدا وتمركزا في مصنع واحد، وبالتالي يتجه حجم المؤسسة إلى الكبر والتوسع، بينما إذا كانت العملية الإنتاجية مجزأة وموسعة على عدد من المؤسسات، فإن ذلك يؤدي إلى ظهور عدة مؤسسات صغيرة ومتوسطة[2].

الفرع الثالث: العوامل السياسية

تتمثل العوامل السياسية في مدى اهتمام الدولة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومحاولة تقديم المساعدات وتذليل الصعوبات التي تعترض طريق ترقيته ودعمه، ويخضع هذا العامل إلى رؤية واضعي السياسات والاستراتيجيات والمهتمين بشؤون هذا القطاع[3].

يتضح مما سبق، صعوبة إيجاد تعريف موحد ومتفق عليه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء بين الدول، نظرا للاختلافات الاقتصادية والتقنية فيما بينها، أو على مستوي الدولة الواحدة نظرا لتعدد أحجام وأنشطة هذه المؤسسات؛ إلا أن وضع التعريف الواضح والدقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة له أهميته الواضحة، خاصة في الدول النامية وذلك للأسباب الآتية:

- إمكانية المقارنة بين حجم ونتائج أعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة داخل الدولة وبين باقي القطاعات الأخرى؛
- التعامل بوضوح مع جهات التمويل الدولية أو المؤسسات الدولية المعنية بهذا القطاع؛
- زيادة كفاءة الامتيازات المقدمة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

---

[1] الطيب داودي: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية, الواقع والمعوقات- حالة الجزائر-، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 11، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011، ص 61.

[2] رابح خوني، رقية حساني: مرجع سابق، ص 18.

[3] المرجع نفسه، ص 18.

- ترشيد استخدام الموارد المالية المخصصة لهذه المؤسسات؛
- تقييم اثر الجهود والامتيازات المقدمة لهذا القطاع واتخاذ الإجراءات التصحيحية اللازمة[1]؛
- المساعدة على فهم أفضل لدور وأثر هذا القطاع في النمو الاقتصادي، والإسهام في جميع جوانب الاقتصاد سواء كان ذلك على كل من (الناتج المحلي الإجمالي، خلق فرص العمل، الصادرات) أو غير ذلك من جوانب الاقتصاد؛
- تيسير وضع وتنمية السياسات الاقتصادية التي تشجع النمو بصفة عامة، وقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة؛
- سهولة التنسيق بين الجهات والمؤسسات العاملة في مجال دعم ومساندة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالاستمرار في العمل باستخدام العديد من التعريفات لهذا القطاع دون توصيف دقيق، يؤدي إلى انخفاض درجة كفاءة البرامج الموجهة لذلك القطاع، كما يؤدي إلى إيجاد درجة من التنافس والتداخل بين هذه البرامج، وهو ما يقود في النهاية إلى احتمالات تعرضها للفشل[2].

ونظرا لأهمية وضع التعريف الواضح والدقيق لهذه المؤسسات، فإنه لابد عند الشروع في وضع وتحديد أي تعريف لها مراعاة الجوانب التالية[3]:

- تحديد الغرض من وضع التعريف، فقد يكون اقتصاديا أو إداريا أو إحصائيا أو تخطيطيا؛
- يجب أن يواكب التعريف متطلبات التنمية، والدور المتوقع من تلك المؤسسات في المستقبل مع الأخذ في الاعتبار تنوع نشاطها؛
- يجب أن يتم تحديثه بصورة دورية، بحيث يتوافق مع التطورات والمتغيرات الجارية في السوق؛
- أن يكون التعريف بسيطا في مفهومه، يتسم بالمرونة عند تطبيقه، ولا يتضمن ما يعيق نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الثاني : معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

على الرغم من عدم وجود مفهوم دولي عام متفق عليه في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنه يوجد اتفاق على المعايير الأساسية التي يمكن على أساسها وضع تعريف لهذه المؤسسات. وفي هذا السياق يمكن أن نميز بين مجموعتين من المعايير لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تناولت الأولي مجموعة المعايير الكمية، أما المجموعة الثانية فتشمل المعايير النوعية.

---

[1] وفاء المبيريك، تركي الشمري: تأسيس المشروعات الصغيرة وإدارتها، لجنة النشر للطباعة والنشر والتوزيع، الكويت 2006، ص 87-88.

[2] الغرفة التجارية الصناعية بالرياض: دراسة المنشآت الصغيرة محركات أساسية لنمو اقتصادي منشود، دراسات منتدى الرياض الاقتصادي، الغرفة التجارية الصناعية، الرياض، أكتوبر 2003، ص 37-38.

[3] عصام رفعت: المشروعات الصغيرة نحو تحديد واضح لمفهومها، سلسلة مفاهيم، العدد 16، المركز الدولي للدراسات الإستراتيجية والمستقبلية، القاهرة، 2006، ص 47.

الفرع الأول : المعايير الكمية

وهي من أكثر المعايير شيوعا، فقد أشارت احدي دراسات البنك الدولي لعينة مكونة من 54 دولة وجود اتجاه تفضيلي للمعايير الكمية في الدول النامية والمتقدمة المدروسة، وهذا ما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول رقم (1-1): المعايير الكمية المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب دراسة البنك الدولي

المعيـــــــــار	عدد الدول النامية	عدد الدول المتقدمة
عدد العاملين	6	9
رأس المال المستثمر	10	1
قيمة المبيعات السنوية	1	0
عدد العاملين ورأس المال المستثمر	16	3
عدد العاملين وقيمة المبيعات السنوية	1	2
رأس المال المستثمر وقيمة المبيعات السنوية	1	0
عدد العاملين ورأس المال المستثمر وقيمة المبيعات	4	0

المصدر: محمد فتحي صقر: واقع المشروعات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها الاقتصادية، ورقة بحثية ضمن ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي الإشكاليات وآفاق التنمية، القاهرة، 19-22 جانفي 2004، ص 11.

ومن أهم المعايير الكمية المتفق عليها في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ما يلي:

أولا: معيار عدد العاملين

يعتبر هذا المعيار من أكثر المعايير استخداما في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لتوفر البيانات الخاصة بالعمال في غالبية الدول، ففي مسح للمعايير الأكثر استخداما لتصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة شمل أكثر من 50 دولة، تبين أن 77% من هذه الدول تعتمد على معيار العمالة في التعريف[1].

إن لهذا المعيار مزايا عديدة أهمها:

- سهولة حسابه وإمكانية المقارنة وكذا سهولة التطبيق خاصة في الدول النامية[2]؛
- الثبات النسبي، حيث لا يتأثر بمستوي التضخم والركود، ولا يتأثر بتقادم الاستثمارات[3]؛
- توفر البيانات وسهولة الحصول عليه من المؤسسات المختلفة، فقد تنشر هذه البيانات بصورة دورية ومستمرة[4].

---

[1] عباس علي المجرن: الصناعات الصغيرة في الكويت: مؤشرات العمل والكفاءة ، المجلة العربية للعلوم الإدارية، المجلد 7، العدد 2، جامعة الكويت، ماي 2000، ص 233.

[2] فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد: الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2005، ص 49.

[3] رامي زيدان: تفعيل دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في عملية التنمية: دراسة حالة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في سورية، أطروحة دكتوراه في الاقتصاد والتخطيط، جامعة دمشق، 2005، ص 9. (غير منشورة)

[4] فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد: المرجع السابق، ص 49.

وبالرغم من بساطة هذا المعيار ووضوحه فقد تعرض إلي العديد من الانتقادات نذكر منها:

- عدد العمال ليس الركيزة الوحيدة في العملية الإنتاجية، إذ أن هناك متغيرات اقتصادية ذات أهمية بالغة على حجم المؤسسة كحجم الإنتاج والمعدات الرأسمالية؛
- لا يوضح بالدقة الكافية الوضع الحقيقي لحجم المؤسسة، وذلك لاختلاف معامل (رأس المال/العمالة)، فعلى سبيل المثال هناك مؤسسات تحتاج استثمارات رأسمالية قليلة ولكنها توظف عدد كبير من العمال، وبالتالي من الخطأ أن نعتبرها كبيرة. ومن النقيض من ذلك هناك مؤسسات تحتاج استثمارات رأسمالية كبيرة ولكنها توظف عدد قليلا من العمال، وبالتالي من الخطأ أن نعتبرها صغيرة أو متوسطة[1]؛
- لا يأخذ بعين الاعتبار التصنيف الفرعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ذلك أن هناك المؤسسات المصغرة وكذلك الورش الحرفية، ومن ثم فإن تحديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعدد محدد من العمال، قد يدخل ضمن نطاق التعريف جميع هذه المؤسسات على الرغم من وجود اختلاف فيما بينها[2].

بناءا على ما تقدم، يمكن القول أنه بالرغم من أن معيار العمالة أكثر استخداما من غيره من المعايير في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنه غير كاف لوحده في الحكم على المؤسسة ما إذا كانت صغيرة أو متوسطة أو كبيرة.

ثانيا: معيار رأس المال المستثمر

يعتمد هذا المعيار في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مقدار رأس المال المستثمر في المؤسسة، و هكذا فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة طبقا لهذا المعيار، هي المؤسسات التي لا يتجاوز رأس المال المستثمر فيها حد أقصي معين، يختلف باختلاف الدول التي توجد بها تلك المؤسسات، وذلك تبعا لدرجة النمو الاقتصادي التي بلغتها الدولة، وتبعا لمدى الوفرة أو الندرة النسبية في عناصر الإنتاج المختلفة[3].

وإذا كان أنصار هذا المعيار يرون أن رأس المال المستثمر في المؤسسة قد يكون هو العامل الأكثر فعالية في التمييز بين الأحجام المختلفة للمؤسسات، إلا أن التطبيق العملي لهذا المعيار يواجه جملة من الصعوبات، أهمها:

- تعذر الاتفاق على المقصود برأس المال المستثمر، فهل هو رأس المال الثابت (الأرض، المباني، الآلات) والتي تعكس حجم طاقة المؤسسة، وقد يخرج عنها الأرض والمباني لأنها عادة ما يتم استئجارها في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ أم أنه رأس المال العامل (كل العناصر الإنتاجية المتغيرة التي تمول بها المؤسسة أصولها المتداولة من خامات ومخزون سلعي وأجور...) وتمثل المورد المتغير للمؤسسة؛ أم انه هو رأس المال المستثمر الكلي من ثابت وعامل. فهناك اتجاه إلى استبعاد

---

[1] فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد: مرجع السابق، ص 49.

[2] رامي زيدان: مرجع سابق، ص 10.

[3] عبد المطلب عبد الحميد: اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص 25-26.

رأس المال العامل، أي قصر المعيار على رأس المال الثابت فقط، وذلك لاعتبارات عديدة منها أن هناك مؤسسات تعظم فيها قيمة رأس المال العامل وتقل فيها أهمية رأس المال الثابت، وبذلك قد يكون إضافة رأس المال العامل إلى رأس المال الثابت سببا في إخراج هذه المؤسسات من دائرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ أما أصحاب الرأي الأخر، فقد كانوا على النقيض تماما فكان اتجاههم إلى استبعاد قيمة الأصول الثابتة لاختلاف قيمتها من وقت لآخر حتى لا تعطي نتائج مضللة عند تصنيف المؤسسات، نظرا لأن إضافة رأس المال الثابت يؤدي إلي استبعاد بعض المؤسسات من دائرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أنه قد توجد مؤسسات صغيرة بالفعل ولكن تحتاج إلى رأسمال ثابت كبير إلى حد ما قد يخرجها من حسابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1]؛

- صعوبة الفصل بين الأموال الخاصة بصاحب المؤسسة والأصول الرأسمالية للمؤسسة ذاتها، وعدم عدم رغبة صاحب المؤسسة الصغيرة في الإفصاح عن بعض مكونات رأس المال المستثمر أو في إظهارها بقيمتها الحقيقية؛
- صعوبة تقدير رأس المال العامل خاصة المخزون السلعي من الخامات تحت التشغيل، إلي جانب تعذر التقدير الدقيق لقيمة الآلات والمعدات كأصول ثابتة؛
- عدم إمكانية التعرف الدقيق على الحجم الحقيقي للمؤسسات اعتمادا على رأس المال وحده، نظرا لاختلاف الفن الإنتاجي بين المؤسسات وبين القطاعات المختلفة داخل الدولة الواحدة وبين الدول المختلفة؛
- صعوبة الاتفاق على الحد الأقصى الفاصل بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، حيث يلاحظ اختلاف هذه الحدود الفاصلة من دولة لأخرى، ومن قطاع لأخر كما هو الحال بالنسبة لمعيار العمالة[2].

على الرغم من أهمية هذا المعيار، فإنه لا يصلح أيضا بمفرده لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقيمة النقود تختلف من دولة لأخرى، كما تختلف في الدولة الواحدة حسب معدلات التضخم وارتفاع الأسعار والحالة الاقتصادية بصفة عامة[3].

وبالتالي يمكننا القول أنه من الأفضل استخدام أكثر من معيار للحكم على كون المؤسسة صغيرة أو متوسطة أو كبيرة، بمعني آخر استخدام معيار ثنائي أو مزدوج.

---

[1] الغرفة التجارية الصناعية بالرياض: مرجع سابق، ص 37-38.

[2] محمد فتحي صقر: واقع المشروعات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها الاقتصادية، ورقة بحثية ضمن ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي الإشكاليات وآفاق التنمية، القاهرة، 19-22 جانفي 2004، ص 12-13.

[3] فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد: مرجع سابق، ص 49-50.

ثالثا: معيار العمالة ورأس المال (المعيار الثنائي)

انطلقا من النقائص المسجلة في المعيارين السابقين (حجم العمالة ورأس المال المستثمر)، برزت الحاجة إلى معيار أخر أحسن وأفضل، هو المعيار الثنائي أو معيار العمالة ورأس المال أو معامل رأس المال، الذي يعرف على أنه حجم رأس المال المستخدم للوحدة الواحدة من العمل، ويحسب بقسمة رأس المال الثابت على عدد العمال والناتج يعني كمية الإضافة إلى رأس المال (الاستثمار) المطلوبة لتوظيف عامل واحد في المؤسسة[1].

وترجع أهمية الجمع بين معياري العمالة ورأس المال، عند تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلى أن هذا الجمع يسمح بتحديد حدود قصوى لمعاملي رأس المال والعمل السائدين بهذه المؤسسات وتخطيط المستوى الملائم لها. وعموما يمكن القول أن هذا المعيار ينطوي على علاقة عكسية بين عدد العاملين وحجم رأس المال المستثمر في الطريقتين التاليتين[2]:

- معيار كثيف العمالة يرتفع فيه معدل العمالة قياسا برأس المال، ويستخدم هذا المعيار في الدول التي ترتفع فيها معدلات البطالة ويكون لديها وفرة في اليد العمالة؛
- معيار كثيف رأس المال يرتفع فيه معدل رأس المال قياسا بالعمالة، وتستخدمه الدول التي لديها وفرة في رأس المال.

عليه يمكن القول أن المعيار الثنائي يقلل من عيوب استخدام كل معيار على حدا لاسيما عند قياس المؤسسات كثيفة العمالة وقليلة رأس المال، أو كثيفة رأس المال وقليلة العمالة. لذلك يمكن اعتبار هذا المعيار من أفضل المعايير المستخدمة في تصنيف المؤسسات، بالرغم من ذلك فإنه لا يخلو هو الآخر من بعض العيوب والانتقادات ونقاط الضعف.

فعلى سبيل المثال كان التعريف القديم للمؤسسات الصغيرة في الهند يقوم على أساس وضع حد أقصى للعمالة، بجانب رقم معين للاستثمارات الرأسمالية، وقد أدى ذلك إلى إحجام المؤسسات الصغيرة عن توظيف أي أعداد جديدة من العمالة رغم حاجتهم إلى ذلك، خوفا من تجاوز الحد الأقصى لعدد العمالة والذي تعتبر معه المؤسسة صغيرة وهو 50 عامل. وبالتالي حرمان هذه المؤسسات من برامج الحكومة لمساعدة المؤسسات الصغيرة مثل القروض والمساعدات الفنية وغيرها، مما أدى إلى عدم المساعدة في التخفيف من حدة البطالة في الهند، ومن ثم قامت الحكومة في الهند سنة 1967 بقصر التعريف على رأس المال وحده واعتبار المصنع صغيرا إذا لم يتجاوز رأسماله 750 ألف روبية (18 ألف دولار) وبدون وضع حد أقصى لعدد العمال، وذلك على أمل أن يؤدي هذا التعديل إلى تشجيع المشاريع على توظيف عدد أكبر من اليد العاملة، دون أن يترتب على ذلك زيادة مماثلة في رأس المال

[1] نبيل جواد: إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المؤسسة الجامعية للدارسات والنشر والتوزيع، لبنان، 2007، ص 32.

[2] الغرفة التجارية الصناعية بالرياض: مرجع سابق، ص 38.

المستثمر. وتشير التجربة التي مرت بها الهند إلى أهمية هذا التعديل إذا ما تعارض معيار تحديد العمالة مع مشكلة البطالة وأصبح قيدا على تشغيل العمالة[1].

رابعا: معيار رقم الأعمال

يعتبر معيار رقم الأعمال من المعايير المستخدمة في تصنيف المؤسسات من حيث الحجم، ويعتبر مقياسا صادقا لمستوي نشاط المؤسسة وقدراتها التنافسية، ويستعمل هذا المعيار بصورة كبيرة في الدول المتقدمة، أما في الدول النامية فهو قليل الاستخدام ويعتبر البعض أنه أكثر ملائمة للمشاريع التجارية منه للمشاريع الصناعية[2].

غير أن هذا المعيار تشوبه بعض النقائص، ولا يعبر بصورة صادقة عن حسن أداء المؤسسة نظرا لأنه في حالة الارتفاع المتواصل لأسعار السلع المباعة، فإن ذلك سوف يؤدي إلى ارتفاع رقم الأعمال، ويسود الاعتقاد بأن ذلك نتيجة تطور أداء المؤسسة، ولكن في الواقع هو ناتج عن ارتفاع أسعار السلع المباعة[3].

تجدر الإشارة كذلك أن هذا المعيار يعاني من العيوب التي يتعرض لها معيار رأس المال من حيث وفرة البيانات المالية الدقيقة، ومحاولة تقليل مبلغ المبيعات لتفادي الضرائب، وتأثر مبلغ المبيعات بالتضخم، بالإضافة إلى أنه في ظروف تراجع الأسواق وانخفاض المبيعات لأسباب خارجة عن إرادة المؤسسة، لن يكون بالإمكان تكوين صورة حقيقية عن حجم وإمكانات المؤسسة[4].

خامسا: معيار حجم أو قيمة الإنتاج

يطبق معيار حجم الإنتاج للتمييز بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة العاملة في بعض القطاعات، وخاصة القطاع الصناعي؛ إلا أن تطبيق هذا المعيار يواجه بعض الصعوبات، أهمها عدم صلاحيته بصفة عامة في حالة المؤسسات التجارية والخدمية[5].

كما أن معيار حجم الإنتاج لا يصلح في المؤسسات التي تنتج عدة منتجات، ويكون هذا المعيار فعالا في المؤسسات التي تكون فيها طبيعة المنتج موحدة كصناعة السكر، ولكنه لا يصلح في صناعة كالنسيج مثلا، حيث تتعدد أشكال المنتج، كما أنه يعتبر غير دقيق نتيجة اختلاف كفاءة المؤسسة، أو في حالة عدم استغلالها لطاقتها بالكامل، فضلا عن تأثر القيمة بالأسعار، مما قد يعطي نتائج مضللة في حالة التغيرات الكبيرة في الأسعار[6].

---

(1) الغرفة التجارية الصناعية بالرياض: مرجع سابق، ص 39.

(2) هيا جميل بشارات: التمويل المصرفي الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص 27.

(3) السعيد بريبش: مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية: دراسة حالة الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 12، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2007، ص 62.

(4) عبد المطلب عبد الحميد: مرجع سابق، ص 28.

(5) حسين عبد المطلب الأسرج: مستقبل المشروعات الصغيرة في مصر، مؤسسة الأهرام، القاهرة، 2006، ص 18.

(6) محمد فتحي صقر: مرجع سابق، ص 14.

سادسا: معايير أخري

من أمثلة هذه المعايير (القيمة المضافة، عدد الآلات، حصة المؤسسة في السوق، أسلوب الإنتاج.. الخ). إلا أن هذه المعايير غير دقيقة، ويصعب قياسها ولا تعكس بدقة حجم المؤسسات، وقد تكون أحيانا مضللة[1].

الفرع الثاني : المعايير الوصفية (النوعية)

وهي مرتبطة أساسا بنوع الملكية وقيادة المؤسسة وكذا أهميتها وتأثيرها في السوق، ونظرا لقصور المعايير الكمية وحدها عن وضع تعريف دقيق وموحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإنه عادة ما يتم اللجوء إلى مجموعة من المعايير النوعية لتوضيح الحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وباقي المؤسسات الأخرى، وتتمثل هذه المعايير أساسا في:

أولا: المعيار التنظيمي

تصنف مؤسسة صغيرة ومتوسطة وفقا لهذا المعيار، إذا كانت تتسم بخاصيتين أو أكثر من الخواص الآتية[2]:

- الجمع بين الملكية والإدارة؛
- قلة عدد مالكي رأس المال؛
- ضيق نطاق الإنتاج وتركزه في سلعة أو خدمة محددة؛
- صغر وتوسط حجم الطاقة الإنتاجية؛
- المحلية إلى حد كبير؛
- الاعتماد بشكل كبير على المصادر المحلية لتمويل رأسمالها.

ثانيا: معيار الاستقلالية

ويطلق على هذا المعيار معيار استقلالية الإدارة والعمل، بحيث يكون المسير هو المالك دون تدخل هيئات خارجية في عمل المؤسسة، بمعني أنه يحمل الطابع الشخصي وتفرد المسير في اتخاذ القرارات، وأن يتحمل صاحب المؤسسة المسؤولية كاملة فيما يخص التزامات المشروع تجاه الغير[3].

ثالثا: المعيار القانوني

يتوقف الشكل القانوني للمؤسسة على طبيعة وحجم رأس المال المستثمر فيه وطريقة تمويله، فشركات الأموال غالبا ما يكون رأس مالها كبيرا مقارنة مع شركات الأشخاص، ووفقا لهذا المعيار تقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نطاق شركات الأفراد وشركات الأشخاص العائلية والتضامنية وشركات التوصية البسيطة والتوصية بالأسهم والمحاصة[4].

---

[1] رامي زيدان: مرجع سابق، ص 15.

[2] نبيل جواد: مرجع سابق، ص 34.

[3] كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي جواد : إدارة المشروعات الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2000، ص 42.

[4] هايل عبد المولى طشطوش: المشروعات الصغيرة ودورها في التنمية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص 27.

رابعا: معيار الحصة السوقية:

إن الحصة السوقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون محدودة وذلك للأسباب التالية:

- صغر حجم المؤسسة؛
- صغر حجم الإنتاج؛
- ضالة حجم رأس المال ومحلية النشاط؛
- الإنتاج موجه للأسواق المحلية والتي تتميز بضيقها؛
- المنافسة الشديدة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتماثل في الإمكانيات والظروف.

نظرا للأسباب السالفة الذكر، لا يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تفرض هيمنتها وسيطرتها على الأسواق، ولا تستطيع أن تفرض أي نوع من الاحتكار في السوق، عكس المؤسسات الكبرى التي يمكن أن تفرض الاحتكار لضخامة رأس مالها وكبر حجم إنتاجها وحصتها السوقية[1].

وبعد استعراض أهم المعايير المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يبقي أن نؤكد أنه يمكن استخدام أكثر من معيار للتميز بين المؤسسات. فبالإضافة إلى المعيار الثنائي(معيار العمالة ورأس المال)، يمكن استخدام معايير أخري مركبة مثل معيار العمالة وقيمة المبيعات، كما يمكن كذلك استخدام أكثر من تعريف لهذه المؤسسات داخل الدولة الواحدة.

ويمكن تلخيص أهم مزايا وعيوب طرق تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الشكل الموالي:

[1] رابح خوني، رقية حساني: مرجع سابق، ص 22.

الشكل رقم (1-1): مزايا وعيوب طرق تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

Source: Laurentiu-Dan Anghel, Alina Filip: Analysis of Place and Role of SME's in the New Member States of the European Union, Munich Personal RePEc Archive, April 2007, P 3. Disponible sur: http:// mpra.ub.uni-muenchen.de/ 3643/. consulté le: 21/8/2014

المطلب الثالث: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الدول والمنظمات

تعتبر عملية وضع تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضرورة لاغني عنها، فهي تفيد في وضع استراتيجيات التنمية للدولة ووضع السياسات والخطط التي تساعد على تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما أنها تفيد أيضا في معرفة وحصر المستفيدين في هذا القطاع، ومن ثم إعداد برامج الدعم والمساعدة. ونظرا لاختلاف درجة النمو الاقتصادي بين الدول، نجد غياب تعريف متفق عليه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فبعض الدول تعتمد على القانون في تعريفها كالمملكة المتحدة واليابان، وبعض الدول والمنظمات يكون تعريفها إداريا مثل ما هو عليه الحال بالنسبة لماليزيا. لهذا سنحاول تقديم بعض التعاريف الدولية لهذه المؤسسات، ثم نقوم بإدراج التعريف المعتمد في الجزائر.

الفرع الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب بعض المنظمات والهيئات الدولية

أولا: تعريف الاتحاد الأوروبي

قام الاتحاد الأوروبي بإصدار توصية بإنشاء أول تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي اعتمدتها لجنة المفوضية الأوروبية سنة 1996. ليطبق هذا التعريف على نطاق واسع في جميع دول الاتحاد، وفي 6 ماي 2003 اعتمدت اللجنة توصية جديدة بعد التي تمت عام 1996، وذلك من اجل مسايرة التطورات الاقتصادية والتكنولوجيا الحديثة، وقد دخل هذا التعريف الجديد حيز التنفيذ في 1 جانفي 2005، ليطبق على جميع البرامج والسياسات والتدابير التي اتخذتها اللجنة لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. إن الدول الأعضاء هي حرة من حيث تطبيق هذا التعريف داخليا، لكن يسري هذا التعريف وجوبا على بنك الاستثمار الأوروبي (BEI) وصندوق الاستثمار الأوروبي (EIF)، وقد دعتهم اللجنة لتطبيقه على أوسع نطاق ممكن[1].

وقد جاء تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجريدة الرسمية للاتحاد الأوروبي على النحو التالي[2]:

- **المؤسسة المصغرة:** هي مؤسسة تشغل أقل من 10 عمال ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي أو مجموع ميزانيتها السنوية 02 مليون أورو؛

- **المؤسسة الصغيرة:** هي المؤسسة التي تشغل أقل من 50 عاملا، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي أو مجموع ميزانيتها السنوية 10 ملايين أورو؛

- **المؤسسة المتوسطة:** هي المؤسسة التي تشغل أقل من 250 عامل، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 50 مليون أورو، أو لا يتعدى مجموع ميزانيتها السنوية 43 مليون أورو؛

بالإضافة إلي شرط الاستقلالية، حيث لا يمكن اعتبار مؤسسة ضمن فئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إذا كان يتم التحكم في 25% أو أكثر من رأس المال أو حقوق التصويت فيها، بصورة مباشرة أو غير مباشرة، من خلال واحد أو أكثر من المؤسسات العامة أو السلطات العمومية، بشكل فردي أو معا[3].

ويمكن توضيح تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجدول الموالي:

جدول رقم (2-1): تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

	عدد العمال	رقم الأعمال السنوي	الميزانية السنوية
مؤسسة مصغرة	أقل من 10	أقل من 02 مليون أورو	أقل من 02 مليون أورو
مؤسسة صغيرة	من 10 إلى 49	أقل من 10 مليون أورو	أقل من 10 مليون أورو
مؤسسة متوسطة	من 50 إلى 250	أقل من 50 مليون أورو	أقل من 43 مليون أورو

Source: OCDE : Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entreprenariat, Edition OCDE, 2005, p 17.

(1) Commission Européenne, La nouvelle définition des PME, Guide de l'utilisateur et modèle de déclaration, 2006, p 06 -07. Disponible sur : www.awex-export.be/files/library/Services/Immersions.../PME_europeenne.pdf. consulté le: 12/03/2014.

(2) Journal officiel de l'Union européenne, REGLEMENT (CE) No 364/2004 DE LA COMMISSION , du 25 février 2004, [extrait de la recommandation 2003/361/CE de la Commission du 6 mai 2003 concernant la définition des petites et moyennes entreprises (JO L 124 du 20.5.2003], Article 2, p 27.

(3) Journal officiel de l'Union européenne, op-cit, Article 3, p 28.

ثانيا: تعريف البنك الدولي

يميز البنك الدولي عن طريق فرعه المؤسسة الدولية للتمويل ما بين ثلاثة أنواع من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي: **المؤسسة المصغرة:** وشروطها أن يكون عدد موظفيها أقل من 10 وإجمالي أصولها أقل من 100.000 دولار أمريكي ونفس الشرط السابق ينطبق على حجم المبيعات السنوية، فيما تضم **المؤسسة الصغيرة:** أقل من 50 موظفا و تبلغ أصولها أقل من 3 مليون دولار أمريكي وكذلك الحال بالنسبة لحجم المبيعات السنوية، بينما **المؤسسة المتوسطة:** فيبلغ عدد موظفيها أقل من 300 موظف أما أصولها فهي أقل من 15 مليون دولار أمريكي ونفس الشيء ينطبق على حجم المبيعات السنوية. وللتصنيف كمؤسسة صغرى أو صغيرة أو متوسطة بموجب تعريف البنك الدولي، يجب أن تستوفي المؤسسة المعنية بمعيارين على الأقل من ثلاث معايير بشأن عدد الموظفين، الأصول وحجم المبيعات السنوية[1]. ويمكن توضيح تعريف البنك الدولي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجدول الموالي:

جدول رقم (3-1): تعريف البنك الدولي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

	عدد العمال	الأصول	المبيعات السنوية
مؤسسة مصغرة	أقل من 10	أقل من 100 ألف دولار	أقل من 100 ألف دولار
مؤسسة صغيرة	من 10 إلى 49	أقل من 3 مليون دولار	أقل من 3 مليون دولار
مؤسسة متوسطة	من 50 إلى 300	أقل من 15 مليون دولار	أقل من 15 مليون دولار

Source: Jan de Kok, Claudia Deijl, Is Small Still Beautiful? Literature Review of Recent Empirical Evidence on the Contribution of SMEs to Employment Creation, Edition International Labour Organization (ILO), 2013, p 12.

ثالثا: تعريف منظمة العمل الدولية (ILO)

تعرف منظمة العمل الدولية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على أنها تلك المؤسسات الإنتاجية والحرفية التي لا تتميز بالتخصص بالإدارة، ويديرها مالكها ويصل عدد العاملين فيها إلى 250 عاملا[2].

رابعا: تعريف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO)

وضعت منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية تعريفا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية والدول المتقدمة، ففي الدول النامية اعتبرت المؤسسات المصغرة بأنها تلك المؤسسات التي يعمل بها من 1 إلى 4 عمال، أما الصغيرة فهي التي يعمل بها من 5 إلى 19 عاملا؛ بينما في الدول المتقدمة فاعتبرت المؤسسة التي يعمل بها من 1 إلى 99 عاملا بالمؤسسة الصغيرة[3].

---

(1) مؤسسة التمويل الدولية: دليل المعرفة المصرفية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، البنك الدولي، واشنطن، 2009، ص 10. متاح على الموقع: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/ffbf0a0049585fe8a182b519583b6d16/SMEA.pdf. (17/05/ 2014).

(2) هيا جميل بشارات: مرجع سابق، ص 35.

(3) مناور حداد، حازم الخطيب: دور المشروعات الصغيرة جدا والصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الأردن، مجلة اربد للبحوث والدراسات، المجلد 9، العدد 1، جامعة اربد الأهلية، الأردن، 2005، ص 120.

خامسا: تعريف اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (ESCWA)

عرفت اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على أنها المؤسسات التي يعمل بها مابين 50 إلى 250 عاملا[1].

الفرع الثاني : تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب بعض الدول

أولا: تعريف الولايات المتحدة الأمريكية

تختلف وتتباين تعاريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية حسب رؤية كل منظمة أو هيئة مهتمة بهذا القطاع، وبدوره الاقتصادي والاجتماعي، ومن بين هذه التعريفات نجد:

1- تعريف بنك الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي: التعريف الذي يتبناه بنك الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي يشير إلى أن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة هي كل تنظيم مستقل في الملكية والإدارة وتستحوذ على نصيب محدود من السوق، والتي لا يزيد عدد العاملين فيها عن 200 عاملا، ورأس المال المستثمر عن 9 مليون دولار، الأرباح السنوية هي الأخرى لا تزيد عن 450 ألف دولار، في حين القيمة المضافة لا تزيد عن 4.5 مليون دولار سنويا[2].

2- تعريف هيئة المؤسسات الصغيرة (SBA*): أنشأت الولايات المتحدة الأمريكية هيئة مكلفة بتعريف المؤسسات الصغيرة وإعانتها وكل ما له علاقة بالسياسات المرتبطة بها، تسمي بـ هيئة المؤسسات الصغيرة (SBA)، وقد أنشأت بموجب قانون المنشأة الصغيرة لعام 1953 "Small Business ACT"[3]. وعموما تستخدم هيئة المؤسسات الصغيرة معيار عدد العاملين أو حجم المبيعات السنوية (متوسط السنوات الثلاث الأخيرة) لتصنيف المؤسسات الصغيرة[4]. والجدول الموالي يوضح المعايير المعتمدة في تعريف المؤسسات الصغيرة باختلاف القطاعات بحسب هيئة المؤسسات الصغيرة.

---

(1) اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا: قدرة المشروعات الصناعية الصغيرة والمتوسطة على الابتكار في بلدان مختارة من منطقة الإسكوا، الأمم المتحدة، نيويورك، 2002، ص 5.

(2) عبد الحميد عبد المطلب: التمويل المحلي والتنمية المحلية، الدار الجامعية، القاهرة، 2001، ص 220.

* SBA : Small Business Administration.

(3) Code Of Federal Regulations: Small Business Size Regulations , Title 13, Part 121, USA, p 3-4.

(4) عبد الحميد عبد المطلب: اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، مرجع سابق، ص 30.

الجدول رقم (4-1): تعريف الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة حسب هيئة المؤسسات الصغيرة (SBA)

القطاع	المعيار المعتمد	القيمة
الصناعة التحويلية	عدد العمال	500 عامل، فما دون
تجارة الجملة	عدد العمال	100 عامل، فما دون
تجارة التجزئة والخدمات	المبيعات السنوية	أقل من 6 مليون دولار أمريكي
مقاولات البناء	المبيعات السنوية	أقل من 12 مليون دولار أمريكي

المصدر: وزارة التجارة الخارجية المصرية، دراسة عن تعريف المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة (تقرير نهائي)، منتدى البحوث الاقتصادية ومركز بحوث التنمية الدولية الكندي، أكتوبر 2003، ص 99. متاح على الموقع: http://www.sme.gov. eg /Arabic-pub تم الاطلاع عليه بتاريخ: 2014/06/20.

3- تعريف لجنة التنمية الاقتصادية الأمريكية (CED)*: اعتمدت اللجنة على معايير وصفية لتصنيف المؤسسات، حيث عرفت المؤسسات الصغيرة على أنها المؤسسة التي يجب أن تستوفي خاصيتين على الأقل من الخصائص التالية[1]:

- **استقلالية الإدارة**: أي أن المديرين هم أنفسهم ملاك المؤسسة؛
- **رأس مال المؤسسة**: يتم توفيره كاملا من قبل المالك أو مجموعة صغيرة من الملاك؛
- **نطاق نشاط المؤسسة**: يعيش العاملون والملاك في مجتمع واحد ولا يشترط أن تكون الأسواق محلية؛
- **حجم المؤسسة**: صغير نسبيا بالنسبة للقطاع أو الصناعة التي تنتمي إليها المؤسسة.

ثانيا: تعريف اليابان

تعتمد اليابان في تعريفها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على معياري عدد العمال ورأس المال المستثمر، مع الأخذ بعين الاعتبار نوع القطاع المنتمية إليه المؤسسة، وكانت أول خطوة لتشجيع تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان، وضع تعريف واضح ومحدد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقد نص القانون المسمى القانون الأساسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (Small And Medium Enterprise Basic Law)، والذي يعتبر بمثابة دستور للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يشدد هذا القانون على ضرورة القضاء على كافة الحواجز والعقبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة ومحاولة تطويرها وتنميتها [2]. وقد عرف القانون الأساسي الذي عدل في 03 ديسمبر 1999 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان على الشكل الذي يوضحه الجدول الموالي:

* CED: Committee of Economic Development.

(1) Dan Steinhoff, Small Business Managment Fundamentals, Second Edition, McGraw – Hill Book Company, Phoenix, USA, P 6-7.

(2) مجلس الوزراء المصري: تجارب دولية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، مجلة التجارب الدولية في المجالات التنموية، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، مجلس الوزراء، القاهرة، العدد 1، نوفمبر 2002، ص 19. متاح على الموقع: http://www.economic.idsc.gov.eg تم الاطلاع عليه بتاريخ 2014/06/18.

جدول رقم (5-1): تعريف اليابان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

القطاع	عدد العمال	حجم رأس المال
الصناعة والبناء	300 عامل أو أقل	300 مليون ين أو أقل
تجارة الجملة	100 عامل أو أقل	100 مليون ين أو أقل
تجارة التجزئة	50عامل أو أقل	50 مليون ين أو أقل
الخدمات	100 عامل أو أقل	50 مليون ين أو أقل

Source : OCDE : Les statistiques sur les PME : vers une mesure statistique plus systématique du comportement des PME, 2 éme conférence de l'OCDE des ministres en charge des PME :Promouvoir l'entreprenariat et les PME innovantes dans une économie mondiale, vers une mondialisation plus responsable et mieux partagée, Istanbul, Turquie, 3-5 juin 2004, P 62. Disponible sur : http://www.oecd-istanbul.sme2004.org. consulté le: 15/05/2014.

ثالثا: تعريف المملكة المتحدة

لقد عرف قانون الشركات البريطاني الذي صدر سنة 1985، المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على أنها المؤسسة التي تفي بشرطين أو أكثر من الشروط التالية:

- حجم تداول سنوي لا يزيد عن 8 مليون جنيه إسترليني؛
- حجم رأس مال مستثمر لا يزيد عن 3.8 مليون جنيه إسترليني؛
- عدد العمال لا يزيد عن 250 عاملا.

لقد اتضح فيما بعد أن هذه المحددات الثلاث قاصرة على شمل كل ما هو صغير أو متوسط، حيث أن ما هو صغير في الصناعات الخدمية قد لا يكون كذلك في مجال الصناعات التحويلية[1].

لذلك تم معالجة هذه الاختلافات، عبر إعطاء تعريفات خاصة بكل قطاع اقتصادي كما هو موضح في الجدول الموالي:

جدول رقم (6-1): تعريف المملكة المتحدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

القطاع	المعيار المعتمد	القيمة
التصنيع	عدد العمال	200 عامل، فما دون
تجارة الجملة	المبيعات السنوية	185000 جنيه إسترليني، أو أقل
تجارة التجزئة	المبيعات السنوية	370000 جنيه إسترليني، أو أقل
البناء	عدد العمال	25 عامل، فما دون
المناجم/ التعدين	عدد العمال	25 عامل، فما دون
تجارة السيارات	المبيعات السنوية	365000 جنيه إسترليني، أو أقل
خدمة متنوعة	المبيعات السنوية	185000 جنيه إسترليني، أو أقل
شركات النقل	عدد السيارات	5 سيارات أو أقل

المصدر: هايل عبد المولى طشطوش: المشروعات الصغيرة ودورها في التنمية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص 19.

[1] نبيل جواد: مرجع سابق، ص 25-26.

رابعا: تعريف كوريا الجنوبية

لقد عرف قانون المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في كوريا، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس معايير حجم العمالة وحجم المبيعات السنوية أو مجموع الأصول، مع الأخذ بعين الاعتبار قطاع النشاط الاقتصادي الذي تنمي إليه المؤسسة. كما هو موضح في الجدول الموالي:

جدول رقم (7-1): تعريف كوريا الجنوبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

قطاع النشاط	المؤسسة المتوسطة		المؤسسة الصغيرة	المؤسسة المصغرة
	عدد العمال	حجم المبيعات السنوية/ مجموع الأصول	عدد العمال	
الصناعات التحويلية	أقل من 300 عامل	مجموع الأصول أقل من 8 مليار وون كوري	أقل من 50 عامل	أقل من 10 عمال
التعدين، البناء، المواصلات	أقل من 300 عامل	مجموع الأصول أقل من 3 مليار وون كوري	أقل من 50 عامل	أقل من 10 عمال
تجارة التجزئة، الفندقة، الصناعات الالكترونية	أقل من 300 عامل	حجم المبيعات لا يتجاوز 30 مليار وون كوري	أقل من 10 عمال	أقل من 05 عمال
الصيد البحري، والزراعة، الكهرباء والغاز ومحطات المياه	أقل من 200 عامل	حجم المبيعات لا يتجاوز 20 مليار وون كوري	أقل من 10 عمال	أقل من 05 عمال
تجارة المنتجات الوسيطية، تدوير النفايات، معالجة المياه وتسيير الحدائق وخدمات النظافة	أقل من 100 عامل	حجم المبيعات لا يتجاوز 10 مليار وون كوري	أقل من 10 عمال	أقل من 05 عمال
باقي القطاعات	أقل من 50 عامل	حجم المبيعات لا يتجاوز 05 مليار وون كوري	أقل من 10 عمال	أقل من 05 عمال

Source: OECD :Financing SMEs and Entrepreneurs 2016, Edition OECD, 2016, p 319.

خامسا: تعريف الصين

يتم تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصين وفقا لقانون ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الذي صدر في عام 2003، من خلال مجموعة أساسية من المعايير، وقد حل هذا القانون محل المبادئ التوجيهية القديمة التي دخلت حيز التنفيذ في عام 1988 والمعايير التكميلية لعام 1992، تتمثل هذه المعايير في الإيرادات السنوية، مجموع الأصول وكذا عدد العمال، والجدول التالي يبين المعايير المعتمدة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصين.

جدول رقم (8-1): تعريف الصين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

حجم التصنيف	القطاعات	عدد العمال	مجموع الأصول	الايرادات التجارية
مؤسسة صغيرة	صناعة	أقل من 300	أقل من 40 مليون يوان	أقل من 30 مليون يوان
	بناء	أقل من 600	أقل من 40 مليون يوان	أقل من 30 مليون يوان
	تجارة الجملة	أقل من 100	أقل من 40 مليون يوان	أقل من 30 مليون يوان
	تجارة التجزئة	أقل من 100	أقل من 40 مليون يوان	أقل من 10 مليون يوان
	نقل	أقل من 500	أقل من 40 مليون يوان	أقل من 30 مليون يوان
	خدمات بريدية	أقل من 400	أقل من 40 مليون يوان	أقل من 30 مليون يوان
	فندقة و مطاعم	أقل من 400	أقل من 40 مليون يوان	أقل من 30 مليون يوان
مؤسسة متوسطة	صناعة	2000-300	400-40 مليون يوان	300-30 مليون يوان
	بناء	3000-600	400-40 مليون يوان	300-30 مليون يوان
	تجارة الجملة	200-100	400-40 مليون يوان	300-30 مليون يوان
	تجارة التجزئة	500-100	400-40 مليون يوان	150-30 مليون يوان
	نقل	3000-500	400-40 مليون يوان	300-30 مليون يوان
	خدمات بريدية	1000-400	400-40 مليون يوان	300-30 مليون يوان
	فندقة و مطاعم	800-400	400-40 مليون يوان	150-30 مليون يوان

Source: Law of The Republic of China on Promotion of SME (Order of The President No. 69), China, 29 June, 2002. Disponible sur : http://www.smefair.org.cn/en/html/NEWS/Documents/article/1245129180205.html . consulté le: 17/01/2013 .

سادسا: تعريف تركيا

يتم تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا، وفقا لقانون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر بتاريخ 18 ماي 2006، استنادا على معياري حجم العمالة ورقم الأعمال أو مجموع حصيلة الميزانية السنوية، ليتم تعديل هذا التعريف في 04 نوفمبر 2012، وذلك بمراجعة الحدود المتعلقة برقم الأعمال ومجموع حصيلة الميزانية السنوية كما يلي:

جدول رقم (9-1): تعريف تركيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

	مؤسسة مصغرة	مؤسسة صغيرة	مؤسسة متوسطة
عدد العمال	من 01 إلى 09	من 10 إلى 49	من 50 إلى 250
رقم الأعمال السنوي	أقل من 1 مليون ليرة تركية	من 1 إلى 8 مليون ليرة تركية	من 8 إلى 40 مليون ليرة تركية
الميزانية السنوية	أقل من 1 مليون ليرة تركية	من 1 إلى 8 مليون ليرة تركية	من 8 إلى 40 مليون ليرة تركية

Source: OECD :Financing SMEs and Entrepreneurs 2016, Edition OECD, 2016, p 430.

سابعا: تعريف الهند

لقد عرف قانون تنمية المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الهند لسنة 2006، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس حجم الاستثمار القاعدي والآلات بالنسبة لقطاع الصناعة، والاستثمار في التجهيزات بالنسبة لقطاع الخدمات، كما هو موضح في الجدول الموالي:

جدول رقم (10-1): تعريف الهند للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

	المؤسسات التي تعمل في مجال الصناعة	المؤسسات التي تعمل في مجال الخدمات
مؤسسة مصغرة	2500000 روبية، أو أقل	1000000 روبية، أو أقل
مؤسسة صغيرة	50000000 روبية، أو أقل	20000000 روبية، أو أقل
مؤسسة متوسطة	100000000 روبية، أو أقل	50000000 روبية، أو أقل

Source: The office of Development Commissioner (MSME), Ministry of Micro, Small & Medium Enterprises, Government of India. Disponible sur : http://www.dcmsme.gov.in/ssiindia/defination_msme.htm consulté le: 19/01/2013.

ثامنا: تعريف ماليزيا

يتم تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ماليزيا استنادا على المعايير التي حددها المجلس الوطني لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (NSDC)[*] في سنة 2005، والمتمثلة في حجم العمالة أو حجم المبيعات السنوية مع الأخذ بعين الاعتبار قطاع النشاط الاقتصادي الذي تنمي إليه المؤسسة. ليتم مراجعة هذه المعايير في جويلية 2013[1]،كما يلي:

جدول رقم (11-1): تعريف ماليزيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

	المؤسسات التي تعمل في مجال الصناعة	المؤسسات التي تعمل في الخدمات وباقي القطاعات
مؤسسة مصغرة	أقل من 5 عامل أو حجم المبيعات السنوية أقل من 300.000 رينجت ماليزي	أقل من 5 عامل أو حجم المبيعات السنوية أقل من 300.000 رينجت ماليزي
مؤسسة صغيرة	ما بين 5 إلي أقل من 75 عمال أو حجم المبيعات السنوية ما بين 300.000 إلى أقل من 15 مليون رينجت ماليزي	ما بين 5 إلي أقل من 30 عمال أو حجم المبيعات السنوية ما بين 300.000 إلى أقل من 3 مليون رينجت ماليزي
مؤسسة متوسطة	ما بين 75 إلي 200 عمال أو حجم المبيعات السنوية ما بين 15 مليون إلى 50 مليون رينجت ماليزي	ما بين 30 إلي 75 عمال أو حجم المبيعات السنوية ما بين 3 مليون إلى 20 مليون رينجت ماليزي

Source: OECD :Financing SMEs and Entrepreneurs 2016, Edition OECD, 2016, p 327.

تاسعا: تعريفات بعض الدول العربية

تستخدم العديد من الدول العربية على أكثر من معيار في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتنحصر في أغلبها على عدد العمال ورأس المال المستثمر، والجدول الموالي يعرض بعض التعريفات المعتمدة في بعض الدول العربية.

(*) NSDC: National SME Development Council.

(1) SME Corp. Malaysia : Guideline For New SME Definition, August 2016, P 02. Disponible sur : http://www.smecorp.gov.my/images/pdf/Guideline_New_SME_Definition_updated.pdf. consulté le: 24/02/2017.

جدول رقم (12-1): تعريفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول العربية

الدولة	نوع المؤسسة	عدد العمال	رأس المال المستثمر
اليمن	– مؤسسات صغيرة – مؤسسات متوسطة	– أقل من 4 عمال – أقل من 10 عمال	
الأردن	– مؤسسات صغيرة – مؤسسات متوسطة	– ما بين 2 إلي 10 عمال – ما بين 10 إلى 25 عامل	
السودان	– المؤسسات الصغيرة	– أقل من 10 عمال	
سلطنة عمان	– مؤسسات صغيرة – مؤسسات متوسطة	– أقل من 10 عمال – ما بين 10 إلي 100 عامل	– أقل من 50 ألف ريال – ما بين 50 إلى 100 ألف ريال
مصر	– المؤسسات الصغيرة(*)	– أقل من 50 عاملا	– رأس المال بين 50 ألف إلى مليون جنيه
السعودية	– مؤسسات صغيرة – مؤسسات متوسطة	– ما بين 1 إلي 20 عاملا – ما بين 21 إلي 100 عاملا	رأس المال المستثمر لا يفوق 20 مليون ريال
الكويت	– مؤسسات صغيرة – مؤسسات متوسطة	– أقل من 10 عمال – بين 10 إلي 50 عاملا	لا يتجاوز 200 ألف دينار كويتي
البحرين	– مؤسسات صغيرة – مؤسسات متوسطة	– ما بين 5 إلي 19 عاملا – ما بين 20 إلي 100 عاملا	
العراق	– مؤسسات صغيرة – مؤسسات متوسطة	– ما بين 1 إلي 9 عمال – ما بين 10 إلي 29 عاملا	100 ألف دينار عراقي

المصدر: منظمة العمل العربي: المشروعات الصغيرة والمتوسطة كخيار للحد من البطالة وتشغيل الشباب في الدول العربية، مؤتمر العمل العربي، الدورة الخامسة والثلاثون، شرم الشيخ، جمهورية مصر العربية، 23 فيفري-01 مارس 2008، ص 13-15.

الفرع الثالث: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إدراكا لأهمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دفع قاطرة التنمية في الجزائر، سارعت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بوضع تعريفا مفصلا رسميا من خلال القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر في 12 ديسمبر 2001، حيث أعطى المشرع تعريفا يضع حدا للجدل القائم حول هذا الموضوع، وهنا ينبغي التذكير بأن الجزائر قد تبنت ميثاق بولونيا "La charte de Bologne" في تعريفها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جوان 2000، وهو ميثاق يكرس التعريف الذي حدده الاتحاد الأوروبي سنة 1996 [1].

(*) وفق قانون تنمية المنشات الصغيرة لسنة 2004.

(1) محمد بوهزة وآخرون: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر- حالة المشروعات المحلية بسطيف-، ورقة بحثية ضمن الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، 25 – 28 ماي 2003، ص 09.

وقد تضمن القانون التوجيهي التعريف التالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: " تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات والتي تشغل من 01 إلى 250 شخص ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 02 مليار دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 500 مليون دينار، كما تستوفي معيار الاستقلالية "[1].

بالإضافة إلى التعريف السابق فقد تضمن القانون التوجيهي التعاريف المفصلة التالية:

- **المؤسسة المصغرة:** هي مؤسسة تشغل من عامل (1) إلى تسعة (9) عمال، وتحقق رقم أعمال أقل من عشرين (20) مليون دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية عشرة (10) ملايين دينار[2].
- **المؤسسة الصغيرة:** تعرف بأنها مؤسسة تشغل ما بين 10 إلى 49 عامل، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مائتي (200) مليون دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مائة (100) مليون دينار[3].
- **المؤسسة المتوسطة:** تعرف بأنها مؤسسة تشغل ما بين 50 إلى 250 عامل، ويكون رقم أعمالها السنوي ما بين مائتي (200) مليون ومليارى دينار، أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين مائة (100) مليون وخمسمائة (500) مليون دينار[4].

ويمكن تلخيص هذا التعريف في الجدول التالي:

جدول رقم (13-1): تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2001

	عدد العمال	رقم الأعمال	مجموع الحصيلة السنوية
مؤسسة مصغرة	من 01 إلى 09	أقل من 20 مليون دج	أقل من 10 مليون دج
مؤسسة صغيرة	من 10 إلى 49	أقل من 200 مليون دج	أقل من 100 مليون دج
مؤسسة متوسطة	من 50 إلى 250	ما بين 200 مليون دج إلى 2 مليار دج	ما بين 100 مليون دج إلى 500 مليون دج

المصدر : من إعداد الباحث استنادا إلى المواد 05، 06، 07 من القانون رقم01-18، المؤرخ في 2001/12/12، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 77، الصادرة بتاريخ 2001/12/15، ص 06.

[1] المادة 04 من القانون رقم01-18، المؤرخ في 2001/12/12، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 77، الصادرة بتاريخ 2001/12/15، ص 05.

[2] المادة 07 من القانون رقم01-18، المؤرخ في 2001/12/12، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 77، الصادرة بتاريخ 2001/12/15، ص 06.

[3] المادة 06 من القانون رقم01-18، المؤرخ في 2001/12/12، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 77، الصادرة بتاريخ 2001/12/15، ص 06.

[4] المادة 05 من القانون رقم01-18، المؤرخ في 2001/12/12، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 77، الصادرة بتاريخ 2001/12/15، ص 06.

من خلال الجدول السابق يتضح أن القانون التوجيهي الجزائري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، قد ركز على أربعة معايير أساسية: المستخدمون، رقم الأعمال، مجموع الحصيلة السنوية واستقلالية المؤسسة، حيث جاء في القانون التوجيهي السابق تعريف هذه المصطلحات كما يلي[1]:

- **الأشخاص المستخدمون:** عدد الأشخاص الموافق لعدد وحدات العمل السنوية، بمعنى عدد العاملين الأجراء بصفة دائمة خلال سنة واحدة، أما العمل المؤقت أو العمل الموسمي، فيعتبران أجزاء من وحدات العمل السنوي.
- **رقم الأعمال:** الحدود المعتبرة لتحديد رقم الأعمال أو مجموع الحصيلة، هي تلك المتعلقة بآخر نشاط مقفل مدته 12 شهر.
- **المؤسسة المستقلة:** كل مؤسسة لا يمتلك رأسمالها بمقدار 25% فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى، لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وتجدر الإشارة أن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تضمن تعديلا لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك بمراجعة الحدود المتعلقة برقم الأعمال ومجموع الميزانية السنوية كما يلي: "تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات والتي تشغل من 01 إلى 250 شخص ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 04 مليار دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مليار دينار، كما تستوفي معيار الاستقلالية "[2].

وبالإضافة إلى التعريف السابق، فقد تضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التعاريف المفصلة التالية:

- **المؤسسة الصغيرة جدا:** هي مؤسسة تشغل أقل من عامل (1) إلى تسعة (9) عمال، وتحقق رقم أعمال أقل من أربعون (40) مليون دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية عشرين (20) مليون دينار[3].
- **المؤسسة الصغيرة:** تعرف بأنها مؤسسة تشغل ما بين 10 إلى 49 عامل، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي أربعمائة (400) مليون دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مائتي (200) مليون دينار[4].

---

[1] المادة 04 من القانون رقم01-18، المؤرخ في 2001/12/12، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 77، الصادرة بتاريخ 2001/12/15، ص 05.

[2] المادة 05 من القانون رقم17-02، المؤرخ في 2017/01/10، المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 02، الصادرة بتاريخ 2017/01/11، ص 05.

[3] المادة 10 من القانون رقم17-02، المؤرخ في 2017/01/10، المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 02، الصادرة بتاريخ 2017/01/11، ص 06.

[4] المادة 09 من القانون رقم17-02، المؤرخ في 2017/01/10، المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 02، الصادرة بتاريخ 2017/01/11، ص 06.

- **المؤسسة المتوسطة:** تعرف بأنها مؤسسة تشغل ما بين 50 إلى 250 عامل، ويكون رقم أعمالها السنوي ما بين أربعمائة (400) مليون دينار إلى أربعة (4) ملايير دينار، أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين مائتي (200) مليون إلى مليار دينار[1].

ويمكن تلخيص هذا التعريف في الجدول التالي:

جدول رقم (14-1): تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2017

	عدد العمال	رقم الأعمال	مجموع الحصيلة السنوية
مؤسسة صغيرة جدا	من 01 إلى 09	أقل من 40 مليون دج	أقل من 20 مليون دج
مؤسسة صغيرة	من 10 إلى 49	أقل من 400 مليون دج	أقل من 200 مليون دج
مؤسسة متوسطة	من 50 إلى 250	ما بين 400 مليون دج إلى 4 مليار دج	ما بين 200 مليون دج إلى 1 مليار دج

المصدر : من إعداد الباحث استنادا إلى المواد: 08، 09، 10 من القانون رقم17-02، المؤرخ في 2017/01/10، المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 02 الصادرة بتاريخ 2017/01/11، ص 05-06.

والجدير بالذكر، أن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وضح إلى أنه إذا صنفت مؤسسة في فئة معينة وفق عدد عمالها، وفي فئة أخرى طبقا لرقم أعمالها أو مجموع حصيلتها، تعطى الأولوية لمعيار رقم الأعمال أو مجموع الحصيلة لتصنيفها [2].

المبحث الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن لكل مؤسسة دورة حياة تمر بها قبل أن تصبح كبيرة، وفي كل مرحلة تكتسب المؤسسة خصائص تنفرد بها عن بقية المؤسسات الأخرى، فكما هو الحال بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي وبالرغم من أنه لا يوجد تعريف واضح ودقيق خاص بها، ينطبق على جميع الدول بسبب التباين في النمو الاقتصادي والعديد من العوامل الأخرى، إلا أن هذا لا يمنع من أن يكون لها خصائص مشتركة فيما بينها تميزها عن باقي المؤسسات الأخرى، والتي تؤهلها لأن تحتل مكانة هامة في جميع سياسات وبرامج التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

وقد أسهم العديد من الباحثين في تحديد خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكخلاصة لهذه الآراء يمكن أن نوجز هذه الخصائص في ثلاثة مجموعات: خصائص مرتبطة بالإدارة والتنظيم، خصائص مرتبطة بالتعامل في الأسواق وخصائص ناتجة عن الحجم الصغير والمتوسط.

[1] المادة 08 من القانون رقم17-02، المؤرخ في 2017/01/10، المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 02، الصادرة بتاريخ 2017/01/11، ص 06.

[2] المادة 11 من القانون رقم17-02، المؤرخ في 2017/01/10، المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 02، الصادرة بتاريخ 2017/01/11، ص 06.

المطلب الأول: الخصائـص المرتبطـة بـالإدارة والتنظيـم

هناك مجموعة من الخصائص المتعلقة بالإدارة والتنظيم تشترك فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتكسبها طبيعة خاصة، رغم تعدد مجالات النشاط وتنوع النظم الإنتاجية واختلاف الأطر التنظيمية لمكوناتها الفرعية، ويمكن إجمال هذه الخصائص فيما يلي:

الفرع الأول: الملكيـة الخاصـة

تخضع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ملكيتها لشخص واحد أو عدة أشخاص فقط، فقد لخص إ.ف. شوماخر (E.F.Schumacher) في كتابه (Small is Beautiful)، بيانه الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال مناقشته الملكية، فأعتبر أن الملكية الخاصة من قبل شخص ما أو بعض الأشخاص كما يلي[1]:

- في المؤسسة الصغيرة، مسألة طبيعية ومثمرة وعادلة؛
- في المؤسسة المتوسطة، تصبح إلى حد ما غير لازمة من الناحية الوظيفية؛
- في المؤسسة الكبيرة، مسألة غير منطقية.

ومن نتائج الملكية الخاصة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعزيز الروابط العائلية بين الأفراد، إذ يلاحظ أن ملاك هذه المؤسسات هم على الأغلب أبناء أسرة واحد، مما يوفر فرص عمل لأفرادها، وهذا ما يعكس ارتباط الجانب الاقتصادي بالجانب الاجتماعي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما أن هذا الأمر يسهم في تعبئة المدخرات العائلية بشكل قد لا يتحقق بطريقة أخرى[2].

من جانب أخر تجعل الملكية الخاصة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أصحاب هذه المؤسسات على معرفة تامة بالعمل والمشكلات التي تعترضهم، على اعتبار أنهم الملاك الفعليين لهذه المؤسسات، وهذا ما يسهل من إمكانية وضع حلول المقترحة للمشكلات القائمة. ولكن نشير هنا إلى بعض السلبيات الممكن تسجيلها والمتعلقة بإمكانية وجود ضعف في مستوى العمال القائمين على المؤسسة، على اعتبار عدم تشغيل أي عامل خارج نطاق العائلة بالرغم من كفاءته، وهذا قد يؤدي إلى انخفاض الإنتاجية أو مشاكل في تسيير المؤسسة[3].

الفرع الثاني: ارتبـاط الملكيـة بـالإدارة

تتصف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بارتباط الملكية بالإدارة مما يؤدي إلى زيادة مسؤوليات المالك الذي يقع على عاتقه إدارة وتسيير كل وظائف المؤسسة[4]. ويغلب على هذه المؤسسات نمط الملكية الفردية أو العائلية

---

(1) جالن سبنسر هل: منشآت الأعمال الصغيرة: اتجاهات في الاقتصاد الكلي، ترجمة: صليب بطرس، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، 1989، ص 37.

(2) عبد الرحمن يسري أحمد: تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية الإسكندرية، 1996، ص 27.

(3) رامي زيدان: مرجع سابق، ص 15-16.

(4) Louis Jacque Filion : Management Des PME : De la création à la croissance, Edition ERPI, Canada, 2007, P16.

أو شركات الأشخاص، وهو النمط الذي يناسب المدخرات الصغيرة التي يتواجد لدي أصحابها قدرات ومهارات تنظيمية وإدارية متميزة، وذلك على نقيض المؤسسات الكبيرة التي تكون مملوكة لمجموعة من المساهمين أو الشركاء سواء كانوا ذو شخصية معنوية أو طبيعية[1].

فصاحب المؤسسة يكون دائما حاضرا ومشاركا في كل ميادين التسيير، ويكون في اتصال مباشر مع كل عضو من أعضاء المؤسسة، حيث يظهر كعنصر أساسي لا يمكن تجاوزه في كل القرارات المرتبطة بتنظيم أو تسيير المؤسسة [2]. كما أن اتخاذ القرارات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يميل إلى المركزية العالية في عمليات التخطيط بشكل عام، والتخطيط الاستراتيجي بشكل خاص، وتتركز في أيدي الإدارة العليا الممثلة في المالك المسير، ومن العوامل المفسرة لإتباع هذا النوع من المؤسسات للمركزية عند ممارستها لأنشطتها، هو سريان الجمع بين الإدارة والملكية[3]. ومن جانب أخر يمثل ارتباط الملكية بالإدارة مصدرا لوجود الحافز الخاص، على عكس المؤسسات الكبيرة التي ينعدم فيها هذا الحافز، وهذا يؤدي بدوره مع عوامل أخري إلى كفاءة استخدام الموارد في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.[4]

الفرع الثالث: مرونة الإدارة وبساطة الهيكل التنظيمي

تسير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عادة من طرف شخص واحد أو عدد من الأشخاص، لذلك تتسم الإدارة بالمرونة وسهولة اتخاذ القرارات ونقص الروتين، كذلك ارتفاع مستوي العلاقة الشخصية بين أصحاب هذه المؤسسات والعمال وكذا ارتفاع مستوي الاتصال (صعودا ونزولا)[5]، كل هذا جعل من الهيكل التنظيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسيط وغير معقد، و هذا ما يحقق [6]:

- التوزيع المناسب للاختصاصات بين أقسام المؤسسة، بحيث يختص كل قسم بمجموعة أعمل ومهام متكاملة دون تداخل أو تنازع مع الآخرين؛
- التحديد الدقيق للمسؤوليات وتوضيح المهام والأعباء لكل فرد في المؤسسة؛
- إسناد الصلاحيات والسلطات المالية والإدارية للإفراد بالقدر اللازم، لمساعدتهم على أداء أعمالهم وتحمل مسؤولياتهم؛
- وضوح الإجراءات، وسهولة وبساطة النماذج والسجلات المستخدمة في أداء الأعمال.

---

(1) هيا جميل بشارات: مرجع سابق، ص 34.

(2) Maurice Baudoux : L‘accompagnement managérial et industriel de la Pme, éditons l‘harmattan, paris, 2000, p 24.

(3) فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي: الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006، ص 67-68.

(4) David Deakins: Entrepreneurship and Small Firm, McGraw-Hill, N.Y, 2003, P 45.

(5) نبيل جواد: مرجع سابق، ص 87.

(6) علي السلمي: المفاهيم العصرية لإدارة المنشأة الصغيرة، دار غريب للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1999، ص 18.

كما يعتبر الهيكل التنظيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أقل بيروقراطية عند مقارنته بالمؤسسة الكبيرة، ففي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القرار الرئيسي يتخذ ويطبق من طرف المالك المسير لها، وعلى هذا الأساس هناك سرعة في اتخاذ القرار، ففي اقتصاد ميزته التنافس الشديد المنافسة لا تقاس بحجم المؤسسة بل بسرعة اتخاذ القرارات وردت الفعل السريعة تجاه المستجدات، وهذا ما يعطي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أفضلية تنافسية[1].

الفرع الرابع: المنهج الشخصي في التعامل مع العاملين

من المزايا التي تتمتع بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تجعلها تتفوق على المؤسسات الكبيرة، هي العلاقات الشخصية القوية التي تربط المالك المسير للمؤسسة بالعمال، نظرا لقلة عددهم وأسلوب وطريقة اختيارهم والتي تقوم على اعتبارات شخصية إلى درجة كبيرة، ويساعد صغر عدد العمال على الإشراف المباشر عليهم من طرف الملك المسير للمؤسسة، مما يجعل التصرفات سريعة والقرارات فورية تتلاءم مع طبيعة الموقف[2].كما تتميز هذه المؤسسات بمشاركة العمال صاحب المؤسسة الصغيرة مشاكله في العمل، ويتجلي ذلك في كثير من الأحيان في تأخر الأجور، أو العمل لساعات إضافية، أو التحمل ظروف العمل الغير مريحة إلى حين تحسن الأوضاع[3].

المطلب الثاني: الخصائص المرتبطة بالتعامل في الأسواق

تتصف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمجموعة من الخصائص المتعلقة بالتعامل في الأسواق، تجعلها أكثر ملائمة للحالة الاقتصادية لبعض الدول، بل تكون أكثر ملائمة لطبيعة النشاط الاقتصادي ذات العلاقات التشابكية في قطاعات معينة داخل الدولة نفسها، ويمكن إجمال هذه الخصائص فيما يلي:

الفرع الأول: سوق العمل

تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدرجة ملحوظة على العمالة غير الأجرية، حيث يزاول صاحب المؤسسة العمل بنفسه مع الاستعانة بأفراد أسرته وبعض الأقارب، ويبرز ذلك بوضوح في مجال نشاط المزارع الصغيرة وتجارة التجزئة والخدمات البسيطة المتنوعة، كما يكثر الاعتماد على العمالة الموسمية والمؤقتة، وكذلك الصبية وصغار السن، وكثيرا ما يجري تشغيل العمالة دون ارتباطات تعاقدية ملزمة للطرفين ودون الالتزام بإبلاغ المؤسسات الحكومية المعنية، مثل مكاتب العمل ومؤسسة التأمينات الاجتماعية، مما يكسب صاحب العمل حرية وسلطة مطلقة في التعيين والفصل، وتزداد هذه السلطة كلما كان سوق العمل يعاني من فائض في العرض ومن

---

(1) Jacques Liouville et Constantin Nanopoulos : Stratégie de spécialisation et compétitivité des PME en environnement global, Revue Gestion 2000, vol 2, Mars-Avril, Paris 1998, p 36.

(2) سمير علام: إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة، مطبعة جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، القاهرة، 1993، ص 23.

(3) توفيق عبد الرحيم يوسف: إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002، ص 27.

انتشار البطالة، كما تقوي مالك المؤسسة في التوظيف في حالة عدم استقرار الأوضاع القانونية للعاملين، مما يترتب عليه صعوبة الحصر الدقيق للعاملين بهذا القطاع [1].

كما تتسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بضعف الأجور وضعف العمل النقابي، وكذا ضعف الاهتمام بتنمية مهارات العاملين من خلال المؤسسات التدريبية خارج نطاق المؤسسة، والاكتفاء بالمهارات المكتسبة من تكرار العمل اليومي [2].

الفرع الثاني: سوق رأس المال

تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدرجة كبيرة على مواردها الذاتية في تمويل النشاط، سواء في مرحلة التأسيس أو في مرحلة التشغيل، وعادة ما تتمثل مصادر هذه الأموال في المدخرات الشخصية، ويجري في بعض الأحيان تدبير جانب من الاحتياجات عن طريق الاقتراض من بعض أفراد الأسرة أو الأصدقاء الذين تربطهم صلات قوية مع صاحب المؤسسة. فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل نمطا استثماريا أكثر تناسبا وانسجاما مع رغبات وتطلعات صغار المستثمرين بعكس المؤسسات الكبيرة[3].

وفي ما يخص مكونات رأس المال المستثمر في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يلاحظ ما يلي[4]:

- انخفاض نسبة رأس المال الثابت لجملة الاستثمار، بسبب صغر حجم النشاط وبساطة ومحدودية أدوات الإنتاج؛
- زيادة نسبة المخزون السلعي وخاصة الخامات لجملة رأس المال العامل، ويرجع ذلك للحاجة إلى توفير خامات بصفة مستمرة لضمان انتظام التشغيل؛
- انخفاض نسبة النقدية المتاحة للتمويل الجاري لرأس المال العامل، بسبب ضعف السيولة النقدية والحاجة المستمرة لتمويل شراء الخامات ومستلزمات التشغيل؛
- ارتفاع نسبة الكثافة العمالية لجملة رأس المال المستثمر، وذلك بسبب بساطة تقنيات الإنتاج والاعتماد على خامات ومستلزمات تشغيل محلية رخيصة نسبيا، فضلا عن اختلال أسواق العمل ورأس المال، مما ينعكس على تكلفة الأجور مقارنة بتكلفة استخدام الأصول الثابتة.

الفرع الثالث: أسواق الخامات ومستلزمات الإنتاج

تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الخامات المحلية، وتحصل عليها إما من المنتجين مباشرة في حالة القرب من مراكز الإنتاج، أو من الموردين والوسطاء في الأسواق، ونظرا لضعف القدرات التمويلية لهذه المؤسسات وافتقارها للسيولة، فإنها عادة ما تلجأ إلى الشراء بالأجل وطلب كميات محدودة وبصفة غير منتظمة حسب

---

[1] رياض بن جليلي: تنافسية المنشآت الصغيرة والمتوسطة: الخصائص والتحديات، مجلة جسر التنمية، العدد 93، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ماي 2010، ص 6.

[2] محمد فتحي صقر: مرجع سابق، ص 22-23.

[3] المرجع نفسه: ص 23.

[4] رياض بن جليلي: المرجع السابق، ص 6-7.

أحوال السوق، مما يؤثر على انتظام العملية الإنتاجية وعلى انتظام جودة المنتج الذي يتأثر نوعيات الخامات المستخدمة[1]. باستثناء حالات التعاقد من الباطن، والتي يقوم بموجبها صاحب المؤسسة الكبيرة بتزويد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالكميات المطلوبة من الخامات، بصفة منتظمة وبالجودة المناسبة، لضمان سلامة المنتج النهائي ومطابقته للمواصفات[2].

الفرع الرابع: أسـواق السلـع والخدمـات

تمتاز أسواق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمحدودية النسبية، فالمعرفة الشخصية بالعملاء يجعل من الممكن التعرف على احتياجاتهم ورغباتهم التفصيلية وكذا دراسة اتجاهات تطورها في المستقبل، وبالتالي سرعة الاستجابة لأي تغير في هذه الاحتياجات والرغبات، عكس المؤسسات الكبيرة التي تقوم بالتعرف على رغبات واحتياجات عملائها عن طريق بحوث التسويق. ولأن السوق في تغيير مستمر، يكون لزاما على المؤسسات الكبيرة تكثيف جهود بحوثها التسويقية، وهذا أمر مكلف للغاية، مما يجعل المؤسسات الكبيرة تقوم بهذه العملية على فترات متباعدة، الأمر الذي يفقد ولو نسبيا قدرة هذه المؤسسات على متابعة التطورات التي تحدث على رغبات واحتياجات العملاء[3].

كما أن أسواق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتصف بطبيعة تنافسية، نظر لحرية الدخول والخروج من النشاط ولتعدد هذه المؤسسات ، كما تزيد من حدة المنافسة السوقية الوفرات التي تتمتع بها المؤسسات الكبيرة، بسبب كبر الحجم وتقدم الفنون الإنتاجية والتنظيمية، فضلا عن المزايا التي تحضى بها من قبل المؤسسات الحكومية والنظم والسياسات الحمائية التي توفرها لها الدولة، ولذلك فإن محدودية الحصة السوقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعد من السمات البارزة المميزة لها مقارنة بغيرها من المؤسسات، الأمر الذي ينعكس بدرجة كبيرة على حجم المبيعات ومعدلات العائد على النشاط[4]. ومن جانب أخر لا يؤدي وجود المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دائما إلى خلق منافسة ومواجهة مع المؤسسات الكبيرة، بل تعتبر هذه المؤسسات في كثير من الأحيان مؤسسات مغذية تعتمد عليها المؤسسات الكبيرة، وقد يكون التكامل والتعاون بينهما هام وضروري وارتباط النوعين وحاجتهما لبعضهما أمر أساسي، ووفقا بما تقدم فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليست بديلا عن المؤسسات الكبيرة، وإنما تشكل عنصرا متمما ومعززا ومغذيا لها [5].

---

(1) هايل عبد المولي طشطوش: مرجع سابق، ص 33.

(2) محمد فتحي صقر: مرجع سابق، 24.

(3) سمير علام: مرجع سابق، ص 21.

(4) رياض بن جليلي: مرجع سابق، ص 7.

(5) الغرفة التجارية الصناعية بالرياض: مرجع سابق، ص 38.

المطلب الثالث: الخصائص الناتجة عن الحجم الصغير والمتوسط

إذا كانت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل حجما مستقلا عن المؤسسات الكبيرة، فلا بد أنها تتصف بعدد من الخصائص والمزايا التي تميزها عن غيرها من الأحجام الأخرى، والتي تؤهلها لأن تحتل مكانة هامة في جميع سياسات وبرامج التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ومن أهم هذه الخصائص نجد:

الفرع الأول: سهولة الإنشاء والتأسيس

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصغر حجم رأس مال إنشائها، إلى جانب الوقت اللازم لإعداد دراسات تأسيسها بما فيها دراسات جدوى إقامتها والشروع في إنشائها. كما تتميز بسهولة تنفيذ المباني وتركيب خطوط الإنتاج من ماكينات ومعدات، فضلا عن سهولة تحضير مستلزمات التشغيل[1]. نجد أن هذا الأمر يعطي الإمكانية لإنشاء هذه المؤسسات من قبل أي شخص عادي وبرأس مال محدود، فهو يستطيع الحصول على الترخيص بسهولة، وبدون الحاجة إلى دراسات ووثائق، كما لا تحتاج أيضا إلى أنظمة معقدة لإدارة العمل، حيث يمكنه ببساطة خدمة منطقة صغيرة[2].

كما أن هذه المؤسسات لا تتطلب ثقافة خاصة للمؤسسين، فعادة ما تكون الأفكار الإبداعية وراء إنشاء هذه المؤسسات وليس الإمكانيات الكبيرة والضخمة، سواء كانت رؤوس أموال أو مستلزمات أخرى[3].

الفرع الثاني: القدرة على التكييف

يؤدي انخفاض تكاليف الفنون الإنتاجية وبساطة ومرونة الإدارة والتشغيل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلى تسهيل عملية تكيفها مع متغيرات التحديث والنمو والتطور، وبصفة خاصة فيما يتعلق بتلبية رغبات المستهلكين والاستفادة من الفرص المتاحة في السوق، بعكس المؤسسات الكبيرة التي يصعب عليها تغيير خطط وبرامج وخطوط إنتاجها[4].

وتتمثل قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التكيف مع المتغيرات المستحدثة فما يلي[5]:

- القدرة على تغيير تركيبة القوي العاملة أو سياسات الإنتاج أو التسويق أو التمويل في مواجهة التغيرات السريعة دون تردد، مما يساعدها في التغلب على التقلبات أو الدورات الاقتصادية أو غيرها؛

---

(1) خالد بن عبد العزيز بن محمد السهلاوي: معدل وعوامل انتشار المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة العربية السعودية ، مجلة الإدارة العامة، المجلد 21، العدد 2، معهد الإدارة العامة الرياض، المملكة العربية السعودية، يوليو 2002، ص314.

(2) سعاد نائف برنوطي: إدارة الأعمال الصغيرة: أبعاد للريادة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005، ص 79.

(3) طاهر محسن منصور الغالبي، إدارة وإستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص 27.

(4) ليث عبد الله القهيوي، بلال محمود الوادي، المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005، ص 20.

(5) المرجع نفسه، ص 21.

- زيادة القدرة على التجديد والابتكار، خصوصا في فنون تمييز السلع بسرعة حسب رغبات السوق وبمعدل قد يتفوق على نظيره في المؤسسات الكبيرة؛
- سهولة وحرية الدخول والخروج من السوق، وذلك لانخفاض نسبة الأصول الثابتة إلى الأصول الكلية، وارتفاع نسبة رأس المال إلى مجموع الخصوم وحقوق أصحاب المؤسسة؛
- سهولة تحويل المشروع الصغير إلى سيولة دون خسارة كبيرة وفي مدة زمنية قصيرة.

الفرع الثالث: انخفاض وفرات الحجم والاستفادة من وفرات التجمع

تنخفض وفورات الحجم في المؤسسات الصغيرة ونسبيا في المؤسسات المتوسطة بالمقارنة بالمؤسسات الكبيرة، نتيجة انخفاض الطاقات الإنتاجية وحجم الإنتاج، ويتطلب تعويض هذا الانخفاض ضرورة استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من نوع آخر من الوفورات، وهو "وفورات التجمع[*]". وهو ما يؤكد أفضلية إقامة هذه المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة في مناطق تجمعات صناعية[1].

الفرع الرابع: مركز للتدريب الذاتي

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مركزا تدريب لأصحابها والعاملين بها، بحيث تساعد على خلق إطار تقني يعتبر ضمن المتطلبات الأساسية للتنمية، حيث تتسم هذه المؤسسات بقلة التكاليف اللازمة للتدريب لاعتمادها أساسا على أسلوب التدريب أثناء العمل، وذلك جراء مزاولتهم لنشاطهم الإنتاجي باستمرار، وهذا ما يساعد على الحصول على المزيد من المعلومات والمعرفة، وهو الشيء الذي ينمي قدراتهم ويؤهلهم لقيادة عمليات استثمارية جديدة وتوسيع نطاق فرص العمل المتاحة وإعداد أجيال من المدربين للعمل في المؤسسات الكبيرة مستقبلا[2]. حيث أنه في العديد من الدراسات التي أجريت في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، توصلت إلى أن هذه المؤسسات هي الرائدة في مجال تقديم الفرص التدريبية والتقدم للعاملين، حيث أنها تساهم جديا في بناء وتكوين المهارات الأساسية، وهيئة فرص تدريبية بشكل أفضل مما توفره المؤسسات الكبيرة[3].

الفرع الخامس: القدرة على الابتكار

من بين الخصائص التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي القدرة على الابتكار، فبالرغم من قلة الموارد المالية لهذا النوع من المؤسسات إلا أنها تنشأ عادة على مبادرات خاصة فحواها الإبداع، وبالتالي فإن تميزها بهذه الخاصية لا يعني انفرادها بها مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، لكن يعني قدرتها على الابتكار في ظل شح الموارد

---

[*] يقصد بوفرات التجمع تلك الوفرات الناجمة عن وجود مختلف المقومات الرئيسية للإنتاج الصناعي الحديث في منطقة معينة.

[1] عبد المطلب عبد الحميد: اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، مرجع سابق، ص 42.

[2] ليث عبد الله القهيوي، بلال محمود الوادي: مرجع سابق، ص 21.

[3] فلاح حسن الحسني: إدارة المشروعات الصغيرة: مدخل استراتيجي للمنافسة والتميز، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006، ص 29.

المالية التي تتطلبها العملية الابتكارية في المؤسسات الكبيرة[1]، فالمؤسسات الكبيرة عادة ما تركز على المنتجات التي تتميز بالطلب الثابت والمتوقع، تاركة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إنتاج المنتجات التي تكون مبيعاتها بطيئة، والمنتجات التي تتميز بدرجة عالية من المخاطر، وغالبا ما تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إيجاد فكرة أو منتوج جديد [2].

الفرع السادس: ارتفاع المخاطر في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقصر فترة حياتها

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمخاطر مرتفعة والتي تنتج بالأساس عن بعض الممارسات الخاطئة عن أصحابها، وهذا راجع لغياب التجربة والخبرة، أو التفاؤل المبالغ فيه في بعض الأحيان[3]. هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن العمل الصغير والمتوسط أكثر عرضة للفشل، أو التصفية والغلق من الأعمال الكبيرة بكثير، وذلك بسبب فقدان الزبائن أو نقص العمالة المهرة...الخ، حيث بينت العديد من الدراسات في الدول المتقدمة بأن في كل 1000 مؤسسة صغير تقام، 50% لا تبقي لأكثر من سنة ونصف، وأن 20% منها فقط تبقي لأكثر من عشرة سنوات، وفي دراسات أخرى في الولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة (1984-1985)، أكدت أيضا هذه المخاطر، فبينت أن 20% منها فقط بقيت لأكثر من 10 سنوات[4].

المبحث الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاكل التي تواجهها

لم تشهد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اتفاقا حول معايير تعريفها وتصنيفها، إلا أن هناك اتفاق على أهميتها في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول النامية والمتقدمة على حد سواء، حيث تساهم هذه المؤسسات، وبشكل فعال، في توفير فرص العمل وتكوين الفائض الصناعي والمساهمة المعتبرة في القيمة المضافة والناتج المحلي الإجمالي، كما تعتبر أيضا وسيلة لدعم وتنمية الصادرات، ولها مساهمة فعالة في تحقيق التوازن والاستقرار الاجتماعي. ومع ذلك، تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العديد من المشاكل والتحديات التي تعترض نشأتها ونموها وتحد من دورها الفعال في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية. وفيما يلي، سوف نستعرض بتفصيل أعمق أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي، وكذا أهم المشاكل التي تواجهها.

---

(1) Dorota leszynska : management de l'innovation dans l'industrie aromatique : cas des PME de la région de grasse, édition l'harmattan, paris, 2007, p 28.

(2) ماجدة العطية: إدارة المشروعات الصغيرة، دار الميسرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002، ص 25.

(3) Josée ST- Pierre : La gestion financière des PME: théorique et pratique, Presses de l'université du Québec, Canada, 1999, P 7.

(4) سعاد نائف برنوطي: مرجع سابق، ص 82.

المطلب الأول: الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور بالغ الأهمية في الاقتصاديات النامية والمتقدمة، فهي تعد من أهم مكونات النشاط الاقتصادي في كل دول العالم، ولا يمكن الاستغناء عنها في أي مرحلة من مراحل التنمية الاقتصادية. وعموما يمكن القول أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تؤدي في الدول النامية والمتقدمة على حد سواء، أدوارا تنموية على درجة كبيرة من الأهمية، يمكن عرضها على النحو التالي:

الفرع الأول: توفير مناصب الشغل

تضطلع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدور بالغ الأهمية في مواجهة مشكلة البطالة، حيث تستخدم هذه المؤسسات فنونا إنتاجية بسيطة نسبيا تتميز بارتفاع كثافة العمل، وهي تعمل على خلق فرص عمل تمتص جزءا من البطالة، وتعمل في الوقت نفسه على الحد من الطلب المتزايد على الوظائف الحكومية؛ مما يساعد الدول التي تعاني من وفرة العمل وندرة رأس المال على مواجهة مشكلة البطالة دون تكبد تكاليف رأسمالية عالية، كما توفر هذه المؤسسات فرصا عديدة للعمل لبعض الفئات، وبصفة خاصة الإناث والشباب والنازحين من المناطق الريفية غير المؤهلين بعد للانضمام للمؤسسات الكبيرة[1]. كم أن هناك إجماع بين الاقتصاديين على عدم قدرة المؤسسات الكبيرة الحديثة على توفير فرص عمل كافية، لامتصاص البطالة المنتشرة، سواء في المجتمعات النامية أو المتقدمة على حد سواء، أو استيعاب الأعداد المتزايدة من العمالة والتي تضاف كل عام إلى القوة العاملة، ومن هنا ظهرت أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير مناصب العمل والحد من مشكلة البطالة[2].

ومما يزيد من أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا المجال هو توجه اقتصاديات معظم الدول النامية نحو اقتصاد السوق، وفي ظل هذا التوجه لم تعد الدولة تلعب دورها في إيجاد مناصب شغل بطريقة مباشرة كما كان في الماضي من خلال القطاع العام، كما أن المؤسسات الكبيرة وبعدما استقرت أحجامها لم تعد في حاجة إلى إنشاء وظائف جديدة، لهذا يبقي الأمل معقود على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لزيادة حجم العمالة والتوظيف[3]. وقد أكدت عدة دراسات على القدرات الكبيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في استحداث مناصب شغل جديدة، واستيعاب عدد كبير من العمالة، منها ما توصل إليه (D.L.Brich) في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث وجد أنه خلال فترة مابين 1969 و1979 نحو 66% من صافي التوظيف ارتبط بالمؤسسات التي توظف أقل من 20 عاملا وأن 34% من صافي التوظيف نتج عن المؤسسات التي توظف أقل من 100 عامل، واستخلص أن عدد مناصب العمل الموفرة تتناسب عكسيا مع حجم المؤسسة. ونفس النتائج تم التوصل إليها من طرف (XAVIER GREFFE) في دراسة قام بها في فرنسا بين 1971 و1979 حيث توصل إلى أن مناصب

---

(1) هايل عبد المولي طشطوش: مرجع سابق، ص 65-66.

(2) فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد: مرجع سابق، ص 65.

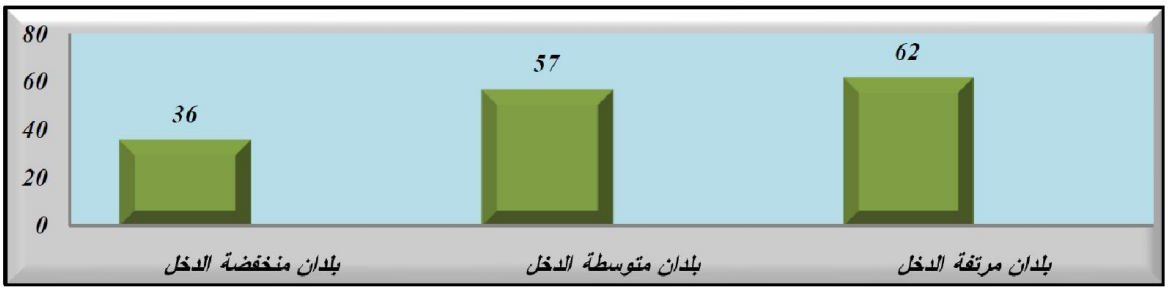
(3) رابح خوني، رقية حساني: مرجع سابق، ص 47.

العمل الموفرة من قبل المؤسسات التي توظف أقل من 100 عامل بلغ 43% من إجمالي الوظائف المتاحة خلال تلك الفترة. [1].

على سبيل المثال كذلك تستوعب المؤسسات الصغيرة بالولايات المتحدة الأمريكية 70% من العمالة. وفي دراسة عن دول الاتحاد الأوروبي سنة 1998، تبين أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة توفر حوالي 70% من فرص العمل بدول الاتحاد. وفي دول منطقة شرق آسيا تشكل المؤسسات الصغيرة ما يزيد عن 95% من إجمالي المؤسسات وتستقطب ما بين 35% و85% من إجمالي قوة العمل سنة 1999 [2].

وهذا ما يبرزه الشكل الموالي، الذي يوضح أهمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير مناصب الشغل باستخدام القيمة المتوسطة لمساهمات هذه المؤسسات في العمالة الرسمية من واقع عينة تضم 55 بلدا.

الشكل رقم (2-1): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العمالة الرسمية



المصدر: مؤسسة التمويل الدولية: دليل المعرفة المصرفية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، البنك الدولي، واشنطن، 2009، ص 11. متاح على الموقع: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/ffbf0a0049585fe8a182b519583b6d16/SMEA.pdf. (17/05/ 2014).

كما تشير إحصائيات متعلقة بسنة 2009، أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعد العمود الفقري للاقتصاد في كل من الدول النامية والمتقدمة، وتشكل في المتوسط أكثر من 97% من المؤسسات وتساهم مابين 50% و80% من العمالة في العديد من الدول المتقدمة والنامية، والجدول الموالي يوضح مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث العمالة الموظفة في بعض الدول المتقدمة والنامية سنة 2009.

[1] Robert Wtterwulghe, op-cit , p 102-103.

[2] عبد العزيز جميل مخيمر، أحمد عبد الفتاح عبد الحليم: دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في معالجة مشكلة البطالة بين الشباب في الدول العربية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، بحوث ودراسات، جامعة الدول العربية، القاهرة، 2000، ص 31-32.

الجدول رقم (15–1): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العمالة الرسمية لبعض الدول سنة 2009

الدولة	المساهمة في العمالة (%)	الدولة	المساهمة في العمالة (%)
فرنسا	61.4	الصين	74.5
ألمانيا	79	فيتنام	77.3
اليابان	70.2	ماليزيا	59
إسبانيا	78.7	روسيا	60.9
المملكة المتحدة	54	سنغافورة	51.8
الولايات المتحدة	55.8	اندونيسيا	99.6
كوريا الجنوبية	87.7	باكستان	78.5
دول الاتحاد الأوروبي	67.4	تايلاند	69

Source : Michael Troilo, Masato Abe : Policy Guidebook for SME Development in Asia and the Pacific, United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (UNESCAP), Bangkok, Thailand, 2012, P 21.

كما سجلت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مساهمة كبيرة في التوظيف في القطاع الصناعي في أغلب دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) سنة 2002، حيث تمثل نسبة مساهمة هذه المؤسسات في التوظيف في القطاع الصناعي أكثر من 85% في كوريا الجنوبية، وتتجاوز 75% في كل من ايطاليا اسبانيا والبرتغال[1].

أما فيما يتعلق بالدول العربية تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النمط الغالب للمؤسسات بتعداد يتجاوز 12 مليون مؤسسة، وتشغل هذه المؤسسات ما يزيد عن 30 مليون عامل، بل أنه هناك تقديرات تشير إلى أن هذه المؤسسات تشغل 60% من العمالة كمتوسط في الدول العربية[2].

كما تشير الإحصاءات التي نشرتها المنظمة العربية للتنمية الصناعية سنة 1995 الخاصة بمساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التوظيف بالقطاع الصناعي، أن هذه المؤسسات تستوعب ما نسبته 59% من إجمالي قوة العمل بالقطاعات الصناعية[3].

الفرع الثاني: المساهمة في الناتج المحلي

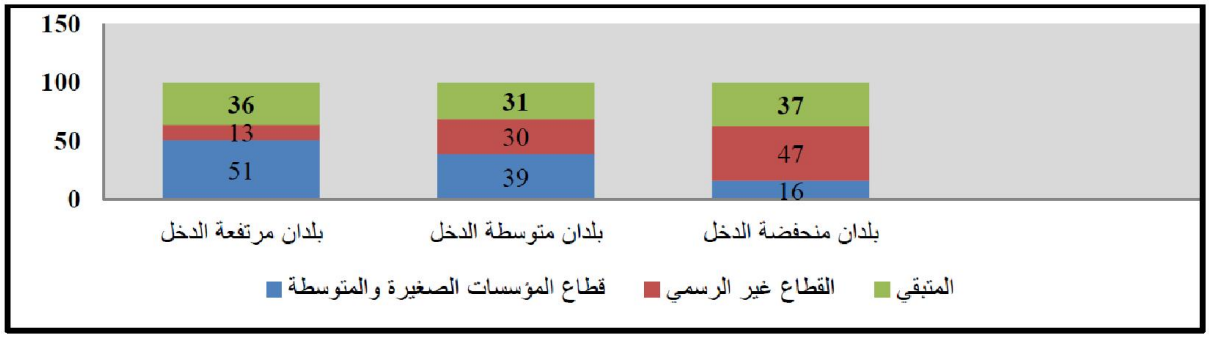
تؤكد مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إجمالي الناتج المحلي الأهمية الاقتصادية لهذا القطاع، ففي الدول مرتفعة الدخل يساهم هذا القطاع بأكثر من 51% من الناتج المحلي، وفي الدول منخفضة الدخل أيضا تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا بارزا على الرغم من زيادة هيمنة القطاع غير الرسمي في الاقتصاد. والشكل الموالي يعرض القيمة المتوسطة لمساهمات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إجمالي الناتج المحلي من واقع عينة تضم 55 بلدا.

(1) OCDE : Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entreprenariat, Edition OCDE, 2005, p 424.

(2) جلال عبد القادر: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في معالجة مشكلة البطالة ودعم سياسات التشغيل بالبلدان العربية، ، أطروحة دكتوراه في العلوم في الاقتصادية ، جامعة الجزائر3، 2015 ، ص136. (غير منشورة)

(3) عبد العزيز جميل مخيمر، أحمد عبد الفتاح عبد الحليم: مرجع سابق، ص 38.

الشكل رقم (3-1): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إجمالي الناتج المحلي



المصدر: مؤسسة التمويل الدولية: دليل المعرفة المصرفية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، البنك الدولي، واشنطن، 2009، ص 12. متاح على الموقع: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/ffbf0a0049585fe8a182b519583b6d16/SMEA.pdf. (Le 17/05/ 2014).

أما فيما يتعلق بالدول العربية، يبلغ متوسط مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي بين 30% بالنسبة لكل من الإمارات والسعودية و 40% في الأردن و73% في تونس وحوالي 80% في مصر. ويتضح من هذه البيانات التباين الواضح في مساهمة هذه المؤسسات في الناتج المحلي في الدول العربية، حيث تنخفض تلك المساهمة في الدول المصدرة للنفط، وترتفع في الدول العربية ذات الاقتصاديات الأكثر تنوعا[1].

الفرع الثالث: المساهمة في القيمة المضافة

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مساهمة جوهرية في مخرجات التصنيع، وتولد أكثر من 50% من القيمة المضافة في أغلب دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE)، وبشكل بارز ايطاليا، اليونان، البرتغال حيث تتجاوز نسبة المساهمة 72%. والجدول الموالي يوضح مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة في دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) سنة 2009.

[1] جلال عبد القادر: مرجع سابق، ص 172.

الجدول رقم (16–1): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة لدول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) سنة 2009

الدولة	المساهمة في القيمة المضافة (%)	الدولة	المساهمة في القيمة المضافة (%)
أيرلندا	28	بولندا	52
اليونان	75	النرويج	65
إيطاليا	72	فرنسا	55
البرتغال	73	هولندا	50
أسبانيا	68	فنلندا	54
استراليا	60	بريطانيا	51
المجر	54	ألمانيا	54
المكسيك	53	كوريا الجنوبية	46
التشيك	55	الولايات المتحدة	--
السويد	54	اليابان	49
بلجيكا	58	سلوفينيا	36

المصدر: تقرير المدير العام لمكتب العمل العربي: المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة قاطرة النمو الداعمة للتشغيل، مؤتمر العمل العربي، الدورة الثامنة والثلاثون، القاهرة، 15 – 22 ماي 2011، ص 34.

الفرع الرابع: تنمية الصادرات

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل كبير في تنمية الصادرات سواء بشكل مباشر عن طريق قدرتها على إنتاج المنتجات النهائية التنافسية، أو بشكل غير مباشر عن طريق قيامها بإمداد المؤسسات الكبيرة كمدخلات للمنتج النهائي[1]. فالإحصائيات تشير إلى أن هذه المؤسسات تساهم بنحو 25% إلى 35% من الصادرات العالمية للمواد المصنعة. كما شكلت مساهمتها في صادرات بعض الدول الآسيوية معدلات عالية جدا، حيث بلغت 69% في الصين و65% في تايوان، و40% في كوريا الجنوبية. وتشير تقديرات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) إلى أن معدل مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في صادرات الدول المنظمة تبلغ حوالي 26% من إجمالي الصادرات، حيث تتجاوز حصتها من الصادرات 53% في ايطاليا، وبين 40% و46% في الدانمرك وسويسرا، و30% في السويد[2]. أما بالنسبة للمساهم غير المباشرة لهذه المؤسسات في التصدير تمثل في اليابان حوالي 20% من إجمالي صادرات المؤسسات الصناعية الكبيرة، وفي الولايات المتحدة الأمريكية تصل نسبة أصحاب المؤسسات الصغيرة المصدرة حوالي 96% من إجمالي عدد المؤسسات المصدرة، كما تجاوزت نسبة مساهمة هذه المؤسسات من إجمالي الصادرات الأمريكية أكثر من 30% [3].

والجدول الموالي يوضح مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إجمالي الصادرات لبعض الدول المتقدمة والنامية لسنة 2009.

---

[1] وفاء عبد الباسط: مؤسسات إدارة المخاطر ودورها في تمويل المشروعات الناشئة، النهضة العربية، القاهرة، 2001، ص 19.

[2] نبيل جواد: مرجع سابق، ص 82.

[3] عبد العزيز جميل مخيمر، أحمد عبد الفتاح عبد الحليم: مرجع سابق، ص 34.

الجدول رقم (17–1): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إجمالي الصادرات لبعض الدول سنة 2009

الدولة	المساهمة في إجمالي الصادرات (%)	الدولة	المساهمة في إجمالي الصادرات (%)
فرنسا	42.4	الصين	69.2
ألمانيا	55.9	فيتنام	20
اليابان	53.8	ماليزيا	19
إسبانيا	68.5	روسيا	54
المملكة المتحدة	45.9	سنغافورة	16
الولايات المتحدة	22.5	اندونيسيا	20
كوريا الجنوبية	39	باكستان	30
دول الاتحاد الأوروبي	39	تايلاند	30.6

Source : Michael Troilo, Masato Abe : Policy Guidebook for SME Development in Asia and the Pacific, United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (UNESCAP), Bangkok, Thailand, 2012, P 21.

أما فيما يتعلق بالدول العربية، بلغت نسبة مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إجمالي الصادرات حوالي 8% في المملكة السعودية، ونحو 4% في جمهورية مصر سنة 2004 [1].

الفرع الخامس: تحقيق التكامل الصناعي

من المؤكد أن تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة وتكاملها يعتبر من المقومات الأساسية للهيكل الصناعي وقوة دافعة لعملية التنمية الصناعية، فالقاعدة الرئيسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكمن في تكاملها مع المؤسسات الكبيرة، وقد حققت كثير من الدول المتقدمة صناعيا، مكاسب صناعية هائلة لإتباعها هذا النمط من التعاون، الذي يتجسد في[2]:

أولا: التكامل غير المباشر: ويقصد به تقسيم المهام بين الوحدات الصناعية الصغيرة والكبيرة دون اتفاق مباشر بين الطرفين، ويعتمد هذا التكامل بصفة أساسية على السوق، حيث يتم إنتاج المنتجات المستهدفة بأقل تكلفة ممكنة لتحقيق أقصي ربح.

ثانيا: التكامل المباشر: ويتم من خلال التعاقد بين الصناعات الصغيرة والكبيرة على أساس أن احدي هذه الصناعات تستخدم منتجات الصناعات الأخرى بصورة منتظمة كمدخلات في عملية التصنيع، فعندما تحصل الصناعات الصغيرة على مدخلاتها من الصناعات الكبيرة تسمي هذه العلاقة بالتصنيع اللاحق، ولكن في حالة حصول الصناعات الكبيرة على مدخلاتها من الصناعات الصغيرة فتسمي هذه العلاقة بالتعاقد من الباطن.

ولإعطاء فكرة عن مدى الارتباط بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع المؤسسات الكبيرة، تتعامل شركة جنرال موترز (General Motors) الأمريكية مع أكثر من 30.000 مورد من المؤسسات الصغيرة، وتتعامل شركة

[1] منظمة العمل العربية: دور المنشآت الصغيرة والمتوسطة في تخفيف أزمة البطالة، المنتدى العربي للتشغيل، بيروت، من 19 إلى 21 أكتوبر 2009، ص 27.

[2] فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد: مرجع سابق، ص 69.

رونو (Renault) الفرنسية مع أكثر من 50.000 مورد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1].كما تنتج المؤسسات الصغيرة في اليابان مايزيد عن 80% من قطع شركة تويوتا (Toyota). كما تعتمد شركة ميتسوبيشي (MitsuBishi) اليابانية على أكثر من 20.000 مورد من المؤسسات الصغيرة[2]. ونشير إلى أن عشرات الآلاف من المؤسسات الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية تقوم بالإنتاج لحساب المؤسسات الكبيرة، في كل من صناعات الألمنيوم والسيارات والمعدات الكهربائية والالكترونية. وفي اليابان فإن 70% من قيمة تكاليف المنتجات النهائية في صناعات بناء السفن وصناعة معدات السكك الحديدية يتم التعاقد عليها مع مؤسسات صغيرة، وأن نحو 65% من تكاليف صناعة السيارات، ونحو 35% من تكاليف صناعة آلات الغزل والنسيج، ونحو 26% من تكاليف صناعة الهواتف، تمثل مشتريات من تصنيع المؤسسات الصغيرة المتخصصة[3].

الفرع السادس: تحقيق التنمية الإقليمية المتوازنة

تضطلع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدور هام في تحقيق التوازن الإقليمي لعملية التنمية الاقتصادية، بمالها من خصائص تؤهلها للانتشار الجغرافي في جميع أقاليم الدول، وهذا يعمل على تحقيق نمو متوازن لجميع أقاليم الدولة، وإزالة الفوارق بينها والناتج عن تركيز الأنشطة الاقتصادية في مناطق معينة من البلد[4].

فالانتشار الجغرافي مؤسسات الصغيرة والمتوسطة يجعل منها أداة للتنمية الإقليمية، وهذا عن طريق:

- القرب من المناطق التي تكثر فيها البطالة، وبالتالي تكون كأداة لامتصاص العمالة العاطلة والرفع من مستوي معيشة أفراد المنطقة المتواجد بها، فالإحصائيات تشير إلى أن ثلاثة مؤسسات من أصل أربعة في فرنسا متواجدة في البلديات التي يقل عدد سكانها عن 100.000 ساكن، وتلعب دورا أساسيا في تنمية هذه البلديات؛
- التقليل من تيار الهجرة المستمرة من الريف والمدن الصغرى نحو التجمعات الصناعية الكبرى المحاذية للمدن الكبرى بحثا عن العمل، حيث عملت كندا على جعل المؤسسات الصغيرة تتوزع على مختلف الأقاليم لخلق ديناميكية اقتصادية محلية، ففي دراسة قدمتها الفدرالية الكندية للمؤسسات المستقلة، وجد أن 36% من المؤسسات الصغيرة، متواجدة في المدن الصغيرة والقرى[5]؛
- التقليل من التفاوت في توزيع الدخول بين المناطق المختلفة؛
- نشر الوعي الصناعي بين مختلف المناطق، وكسر حدة التركيز الصناعي في المناطق الحضرية، لتخفيف آثاره السيئة على البيئة[6].

---

(1) عبد العزيز جميل مخيمر، أحمد عبد الفتاح عبد الحليم: مرجع سابق، ص 33-34.

(2) الشافعي محمود أحمد: اقتصاد وتخطيط الصناعة، جامعة دمشق، سورية، 1988، ص 18.

(3) رامي زيدان: مرجع سابق، ص 20.

(4) فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد: مرجع سابق، ص 83.

(5) علوني عمار: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المحلية:حالة ولاية سطيف، ، أطروحة دكتوراه في العلوم في الاقتصادية ، جامعة فرحات عباس، 2010 ، ص 74-75. (غير منشورة)

(6) علي عبد الله قائد: الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجمهورية اليمنية: فرص متاحة وتحديات قائمة، ورقة بحثية ضمن مؤتمر الصناعة مستقبل اليمن، الكلا، اليمن، 22 - 23 ديسمبر 2008، ص 7.

مما سبق يمكن القول بأن جملة المزايا والخصائص التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإنها تستطيع أن تحقق انتشارا جغرافيا أفقيا أوسع بين المناطق والأقاليم، وهذا ما يمكنها من تحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية على حد سواء، تتمثل بتخفيض الفوارق الحاصلة في معدلات النمو بين الأقاليم، والمساهمة في تقليل التفاوت الحاصل في توزيع الدخول، وتشغيل اليد العاملة في الأقاليم الأقل نموا، وبالتالي الحد من الهجرة إلى المدن الكبرى.

الفرع السابع: المساهمة في الابتكار ونشاطات البحث والتطوير

تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مصدرا مهما للأفكار الجديدة والابتكارات، فهذه المؤسسات تتميز بأنها أكثر إبداعا من المؤسسات الكبيرة، بسبب أن الأفراد لديهم دوافع أكبر في إيجاد الأفكار الجديدة التي تؤدي لتحقيق ربحية عالية[1]. فعلى سبيل المثال، كان عدد براءات الاختراع في الولايات المتحدة الأمريكية لفترة امتدت لخمسة وعشرين عاما يعود أكثر من ثلثها إلى الأفراد، وأكثر من الربع إلى المؤسسات الصغيرة[2]. كما تشير دراسة أجريت كذلك في الولايات المتحدة سنة 1995 أن متوسط عدد الابتكارات لكل موظف في المؤسسات الكبيرة هو واحد لكل موظف، بينما وصل إلى حدود 2.4 ابتكارا لكل موظف في المؤسسات الصغيرة[3]. وقد جاء في إحدى الدراسات أيضا التي قام بها (Audretsch) سنة 1990 مايلي[4]:

- من بين 395 ابتكارا جذريا في الالكترونيات وتجهيزات الحاسوب، كان منها 237 ابتكارا حصل في المؤسسات الصغيرة، مقابل 158 في المؤسسة الكبيرة؛
- في تجهيزات المقاييس كان هناك 931 ابتكارا حصل في المؤسسات الصغيرة، مقابل 65 في المؤسسة الكبيرة، وذلك من أصل 996 اختراعا؛
- في تجهيزات المذياع والتليفزيون كان هناك 229 ابتكارا، منها 72 ابتكارا حصل في المؤسسات الصغيرة، مقابل 157 في المؤسسة الكبيرة؛
- 210 ابتكارا في تجهيزات المواد الصيدلانية، منها 77 للمؤسسات الصغيرة، مقابل 133 للمؤسسة الكبيرة؛
- 102 ابتكارا في التجهيزات الطبية، منها 36 للمؤسسات الصغيرة، مقابل 66 للمؤسسة الكبيرة؛
- 53 ابتكارا في الجرارات الفلاحية والآلات الثقيلة، منها 20 للمؤسسات الصغيرة و33 للمؤسسة الكبيرة.

وعليه مجموع الابتكارات بلغ 1985، ساهمت المؤسسات الصغيرة بـ 1373 ابتكارا، مقابل 612 ابتكارا للمؤسسات الكبيرة، بمعني أن ما نسبته 69.17 % من الابتكارات تمت في المؤسسات الصغيرة، مقابل 30.83% في المؤسسات الكبيرة.

---

[1] ماجدة العطية: مرجع سابق، ص 25.

[2] رامي زيدان: مرجع سابق، ص 24.

[3] سعاد نائف برنوطي: مرجع سابق، ص 61.

[4] رضا فويعة: دور المؤسسة الصغرى في دعم الاندماج الاقتصادي والاجتماعي، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 8، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، القاهرة، 1997، ص 45 – 46.

المطلب الثاني: الأهمية الاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يرتبط الجانب الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بجانب اجتماعي مهم، يظهر في نشر الوعي الصناعي والتحرر من أساليب الإنتاج التقليدية، والتي لازمت المجتمعات الريفية لفترات طويلة، فهذه المؤسسات بطبيعتها تنتشر في أرجاء البلاد، وبالتالي لها دور كبير في التأثير على سلوك الأفراد وتفكيرهم وعاداتهم، كما أنها تساهم في الاستفادة من وقت الفراغ الضائع والذي يترتب عليه تفشي الظواهر السيئة في المجتمع، وانتشار أنماط السلوك الاجتماعي غير السوي. ويمكن توضيح الأهمية الاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النقاط التالية:

الفرع الأول: تدعيم دور المشاركة الوطنية في تنمية الاقتصاد القومي

تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إحدى وسائل تدعيم المشاركة الوطنية في تنمية الاقتصاد القومي، لأنها تعتمد على رؤوس الأموال الوطنية ومدخرات صغار المدخرين للاستثمار فيها، ومن ثم فإنها تعد من الوسائل التي ترفع من مستوي مشاركة أفراد المجتمع في التنمية، كما تساهم في إعداد الصناعيين الوطنيين[1].

الفرع الثاني: التخفيف من المشكلات الاجتماعية وخفض معدلات الفقر

ويتم ذلك من خلال ما توفره المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مناصب شغل، سواء للمالك المسير لها أو لغيره وبذلك تساهم في حل مشكلة البطالة، وما تنتجه من سلع وخدمات موجهة إلى الفئات الاجتماعية الأكثر حرمانا وفقرا، تساهم في إيجاد علاقات للتعامل، مما يزيد الإحساس بأهمية التآزر والتأخي بصرف النظر عن الدين واللون والجنس[2].

الفرع الثالث: المساهمة في التوزيع العادل للدخل

وهي مرتبطة بنمط توزيع الدخل وقربه من العدالة، في ظل وجود أعداد كبيرة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المتقاربة في الحجم والتي تعمل في ظل ظروف تنافسية ويعمل بها أعداد كبيرة من العمال، وذلك بالمقارنة بنمط التوزيع الذي يسود في ظل أعداد محدودة من المؤسسات الكبيرة التي تعمل في ظروف غير تنافسية، والتي يترتب عنها توزيع غير عادل للدخل[3].

الفرع الرابع: تكوين نسق قيمي متكامل في أداء الأعمال

تعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على خلق قيم اجتماعية لدى الأفراد، وأهمها الانتماء في أداء العمل إلى نسق اسري متكامل وذلك في الصناعات التي يتوارثها الأجيال، حيث يبدأ الفرد في اكتساب القيم التي تلقى

---

(1) فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد: مرجع سابق، ص 76.

(2) سمير علام: مرجع سابق، ص 12.

(3) عبد الرحمن يسري أحمد: مرجع سابق، ص 27.

إليه منذ الطفولة وحتى ممارسته للصناعة التي تمارس في داخل إطار الأسرة الواحدة، الأمر الذي يترتب عليه تكوين فئة من العمالة المنتجة والتي تعمل في النسق الواحد[1].

الفرع الخامس: خدمة المجتمع وزيادة إحساس الأفراد بالحرية والاستقلالية

تؤدي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خدمة مهمة للمجتمع، من حيث ما تقدمه من سلع وخدمات متناسبة مع قدراته وإمكانياته، وكذا تحسين مستوي معيشته وتعزيز العلاقات الاجتماعية؛ هذا إلى جانب كونها تعظم إحساس الأفراد بالحرية والاستقلالية، وذلك عن طريق الشعور بالإنفراد في اتخاذ القرارات دون سلطة وصية، والشعور بالحرية المطلقة في العمل دون قيود، والإحساس بالتملك وتحقيق الذات، من خلال تسيير هذه المؤسسات والسهر على استمرارية نجاحها[2].

الفرع السادس: تحقيق الاستقرار الاجتماعي

تمنح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرصة لإفراد الفئات التي تعيش على هامش المجتمع لأن تصبح قوة فاعلة فيه، عبر إقامة وتأسيس هذه المؤسسات، فهذه الفئات لا تملك القدرات المالية أو الأكاديمية أو العلاقات العامة التي تمكنها من الحصول على وظيفة أو إقامة مشروعات كبيرة، وذلك يعني بقائها على هامش العملية الإنتاجية في المجتمع، حيث تعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تسهيل دخول هذه الفئات إلى العملية الإنتاجية، مما يؤدي إلى إزالة التوتر الذي يغلف عادة شكل العلاقة بين هذه الفئات وباقي شرائح المجتمع، وذلك كله يساهم في تحقيق الاستقرار الاجتماعي[3].

الفرع السابع: رفع مشاركة المرأة في النشاط الاقتصادي

إن تدعيم دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي يتم ممارستها في القرى والأقاليم الريفية، يساعد على رفع نسبة مساهمة المرأة في الأنشطة المختلفة التي تتطلب عمالة نسائية مثل المشغولات التقليدية، ويساعد هذا على استغلال طاقتهن والاستفادة من أوقات الفراغ، ورفع مستوي معيشتهن، ومن ثم يتحقق الاستغلال الأمثل للقوى العاملة من النساء، ويدعم من مشاركتهن في النشاط الاقتصادي ويحد من بطالتهن[4].

الفرع الثامن: أساس للتنوع الثقافي في الاقتصاد

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تعزيز التنوع الثقافي والحفاظ عليه، مما يساهم في توسيع الاقتصاد، وحتى نفهم أهمية ذلك يمكن أن نأخذ مثال الأقلية العربية في استراليا والولايات المتحدة الأمريكية، حيث أنه غالبا ما يؤدي تكون هذه الأقلية، إلى إقامة أفراد منها مشاريع صغيرة تخدم الحاجات الخاصة للأقلية، مما يوفر لأبناء الأقلية مجالا لممارسة نشاط اقتصادي لا يستطيع منافستهم عليه أبناء الأكثرية أو أبناء الأقليات

---

[1] فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد: مرجع سابق، ص 77.

[2] سمير علام: مرجع سابق، ص 13.

[3] هايل عبد المولى طشطوش: مرجع سابق، ص 76.

[4] فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد: مرجع سابق، ص 77.

الأخرى، ولكن مع مرور الوقت يبدأ المجتمع الأوسع بشراء هذه السلع أو الخدمات، وقد يبدأ بتطويرها ليكون لها جمهور أوسع، الأمر الذي يسهم في تعزيز التنوع الثقافي للمجتمع الأوسع وإغناء اقتصاده[1].

المطلب الثالث: المشاكل والمعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بالرغم من الوعي المتزايد بأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات جميع الدول سواء كانت متقدمة أو نامية، إلا أنها تواجه العديد من المشاكل التي تحد من نشاطها وتحول دون تنمية قدراتها وإسهامها الفعال في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وتعتبر طبيعة المشاكل التي تواجه هذه المؤسسات متداخلة مع بعضها البعض، وتختلف وتتباين من صناعة لأخرى، ومن دولة لأخرى، وذلك تبعا لاختلاف الظروف العامة، الاقتصادية، الاجتماعية والسياسية لكل دولة. غير أنه بصفة يمكن حصر هذه المشكلات فيما يلي:

الفرع الأول: المشاكل التمويلية

تعد مشكلة التمويل من أهم المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث لا تكفي مواردها الذاتية للوفاء بمتطلبات الإنشاء والتأسيس أو عمليات التشغيل الجارية والإحلال والتجديد. وتعتبر المؤسسات المالية -المتمثلة في البنوك التجارية والبنوك المتخصصة- هي المسار الطبيعي للحصول على وسائل التمويل، لأن هذه المؤسسات لا تتمتع بنفس قدرات المؤسسات الكبيرة على الوصول إلى أسواق رأس المال. وبالتالي يمكن أن تؤدي القروض البنكية التي لها أجل استحقاق أطول وقيود قليلة على أوجه استخداماتها، إلى تمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الاستثمار الرأسمالي اللازم لانطلاق في النشاط. غير أن هذه المؤسسات تواجه غالبا صعوبة في الحصول على هذه الأنواع من القروض، بسبب عدم تماثل المعلومات وعدم توفر الأصول الكافية التي يمكن استخدامها كضمانات، وتشير دراسة أجراها البنك الدولي على عينة تضم 71 بلدا، إلى أن استخدام المؤسسات الكبيرة للقروض المصرفية الطويلة الأجل في تمويل الاستثمار، يزيد بنسبة 150% عن المؤسسات الصغيرة الناشئة[2].

وتنعكس مشكلة التمويل على معاملات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تضطر إلى الشراء بالأجل من بعض التجار وبأسعار مرتفعة نسبيا، واللجوء إلى الوسطاء في أسواق المواد الخام للحصول على احتياجاتها بأسعار مبالغ فيها، وكذا التعاقد من الباطن مع المؤسسات الكبيرة لتوفير المدخلات وتسويق الإنتاج مقابل أجر محدد متفق عليه أو بسعر منخفض، مما يقلل من معدل ربحية النشاط مقارنة بالمعدل المناظر لو توافرت الموارد المالية لهذه المؤسسات[3].

---

[1] سعاد نائف برنوطي: مرجع سابق، ص 62-63.

[2] مؤسسة التمويل الدولية: دليل المعرفة المصرفية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مرجع سابق، ص 12-13.

[3] محمد فتحي صقر: مرجع سابق، ص 36.

كما يلاحظ أيضا أنه حتى لو تم توفير الائتمان اللازم لهذا النوع من المؤسسات، فإن تكلفة الحصول عليه في كثير من الأحيان تفوق ما هو عليه الحال بالنسبة للمؤسسات الكبيرة، وفي هذا الصدد بينت دراسة أن البنوك في الولايات المتحدة الأمريكية تفضل التعامل مع المؤسسات الكبيرة وكثيفة رأس المال، كما بينت أيضا أن المؤسسات الصغيرة تدفع فائدة بمعدلات تزيد بـ 2% إلى 3% عما تدفعه المؤسسات الكبيرة[1]. كما تم تأكيد ذلك أيضا بالنسبة للمؤسسات الصغيرة الفرنسية، التي تدفع أسعار فائدة تفوق ما تدفعه المؤسسات الكبيرة بـ 2%[2].

الفرع الثاني: المشاكل التسويقية

تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مشكلات وصعوبات تسويقية في السوقين المحلي والخارجي، بسبب المنافسة القوية التي تتعرض لها من جانب المؤسسات الكبيرة والمؤسسات التجارية الخارجية التي تستورد منتجات مماثلة؛ ويضاعف من صعوبة الأمر، تفضيل الجهات حكومية وبعض فئات المجتمع التعامل مع المؤسسات الكبيرة لاعتبارات الجودة والسعر، ولضمان انتظام التوريد بالكميات المطلوبة وفي المواعيد المقررة، ولتفادي المشكلات الإدارية والمالية الناتجة عن التعامل مع عدد كبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[3]. وبشكل عام يعاني هذا النوع من المؤسسات العديد من المشكل التسويقية، والتي يمكن تقسيمها إلى مشاكل تسويق داخلية ومشاكل تسويق خارجية، كما يلي[4]:

أولا: مشاكل التسويق الداخلية

- افتقار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمهارات التسويقية، الأمر الذي يجعلها تعتمد على الوسطاء في تسويق منتجاتها، مما يجبرها أحيانا على قبول شروط أو مزايا غير التي تسعي إلى تحقيقها؛
- عدم قدرتها على مسايرة التغيرات في اتجاهات السوق، مما يعرضها إلى خسائر مفاجئة نتيجة لحدوث تطورات سريعة وغير متوقعة في السوق؛
- افتقار الكثير من هذه الصناعات للمفاهيم الأساسية للجودة، مما يؤدي إلى تسرب منتج معيب للسوق بالشكل الذي يقلل من فرصة المنتجات في المنافسة وفتح الأسواق أمامها.

ثانيا: مشاكل التسويق الخارجية

- عدم دراسة أصحاب هذه المؤسسات للأسواق الخارجية، من حيث حجم وطبيعة هذه الأسواق وطبيعة المنافسة التي تواجه منتجاتهم، لتعدد الدول التي تتعامل في الأسواق الخارجية؛
- عدم الاهتمام بتطوير المنتجات بما يتناسب مع أذواق المستهلكين، حيث يظل المنتج يصنع بنفس المواصفات لفترة طويلة دون إجراء أي تعديل أو تطوير؛

---

(1) جالن سبنسر هل: مرجع سابق، ص 39.

(2) رامي زيدان: مرجع سابق، ص 26.

(3) محمد فتحي صقر: مرجع سابق، ص 36.

(4) فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد: مرجع سابق، ص 90-92.

- عدم وجود نظام لربط الموزعين بالخارج بالمنتجين في الداخل؛
- صعوبة المشاركة في المعارض الأجنبية، وعدم القدرة على القيام بعمليات الدعاية والإعلان الكافية في الخارج، نتيجة ارتفاع تكاليف هذه العمليات؛
- تحرير التجارة في ظل اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة ومنافسة العديد من البدائل المستوردة لمنتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية، وما لم تحسن هذه المؤسسات من جودة منتجاتها وتعمل على تخفيض أسعارها، سيقبل المستهلكون على البدائل المستوردة الأقل ثمنا بالمقارنة بأسعار المنتجات المحلية، ومن ثم تجد هذه المؤسسات نفسها مضطرة إلى تخفيض إنتاجها وربما التوقف عن الإنتاج، إذا لم تستطيع أن تواجه هذه المنافسة.

الفرع الثالث: المشاكل الفنية

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العديد من المشاكل الفنية التي يمكن إجمال أهمها في النقاط التالية:

أولا:نقص العمالة الفنية المدربة

تعتبر مشكلة العمالة الفنية المدربة من المشكلات الأساسية التي لا يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجاوزها بسهولة، رغم اعتماد الغالبية منها على أصحاب المؤسسات أنفسهم، ويرجع ذلك لعدة أسباب منها[1]:

- عدم ملائمة نظم التعليم والتدريب لمتطلبات التنمية الصناعية بصفة عامة، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة؛
- تفضيل العاملين العمل لدي المؤسسات الكبيرة لقدرتها على دفع أجور أعلى وحوافز أكثر؛
- زيادة الطلب على العمالة الماهرة بالنسبة للمشروعات الجديدة، تسبب في انتقال العمالة المدربة إلى المجالات التي تعرض أجور أعلى، مما أدى إلى حرمان المؤسسات الصغيرة من هذه العمالة المؤهلة.

ثانيا: عدم استخدام التكنولوجيا المتطورة

تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على معدات ذات مستوى فني متدني، وهذا راجع لانخفاض ثمنها مقارنة بميزانية هذه المؤسسات من جهة، وارتفاع تكاليف استخدام التكنولوجيا الحديثة من معدات وأجهزة من جهة أخرى، حيث أن تكاليف استخدام التكنولوجيا المتطورة لا تتوقف عند اقتناء هذه المعدات فقط، بل تتعدي لمصاريف أخرى أهمها التدريب والصيانة[2].

ثالثا: مشكلة توفر الخامات

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبة في استيراد الخامات اللازمة للإنتاج بالأسعار المناسبة؛ وفي حالة اعتمادها على الخامات المحلية، فإنها قد تواجه صعوبة في تدبيرها بالكميات والجودة والأسعار المناسبة للأسباب التالية[3]:

---

[1] فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد: مرجع سابق، ص 96.

[2] وفاء المبيريك، تركي الشمري: مرجع سابق، ص 108.

[3] محمد فتحي صقر: مرجع سابق، ص 38.

- عدم تمتع هذه المؤسسات بحرية اختيار الأنواع المناسبة من الخامات ومستلزمات التشغيل، وعدم إمكانية الحصول على خصم أو تيسيرات دفع عند الشراء، نظرا لصغر حجم الطلبيات؛
- عدم توفر السيولة النقدية لشراء الخامات من السوق، مما يدفع أصاحب هذه المؤسسات إلى الاقتراض من الوسطاء بفائدة عالية، أو الشراء بالأجل من الموردين بأسعار تزيد عن الأسعار الفورية، أو إلى التعاقد من الباطن مع منتجين آخرين مقابل توفير الخامات اللازمة وقد تكون بشروط تعاقدية مجحفة؛
- خضوع توزيع الخامات لنظام الحصص في بعض الدول، التي لا يكفي إنتاجها للوفاء بكل احتياجات السوق المحلي، مما يترتب عليه ظهور سوق سوداء تدفع أصحاب المؤسسات الصغيرة لتدبير احتياجاتهم من الخامات بسعار مغالى فيها، وكذلك قبول أنواع رديئة منها.

رابعا: نقص المعلومات

يعاني أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مشكلة نقص المعلومات عن أسواق السلع والموارد ومستلزمات الإنتاج، وكذا نقص في المعلومات حيال الكثير من القرارات الحكومية، مثل قوانين تسجيل المؤسسات، الحوافز والضرائب..الخ. حيث عادة ما يكون أفق الملاك المسيرين لهذه المؤسسات لا يمتد لأكثر من شؤون نشاطهم، لذلك فأنهم يتفاجؤون بارتفاع الأسعار دون سبب معروف لديهم، كما قد يتعرضون إلى احتكار الموردين بسبب نقص مستلزمات الإنتاج دون التعرف على مصادر بديلة[1].

الفرع الرابع: المشاكل الإدارية

إن توافر القدرة الإدارية هي حجر الأساس في نجاح أي مؤسسة، كما أن غيابها يسبب فشل المؤسسة. ومن هنا نجد أن المشكلات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي ما تعنيه من قصور شديد في الخبرات الإدارية والتنظيمية، حيث أنه في اغلب الأحيان يسود هذه المؤسسات الإدارة العائلية أو الإدارة الفردية، وهي نمط مختلف من أنماط الإدارة لا يعتمد الأساليب العلمية الحديثة، وإنما يقوم على مزيج من التقاليد والاجتهادات الشخصية[2]. كما يسود هذه المؤسسات نمط المدير الملك غير المحترف الذي لم يتدرب على مهنة الإدارة، ويتولى الإدارة باعتباره مالك المؤسسة، وقد يتصف أيضا بانخفاض المستوى التعليمي والتدريبي، فينتج عن ذلك بعض الممارسات الإدارية الخاطئة، مثل عدم التخطيط والنظرة العاجلة في تصريف الأمور، وضعف الثقة في الآخرين[3]. وفي هذا الصدد بينت دراسة أن ضعف القدرات الإدارية تمثل ما نسبته 92% من أسباب فشل المؤسسات الصغيرة الناشئة في الولايات المتحدة الأمريكية[4].

---

[1] عبد الرحمن يسري أحمد: مرجع سابق، ص 31.

[2] فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد: مرجع سابق، ص 94-95.

[3] علي السلمي: مرجع سابق، ص 31-32.

[4] طاهر محسن منصور الغالبي: مرجع سابق، ص 40.

الفرع الخامس: المشاكل الإجرائية مع الأجهزة الحكومية

ترتكز على المشاكل التي قد تنتج من خلال الإجراءات والمعاملات الروتينية التي تقوم بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والمرتبطة أساسا بعلاقتها مع الهيئات الحكومية، وتتلخص هذه المشاكل في ما يلي:

أولا: مشكلة الحصول على تراخيص التشغيل

يقتضي منح تراخيص التشغيل استيفاء صاحب المؤسسة لاشتراطات صحية وأمنية معينة تستغرق وقتا طويلا، بسبب عمليات المعاينة التي تقوم بها الجهات المختصة للتأكد من تحقق الاشتراطات، خاصة في حالة إبداء ملاحظات واشتراط استيفائها بالكامل قبل منح الترخيص. وعادة ما يجد أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبة في الوفاء بالمتطلبات الأمنية والصحية نظرا لضيق مساحات الورش والمحال الصغيرة من ناحية، ولارتفاع تكلفة توفيرها من ناحية أخرى، مما يعرضهم لمخالفات وجزاءات لعدم مراعاة الاشتراطات الواجبة، كما يضطر عدد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى العمل بصورة غير رسمية (أي دون الحصول على ترخيص رسمي لمزاولة النشاط)، مما يؤدى إلى عدم استقرار أوضاع المؤسسات وانخفاض الكفاءة الإنتاجية ومستوى جودة السلعة أو الخدمة المقدمة، حيث يتردد صاحب هذه المؤسسة في تطوير النشاط تخوفا من احتمال اكتشاف وضعه غير القانوني وحرمانه من الاستمرار في العمل[1].

ثانيا: مشكلة التأمينات الاجتماعية

في كثير من الأحيان فإن هيئات التامين تتعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنفس التعامل المخصص للمؤسسات الكبيرة، دون مراعاة لخصوصية هذا النوع من المؤسسات، بل قد لا توفر لها حتى تلك الإعفاءات والتسهيلات التي قد تخص المؤسسات الكبيرة، مما يزيد من أعباء هذه المؤسسات ويقلل من فرص نجاحها[2].

حيث تشترط هيئة التأمينات الاجتماعية على صاحب العمل التأمين على كافة العاملين بالمؤسسة أيا كان عددهم، وقد يتقاعس أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن ذلك بسبب قصور الوعي وعدم إدراك مفهوم التأمينات الاجتماعية، أو عدم الرغبة في تحمل أقساط التأمين، أو لعدم استقرار العمالة وسرعة دورانها، كما قد يتأخر بعضهم في سداد ما عليهم من مستحقات للتأمينات الاجتماعية إذا لم تتوفر لديهم السيولة الكافية، مما يعرضهم إلى دفع غرامات وفوائد تأخير تضيف أعباء جديدة عليهم[3].

ثالثا: مشكلة الضرائب

يعتبر النظام الضريبي أحد أهم المعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتظهر هذه المشكلة من جانبين سواء لأصحاب هذه المؤسسات من حيث ارتفاع الضرائب، وهي كذلك مشكلة لمصالح الضرائب، نظرا لعدم توفر البيانات الكافية عن هذه المؤسسات. كما يلاحظ عدم مسك بعض أصحاب المؤسسات الصغيرة

---

(1) محمد فتحي صقر: مرجع سابق، ص 33.

(2) سيد كاسب، جمال كمال الدين: المشروعات الصغيرة الفرص والتحديات، مركز تطوير الدراسات والبحوث، جامعة القاهرة، مصر، ص 16.

(3) محمد فتحي صقر: مرجع سابق، ص 33.

والمتوسطة دفاتر محاسبية منتظمة، ولذا تلجأ مصلحة الضرائب إلى التقدير الجزافي لأرباحهم مع الميل للمغالاة في التقدير بسبب الشك في صحة بيانات الإقرارات المقدمة لهم. ويترتب على ذلك دخول صاحب المؤسسة في سلسلة طويلة من الإجراءات للاعتراض على التقدير والإحالة إلى اللجان الداخلية ولجان الطعن، وقد ينتهي الأمر برفض الطعن وتأييد تقدير مصلحة الضرائب. وقد يعجز صاحب المؤسسة عن الوفاء بالدين ويضطر إلى إعلان إفلاسه والتوقف عن النشاط، كما قد يشكل هذا الدين قيدا على المؤسسة في حالة الرغبة في الاقتراض من البنوك لشراء آلات أو إجراء توسعات في النشاط[1].

رابعا: مشاكل التشريعات المنظمة لسوق العمل

يؤدى تدخل الحكومات ونقابات العمال في سوق العمل (لتحديد الحد الأدنى للأجور ولسن الالتحاق بالعمل ولتنظيم تشغيل الإناث والأطفال ونظم الإجازات والمكافآت)، إلى تقييد فرص العمل التي يمكن أن توفرها المؤسسات الصغيرة، حيث يخاف صاحب المؤسسة من الشكاوى المحتمل أن يتقدم بها العمال لجهات الاختصاص، بدعوى عدم الحصول على الحد الأدنى من الأجر أو تجاوز عدد ساعات العمل الرسمية؛ ويتفادى صاحب المؤسسة هذه المشاكل عن طريق الاعتماد على العمالة الأسرية والمؤقتة والموسمية، وكذلك العمالة الوافدة غير الحاصلة على ترخيص عمل، مع عدم الإبلاغ عن العمالة الفعلية المتواجدة بالمؤسسة. وتؤدى هذه الاعتبارات إلى ارتفاع معدل الغياب والانقطاع عن العمل وانخفاض إنتاجية العاملين، فضلا عن صعوبة الحصر الدقيق للعمالة الفعلية الملحقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[2].

الفرع السادس: المشاكل المتعلقة بالبنية الأساسية

تعتبر خدمات البنية الأساسية مثل خدمات الطرق والمياه والكهرباء والاتصالات على درجة كبيرة من الأهمية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ يمكن أن يؤدي سوء تقديم هذه الخدمات ورداءة نوعيتها إلى إعاقة نمو هذه المؤسسات. وفي دراسة للبنك الدولي حول مؤسسات الأعمال في 89 بلدا ما بين 2006 و2009، أشارت تقديرات مديري المؤسسات على أن إنفاقهم على بنود مثل الوقود والطاقة والكهرباء والاتصالات والمياه بلغ ما يعادل 9% من المبيعات السنوية، وأفاد هؤلاء المديرون بأن الخسائر الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي بلغت 3.2% من حجم المبيعات. وعند سؤالهم عن أبرز قيد يعيق تشغيل مؤسساتكم ونموها، أفاد عدد كبير منهم بأن ضعف خدمات الإمداد بالكهرباء، بالإضافة إلى الحصول على التمويل تمثل أكبر عائق من أي عامل آخر[3].

---

[1] محمد فتحي صقر: مرجع سابق، ص 34.

[2] المرجع نفسه، ص 34.

[3] البنك الدولي: تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2010، مؤسسة التمويل الدولية والبنك الدولي، واشنطن، 2009، ص 65. متاح على الموقع:
http://arabic.doingbusiness.org/~/media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB10-FullReport-Arabic.pdf. (10/03/2014)

الفرع السابع: المشاكل المتعلقة بالظروف الاقتصادية الكلية

لا يمكن تجاهل تأثير عوامل الاقتصاد الكلي على تطور قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالارتفاع والانخفاض بقيمة العملة، أو سياسات صرف العملات، أو السياسات النقدية، أو السياسات المتعلقة بالفوائد والإقراض، كلها تؤثر بشكل كبير على تطور ونمو هذا القطاع أو إخفاقه. إن هذه العوامل هي بالطبع أكثر تأثيرا على تطور المؤسسات المتوسطة والكبيرة، إلا أننا لا يمكن أن نهمل بالمقابل تأثيرها على المؤسسات الصغيرة. أما تأثيرات القوانين المتعلقة بالتجارة الخارجية فلا يمكن تجاهلها أيضا، وعلى الرغم من أنها تعد عوامل أقل أهمية من غيرها بالنسبة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المتقدمة، كون هذه المؤسسات تحصل في أغلب الأحيان على متطلبات إنتاجها من السوق المحلي؛ أما في الدول النامية فقد أظهرت التجارب أنه حتى في المؤسسات الصغيرة، فإن بعضا من مدخلات الإنتاج يتم استيرادها من الخارج، وأنه يجب القيام بمجموعة كبيرة من الإجراءات الإدارية الجمركية، التي تعيق في بعض الأحيان تطور هذه المؤسسات نذكر منها، الحصول على رخص استيراد، الرسوم الجمركية العالية، الحصول على العملات الصعبة... الخ[2].

[2] عماد أبو رضوان: التحديات التي تواجه المشاريع الصغيرة، ورقة بحثية ضمن الملتقي الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، يومي 17 و18 أفريل 2006، ص 631.

خلاصة الفصل الأول

إن مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لم يصل إلى تعريف دقيق ومحدد على مستوى دول العالم، حيث يعتبر ذلك أمرا صعبا ومعقدا، نظرا لاختلاف مراحل النمو ودرجة التقدم التكنولوجي واختلاف المعايير المعتمدة في تعريفها وتباين الإمكانات والظروف الاقتصادية والاجتماعية لهذه الدول. فقد تعددت المعايير التي يعتمد عليها في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك تبعا لواقع وخلفية الجهة التي تعتمد هذه المعايير في عملية التعريف. وعلى الرغم من عدم وجود تعريف دولي عام متفق عليه، فإنه يوجد اتفاق على المعايير الأساسية التي يمكن على أساسها تعريف الأحجام المختلفة لهذه المؤسسات.

وهناك مجموعة من الخصائص والسمات التي تشترك فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتكسبها طبيعة خاصة، رغم تعدد مجالات النشاط وتنوع النظم الإنتاجية واختلاف الأطر التنظيمية لمكوناتها الفرعية، هذه الخصائص التي تتسم بها قد تساعدها على النمو والانتشار من جهة، وقد تكون عائقا أمام تطورها وازدهارها من جهة أخرى. ويمكن إجمال هذه الخصائص في تلك المرتبطة بالإدارة والتنظيم وصغر الحجم من ناحية، وفي الخصائص المتعلقة بالتعامل في الأسواق.

إن ما يعزز من أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جملة من الأدوار التنموية الهامة التي تضطلع بها في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، في الدول النامية والمتقدمة على حد سواء، حيث تساهم هذه المؤسسات، وبشكل فعال، في توفير فرص العمل على نحو يتجاوز بكثير مساهمة المؤسسات الكبيرة، كما تساهم بشكل معتبر في تكوين القيمة المضافة والناتج المحلي الإجمالي، كما تعتبر أيضا وسيلة لدعم التنمية الإقليمية وتنمية الصادرات، ولها مساهمة فعالة في تحقيق التوازن والاستقرار الاجتماعي. ومع ذلك تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العديد من المشاكل والقيود التي تعترض نشأتها ونموها، وتهدد بقائها وتقلل من مساهمتها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، لعل من أهم تلك المشكلات صعوبة الحصول على التمويل وضعف القدرة التنافسية.

الفصل الثاني: القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمهيد

لقد أصبح الاقتصاد العالمي يتسم بالترابط والاندماج بين أطرافه أكثر من أي وقت مضى، نتيجة التطورات المتسارعة التي حدثت في البيئة العالمية والمتمثلة على وجه الخصوص في العولمة والتكتلات الاقتصادية وانتشار الثورة المعلوماتية وتزايد حدة المنافسة الدولية. وقد فرضت هذه التغيرات السريعة والمتشابكة للمناخ الاقتصادي الجديد، تحديات جديدة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأصبح من العسير عليها أن تعيش بمعزل عن هذه التطورات، لذلك أصبح لزاما على هذه المؤسسات الاهتمام بتحليل بعدها التنافسي وتبني الإستراتيجيات الداعمة لقدرتها التنافسية، والمواتية لهذه التحديات التنافسية المتزايدة.

ومن أجل إثراء وتحليل موضوع القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة واستراتيجيات ترقيتها، ارتأينا أن نتطرق في هذا الفصل المعنون بالقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى ثلاث مباحث: يتضمن المبحث الأول إعطاء مفهوم للقدرة التنافسية وأهم محدداتها، وهذا من خلال جوانب مختلفة تبرز تعريفها باختلاف المستويات من مستوى المؤسسة إلى القطاع ثم الدولة، وتوضيح أهم محدداتها، وكذا الإشارة إلى المؤشرات المعتمدة في قياسها. أما المبحث الثاني نتطرق فيه إلى تحليل الميزة التنافسية من خلال توضيح أهم ركائزها، وكذا القوى التنافسية وسلسلة القيمة. في حين نتناول في المبحث الثالث استراتيجيات ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال التعرض لخصوصيات ومحددات التسيير الاستراتيجي في هذه المؤسسات، والتطرق إلى أهم الخيارات الإستراتيجية لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الأول : ماهية القدرة التنافسية ومحدداتها

يشهد الاقتصاد العالمي جملة من التطورات المتسارعة، والمتمثلة في تزايد وتيرة العولمة، والاندماج في الاقتصاد العالمي وسياسات الانفتاح وتحرير الأسواق؛ وما ينجم عنها من ظهور التكتلات وانتشار الاندماج بين المؤسسات. هذه التطورات فرضت تحديات جديدة على المؤسسات، وأصبح هدفها الإستراتيجي هو كيفية تحسين قدرتها التنافسية وخلق مزايا مستدامة لمواكبة تلك التطورات.

المطلب الأول : مفهوم القدرة التنافسية

أصبحت التنافسية في عالم الأعمال المعاصر أمرا لا مناص منه، فهي تؤثر على حد سواء في القطاعات والمؤسسات التي تحتاج إلي أن تنمو فضلا عن مجرد توفير البقاء، كما تؤثر في الدول التي ترغب في استدامة مستويات معيشة أفرادها وزيادتها ومشاركتهم في التقدم العالمي. ونظرا لاتساع مفهوم التنافسية، فإنه لابد من التمييز بين ثلاثة مستويات لها.

الفرع الأول: القدرة التنافسية على مستوى المؤسسة

هناك العديد من التعريفات التي تناولت بالتحليل تحديد المقصود بالقدرة التنافسية للمؤسسة، والتي ارتكزت حول قدرة المؤسسة على تلبية رغبات المستهلكين المختلفة، بتوفير سلع وخدمات ذات نوعية جيدة تستطيع من خلالها النفاذ إلى الأسواق الدولية.

فقد عرف إنريت (M.J. Enright) القدرة التنافسية للمؤسسة بأنها: "القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات بشكل أكثر كفاءة وفاعلية من المنافسين الآخرين في السوق الدولية، مما يعني نجاحا مستمرا لهذه المؤسسة على الصعيد الدولي في ظل غياب الدعم والحماية من قبل الحكومة"[1]. ويمكن تحقيق ذلك من خلال رفع إنتاجية عوامل الإنتاج الموظفة في العملية الإنتاجية، وتعد تلبية حاجات الطلب المحلي والمعتمد على الجودة خطوة أساسية في تحقيق القدرة على تلبية الطلب العالمي والمنافسة دوليا[2].

كذلك عرفت وزارة التجارة والصناعة في انجلترا القدرة التنافسية للمؤسسة على أنها: "القدرة على إنتاج السلع الصحيحة والخدمات بالنوعية الجيدة والسعر المناسب وفي الوقت المناسب، وهذا يعني تلبية حاجات المستهلكين بشكل أكثر كفاءة من المؤسسات الأخرى".[3]

وفي هذا السياق قدمت لجنة التنافسية الصناعية للولايات المتحدة الأمريكية تعريفا يعتبر من أكثر التعريفات شيوعا، حيث اعتبرت القدرة التنافسية للمؤسسة تكمن في إمكانية تقديمها المنتجات أو الخدمات ذات

---

[1] يسري فاروق داود، وسيم وجيه الكسان: قياس الميزة التنافسية للسلع البيئية في التجارة الدولية – دراسة مقارنة–، ورقة بحثية ضمن المؤتمر العربي السادس للإدارة البيئية بعنوان: التنمية البشرية وأثرها على التنمية المستدامة، شرم الشيخ، مصر ماي 2007، ص 72.

[2] أحمد سيد مصطفي: التنافسية في القرن الحادي والعشرين – مدخل انتاجي–، بدون دار نشر، مصر، 2003، ص 245.

[3] محمد عدنان وديع: القدرة التنافسية و قياسها، مجلة جسر التنمية، العدد: 24، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ديسمبر 2003، ص 10.

النوعية المميزة وبتكلفة منخفضة بالمقارنة مع منافسيها المحليين والدوليين، بما يضمن تحقيق المؤسسة للربح طويل المدى، وقدراتها على تعويض المشتغلين بها، وكذا وتوفير عائد مالي لمالكيها[1].

كما يعرف على السلمي القدرة التنافسية للمؤسسة بأنها: "مجموعة المهارات والتكنولوجيا والموارد والقدرات التي تستطيع المؤسسة استثمارها لإنتاج قيم ومنافع أعلى مما يحققه المنافسون الآخرون، بالإضافة إلى تأكيد حالة من التميز والاختلاف بين المؤسسة ومنافسيها"[2]. يتضح من هذا التعريف أن للقدرة التنافسية بعدين رئيسيين، أحدهما داخلي والآخر خارجي، فداخليا تتمحور القدرة التنافسية للمؤسسة على القدرات المميزة التي تستطيع المؤسسة استثمارها بشكل يحقق القدرة التنافسية، أما خارجيا فتبنى القدرة التنافسية لأية مؤسسة على حقيقة أنه لا توجد قدرة تنافسية بدون قدرة التفوق على الإطراف الخارجية والتعامل معهم على أسس راسخة من القوة والسيطرة والثبات. ومن أجل ذلك جاءت التنافسية مرتبطة بالقدرة كإشارة لأهمية كون هذه القدرة ذات علاقة تضاد وتصادم مع الأطراف الخارجية[3].

مما سبق من التعاريف التي تناولت مفهوم القدرة التنافسية على مستوى المؤسسة، يمكن أن نستخلص أن القدرة التنافسية للمؤسسة تعني القدرة على البقاء والاستمرار وتحقيق التميز عن بقية المنافسين، بإرساء قواعد متينة تقوم على الجودة والتميز والتكلفة الأقل من خلال الاستخدام الأمثل للموارد والمهارات.

الفرع الثاني: القدرة التنافسية على مستوى القطاع

يعتبر مفهوم القدرة التنافسية على مستوي القطاع مشابها إلى حد كبير لمفهوم القدرة التنافسية على مستوى المؤسسة، لأن القطاع الذي يتمتع بالقدرة التنافسية، يتضمن مؤسسات قادرة على ذلك في الأسواق المحلية والدولية.

كما تشير القدرة التنافسية للقطاع قدرة المؤسسات في قطاع صناعي معين في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية، دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية، وبالتالي تميز تلك الدولة في هذه الصناعة[4]. بالتالي يجب تحديد القطاع بدقة، فمثلا قطاع صناعة أشباه المواصلات لا يمكن خلطه مع قطاع الإلكترونيات، لأن مجالات وظروف الإنتاج تختلف[5].

---

[1] منى طعيمة الجرف: مفهو القدرة التنافسية ومحدداتها: مسح مرجعي، مجلة أوراق اقتصادية، العدد 19، مركز البحوث الاقتصادية والمالية، جامعة القاهرة، مصر، ماي 2002، ص 9.

[2] على السلمي: انفتاح الأسواق وانهيار الحواجز الجغرافية والاقتصادية والاجتماعية بين أجزاء العالم المختلفة، مجلة التنمية الإدارية، العدد 75، القاهرة، أبريل 1997، ص 8.

[3] عبد الرحمن بن عنتر: نحو تحسين الإنتاجية وتدعيم القدرة التنافسية للمنتجات الصناعية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، ص 156. (غير منشورة)

[4] فيروز زروخي، فاطمة الزهراء سكر: دور اليقظة الإستراتيجية في الرفع من تنافسية المؤسسات الاقتصادية، ورقة بحثية ضمن الملتقي الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، يومي: 9-10 نوفمبر 2010، ص 4.

[5] فريق التنافسية الأردني: التنافسية و تجربة الأردن، وزارة التخطيط والتعاون الدولي، عمان، الأردن، 2003، ص 3.

ويشير مايكل بورتر (M. Porter) إلى أن الدولة يمكن أن تكون منافسة عالميا في صناعة معينة أو مجموعة من الصناعات ولا يمكن أن تتمتع بقدرة تنافسية في كل الصناعات، حيث أن نجاح تنافسية إحدى مؤسسات دولة ما لا يعتبر مقياسا على القدرة التنافسية للدولة، كما يمكن أن يتأتى نشاط مؤسسة واحدة إلى عوامل استثنائية لا يمكن محاكاتها في المؤسسات الأخرى، أو على صعيد الصناعة أو الدولة[1]. فقياس القدرة التنافسية لصناعة معينة تتم من خلال الربحية الكلية للقطاع وميزانه التجاري ومحصلة الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل أو الخارج، إضافة إلى مقاييس تتعلق بالجودة والتكلفة للمنتجات على مستوى الصناعة[2].

كما تتوقف القدرة التنافسية لقطاع ما على عناصر الإنتاج فيه، بحيث تكون أكبر من إنتاجية منافسيه على المستوي الدولي أو تساويه على الأقل، أو تكون تكلفة الوحدة بالمتوسط تساوي تكاليف الوحدة للمزاحمين الأجانب أو تقل عنها، إلى جانب تحقيق هذا القطاع للتفوق من خلال ارتفاع نصيبه من إجمالي الصادرات العالمية[3].

الفرع الثالث: القدرة التنافسية على مستوى الدولة

إن الوصول إلى تحديد مفهوم دقيق للقدرة التنافسية على المستوي الكلي قد واجه ومازال يواجه العديد من الصعوبات، فالمفهوم حديث يتداخل ويتشابك مع مفاهيم أخرى مثل النمو والتنمية الاقتصادية وازدهار الدول، إلى جانب اتصاف هذا المفهوم بالديناميكية فهو خاضع للتغير والتطور باستمرار[4].

ففي بداية السبعينات من القرن الماضي، ارتبط هذا المفهوم بجوانب التجارة الخارجية، ثم ارتبط بالسياسة الصناعية خلال سنوات الثمانينات، أما في سنوات التسعينات فارتبط بالسياسة التكنولوجية للدول. أما في بداية القرن الواحد والعشرين، فقد أصبح يشير هذا المفهوم إلى قدرة الدول على رفع مستويات معيشة مواطنيها. وهذا ما حدا بمنظمة التنمية والتعاون الاقتصادي (OCDE) إلى الإشارة بأن هناك حاجة ماسة على وضع تعريف دقيق وواضح لهذا المفهوم[5].

وقد قدم المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF) تعريفات متعددة للقدرة التنافسية على مستوي الدولة على مدار عدة سنوات، فقد جاء تعريفه للتنافسية الدولية في تقريره سنة 1989 بأنها: "قدرة المنظمين داخل الدولة على تصميم وإنتاج وتسويق السلع والخدمات بخصائصها السعرية وغير السعرية، في حزمة أكثر جاذبية عن المنافسين"[6].

---

(1) Michael Porter : La concurrence selon Porter, Edition Village mondial, Paris, 1999, p 193.

(2) يسري فاروق داود ووسيم وجيه الكسان: مرجع سابق، ص 74.

(3) كمال رزيق، مسدور فارس: مفهوم التنافسية، ورقة بحثية ضمن الملتقي الدولي حول تنافسية المؤسسة الاقتصادية وتحولات المحيط، قسم علوم التسيير، جامعة بسكرة، يومي: 29-30 أكتوبر 2002، ص 108.

(4) Marc Ingham: Management Stratégique et Compétitivité, Edition de Boeok Université, Bruxelles, 1995, p13.

(5) طارق نوير: دور الحكومة الداعم للتنافسية: حالة مصر، ورقة بحثية ضمن مؤتمر القدرة التنافسية للاقتصاد المصري، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، القاهرة، 8 – 10 ماي 2003 ، ص 4.

(6) محسن أحمد الخضيري: صناعة المزايا التنافسية: منهج تحقيق التقدم من خلال الخروج إلى آفاق التنمية المستدامة، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2004، ص 28.

وفي تقرير آخر لسنة 1997، قام المنتدى بتعريف القدرة التنافسية للدولة على أنها: "القدرة على تحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستديمة من دخل الفرد الحقيقي مقاسا بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي"[1].

ثم قدم المنتدى نفسه في تقريره لسنة 2006 تعريفا آخر للقدرة التنافسية للدولة وهو: "سيادة نمط المؤسسات والسياسات الاقتصادية التي تحدد مستوى الإنتاجية في الدولة، ومن ثم مستوى الازدهار الممكن تحقيقه في الاقتصاد"[2]. وقد جاء هذا التعريف ليجمع بين خصائص الاقتصاد الكلي والجزئي، ودور المؤسسات في تحقيق القدرة التنافسية للدولة.

ومن جهتها تعرف منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي (OCDE) القدرة التنافسية للدولة على أنها: "الدرجة التي يستطيع البلد، في ظل أسواق حرة وعادلة، إنتاج السلع والخدمات التي تواجه أذواق الأسواق الدولية، وفي نفس الوقت المحافظة على توسيع الدخول الحقيقة لمواطنيها في المدى الطويل"[3].

كما يعرف المعهد الدولي للتنمية الإدارية (IMD) القدرة التنافسية على مستوى الدولة بأنها: "مقدرة بلد على توليد القيم المضافة، وهي قمة الثروة الوطنية، عن طريق إدارة الأموال والعمليات بالجاذبية والهجومية، وبالعولمة والاقتراب، وبربط هذه العلاقات في نموذج اقتصادي اجتماعي قادر على تحقيق هذه الأهداف"[4].

في حين تعرفها هيئة الولايات المتحدة الأمريكية للتنافسية الصناعية بأنها : "قدرة البلد على إنتاج السلع والخدمات التي تستوفي شروط الأسواق الدولية، وفي الوقت نفسه تسمح بتنمية المداخيل الحقيقية للمواطنين"[5].

وعرف الدينتون (Aldington) القدرة التنافسية على مستوى الدولة بأنها : "قدرة الدولة على توليد الموارد اللازمة لمواجهة الحاجات الوطنية "[6]. وهذا التعريف مكافئ لتعريف تبناه كل من سكوت ولودج (Lodge & Scott) وهو: " قدرة الدولة على خلق وإنتاج وتوزيع المنتجات أو الخدمات في التجارة الدولية، بينما تكسب عوائد متزايدة لمواردها".[7]

وأشار مايكل بورتر (M. Porter) إلى ارتباط القدرة التنافسية على مستوى الدولة بالإنتاجية ومستوى المعيشة، بمعنى أن مستوى المعيشة في الدولة يتحدد بإنتاجية مواردها، والإنتاجية تعتمد على قيمة منتجات وخدمات الدولة معا مقاسة بالأسعار التي يمكن أن تطلب بها في الأسواق وبالكفاءة التي يمكن أن تنتج بها، بما ينعكس في النهاية على زيادة حصة الدولة في السوق العالمي. وينفي بورتر أن يكون الاقتصاد العالمي بمثابة اللعبة

---

(1) زغدار أحمد: المنافسة– التنافسية والبدائل الإستراتيجية، دار جرير للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011، ص 25.

(2) Augusto Lopez Claros : The Global Competitiveness Report 2006-2007- Executive Summary-, World Economic Forum (WEF), Geneva, 2006, P 13. Disponible sur: www.weforum.org/pdf/ Global – Competitiveness - reports/ reports/ gcr- 2006 / gcr 2006-summary. pdf . consulté le: 18/10/2014.

(3) كمال رزيق، مسدور فارس: مرجع سابق، ص 108.

(4) كمال رزيق، قاسي ياسين: تنافسية الجزائر ضمن مقتضيات التنافسية الدولية كمؤشر للأداء المتميز، ورقة بحثية ضمن الملتقي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، يومي: 8-9 ماي 2005، ص 325.

(5) يسري فاروق داود، وسيم وجيه الكسان: مرجع سابق، ص 76.

(6) محمد عدنان وديع: مرجع سابق، ص 5.

(7) المرجع نفسه، ص 5.

الصفرية (بمعنى أن ما تربحه دولة تخسره دولة أخرى)، ومن ثم يمكن للدولة أن تحسن إنتاجيتها وتعمل على رفعها باستمرار[1]. وبالتالي فإن المفهوم الشامل للتنافسية الدولية عند مايكل بورتر هو زيادة الإنتاجية ورفع مستوى معيشة الأفراد.

كما يعتبر التعريف الذي قدمته أندريا تيسوم (L. Andrea Tysom) من أكثر تعريفات القدرة التنافسية للدولة شيوعا، فهي تتمثل في: "قدرة الدولة ما على إنتاج وخدمات تلبي احتياجات الأسواق العالمية، وتساعد في ذات الوقت على تحقيق ارتفاع في متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي لرعايا الدولة المعنية، والعمل على الحفاظ واستمرارية هذا الارتفاع"[2].

مما سبق من التعاريف التي تناولت مفهوم القدرة التنافسية على مستوى الدولة، يمكن أن نستخلص أن القدرة التنافسية للدولة تكمن في قدرة الحكومات والدول على توفير العوامل التي تمكن مختلف المؤسسات العاملة فيها من تقديم وتسويق منتجات وخدمات ذات أسعار وجودة تنافسية في الأسواق المحلية والدولية، بما يساهم في زيادة معدلات النمو في الناتج المحلي الإجمالي واستدامتها، وهو ما ينعكس في الأخير في تحسين مستوي معيشة أفراد تلك الدولة.

والجدير بالذكر أن العلاقة ما بين مستويات القدرة التنافسية الثلاثة السالفة الذكر (المؤسسة–القطاع–الدولة) هي علاقة تكاملية، بحيث أن أحدها يؤدي حتما إلى الآخر؛ فلا يمكن الوصول إلى قطاع أو صناعة تنافسية دون وجود مؤسسات ذات قدرة تنافسية قادرة على قيادة القطاع لاكتساب مقدرة تنافسية على الصعيد الدولي، ومن ثم الوصول إلى مستوى معيشة أفضل على صعيد الدولة. إلا أن وجود مؤسسة أو صناعة ذات قدرة تنافسية لا يؤدي إلى امتلاك الدولة لهذه الميزة قطعا، وفي المقابل فان تحقيق الدولة معدلا مرتفعا ومستمرا لدخل الفرد يعد دليلا على أن النشاطات الاقتصادية المختلفة التي تمتلك في مجملها ميزة تؤهلها للمنافسة على الصعيد الدولي[3].

---

(1) Michael Porter : Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index, P 29. Disponible sur: https://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/BCI_Chapter_adf284c6-3d8b-483e-9f29-a5242e9c5999.pdf. consulté le: 15/04/2015.

(2) نيفين حسين شمت: نحو دعم القدرة التنافسية للصناعة المصرية، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، المجلد 14، العدد 2، معهد التخطيط القومي المصري، 2006، ص 75.

(3) منى طعيمة الجرف: مرجع سابق، ص 12–14.

المطلب الثاني: مؤشرات قياس القدرة التنافسية

بقدر ما تتعدد تعريفات ومفاهيم القدرة التنافسية، تتعدد أيضا مؤشرات قياسها والتي تلعب دورا هاما في مساعدة اقتصاديات الدول والصناعات والمؤسسات، وذلك بتوفير معلومات تساعدها على مواجهة تحديات التنمية والمنافسة عن طريق تبني السياسات والاستراتيجيات الملائمة. وفي ضوء ذلك سنحاول في هذا المطلب توضيح مؤشرات القدرة التنافسية، من خلال عرض أهم هذه المؤشرات تبعا لمنظور مستوي التحليل من مستوى المؤسسة إلى القطاع ثم الدولة.

الفرع الأول : مؤشرات قياس القدرة التنافسية للمؤسسة

إن مفهوم القدرة التنافسية الأكثر وضوحا يظهر على مستوى المؤسسة، فالمؤسسة قليلة الربحية ليست تنافسية، خاصة أن المؤسسة لا تكون تنافسية عندما تكون تكلفة إنتاجها المتوسطة تتجاوز سعر منتجاتها في السوق، وهذا يعني أن موارد المؤسسة يساء تخصيصها وأن ثروتها تتضاءل أو تبدد، وضمن فرع النشاط معين ذي منتجات متجانسة، ويمكن للمؤسسة أن تكون قليلة الربحية لأن تكلفة إنتاجها المتوسطة أعلى من تكلفة منافسيها، وقد يعود ذلك إلى أن إنتاجيتها أضعف أو أن عناصر الإنتاج تكلفها أكثر أو للسببين معا. وعليه فإن الربحية وتكلفة التصنيع والإنتاجية والحصة السوقية، تشكل جميعا مؤشرات للتنافسية على مستوى المؤسسة.

أولا: الربحية

تعد الربحية أحد المؤشرات الكافية والمهمة لقياس القدرة التنافسية الحالية للمؤسسة، وتعتبر الهدف المبدئي والمقياس الأفضل للكفاءة في العمل التنافسي، ومن الممكن أن تكون المؤسسة تنافسية في سوق يتجه نحو التراجع، وبذلك فإن تنافسيتها الحالية لن تكون ضامنة لربحيتها المستقبلية، إذ تعتمد الأرباح المستقبلية للمؤسسة على إنتاجيتها النسبية وتكلفة عوامل إنتاجها، وكذلك على الجاذبية النسبية لمنتجاتها على امتداد فترة طويلة، وعلى إنفاقها الحالي على البحث والتطوير أو براءات الاختراع التي تتحصل عليها إضافة إلى العديد من العناصر الأخرى[1]. وإذا كانت ربحية المؤسسة التي تريد البقاء في السوق ينبغي أن تمتد على فترة من الزمن، فإن القيمة الحالية لإرباح المؤسسة تتعلق بالقيمة السوقية لها وتقاس بواسطة مؤشر يعرف بمؤشر توبن (TOBINS)، الذي يمثل نسبة القيمة السوقية للدين ورؤوس الأموال الخاصة بالمؤسسة على تكلفة استبدال رؤوس الأصول، فإذا كانت هذه النسبة أقل من الواحد الصحيح، فهذا مؤشر على أن المؤسسة غير تنافسية، ويفترض توفر كل المعلومات والبيانات من أجل إيجاد نتائج واقعية[2].

---

[1] ليلى أحمد الخواجة: القدرات التنافسية للاقتصاد المصري –الواقع وسبل تحقيق الطموحات–، مكتبة الشروق الدولية، القاهرة، 2004، ص 13.

[2] محمد عدنان وديع: مرجع سابق، ص 11.

وبطريقة ثانية يمكن قياس الربحية بالاعتماد على معطيات الجداول المحاسبية للمؤسسة، حيث يعطي مؤشر الربحية بالعلاقة التالية[1]:

$$\text{معدل الربحية} = \frac{\text{الفائض الإجمالي}}{\text{رأس المال الموظف}}$$

ثانيا: تكلفة الإنتاج

تمثل تكلفة الإنتاج المتوسطة بالقياس إلى تكلفة المنافسين، مؤشرا كافيا لقياس تنافسية المؤسسة في فرع نشاط ذي إنتاج متجانس، ما لم يكن ضعف التكلفة على حساب الربحية المستقبلية للمؤسسة، ويمكن لتكلفة وحدة العمل أن تمثل بديلا جيدا عن تكلفة الصنع المتوسطة، عندما تكون تكلفة اليد العاملة تشكل النسبة الأكبر من التكلفة الإجمالية، وهذا مرهون فقط على المنتجات المتجانسة ولا يسري على المنتجات البديلة أو المنافسة[2].

ثالثا: الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج

تقيس الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج، الفاعلية التي تحول المؤسسة فيها مجموعة عوامل الإنتاج إلى منتجات، ولكن هذا المفهوم لا يوضح مزايا ومساوئ تكلفة عناصر الإنتاج، كما أنه إذا كان الإنتاج يقاس بالوحدات الفيزيائية، فإن الإنتاجية الإجمالية للعوامل لا توضح شيئا حول جاذبية المنتجات المعروضة من جانب المؤسسة. كما يمكن مقارنة الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج أو نموها لعدة مؤسسات على المستويات المحلية والدولية، كما يمكن إرجاع نموها سواء إلى التغيرات التقنية وإلى تحقيق وفورات الحجم، و يمكن تفسير الإنتاجية الضعيفة بتسيير غير فعال أو بدرجة من الاستثمار غير فاعلة أو بكليهما معا[3].

رابعا: الحصة السوقية

يعد نصيب المؤسسة من مبيعات السوق، مؤشرا جيدا للحكم على تنافسيتها وتسعي كل مؤسسة للحصول على نصيب أكبر من السوق الذي تعمل فيه، ويكون هذا الهدف ملائما إذا كان السوق ينمو، وكانت هناك فرصة مستقبلية تسعي المؤسسة إلى اغتنامها[4]. ويتأثر نصيب المؤسسة من السوق بالطاقة الإنتاجية الحالية، وحرية الدخول إلى الصناعة والخروج منها. ويمكن للمؤسسة أن تكون مربحة وتستحوذ على جزء هام من السوق الداخلية بدون أن تكون تنافسية على المستوى الدولي، ويحصل هذا عندما تكون السوق المحلي محمية بعوائق تجاه التجارة الدولية، كما يمكن للمؤسسات الوطنية أن تكون ذات ربحية آنية ولكنها غير قادرة على الاحتفاظ

---

(1) المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين: أساليب وطرق قياس الإنتاجية وآليات تحسينها في مصانع النسيج في الدول العربية، السعودية، 2004، ص 8.

(2) محمد عدنان وديع: مرجع سابق، ص 11.

(3) المرجع نفسه، ص 11-12.

(4) شفيق حداد، نظام سويدان: أساسيات التسويق، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1998، ص 144.

بالمنافسة عند تحرير التجارة، ولتقدير ذلك يجب مقارنة تكاليف المؤسسة مع تكاليف منافسيها الدوليين المحتملين[1].

ففي حالة قطاع نشاط ما ذي إنتاج متجانس، فإنه كلما كانت التكلفة الحدية للمؤسسة ضعيفة بالقياس إلى تكاليف منافسيها، كلما كانت حصتها من السوق أكبر وكانت المؤسسة أكثر ربحية مع افتراض تساوي وتجانس ظروف الإنتاج. فالحصة من السوق تترجم إذن المزايا في الإنتاجية أو في تكلفة عوامل الإنتاج.
أما في حالة قطاع نشاط ذي إنتاج غير متجانس، فإن ضعف ربحية المؤسسة يمكن أن يفسر بالأسباب أعلاه ولكن يضاف إليها سببا آخر هو أن المنتجات التي تقدمها قد تكون أقل جاذبية من منتجات المنافسين، بافتراض تساوي وتجانس ظروف الإنتاج أيضا، إذ كلما كانت المنتجات التي تقدمها المؤسسة أقل جاذبية كلما ضعفت حصتها السوقية[2].

الفرع الثاني : مؤشرات قياس القدرة التنافسية للقطاع

يمكن قياس القدرة التنافسية على مستوى القطاعات عندما تكون المعطيات عن المؤسسات التي تشكله كافية، وأن تكون الاختلافات بين مؤسسات القطاع محدودة مثل توليفة المنتجات، عوامل الإنتاج، وعمر المؤسسة والحجم. وإذا كان من الممكن تقييم تنافسية المؤسسة في السوق المحلية أو الإقليمية بالقياس إلى المؤسسات المحلية أو الإقليمية المنافسة، فإنه من الممكن تقييم تنافسية القطاع بالمقارنة مع فرع النشاط المماثل لإقليم آخر أو بلد آخر الذي يتم معه التبادل. واستنادا إلى ذلك يمكن القول أن القطاع التنافسي يضم مؤسسات تنافسية على المستوى الإقليمي والدولي والتي تحقق أرباحا منتظمة في سوق حرة[3]. فالقطاع الذي يحقق بشكل منتظما ربحا متوسطا أو يفوق المتوسط على الرغم من المنافسة الحرة للمنتجين الأجانب يعتبر تنافسيا. وتتمثل مؤشرات تنافسية القطاع في :مؤشرات التكاليف والإنتاجية وكذا مؤشرات التجارة والحصة من السوق الدولية بالإضافة إلى مؤشر الميزة النسبية الظاهرة.

أولا: التكاليف والإنتاجية

يكون القطاع تنافسيا، إذا كانت الإنتاجية الكلية للعوامل الإنتاجية فيه مساوية أو أعلى منها لدى المشروعات الأجنبية المزاحمة، أو كان مستوى تكاليف الوحدة بالمتوسط يساوي أو يقل عن تكاليف الوحدة للمزاحمين الأجانب[4].

---

(1) حسن بشير محمد نور: سياسات التنافسية: السمات والملامح العامة، مجلة دراسات مصرفية ومالية، العدد 10، مركز البحوث والنشر والاستشارات، أكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية، السودان، 2007، ص 19.

(2) محمد عدنان وديع: مرجع سابق، ص 12.

(3) المرجع نفسه، ص 13-14.

(4) المرجع نفسه، ص 14.

وغالبا ما يتم لذلك إجراء المقارنات الدولية حول إنتاجية اليد العاملة أو التكلفة الوحدوية لليد العاملة (CUMO)، ومن الممكن تعريف دليل تنافسية تكلفة اليد العاملة لفرع النشاط i في البلد j في الفترة t بواسطة المعادلة التالية[1]:

$$CUMO_{ijt} = W_{ijt} \times R_{jt} \Big/ \left(Q/L\right)_{ijt}$$

حيث :

W_{ijt} : معدل أجر الساعة في القطاع i والبلد j في خلال الفترة t.

R_{jt} : معدل سعر الصرف للدولار الأمريكي بعملة البلد j في خلال الفترة t.

$\left(Q/L\right)_{ijt}$: تمثل الإنتاج الساعي في القطاع i والبلد j في خلال الفترة t.

ويصبح من الممكن التعبير عن التكلفة الوحدوية لليد العاملة النسبية للقطاع i والبلد j نسبة للبلد k خلال الفترة t من خلال المعادلة التالية[2]:

$$CUMO_{ijkt} = CUMO_{ijt} / CUMO_{ikt}$$

تبين المعادلة الثانية أن التكلفة الوحدوية لليد العاملة (CUMO) للبلد j يمكن أن ترتفع بالنسبة إلى مثيلاتها في البلدان المنافسة، لسبب أو أكثر مما يلي[3]:

- أن يرتفع معدل الأجور بشكل أسرع مما يجري في الخارج؛
- أن ترتفع إنتاجية اليد العاملة بسرعة أقل من الخارج؛
- ارتفاع قيمة العملة المحلية بالقياس لعملات البلدان الأخرى.

إن الزيادة في (CUMO) للقطاع i، يمكن أن تترجم بانتقال الميزة التنافسية لصالح القطاعات الأخرى، وعليه فإن هذه الزيادة تمثل الأداة التي تتحول بموجبها الموارد من القطاعات التصديرية أو الأنشطة المنافسة للواردات بغية الاستجابة إلى حاجات الدولة أو حاجات الاستهلاك الداخلي.كما أن الزيادة في (CUMO) والناتجة عن ارتفاع في الأجور أو في سعر الصرف يكون مرغوبا فيها، إذا كانت تنعكس على جاذبية صادرات الدولة أو قيمتها في البلدان الأجنبية، وإلا فالتكلفة الوحدوية للدولة ينبغي أن تنخفض بالمقارنة مع تكلفة شركائها التجاريين. وهذا الانخفاض يمكن أن يستلزم تحسينات في الإنتاجية أو تخفيضا في الأجور أو خفضا للعملة. ويبقى هذا الأمر ممكنا بزيادة الإنتاجية وتخفيض قيمة العملة، لكنه على قدر من الصعوبة عند اللجوء إلى تخفيض الأجور لما يترتب عليه من آثار سلبية على القدرة الشرائية للأفراد، بالإضافة إلى الدور الفعال الذي تلعبه النقابات في المحافظة على الأجور[4].

---

(1) Donald G. McFetridge: La Compétitivité : Notions et Measures, Document hors série n: 5, Ottawa, Canada, Avril 1995, p 13. Disponible sur: www.ic.gc.ca/eic/site/eas-aes.nsf/vwapj/op05f.pdf/$file/op05f.pdf. Consulté Le 10/04/2014.

(2) Ibid, p 13.

(3) Ibid, p 13-14.

(4) محمد عدنان وديع: مرجع سابق، ص 15-16.

والملاحظ أن هذا المؤشر اقتصر في حسابه على مستوى الأجر وسعر الصرف والإنتاجية لتقييم القدرة التنافسية، في حين أن التكلفة الإجمالية تضم تكاليف أخرى قد يكون لها كبير الأثر على القدرة التنافسية اللقطاع أو فرع النشاط كتكلفة رأس المال مثلا.

ثانيا: التجارة والحصة من السوق الدولية

يستخدم الميزان التجاري والحصة من السوق الدولية، كمؤشر لقياس تنافسية قطاع نشاط معين، فالقطاع يخسر تنافسيته عندما تنخفض حصته من الصادرات الوطنية الكلية، أو حصته من الواردات تتزايد لسلعة معينة أخذا في الاعتبار حصة تلك السلعة في الإنتاج أو الاستهلاك الوطنيين الكلي. كما أن القطاع يخسر تنافسيته عندما تنخفض حصته من الصادرات العالمية الإجمالية لسلعة معينة، أو عندما ترتفع حصته من الواردات العالمية الإجمالية لهذه السلعة [1]. ومن أجل قياس القدرة التنافسية للقطاع وفق هذا المنطق، يتم الاستعانة بالمؤشرين التاليين[2]:

1- **النصيب السوقي للصادرات**: إن الاهتمام بالقدرة التنافسية يفسر باهتمام الدولة بزيادة حصصها التصديرية لصناعة ما في الأسواق الخارجية، ومما لاشك فيه أن هناك علاقة ارتباط بين تنافسية صناعة ما وبين زيادة نصيبها السوقي من الصادرات، لأن تلك الزيادة تعكس أهداف نمو الصناعة ومن ثم قدرتها على اختراق وكسب أسواق جديدة.

2- **مؤشر اختراق الواردات**: يعتبر هذا المؤشر من المؤشرات الدالة على القدرة التنافسية للقطاع الاقتصادي، ويتم حسابه من خلال نسبة الواردات من سلعة معينة إلى الطلب المحلي (مجموع الإنتاج المحلي + الواردات – الصادرات) من السلعة نفسها.

ثالثا: الميزة النسبية الظاهرة

أنشأ مايكل بورتر (M. Porter) مقياسا للتنافسية مستندا على الميزة التنافسية الظاهرة (RCA : Revealed Comparative Advantage Index) ويمكن حسابه لبلد ما j لمجموعة منتجات أو قطاع i كالتالي:

$$RCA_{ij} = \frac{[\text{الصادرات الكلية للبلد } j]/[\text{صادرات المنتج } i \text{ للبلد } j]}{[\text{ الصادرات الدولية الكلية }]/[\text{الصادرات الدولية للمنتج } i]}$$

إن هذا مؤشر يدل على القوة التصديرية للدولة، وإذا كان أكبر من الواحد، فذلك يعني أن الدولة j تكتسب ميزة نسبية ظاهرة في السلعة i، أما إذا كان أقل من الواحد، فهذا معناه أنه ليس للدولة ميزة نسبية[3].

---

(1) محمد عدنان وديع: مرجع سابق، ص 17.

(2) رفيق محمد عبد المحسن: التسويق وتدعيم القدرة التنافسية، دار النهضة، القاهرة، 2001، ص 65-66.

(3) Donald G. McFetridge: op-cit, p 17.

الفرع الثالث : مؤشرات قياس القدرة التنافسية للدولة

تتعدد التقارير المتخصصة في قياس القدرة التنافسية على مستوى الدولة، من خلال العديد من المؤشرات التي تغطي العديد من الدول، ومن بين أهم هذه التقارير:

أولا: مؤشرات المنتدى الاقتصادي العالمي World Economic Forum (WEF)

يصدر المنتدى الاقتصادي العالمي(WEF)، مؤشرات لتقييم التنافسية العالمية وذلك ضمن تقرير التنافسية العالمية السنوي (Global Competitiveness Report) والذي بدأ إصداره منذ سنة 1979، وقد تطور هذا المؤشر خلال العقود الثلاثة الماضية بحيث أصبح أهم تقييم عالمي شامل للقدرة التنافسية للدول[*]، وذلك لتقديمه رؤى قيمة حول السياسات الاقتصادية والمؤسسات وعوامل تحفيز الإنتاج، والتي تؤدي جميعها إلى استمرار النمو الاقتصادي والازدهار طويل المدى، كما أنه يعتبر أداة لتوجيه السياسات الاقتصادية للدول على المستويين الكلي والجزئي بغية النهوض بتنافسية الاقتصاديات، خاصة في ظل التحديات والأزمات المتعددة التي تعصف بالاقتصاد العالمي[1]. وأعتمد هذا التقرير على مؤشرين رئيسيين هما[2]:

1- **مؤشر تنافسية النمو Growth Competitiveness index (GCI)**: يقيس هذا المؤشر قدرة الدولة على تحقيق معدل نمو مستدام على المديين المتوسط والطويل، ويعتمد في تحليله على ثلاثة مؤشرات فرعية متعلقة بالاقتصاد الكلي، وتتمثل في:

أ- مؤشر بيئة الأعمال على مستوى الاقتصاد الكلي: ويضم عدة مؤشرات فرعية تعكس مدى تطور بيئة الأعمال على مستوى الاقتصاد الكلي.

ب- مؤشر المؤسسات العامة: ويعكس مدى تطور المؤسسات العامة من خلال المؤشرات الفرعية الآتية: مؤشر العقود، ومؤشر القانون، ومؤشر الفساد.

ج- مؤشر التكنولوجيا: يعكس مدى التطور التكنولوجي للدول من خلال :مؤشر الابتكار، ومؤشر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ومؤشر نقل التكنولوجيا.

2- مؤشر تنافسية الأعمال Business competitiveness index (BCI): يتناول المؤشرات المتعلقة بالاقتصاد الجزئي، فهو يقيس العوامل المؤثرة على الإنتاجية ومعدل دخل الفرد. ويعتمد على مؤشرين فرعيين هما:

أ- مؤشر نوعية بيئة الأعمال: ويندرج ضمنه مؤشرات عديدة تتمثل في: مدى تطور البنية التحتية إجمالا ونوعية مؤسسات البحث والتطوير المحلية المتخصصة، ومدى توافر الشروط والمقاييس لاعتمادها، بالإضافة إلى مدى توافر العلماء والمهندسين ،ومدى فاعلية قانون منع الاحتكار.

---

[*] وصل عدد الدول التي احتواها تقرير (2013-2014) إلى 148 دولة تساهم بنسبة 98% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي.

[1] ليلى أحمد الخواجة: مرجع سابق، ص 292.

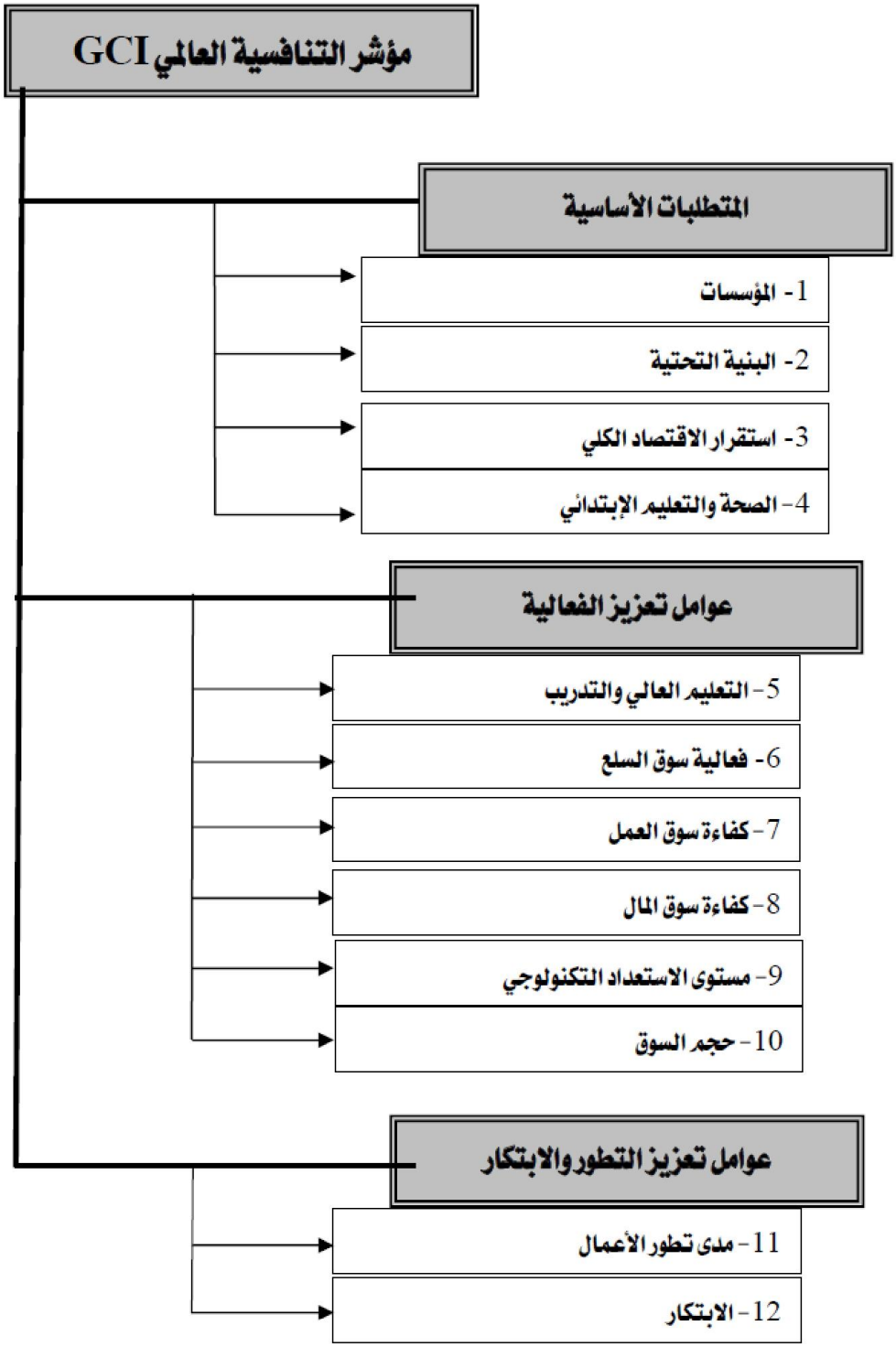
[2] كبابي كلثوم: التنافسية وإشكالية الاندماج في الاقتصاد العالمي دراسة حالة الجزائر تونس والمغرب، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2008، ص 60-61. (غير منشورة)

ب- مؤشر مدى تطور عمل واستراتجيات المؤسسات: يقيس مستوى المعرفة والتكنولوجيا ورأس المال، بالإضافة إلى المهارات الإدارية في المؤسسات. ويندرج ضمن هذا المؤشر مجموعة من العوامل هي: مدى تطور العملية الإنتاجية واستخدامها للتكنولوجيا الحديثة، وموقع المؤسسات في سلسلة القيمة المضافة، ومدى إنفاقها على عمليات البحث والتطوير والتدريب.

وابتداء من تقرير التنافسية العالمي (2006-2007) بدأ الاعتماد على مؤشر رئيسي هو: "مؤشر التنافسية العالمي" (The Global Competitiveness Index)؛ والذي يضم في مكوناته المؤشرات المتعلقة بالاقتصاد الكلي والجزئي معا، ليصبح بديلا عن مؤشري تنافسية النمو والأعمال، ويهدف هذا المؤشر إلى قياس المنظومة المترابطة والمتكاملة من العوامل الأساسية والمؤسسات والسياسات الشاملة، التي تشكل معا قاعدة مستدامة لإحداث نمو ورفاه وازدهار اقتصادي على المديين القصير والمتوسط[1]. وتعتبر النتائج التي يتوصل إليها التقرير مهمة لذلك يعتمد عليها وتؤخذ لتقييم تنافسية الدول ومعالجة أماكن الخلل فيها وتقوية نقاط القوة واستدامتها. والشكل الموالي يوضح الهيكل التفصيلي لهذا المؤشر بمختلف مكوناته:

[1] Augusto Lopez Claros : The Global Competitiveness Report 2005-2006- Executive Summary-, World Economic Forum (WEF), Geneva, 2005, P 08. Disponible sur: https://fr.scribd.com/doc/6295864/Global-Competitiveness-Report-2005-2006-Executive-Summary. Consulté Le 13/03/2014.

الشكل رقم(1–2): الهيكل التفصيلي لمؤشر التنافسية العالمي GCI



Source: World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2014 -2015, Geneva, 2014, P 09.

يلاحظ من الشكل أعلاه، أن الأركان الإثني عشر المكونة لهذا المؤشر، ليست مستقلة بل تجمعها علاقة متبادلة، حيث يميل كل ركن إلى تعزيز الآخر. فبالنسبة للابتكار مثلا (الركن 12) هو نشاط لا يمكن أن يتم في عالم يخلو من مؤسسات (الركن 1) تضمن حقوق الملكية الفكرية، ولن يكون أداؤه جيدا في دول تتميز بيد عاملة

ضعيفة التعليم والتدريب (الركن 5)، ولن يكون أبدا فعالا في الاقتصاديات التي تتميز بعدم كفاءة الأسواق (الركن 6 و7 و8)، أو دون بنية تحتية كفأة وشاملة (الركن 2).

ثانيا: مؤشرات المعهد الدولي للتنمية الإدارية (IMD)

يصدر المعهد الدولي للتنمية الإدارية (IMD) مؤشرات لتقييم التنافسية العالمية وذلك ضمن تقرير الكتاب السنوي عن التنافسية في العالم (WCY: World Competitiveness Yearbook)، والذي بدأ إصداره منذ سنة 1989، يشمل هذا التقرير 63 دولة (لا يشمل الجزائر)، كما يستند هذا التقرير في تقييمه للقدرة التنافسية للدول على 342 مؤشرا، تندرج تحت أربعة مجموعات رئيسية هي:

1- **الأداء الاقتصادي**: تهدف هذه المجموعة من المؤشرات إلى تقييم المتغيرات الاقتصادية الكلية للاقتصاد المحلي وقدرته على الاندماج في الاقتصاد العالمي، من خلال (83) مؤشرا.
2- **كفاءة الحكومة**: وتتضمن هذه المجموعة (73) مؤشرا، توضح تأثير الأداء الحكومي ودور المؤسسات الحكومية على تشجيع أو إعاقة البيئة التنافسية.
3- **كفاءة الأعمال**: تتضمن هذه المجموعة (71) مؤشرا تتناول كفاءة الأعمال.
4- **البنية التحتية**: تشمل هذه المجموعة (115) مؤشرا تتعلق بالبنية الأساسية والتكنولوجية والقيود البيئية[1].

ثالثا: مؤشرات البنك الدولي

يعد البنك الدولي بيانات عن مؤشرات القدرة التنافسية للعديد من الدول، لكنه لا يصدر تقريرا لهذا الغرض، ويعتمد البنك الدولي في ذلك على سلسلة من المؤشرات الكلية التي تعكس خصائص البيئة المحلية ومدى دعمها للقدرة التنافسية، وقد تم تقسيمها إلى ثلاثة مجموعات رئيسية كما يلي[2]:

1- **قدرة الاقتصاد الكلي على سرعة الحركة (Agility)**: تشير هذه المجموعة من المؤشرات إلى قدرة المؤسسات على الاستجابة السريعة للتغيرات في أحوال السوق المحلي والعالمي، والتي تعكس الأداء الاقتصادي بصفة عامة والأداء التصديري على وجه الخصوص.
2- **القدرة على الاعتماد على الاقتصاد الوطني (Reliability)**: توضح هذه المؤشرات مدى القوة والثقة في الاقتصاد القومي، ومدى قوة الشركات والمؤسسات في الدولة على العمل المتواصل في ظل بيئة تتسم بعدم اليقين والمخاطرة.
3- **قدرة الاقتصاد على الترابط مع المحيط (Networking)**: تشير هذه المجموعة من المؤشرات إلى قدرة الاقتصاد على إقامة الترابطات بين الأسواق المحلية والدولية، والتفاعل مع المتغيرات العالمية ومصادر المعلومات والتكنولوجيا.

---

(1) IMD World Competitiveness Yearbook: Methodology and Principles of Analysis, IMD world competitiveness center , Switzerland, 2016, p484. Disponible sur: www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/methodology.pdf. consulté le: 10/07/2016.

(2) http://www.worldbank.org/en/topic/competitiveness. consulté le: 16/12/2015.

ثالثا: تقرير تنافسية الاقتصادات العربية

يهدف تقرير تنافسية الاقتصادات العربية الصادر عن صندوق النقد العربي منذ سنة 2016، إلى تحليل القدرة التنافسية للدول العربية، ويركز التقرير في ذلك على متغيرات الاقتصاد الكلي للدول العربية، باعتبار أن استقرار الاقتصاد الكلي يعتبر عنصرا أساسيا في قياس قدرة الأنظمة الاقتصادية على تحقيق الرخاء والرفاهية والأهداف الاجتماعية والاقتصادية المتمثلة بالنمو المطرد، كاستقرار الأسعار، خلق فرص العمل، تحقيق فائض في موازين الحساب الجاري والمالية العامة واستقطاب الاستثمارات الأجنبية. فازدهار الاقتصاد الكلي يعتبر من الأساسيات لتحقيق الاستقرار الاقتصادي وارتفاع معدلات النمو الحقيقي، وبالتالي تفادي الأزمات الاقتصادية[1].

ويشمل التقرير تحليلا لقياس القدرة التنافسية للقطاعات التالية: القطاع الحقيقي، قطاع مالية الحكومة، قطاع المؤسسات والحوكمة الرشيدة، قطاع بيئة الأعمال، القطاع النقدي والمصرفي والقطاع الخارجي. ويتفرع من كل قطاع رئيسي عددا من المؤشرات الفرعية يبلغ عددها 26 مؤشرا، موزعة على القطاعات الستة الرئيسية كما هو موضح في الجدول الموالي:

[1] صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، جانفي 2016، ص 03.

الجدول رقم (1–2): القطاعات الرئيسية لمؤشر تنافسية الاقتصاديات العربية

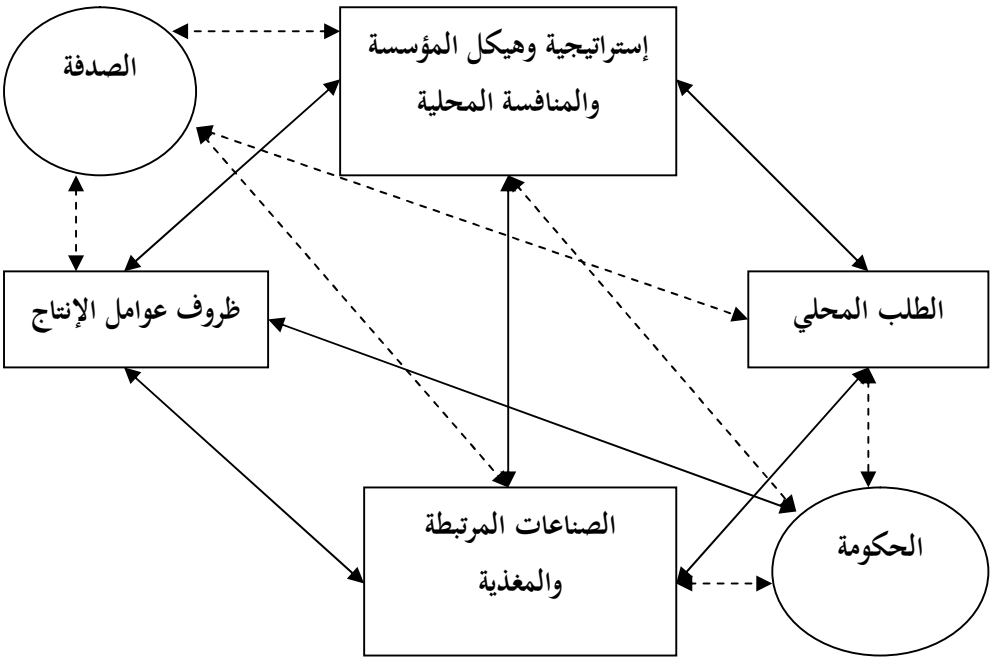
أولا: القطاع الحقيقي
1– معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي
2– نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي
3– مساهمة قطاع الصناعات التحويلية من الناتج المحلي الإجمالي
4– معدل التضخم
5– معدل البطالة
ثانيا: قطاع مالية الحكومة
1– العجز / الفائض كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي
2– الإيرادات غير النفطية كنسبة من إجمالي الإيرادات
3– الإيرادات العامة (بدون المنح) مليون دولار أمريكي
ثالثا: قطاع المؤسسات والحوكمة الرشيدة
1– فعالية الحكومة
2– سيادة القانون
3– الفساد الاداري
رابعا: قطاع بيئة الأعمال
1– بدء النشاط التجاري
2– الحصول على الائتمان
3– حماية المستثمرين
4– تسجيل الملكية
خامسا: القطاع النقدي والمصرفي
1– معدل نمو الأصول الأجنبية
2– الكتلة النقدية (% من الناتج المحلي الإجمالي)
3– حجم الائتمان المحلي للقطاع الخاص من قبل البنوك
4– رأس مال البنوك إلى الأصول (%)
5– احتياطيات البنك السائلة إلى أصول البنك (%)
6– القروض المتعثرة إلى إجمالي القروض (%)
سادسا: القطاع الخارجي
1– درجة الانفتاح التجاري.
2– الحساب الجاري (مليون دولار أمريكي)
3– الميزان الكلي (مليون دولار أمريكي)
4– إجمالي الاحتياطيات في شهور من الواردات
5– الاحتياطيات الرسمية (مليون دولار أمريكي)

المصدر: صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، جانفي 2016، ص 13.

المطلب الثالث: محددات القدرة التنافسية

إن بناء القدرة التنافسية يتطلب توفر جملة من المحددات تساهم وتساعد على تحقيقها، وقد ارتبطت محددات القدرة التنافسية بصفة أساسية بمنهج مايكل بورتر (M. Porter) المعروف بـ (The Diamond–الماسة)، التي تشكل نظاما متداخلا يؤثر فيه كل محدد في المحددات الأخرى ويقوي ويدعم بعضها بعضا، لأن التفاعل الديناميكي بين هذه المحددات له أهمية كبيرة في تحقيق القدرة التنافسية والمحافظة عليها واستمرارها. وتشتمل محددات القدرة التنافسية على محددات رئيسة وأخرى مساعدة أو مكملة لها، كما هو موضح في الشكل الموالي:

الشكل رقم (2–2): النظام المتكامل لمحددات القدرة التنافسية وفق لنموذج بورتر



Source: Michael Porter: L'Avantage Concurrentiel Des Nations, Inter-éditions, Paris, 1993, p 141.

الفرع الأول : المحددات الرئيسية

وتتضمن هذه المحددات أربعة عوامل أساسية، وهي:

أولا: ظروف عوامل الإنتاج

إن عوامل الإنتاج هي المدخلات الضرورية اللازمة لدعم صناعة ما على المنافسة، وتأخذ هذه العوامل الشكل التقليدي (الموارد الطبيعية بما فيها الأرض والمياه والمعادن والموارد البشرية ورأس المال)، بالإضافة إلى البنية الأساسية من نظم اتصالات ومواصلات وطرق وغيرها من مصادر المعرفة مثل الجامعات ومراكز الأبحاث والمعلومات. ويفرق مايكل بورتر (M. Porter) بين عدة تصنيفات لعوامل الإنتاج؛ فوفقا للتصنيف الأول يميز بين

العوامل الأساسية والعوامل المتقدمة، فالعوامل الأساسية هي العوامل الموروثة التي لم يبذل المجتمع جهدا للحصول عليها، مثل الموارد الطبيعية والعوامل المناخية والعمالة غير الماهرة ونصف الماهرة، بينما العوامل المتقدمة فتشمل كل ما تم تطويره من خلال الاستثمار في كل من رأس المال البشري والمادي ومثال ذلك المعاهد والمؤسسات العلمية المتطورة والعمالة الماهرة المتخصصة؛ أما بالنسبة للتصنيف الثاني، فهو يميز بين العوامل العامة والعوامل المتخصصة، وأما العوامل العامة فهي تلك العوامل التي يمكن استخدامها في مدى واسع من الأنشطة والصناعات، مثل توفر بنية أساسية ذات كفاءة وتوفر رؤوس أموال قابلة للإقراض، وتوفر خريجي الجامعات من تخصصات متنوعة، أما العوامل المتخصصة، فتشمل العوامل التي تلاءم مدى محدود من الأنشطة والصناعات أو حتى نشاط واحد مثل وجود مهارات وكفاءات علمية نادرة، ووجود معاهد متطورة ومتميزة ومتخصصة في مجال معين، فالدنمارك مثلا تحتل مركز الصدارة في تصدير (الأنسولين) لامتلاكها أكبر مستشفى في العالم لبحوث وأمراض السكر، كذلك تعد هولندا اكبر مصدر للزهور في العالم لأن هذا النشاط يستند إلى مراكز بحوث متقدمة ومتطورة في زراعة وتعبئة الزهور وتصديرها إلى مختلف الأسواق العالمية[1]. ويرى مايكل بورتر (M. Porter) أن العوامل المحددة للقدرة التنافسية غير موروثة، ولكنها تخلق وتكتسب، وتشمل كل ما تم تطويره من خلال الاستثمار في كل من رأس المال البشري والمادي[2]. كما يؤكد أن العوامل المتقدمة والمتخصصة، لها دور رئيس في خلق قدرة تنافسية مستقرة، بينما الاعتماد على عوامل الإنتاج الأساسية والعامة يخلق ميزة تنافسية متوسطة وضعيفة، فالدولة التي تكرس قدرا كبيرا من الاستثمار في توليد العوامل المتقدمة والمتخصصة، تجني ثمار ذلك في شكل ميزة تنافسية قابلة للاستمرار، كما يؤكد على أن تصنيف عوامل الإنتاج يشهد تطورا مستمرا على أثر التقدم التكنولوجي والعلمي، فالعوامل المتخصصة اليوم يمكن أن تصبح عامة في المستقبل، وبناء عليه، فإن المحافظة على القدرة التنافسية لا يتوقف على مدى الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج، بل على أهمية الاستغلال الأمثل والكفء لهذه العناصر، فكثيرا ما يصاحب وفرة عناصر الإنتاج سوء استخدامها، والندرة النسبية لعناصر الإنتاج تؤدي إلى حسن الاستغلال في كثير من الأحيان، علاوة على أن الندرة النسبية لعناصر الإنتاج قد تحفز على الإبداع والابتكار، وهذا يفسر تمتع دول عديدة بقدرات تنافسية عالية، رغم ندرة الموارد فيها[3].

نستنتج من خلال ما سبق، أن تحقيق قدرات تنافسية يتوقف على نوعية عوامل الإنتاج، وعلى كفاءة استخدامها وتطويرها، وليس على كميتها، فكلما كانت هذه العوامل متخصصة وذات محتوى متقدم كلما كانت الميزة المحققة متفردة ويصعب تقليدها أو الوصول إليها.

---

[1] نيفين حسين شمت: القدرة التنافسية للصادرات المصرية في ظل آليات الاقتصاد العالمي الجديد، رسالة دكتوراه، كلية التجارة، جامعة عين شمس، مصر، 2004، ص 33. (غير منشورة)

[2] بلعة جويدة: القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 10، جامعة سطيف، 2010، ص 234.

[3] نجوي علي خشبة: قياس الميزة التنافسية للقطاع الصناعي في الاقتصاد المصري، ورقة بحثية ضمن المؤتمر العلمي الثالث والعشرين للاقتصاديين المصريين: القدرة التنافسية للاقتصاد المصري، القاهرة، من 8 إلى 10 ماي 2003، ص 3.

ثانيا: الطلب المحلي

إن إدراج الطلب المحلي كأحد محدودات القدرة التنافسية لم يقتصر على حجم الطلب ومعدل نموه، بل يتسع ليشمل هيكل الطلب ونوعيته والآلية التي يتم فيها تدويل هذا الطلب في الأسواق العالمية، حيث توصل مايكل بورتر (M. Porter) إلى أن الضغوط المستمرة من قبل المستهلكين المحليين لطلب منتجات متميزة، قد تؤدي إلى تحفيز المؤسسات على الابتكار والتجديد والتطور من أجل تلبية احتياجات هؤلاء المستهلكين، الأمر الذي ينعكس في النهاية على تقوية وتعزيز القدرات التنافسية المتحققة للصناعة مقارنة بالمنافسين الآخرين[1]. ويتم اختبار التأثير الكبير للطلب المحلي على القدرة التنافسية، من خلال طبيعة وتنوع احتياجات المستهلكين، فالدولة تكتسب ميزة في الصناعات أو فروع الصناعات، التي تكون مؤسساتها قادرة على فهم أحسن واستيعاب أكثر، سرعة للطلب المحلي مقارنة بالمنافسين الأجانب. كما أوضح بورتر أن الحجم الكبير للسوق المحلي يؤدي إلى تحقيق قدرة تنافسية في الصناعات التي توفر إمكانيات اقتصاديات الحجم، بالإضافة إلى أن أهمية حجم السوق المحلي تظهر في صناعات معينة (أو فروع معينة للصناعة)، خاصة تلك التي تطبق برامج ضخمة للبحث والتطوير، وتتميز بالتكنولوجيا المتقدمة وبدرجات عالية من التغير[2].

كذلك أشار مايكل بورتر (M. Porter) أن زيادة التشابه بين خصائص الطلب المحلي والطلب العالمي يؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية، ويتم ذلك من خلال تصدير العادات والأنماط الاستهلاكية السائدة في السوق المحلي إلى الأسواق التصديرية، فمثلا تصدير الأنماط الاستهلاكية للمواطن الأمريكي، والتي تتمثل في تفضيل الوجبات السريعة، أدت إلى انتشار مطاعم الوجبات السريعة في العديد من بلدان العالم[3].

ولا يقتصر دور الطلب المحلي في تدعيم القدرة التنافسية للصادرات الصناعية، بل يؤدي تطور الطلب المحلي إلى زيادة القدرة التنافسية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يمثل تطور الطلب المحلي أحد العوامل الاقتصادية الديناميكية التي تعمل على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر[4].

ثالثا: الصناعات المرتبطة والمغذية

يعتبر وجود صناعات مساندة تنافسية، محددا من محددات القدرة التنافسية، فوجودها يمنح مزايا للصناعات الأخرى بطرق عديدة، حيث تتمكن هذه الأخيرة من الوصول إلى المدخلات التي تحتاجها بطريقة فعالة وسريعة، وخير مثال على ذلك، السيطرة الايطالية على صناعة الحلي من الذهب والفضة حيث يعود الفضل في ذلك إلى المؤسسات الايطالية المساندة لهذه الصناعة، التي تصنع ثلثي الآلات المتخصصة في صناعات الحلي، مما مكن ايطاليا من الريادة العالمية في إعادة تحويل المعادن الثمينة[5].

---

(1) Michael Porter: L'Avantage Concurrentiel Des Nations, Inter-éditions, Paris, 1993, p 95.

(2) Ibid, p 96.

(3) Ibid, p 96-97.

(4) طيب حفصي، فيليب فوشن: الاستثمار الأجنبي المباشر: الارتباط بين القدرة على المنافسة وكفاءة الحكم، مجلة الندوة، المجلد 3، العدد 2، منتدى البحوث الاقتصادية للدول العربية، مصر، جوان 1996، ص 10.

(5) Michael Porter: L'Avantage Concurrentiel Des Nations, op-cit, p 111-112.

كذلك يرى مايكل بورتر (M. Porter) أن المؤسسات لا يمكنها تحقيق القدرة التنافسية من خلال تواجدها في صناعات منفردة، ولكن من خلال ارتباطها بغيرها من المؤسسات المحلية الكفاءة في الصناعات المرتبطة والمغذية، بمعنى أن تواجد الصناعة كجزء من تجمعات صناعية عنقودية، يمثل عاملا مهما في تحقيق القدرة التنافسية، فالشبكة المعقدة من التفاعلات داخل التجمعات تستطيع أن تكون مصدرا رئيسا من مصادر القدرةالتنافسية، وغالبا ما تكون هذه التجمعات متركزة جغرافيا، الأمر الذي يجعل التفاعل أكثر ديناميكية[1].

ويقصد بالصناعات المرتبطة تلك الصناعات التي تشترك معا في التقنيات والمدخلات، وقنوات التوزيع، أو تلك التي تقدم منتجات مكملة للصناعة المعنية؛ أما الصناعات المغذية فهي التي تمد الصناعة التحويلية بالمدخلات اللازمة للإنتاج. وفيها يتلازم مفهوم العنقود[*] (The Cluster) مع مبدأ التنافسية، حيث أن من شأن النظر إلى الصناعة كعنقود، أن يحدد مدى تنافسية الصناعة، من خلال تحديد أماكن الضعف والخلل وأماكن القوة والفرص في الصناعة وما يحيط بها من نشاطات داعمة لها ومرتبطة بها، سواء كان بالتكامل الأمامي[*] أو الخلفي[**] [2].

كما يساعد التجمع العنقودي على تكوين مؤسسات جديدة، لأنه يقلل من عنصر المخاطرة لأي مؤسسة جديدة، لوجود المدخلات والمهارات اللازمة لتصريف منتجاتها، علاوة على ذلك إمكانية تسهيل انتقال المعلومات والأفكار الجديدة، وانتشار عمليات الإبداع وتطوير المنتجات وطرائق جديدة للإنتاج والتسويق، ويترتب اعتماد المؤسسات المشكلة للتجمع العنقودي على بعضهم البعض، أن تدفع كفاءة إحداها باقي المؤسسات إلى التفوق والنجاح، ومن ثم فإن وجود مؤسسة داخل التجمع العنقودي يجعلها تتمتع بوفورات خارجية، قد لا تتوفر لغيرها من المؤسسات المنفردة، فكلما زادت علاقات التفاعل والتشابك بين الصناعات تعززت معها القدرة التنافسية[3].

بناءا على ما سبق، يتضح أن تجمع الصناعات المرتبطة والمغذية بالإضافة إلى الصناعة المعنية، يعمل على تشكيل عناقيد صناعية تتميز بوجود علاقات ترابط وتشابك وتكامل فيما بينها، مما يؤدي إلى سهولة انتقال المعلومات والأفكار الجديدة، وتحسين المنتجات وطرائق الإنتاج والتسويق، الأمر الذي يساهم في تعزيز القدرة التنافسية لتلك الصناعة، ومن ثم للمؤسسات المشكلة للتجمع العنقودي.

---

(1) Michael Porter: L'Avantage Concurrentiel Des Nations, op-cit, p 113.

(*) العنقود عبارة عن سلسلة مترابطة من الصناعات ذات العلاقة، سواء من حيث مدخلات الإنتاج أو التكنولوجيا المستخدمة أو قنوات التوزيع أو حتى بالمهارات المطلوبة.

(*) التكامل الأمامي: يحدث عندما تقوم المؤسسة ببعض الأنشطة التي تلي العملية الإنتاجية الرئيسية التي تقوم بها، كالوصول إلى المستهلك النهائي.

(**) التكامل الخلفي: يحدث عندما تقوم المؤسسة بإنتاج بعض المواد التي تحتاج إليها كمدخلات في العملية الإنتاجية، كالمواد الخام أو السلع النصف المصنعة.

(2) عبد السلام أبو قحف: التنافسية وتغير قواعد اللعبة: رؤية مستقبلية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1997، ص 56.

(3) Michael Porter: L'Avantage Concurrentiel Des Nations, op-cit, p 111-114.

رابعا: إستراتيجية وهيكل المؤسسة والمنافسة المحلية

يتمثل هذا المحدد في البيئة المحلية التي تتواجد فيها المؤسسة، بما تشمل من سياسات ومؤسسات وأنظمة تعليمية وتدريبية، وما تسود فيها من عادات وتقاليد، كما يشمل هذا المحدد أيضا طبيعة المنافسة المحلية، حيث تختلف أهداف المؤسسات وطرق تنظيمها وإدارتها والإستراتيجيات المنتهجة من قبلها في المنافسة من دولة لأخرى، وذلك لاختلاف البيئة المحلية لكل دولة، والتي تتوقف على العادات والثقافات والقيم والمعايير الاجتماعية ونظم التعليم[1].

فعلى سبيل المثال تضطلع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الايطالية، بدور بارز في المنافسة العالمية مثل مثيلتها الألمانية، فالمؤسسات الايطالية تتميز بالطابع العائلي في التسيير والتمويل، بينما نجد أن المؤسسات الألمانية تسيير من قبل أفراد على قدر عالي من التأهيل والتكوين التقني، كما أن تنظيمها مبني على تسلسل في مستويات المسؤوليات، وعليه تختلف المفاهيم والتطبيقات الإدارية من دولة لأخرى، والتي تظهر في عدة جوانب، منها طرق التدريب واتخاذ القرار، والقدرة على التنسيق بين الوظائف المختلفة في المؤسسة والعلاقة بين العمال والإدارة، وهذا الاختلاف قد يولد مزايا في المنافسة[2].

كما أولى مايكل بورتر (M. Porter) عناية فائقة للمنافسة المحلية، وأشار إلى أن المؤسسات التي تنجح في الأسواق الدولية هي المؤسسات التي تواجه منافسة محلية شرسة، والتي يتولد عنها بذل المزيد من التطوير والابتكار، ومن ثم تفرض على المؤسسات السعي المستمر للتجديد وتخفيض التكاليف وتحسين جودة المنتجات والخدمات وابتكار طرق ومنتجات جديدة، وعليه البحث عن صور المنافسة غير السعرية[3].

يتضح مما سبق، أن تعزيز القدرة التنافسية يمر عبر المنافسة المحلية من جهة، حيث تعتبر شدة المنافسة المحلية عاملا مساعدا نحو تحفيز المؤسسات على التطوير والابتكار، من خلال تحسين جودة المنتجات والخدمات وابتكار طرق ومنتجات جديدة. ومن جهة أخرى، فإن اختلاف المفاهيم الإدارية والمهارات التنظيمية الناشئ عن اختلاف البيئة المحلية من دولة إلى أخرى والذي ينعكس على إستراتيجية المؤسسة، قد يولد مزايا تنافسية.

الفرع الثاني: المحددات المساعدة

تتمثل تلك المحددات المساعدة في محددين هما:

أولا: دور الصدفة

تلعب العوامل غير المتوقعة والتي تحدث بمحض الصدفة دورا مهما في تحقيق القدرة التنافسية ونجاح كثير من الصناعات، وتتمثل هذه العوامل في الظروف الخارجة عن إرادة المؤسسات والحكومات، وتأتي أهميتها فيما ينتج عنها من خلق فجوات أو تغيرات، تسمح بحدوث تغيرات في الوضع التنافسي مثل[4]:

- التغيرات التكنولوجية الكبيرة (الإلكترونيك الدقيقة والتكنولوجيا الحيوية)؛

---

(1) منى طعيمة الجرف: مرجع سابق، ص 28.

(2) Michael Porter: L'Avantage Concurrentiel Des Nations, op-cit, p 119-120.

(3) Ibid, p 129-131.

(4) Ibid, p 137-138.

- التقلبات في مستويات الأسعار كأسعار البترول؛
- التطورات المسجلة في الأسواق المالية العالمية وأسعار الصرف؛
- الارتفاع المفاجئ للطلب العالمي أو المحلي؛
- القرارات السياسية لحكومات الدول الأجنبية؛
- الحروب.

ومن شأن هذه الأحداث إعادة توزيع المواقع التنافسية؛ فالصدفة يمكن أن تلغي نهائيا مزايا المنافسين بفرض ظروف جديدة ،كما يمكن أن تمنح الفرص لصناعات أخرى لاحتلال الريادة من خلال التكيف الأحسن في البيئة الجديدة، وبذلك فالأحداث المفاجئة تضرب الدول بطريقة غير عادلة. ومن جهتها تعمل المؤسسات والدول على الاستفادة قدر المستطاع من هذه الأحداث وتحويلها إلى ما فيه تحسين لقدرتها التنافسية [1]. واستنادا إلى ذلك، فإن عوامل الصدفة يمكن أن تقدم ظروفا ملائمة أو غير ملائمة لخلق القدرة التنافسية، إلا أن دورها يبقى محدودا وجزئيا كمحدد للقدرة التنافسية.

ثانيا: دور الحكومة

تكمن أهمية دور الحكومة كمحدد مساعد للقدرة التنافسية عبر السياسات الحكومية، التي تؤثر في المحددات الأربعة الرئيسية للقدرة التنافسية سواء بالإيجاب أو السلب، فعلى مستوى عوامل الإنتاج تستطيع الحكومة الارتقاء بتنمية عواملها من خلال ما تبذله من جهود لزيادة الإنتاجية، عن طريق زيادة الاستثمارات في برامج التعليم والتدريب وربطها بالواقع الصناعي، وإتباع السياسات التي تؤدي إلى زيادة الادخار، وتشجيع الاستثمار، وكفاءة تخصيص الاستثمار بين الاستخدامات المختلفة، وأيضا دعم وتشجيع عملية التطوير والابتكار، وتوفير البيانات والإحصاءات اللازمة لذلك، وزيادة الاستثمارات في البنية الأساسية، فالحكومة قد تؤثر في عرض عناصر الإنتاج سواء بالدعم أو بفرض الضرائب على رأس المال، والتحكم في أسواق رأس المال. كما تؤثر أيضا في الطلب المحلي، ومن خلال وضع قواعد خاصة بمواصفات المنتج، وقوانين حماية المستهلك ومنع الغش الصناعي، وكذلك توعية المستهلك بأنواع المنتجات وخصائصها كي تمكنه من اختيار المنتج الأفضل والأكثر تقدما، ومن ثم تحسين نوعية الطلب المحلي، ويتجلى دور الحكومة بالنسبة للصناعات المغذية والمرتبطة، من خلال تحكمها بوسائل الدعاية والإعلان، أو عن طريق الإجراءات التي تتخذها لتنسيق الخدمات المتبادلة بين المؤسسات، وكذلك تشجيع ودعم إقامة تجمعات صناعية متكاملة وتوفير البنية الأساسية لها. وتؤثر الحكومة أيضا في توجيه إستراتيجية المؤسسة وهيكلها من خلال تنظيم أسواق رؤوس الأموال والسياسات الضريبية، وتؤثر الدولة في ظروف المنافسة من خلال تشجيع المنافسة المحلية، التي تحفز المؤسسات على التطوير والابتكار، وكذا سن القوانين لمقاومة الاحتكار وعدم اللجوء للسياسات التي تعزل المؤسسات المحلية عن المنافسة الخارجية، بل تشجع

[1] Michael Porter: L'Avantage Concurrentiel Des Nations, op-cit, p 138.

تلك المؤسسات على إتباع استراتيجيات للتوجه نحو الخارج[1]. وبذلك تكون الدولة عنصرا محفزا أو عائقا لعملية خلق القدرات التنافسية، من خلال تأثيرها على المحددات المختلفة للقدرة التنافسية.

المبحث الثاني : تحليل الميزة التنافسية

يعد تحليل الميزة التنافسية من المقومات الرئيسية لتحديد الخيارات الإستراتيجية المناسبة للمؤسسة؛ حيث يختص بمتابعة التغيرات البيئية الداخلية والخارجية، وذلك بهدف معرفة جوانب القوة وجوانب الضعف في البيئة الداخلية للمؤسسة والوقوف على مدى إسهام أي نشاط من الأنشطة الإستراتيجية للمؤسسة في ميزاتها التنافسية، وكذا اكتشاف الفرص المتاحة والتهديدات المحتملة في بيئتها التنافسية، وعليه فهو يعتبر مدخلا رئيسيا لبناء المزايا التنافسية والمحافظة عليها لتحقيق استدامتها.

المطلب الأول : مفهوم الميزة التنافسية وركائزها

يشغل مفهوم الميزة التنافسية مكانة هامة في كل من مجالي الإدارة الإستراتيجية واقتصاديات الأعمال خاصة في عصر العولمة الاقتصادية، كما تشمل مصادر تكوينها العديد من الأبعاد المتشابكة.

الفرع الأول: مفهوم الميزة التنافسية

لقد تعددت وتباينت أراء الكتاب والباحثين في تحديد مفهوم الميزة التنافسية، وقد جاء هذا التعدد كنتيجة لتنوع واختلاف الأبعاد التي انطلق منها كل منهم في تحديد هذا المفهوم.

فقد عرف شاندل و هوفر (Schandel & Hofer) الميزة التنافسية بأنها: " الوضع الفريد الذي تطوره المؤسسة مقابل منافسيها "[2].

ويعرف فاي (Fahey) الميزة التنافسية بأنها: " أي شيء يميز المؤسسة أو منتجاتها بشكل إيجابي عن منافسيها في أنظار زبائنها أو المستخدمين النهائيين لمنتجاتها "[3].

ويقصد بالميزة التنافسية كذلك: " كل ما تختص به المؤسسة دون غيرها من المؤسسات، وما يعطي قيمة مضافة إلى العملاء بشكل يزيد أو يختلف عن ما يقدمه المنافسون في السوق، بحيث تستطيع المؤسسة تقديم مجموعة من المنافع أكثر من المنافسين، أو تقديم نفس المنافع بسعر أقل "[4].

---

(1) Michael Porter: L'Avantage Concurrentiel Des Nations, op-cit, p 140-142.

(2) زغدار أحمد: مرجع سابق، ص 27.

(3) محيي الدين القطب: الخيار الاستراتيجي وأثره في تحقيق الميزة التنافسية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص 80.

(4) أسعد عبد الحميد: التسويق الفعال – الأساسيات والتطبيق –، دار الطباعة المتحدة للإعلان، الطبعة التاسعة، القاهرة، 1999، ص 190.

في حين يري كل من بتز ولي (Pitts & Lei) أن بالميزة التنافسية هي: "استغلال المؤسسة لنقاط قوتها الداخلية في أداء الأنشطة الخاصة بها، بحيث تخلق قيمة لا يستطيع بقية المنافسون تحقيقها في أدائهم لأنشطتهم"[1].

كما تعرف الميزة التنافسية أيضا بأنها: " ذلك العنصر الإستراتيجي الحرج، الذي يقدم فرصة جوهرية لكي تحقق المؤسسة ربحية متواصلة بالمقارنة مع منافسيها "[2].

ويعرفها مايكل بورتر (M. Porter) على أنها: " أنها مركز متميز تحققه المؤسسة عن منافسيها، يساعدها على جذب العملاء إليها ويصعب تقليده ومجاراته من جانب منافسيها، على أن يتحقق هذا المركز من خلال تقديم قيمة متفوقة أو رفيعة المستوى "[3].

نلمس من هذا العرض أن تعريفات الميزة التنافسية يجمع بينها نقاط مشتركة عديدة وإن تباينت جهات نظر الباحثين إليها، و هذا ما دفعنا لاستخلاص تعريف مفاده أن الميزة التنافسية هي ذلك المفهوم الاستراتيجي الذي يعكس الوضع التنافسي النسبي الجيد والمستمر للمؤسسة إزاء منافسيها؛ بحيث تتجلي في الخاصية التي تميز المؤسسة عن غيرها من المؤسسات المنافسة، وما يعطي قيمة مضافة إلى العملاء بشكل يزيد أو يختلف عن ما يقدمه المنافسون في السوق.

وتجدر الإشارة أن فعالية الميزة التنافسية تستند إلى بعض الشروط والخصائص، من أهمها[4]:

- أنها نسبية، أي تتحقق بالمقارنة مع المنافسين، وليست مطلقة؛
- أنها تؤدي إلى تفوق وأفضلية المؤسسة على المؤسسات المنافسة؛
- أنها تنبع من داخل المؤسسة وتحقق لها قيمة؛
- أنها تنعكس في كفاءة أداء المؤسسة لأنشطتها، أو في قيمة ما تقدمه للعملاء، أو كليهما؛
- يجب أن يكون لها دور التأثر في العملاء وإدراكهم للأفضلية في ما تقدمه المؤسسة من منتجات وتحفزهم على الشراء؛
- أنها تتحقق لمدة طويلة نسبيا، من خلال العمل على تطويرها وتجديدها.

---

(1) محي الدين القطب: مرجع سابق، ص 80.

(2) نبيل مرسي خليل: الميزة التنافسية في مجال الأعمال، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1996، ص 81.

(3) Michael Porter : L'Avantage Concurrentiel, édition DUNOD, Paris, 2000, p 8.

(4) محي الدين القطب: المرجع سابق، ص 82.

الفرع الثاني: ركائز الميزة التنافسية

يمكن التعرف على وجهات نظر الباحثين والكتاب حول الركائز الأساسية لبناء المزايا التنافسية من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (2-2): ركائز بناء المزايا التنافسية حسب وجهة نظر بعض الباحثين

الكاتب	السنة	ركائز بناء المزايا التنافسية						
		التكلفة	التمايز (الجودة)	التركيز	الابتكار	المرونة	الوقت	التحالفات
M. Porter	1982	*	*	*				
Schuler	1987	*	*		*			
Wiseman	1989	*	*		*			*
Hicks	1993	*	*	*	*			
Evans	1993	*	*			*		
Certo & Peter	1995	*	*			*		
Krajewski & Ritzman	1996	*	*			*	*	
Best	1997	*	*		*			*
Mintzberg	1998	*	*	*	*			
Slack	1998		*		*	*		
Williamr	1998	*	*			*		
Lunch	2000		*		*			
Macmillan & Tampoe	2001	*	*		*	*	*	

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على:

- بلال خلف السكارنة: استراتيجيات الريادة ودورها في تحقيق الميزة التنافسية وتحسين الأداء لشركات الاتصالات في الأردن، أطروحة دكتوراه، كلية الدراسات الإدارية والمالية، الجامعة الأردنية، الأردن، 2005، ص 76. (غير منشورة)
- طاهر محسن منصور الغالبي، وائل صبحي محمد إدريس: الإدارة الإستراتيجية –منظور منهجي متكامل–، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2007، ص 311.

وبتحليل ومقارنة وجهات نظر الباحثين المعروضة أعلاه، يتبين وجود تقارب بين وجهات النظر في تحديد ركائز الميزة التنافسية، إذ تتمحور أغلبية هذه التوجهات حول ثلاثة ركائز أساسية، تتمثل في التكلفة، الجودة، والابتكار؛ هذه الأبعاد ينظر إليها من جانب أهميتها في بناء ميزة التكلفة الأقل اعتمادا على تخفيض التكاليف

من جهة، ومن جانب أهميتها في بناء ميزة التمييز اعتمادا على القيمة المتفوقة التي تقدمها للعملاء من جهة أخرى.

أولا: التحكم في التكلفة

تستطيع المؤسسة أن تحقق ميزة تنافسية إذا استطاعت أن تخفض من تكلفتها، بحيث يمكنها تقديم منتجاتها أو خدماتها بسعر أقل من ذلك السعر الخاص بالمنافسين، مما يسمح لها الحصول على حصة هامة في السوق وتحقيق قدر كبير من الربح[1]، وذلك من خلال مجموعة من الطرق والسياسات الوظيفية أهمها[2]:

- تنمية قيم تنظيمية تركز أساسا على الاهتمام الواعي للعاملين بشأن التكلفة، إذ يهدف العاملون بشكل أساسي إلى العمل على تخفيض التكاليف إلى أدنى حد ممكن؛
- تقديم منتج أساسي دون أي نوع من الكماليات الإضافية التي تؤدي إلى زيادة تكلفة إنتاجه؛
- تعديل الأنشطة والعمليات ذات التكاليف العالية، كاستبدال العمليات اليدوية بعمليات آلية أقل تكلفة؛
- استخدام مواد أولية منخفضة التكلفة دون المساس بجودة المنتج؛
- تخفيض تكاليف البحوث والتطوير والإعلان.

كما تستطيع المؤسسة من خلال التحكم في التكلفة تحقيق عدة مزايا توفر لها قدرا من الحماية التي تمكنها من مواجهة المنافسة، وتتمثل هذه المزايا في[3]:

- تحسين الوضعية التنافسية: فالمؤسسة التي تتمكن من السيطرة على تكاليف منتجاتها، تحتل أفضل المواقع التنافسية في السوق، ذلك لأنها تملك سلاحا تنافسيا هاما يتمثل في هامش المناورة السعرية؛
- مواجهة المنافسين المحتملين: إضافة إلى قدرة المؤسسة على مواجهة المنافسين الحاليين، تتمكن عن طريق التحكم في التكلفة من مواجهة المنافسين المحتملين، وبالتالي التخفيض من جاذبية القطاع للمستثمرين الجدد؛
- مواجهة خطر المنتجات البديلة: يمكن من خلال إستراتيجية السعر، التقليل إلى حد ما من منافسة المنتجات البديلة، وذلك في النشاطات التي يلعب فيها السعر دورا هاما في جذب اهتمامات العملاء؛
- حواجز الدخول: وتسمى الحواجز السعرية، وهي أهم ما تخلفه ريادة التكلفة، حيث تشكل حواجز دخول للقطاع الحالي.

ثانيا: الجودة المتفوقة

لقد أصبحت نظم الجودة محور الاهتمام الرئيسي لكثير من المؤسسات، على اعتبار أن معايير المنافسة لم تعد قاصرة على مجرد تقديم الخدمة أو المنتج بأقل الأسعار، بل تعدته إلي الحرص على جودة تلك المنتجات أو

---

(1) Marc Vondercammen: Marketing : L'essentiel Pour Comprendre, Décider, Agir, Edition de Boeok Université, Bruxelles, 2002, P216.

(2) إسماعيل محمد السيد: الإدارة الاستراتيجية مفاهيم وحالات تطبيقية، مكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 1993، ص200.

(3) Michael Porter : L'Avantage Concurrentiel, op-cit, p 50-51.

الخدمات؛ وقد دعم ذلك ظهور الاتجاه العالمي نحو التطوير المستمر للجودة وفقا لأسس اقتصادية وعلمية، كما تجسد واقعيا في إطار أساليب ومعايير إدارية تتعلق بتطوير وتحسين الجودة بهدف تحقيق مزايا تنافسية مستدامة.

1- مفهوم الجودة

لقد تعددت وتباينت التعريفات التي أوردها الكتاب والمهتمون بموضوع الجودة، في وضع تعريف محدد لمعنى و مضمون الجودة وأبعادها المختلفة. فقد عرفها جوران (Juran) بأنها: "ملائمة المنتج المستخدم" [1]. ويرى كروسبي (P.Crosby) أن الجودة هي: "التوافق مع الاحتياجات"[2].كما عرفها جيليمور (Gilmore) بأنها: "درجة مطابقة منتج معين لتصميمه أو مواصفاته"[3].

ونظرا لتباين وجهات النظر حول مفاهيم الجودة واختلاف التعريفات، فقد حدد غرافين (Gravin) مجموعة من الأبعاد التي على أساسها يمكن تحديد مدى جودة منتج أو خدمة ما، والتي حصرها فيما يلي[4]:

- المعولية: وهي احتمال عمل المنتج دون فشل خلال الفترة المحددة، وكمثال لذلك نجد معيار عمل السيارات في الأوقات الباردة، وكذا مدة استعمال إطاراتها؛
- مستوى الأداء: ويتحدد بالخصائص الوظيفية للمنتج، ففي المطاعم مثلا يتعلق الأمر بنوعية الخدمات، وفي صناعة السيارات نجد السرعة والاستهلاك؛
- المطابقة: تعبر عن جودة المنتج ومدى مطابقته للمواصفات المحددة سلفا، وهي أهم بعد خاصة في مراحل التفتيش ومراقبة الجودة؛
- الجمالية: وتتعلق بالجوانب الذاتية للفرد مثل التصميم، الذوق، المظهر وجوانب أخرى عدة، ويعتمد هذا البعد خاصة في الصناعات الكمالية والملابس؛
- القدرة على الخدمة: وهي خدمات الصيانة والإصلاح اللازمة لإعادة المنتج للعمل بعد الأعطال، وتتأكد فعالية هذا البعد بمدى توفر قطع الغيار وخدمات ما بعد البيع؛
- إدراك الجودة: ويقصد بها صورة المنتج لدي المستهلك.

2- مفهوم إدارة الجودة الشاملة

يعرف أرثر (Arther) إدارة الجودة الشاملة بأنها: "ثورة ثقافية في الطريقة التي تعمل أو تفكر بها الإدارة حول تحسين الجودة، ومدخل يعبر عن المزيد من الإحساس المشترك في ممارسات الإدارة"[5]. ويعرفها معهد الجودة الفيدرالي الأمريكي بأنها: "القيام بالعمل الصحيح بشكل صحيح ومن أول مرة مع الاعتماد على تقييم المستهلك

---

[1] احمد سيد مصطفى: إدارة الجودة الشاملة و الإيزو 9000 – دليل عصري للجودة و التنافسية-، (دون ذكر دار نشر)، مصر، 2005، ص 15.

[2] على السلمى: إدارة التميز- نماذج و تقنيات الإدارة في عصر المعرفة، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2000، ص 128.

[3] فريد عبد الفتاح زين الدين: المنهج العلمي لتطبيق إدارة الجودة الشاملة في المؤسسات العربية، جامعة الزقازيق، مصر، 1996، ص 10.

[4] قاسم نايف علوان: إدارة الجودة الشاملة و الإيزو 9000، دار الثقافة للطباعة والنشر، عمان، الأردن، 2005، ص 20.

[5] فريد عبد الفتاح زين الدين: المرجع السابق، ص 24.

في معرفة تحسين الأداء"[1]. ويرى جابلوسكي (Jabloski) بأنها: "مظهر تعاوني لتأدية الأعمال باستخدام مواهب وقدرات العاملين العملية والإدارية ، من أجل التحسين المستمر للجودة والإنتاجية"[2].

وتجدر الإشارة إلى وجود اختلاف مفاهيمي بين إدارة الجودة الشاملة ومعايير إدارة الجودة إيزو، حيث أن معايير إيزو، ما هي إلا مقدمة جزئية فقط إلى تطبيق إدارة الجودة الشاملة، فهذه الأخيرة تنظر للمؤسسة كنظام اجتماعي مكون من أفراد وعاملين، وليس نظام فني فقط، فهي تهتم بالسلوكيات والاتجاهات لتحقيق التكامل بين النظام الفني والاجتماعي في المؤسسة[3]. والجدول الموالي يبين الاختلافات الجوهرية بين إدارة الجودة الشاملة ومعايير إدارة الجودة إيزو.

جدول رقم (3-2): أوجه الاختلاف بين إدارة الجودة الشاملة ومعايير إدارة الجودة إيزو

إدارة الجودة الشاملة	معايير إدارة الجودة إيزو
- التركيز المطلق على المستهلك؛	- ليس من الضروري التركيز على المستهلك؛
- ترتبط بإستراتيجية المؤسسة؛	- لا ترتبط بإستراتيجية موحدة؛
- تهتم بالتركيز على الفلسفة والأدوات والأساليب؛	- تهتم بالتركيز على النظم الفنية ونظم الإجراءات؛
- التأكيد على مشاركة العاملين؛	- مشاركة العاملين ليس ضرورية؛
- تعني المؤسسة ككل، بجميع إداراتها ووظائفها ومستوياتها؛	- يمكن أن يكون التركيز جزئيا؛
- كل فرد مسؤول عن الجودة؛	- قسم الجودة هو المسؤول عن الجودة؛
- تتضمن وتشتمل على تغيير الثقافة التنظيمية.	- من الأنسب الاحتفاظ بالأوضاع على ما هي عليها.

المصدر : فريد عبد الفتاح زين الدين: المنهج العلمي لتطبيق إدارة الجودة الشاملة في المؤسسات العربية، جامعة الزقازيق، مصر، 1996، ص 107.

3- دور الجودة في بناء المزايا التنافسية

تتمكن المؤسسة من تحقيق ريادة التكلفة من خلال الجودة وذلك عن طريق تحقيق معدلات تكلفة منخفضة، وبالتالي تحسين مركزها التنافسي وزيادة حصتها السوقية، ويمكن تقسيم تكاليف انخفاض التكلفة إلى مجموعتين أساسيتين هما[4]:

أ- التكاليف الداخلية لانخفاض الجودة: وهي التكاليف التي تصاحب العيوب التي تكتشف قبل إرسالها إلى العميل، ومن أمثلتها:

- الخردة: وهي تكاليف العمالة والمواد التي تحمل على المنتجات التي لها عيوب لا يمكن إصلاحها بطريقة عادية؛

[1] عياش قويدر: إدارة الجودة الشاملة كأسلوب لتحقيق تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحثية ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بو علي، الشلف، أيام: 17-18 أفريل 2006، ص 712.

[2] فريد عبد الفتاح زين الدين: مرجع سابق، ص 25.

[3] عياش قويدر: المرجع السابق، ص 714.

[4] محفوظ جودة : تحديد احتياجات التدريب وأثره في إدارة الجودة الشاملة، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001، ص 115-116. (غير منشورة)

- إعادة العمل: وهي التكاليف المتعلقة بالمواد والعمالة والمصاريف الأخرى التي تنفق في سبيل إصلاح المنتجات المعيبة؛
- إعادة الفحص: وهي تكاليف إعادة الفحص للمنتجات التي تم إعادة العمل عليها، وتشمل تكاليف الوقت المقضي على هذا الفحص وتكاليف تشغيل المعدات وأجهزة الفحص.

ب- التكاليف الخارجية لانخفاض الجودة: وتشمل كافة العيوب التي تم اكتشافها بعد عملية التسليم للعملاء، ومن أشكالها:

- إصلاح المنتجات المسترجعة عند وجود العيب فيها؛
- تكلفة الشكاوي من العملاء بسبب تدني مستوى الجودة عن الحد المطلوب؛
- تكلفة استبدال أو إصلاح المنتجات المباعة إلى العملاء أثناء فترة الكفالة.

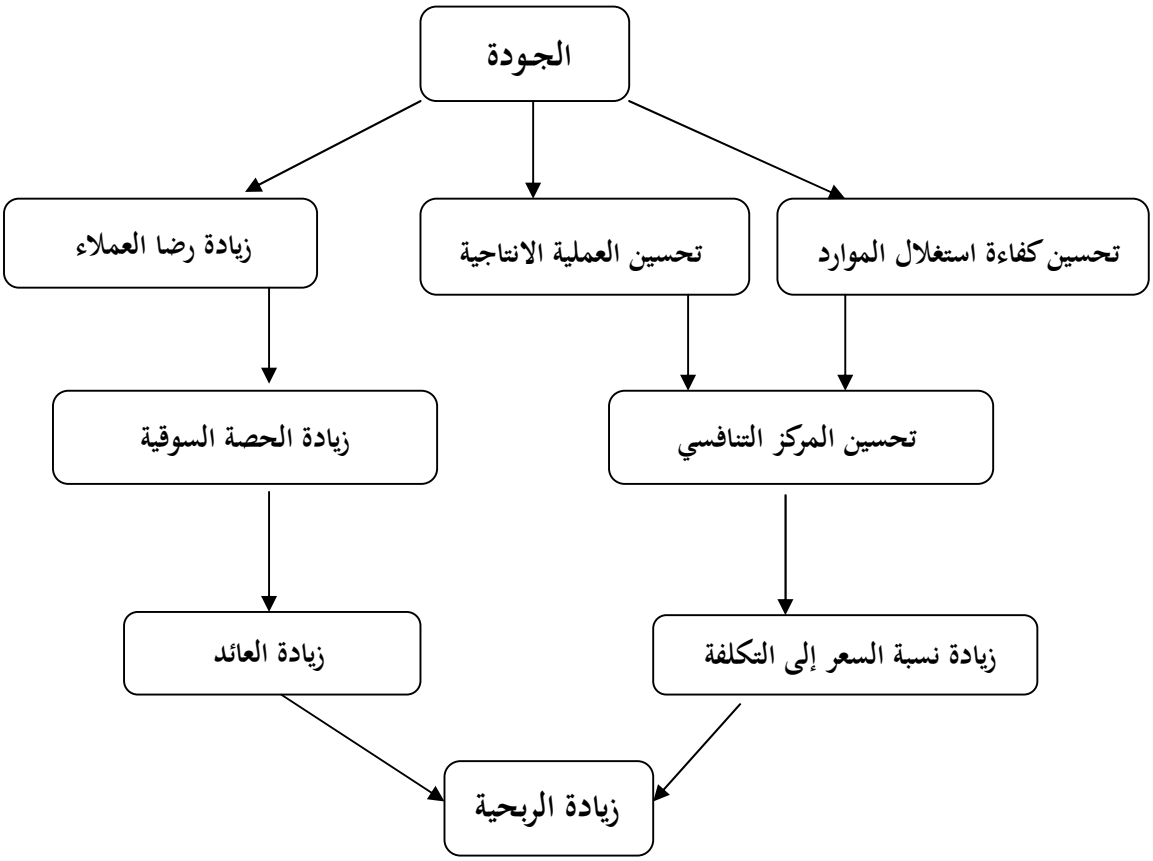
كذلك تساهم الجودة في تحقيق تفرد وتميز المؤسسة عن المنافسين، من خلال تحقيق النتائج التالية[1]:

- تصميم منتجات وخدمات تلبي احتياجات العملاء المتغيرة والمتجددة؛
- زيادة درجة رضا العملاء؛
- زيادة الحصة السوقية؛
- تحسين الاتصال والتعاون داخل المؤسسة؛
- زيادة الابتكار والتحسين المستمر؛
- ترسيخ ثقافة التجديد والايجابية في العمل؛
- خفض نسبة الحوادث الصناعية؛
- تخفيض معدل دوران العمالة.

والشكل الموالي يوضح العلاقة بين الجودة والميزة التنافسية

[1] صلاح الدين عبد الباقي: قضايا إدارية معاصرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001، ص 152.

شكل رقم (3-2): العلاقة بين الجودة والميزة التنافسية



المصدر: ناظم حسن عبد السيد: محاسبة الجودة -مدخل تحليلي-، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص 183.

ثالثا: التركيز على الابتكار

إن الابتكار في المؤسسات المعاصرة على اختلاف أنواعها، لم يعد مسألة ترف أو شيئا كماليا وإنما بات أمرا ضروريا وملحا من أجل البقاء والنمو؛ فالمؤسسات أصبحت الآن أحوج ما يكون إلي الارتقاء بالابتكار، لمواجهة مختلف صور التحديات التي أفرزها التسارع التكنولوجي وشدة المنافسة.

1- مفهوم الابتكار وأشكاله في المؤسسة

أ- مفهوم الابتكار

تناول الباحثون وضع تعريفات متعددة للابتكار، فيعرف الابتكار بأنه: "تطبيق فكرة طورت داخل المؤسسة أو تمت استعارتها من خارج المؤسسة سواء كانت تتعلق بالمنتج أو الوسيلة أو النظام أو العملية أو السياسة أو البرامج أو الخدمة، وهذه الفكرة جديدة بالنسبة للمؤسسة حينما طبقتها"[1]. كما يعرف بأنه: "عملية معينة يحاول فيها الإنسان عن طريق استخدام تفكيره وقدراته العقلية وما يحيط به من مثيرات مختلفة وأفراد

[1] حسين حريم: إدارة المنظمات – منظور كلي-، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2003، ص 303.

مختلفين، أن ينتج إنتاجا جديدا بالنسبة له أو بالنسبة لبيئته، شريطة أن يكون هذا الإنتاج نافعا للمجتمع الذي يعيش فيه"[1].

كذلك يعرف الابتكار بأنه: "العمل المتميز بشكل يفوق ما هو عادي أو مألوف أو معروف"[2]. في حين عرف الابتكار من طرف منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي (OCDE) على أنه: "مجموع الخطوات العلمية والفنية والتجارية والمالية اللازمة لنجاح تطوير وتسويق منتجات صناعية جديدة أو محسنة، واستخدام أساليب وعمليات أو معدات جديدة أو محسنة، أو إدخال طرق جديدة في الخدمة، وليس البحث والتطوير إلا خطوة واحدة من هذه الخطوات"[3]. ويشير الابتكار إلى تلك العملية التي ينتج عنها حلول أو أفكار تخرج عن الإطار التقليدي، سواء بالنسبة لمعلومات الفرد الذي يفكر أو للمعلومات السائدة في البيئة[4].

ب- أشكال الابتكار في المؤسسة

توجد عدة محاولات لحصر أنواع الابتكار في المؤسسة، فيصنف بعض الباحثين الابتكار إلى شكلين رئيسيين هما[5]:

- **الابتكار السطحي**: ويتمثل في تحسن كفاءة العمليات الإنتاجية أو تحسين المنتجات الموجودة، وهذا النوع من الابتكار يساعد المؤسسة على تحسين وضعيتها في السوق أمام منافسيها.
- **الابتكار الجذري**: يتمثل في استعمال معارف جديدة، سواء على مستوى العمليات الإنتاجية أو خلق منتجات جديدة لم تكن موجودة من قبل، وعادة ما تحمل هذه الأخيرة براءات الاختراع، هذا النوع من الابتكار يعطي للمؤسسة امتيازا تنافسيا مهما جدا يمتد طيلة قانونية البراءة (15 سنة في ميدان صناعة الأدوية مثلا).

ويصنف ويليام إيفان (William Evan) الابتكار في المؤسسة إلى نوعين هما[6]:

- **الابتكار الإداري**: يشمل الابتكار الإداري على تغييرات في الهيكل التنظيمي وتصميم الوظائف، عمليات المؤسسة وسياسات وإستراتيجيات جديدة، ونظم رقابية جديدة وغيرها.
- **الابتكار الفني**: يشمل الابتكار الفني تطوير منتجات أو خدمات جديدة، أو تغييرات في التقنيات التي تستخدمها المؤسسة، أو تغييرات في أساليب الإنتاج وغيرها.

وقد ركزت المؤسسات على الابتكار الفني أكثر من الابتكار الإداري، ونشأ عن ذلك فجوة ثقافية، وأصبحت النظم والممارسات الإدارية والتنظيمية متخلفة كثيرا عن الجوانب الفنية، ووجدت الدراسات أن

---

(1) حسين حريم: مرجع سابق، ص 303.

(2) موسى اللوزي : التطوير التنظيمي – أساسيات ومفاهيم حديثة- ، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2003، ص 292.

(3) نشرية اللجنة الاقتصادية والاقتصادية والاجتماعية لغربي أسيا: مرجع سابق، ص 10.

(4) محمد عبد الجواد: كيف تنمي مهارات الابتكار والإبداع الفكري، دار البشير للثقافة والعلوم، طنطا، مصر، 2000، ص 12.

(5) عزاوي عمر، عجيلة محمد: الإبداع كأسلوب لتحقيق الميزة التنافسية، ورقة بحثية ضمن الملتقى الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، يومي: 8-9 ماي 2005، ص 480.

(6) حسين حريم: مرجع سابق، ص 305-306.

المؤسسات التي تقل فيها الفجوة الثقافية بين الابتكار الفني والابتكار الإداري كان أداؤها التنافسي أفضل، كما كشفت الأبحاث أن الابتكار الإداري يميل إلى تشجيع ابتكارات فنية لاحقة[1].

2- دور الابتكار في بناء المزايا التنافسية

يعتبر الابتكار من أهم عناصر بناء المزايا التنافسية، باعتبار أنه يحقق للمؤسسة التفرد بالمقارنة بالمنافسين، هذا التفرد يسمح بفرض أسعار أعلى أو تخفيض التكاليف إلى مستوى أقل من المنافسين[2]. كما يمكن تفصيل دور الابتكار في بناء المزايا التنافسية من خلال مجموعة من العناصر الرئيسية المرتبطة بالبيئة التنافسية للمؤسسة، كما يلي[3]:

أ- أثر الابتكار على المنتجات البديلة

إن المنتجات البديلة هي عموما نتاج لابتكار جذري في المنتج، ونادرا ما يحدث أن لا يؤدي الابتكار الجذري إلى إحلال المنتج الجديد محل المنتج القديم، ويكون ذلك في حال ما تدخل كل المتعاملين، بمعنى كل الذين يشكلون القوى التنافسية للبيئة الخارجية للمؤسسة.

ب- أثر الابتكار على الداخلين المحتملين

يكون الأثر أساسا على حواجز الدخول التي تحمي المؤسسات المتواجدة سلفا، من الداخلين المحتملين، فبإمكان الابتكار أن يساهم في تخطي حاجز من حواجز الدخول كالتكنولوجيا، المعرفة، الحيازة على براءة اختراع، ففي هذه الحالة تحمي المؤسسات نفسها من المنافسين المحتملين، من خلال انفرادها بالتحكم في طرق الإنتاج والتكنولوجيا، فالقدرة المستمرة على الابتكار هي التي تشكل حواجز الدخول.

ج- أثر الابتكار على حدة المنافسة

يمكن للابتكار أن يبدل من حدة المنافسة، من خلال التقليص أو الرفع من قدرات النشاط وبخاصة التأثير على نموه، ومن ثم كلما كان النشاط مزدهرا فإن عدد المؤسسات الراغبة في اقتحام هذا النشاط يكون كبيرا، فإذا أدى الابتكار إلى تقادم مفاجئ للصناعة بكاملها فيتضاءل بذلك عدد المنافسين، مما يؤدي بدوره إلى تناقص حدة المنافسة.

د- أثر الابتكار على الزبائن والموردين

يمكن أن يؤدي الابتكار في المنتجات أو طرق الإنتاج، إلى تعديل عميق في العملية الإنتاجية إلى درجة أن جزءا من التموين التقليدي لا يدخل في عملية تشكيل المنتج، مما يعني خسارة بالنسبة للمورد، وبالمقابل فإن الابتكار يمكن أن يؤدي إلى ظهور موردين جدد، أو على الأقل تطوير قدرات الموردين الحاليين (موردي القطع الإلكترونية مثلا). أما بالنسبة للزبائن فإن التأثير يكون من خلال قدرة الابتكار على تعديل تكاليف الإحلال.

---

(1) حسين حريم: مرجع سابق، ص 306.

(2) شارلز هل، جاريث جونز: الإدارة الإستراتيجية –مدخل متكامل–، ترجمة: محمد سيد أحمد عبد المتعال، إسماعيل علي بسيوني، دار المريخ للنشر، الرياض، 2008، 274.

(3) J.Broustail, F.Frery: Le Management Stratégique de l'innovation, édition DALLOZ, Paris, 1993, p 86-89.

المطلب الثاني : تحليل القوى التنافسية

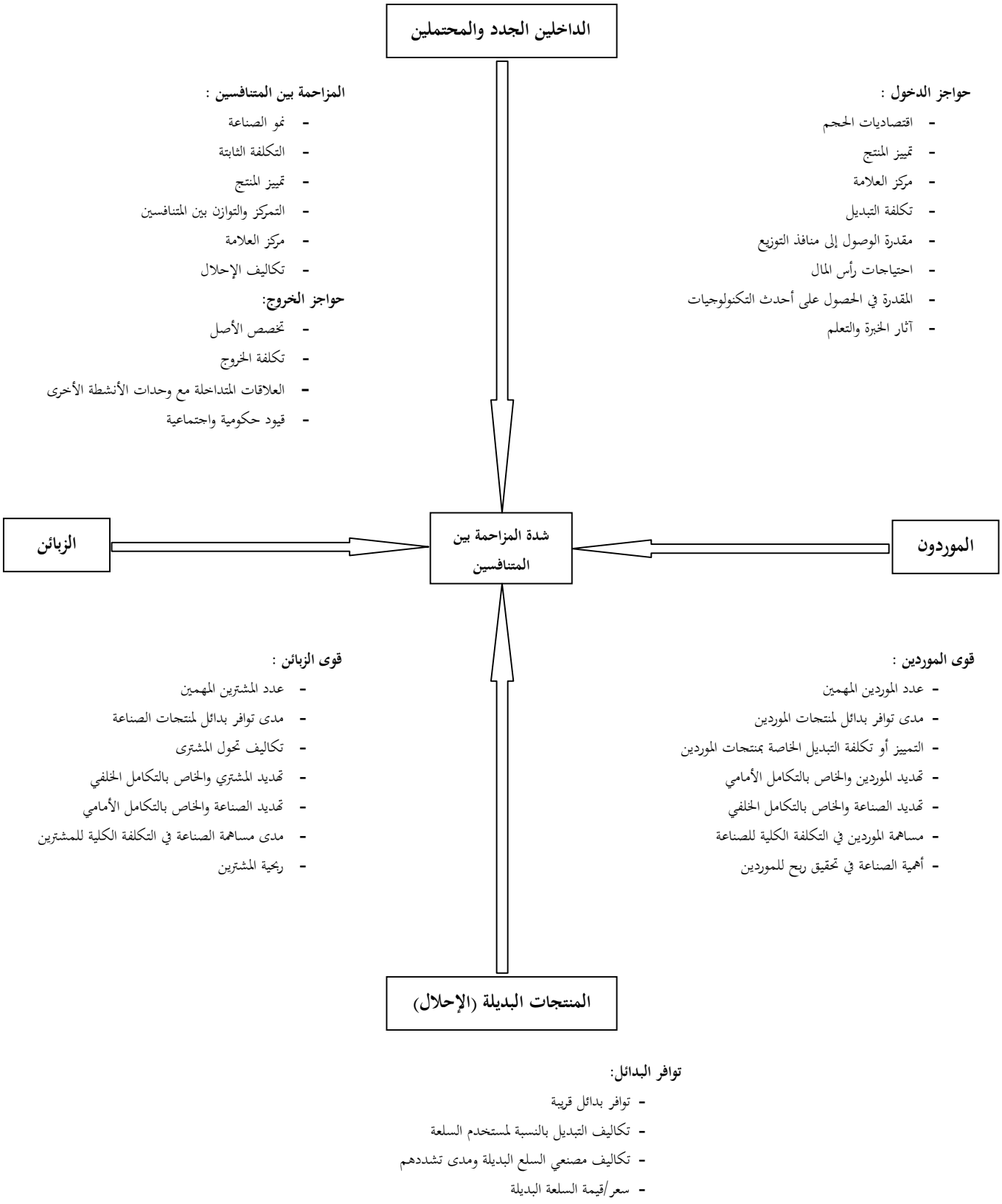
إن نجاح المؤسسة يتوقف على مدي تأقلمها مع بيئتها التنافسية، بطريقة تزيد من درجة استفادتها من الفرص، وقدرتها على مقاومة التهديدات، وهذا يتطلب معرفة ما يجري في البيئة التنافسية من متغيرات إيجابية وسلبية؛ لذلك تعد دراسة وتحليل القوى التنافسية من الأولويات الحتمية لأي مؤسسة ترغب في البقاء والتنافس.

يري مايكل بورتر (M. Porter) أن كل مؤسسة مطالبة قبل التفكير في تطوير ميزة تنافسية، التعرف على الوسط الذي تعمل فيه، لأن هذا الوسط هو الذي يحدد قواعد العمل التنافسي، وبالرغم من الاختلافات الموجودة بين القطاعات المختلفة، فإن هذه الأخيرة تشترك فيما بينها في كونها تخضع لتأثير خمس قوى تحدد الحدة التنافسية، ومن ثم تحدد الأرباح الكامنة الممكن تحقيقها لأية مؤسسة[1].

والشكل الموالي يوضح نموذج بورتر لتحليل القوى التنافسية.

[1] زغدار أحمد: مرجع سابق، ص 44.

الشكل رقم (4-2):نموذج بورتر لتحليل القوى التنافسية



المصدر : نبيل مرسي خليل: الميزة التنافسية في مجال الأعمال، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1996، ص 67.

ويمكن شرح القوى الخمس التي يستند عليها مايكل بورتر (M. Porter) في تحليل قوى التنافسية فيما يلي:

الفرع الأول: شدة المزاحمة بين المتنافسين في الصناعة

تمثل شدة المزاحمة بين المتنافسين في الصناعة[*] مركز القوى المحددة لجاذبية الصناعة، وتنشأ من كون متنافس وعدة متنافسين يشعرون بضرورة تحسين وضعياتهم التنافسية، مما يجعل تحركاتهم تأخذ مختلف الأشكال التنافسية (تخفيضات سعرية، خدمات ما بعد البيع، تميز...)، والتي من شأنها أن تؤثر على بقية المتنافسين، مما يؤدي إلى بروز ردود أفعال قد تؤدي إلى تحسن وضعية القطاع أو تدهوره، كما في حالة الردود غير المدروسة مثل الحروب السعرية المفضية إلى تدهور مردودية القطاع، مما يتطلب دراسة أفعال وتحركات المنافسين لتجنب مثل هذه الوضعيات[1]. وتتحدد شدة المزاحمة بين المنافسين داخل القطاع نتيجة تضافر عدد من العوامل من أهمها:

أولا: التكاليف الثابتة

للتكاليف الثابتة أثر كبير على شدة المزاحمة في قطاع النشاط، فعندما تواجه مؤسسة ما تكاليف ثابتة مرتفعة، فإن نقطة تعادله ترتفع إلى نسبة كبيرة من الطاقة الإنتاجية، وإذا لم يتم إنجاز هذا المستوي من التشغيل، فإن رد الفعل الطبيعي هو تقديم تسهيلات مغرية للمستهلكين، حتى يمكن زيادة الطلب بغرض تغطية التكاليف الثابتة[2].

ثانيا: عدد المنافسين في القطاع

عندما يكون عدد المنافسين كبيرا، فإن بعض المؤسسات تفكر في اعتماد بعض العمليات دون أن تلفت الانتباه، وعلى العكس من ذلك، فعندما يكون القطاع مركزا أو مسيطرا عليه من قبل عدد قليل من المؤسسات، فإنه بمقدور المؤسسات أن تفرض منطقها.

ثالثا: تمييز المنتج

يشجع المنتج النمطي على وجود المنافسة حادة، باعتبار أن المنافسين يملكون نفس المنتج، وعندها يستند الزبون في اختياره إلي السعر وجودة الخدمات المرافقة، ومن ثمة يركز المنافسون على هذين العنصرين، فتشتد المنافسة أكثر[3]. فعندما تكون منتجات المؤسسات المتنافسة غير متمايزة، فإن المنتج يباع ويشترى، ويكون السعر هو أساس المنافسة كما هو الحال في المنتجات الزراعية والتعدين والتي تشتعل فيها حرب الأسعار؛ وعلى العكس، فإن الصناعات التي تتصف المنتجات بالتمايز العالي مثل العطور، والأدوية وخدمات الاستشارات الإدارية، فإن المنافسة السعرية تكون منخفضة حتى في ظل وجود عدد كبير من المؤسسات المتنافسة[4].

---

[*] يقصد بالصناعة مجموع المؤسسات التي تنتج نفس المنتجات أو منتجات بديلة عنها.

[1] Michael Porter: Choix stratégiques et concurrence, édition ECONOMIA, Paris, 1982, p 19.

[2] : نبيل مرسي خليل: مرجع سابق، ص 65.

[3] Michael Porter: Choix stratégiques et concurrence, op-cit, p 21.

[4] نبيل محمد مرسى، أحمد عبد السلام سليم، الإدارة الإستراتيجية، المكتب الجامعي الحديث، مصر، 2007، ص 56.

رابعا: الرفع من الطاقة الإنتاجية

يؤدي الرفع من الطاقة الإنتاجية من قبل مجموعة من المؤسسات، قصد الاستفادة من اقتصاديات الحجم في فترة معينة، إلي انخفاض أسعار المنتجات، وبالتالي انخفاض ربحية القطاع في تلك الفترة[1].

خامسا: حواجز الخروج

هي تلك العوامل التي تبقي أو تؤخر خروج المؤسسة من القطاع، بالرغم من ضعف أو سلبية مردودية الاستثمارات؛ ويمكن حصر المصادر الأساسية لهذه الحواجز فيما يلي[2]:

1- **تكاليف الخروج**: تتمثل في تكاليف تحويل الأصول والعقود مع العمال والاتفاقيات المبرمجة مع الزبائن.
2- **القيود الحكومية والاجتماعية**: تتجسد في عمليات المنع التي تفرضها الحكومة على المؤسسات، بغية المحافظة على مناصب العمل، ومن ثمة تؤخر أو تلغي قرار الانسحاب.
3- **الاعتبارات الإستراتيجية**: يحدث أن يكون للمؤسسة المنسحبة، علاقات إستراتيجية مع مؤسسات تنتمي إلي نفس المؤسسة الأم؛ وبالتالي فإن الانسحاب قد يؤثر على صورة هذه الأخيرة، قدرتها التسويقية، وكذا على سمعتها في السوق المالية؛ وهنا تعطي المؤسسة الأم الأهمية لإستراتيجية البقاء، وهذا ما يؤخر عملية الخروج.
4- **الحواجز العاطفية**: يحدث أن يتماطل المسيرون في اتخاذ قرار الانسحاب، لأنهم يشعرون بالمسؤولية تجاه المستخدمين.

الفرع الثاني: تهديدات الداخلين الجدد

يمثل المنافسون الجدد شريكا جديدا بالنسبة للمؤسسة في حصتها السوقية، وبطبيعة الحال في أرباحها، وعلى ذلك فوجودها يشكل تهديدا يحتاج للتفكير في كيفيات التقليل من آثاره أو إزاحته كليا[3]. وقد لخص مايكل بورتر (M. Porter) العوائق التي تواجه المنافسين الجدد عند الدخول فيما يلي[4]:

أولا: اقتصاديات الحجم (السلم)

تهدف اقتصاديات السلم إلى إحداث تخفيضات في تكلفة الوحدات المنجزة، من خلال زيادة حجم الإنتاج، وتعد اقتصاديات الحجم عاملا حاسما بالنسبة للداخلين الجدد، لأنها تضعهم بين أمرين؛ إما العمل على أساس إنتاج حجم كبير وانتظار رد فعل من قبل المؤسسات المنافسة؛ أو العمل على أساس حجم إنتاج صغير ويتحمل الداخلون الجدد جراء ذلك تكاليف باهظة، لأن الإنتاج الضئيل يتحمل تكلفة وحدوية عالية للمنتج، وبإمكان الداخلون الجدد تحيد أثر هذا العامل بامتلاك التكنولوجيا المتطورة.

---

(1) Michael Porter: Choix stratégiques et concurrence, op-cit, p 21.
(2) Ibid, p 22-23.
(3) Alin Harion: Le Diangnostique D'entreprise-Méthode Et Processus, Edition ECONOMIA, Paris, 1999, p 160.
(4) Michael Porter: Choix stratégiques et concurrence, op-cit, p 7-14.

ثانيا: تميز المنتج

ويعني ذلك أن المؤسسات المتموقعة بشكل جيد تملك صورة جيدة وزبائن أوفياء، ويرجع ذلك إلى العلامة التجارية المعروفة، الخدمات المقدمة للزبائن، اختلافات المنتج، أو لأن المؤسسة كانت سباقة إلي هذا القطاع؛ ويشكل التميز حاجزا للدخول، حيث يتحمل الداخلون الجدد مصاريف عالية حتى يستقطبوا زبائن القطاع، ويؤدي هذا الجهد إلي خسائر في بداية النشاط، كما يتطلب وقتا طويلا لصنع صورة خاصة بالمؤسسات الجديدة.

ثالثا: الاحتياج إلي رأس المال

تضطر المؤسسات الجديدة إلي استثمار موارد مالية معتبرة للدخول في المنافسة، وبخاصة إذا كانت رؤوس الأموال موجهة إلي الإشهار أو البحث والتطوير؛ وكلاهما ينطويان على مخاطر كبيرة، لأنه يصعب التنبؤ بنتائجهما؛ كما تتطلب تجهيزات الإنتاج وتغطية خسائر الانطلاق، أموالا معتبرة أيضا، وحتى إذا توفرت رؤوس الأموال، فإن عملية الدخول تشكل مخاطرة لهذه الأموال؛ وهذا ما يعطي امتيازا للمؤسسات المتواجدة في القطاع.

رابعا: تكاليف التبديل

تمثل تلك التكاليف التي يجب أن يتحملها الزبون نتيجة انتقاله من مورد إلي مورد آخر، ويمكن أن تشمل تكاليف التبديل: تكاليف تأهيل اليد العاملة، تكاليف التجهيزات الجديدة، تكاليف الناجمة عن فقد العلاقات؛ فإذ كانت تكاليف التحويل مرتفعة، فعلى الداخلين الجدد أن يمنحوا تقدما معتبرا في ميدان التكاليف، حتى يقبل الزبون التخلي عن المؤسسات المتواجدة في القطاع.

خامسا: الوصول إلي قنوات التوزيع

بمجرد أن يفكر الداخلون الجدد في توزيع منتجاتهم، فهذا يشكل بحد ذاته حاجزا للدخول، باعتبار أن المؤسسات المتواجدة تشغل قنوات التوزيع لتصريف منتجاتها؛ لذلك فإن المؤسسات الجديدة مطالبة بإقناع هذه القنوات بقبول توزيع منتجاتها، أو العمل على إنشاء قنوات توزيع خاصة بها.

سادسا: السياسات الحكومية

تلعب السياسات الحكومية دورا في تشكيل حواجز للدخول إلي قطاع نشاط معين، كأن تفرض استعمال تكنولوجيا متقدمة لحماية المحيط من التلوث؛ كما بإمكانها أن تحفز عملية الدخول، بتقديم تسهيلات جبائية مثلا.

الفرع الثالث: تهديدات المنتجات البديلة

تدخل المؤسسات في منافسة مع مؤسسات أخري تنتج منتجات بديلة، حيث تقلص هذه الأخيرة من المردودية المحتملة للقطاع. ويمكن التعرف على المنتجات البديلة، من خلال البحث عن المنتجات التي بإمكانها تأدية نفس وظيفة منتج القطاع، وتتطلب هذه المهمة الكثير من البراعة حتى يتم تفادي الابتعاد عن قطاع النشاط المستهدف[1].

[1] Michael Porter: Choix stratégiques et concurrence, op-cit, p 25.

ويمكن تلخيص أهم محددات المنتجات البديلة في العوامل الآتية[1]:

- الأداء النسبي للمنتجات البديلة، من حيث الأسعار، الجودة، والقدرة على الإشباع، وسهولة الحصول عليها؛
- تكاليف التحول نحو البدائل، فإذا كانت هذه التكاليف قليلة على المستوى الاجتماعي والاقتصادي زادت خطورتها؛
- الميل لدى المشترين نحو هذه البدائل، والقناعات المتولدة لديهم لكون هذه البدائل هي خيارات واقعية ومتاحة، ويمكن أن تتطور لاحقا باتجاهات أفضل.

الفرع الرابع: القوة التفاوضية للزبائن

يجتهد الزبائن لتخفيض أسعار القطاع والتفاوض بشان خدمات جيدة ومنتجات بأحسن جودة، وتكون هذه العملية على حساب مردردية القطاع؛ وترتبط قوة تفاوض الزبائن بعدد من العناصر منها[2]:

- حجم المشتريات من القطاع: فإذا كانت مشتريات الزبون حصة مهمة من رقم أعمال البائع، فإن القوة التفاوضية للزبون تزداد؛
- نمطية منتجات القطاع: حيث تسمح نمطية منتجات القطاع للزبائن أن ينتقلوا من بائع إلى آخر دون صعوبة، فتزداد بذلك قوتهم التفاوضية؛
- توفر المعلومات: والمتعلقة بالأسعار، والتكاليف الحقيقية للسوق، الطلب وتكاليف الموردين، مما تتيح لهم الاستفادة من أسعار أكثر ملائمة وجودة مقبولة؛
- ضعف تكاليف تحولهم إلى منتجات بديلة.

الفرع الخامس: القوة التفاوضية للموردين

بإمكان قوة مساومة الموردين أن تشكل تهديدا حقيقيا للقطاع، إذ يمكن أن تقلص من مردوديته عن طريق الضغط الذي يمارسونه برفع الأسعار أو بتدنية مستويات الجودة للمواد الموردة، ويكون هذا التهديد أشد خطورة حالة عجز القطاع عن إدماج الارتفاع الحاصل في التكاليف. كما تزداد قوة تفاوض الموردين إذا توفرت العوامل التالية[3]:

- درجة تركيز الموردين مقارنة بالزبائن: يكون بمقدور الموردين الذين يبيعون لزبائن متفرقين، التأثير وبشكل كبير على الأسعار، الجودة، وشروط الشراء لدي الزبائن؛
- غياب المنتجات البديلة: حتى وإن كانت قوة تفاوض الموردين معتبرة، فمن الممكن أن تصطدم بمزاحمة المنتجات البديلة، مما يؤدي إلى إضعاف القوة التفاوضية للموردين؛ ويتيح غياب المنتجات البديلة راحة تفاوضية تزيد معها ضغوط الموردين على الزبائن؛

---

(1) طاهر محسن منصور الغالبي، وائل محمد صبحي إدريس، الإدارة الإستراتيجية: منظور منهجي متكامل، دار وائل للنشر، الأردن، 2007، ص 276.

(2) Michael Porter: Choix stratégiques et concurrence, op-cit, p 27-29.

(3) Ibid, p 30-31.

- تمييز المنتج: في حالة امتلاك المورد لمنتج متميز، فهذا يعني عدم وجود نوع من التبعية لدى الزبون، حيث لا يستطيع معها التخلي عن هذا المنتج؛ فتزداد بذلك القوة التفاوضية للمورد.

المطلب الثالث : تحليل سلسلة القيمـة

يعد أسلوب سلسلة القيمة من الأساليب التي يمكن استخدامها بوصفها إطار لتحديد نقاط قوة المؤسسة وتحليل المزايا التنافسية فيها، ويقوم هذا الأسلوب على افتراض أساسي مفاده أن الهدف الاقتصادي للمؤسسة يتمثل في خلق القيم من خلال أنشطتها المختلفة، فعن طريق فحص وتدقيق موارد هذه الأنشطة، وتحليل الكفاءة والفعالية لها والرقابة عليها، يمكن الوصول إلى فهم عميق لدور هذه الأنشطة في خلق القيم، وبالتالي تحديد مواطن القوة فيها التي يمكن أن تتحول إلى مزايا تنافسية.

الفرع الأول: مفهوم سلسلة القيمـة

لقد تم تطوير نموذج سلسلة القيمة من قبل مايكل بورتر (M. Porter) كأسلوب منهجي لفحص الأنشطة الداخلية التي تقوم بها المؤسسة وكيفية تفاعلها كأساس لتحليل مصادر الميزة التنافسية، وتعرف سلسلة القيمة على أنها تقنية تستخدم لتحليل الأنشطة الرئيسية في المؤسسة وذلك بهدف تحديد مصادر الميزة التنافسية، وبالتالي معرفة عناصر القوة والضعف الداخلية الحالية والمحتملة أيضا، حيث تعتبر المؤسسة من منظور هذا النموذج عبارة عن سلسلة من الأنشطة الأساسية التي تضيف قيمة إلى منتجاتها أو خدماتها[1].

وتعرف سلسلة القيمة على أنها: "الطريقة النظامية للنظر إلى مجموعة الأنشطة التي تؤديها المؤسسة وللكيفية التي تتفاعل بها مع بعضها البعض بما يمكنها من فهم المصادر الحالية والمحتملة للمزايا التنافسية". بمعنى اعتبار المؤسسة كسلسلة من الأنشطة يتم من خلالها تحويل المدخلات إلى مخرجات ذات قيمة من وجهة نظر العملاء[2].

وحسب مضمون تحليل القيمة فإن الكشف عن مصادر الميزة التنافسية المعبر عنها بالنشاطات المسؤولة عن خلق القيمة، يتطلب الاعتماد على مفهوم القيمة بدل التكلفة، لأن هذا الأخير لا يعبر دائما عن مفهوم الميزة التنافسية، وإن كان يمثل أحد أبعادها الأساسية، خاصة إذا علمنا أن هناك مؤسسات، ووفق إستراتيجيات معينة، قد ترفع من تكاليفها بصفة مبيتة لأجل الوصول إلى سعر أعلى بواسطة التميز[3].

---

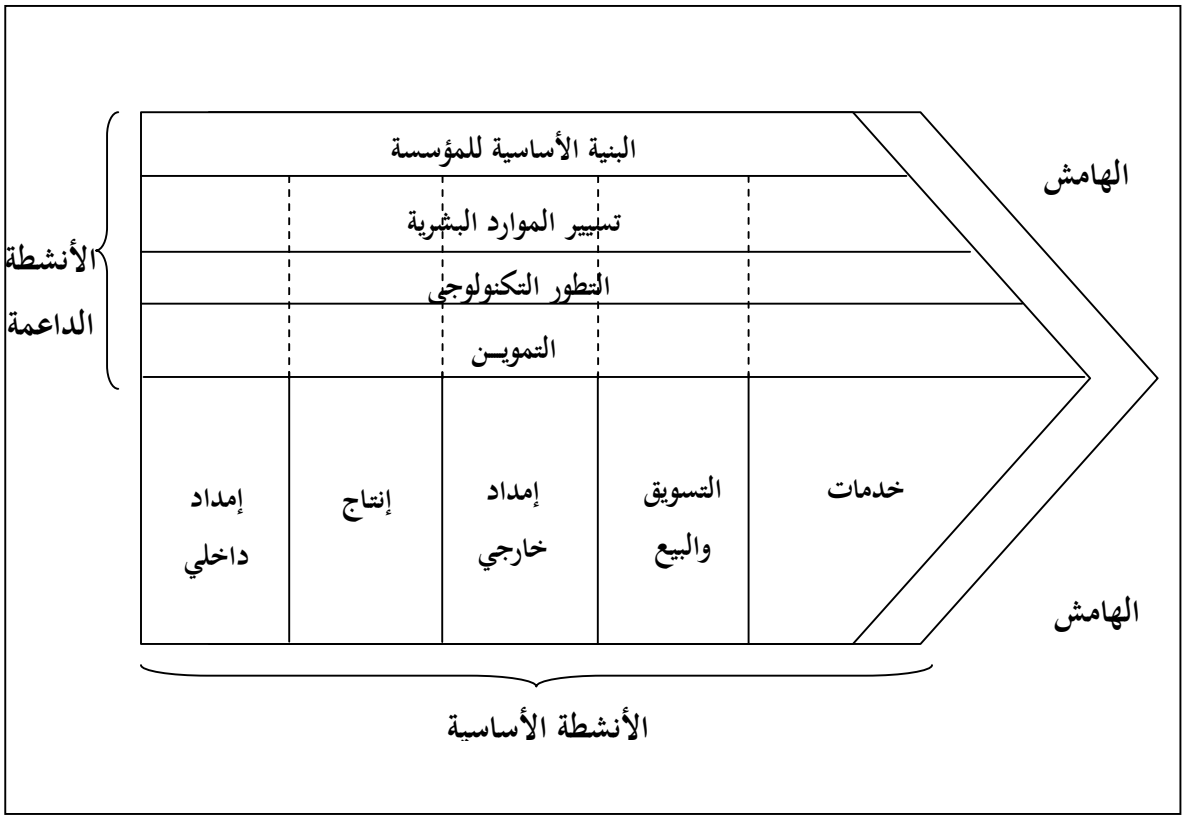
(1) سعد غالب ياسين: الإدارة الإستراتيجية، دار اليازوري للنشر، عمان، الأردن، 1998، ص139.

(2) بن سديرة عمر: التحليل الإستراتيجي كمدخل لبناء المزايا التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية: دراسة ميدانية في المؤسسات المحلية بسطيف، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف1، 2013، ص 97. (غير منشورة)

(3) Michael Porter : L'Avantage concurrentiel, op-cit, p 56.

ووفقا لنموذج سلسلة القيمة تقسم الأنشطة التي تنفذ على مستوى أي مؤسسة إلى مجموعتين أساسيتين، مجموعة تضم الأنشطة الرئيسية أو الأولية، ومجموعة ثانية تضم الأنشطة المساعدة أو الداعمة كما هو موضح في الشكل الموالي:

الشكل رقم (5-2): نموذج سلسة القيمة



Source: Michael Porter**:** L'Avantage concurrentiel, édition DUNOD, Paris, 2000, p 53.

من خلال هذا الشكل يمكن توضيح مختلف مكونات سلسلة القيمة على النحو الآتي:

أولا: الأنشطة الأساسية

وتتمثل في تلك الأنشطة التي ترتبط مباشرة بتحويل المدخلات إلى مخرجات لتضيف قيمة أو منفعة للعملاء، وبمنظور سلسلة القيمة فهي تشتمل على الأنشطة التالية[1]:

1- **الإمدادات الداخلة:** تتضمن كافة النشاطات المتعلقة بحركة وتدفق المدخلات التي تتطلبها العملية الإنتاجية مثل استلام، تخزين، مناولة المواد لتأخذ مسارها ضمن خطوط الإنتاج المختلفة.

2- **العمليات الإنتاجية:** وهي النشاطات المسؤولة عن معالجة المدخلات وتحويلها إلى مخرجات في شكل سلع وخدمات، إلى جانب تشغيل آلات صيانة التجهيزات، والجمع، والتغليف.

3- **الإمدادات الخارجية:** تشمل كافة النشاطات اللوجستية المتعلقة بمخرجات المؤسسة من سلع وخدمات من حيث نقلها، وتخزينها وتسليمها وفقا لجداول محددة.

[1] محيي الدين القطب: مرجع سابق، ص 90-91.

4- **التسويق والمبيعات**: تضم مجمل النشاطات المرتبطة بإدارة التسويق من سياسات واستراتيجيات، ووظائف تسويقية، فهي تتكفل بتقديم وسائل تمكن الزبائن من شراء منتجات المؤسسة.

5- **الخدمات**: وهي نشاطات تهدف إلى دعم مبيعات المؤسسة من خلال كسب ثقة المستهلك ورضاه، وهنا يتعلق الأمر بخدمات ما بعد البيع كالتركيب، والتصليح، وتوفير قطع الغيار.

إن كل الأنشطة الأساسية تعمل على خلق قيمة للمنتج لدى الزبون وتسهم في تعزيز الميزة التنافسية، ولكن تختلف درجة مساهمتها باختلاف نوع النشاط الذي تعمل فيه المؤسسة، فمثلا بالنسبة للموزعتين (قطاع التجارة) فالأنشطة التي لها درجة كبيرة من الأهمية في تحسين الميزة التنافسية، تتمثل في الإمدادات الداخلية والخارجية، بينما بالنسبة لمؤسسة تنتمي إلى القطاع الخدمي، فإن الإمدادات الخارجية تقل أهميتها، وعلى العموم فإنه مهما كان نشاط المؤسسة، فإن كل الأنشطة الرئيسية تساهم بشكل أو بآخر وبدرجة متفاوتة في تعزيز الميزة التنافسية[1].

ثانيا: الأنشطة الداعمة

هي بدورها نشاطات منشئة للقيمة من خلال الدعم الذي تقدمه للأنشطة الأساسية، بحيث تسمح لها بأداء دورها بكفاءة وفعالية، وهي تشمل الأنشطة الداعمة التالية:

1- **التموين**: يرتبط التموين في هذه الحالة بوظيفة شراء وسائل الإنتاج المستخدمة في سلسلة القيمة، وليس بوسائل الإنتاج في حد ذاتها، وتضم وسائل الإنتاج المشتراة، المواد الأولية ومستلزمات ولوازم الإنتاج، بالإضافة إلى الآلات ومعدات المكاتب والمباني، كما يدعم هذا النشاط جميع الأنشطة الرئيسية لشراء ما يحتاجونه، وتكلفة نشاطاته لا تمثل إلا جزءا بسيطا من التكاليف الإجمالية ولكن له أثر مهم عليها، مما يتطلب الاهتمام بها [2].

2- **التطوير التكنولوجي**: وتتضمن الأنشطة الخاصة بتصميم المنتوج، وتحسينه وكذلك إيجاد أو تحسين الطريقة التي تنجز بها مختلف الأنشطة في سلسلة القيمة[3].

3- **تسيير الموارد البشرية**: تشتمل النشاطات المتعلقة بتوظيف المستخدمين، وتكوينهم، وتنمية مهاراتهم، وتحفيزهم بشكل تتحقق معه أهداف المؤسسة، إن هذا النوع من النشاطات الذي يصنف ضمن النشاطات الداعمة يتولى دعم النشاطات الأولية والنشاطات الداعمة، وبالتالي مجموع السلسلة في آن واحد. كما أن تسيير الموارد البشرية بفضل دورها في تحديد وترقية الكفاءات، وتحفيز المستخدمين لا تؤثر فحسب على الميزة التنافسية، بل تعتبر العامل الحاسم لهذه الميزة في بعض القطاعات[4].

4- **البنية الأساسية للمؤسسة**: تعرف بالبنية التنظيمية، ويقصد بها الهياكل الأساسية التي ترتكز عليها المؤسسة من: الإدارة، التخطيط الإستراتيجي، الشؤون القانونية، المحاسبة والمالية، العلاقات الخارجية

---

(1) Michael Porter : L'Avantage concurrentiel, op-cit, p 57.

(2) Ibid, p 58-59.

(3) محيي الدين القطب: مرجع سابق، ص 92.

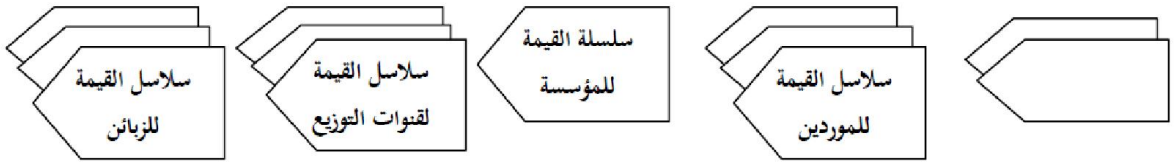
(4) خالد عبد الرحيم الهيثي، أكرم أحمد الطويل: التنظيم الصناعي: المبادئ والعمليات، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2000، ص 13.

وتسيير الجودة. وخلافا عن باقي الأنشطة الداعمة، تمتاز البنية الأساسية للمؤسسة بكونها تضم على العموم مجموع أنشطة سلسلة القيمة وليس فقط نشاطاتها، وهنا تكمن أهميتها ضمن سلسلة القيمة[1].

الفرع الثاني: نظام القيمـة

إن تحقيق الميزة التنافسية لا يتوقف على سلسلة القيمة للمؤسسة فقط، بل يتعداه إلى الامتدادات الأمامية والخلفية الخاصة لكل من موردي ومستخدمي مخرجاتها، بمعني سلاسل القيم لدى الموردين والأطراف التي تغذي المؤسسة بالمدخلات والمستلزمات الضرورية، وكذا سلسلة القيمة للزبائن وسلسلة القيمة للتوزيع، وهذا ما يعرف بنظام القيمة، أي أن نظام القيمة لمؤسسة ما، يتكون من سلاسل القيمة الخاصة بالمؤسسة، وأيضا الخاصة بكل من الموردين ومنافذ التوزيع وكذا الزبائن[2]. وهو ما يمكن توضيحه من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (6–2): نظـام القيمـة



Source: Michael Porter**:** L'Avantage Concurrentiel, édition DUNOD, Paris, 2000, p 51.

من خلال الشكل المبين أعلاه، يتضح أهمية نظام القيمة في فهم أبعاد سلسلة القيمة للمؤسسة وارتباطها مع باقي السلاسل الأخرى، لأن التنسيق بين هذه الأطراف مجتمعة يعمل على تسريع عملية تقديم المنتجات أو الخدمات وتحسينها مما يعزز من الميزة التنافسية للمؤسسة، وهو ما يعطي نظرة واضحة حول ضرورة الأخذ في الاعتبار أهمية العوامل الخارجية في عملية إضافة القيمة دون الاقتصار على العوامل الداخلية فقط.

الفرع الثالث: أهمية سلسلة القيمـة في تحليل الميزة التنافسية

تتجسد أهمية سلسلة القيمة في تحليل الميزة التنافسية من خلال الجوانب التالية:

- تحليل سلسلة القيمة يعد المدخل المناسب لتحديد القدرات الجوهرية في المؤسسة، إضافة إلى تحديد الأنشطة التي يمكن أن تحقق المزايا التنافسية، خاصة بما يتصل بالتكلفة من خلال التعرف التكاليف المرتبطة بكل نشاط في محاولة لترشيدها، خاصة تلك الأنشطة التي تسهم في إضافة القيمة بشكل محدود أو المتعلقة بالتمييز، من

[1] Michael Porter **:** L'Avantage Concurrentiel, op-cit, p 61.

[2] نبيل مرسي خليل: مرجع سابق، ص 90.

خلال التركيز على الأنشطة المرتبطة بالقدرات الجوهرية، والكفاءات المتميزة بهدف تحسين أدائها مقارنة بالمنافسين[1]؛

- يساهم تحليل سلسلة القيمة في الاحتفاظ بالأنشطة المنتجة للقيمة واستبعاد أو تحويل الأنشطة ذات المساهمة المحدودة في هذا الجانب، مع تحديد إمكانية وجود جهات خارجية لأداء هذه الأنشطة بشكل أكثر كفاءة وفعالية حتى يتم التعاقد معها على ذلك[2]؛
- مقارنة سلسلة قيمة المؤسسة مع سلاسل قيمة المنافسين، تسمح بتحديد مدى قوة واستدامة المزايا التنافسية، حيث أن المزايا التنافسية القائمة على اختلاف سلسلة القيمة تكون أكثر قوة واستدامة من تلك القائمة على التقليد من خلال تشابه سلاسل القيمة، فالمؤسسات ذات سلاسل القيمة المتشابهة يسهل عليها امتلاك وتطوير القدرات المرتبطة بالنشاط الذي يكمن فيه التفوق، على العكس في حالة اختلاف في تسلسل أنشطة القيمة، حيث يصعب على المنافسين تطوير ذات المخطط التنظيمي، ثم تطوير القدرات القدرات المرتبطة بالأنشطة المتميزة، وما تتطلبه العملية من وقت جد معتبر[3].

المبحث الثالث : إستراتيجيات ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

شهدت البيئة العالمية في العقود الأخيرة العديد من التغيرات والتطورات، والتي ميزها التوجه السريع نحو تحرير التجارة الدولية، وتقدم تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وقد فرضت هذه التغيرات السريعة والمتشابكة للمناخ الاقتصادي، تحديات جديدة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأصبح من العسير عليها أن تعيش بمعزل عن هذه التطورات، لذلك أصبح لزاما على هذه المؤسسات الاهتمام بتحليل بعدها التنافسي وتبني الإستراتيجيات المواتية لهذه للتحديات التنافسية المتزايدة.

المطلب الأول : التسيير الإستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخصوصيات والمحددات

يعد التسيير الاستراتيجي حلقة الربط بين المؤسسة ومحيطها، فهو الذي يمكنها من التعامل مع متغيرات البيئة وتغيرات عواملها المستمرة، ويمكنها من دعم قدرتها التنافسية التي تضمن لها البقاء. ويستمد التسيير الإستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهميته وخصوصيته، من طبيعة وخصوصية هذا النوع من المؤسسات وعلاقتها بمتغيرات بيئتها الخارجية، والتي تميزها أبعاد مختلفة، تساهم إلى حد كبير في تحديد سلوكها الإستراتيجي وردود أفعالها اتجاه تأثيراتها على نشاطها.

---

[1] صالح عبد الرضا رشيد، إحسان دهش جلاب: الإدارة الإستراتيجية –مدخل تكاملي–، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص153-154.

[2] بن سديرة عمر: مرجع سابق، ص 102.

[3] المرجع نفسه، 103.

الفرع الأول: خصوصيات التسيير الإستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعتبر التسيير الاستراتيجي في مفهومه الواسع المسار الذي من خلاله يمكن للمسيرين متابعة مسار الأعمال والاستجابة لتعقيدات وديناميكية قوى البيئة، ويركز على: الحجم، استخدام الموارد، بلوغ وضعية جيدة، وإدخال أساليب الرقابة والتوجيه[1].

ويواجه نطاق وتعقيد تخصص التسيير الإستراتيجي إشكالية من حيث أنه لا يوجد مجال متجانس من المعرفة خاص به، وتمنع هذه الإشكالية من القيام بأي تشخيص حاسم لحقيقة التسيير الإستراتيجي كعامل مساعد في التنظيم. هذه الصعوبات النظرية والمنهجية في هذا المجال يمكن أن تسمح باكتشاف وإعادة اكتشاف تفاهم سياقي لماهية السلوك الاستراتيجي خصوصا لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أي البحث عن سيرورات إستراتيجية تناسب سياق هذه المؤسسات من جهة، ومن جهة أخرى هناك حاجة ماسة ومستعجلة لتطوير مفهوم جديد ومتميز لسيرورة الإستراتيجية المطبقة عليها. فمن الصعب تعميم صياغة الإستراتيجية المرغوبة على المؤسسات الكبيرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالفارق كبير في ما يخص قاعدة الموارد ووضعية المؤسسة في ظل هيكل صناعي ذو طابع عالمي[2].

ويري جاي (W. Jay) أن عملية التسيير الإستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تختلف عما هي عليه في المؤسسات الكبيرة، وذلك لأن المؤسسات الصغيرة ليست نسخة مصغرة من المؤسسات الكبيرة، وأن عامل امتلاك الموارد، هو العامل الأكثر أهمية في تحديد الخيارات الإستراتيجية [3].

وقد لخص سابورتا (B. Sapporta) المميزات التي تتمتع بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى الإستراتيجي فيما يلي[4]:

- موارد محدودة؛
- محفظة الأنشطة غير متنوعة؛
- التأثير الكبير لشخصية المسير في بناء التصورات الإستراتيجية؛
- إشكالية تجسيد الخيارات الإستراتيجية المتاحة في الواقع.

لهذا نجد أن الخصائص التنظيمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تؤثر على الخصائص الإستراتيجية، والبحث عن التماسك الخارجي يقود هذه المؤسسات ببساطة إلى النشاط الإستراتيجي، وبالتالي عليها أن تعمل على تخفيض مجالها التنافسي، من خلال التركيز على الفجوات الموجودة في السوق وإتباع إستراتيجية تركز على الأنشطة التي تكون متخصصة فيها.

---

[1] مداح عرابي الحاج: التسيير الاستراتجي وتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحثية ضمن الملتقي الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 17-18 أفريل 2006، ص 1065.

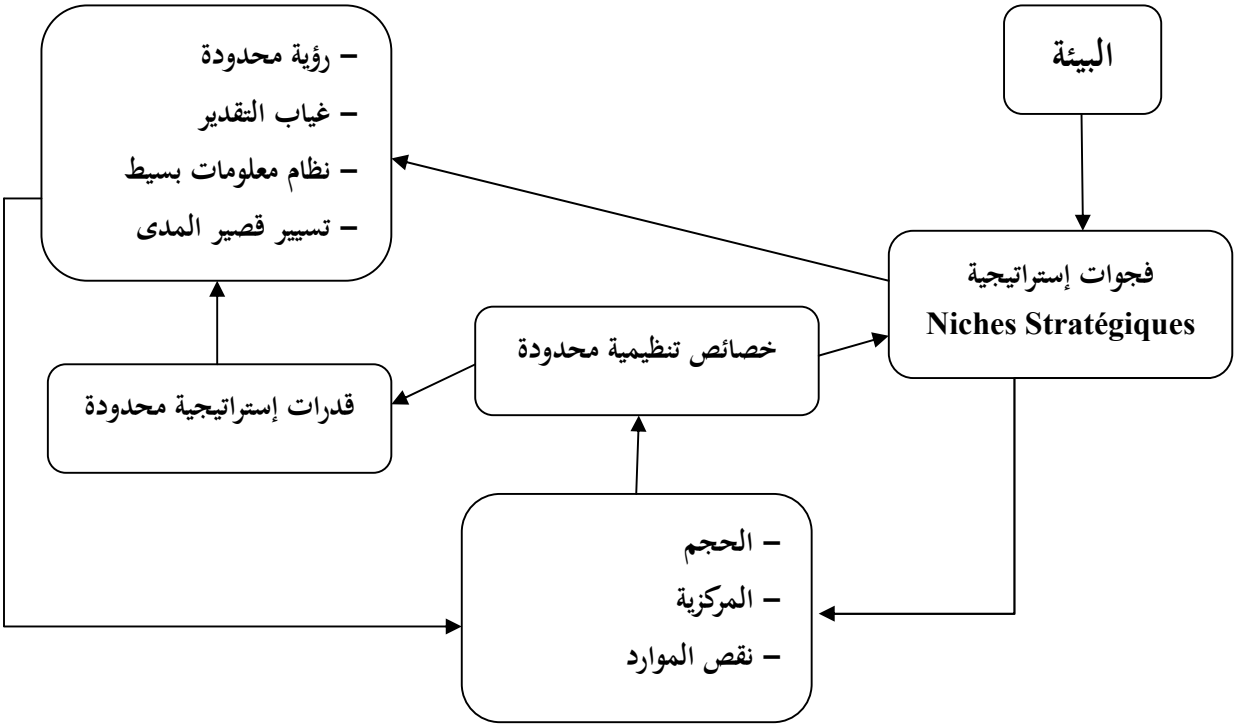
[2] المرجع نفسه ، ص 1065.

[3] علاء أحمد حسن عبيد الجبوري: أثر الاستراتيجيات التنافسية في تعزيز الأداء الاستراتيجي للمنظمات الصغيرة: دراسة ميدانية لبعض شركات القطاع الخاص في الموصل، رسالة ماجستير في إدارة الأعمال، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة الموصل، 2005، ص 26. (غير منشورة)

[4] Gaël Gueguen: Environnement et Management Stratégique des PME: le cas du secteur Internet, Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Montpellier 1, 2001, France, p 93. (non publié)

ويمكن توضيح القيود التنظيمية والإستراتيجية المفروضة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (7–2): القيود التنظيمية والإستراتيجية المفروضة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



Source : Gaël Gueguen: Environnement et Management Stratégique des PME: le cas du secteur Internet, Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Montpellier 1, 2001, France, p 97. (non publié)

كما يلخص ماك غرغور (Mac Gregor) الأسباب التي تعيق استخدام التسيير الإستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي [1]:

- عدم وجود رؤية للنمو وعدم وجود صياغة وتشكيل عملي لخيارات المسير؛
- غالبا ما يتم الفصل بين سيرورة تخطيط الأعمال (إرضاء المساهمين) والخيارات إستراتيجية الطويلة المدى للمسير؛
- غالبا لا يتم إبلاغ المحتوى الإستراتيجي إلى المساهمين الآخرين للمصادقة عليه؛
- تعتبر إستراتيجيات هذه المؤسسات ناشئة وتكييفية؛
- إساءة استعمال وإبلاغ الخطاب الاستراتيجي ولغة التخطيط حيث يستثنى منه العمال.

ويقدم ساندو (P. Sandu) مجموعة من المتطلبات لممارسة النشاط الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[2]:

- تقديم تحليل دقيق وأكثر واقعية للأهداف؛

[1] مداح عرابي الحاج: مرجع سابق، ص 1066.
[2] المرجع نفسه، ص 1066.

- الاستغلال التام لفرص المحيط؛
- تقبل مستوى من الخطر؛
- أن يكون توافق بين الثقافة التنظيمية ونظام قيم المسيرين.

وعليه يحتاج السلوك الإستراتيجي الذي يتناسب مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى ثلاثة معايير أساسية، وهي على النحو التالي[1]:

- الرؤية الزمنية والمكانية، وهذا بامتلاك رؤية كافية حول العوامل التي يمكن أن تؤثر على الأزواج منتوجات-علاقات الحالية أو المستقبلية؛
- اليقظة والتي تخص امتلاك طرق بسيطة لجمع و تحليل معلومات الرؤية الزمنية والمكانية؛
- المبادرة بالعمل، والتي تعني اتخاذ القرارات المتعلقة بالمؤسسة والتي تضمن وضعية ملائمة لها.

الفرع الثاني: محددات التسيير الإستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يرتبط السلوك الإستراتيجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى حد كبير، بسلوك مسيريها وخصوصياتهم في التعامل مع متغيرات البيئة على المستويين الداخلي والخارجي، وحسب توجهات عدد من الباحثين فهذا السلوك تفسره مجموعة من الجوانب المرتبطة بطبيعة هذه المؤسسات، أهمها العلاقة الجوارية مع عناصر البيئة الخارجية، وتأثيرها على سيرورة اتخاذ القرارات في المؤسسة، في ظل محدودية قدرة هذه المؤسسات على عقلنة تأثيراتها على النشاط، وكذلك دور المسير الذي يعتمد في هذه الحالة، على علاقاته الشخصية ومعلوماته وإمكانياته الذاتية[2].

ويمكن تلخيص أهم محددات السلوك الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي:

أولا: طبيعة بيئة النشاط

إن سلوك المؤسسة اتجاه تغيرات البيئة قد ذهب إلى أبعد مما تصوره مايكل بورتر (M. Porter) في نموذج القوي الخمس، حيث ترتكز هذه النظرة الستاتيكية في تحليل المنافسة على تحديد طبيعة المنافسين وليس سلوكهم، لتظهر بعد ذلك مقاربات جديدة تعتمد على دراسة سلوك المنافسين أو ما يطلق عليه بالديناميكية التنافسية، فظهور منافس جديد في السوق قد يمثل للمؤسسة خطرا من باب المزاحمة على حصتها السوقية، وقد يمثل فرصة من باب الشراكة أو التحالف مع هذا المنافس[3].

ويعرف السلوك التنافسي وفق هذه المقاربة بأنه: "حركة خاصة ومكتشفة تقوم بها المؤسسة بغرض الدفاع أو حماية مركزها التنافسي"[4].

---

[1] مداح عرابي الحاج: مرجع سابق ، ص 1066.

[2] بن سديرة عمر: الأبعاد النظرية للتحليل الإستراتيجي وتطبيقاته في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر-دراسة استقصائية لبعض المؤسسات في سطيف-، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 16، جامعة سطيف 1، 2016، ص 197.

[3] Olivier Cateura: Dynamique Des Stratégies Concurrentielles Dans Un Contexte De Libéralisation: Le Cas De L'Industrie Électrique En France, Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Montpellier 1, 2007, France, p 17. (non publié)

[4] Idem.

وقد أدى هذا المنظور في تحليل السلوك التنافسي، إلى ظهور أشكال أخرى من العلاقات التنافسية تختلف عن أسلوب المواجهة (Affrontement) الذي كان سائدا من قبل، فتعدد عقود الشراكة بين المؤسسات، أوجد علاقات تنافسية جديدة بين المؤسسات تأخذ شكل التنافس (Compétition)، التعاون (Cooperation) والتعاون التنافسي[*] (Coopétition). حيث تقوم المؤسسات وفق هذا المفهوم بانتهاج استراتيجيات هجومية من أجل التكييف مع بيئة تتميز بالمنافسة العالية، وفي نفس الوقت تقيم مشاريع مشتركة مع مؤسسة أو مجموعة من المؤسسات من أجل التصدي لمنافسين آخرين، أو الاستفادة من خبرات جديدة في مختلف المجالات[1].

وبالنظر إلى هذه الديناميكية والتعقيد الذي تتصف به البيئة التي تنشط فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تتجه عدة دراسات نظرية لاعتبار أن هذه المؤسسات تخضع بشكل مستمر وحتمي لشروط المحيط، حيث تنتهج في أحسن الحالات سلوك استراتيجي مبني على رد الفعل.

ويمكن تلخيص الدراسات الخاصة بسلوك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اتجاه التغيرات البيئة في الجدول الموالي:

الجدول رقم (4-2): وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجاه تغيرات البيئة

الباحـــــث	الاقتبـــــاس
Choppoz (1991)	المؤسسة الصغيرة تنضم إلى محيط مكثف ومعقد، وفي أغلب الأحيان تخضع لتأثيراته القوية تخضع لتأثراتها القوية، دون أن تتمكن من استغلال فرصه.
Sammut (1995)	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليست لها نفس العلاقة مع البيئة كالمؤسسة الكبيرة الحجم، فالأولى تحاول أن تشق طريقها بينما الثانية تفرض نفسها.
Gouget & Silvestre (1996)	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي الأكثر حساسية لتغيرات السوق، دون أن تكون لها سلطة التأثر في تطور ميكانيزمات عمله.
Julien & Marchesnay (1998)	المؤسسة الصغيرة تخضع للبيئة في حين المؤسسة الكبيرة تهيكلها بشكل كبير.

Source : Gaël Gueguen: Environnement et Management Stratégique des PME: le cas du secteur Internet, Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Montpellier 1, 2001, France, p 88. (non publié)

من خلال الجدول المبين أعلاه، يتضح محدودية تأثير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السياق العام لتوجهات عوامل المحيط وتطوراته. وفي الاتجاه نفسه يري العديد من الباحثين أن غالبية هذه المؤسسات تتصف بسلوكها الإستراتيجي المبني على أساس رد الفعل، فهي تنتهج مواقف سلبية عند التعامل مع متغيرات بيئتها، خاصة في حالة المخاطر، ففي ظل إمكانياتها المحدودة وما تصف به من خصائص تلجأ غالبيتها إلى تبني إستراتيجيات ناشئة، نظرا لأن إمكانياتها لا تسمح لها بتبني إستراتيجيات مخططة ومقصودة[2].

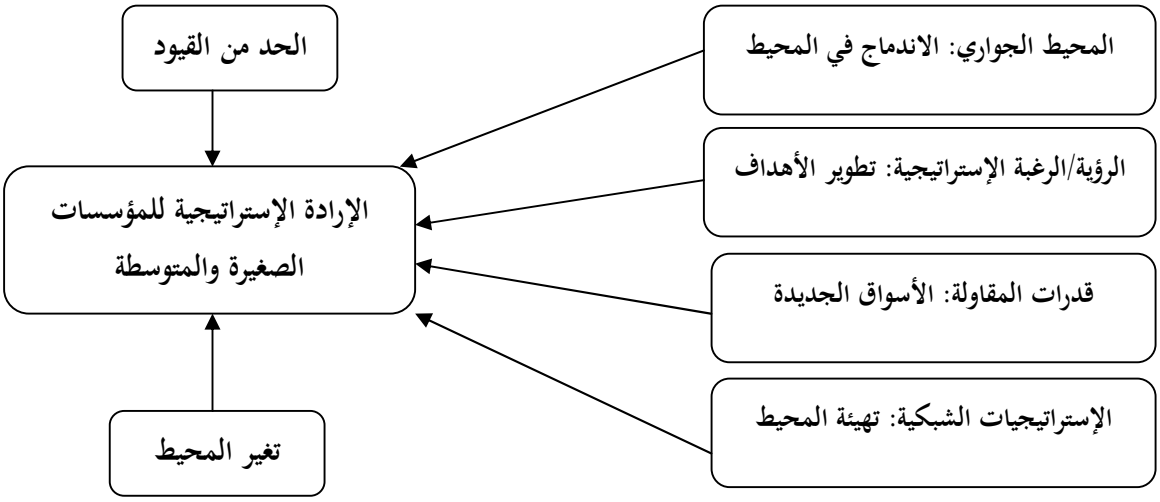
[*] استخدم مصطلح التعاون التنافسي لأول مرة من طرف (Ray Noorda) سنة 1996.

[1] غزيباون علي: أساليب تنمية القدارت التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحديات الاقتصادية العالمية: دارسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بومرداس، 2015، ص 142. (غير منشورة)

[2] شارلز هل، جاريث جونز: مرجع سابق، ص 63.

وتجدر الإشارة، أنه بالارتكاز على بعض خصوصيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإنه بإمكان هذه المؤسسات أن تعتمد خيارات تؤثر في البيئة وتصبح لديها الإرادة والقدرة على تحديد خياراتها بشكل مستقل عن ضغوطات هذه البيئة، ويمكن توضيح العوامل المفسرة لمبدأ الإرادة والقدرة على تحديد الإستراتيجيات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (8-2): العوامل المفسرة للإرادة الإستراتيجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: مداح عرايبي الحاج: التسيير الاستراتجي وتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحثية ضمن الملتقي الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 17-18 أفريل 2006، ص 1064.

كما ترتبط الحرية الإستراتيجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتأثر الحاسم للشروط الخاصة بالبيئة التقنية والاقتصادية، من حيث التعقيد، الاضطراب والديناميكية، ويمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تحقق الحرية الإستراتيجية لامتلاكها درجة عالية من المرونة، وفقا للأنماط التالية[1]:

1- **المرونة العملية**: وتتعلق بتنظيم الموارد في المؤسسة، فهذه المرونة خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لأنها تعتبر معاكسة لمفهوم التخصص، كما يسمح تنوع الموارد البشرية بالتكيف العام لمقتضيات المدى القصير في المؤسسة.

2- **المرونة التنظيمية**: وتتعلق بقابلية التكيف بدلالة الوضعيات المختلفة، فهي تتواجد في المستويات العليا وتخص الوظائف الأساسية أكثر من المهام التنظيمية.

3- **المرونة الإستراتيجية**: وتقاس بدرجة الحرية التي تمتلكها المؤسسة في تحديد وانجاز الهداف، ويتم تحليل هذه المرونة على المدى الطويل، وتربط بين قدرات المؤسسة ومتطلبات المحيط، أي أنها تعبر على درجة استجابة المؤسسة إزاء متغيرات محيطها.

[1] مداح عرايبي الحاج: مرجع سابق ، ص 1063.

ثانيا: تأثير العوامل الذاتية للمسير

يمثل التوجه المركزي الأوتوقراطي في اتخاذ القرارات على مستوى مالك أو مسير المؤسسة من بين الخصائص الأساسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبالتالي شخصية هذا الأخير لها تأثير كبير على المؤسسة، فالعلاقات التي تربط مسيري المؤسسات الكبيرة والمقاول رئيس مؤسسة صغيرة أو متوسطة مختلفة وليست من نفس الطبيعة، حيث نجد أن الشخصية، العادات، القدرات، أهداف وسلوك المسير لها أثر على إستراتيجية المؤسسة.

وفي هذا الصدد يصنف كلا من ميلز وسنو (Miles & Snow) سلوك مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى ثلاث فئات[1]:

1- **الميراثي (المقلد)**: يعمل هذا الصنف على توجيه التسيير لأهداف البقاء، الاستقلال والنمو، وغالبا ما يستخدم رأسماله الشخصي والعائلي عند الضرورة، ويكون نمو المؤسسة معتدلا ومواكبا لتغيرات السوق، وبذلك فالإبداع غير مرغوب فيه، والاستثمارات المادية وغير المادية تبقى ضعيفة ومحدودة.

2- **المقاول (الرائد)**: يؤسس قيادة المؤسسة حول ثلاثة مبادئ هي النمو، الاستقلالية والثراء، ويكون الإبداع مطلوبا بكثافة ويؤدي إلى استثمارات معتبرة، ولبلوغ هذا الهدف يتجه هذا النوع من المسيرين للحصول على مصادر تمويل خارجية وحتى لفتح رؤوس أموالهم.

3- **التسييري**: ينسجم مع المفهوم الكلاسيكي للتسيير في المؤسسات الكبيرة، وهنا يكون تركيز المسير على البحث على الأداء المرتفع من خلال سيرورة قرارات عقلانية ويفضل الإبداع لكن مع تحكم نسبي في الجوانب المالية.

ويمكن شرح هذه الأدوار والسلوكيات لمسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الجدول الموالي:

[1] موسى سهام، العمودي مني: تحليل مصادر الميزة التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحثية ضمن الملتقي الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، 08-09 نوفمبر 2010، ص 05.

الجدول رقم (5-2): تصنيف سلوك المسيرين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

	الميراثي	المقاول	التسييري
البحث عن الميزة التنافسية	الوقاية من الأخطار، حماية السوق، تكوين الشبكات	مواجهة الأخطار بتطوير أسواق جديدة	تسيير الخطر، التكيف مع تحولات السوق
الموقف من الأداء	الكفاية الإنتاجية الاقتطاع	دخول ناتجة من الإبداع أو التمييز	الكفاية الإنتاجية، أجور وسلطة
الرؤية الإستراتيجية	التقليد والإتباع	إستراتيجية التمييز	أن تكون الأفضل والأقل سعرا
الأهداف الإستراتيجية	البقاء و الاحترام الاجتماعي	تطوير المؤسسة	النمو
السلوك الإستراتيجي الشامل	تفاعلي وضعيف الإبداع	استباقي، انتهازي ومبدع	محلل ومحاسب، ديناميكية مبرمجة للإبداع
الاستثمارات	احترازية	النمو	العقلانية / مخططة

المصدر: موسى سهام، العمودي مني: تحليل مصادر الميزة التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحثية ضمن الملتقي الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، 08-09 نوفمبر 2010، ص 05.

ويقترح كلا من جوليان ومارشسناي (A. Julien & M. Marchesnay) تصنيف المقاولين[*] في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى نوعين من الأفراد، لهم خصوصيات متميزة فيما يخص سلوكياتهم الإستراتيجية، وهي على النحو التالي [1]:

1- سلوك المقاول PIC (Pérennité - Indépendance - Croissance):

ينصب الاهتمام الأول لهذا المقاول على ضمان بقاء نشاطه، فهو يركز على المحافظة وتراكم ممتلكاته، ثم يأتي بعد ذلك الرغبة في الاستقلالية من خلال رفضه لرفع الرأسمال الاجتماعي لمؤسسته بالمساهمات من المشاركين الأجانب، وفي الأخير يعتبر النمو كنتيجة للبحث عن تراكم الممتلكات، فهي ليست هدفا في حد ذاتها.

يتميز هذا النوع من المقاولين بالتكوين التقني أي الاهتمام بالإنتاج، ولهم رؤية أكثر انطوائية للأعمال، كما أن رؤيتهم الخارجية محدودة ونشاطهم التجاري لدراسة السوق محدود وفردي، فهم يفضلون العمل على أساس وفاء شبكة العلاقات مع الزبائن والموردين، وهكذا يصبح سلوكهم الإستراتيجي ذو طابع أبوي وشخصي، وتتم صياغة السيرورة الإستراتيجية خارج أي إجراءات، كما أنهم يتجهون إلى التأمل من أجل إنضاج قراراتهم في حالة استثمار كبير، فإستراتيجيتهم استكشافية يتم إعدادها بالتدرج للوصول لاتخاذ للقرارات، فهذا النمط من السلوك يكون تفاعلي في المحيط القابل للتوقع، كما أن رد الفعل يكون كنتيجة للوعي بالمشكلة ويغلب عليه المركزية في اتخاذ القرارات.

[*] المقاول (Entrepreneur) هو الشخص الذي يمتلك الصفات والقدرات والمهارات الشخصية، التي تؤهله لاستغلال الفرص المتاحة وتحمل المخاطر الناجمة عن خلق و تطوير مؤسسة ما في ظل بيئة لا يقينية، معتمدا في ذلك على الإبداع بمختلف أشكاله.

[1] مداح عرابي الحاج: مرجع سابق ، ص 1069-1070.

2- سلوك المقاول CAP (Croissance - Autonomie - Pérennisation):

الاهتمام الأول لهذا المقاول هو النشاطات ذات النمو العالي، فهو محفز بالنشاطات التي تحقق له أكبر ربح ولو بدرجة كبيرة من المخاطر، فهذا المقاول أكثر حيوية فهو لا يتردد في التنازل عن نشاطاته التي لم تبلغ مرحلة الاستغلال المكثف، ثم يأتي بعد ذلك هدف الاستقلالية المالية، كما انه يبحث على الاستقلال في اتخاذ القرارات وبالخصوص التقدير في توزيع النفقات، من هنا فهو لا يتردد في اللجوء إلى التمويل الخارجي وفتح رأسماله مادام يضمن استقلالية التسيير.

ويمكن تجميع خيارات المقاول وسلوكه الإستراتيجي بالنظر لطبيعة المحيط الذي يتعامل معه من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (9-2): تصنيف السلوك الإستراتيجي للمقاول حسب طبيعة المحيط

	محيط قابل للتوقع	محيط غير قابل للتوقع
المقاول CAP	تفعيلي	انتهازي
المقاول PIC	تفاعلي	متأني

المصدر: مداح عرايبي الحاج: التسيير الاستراتجي وتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحثية ضمن الملتقي الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 17-18 أفريل 2006، ص 1069.

على أساس هذا الجدول، يمكن التمييز بين أربعة أنواع للسلوك الإستراتيجي للمقاول حسب طبيعة المحيط:

- السلوك التفعيلي (Proactif)، هو سلوك ناتج عن الاستثمار في توقع تحولات المحيط، يعتمد على المجازفة ويهدف للبحث عن التوسع السريع وعن أسواق وحصص سوقية جديدة؛
- السلوك التفاعلي (Réactif)، هو سلوك ناتج عن الاستثمار بعد وقوع التحولات في المحيط، فهو سلوك محافظ يهدف إلى التكيف مع تطورات المحيط؛
- السلوك الانتهازي، هو سلوك مجازف يحاول انتهاز أي فرصة متاحة في المحيط؛
- السلوك المتأني، هو سلوك محافظ يؤجل الخيارات لتدنيت المخاطر.

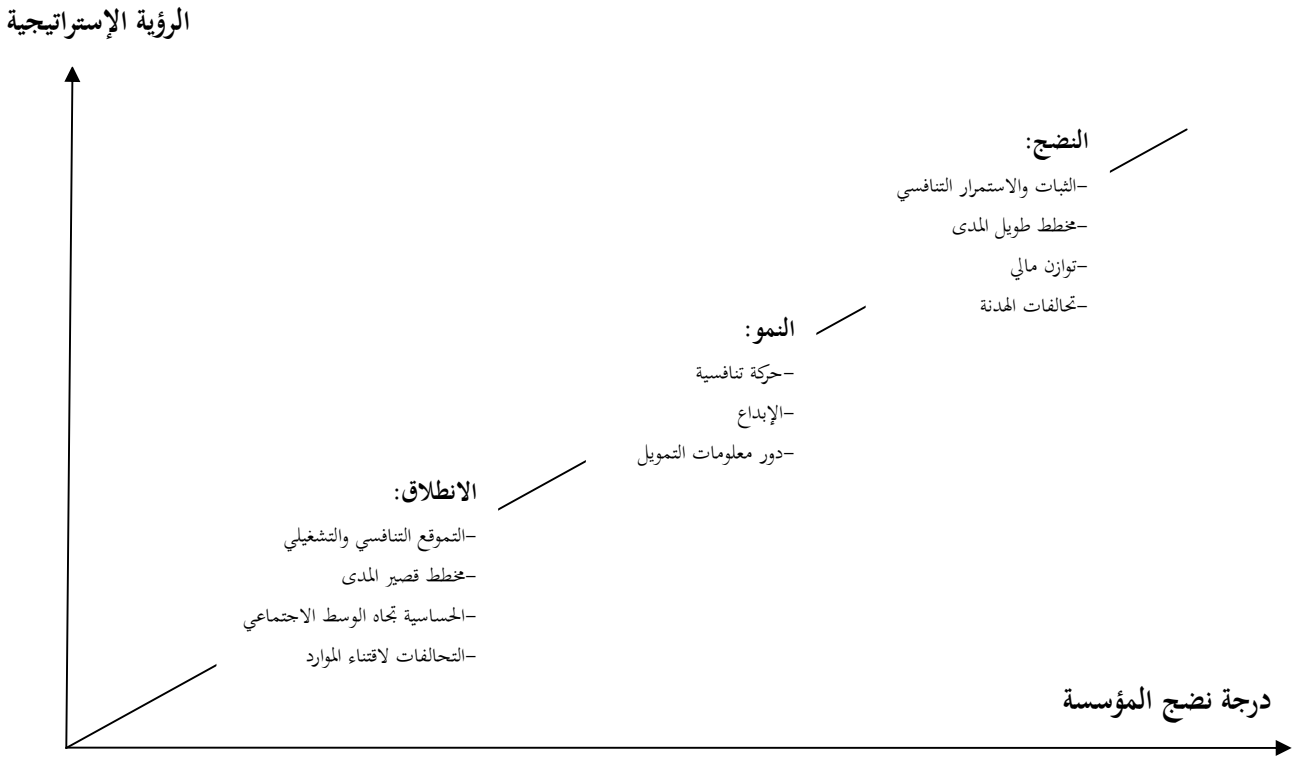
وتعتبر الرؤية الإستراتيجية للمسير هي المرشد العام لإستراتيجية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك لكون إستراتيجية هذه المؤسسات ذات طابع غير شكلي ومركزي في يد المسير، فالرؤية الإستراتيجية للمسير تمثل تصوراته الذهنية الحالية والمستقبلية عن مؤسسته وأنشطتها ومحيطها[1]. بالإضافة إلى ذلك فإن الرؤية الإستراتيجية للمسير تخدم الفهم الجماعي لأهداف الإستراتيجية المصاغة، وهي غالبا ما تشترك مع رسالة المؤسسة لإنشاء المحددات الأكثر دلالة التي يتضح من خلالها توجه وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[2].

[1] مداح عرايبي الحاج: مرجع سابق ، ص 1067

[2] Boualem Aliouat : Incitations Stratégiques et Financiers de la PME-PMI: Les étapes clés d'une Start-up -une analyse Franco-Canadienne-, Revue des sciences économiques et de gestion, N: 03, Université de Setif, 2004, P 31.

وتختلف الرؤية الإستراتيجية للمقاول حسب درجة نمو المؤسسة كما هو موضح في الشكل الموالي:

الشكل رقم (10–2): الرؤية الإستراتيجية للمقاول حسب درجة نضج المؤسسة



Source : Boualem Aliouat : Incitations Stratégiques et Financiers de la PME-PMI: Les étapes clés d'une Start-up -une analyse Franco-Canadienne-, Revue des sciences économiques et de gestion, N: 03, Université de Setif, 2004, P 42.

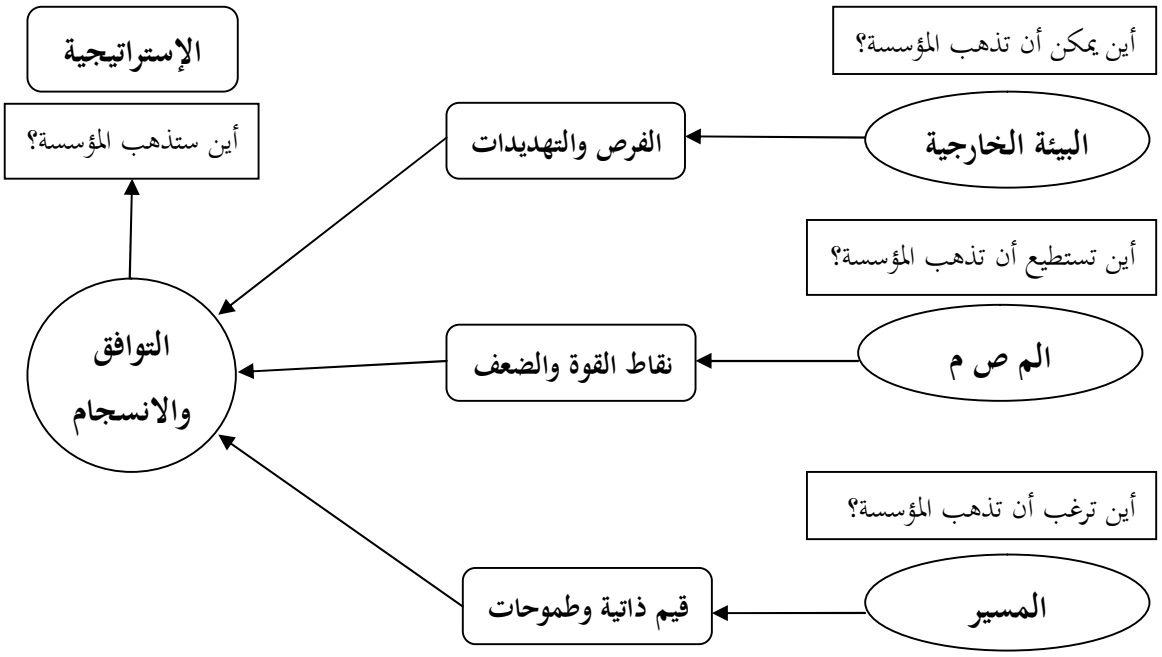
ثالثا: الاستثمار المادي والجودة التنظيمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن الاستثمار في المعدات ذات الأساس التكنولوجي الجديد والحديث، تعمل على تحسين أساليب الإنتاج وتسييرها، كالورشات المرنة والورشات المسيرة بواسطة الحاسوب، مما تسمح بتحسين الإنتاجية وتخفيض تكاليف الإنتاج. كما أن تجديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يقتصر فقط على الاستثمار في الوسائل والمعدات الإنتاجية الحديثة، بل لا بد من اكتساب واستغلال المعارف العلمية والتكنولوجية، وكذا المرونة التي تتمثل في قدرة الإدارة على استغلال الفرص المتاحة في السوق والتأقلم السريع مع التغيرات الطارئة في بيئة المؤسسة، وتتوقف كذلك على ديناميكية المقاول في قدرته للجوء إلى التكنولوجيات الحديثة في تسيير الإنتاج وتنظيمه داخل المؤسسة، بالإضافة إلى المجهودات والطاقات الإبداعية التي تتوفر عليها المؤسسة[1].

من خلال ما سبق، ويمكن تلخيص الإطار العام لصياغة الإستراتيجية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الشكل الموالي:

[1] Marie Florence Estime, Gabriel Drillon : Les déterminants de la compétitive des PME, Revue Problèmes économiques, N: 2359, 19 Janvier 1994, p 17.

الشكل رقم (11–2): الإطار العام لصياغة الإستراتيجية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



Source : Jacques Horovitz, Jean-Pierre Pitol-Belin: Stratégie Pour La PME: Texte et Cas, édition McGRAW-HILL, Paris, 1994, p 23.

يتبين من الشكل الموضح أعلاه، أن صياغة الإستراتيجية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ترتبط بالعديد من العوامل المتعلقة بالعوامل الذاتية لمسيريها وخصوصياتهم في التعامل مع متغيرات البيئة على المستويين الداخلي والخارجي، إلى جانب قدراتها وإمكانياتها وطبيعة بيئتها الخارجية، حيث أن انسجامها وتوافقها هذه العوامل يحدد طبيعة الخيارات الإستراتيجية التي يجب على هذا النوع من المؤسسات انتهاجها.

المطلب الثاني : الخيارات الإستراتيجية لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تختلف الخيارات الإستراتيجيات المنتهجة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لترقية قدرتها التنافسية تبعا لسلوكها الإستراتيجي وإمكاناتها وطبيعة نشاطها ونمط تفاعلها مع المتغيرات البيئية، فضمن منطق التنازع تتبع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إستراتيجيات التنافسية العامة؛ أما من منطق التعاون فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتبع إستراتيجيات التحالفات الإستراتيجية والاندماج في العناقيد.

الفرع الأول: الإستراتيجيات التنافسية العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعرف الإستراتيجية التنافسية على أنها:" مجموعة متكاملة من التصرفات تؤدي إلى تحقيق ميزة متواصلة ومستمرة عن المنافسين"[1]. فهي عبارة عن: "خطط شاملة طويلة الأجل تتعلق بتحقيق التوافق والانسجام بين البيئة التنافسية وقدرة الإدارة على تحقيق الأهداف"[2].

كما يرى مايكل بورتر (M. Porter) أن الإستراتيجية التنافسية هي عبارة عن البحث عن مركز تنافسي ملائم في الصناعة، وهي تستهدف الربح وإدامة ذلك المركز ضد القوى التنافسية في الصناعة[3].

وفي هذا الصدد تعتبر الاستراتيجيات التنافسية العامة المداخل الثلاثة التي أعتمد عليها مايكل بورتر (M. Porter) في تحقيق القدرة التنافسية، والتي تتحدد في إستراتيجية تخفيض التكلفة، إستراتيجية التمييز وإستراتيجية التركيز، وهذه الأخيرة تتضمن مراكز للتكلفة المنخفضة ومراكز للتمييز اعتمادا على نطاق السوق المستهدف. ويمكن توضيح هذه الاستراتيجيات الثلاثة من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (12-2): الإستراتيجيات التنافسية العامة

الميزة التنافسية / المجال التنافسي	التكلفة المنخفضة	التميز
حقل واسع	إستراتيجية ريادة التكلفة	إستراتيجية التمييز
حقل ضيق	إستراتيجية التركيز	

المصدر: محيي الدين القطب: الخيار الاستراتيجي وأثره في تحقيق الميزة التنافسية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص 102.

يلاحظ من خلال الشكل المبين أعلاه، أن الاستراتيجيات التنافسية العامة هي محصلة تفاعل بعدين أساسين هما؛ الميزة التنافسية التي قد يكون مصدرها التمييز أو التكلفة الأقل، والمجال التنافسي للمؤسسة المحدد بسوق مستهدفة واسعة أو سوق مستهدفة ضيقة.

---

[1] نبيل مرسي خليل: مرجع سابق، ص 79.

[2] فلاح حسن الحسيني: مرجع سابق، ص 18.

[3] محيي الدين القطب: مرجع سابق، ص 106.

أولا: إستراتيجية تخفيض التكلفة

وفقا لهذه الإستراتيجية على المؤسسة تخفيض تكلفتها إلى أقصى ما يمكن تخفيضه، حتى تستطيع في النهاية بيع منتجاتها وخدماتها بسعر أقل من المنافسين الذين يعرضون نفس المنتجات أو الخدمات في السوق[1].

على هذا الأساس تستند هذه الإستراتيجية على مبدأ أثر الخبرة (L'effet d'expérience)، حيث كلما تضاعف الإنتاج المتراكم كلما انخفضت تكلفة الوحدة الواحدة بنسبة ثابتة، والتي يطلق عليها بمنحني أو أثر الخبرة الناتجة الناجمة عن اقتصاديات الحجم (L'économie d'échelle) وأثر التمهين أو التعلم (L'effet d'apprentissage). فاقتصاديات الحجم تحدث انخفاضا في التكلفة الوحدوية جراء ارتفاع حجم الإنتاج، أما أثر التعلم يحسن من إنتاجية العمل، انطلقا من أن ارتفاع الإنتاج المتراكم يعمل على تحسين معرفة كيفية العمل وتنظيمها داخل المؤسسة، وجراء تأقلم العمال مع الآلات والتحكم في تشغيلها وتكرار أنشطة معينة، فإن الوقت اللازم لانجاز نشاط معين يتجه نحو الانخفاض، وهذا ما يعمل على تخفيض التكاليف[2].

وهناك عدة دوافع أو حوافز تشجع المؤسسات على تحقيق هذه الإستراتيجية منها توافر اقتصاديات الحجم، الآثار المترتبة على منحنى الخبرة، وجود فرص مشجعة على تخفيض التكاليف وتحسين الكفاءة، وأخيرا سوقا مكون من مشترين واعين تماما بالسعر[3].

ومن أهم الشروط الواجب توافرها لتحقيق هذه الإستراتيجية[4]:

- وجود طلب مرن على السعر، أي زيادة المشتريات بمجرد انخفاض السعر؛
- تغطية السلع المقدمة وعدم وجود طرق كثيرة لتمييز المنتج؛
- وجود طريقة واحدة لاستخدام السلعة لكل المشترين.

كما أن هناك محددات رئيسية للتكلفة، يمكن استخدامها لتحقيق ميزة التكلفة الأقل بالمقارنة مع المنافسين، وتتمثل هذه المحددات فيما يلي[5]:

- وفورات اقتصاديات الحجم؛
- وفورات منحنى التعلم والخبرة؛
- النسب المرتفعة لاستغلال الطاقة؛
- تخفيض تكاليف الأنشطة المترابطة مع بعضها؛
- درجة مشاركة وحدات أنشطة أخرى في استغلال الفرص المتاحة؛

---

(1) Michael Porter : L'Avantage concurrentiel, op-cit, p 24.

(2) Ahmed Hamadouche :Méthodes et outils d'analyse stratégique, édition Chihab, Alger, 1997, p 67-68.

(3) نبيل مرسي خليل: مرجع سابق، ص 105.

(4) المرجع نفسه، ص 109.

(5) المرجع نفسه، ص 116.

- تخفيضات التكلفة من خلال اختيار مواقع المصانع ومكاتب المؤسسة والمخازن وعمليات الفروع، اختيارات إستراتيجية وقرارات تشغيلية أخرى، مثل تخفيض عدد المنتجات المعروضة، الحد من الخدمات المقدمة للمشترين بعد الشراء، تخفيض عدد المنافذ المستخدمة في توزيع منتجات المؤسسة...الخ.

ثانيا: إستراتيجية التمييز

تتلخص هذه الإستراتيجية في تقديم المؤسسة لمنتج أو مجموعة من المنتجات المتميزة عن مثيلاتها من منتجات المؤسسات المنافسة، من حيث النوعية، الشكل، والتسليم...؛ بحيث تجعل العميل أكثر تعلقا بها؛ بمعنى التميز بطريقة فريدة يدركها العملاء [1]. وقد حدد فليب كوتلر (Philip Kotler) خمسة أبعاد أساسية لإستراتيجية التمييز، كما هو مبين في الجدول الموالي:

الجدول رقم (6-2): أبعاد إستراتيجية التمييز

المنتج	الخدمات	الأفراد	نقاط البيع	الصورة
الشكل	سهولة الطلبات	الكفاءة	التغطية	الرموز
الوظيفة	التسليم	اللباقة	الخبرة	الإعلام
الاعتمادية	التركيب	المصداقية	الكفاءة	الأجواء
الكفاءة	تكوين العملاء	الجدوى		الحوادث
المطابقة	النصح	الديمومة		
الديمومة	لتصليح	الاتصال		
قابلية التصليح	خدمات أخرى			
النمط والطراز				

Source: Philip Kotler, Duboix Bernard, Delphine Manceau**:** Marketing Management, 12e Edition, Edition Pearson Education, Paris, 2006, p 341.

فإتباع إستراتيجية التمييز يتطلب من المؤسسة تركيز اهتمامها على كل عنصر من عناصر المزيج التسويقي، واختيار العنصر الذي يكون على أساسه تحقق رضا الزبون، وبناء إستراتيجية تسويقية معتمدة على ذلك العنصر باعتباره المحور الإستراتيجي في بناء الإستراتيجية.

وعموما فإن أهم مجالات التمييز التي تحقق هذه الإستراتيجية هي[2]:

- التمييز على أساس التفوق التقني؛
- التمييز على أساس الجودة؛
- التمييز على أساس تقديم خدمات مساعدة أكبر للمستهلك؛
- التمييز على أساس تقديم للمنتج قيمة أكبر نظير المبلغ المدفوع فيه.

[1] نبيل محمد مرسى، أحمد عبد السلام سليم: الإدارة الإستراتيجية، المكتب الجامعي الحديث، مصر، 2007، ص 104.

[2] عبد الرحمن ابتهاج مصطفى: الإدارة الإستراتيجية: البدائل الإستراتيجية، التنفيذ والرقابة، المنظمة العربية للنشر والتوزيع، مصر، 1995، ص 79.

كما أن نجاح المؤسسة في تطبيق هذه الإستراتيجية يتطلب توفر جملة من الشروط، نوجزها فيما يلي[1]:

- أن يقدر المستهلك قيمة الاختلافات في المنتج ودرجة تميزه عن غيره؛
- تعدد استخدامات المنتج وتوافقه مع حاجات المستهلكين؛
- عدم وجود عدد كبير من المنافسين يتبعون نفس إستراتيجية التمييز.

ثالثا: إستراتيجية التركيز

تستند هذه الإستراتيجية على خدمة مجموعة معينة من المستهلكين، أو جزء معين من السوق، أو منطقة جغرافية محددة، حيث تعمل المؤسسة من خلال هذه الإستراتيجية على تحديد هدفها التسويقي بشكل دقيق، وتقوم بإرضاء حاجياته من خلال قيادة التكلفة أو التمييز داخل القطاع السوقي المستهدف[2].

وتتحقق الميزة الناتجة عن استخدام إستراتيجية التركيز في الحالات التالية[3]:

- عندما توجد مجموعات مختلفة ومتميزة من المشترين ممن لهم حاجات مختلفة، أو يستخدمون المنتج بطرق مختلفة؛
- عندما لا يحاول منافس آخر التخصص في نفس القطاع السوقي المستهدف؛
- عندما لا تسمح موارد المؤسسة إلا بتغطية قطاع سوقي معين؛
- عندما تتفاوت قطاعات الصناعة بشكل كبير من حيث الحجم، ومعدل النمو والربحية؛
- عندما تشتد حدة القوى التنافسية بحيث تكون بعض القطاعات أكثر جاذبية من غيرها.

كما تجدر الإشارة، أن اختيار الإستراتيجية الأساسية من بين الإستراتيجيات الثلاث السابقة، لا يتوقف على القطاع الذي تشغل فيه المؤسسة بقدر ما يتوقف على موارد وإمكانيات المؤسسة أو وحدة النشاط، فتطبيق الاستراتيجيات التنافسية يتطلب العديد من الموارد والمهارات المختلفة، كما يتطلب أيضا العديد من الترتيبات التنظيمية وتكثيف الإجراءات الرقابية وبناء جيد لنظم الحوافز المستخدمة في المؤسسة، كما أن تطبيق هذه الاستراتيجيات التنافسية يرتبط بالعديد من المخاطر، ويمكن توضيح متطلبات تنفيذ الإستراتيجيات التنافسية العامة في الجدول الموالي:

---

[1] زغدار أحمد: مرجع سابق، ص 52.

[2] Michael Porter : L'Avantage Concurrentiel, op-cit, p 27-29.

[3] نبيل مرسي خليل: مرجع سابق، ص 115-114.

جدول رقم (7-2): متطلبات تنفيذ الإستراتيجيات التنافسية العامة

الإستراتيجيات التنافسية	المهارات والموارد المتطلبة	المتطلبات التنظيمية
قيادة التكاليف	– استثمارات ضخمة في رأس المال؛ – مهارات في مجالات العمليات الإنتاجية؛ – إشراف محكم على اليد العاملة؛ – تصميم المنتجات بشكل يؤدي إلى سهولة التوزيع؛ – منافذ توزيع منخفضة التكاليف.	– رقابة محكمة على التكاليف – إعداد تقارير رقابة ومراجعة تفصيلية متكررة؛ – تنظيم جد مهيكل للمسؤوليات؛ – حوافز مبنية على كسب الأهداف الكمية.
التمييز	– قدرات تسويقية عالية؛ – تنويع في الخدمات والمنتجات؛ – نزعة نحو الابتكار؛ – كفاءات قوية في مجال البحث والتطور؛ – سمعة حسنة للمؤسسة في مجال الجودة والريادة التكنولوجية؛ – خبرة طويلة في الصناعة؛ – تعاون قوي مع قنوات التوزيع.	– تنسيق قوي بين وظائف البحوث والتطوير وتطوير المنتجات والتسويق؛ – تقديرات وحوافز نوعية بدلا الحوافز من الكمية؛ – رواتب ومزايا جيدة لجذب اليد العاملة المؤهلة والكفاءات المبدعة.
التركيز	توليفة من السياسات السابقة موجه نحو الهدف الإستراتيجي المعين.	توليفة من السياسات السابقة موجه نحو الهدف الإستراتيجي المعين.

Source: Michael Porter: Choix stratégiques et concurrence, édition ECONOMIA, Paris, 1982, p 44-45.

كما يمكن تلخيص مخاطر الإستراتيجيات التنافسية العامة من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (8-2):مخاطر الإستراتيجيات التنافسية العامة

الإستراتيجيات التنافسية	المخاطـــر
قيادة التكاليف	-حصول التغير التقني الذي يجعل من الاستثمارات السابقة أو التعلم السابق، لا قيمة له. -التعليم قليل الكلفة الذي يقوم به الداخلون الجدد إلى الصناعة أو المقلدون، وذلك من خلال التقليد أو المحاكاة. -العجز في المنتوج المطلوب في السوق أو العجز في رؤية التغيرات التي تحصل في المجال التسويقي، وذلك لأن الاهتمام منصب فقط على التكلفة واختصارها. -الاهتمام الزائد بالتكلفة مما يضعف من قدرة المؤسسة على المنافسة أمام العلامات التجارية المتميزة، حيث تشكل إستراتيجيتها عائقا كبيرا أمام الداخلين الجدد.
التمييز	-إستراتيجية التمييز قد لا تحقق الميزة التنافسية، فإذا ما وجد الزبون بأنه لا توجد قيمة إضافية في المنتوج المتميز، وذلك لأن المنتوج القياسي يشبع احتياجاته وعند ذلك ستتفوق إستراتيجية قيادة التكلفة. -تفقد هذه الإستراتيجية أهميتها إذا ما تمكنت المؤسسات المنافسة من استنساخ وتقليد المنتجات التي تنتجها المؤسسات المتميزة عليه، فالمحاكاة السريعة تعني أن المؤسسة المتميزة لن تحقق أبدا التمييز الفعلي، وذلك لأن العلامات المنافسة ستبقى تحقق التغير والتحسن المطلوب عند الزبون وبنفس الطريقة التي تبذلها المؤسسات المتميزة، ولكي تبقى المؤسسة متميزة فأنها يجب أن تبحث عن مصادر أخرى للتميز والتي يصعب على المنافسين الحصول عليها وتجاوزها. -التمايز بالتكلفة بين المنافسين المنخفضي التكلفة، مما يجعل المؤسسات الساعية للتمايز مدعوة إلى أحداث تمايز واضح جدا، كي تكسب ولاء الزبون للعلامة التجارية وبذلك فان المشترين يمكن أن يضحوا ببعض المزايا والخدمات التي توفرها المؤسسات المتميزة وذلك من أجل الحصول على سلع أقل كلفة.
التركيز	-المؤسسات التي تخدم قطاعات سوقية واسعة وغير متبنية لإستراتيجية التركيز، قد توفر منتجات أقل تكلفة ومقبولة عند زبائن القطاع السوقي الضيق الذي تخدمه المؤسسات المتبنية للتركيز . -الاختلافات في المنتجات المطلوبة أو الخدمات المرغوبة بين الهدف الإستراتيجي والسوق، أي بين القطاع السوقي المستهدف في إستراتيجية التركيز والسوق العام. -يمكن للمنافسين أن يجدوا أسواقا ثانوية داخل الهدف الاستراتيجي المتمثل بالقطاع السوقي المستهدف، وبذلك سيخرجون المؤسسة التي تتبع إستراتيجية التركيز من ذلك الهدف الإستراتيجي.

المصدر: علاء أحمد حسن عبيد الجبوري: أثر الاستراتيجيات التنافسية في تعزيز الأداء الاستراتيجي للمنظمات الصغيرة: دراسة ميدانية لبعض شركات القطاع الخاص في الموصل، رسالة ماجستير في إدارة الأعمال، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة الموصل، 2005، ص 26. (غير منشورة)

رابعا: أبعاد الإستراتيجيات التنافسية العامة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يرى (Paturel) أن إستراتيجية التركيز تمثل التوجه الشامل الرئيسي المطبق في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1]. ففي دراسة قام بها مركز الدراسات للعلوم التطبيقية في التسيير (CESAG) في إيطاليا وألمانيا، حيث شملت الدراسة 300 مسؤولا عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 1993 و1994، وهدف الدراسة كان قياس التركيز كإستراتيجية رامية لإحداث ميزة تنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتميزت العينة المدروسة بالنسبة لايطاليا أن 80% من العينة تضم عدد أقل من 100 عامل، والباقي بين 100 و500 عامل، وشملت قطاع الصناعة الميكانيكية، الصناعة الجلدية، صناعة الأثاث وصناعة الفخار؛ بينما بالنسبة لألمانيا 70%

[1] Jacques Orsoni, Jean-Pierre Helfer: Management stratégique -la politique générale de l'entreprise-, 3ème Edition , Edition Vuibert, Paris, 1994, P 142.

من العينة، تضم عدد عمال ما بين 100 و500، والباقي مابين 50 و100 عامل، وشملت قطاع السلع التجهيزية، السلع الاستهلاكية والصناعة الالكترونية، ومن بين النتائج التي توصلت إليها الدراسة هي اعتماد غالبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على إستراتيجية التركيز والناجمة من تحقق نسبة تقدر بـ 90% من رقم أعمال هذا النوع من المؤسسات من مجال واحد من النشاط[1].

وتسمح إستراتيجية التركيز بتقديم تفسير إضافي لأهمية الحجم الصغير، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتمتع بمرونة كبيرة تمكنها من الاستجابة السريعة لحالة عدم التوازن بين العرض والطلب، وحتى التحكم والسيطرة على بعض القطاعات بسبب توفر العوامل التالية[2]:

- إذا كانت المؤسسة الصغيرة تمتلك أي نوع من التفوق في الإنتاج، فإنها تستطيع أن تتخصص في نشاط محدد بصورة دقيقة، وتستطيع حتى السيطرة على هذا القطاع، مما يعطيها أولوية مقارنة مع المؤسسات الكبيرة التي يلزمها التنويع في نشاطها لتغطية التكاليف؛
- إن قلة الطلب على منتج ما وضيق الأسواق يعطي الأولوية للحجم الصغير، بل يعتبر ضرورة، لأن الحجم الأمثل لظهور اقتصاديات السلم التي تعتمدها المؤسسات الكبيرة لا يتحقق للمؤسسة إلا بوجود طلب كافي في السوق؛
- خصوصيات الطلبات التي تفرض على المؤسسات تقديم منتجات مكيفة حسب رغبات الزبائن، والتي يتم إنتاجها وفق شروط خاصة، لا يمكن أن تحققها المؤسسات الكبيرة ذات الإنتاج المعياري الموجه لشريحة كبيرة لها نفس محددات الشراء؛
- يشجع التقدم التقني على ظهور قطاعات سوقية جديدة غير مستغلة، والمؤسسات الصغيرة بسبب مرونتها وسهولة تكيفها مع الأوضاع الجديدة، تكون أكثر استعدادا من المؤسسات الكبيرة للاستفادة من هذه الفرص.

وهذا لا يعني أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تعتمد على الاستراتيجيات الأخرى السالفة الذكر، ولكن يتوقف اعتمادها على مواردها وإمكانيتها، ويمكن تلخيص أبعاد الإستراتيجيات التنافسية العامة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (9-2): أبعاد الإستراتيجيات التنافسية العامة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

	إستراتيجية التركيز	إستراتيجية التمييز	إستراتيجية قيادة التكاليف
الأبعاد	التخصص في جزء معين من السوق، التخصص في منتج معين، معدل الهامش الوحدوي.	طبيعة وجودة المنتج، ابتكار وتكنولوجيا المنتج، خدمات العميل، البحث والتطوير. قوى البيع، الإشهار والاتصال، تنشيط المبيعات.	ضبط ومراقبة التكاليف، الابتكار في مجال العمليات الإنتاجية، استثمار في التجهيزات الجديدة، اقتصاديات الحجم، الاستغلال الأقصى لإمكانيات الإنتاج.

Source: Frederic le Roy, Olivier Torrés: La Place de l'Innovation dans la Stratégie Concurrentielle des PME internationale, p 5-6. Disponible sur: http://oliviertorres.net/travaux/pdf/ot4innov.PDF. consulté le: 06/10/2016.

[1] Jacques Liouville, Constantin Nanopoulos: La Compétitivité Des Entreprises Spécialisées De Taille Intermédiaire, Revue Française de Gestion, N°116, Novembre-Décembre, Paris, 1997, p 126-136.

[2] غزيباون علي: مرجع سابق، ص 163.

الفرع الثاني: الإستراتيجيات التعاونية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن الإشكالية المطروحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليست في صغر حجمها بقدر ما هي في عزلتها وضعف خبرتها، خاصة في القطاعات الهامة وذات النمو العالي مع بيئة تتصف باشتداد حدة المنافسة والتغير، وبذلك فالاتجاه نحو التعاون الإستراتيجي يسمح لها بإرساء وتدعيم قدراتها التنافسية. فعلى عكس الإستراتيجيات التنافسية السابقة والتي تفرض وجود تنازع في السوق، تبحث المؤسسات التي تتبع إستراتيجيات التعاون على إيجاد هاش من التعاون فيما بينها، وذلك لاستغلال الفرص وتوزيع المنافع والتقليل من المخاطر مع الاحتفاظ بأكبر قدر من الاستقلالية. ووفق هذا المنظور سنحاول التركيز على أهم نوعين للإستراتيجيات التعاونية وهما: إستراتيجية التحالف وإستراتيجية الاندماج في العناقيد.

أولا: إستراتيجية التحالف

1- مفهوم التحالف الإستراتيجي: يعرف التحالف الاستراتيجي بأنه: "سعي شركتين أو أكثر نحو تكوين علاقة تكاملية تبادلية، بهدف تعظيم الاستفادة من الموارد المشتركة في بيئة ديناميكية تنافسية"[1].

ويرى كلا من غاريت وديسوغ (B.Garrette & P.Dussauge) بأن التحالفات الإستراتيجية هي تجمعات لعدة من مؤسسات مستقلة، اختارت أن تقوم بمشروع أو نشاط خاص، بتنسيق الموارد والوسائل والكفاءات التي لديها، بدلا من قيامها بذات النشاط بشكل منفرد ومستقل باستثمار مواردها، وبالتالي تحمل المخاطر ومواجهة المنافسة على انفراد، أو الاندماج فيما بينها وتفقد بذلك استقلاليتها أو يتوقف نشاطها[2].

كما يقصد بالتحالف الاستراتيجي أيضا، إحلال التعاون محل المنافسة التي قد تؤدي إلى خروج أحد الأطراف من السوق، فالتحالف يؤدي إلى السيطرة على المخاطر والتهديدات، وكذا المشاركة في المنافع والمكاسب الملموسة وغير الملموسة[3].

في حين يرى كل من غولدن ودولينغر (Golden & P.Dollinger) أن التحالف الإستراتيجي هو عقد بين شركتين أو أكثر، يرمي إلى تحقيق نوع من التكامل والعمل على التنسيق في مجالات عدة، مع بقاء كل طرف حر غير خاضع للطرف الأخر، وكهدف فإن هذا التعاون يرمي إلى تجاوز نقاط الضعف التي تميز كل شركة بمفردها، ومن ثم اكتساب نقاط قوة جديدة تسمح لها مجتمعة مواجهة المنافسة المفروضة[4].

مما سبق، نخلص أن التحالف الاستراتيجي هو عبارة عن اتفاق بين طرفين أو أكثر يتحقق في ظل احتفاظ كل طرف بخصوصياته، ويتم بموجب هذا التحالف الاستفادة من القدرات الذاتية لكل طرف بشكل يسمح للأطراف المتحالفة تحسين قدراتها التنافسية في مجال عملها، بتفادي أوجه القصور الذي يميز عملها بشكل منفرد.

---

(1) أحمد سيد مصطفى: تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص 57.

(2) Bernard Garrette, Pierre Dussauge: Les Stratégies D'Alliance, 3ème Edition, Edition D'Organisation, Paris, 1995, p 27.

(3) فريد النجار: التحالفات الإستراتيجية من المنافسة إلى التعاون، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، 1999، ص 14.

(4) نبيل مرسي خليل: مرجع سابق، ص 115-114.

2- أهمية التحالف الإستراتيجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تتيح التحالفات الإستراتيجية للمؤسسات بشكل عام، وللمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص، العديد من المزايا التي ما كان لها أن تحققها لو مارست هذه المؤسسات نشاطها بمفردها، ويمكن حصر هذه المزايا فيما يلي[1]:

- تساعد التحالفات المؤسسات في زيادة قدرتها وتوسيع مجالات نشاطها، عن طريق القوة المضاعفة، التي تنتج من الاستخدام المشترك للموارد والكفاءات أو تقاسم المهام والوظائف؛
- تقاسم التكاليف والمخاطر خاصة إذا ما تعلق التحالف بمشروع للبحث والتطوير، حيث التكاليف مرتفعة ولا يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمفردها القيام به؛
- التخفيف من الصعوبات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدخول أسواق جديدة أو تطوير منتجات، عن طريق تبادل الخبرات والمعارف في إطار التحالف؛
- السماح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة باكتساب كفاءات جديدة وتطوير الكفاءات التي لديها بشكل دائم ومستمر مع غيرها من المؤسسات المتحالفة؛
- تسمح التحالفات للمؤسسات بالتسيير المرن لمواردها وكفاءاتها، حيث تمتلك كل مؤسسة في ظل التحالف موارد وكفاءات أساسية، وبالتالي إمكانية الاستفادة من بعضها؛
- التحالفات الإستراتيجية تتيح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التأقلم مع محيطها، فهي تقلل من حدة التقلبات التي تحدث في المحيط الخارجي الخاص، حيث ستعطي نوعا من الاستقرار والتوازن بين مختلف القوى المشكلة لشبكة القيمة.

3- أشكال التحالف الإستراتيجي:

لقد أوضح كل من برندبرغ ونالبف (A.Brandenburger & B.Nalebuff) أن المتعاملين في صناعة ما مع مؤسسة معينة هم المؤسسات المتنافسة، والمكملون، والعملاء، وكذا الموردون ويشكلون معا شبكة القيمة، وتعرف بشبكة القيمة لأن المؤسسات المتنافسة هي التي تنتج منتجات ذات قيم متباينة والعملاء هم من يرتب هذه القيم وفقا للعوامل المؤثرة فيهم، ثم إن المكملون هم الأطراف الذين يعرضون منتجات تضيف قيمة جديدة لمنتجات المؤسسة، والموردون يقدمون للمؤسسة ما تحتاج إليه للقيام بنشاطها، وكلما كان ما يوردونه ذا قيمة عالية رفع ذلك في قيمة المنتجات[2]. وينتج عن هذه الشبكة إقامة علاقات بين المؤسسات سواء أفقيا بمعنى بين الزبائن والموردين، أو عموديا أي بين المؤسسات المتنافسة والصناعات المكملة، وعليه فإن التحالفات الإستراتيجية ستختلف حسب العلاقة التي تربط المؤسسات فيما بينها، وينتج عن ذلك نوعين من التحالفات الإستراتيجية: التحالفات التي تقوم بين مؤسسات غير متنافسة، والتحالفات التي تنشأ بين المؤسسات المتنافسة.

---

(1) OCDE: Partenariats, grappes, réseaux et droits de propriété intellectuelle - perspectives et enjeux des PME innovantes dans une économie mondiale-, 2ème conférence de l'OCDE des ministères en charge de PME: Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondiale : vers une mondialisation plus responsable et mieux partagée, Istanbul, 3-5 Juin 2004, p. 15-16. Disponible sur: http://www.oecd.org/fr/cfe/pmeetentreprenariat/31946614.pdf. consulté le: 15/10/2015.

(2) Adam Brandenburger, Barry Nalebuff :La co-opétition : une révolution dans la manière de jouer concurrence et coopération, Edition Village Mondial, Paris, 1996, p 19-22.

أ- التحالف بين المؤسسات غير المتنافسة: هي العلاقة التي تجمع بين مؤسستين أو أكثر تنتمي لقطاعات مختلفة، فهي أداة تستخدمها المؤسسة لتوسيع نشاطها إلى قطاعات أخرى، سواء كان التوسع جغرافيا، بحيث تنتقل المؤسسة من المستوى المحلي إلى المستوى الوطني ثم إلى المستوى الدولي؛ أو عند طريق إبرام عقود شراكة مع العملاء أو الموردين بإتباع الشراكة العمودية أو التحالف مع مؤسسات أخرى لا تنتمي إلى قطاع نشاطها. وفي هذا الصدد يمكن تمييز نوعين للتحالف بين المؤسسات غير المتنافسة، هما[1]:

- **المشاريع المشتركة:** عندما ترغب المؤسسة في توسيع نشاطها جغرافيا على المستوى الدولي بإيجاد سوق لمنتجها في دولة أخرى، فإنها ستبرم اتفاقية مع مؤسسة تنشط في هذه الدولة ولها دراية واسعة حول طبيعة السوق، وبهذا الشكل ستضمن المؤسسة الأولى لنفسها توزيعا دوليا لمنتجاتها، والمؤسسة الثانية ستجد لنفسها منتجات توزعها.
- **التحالف العمودي:** تدخل في إطار العلاقة مورد -عميل، وتأخذ شكل علاقات تجارية تظهر في عمليات البيع والشراء، بحيث يتدخل المورد في تصور المنتج وتطوره، عن طريق تبادل المعلومات وتوفر عنصري الشفافية والثقة، لبناء علاقة شراكة تقوم على المصلحة المشتركة، ولا يكتفي فقط بتطبيق ما يمليه عليه العميل وفقا لدفتر الشروط في إطار عمليات المناولة أو عمليات البيع والشراء العادية، لذلك يعتبر التحالف العمودي حالة وسطى بين الاندماج الكامل والمناولة.

ب- التحالف بين المؤسسات المتنافسة: يأخذ التحالف بين المؤسسات المتنافسة ثلاثة أشكال، على أساس ما تساهم به كل مؤسسة ومخرجات التحالف، فكل مؤسسة ضمن التحالف تساهم بالموارد والكفاءات التي تضعها تحت تصرف المؤسسات الأخرى، وتكون النتيجة منتجا تسوقه المؤسسات المتحالفة معا أو كل مؤسسة على حدى؛ وعلى هذا الأساس يأخذ التحالف بين المؤسسات المتنافسة الأشكال التالية: التحالفات المكملة (Complémentaires)، وتحالفات الاندماج المشترك (Co-Intégration)، وكذا التحالفات شبه المركزة (Pseudo-Concentration).

- **التحالفات المكملة:** يجمع بين مؤسسات تساهم كل واحدة منها بموارد وكفاءات متباينة ومكملة لبعضها البعض، كأن تنتج مؤسسة منتجا ما وتقوم المؤسسة الثانية بتسويقه. هذا النوع من التحالفات فعال جدا في الصناعة الصيدلانية، أين تقوم عدة مخابر بتسويق أدوية منتجة من طرف منافسيها، حيث تتميز هذه الصناعة بارتفاع تكاليف البحث والتطوير مما يصعب إقامة شبكات لتوزيع الأدوية. كما يعرف هذا النوع من التحالفات انتشارا واسعا في صناعة السيارات[*].

---

[1] زغدار أحمد: مرجع سابق، ص 134-136.

[*] فمثلا قامت مؤسسة Renault وتحت اسم علامتها بتسويق علامة Espace المنتجة من طرف Matra-automobile من خلال عقد تحالف أبرم بينهما سنة 1984حيث واجهت شركة Matra صعوبات كبيرة في بعث منتجها Espace (09 نماذج فقط تم تسويقها خلال الشهر الأول)، مما دفعها لعقد تحالف مع Renaultالتي تتمتع بشبكة توزيع ذات سمعة عالية. وقد نتج عن هذا التحالف تسويق 850000 سيارة من نوع Renault Espace خلال الفترة (1984-2002).

- **تحالفات الاندماج المشترك:** تجمع بين المؤسسات لتحقيق اقتصاديات الحجم لمكون أو مرحلة من مراحل عمليات الإنتاج، التي تدخل فيما بعد في تركيب المنتج الخاص بكل مؤسسة، وبالتالي ستعرض المؤسسات المتحالفة منتجات منافسة لبعضها البعض، هذا النوع من التحالفات يظهر أساسا في وظيفة البحوث والتطوير ووظيفة الإنتاج(*).
- **التحالفات شبه المركزة:** تجمع بين المؤسسات التي تتصور وتنتج وتسوق نفس المنتج بالاستخدام الجماعي لنفس الموارد والكفاءات، ويمكن أن تتخصص كل مؤسسة في عملية باستخدام الموارد والكفاءات الأساسية التي لديها، ثم تجمع نتائج كل العمليات للوصول إلى المنتج النهائي، وتشكل هذه العمليات مجتمعة ما يطلق عليه أسم اتحاد مصانع (Consortium)(**)، ويظهر هذا النوع التحالفات خاصة في الصناعات الكبيرة التي تتطلب تكنولوجيا عالية(1).

4- خصوصيات التحالفات الإستراتيجية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن أشكال التحالفات التي تم تناولها سابقا تركز بشكل كبير على المؤسسات الكبرى والمتعددة الجنسيات، ولم تهتم بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تطرح أمامها مشكلة الارتباط والتحكم في العلاقة التي تجمعها بالمؤسسات الأخرى؛ وحسب هذين المعيارين يميز دومنيك بوتود (Dominique-Puthod) بين أربعة أنواع من التحالفات الإستراتيجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والمتمثلة في(2):

- التحالفات القائمة على المحافظة على الأوضاع، وهي تتميز بوجود تواطؤ بين المؤسسات؛
- تحالفات الإنجاز، تكون فيها العلاقة بين المؤسسات أكثر ارتباطا غير أن كل مؤسسة تبقى غير قادرة على التحكم في التحالف؛
- التحالفات القائمة على التعايش؛
- التحالفات في مرحلة العبور، والتي لا يكون فيها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة قدرة على التحكم في التحالف، كما أن ودرجة ارتباط كل مؤسسة في إطار التحالف ضعيفة، لذا فهذه التحالفات تحتاج إلى دفعة قوية من جميع الأطراف.

(*) فمثلا تشترك مؤسستي Peugeot و Renault في صناعة محرك V6.

(**) فمثلا شركة Airbus لصناعة الطائرات تم إنشاؤها سنة 1970 بين (فرنسا، ألمانيا، بريطانيا واسبانيا)، وكان الاتفاق على أن تقوم كل دولة بإنشاء شركة طيران مستقلة لتطوير وصناعة أجراء معينة للطائرة، وهذا حتى تتمكن من منافسة شركة Boeing للطيران.

(1) زغدار أحمد: مرجع سابق، ص 131-134.

(2) Dominique Puthod: Comprendre les alliances de PME : à partir d'une base de connaissances construite sur les préoccupations de l'entrepreneur, 18ème conférence de AIMS, 28-31 Mai, Grenoble, 2009, p 07. Disponible sur: http://www.strategie-aims.com/events/conferences/18-veme-conference-de-l-aims/communications/1158-comprendre-les-alliances-de-pme-a-partir-d-une-base-de-connaissances-construite-sur-les-preoccupations-de-lentrepreneur. consulté le: 21/11/2015.

ثانيا: إستراتيجية الاندماج في العناقيد

1- مفهوم العناقيد

لقد استخدم مفهوم العناقيد من طرف العديد من الكتاب والمنظمات الدولية تحت عدة مسميات منها، المناطق الصناعية أو التكنولوجية (Districts Industriels ou Technologiques) الأقطاب التنافسية (Pôles De Compétitivité)، شبكة المؤسسات المتجمعة إقليميا (Réseau D'entreprise Territoriale)، التجمعات أو العناقيد (Clusters). وبالرغم من وجود هذه الاختلافات في التسميات، إلا أنها تصب في إطار واحد وهو كونها تجمعات قائمة على التعاون والتآزر (Synergies) بين الفاعلين داخلها[1].

وتعرف العناقيد الصناعية بأنها: "مجموعة مؤسسات مركزة قطاعيا وجغرافيا، تنتج وتبيع تشكيلة من المنتجات المترابطة أو المتكاملة، وبالتالي تواجه تحديات وفرص مشتركة"[2]. وينظر إليها باعتبارها تجمعات جغرافية (محلية أو إقليمية أو عالمية) لعدد من المؤسسات المترابطة والمتصلة ببعضها البعض في مجال معين، مما يمثل منظومة من الأنشطة اللازمة لتطوير المنتج[3].

كما تعرف بأنها: "تجمع يضم مجموعة من المؤسسات التي تجمع بينها عوامل مشتركة، كاستخدام تكنولوجيا متشابهة، أو الاشتراك في القنوات التسويقية، أو الاستقاء من وسط عمالة مشترك، أو حتى الارتباط بعلاقات أمامية وخلفية فيما بينها، ويضم هذا التجمع كذلك مجموعة من المؤسسات المرتبطة والداعمة له، والتي يعتبر وجودها ضرورة لتعزيز تنافسية أعضاء التجمع، كالجامعات والمعاهد التعليمية"[4].

ويعرفها مايكل بورتر (M. Porter) على أنها: "تمركز جغرافي لعدد من المؤسسات المرتبطة فيما بينها وبعض الهيئات التابعة لمجال معين، حيث تكون بينها عناصر مشتركة ومكملة"[5].

على هذا الأساس، تتضمن العناقيد الصناعية المصنعين والموردين للمدخلات الأولية أو بعض خدمات البنى التحتية الخاصة بالصناعة، بالإضافة إلى قنوات التسويق ومنتجي المنتجات المكملة والمؤسسات التي تستخدم مدخلات مشابهة أو عمالة وتكنولوجيا متقاربة. كذلك يتسع مفهوم العناقيد الصناعية ليضم عدد من هيئات

---

(1) Ditter Jean-Guillaume: les Systèmes Productifs Locaux Vitivinicoles : concepts, exemples et enseignements possibles pour la France et la bourgogne, Cahiers du CEREN 10, groupe ESC Dijon Bourgogne,France, avril 2005, p 1.

(2) تقرير اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا: زيادة إنتاجية الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم وتعزيز قدرتها التنافسية من خلال التكتل والتشبيك: دراسة حالة صناعة الملابس في لبنان، الأمم المتحدة، نيويورك، 2004، ص 06.

(3) رانيا كمال عبد الوهاب محمد: تأثير العناقيد الصناعية على تنمية القدرة التنافسية لصناعة الغزل والنسيج والملابس الجاهزة في مصر، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، العدد 03، جامعة عين شمس، مصر، 2010، ص 253.

(4) مصطفى محمود عبد العال عبد السلام: دور العناقيد الصناعية في إدارة مخاطر المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة خبرة دولية، ورقة بحثية ضمن المؤتمر السابع حول إدارة المخاطر واقتصاد المعرفة، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة الزيتونة، الأردن، 2010، ص 03.

(5) شريف غياط، سهام بوفلفل: العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحثية ضمن الملتقى الوطني حول: دور التجمعات والعناقيد الصناعية في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعم تنافسيتها محليا ودوليا، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، أيام 29-30 ماي 2013، ص 06.

التمويل والهيئات الحكومية وغير حكومية مثل الجامعات وهيئات التوحيد القياسي ومؤسسات التدريب والتكوين المهني، بما يعبر عن وجود علاقات شابك خلفية وأمامية قوية بين وحدات العنقود[1].

2- أنظمة العلاقات داخل العنقود

يرتبط بإستراتيجية العناقيد الصناعية عدة مفاهيم أساسية متعلقة بالمراحل الأساسية لخلق القيمة المضافة، وبحركة السلع والخدمات داخل العنقود، وكذا طبيعة العلاقات بين المؤسسات داخل العنقود؛ وتبرز هذه المفاهيم مختلف العلاقات الصناعية والتي من أهمها:

أ- التعاقد من الباطن: يقصد بالتعاقد من الباطن[*] أو المناولة، قيام أحد الوحدات الإنتاجية بإنتاج المنتج النهائي أو بعض أجزائه لصالح وحدة أخرى، تبعا لما يتم الاتفاق عليه، ويمثل التعاقد من الباطن أحد أشكال التعامل بين المؤسسات المكونة للعنقود الصناعي، ويأخذ التعاقد من الباطن عدة أشكال أهمها:

- التعاقد من الباطن لشراء الطاقة الإنتاجية، حيث يقوم المنتج الأصلي للسلعة بالتعاقد مع أحد الوحدات الإنتاجية لإنتاج هذه السلعة وفقا لمواصفات محددة، في نفس الوقت الذي يقوم فيه المنتج الأصلي بإنتاجها، ويظهر هذا الشكل نتيجة لتزايد الطلب وبهدف تغطية الطلبات الإضافية من السلع، ويمثل هذا الشكل علاقة مؤقتة بين الطرفين (تكامل أفقي)؛
- التعاقد من الباطن نتيجة للتخصص، حيث يقوم المنتج الأصلي بتفويض المقاول الفرعي بإنتاج الكمية المطلوبة من السلعة (تكامل رأسي)؛
- التعاقد من الباطن مع المورد، حيث يقوم المقاول الفرعي بالسيطرة التامة على عملية التصميم والتطوير وطرق الإنتاج، بعد الاتفاق مع المنتج الأصلي على تصنيع أحد أجزاء المنتج النهائي[2]

ب- التوريد: يشير هذا المفهوم إلى قيام المؤسسة الأم بشراء السلع الوسيطة أو الخدمات المساعدة للعملية الإنتاجية بدلا من إنتاجها داخليا، وفي هذه الحالة تقوم احدي الوحدات، والتي عادة ما تكون صغيرة أو متوسطة الحجم، بإنتاج تلك المكونات أو تقديم تلك الخدمات لصالح المؤسسة الأم، ويمثل التوريد أحد أشكال الاعتماد العمودي بين المؤسسات، وتتسم عملية التوريد بعدة مزايا يمكن تلخيصها في ما يلي:

- تمكين المنتج الأصلي من توزيع عملية الإنتاج خاصة التي تتطلب عمالة كثيفة ومكلفة؛
- زيادة الإنتاجية عن طريق التركيز في إنتاج المراحل النهائية للسلع؛
- التقليل التكاليف[1].

---

[1] تقرير مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتنمية المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم: الإطار النظري، مصر، 2003، ص 12.

[*] يختلف مفهوم التعاقد من الباطن عن مفهوم التخريج (Externalisation)، فمفهوم التخريج يرتبط بالأنشطة الموجودة أصلا بالمؤسسة وضمن قائمة مهامها، لكن لأسباب ترتبط بالتكاليف، أو الجودة أو التخصص تفضل المؤسسة إخراجها. في حين يتعلق التعاقد الباطني بالأنشطة التي لا تدخل في إطار النشاط العادي للمؤسسة وتسند للغير كي ينجزها لها.

[2] تقرير مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار: المرجع السابق، ص 15.

[1] بوديار زهية، شوقي جباري: تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال إستراتيجية العناقيد الصناعية: دراسة للتجربة الإيطالية، ورقة بحثية ضمن الملتقي الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، 08-09 نوفمبر 2010، ص 11.

ج- الشراكة: تهدف المؤسسات من وراء الشراكة إلى الاستفادة من المعارف والمهارات الضمنية والخدمات الفنية والمعلوماتية، ويلاحظ أن هذا النوع من العلاقات الصناعية داخل العنقود وخارج مجال الإنتاج، أصبحت تحتل أهمية كبيرة في العناقيد الصناعية المتطورة وخاصة العالمية منها، والمميز في هذا النمط، أنه لا يتطلب وجود بيئة أعمال ناضجة ومتطورة حتى يمكن أن تتجه إليه المؤسسات، غير أنه يستدعي ضرورة وجود قاعدة تشريعية وقانونية كفئة حتى يمكن تفعيل أثاره الإيجابية[1].

3- آلية عمل العناقيد الصناعية

تقوم آلية عمل العنقود الصناعي على أربعة مبادئ أساسية هي: التركز الجغرافي، التخصص، الابتكار والمنافسة (التعاون)؛ ومن خلال تضافر هذه المبادئ يمكن للتجمع أن يصل للتنافسية المطلوبة. ويمكن شرح هذه المبادئ وطريقة عملها فيما يلي[2]:

أ- التركز الجغرافي: هو أول مبدأ تقوم عليه آلية عمل العناقيد الصناعية، حيث تجتمع الشركات في مكان ما نتيجة لوجود ميزات ملموسة تشمل الموارد الطبيعية أو البنية التحتية، وتنضم المؤسسات إلى هذا العنقود رغبة منها في خفض التكاليف، والحصول على مزايا الحجم، أو لوجود المتخصصين في دعم عوامل الإنتاج من موردين وماليين وتقنيين وعمالة ماهرة وتكنولوجيا، كما تأتي الرغبة في القرب من الأسواق لزيادة مبيعاتها، وفي رفع مقدرتها على الاستجابة لرغبات الزبائن وأذواقهم، من خلال الاحتكاك المباشر بهم والذي قد يقود إلى تطوير الإنتاج وهو ما يخلق مزيدا من الطلب، أو رغبة في الاستفادة من الميزات غير الملموسة، والتي تتمثل في الحصول السريع على المعلومات عن المنتجات الجديدة وعن طرق الإنتاج والتكنولوجيا الحديثة والأسواق، وكذلك الرغبة في الاستفادة من رأس المال الذي يسهل الحصول على المعرفة وتبادل المعلومات وعمليات التعليم والتطوير وتوسيع العلاقات.

ب- التخصص: العنقود الفاعل بحاجة إلى مؤسسات قوية في تخصصها، تتكامل مع بعضها في إنتاج منتجات أكثر تخصصا وتميزا، وبمقدار ما تكون هذه المؤسسات متمكنة من تخصصها وسباقة في طرح وتطوير منتجاتها بقدر ما يكون التجمع قادرا على النجاح، إلا أن هذا لا يعني أن ينغلق التجمع على نفسه، فارتباطه بعلاقات مع تجمعات أخرى قد يعمل على تطوير هذا العنقود، وربما يثمر عن إيجاد منتجات وعناقيد جديدة متخصصة فيها.

ج- الابتكار: وهي المقياس الحقيقي لحيوية العنقود وتنافسيته، فعندما تبتكر شركة منتجا ما، يسارع المنافسون للبحث عن إنتاج منتج منافس، بينما يقوم المقلدون بإنتاج المنتج نفسه بتكلفة أقل وقد يتضمن ذلك قليلا من التحسينات على المنتج. هذا الوضع يدفع المؤسسة المبتكرة إلى تطوير منتجاتها أو ابتكار منتجات جديدة أخرى، للتغلب على المنافسين والمقلدين، وهكذا تستمر هذه الدورة وهو ما يؤدي إلى مزيد من الابتكارات ويحقق تنافسية العنقود.

د- المنافسة: المنافسة بين المؤسسات من أهم مبادئ العنقود، فهو الذي يحافظ على حركية النشاط فيه، فالتنافس بين المؤسسات هو الحافز الذي يدفعها نحو البحث عن المزيد من الابتكارات وتطوير المزيد من التقنيات،

---

[1] شريف غياط، سهام بوفلفل: مرجع سابق، ص 9.

[2] بوديار زهية، شوقي جباري: المرجع السابق، ص 8-9.

وهو ما يؤدي إلى إيجاد تخصصات ونشاطات جديدة، وينشط حركة البحث العلمي، كما أنه يسهم في رفع مستوى كفاءة القوى العاملة، نتيجة زيادة الطلب عليها وعلى برامجها التدريبية. ولمحدودية المنافسة أثر سلبي في تنافسية العنقود وتكلفه الكثير على المستوى البعيد، حيث يقل عدد المؤسسات والوظائف ومستوى التقدم التكنولوجي.

هـ- التعاون: وهو مبدأ لا يتناقض مع المبدأ السابق، فنمو مؤسسة ناجحة وتنافسية يحفز الطلب من قبل هذه المؤسسة على منتجات المؤسسات الموردة لها، ومع تطور العنقود تتعزز علاقات التبادل بين مؤسساته وتتدفق المنفعة من الأمام إلى الخلف والعكس. كما أن الروابط التي يوجدها التجمع بين بعض المؤسسات، من خلال التحالفات والإنتاج المشترك وغيره من أنواع التعاون، يعود عليها بنفع أكبر من عملها مستقلة، من خلال مشاركتها في منتجات جديدة وخفض تكاليف الإنتاج، أو رفع الجودة، أو الحصول على أسواق وعملاء جدد.

4- أهمية العناقيد الصناعية في تنمية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد ساهمت العناقيد الصناعية في تهيئة الفرص لبقاء ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نتيجة لما تتميز به من مرونة وحيوية أمام المستجدات والمتغيرات الاقتصادية منها والسياسية والاجتماعية، حيث يترتب على دخول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عناقيد صناعية، مجموعة من المزايا التي تساهم في دعم وزيادة قدرة العنقود على مواجهة المخاطر التي تواجه هذه المؤسسات في حالة عملها بشكل منفصل، الأمر الذي يساهم في زيادة قدرة تلك المؤسسات على مواجهة احتياجات ومتطلبات السوق المحلي والعالمي[1]. ففي الهند على سبيل المثال، يوجد أكثر من 388 عنقودا صناعيا تحتضن 77% من عدد المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتوفر 72% من فرص العمل وتشكل أكثر من 61% من حجم الاستثمارات، وتشير بعض التقديرات إلى أن هذه العناقيد تسهم بنحو 60% من صادرات الهند[2].

لذلك يتلازم مفهوم العنقود مع مبدأ التنافسية، بمعنى أن منظور الصناعة كعنقود يحدد مدى تنافسيتها، فالمؤسسات ضمن العنقود تتمكن من المنافسة على المستوى المحلي والعالمي، حيث تتعاون فيما بينها لتحقيق ربحية أكبر. ويرى مايكل بورتر (M. Porter) أن العناقيد تستطيع التأثير في القدرة التنافسية، من خلال ثلاث طرق رئيسية هي: زيادة الإنتاجية في مؤسسات العنقود، استحداث أعمال جديدة في مجال تخصص العنقود، وكذا ودفع الابتكار في مجال تخصص العنقود[3].

أ- زيادة الإنتاجية: إن الهدف الأساسي الذي تسعى إليه أية مؤسسة صغيرة ومتوسطة من الدخول في عمليات إنتاجية هو تحقيق أعلى معدلات إنتاجية، لذا فإن تكوين العنقود الصناعي يساعد هذه المؤسسات على تحقيق

---

(1) شريف غياط، سهام بوفلفل: مرجع سابق، ص 9.

(2) تقرير صندوق التنمية الصناعية السعودي: العناقيد الصناعية "مفهومها وآلية عملها"(الجزء الأول)، قسم البحوث، وحدة الدراسات الاقتصادية، السعودية، جانفي 2008، ص 03.

(3) زايري بلقاسم: العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 07، جامعة سطيف، 2007، ص 173.

هدف زيادة الإنتاجية، وذلك بسب تحقيق عدد من العوامل التي تؤدي إلى رفع مستوى الإنتاجية التي تحققها المؤسسات الداخلة في العنقود وتتمثل أهم تلك العوامل في ما يلي:

- **سهولة الحصول على المدخلات الإنتاجية:** حيث يؤدي التقارب الجغرافي للمنتجين والموردين، المتخصصين في المدخلات الأساسية اللازمة للإنتاج، إلى سهولة حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على احتياجاتها ومتطلباتها من المدخلات الأساسية من الموردين المحليين الذين يعملون بالقرب من العنقود، الأمر الذي يؤدي إلى خفض تكاليف الاستيراد والتأخيرات، وبالتالي زيادة السمعة الجيدة للموردين المحليين [1]. كذلك يسهم التقارب الجغرافي في تحسين الاتصالات، بما يمكن الموردين من تقديم الخدمات المساعدة والداعمة لمدخلاتهم مثل خدمات التركيب والتشغيل، الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض المخاطر الناجمة عن عيوب الصناعة . وعلى الجانب الآخر، فإن التعاون مع الموردين الموجودين في العنقود يتغلب على بعض المشكلات التي قد تظهر عند التعامل مع موردين من خارج العنقود، والتي تتمثل في تعقد وصعوبة المفاوضات ومشاكل التحكم والإدارة والتي قد تؤثر سلبا على مرونة عمل المؤسسات، لذا فإن العلاقات غير الرسمية التي تنشأ بين المؤسسات الداخلة في العنقود تسهم في تنفيذ الصفقات بأقل مخاطرة.
- **انخفاض تكاليف الصفقات:** يسهم التقارب الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الموجودة في العنقود في انخفاض تكاليف الصفقات، وتشير تكاليف الصفقات، إلى كل تكاليف الأنشطة المتعلقة بتنفيذ المشروع ولا تدخل ضمن تكاليف الإنتاج، مثل جمع المعلومات والتفاوض والرقابة والإشراف، فكلما انخفضت تكاليف الصفقات عن تكاليف الإنتاج، تزداد فرص المؤسسة في التأثير على السوق، من خلال توسيع وزيادة إنتاجها وأنشطتها، وعلى الجانب الآخر، يؤدي انخفاض تكاليف الصفقات إلى إجبار المؤسسات على توجيه طاقاتها إلى خطوط الإنتاج الأكثر ربحية[2].
- **انخفاض تكاليف النقل (الميزة الرئيسية):** فالتركز الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العنقودية في مكان متقارب، يؤدي إلى انخفاض تكاليف النقل اللازمة لنقل المدخلات والمواد الخام بين مؤسسات العنقود، الأمر الذي يؤدي إلى خلق ميزة لوجستية للعنقود، وتشير الميزة اللوجيستية إلى درجة ضبط وإدارة تدفق المواد الخام، وعمليات الإنتاج والتوزيع، ثم النقل إلى أسواق الاستهلاك في أسرع وقت ممكن وبأقل تكلفة ممكنة، وتؤدي هذه الميزة إلى توفير الوقت والنفقات وتحقيق جودة عالية في الإنتاج، فضلا عن زيادة الإنتاجية والكفاءة لكل عنصر من عناصر الإنتاج، ويرتبط تحقيق تلك الميزة بتوافر عدد من المحددات أهمها البنية الأساسية الجيدة بالإقليم الذي يعمل به العنقود.
- **انخفاض تكلفة المخزون:** ينجم عن العلاقات العنقودية ظهور علامات التكامل الخلفي، والذي بدوره يؤدي إلى حدوث سرعة تداول المدخلات الوسيطة والسلع نصف المصنعة والنهائية، مما يؤدي إلى انخفاض حاجة

---

(1) Sudesh Kumar: Development of Industrial Cluster: A Study of Indian Small Scale Industry Cluster, MRPA Paper N: 171, September 2005, p 17 Disponible sur: www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/4630.pdf consulté le: 28/12/2015.

(2) José Tavares De Araujo Jr: Transaction Costs and Regional Trade, OAS Trade Unit, May 2006. Disponible sur: http://www.sice.oas.org/tunit/Studies/TRANS/transac1.asp. consulté le: 30/12/2015.

المنتجين إلى الاحتفاظ بكميات كبيرة من المخزون، وبالتالي تنخفض التكاليف والمخاطر الناجمة عن ذلك المخزون، مما يسهم في دعم إنتاجية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1].

- **زيادة فرص التخصص وتقسيم العمل:** حيث تسمح العناقيد بإعادة تنظيم الأنظمة الإنتاجية عن طريق التعاقد من الباطن[2]. لذلك أصبح التعاقد من الباطن [*]يشكل نسبة مهمة من الإنتاج الصناعي في البلدان المتقدمة، تزيد على 15% في الاتحاد الأوروبي، و35% في الولايات المتحدة الأمريكية، و56% في اليابان. ويعتبر نظام المناولة من أهم الأساليب التي تعمل الدول على انتشاره وخلق قاعدة عريضة له من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المغذية والمكملة، نظرا للدور الهام الذي تلعبه في دفع عجلة التنمية الصناعية من خلال تعزيز الترابط والتكامل بين الصناعات الصغيرة والصناعات الأساسية الكبيرة، كما ترى منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية أنها أسلوب فعال لتحسين كثافة نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال نجاعتها في تنظيم الإنتاج الصناعي[3].

ب- استحداث أعمال جديدة في مجال تخصص العنقود: حيث تسعى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الانضمام للعنقود من أجل التمتع بمزايا زيادة الطلب المحلي الناجم عن الصناعات المرتبطة، وبالتالي زيادة قدرة المؤسسة على الحصول على نصيب أكبر من السوق، مما يزيد من قدرتها على مواجهة المنافسة المحلية أو الخارجية. ويرجع السبب في ذلك إلى أن العناقيد تمثل أسواقا مختلفة متمركزة في مكان واحد، وبالتالي تمكن الموردين من الحصول على الأسعار المرضية وتحقيق الكفاءة المطلوبة في التسويق وخدمات ما بعد البيع، وذلك على عكس التعامل مع الأسواق المتفرقة أو المنفصلة (البعيدة) التي تؤدي إلى ارتفاع التكاليف، كما يسهم العنقود في شمولية المعرفة بالسوق، فكل مؤسسة على حدة تعرف جزءا عن السوق وتقوم بنشر تلك المعلومات بين المؤسسات الداخلة في العنقود[4].

ج- دفع الابتكار في مجال تخصص العنقود: حيث يسهم العنقود الصناعي في تنمية وتحفيز الطاقات الابتكارية، والتي تمكن المؤسسات من الحصول على المدخلات الجديدة، والمنتجات المتنوعة، والتي تتلاءم مع

---

(1) مصطفى محمود عبد العال عبد السلام: مرجع سابق، ص 12.

(2) زايري بلقاسم: مرجع سابق، ص 174.

(*) تلجأ المؤسسات الكبيرة للتعاقد من الباطن مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحقيق مجموعة من الأهداف أهمها:

- التقليل من استثماراتها، أي الاقتصاد في كل من رأس المال واليد العاملة؛
- الاستفادة من الأجور المنخفضة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- الاستفادة من التكنولوجيا المتخصصة التي قد تتمتع بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وتستفيد في المقابل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار العقود الباطنية من:

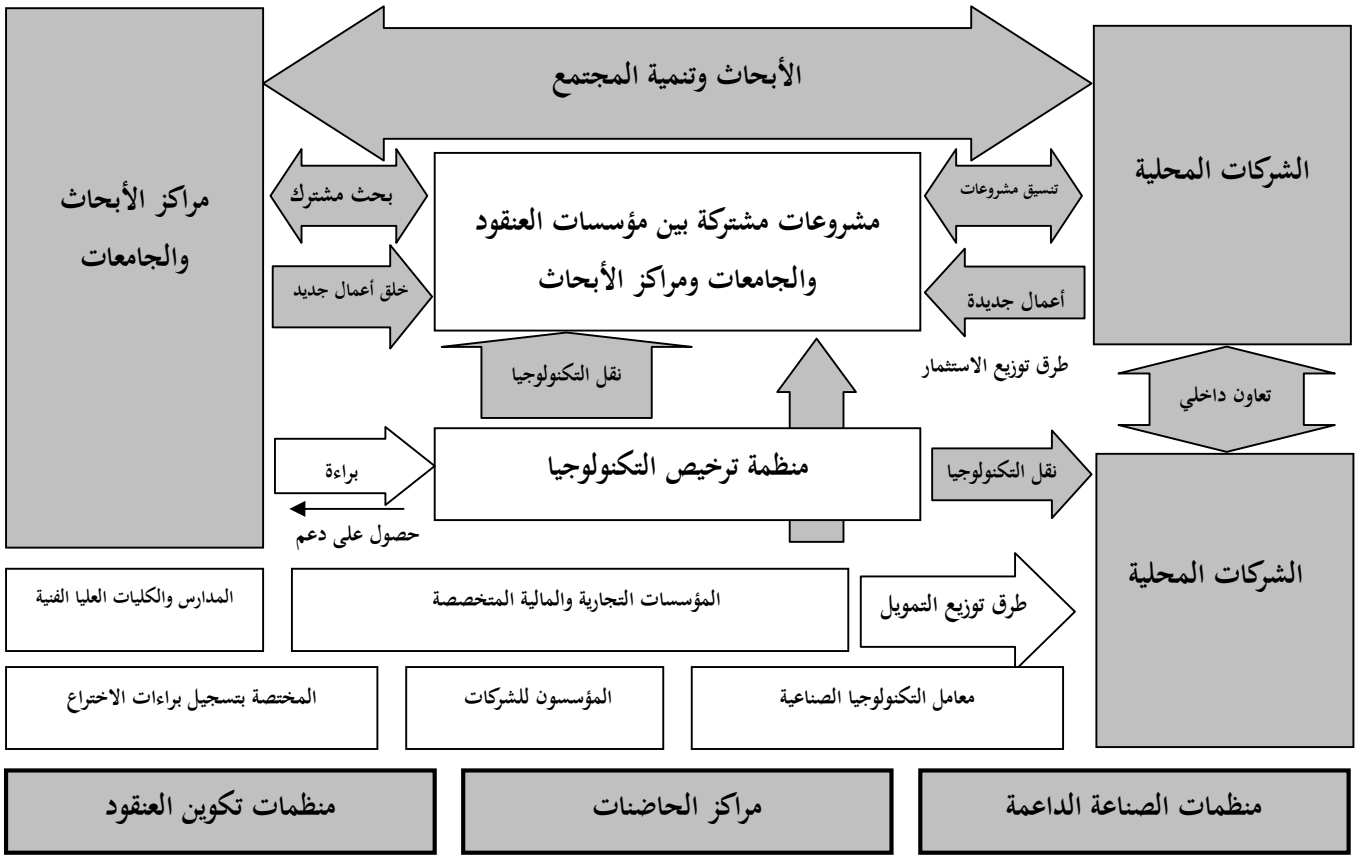
- تصريف المنتجات كون أن المؤسسات الكبيرة تضمن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة شراء منتجاتها؛
- تلعب المؤسسات الكبيرة دور الواقي من الأزمات التي قد تصادف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- الاستفادة من خبرة المؤسسات الكبيرة في المجالات التقنية والتكنولوجية.

(3) Marjolein C.J. Caniëls, Henny A. Romijn: SME Clusters, Acquisition of Technological Capabilities and Development: Concepts, Practice and Policy Lessons, p 21. Disponible sur: www.tm.tue.nl/ecis/Working%20Papers/eciswp38.pdf. consulté le: 25/12/2015.

(4) مصطفى محمد عبد العال عبد السلام: مرجع سابق، ص 12.

أذواق المستهلكين، كذلك تساعد تلك الطاقة الابتكارية في انخفاض تكاليف التجريب، وذلك بسبب توافر معلومات تكنولوجية جديدة داخل العنقود تمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من التعرف على الفرص السوقية المتاحة للاستثمار في منتجات وخدمات جديدة أو تطوير مراحل التصنيع، بما يسهم في انخفاض التكاليف والمخاطر التي تتحملها المؤسسات الداخلة في العنقود. ويجب الإشارة إلى أن العناقيد الصناعية تكون فيما يعرف بسلسلة الابتكارات (Innovation Chain)، وهي تعني التعاون بين المؤسسات والجامعات ومراكز الأبحاث ومنظمات الصناعات الداعمة، والمجالس المحلية والحكومية، بالشكل الذي يحقق أهداف التنمية الصناعية للدولة، حيث يؤدي هذا التعاون إلى زيادة الابتكارات وتحقيق أفضلية للصناعة ككل، مما يؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية[1]. وذلك كما هو موضح بالشكل الموالي:

شكل رقم (13-2): أنظمة التكامل في العنقود الصناعي



المصدر: شريف غياط، سهام بوفلفل: العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحثية ضمن الملتقى الوطني حول: دور التجمعات والعناقيد الصناعية في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعم تنافسيتها محليا ودوليا، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، أيام 29-30 ماي 2013، ص 12.

[1] Simmie James :Innovation and Clustering in the Globalize International Economy , Urban Studies, N: 41, May 2004, P 1100-1101. Disponible sur: http://connection.ebscohost.com/c/articles/13396632/innovation-clustering-globalised-international-economy. consulté le: 29/12/2015.

خلاصة الفصل الثاني

إن مفهوم القدرة التنافسية يختلف باختلاف محل الحديث فيما إذا كان عن مؤسسة، أو قطاع، أو دولة، فالعلاقة ما بين مستويات القدرة التنافسية الثلاثة هي علاقة تكاملية، بحيث أن إحداها تؤدي إلى الأخرى؛ فلا يمكن الوصول إلى قطاع أو صناعة تنافسية دون وجود مؤسسات ذات قدرة تنافسية قادرة على قيادة القطاع لاكتساب مقدرة تنافسية على الصعيد الدولي، ومن ثم الوصول إلى مستوى معيشة أفضل على صعيد الدولة.

ويستمد التسيير الإستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصيته من طبيعة وخصوصية هذا النوع من المؤسسات، خاصة ما يتعلق منها بدور مسيريها وكذا خصوصية بيئة التعامل الخاصة بها. كما يتحدد السلوك الإستراتيجي لهذا النوع من المؤسسات وفقا لنمط تفاعلها مع متغيرات بيئتها، من حيث درجة تأثيرها وتأثرها بمتغيراتها، بناءا على مجموعة من العوامل المفسرة لدرجة استجابتها ومدى قدرتها على نمذجة رد الفعل المناسب للعوامل البيئية التي تواجهها، وكذا تأثيرات العوامل الذاتية للمسير.

كما تختلف الإستراتيجيات المنتهجة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لترقية قدرتها التنافسية تبعا لسلوكها الإستراتيجي وإمكاناتها وطبيعة نشاطها ونمط تفاعلها مع المتغيرات البيئية، فضمن منطق التنازع تتبع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة استراتيجيات الهيمنة بالتكاليف، التمييز والتركيز، وتعتبر إستراتيجية التركيز من خلال استهداف الفجوات السوقية الخيار الأنسب لهذه الاستراتيجيات نظرا للخصوصيات التي تتميز بها هذه المؤسسات؛ أما من منطق التعاون، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتبع إستراتيجيات التحالفات الإستراتيجية والاندماج في العناقيد، وتعتبر إستراتيجية العناقيد الصناعية إطارا متكاملا لتفعيل تلك الخيارات، كما تعكس هذه الإستراتيجية تكامل الجهود على المستوى الكلي والجزئي، والهادفة إلى تعزيز القدرة التنافسية لهذه المؤسسات واستدامتها.

الفصل الثالث: دور الحكومة الداعم للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التجارب الدولية الرائدة

تمهيد

إن ما يعزز من أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جملة الأدوار التنموية الهامة التي تضطلع بها في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، في الدول النامية والمتقدمة على حد سواء، ولذلك أولت حكومات دول كثيرة هذه المؤسسات اهتماما متزايدا، وقدمت لها العون والمساعدة بغية تعزيز قدرتها على الصمود أمام المنافسة المحلية والدولية.

ولمواكبة التطورات التي طرأت على مجال التقدم التقني السريع، خاصة في مجال تقنية المعلومات والاتصالات، إلي جانب تزايد المنافسة الدولية، فقد شهد مجال تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السنوات الأخيرة تحولا ملحوظا نحو مجال ترقية القدرة التنافسية لهذه المؤسسات.

وعلى الرغم من أن مسؤولية تطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقع في المقام الأول على عاتق ملاك ومسيري هذه المؤسسات، فإنه لا يمكن إلقاء عبء التطوير هذا كاملا على هذه المؤسسات بمفردها، نظرا لعدم قدرتها في ظل ضآلة أحجامها وأرباحها وكفاءة تسييرها، على مواجهة أعباء وتكاليف عمليات التطوير المطلوبة. ومن هذا المنطلق، يظهر لنا بوضوح أهمية الدور المساند الذي يمكن أن تلعبه الأجهزة الحكومية في تطوير القدرة التنافسية لهذه المؤسسات، إذ بدونه لا يمكن أن يتم التطوير بالنوعية والسرعة المطلوبة سواء لهذه المؤسسات أو للاقتصاد الوطني ككل.

ومن أجل إثراء وتحليل موضوع الدور الحكومي الداعم للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ارتأينا أن نتطرق في هذا الفصل المعنون بدور الحكومة الداعم للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التجارب الدولية الرائدة إلى مبحثين أساسيين: يتضمن المبحث الأول توضيح لدور الحكومة في تدعيم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا من خلال جوانب مختلفة تبين طبيعة تدخل الحكومة لترقية القدرة التنافسية، وتحليل مختلف السياسات الحكومية لترقية القدرة التنافسية لهذه المؤسسات. في حين خصصنا المبحث الثاني للتطرق إلى أهم التجارب الدولية الرائدة لدور الحكومة الداعم للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا من خلال التعرض إلى تجارب دول الإتحاد الأوروبي، كوريا الجنوبية، تركيا وماليزيا.

المبحث الأول: دور الحكومة في تدعيم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بالرغم من الوعي المتزايد بأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أغلب الدول النامية والمتقدمة على حد سواء، إلا أنها تواجه العديد من التحديات التنافسية المتزايدة التي تهدد نشاطها وتحول دون تطورها، بحيث أصبح بقائها مرهون بقدرتها التنافسية؛ الأمر الذي فرض على الحكومات والسلطات الاقتصادية لهذه الدول بذل جهود وتصور سياسات وطرق تفكير جديدة، قصد إيجاد السبل واتخاذ الإجراءات التي تكفل الاستجابة لهذه التغيرات والتطورات على نحو يرفع من القدرة التنافسية لهذه المؤسسات ويضمن لها بقائها ونموها وإسهامها الفعال في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

المطلب الأول : الإطار النظري لدور الحكومة الداعم للقدرة التنافسية

يشهد الاقتصاد العالمي جملة من التطورات المتسارعة، والمتمثلة في تزايد وتيرة العولمة، وانتشار الثورة المعلوماتية وتحرير الأسواق، هذه التطورات فرضت تحديات جديدة على الحكومات والسلطات الاقتصادية، وأصبح هدفها الإستراتيجي هو كيفية دعم وتحسين القدرة التنافسية لاقتصادياتها وخلق مزايا مستدامة لمواكبة تلك التطورات.

الفرع الأول: تدخل الحكومة لترقية القدرة التنافسية

تؤكد النظرية الاقتصادية وخاصة النيوكلاسيكية البحتة، أن اقتصاد السوق يمثل أفضل نظام اقتصادي للحصول على أفضل النتائج الاقتصادية والمالية، وأن التدخل السافر لكبح عمل قوى السوق (العرض والطلب) وحرية تحديد الأسعار، يؤدي إلى تشوهات وسوء تخصيص للموارد النادرة في مستويات بعيدة عن التوازن، والذي يمثل النقطة المثلى[1].

وعليه، فإن سياسات التنافسية تقع ضمن هذا المنظور وتتمثل في تقليل تدخل الحكومات في الحياة الاقتصادية، وذلك بتعديل حجمها بما يتناسب مع قوى عمل السوق، والانسحاب من النشاط الاقتصادي متى ما تمكن القطاع الخاص القيام بذلك، ودعم حرية المبادرة، واعتماد تنظيمات وتشريعات تهدف إلى تحقيق التوازن عبر العرض والطلب، وتعزيز المنافسة والقضاء على الاحتكار، والتركيز على وظائفها التقليدية المتمثلة في حماية الممتلكات والأمن العام وتطبيق القانون.

[1] المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية 2012، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2012، ص 31.

من هذا المنطلق، فإن جزء من السياسة العامة يتمثل في انسحاب الدولة من النشاط الاقتصادي، خاصة في ظل تجارب الدول النامية، التي امتازت بتطبيق سياسات حمائية وامتلاك واسع لوسائل الإنتاج في ظل إستراتيجية التنمية الهادفة لإحلال الواردات وبناء نظام إنتاجي وطني [1].

إن هذا المنظور الاقتصادي النيوكلاسيكي لا يأخذ بالحسبان أمرين هامين، هما إمكانية إخفاق آلية السوق وغياب القطاع الخاص الإنتاجي، وضعف المؤسسات في الدول النامية. إن هذه العوامل تحد من نجاعة عملية الإصلاح والتحول إلى اقتصاد السوق، والتحرر الاقتصادي من تحقيق الغرض التنموي والتنافسي المتمثل في تسريع معدلات النمو الاقتصادي وتحقيق التحول الاقتصادي نحو المزيد من صادرات سلع الصناعة التحويلية، خاصة تلك التي لها محتوى تقني مرتفع.

إن تجربة دول جنوب شرق آسيا، خاصة كوريا وتايوان وقبلهما اليابان، تدل على أهمية التدخل الحكومي، ليس فقط في مجال الوظائف التقليدية، بل أكثر من ذلك من خلال تقديم الدعم المتناغم مع اقتصاد السوق، من خلال تحمل جزء من المخاطر المرتبطة بالاستثمار، وتقديم حماية مؤقتة لكي تتمكن المؤسسات من اكتساب القدرة على المنافسة لاحقا [2].

وعلى هذا الأساس آثار التدخل الحكومي كأحد محددات القدرة التنافسية، قدرا من الجدل والاختلاف في الرأي حول ما مدى أهمية هذا المحدد وجدواه في ترقية القدرة التنافسية، وانقسمت الآراء في هذا الصدد إلى فريقين:

1- أنصار التدخل الحكومي غير المباشر: انطلقت أفكار هذا الفريق من طبيعة ودور السياسات الحكومية في ترقية القدرة التنافسية من أربع عناصر أساسية هي[3]:

- أهمية تقييم صور التدخل الحكومي وفقا لأثرها في زيادة الإنتاجية ومن ثم تنافسية الدولة؛
- المؤسسات هي التي تتنافس في الصناعات وليست الدول، فالحكومات لا تخلق المزايا التنافسية، ومن ثم يجب أن يكون دور الحكومة ثانويا ومساعدا؛
- القدرة التنافسية المتقدمة للدولة يتم تراكمها عبر مدة زمنية طويلة، ومن ثم فالسياسات الحكومية قصيرة الأجل قد تترك أثرها في صناعات محددة لأنها لا تحقق مزايا طويلة المدى، ولذا لابد من الاستناد إلى سياسات طويلة الأجل في إطار إستراتيجية محددة لتحقيق القدرات التنافسية؛
- الدول تجني المزايا نتيجة الاختلاف فيما بينها وليس للتشابه، وهذا ما يتطلب صياغة نماذج مختلفة لدعم القدرات التنافسية تتفق مع احتياجات كل دولة وظروفها الخاصة.

---

[1] المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية 2012، مرجع سابق، ص31.

[2] المرجع نفسه، ص 31.

[3] World Economic Forum (WEF): The Global Competitiveness Report 2000-2001, Oxford University Press, New York, 2001, p 133. Disponible sur: http://www.cid.harvard.edu/archive/res/gcr_2000_overview.pdf. consulté le: 26/01/2016.

2- أنصار التدخل الحكومي المباشر: إن التدخل الحكومي المباشر لدى هذا الفريق يمثل جوهر ترقية القدرة التنافسية، على أن يتم هذا التدخل في إطار إستراتيجية واضحة وفي ضوء مقارنة تكلفة وعائد هذا التدخل، وهو ما يعتمد على توافر البيانات والمعلومات فضلا عن المهارات القادرة على التخطيط والتصميم والتنفيذ للسياسات الحكومية الملائمة، وبناء عليه فإن فشل بعض من حالات التدخل الحكومي في دعم القدرات التنافسية هو أمر محتمل وليس حتمي، وهذا ما تؤكده نماذج الدول حديثة التصنيع في شرق أسيا.

ويتفق أنصار التدخل الحكومي المباشر مع أنصار التدخل الحكومي غير المباشر بأنه لا يوجد نموذج محدد ملائم للتدخل الحكومي، إنما يختلف هذا النموذج من دولة لأخرى وتبعا لظروفها الخاصة، ويتضح ذلك التفاوت بالرجوع إلى نماذج الدول الآسيوية حديثة التصنيع (كوريا، سنغافورة، تايوان، هونج كونج) [1]. التي اتبعت مناهج مختلفة لدعم تنافسيتها، وقد حققت بدورها درجات نجاح متفاوتة، حيث اعتمدت كوريا على التدخل الحكومي الانتقائي المباشر، إلى جانب التدخل الوظيفي في أسواق السلع، والعمل في إطار إستراتيجية واضحة للتعميق الصناعي وتعزيز التنافسية؛ وعلى النقيض، استندت هونج كونج على التدخل غير المباشر، من خلال توفير التعليم والتدريب والمعلومات والخدمات المساندة، إلا أنها لم تسجل نجاحا يضاهي ما تحقق في كوريا؛ ومن جهة جاءت سنغافورة معتمدة على كل من التدخل المباشر الانتقائي وغير المباشر أيضا، إلا أنها عجزت عن تحقيق العمق التكنولوجي لمؤسساتها المحلية شأن كوريا[2].

الفرع الثاني: تكييف دور الحكومة بحسب مراحل تطور القدرة التنافسية للدولة

يمكن تلمس البدايات لدور الحكومة الداعم للقدرة التنافسية في سياق الهيكل الجديد لنظريات التجارة الخارجية، وخاصة فيما عرف بإسم نظرية التجارة الإستراتيجية، والتي في إطارها تتدخل الحكومة لتشجيع الأنشطة على توليد وفورات (خارجيات) إيجابية، وكذلك تعمل على تحويل الأرباح من الاقتصاديات الأجنبية إلى الاقتصاد المحلي، وذلك من خلال تقديم إعانات تنافسية لدعم البحث والتطوير في الصناعة، والحد من دخول المؤسسات الأجنبية إلى الأسواق المحلية، وإتاحة فرص التعلم للمؤسسات المحلية[3]

ويمكن أيضا تحليل الدور الحكومي الداعم للقدرة التنافسية، من خلال النموذج الرائد لمايكل بورتر (M. Porter) المعروف بـ نموذج الماسة[*]، حيث استعرض ستة محددات أساسية تفسر عملية تحقيق وتعزيز القدرة التنافسية، وعند تناوله لمحدد دور الحكومة، أوضح مايكل بورتر أن دور الحكومة الهام، يتأتى من خلال تأثيره على طريقة عمل المحددات الأربعة الأساسية للقدرة التنافسية (ظروف عوامل الإنتاج، الطلب المحلي، الصناعات المرتبطة والمغذية، إستراتيجية وهيكل المؤسسة والمنافسة المحلية)، فعندما تكون هذه المحددات غير مدعمة ومحفزة لاستمرارية القدرة التنافسية للصناعات، فقد يؤدى ذلك إلى تآكلها وتدهورها، فعلى سبيل المثال فإن القدرة التنافسية في

---

[1] محمود عبد الفيصل: العرب والتجربة الآسيوية: الدروس المستفادة، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2000، ص 192-196.

[2] كولوم هندرسون: سقوط آسيا، ترجمة: فريق بيت الأفكار الدولية، بيت الأفكار الدولية للنشر والتوزيع، الرياض، 1999، ص 36.

[3] طارق نوير: مرجع سابق، ص 7.

[*] أنظر المبحث الأول من الفصل الثاني.

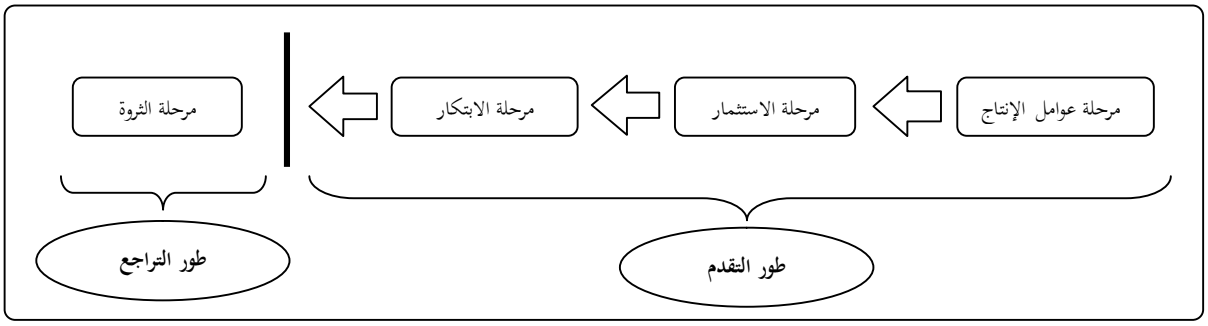
صناعة ما قد تتدهور، عندما تفشل الحكومة في خلق وتنمية عناصر الإنتاج بالمعدلات المرغوب فيها، سواء تمثل ذلك في تدهور المهارات المتخصصة للموارد البشرية، أو عدم الإهتمام بمراكز البحث العلمي والتكنولوجي والمؤسسات التعليمية مقارنة بالدول الأخرى، وهكذا بالنسبة لباقي المحددات.

فنجد أن دور الحكومة قد يظهر في التأثير على شروط عناصر الإنتاج من خلال الإعانات والسياسات تجاه أسواق رأس المال والسياسة التعليمية، أو من خلال التأثير على شروط الطلب المحلى من خلال حجم المشتريات الحكومية والتغير فيها، أو من خلال قوانين حماية المستهلكين. كذلك فإن الحكومة قد تؤثر على خصائص الصناعات المغذية والمكملة من خلال دعم هذه الصناعات ووضع المواصفات القياسية لمنتجاتها. أيضا فإن الحكومة، من خلال سياساتها وتشريعاتها، تؤثر على استراتيجيات المؤسسات ودرجة التنافس بينهما سواء من خلال أدواتها المتمثلة في تشريعات أسواق رأس المال والسياسة الضريبية وقوانين مكافحة الاحتكار، أو من خلال التأثير على سياسة سعر الصرف.

هذا وتسير القدرة التنافسية وفقا لمراحل متعددة، من خلالها تتحول المصادر الأساسية للقدرة التنافسية من مصادر متواضعة إلى مصادر أكثر تميزا، وكل مرحلة من هذه المراحل تتضمن صناعات وأجزاء لصناعات معينة واستراتيجيات متفاوتة للمؤسسة ، وكذلك سياسات حكومية مختلفة عن المراحل الأخرى للتطور التنافسي[1].

وقد شرح مايكل بورتر (M. Porter) أربع مراحل للتطور التنافسي للدولة، بدأ من مرحلة سيطرة عناصر الإنتاج، ثم مرحلة سيطرة الاستثمار، ومرحلة سيطرة الابتكار، وأخيرا مرحلة سيطرة الثروة، وتعبر المراحل الثلاثة الأولى عن المزيد من التطور في القدرة التنافسية للصناعات، بينما المرحلة الأخيرة فتتدهور فيها القدرة التنافسية للصناعات المختلفة وأجزائها داخل الدولة. كما هو موضح في الشكل الموالي:

الشكل رقم (1–3): مراحل تطور القدرة التنافسية



المصدر: سامي عفيف حاتم: الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية–مبادئ اقتصاديات التجارة الدولية–، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2005، ص 290.

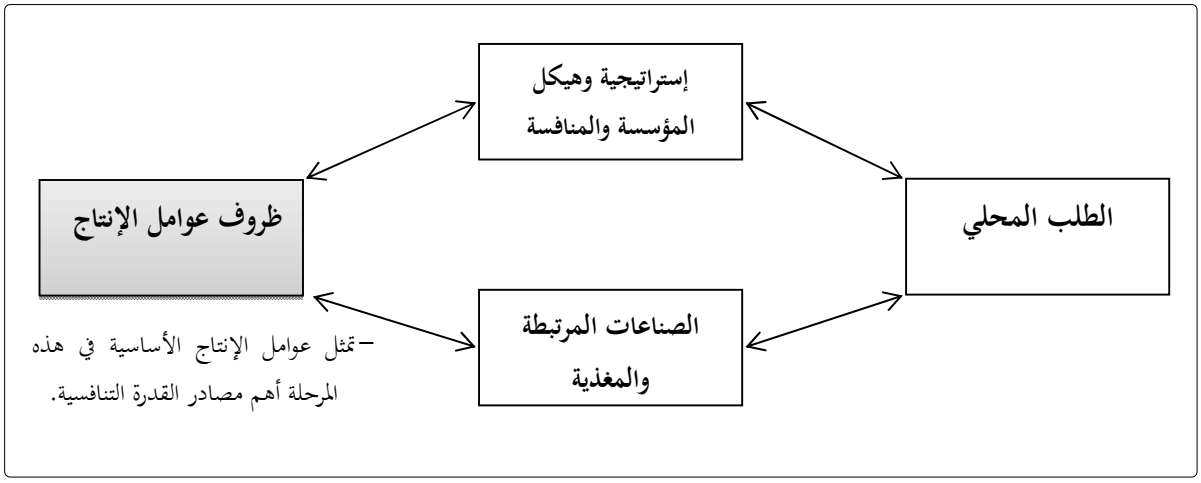
من خلال هذه المراحل، نجد أن دور الحكومة في دعمها للتنافسية يختلف باختلاف مراحل تطور القدرة التنافسية على النحو التالي:

[1] طارق نوير: مرجع سابق، ص 9.

أولا: دور الحكومة في مرحلة قيادة عوامل الإنتاج

في المرحلة الأولي من التطور تستمد الصناعات قدرتها التنافسية وبشكل منفرد من توافر عوامل الإنتاج الأساسية (مثل عمالة رخيصة ذات مهارات متوسطة، موارد طبيعية، ظروف مناخية ملائمة)، هذه العوامل تحدد بشدة نوع الصناعات التي يمكن أن تتنافس الدولة فيها. كما أن القدرة التنافسية تعتمد في هذه المرحلة على المنافسة السعرية القائمة على تخفيض تكاليف الإنتاج، وتمتاز اقتصاديات هذه الدول بالحساسية الشديدة للدورات الاقتصادية وتغيرات أسعار الصرف الأجنبية[1]. وهذا ما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم (2-3): القدرة التنافسية في مرحلة قيادة عوامل الإنتاج



المصدر: تقرير مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار: العناقيد الصناعية كإستراتيجية لترقية المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم (إطار نظري)، مصر، 2003، ص 28.

يتمثل دور الحكومة في هذه المرحلة بتوفير الاستقرار السياسي والاقتصادي على المستوى الكلي، وتوجيه رأس المال إلى صناعات معينة، وتقديم الحماية المؤقتة لتشجيع دخول المنافسين الجدد إلى السوق، وتقديم المساعدات للحصول على التكنولوجيا الأجنبية، كما تقوم بتشجيع التصدير[2].

ثانيا: دور الحكومة في مرحلة قيادة الاستثمار

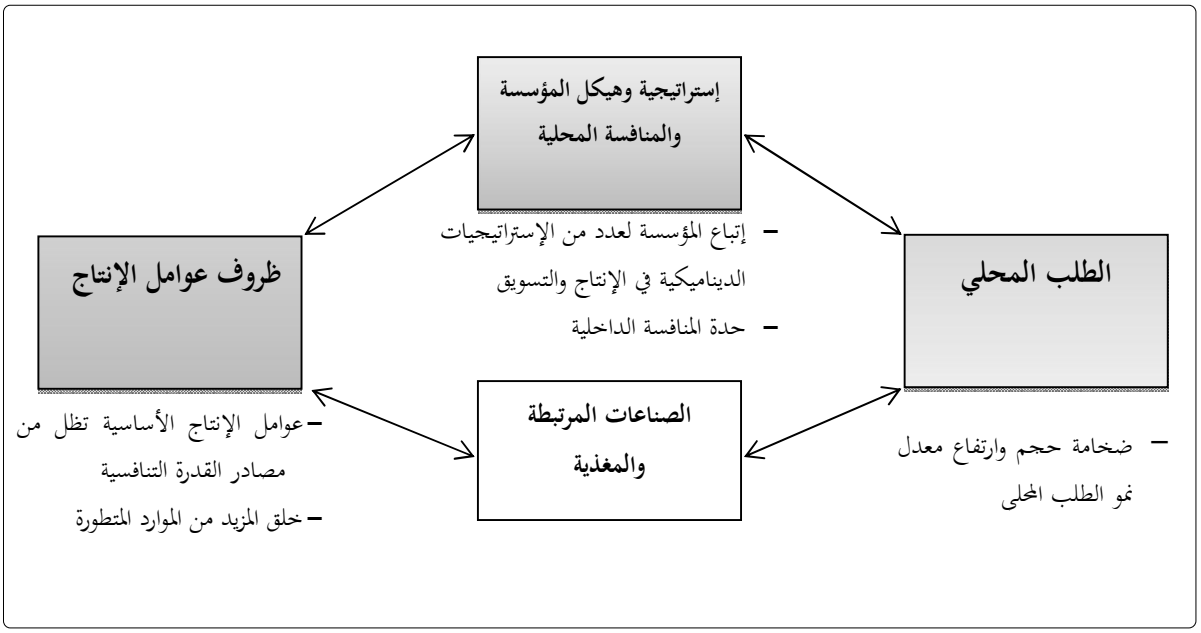
تقوم المرحلة الثانية على رغبة وقدرة الدول والمؤسسات على الاستثمار بكثافة شديدة، حيث تقوم المؤسسات بالاستثمار في تشييد بنية أساسية على درجة عالية من التطور التكنولوجي والكفاءة، وتتسم هذه المرحلة بتنوع أحجام المؤسسات ما بين صغير ومتوسط مع ظهور أهمية الحجم الكبير. كذلك في هذه المرحلة يتم تطوير عوامل الإنتاج وإنشاء المزيد من البنية الأساسية المتطورة وتنمية الموارد البشرية ذات المهارات العالية، وتقوم المنافسة المحلية على أساس خفض التكاليف، ورفع الجودة، وتقديم أنواع جديدة من المنتجات، وتحديث عمليات الإنتاج، وتعتمد القدرة التنافسية في هذه المرحلة على كل من عوامل الإنتاج وإستراتيجية وهيكل المؤسسة والمنافسة

[1] تقرير مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار: مرجع سابق، ص 27.

[2] طارق نوير: مرجع سابق، ص 9.

المحلية، وإلى حد ما على الطلب المحلي، وتظل الصناعات المرتبطة والمغذية في حالة متأخرة إلى حد كبير، حيث يعتمد الإنتاج على تكنولوجيا أجنبية[1]. كما هو موضح في الشكل الموالي:

الشكل رقم (3-3): القدرة التنافسية في مرحلة قيادة الاستثمار



المصدر: تقرير مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار: العناقيد الصناعية كإستراتيجية لترقية المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم (إطار نظري)، مصر، 2003، ص 30.

يتركز دور الحكومة في هذه المرحلة في التدخل المباشر، من خلال بعض السياسات التي تتمثل في تحفيز التوزيع الأمثل لرؤوس الأموال، وانتهاج سياسة الحماية المؤقتة لتشجيع التوسع في الصناعة والمنافسة، وتحفيز اقتناء التكنولوجيا وتشجيع الصادرات، بالإضافة إلى دعم التطوير والابتكارات وتنمية الموارد البشرية، كما تركز الحكومة أولوياتها على البنية التحتية ونوعيتها، والعمل على الانتقال من الاعتماد على عوامل الإنتاج الأساسية إلى المتخصصة[2].

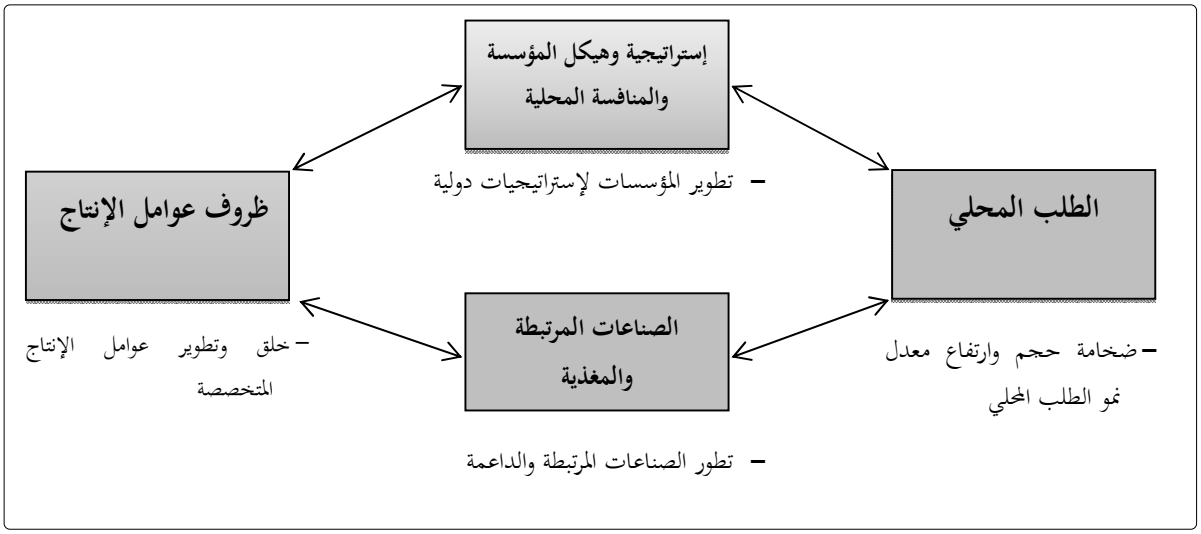
ثالثا: دور الحكومة في مرحلة قيادة الابتكار

تتسم القدرة التنافسية في هذه المرحلة بأنها أكثر تقدما واستقرارا مع توافر كافة محددات التنافسية، حيث تتفاعل المحددات الأربعة للقدرة التنافسية بشكل ديناميكي، مما يؤدي إلى رفع مستوى المعيشة وارتفاع مستوى التعليم، ونمو الطلب المحلي الذي يزداد تطورا وتعقيدا نتيجة لارتفاع الدخول، وتؤدي المنافسة المحلية دورا بارزا في زيادة القدرة التنافسية لمؤسسات الدولة وصناعتها، لقدرتها على الابتكار والتجديد. وفي هذه المرحلة يقل دور المنافسة السعرية القائمة على انخفاض التكاليف في اكتساب القدرة التنافسية، ومن ثم تعتمد المنافسة في هذه المرحلة على عنصري التكنولوجيا والتميز، كما يبدأ تكوين تجمعات (عناقيد) الصناعات، من خلال تطوير

[1] تقرير مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار: مرجع سابق، ص 28-29.
[2] المرجع نفسه، ص 29.

الصناعات المرتبطة والمساندة ذات المستوى العالمي التي تتنافس دوليا في أجزاء الصناعة الأكثر تمايزا، الأمر الذي يجعلها تتمتع بالقدرة التنافسية بسبب قدرتها على الابتكار [1]. وهذا ما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم (4-3): القدرة التنافسية في مرحلة قيادة الابتكار



المصدر: تقرير مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار: العناقيد الصناعية كإستراتيجية لترقية المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم (إطار نظري)، مصر، 2003، ص 32.

يتصف الاقتصاد في هذه المرحلة بمقاومة شديدة لتقلبات الاقتصاد الكلي والصدمات الخارجية، حيث تصبح الصناعات أقل تعرضا لصدمات التكلفة وتغيرات أسعار الصرف، لأن تنافسية الصناعة تعتمد على التكنولوجيا وتنوع الإنتاج. لذلك فدور الحكومة في هذه المرحلة يكون مختلفا تماما عن المراحل السابقة، لأن تدخلها هنا يخفض من فعالية التنافسية. ويكون تدخلها من خلال الأساليب غير مباشرة، مثل رفع جودة الطلب المحلي، تقديم حوافز الاستثمار لتهيئة البيئة المحلية الملائمة للابتكار والتطوير المستمر، وتحفيز عملية خلق عناصر الإنتاج المتطورة، وتشجيع تكوين الداخلين الجدد والمؤسسات الجديدة، وكذا إزكاء روح التنافس النشط بين المؤسسات[2].

رابعا: دور الحكومة في مرحلة قيادة الثروة

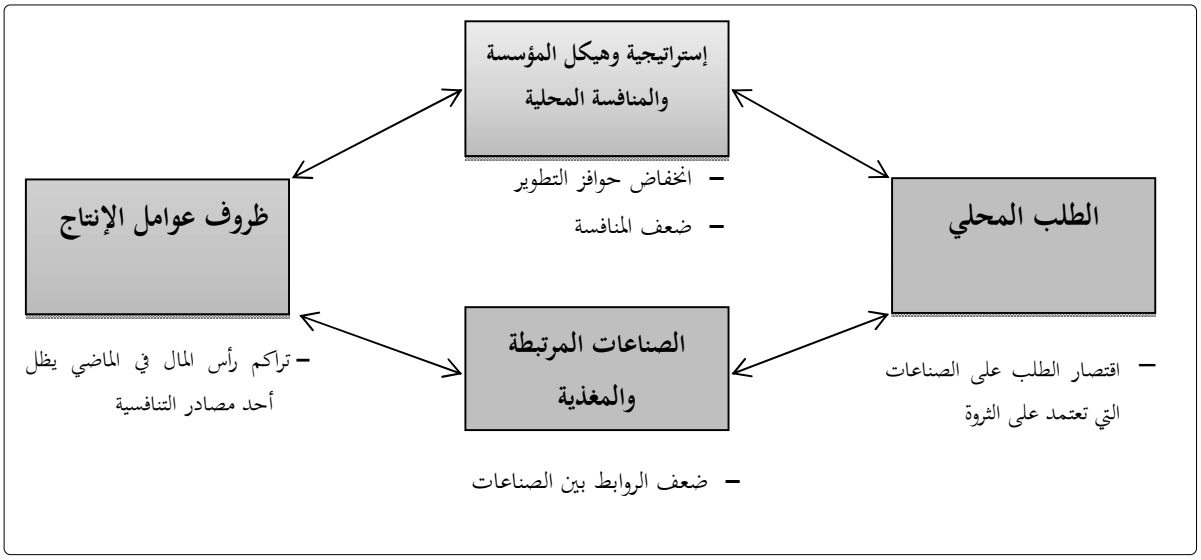
خلال المراحل الثلاث السابقة يمثل انتقال الاقتصاد من مرحلة لآخري تطور في القدرات التنافسية واتساع مدي الصناعات التي تستطيع الدولة المنافسة فيهم، بينما تعد مرحلة الاعتماد على الثروة من مراحل التدهور في القدرة التنافسية، حيث تعتمد الدولة على الثروة التي تم تحقيقها في المراحل السابقة وإعادة توزيع الدخل بدلا من توليده. ففي هذه المرحلة تفقد الدولة القدرة التنافسية في العديد من الصناعات، وذلك نتيجة العديد من الأسباب، أهمها انحسار المنافسة المحلية نتيجة للرغبة في المحافظة على الوضع القائم، قلة الدوافع على الاستثمار

[1] تقرير مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار: مرجع سابق، ص 30-31.

[2] طارق نوير: مرجع سابق، ص 9.

وتحمل المخاطر، وكذا قدرة المؤسسات الكبيرة على التأثير في السياسات الحكومية لصالحها[1]. وهذا ما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم (5–3): القدرة التنافسية في مرحلة قيادة الثروة



المصدر: تقرير مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار: العناقيد الصناعية كإستراتيجية لترقية المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم (إطار نظري)، مصر، 2003، ص 33.

من أهم علامات الدخول في هذه المرحلة، شيوع عمليات الاندماج والاستحواذ، فالمؤسسات التي تحقق فائض نقدي يزيد على حاجتها تسعي للنمو ولكن بدون المغامرة في أعمال جديدة، كما قد تسعي الشركات إلي التقليل من حدة المنافسة ودعم الاستقرار في الأسواق[2].

[1] تقرير مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار: مرجع سابق، ص 32.

[2] المرجع نفسه، ص 33.

المطلب الثاني: السياسات الحكومية لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ارتباطا بدور الحكومة الداعم للقدرة التنافسية، سنحاول في هذا المطلب التطرق للسياسات الحكومية لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال الكشف عن أهم المشاكل التنافسية لهذه المؤسسات، وذكر أبعاد السياسات الحكومية لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا عرض أهم نماذج هذه السياسات.

الفرع الأول: المشكلات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أولا: المشكلات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق دراسة لال سانجايا (Lall Sanjaya)

يرى لال سانجاي (Lall Sanjay) أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تواجه عموما ثلاث مجموعات من المشكلات التنافسية (التحديات التنافسية)، بعضها متأصل في كونها صغيرة، والبعض يعكس الخلل الذي يشوب الأسواق، وبعضها ناجم عن تحيز السياسات من هذا القطاع؛ ومن الواضح أن معالجتها تختلف حسب طبيعتها ومصدرها، ويمكن عرضها فيما يلي[1]:

1- صغر الحجم

يمثل الحجم الصغير قيدا على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حينما تكون اقتصاديات الحجم عاملا رئيسيا في أية مرحلة من مراحل سلسلة القيمة، مما ينقص من قدرتها على المنافسة. كما يعوق صغر حجم المشروع في الأنشطة عالية المجازفة، حيث تتطور التكنولوجيا بخطى سريعة للغاية وتعتمد على استثمارات ضخمة في البحث والتطوير، أو بينهما تستهدف الاستثمارات السوق العالمية منذ البداية وأخيرا، لقد ثبت أن إصدار شهادات تفيد الالتزام بمعايير الإنتاج والعمليات الصناعية مكلف للغاية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة، وبالتالي يزيد ذلك من صعوبة اندماجها في سلاسل القيمة العالمية.

2- أوجه الخلل في الأسواق

إن تجزئة أسواق عناصر الإنتاج وهو إحدى السمات المميزة لكثير من الدول النامية، حيث تضع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في موقف غير ملائم عندما يتعلق الأمر بالحصول على المدخلات، والائتمان، والعمالة، والتكنولوجيا والمعلومات. ويرجع السبب الاقتصادي وراء أوجه القصور تلك، إلى أن الجهات المقدمة لهذه العوامل قد تجد أن من الأسهل والأوفر اقتصاديا أن تتعامل مع عدد قليل من المؤسسات الكبيرة، بدلا من أن تتعامل مع عدد كبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتفرقة. ذلك أنه من الصعب جمع معلومات تفصيلية عنهم، كما قد تكون تكاليف تنفيذ الصفقة كبيرة للغاية مقارنة بحجم المعاملة.

---

[1] Lall Sanjaya: Strengthening SME's For International Competitiveness, Working paper No. 44, The Egyptian Center for Economic Studies (ECES), Cairo, 2000, p 6-9.

وفي حين تعد الاستفادة من الخدمات المالية والدخول إلى الأسواق أحد الأمثلة الواضحة التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتوجد فعليا اتجاهات مشابهة في كل أسواق عوامل الإنتاج الأخرى، مثلا في المحيط الحالي لاقتصاد المعرفة، يتجسد أحد التحديات المهمة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إيجاد التكنولوجيات الأجنبية الجديدة، وتقييمها، وشرائها وإتقانها، وقد تكون هذه المهمة مكلفة وطويلة، وفي حالة الدول النامية تتضاعف المشكلة السابقة بسبب سوء وضع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي لا يمكنها من التعامل مع التغير الفني والتكنولوجي.

وقد أوضحت البحوث الميدانية أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تدرك حتى مدى ضعفها فنيا وتكنولوجيا. إذ أن الكثير من القائمين على هذه المؤسسات غير مطلعين على التكنولوجيات المنافسة في الدول الأخرى، وعلى طبيعة المهارات والتقنيات الجديدة اللازمة لمسايرة الركب، كما أنهم يفتقرون إلى التعليم والمعرفة الخاصة بتنظيم المؤسسات اللذين يؤهلانهم للبحث وتحديد ما يحتاجون من تكنولوجيا أو مساعدة. وفي حين تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات المتقدمة صعوبة في مسايرة اتجاهات التكنولوجيات والأسواق الدولية، فإن هذه المشكلات تنتشر على نطاق أوسع بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية.

3- تحيز في السياسات الحكومية

تميل العديد من السياسات الحكومية حتى تلك التي يقصد من بعضها مساندة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلى إلحاق الضرر بالمؤسسات الصغيرة. وقد تتضمن هذه السياسات سياسات الاستيراد والتصدير، والضرائب وإدارتها، إضافة إلى جوانب أخرى عديدة من إطار القوانين واللوائح تزيد بشكل غير متكافئ من تكلفة المعاملات التجارية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبالتالي تعرقل نموها أو توفر لها حوافز قوية فعليا كي تبقى صغيرة أو غير رسمية أو كلا الأمرين معا. فعلى سبيل المثال يمكن أن تؤدي الحوافز الضريبية التي يتم حسابها والتخطيط لها بشكل سيء إلى انتشار وحدات يقل حجمها عن الحجم الذي تجب عليه الضرائب، هذا ما حدث على سبيل المثال في الهند. وعلاوة على ذلك فقد أدت السياسات التي تقصر إنتاج منتجات صناعية معينة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (مثل حالة صناعة النسيج في الهند) إلى تكبيل المنافسة وتأخر في الارتقاء التكنولوجي في قطاعات معينة.

ثانيا: المشكلات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق دراسة لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأوروبا (UNECE)

تلخص دراسة لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأوروبا (UNECE)، المشكلات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية وفق ثلاثة مستويات كما يلي[1]:

[1] National Strategy of Small and Medium Entrepreneurship Development: Review of the International Best Practice in SME State Support, The United Nations Economic Commission for Europe (UNECE), Geneva , Switzerland, P 15-17. Disponible sur: www.unece.org/fileadmin/DAM/ceci/icp/Review/Studies/2.pdf. consulté le: 29/01/2016.

1- المشكلات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى الجزئي

- النسبة العالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير المسجلة (غير الرسمية) في الاقتصاد؛
- ارتفاع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تفتقر للمهارات الإدارية وروح المقاولاتية؛
- صعوبة الحصول على التمويل؛
- ضعف توافر معلومات السوق؛
- السلوك الانعزالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعدم اندماجها في العناقيد؛
- ضعف روابط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع العملاء والموردين والأسواق؛
- ضعف التوجه السوقي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2- المشكلات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى الوسطي

- عدم توافر هيئات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كل المناطق؛
- صعوبة الوصول إلى الخدمات الداعمة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تركيز هيئات الدعم على توفير الخدمات الأساسية فقط، والافتقار إلى دعم القدرات التنافسية؛
- معاهد التدريب لا تتماشى مع متطلبات سوق العمل، وتفتقر إلى إشراك القطاع الخاص في تصميم مناهج وبرامج التدريب المهني؛
- تركيز الجامعات على التدريس وإهمال البحث والتطوير؛
- غياب منهج شامل لترقية العناقيد الصناعية.

3- المشكلات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى الكلي

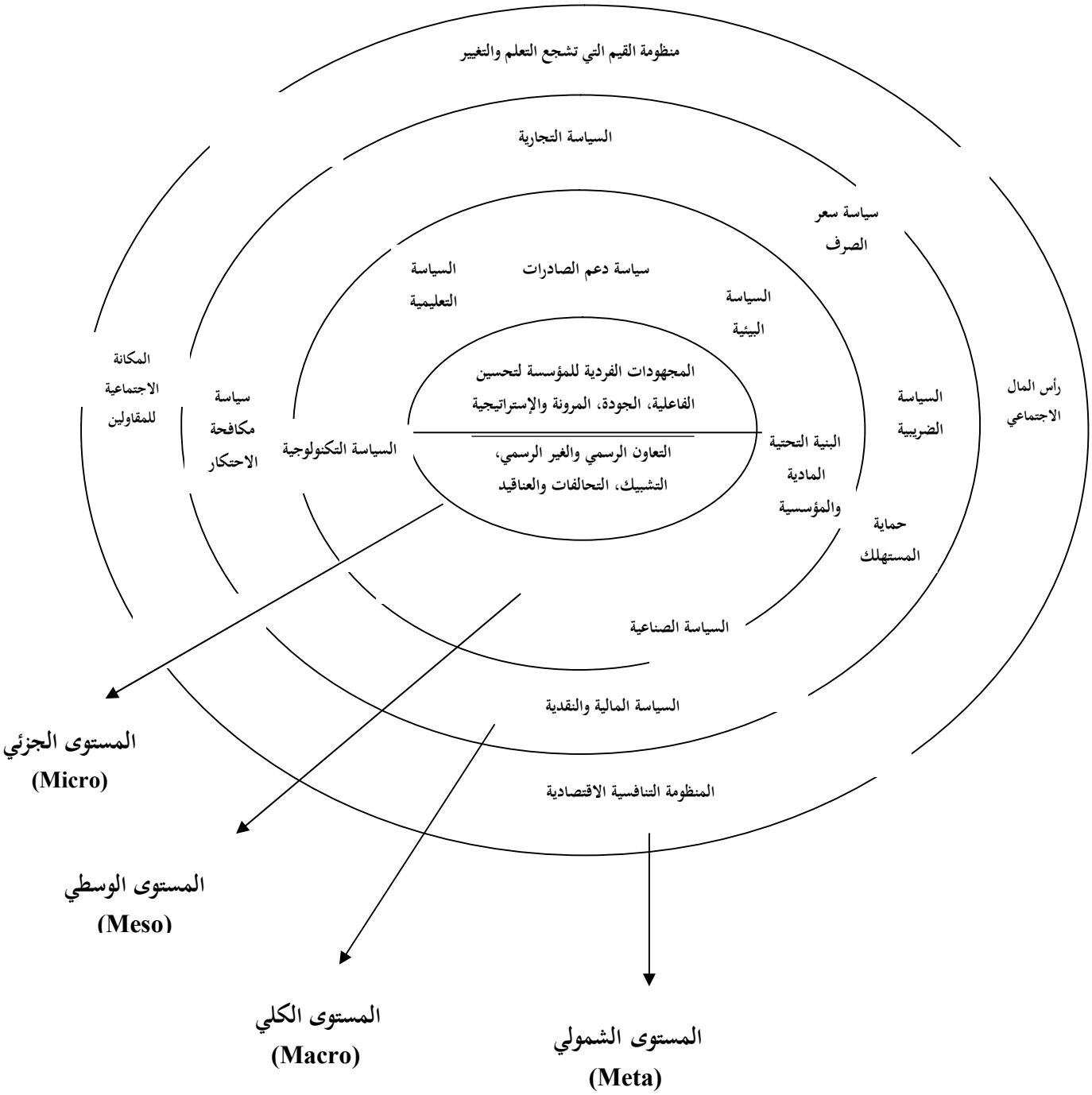
- ضعف العلاقات بين القطاعين العام والخاص؛
- التوجه نحو التركيز على تخطيط وتصميم سياسات الترقية بدل من التنفيذ؛
- ضعف توافر المعلومات حول تشخيص مشكلات ومحددات القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما يصعب تحديد أوجه التدخل الحكومي الملائم؛
- ارتفاع معدلات الفساد في الأجهزة الحكومية التي تحكم انجاز الأعمال والمعاملات؛
- مركزية الإجراءات وتفشي البيروقراطية والتعقيد.

الفرع الثاني: أبعاد السياسات الحكومية لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتجسد أبعاد السياسات الحكومية الداعمة للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفق أربعة مستويات، وهذا تماشيا مع أبعاد المنظومة الشاملة للقدرة التنافسية(*)، والتي يمكن توضيحها من خلال الشكل الموالي:

(*) المنظومة الشاملة للقدرة التنافسية: هو مفهوم تحليلي وضع من قبل كلاوس ايسر ويورغ مايرستامر (Klaus Esser & Jörg Meyer-Stamer) في المعهد الألماني للتنمية (DIE)، حيث يفترض هذا المفهوم أن نجاح ترقية القدرة التنافسية على مستوى المؤسسة أو القطاع أو الدولة، يعكس نجاح التفاعل بين عوامل أربعة مستويات (الجزئي، الوسطي، الكلي والشمولي) للقدرة التنافسية.

الشكل رقم (6-3):أبعاد المنظومة الشاملة للقدرة التنافسية



Source : Jörg Meyer-Stamer: Systemic Competitiveness and Local Economic Development, Duisburg-essen University, Duisburg, Germany, 2008, p 05. Disponible sur: http://www.meyer-stamer.de/2008/Systemic+LED_SouthAfrica.pdf. consulté le: 29/03/2015.

وفقا للشكل السابق، تتجسد أبعاد السياسات الحكومية الداعمة للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق أربعة مستويات (الجزئي، الوسطي، الكلي والشمولي)، حيث تهتم في المستوى الجزئي بتشجيع المنافسة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ودعم تحسين منتجاتها، وكذا تعزيز التعاون بينها لتوفير التعلم الجماعي؛ في حين تركز في المستوى الوسطي على التنمية الصناعية والتعليمية، تشجيع الصادرات، وتنمية البنية

التحتية وكذا توفير الدعم المؤسسي اللازم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ بينما تسعى على المستوى الكلي لتوفير إطار سياسي واقتصادي وقانوني مستقر؛ أما على المستوى الشمولي فتركز على توسع الدعم المجتمعي للأعمال الصغيرة والمتوسطة، بطريقة مرتبطة بمنظومة القيم المجتمعية والثقافة الوطنية ورأس المال الاجتماعي[*].

ويمكن تلخيص أهداف السياسات الحكومية الداعمة للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق الأبعاد السابقة كما يلي[1]:

1- الأهداف على المستوى الجزئي

- بتشجيع المنافسة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعم تحسين المنتجات والعمليات على أساس مستمر؛
- تعزيز الروابط بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومورديها وعملائها ومقدمي المعرفة (معاهد البحث والتطوير، وكالات التصدير...).

2- الأهداف على المستوى الوسطي

- إنشاء وكالات التنمية الاقتصادية المحلية والإقليمية؛
- إنشاء معاهد البحث والتطوير ومعاهد التدريب، التي توفر المهارات وتساعد في بناء القدرات ذات الصلة بحاجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تشجع تدفق المعرفة والابتكار واكتساب مزايا تنافسية.

3- الأهداف على المستوى الكلي

- توفير مناخ استثماري ذو توجه تنافسي؛
- توفير إطار اقتصادي وقانوني مستقر، يشمل قوانين حماية الملكية ومؤشرات اقتصاد كلي مستقرة؛
- دعم البنية التحتية المؤسسية (الهيئات الداعمة)، والبنية التحتية المادية (طرق، موانئ..)؛
- توفير الظروف السياسية لتمكين قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من التغلب على فشل السوق.

4- الأهداف على المستوى الشمولي

- توجيه منظومة القيم المجتمعية والثقافة الوطنية نحو التعلم المستمر والتغيير؛
- دعم إيجاد إستراتيجيات وأهداف مشتركة في المجتمع؛
- توسيع الإدراك والتقدير المجتمعي للمقاولاتية؛
- توجيه رأسمال الاجتماعي نحو الانفتاح وتشجيع الأعمال الخاصة.

(*) يتكون رأس المال الاجتماعي من شبكات العلاقات الاجتماعية والمعايير والقيم الإيجابية في المجتمع، التي تمكن أفراده وشرائحه من التصرف معا، بصورة فعالة ومجدية لتحقيق أهدافهم المشتركة.

(1) National Strategy of Small and Medium Entrepreneurship Development: SME Supporting Infrastructures, The United Nations Economic Commission for Europe (UNECE), Geneva , Switzerland, P 04. Disponible sur: www.unece.org/fileadmin/DAM/ceci/icp/Review/Studies/8.pdf. consulté le: 03/02/2016.

الفرع الثالث: نماذج السياسات الحكومية لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تشجع السياسات الحكومية الداعمة للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على ترقية هذه المؤسسات، وذلك وفق أربعة مستويات (الجزئي، الوسطي، الكلي والشمولي)، بعض هذه السياسات يركز على تحسين مناخ الأعمال لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في حين تستهدف سياسات أخرى مباشرة تحسين التوجه السوقي لهذه المؤسسات إضافة إلى تعزيز التشبيك، كما يسعى بعضها الأخر لتعزيز العلاقات بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والهيئات الداعمة.

وبالرغم من تتعدد نماذج السياسات الحكومية الداعمة للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا لتباين اقتصاديات الدول، وتفاوت هياكلها، واختلاف الظروف، إلا أنه يمكن تلخيص أهم نماذج هذه السياسات فيما يلي[1]:

أولا: سياسات تحسين مناخ الأعمال لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تخلق الحكومة المناخ الملائم كي تستطيع وحدات الأعمال الصغيرة والمتوسطة من تجاوز العقبات البيروقراطية وتحسين أدائها وتنافسيتها، وذلك من خلال:

- جعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمحرك للإستراتيجيات الابتكارية والتنموية؛
- إزالة كافة الأعباء غير الضرورية على الأنشطة الاقتصادية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- سهولة الإجراءات في مختلف مراحل دورة حياة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تركز سياسات الدعم الحديثة على سهولة الإجراءات وتخفيض تكاليف المعاملات لهذه المؤسسات من بداية النشاط (الترخيص، التسجيل...) وصولا إلى مرحلة التقهقر (سهولة إجراءات التصفية)؛
- توفير الإعفاءات التنظيمية والقانونية الخاصة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تخفيف الأعباء الضريبية والقواعد المحاسبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- زيادة عدد هيئات الدعم اللامركزية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تحسين جودة خدمات هيئات الدعم الحكومي وزيادة توجهها السوقي؛
- تحسين خدمات تطوير الأعمال المحلية؛
- تحسين البنية التحتية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تشمل العقارات التجارية ومراكز التكنولوجيا، وحاضنات الأعمال، وحدائق العلوم، وكذا إعادة هيكلة المناطق الصناعية لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

[1] National Strategy of Small and Medium Entrepreneurship Development: Review of the International Best Practice in SME State Support, op-cit, p 09-15.

ثانيا: سياسات تحسين التوجه السوقي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تركز هذه السياسات على المستوى الجزئي، من خلال توفير الدعم المباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي يمكنها من تحسين توجهها السوقي، وتتجسد أهم أهداف هذه السياسات فيما يلي:

- تفعيل برامج تسهيل الحصول على التمويل، حيث تشمل هذه البرامج أنشطة تأمين الضمانات، والتعاون البحثي بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهيئات البحث والتطوير، فضلا عن دعم التمويل برأس مال المخاطر؛
- تسهيل الوصول إلى الخدمات الاستثمارية، من خلال تركز هذه البرامج على تدعيم حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الخدمات غير المالية والاستشارية لتطوير الأعمال، والتي تتضمن خدمات معلومات السوق، خدمات تحسين المنتج والعمليات والتدريب وكذا تقديم المشورة التقنية، وغيرها من الخدمات الاستشارية؛
- دعم الوصول إلى أسواق جديدة؛
- تعزيز فرص الحصول على المهارات اللازمة في جميع مراحل دورة حياة المشروع؛
- تحسين كفاءة استخدام الموارد والإنتاج الأنظف، مما يساهم في تخفيض تكاليف التشغيل والحد من التكاليف البيئية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فضلا عن اكتساب التكنولوجيا الابتكارية المتطورة.

ثالثا: سياسات تعزيز نشر المعرفة ودعم شبكات المعرفة

في ظل تنامي اقتصاد المعرفة، تزداد القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس قدرتها على تطوير المنتجات كثيفة المعرفة، وهذا يتطلب تعزيز نشر المعرفة من خلال الربط الشبكي بين هذه المؤسسات ومقدمي المعرفة (الجامعات، معاهد البحث والتطوير، والخدمات الداعمة...). لذلك تسعي هذه السياسات لتعزيز نشر المعرفة، ودعم شبكات المعرفة لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وعموما تركز هذه السياسات على تحقيق جملة من الأهداف على المستوى الوسطي، يمكن تلخيصها فيما يلي:

- دعم شبكات الابتكار؛
- ترقية العناقيد الصناعية؛
- تعزيز الروابط بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومقدمي المعرفة؛
- دعم التحالفات الدولية للعناقيد وشبكات الابتكار؛
- تعزيز الروابط بين المؤسسات الكبيرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الموردة؛
- دعم المؤسسات الناشئة عن البحوث الأكاديمية (Academic SPIN-OFF)؛
- تحسين جودة التعليم المقاولاتي في مؤسسات التعليم العالي والمعاهد والمدارس.

المبحث الثاني: التجارب الدولية الرائدة لدور الحكومة الداعم للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يستعرض هذا المبحث بعض التجارب الدولية الرائدة، التي توضح الدور الهام الذي لعبته السياسات الحكومية في ترقية القدرة التنافسية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والآليات التي طبقت لتفعيل هذا الدور وتمكين الدول المعنية من الوصول إلى إحداث طفرة تنموية لهذا القطاع، وذلك بغرض استخلاص بعض الدروس من الممارسات الناجحة، للنظر في إمكانية الاستفادة منها في حالة الجزائر وبما يتوافق مع خصوصيتها.

المطلب الأول: تجربة دول الاتحاد الأوروبي

إدراكا لأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وضرورة مساعدتها وتوفير محيط ملائم لها، أحدث الاتحاد الأوروبي إطارا تشريعيا شاملا لدعم هذه المؤسسات، وفي ظل هذا الإطار نفذت وتنفذ دول الاتحاد الأوروبي العديد من البرامج التي تهدف بشكل أساسي لتوفير محيط ملائم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتقديم مختلف المساعدات المالية والمادية والخدمية التي تدعم قدرتها التنافسية.

الفرع الأول: الإطار التشريعي لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول الاتحاد الأوروبي

أولا: الميثاق الأوروبي للمؤسسات الصغيرة

وضع الميثاق الأوروبي للمؤسسات الصغيرة من طرف مجلس الأعمال العامة في 13 جوان 2000 بلشبونة، لتأتي مناقشته والموافقة عليه من طرف مجلس الإتحاد الأوروبي في 19 و20 جوان 2000، هذا الميثاق يوصي حكومات الدول الأوروبية بأن تركز جهودها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويضم الميثاق عشرة محاور أساسية تغطي جوانب عدة من المحيط الذي تمارس فيها لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نشاطها، ويمكن توضيح هذه المحاور فيما يلي[1]:

1- التعليم والتكوين في ثقافة المقاولاتية: ينص هذا البند على ضرورة عمل دول الاتحاد الأوروبي على نشر ثقافة المقاولاتية لدى جميع الفئات، وتكون الانطلاقة في هذا التعليم والتكوين في سن مبكرة وتستمر خلال كامل فترة الحياة، بحيث يتلقى الشخص وهو في جميع الأطوار التعليمية دروسا في المقاولاتية، ويفضل أن تكون إجبارية، وتعطى لهذه الدروس أهمية بالغة وليس وضعها بشكل عرضي، كما يشجع الاتحاد الأوروبي المبادرات المقاولاتية لدى الشباب المتعلم بوضع برامج تكوين لرؤساء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2- التسجيل بأقل تكلفة وبأقصى سرعة ممكنة: وذلك بجعل تكلفة إنشاء مؤسسة وكل مصاريف التسجيل المتعلقة بها أقل ما يمكن، بجعلها تتساوى على الأقل مع أدنى تكلفة على المستوى الدولي، فالدول التي تتميز بطول

[1] Conseil De L'union Européenne: Charte Européenne Des Petites Enterprises. Disponible sur: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=URISERV%3An26002. consulté le: 24/02/2016.

الإجراءات المتعلقة بالإنشاء والتسجيل ينبغي عليها أن تتدارك هذا التأخر، وتحاول تقليص المدة التي تنشأ خلالها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لجعلها أقصر ما يمكن، مع تطوير التسجيل الإلكتروني.

3- وضع أفضل التشريعات والقوانين: القوانين الوطنية التي تخص الإفلاس ينبغي أن تخضع للمراجعة وإعادة التقييم على ضوء أفضل الممارسات، كما أن التشريعات الجديدة على المستوى الوطني وعلى مستوى الاتحاد الأوروبي ينبغي أن تخضع للغربلة حتى تتأقلم مع خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال تبسيطها وتقديم إعفاءات من بعض الإجراءات والالتزامات.

4- سهولة الحصول على المهارات: بذل أقصى الجهود التي تدفع بمختلف المؤسسات التكوينية لتجعل من برامجها تتناسب ومتطلبات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال زيادة عدد هذه المؤسسات وكذا ترقية جودة البرامج التكوينية.

5- تحسين المعاملات الإلكترونية: الإدارات العمومية مطالبة بتحسين وإدخال المعاملات الإلكترونية في تعاملها مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال المراسلات الإلكترونية، حيث تستقبل لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مختلف النصائح والإرشادات التي تخص نشاطها، كما ترسل التصريحات التي تخص نشاطها أو أي إجراء إداري تريد القيام به، دون الحاجة إلى التنقل وإضاعة الوقت.

6- تحسين السوق الموحدة: المفوضية الأوروبية ودول الاتحاد مطالبين بوضع وإقامة سوق موحدة حرة، تتناسب وطبيعة وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتساعد على نموها، خاصة في مجال التجارة الإلكترونية والاتصالات، والصفقات العمومية، وأنظمة الدفع على المستوى الدولي، أما فيما يخص قوانين المنافسة في مختلف دول الاتحاد الأوروبي يجب أن تطبق بصرامة، وذلك بهدف التأكد من أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها كل الحظوظ في دخول مختلف الأسواق والتمكن من مواجهة المنافسة.

7- الاهتمام بالمسائل الضريبية والمالية: الأنظمة الضريبية تشجع النجاحات التي تحققها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتدعم المؤسسات الناشئة (Star-up)، بحيث يجب أن تعطي أفضلية لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتسهل عمليات الاستخلاف، ولذلك فإن دول الاتحاد مطالبة باستخلاص أحسن السياسات في هذا المجال، وكذا تحسين الروابط بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات المالية، بوضع شروط تسهيلية للحصول على القروض من البنوك، والاستثمارات المالية من مؤسسات رأس مال المخاطر، وتحسين الدخول إلى الصناديق الهيكلية، وكذلك تشجيع مبادرات البنك الأوروبي للاستثمار التي تهدف إلى زيادة الموارد المالية لخدمة المؤسسات الناشئة (Star-up)، والمؤسسات ذات التكنولوجيا العالية.

8- تدعيم القدرة التكنولوجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تقوم المفوضية الأوروبية بالاشتراك مع دول الاتحاد الأوروبي بتشجيع البرامج التي تهدف إلى ترقية نشر التكنولوجيا بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتنمية قدراتها على اكتشاف واختيار والتأقلم مع التكنولوجيا، وتشجعها على التعاون في المجال التكنولوجي وتشارك التكنولوجيات، وكذا إعداد برامج بحثية أكثر كفاءة تركز على النشاطات التجارية والمعارف. كما تقوم المفوضية بإنشاء هيئة أوروبية للملكية الفكرية، يمكن اللجوء إليها بسهولة خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

ومن بين أكثر المجالات التي يتم الاهتمام بها في مجال دعم القدرة التكنولوجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هي تشجيعها ودعم كل الجهود المحلية والوطنية التي تهدف إلى إقامة تجمعات وشبكات لهذه المؤسسات.

9- تحسين مستوى أداء خدمات المساعدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: المفوضية الأوروبية والدول الأعضاء مطالبين بتطبيق أفضل الممارسات المرتبطة بالخدمات المساندة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك بتبني وتقليد أحسن النماذج في مجال المقاولاتية والتي أثبتت صلاحيتها أو أكدت أنها الأجدر لتطبق في ظل الاقتصاد الحديث، وكذا تنسيق الجهود وتبادل الخبرات، وإنشاء أنظمة وشبكة خدمات بين دول الاتحاد الأوروبي تستجيب لمتطلبات هذه المؤسسات.

10- جعل مصلحة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مقدمة اهتمامات دول الاتحاد الأوروبي: وذلك من خلال القيام بوضع تحليل شامل، بشكل تكون فيه مصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ممثلة على المستوى الوطني والأوروبي، حيث تدمج في كل البرامج والسياسات التي لها علاقة بترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحسين تنافسيته ضمن الإستراتيجيات التنموية لهذه الدول.

ثانيا: قانون الأعمال الصغيرة

وضعت المفوضية الأوروبية في 25 جوان 2008 قانون الأعمال الصغيرة (SBA) Small Business Act، والذي يشكل الإطار الشامل لسياسة الاتحاد الأوروبي تجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ يتضمن قانون الأعمال الصغيرة عشرة مبادئ مخصصة لتوجيه وتنفيذ السياسات المهتمة بتحسين وضع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا توفير محيط قانوني وإداري ملائم لنشاطها. وتتمثل هذه المبادئ في[1]:

1- دعم المقاولاتية: يتجلى هذا المبدأ من خلال تشجيع ثقافة المقاولاتية وتسهيل تبادل الخبرات بين دول الاتحاد فيما يخص أحسن التطبيقات، وتقديم برامج تكوينية للمقاولين الصغار لاكتساب خبرات ميدانية، من خلال احتكاكهم بمقاولين ذوي خبرة في مؤسسات أخرى، وكذا تحسين مستواهم الثقافي في مجال الإدارة، كما يشتمل هذا البند أيضا على تشجيع المقاولة النسوية في دول الاتحاد الأوروبي، من خلال بتشجيع وضع برامج لمرافقة المرأة وبخاصة المتخرجات من الجامعة على لإنشاء مؤسسات خاصة بهن.

2- فرصة ثانية للمقاولين عند إفلاسهم: وذلك بتقليص مدة التصفية إلى أقل من سنة في حالات الإفلاس لأسباب غير مخالفة للقوانين، وتبادل الخبرات فيما يخص سياسة الفرصة الثانية، ومرافقة المقاولين الذين يقتربون من إشهار إفلاسهم، ودعمهم بمختلف الوسائل،وذلك بالتركيز على منحهم المعلومات اللازمة التي من الممكن أن تخرجهم من حافة الإفلاس وتعطيهم نفسا وانطلاقة جديدة ،أي جعل الإفلاس آخر الحلول التي يتم اللجوء إليها.

3- العمل بمبدأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها الأولية: يتم في هذا المبدأ بجعل مختلف القوانين تتناسب وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كالاستثناءات من الرسوم وإلغاء بعض الإجراءات، وكذا إجراء تقييم

[1] Commission Européenne: Communication de la commission au parlement, au conseil au comité économique au parlement européen et au comité des régions Think small first (priorité aux PME) : Small Business Act pour l'Europe, Bruxelles, 2008. Disponible sur: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:fr:PDF. consulté le: 24/02/2016.

صارم لأثر المبادرات التشريعية والإدارية المستقبلية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأخذ نتائج هذا التقييم بعين الاعتبار عند تقديم الاقتراحات، مع مراجعة كافة الأطراف المعنية بهذه التشريعات، بما فيها الجمعيات والهيئات التي يرتكز نشاطها على ترقية ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

4- تنشيط الإدارات العمومية لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: ليتأقلم نشاط الإدارات العمومية مع احتياجات لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يتم تخفيض التكاليف وتقليص المدة التي تسمح بإنشاء مؤسسة جديدة إلى مدة تقل عن أسبوع، وتبسيط الإجراءات، والإسراع في منح الرخص للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتشرع في نشاطها، وكذا وضع خلية اتصال يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلالها تقديم مختلف الاقتراحات والشكاوى حول مختلف الإجراءات غير المناسبة والتي تعيق نشاطها، وقد يتم ذلك بإنشاء الشباك الوحيد الذي يمكن هذه المؤسسات من الحصول على كل المعلومات التي تريدها وترغب في التوصل إليها، كذلك اعتماد تكنولوجيا المعلومات والاتصال بما يسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الحصول على كل الوثائق الإدارية وكذا إرسالها دون الحاجة للتنقل.

5- تنشيط الصفقات العمومية لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: وفقا لهذا البند يتم تسهيل الحصول على المعلومات حول مختلف الفرص الموجودة في الصفقات العمومية، من خلال تحسين عمل موقع الصفقات العمومية للاتحاد الأوروبي على شبكة الانترنيت، والإعلان المستمر عن مختلف المزايدات والمناقصات التي تتناسب ومستوى قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا وضع وسائل في متناول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر الانترنيت لإيجاد مختلف الشركاء المحتملين، وضمان الشفافية في عرض مختلف الشروط الواجب توفرها في دخول الصفقات العمومية، ونشر مرافق ملازم لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لإعلامها بشكل أفضل حول إمكانيات المساعدات المتاحة لها، ووضع بوابة رئيسية إلكترونية لتوسيع الحصول على المعلومات الخاصة بالصفقات العمومية.

6- تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل: من خلال تطوير نظام للدفع يساعد على تسوية المدفوعات والالتزامات في مواعيدها وبدقة، بإنشاء نظام لتوظيف الأموال الخاصة الموجهة لتسهيل الاستثمار العابر للحدود في دول الاتحاد، بهدف تقوية السوق الأوروبي لرأس مال المخاطر؛ والعمل على معالجة نقص الموارد المالية أو غيابها خاصة تلك التي تجمع بين الاقتراض والمساهمة الخاصة، مع احترام القواعد المتعلقة بمساعدات الدولة، كما يتم تغيير القوانين والتشريعات الضريبية التي تعيق نشاط رأس مال المخاطر الذي يعمل في السوق الموحدة مع السهر على جعل الضرائب على أرباح الشركات مشجعة على الاستثمار.

7- توحيد معايير نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يقوم هذا المبدأ على جمع وتوفير المعلومات حول السوق الموحدة، من خلال مراقبتها وتحديد مختلف الاختلالات التي تحدث فيها والفرص التي يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الاستفادة منها، بالتسهيل على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الدخول إلى نظام العلامة الأوروبية، عن طريق تخفيض التكاليف المفروضة عليها، مع نشر مستمر للمعايير الأوروبية، بما في ذلك قوائم

المراجع المعيارية، دون تقييد للدخول إليها وبمختلف اللغات، كما يشمل المبدأ إعادة فحص وبالتعاون مع دول الاتحاد والمفوضية نماذج المؤسسات، بهدف تخفيض تكلفة الحصول على الشهادات.

8- ترقية وتنمية الكفاءات والابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يعمل الاتحاد الأوروبي على تطوير نظام ترقية وحركية الكفاءات وإتاحة دليل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لتتمكن من تقييم وتشخيص احتياجاتها من الكفاءات وكيفية تحسنها، وبشكل خاص في مجال المعلوماتية والإعلام الآلي، مع متابعة هذه الجهود بواسطة تسهيل وتحسين المعلومات، وإعطاء أولية لظهور مؤسسات ذات معدلات نمو مرتفعة تركز على قدرات البحث والابتكار التي لديها، خاصة بواسطة تقوية التنسيق بين البرامج الوطنية المشجعة على الابتكار. وكذا إقامة إستراتيجية لتكوين عناقيد المؤسسات، بما في ذلك المبادرات الموجهة لتشجيع الشراكة الدولية بإنشاء العناقيد، وكذا تشجيع دخول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى العناقيد المبتكرة، عن طريق تطوير الكفاءات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجالات البحث والتطوير والابتكار، وتسهيل دخولها للبنى التحتية للبحث والتطوير الحكومية، وكذا فتح البرامج الوطنية للبحث، خاصة إذا كان هذا الانفتاح يعطي مزايا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

9- دعم التوجه البيئي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: وفق هذا المبدأ يدعو الاتحاد الأوروبي إلى تحويل التهديدات البيئية التي يمكن أن تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى فرص تقتنصها، بحيث تقوم مجموعة من الخبراء في مجال البيئة والطاقة بعرض نصائح تتعلق بسير الفعالية البيئية، من خلال تقديم مختلف الفرص التي يتيحها اعتماد البيئة كأساس لنشاط المؤسسة ومختلف التمويلات المتاحة لذلك، وكذا تقديم مساعدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبدعة في مجال الابتكار البيئي، بهدف تسهيل دخولها للسوق وتحويل التكنولوجيا، واستخدام المعايير، وكذا الحصول على التمويل بما يتوافق والتنظيمات الخاصة بالمساعدات الحكومية والمساعدة قد تأتي في شكل حوافز ضريبية مع إعطاء أولوية لتمويل المؤسسات البيئية.

10- دعم تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يركز هذا المبدأ على وضع فرق مختصة في دراسة الأسواق وبشكل خاص أسواق التصدير، والاستمرار في تشجيع وتسهيل دخول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأوروبية لأسواق الدول الأعضاء ودول أخرى معنية بالسياسة الأوروبية في إطار سياسة الجوار "دول جنوب البحر الأبيض المتوسط مثلا"، وترقية مبدأ التفكير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أولا في هذه الدول، وذلك عن طريق تبادل أحسن الممارسات المعتمدة في هذا المجال والمرتكزة على الميثاق الأوروبي للمؤسسات الصغيرة، مع تشجيع المؤسسات الكبيرة على كفالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لحملها على دخول الأسواق الدولية.

من خلال عرض الميثاق الأوروبي للمؤسسات الصغيرة وقانون الأعمال الصغيرة نلاحظ تقاربا واضحا بينهما، بل يمكن أن نقول بأن القانون ما هو إلا رداء جديد للميثاق، إذا نجد أن القانون فصل أكثر في المهام التي يجب القيام بها، فكل من الميثاق والقانون جاءا ليعطيا إطارا قانونيا لمختلف الجهود التي يفترض بذلها سواء من طرف الاتحاد الأوروبي أو من طرف الدول الأعضاء، بحيث تكون هناك مرجعية يمكن الاعتماد عليها في مختلف البرامج التي يتم تنفيذها لدعم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفرع الثاني: برامج دعم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول الاتحاد الأوروبي

في ظل الميثاق الأوروبي للمؤسسات الصغيرة وقانون الأعمال الصغيرة نفذ وينفذ الإتحاد الأوروبي العديد من البرامج، التي تهدف بشكل أساسي لتوفير محيط ملائم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتقديم مختلف المساعدات المالية والمادية والخدمية التي تدعم قدرتها التنافسية، ومن أهم هذه البرامج:

أولا: برنامج الإبداع والقدرة التنافسية (CIP)(*) [2007-2013]

يهدف هذا البرنامج إلى تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات في الاتحاد الأوروبي بشكل عام والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص، وكذا دعم الابتكار وتحسين فرص الحصول على التمويل والمساعدات المادية والخدمية، فضلا عن تشجيع استخدام تكنولوجيا الإعلام والاتصال ودعم التوسع في استخدام الطاقات المتجددة. انطلقت أولى مراحل هذا البرنامج منذ بداية سنة 2007، بموجب القرار CE/2006/1639 وامتدد على مدار 06 سنوات إلى غاية 2013 وتقدر الميزانية المخصصة له بـ 3,621 مليار اورو[1].

ويتضمن برنامج الإبداع والقدرة التنافسية (CIP) ثلاثة برامج فرعية هي[2]:

- برنامج المقاولاتية والإبداع (EIP)(**)؛
- برنامج دعم سياسات تكنولوجيا المعلومات والاتصال (ICT-PSP)(***)؛
- برنامج الطاقة الذكية-أوروبا (IEE)(****).

برنامج دعم سياسات تكنولوجيا المعلومات والاتصال (ICT-PSP)، يهدف أساسا إلى تشجيع زيادة اعتماد المؤسسات القائمة على تكنولوجيات الإعلام والاتصال المبتكرة، واستغلال المحتوى الرقمي في جميع أنحاء أوروبا من قبل الأفراد والحكومات والمؤسسات وبالأخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[3]. كما يسعى برنامج الطاقة الذكية-أوروبا (IEE)، إلى تحقيق الأهداف الطموحة للاتحاد الأوروبي في مجال الطاقة[4].

في حين يهدف برنامج المقاولاتية والإبداع (EIP) إلى دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبدعة ذات التكنولوجيا العالية، ويغطي جميع الأنشطة الصناعية والخدمية، كما يدعم البرنامج الأنشطة الأفقية التي

(*) CIP: Competitiveness and Innovation Programme.

(1) Décision No 1639/2006/CE Du Parlement Européen Et Du Conseil Européen du 24 octobre 2006. Disponible sur: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:310:0015:0040:fr:PDF. consulté le: 06/03/2016.

(2) European Commission: Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP). Disponible sur: http://ec.europa.eu/cip/index_en.htm. consulté le: 12/03/2016.

(**) EIP : The Entrepreneurship and Innovation Programme.

(***) ICT-PSP: The Information Communication Technologies Policy Support Programme.

(****) IEE: The Intelligent Energy Europe Programme.

(3) European Commission: The Information Communication Technologies Policy Support Programme. Disponible sur: http://ec.europa.eu/cip/ict-psp/index_fr.htm. consulté le: 15/03/2016.

(4) European Commission: The Intelligent Energy Europe Programme. Disponible sur: http://ec.europa.eu/cip/iee/index_fr.htm. consulté le: 15/03/2016.

تهدف إلى تحسين وتشجيع وترقية الإبداع بما في ذلك الإبداع البيئي في المؤسسات، فهو يشجع الإبداع على مستوى القطاع وفي العناقيد والشراكة بين القطاع الخاص والعام، كما يساهم أيضا في وضع كل الإمكانيات والوسائل الممكنة التي تسمح بنقل المعارف والتكنولوجيات الجديدة بين الدول المشاركة، مع المحافظة على تسيير حقوق الملكية الفكرية والصناعية. وباعتبار الحصول على الموارد المالية أكبر عقبة تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لممارسة الإبداع فهذا البرنامج يخفف من حدة هذه العقبات عن طريق أدوات مالية جماعية تسير لحساب المفوضية من طرف الصندوق الأوروبي للاستثمار، وذلك باعتباره المؤسسة الأوروبية المتخصصة في عرض الاستثمارات الخاصة برأس مال المخاطر وأدوات الضمان المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1].

وبشكل عام يسعى هذا البرنامج لتحقيق خمسة أهداف هي[2]:

1- تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل: من خلال توفير أدوات مالية (قروض، ضمانات ورأس مال المخاطر) لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف مراحل نموها؛ وتسيير هذه الأدوات لحساب المفوضية من طرف الصندوق الأوروبي للاستثمار(FIE)، بالتعاون مع المؤسسات المالية لدول الاتحاد.

2- توفير خدمات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: في هذا الصدد تم تفعيل نشاط شبكة مؤسسة أوروبا (EEN)[*] ، وهي شبكة تربط بين الهيئات والمنظمات المتخصصة في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا غرف التجارة والصناعة والوكالات الإقليمية للتنمية والمراكز التكنولوجية في أكثر من 50 دولة في أوروبا. وتهدف هذه الشبكة إلى دعم تعاون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع المؤسسات الأخرى، ترقية الإبداع، التدويل، التعاون التكنولوجي ونقل التكنولوجيا. وتخضع هذه الشبكة لإدارة الوكالة التنفيذية الأوروبية للتنافسية والإبداع (AECI).

3- دعم سياسة الإبداع: من خلال دعم أنشطة إبداع المؤسسات وتقديم المساعدات المالية والخدمية المرتبطة بالإبداع، وكذا تسهيل التعاون. وفي هذا الإطار وضعت المديرية العامة للمؤسسات والصناعات للمفوضية الأوروبية ثلاث برامج هي:

- برنامج التبادل والتعاون (PRO-INNO Europe): والذي يشكل منصة للتبادل والتعاون بين الجهات الحكومية المسؤولة عن تطوير وتحليل سياسات الإبداع في دول الاتحاد؛
- برنامج (Europe INNOVA): لتطوير وأختبار أدوات جديدة للابتكار يسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الإبداع بشكل أسرع وأفضل؛
- المكتب المساعد لحقوق الملكية الفكرية (IPR-helpdesk): لحماية حقوق الملكية الفكرية لمشاريع البحث والابتكار في دول الاتحاد الأوروبي.

---

(1) European Commission: Entrepreneurship and Innovation management committee (EIPC): Entrepreneurship And Innovation Programme (EIP) Work Programme (EIPC-26-2009), October 2009, P 2-3. Disponible sur: http://ec.europa.eu/cip/files/docs/2nd_revision_eip_2010_wp_en.pdf. consulté le: 21/03/2016.

(2) European Commission: Enterpreneurship And Innovation Programme (EIP) Performance Report, January 2012, P 2-8. Disponible sur: http://ec.europa.eu/cip/files/docs/eip_performance_report_january_2012_en.pdf consulté le: 17/03/2016.

(*) EEN : Entreprise Europe Networks.

4- دعم الإبداع البيئي (Eco-innovation): من خلال دعم تطوير وتسويق المنتجات والخدمات التي لها تأثير محدود على البيئة.

5- دعم المقاولاتية: يسعي برنامج المقاولاتية والإبداع (EIP) لتنمية ثقافة المقاولاتية لدى الأجيال الحالية والمستقبلية في دول الاتحاد الأوروبي، وذلك من خلال:

- ترسيخ روح المقاولاتية في جميع الأطوار التعليمية؛
- تكوين الأساتذة في مجال المقاولاتية؛
- التعاون بين المؤسسات التعليمية والمؤسسات؛
- دعم المؤسسات الناشئة عن البحوث الأكاديمية (Academic SPIN-OFF).

ثانيا: برنامج من أجل القدرة التنافسية للمؤسسات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (COSME)[*] [2020-2014]

يعتبر هذا البرنامج تكملة لبرنامج الإبداع والقدرة التنافسية (CIP)، ويهدف إلى تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول الاتحاد الأوروبي، وكذا تشجيع ثقافة المقاولاتية وتعزيز نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فضلا عن تطوير مجتمع المعرفة ودعم التنمية الاقتصادية المتوازنة. انطلقت أولى مراحل هذا البرنامج منذ بداية سنة 2014، بموجب القرار 1287/2013 والمعدل للقرار CE/2006/1639 ويمتد على مدار 06سنوات إلى غاية 2020 وتقدر الميزانية المخصصة له بـ 2,3 مليار اورو[1]. ويسعي هذا البرنامج لتحقيق الأهداف التالية:

1- تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل: في إطار برنامج (COSME) تم تخصيص غلاف مالي يقدر بـ 1.4 مليار اورو (حوالي 60% من ميزانية البرنامج)، لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال آليتين تمويليتين هما: رأس مال المخاطر وضمان القروض.

تسير هاتين الآليتين من طرف الصندوق الأوروبي للاستثمار(FIE) بالتعاون مع المؤسسات المالية لدول الاتحاد [2].

والشكل الموالي يوضح آليات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل برنامج (COSME).

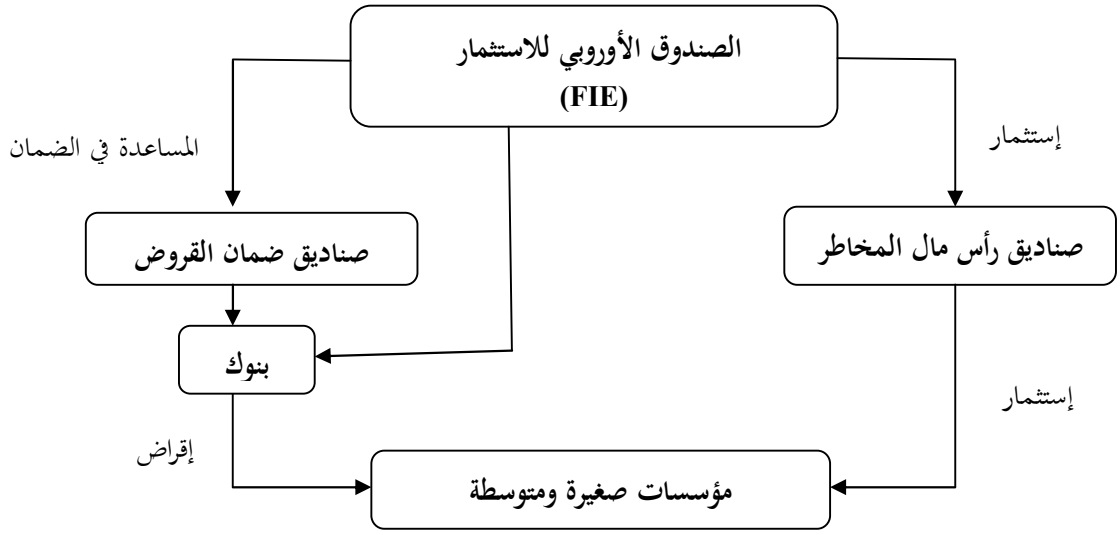
---

[*] COSME : programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises.

[1] Commission Européenne : Rapport De La Commission Au Parlement Européen Et Au Conseil : COSME Rapport de suivi (SWD(2016) 274 final), Bruxelles, 24/8/2016, P 3-5. Disponible sur: https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/FR/1-2016-526-FR-F1-1.PDF. consulté le: 03/10/2016.

[2] Klein Patrick : Programme COSME, Chambre de Commerce et d'Industrie Luxembourg, Luxembourg, 08 Octobre 2014, P 6. Disponible sur: http://www.cc.lu/uploads/media/COSME_P_KLEIN.pdf. consulté le: 11/04/2016.

الشكل رقم (7-2): آليات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل برنامج (COSME)



SOURCE: Klein Patrick : Programme COSME, Chambre de Commerce et d'Industrie Luxembourg, Luxembourg, 08 Octobre 2014, P 7. Disponible sur: http://www.cc.lu/uploads/media/COSME_P_KLEIN.pdf. consulté le: 11/04/2016.

2- تحسين فرص الوصول إلى الأسواق: يدعم برنامج (COSME) العديد من المبادرات لتحسين وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأسواق، ومن أهم هذه المبادرات[1]:

- شبكة مؤسسة أوروبا (EEN)؛
- المكتب المساعد لحقوق الملكية الفكرية (IPR-helpdesk)؛
- بوابة الانترنت (Your Europe Business).

3- تحسين شروط القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يسعى برنامج (COSME) لتحسين شروط القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك من خلال[2]:

- وضع برنامج لدعم العناقيد: إدراكا لدور العناقيد في تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يسعى برنامج (COSME) لدعم العناقيد في دول الاتحاد الأوروبي من خلال برنامجين رئيسيين هما: برنامج تميز العناقيد (Cluster Excellence Programme) وبرنامج تدويل العناقيد (Cluster Go International)؛
- التقليل من الأعباء الإدارية والتشريعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تبادل الخبرات والممارسات الناجحة في مجال دعم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين دول الاتحاد الأوروبي؛

(1) European Commission: programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises (COSME): Access To Markets. Disponible sur: https://ec.europa.eu/growth/smes/cosme/access-to-markets_en. consulté le: 14/04/2016.

(2) European Commission: programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises (COSME): Improving Conditions For Competitiveness. Disponible sur: https://ec.europa.eu/growth/smes/cosme/improving-conditions_en. consulté le: 15/04/2016.

- إعداد التقارير لتحليل القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول الاتحاد الأوروبي؛
- إنشاء جائزة المؤسسة الأوروبية (European Enterprise Award) لتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

4- تشجيع ثقافة المقاولاتية: يسعى برنامج (COSME) لتطوير الكفاءات والمهارات المقاولاتية، خاصة لأصحاب المشاريع الجديدة والشباب والنساء، وكذلك إنشاء أنظمة فعالة للمرافقة وتشجيع رأس المال الاجتماعي الداعم للمقاولاتية في المجتمع. ومن أهم مبادرات برنامج (COSME) في هذا الصدد[1]:

- **مخطط عمل المقاولاتية 2020 (The Entrepreneurship 2020 Action Plan):** والذي يشكل مخطط عمل شامل، يهدف إلى إحداث ثورة في ثقافة المقاولاتية في دول الاتحاد الأوروبي؛
- **برنامج (Erasmus) للتكوين المقاولاتي:** والذي يتمثل في برنامج للتبادل الأوروبي للمقاولين الشباب يمكن المقاولين الشباب، يسمح لهؤلاء المقاولين من تلقي المهارات المطلوبة لإنشاء وتسيير مؤسساتهم الصغيرة، كما يقدم لأصحاب المشاريع الجديدة الفرصة لاكتساب وتبادل المعرفة في مجال المقاولاتية مع مقاولين آخرين ذوي خبرة، وذلك عن طريق تكوين إقامي يصل إلى ستة أشهر، ويتم تمويل هذا البرنامج من طرف المفوضية الأوروبية؛
- **دعم المقاولة النسوية:** يسعى برنامج (COSME) لدعم المقاولة النسوية من خلال العديد من الشبكات من أهمها: الشبكة الأوروبية لتعزيز المقاولاتية النسوية (WES) والشبكة الأوروبية لدعم المقاولة النسوية (MWE).

المطلب الثاني: تجربة كوريا الجنوبية

تعتبر كوريا الجنوبية من الدول المتحولة اقتصاديا، ففي السابق كانت تصنف ضمن الدول النامية واقتصادها يعتمد على إنتاج سلعة زراعية واحدة وهي الأرز، وتعاني من نقص الموارد الطبيعة والاقتصادية ومشاكل الفقر والبطالة والتخلف التي خلفتها الحرب الكورية في الخمسينات؛ إلا أنها فيما بعد أصبحت تصنف ضمن الدول المتقدمة، وهذا راجع إلى تطبيقها لمجموعة من الخطط والسياسات والبرامج الاقتصادية، والتي كان هدفها الأساسي هو الإصلاح الاقتصادي والتنمية الاقتصادية المستدامة، حيث كانت تنمية وتطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من ضمن تلك الخطط والسياسات والبرامج التي انتهجتها حكومة كوريا الجنوبية.

[1] European Commission: programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises (COSME): Supporting Entrepreneurs . Disponible sur: https://ec.europa.eu/growth/smes/cosme/supporting-entrepreneurs_en. consulté le: 15/04/2016.

الفرع الأول: الهيئات المشرفة على تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كوريا الجنوبية

1- هيئة إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SMBA)(*): تمثل الهيئة الحكومية الرئيسية لتنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كوريا الجنوبية، حيث تضع وتطبق هذه الهيئة، منظومة شاملة من البرامج والسياسات لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تجمع بين دعم التمويل والتسويق ودعم التكنولوجيا وتنمية الموارد البشرية لهذه المؤسسات. ويمكن تلخيص أهداف هذه الهيئة فيما يلي:

- وضع سياسات ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- دعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تحسين هياكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تنمية الموارد البشرية لهذه المؤسسات وتقديم الدعم التقني لها؛
- تشجيع التعاون بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة؛
- دعم الإدارة المعلوماتية لهذه المؤسسات؛
- توسيع قاعدة الطلب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تحليل اتجاهات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- إدارة أزمات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1].

2- تعاونية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SBC)(**): وهي منظمة حكومية، تقوم بتشجيع ودعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، من خلال توفير برامج متنوعة مثل المساعدة المالية (تمويل مباشر وغير مباشر)، خدمات في الإدارة والتسويق والمعلومات وخدمات التدريب، كما تقوم الهيئة بمساعدة الحكومة في وضع وتنفيذ السياسات المرتبطة بتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تقوم مهمتها على تحديث وسائل الإنتاج وتقوية الأنشطة التعاونية بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإنشاء مدن صناعية، وتوجيه الصناعات الصغيرة والمتوسطة نحو التصدير[2]

3- الفيدرالية الكورية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KBIZ)(***): وهي هيئة حكومية تساعد الحكومة في وضع وتنفيذ السياسات المرتبطة بتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويمكن تلخيص أهداف هذه الهيئة فيما يلي[3]:

(*) SMBA: Small and Medium Business Administration.

(1) Small and Medium Business Administration: SMBA Purpose & Vision. Disponible sur: http://www.smba.go.kr/site/eng/01/10102010000002016111504.jsp. consulté le: 07/03/2016.

(**) SBC: Small and Medium Business Corporation.

(2) Business-korea: SBC: Reliable Partner for Today, Future Hidden Champions. Disponible sur: http://www.businesskorea.co.kr/english/features/special-reports/15655-small-medium-business-corporation-reliable-partner-today-future. consulté le: 11/03/2016.

(***) KBIZ: Korea Federation of Small and Medium Businesses.

(3) Korea Federation of Small and Medium Businesses: Introduction to Kbiz. Disponible sur: https://www.kbiz.or.kr/user/nd8610.do. consulté le: 05/04/2016.

- التعرف على الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير السياسات وتقديم الاقتراحات؛
- ترقية القدرة التنافسية للصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
- تحسين نظم تدريب الموارد البشرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تطوير البحوث حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفرع الثاني: سياسة ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كوريا الجنوبية

وضعت الحكومة الكورية سنة 2004، إستراتيجية متكاملة لترقية القدرة التنافسية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تعرف بالخطة الشاملة لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (Comprehensive Plan To Enhance SME Competitiveness)[1]. وتتمحور في هذه الخطة الشاملة حول أربعة أبعاد أساسية هي[2]:

- توفير الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- دعم وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأسواق؛
- تطوير تكنولوجيا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تنمية الموارد البشرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أولا: توفير الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

وضعت الحكومة الكورية العديد من الهيئات لمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على التمويل، من أهمها[3]:

1- الصندوق الكوري لضمان القروض (KODIT)[*]: لمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعاني من الافتقار إلى ضمان للقروض، لتمكينها من الحصول على رأس المال المطلوب للقيام بالمشروع.

2- الصندوق الكوري لضمان قروض تطوير التكنولوجيا (KOTEC)[**]: لتمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الحصول على الائتمان اللازم لتطوير تكنولوجيا جديدة.

---

(1) Joo-Yong Kim: SME Innovation Policies in Korea, Pacific Economic Cooperation Council (PECC), P133. Disponible sur: . https://www.pecc.org/images/stories/publications/SME-2007-6-SME_Innovation_Policies_in_Korea-Kim.pdf. consulté le: 07/04/2016.

(2) Joon-Ho LEE: Introduction to Korean SME Supporting Policies and Programs, Korea Small Business Institute (KOSBI), Seoul, 2014, P 5-7. Disponible sur: http://www.mih.gov.kh/File/UploadedFiles/1_19_2015_8_42_14_12%20Joon%20Ho%20LEE_Korean%20SME%20Policy%20(Joon-Ho%20LEE%20-%20ROK_2014)_en.pdf. consulté le: 09/04/2016.

(3) Ibid, P 9-13.

(*) KODIT: Korea Credit Guarantee Fund.

(**) KOTEC: Korea Technology Credit Guarantee Fund.

3- المؤسسة الكورية للتمويل (KOFC)(*): وهي هيئة حكومية توفير الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بطريقة غير مباشرة، وذلك من خلال إقراض ودعم هيئات تمويل هذه المؤسسات.

4- الشركة الكورية للاستثمار برأس مال المخاطر (K-vic)(**): لتمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الحصول على التمويل في شكل استثمار برأس مال المخاطر.

5- تعاونية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SBC): دعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في شكل تمويل حكومي مباشر وغير مباشر لهذه المؤسسات.

6- جمعيات الضمان الجهوية: وهي هيئات حكومية جهوية عددها 16 جمعية، تهدف لضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

والجدول الموالي يلخص هيئات داعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كوريا الجنوبية.

الجدول رقم (1-3): هيئات دعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كوريا الجنوبية

هيئات داعم التمويل	شكل الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
البنك المركزي الكوري	تخصيص نسبة إلزامية من قروض البنوك التجارية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
بنك كوريا الصناعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (IKBS)	قروض مخصصة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
الصندوق الكوري لضمان القروض (KODIT)	ضمان القروض
الصندوق الكوري لضمان قروض تطوير التكنولوجيا (KOTEC)	
جمعيات الضمان الجهوية	
المؤسسة الكورية للتمويل (KOFC)	تمويل غير مباشر
تعاونية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SBC)	تمويل حكومي مباشر وغير مباشر
الشركة الكورية للاستثمار برأس مال المخاطر (K-vic)	تمويل في شكل استثمار برأس مال المخاطر

Source : Joon-Ho LEE: Introduction to Korean SME Supporting Policies and Programs, Korea Small Business Institute (KOSBI), Seoul, 2014, P 10. Disponible sur: http://www.mih.gov.kh/File/UploadedFiles/1_19_2015_8_42_14_12%20Joon%20Ho%20LEE_Korean%20SME%20Policy%20(Joon-Ho%20LEE%20-%20ROK_2014)_en.pdf. consulté le: 09/04/2016.

ثانيا: دعم وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأسواق

في إطار سعي الحكومة الكورية لدعم وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأسواق المحلية والخارجية، تم استحداث العديد من الإجراءات والبرامج من أهمها:

(*) KOFC: Korea Finance Corporation.

(**) K-vic: Korea Venture Investment Corporation.

1- إنشاء الوكالة الكورية لتشجيع التجارة والاستثمار (KOTRA)(*): لتنمية الصادرات الكورية، وإعداد البحوث التسويقية، وكذا وتقديم جميع المعلومات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2- إنشاء الشركة الكورية لتأمين التجارة (K-sure)(**): لتأمين التجارة الخارجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3- إنشاء برنامج (Gobiz-Korea): لمساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة في إيجاد أسواق جديدة، وكذا الترويج للتجارة الالكترونية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1].

4- تشجيع التعاقد من الباطن مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: قامت الحكومة الكورية بسن قانون ترقية التعاقد من الباطن مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SME Sub-contracting Promotion Act)، والذي ينص على تخصيص منتجات بعض قطاعات الصناعة التحويلية واعتبارها منتجات للتعاقد من الباطن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الشركات الكبيرة، ووفق هذا القانون أصبحت الشركات الكبيرة في كوريا مطالبة أن تحصل على احتياجاتها من هذه الصناعات التحويلية وتوريدها من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وعدم إنتاجها في الشركات الكبيرة. وفي هذا الصدد تزود المؤسسات الكورية الصغيرة والمتوسطة الشركات الكبيرة بنحو 60% من احتياجاتها من الأجزاء والمكونات اللازمة لصناعاتها[2]

5- إنشاء برنامج الدعم المتخصص (World-Class 300): والذي يتم بموجبه اختيار أفضل 300 مؤسسة صغيرة ومتوسطة واعدة كل سنة والتي لديها إمكانيات عالية للنمو والتطور، وتقدم لها مختلف الحوافز والتسهيلات وتحاط بمزيد من الرعاية والعناية الحكومية. ويساهم هذا البرنامج في النمو السريع لهذه المؤسسات بسبب المنافسة فيما بينها، حيث تحرص كل مؤسسة أن تكون من بين 300 مؤسسة التي تختار كل سنة[3].

ثالثا: تطوير تكنولوجيا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تسعي الحكومة الكورية من خلال العديد من البرامج والإجراءات، لدعم التطوير التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتشجيع الابتكار والترابط الشبكي بين الصناعات والجامعات ومعاهد البحوث، وكذا دعم تسويق التكنولوجيا المتقدمة. ومن أهم هذه الإجراءات والبرامج:

(*) KOTRA: Korea Trade-Investment Promotion Agency.

(**) K-sure : Korea Trade Insurance Corporation.

(1) Joon-Ho LEE: op-cit, p 15-16.

(2) سمير زهير الصوص: بعض التجارب الدولية الناجحة في مجال تنمية وتطوير المشاريع الصغيرة المتوسطة – نماذج يمكن الاحتذاء بها في فلسطين –، مكتب السياسات والتحليل والإحصاء، وزارة الاقتصاد، فلسطين، 2010، ص 25-26.

(3) Yoo Soo Hong : Policies for Enhancing Competitiveness of Korean SMEs, Presented at the Dialogue : Public Policies to Enhance the Competitiveness of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs), Department of Economic Development Trade and Tourism of the Organization of American States (OAS), Mexico City, 1-2 November 2010, P 40. Disponible sur: http://www.sedi.oas.org/DTTC/dialogomx/presentaciones/day_1/YooSongHong.pdf. consulté le: 19/04/2016.

1- ترقية الابتكار التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: قامت الحكومة الكورية سنة 2001 بسن قانون ترقية الابتكار التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة SME Technology Innovation Promotion Act، والذي يمثل الإطار الشامل لدعم الابتكار التكنولوجي لهذه المؤسسات.

2- إنشاء الوكالة الكورية لترقية تكنولوجيا الإعلام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (TIPA)(*): لمساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية البحث والتطوير في مجال تكنولوجيات الإعلام.

3- استحداث برنامج (INNO-BIZ): لتقديم الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة، من خلال برامج تأمين التكنولوجيا، وكذا المعاملة التفضيلية لهذه المؤسسات في الحصول على الائتمان.

4- إنشاء نظام (KOSBIR): في ظل هذا النظام، يتم إلزام الهيئات الحكومية والمؤسسات التي تمولها وتدعمها الحكومة الكورية بتخصيص 5% من ميزانيتها للبحث والتطوير، لدعم التطوير التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وفي هذا الصدد تمكنت هيئة إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SMBA) أن تدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بـ 920 مليون دولار من هذا النظام.

5- إنشاء برنامج الاتحاد (صناعة-جامعة-بحوث): تم إنشاء هذا البرنامج بهدف تعزيز التواصل من أجل الإبداع التكنولوجي بين الصناعات الصغيرة والمتوسطة والجامعات ومعاهد البحوث، وفي ظل هذا البرنامج تم تشكيل حوالي 220 اتحاد لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير تكنولوجيات جديدة[1].

6- إنشاء ودعم المناطق الصناعات التقنية لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تعتبر المناطق الصناعات التقنية جزء لا يتجزأ من المنظومة الوطنية لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولذا فحين تقرر أي دولة أن ترتقي بتكنولوجيا هذه المؤسسات يصبح موضوع إنشاء مناطق للصناعات التقنية أمرا واضح الأهداف. فهذه المناطق تعتبر المكان الذي تتوفر فيه البنية التحتية والخدمات المساندة والدعم والحوافز، التي تفعل تكوين التكتلات الصناعية التقنية، والتي بدورها تأثر على زيادة صادرات المنتجات التقنية وترفع من مستوى الإنتاجية والقيمة المضافة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكل هذا يصب في آخر الأمر في ترقية القدرة التنافسية لهذه المؤسسات.

ومن أهم المناطق الصناعات التقنية الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كوريا، مايلي[2]:

أ- مدينة تايدوك العلمية: تضم مدينة تايدوك العلمية حاليا 52 مؤسسة و5 وكالات حكومية من ضمنها متحف العلوم القومي، و17 وكالة تدعمها الدولة و6 معاهد بها استثمارات حكومية، و21 معهدا بحثيا خاصا و3 معاهد تعليمية، بالإضافة إلى 15 معهدا إضافيا للمدينة، هذا إلى جانب مؤسسات البحوث الأساسية التي

(*) TIPA : Technology Information Promotion Agency for SMEs.

(1) Jörg Mahlich, Werner Pascha : Korean Science and Technology in an International Perspective, Physica Verlag Edition, Berlin, 2012, P 22-23. Disponible sur: www.researchgate.net/publication/278647176_Moving_to_the_Innovation_Frontier_Lessons_from_the_OECD_Review_of_Korean_Innovation_Policy. consulté le: 13/04/2016.

(2) أيمن بن عبد المجيد كيال: مناطق الصناعات التقنية أداة فعالة في التنمية الاقتصادية المستدامة، دراسات منتدى الرياض الاقتصادي، الغرفة التجارية الصناعية، الرياض، نوفمبر 2005، ص 35-37.

تدعمها مؤسسة العلوم والهندسة الكورية (KOSEF)(*) ومؤسسة العلوم الأساسية الكورية (KBSI)(**) والتي تدعم الجامعات لتزود السوق بباحثين متخصصين وعلماء وقوة عاملة ماهرة في التقنية والهندسة. كما يوجد لدعم هذه التوجهات ثلاث مؤسسات للتعليم العالي، أهمها المؤسسة الكورية للعلوم والتقنية المتقدمة (KAIST)(***).

والهدف من إنشاء مدينة تايدوك العلمية، هو وضع نواة لمدينة علمية تستقطب الشركات الوطنية والمتعددة الجنسيات بهدف نقل التقنية الحديثة وتحويل الابتكارات إلى منتجات، كما أن من مهام المدينة توطين التقنية الأمريكية واليابانية في البلاد؛ أما مجالات البحوث والتطوير في التقنيات العالية، فيشمل مواد مستحدثة وكيمياء دقيقة، وإلكترونيات وأجهزة معلومات، ومعدات طيران، وهندسة حيوية ومصادر الطاقة.

ب– منطقة كيونجبك تكنوبارك: تسعى المنطقة الصناعية التقنية كيونجبك تكنوبارك، إلى دعم وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي توجه جهودها للتقنيات الرائدة والمبتكرة، وكذا نقل التقنية الجديدة وتشجيع حاضنات الأعمال.

ومن ضمن أهم استراتيجيات كيونجبك تكنوبارك:

- خلق العديد من الوظائف من خلال احتضان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تشجيع رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تقديم المعونات التقنية للمؤسسات الصغيرة والمساعدة على تطويرها؛
- إنشاء معاهد لتقنية الصناعة والإدارة، ومراكز للتعليم الفني والتدريب، تهتم جميعها بإنشاء أعمال ناجحة ووضع برامج تدريبية عملية على الإنترنت، لتدريب العاملين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تقنيات حديثة أو إعادة تأهيلهم.

ويبلغ حاليا عدد العاملين في المدينة نحو 21849 عامل، يعملون في 251 مؤسسة إلى جانب 54 معهدا للبحوث، من أهمها معهد كوريا المتقدم في العلوم والتكنولوجيا، إضافة إلى العديد من برامج التدريب التي تقدمها مؤسسات المنطقة، بغرض تدريب العاملين وبناء قدراتهم. ومن ضمن هذه البرامج التدريبية برامج في الطاقة الذرية وتقنية النظائر الإشعاعية وكذا معدات التكنولوجيا المتقدمة.

ج– منطقة سونجدو تكنوبارك: تضم المنطقة الصناعية التقنية سونجدو تكنوبارك 35 مركز أبحاث وتطوير للأعمال والمشاريع الخاصة، إلى جانب جامعة إينها، وجامعة إنشيون، ومعهد كوريا للتقنية الصناعية، أما بالنسبة لمجالات الأبحاث وتطوير الصناعة فهي تشمل على: ميكاترونيك (ميكانيكا الإلكترونيات)، والتقنية الحيوية، وعلوم المواد المتقدمة. وقد ساهمت هذه المدينة باعتبارها من ضمن منظومة إستراتيجية التقنية في كوريا، في توطين التقنية وخلق الفرص الوظيفية وكذا الرفع من مستوى البحث العلمي.

(*) KOSEF: Korea Science and Engineering Foundation.

(**) KBSI: Korea Basic Science Institute.

(***) KAIST: Korea Advanced Institute of Science & Technology.

رابعا: تنمية الموارد البشرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تسعي الحكومة الكورية من خلال العديد من البرامج والهيئات لتنمية وتطوير الموارد البشرية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا دعم المرافقة المقاولاتية لهذه المؤسسات، ومن أهم هذه الإجراءات والبرامج[1]:

1- دعم الموظفين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: قامت الحكومة الكورية سنة 2003 بسن القانون الخاص لدعم الموظفين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (Special Act on Employee Support for SMEs)، والذي يمثل الإطار الشامل لتنمية وتطوير الموارد البشرية لهذه المؤسسات.

2- إنشاء المعهد الكوري لتطوير المقاولاتية (IKED)[*]: لدعم المرافقة المقاولاتية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3- إنشاء الجمعية الكورية للإعمال المخاطرة (Kova)[**]: لدعم القدرات التسييرية للمشروعات الصغيرة المخاطرة.

4- إنشاء الجمعية الكورية للحدائق التقنية (KTA)[***]: لدعم تدريب وتأهيل الموارد البشرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي توجه جهودها للتقنيات الرائدة والمبتكرة.

والشكل الموالي يوضح منظومة المرافقة المقاولاتية في كوريا:

---

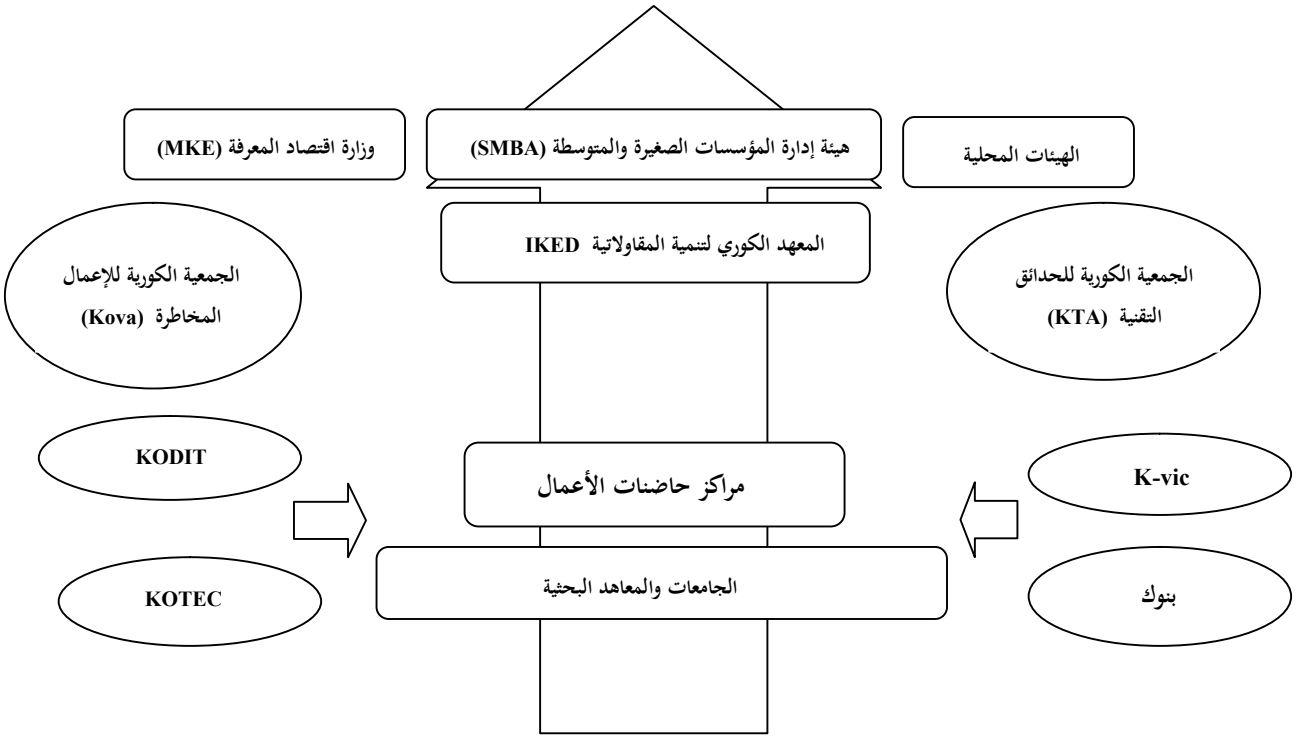
(1) Yoo Soo Hong : op-cit, p 31.

(*) IKED: Institute of Korea Entrepreneurship Development.

(**) Kova: Korea Venture Business Association.

(***) KTA : Korea Technopark Association.

الشكل رقم (8-2): منظومة المرافقة المقاولاتية في كوريا الجنوبية

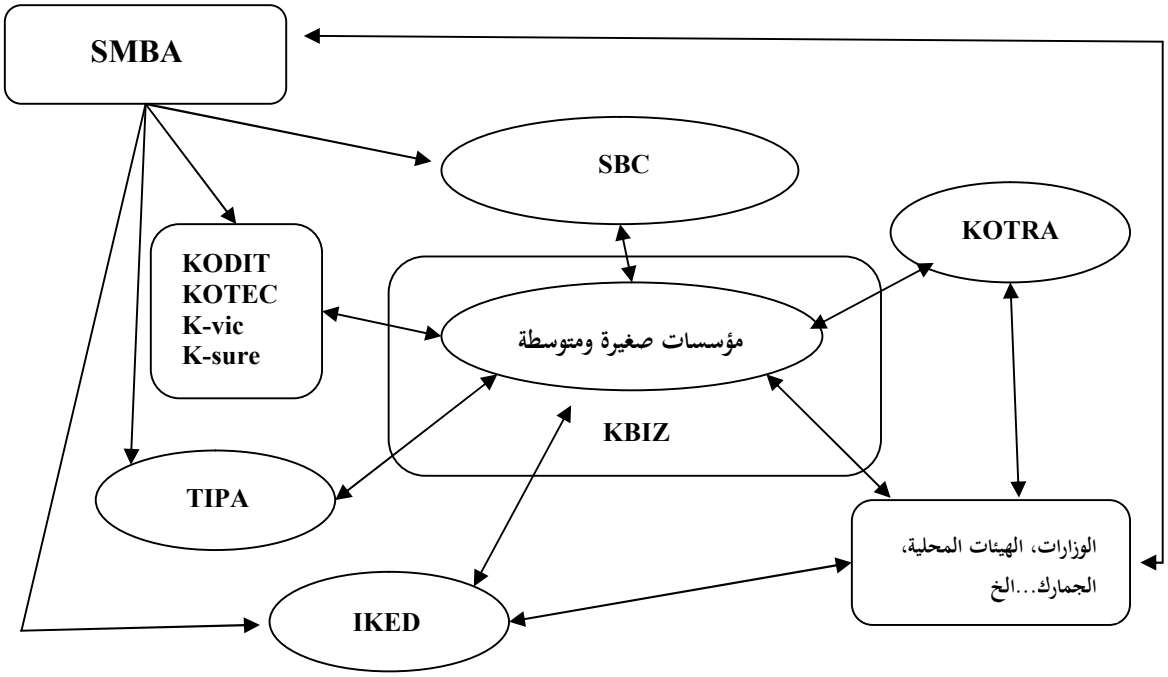


Source : Yoo Soo Hong : Policies for Enhancing Competitiveness of Korean SMEs, Presented at the Dialogue : Public Policies to Enhance the Competitiveness of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs), Department of Economic Development Trade and Tourism of the Organization of American States (OAS), Mexico City, 1-2 November 2010, P 31. Disponible sur: http://www.sedi.oas.org/DTTC/dialogomx/presentaciones/day_1/YooSongHong.pdf. consulté le: 19/04/2016.

يتضح من خلال الشكل المبين أعلاه، أن منظومة المرافقة المقاولاتية في كوريا ارتكزت على شبكة واسعة من المؤسسات والهيئات المتخصصة، أهمها الجامعات والمعاهد البحثية ومراكز حاضنات الأعمال، كما استند هذه المنظومة على التعاون المشترك بين الهيئات الحكومية ومؤسسات التمويل برأس مال المخاطر، وكذا كافة المنظمات المرتبطة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كوريا.

ومن خلال ما سبق، يمكن تلخيص منظومة ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كوريا الجنوبية من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (9–2): منظومة ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كوريا الجنوبية



Source : Joon-Ho LEE: Introduction To Korean SME Supporting Policies And Programs, Korea Small Business Institute (KOSBI), Seoul, 2014, P 20. Disponible sur: http://www.mih.gov.kh/File/UploadedFiles/1_19_2015_8_42_14_12%20Joon%20Ho%20LEE_Korean%20SME%20Policy%20(Joon-Ho%20LEE%20-%20ROK_2014)_en.pdf. consulté le: 09/04/2015.

المطلب الثالث: تجربـة تركيـا

تستحق تجربة تركيا في مجال ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، قدرا كبيرا من الاهتمام لخصوبتها وثرائها ولما حققته من نتائج باهرة، والمثير في التجربة التركية ليس فقط النجاح الاقتصادي الذي فاق كل التوقعات ولكن أيضا وبصورة خاصة، قدرة الحكومة التركية على تجاوز المعوقات الاقتصادية والتشوهات الهيكلية التي طبعت اقتصادها من خلال الاستثمار في تطوير تنافسية هذه المؤسسات.

الفرع الأول: الهيئات المشرفة على تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا

إدراكا لأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وضرورة دعمها وتنميتها، أحدثت تركيا إطارا تشريعيا شاملا لتطوير هذه المؤسسات يستند على منظومة شاملة من الهيئات من أهمها:

1- وزارة العلوم الصناعة والتكنولوجيا (MoSIT): تمثل وزارة العلوم الصناعة والتكنولوجيا (MoSIT)، الهيئة الحكومية الرئيسية لوضع السياسات الصناعية وتنمية الصناعة وتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا[1].

2- منظمة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KOSGEB): تم إنشاء منظمة التنمية الصناعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KUSGE)، ثم مركز للتدريب والتنمية الصناعية (SEGEM)، وقد اندمج المركز مع المنظمة سنة 1990 لتأسيس منظمة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KOSGEB)، والتي تمثل الهيئة الحكومية الرئيسية لتنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا، حيث تضع وتطبق وتنسق هذه الهيئة، منظومة شاملة من البرامج والسياسات لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهي تابعة لوزارة العلوم الصناعة والتكنولوجيا (MoSIT) وتنشط من خلال مقرها في أنقرة و88 مكتبا إقليميا في جميع المدن في التركية، ويرأس جمعيتها العامة رئيس الوزراء[2]. ويمكن تلخيص الأهداف الرئيسية لهذه المنظمة فيما يلي[3]:

- تحسين ودعم المقاولاتية؛
- دعم البحث والتطوير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحسين قدراتها الابتكارية؛
- تحسين المهارات التسييرية والفعالية المؤسسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ضمان التدريب المستمر لتوفير خدمة عالية الجودة.

3- مجلس البحوث العلمية والتكنولوجية لتركيا (TUBİTAK): يمثل مجلس البحوث العلمية والتكنولوجية لتركيا (TUBİTAK)، الهيئة الرئيسية لإدارة وتمويل وإجراء البحوث في تركيا، فهو المسؤول عن تعزيز وتطوير وتنظيم وتنسيق البحوث، وكذا وضع السياسات العلمية والتكنولوجية والابتكارية بما يتماشي مع الأهداف الوطنية للتنمية، تأسس المجلس سنة 1963 كمؤسسة مستقلة تابعة لوزارة العلوم الصناعة والتكنولوجيا (MoSIT)، يحكمها مجلس علمي يتم اختيار أعضائه من العلماء البارزين من الجامعات والصناعة والمؤسسات البحثية في تركيا[4]

---

(1) YOIKK : SMEs In Turkey & SME Support Mechanism Of KOSGEB, Coordination Council for the Improvement of Investment Environment in Turkey (YOIKK), P 03. Disponible sur: http://www.yoikk.gov.tr/dosya/up/eng/SMEs IN TURKEY SME SUPPORT MECHANISM OF KOSGEB.doc. consulté le: 12/05/2016.

(2) KOSGEB : KOSGEB Purpose & Vision. Disponible sur: http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay. consulté le: 18/05/2016. Ankara, March 2014, P 12.

(3) KOSGEB : KOSGEB ,Its Supports And Services, KOSGEB, Ankara, March 2014, P 12. Disponible sur: http://kobienver.com/wp-content/uploads/2014/05/KOSGEB-New-General-Presentation_%C3%96mer-%C3%87.-%C3%96zdemir.pdf. consulté le: 21/05/2016.

(4) TUBİTAK: TUBİTAK, Who We Are ?, Disponible sur: https://www.tubitak.gov.tr/en/about-us/content-who-we-are. consulté le: 15/05/2016.

4- المجلس التنسيقي لتحسين المناخ الاستثماري (YOIKK): يهدف المجلس التنسيقي لتحسين المناخ الاستثماري (YOIKK)، إلى ترشيد الأنظمة المتعلقة بالاستثمار ووضع السياسات اللازمة لزيادة القدرة التنافسية للبيئة الاستثمارية في تركيا، وكذا تجاوز العقبات الإدارية التي يواجهها المستثمرون الوطنيون والدوليون في جميع مراحل المشروع، ويتشكل المجلس من 10 لجنان فنية تتناول كل منها جانب محدد من جوانب مناخ الاستثمار في تركيا، من أهمها لجنة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1].

الفرع الثاني: سياسة ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا

تسعي إستراتيجية وخطة عمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة "KSEP" [2011-2013] (SME Strategy and Action Plan)، لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا، من خلال التركيز حول أربعة أبعاد أساسية هي:

- تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل؛
- دعم الابتكار والتطوير التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تعزيز وتنمية ثقافة المقاولاتية والمهارات التسييرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تحسين المناخ الاستثماري لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[2].

أولا: تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل

وضعت الحكومة التركية العديد من الهيئات والبرامج، لمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على التمويل، من أهمها:

1- صندوق ضمان القروض (KGF): من الأهداف الأساسية لصندوق ضمان القروض (KGF)، هو مساندة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعم المقاولاتية للشباب والمقاولة النسوية في تركيا، لاسيما المبدعة منها والمستثمرة في التقنيات العالية. ويرتبط هذا الصندوق بالعديد من اتفاقيات التعاون مع منظمة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KOSGEB) والصندوق التركي للتطوير التكنولوجي (TTGV)، وتساهم منظمة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KOSGEB) بنسبة 33,19% من رأس مال هذا الصندوق.

2- شركة رأس مال المخاطر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KOBI): تعتمد إستراتيجية الاستثمار في شركة رأس مال المخاطر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KOBI) على المساهمة في تطوير الاقتصاد التركي، من خلال دعم والاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لديها الخصائص التالية:

- تعتمد على خلق مزايا تنافسية من خلال التقنيات التكنولوجية المتقدمة؛

---

(1) Hale Altan : Coordination Council for the Improvement of Investment Environment in Turkey (YOIKK), YOIKK, Ankara, October 2011, P 4-8. Disponible sur: http://www.yoikk.gov.tr/upload/IDB/20111011_TUSIADHaleAltan.pdf. consulté le: 14/05/2016.

(2) KOSGEB : Enhancing The Competitiveness Of SMEs In Turkey, Presented at the 28th Session of the : The Standing Committee for Economic and Commercial Cooperation of the Organization of the Islamic Cooperation (COMCEC), Istanbul, Turkey, 08-11 October 2012, P 8-12. Disponible sur: http://www2.comcec.org/UserFiles/File/%C3%BClkeraporlar%C4%B1/28_isedak_%C3%BClke_rap/T%C3%BCrkiye.pdf. consulté le: 03/05/2016.

- تنتج منتجات وخدمات لديها قيمة سوقية متوقعة عالية؛
- تعتمد على نظم الإنتاج الجديدة.

وتساهم منظمة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KOSGEB) بنسبة 12,33% من رأس مال هذه الشركة.

3- شركة رأس مال المخاطر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (IVCI): تهدف شركة رأس مال المخاطر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (IVCI)، للاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمساهمة في الاستثمار في دعم تمويل هذه المؤسسات، وتساهم منظمة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KOSGEB) بنسبة 31.25% من رأس مال هذه الشركة.

4- بنك هالك (Bank HALK): من أهم البنوك المتخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا، كما يساهم هذا البنك بنسبة 31,25% من رأس مال شركة رأس المال المخاطر (KOBI) [1].

5- برامج (KOSGEB) لدعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: استحدثت منظمة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KOSGEB)، العديد من البرامج لدعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا والتي يمكن تلخيص أهمها في الجدول الموالي:

الجدول رقم (2-3): برامج (KOSGEB) لدعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا

البرنامج	حجم التمويل (مليون ليرة تركية)	الفترة	عدد المؤسسات ص م الممولة
دعم ائتمان الم ص م	99	2005-2003	1053
دعم ائتمان الم ص م المصدرة	4527	2011-2004	23557
ائتمان البنية التحتية الرقمية للم ص م	3.25	2008-2007	232
دعم ائتمان الم ص م المستعجل	74	2004-2003	1143
دعم ائتمان الم ص م المسجلة لعمالة جديدة	579.79	2008-2007	6850
دعم ائتمان 100.000 م ص م	2019.73	2010-2009	84155
دعم ائتمان الم ص م المصنعة	129.24	2009-2008	5108
دعم ائتمان الم ص م (GAP)	137.18	2010-2009	631
دعم الائتمان الطارئ للم ص م	334.53	2011-2009	3889
دعم ائتمان الم ص م بدون فائدة	58.31	2010-2009	2008

Source : Ufuk Acar : KOSGEB Financial Support Programs, Presented at the Workshop on Enhancing the Competitiveness of Small and Medium Sized Enterprises in the OIC Member States, Ankara, Turkey, 12-14 June 2012, P 19-24. Disponible sur: http://www.sesric.org/imgs/news/image/675-s4-kosgeb.pdf . consulté le: 26/05/2016.

ثانيا: دعم الابتكار والتطوير التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تسعي الحكومة التركية من خلال العديد من والبرامج لدعم الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا التطوير التكنولوجي لهذه المؤسسات، ومن أهم هذه الهيئات والبرامج:

[1] KOSGEB : Enhancing The Competitiveness Of SMEs In Turkey, op-cit, p 16-20.

1- وزارة العلوم الصناعة والتكنولوجيا (MoSIT): استحدثت الوزارة العديد من البرامج لدعم الابتكار والتطوير التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من أهمها:

- برنامج تطوير مناطق الصناعات التقنية (TDZs)؛
- برنامج دعم البحث الصناعي (SAN-TEZ)؛
- برنامج دعم المؤسسات الناشئة التكنولوجية والمبتكرة.

2- مجلس البحوث العلمية والتكنولوجية لتركيا (TUBİTAK): يطور المجلس العديد من البرامج لتحسين البحث التكنولوجي وثقافة الإبداع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من أهمها:

- برنامج تمويل البحث والتطوير الصناعي (MOE-TUBİTAK)؛
- برامج دعم البحث والتطوير الصناعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FP7, Eureka, Eurostar's, Cornet, Mnt- Era.net II)؛
- برنامج تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة التقنية؛
- برنامج دعم الوساطة الصناعية.

3- صندوق التطوير التكنولوجي لتركيا (TTGV): يمثل صندوق التطوير التكنولوجي لتركيا (TTGV)، مؤسسة حكومية غير ربحية تهدف الى توفير الدعم للبحث والتطوير، وكذا دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة من خلال التمويل المقدم من وزارة الاقتصاد (MOE)، ومن أهم برامج هذا الصندوق لدعم الابتكار والتطوير التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

- برنامج دعم المقاولاتية التكنولوجية؛
- برنامج دعم التكنولوجيا المشتركة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- برنامج دعم الطاقات المتجددة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- برنامج دعم التكنولوجيا البيئية[1].

4- مركز نقل التكنولوجيا (IRC-EGE): وهو يمثل شبكة لنقل التكنولوجيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا من خلال التعاون الدولي، وقد تم إنشائه من خلال التعاون بين مركز العلوم والتكنولوجيا لجامعة إيجه (EBILTEM)، اتحاد غرف الصناعة لبحر إيجه (EBSO)، وكذا منظمة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KOSGEB)[2].

---

(1) KOSGEB : Enhancing The Competitiveness Of SMEs In Turkey, op-cit, p 31-33.

(2) Glenda Napier, Sylvia Schwaag Serger : Strengthening Innovation And Technology Policies For SME Development In Turkey -Opportunities for Private Sector Involvement-, International Organisation For Knowledge Economy And Enterprise Development (IKED), Malmö, Sweden, December 2004, P 82-83. Disponible sur: http://www.iked.org/pdf/Strengthening%20Innovation%20and%20Technology%20Policies%20for%20SME%20Development%20in%20Turkey.pdf. consulté le: 03/06/2016.

ثالثا: تعزيز وتنمية ثقافة المقاولاتية والمهارات التسييرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تسعى إستراتيجية وخطة عمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KSEP) لدعم وتطوير ثقافة المقاولاتية وتحسين مناخها في تركيا، من خلال إنشاء أنظمة للمرافقة، وتوفير خدمات التدريب والاستشارات لاصطحاب المشاريع، وزيادة الاهتمام بالمقاولاتية في المناهج التعليمية، وكذلك دعم وتحسين المهارات التسييرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعزيز وصولها إلى الأسواق الدولية. ومن أهم المبادرات والبرامج في هذا الصدد:

1- برنامج دعم المقاولاتية: تسعى منظمة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KOSGEB) من خلال هذا البرنامج، إلى نشر ثقافة المقاولاتية في المجتمع وتطوير الكفاءات والسلوك المقاولاتي لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويشمل هذا البرنامج العديد من البرامج الفرعية من أهمها برنامج التدريب التطبيقي للمقاولاتية، والذي يوضح لأصحاب المشاريع كيفية إعداد أعمالهم، وفي ظل هذا البرنامج تم تدريب وتأهيل 45.370 فرد سنة 2011[1].

2- إتباع إستراتيجية المقاولاتية لتركيا (2015-2018): والتي تشكل مخطط عمل يهدف إلى تطوير وتدعيم ثقافة المقاولاتية في تركيا، من خلال السعي لتحقيق الأهداف التالية[2]:

- تعزيز وتحسين الإطار التنظيمي للمقاولاتية؛
- دعم المقاولاتية المبدعة المعتمدة على التكنولوجيا؛
- تنمية ثقافة تتبنى المقاولاتية في تركيا؛
- نشر وتوسيع التعليم الرسمي للمقاولاتية وتحسين نظام الخدمات الاستشارية لأصحاب المشاريع؛
- تحسين وتطبيق نظام دعم مستدام وشامل للمقاولاتية، يشمل المقاولاتية النسوية والشبابية.

3- دعم وإنشاء حاضنات الأعمال في تركيا: تعتبر حاضنات الأعمال جزء لا يتجزأ من المنظومة الوطنية لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويرجع السبب الرئيسي لاعتماد حاضنات الأعمال في الأساس، لمواجهة الارتفاع الكبير في معدلات فشل وانهيار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة في المراحل الأولى من إنشائها، وقد أثبتت تجارب الحاضنات في الدول المتقدمة بما لا يدع مجالا للشك، كفاءة ونجاح الحاضنات في زيادة معدلات نجاح هذه المشروعات بشكل كبير، حيث ازداد عدد الحاضنات في العالم خلال العشرية الأخيرة وتضاعف بعدة مرات ليبلغ أكثر من 7000 حاضنة على مستوى العالم سنة 2012. وتعتبر التجربة التركية رائدة في هذا المجال، حيث قامت الحكومة التركية بإطلاق برنامجين كبيرين لاحتضان الأعمال، وذلك بهدف مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة وتشجيع المقاولاتية في تركيا، وهما[3]:

---

(1) KOSGEB : Enhancing The Competitiveness Of SMEs In Turkey, op-cit, p 36-37.

(2) KOSGEB : Turkish Entrepreneurship Strategy & Action Plan, P 68-69. Disponible sur: http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/Gisep_2015-2018_EN.pdf. consulté le: 09/10/2016.

(3) Onur Sungur: Business Incubators, Networking and Firm Survival: Evidence from Turkey , International Journal of Business and Social Science, Vol 6, No 5, May 2015, p 139. Disponible sur: http://ijbssnet.com/journals/Vol_6_No_5_May_2015/16.pdf. consulté le: 14/01/2016.

أ- **برنامج مراكز تطوير الأعمال (ISGEMs):** هدف برنامج مراكز تطوير الأعمال إلى احتضان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة في جميع القطاعات، حيث لعبت هذه المراكز دور حاضنات أعمال عامة، ولقد كان لهذا البرنامج الأثر الكبير على تشجيع هذه المؤسسات، حيث تم تأسيس أول مركز لتطوير الأعمال سنة 1997، ثم تبعه تأسيس 5 مراكز خلال الفترة 2001-2005 وذلك بالتعاون مع البنك الدولي، وبعد النجاح الذي أثبتته هذه المراكز تم تأسيس 5 مراكز أخرى خلال الفترة 2005-2009، ولغاية 2012 يوجد 12 مركز لتطوير الأعمال في تركيا.

ب- **برنامج مراكز تطوير التكنولوجيا (TEKMERs):** بخلاف مركز تطوير الأعمال (ISGEMs) فإن مراكز تطوير التكنولوجيا (TEKMERs) تهدف إلى احتضان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبدعة في مجال التكنولوجيا العالية، ولقد تم إنشاء أول مركز لتطوير التكنولوجيا سنة 1990 بالجامعة التقنية لاسطنبول، وتعمل هذه المراكز التي تم إنشائها داخل الجامعات ومعاهد البحث العلمي في تركيا (وصل عددها إلى 11 مركز) على تطوير وتنمية ثقافة المقاولاتية والمهارات التسييرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال:

- تشجيع ثقافة المقاولاتية في أوساط الباحثين والدارسين في مجال العلوم التكنولوجيا؛
- تقديم مختلف أشكال الدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة التقنية؛
- التسويق التجاري لنتائج البحث العلمي في قطاع التكنولوجيا؛
- دعم المؤسسات الناشئة من البحوث الأكاديمية (Academic SPIN-OFF)؛
- تشيع العلاقات والروابط بين الجامعات والقطاع الصناعي.

رابعا: تحسين المناخ الاستثماري لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

استحدثت الحكومة التركية العديد من المبادرات والبرامج لتحسين المناخ الاستثماري لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من أهمها [1]

1- تبسيط الإجراءات القانونية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تعمل لجنة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المجلس التنسيقي لتحسين المحيط الاستثماري (YOIKK)، على مراجعة وتبسيط التشريعات التجارية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا، بالتنسيق مع العديد من اللجان والهيئات ذات الصلة بهذا القطاع.

2- تحديث الإجراءات الإدارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: حقت تركيا تقدما كبيرا في مجال تطوير هياكل الحكومة الالكترونية (e-Government) والخدمات الالكترونية منذ سنة 2012، حيث أقامت نظام الإقرارات الضريبية عبر شبكة الانترنت، بالإضافة خدمات الضمان الاجتماعي والسجل التجاري، كما تم استحداث النظام المركزي للتسجيل (MERSIS) لتسهيل تسجيل وتأسيس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر شبكة الانترنت، كما عملت الحكومة على القضاء على العديد من إجراءات ورسوم التوثيق والتسجيل (تتطلب عملية التسجيل الشاملة لهذه المؤسسات 8 إجراءات).

[1] OECD : SME Policy Index: Western Balkans and Turkey 2016 -Assessing The Implementation Of The Small Business Act For Europe-, OECD Publishing, Paris, 2016, P 336-338.

3- إتباع نظام تشجيع ومتابعة الاستثمار (SPSIT): في ظل نظام تشجيع ومتابعة الاستثمار (SPSIT)، تمنح الحوافز التالية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

- الإعفاء من الرسوم الجمركية للأجهزة والمعدات المستوردة؛
- الإعفاء من الرسوم على القيمة المضافة للأجهزة والمعدات التي يتم استرادها أو شرائها محليا؛
- المساعدة في تسديد جزء من فوائد قروض الاستثمار.

4- دعم التشاور بين القطاع العام والخاص: تمثل مصالح قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا، من خلال العديد من المنظمات، من أهمها الاتحادية التركية للتجار والحرفيين (TESK)، والتي تسعى إلى تمثيل هذه الفئة من المؤسسات ودعم التشاور والتنسيق بين مختلف الهيئات الحكومية والمنظمات ذات الصلة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا.

المطلب الرابع: تجربـة ماليزيـا

تكتسب تجربة ماليزيا في مجال ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمتها كونها تحصل في بلد نامٍ نجحت حكومته في اختيار خطط وسياسات إستراتيجية شاملة لتنمية وتطوير هذا النوع من المؤسسات، فكانت النتيجة أن تحولت ماليزيا من اقتصاد ريفي زراعي إلى اقتصاد حضري صناعي، وتطورها من اقتصاد يعتمد على القطاعات الأولية المتمثلة في الثروات الطبيعية من مطاط وقصدير إلى قطب في تصدير خدمات التقنية العالية. من خلال ذلك يمكن القول أن هذه التجربة مثلت حقل اختبار لحزمة من الإستراتيجيات والسياسات والبرامج، وإن ما ترشح عن ذلك من نتائج يمكن له أن يساهم في دعم الفكر التنموي المتعلق بمتطلبات الإقلاع الاقتصادي، وترشيد خيارات وسياسات ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات النامية ذات الظروف المشابهة.

الفرع الأول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والسياسات التنموية في ماليزيا

أولا: السياسات التنموية ومستوياتها في ماليزيا

قبل التطرق إلى أهم السياسات التنموية التي اعتمدتها ماليزيا ضمن مسيرتها التنموية، سيتم التعرض أولا لكيفية صياغة السياسة التنموية ومستوياتها في ماليزيا.

1- صياغة السياسة التنموية ومستوياتها في ماليزيا: تصاغ السياسة التنموية في ماليزيا في صورة خطط طويلة الأجل وأخرى متوسطة وقصيرة الأجل، ومن ثم تأخذ هذه السياسة من الناحية الرسمية صورا عديدة على مستويات مختلفة وذلك على النحو التالي:

أ- المستوى الأول (السياسة العامة طويلة المدى): ففي أوسع مستوياتها تأتي خطة السياسة العامة (OPP)[*]، والتي عادة ما يمتد نطاق تطبيقها إلى عشر سنوات، باستثناء خطة السياسة العامة الأولى (OPP1) التي تم العمل في إطارها لمدة 20 عاما، وتعتبر خطة السياسة العامة خطة حكومية تتضمن تنظيم القطاعات الاقتصادية والاجتماعية اللازمة لتنفيذ برامج التنمية المختلفة، وذلك في إطار التناسق بين السياسات المختلفة، ومن ثم فهي تتضمن رؤى وأهداف شاملة بعيدة المدى بالإضافة إلى إستراتيجيات تنفيذها، كما تتضمن أيضا تقديرا للنفقات العامة بشكل يتناسب مع الأهداف المرجوة[1]. وقد مرت التجربة التنموية في ماليزيا بأربعة خطط للسياسة العامة على النحو الأتي[2]:

- خطة السياسة العامة الأولى (OPP1) (1971-1990)؛
- خطة السياسة العامة الثانية (OPP2) (1991- 2000)؛
- خطة السياسة العامة الثالثة (OPP3) (2001- 2010)؛
- خطة السياسة العامة الرابعة (OPP4) (2011- 2020).

وللإشارة، فإن خطط السياسة العامة الثلاثة الأخيرة (OPP4, OPP3, OPP2) بمستوياتها المختلفة، تدور في فلك خطة أخرى اشمل يصل مداها الزمني إلى ثلاثين عاما تعرف برؤية 2020 (2020Vision). والتي تمثل النموذج الماليزي الذي قدمه رئيس وزراء ماليزيا الأسبق مهاتير بن محمد خلال جدول أعمال خطة التنمية السادسة ماليزيا في عام 1991، وتدعو الرؤية الأمة الماليزية لتحقيق دولة صناعية مكتفية ذاتيا بحلول عام 2020، وتشمل هذه الرؤية جميع نواحي الحياة، من الازدهار الاقتصادي، والرفاه الاجتماعي، والاستقرار السياسي والتعليم بالمستوى العالمي، فضلا عن التوازن النفسي والأخلاقي للمواطن الماليزي[3]. ويقول مهاتير بن محمد عن الهدف من هذه الرؤية: "بحلول عام 2020، تستطيع ماليزيا أن تكون أمة موحدة ذات مجتمع واثق ومتشرب بالقيم المعنوية والأخلاقية القوية، يعيش بشكل ديمقراطي، ليبرالي متسامح، ومتعاطف مع الغير، تسوده العدالة الاقتصادية والإنصاف والتقدم والازدهار، ويمتلك اقتصادا قادر على المنافسة، ديناميكيا قويا ومرنا"[4].

وقد تم وضع تسعة تحديات لتحقيق أهداف رؤية 2020، وهي[5]:

التحدي 1: إنشاء أمة ماليزية موحدة متحدة الأهداف وذات مصير مشترك.

التحدي 2: إنشاء مجتمع ماليزي متحرر نفسيا، وآمن ومتطور مع الإيمان والثقة في ذاته والفخر على ما هو عليه.

(*) Outline Perspective Plan.

(1) جابر عوض سعيد: صنع السياسة العامة في ماليزيا، مركز الدراسات الأسيوية، القاهرة، 2008، ص 30.

(2) محمد صادق اسماعيل: التجربة الماليزية – مهاتير محمد والصحوة الاقتصادية –، العربي للنشر والتوزيع، القاهرة، 2014، ص 58.

(3) المرجع نفسه، ص 58.

(4) Mahathir Bin Mohamad : Malaysian : The Way Forward (Vision2020), United Nations Public Administration Network (UNPAN), P 01. Disponible sur: http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/APCITY/UNPAN003223.pdf. consulté le: 17/03/2017.

(5) Ibid, p 01-02.

التحدي 3: تعزيز وتطوير مجتمع ديمقراطي ناضج.

التحدي 4: إنشاء مجتمع أخلاقي وقيمي.

التحدي 5: إنشاء مجتمع ناضج حر ومتسامح.

التحدي 6: تأسيس مجتمع علمي وتقدمي.

التحدي 7: إقامة مجتمع متعاطف ومتكاتف بشكل كامل.

التحدي 8: ضمان العدل الاقتصادي للمجتمع، حيث هناك توزيع عادل ومتساوي لثروة الأمة.

التحدي 9: إنشاء مجتمع مزدهر ذو اقتصاد قادر على المنافسة ديناميكي قوي ومرن.

ب- المستوى الثاني (الخطة الخماسية متوسطة المدى): وعلى المستوى الثاني تأتي الخطة الماليزية الخماسية (MP)[*]، والتي يخصص لها نطاق زمني يصل إلى خمس سنوات، وتهدف إلى تحقيق أهداف عملية مثل زيادة الناتج القومي الإجمالي والعمل على توزيع ثروات البلاد بشكل يقلل الفجوة العرقية دون الإضرار بأي منها [1]. وتشهد ماليزيا في الوقت الحالي تطبيق الخطة الخماسية الحادية عشر العاشرة (MP11) (2016- 2020).

ج- المستوى الثالث (الخطة السنوية قصيرة مدى): وعلى المستوى الثالث تأتي الخطة السنوية (Annual Budge) التي تهتم أساسا بتحقيق أهداف قصيرة الأجل.

والجدير بالذكر في هذا السياق، هو أن هناك حرصا لدى القيادة الماليزية على مراجعة الخطط السابقة للوقوف على ما انتهت إليه من أهداف، بحيث تستكمل الخطط التالية ما بدأته الخطط السابقة دون الحاجة إلى البدء من جديد. وبالتالي فإن الاستمرارية تعد من ابرز الخصائص المميزة لعملية صنع السياسة العامة في ماليزيا، فعلى الرغم من تعدد مستويات صنع السياسة العامة ما بين الخطط طويلة المدى وقصيرة المدى، إلى أن هناك تواصلا وتنسيقا بين الأهداف والسياسات المتضمنة في خطط السياسة العامة المتعاقبة، فضلا عن التنسيق بين تلك السياسات والأهداف داخل الخطة الواحدة، بما تشتمل عليه من خطط خماسية، كما تهتم الحكومة الماليزية كذلك بمتابعة ومراجعة تنفيذ السياسة العامة، ولاسيما في الأحوال التي يكون لها أهدافا أكبر من الميزانية المخصصة[2].

والشكل الموالي يلخص مستويات السياسات التنموية في ماليزيا.

---

[*] Malaysia Plan.

[1] جابر عوض سعيد: مرجع سابق، ص 30.

[2] المرجع نفسه، ص 30-31.

الشكل رقم (10–3): مستويات السياسات التنموية في ماليزيا

خطط متوسطة المدى											MP11
										MP10	
									MP9		
								MP8			
							MP7				
						MP6					
					MP5						
				MP4							
			MP3								
		MP2									
	MP1										
خطط طويلة المدى						(Vision 2020)					
										(OPP4)	
								(OPP3)			
						(OPP2)					
		خطة السياسة العامة الأولى (OPP1)									
	66–70	71–75	76–80	81–85	86–90	91–95	96–00	01–05	06–10	11–15	16–20

المصدر: من إعداد الباحث.

2– مراحل السياسات التنموية في ماليزيا:

مرت التجربة التنموية في ماليزيا بخمسة مراحل أساسية على النحو الأتي[1]:

المرحلة الأولى: سياسة التوسع في الصادرات (EEP) (1957- 1970)؛

المرحلة الثانية: السياسة الاقتصادية الجديدة (NEP) (1971-1990)؛

المرحلة الثالثة: السياسة الوطنية للتنمية (NDP) (1991- 2000)؛

المرحلة الرابعة: سياسة الرؤية الوطنية (NVP) (2001- 2010)؛

المرحلة الخامسة: النموذج الاقتصادي الجديد (NEM) (2011- 2020).

أ– المرحلة الأولى: سياسة التوسع في الصادرات (EEP) [*] **(1957– 1970)**: اعتمدت ماليزيا بعد حصولها على الاستقلال مباشرة في سنة 1957 [**]، سياسة تهدف إلى تعزيز النمو مع تركيز قوي على الصادرات وتنمية الصناعات الصغيرة، فقد تبنت الحكومة سياسة إحلال الواردات مباشرة بعد الاستقلال وكان الهدف الرئيسي هو تقليص الاعتماد على المنتجات المستوردة ومنه تقليص التبعية الخارجية، ثم اتبعتها بسياسة التوسع في

[1] Datuk Zolkopli Dahlan : National Development Planning Practices In Malaysia, The United Nations Office for Sustainable Development (UNOSD), P 04. Disponible sur: http://www.unosd.org/content/documents/1276Malaysia_PowerPoint%20Silde%20Abu%20Dhabi.pdf. consulté le: 12/03/2017.

[*] EEP : Export Expansion Policy.

[**] لم يكن لماليزيا كدولة موحدة وجود حتى سنة 1963، ففي السابق بسطت المملكة المتحدة نفوذها في مستعمرات في تلك المناطق أواخر القرن الثامن عشر. ويتكون النصف الغربي من ماليزيا الحديثة من عدة ممالك مستقلة، عرفت هذه المجموعة من المستعمرات باسم مالايا البريطانية، حتى حلها سنة 1946، وتم إعادة تنظيمها ضمن اتحاد مالايا الفدرالي في سنة 1948، ثم حصلت على الاستقلال في 31 أوت 1957. ليتم دمج كل من سنغافورة، ساراواك، وبورنيو الشمالية البريطانية واتحاد مالايا جميعها لتشكيل ماليزيا في 16 سبتمبر 1963. وحدثت في السنوات التالية توترات ضمن الاتحاد الجديد، أدت إلى نزاع مسلح مع إندونيسيا وطرد سنغافورة في 9 أوت 1965.

التصدير حتى سنة 1968 من أجل زيادة الصادرات والمتمثلة أساسا في السلع الخام مثل القصدير والمطاط والنفط وهي موارد طبيعية تزخر بها ماليزيا، وقد تم تنفيذ هذه السياسة من خلال ثلاثة خطط خماسية كما يلي:

خطة مالايا الأولى (1957- 1961).

خطة مالايا الثانية (1962- 1965).

الخطة الماليزية الأولى (MP1) (1966- 1970).

بفضل هذه السياسة استطاعت ماليزيا أن تحقق معدل نمو سنوي متوسط يقدر بـ 6% في تلك الفترة، غير أن التوزيع غير العادل لثمار ذلك النمو احدث اختلالات اقتصادية واجتماعية بين الجماعات العرقية المكونة للمجتمع الماليزي، أدت إلى وقوع أعمال شغب عرقية في عام 1969 وعلى أثر هذه الأحداث عملت الحكومة على تبني سياسة تنموية جديدة من أجل علاج هذه الاختلالات[1]. وعليه يمكن اعتبار هذه المرحلة بالممهدة والفاصلة بالنسبة للمراحل الأخرى.

ب- المرحلة الثانية: السياسة الاقتصادية الجديدة (NEP) [*]**(1971-1990)**: هدفت هذه الخطة إلى تصحيح الاختلالات التي ظهرت في المرحلة السابقة من خلال خفض معدل الفقر تدريجيا حتى القضاء عليه، وذلك بزيادة معدل الدخل وإيجاد فرص عمل أكثر لجميع الماليزيين بمعدل يمكن من تخفيض مستوى البطالة وصولا إلى الاستخدام الكامل للقوة العاملة، كما هدفت إلى إحلال التوازن الاقتصادي في المجتمع كي يسود الاستقرار، وقد تم تنفيذ هذه السياسة من خلال أربعة خطط خماسية كما يلي:

الخطة الماليزية الثانية (MP2) (1971- 1975).

الخطة الماليزية الثالثة (MP3) (1976-1980).

الخطة الماليزية الرابعة (MP4) (1981-1985).

الخطة الماليزية الخامسة (MP5) (1986-1990).

شددت السياسة الاقتصادية الجديدة على تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية، إلى جانب السعي لتحقيق معدلات عالية من النمو الاقتصادي، كوسيلة لخلق الانسجام والوحدة في الدولة التي تضم العديد من العرقيات، وكان الهدف الأسمى لهذه السياسة هو تحقيق الوحدة الوطنية، ومن أجل تحقيق هذه الغاية تم وضع هدفين رئيسين هما:

- الحد من الفقر المطلق بغض النظر عن العرق، من خلال رفع مستويات الدخل وزيادة فرص العمل لجميع الماليزيين؛

- إعادة هيكلة المجتمع، من أجل تصحيح الاختلالات الاقتصادية وذلك للقضاء التدريجي على التمييز العرقي في النشاطات الاقتصادية.

---

[1] Ragayah Haji Mat Zina : Malaysian Development Experience: Lessons for Developing Countries, Institutions And Economies Journal, Vol 6, No 1, Faculty of Economics and Administration, University of Malaya, kuala lumpur, Malaysia, April 2014, P 21. Disponible sur: http://ijie.um.edu.my/filebank/published_article/6257/IE%201.pdf. consulté le: 24/09/2016.

[*] NEP : New Economic Policy.

ومما ساعد السياسة الاقتصادية الجديدة على النجاح هو معدلات النمو السريعة، والتي كانت تعتبر شرطا أساسيا لتوفير الفرص الاقتصادية للفئات المحرومة من الفقراء، لتمكينهم من الخروج من دائرة الفقر المدقع والمشاركة في الأنشطة الاقتصادية السائدة، كما زادت الصادرات الماليزية في هذه الفترة حيث تضمنت هذه الصادرات المنتجات الكهربائية والإلكترونية، والمواد الكيماوية، والأطعمة المصنعة، والمنسوجات، الخشب المصنع، والمنتجات المطاطية وفي نفس الوقت أسست أيضا صناعة الفولاذ، السيارات والصناعات الثقيلة، وكانت هذه النتائج مشجعة للحكومة الماليزية لكنها لم تحقق الأهداف المسطرة كاملة، ما أدى بها إلى تبني سياسة جديدة من أجل مواصلة جهودها التنموية[1].

ج- المرحلة الثالثة: السياسة الوطنية للتنمية (NDP)[*]**(1991-2000)**: تعتبر السياسة الوطنية للتنمية استمرار للسياسة الاقتصادية الجديدة وبداية تجسيد لرؤيا 2020، من أجل تعزيز التنمية المتوازنة وتحقيق اكبر قدر من العدالة الاجتماعية والاقتصادية، وذلك من أجل القضاء على الاختلالات العرقية، كما ركزت كذلك هذه السياسة على التنمية البشرية وخلق ثقافة عمل تتميز بالمهارة والانضباط، ومن أهم الأهداف التي سعت لتحقيقها:

- تحقيق الوحدة الوطنية.
- القضاء على الفقر بغض النظر عن العرق.
- إعادة هيكلة المجتمع وتحقيق التنمية المتوازنة.
- تعزيز التنمية المستدامة من خلال زيادة العدالة الاجتماعية والاقتصادية وتحسين نوعية الحياة لكافة الماليزيين دون استثناء.
- تحقيق الاستقرار السياسي وتعزيزه.

ومن أجل تحقيق هذه الأهداف تبنت مجموعة من الاستراتيجيات منها:

- تحفيز المستثمرين الأجانب، من خلال التسهيلات المالية والإدارية والفنية لجذب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر، من أجل خلق المزيد من فرص العمل؛
- تنمية الموارد البشرية لرفع مستوى إنتاجية و كفاءة اليد العاملة، وكذا تزويدها بأحدث المعارف والتقنيات؛
- تطوير الصناعات القائمة على المعرفة.

وقد تم تنفيذ هذه السياسة من خلال مخططين خماسيين هما:

الخطة الماليزية السادسة (MP6) (1991-1995).

الخطة الماليزية السابعة (MP7) (1996-2000)[2].

---

(1) Ragayah Haji Mat Zina : op-cit, p 22.

(*) NDP : National Development Policy.

(2) Ragayah Haji Mat Zina : op-cit, p 22.

د- المرحلة الرابعة: سياسة الرؤية الوطنية (NVP)[*] **(2001- 2010)**: بدأت ماليزيا القرن الجديد بإطلاق سياسة تنموية جديدة، تستهدف بناء الاقتصاد التنافسي كمرحلة انتقالية للوصول إلى الاقتصاد المعرفي وفقا للرؤية 2020، ومن أجل الوصول إلى هذا الهدف تبنت مجموعة من الإستراتيجيات منها:

- توفير الموارد البشرية المؤهلة تأهيلا عاليا؛
- توفير البنية الأساسية والحوافز اللازمة لتطبيق المعرفة في كافة القطاعات؛
- تنمية القدرة على التعامل وتطبيق العلوم والتقنية في مختلف المجالات، وخاصة تقنية المعلومات والاتصالات؛
- إشراك القطاع الخاص بصورة فاعلة؛
- زيادة كفاءة المؤسسات الحكومية؛
- تسريع بناء الحكومة الالكترونية؛
- تضييق الفجوة المعرفية والرقمية بين مختلف المناطق بماليزيا.

وقد تم تنفيذ هذه السياسة من خلال مخططين خماسيين هما:

الخطة الماليزية الثامنة (MP8) (2001-2005).

الخطة الماليزية التاسعة (MP9) (2006- 2010)[1].

هـ- المرحلة الخامسة: النموذج الاقتصادي الجديد (NEM)[**] **(2011- 2020)**: يعتبر النموذج الاقتصادي الجديد المرحلة الأخيرة لتجسيد رؤية 2020، ويسعى النموذج الاقتصادي الجديد إلى تحقيق جودة النمو بحلول سنة 2020، وذلك من خلال ثلاثة أهداف رئيسية[2]:

- تحويل الاقتصاد الماليزي إلى اقتصاد يتسم بالدخل المرتفع (زيادة الدخل السنوي للفرد من 7000 إلى 15000 دولار أمريكي)؛
- الاستدامة من خلال تلبية الحاجات الحالية دون المساس بالأجيال اللاحقة؛
- الشمولية من خلال تمكين جميع فئات المجتمع من الاستفادة الكاملة من ثروة البلاد.

ومن أجل الوصول إلى هذه الأهداف تم تبني ثمانية مبادرات إستراتيجية للإصلاح (8 SRIs)[***] هي[3]:

المبادرة الأولى (إعادة تنشيط القطاع الخاص): من خلال تعزيز نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تشجيع الكفاءة من خلال مناخ تنافسي، إنشاء منظومة ملائمة للمقاولاتية والإبداع، إزالة كافة عوائق ممارسة أنشطة الأعمال واستهداف المنتجات والخدمات ذات القيمة المضافة العالية.

(*) NVP : National Vision Policy.

(1) Economic Planning Unit, Malaysia Achieving The Millennium Development Goals – Successes And Challenges, United Nations Country Team Malaysia, Kula Lumpur, Malaysia, 2005, p 8. Disponible sur: http://www.un.org.my/upload/MDG_full_report.pdf. consulté le: 12/10/2016.

(**) NEM: New Economic Model.

(2) National Economic Advisory Council (NEAC) : New Economic Model For Malaysia, P 04. Disponible sur: http://www.jcci.or.jp/NEM%20for%20Malaysia%20-%20Part%20I_0.pdf. consulté le: 13/05/2017.

(***) SRIs: Strategic Reform Initiatives.

(3) National Economic Advisory Council (NEAC) : New Economic Model For Malaysia, op-cit, p 18-29.

المبادرة الثانية (إنشاء اقتصاد محلي تنافسي): من خلال دعم وتطوير المقاولاتية، تحسين الكفاءة الاقتصادية من خلال المنافسة وإزالة كافة أشكال تشوهات السوق.

المبادرة الثالثة (تطوير جودة القوى العاملة وتقليل الاعتماد على العمالة الأجنبية): من خلال زيادة دعم وتطوير الكفاءات المحلية، إعادة تأهيل القوى العاملة الحالية، إزالة كافة تشوهات سوق العمل التي تعيق نمو الأجور والحد من الاعتماد على العمالة الأجنبية.

المبادرة الرابعة (تعزيز القطاع العام): من خلال تحسين إجراءات صنع القرار، تحسين جودة الخدمات، وكذا تعزيز إدارة المالية العامة.

المبادرة الخامسة (الشفافية): من خلال الحد من التفاوت في الدخل لتقليل الفوارق الإقليمية.

المبادرة السادسة (بناء القاعدة المعرفية والبنية التحتية): من خلال إنشاء بيئة داعمة للمقاولاتية والإبداع وإنشاء مؤسسات تمكينية أقوى في المجتمع.

المبادرة السابعة (ترقية مصادر النمو): من خلال إنشاء أسواق جديدة، تطوير المزيد من التكامل بين المنتجين، دعم شبكات الإنتاج والعناقيد، دعم الأنشطة الإبداعية وزيادة دعم دمج الإنتاج الحقيقي مع الخدمات المالية.

المبادرة الثامنة (ضمان استدامة النمو): من خلال الحفاظ على الموارد الطبيعية، الاستفادة من المزايا النسبية للمنتجات والخدمات ذات القيمة المضافة العالية، الوفاء بالالتزامات الدولية، ضمان ترشيد المالية العامة وتسهيل الإقراض المصرفي وتمويل الاستثمار الأخضر.

وقد تم تنفيذ هذه السياسة من خلال مخططين خماسيين هما:

الخطة الماليزية العاشرة (MP10) (2011-2015).

الخطة الماليزية الحادية عشر (MP11) (2016- 2020).

والشكل الموالي يلخص مراحل السياسات التنموية في ماليزيا.

الشكل رقم (11–3): مراحل السياسات التنموية في ماليزيا

رؤية 2020
(Vision 2020)

خطط طويلة المدى	السياسة الاقتصادية الجديدة (NEP)		السياسة الوطنية للتنمية (NDP)		سياسة الرؤية الوطنية (NVP)		النموذج الاقتصادي الجديد (NEM)	
	1990–1971		2000–1991		2010–2001		2020–2011	
خطط متوسطة المدى	1975-1971	MP2	1995-1991	MP6	2005-2001	MP8	2015-2011	MP10
	1980-1976	MP3						
	1985-1981	MP4	2000-1996	MP7	2010-2006	MP9	2020-2016	MP11
	1990-1985	MP5						

Source : Datuk Zolkopli Dahlan : National Development Planning Practices In Malaysia, The United Nations Office for Sustainable Development (UNOSD), P 04. Disponible sur: http://www.unosd.org/content/documents/1276Malaysia_PowerPoint%20Silde%20Abu%20Dhabi.pdf. consulté le: 12/03/2017.

ثانيا: الهيئات المشرفة على تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ماليزيا ضمن رؤية 2020

تستند إستراتيجية تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ماليزيا ضمن رؤية 2020 على منظومة شاملة من الهيئات من أهمها:

1– المجلس الوطني لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (NSDC)(*): تمثل الهيئة الحكومية الرئيسية لتنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ماليزيا، وذلك بالتنسيق مع منظمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ماليزيا (SME Corp. Malaysia). ويشكل هذا المجلس فضاء للتشاور واتخاذ القرارات ورسم السياسات المتعلقة بتطوير وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ماليزيا، ويتكون المجلس من ممثلي 15 وزارة وممثلي 60 هيئة معنية بإنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويمكن تلخيص أهداف هذه الهيئة فيما يلي:

- وضع الاستراتيجيات الشاملة لتطوير وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف القطاعات في ماليزيا؛
- الإشراف على كل المبادرات المرتبطة بتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ماليزيا؛
- المراقبة الدورية لأدوار ومسؤوليات الوزارات والهيئات الأعضاء في المجلس؛

(*) NSDC: National SME Development Council.

- تنسيق التعاون والتواصل وتوجيه جميع الأطراف المعنية بتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لضمان التنفيذ الفعال لسياسات تنمية هذه المؤسسات في ماليزيا[1].

2- منظمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ماليزيا (SME Corp. Malaysia): قرر المجلس الوطني لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (NSDC) سنة 2009، توحيد الهيئات المشرفة على تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ماليزيا، ضمن منظمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ماليزيا (SME Corp. Malaysia)، لتتولى هذه الأخيرة دور التنسيق المركزي وتنفيذ سياسات تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال الإنشاء والإنماء والديمومة. ويمكن تلخيص أهداف هذه الهيئة فيما يلي:

- تنسيق سياسات وبرامج تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ماليزيا؛
- تكوين فضاء للتشاور بين القطاع الخاص والهيئات الداعمة؛
- إدارة البيانات ونشر المعلومات المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ماليزيا؛
- تنفيذ سياسات تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بما في ذلك تحسين النوعية والجودة وترقية الإبداع وتدعيم المهارات والقدرات التسييرية لهذه المؤسسات[2].

ويندرج ضمن هذه المنظمة العديد من الهيئات المتعلقة بتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من أهمها[3]:

أ- وكالة التنسيق المركزية (CCA): مكلفة بتسهيل تنفيذ برامج تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ماليزيا.

ب- مركز الإحالة الموحد (ORC): تمثل الهيئة الرئيسية لتقديم المعرفة وتعليم أفضل الممارسات التجارية لرواد الأعمال، من خلال تقديم الخدمات الاستشارية، كما تمثل بوابة للمعلومات المقدمة من الوزارات والوكالات والهيئات الداعمة.

ت- هيئة تقييم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SCORA): تهدف هذه الهيئة لتقييم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ماليزيا في مختلف القطاعات، وذلك بهدف تحديد نقاط الضعف والقوى لهذه المؤسسات من أجل تحديد التدابير اللازمة لتطوير قدرتها التنافسية، وتعتمد هذه الهيئة في ذلك على نموذج تقييم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل التحسين (SCORE)[*]، والذي يركز على سبعة أبعاد أساسية لتقييم القدرة التنافسية لهذه المؤسسات هي: أداء الأعمال، القدرة المالية، القدرة التسييرية، القدرة الإنتاجية، القدرة التكنولوجية، نظام الجودة والابتكار. ويختلف قياس هذه

---

(1) The Egyptian Banking Institute (EBI) : SMEs Experience In Malaysia, SMEs Unit Publications, Egypt, April 2011, P 13-14. Disponible sur: http://ebi.acs-egypt.com/wp-content/uploads/2014/02/SME-Studies-SMEs-Experience-in-Malaysia-second-series-2011-1.pdf. consulté le: 19/11/2016.

(2) Ibid, P 15.

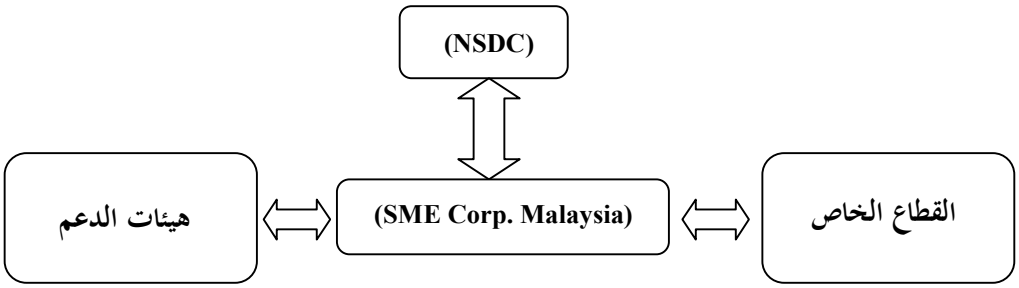
(3) SME Corporation Malaysia : SME Corp. Malaysia : Roles & Functions. Disponible sur: https://www.smecorp.gov.my/index.php/en/. consulté le: 15/02/2017.

(*) SCORE: SME Competitiveness Rating For Enhancement.

الأبعاد حسب اختلاف قطاعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ماليزيا (قطاع التصنيع والخدمات ذات الصلة، قطاع البناء، قطاع الخدمات، قطاع تجارة التجزئة والتوزيع، قطاع تكنولوجيا الإعلام والاتصال).

ويمكن تلخيص منظومة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ماليزيا ن خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (12-3): منظومة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ماليزيا



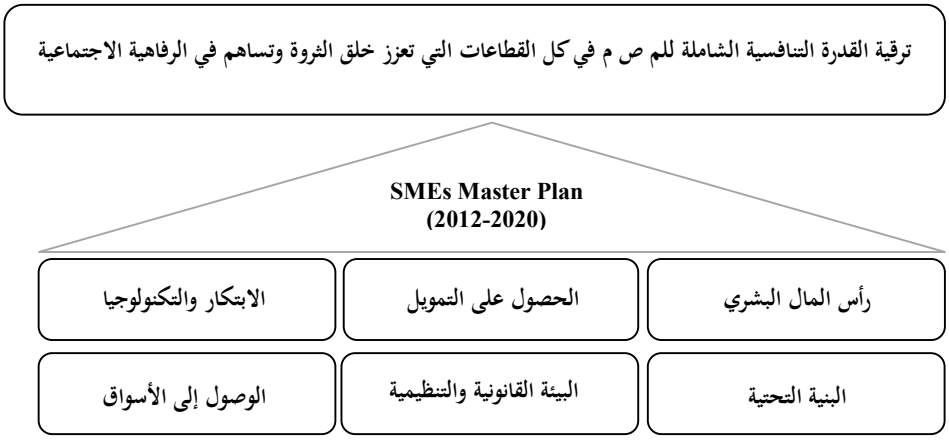
Source : National SME Development Council (NSDC) : SME MASTERPLAN (2012-2020) : Catalysing Growth And Income, P 113. Disponible sur: http://seed.org.my/downloads/sme_masterplan/2012_2020/chapter_8.pdf. consulté le: 18/02/2017.

الفرع الثاني: سياسة ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ماليزيا ضمن رؤية 2020

وافق الاجتماع الثالث عشر للمجلس الوطني لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (NSDC)، على إطلاق المخطط الرئيسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SMEs Master Plan) 2012-2020، والذي يحدد اتجاه سياسات وبرامج ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ماليزيا في ظل إستراتيجية رؤية 2020 (Vision 2020)[1]. والشكل الموالي يوضح أهداف وركائز المخطط الرئيسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2012-2020).

[1] National SME Development Council (NSDC) : SME MASTERPLAN (2012-2020) : Catalysing Growth And Income, P 86. Disponible sur: Disponible sur: http://seed.org.my/downloads/sme_masterplan/2012_2020/chapter_7.pdf . consulté le: 14/02/2017.

الشكل رقم (13–3): المخطط الرئيسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2012–2020)



Source : SME Corporation Malaysia : About SME MASTERPLAN (2012 – 2020). Disponible sur: http://www.smecorp.gov.my/index.php/en/policies/2015-12-21-09-16-12/about-sme-masterplan. consulté le: 22/02/2017.

من الشكل السابق، يتضح أن سياسة ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ماليزيا تتمحور حول ستة أبعاد أساسية هي: ترقية الابتكار والتكنولوجيا، دعم الوصول إلى الأسواق، تسهيل الحصول على التمويل، تطوير البيئة القانونية والتنظيمية، تنمية رأس المال البشري والبنية التحتية.

وقد حدد المخطط الرئيسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2012-2020) 32 مبادرة مرتبطة بجميع الأبعاد الستة سالفة الذكر، كما هو موضح في الشكل الموالي:

الجدول رقم (3–3): برامج دعم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ماليزيا في ظل مخطط (SMEs Master Plan) (2012–2020)

المحور الأول: الإبداع والتكنولوجيا
1– إنشاء منصة تداول التكنولوجيا (TCP) لدمج الم ص م في النظام الوطني للإبداع
2– إنشاء برنامج (CP) لدعم الم ص م الرائدة
3– تشجيع الإبداع الشامل للم ص م (استهداف 40% من قاعدة هرم الم ص م في ماليزيا)
4– إنشاء فريق خبراء مستقل لتقييم المشاريع التكنولوجية الجديدة
5– تحقيق التكامل والتنسيق لخدمات دعم الابتكار والتكنولوجيا للم ص م مع السياسات الحكومية الأخرى
6– ضمان الموائمة التجارية للبحوث التقنية واحتياجات الصناعة
المحور الثاني: الحصول على التمويل
7– تنسيق خدمات الدعم المالي للم ص م
8– تعزيز نظم المعلومات الائتماني لمعالجة عدم تماثل المعلومات
9– تسريع نمو شركات رأس مال المخاطر
10– دعم التمويل غير المصرفي للم ص م
11– تقديم الدعم المالي لتمكين الم ص م من الحصول على معايير التقييس العالمية

المحور الثالث: رأس المال البشري
12– تعزيز دعم تنمية الموارد البشرية والتطوير التنظيمي في الم ص م
13– تأهيل العاملين الجدد في الم ص م للاندماج في الصناعة
14– دعم المقاولاتية التكنولوجية
15– تكثيف برامج التدريب المتعلقة بالمهارات المتخصصة
16– دعم انضمام الكفاءات إلى الم ص م
المحور الرابع: البنية التحتية
17– إنشاء مركز توطيد اللوجيستيات (LCC) للمساعدة في تجميع الطلب والموارد للم ص م
18– ترقية برنامج الترابط الصناعي
19– تحسين الاتصال والتشبيك ضمن شرق ماليزيا
المحور الخامس: البيئة القانونية والتنظيمية
20– تسهيل التسجيل وتقديم التراخيص للم ص م
21– تعزيز اعتماد الملكية الفكرية للم ص م
22– تحسين جودة الخدمات الحكومية
23– مراجعة القوانين المرتبطة بأسواق شرق ماليزيا
24– مراجعة النظام الضريبي للم ص م
25– مراجعة قوانين الإفلاس لمنح المقاولين فرصة ثانية
المحور السادس: الوصول إلى الأسواق
26– إنشاء برنامج (GoEX) لدعم تدويل الم ص م
27– تشجيع إنشاء الاتحادات ومقدمي خدمات التجميع لتعزيز الطلب على منتجات الم ص م
28– وضع سياسة محددة للمشتريات الحكومية لمنتوجات الم ص م
29– تشجيع مشتريات الشركات متعددة الجنسيات لمنتوجات الم ص م
30– تسهيل وصول الم ص م إلى الأسواق من خلال إلغاء المعوقات التنظيمية وتوفير البنية التحتية التجميعية وإدماج القطاع غير الرسمي
31– توجيه الجهود نحو إنشاء منظومة فعالة لتسهيل التجارة الدولية
32– تنشيط دور المكاتب التجارية في الخارج لصالح الم ص م

Source : National SME Development Council (NSDC) : SME MASTERPLAN (2012-2020) : Catalysing Growth And Income, P 124-126. Disponible sur: http://seed.org.my/downloads/sme_masterplan/2012_2020/annex.pdf. consulté le: 20/02/2017.

خلاصة الفصل الثالث

مما لا شك فيه أن القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لا يمكن ترقيتها بمعزل عن الدور الحكومي المساند لها، وتتجسد أبعاد السياسات الحكومية المجسدة لهذا الدور وفق أربعة مستويات. حيث تهتم في المستوى الجزئي بتشجيع المنافسة بين هذه المؤسسات ودعم تحسين منتجاتها وتعزيز روابطها مع مورديها وعملائها وكذا ترقية ترابطها مع المؤسسات الكبيرة. في حين تركز في المستوى الوسطي على تنمية البنية التحتية وكذا توفير الدعم المؤسسي اللازم لهذه المؤسسات؛ بينما تسعى على المستوى الكلي لتوفير إطار سياسي واقتصادي وقانوني مستقر. أما على المستوى الشمولي فتركز على توسع الدعم المجتمعي للأعمال الصغيرة والمتوسطة بطريقة مرتبطة بمنظومة القيم المجتمعية والثقافة الوطنية ورأس المال الاجتماعي.

كما تتعدد نماذج السياسات الحكومية الداعمة للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفقا لتباين اقتصاديات الدول وتفاوت هياكلها واختلاف الظروف، فبعض هذه السياسات يركز على تحسين مناخ الأعمال لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في حين تستهدف سياسات أخرى مباشرة تحسين التوجه السوقي لهذه المؤسسات، إضافة إلى تعزيز الترابط. كما يسعى بعضها الآخر لتعزيز العلاقات بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والهيئات الداعمة.

ومن خلال دراستنا لبعض التجارب الدولية الرائدة في هذا المجال، نلمس الدور الهام الذي لعبته السياسات الحكومية في ترقية القدرة التنافسية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والآليات التي طبقت لتفعيل هذا الدور وتمكين الدول المعنية من الوصول إلى إحداث طفرة تنموية لهذا القطاع.

وعلى هذا الأساس، يمكن القول أن هذه التجارب الرائدة مثلت حقل اختبار لحزمة من الإستراتيجيات والسياسات والبرامج والإجراءات الداعمة، وإن ما ترتب عن ذلك من نتائج، يمكن له أن يساهم في دعم الفكر التنموي المتعلق بمتطلبات الإقلاع الاقتصادي وترشيد خيارات وسياسات ترقية القدرة التنافسية لهذه المؤسسات في الجزائر. غير أنه لا يعني بأي حال إمكانية استنساخ هذه التجارب أو إعادة إنتاجها من قبل الجزائر، بحكم التفاوت بين حجم كل من اقتصاد هذه الدول والاقتصاد الجزائري، واختلاف هيكلهما، وتفاوت ثقل القطاعات الاقتصادية في كل منهما، واختلاف الظروف والمعطيات التي جرت في إطارها التجارب المذكورة عن ظروف أي بلد آخر، إنما ما هو ممكن هو التعلم والاسترشاد بالركائز التي استندت عليها هذه الدول في مسارها التنموي لهذه المؤسسات.

الفصل الرابع: دور ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري ومعوقات تطورها

تمهيد

تبنت الجزائر بعد الاستقلال سياسة التنمية الشاملة، المستوحاة من التوجه الاشتراكي الذي اعتمدته كمنهج لبناء الاقتصاد الوطني، واستندت في تحقيق ذلك على سياسة الصناعات المصنعة والتي تعتمد على المجمعات الصناعية الكبرى الوطنية، وهو ما يعني إهمال قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتهميش دور القطاع الخاص. هذه السياسة أورثت فيما بعد تشوهات عميقة في الاقتصاد الوطني؛ الأمر الذي فرض اعتماد إصلاحات هيكلية واسعة كانت ممرا حتميا للدخول في اقتصاد السوق، وفي ظل هذه الظروف برز اهتمام الجزائر بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نتيجة قناعتها بقدرة هذا الأخير على خلق الإقلاع الاقتصادي في الجزائر.

على هذا الأساس، قسم هذا الفصل المعنون بدور ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري ومعوقات تطورها إلى أربع مباحث، حيث يتطرق المبحث الأول إلى عرض التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال توضيح أهم المراحل التي مرت بها. أما المبحث الثاني، فيتضمن دراسة وتحليل تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوزيعها في الجزائر. أما المبحث الثالث فخصصناه إلى تحليل وتقييم مساهمة هذه المؤسسات في الاقتصاد الوطني من عدة جوانب، سواء من حيث مساهمتها في التشغيل، أو مساهمتها في كل من الناتج الداخلي الخام والقيمة المضافة، بالإضافة إلى تقييم دورها في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات. في حين يتناول المبحث الرابع أهم المعوقات والتحديات التي تحول دون تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإسهامها الفعال في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الجزائر.

المبحث الأول: مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

شهد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تحولات جذرية ترافقت مع التحولات الاقتصادية التي عاشتها الجزائر، بدءا من مرحلة الاقتصاد الموجه القائم على التوجه الاشتراكي إلى غاية دخول الجزائر في مرحلة اقتصاد السوق، وعموما يمكن تمييز ثلاثة مراحل أساسية مر بها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. ذلك ما سنحاول توضيحة في هذا المبحث من خلال استعراض ثلاث مطالب رئيسية، يتم التركيز في كل منها على مرحلة معينة من مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

المطلب الأول: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال المرحلة (1962-1979)

خلال هذه الفترة، انحصر دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية المحلية وتلبية الاحتياجات المتزايدة من السلع والخدمات للقطاع الصناعي (الاستثمارات الكبرى)، وقد تركز دور هذه المؤسسات على توسيع النسيج الصناعي وتحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية لإستراتيجية التنمية القائمة على الصناعات الكبرى، حيث كان ينظر إلى هذه الصناعات على أنها مكملة للصناعات الأساسية.

الفرع الأول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة (1962-1966)

قبل الحديث عن مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (1962-1966)، لابد من التوقف عند الوضع الاقتصادي للجزائر إبان استقلالها سنة 1962، فقد اتسم الوضع الاقتصادي للبلاد غداة الاستقلال بعدم وضوح الرؤية فيما تعلق بالسياسة التنموية الواجب إتباعها في المستقبل، ومن جهة أخرى بتدهور الحالة الاقتصادية خلال هذه المرحلة، والتي تجلت خصوصا في: مغادرة ما يقارب من مليون معمر الجزائر في بضعة شهور تاركين مزارعهم ونشاطاتهم ووظائفهم (من بينهم 50.000 إطار سامي و35.000 إطار متوسط). وقد سد الجزائريون هذا الفراغ بما لديهم من وسائل وإمكانيات بسيطة رغم أن غالبية السكان يقيمون في الأرياف و90% منهم أميون. وكذا تهريب رؤوس الأموال (في سنة 1962 وحدها تم تهريب ما معدله 500 مليون فرنك فرنسي شهريا)؛ إضافة إلى غلق أغلبية الوحدات الصناعية، حيث تم غلق 850 وحدة من مجموع 2.500 وحدة صناعية و1.400 مؤسسة من مجموع 2.000 مؤسسة بناء، كما أن غالبية الشعب يتهدده الجوع، و70% من السكان في حالة بطالة[1].

وعموما يعود ظهور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلى مرحلة الاستقلال،حيث أن أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قبل الاستقلال كانت تحت ملكية المستوطنين الفرنسيين الذين سيطروا على حوالي 98% منها، ومن ثم ارتبط دورها بأهداف المستعمر، في حين كانت تلك التي تعود للجزائريين تتميز بالمحدودية[2].

---

[1] هني أحمد: اقتصاد الجزائر المستقلة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993، ص 22.

[2] صالح صالحي: أساليب تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 3، جامعة سطيف، 2004، ص 26.

بعد الاستقلال ورثت الجزائر العديد من هذه المؤسسات وصل عددها عندها إلى 1.120 مؤسسة مع 57.480 عامل سنة 1964، ونتيجة لهجرة مالكي هذه المؤسسات، فقدت هذه الأخيرة حركتها الاقتصادية، مما أدى إلى تدخل الدولة في تسييرها عن طريق قانون التسيير الذاتي (الأمر رقم 20/62 الصادر بتاريخ 1962/08/21) والمتعلق بتسيير وحماية الأملاك الشاغرة، والمرسوم رقم 02/62 الصادر بتاريخ 1962/10/22 والمتعلق بلجان التسيير في المؤسسات الزراعية الشاغرة، والمرسوم رقم 38/62 الصادر بتاريخ 1962/11/22 والمتعلق بلجان التسيير في المؤسسات الصناعية الشاغرة[1].

كما اعتمدت الحكومة الجزائرية أول قانون حول الاستثمار سنة 1963 (القانون 63-277 الصادر بتاريخ 1963/07/23)، غير أن هذا القانون كان موجها أساسا نحو المستثمرين الأجانب ولم يشر إلى رأس المال الوطني إلا في إطار الحديث عن الشركات المختلطة [2]. وحسب تحقيق قامت بها مديرية الإحصاءات التابعة لوزارة المالية والتخطيط حول الصناعة في الجزائر لسنة 1964، فإن المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة في الجزائر أخذت الأشكال القانونية التالية للملكية: مؤسسات القطاع الخاص، مؤسسات قطاع الدولة، مؤسسات التسيير الذاتي ومؤسسات مختلطة[3].

الفرع الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة (1967-1979)

تميزت هذه المرحلة بانطلاق إستراتجية التنمية بعيدة المدى التي تهدف إلى إعطاء محتوى ملموس لمعنى الاستقلال الاقتصادي، وهذا بالاعتماد على نموذجا اشتراكيا للتنمية، قائم على احتكار الدولة لمعظم النشاط الاقتصادي مع التركيز على الصناعات المصنعة وخفض الاعتماد على الاستثمار الأجنبي. ويقوم هذا النموذج أساسا على التخطيط المركزي للاقتصاد من خلال المخططات التنموية، كما عملت الجزائر آنذاك على إرساء قواعد الاقتصاد الموجه من خلال القيام بسلسلة من التأميمات التي مست جل القطاعات الاقتصادية. بالإضافة إلى هذا، فإنها عمدت إلى إعادة تنظيم الاقتصاد الوطني من خلال إعادة تنظيم القطاعات الاقتصادية، فنجد أن قطاع الفلاحة تمت إعادة هيكلته وتنظيمه من خلال ميثاق الثورة الزراعية سنة 1971، بعدما كان هذا القطاع يسير وفق نظام التسيير الذاتي، أما القطاع العام فقد تمت هيكلته من خلال إصدار قانون التسيير الاشتراكي للمؤسسات الاقتصادية سنة 1971 [4].

---

[1] عبد المجيد تيماوي، مصطفى بن نوي: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم المناخ الاستثماري-حالة الجزائر- ، ورقة بحثية ضمن الملتقي الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، يومي17 و18 أفريل 2006، ص 241.

[2] ناجي بن حسين: دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة قسنطينة، 2007، ص 111. (غير منشورة)

[3] بلقاسم حسن بهلول: الاستثمار وإشكالية التوازن الجهوي: مثال الجزائر، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1990، ص 362.

[4] براق محمد، ميموني سمير: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال مرحلة الاقتصاد الموجه، ورقة بحثية ضمن الملتقى الوطني الرابع حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كرهان جديد للتنمية في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سكيكدة، يومي13 و14 أفريل 2008، ص 03.

مع الإشارة إلى أن نظام التخطيط كان يعتمد على وضع مخططات تنموية تتضمن الاستثمارات الواجب القيام بها والموارد المالية المخصصة لانجازها، ففي الفترة 1967-1977 تم تنفيذ ثلاث مخططات، بينت إلى حد كبير إستراتيجية التنمية التي تبنتها الجزائر، والقائمة أساسا على الصناعات المصنعة كما يبينه الجدول الموالي:

الجدول رقم (1-4): المخططات الاقتصادية المطبقة في الجزائر خلال الفترة (1966-1977)

	المخطط الثلاثي1967-1969		المخطط الرباعي الأول 1970-1973		المخطط الرباعي الثاني 1974 -1977	
	مبلغ الاستثمار(مليار دج)	(%)	مبلغ الاستثمار(مليار دج)	(%)	مبلغ الاستثمار(مليار دج)	(%)
الزراعة	1,9	20,7	4,35	12	8,9	7,3
الصناعة بما فيها المحروقات	4,9	53,4	20,8	57,3	74,1	61,1
باقي القطاعات	2,37	25,8	11,15	30,7	38,2	31,6
المجموع	9,17	100	36,30	100	121,2	100

Source : Amarouche Ahcène : Libéralisation économique et problème de la transition en Algérie, Thèse de Doctorat d'Etat en Sciences Economiques, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université Lumière Lyon 2, 2004, p 201. Disponible sur : theses.univ-lyon2.fr/documents/getpart.php?id=655&action=pdf. consulté le: 18/05/2016.

فمن خلال الجدول المبين أعلاه، نجد أن حجم الاستثمارات في المخطط الثلاثي الأول كان ضعيفا جدا بالمقارنة مع المخططين الرباعيين الأول والثاني، نتيجة لضعف الإمكانيات المادية والبشرية في تلك الفترة، نظرا لكون نموذج التنمية لم تكتمل أبعاده بعد. أما في المخططين الرباعيين الأول والثاني، فقد حددت فيه اتجاهات التخطيط الجزائري الموجه نحو الصناعات المصنعة وبالضبط إلى الصناعات الثقيلة والمحروقات أين، تم استثمار أكثر من 50% من إجمالي المبالغ التي تم استثمارها في إطار المخططات المذكورة آنفا (53,4 % في المخطط الثلاثي، 57,3 % و61,1% في المخططين الرباعيين الأول والثاني على الترتيب).

مع الإشارة إلى التطور الكبير في حجم الاستثمارات العمومية من مخطط إلى آخر، وهذا بفعل ارتفاع المداخيل من المحرقات وشروط التمويل الخارجي التي كانت ميسرة (شروط الاستدانة الخارجية)، إذ ارتفع حجم الاستثمار من المخطط الثلاثي إلى المخطط الرباعي الأول بنسبة 295,85% (من 9,17 مليار دج إلى 36,30 مليار دج)، ومن المخطط الرباعي الأول إلى المخطط الرباعي الثاني بنسبة 233,88 % (من 36,30 مليار دج إلى 121,2 مليار دج)، بمعنى أن حجم الاستثمار قد تضاعف خلال الفترة 1966-1977 بـ 13 مرة. كما ارتفع معدل الاستثمار الخام(*) من 35% سنة 1970 إلى 46% بين عامي 1978-1979، والذي يعد معدلا مرتفعا جدا لم يتحقق إلا نادرا وذلك في الاتحاد السوفياتي واليابان[1].

وبالتالي يمكن القول أن السياسة التنموية المنتهجة خلال الفترة (1967-1979) كانت واضحة المعالم، حيث ركزت على إقامة المؤسسات الصناعية الكبيرة والخاضعة للإشراف المركزي لمختلف الهيئات العمومية، بينما

(*) معدل الاستثمار = إجمالي الاستثمار/ النتاج المحلي الإجمالي.

(1) لطرش الطاهر: مكانة الساسة النقدية ودورها في المرحلة الانتقالية إلى اقتصاد السوق في الجزائر، أطروحة دكتوراه دولة في علوم التسيير، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2005، ص288. (غير منشورة)

كان ينظر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة لتدعيم التنمية الشاملة. وانطلاقا من هذا، يتعين علينا عند تحليل مكانة ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومعاملة السلطات لها في هذه الفترة، التفريق بين هذه المؤسسات التابعة للقطاع العام ومثيلاتها في القطاع الخاص.

أولا: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية

اهتمت الدولة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية واعتبرتها وسيلة لتطوير الإمكانيات المحلية، لهذا تقرر تنميتها وتطويرها في إطار تدخل الجماعات المحلية في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، حيث قامت بتطويرها كمؤسسات تابعة من حيث تنظيم تسييرها للولايات أو البلديات، لأن ذلك يستجيب لهدف تحقيق التوازن الجهوي. وقد تدعمت هذه الفكرة على الخصوص مع بداية تطبيق المخطط الرباعي الثاني، الذي أكد على تدعيم اللامركزية بحثا عن أمثل استعمال للطاقات البشرية والمادية للبلاد[1].

وبالتالي فأهم ما يمكن قوله حول مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية في هذه الفترة هو[2]:

- عملية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية وتسييرها بصفة لامركزية تم تحت إشراف الجماعات المحلية (البلديات والولايات)، وهذا بغية تعزيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية على المستوى المحلي؛
- ارتباط تنمية هذه المؤسسات ببرامج الاستثمارات المنفذة على المستوى المحلي والذي وجه بشكل كبير نحو القطاع الصناعي، حيث تم وضع ثلاثة برامج موجهة لتنمية المؤسسات المحلية (مؤسسات صغيرة ومتوسطة في مجملها)، البرنامج الأول (1966-1969) كان خاص بالنشاط الحرفي، البرنامج الثاني (1970-1973) والذي كان ضمن المخطط الرباعي الأول كان موجه لتنمية الصناعة المحلية وهذا في إطار برامج التجهيز المحلي [*](PEL)، أما البرنامج الثالث (1974-1977) فتعلق بتنفيذ برنامج الصناعات المحلية [**](PIL)، وهو ما يعتبر بمثابة الانطلاق الفعلي في تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية العمومية، التي أريد لها أن تكون بمثابة طريق ثان في مسار التصنيع في الجزائر، حيث اعتبرت كعنصر مكمل للمؤسسات الكبيرة، بما يمكنها من تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية التي لم تستطع المؤسسات الوطنية الكبيرة تحقيقها، وهي:
  - إنشاء مناصب شغل خصوصا في المناطق الريفية وخارج قطاع الفلاحة؛
  - تثمين الموارد المحلية، وكذا تلبية مختلف الاحتياجات المحلية؛
  - تعزيز اللامركزية وتهيئة مختلف المناطق (التهيئة العمرانية).

مع العلم بأن تنفيذ هذه البرامج تم وفق مرحلتين أو برنامجين، وهما:

- **البرنامج (A)**: وامتد من سنة 1967 إلى سنة 1973.

---

[1] لخلف عثمان: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها :دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، ص 145. (غير منشورة)

[2] براق محمد، ميموني سمير: مرجع سابق، ص 05.

[*] PEL: Programmes d'Equipement Local.

[**] PIL: Programme des industries locales.

- **البرنامج (B):** وامتد من سنة 1974 إلى سنة 1979.

ويمكن توضيح الاستثمارات المخصصة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية، وكذا توزيعها القطاعي والجغرافي خلال الفترة (1967-1979) من خلال الجدول الموالي:

جدول رقم (2-4): الاستثمارات المخصصة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية مع توزيعها القطاعي والجغرافي خلال الفترة (1967-1979)

الإعتمادات المالية المرخص بها في إطار برامج تنمية الصناعات المحلية		
	الاستثمارات المرخصة (مليون دج)	عدد المشاريع المقررة
البرنامج (A) 67-1974	388.6	150
البرنامج (B) 74-1979	3178.6	594
المجموع	**3567.2**	**744**

التوزيع القطاعي للاستثمارات المخصصة لتنمية المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة المحلية للفترة (1967 -1974)

نوع الصناعات	البرنامج (A)	التوزيع النسبي(%)	البرنامج (B)	التوزيع النسبي(%)	A+B	التوزيع النسبي(%)
مواد البناء	26	17.3	242	40.7	268	36
الصناعات المعدنية	8	5.3	76	12.8	84	11.3
الخدمات الحرفية	2	1.3	48	8.1	50	6.2
الخشب والورق	10	6.5	65	11	75	10.2
النسيج والتفصيل	26	17.3	6	1	32	4.3
الكيمياء الصغيرة	-	-	11	1.8	11	1.4
السياحة المحلية	20	13.3	113	19.1	133	17.8
الصناعات التقليدية	58	39	14	3.2	72	9.6
الصناعات الغذائية	-	-	19	3.2	19	2.5
المجمـوع	**150**	**100**	**594**	**100**	**744**	**100**

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: من إعداد الباحث بناء على المعطيات الواردة في: لخلف عثمان: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها :دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، ص 146-148. (غير منشورة)

من خلال قراءة معطيات الجدول السابق، يتبين بأن البرنامج الأول خصص لانجاز 150 مشروع صناعي كان النصيب الأكبر منه لتطوير الصناعات التقليدية بـ 58 مشروع ومواد البناء والنسيج بـ 26 مشروع لكل منهما، 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، اتجه البرنامج الثاني إلى تطوير صناعة مواد البناء، كالمحاجر، وإنتاج المواد الحمراء، والبلاط وغيرها، فبلغ وزنها ضمن الوحدات الصناعية المقررة أكثر من 40%، كما كان هناك اهتماما متزايدا بصناعة الخشب والورق، وصناعة المواد الغذائية، وكذا

الصناعات الكيمائية الصغيرة، ويمكن تفسير هذا الاتجاه بشروط السوق التي ارتفع طلبها كثيرا على مواد البناء، نتيجة البرامج التنموية المقررة في المخطط الرباعي الثاني 1974-1977، والتي شملت قطاع لبناء والأشغال العمومية. وبالنسبة للتوزيع الجغرافي لهذه المشاريع، فقد عملت السلطات على اعتماد توزيع يمس مختلف مناطق الوطني بمعدل 19 مشروع لكل ولاية، حيث كان ثلاثة أرباع إجمالي المشاريع المبرمجة خلال الفترة 1974-1979 من نصيب الولايات الداخلية (339 مشروع لولايات الهضاب العليا و87 مشروع لولايات الجنوب).

ثانيا: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة

في إطار قانون الاستثمارات لسنة 1966 (الأمر رقم 66-284 المؤرخ في 15 سبتمبر 1966)، الذي جاء لسد الثغرات المسجلة في قانون الاستثمار لسنة 1963، حيث حدد الإطار الذي ينظم بموجبه تدخل رأسمال الخاص في مختلف فروع النشاط الاقتصادي، سواء كان هذا التدخل محليا أو أجنبيا، مع تفريقه بين مشاريع الاستثمار التي تعود للدولة والهيئات التابعة لها والتي سميت "القطاعات الحيوية"، وبين الاستثمار في القطاعات الاقتصادية الأخرى المفتوحة أمام المستثمرين المحليين أو الأجانب. هذا يعني أن الاستثمار الخاص، لا يمكن تحقيقه بحرية ما دام أن التفريق بين القطاع العام والخاص قد تم تكريسه في هذا القانون. مع التذكير بأنه كل مستثمر خاص يتعين عليه الحصول على رخصة مسبقة (اعتماد) من قبل: إما من اللجنة الوطنية للاستثمارات (*)(CNI) خصوصا بالنسبة للمؤسسات المتوسطة (حجم استثمارها يتجاوز 500.000 دج)، أو لجان الاستثمار الجهوية (**)(CRI)، وهذا بالنسبة للمؤسسات الصغيرة (حجم استثمارها أقل من 500.000 دج) كما تنص عليه المادة 4 من هذا القانون[1].

وبالرغم من التطور الذي عرفه هذا القطاع خلال السنوات الأولى من تطبيق قانون الاستثمارات لسنة 1966، فإنه يظل ضعيفا مقارنة بالاستثمارات الصناعية العمومية. والجدول الموالي يوضح مشاريع القطاع الخاص المعتمدة خلال الفترة (1967-1978).

الجدول رقم (3-4): مشاريع القطاع الخاص المعتمدة خلال الفترة (1967-1978)

السنوات	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	المجموع
عدد المشاريع المعتمدة من قبل (CNI)	21	52	104	59	12	13	2	263	-	-	-	-	-
عدد المشاريع المعتمدة من قبل (CRI)	44	168	175	78	29	16	23	533	-	-	-	-	-
اجمالي المشاريع	65	220	279	137	41	29	25	26	31	24	08	17	902
مبلغ الاستثمار 10^6 دج	36	136	252	146	41	35	137	53	19	25	06	18	904

المصدر: من إعداد الباحث بناء على المعطيات الواردة في:

- TEMMAR Hamid.M : Stratégie De Développement Indépendant "Le cas de l'Algérie" : Le bilan, OPU, Alger, 1983, P 05.
- Djillali LIABES : Etude sur l'industrie privée -actualité du secteur privé industriel : essai d'actualisation 69-79, Institut National d'Etude et d'Analyse pour la Palnification (INEAP), Alger, 1980, P 06-07.

(*) CNI: Commission Nationale d'Investissement.

(**) CRI: Commissions régionales d'investissement.

[1] لخلف عثمان: مرجع سابق، ص 152.

من خلال تحليل بيانات الجدول السابق، يتضح تراجع عدد مشاريع القطاع الخاص المعتمدة خصوصا منذ مطلع السبعينات، وهذا بالرغم من التطور الذي عرفه في سنتي 1968 و1969، حيث نلاحظ تراجع حاد في استثمارات هذا القطاع، وعدم تحمس السلطات للانفتاح أكثر على الخواص. إذ يظهر ذلك، في انخفاض وتيرة منح الاعتماد لهؤلاء خصوصا منذ سنة 1971، فبعد أن تم منح رخص الاستثمار لـ 252 مشروع سنة 1969، انخفض عدد المشاريع المعتمدة إلى 8 مشاريع في سنة 1977، ويرجع ذلك إلى تأثير مختلف القرارات التي وضعت الاقتصاد الجزائري تحت مراقبة الدولة (توسع حركة التأميم، احتكار الدولة للتجارة الخارجية،...).

والجدير بالذكر، هو أن عدد الرخص الممنوحة لا يعكس عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة التي كانت تنشط في تلك الفترة، حيث أن عدد هذه الرخص ما بين سنتي 1967-1973 والمقدر كما هو مبين في الجدول السابق بـ 796 رخصة، لا يعني عدد المؤسسات الخاصة الموجودة في تلك المرحلة، وإنما يعني فقط تلك التي استفادت من مختلف الامتيازات التي منحها قانون 1966 للاستثمارات، والتي لم ينجز منها بصورة فعلية إلا 395 مشروع استثماري مع خلق 9.063 منصب شغل. في حين أن بقية المؤسسات الأخرى وهي الغالبية، فإنها قد أنشئت وتطورت خارج هذا القانون، بمعني أنها نمت على الهامش. وقد قدر عدد المؤسسات الصناعية ومؤسسات البناء والأشغال العمومية الخاصة سنة 1977 بحوالي 10.103 مؤسسة (6.070 مؤسسة صناعية و4.033 مؤسسة بناء) تشغل 172.572 شخص (66.760 في الصناعة و105.812 في البناء)، نصف هذه المؤسسات في الحقيقة هي مؤسسات مصغرة، عدد عمالها أقل من 5 عمال، في الوقت الذي نجد فيه 2.731 مؤسسة صناعية فقط، من أصل 6070 و2.299 مؤسسة بناء من أصل، 4.033 مؤسسة يتجاوز عدد أفرادها 5 عمال. مع التذكير أن أغلب هذه المؤسسات متمركزة في المدن الكبير القريبة من الموانئ لكونها تعتمد على مدخلات إنتاج مستوردة من الخارج، إذ يتمركز حوالي 67,5 % من المؤسسات الصناعية و65,7 % من مؤسسات البناء في منطقتي الجزائر ووهران[1].

وبالتالي ما يمكن قوله في الأخير حول وضعية القطاع الخاص من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أنه قد كان للأهداف العامة لسياسية التنمية المنتهجة خلال هذه المرحلة والتي تميزت كما سبق الإشارة بمركزية التخطيط، أثرا واضحا على هذا القطاع والذي كان بطبيعة الحال سلبي على طول المرحلة.

[1] براق محمد، ميموني سمير: مرجع سابق، ص 7-8.

المطلب الثاني: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال المرحلة (1980-1989)

مع بداية الثمانينيات، بدأت الجزائر في انتهاج سياسات اقتصادية جديدة حاولت من خلالها إحداث إصلاحات هيكلية في الاقتصاد الوطني للتخفيف من حدة الأزمات المتنامية، وقد جسد المخططان الخماسيان الأول (1980-1984) والثاني (1985-1989) مرحلة الإصلاحات في ظل استمرار الاختيار الاشتراكي، وإعادة الاعتبار نسبيا للقطاع الخاص، والتراجع عن سياسات الصناعات المصنعة لحساب الصناعات الصغيرة والمتوسطة، من خلال استحداث العديد من التدابير القانونية والتنظيمية التي أثرت على منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

بعد فترة تقييمية للمخططات السابقة (المخطط الثلاثي الأول 1967-1969 والمخططين الرباعيين الأول 1970-1973 والثاني 1974-1977) قدرت بسنتين (1978-1979)، جاءت عشرية الثمانينات مع انطلاق المخططين الخماسيين الأول (1980-1984) والثاني (1985-1989)، معلنة بداية إصلاحات جذرية نظرا لكون الاقتصاد الجزائري بدأ يكشف عن علامات من الضعف عرقلت مسار التنمية، وهذا بفعل عوامل عديدة يمكن حصرها في النقاط التالية[1]:

- الاعتماد الأحادي على عائدات البترول لتمويل التنمية، وكذا الاتجاه المتزايد والمتنوع في اللجوء إلى الموارد المادية والبشرية والمالية الخارجية؛
- الارتفاع المتزايد وغير المنتظم لتكاليف وأسعار الإنتاج والاستهلاك، مع النقص الملاحظ في عدة مواد ذات الاستهلاك الواسع، وفي التموين بالمواد الأولية والمنتجات النصف مصنعة الضرورية لسير الاقتصاد الوطني؛
- تفاقم الاختلالات القطاعية بسبب عدم الانسجام في أهداف السياسة الاقتصادية من جهة، والاختلالات الاقتصادية والاجتماعية الجهوية من جهة أخرى؛
- عدم تثمين الإمكانيات البشرية والمادية المتاحة، والراجع من جهة لعدم تكييف احتياجات التنمية مع نظام التكوين والتربية، ومن جهة ثانية لعدم تكييف الاختيارات التكنولوجية وأشكال إنجاز الاستثمارات مع الإمكانيات الحقيقية المتوفرة.

وهكذا فقد كانت النتائج المحققة من الاستثمارات الضخمة التي قامت بها الجزائر خلال السبعينيات دون مستوى الطموحات، فالمؤسسات العمومية التي كان ينتظر منها أن تبلغ مستوى النضج في بداية الثمانينيات، لم تقم بالدور المنوط بها حيث كانت تعاني من عدة مشاكل أهمها[2]:

- ارتفاع إجمالي السحب على المكشوف للمؤسسات الاقتصادية العمومية من 4 مليار دينار سنة 1973 إلى 12 مليار دينار سنة 1978، وهو ما يمثل 57 % و49 % من رقم أعمالها على التوالي؛

---

[1] لخلف عثمان: مرجع سابق، ص 132.

[2] براق محمد، ميموني سمير: مرجع سابق، ص 09.

- في نهاية سنة 1978 بلغ إجمالي مديونية المؤسسات الصناعية حوالي 80 مليار دينار وهو ما يمثل 92.166 % من الناتج المحلي الإجمالي؛
- انتقال العجز المالي لمؤسسات القطاع الصناعي (خارج المحروقات) من 408 مليون دينار سنة 1973 إلى 1,88 مليار دينار سنة 1978؛
- انخفاض نسبة تلبية احتياجات الطلب الوطني من الإنتاج الوطن من 48% سنة 1967 إلى 24% سنة 1977؛
- تبعية تكنولوجية كبيرة نحو الخارج، ففي خلال الفترة 1973-1977، أصبحت المؤسسات الوطنية مجرد وحدات لاستهلاك التكنولوجيا الموردة من الخارج، مع العلم بأن استيرادها كان يمثل نسبا معتبرة من إجمالي الاستثمارات في مختلف المخططات أثناء تلك الفترة (8% خلال المخطط الثلاثي الأول 1967-1969، 28% و64% خلال المخطط الرباعيين الأول 1970-1973 والثاني 1974-1977).

الفرع الأول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية خلال المرحلة (1980-1989)

لقد أعطت السياسة الاقتصادية لمرحلة الثمانينات دورا حيويا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية في تحقيق اللامركزية المنشودة، وقد كان ذلك بوضع برامج استثمارية موجهة لدعم هذا النوع من المؤسسات، علاوة على إصلاحات وتدابير أخرى قانونية وتنظيمية جديدة تدخل ضمن إعادة تنظيم القطاع الاقتصادي العمومي.

أولا: البرنامج الاستثماري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية

لقد خصت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية في إطار المخططات التنموية لمرحلة الثمانينات (المخططين الخماسيين الأول 1980-1984 والثاني 1985-1989) ببرامج استثمارية معتبرة، على عكس البرامج الاستثمارية السابقة، حيث تم رصد مبلغ 3 مليارات دج خلال المخطط الخماسي الأول و5,5 مليار دج خلال المخطط الخماسي الثاني، حسب ما يوضحه الجدول الموالي:

جدول رقم (4-4): البرنامج الاستثماري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية خلال الفترة (1980-1989)

الاستثمارات / المخططات	إجمالي الاستثمارات الصناعية	استثمارات صناعية للم ص م العمومية	(%) من المجموع
الخماسي الأول (1980-1984)	154.9 مليار دج	3 مليار دج	% 2
الخماسي الثاني (1985-1989)	174.2 مليار دج	5.5 مليار دج	% 3.3
المجموع	**329.1 مليار دج**	**8.5 مليار دج**	**% 5.2**

المصدر: لخلف عثمان: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها :دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، ص 157. (غير منشورة)

نسبة كبيرة من هذا البرنامج كانت موجهة نحو إقامة مؤسسات جديدة بالمناطق الداخلية التي لم تعرف تطور صناعي (الجلفة، تيارت، تبسة، قالمة، برج بوعريج والبيض). وبالنسبة لبرنامج المخطط الخماسي الأول والبالغ 3 مليارات دج، فكان مخصصا لإنجاز 234 مشروع صناعي جديد كانت حصة الأسد منها موجهة

لصناعة مواد البناء بنسبة 62,3 %، ومع ذلك فقد كانت حصيلة انجاز هذه البرامج بعيدة عن مستوى الأهداف، إذ لم تتعدى نسبة الانجاز عتبة 14% خلال الفترة (1980-1984)، وهذا من أصل 195 تم الاحتفاظ به بعد إلغاء 34 مشروع. أما بالنسبة للحصيلة خلال عشرية كاملة فلم يتم إنشاء إلا 240 مؤسسة صناعية صغيرة ومتوسطة عمومية[1]. وهو عدد محدود مقارنة بحجم البرامج الاستثمارية التي تم إقرارها، وهذا بفعل الوضعية الاقتصادية الصعبة التي بدأ الاقتصاد الجزائري يعاني منها منتصف الثمانينات بفعل الأزمة البترولية سنة 1986[*]، وما انجر عنها من انخفاض المداخيل البترولية الممولة لهذه المشاريع، وكذا صعوبة مشروطية الاستدانة من الخارج، عكس ما كان عليه الوضع في السبعينات، وهو ما أثر سلبا على مختلف النشاط الاقتصادي بصفة عامة، وانجاز مختلف المشاريع المبرمجة خصوصا في المخطط الخماسي الثاني بصفة خاصة، مما أدى إلى إلغاء العديد منها وتوقف أشغال تلك التي شرع في انجازها في مراحل سابقة.

ثانيا: الإجراءات التنظيمية للاقتصاد المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية

يمكن تلخيص أهم الإجراءات والتدابير التنظيمية للاقتصاد المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية خلال الفترة (1980-1989) فيما يلي:

1- إعادة الهيكلة العضوية والمالية للمؤسسات العمومية: قصد تعزيز فعالية أفضل للمؤسسات العمومية وتحسين ظروف تسيير الاقتصاد الوطني وتحقيق الاستقلالية المالية لهذه المؤسسات، سمحت إعادة الهيكلة العضوية بتجزئة الوحدات الاقتصادية الكبرى إلى مؤسسات صغيرة ومتوسطة، حسب وظائف أو نشاط كل مؤسسة، مع توسيع نطاق اللامركزية في تعيين أمكنة إنشاء هذه الوحدات، التي اعتمد بشأنها التوازن في التوزيع عبر التراب الوطني. وهكذا فقد نتج عن هذه العمليات بروز أكثر من 400 مؤسسة جديدة حوالي 60% من هذه المؤسسات أصبحت مقراتها الاجتماعية خارج العاصمة، بعد ما كانت كلها تقريبا قبل العملية موجودة فيها، في حين أن حوالي 42% من هذه المؤسسات أصبحت تشغل أقل من 500 شخص، في الوقت الذي كانت فيه نسبة 67% من المؤسسات الوطنية تشغل أكثر من 500 شخص قبل إعادة هيكلتها، وهو ما يعنى بداية الاهتمام بدور المؤسسة المتوسطة والصغيرة في التنمية الاقتصادية، وهذا عكس الإستراتيجية المتبناة في عشرية السبعينات، مع العلم أن عملية إعادة الهيكلة العضوية قد رافقتها عملية إعادة هيكلة مالية أو تطهير مالي، مست 284 مؤسسة قدرت خلال الفترة (1983-1986) بحوالى 59,3 مليار دج، موزعة على النحو الموالي:

- تقديم 7,9 مليار دج للمؤسسات على شكل مخصصات من الخزينة العمومية؛
- تحويل 2,3 مليار دج من ديون المؤسسات لدى الخزينة إلى ديون طويلة الأجل؛
- تحويل 22,4 مليار دج من ديون المؤسسات لدى البنوك الجزائرية إلى ديون طويلة الأجل؛
- تقديم 19,8 مليار دج كقروض طويلة الأجل من الخزينة العمومية للمؤسسات؛

[1] براق محمد، ميموني سمير: مرجع سابق، ص 13.

[*] لقد كان للأزمة البترولية المعاكسة سنة 1986 تأثير بالغ الأهمية على الاقتصاد الوطني، خصوصا وأنه يعتمد بشكل شبه كلي على موارد الصادرات من المحروقات التي انخفضت من 13 مليار دولار أمريكي سنة 1985 إلى 7 ملايير دولار سنة 1986.

- تقديم 6,9 مليار دج كقروض بنكية متوسطة الأجل لصالح مؤسسات البناء والأشغال العمومية[1].

2- استقلالية المؤسسات الاقتصادية العمومية: بمقتضى القانون رقم 88-01 المؤرخ في 12 جانفي 1988، المتضمن القانون التوجيهي للمؤسسات العمومية الاقتصادية، أصبحت المؤسسات المحلية على غرار المؤسسات الوطنية بمثابة كيان اقتصادي مستقل من حيث التسيير، وخاضع للقانون التجاري بعد اخذ الأشكال القضائية المسموح بها، وهذا بالرغم من بقاء الدولة مالكة لها وهذا تحت إشراف صناديق المساهمة للجماعات المحلية، التي أنشئت بمقتضى القانون رقم 88-03 المتضمن صناديق المساهمة، وهو ما يعني انفصال ملكيتها عن الجماعات المحلية التي كانت تشرف عليها بشكل مباشر منذ قانون الجماعات المحلية لسنة 1966 [2].

الفرع الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال المرحلة (1980-1989)

لقد تجسد اهتمام السلطات العمومية بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة بوضع إجراءات قانونية تنظيمية، تتمثل في القانون 82-11 المؤرخ في 21 أوت 1982 المتعلق بالاستثمارات الخاصة الوطنية، الذي تضمن العديد من الإجراءات التشجيعية التي كانت في صالح هذه المؤسسات، كما أوضح الميادين التي يمكن تطوير أنشطة القطاع الخاص الوطني فيها، وهي كما يلي[3]:

- نشاطات خدمات التوزيع الصناعي، وصيانة التجهيزات الصغيرة، وماكينات صنع الأدوات؛
- الصناعات الصغيرة والمتوسطة، المكملة لإنتاج القطاع العام، وخاصة المنتجات الموجهة لاستهلاك العائلات، وتحويل المواد الأولية الزراعية؛
- ميادين الصيد البحري، والبناء، والأشغال العمومية، والسياحة والفندقة، والنقل البري للبضائع والمسافرين.

وبالرجوع إلى أهم الإجراءات التحفيزية الممنوحة من قبله للمستثمرين الخواص، نجد أن هذا القانون أعطى للمستثمرين خصوصا في المناطق المحددة قائمتها عن طريق التنظيم التابعة لمناطق الجنوب والهضاب العليا، حوافز جبائية هامة (إعفاء كامل من الضريبة على الأرباح الصناعية والتجارية خلال فترة لا تتجاوز 5 سنوات اعتبارا من البدء في الاستغلال، إعفاء كامل من الضريبة العقارية لفترة لا تتجاوز 10 سنوات، إعفاء من الرسم الوحيد الإجمالي على الإنتاج (TUGP)، لاقتناء مواد التجهيز اللازمة للاستثمار، إعفاء كامل من الرسم على النشاط الصناعي والتجاري وإعفاء من الدفع الجزافي (VF) لمدة خمس سنوات اعتبارا من البدء في الاستغلال). إضافة إلى حوافز مالية متمثلة في تقديم القروض طويلة ومتوسطة المدى للمستثمرين، شرط أن لا تتجاوز هذه القروض المصرفية نسبة 30% من مبلغ الاستثمار المرخص به[4].

---

(1) Baba Ahmed Mustapha : l'Algérie : Diagnostic d'un non développement, Editions l'Harmattan, Paris, 1999, P 91.

(2) براق محمد، ميموني سمير: مرجع سابق، ص 14.

(3) المادة 11 من القانون رقم 82-11 المؤرخ في 21 أوت 1982، المتعلق بالاستثمار الخاص الوطني، الجريدة الرسمية، العدد 34، الصادرة بتاريخ 1982/08/24، ص 1694.

(4) المادة 21، 22 من القانون رقم 82-11 المؤرخ في 21 أوت 1982، المتعلق بالاستثمار الخاص الوطني، الجريدة الرسمية، العدد 34، الصادرة بتاريخ 1982/08/24، ص 1696-1697.

وقد تدعم هذا القانون بإجراءات تنظيمية أخرى، أهمها القيام سنة 1983 بإنشاء الديوان الوطني لتوجيه الاستثمار الخاص ومتابعته وتنسيقه (*)(OSCIP) الذي وضع تحت وصاية وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية، وقد حددت مهامه في توجيه الاستثمارات الخاصة الوطنية نحو النشاطات والمناطق القادرة على توفير حاجيات التنمية، وتساهم في نفس الوقت في تدعيم القطاع العمومي مع ضمان تكامل أحسن للاستثمارات الخاصة في عملية التخطيط.

أما فيما تعلق بنتائج تنفيذ الإجراءات القانونية والتنظيمية المتعلقة بالاستثمارات الخاصة، ومن ثم أثرها على تطور قطاع المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، فقد أدت التدابير والحوافز التي جاء بها القانون إلى رفع عدد المشاريع الخاصة التي جاءت لتدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائمة، لكن توزيع هذه المشاريع على النشاطات الاقتصادية حافظ على هيكله السابق، حيث بقيت تهيمن عليه الأنشطة التقليدية التي لا تتطلب مهارات عالية، ولا أموال باهظة، كفروع النسيج، والصناعات الغذائية ومواد البناء، كما تم تسجيل استثمارات في قطاعات اقتصادية جديدة تم إهمالها في السابق، كالاستثمار في فروع المناجم والمقالع.

والجدول الموالي يوضح توزيع المشاريع الصناعية الخاصة المعتمدة حسب النشاط خلال الفترة (1983-1987).

جدول رقم (5-4): توزيع المشاريع الصناعية الخاصة المعتمدة حسب النشاط خلال الفترة (1983-1987)

الفروع الصناعية	الصناعة النسيجية	الصناعة البلاستيكية	الصناعة الكيماوية	مواد البناء	الصناعة الغذائية	المناجم والمقالع	الخشب والورق	الجلود والأحذية	الصناعات الأخرى	مجموع الفروع الصناعية	مجموع الاستثمارات المعتمدة
عدد المشاريع المعتمدة	690	613	575	480	468	294	241	107	81	3549	5019
الحصة (%)	19.4	17.2	16.2	13.5	13.1	08.2	06.7	03.1	02.02	100	-
مبلغ الاستثمار (مليون دينار)	1420	2158.7	1471.02	2091.3	1254.5	781.5	653.5	298.1	216.7	10315.32	14820.32

المصدر: بوزيان عثمان: قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: متطلبات التكيف وآليات التأهيل، ورقة بحثية ضمن الملتقي الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، يومي 17 و18 أفريل 2006، ص 770.

من خلال الجدول الموضح أعلاه، يلاحظ أنه خلال الفترة (1983-1987) تم اعتماد حوالي 5.019 مشروعا بمبلغ استثماري إجمالي قدر بـ 14,82 مليار دج احتلت فيه الفروع الصناعية حصة معتبرة، سواء تعلق الأمر بعدد المشاريع المعتمدة، حيث تم اعتماد 3.549 مشروع، وهو ما يمثل قرابة 70% من مجموع المشاريع

(*) الديوان الوطني لتوجيه الاستثمار الخاص ومتابعته وتنسيقه (OSCIP)، هي هيئة إدارية عمومية، أنشئت بمقتضى المرسوم رقم 83-98 المؤرخ في 29 جانفي 1983.

المعتمدة، أو مبلغ الاستثمار الذي بلغ أكثر من 10,31 مليار دج أي حوالي 69% من المبلغ الإجمالي للاستثمارات.

وبالرغم من الامتيازات الممنوحة التي جاء بها القانون 82-11 لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنه لم يخلو من إجراءات وتدابير تعتبر بمثابة عراقيل تقف في وجه تطور هذه المؤسسات، ولعل أهمها هو [1]:

- تحديد الحد الأقصى للمبالغ المستثمرة في مشروع ما بـ 10 مليون دج من قبل الأفراد الطبيعيين والشركات الفردية، و30 مليون دج من قبل الأشخاص المعنويين أو الشركات ذات المسؤولية المحدودة (SARL) وشركات المساهمة (SPA)؛
- ثقل الإجراءات الإدارية الخاصة بالحصول على الاعتماد الذي يعد شرطا رئيسيا في القيام بأي استثمار، مع عدم السماح بممارسة أكثر من نشاط اقتصادي من قبل نفس المستثمر؛
- التحويل البنكي المحدد بـ 30% من مبلغ حجم الاستثمار المعتمد فقط.

فالنقائص المسجلة في القانون والمعرقلة للاستثمار، إضافة إلى عدم الاستعداد لتقبل فكرة حرية مزاولة القطاع الخاص لدوره في النشاط الاقتصادي في تلك الفترة، سواء من قبل الإدارة العمومية أو البنوك، رغم الإرادة المعبر عنها في الخطابات الرسمية، أدت كلها إلى استمرار القطاع الخاص في تطبيق سياسة الحذر في استثماراته، وذلك بتوجيهها كما قلنا سابقا إلى الاستثمارات الغير المنتجة والتي يغلب عليها طابع المضاربة. فعدد المشاريع المحققة خلال الفترة من ماي 1983 إلى نهاية سنة 1985 لم يتعدى 28% من إجمالي المشاريع المعتمدة والمقدر بـ 1.703 مشروع، مع العلم بأن 12% من تلك المشاريع لم تعرف الانطلاق أصلا، في حين أن 7% منها تم التخلي عنها في بداية انطلاقتها[2]. ويعود سبب ضعف تحقيق هذه المشاريع حسب تحقيق أجراه الديوان الوطني لتوجيه الاستثمار الخاص ومتابعته وتنسيقه (OSCIP) سنة 1986، مست عينة من المؤسسات الخاصة، إلى ثلاث عراقيل متعلقة بـ[3]:

- **التمويل:** حيث توصل التحقيق إلى نتيجة مفادها أن 41% من المستثمرين لا يملكون كل الأموال اللازمة لإنجاز مشاريعهم، كما أنهم لم يتمكنوا من تعبئة القروض البنكية؛
- **الحيازة على العقار أو أراض البناء:** فمن أصل 50% من المستثمرين الذين قدموا طلبات للحصول على أراض لانجاز استثماراتهم، 38,2 % تلقوا رد سلبي لطلبهم؛
- **الحيازة على تجهيزات الإنتاج:** حيث أن أكثر من نصف المستثمرين الذين تحصلوا على الاعتماد، لم ينجزوا مشاريعهم بسبب صعوبة الحصول على تجهيزات الإنتاج، نظرا لغياب رخص الاستيراد وعدم توفر

---

[1] عبد القادر بابا: سياسة الاستثمار في الجزائر وتحديات التنمية في ظل التطورات العالمية الراهنة، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، ص 142. (غير منشورة)

[2] براق محمد، ميموني سمير: مرجع سابق، ص 17.

[3] المرجع نفسه، ص 17.

الموارد المالية بالعملة الصعبة، في حين لم يتحصل إلا 21 % من إجمالي المستثمرين المعتمدين خلال الفترة المذكورة على كامل تجهيزاتهم.

وقصد تغطية نقائص قانون 82-11، وتماشيا مع الإصلاحات التي حاولت تنفيذها الجزائر خصوصا بعد أزمة سنة 1986، جاء القانون رقم 88-25 المؤرخ في 12جويلية سنة 1988، المتعلق بتوجيه الاستثمارات الاقتصادية الخاصة الوطنية، محررا القيد المتعلق بمبلغ الاستثمار، كما ألغى الإجراء المتعلق بالاعتماد، حيث ألزم المستثمرين على الاستثمار في قطاعات ذات الأولوية بغية الاستفادة من الامتيازات الجبائية والمالية، دون المساس بالنشاطات الاقتصادية والتي تعتبر إستراتيجية والمحتكرة من قبل الدولة[1].

المطلب الثالث: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال المرحلة (1990-2017)

مع بداية التسعينيات تدهورت الأوضاع الاقتصادية للجزائر بسبب تراجع نمو الاقتصاد الوطني، وارتفاع التضخم ومعدل البطالة بشكل كبير، واستمرار تدهور ميزان المدفوعات، والانخفاض الكبير في احتياطات الجزائر من العملة الصعبة، هذه الأوضاع دفعت السلطات إلى تفعيل الجهود للانتقال من اقتصاد موجه إداريا إلى اقتصاد موجه بآليات السوق، وتكريسا لهذا التوجه دخلت الجزائر في عملية تحول هيكلي واسعة برزت فيه الحاجة إلى الاهتمام بالقطاع الخاص وضرورة تشجيع وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفرع الأول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة (1990-1993)

إن الأزمة الاقتصادية التي عرفتها الجزائر مع بداية سنة 1986، والتي كان سببها انخفاض موارد الصادرات من المحروقات وارتفاع مستوى المديونية وما صاحبها من الدعوة إلى ضرورة التخلي عن الاقتصاد الموجه والانتقال إلى اقتصاد السوق[2]. هذه الوضعية جعلت الجزائر تتبنى مجموعة من القوانين لتشجيع الاستثمار وتكريس التوجه نحو الاقتصاد الحر، ومنها قانون النقد والقرض رقم 90-10 المؤرخ في 14 افريل سنة 1990، والذي كان يهدف إلى تنظيم قطاع النقد والقرض بتوجيه عمل البنوك وإعادة تحديد دور البنك المركزي، بالإضافة إلى تشجيع الاستثمار الأجنبي فضلا عن منحه المساواة في المعاملات [3]. كما تم إصدار قانون ترقية الاستثمار وفق المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 5 أكتوبر سنة 1993 المتعلق بترقية الاستثمار، الذي جاء ليحل محل القانون 88-25 بتحديده للإجراءات التي تطبق على الاستثمارات الوطنية والأجنبية. وذلك لتدعيم إرادة تحرير الاقتصاد والسياسة الجديدة لترقية الاستثمار، حيث تمحورت الجوانب التي تضمنها حول[4]:

---

[1] المادة 07 من القانون رقم 88-25 المؤرخ في 12جويلية 1988، المتعلق بتوجيه الاستثمارات الاقتصادية الخاصة الوطنية، الجريدة الرسمية، العدد 28، الصادرة بتاريخ 1988/07/13، ص 1032.

[2] عمار علواني: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المحلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 10، جامعة سطيف، 2010، ص 179.

[3] سليمة غدير أحمد: تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: دراسة تقييمية لرنامج ميدا، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 9، 2011، ص 131.

[4] الطيب داودي: مرجع سابق، ص 74.

- الحق في الاستثمار بحرية؛
- المساواة بين العاملين الوطنيين الخواص منهم والأجانب أمام القانون؛
- ينحصر تدخل السلطات العمومية في تقديم التحفيزات للمستثمرين أساسا عبر تخفيضات جبائية؛
- إنشاء وكالة ترقية ودعم الاستثمارات، ومتابعتها لمساعدة المتعاملين على إتمام الإجراءات العادية عبر الشباك الموحد؛
- الحرص على تفادي الإجراءات البطيئة والمعقدة لإنجاز عقد الاستثمار في الجزائر؛
- توضيح وتهذيب واستمرارية الضمانات والتشجيعات المحصلة على المستويين الجبائي والجمركي؛
- الإسراع في التحويلات وتعزيز الضمانات إضافة إلى الرأسمال المستثمر والمداخيل المتولدة عنه؛
- تعديل التشجيعات المخصصة للاستثمارات المنجزة في الجزائر حول ثلاثة أنظمة: نظام عام، نظام خاص بالاستثمارات المنجزة في المناطق التي ينبغي ترقيتها، ووضع نظام خاص بالاستثمارات المنجزة في مناطق التبادل الحر.

وبجانب هذا فقد تجسد الاهتمام في مستوى الهيئات الحكومية خلال هذه المرحلة، بإنشاء الوزارة المنتدبة للصناعات الصغيرة والمتوسطة سنة 1991، وبموجب المرسوم التنفيذي رقم 211-94 المؤرخ بـ 18 جويلية 1994 ارتقت هذه الأخيرة إلى وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة[1].

الفرع الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة (1994- 2000)

لقد شهدت الجزائر في هذه الرحلة تحولات عميقة للانتقال من اقتصاد إداري إلى اقتصاد انفتاح يؤدي فيه القطاع الخاص المحلي والأجنبي دورا محوريا، وقد تم ذلك تحت مراقبة صندوق النقد الدولي من خلال التزام الجزائر بتنفيذ برنامج الاستقرار الاقتصادي قصير المدى (01 افريل 1994 – 31 مارس 1995) وتطبيق برنامج التصحيح الهيكلي متوسط المدى، الذي يغطي الفترة 31 مارس 1995 إلى 01 افريل 1998، وعقد مجموعة من الاتفاقات مع البنك الدولي من أهمها برنامج التعديل الهيكلي سنة 1998 لمدة سنتين، وقد أتاحت هذه العلاقة مع المؤسسات الدولية تخفيف أزمة المديونية الخارجية بعقد اتفاق إعادة جدولة جزء من الديون وإعادة هيكلة بعضها الآخر، وأدت من جهة أخرى إلى تطبيق منظومة من السياسات النقدية والمالية والتجارية والاقتصادية بصفة عامة، التي أدت إلى خوصصة الكثير من المؤسسات العمومية، وساهمت في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الأنشطة والمجالات المرتبطة باقتصاديات الانفتاح، الأمر الذي جعل الدولة تتخذ العديد من الإجراءات لاحتواء الآثار السلبية وتفعيل الجوانب الايجابية التي تساعد على تطور المؤسسات الاقتصادية، سواء تعلق الأمر ببرامج التأهيل الاقتصادي أو المنظومة القانونية لتطوير الاستثمار وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[2]. وقد أدى تطبيق هذه البرامج الإصلاحية إلى إعطاء الأولوية إلى الحد من الاختلالات الاقتصادية دون إعطاء أهمية كبيرة للآثار الاجتماعية التي خلفتها، حيث تم تسريح أزيد من 50.000 عامل سنة 1996،

[1] صالح صالحي: أساليب تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مرجع سابق، ص 30.

[2] المرجع نفسه، ص 28.

وكذلك تسريح 130.000 عامل خلال عامي 1997-1998[1]. ولهذا تم اعتماد برامج خاصة لمواجهة هذا الوضع من بينها برنامج المساعدة على انجاز مقاولات صغرى والذي دخل حيز التنفيذ في السداسي الثاني لسنة 1997، وهو موجه للمواطنين الشباب والإطارات الذين شملتهم إجراءات تخفيض العمال[2]. إن الأهمية التي أولتها الدولة للاستثمارات الخاصة ساهم في تنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث وصل عددها إلى 159.507 مؤسسة سنة 1999 موزعة كما يلي:

جدول رقم (6-4): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الطبيعة القانونية خلال سنة 1999

طبيعة المؤسسة	عدد المؤسسات	الحصة (%)	العمالة	الحصة (%)
مؤسسة مصغرة	14825	93.2	221975	35
مؤسسة صغيرة	9100	5.75	176731	27.8
مؤسسة متوسطة	1682	1.05	235669	37.2
المجموع	159507	100	634375	100

المصدر: عمار علواني: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المحلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 10، جامعة سطيف، 2010، ص 180.

من الجدول السابق، يتبين أن 93,2% من المؤسسات هذا القطاع هي مصغرة فيما لا تتجاوز حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 7%، في حين تساهم بحوالي 65% من إجمالي العمالة الموظفة.

وبالرغم من الإجراءات المتخذة ابتداء من سنة 1994، والتي كان لها الأثر الواضح في تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أن الإحصائيات المقدمة سنة 2000 تشير الى بقاء معظم الاستثمارات مجمدة، حيث وصل عدد الملفات المتبقية في أدراج الإدارات حوالي 43.000 ملف[3].

الفرع الثالث: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة (2001-2017)

من أجل إعطاء نفس جديد لترقية الاستثمار، قامت السلطات الجزائرية بإجراء تعديلات على قانون ترقية الاستثمار 93-12، وكذا إصدار القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سنة 2001 والذي اعتبر كأرضية للانطلاق في تدعيم هذه القطاع في الجزائر، بالإضافة إلى إصدار القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سنة 2017، الذي أصبح يعكس رؤية جديدة لترقية هذه المؤسسات.

أولا: قانون تطوير الاستثمار

لقد تدعم الإطار القانوني لترقية وتطوير الاستثمار بصدور الأمر 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001 والمتعلق بتطوير الاستثمار، الذي يستبدل فكرة ترقية الاستثمار بفكرة تطوير الاستثمار، وهذا الاستبدال يحمل في طياته أكثر من دلالة، فمن جهة يضفي على العمل الاستثماري الطابع الايجابي من خلال منحه الحرية في

---

[1] الطيب داودي: مرجع سابق، ص 76.

[2] بلقاسم ماضي، أمال خدادمية: أسباب مشكلة البطالة في الجزائر وتقييم سياسات علاجها، ورقة بحثية ضمن الملتقى الدولي حول إستراتيجية الحكومة في القضاء علي البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة، يومي15 و16 نوفمبر 2011، ص 13.

[3] عمار علواني: مرجع سابق، ص 180.

النشاط، ومن جهة ثانية يكرس انسحاب الدولة من حقل الاستثمار الاقتصادي بحيث تتخلى عن دور المنتج وتتفرغ لدور المحفز بكل ما تحمله من أجهزة وضمانات[1].

وقد حدد هذا القانون النظام العام الذي أصبح يطبق على الاستثمارات الوطنية والأجنبية المنجزة في النشاطات الاقتصادية المنتجة للسلع والخدمات، وكذا الاستثمارات التي تستفيد من الامتيازات الخاصة للمستثمرين المحليين والأجانب[2]. ومن أجل تجسيد عملية التوجه نحو تدعيم وتطوير الاستثمار، أنشأ قانون تطوير الاستثمار هيئتين أساسيتين للاستثمار هما:

1- المجلس الوطني للاستثمار(CNI): الذي يعتبر خلاصة لتفكير معمق حول كيفية توحيد مراكز القرار المتعلقة بالاستثمار[3].

2- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI): وهي بديل عن وكالة ترقية ومتابعة الاستثمار (APSI) المستحدثة بموجب قانون ترقية الاستثمار93-12. وتضم هذه الوكالة ممثلين عن الهيئات والمؤسسات المعنية مباشرة بالاستثمار منها: الوزارات، البنك المركزي، مديرية الجمارك، إدارة الضرائب، الأملاك العمومية، البلدية، وكذا البيئة والشغل، المركز الوطني للسجل التجاري، ومن بين مهامها[4]:

- ضمان ترقية الاستثمارات وتطويرها ومتابعتها؛
- استقبال المستثمرين المقيمين وغير المقيمين وإعلامهم ومساعدتهم؛
- تسهيل القيام بالشكليات التأسيسية للمؤسسات، وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشباك الوحيد اللامركزي؛
- منح المزايا المرتبطة بالاستثمار في إطار الترتيب المعمول به؛
- تسيير صندوق دعم الاستثمار؛
- التأكد من احترام الالتزامات التي تعهد بها المستثمرون خلال مدة الإعفاء.

من خلال هاتين الهيئتين، أخذت مسالة ترقية وتطوير الاستثمار الخاص في الجزائر بعدا جديا، كون أن الهيئتين ينتميان إلى أعلى سلم تنظيمي في السلطة التنفيذية، تحت رئاسة رئيس الحكومة، بالإضافة إلى الضمانات والتسهيلات والمزايا الممنوحة من قبل هاتين الهيئتين للمستثمرين الوطنيين والأجانب، فقانون تطوير الاستثمار جعل بيئة الاستثمار في الجزائر تبدو من الناحية النظرية والشكلية أكثر تأهيلا مما مضى.

---

(1) عجة الجيلالي: الكامل في القانون الجزائري للاستثمار –الأنشطة العادية وقطاع المحروقات–، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2006، ص 678-679.

(2) المادة 01 من الأمر 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 47، الصادرة بتاريخ 2001/08/22، ص 05.

(3) المادة 19 من الأمر 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 47، الصادرة بتاريخ 2001/08/22، ص 07.

(4) المادة 07 من الأمر 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 47، الصادرة بتاريخ 2001/08/22، ص 05.

ومن أجل الإحاطة أكثر بجوانب قانون الاستثمار خلال هذه الفترة، نورد الجدول الموالي الذي يوضح أوجه الاختلاف الجوهرية بين قانون ترقية الاستثمار93-12 وقانون تطوير الاستثمار 01-03.

جدول رقم (7-4): مقارنة بين قانون ترقية الاستثمار وقانون تطوير الاستثمار

وجه المقارنة	المرسوم التشريعي لترقية الاستثمار 1993	الأمر 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار 2001
التسمية	قانون ترقية الاستثمار	قانون تطوير الاستثمار
مجال التطبيق	الاستثمار الخاص في القطاعات غير المخصصة للدولة أو الشخصيات المعنوية العمومية	غير مقيد
تعريف الاستثمار	تعريف غير دقيق يشمل الأنشطة الخاصة بخلق وتجديد وإعادة الهيكلة	تعريف دقيق يشير للاستثمارات المنجزة في إطار التنازل أو استعمال الرخصة أو الخوصصة
هيئات الاستثمار	-وكالة ترقية ومتابعة الاستثمار (APSI)؛ -الشباك الوحيد المركزي.	-المجلس الوطني للاستثمار(CNI)؛ -الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)؛ -الشباك الوحيد اللامكزي.
التصريح وطلب الاستفادة من الامتيازات	تقدم وكالة ترقية ومتابعة الاستثمار إجابتها في مدة لا تتجاوز 60 يوما	تقدم الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار إجابتها في أجل لا يتجاوز 30 يوما
نظام الحوافز	-النظام العام (التصريح)؛ -الأنظمة الخاصة :المناطق الخاصة والمناطق الحرة.	-النظام العام (إنجاز كافة الاستثمارات)؛ -النظام الاستثنائي غير التعاقدي في المناطق المراد تنميتها؛ -النظام الاستثنائي التعاقدي: يخضع للتفاوض بين المستثمر والوكالة ويتعلق بالاستثمارات ذات المنفعة الخاصة للاقتصاد.
الطعن	إمكانية تقديم طعن إداري	إمكانية تقديم طعن إداري وقضائي
النظام العام (الآجال)	لا يمكن أن تتجاوز مدة المزايا الممنوحة 3 سنوات	عدم تحديد أجل للمزايا الممنوحة
الرسم الثابت على التسجيل	معدل 5 ‰	معدل 2 ‰
الإعفاء من الرسم العقاري	من 5 إلى 10 سنوات	الإعفاء لمدة 10 سنوات
الضريبة على أرباح الشركات	الإعفاء من سنتين إلى 5 سنوات بعد هذه الفترة يتم تطبيق المعدل المخفض على الأرباح المعاد استثمارها والتي تندرج ضمن النظام الخاص	حسب النظام الاستثنائي يستمر الإعفاء لمدة 10 سنوات من دفع الضريبة على أرباح الشركات والضريبة على الدخل الإجمالي والدفع الجزافي والرسم على النشاط
الضريبة على أرباح الشركات المصدرة	- الإعفاء من سنتين إلى 5 سنوات من دفع الضريبة على أرباح الشركات ومن الدفع الجزافي ومن الرسم على النشاط الصناعي و التجاري الموجه للتصدير؛ - حسب النظام الخاص يتم التخفيض بـ 50% بعد 10 سنوات للمعدل المخفض للأرباح المعاد استثمارها.	تخضع للقانون العام

المصدر: ناجي بن حسين: دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة قسنطينة، 2007، ص 125. (غير منشورة)

ثانيا: القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعتبر القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 والمتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منعرجا حاسما في تاريخ هذا القطاع، ليسد بذلك الفراغ القانوني الذي كان يعرفه هذا القطاع، حيث تحدد من خلاله الإطار القانوني والتنظيمي الذي تنشط فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا تدابير مساعدتها وترقيتها، هذه الأخيرة (التدابير) تهدف إلى تحقيق ما يلي[1]:

- إدراج تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن حركية التطور والتكيف التكنولوجي؛
- تشجيع بروز مؤسسات جديدة وتوسيع ميدان نشاطها؛
- ترقية توزيع المعلومة ذات الطابع الصناعي والتجاري والاقتصادي والمهني والتكنولوجي المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تشجيع بروز مؤسسات جديدة وتوسيع ميدان نشاطها؛
- تشجيع تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحسين أدائها؛
- الحث على وضع أنظمة جبائية مكيفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ترقية إطار تشريعي وتنظيمي ملائم لتكريس روح المقاولة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تبني سياسات تكوين وتسيير الموارد البشرية تفضل وتشجع الابتكار والتجديد وثقافة التقاول؛
- تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الأدوات والخدمات المالية الملائمة لاحتياجاتها؛
- تشجيع بروز محيط اقتصادي وتقني وعلمي وقانوني، يضمن الدعم والدفع الضروريين لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وازدهارها في إطار منسجم؛
- ترقية تصدير السلع والخدمات التي تنتجها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثالثا: قانون الاستثمار 16- 09

يهدف قانون الاستثمار 16-09 المؤرخ في 03 أوت 2016 إلى تحديد النظام المطبق على الاستثمارات الوطنية والأجنبية المنجزة في النشاطات الاقتصادية لإنتاج السلع والخدمات[2]. ويحمل مشروع قانون جديد للاستثمار الكثير من الامتيازات للمستثمرين الجزائريين والأجانب، بغرض تطوير الاستثمار. وفي هذا السياق يراجع نص القانون تعليمة الامتيازات والتحفيزات في ثلاثة مستويات، هي:

---

[1] المادة 11 من القانون رقم01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 77، الصادرة بتاريخ 2001/12/15، ص 06-07.

[2] المادة 01 من القانون رقم 16-09 المؤرخ في 03 أوت 2016، المتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 46، الصادرة بتاريخ 2016/08/03، ص 18.

1- الامتيازات المشتركة: تشمل هذه الامتيازات المشتركة، امتيازات في مرحلة الإنجاز، وامتيازات في مرحلة الاستغلال، كما يلي[1]:

أ- امتيازات مشتركة في مرحلة الإنجاز: ويتعلق الأمر بالامتيازات التالية: الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات المستوردة أو المقتناة محليا التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، الإعفاء من دفع حق نقل الملكية بعوض والرسم على الإشهار العقاري عن كل المقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار المعني، تخفيض بنسبة 90% من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة خلال فترة إنجاز الاستثمار، الإعفاء 10 سنوات من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار، الإعفاء من حقوق التسجيل فيما يخص العقود التأسيسية للشركات والزيادات في رأس المال.

ب- امتيازات مشتركة في مرحلة الاستغلال: يتحصل الاستثمار خلال 3 سنوات من المزايا التالية: الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات، الإعفاء من الرسم على النشاط المهني، تخفيض بنسبة 50% من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية.

كما تستفيد الاستثمارات المنجزة في المناطق المحددة قائمتها عن طريق التنظيم، التابعة لمناطق الجنوب والهضاب العليا، امتيازات مشتركة خاصة، تشمل ما يلي[2]:

أ- امتيازات مشتركة خاصة في مرحلة الإنجاز: زيادة على الامتيازات السابقة في مرحلة الإنجاز، تتحصل الدعم الموالي: تتكفل الدولة كليا أو جزئيا بنفقات الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز الاستثمار، التخفيض من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية.

ب- امتيازات مشتركة خاصة في مرحلة الاستغلال: يتحصل الاستثمار خلال 10 سنوات من المزايا التالية: الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات، الإعفاء من الرسم على النشاط المهني، تخفيض بنسبة 50% من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية.

2- الامتيازات الإضافية: فضلا عن المزايا المشتركة السابقة، تستفيد النشاطات الصناعية، السياحية والفلاحية، من رفع مدة مزايا الاستغلال الممنوحة[3].

---

[1] المادة 12 من القانون رقم 16-09 المؤرخ في 03 أوت 2016، المتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 46، الصادرة بتاريخ 2016/08/03، ص 19-20.

[2] المادة 13 من القانون رقم 16-09 المؤرخ في 03 أوت 2016، المتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 46، الصادرة بتاريخ 2016/08/03، ص 20.

[3] المادة 15 من القانون رقم 16-09 المؤرخ في 03 أوت 2016، المتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 46، الصادرة بتاريخ 2016/08/03، ص 20.

3- الامتيازات الاستثنائية: تستفيد من المزايا الاستثنائية الاستثمارات التي تمثل أهمية خاصة للاقتصاد الوطني، وتشمل هذه المزايا ما يلي: تمديد مدة مزايا الاستغلال الممنوحة، منح إعفاء أو تخفيض للحقوق الجمركية والجبائية[1].

وزيادة على المزايا المنصوص عليها في أحكام هذا القانون، يمكن أن تستفيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من المساعدات والدعم المنصوص عليهما في حساب التخصيص الخاص رقم 124-302، الذي عنوانه: "الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعم الاستثمار وترقية التنافسية الصناعية"[2].

كما وسع قانون الاستثمار الجديد من دائرة مبدأ المعاملة الوطنية لتمس الأجانب، حيث يقترح إقرار المعاملة العادلة والمنصفة بين المستثمرين الجزائريين والأجانب مع مراعاة الاتفاقيات الدولية التي وقعتها الجزائر، في خطوة تحمل ضمانات للشركات الأجنبية التي تتخوف من التمييز في عمليات منح الصفقات والمشاريع. حيث تنص المادة 21 صراحة على أن "يتلقى الأشخاص الطبيعيون والمعنويون الأجانب معاملة منصفة وعادلة فيما يخص الحقوق والواجبات المرتبطة باستثماراتهم"[3].

رابعا: القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ولمواصلة مسار دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، صدر القانون رقم 17-02 المؤرخ في 10 جانفي 2017 والمتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يرمي هذا القانون إلى تحقيق الأهداف التالية[4]:

- بعث النمو الاقتصادي؛
- تحسين بيئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا سيما المبتكرة منها، والحفاظ على ديمومتها؛
- تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقدراتها في مجال التصدير؛
- ترقية ثقافة المقاولة؛
- تحسين معدل الاندماج الوطني وترقية المناولة.

---

(1) المادة 17 من القانون رقم 16-09 المؤرخ في 03 أوت 2016، المتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 46، الصادرة بتاريخ 2016/08/03، ص 21.

(2) المادة 28 من القانون رقم 16-09 المؤرخ في 03 أوت 2016، المتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 46، الصادرة بتاريخ 2016/08/03، ص 23.

(3) المادة 21 من القانون رقم 16-09 المؤرخ في 03 أوت 2016، المتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 46، الصادرة بتاريخ 2016/08/03، ص 21.

(4) المادة 02 من القانون رقم17-02، المؤرخ في 10 جانفي2017، المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 02، الصادرة بتاريخ 2017/01/11، ص 05.

وتستند سياسة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق هذا القانون، على التشاور والتنسيق مع الفاعلين العموميين والخواص المعنيين، وكذا الدراسات الملائمة، مما تترتب عليه برامج وتدابير وهياكل دعم ومرافقة[1].

كما تهدف تدابير مساعدة ودعم ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، موضوع هذا القانون، إلى ما يأتي[2]:

- نشر وترقية توزيع المعلومة ذات الطابع الصناعي والتجاري والاقتصادي والمالي والمهني والتكنولوجي المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ تشجيع بروز مؤسسات جديدة وتوسيع ميدان نشاطها؛ ، ترقية توزيع المعلومة ذات الطابع الصناعي والتجاري والاقتصادي والمهني والتكنولوجي المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تشجيع كل مبادرة تسهل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحصول على العقار؛
- العمل على وضع أنظمة جبائية مكيفة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تشجيع وتعزيز ثقافة المقاولة، وكذا التكنولوجيات الحديثة والابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الأدوات والخدمات المالية الملائمة لاحتياجاتها؛ تشجيع الجمعيات المهنية، وبورصات المناولة والتجمعات؛
- تعزيز التنسيق بين أجهزة إنشاء ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستويين المركزي والمحلي.

المبحث الثاني: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوزيعها في الجزائر

لقد شهد تعداد وتوزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تطورا ملحوظا ابتداء من سنة 2001، والذي اقترن بصدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي يعتبر نقطة تحول في مسار هذا القطاع، هذا التطور لم يأتي وليد الصدفة بل جاء كنتاج لجهود الجزائر المبذولة في إطار تهيئة المناخ العام لهذا النوع من المؤسسات.

[1] المادة 03 من القانون رقم17-02، المؤرخ في 10 جانفي2017، المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 02، الصادرة بتاريخ 2017/01/11، ص 05.

[2] المادة 15 من القانون رقم17-02، المؤرخ في 10 جانفي2017، المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 02، الصادرة بتاريخ 2017/01/11، ص 06-07.

المطلب الأول: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

سنحاول في هذا المطلب دراسة وتحليل تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال تحليل تعداد المؤسسات الخاصة والعامة في هذا القطاع، ثم توضيح مراحل تطور معدلات نمو مؤسسات هذا القطاع، أخذين الفترة الممتدة ما بين 2001 و2016 كمجال للدراسة.

الفرع الأول: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال الفترة (2001- 2016)

عرف تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الجزائر تطورا بالغ الأهمية ابتداء من سنة 2001، وذلك راجع لمجهودات الدولة من خلال إجراءات الدعم المختلفة للمقاولاتية وتسهيل إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة. والجدول الموالي يوضح تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الجزائر خلال الفترة (2001-2016).

جدول رقم (8-4): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال الفترة (2001-2016)

السنوات	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
عدد الم ص م الخاصة	179893	189552	207949	225449	248542	269806	293946	392013
التطور	-	9659	18397	17500	20393	23964	24140	98067
نسبة النمو (%)	-	5.37	9.71	8.42	9.05	9.75	8.95	33.36 (*)
السنوات	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
عدد الم ص م الخاصة	455398	482892	511856	550511	601583	656949	716895	786989
التطور	63385	151339	28964	38655	51072	55366	59946	70094
نسبة النمو (%)	16.17	33.23	6	7.55	9.28	9.20	9.12	9.77

المصدر:من إعداد الباحث بناءاً على:

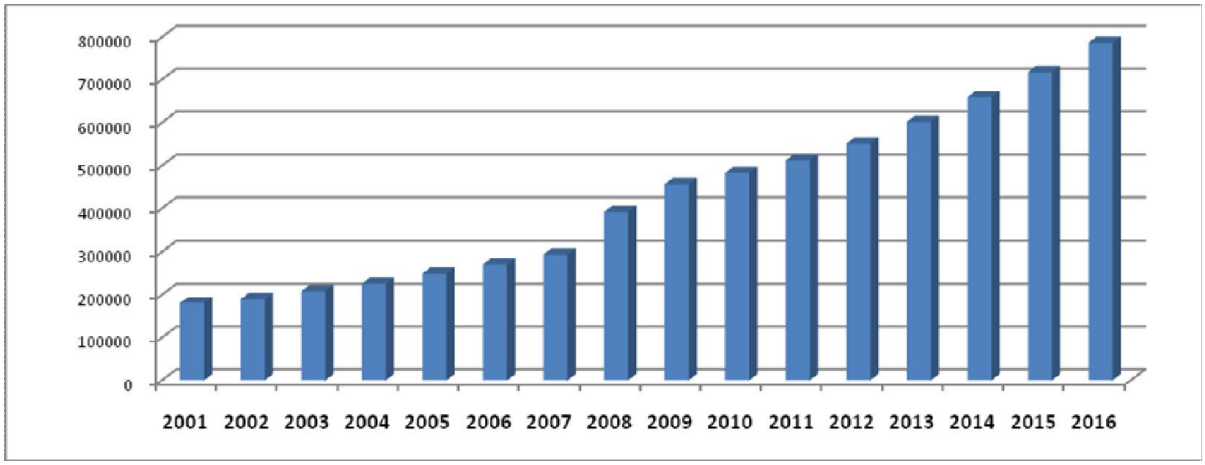
- نشريات المعلومات الإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائيات، لسنوات: 2002، 2003، 2004، 2005، 2006، 2007، 2008، 2009، الأعداد: 02، 04، 06، 08، 10، 12، 14، 16. على التوالي.
- نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، لسنوات: 2010، 2011، 2012، الأعداد: 18، 20، 22. على التوالي.
- نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، لسنوات: 2013، 2014، 2015، 2016، الأعداد: 24، 26، 28، 30. على التوالي.

يتضح من خلال الجدول أعلاه، أن هناك تطورا ملحوظا في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الجزائر خلال الفترة (2001-2016)، حيث وصل إلى 786.989 مؤسسة عند نهاية سنة 2016، بعدما كان عددها سنة 2001 يقدر بـ 179.893 مؤسسة، وهذا بتطور بلغ 607.096 مؤسسة، كما سجل أعلى

(*) تعكس هذه النسبة العالية إدماج المهن الحرة ضمن تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة منذ السداسي الثاني لسنة 2008، لمزيد من التفاصيل أنظر: نشرية المعلومات الإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائيات، العدد 16، 2009، ص 10.

معدل لتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة سنة 2008، هذه الزيادة الكبيرة في المعدل راجعة إلى إدماج المهن الحرة ضمن تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة. والشكل الموالي يوضح ذلك.

شكل رقم (1-4): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال الفترة (2001-2016)



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول رقم (8-4).

يتبين من خلال الشكل أعلاه، التطور المستمر والمتزايد لتعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة بالجزائر خلال الفترة (2001-2016)، هذا التطور في تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة يفسر بالجهود الجبارة التي بذلتها الدولة لترقية هذا النوع من المؤسسات، وذلك منذ صدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2001، وما تبعه من سياسات وبرامج وهيئات كلها تهدف إلى النهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفرع الثاني: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة خلال الفترة (2001- 2016)

شهد تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة في الجزائر تراجع مستمرا خلال الفترة (2001-2016). وهذا ما يوضحه الجدول الموالي.

جدول رقم (9-4): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة خلال الفترة (2001-2016)

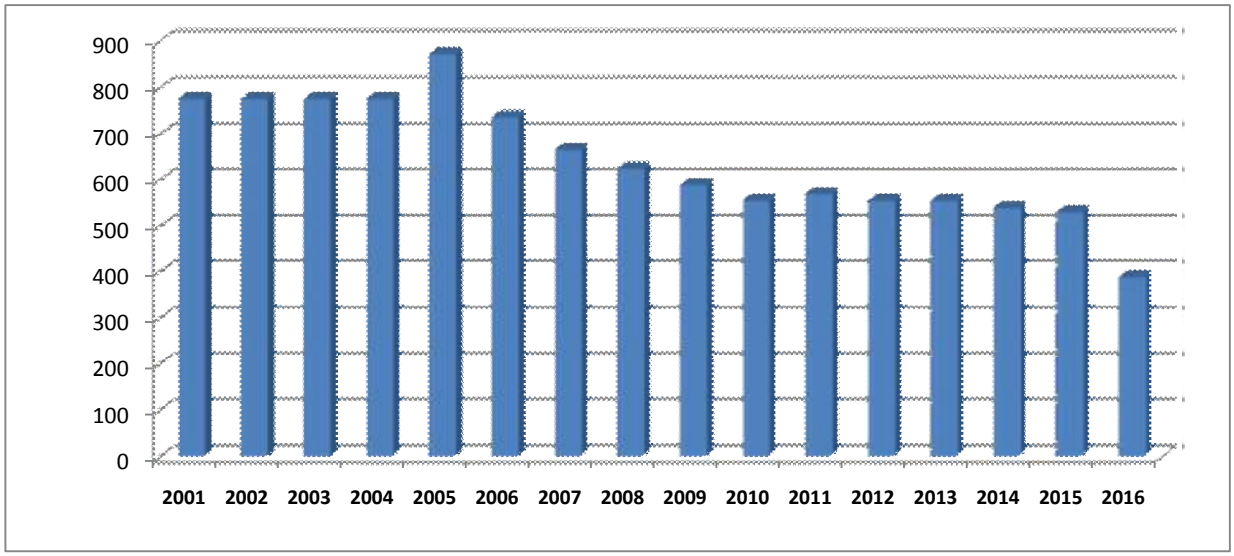
السنوات	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
عدد الم ص م العامة	778	778	778	778	874	739	666	626
التطور	-	0	0	0	96	135-	73-	40-
نسبة النمو (%)	-	0.00	0.00	0.00	12.34	15.45-	9.88-	6.01-
السنوات	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
عدد الم ص م العامة	591	557	572	557	557	542	532	390
التطور	35-	34-	15	15-	0	15-	10-	142-
نسبة النمو (%)	5.59-	5.75-	2.69	2.62-	0.00	2.69-	1.84-	26.69-

المصدر:من إعداد الباحث بناءاً على:

- نشريات المعلومات الإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائيات، لسنوات: 2002، 2003، 2004، 2005، 2006، 2007، 2008، 2009، الأعداد: 02، 04، 06، 08، 10، 12، 14، 16. على التوالي.
- نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، لسنوات: 2010، 2011، 2012، الأعداد: 18، 20، 22. على التوالي.
- نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، لسنوات: 2013، 2014، 2015، 2016، الأعداد: 24، 26، 28، 30. على التوالي.

يتضح من خلال الجدول السابق، أن هناك تراجعا مستمرا في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة في الجزائر خلال الفترة (2001-2016)، حيث وصل إلى 390 مؤسسة عند نهاية سنة 2016، بعدما كان عددها سنة 2001 يقدر بـ 778 مؤسسة، فعددها سجل انخفاضا بلغ 388 مؤسسة أي بنسبة تقدر بـ 49.87% خلال هذه الفترة، كما سجل أعلى معدل لتراجع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة سنة 2016 بنسبة تجاوزت 26%. والشكل الموالي يوضح تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة في الجزائر خلال الفترة (2001-2016).

شكل رقم (2-4): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة خلال الفترة (2001-2016)



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول رقم (9-4).

يتبين من خلال الشكل السابق، التراجع المستمر لتعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة بالجزائر خلال الفترة (2001-2016) باستثناء سنة 2005 أين حققت هذه المؤسسات نسبة نمو بلغت 12,34%، هذا التراجع في تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة يفسر بعمليات الخوصصة للوحدات المتعثرة.

وبجمع معطيات الجدولين السابقين، وبإضافة نشاطات الصناعة التقليدية، تم التوصل إلى الجدول الموالي الذي يمثل تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2001-2016).

جدول رقم (10-4): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2001-2016)

السنوات	2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008	
	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)
الم ص م الخاصة	179893	73.32	189552	72.39	207949	72.06	225449	54.59	248542	71.72	269806	71.61	293946	71.53	392013	75.46
الم ص م العامة	778	0.32	778	0.30	778	0.27	778	0.19	874	0.25	739	0.20	666	0.16	626	0.12
الصناعة التقليدية	64677	26.36	71523	27.31	79850	27.67	86732	45.22	96072	28.03	106222	28.19	116347	28.31	126887	24.42
المجموع	245348	100	261853	100	288577	100	312959	100	342788	100	376767	100	410959	100	519526	100

السنوات	2009(*)		2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016(**)	
	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)
الم ص م الخاصة	455398	77.52	482892	78	511856	77.64	550511	77.34	601583	77.34	656949	77.10	716895	76.71	786989	76.96
الم ص م العامة	591	0.10	557	0.09	572	0.09	557	0.08	557	0.07	542	0.06	532	0.06	390	0.04
الصناعة التقليدية	131505	22.38	135623	21.91	146881	22.28	160764	22.58	175676	22.59	194562	22.84	217142	23.23	235242	23
المجموع	587494	100	619072	100	659309	100	711832	100	777816	100	852053	100	934569	100	1022621	100

المصدر:من إعداد الباحث بناءاً على:

- نشريات المعلومات الإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائيات، لسنوات: 2002، 2003، 2004، 2005، 2006، 2007، 2008، 2009، الأعداد: 02، 04، 06، 08، 10، 12، 14، 16. على التوالي.
- نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، لسنوات: 2010، 2011، 2012، الأعداد: 18، 20، 22. على التوالي.
- نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، لسنوات: 2013، 2014، 2015، 2016، الأعداد: 24، 26، 28، 30. على التوالي.

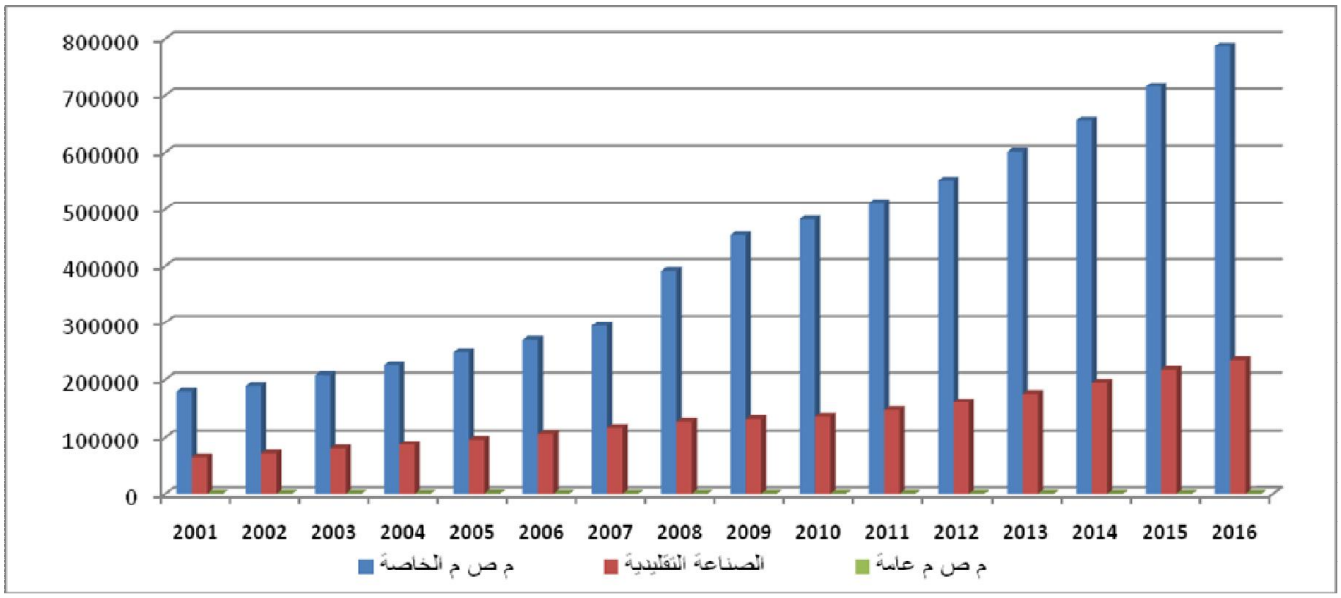
(*) يوجد تضارب في تعداد المؤسسات المسجلة في النشرية الخاصة بسنة 2009 والنشرية الخاصة بسنة 2010، والتي تخص عدد المؤسسات سنة 2009، ويرجع هذا التضارب إلي تغيير مصدر معلومات النشرية المتعلقة بالصناعات التقليدية من شبكة غرفة الصناعة والحرف إلى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء، وبالتالي أصبح عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: 587494 بدلا عن 625069. لمزيد من التفاصيل أنظر: نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، العداد: 18، 2012، ص 12.

(**) تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو 98% من إجمالي عدد المؤسسات الناشطة في الجزائر سنة 2016. لمزيد من التفاصيل أنظر: شكيرة بيداوي: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محرك للنمو والتشغيل، مجلة وزارة الصناعة والمناجم، العدد 01، وزارة الصناعة والمناجم، الجزائر، ديسمبر 2017، ص 22.

يتضح من خلال الجدول السابق، أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تشهد سنويا تطورا في تعدادها، حيث وصل عددها إلى 1.022.621 مؤسسة عند نهاية سنة 2016، بعدما كان عددها سنة 2001 يقدر بـ 245.348 مؤسسة وهذا بتطور بلغ 777.273 مؤسسة.

كما يلاحظ أن المؤسسات الخاصة تعد الأغلبية في هذا التعداد، وبنسب تفوق 71% من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال هذه الفترة، يليها في المرتبة الثانية، الصناعة التقليدية بنسب تتجاوز 21% من مجموع المؤسسات، ثم تأتي المؤسسات العامة في المرتبة الثالثة بنسب لا تتجاوز 0,32% من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. والشكل الموالي يوضح ذلك.

شكل رقم (3-4): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2001-2016)



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول رقم (10-4).

يتبين من خلال الشكل أعلاه، التطور المتزايد لعدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة (2001-2016)، والذي يعود في نسبة كبيرة منه إلى القطاع الخاص، وهو ما يعكس سياسة الدولة الهادفة إلى الانفتاح الاقتصادي والاعتماد على القطاع الخاص، أما بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية فلا تمثل إلا نسبة ضئيلة جدا، الأمر الذي يفسر أن التوجه الذي اتخذته الجزائر من بداية الثمانينات قد أصبح واقعا يفرض نفسه على هيكل الاقتصاد الجزائري.

ولتوضيح تطور معدلات نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2001-2016)، ندرج الجدول الموالي:

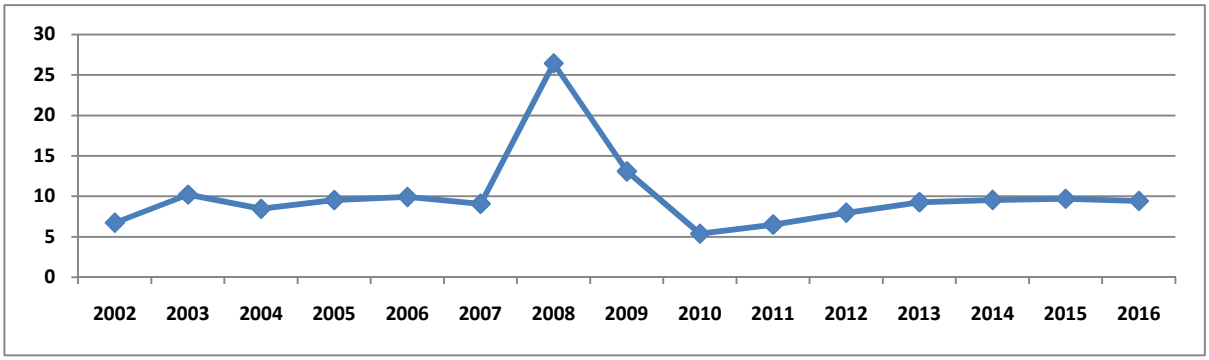
جدول رقم (11-4): تطور معدلات نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2001- 2016)

السنوات	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
نسبة النمو (%)	-	6.73	10.20	8.45	9.53	9.91	9.07	26.42	13.08	5.38	6.50	7.97	9.27	9.54	9.68	9.42

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول رقم (10-4).

يتبين من خلال الجدول السابق، التطور المستمر والمتزايد لمعدلات نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر خلال الفترة (2001-2016)، حيث عرفت سنة 2008 أعلى نسبة نمو لهذه المؤسسات خلال هذه الفترة، بمعدل يتجاوز 26,42%. والشكل الموالي يوضح ذلك.

شكل رقم (4-4): تطور معدلات نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2001-2016)



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول رقم (4-11).

اعتمادا على الشكل الموضح أعلاه، يمكن تقسيم مراحل تطور معدلات نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2001-2016) إلى أربعة مراحل أساسية كما يلي:

1- مرحلة النمو المتسارع (2001-2007): تميزت هذه المرحلة بمعدلات نمو متسارعة لهذه المؤسسات، حيث تشير الإحصائيات إلى أن قرابة نصف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تم إنشائها خلال هذه الفترة، كما أن أغلب هيئات دعم وترقية هذه تم إنشائها خلال نفس هذه الفترة. وتزامنت هذه الفترة كذلك مع تنفيذ برنامجين هامين للاستثمارات العمومية هما: برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي (2001-2004) والبرنامج التكميلي لدعم النمو (2005-2009).

2- مرحلة النمو المعتبر (2008-2009): شهدت سنتي 2008 و2009 كاستثناء خلال الفترة (2001-2016)، معدلات نمو معتبرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث عرفت سنة 2008 أعلى نسبة نمو لهذه المؤسسات خلال هذه الفترة، بمعدل يتجاوز 26,42%، والتي قد تفسر بالاستجابة لبرامج المشاريع الاستثمارية العمومية، بالإضافة إلى أنه في السداسي الثاني لسنة 2008 تم دمج المهن الحرة ضمن تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3- مرحلة النمو المتواضع (2010-2012): عرفت هذه المرحلة أدنى نسب نمو للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة طيلة الفترة (2001-2016)، حيث عرفت سنة 2010 أدنى نسبة نمو لهذه المؤسسات خلال هذه الفترة بمعدل لا يتجاوز 5,38%، وذلك بالرغم من أن هذه السنة عرفت انطلاق برنامج توطيد النمو الاقتصادي (2010-2014)، ويفسر هذا الانخفاض خلال هذه المرحلة لكون الوزارة الوصية أصبحت وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، بعد أن كانت سابقا وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

والصناعات التقليدية. ما يرفع وصاية الوزارة الجديدة عن الصناعات التقليدية، وهو ما أثر سلبا على تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

4- مرحلة النمو المتقارب (2013-2016): تميزت هذه المرحلة بمعدلات نمو متقاربة لهذه المؤسسات في حدود 9%، إلا أنها تبقى نسبة متواضعة بالنظر إلى مدخلات هذه المرحلة ،حيث عرفت تنفيذ برنامجين هامين للاستثمارات العمومية هما: برنامج توطيد النمو الاقتصادي (2010-2014) وبرنامج برنامج توطيد النمو الاقتصادي (2015-2019)، إلا أن أثرها لم يرق للأهداف المسطرة.

المطلب الثاني: تطور توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

سنحاول في هذا المطلب دراسة وتحليل تطور توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال تحليل توزيع هذه المؤسسات حسب الحجم، ثم توضيح كيفية توزيعها عبر مختلف نواحي القطر الوطني، وكذا مختلف قطاعات النشاط، أخذين الفترة الممتدة ما بين 2005 و2016 كمجال للدراسة.

الفرع الأول: تطور توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط خلال الفترة (2005- 2016)

تتوزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة ذات الشخص المعنوي، والتي تشكل أغلبية مؤسسات هذا القطاع، على خمسة مجموعات رئيسية لفروع النشاط الاقتصادي، كما هو موضح في الجدول الموالي:

جدول رقم (12–4): تطور توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة ذات الشخص المعنوي حسب مجموعات فروع النشاط خلال الفترة (2005–2016)

السنوات	2005		2006		2007		2008		2009		2010	
	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)
الخدمات(*)	112644	45.82	123782	45.88	135151	45.98	147582	45.92	159444	46.10	172653	46.75
البناء والأشغال العمومية	80716	32.83	90702	33.62	100250	34.10	111978	34.84	122238	35.34	129762	35.14
الصناعة(**)	48785	19.84	51343	19.03	54301	18.47	57352	17.85	59670	17.25	61228	16.58
الفلاحة والصيد البحري	2947	1.20	3186	1.18	3401	1.16	3599	1.12	3642	1.05	3806	1.03
خدمات ذات الصلة بالصناعة(***)	750	0.31	793	0.29	843	0.29	876	0.27	1775	0.51	1870	0.51
المجموع	245842	100	269806	100	293946	100	321387	100	345902	100	369319	100

السنوات	2011		2012		2013		2014		2015		2016	
	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)
الخدمات	186157	47.52	204049	48.57	228592	49.79	251629	50.63	277379	51.57	302564	52.54
البناء والأشغال العمومية	135752	34.65	142222	33.85	150910	32.85	159775	32.15	168557	31.34	174848	30.36
الصناعة	63890	16.31	67517	16.07	73037	15.90	78108	15.72	83701	15.56	89597	15.56
الفلاحة والصيد البحري	4006	1.02	4277	1.02	4616	1.00	5038	1.01	5625	1.04	6130	1.06
خدمات ذات الصلة بالصناعة	1956	0.50	2052	0.49	2259	0.49	2439	0.49	2639	0.49	2767	0.48
المجموع	391761	100	420117	100	459414	100	496989	100	537901	100	575906	100

المصدر:من إعداد الباحث بناءاً على:

– نشريات المعلومات الإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائيات، لسنوات: 2005، 2006، 2007، 2008، 2009، الأعداد: 08، 10، 12، 14، 16. على التوالي.

(*) تتضمن خدمات: النقل والمواصلات، التجارة والتوزيع، الفندقة والإطعام، خدمات للمؤسسات، أعمال عقارية، خدمات للمرافق الجماعية.

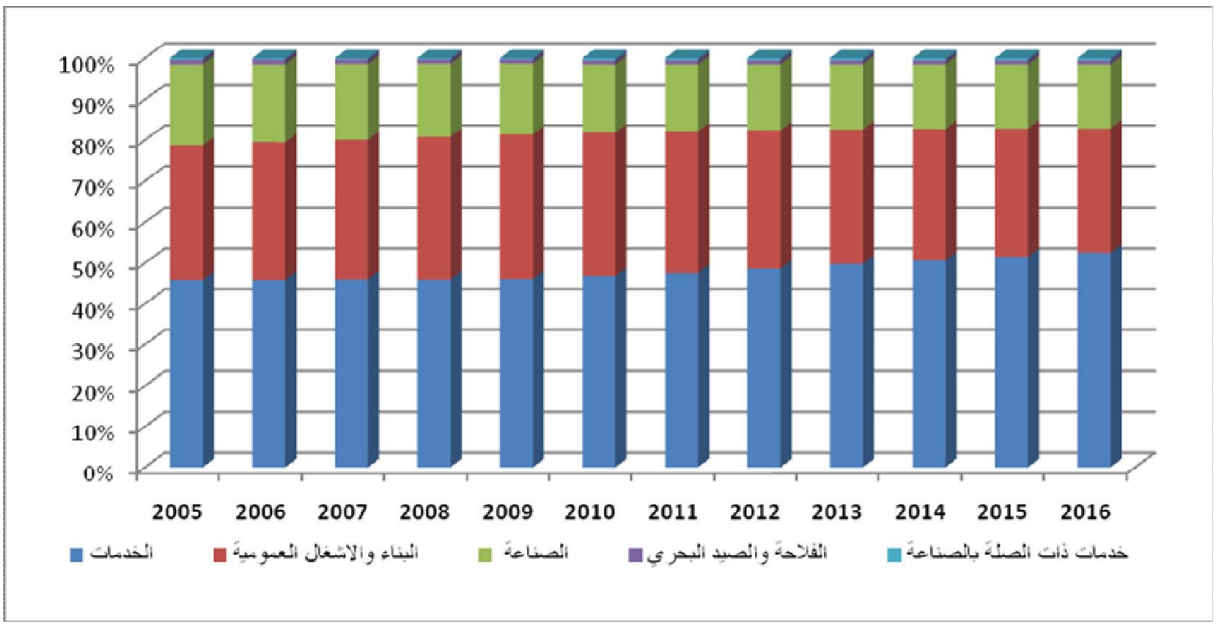
(**) تشمل كل من: المناجم والمحاجر، الحديد والصلب، مواد بناء، كيمياء–مطاط– بلاستيك، الصناعة الغذائية، صناعة النسيج، صناعة الجلد، صناعة الخشب والفلين، صناعة مختلفة.

(***) وهي تتمثل في: خدمات الأشغال البترولية، المياه والطاقة، المحروقات.

- نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، لسنوات: 2010، 2011، 2012، الأعداد: 18، 20، 22. على التوالي.
- نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، لسنوات: 2013، 2014، 2015، 2016، الأعداد: 24، 26، 28، 30. على التوالي.

يتضح من خلال الجدول السابق، أن مجموعة فروع النشاط المصنفة ضمن الخدمات، تحتل الصدارة من حيث عدد المؤسسات الخاصة خلال الفترة (2001-2016) بنسب تراوحت بين 45,62% و52,54% من إجمالي التعداد، ثم تلاه قطاع البناء والأشغال العمومية بنسبة تجاوزت 30,36%، ثم في المرتبة الثالثة مجموعة فروع النشاط الصناعي بنسبة تجاوزت 15,56%، ثم رابعا مجموعة فروع النشاط الفلاحة والصيد البحري بنسبة لم تتعدى 1,20%، وأخيرا فروع نشاط الخدمات ذات الصلة بالصناعة بتعداد ضعيف لم يتجاوز 0,51% من إجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة للفترة سالفة الذكر. والشكل الموالي يوضح ذلك.

شكل رقم (5-4): تطور توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة ذات الشخص المعنوي حسب مجموعات فروع النشاط خلال الفترة (2005-2016)



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول رقم (12-4).

وبالرغم من أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة يشهد تطورا وتنوعا كبيرين، إلا أنه وإذا فصلنا في توزيع هذه المؤسسات نجد قطاعات أساسية مهيمنة عليها، والجدول الموالي يوضح توزيع المؤسسات الخاصة حسب قطاعات النشاطات المهيمنة خلال سنة 2016.

جدول رقم (13–4): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة ذات الشخص المعنوي حسب قطاعات النشاطات المهيمنة خلال سنة 2016

قطاعات النشاط	البناء والأشغال العمومية	التجارة والتوزيع	النقل والمواصلات	خدمات المؤسسات	خدمات للعائلات	الفندقة والإطعام	صناعة المنتجات الغذائية	باقي القطاعات	المجموع
العدد	174848	112727	53790	52331	44177	31541	26635	79857	575906
النسبة (%)	30.36	19.57	9.34	9.09	7.67	5.48	4.62	13.87	100

المصدر:من إعداد الباحث بناءاً على: نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، العدد: 30، 2016، ص 55.

يتضح من خلال الجدول أعلاه، أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة تنشط أساسا في سبعة قطاعات أساسية سنة 2016، حيث تشكل هذه النشاطات حوالي 87% من مجموع النشاطات الاقتصادية لهذه المؤسسات، ويأتي في مقدمة هذه النشاطات قطاع البناء والأشغال العمومية، حيث وصل عددها 174.848 مؤسسة بنسبة 30,36% من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، وذلك راجع إلى سياسة الدولة الرامية إلى تدارك التأخر في المشاريع الخاصة بهذا القطاع في ظل برامج الإنفاق العمومي الحالية لا سيما في مجال السكنات والمرافق العمومية، هذا ما يفسر الإقبال الكبير للمستثمرين الخواص على هذا القطاع، ونجد في الصف الثاني المشاريع المتعلقة بقطاع التجارة، ثم النقل والمواصلات بنسبة 19,57% و9,34% على التوالي. ويمكن تفسير الحضور القوي للقطاع الخاص في هذين القطاعين على أساس أن قطاع النشاط التجاري كان يشهد احتكار القطاع العام وتماطل الدولة في تحريره، وكذلك عدم قدرتها على تلبية الطلب المتزايد بالنسبة لقطاع النقل والمواصلات، بالإضافة إلى البحث عن الربح السهل، لتفادي المخاطرة في القطاع الصناعي نظرا لسهولة الدخول في هذين القطاعين والربح المضمون فيهما. أما فيما يخص نشاط صناعة المنتجات الغذائية، فهو يمتاز بتدني عدد المؤسسات التي لم تتجاوز 26.635 مؤسسة وبنسبة 4,62% من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة.

وعليه يمكن أن نستنتج بأن التوجه العام الذي تتبعه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نشاطاتها، يتجه نحو قطاعات معينة دون أخرى، في مقدمتها قطاع البناء والأشغال العمومية، ثم القطاع التجاري، ولأن القطاع الصناعي يعتبر الأضعف من حيث العدد مقارنة بالأنشطة أو القطاعات الأخرى، على الرغم من أن هذه الأخير هو الذي يباشر الاستثمار الحقيقي ويخلق القيمة المضافة(*)، لذا يجب الإشارة إلى ضرورة وجود حاجة ماسة إلى آليات لتعزيز وتدعيم القطاع الصناعي لتحفيز وجلب المستثمرين أكثر نحوه، حيث يظهر أنه لا يستقطب سوى 15,56% بنشاطاته وفروعه المتعددة.

(*) القيمة المضافة هي مجموع قيمة المخرجات مطروحا منها قيمة الاستهلاك الوسيط، كما تعرف على أنها: قيمة الربح الناتج من عمل العامل، حيث يثبت كارل ماركس في كتابه رأس المال، بأن التبادل التجاري لا يؤدي إلى الربح. إنما يأتي الربح من قيمة تعب العامل. ويحللها ماركس تاريخيا بأن المجتمع عندما يقوم التبادل التجاري فإذا قام أحد المنتجين برفع سعره، فسيقوم الكل برفع السعر لكن لن يكون هناك فائض قيمة عمل عندما يقوم أحد الأشخاص باستعباد أحد الأسرى، فيحصل على فائض إنتاج ناتج عن قيمة عمل العبد، وسمى ماركس هذه القيمة بالقيمة المضافة أو اصطلاحا فائض قيمة العمل، فيعتبر ماركس أن العملة هي سلعة، وكذلك عمل العامل سلعة والربح دائما يأتي من سلعة عمل العامل، أي من فائض قيمة العمل التي كلما تطور العلم والتكنولوجيا، ازداد العرض عليها وقل الطلب، وبالتالي أصبحت السلعة الأكثر ربحا، فهي تنتج منتوجات عليها الطلب وأرباحها هائلة وهذه الأرباح الهائلة نتيجة الربح من القيمة المضافة، حيث أنك تشتري سلعة زهيدة وتبيعها بسعر مرتفع.

الفرع الثاني: تطور توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة جغرافيا خلال الفترة (2016-2005)

تتوزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة ذات الشخص المعنوي حسب المناطق الجغرافيا في الجزائر خلال الفترة (2005-2016) على أربعة جهات رئيسية، كما هو موضح في الجدول الموالي:

جدول رقم (14-4): تطور توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة ذات الشخص المعنوي حسب الجهات خلال الفترة (2005-2016)

السنوات	2005		2006		2007		2008		2009		2010	
	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)
الشمال	149964	61	163492	60.60	177730	60.46	193483	60.20	205857	59.51	219270	59.37
الهضاب العليا	72076	29.32	80072	29.68	87666	29.83	96354	29.98	105085	30.38	112335	30.42
الجنوب	18957	7.71	20803	7.71	22576	7.68	25033	7.79	27902	8.07	30153	8.16
الجنوب الكبير	4845	1.97	5439	2.01	5974	2.03	6517	2.03	7058	2.04	7561	2.05
المجموع	245842	100	269806	100	293946	100	321387	100	345902	100	369319	100
السنوات	2011		2012		2013		2014		2015		2016	
	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)	العدد	(%)
الشمال	232664	59.39	248985	59.27	272859	59.39	344405	69.30	373337	69.40	400615	69.56
الهضاب العليا	119146	30.41	128316	30.54	140201	30.52	108912	21.91	118039	22.95	125696	21.83
الجنوب	32216	8.23	34569	8.23	37529	8.17	43672	8.79	46525	8.65	49595	8.61
الجنوب الكبير(*)	7735	1.97	8247	1.96	8825	1.92	-	-	-	-	-	-
المجموع	391761	100	420117	100	459414	100	496989	100	537901	100	575906	100

المصدر:من إعداد الباحث بناءاً على:

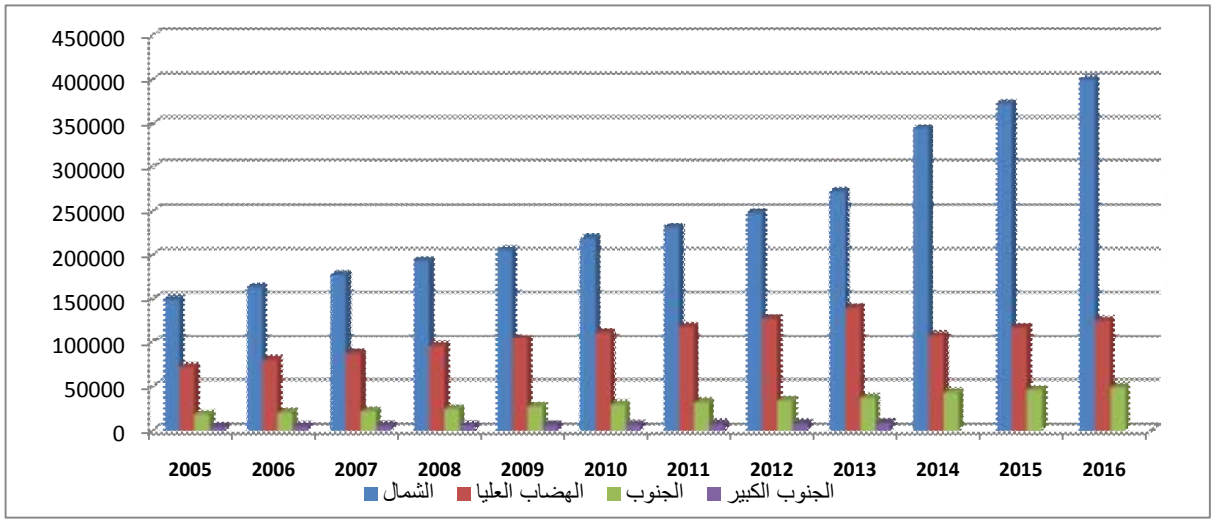
- نشريات المعلومات الإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائيات، لسنوات: 2005، 2006، 2007، 2008، 2009، الأعداد: 08، 10، 12، 14، 16. على التوالي.
- نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، لسنوات: 2010، 2011، 2012، الأعداد: 18، 20، 22. على التوالي.

(*) تم دمج المعلومات الإحصائية لمنطقة الجنوب الكبير مع منطقة الجنوب بدءا من سنة 2014.

- نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، لسنوات: 2013، 2014، 2015، 2016، الأعداد: 24، 26، 28، 30. على التوالي.

من خلال الجدول السابق، يتبين بوضوح أن المنطقة الشمالية تضم أكبر عدد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، بنسب تراوحت بين 59,27% و69,56% من إجمالي التعداد خلال الفترة (2005-2016)، وتأتي الهضاب العليا في المرتبة الثانية بنسب تراوحت بين 21,83% و30,42%، أما منطقتي الجنوب والجنوب الكبير فهي تمتاز بتدني عدد المؤسسات التي لم تتجاوز 49.595 مؤسسة وبنسبة لم تتعدى 8,79% من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال نفس الفترة. والشكل الموالي يوضح ذلك.

شكل رقم (6-4): تطور توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة ذات الشخص المعنوي حسب الجهات خلال الفترة (2005-2016)



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول رقم (14-4).

يتبين من خلال الشكل أعلاه، التوزيع الجغرافي غير المتوازن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة بالجزائر خلال الفترة (2001-2016)، حيث تتموقع أغلب هذه المؤسسات بالجهة الشمالية للوطن، مما يؤثر سلبا على وضعية التنمية الجهوية في الجزائر، والتي تعتبر من الوظائف الأساسية لهذا النوع من المؤسسات، وهذا إن دل على شيء، فهو بطبيعة الحال يدل على أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لم تلعب الدور المنوط بها في تحقيق التوازن الجهوي بين جهات الوطن. ويمكن توضيح توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب الولايات سنة 2016 من خلال الجدول الموالي:

جدول رقم (15-4): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة ذات الشخص المعنوي حسب الولايات خلال سنة 2016

الولاية	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	السكان حسب الولاية (الإحصاء السكاني 2008)	معدل التمركز [معدل التمركز= (عدد المؤسسات/ السكان)*1000]
منطقة الشمال			
الجزائر	64 678	2988145	22
تيبازة	25 464	591010	43
بومرداس	21 512	802083	27
البليدة	20 036	1002937	20
تيزي وزو	34 743	1127607	31
البويرة	13 359	695583	19
المدية	9 344	819932	11
عين الدفلة	9 405	766013	12
بجاية	28 372	912577	31
الشلف	13 053	1002088	13
وهران	26 688	1454078	18
تلمسان	13 486	604744	22
سيدي بلعباس	9 678	949135	10
عين تموشنت	6 171	726180	8
مستغانم	9 413	737118	13
معسكر	9 354	784073	12
غيلزان	7 648	371239	21
قسنطينة	18 362	938475	20
ميلة	10 338	766886	13
جيجل	10 752	636948	17
عنابة	13 951	609499	23
سكيكدة	12 077	898680	13
الطارف	5 108	408414	13
قالمة	7 623	482430	16
مجموع منطقة الشمال	**400615**	**21075874**	**19**
منطقة الهضاب العليا			
المسيلة	12 528	990591	13
الجلفة	8 685	1092184	8
الأغواط	5 869	455602	13
تيارت	7 870	846823	9
سعيدة	3 407	330641	10
تيسمسيلت	2 823	294476	10
النعامة	2 444	192891	13
البيض	3 033	228624	13
برج بوعريريج	12 815	628475	20
سطيف	25 816	1489979	17
باتنة	14 417	1119791	13
ام البواقي	6 303	621612	10
خنشلة	6 408	386683	17
تبسة	7 695	648703	12
سوق اهراس	5 583	438127	13
مجموع منطقة الهضاب العليا	**125696**	**9765202**	**13**
منطقة الجنوب			
إليزي	1 772	49149	36
تمنراست	2 695	176637	15
تندوف	1 907	52333	36
أدرار	4 038	399714	10
بسكرة	7 043	721356	10
ورقلة	8 818	558558	16
الوادي	7 535	647548	12

بشار	6 696	270061	25
غرداية	9 091	363598	25
مجموع منطقة الجنوب	**49 595**	**3238954**	**15**
المجموع الكلي	**575906**	**34080030**	**17**

المصدر:من إعداد الباحث بناءاً على: نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، العدد: 30، 2016، ص 56.

يتضح من خلال الجدول أعلاه، عدم وجود توازن في توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة على ولايات الوطن، حيث يتمركز 51,06% من هذه المؤسسات في 11 ولاية[*] بعدد يتجاوز 294.039 مؤسسة، كما يتبين أن معدل التمركز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة ذات الشخص المعنوي في الجزائر هو 17 مؤسسة لكل 1.000 ساكن، وهو معدل ضعيف جدا مقارنة بالمعدل العالمي المقدر بـ 45 [1]، أي أن الجزائر في حاجة للوصول إلى إنشاء 1.533.601 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة لتحقيق المعدل العالمي. كما أن معدل التمركز يختلف من ولاية إلى أخري، فنجده في ولاية تيبازة يتجاوز 43 مؤسسة لكل 1.000 ساكن، بينما لا يتعدى 8 مؤسسات لكل 1.000 ساكن في ولاية الجلفة.

وعليه يمكن أن نستنتج بأن أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة تتموقع بالجهة الشمالية للوطن، وهي التي تعتبر من أكثر المناطق نموا في الجزائر، كما أنه ضمن نفس المنطقة نجد تفاوتا كبيرا في التوزيع، وهو ما يعني عدم تكافؤ الفرص، أو بالأحرى عدم تثمين الموارد المتاحة بنفس الكيفية، وهو ما يتناقض مع الدور المستهدف من هذه المؤسسات في تحقيق عدالة التنمية الإقليمية ومعالجة الاختلافات الجهوية. هذا الاختلال في التوزيع الجغرافي يفسر بتباين الكثافة السكانية بين جهات الوطن بالإضافة إلى تميز بعض الولايات بطابعها الاقتصادي والصناعي وكذا توفرها على حوافز مشجعة على الاستثمار مقارنة مع باقي ولايات الوطن، فضلا عن الاختلاف في التوجه المقاولاتي بين ولايات القطر الجزائري.

الفرع الثالث: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الحجم خلال سنة 2016

يمكن توضيح توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الحجم في الجزائر خلال سنة 2016 من خلال الجدول الموالي:

[*] ولايات: الجزائر، تيزي وزو، وهران، بجاية، سطيف، تيبازة، بومرداس، البليدة، باتنة، قسنطينة، عنابة.

[1] نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، العدد: 30، 2016، ص 07.

جدول رقم (16-4): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الحجم خلال سنة 2016

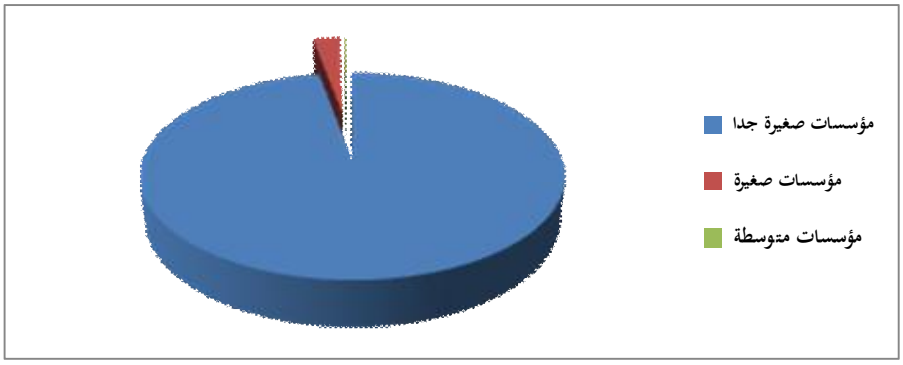
حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	العدد	النسبة المئوية (%)
مؤسسات صغيرة جدا	993.170	97,12
مؤسسات صغيرة	26.281	2,57
مؤسسات متوسطة	3.170	0,37
الإجمـــالي	1.022.621	100

المصدر:من إعداد الباحث بناءاً على: نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، العدد: 30، 2016، ص 09.

يتضح من خلال الجدول أعلاه، هيمنة المؤسسات الصغيرة جدا على النسيج الاقتصادي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بنسبة فاقت 97% من إجمالي مؤسسات هذا القطاع، حيث وصل عدد المؤسسات الصغيرة جدا إلى 993.170 مؤسسة سنة 2016، في حين لم تتجاوز نسبة المؤسسات الصغيرة 2,57%، بينما نسجل ضعف واضح في نسبة المؤسسات المتوسطة التي لم تتعدى 0,31% من إجمالي مؤسسات هذا القطاع، حيث لم يتجاوز عدد المؤسسات المتوسطة 3.170 مؤسسة سنة 2016. وهو ما ينعكس سلبا على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، حيث يؤدي غياب الفئة المتوسطة لهذا القطاع إلى العديد من المشكلات البنيوية، أهمها الافتقار إلى الربط والتكامل بين قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة، وارتفاع المحتوى المستورد في الإنتاج الوطني.

والشكل الموالي يوضح توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الحجم في الجزائر خلال سنة 2016.

شكل رقم (7-4): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الحجم خلال سنة 2016



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول رقم (15-4).

المبحث الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني

يعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم القطاعات التي تعتمد عليها الجزائر في ترقية وتطوير الاقتصاد الوطني، وللوقوف على مدى مساهمة هذا القطاع في الاقتصاد الوطني، سنتناول في هذا المبحث مساهمتها من عدة جوانب؛ سواء من حيث مساهمتها في التشغيل، أو مساهمتها في كل من الناتج الداخلي الخام والقيمة المضافة، بالإضافة إلى تقييم دورها في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

المطلب الأول: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل

يعد مشكل البطالة من أهم المشاكل الاجتماعية والاقتصادية في الجزائر، حيث تسعى السلطات العمومية إلى إيجاد حلول مناسبة لها بجميع الطرق الممكنة، ومنذ تبني نظام اقتصاد السوق، تم اعتبار تشجيع وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أحد الحلول المهمة في مواجهة هذه المشكلة.

وكنتيجة لتطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالنسبة للاقتصاد الجزائري، تطورت كذلك مساهمة هذا القطاع في امتصاص البطالة، والشكل التالي يوضح تطور مناصب الشغل الخاصة في هذا النوع من المؤسسات خلال الفترة (2003-2016).

الجدول رقم (17-4): تطور تعداد مناصب الشغل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2003-2016)

السنوات		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الم ص م الخاصة	الأجراء	550386	592758	642987	708136	771037	841060	908046
	أرباب المؤسسات	-	-	245842	269806	293946	392013	586903
الم ص م العامة		74764	71826	76283	61661	57146	52786	51635
الصناعة التقليدية		79850	173920	192744	213044	233270	254350	341885
المجموع		705000	838504	1157856	1252647	1355399	1540209	1546584
السنوات		**2010**(*)	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
الم ص م الخاصة	الأجراء	958515	1017374	1089467	1176377	1259154	1393256	1489443
	أرباب المؤسسات	618515	658737	711275	777259	851511	934037	1022231
الم ص م العامة		48656	48086	47375	48 256	46567	43727	29024
الصناعة التقليدية		-	-	-	-	-	-	-
المجموع		1625686	1724197	1848117	2001892	2157232	2371020	2540698

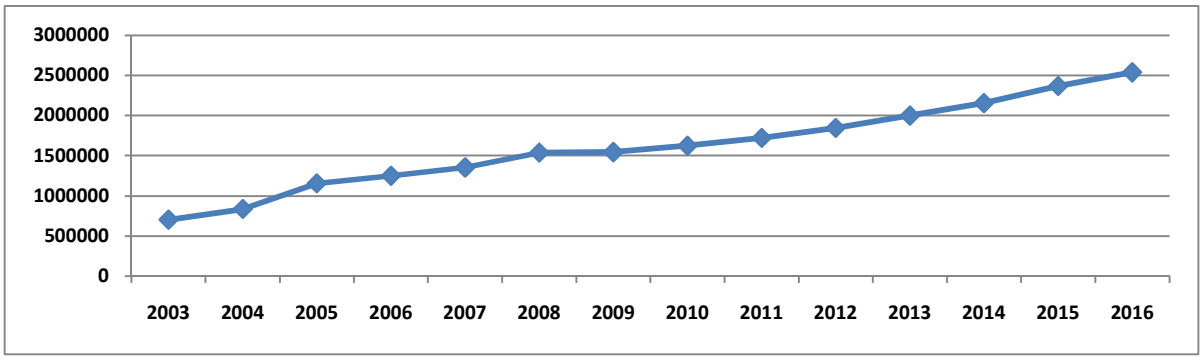
المصدر:من إعداد الباحث بناءاً على:

- نشريات المعلومات الإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائيات، لسنوات: 2003، 2004، 2005، 2006، 2007، 2008، 2009، الأعداد: 04، 06، 08، 10، 12، 14، 16. على التوالي.
- نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، لسنوات: 2010، 2011، 2012، الأعداد: 18، 20، 22. على التوالي.
- نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، لسنوات: 2013، 2014، 2015، 2016، الأعداد: 24، 26، 28، 30. على التوالي.

يتبين من الجدول الموضح أعلاه، التطور المستمر والمتزايد لعداد مناصب الشغل التي تم استحداثها من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر خلال الفترة (2003-2016)، حيث انتقلت من 705.000 منصب شغل سنة 2003 إلى 2.540.698 منصب شغل نهاية سنة 2016، أي بنسبة زيادة تجاوزت 260% خلال الفترة (2003-2016)، وهي زيادة جد معتبرة تجعل من قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محور اهتمام ودعم، كما يلاحظ المساهمة الفعالة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة (الأجراء و أرباب المؤسسات) في هذا التعداد بنسبة لا تقل في المتوسط عن 78%، باعتبارها تشكل الأغلبية بالنسبة لهذا القطاع (انظر الجدول رقم 8-4)، بالإضافة إلى ذلك فإن عدد مناصب الشغل التي توفرها هذه الأخيرة في تزايد مستمر من سنة لأخرى وذلك بمعدل نمو سنوي يقارب 6% سنويا. والشكل الموالي يوضح ذلك.

(*) تم دمج تعداد مناصب الشغل للصناعات التقليدية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة بدءا من سنة 2010.

شكل رقم (8-4): تطور تعداد مناصب الشغل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2003-2016)



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول رقم (17-4).

ولتوضيح مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل، كان لزاما توضيح هيكلة العمالة في الجزائر من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (18-4): هيكلة العمالة في الجزائر خلال الفترة (2003-2016)

السنوات	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
اليد العاملة الكلية	8762270	9469946	9492508	10109645	9968906	10315000	10544000
اليد العاملة المشتغلة	6700000	7800000	8100000	8688000	8594000	9146000	9472000
اليد العاملة في البطالة	2078270	1671534	1448288	1240841	1374663	1169000	1072000
معدل البطالة	23.72	17.65	15.26	12.27	13.79	11.33	10.17
السنوات	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
اليد العاملة الكلية	10812000	10661000	11423000	11964000	11453000	11932000	12117000
اليد العاملة المشتغلة	9735000	9599000	10170000	1175000	10239000	10594000	10845000
اليد العاملة في البطالة	1076000	1062000	1253000	18.56	1214000	1337000	1272000
معدل البطالة	9.96	9.96	10.97	9.82	10.60	11.20	10.50

المصدر: من إعداد الباحث بناءاً على: تقارير الديوان الوطني للإحصائيات (ONS)، حول النشاط الاقتصادي والتشغيل والبطالة للفترة (2003-2016). متاحة على الموقع: www.ONS.dz/emploi-chomage

يتبين من الجدول أعلاه، التزايد المستمر لليد العاملة الكلية في الجزائر خلال الفترة (2003-2016)، وذلك بمعدل نمو سنوي يقارب 2,58% سنويا. كما يلاحظ أيضا التطور المتزايد لمعدل التشغيل بالجزائر خلال الفترة (2003-2013)، حيث وصل معدل التشغيل إلى 90,18% عند نهاية سنة 2013، بعدما كان المعدل سنة 2003 يقدر بـ 76,28%، لينخفض هذا المعدل إلى 89,40% و88,80% على التوالي خلال عامي 2014 و2015، ليتحسن معدل التشغيل سنة 2016 محققا قيمة تقارب 89,50%. وذلك راجع لمناصب

الشغل التي تم استحداثها خلال هذه الفترة. وللوقوف على مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل خلال الفترة (2003-2016) ندرج الجدول الموالي:

الجدول رقم (19-4): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل خلال الفترة (2003-2016)

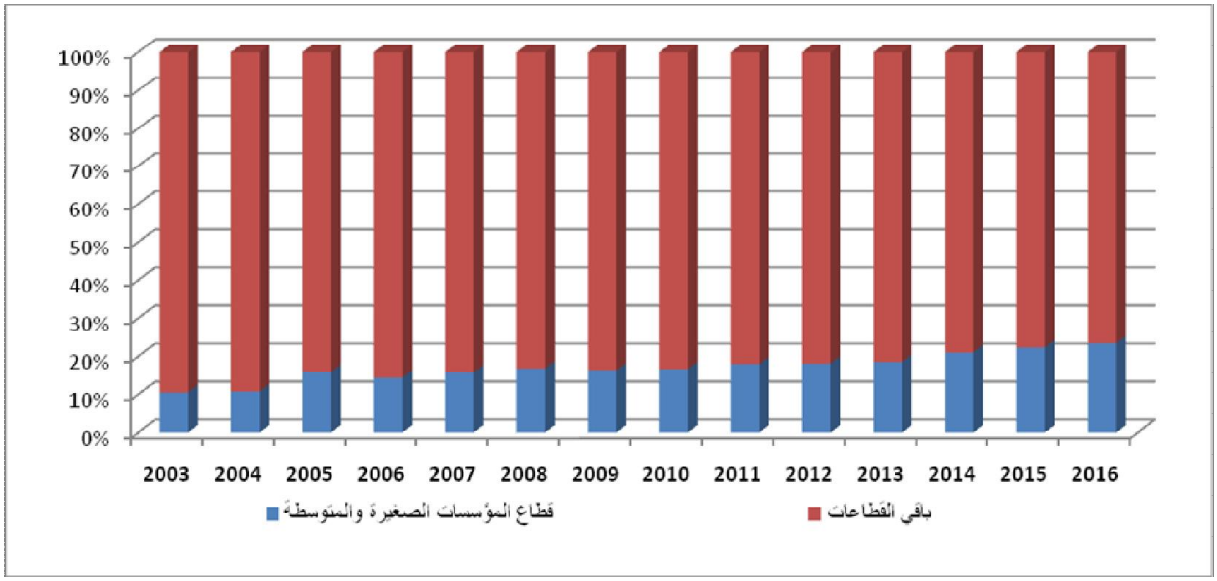
السنوات	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
التشغيل في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	705000	838504	1157856	1252647	1355399	1540209	1546584
التشغيل الإجمالي	6700000	7800000	8100000	8688000	8594000	9146000	9472000
نسبة مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل (%)	10,52	10,75	14,29	14,41	15,77	16,84	16.32
السنوات	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
التشغيل في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	1625686	1724197	1848117	2001892	2157232	2371020	2540698
التشغيل الإجمالي	9735000	9599000	10170000	10788000	10239000	10594000	10845000
نسبة مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل (%)	16.69	17.96	18.17	18.56	21.07	22.38	23.43

المصدر:من إعداد الباحث بناءاً على:

- نشريات المعلومات الإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائيات، لسنوات: 2003، 2004، 2005، 2006، 2007، 2008، 2009، الأعداد: 04، 06، 08، 10، 12، 14، 16. على التوالي.
- نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، لسنوات: 2010، 2011، 2012، الأعداد: 18، 20، 22. على التوالي.
- نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، لسنوات: 2013، 2014، 2015، 2016، الأعداد: 24، 26، 28، 30. على التوالي.
- تقارير الديوان الوطني للإحصائيات (ONS)، حول النشاط الاقتصادي والتشغيل والبطالة للفترة (2003-2016). متاحة على الموقع: www.ONS.dz/emploi-chomage

يتضح من الجدول أعلاه، التطور المستمر والمتزايد لنسبة مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل بالجزائر خلال الفترة (2003-2016)، حيث وصلت نسبة مساهمة هذه المؤسسات إلى 23,43% عند نهاية سنة 2016، بعدما كانت هذه النسبة سنة 2003 تقدر بـ 10,52%. وبالرغم من التحسن المعتبر لنسب مساهمة هذه المؤسسات في التشغيل بالجزائر، إلا أنها تبقي نسب منخفضة نوعا ما إذا ما قرنت بالدول الأخرى، حيث يقدر متوسط هذه النسبة في الدول منخفضة الدخل بـ 36%، بينما في الدول متوسطة الدخل يقارب متوسط هذه النسبة 57%، في حين تتجاوز 62% في الدول مرتفعة الدخل (انظر الجدول رقم 12-1). والشكل الموالي يوضح ذلك.

الشكل رقم (9-4): تطور مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل خلال الفترة (2003-2016)



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول رقم (19-4).

يتبين من الشكل أعلاه، التطور النوعي لنسبة مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل بالجزائر خلال الفترة (2003-2016)، بنسب تراوحت بين 10,52% و23,43%. وبالرغم من هذه النسب المحتشمة لمساهمة هذه المؤسسات في التشغيل بالجزائر، إلا أن ذلك لا يعكس حقيقة الواقع، حيث يعود الأمر إلى عدم التصريح بالعمال، وهذا بسبب اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على العمالة غير الأجيرة، حيث يزاول صاحب العمل بنفسه مع الاستعانة بأفراد أسرته؛ ويبرز ذلك بوضوح في مجال تجارة التجزئة وبعض الخدمات البسيطة المتنوعة، كما يكثر الاعتماد على العمالة الموسمية والمؤقتة وكذا تشغيل صغار السن، وكثيرا ما يجري تشغيل العمال دون ارتباطات تعاقدية ملزمة للطرفين ودون إبلاغ المؤسسات الحكومية المعنية كمفتشيات العمل ومؤسسات التأمين الاجتماعي.

بالإضافة إلى ارتفاع حجم الاقتصاد غير الرسمي في الجزائر، والذي يشغل حوالي 3.9 مليون شخص، يتوزعون على قطاعات التجارة والخدمات (45,30%)، والبناء والأشغال العمومية (37%)، والنشاطات الصناعية الاستهلاكية (17,70%). وذلك حسب نتائج تحقيق قام به الديوان الوطني للإحصائيات (ONS) سنة 2012[1]. وهي تقريبا نفس القطاعات التي تنشط فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرسمية، مما يصعب تحديد مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل بالجزائر بشكل دقيق.

والجدول الموالي يوضح تطور نسبة عمالة القطاع غير الرسمي نسبة إلى إجمالي اليد العاملة الكلية في الجزائر خلال الفترة (2000-2012).

[1] Ministère de Commerce, Direction des Statistiques et de L'information Économique. Disponible sur: http://www.algerie-eco.com/2017/03/04/secteur-informel-represente-45-pnb/. Consulté Le: 29/05/2017.

الجدول رقم (20–4): تطور نسبة عمالة القطاع غير الرسمي نسبة إلى إجمالي اليد العاملة الكلية في الجزائر

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2012
نسبة عمالة القطاع غير الرسمي إلى اليد العاملة الكلية (%)	20.2	21.2	21.1	21.1	25.7	26.8	27.6	27	32.18

المصدر:من إعداد الباحث بناءاً على:

- علي بودلال: القطاع غير الرسمي في سوق العمل الجزائري دراسة تحليلية تقييمية للفترة (2000–2010)، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 65، بيروت، 2014، ص 21.
- Ministère de Commerce, Direction des Statistiques et de L'information Économique. Disponible sur: http://www.algerie-eco.com/2017/03/04/secteur-informel-represente-45-pnb/. Consulté Le: 29/05/2017.

المطلب الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام والقيمة المضافة

مما لا شك فيه، وبالنظر إلى دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل، فإن هذه المؤسسات تؤدي دورا جد معتبرا من حيث مساهمتها في الناتج الداخلي الخام والقيمة المضافة، لأن الاقتصاد الجزائري يرتكز عليها بشكل أساسي إذا ما تم استثناء قطاع المحروقات.

الفرع الأول: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام خلال الفترة (2000-2015)

يمثل القطاع الخاص الذي يتشكل أغلبيته من مؤسسات صغيرة ومتوسطة نسبة كبيرة من الناتج الداخلي الخام(*) (PIB) خارج المحروقات وصلت إلى 85,78% سنة 2015، الأمر الذي يكشف لنا مدى الأهمية التي يمكن أن تحققها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق النمو الاقتصادي في الجزائر، وعليه فإن توفير الدعم والتحفيز المستمر لهذا القطاع يعد أمرا ضروريا من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية. ولتوضيح مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل، كان لزاما توضيح تطور الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات حسب الطابع القانوني في الجزائر من خلال الجدول الموالي:

(*) يمثل الناتج الداخلي الخام (PIB) كل ما يتم إنتاجه داخل الحدود الجغرافية للدولة من المنتجات الاقتصادية النهائية خلال فترة زمنية معينة، سواء باستخدام عناصر الإنتاج الوطنية أم الأجنبية.

الجدول رقم (21-4): تطور الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات حسب الطابع القانوني خلال الفترة (2000-2015)

الوحدة: مليار دينار

السنوات	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	القيمة	(%)	القيمة	(%)	القيمة	(%)	القيمة	(%)	القيمة	(%)	القيمة	(%)	القيمة	(%)	القيمة	(%)
مساهمة القطاع الخاص	1356.8	74.77	1560,2	76.42	1679.1	76.9	1884.2	77.1	2146.75	78.2	2364.5	78.41	2740.06	79.56	3153.77	80.8
مساهمة القطاع العام	457.8	25.23	481,5	23.58	505	23.1	550.6	22.9	598.65	21.8	651	21.59	704.05	20.44	749.86	19.2
المجموع	1814.6	100	2041,7	100	2184.1	100	2434.8	100	2745.4	100	3015.5	100	2444.11	100	3903.63	100

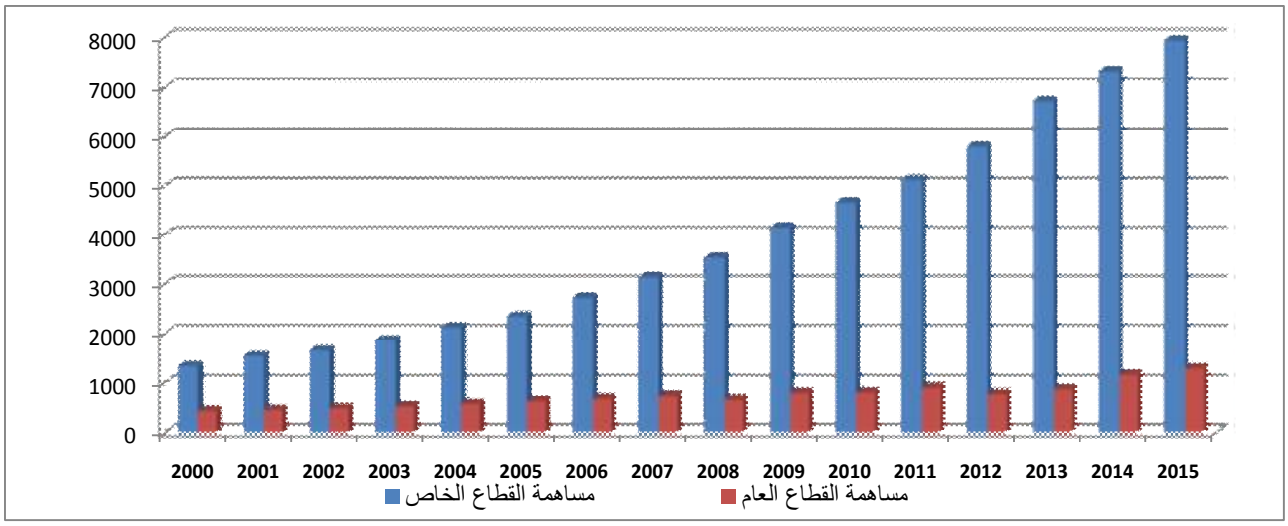
السنوات	2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	القيمة	(%)	القيمة	(%)	القيمة	(%)	القيمة	(%)	القيمة	(%)	القيمة	(%)	القيمة	(%)	القيمة	(%)
مساهمة القطاع الخاص	3551.33	83.8	4162,02	83,59	4681.68	84.98	5137.46	84.77	5813,02	87,99	6741,19	88,3	7338.65	86.1	7924.51	85.78
مساهمة القطاع العام	686.59	16.2	816,8	16,41	827.53	15.02	923.34	15.23	793,38	12,01	893,24	11,7	1187.93	13.9	1313.36	14.22
المجموع	4237.92	100	4978,82	100	4978,82	100	6060.80	100	6606,40	100	7634,43	100	8526.58	100	9237.87	100

المصدر:من إعداد الباحث بناءاً على:

- نشريات المعلومات الإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائيات، لسنوات: 2002، 2003، 2004، 2005، 2006، 2007، 2008، 2009، الأعداد: 02، 04، 06، 08، 10، 12، 14، 16. على التوالي.
- نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، لسنوات: 2010، 2011، 2012، الأعداد: 18، 20، 22. على التوالي.
- نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، لسنوات: 2013، 2014، 2015، 2016، الأعداد: 24، 26، 28، 30. على التوالي.

يتضح من خلال الجدول أعلاه، أن مساهمة القطاع الخاص في الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات في تزايد مستمر، إذ ارتفعت من 1.356,8 مليار دينار سنة 2000 إلى 7.924,51 مليار دينار نهاية سنة 2015، أي بنسبة زيادة تجاوزت 484% خلال الفترة (2000-2015)، وذلك نتيجة تطبيق الجزائر لميكانيزمات السوق، بالإضافة إلى فتح الاستثمار أمام الخواص، وزيادة الاهتمام بالاستثمار في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما يلاحظ تراجع مساهمة القطاع العام في الناتج الداخلي الخام لحساب القطاع الخاص، حيث انخفضت نسبة مساهمته من 25,23% سنة 2000 لتصل إلى 14,22% سنة 2015، وهو مؤشر لمدى الأهمية التي اكتسبها القطاع الخاص في تحقيق النمو الاقتصادي، وبالتالي فإن توسيع عدد الاستثمارات الخاصة في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتبر أمرا أكثر من ضروري في إطار عمليات تحقيق التنمية الاقتصادية. والشكل الموالي يوضح هذا التطور للناتج الداخلي الخام خارج المحروقات خلال الفترة (2000-2015).

الشكل رقم (10-4): تطور الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات حسب الطابع القانوني خلال الفترة (2000-2015)



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول رقم (21-4).

الفرع الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة خلال الفترة (2000-2015)

إن توزيع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاع النشاط الاقتصادي لا يسمح بمعرفة الوزن الحقيقي لها في خلق الثروة على المستوى الوطني، لهذا فإن تحليل مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة على المستوى الوطني وحسب قطاع النشاط، سيكون مفيدة إلى حد بعيد لتشخيص مكانة هذه الأخيرة وتقييم أدائها في الاقتصاد الوطني، وفي هذا السياق يوضح لنا الجدول الموالي تطور القيمة المضافة خارج المحروقات حسب الطابع القانوني خلال الفترة (2001-2015).

الجدول رقم (22-4): تطور القيمة المضافة خارج المحروقات حسب الطابع القانوني خلال الفترة (2001-2015)

الوحدة: مليار دينار

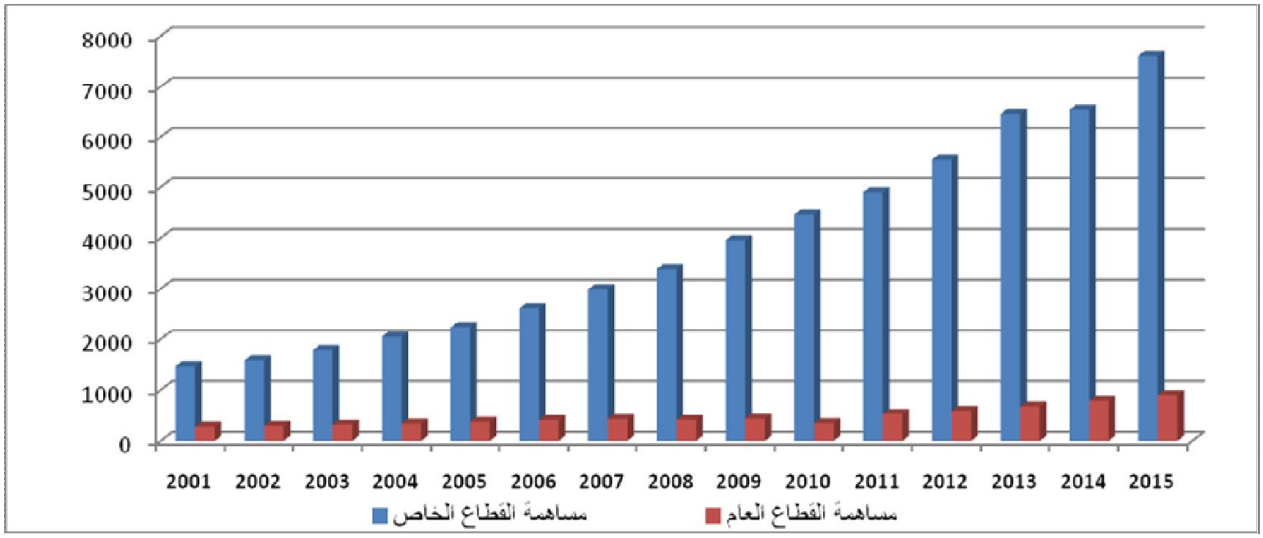
القطاع / السنوات	مساهمة القطاع الخاص		مساهمة القطاع العام		المجموع
	القيمة	(%)	القيمة	(%)	
2001	1473.75	84.57	268.98	15.43	1742.73
2002	1585.31	84.68	286.79	15.32	1872.10
2003	1784.50	85.10	312.47	14.90	2096.97
2004	2047.83	85.90	335.89	14.10	2383.72
2005	2239.56	85.9	367.54	14.1	2607.10
2006	2605.681	84.64	401.861	13.36	3007.542
2007	2986.79	87.64	420.86	12.36	3407.65
2008	3381.16	89.25	406.84	10.75	3788
2009	3954.50	90.15	432.05	9.85	4386.55
2010	4450.76	92.90	340.56	7.10	4791.32
2011	4895.64	90.26	528.51	9.74	5424.15
2012	5553.9	90.42	587.86	9.58	6141.76
2013	6463.13	90.54	675.06	9.46	7138.19
2014	6540.75	89.26	786.47	10.74	7327.22
2015	7597.59	89.48	893.41	10.52	8491

المصدر:من إعداد الباحث بناءاً على:

- نشريات المعلومات الإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائيات، لسنوات: 2002، 2003، 2004، 2005، 2006، 2007، 2008، 2009، الأعداد: 02، 04، 06، 08، 10، 12، 14، 16. على التوالي.
- نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، لسنوات: 2010، 2011، 2012، الأعداد: 18، 20، 22. على التوالي.
- نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، لسنوات: 2013، 2014، 2015، 2016، الأعداد: 24، 26، 28، 30. على التوالي.

يتبين من الجدول أعلاه، أن مساهمة القطاع الخاص في تحقيق القيمة المضافة في تزايد من سنة إلى أخرى خلال الفترة (2001-2015)، إذ ارتفعت من 1.473,50 مليار دينار سنة 2001 إلى 7.597,59 مليار دينار سنة 2015 وهو ما يمثل نسبة زيادة تقدر بـ 335,27%، كما تراوحت نسب مساهمة هذا القطاع في تحقيق القيمة المضافة بين 84,57% و92,90% خلال هذه الفترة، بينما يلاحظ تراجع مساهمة القطاع العام في تحقيق القيمة المضافة لحساب القطاع الخاص، حيث انخفضت نسبة مساهمته من 15,43% سنة 2001 لتصل إلى 10,52% سنة 2015، وهذا ما يعكس أهمية القطاع الخاص في خلق القيمة المضافة في الاقتصاد الجزائري. وهذا ما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم (11–4): تطور القيمة المضافة خارج المحروقات حسب الطابع القانوني خلال الفترة (2001–2015)



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول رقم (22–4).

وللوقوف على مدى تطور القيمة المضافة خارج المحروقات حسب قطاع النشاط خلال الفترة (2001–2015) ندرج الجدول الموالي:

الجدول رقم (23-4): تطور القيمة المضافة خارج المحروقات حسب قطاع النشاط خلال الفترة (2001-2015)

الوحدة: مليار دينار

قطاع النشاط	الفلاحة	البناء والأشغال العمومية	الصناعة الغذائية وصناعة الجلد	خدمات المؤسسات الفندقة والإطعام	النقل والمواصلات	التجارة والتوزيع	المجموع
2001	412.11	320.50	109.81	86.89	337.22	476.20	1742.73
2002	417.22	369.93	115.38	95.96	364.33	509.28	1872.10
2003	510.03	401	117.84	103.5	412.43	552.17	2096.97
2004	578.88	458.67	121.92	113.33	503.87	607.05	2383.72
2005	579.72	505.42	129.2	126.85	597.78	668.13	2607.10
2006	639.63	610.07	137.45	137.21	765.23	717.96	3007.542
2007	704.9	732.71	154.51	152.46	830.07	833	3407.65
2008	711.75	869.99	164.27	175.22	863.57	1003.2	3788
2009	926.37	1000.05	190.1	204.03	914.36	1151.62	4386.55
2010	10.5119	1071.75	200.12	236.76	988.03	1279.47	4791.32
2011	1173.71	1262.57	234.45	259.02	1049.77	1444.63	5424.15
2012	1421.69	1411.15	268.79	293.31	1095.27	1651.55	6141.76
2013	1627.67	1562.1	288.13	346.57	1443.12	1870.6	7138.19
2014	1771.49	1562.1	333.34	346.57	1443.12	1870.6	7327.22
2015	1936.37	1850.76	356.49	427.3	1660.75	2259.33	8491

المصدر:من إعداد الباحث بناءاً على:

- نشريات المعلومات الإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائيات، لسنوات: 2002، 2003، 2004، 2005، 2006، 2007، 2008، 2009، الأعداد: 02، 04، 06، 08، 10، 12، 14، 16. على التوالي.
- نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، لسنوات: 2010، 2011، 2012، الأعداد: 18، 20، 22. على التوالي.
- نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، لسنوات: 2013، 2014، 2015، 2016، الأعداد: 24، 26، 28، 30. على التوالي.

يتضح من الجدول أعلاه، التطور المستمر في حصيلة القيمة المضافة على مستوى جميع قطاعات النشاط الاقتصادي خلال الفترة (2001-2015)، فقد تطورت هذه القيمة على مستوى القطاع الفلاحي ووصلت إلى 1936,37 مليار دينار عند نهاية سنة 2015، بعدما كانت قيمتها سنة 2001 تقدر بـ 412,11 مليار دينار، كما عرف قطاعي البناء والأشغال العمومية تطورا مماثلا، في حين شهد قطاع الصناعة الغذائية وصناعة الجلد تطورا ضئيلا مقارنة بباقي القطاعات.

وتجدر الإشارة، إلى أن القطاع الخاص يسيطر بشكل كامل على القيمة المضافة لبعض القطاعات مثل الفلاحة والصيد البحري، تجارة وتوزيع، الصناعة الغذائية وصناعة الجلد والنقل والمواصلات، بنسب تجاوزت 99,08%، 94,12%، 89,92%، 84,38% على التوالي سنة 2015[1]. هذه النتائج تبين أن القطاع الخاص في

[1] نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، العدد: 30، 2016، ص 43.

الجزائر بدأ يكون قاعدة اقتصادية مهمة يجب دعمها بشكل ملموس، خاصة فيما يتعلق بتطوير الأسواق ومجالات التسويق، وغلق الأبواب تدريجيا على الاقتصاد الموازي(*) الذي يمثل القوة المهمة التي تدمر القطاعات الاقتصادية الناشئة في الجزائر.

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

يتميز هيكل التجارة الخارجية الجزائرية بعدم التوازن، حيث يسيطر قطاع المحروقات على جانب الصادرات، ونظرا للتقلبات التي تمس أسعار النفط وما ينجم عن ذلك من أثار سلبية على الاقتصاد الوطني، فقد سعت السلطات الجزائرية لتعزيز وتنويع هيكل التجارة الخارجية وترقية صادراتها خارج قطاع المحروقات، وذلك من خلال عدة إجراءات من بينها تدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجعلها قادرة على التعامل مع الأسواق الدولية.

ولتوضيح مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، كان لزاما توضيح تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (24-4): تطور قيمة الصادرات خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2001-2016)

الوحدة: مليون دولار

البيـــان	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
القيمة	684	734	664	788	907	1066	1312	1937
نسبة المساهمة في الصادرات الكلية (%)	3.57	3.75	2.71	2.48	1.97	1.95	2.18	2.44
معدل النمو (%)	-	7.31	9.54-	18.67	15.10	17.53	23.08	47.63
البيـــان	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
القيمة	1047	1619	2149	2187	2165	2810	2063	1781
نسبة المساهمة في الصادرات الكلية (%)	2.32	2.84	2.92	3.04	3.33	4.47	5.95	6.16
معدل النمو (%)	45.98-	54.63	32.74	1.77	1.01-	29.79	26.58-	13.67-

المصدر:من إعداد الباحث بناءاً على:

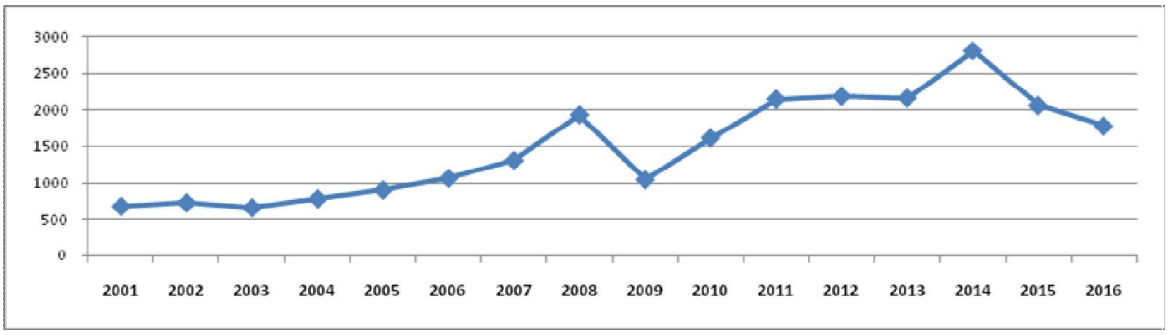
- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI). متاح على الموقع:
http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique/bilan-du-commerce-exterieur. (23/06/2017)
- المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصاء للجمارك (CNIS). متاح على الموقع:
http://www.douane.gov.dz/Rapports%20periodiques.html. (11/06/2017)

(*) يقدر حجم الاقتصاد الموازي في الجزائر سنة 2012 بـ 45% من قيمة الناتج الداخلي الخام (PIB)، وذلك حسب نتائج تحقيق قام به الديوان الوطني للإحصائيات (ONS).

يتضح من الجدول السابق، التطور المتزايد لقيمة الصادرات خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2001-2008)، حيث وصلت قيمتها إلى 1.937 مليون دولار عند نهاية سنة 2008، بعدما كانت هذه القيمة سنة 2001 تقدر بـ 684 مليون دولار، لتنخفض إلى 1.047 مليون دولار سنة 2009، ثم تواصل التطور المتزايد خلال الفترة (2010-2014)، لتحقق أعلى قيمة لها بـ 2.810 مليون دولار سنة 2014، لتنخفض مرة أخرى سنتي 2015 و2016 حيث وصلت قيمتها إلى 2.063 و1.781 مليون دولار على التوالي، أي بمعدل نمو متوسط قارب 18,55% خلال الفترة (2001-2016). كما تراوحت نسب مساهمتها في الصادرات الكلية ما بين 1,95% و6,16%، غير أن ارتفاع نسب مساهمتها في الصادرات الكلية لا يعني بالضرورة زيادة في حجمها، فقد يكون السبب في ذلك تراجع حجم صادرات قطاع المحروقات.

ونتيجة لذلك، يتضح أنه بالرغم من مختلف الجهود المبذولة لترقية صادرات القطاع الخاص، إلا أن مجال التصدير خارج قطاع المحروقات يبقى ضعيفا، مما يستوجب بذل الكثير من الجهود للالتحاق بركب الدول المصدرة. والشكل الموالي يوضح تطور قيمة الصادرات خارج قطاع المحروقات بالجزائر خلال الفترة (2001-2016)

الشكل رقم (12-4): تطور قيمة الصادرات خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2001-2016)



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول رقم (24-4).

كما يمكن إضافة الجدول الموالي، والذي يبرز أهم المنتوجات المصدرة خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2010-2016) على النحو التالي:

الجدول رقم (25-4): أهم المنتوجات المصدرة خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2010-2016)

الوحدة: مليون دولار

تعيين المنتوج	2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016	
	القيمة	(%)	القيمة	(%)	القيمة	(%)	القيمة	(%)	القيمة	(%)	القيمة	(%)	القيمة	(%)
الزيوت والمواد الأخرى الناتجة عن تقطير الزفت	518.69	32.04	931,58	43,35	909,17	41,57	1066,44	49,26	1105,22	39.33	588,07	28,51	388.18	21.80
النشادر المنزوعة الماء	257.09	15.88	375	17,45	481,21	22	303,48	14,02	610,3	21.72	502,31	24,35	323.92	18.19
سكر الشمندر	231.35	14,29	269,61	12,55	207,97	9,51	272,15	12,57	228,14	8.11	149,85	7,26	231.65	13.01
بقايا وفضلات حديد الزهر	39,74	2,45	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
فوسفات الكالسيوم	109,95	6,79	128,38	5,97	152,88	6,99	96,57	4,46	95,96	3.41	37,01	1,79	77.99	4.38
الهيدروجين والغاز النادر	42,66	2,63	40,16	1,87	36,04	1,65	38,96	1,80	161.81	5.76	129.73	5.83	24.39	1.37
الزنك على شكل خام	61,42	3,79	36,45	1,70	14,85	0,68	18,24	0,84	-	-	-	-	-	-
المياه المعدنية والغازية	22,31	1,38	26,58	1,24	31,13	1,42	38,32	1,77	15,33	0.54	9,89	0,48	-	-
الكحول غير الحلقية	27,5	1,7	41,77	1,94	49,03	2,24	45,19	2,09	55,38	1.97	35,30	1,71	26.38	1.48
الفحوم الحلقية	23,07	1,42	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	36.32	2.04
الزجاج	19,88	1,23	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
الرصاص على شكل خام	19,19	1,19	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
التمور	17,55	1,08	23,26	1,08	24,71	1,13	33,67	1,56	38,35	1.36	24,95	1,21	37.52	2.11
جلود مذبوغة	-	-	19,54	0,91	14,87	0,68	29,49	1,36	-	-	-	-	-	
الأسمدة المصنعة	-	-	-	-	-	-	-	-	312,32	11.11	438,85	21,27	477.68	26.82
المجموع الجزئي	1390,4	84,8	1.892	88	1 922	87,88	1 943	89,72	2623	93.34	1 916	92,87	1624.03	91.18
المجموع	1 619	100	2149	100	2 187	100	2 165	100	2810	100	2 063	100	1781	100

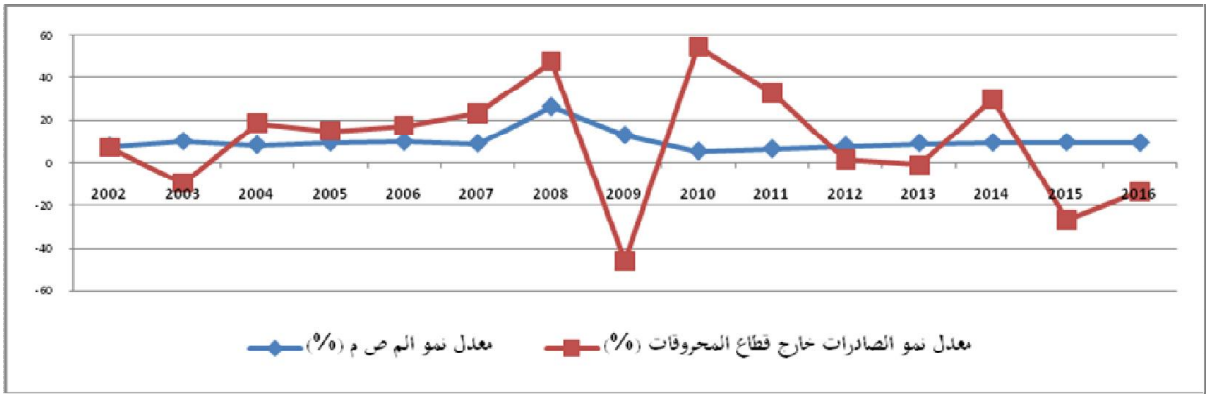
المصدر:من إعداد الباحث بناءاً على:

- نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، لسنوات: 2010، 2011، 2012، الأعداد: 18، 20، 22. على التوالي.
- نشريات المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، لسنوات: 2013، 2014، 2015، 2016، الأعداد: 24، 26، 28، 30. على التوالي.

يتضح من خلال الجدول المبين أعلاه، أن الصادرات خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2010-2016)، لاتزال ضعيفة وقليلة التنوع، وتتمثل أهم المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات أساسا من مجموعة منتجات الزيوت والمواد الأخرى الناتجة عن تقطير الزفت، بنسب تراوحت ما بين 49,26% و21,80% خلال هذه الفترة، ثم مجموعة المواد الخام، وأخيرا السلع الاستهلاكية غير الغذائية.

ولتوضيح دور تطور نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات بالجزائر ندرج الشكل الموالي:

الشكل رقم (13-4): تطور معدلات نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونمو الصادرات خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2001-2016)



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الجدولين: (22-4) و(11-4).

تبين معطيات الشكل أعلاه، أن تطور نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لا يتماشي مع تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات خلال كل السنوات المدروسة، وهو ما يبين أن هذا القطاع لم يكن له أثر ملموس على ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

فمساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر تبقى جد متواضعة في ظل سيطرة المؤسسات الكبيرة على أغلب هذه الصادرات، فمثلا في سنة 2012 بلغت قيمة الصادرات خارج قطاع المحروقات 2,187 مليار دولار، حققت أربع شركات كبيرة 83% من هذه الصادرات، حيث صدرت شركة سوناطراك (SONATRACH) ما قيمته 935 مليون دولار من المنتجات غير النفطية، أي أكثر من 42,75% من القيمة الإجمالية للصادرات خارج قطاع المحروقات، مقابل 481 مليون دولار مصدرة من طرف شركة فيرتيال (FERTIAL) أي بما يتجاوز 22% من قيمة هذه الصادرات، تليها المؤسسة الوطنية للحديد والفوسفات (SOMIPHOST) وشركة سيفيتال (CEVITAL) بصادرات قيمتها 399,21 مليون دولار أي أكثر من 18,25% من القيمة الإجمالية للصادرات خارج قطاع المحروقات[1].

وبالرغم من غياب إحصائيات دقيقة حول مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات خارج قطاع المحروقات بالجزائر، إلا أنه يمكن أن نستخلص مما سبق أن القدرات التصديرية لهذا النوع من المؤسسات الوطنية، بعيدة كل البعد عن مثيلتها في الدول المتقدمة والدول النامية الناهضة[*] (انظر الجدول رقم 12-1)، وضعيفة من حيث القيمة، ويغلب عليها تصدير المنتجات البسيطة من حيث المكون التكنولوجي، والمواد الخام.

[1] نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، العدد:22، 2012، ص 48.

[*] ساهمت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصين بـ 62.9% من إجمالي الصادرات سنة 2009.

كما يعكس هذا الواقع كذلك ضعف قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على إيصال منتجاها إلى الأسواق الدولية، و عدم امتلاك القدرة على المنافسة الدولية، وهذا ما يتطلب تجنيد استثمارات هامة في عدة مجالات منها التسويقية والتنظيمية والإبداعية وفي تسيير الموارد البشرية، و ذلك من أجل الرفع من قدرتها التنافسية وتطبيق المعايير الدولية في مجال احترام المواصفات الدولية، فهذه الاستثمارات تتطلب إمكانيات مالية معتبرة، قد تمثل عائقا لهذا النوع من المؤسسات بالنظر إلى محدودية مواردها المالية، وهنا لا بد من تدخل الدولة وبذل المزيد من الجهد واتخاذ الإجراءات الكفيلة بترقية وتطوير الصادرات خارج المحروقات، والعمل على الرفع من القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية لتجعلها تتجاوب مع متطلبات السوق الدولية.

المبحث الثالث: معوقات وتحديات تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

بالرغم من الوعي المتزايد بأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، إلا أنها تواجه العديد من المشاكل التي تحد من نشاطها وتحول دون تطورها وإسهامها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، كما تعترضها الكثير من التحديات خاصة في ظل سياسة الانفتاح في حركية الاقتصاد العالمي الذي تنتهجها الجزائر، والتي تجسدت من خلال توقيعها لاتفاقية الشراكة الأورومتوسطية وكذا الانضمام المرتقب إلى منظمة التجارة العالمية.

المطلب الأول: معوقات تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر العديد من المعوقات والقيود التي تعترض نشأتها ونموها، وتهدد بقائها وتحول دون تطورها وإسهامها الفعال في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، منها ما يرتبط بالمناخ الاستثماري بصفة عامة، ومنها ما يتعلق بخصائص هذا النوع من المؤسسات بصفة خاصة.

لتشخيص أهم معوقات تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر سنعتمد على أربعة مصادر رئيسية:

المصدر الأول: التحقيق الذي أجرته وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع عدد من المؤسسات الاقتصادية في 12ولاية؛

المصدر الثاني: يكمن في الدراسة الذي تم انجازها من طرف منتدى رؤساء المؤسسات الاقتصادية في الجزائر والتي تعبر عن رأي رؤساء المؤسسات في الجزائر عن مدى تقديرهم للوضع الاقتصادي العام الذي يعملون فيه، أما **المصدر الثالث**: هو الدراسة التي تمت بإشراف البنك الدولي سنة 2002 حول مناخ الأعمال في الجزائر، والتي شملت حوالي 28000 مؤسسة أغلبها مؤسسات صغيرة ومتوسطة؛

المصدر الرابع: يتلخص في نتائج استطلاعات الرأي لتقارير التنافسية العالمية خلال الفترة (2010-2017)، والتي تعبر عن معوقات ممارسة الأعمال في الجزائر من وجهة نظر رجال الأعمال.

1- دراسة وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تمثلت هذه الدراسة في التحقيق الذي أجرته وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في عملية سبر آراء رؤساء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فيما يتعلق بظروف إنشاء مؤسساتهم، وتمت الدراسة في ولايات: تلمسان، البليدة، عنابة، سطيف، المسيلة، غرداية، تيزي وزو، مستغانم، ورقلة، وهران، باتنة، الجزائر. وقد توصلت هذه الدراسة إلى كشف أهم القيود أو العوائق التي تعترض الاستثمار في مجال إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي يمكن تصنيفها في أربعة مجموعات رئيسية مبينة كما يلي:

أ- **العوائق الإدارية:** والتي تتمثل في:

- تعدد الوثائق المطلوبة لإنشاء المؤسسة؛
- ثقل الإجراءات الإدارية مما يؤثر سلبا على مصالح المتعاملين الاقتصادية؛
- صعوبة الحصول على السجل التجاري.

ب- **العوائق البنكية:** والمتمثلة في:

- آجال طويلة لدراسة الملفات البنكية؛
- صعوبة الحصول على القروض البنكية.

ج- **العوائق المرتبطة بالعقار الصناعي:** وهي كالتالي:

- صعوبة الحصول على قطعة أرض أو عقار لإقامة المشروع؛
- صعوبة الحصول على عقود الملكية، الأمر الذي يؤثر سلبيا على نشاط المؤسسة.

د- **عوائق أخرى:** ويمكن إجمالها في:

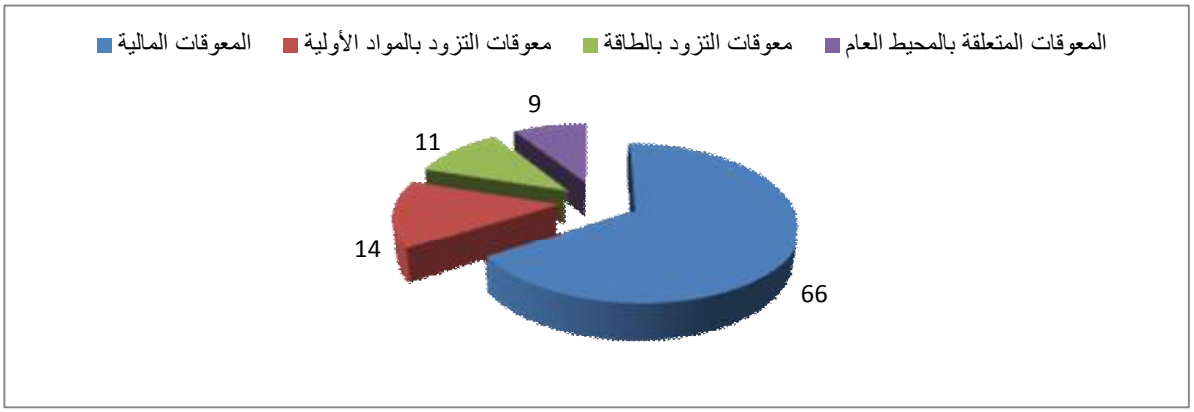
- أسعار الكهرباء المرتفع بالنسبة للنشاطات الصناعية؛
- ارتفاع مبالغ الرسوم والاشتراكات في الضمان الاجتماعي؛
- انقطاع متكرر للتيار الكهربائي في بعض المناطق [1].

2- دراسة منتدى رؤساء المؤسسات الاقتصادية (FCE): من أجل معرفة أهم القيود التي تعترض نشاط المؤسسات الاقتصادية في الجزائر، من وجهة نظر رؤساء المؤسسات الاقتصادية، قام منتدى رؤساء المؤسسات الاقتصادية (FCE)[*] بتشخيص معوقات ممارسة الأعمال في الجزائر من وجهة نظر أعضاء المنتدى. والشكل الموالي يوضح معوقات ممارسة الأعمال في الجزائر من وجهة نظر أعضاء منتدى رؤساء المؤسسات الاقتصادية (FCE).

[1] خبابة عبد الله: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة آلية لتحقيق التنمية المستدامة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2013، ص 27-28.

[*] يضم منتدى رؤساء المؤسسات الاقتصادية (FCE) عددا مهما لرؤساء أهم المؤسسات الاقتصادية من القطاعين العام والخاص في الجزائر، بلغ عدد أعضائه إلى غاية فيفري 2017، 4000 مؤسسة يتجاوز مجموع رقم أعمالها 40 مليار دولار، وتشغل أكثر من 300.000 عامل.

الشكل رقم (14-4): معوقات ممارسة الأعمال في الجزائر من وجهة نظر أعضاء منتدى رؤساء المؤسسات الاقتصادية



المصدر: من إعداد الباحث بناءاً على: نشرية منتدى رؤساء المؤسسات الاقتصادية (FCE)، العدد: 24، جوان 2006. متاح على الموقع: http://www.fce-dz.org/pdf/lettre/24.pdf. (14/09/2016)

من خلال الشكل الموضح أعلاه، يتبين أن معوقات ممارسة الأعمال في الجزائر تتمحور حول أربعة مجموعات رئيسية هي[1]:

أ- المعوقات المالية: تشكل المعوقات المالية أكبر العوائق التي تعرض لها رؤساء المؤسسات في أجوبتهم، إذ أن 66%منهم اعتبر أنها تمثل المشكل الأول الذي يعترض نشاطهم العادي أو الاستثماري، وتتنوع المشكلات المالية التي تواجهها المؤسسات الاقتصادية، فحوالي 19% منهم عبر عن وجود مشكلات مالية تتمثل في صعوبة تغطية الذمم المستحقة لهم نتيجة لمعاملاتهم التجارية، فالبنوك لا تقدم دعما كافيا من خلال الأوراق التجارية والمالية قصيرة الأجل التي تسمح للمؤسسات بتمويل رأس المال العامل. العائق الثاني يتمثل في صعوبات تواجههم في الحصول على القروض وذلك بنسبة 18% من المستجوبين، وأشار 16% إلى أن تكاليف تسديد القروض مرتفعة بسبب ارتفاع أسعار الفائدة، على الرغم من أنها قد شهدت تخفيضا كبيرا خلال السنوات الأخيرة، النوع الرابع من العوائق المالية يتمثل في ارتفاع تكاليف الاستغلال (13% من الأجوبة)، ويعود السبب في ذلك إلى ارتفاع أسعار المواد الأولية واشتراكات أرباب العمل في صندوق الضمان الاجتماعي، كما أن تخفيض سعر صرف الدينار أدى لارتفاع أسعار السلع المستوردة.

ب- معوقات التزود بالمواد الأولية: العائق الثاني الذي أشار له رؤساء المؤسسات يتمثل في صعوبات تواجهها مؤسساتهم للتزود بالمواد الأولية (14% من العينة)، ويرجع السبب أساسا في التأخر المسجل على مستوى الإجراءات الجمركية الخاصة بالاستيراد، ووجود ندرة في بعض المواد الأولية وارتفاع أسعارها.

ج- معوقات التزود بالطاقة: العائق الثالث يتمثل في الانقطاعات المتكررة للتيار الكهربائي أو التزود بالمياه (11%من الأجوبة)، مما يتسبب لهم في خسائر كبيرة نتيجة لتعطل الإنتاج وتراجع المبيعات.

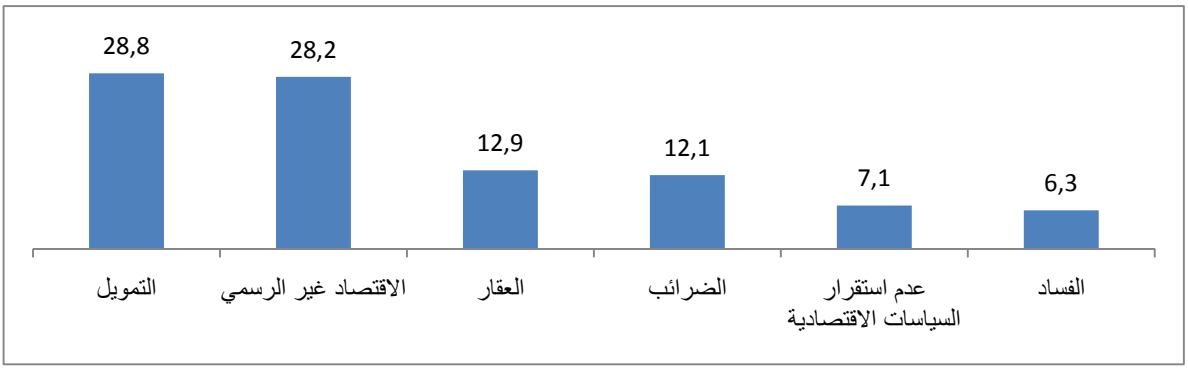
[1] نشرية منتدى رؤساء المؤسسات الاقتصادية (FCE)، العدد: 24، جوان 2006. متاح على الموقع: http://www.fce-dz.org/pdf/lettre/24.pdf. (14/09/2015)

د– معوقات متعلقة بالمحيط العام: المجموعة الرابعة من العوائق تتعلق بمشكلات ترتبط بالمحيط العام لنشاط المؤسسات (9% من الأجوبة)، مثل ارتفاع أسعار العقار، وتفشي المنافسة غير المشروعة، واتساع ظاهرة الفساد التي تؤثر سلبيا على نشاط الأعمال في الجزائر.

3– دراسة البنك الدولي: تمثلت الدراسة التي قام بها البنك الدولي، في اختيار عينة من 562 مؤسسة عمومية وخاصة، من بين 18354 مؤسسة تحصل عليها فريق البنك الدولي من الديوان الوطني للإحصائيات (ONS)، وكانت أغلب هذه المؤسسات عبارة عن مؤسسات مصغرة (95% من المؤسسات كان عدد عمالها أقل من 10 عمال)، وتوزعت هذه المؤسسات على عشر قطاعات اقتصادية تبعا لمدى مساهمتها في التشغيل، مع عدم إدراج مؤسسات قطاع المحروقات والقطاع التجاري الصرف، وقد وقع الاختيار على تسعة ولايات تتوزع جغرافيا على أهم مناطق التركز الصناعي في الجزائر، فقد تم اختيار ثلاث ولايات من منطقة الوسط (الجزائر، البليدة وبومرداس)، ولايتين من ولايات الغرب (وهران وتلمسان)، وكذا ولايتين من ولايات الشرق (قسنطينة وعنابة)، إضافة إلى ولايتين من الجنوب (غرداية وورقلة). وامتدت الدراسة من جانفي 2002 إلى غاية مارس2003 [1].

وقد توصلت هذه الدراسة إلى كشف العديد من العوائق التي تعترض المستثمرين في الجزائر، والتي أكدت النتائج العامة للدراستين السابقتين، إذ تمثلت أهم العوائق في صعوبة الحصول على القروض وتكلفتها ومشكلة العقار وضعف مستوى البنية التحتية للاستثمار ومستوى تأهيل الموارد البشرية وتفشي البيروقراطية والمنافسة غير المشروعة والفساد. والشكل الموالي يوضح أهم معوقات ممارسة الأعمال في الجزائر حسب دراسة البنك الدولي:

الشكل رقم (15–4): معوقات ممارسة الأعمال في الجزائر حسب دراسة البنك الدولي



Source : World Bank : Pilot Investment Climate - Algeria Investment Climate Assessment-, June 2003, P 22. Disponible sur: http://siteresources.worldbank.org/INTPSD/Resources/336195-1092412588749/Algeria--ICA~3.pdf. Consulté Le: 20/10/2016.

[1] World Bank : Pilot Investment Climate - Algeria Investment Climate Assessment-, June 2003, P 05. Disponible sur: http://siteresources.worldbank.org/INTPSD/Resources/336195-1092412588749/Algeria--ICA~3.pdf. Consulté Le: 20/010/2016.

4- نتائج استطلاعات الرأي لتقارير التنافسية العالمية: يمكن توضيح نتائج استطلاعات الرأي لتقارير التنافسية العالمية خلال الفترة (2010-2017)، والتي تعبر عن معوقات ممارسة الأعمال في الجزائر من وجهة نظر رجال الأعمال، من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (26-4): معوقات ممارسة الأعمال في الجزائر حسب تقارير التنافسية العالمية خلال الفترة (2010-2017)

	معوقات ممارسة الأعمال (%)	2017-2016	2016-2015	2015-2014	2014-2013	2013-2012	2012-2011	2011-2010
1	الحصول على التمويل	15.3	13.7	20.2	15.8	15.7	19.2	16.4
2	البيروقراطية الحكومية	14.2	17.5	13.8	17.5	20.5	18.4	21.1
3	الفساد	9.6	13.3	21.2	11.3	14.0	16.0	13.8
4	معدلات الضرائب	8.1	4.5	11.3	3.6	2.4	6.9	3.7
5	تعقد الأنظمة الضريبية	7.5	4.6	3.5	3.5	6.3	5.5	2.9
6	ضعف البنية التحتية	7.1	5.6	3.7	6.5	8.1	2.7	6.1
7	ضعف المستوى التكويني للقوى العاملة	6.3	5.7	7.4	9.0	8.1	7.7	10.7
8	تعقد أنظمة ولوائح العمل	6.0	5.3	0.9	4.6	4.3	2.2	1.8
9	ضعف أخلاقيات العمل للقوى العاملة	5.7	75.	8.7	4.0	3.5	4.3	5.3
10	أنظمة سعر الصرف	5.5	6.2	0.3	7.0	3.0	3.8	4.4
11	التضخم	4.8	5.7	0.6	3.2	4.5	5.8	1.5
12	عدم استقرار السياسات	3.6	6.5	2.4	7.5	4.9	3.8	8.8
13	عدم كفاية القدرة على الابتكار	2.1	2.5	0.3	2.8	1.4	-	-
14	الجريمة والسرقة	2.0	2.2	5.4	1.5	2.4	1.7	2.0
15	عدم الاستقرار الحكومي السياسي	0.7	0.6	0.3	1.0	0.00	1.9	1.5

Source: World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2010 -2011, Geneva, 2010, P 76.
World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2011 -2012, Geneva, 2011, P 94.
World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2012 -2013, Geneva, 2012, P 88.
World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2013 -2014, Geneva, 2013, P 102.
World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2014 -2015, Geneva, 2014, P 106.
World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2015 -2016, Geneva, 2015, P 94.
World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2016 -2017, Geneva, 2016, P 96.

ويمكن تلخيص أهم المعوقات والمشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال المصادر الأربعة سالفة الذكر، فيما يلي:

الفرع الأول: المعوقات المتعلقة بالإجراءات الإدارية والتنفيذية

يتطلب نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الاستجابة السريعة من حيث الإجراءات الإدارية والتنفيذية، ولكن ما نلاحظه هو أن الإدارة العمومية في الجزائر لا تزال بعيدة عن تقديم خدمات بأسرع ما يمكن وبكفاءة عالية، إذ يغلب عليها روح الروتين الممل، مما يجعل معالجة الملفات واعتماد المشاريع تتم ببطء، لدرجة أن الكثير منها عطل ولم يحصل على الموافقة في أوانه، مما ضيع على أصحابه وعلى الاقتصاد الوطني العديد من الفرص، ومن الأسباب الكامنة وراء ذلك ما يأتي:

- الذهنيات التي لم تتهيأ بعد لهضم واستيعاب وفهم خصوصية وأهمية هذا النوع من المؤسسات، ومن ثم التعامل معها وفق متطلباتها[1]؛
- سرعة إصدار النصوص لم يواكبها حتى الآن حركية مماثلة على مستوى الأجهزة التنفيذية، حيث أظهرت الدراسة سالفة الذكر التي قام بها البنك الدولي أن 37% من مسيري هذه المؤسسات قد انتظر أكثر من 5 سنوات قصد الحصول على العقار، وحسب نفس الدراسة فإن مسيري المؤسسات في الجزائر يخصصون حوالي 90 يوما في السنة للتكفل بالوثائق الإدارية[2].

ومن أجل التعرف بعمق أكبر على طبيعة هذه المعوقات، المتعلقة بالإجراءات الإدارية والتنفيذية، سنقوم بتحليلها حسب المؤشرات الرئيسية لتقارير ممارسة أنشطة الأعمال.

أولا: مؤشر بدء المشروع

يختص هذا المؤشر برصد التحديات التي تواجه رجال الأعمال وأصحاب المشاريع الاستثمارية عند بداية تأسيس المشروع في شكل كيان قانوني، وقد سجلت الجزائر تراجعا في ترتيبها العالمي ضمن هذا المؤشر بين عامي (2013-2014) بواقع 8 مراتب حيث انتقلت من المركز 156 إلى المركز 164 عالميا، غير أن هذا الترتيب تحسن سنة 2015 إلى المركز 141 ثم الترتيب 145 عالميا سنة 2016، وصولا إلى المركز 142 سنة 2017. هذا ويلاحظ وجود تخفيض مستمر ومستقر للمؤشرات الفرعية (الإجراءات، الزمن والتكلفة) مما يدل أن نشاط ممارسة الأعمال يتجه ليكون أقل تعقيدا. والجدول الموالي يوضح تطور مؤشر بدء المشروع في الجزائر خلال الفترة (2013-2017).

---

[1] شريف غياط، محمد بوقمقوم: التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 24، العدد 01، دمشق، 2008، ص 138.

[2] عبد المجيد تيماوي، مصطفى بن ذوي: مرجع سابق، ص 243.

الجدول رقم (27-4): تطور مؤشر بدء المشروع في الجزائر خلال الفترة (2013-2017)

البيان	2013	2014	2015	2016	2017
	قيمة المؤشر	قيمة المؤشر	قيمة المؤشر	قيمة المؤشر	قيمة المؤشر
عدد الإجراءات	14	14	13	12	12
الزمن (الأيام)	25	25	22	20	20
التكلفة (نسبة من متوسط دخل الفرد)	12.5	12.4	11	10.9	11.1
الحد الأدنى من رأس المال (نسبة من متوسط دخل الفرد)	27.2	28.6	24.1	23.6	0.0
الترتيب العالمي	156	164	141	145	142

Source : World Bank : Doing Business 2013, Economy Profile : Algeria, P 10.
World Bank : Doing Business 2014, Economy Profile : Algeria, P 10.
World Bank : Doing Business 2015, Economy Profile : Algeria, P 11.
World Bank : Doing Business 2016, Economy Profile : Algeria, P 11.
World Bank : Doing Business 2017, Economy Profile : Algeria, P 11.

يتضح من الجدول أعلاه، أن تجسيد مشروع استثماري في الجزائر سنة 2017 يتطلب المرور بـ 12 إجراء بعدما تم تقليص عددها من 14 إجراء خلال الفترة (2013-2014)، وتبقى بعيدة على المغرب مثلا (4 إجراءات)، مقابل إجراء واحد فقط في نيوزيلندا مثلا، كما تراجعت المدة الزمنية اللازمة لاستكمال الإجراءات القانونية لتبلغ 20 يوما سنة 2017، مقابل 6 أيام في مصر، و0.5 يوم في نيوزيلندا.كما تم إلغاء الحد الأدنى الواجب توفيره لبدء مشروع جديد (الموضوع في البنك قبل التسجيل) سنة 2017.

ثانيا: مؤشر استخراج تراخيص البناء

يرتبط هذا المؤشر بمرحلة التشيد الفعلي لمبنى المشروع، وما يتطلبه ذلك من إجراءات لاستصدار تراخيص البناء، وقد سجل ترتيب الجزائر تحسنا في هذا المؤشر بواقع 61 مرتبة خلال الفترة (2013-2017)، إذ انتقل من المركز 138 سنة 2013 إلى المركز 77 عالميا سنة 2017. والجدول التالي يوضح تطور مؤشر استخراج تراخيص البناء في الجزائر خلال الفترة (2013-2017).

الجدول رقم (28-4): تطور مؤشر استخراج تراخيص البناء في الجزائر خلال الفترة (2013-2017)

البيان	2013	2014	2015	2016	2017
	قيمة المؤشر	قيمة المؤشر	قيمة المؤشر	قيمة المؤشر	قيمة المؤشر
عدد الإجراءات	19	19	17	17	17
الزمن (الأيام)	281	241	204	204	130
التكلفة (نسبة من قيمة المستودع)	54.6	60.1	0.7	0.9	0.9
مؤشر جودة مراقبة البناء (0-15)	-	-	-	9	10
الترتيب العالمي	138	147	127	122	77

Source : World Bank : Doing Business 2013, Economy Profile : Algeria, P 10.
World Bank : Doing Business 2014, Economy Profile : Algeria, P 10.
World Bank : Doing Business 2015, Economy Profile : Algeria, P 11-12.
World Bank : Doing Business 2016, Economy Profile : Algeria, P 11-12.
World Bank : Doing Business 2017, Economy Profile : Algeria, P 12.

يلاحظ من الجدول السابق، أن استخراج تراخيص البناء في الجزائر سنة 2017 يتطلب المرور بـ 17 إجراء بعدما تم تقليص عددها من 19 إجراء خلال الفترة (2013-2014)، مما اثر بشكل ايجابي على المدة الزمنية اللازمة لاستخراج التراخيص والتي انتقلت من 281 يوما إلى مدة 130 يوما خلال الفترة (2013-2017)، غير أنه ورغم هذا التراجع ما تزال المدة طويلة مقارنة بالعديد من الدول (28 يوما في كوريا الجنوبية مثلا).

ثالثا: مؤشر الحصول على الكهرباء

استحدث هذا المؤشر سنة 2012، ويقيس مدى سهولة حصول الشركات على الكهرباء، وقد سجل ترتيب الجزائر في هذا المؤشر تحسنا خلال الفترة (2013-2017)، حيث انتقل من الترتيب 165 إلى الترتيب 118 عالميا. والجدول الموالي يوضح تطور مؤشر الحصول على الكهرباء في الجزائر خلال الفترة (2013-2017).

الجدول رقم (29-4): تطور مؤشر الحصول على الكهرباء في الجزائر خلال الفترة (2013-2017)

البيان	2013	2014	2015	2016	2017
	قيمة المؤشر	قيمة المؤشر	قيمة المؤشر	قيمة المؤشر	قيمة المؤشر
عدد الإجراءات	6	5	5	5	5
الزمن (الأيام)	159	180	180	180	180
التكلفة (نسبة من متوسط دخل الفرد)	1489	1562	1318	1295	1330
الترتيب العالمي	165	148	147	130	118

Source : World Bank : Doing Business 2013, Economy Profile : Algeria, P 11.
World Bank : Doing Business 2014, Economy Profile : Algeria, P 11.
World Bank : Doing Business 2015, Economy Profile : Algeria, P 12.
World Bank : Doing Business 2016, Economy Profile : Algeria, P 12.
World Bank : Doing Business 2017, Economy Profile : Algeria, P 12.

يتضح من الجدول المبين أعلاه، أن الحصول على الكهرباء في الجزائر سنة 2017 يتطلب المرور بـ 5 إجراءات، غير أن المدة الزمنية اللازمة لتوصيل التيار ارتفعت من 159 يوما سنة 2013 إلي 180 يوما سنة 2017 (مقابل 18 يوما في كوريا الجنوبية مثلا).

رابعا: مؤشر تسجيل الملكية

يرصد هذا المؤشر مدى مرونة الإجراءات الإدارية المنظمة لمختلف العمليات الخاصة بتسجيل ملكية الأصول العقارية أو تسويتها أو نقلها، كما تشمل التدابير المتعلقة بتحصيل الشهادات والتعامل مع مختلف الهيئات المختصة. وقد سجل ترتيب الجزائر في هذا المؤشر اتجها تصاعديا، إذ انتقل من المرتبة 172 عالميا سنة 2013 إلى المرتبة 176 سنة 2014، ليتحسن الترتيب سنة 2015 إلى المركز 157 ثم تراجع مجددا إلى المركز 162 عالميا سنة 2017. والجدول الموالي يبين تطور مؤشر تسجيل الملكية في الجزائر خلال الفترة (2013-2017).

الجدول رقم (30–4): تطور مؤشر تسجيل الملكية في الجزائر خلال الفترة (2013–2017)

البيان	2013	2014	2015	2016	2017
	قيمة المؤشر	قيمة المؤشر	قيمة المؤشر	قيمة المؤشر	قيمة المؤشر
عدد الإجراءات	10	10	10	10	10
الزمن (الأيام)	63	63	55	55	55
التكلفة (نسبة من قيمة العقار)	7.1	7.1	7.1	7.1	7.1
مؤشر جودة إدارة الأراضي (0–30)	-	-	-	7	7
الترتيب العالمي	172	176	157	163	162

Source : World Bank : Doing Business 2013, Economy Profile : Algeria, P 11.
World Bank : Doing Business 2014, Economy Profile : Algeria, P 11.
World Bank : Doing Business 2015, Economy Profile : Algeria, P 12.
World Bank : Doing Business 2016, Economy Profile : Algeria, P 12-13.
World Bank : Doing Business 2017, Economy Profile : Algeria, P 12-13.

يلاحظ من الجدول الموضح أعلاه، أن تسجيل الملكية في الجزائر يتطلب المرور بـ 10 إجراءات، غير أن المدة الزمنية اللازمة لتنفيذ تلك الإجراءات تقلصت إلى 55 يوما سنة 2017، مقارنة بـ 63 يوما سنة 2013. ورغم هذا التراجع ما تزال المدة طويلة مقارنة بالعديد من الدول (يوم واحد فقط في كوريا الجنوبية مثلا). بينما بقيت تكلفة الإجراءات ثابتة في حدود 7.1% من قيمة العقار.

الفرع الثاني: المعوقات المتعلقة بالتمويل

تشكل المعوقات المتعلقة بالتمويل أهم وأخطر المشاكل والتحديات التي تواجه نشأة ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، حيث تمثل 28,8% من إجمالي معوقات هذه المؤسسات حسب دراسة البنك الدولي، كما تصل إلى 20% من إجمالي المعوقات حسب نتائج استطلاعات الرأي لتقارير التنافسية العالمية خلال الفترة (2010-2017). في حين تتجاوز نسبتها 66% من إجمالي المعوقات حسب دراسة منتدى رؤساء المؤسسات الاقتصادية (FCE).

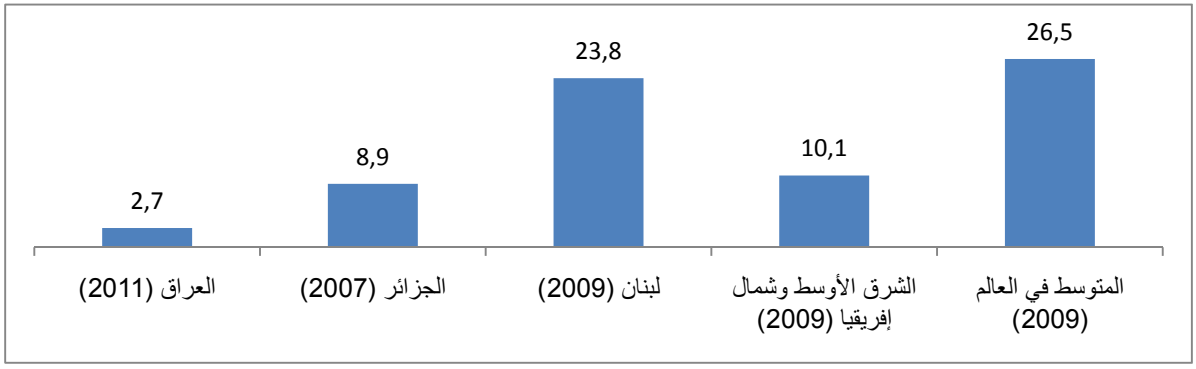
حيث يلاحظ أن أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تعاني من صعوبات كبيرة في حصول أصحابها على قروض طويلة الأجل للانطلاق في النشاط، حيث تعتبر البنوك الجزائرية أن عملية إقراض هذه المؤسسات في مراحل نشأتها الأولى محفوفة بالمخاطر، لذلك فإنها لا تظهر حماسا لتمويلها بسبب عدم تماثل المعلومات وعدم توافر الأصول الكافية التي يمكن استخدامها كضمانة[1]. وحتى إن توفر التمويل البنكي بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تجاوزت مرحلة الانطلاق، فإن الفوائد التي يتحملها المستثمر تكون عالية إضافة إلى صرامة الضمانات وتعقد إجراءاتها، حيث تشترط البنوك في الجزائر ضمانات على قروضها تتجاوز 150% من المبلغ المقترض[2]. فضلا عن غياب بنوك متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

[1] بريبش السعيد: رأس المال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة حالة شركة SOFINANCE، مجلة الباحث، العدد 05، جامعة ورقلة، 2007، ص 07.

[2] محفوظ جبار: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها –دراسة حالة المؤسسات المصغرة في ولاية سطيف خلال الفترة 1999-2001، مجلة العلوم الانسانية، العدد 05، جامعة بسكرة، 2004، ص 04.

على غرار بنك هالك (Bank HALK) في تركيا، بنك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SME Bank) في ماليزيا وبنك كوريا الصناعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (IKBS). كما تأخذ عوائق التمويل البنكي أشكال أخرى كفترة السداد وفترة الانتظار للحصول على القرض، وفيما يتعلق بهذه الأخيرة بينت دراسة للبنك الدولي شملت 600 مؤسسة في الجزائر أن مدة الحصول على قرض للاستثمار تقدر بـ 5,5 شهر للمؤسسات الكبيرة وحوالي سنة كاملة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة[2]. وقد أدت هذه المعوقات إلى انخفاض نسبة المؤسسات التي مولت استثماراتها عن طريق الاقتراض من البنوك. والشكل الموالي يوضح ذلك:

الشكل رقم (16–4): النسبة المئوية للمؤسسات التي تستخدم التمويل المصرفي في تنفيذ استثماراتها



Source : International Finance Corporation (IFC) & World Bank : Business Environment Snapshot for Algeria. Disponible sur: http://rru.worldbank.org/besnapshots/BecpProfilePDF.aspx?economy=Algeria. Consulté Le: 26/12/2016.

نلاحظ من الشكل الموضح أعلاه، أن نسبة المؤسسات التي تستخدم التمويل المصرفي في تنفيذ استثماراتها منخفضة جدا في الجزائر، حيث لا تتعدى 8,9% سنة 2007، ويرجع ذلك إلى صعوبة الحصول على القروض المصرفية طويلة الأجل لتمويل الاستثمار، حيث احتلت الجزائر المرتبة 175 عالميا ضمن مؤشر سهولة الحصول على الائتمان من أصل 190 دولة شملها تقرير ممارسة أنشطة الأعمال سنة 2017[2]، مما يؤكد على درجة التعقيد التي تميز قطاع الائتمان في الجزائر.

الفرع الثالث: المعوقات المتعلقة بالعقار

يعتبر العقار الصناعي أحد أبرز العوائق التي يواجهها المستثمر في الجزائر، إذ أشارت دراسة البنك الدولي سالفة الذكر، إلى أن 37% من المؤسسات تبحث عن العقار من أجل القيام بالاستثمار، وأن 13% منها ترى أنه يعتبر العائق الأول الذي يواجهها، و20% من المؤسسات تنتظر أكثر من 4 سنوات للحصول على العقار[3].

---

[2] عبد الله بلوناس: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والقدرة على المنافسة في ظل اقتصاد السوق بالاسقاط على حالة الجزائر، ورقة بحثية ضمن الملتقي الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، يومي 17 و18 أفريل 2006، ص 129.

[2] World Bank : Doing Business 2017, Economy Profile : Algeria, P 57.

[3] World Bank : Pilot Investment Climate - Algeria Investment Climate Assessment-, Op-Cit, P 30.

من خلال متابعتنا لملف العقار في الجزائر، تبين لنا أن المشكلة الحقيقة تكمن في أسلوب التسيير وطريقة التنظيم المعتمدة في إدارة الملكية العقارية، أكثر من أن تكون مشكلة ندرة العقار. ويمكننا إثبات ذلك من خلال التركيز على ثلاثة عناصر أساسية، هي: الحجم الكبير للعقارات غير المستغلة، وعدم تسوية الوضع القانوني لنسبة كبيرة من العقارات، وكذا عدم الاستقرار في تسيير المناطق الصناعية.

حيث تظهر نتائج التحقيقات المنجزة حول مسألة العقار في الجزائر وجود عدد كبير من الأراضي غير المستغلة، منها حوالي 15% من العقارات المتواجدة في المناطق الصناعية (2.334 هكتار) و60% من الأراضي المتواجدة في مناطق النشاطات (4.496 هكتار)، وهذا يعني أن 30% من المساحة الكلية (22 ألف هكتار) المتوفرة غير مستغلة، بالإضافة لهذه الأراضي غير المستغلة يوجد أيضا عقارات أخرى لدى المؤسسات المحلة، أو المشاريع المتوقفة التي تتوفر على مساحات جد مهمة غير مستغلة أيضا، إذ تصل إلى 529 هكتار، منها 387 هكتار في المناطق الصناعية و142 هكتار في مناطق النشاطات. كما أشارت تقديرات وزارة الصناعة إلى أن حجم العقار الصناعي التابع للمؤسسات العمومية يقدر بـ 180 مليون م^2، بينما بلغ حجم الطلبات المودعة لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار 80 مليون م^2 [1] .

إذن الأزمة ليست في نقص العقار ولكن في ضعف التسيير المتميز بتعدد الإجراءات الإدارية والنصوص القانونية والمصالح الإدارية المسؤولة، الأمر الذي أدى لعدم الشفافية في التسيير وارتباط ملف العقار بالفساد، كما أن تحديد الأسعار بطريقة إدارية بعيدة تماما عن أسعار السوق ساهم في زيادة حجم المضاربة في العقار، الأمر الذي أدى لعدم تمكن المستثمرين الفعليين من الحصول على العقار الصناعي بأسعار معقولة، وقد كان لضعف مؤسسات الدولة في إحكام الرقابة على كيفيات منح الأراضي، الأثر الكبير على حرمان المستثمرين الجادين من الحصول على العقار. فقد بينت ذلك الدراسة التي قام بها المركز الوطني للدراسات والتحاليل من أجل السكان والتنمية (CNEAP) حول العقار، بأن 85% من المستفيدين من العقار بأسعار رمزية لم يحترموا العقود المبرمة مع وكالة (ANDI)، وعدد كبير منهم لم يطور استثماره، ومنهم من حول العقار عن الغرض الأساسي الذي منح له من أجله.

المشكل الثاني الذي يعاني منه المستثمرون بعد مشكلة عدم الحصول على العقار هو مشكل عدم تسوية الوضعية القانونية للعقارات التي بحوزتهم، فعدم امتلاكهم لعقود الملكية سيحرمهم من الحصول على التمويل البنكي (عدم توفر الضمان). ومن أجل إيجاد حل لهذه المسألة المعقدة تدخلت السلطات العمومية في إطار برامج ترقية الاستثمار الفلاحي والصناعي لتسوية الوضع القانوني للعديد من الأراضي، إذ انتقلت التسوية القانونية للعقارات من 25% سنة 1999 إلى 52% سنة 2003، ويعود سبب التأخر في تسوية الكثير من القضايا العالقة إلى تداخل الصلاحيات بين مديرية أملاك الدولة و دواوين الترقية العقارية، وإلى عدم وضوح المسؤوليات فيما يتعلق بتعيين الأطراف المعنية بمنح الأراضي وكتابة عقود ملكيتها.

[1] Conseil National Economique et Social (CNES) : La Configuration du foncier en Algérie : Une contrainte au développement économique, 23 ème Session Plénière, 22 Mai 2003, P 60-64.

في حين تتعلق المشكلة الثالثة بتسيير المناطق الصناعية، وتجدر الإشارة قبل ذلك إلى عدم وجود جرد دقيق للأراضي أو العقارات المبنية المتاحة، والتي يمكن عرضها على المستثمرين لإقامة مشاريعهم، فلا توجد قاعدة بيانات وطنية (لدى الشباك الموحد المكلف بالاستثمار مثلا) يمكن استغلالها في ضمان التسيير الأمثل لملف العقار، وينتج عن ذلك عدم تطابق الإحصائيات المقدمة التي تختلف باختلاف المصادر. فحسب تقديرات مؤسسات تسيير المساهمات (SGP) سنة 2003، بلغ عدد المناطق الصناعية ومناطق النشاطات 67 و546 على التوالي، بمساحة 14403 هكتار و8314 هكتار، أما حسب وزارة الصناعة فإن عددها هو 72 و449 على التوالي سنة 1999، في حين بلغ عددها حسب الوكالة العقارية 70 منطقة صناعية و482 منطقة نشاطات[1].

الفرع الرابع: المعوقات ذات العلاقة بالضرائب

حسب نتائج استطلاعات الرأي لتقارير التنافسية العالمية خلال الفترة (2010-2017)، فإن معدل الضرائب وتعقد الأنظمة الضريبية يحتل في الجزائر المرتبة الرابعة من ضمن 15 عامل معيق لممارسة أنشطة الأعمال. الأمر الذي يقلص من جاذبية معدل الضغط الجبائي في الجزائر، الذي اعتبر بالنسبة للفترة (1992-2002) بأنه أخفض المعدلات في منطقة جنوب المتوسط بمعدل يساوي 13.6% من الناتج الداخلي الخام مقابل 18,2% في تركيا، 20% في تونس، و23,9% في المغرب[2]، وفي هذا الصدد أشارت 50% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المشاركة في دراسة أنجزت من طرف صندوق النقد الدولي حول مناخ الاستثمار في الجزائر سنة 2005، بأن معدلات الضرائب المفروضة عليها تمثل عائقا كبيرا لها، بينما أشارت 20% فقط من المؤسسات الكبيرة إلى هذا الرأي[3].

وهذا ما قد يساهم في زيادة انتشار ظاهرة التهرب الجبائي التي تعد من أخطر الظواهر المعيقة للتنمية الاقتصادية في الجزائر، ونرى أن السبب لا يعود لكون معدلات الضرائب مرتفعة، بما أنها أقل مما عليه في الدول المجاورة (تونس والمغرب)، ولكن المشكلة الرئيسية في نظر أغلب المؤسسات تتمثل في القرارات المجحفة للإدارة الجبائية، فحسب رأي 39% من المؤسسات في دراسة البنك الدولي سالفة الذكر تعتبر ذلك من أهم المشاكل، ويعود السبب في ذلك لعدم وضوح القوانين المتعلقة بالنصوص الجبائية، مما يسمح لبعض الموظفين في مصلحة الضرائب بتأويل بعض النصوص في غير صالح المؤسسات، ويشجع بعضهم على البحث عن سبل غير قانونية لعدم دفع الضريبة (الغش الضريبي)، فحسب العديد من المستثمرين فإن النظام الجبائي في الجزائر يكتنفه الغموض، مما يعرضه إلى كثرة التأويلات من طرف الإدارة الجبائية، وهو ما يزيد من النزاعات بين المؤسسات والإدارة[4].

ويدعم هذه النتائج المتعلقة بالضرائب، ترتيب الجزائر ضمن مؤشر دفع الضرائب لتقرير ممارسة أنشطة الأعمال، الذي يرصد هذا الضرائب واجبة الدفع على أية شركة لفائدة مصالح الضرائب، كما يعكس مدى مرونة

---

(1) Conseil National Economique et Social (CNES) : La Configuration du foncier en Algérie : Une contrainte au développement économique, Op-Cit, P 59-61.

(2) Fonds Monétaire International (FMI) : Algérie : Questions Choisies, Rapport du FMI n: 06/101, Mars 2006, P 39. Disponible sur: http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2006/fra/cr06101f.pdf. Consulté Le: 17/11/2016.

(3) Ibid, P 40.

(4) World Bank : Pilot Investment Climate - Algeria Investment Climate Assessment-, Op-Cit, P 35-36.

أنظمة تحصيل الضرائب المفروضة. والجدول الموالي يوضح تطور مؤشر دفع الضرائب في الجزائر خلال الفترة (2013-2017).

الجدول رقم (31-4): تطور مؤشر دفع الضرائب في الجزائر خلال الفترة (2013-2017)

البيان	2013	2014	2015	2016	2017
	قيمة المؤشر	قيمة المؤشر	قيمة المؤشر	قيمة المؤشر	قيمة المؤشر
عدد المدفوعات سنويا	29	29	27	27	27
الزمن (عدد الساعات سنويا)	451	451	451	385	265
إجمالي الضرائب (نسبة % من الأرباح)	72	71.9	72.7	72.7	65.6
الترتيب العالمي	173	174	176	169	155

Source : World Bank : Doing Business 2013, Economy Profile : Algeria, P 12.
World Bank : Doing Business 2014, Economy Profile : Algeria, P 12.
World Bank : Doing Business 2015, Economy Profile : Algeria, P 13-14.
World Bank : Doing Business 2016, Economy Profile : Algeria, P 13-14.
World Bank : Doing Business 2017, Economy Profile : Algeria, P 14.

يتضح من الجدول أعلاه، أن عدد المدفوعات المرتبطة بمختلف الرسوم والضرائب في الجزائر تراجع إلى 27 سنويا مقابل 29 مدفوعا خلال عامي (2013-2014). ورغم هذا التراجع ما يزال عدد المدفوعات السنوية عاليا مقارنة بالعديد من الدول (عدد المدفوعات 3 في الصين مثلا)، في حين يبقى إجمالي الضرائب المدفوعة بالجزائر جد مرتفع ويتجاوز 65.6% من أرباح الشركات سنة 2017، وتبقى بعيدة على المغرب مثلا (30%).

الفرع الخامس: المعوقات المرتبطة بالقطاع غير الرسمي

يعتبر تفشي الاقتصاد غير الرسمي أحد أهم أوجه المنافسة غير المشروعة، إذ أنه يهدد بقاء المؤسسات الملتزمة باحترام قواعد المنافسة المحددة قانونا، وفي هذا الإطار رأى 28,6% من رؤساء المؤسسات في دراسة البنك الدولي سالفة الذكر، بأن الاقتصاد غير الرسمي يعتبر من بين العوائق الكبيرة التي تعترضهم أثناء تسويق منتجاتهم، خاصة إذا علمنا بأن 60% من المؤسسات المأخوذة في العينة تسوق منتجاتها للسوق المحلي، و39,2% منها تقوم بالبيع في مناطق أخرى من الوطن و0,8% فقط من تقوم بالتصدير، وهذا يعني أن المؤسسات الجزائرية (أغلبها مؤسسات صغيرة) تعمل في سوق ضيق محلي يتميز بشدة المنافسة، وأن وجود مؤسسات أو أفراد يعملون في إطار الاقتصاد غير الرسمي يهدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرسمية.

ومن حيث درجة تأثير المنافسة غير الشرعية والاقتصاد غير الرسمي على المؤسسات الاقتصادية، فإننا نلاحظ بأن المؤسسات القديمة أكثر تضررا بهذه الظاهرة، إذ عبرت 24,5% من هذه المؤسسات على أن تفشي هذا النشاط يؤثر عليها سلبا، في حين نجد أن النسبة كانت في حدود 15,9% في المؤسسات الجديدة، وتبدو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أقل تأثرا بهذه الظاهرة، لما تتمتع به من مرونة كبيرة في التعامل للحد من هذه الظاهرة، مقارنة بالمؤسسات الكبيرة التي ذكر 28,6% من رؤسائها عن التأثير السلبي للاقتصاد غير الرسمي على

نشاطهم، بينما عبر 19,2% من رؤساء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أن تفشي هذه الظاهرة، يؤثر سلبا على مركزهم التنافسي في السوق[1].

ويمثل العمل غير الرسمي في الجزائر سنة 2003 حسب تقديرات الحكومة أكثر من 1,349 مليون شخص أي ما يعادل 7,2% من إجمالي اليد العاملة الكلية في الجزائر. ويشهد القطاع غير الرسمي نموا سنويا يقدر بـ 8% وهو ضعف معدل نمو العمل في القطاع الرسمي[1].

وحسب نتائج تحقيق قام به الديوان الوطني للإحصائيات (ONS) سنة 2012، أصبح القطاع غير الرسمي بالجزائر يمثل 45% من الناتج الوطني الخام، كما يشغل أكثر من 3,9 مليون شخص، يتوزعون على قطاعات التجارة والخدمات (45,3%)، والبناء والأشغال العمومية (37%)، والنشاطات الصناعية (17,7%) بحسب التحقيق المشار إليه [2]. وهي تقريبا نفس القطاعات التي تنشط فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرسمية، مما يشكل تهديدا حقيقيا لتطور هذا القطاع في الجزائر.

كما يساهم التدفق الفوضوي للسلع المستورد في هذا التنامي السريع للاقتصاد غير الرسمي، حيث صرح وزير التجارة الجزائري الأسبق مصطفى بن بادة، أن زيادة واردات الجزائر في الفترة (2008-2011) ساهمت في توسيع رقعة النشاطات الموازية، وانحصار إنتاجية المؤسسات الصناعية الجزائرية، نتيجة لعدم قدرتها على منافسة أسعار المنتجات المستورة القادمة من بلدان جنوب آسيا، حيث أن 70% من واردات الجزائر من بلدان آسيا والبرازيل ومصر وتركيا وماليزيا واندونيسيا، غير مطابقة للمواصفات إلا أنها تتمكن من الدخول بسهولة إلى الجزائر نتيجة ضعف الإجراءات الرقابية على الحدود[3].

الفرع السادس: المعوقات المرتبطة بالفساد

يعتبر الفساد أحد العوائق الرئيسية التي أشارت لها الدراسة المنجزة من طرف البنك الدولي، وكذا حسب نتائج استطلاعات الرأي لتقارير التنافسية العالمية خلال الفترة (2010-2017)، حيث ذكر 34,3% من رؤساء المؤسسات بأن الفساد يمثل عائقا رئيسيا، وأنهم ينفقون حوالي 7% من رقم أعمالهم في شكل رشاوى للاستفادة من بعض الخدمات. فمثلا يقوم بعض مسئولي المؤسسات الخاصة بتقديم رشاوى لبعض الموظفين في الإدارات العمومية، قصد تأمين بعض الخدمات لصالح مؤسساتهم، فمن أجل الحصول على رخصة البناء قد يقوم صاحب المؤسسة بدفع ما قيمته 540 دولار أي ما يمثل 32,9% من الناتج الداخلي للفرد، وقد اعترف 12% من المستجوبين (أغلبهم أصحاب مؤسسات صغيرة) في التحقيق بأنهم دفعوا رشاوى لموظفين عموميين للحصول على بعض الخدمات لصالح مؤسساتهم، وأن 19% منهم أشار إلى أنه قد يوافق على تقديم رشوة للحصول على صفقة عمومية، إذا كان ذلك هو السبيل الوحيد لكسبها. وتعتبر مؤسسات القطاع الخاص هي المتضرر الأكبر من

---

(1) World Bank : Pilot Investment Climate - Algeria Investment Climate Assessment-, Op-Cit, P 36-37.

(1) Conseil National Economique et Social (CNES) : Rapport : Le Secteur Informel : Illusions et Réalités, 24 ème Session Plénière, Juin 2004, P 18.

(2) Ministère de Commerce, Direction des Statistiques et de L'information Économique: Op-Cit.

(3) مقال بجريدة البيان الاقتصادي، بتاريخ: 15 مارس 2012. متاح على الموقع:
http://www.albayan.ae/economy/the-world-today/2012-03-15-1.1611808. (25/07/2016).

ظاهرة الفساد مقارنة بمؤسسات القطاع العام، ويؤثر الفساد أكثر على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (5,4%) منه في المؤسسات الكبيرة (1,1%)[4].

ويدعم هذه النتائج المتعلقة بتفشي الفساد، ترتيب الجزائر ضمن مؤشر الفساد الذي تعده منظمة الشفافية الدولية، حيث حصلت الجزائر سنة 2016 على المرتبة 108 من بين 176 بلدا شملها التقرير، متأخرة على وضعيتها سنة 2015 بترتيب 88 عالميا، كما تبقى بعيدة على الإمارات مثلا التي حصلت على الترتيب 24 عالميا [1]. ويأتي هذا رغم الجهود التي تبذلها الجزائر لمكافحة الفساد، حيث أنشأت العديد من الأجهزة والآليات الخاصة بمكافحة الفساد، والمتمثلة في مجلس المحاسبة وخلية معالجة المعلومة المالية، والهيئة الوطنية للوقاية من الفساد ومكافحته، إلى جانب الديوان الوطني لقمع الفساد والمفتشية العامة للمالية.

الفرع السابع: المعوقات المتعلقة بخصائص سوق العمل

يعتبر العنصر البشري المؤهل أحد أهم العناصر التي تساهم في تحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة في ظل اقتصاد السوق، وفي هذا الإطار عبرت العديد من المؤسسات والمستثمرين حسب دراية البنك الدولي على وجود عدة عوائق تعترضهم لها علاقة بالعنصر البشري، فحوالي 12% من المؤسسات ترى أن قانون العمل الجزائري يمثل عائقا لها، ويكون ذلك أشد في حالة المؤسسات الكبيرة عنه في المؤسسات الصغيرة، ويرى 80% من أصحاب المؤسسات أن اليد العاملة غير مؤهلة بما فيه الكفاية، ويرى 25% منهم بأن مستوى تكوين العمال يمثل عائقا لها لتحسين إنتاجيتها، وبالتالي يصبح من الضروري لها إعادة تكوين العاملين عند توظيفهم مما يشكل عبئا إضافيا لها، حيث أن 70% من المؤسسات الكبيرة تعمل على إخضاع عمالها للتكوين، بينما تقوم 24% من المؤسسات الصغيرة بتكوين عمالها، وتقوم 51% من المؤسسات المتوسطة بتكوين عمالها[2].

وعلى الرغم من كون تكلفة اليد العاملة غير مرتفعة نسبيا مقارنة بالبلدان المجاورة، فإن المؤسسات المستثمرة لا تستفيد من هذه الميزة نظرا لضعف معدل إنتاجية اليد العاملة، فالأجر الخام في الجزائر يساوي 40% تقريبا متوسط الأجر الخام في دول الجوار، غير أن الناتج الداخلي الخام في الساعة يمثل 25% فقط من المستوى المسجل في البلدان المجاورة[3].

بالإضافة إلى كل العوائق التي ذكرنها والتي تؤثر على تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإنه توجد معوقات أخرى تتعلق بخصائص هذه المؤسسات الصغيرة في حد ذاتها، والمتمثلة في ضعف الجوانب الإدارية والإنتاجية والتسويقية والموارد البشرية، وقد شخص تقرير المفوضية الأوروبية حول برنامج تطوير المؤسسات الصغيرة

(4) World Bank : Pilot Investment Climate - Algeria Investment Climate Assessment-, Op-Cit, P 35-37.

(1) Corruption Perceptions Index 2016, Transparency International movement. Disponible sur: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016. Consulté Le: 27/05/2017.

(2) World Bank : Pilot Investment Climate - Algeria Investment Climate Assessment-, Op-Cit, P 34-35.

(3) Fonds Monétaire International (FMI) : Algérie : Questions Choisies, Op-Cit, P 40.

والمتوسطة [*](EDpme) سنة 2007، أهم المعوقات والمشاكل الداخلية التي تعيق تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر فيما يلي[4]:

1- المعوقات المتعلقة بالإدارة:

- القصور الشديد في الخبرات الإدارية والتنظيمية، حيث هذه المؤسسات تسودها في اغلب الأحيان الإدارة العائلية أو الإدارة الفردية؛
- تتميز معظم هذه المؤسسات بعدم وجود تنظيم واضح، وهذا ما يؤدي إلى عدم وجود خطط وسياسات واضحة وأهداف محددة لهذه المؤسسات، كما أنها تطبق المركزية في التنظيم؛
- ضعف توافر المعلومة.

2- المعوقات المرتبطة بالإنتاج:

- افتقار الكثير من هذه المؤسسات للمفاهيم الأساسية للجودة؛
- عدم الاهتمام بتطوير المنتجات بما يتناسب مع أذواق المستهلكين؛
- عدم استخدام التكنولوجيا المتطورة.

3- المعوقات المتعلقة بالتسويق:

- افتقار هذه المؤسسات للمهارات التسويقية؛
- ضعف توافر معلومات السوق؛
- ضعف روابط هذه المؤسسات مع العملاء والموردين والأسواق؛
- ضعف قنوات التوزيع.

4- المعوقات ذات العلاقة بالموارد البشرية:

- نقص العمالة الفنية المدربة؛
- تفضيل العاملين العمل لدي المؤسسات الكبيرة، لقدرتها على دفع أجور أعلى وحوافز أكثر.

المطلب الثاني: تحديات تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تشهد البيئة الاقتصادية الجزائرية الكثير من التحديات خاصة بعد التوجهات الجديدة نحو بناء اقتصاد حر تنافسي وتبني خيار الانفتاح في حركية الاقتصاد العالمي، الذي تجسد من خلال توقيع الجزائر لاتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وكذا انضمامها المرتقب إلى منظمة التجارة العالمية. وعليه فإن هذا الانفتاح بالرغم من آثاره الايجابية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، فإنه سيشكل ضغطا شديدا عليها يعكسه انعدام التكافؤ

[*] EDPME: Programme D`Appui Au Développement Des PME.

[4] Aissa Mosbah, Rochdi Debili : Development Of Algerian SMEs In The Age Of Globalization, Journal of Business and Social Development, Volume 2, Number 1, March 2014, P 42-43.

في الإمكانيات، فجميع الدلائل تشير أن العولمة قد حددت معالم تبادل حر في اتجاه واحد، يخدم بالدرجة الأولى اقتصاديات الدول المتطورة، ويتجه نحو تحويل الدول الشريكة إلى أسواق استهلاكية أمام هذه الدول.

الفرع الأول: التحديات المتعلقة بالشراكة الأورومتوسطية

أولا: مضمون اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية

على غرار باقي الدول المتوسطية فقد أبدت الجزائر استعدادها لتوقيع اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي، حيث بدأت المفاوضات في هذا الشأن في 14 مارس 1997، لكن ونظرا لتباين مواقف الطرفين، تم توقيف المفاوضات في ماي 1997 من قبل الجزائر التي رأت أن الطرف الأوروبي تجاهل العديد من المسائل التي كانت تهمها كمشكلة المديونية، وانتقال الأشخاص، وكذا عدم أخذ الجانب الأوروبي بعين الاعتبار خصوصيات الاقتصاد الجزائري.

كما أن المشاكل الأمنية التي عرفتها الجزائر ساهمت إلى حد كبير في توقف هذه المفاوضات إلى غاية أفريل 2000 وهو تاريخ استئنافها، حيث استمرت بدون انقطاع بدراسة جميع المسائل المطروحة، إلى غاية أن توصل الطرفين إلى اتفاق بعد 17 جولة من المفاوضات. والذي ترجم بالتوقيع بالأحرف الأولى على اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي يوم 19 ديسمبر 2001 ببروكسل، ثم جاء التوقيع بصفة رسمية على الاتفاق يوم 22 أفريل 2002 بمدينة فالنسيا الإسبانية، لتدخل حيز التنفيذ في 01 سبتمبر2005 [1]. وتضمنت اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية تسعة أبواب شملت الجوانب الأساسية التالية[2]:

الجانب الأول: يتمثل في إقامة حوار سياسي بين الطرفين، يسمح بإقامة علاقات دائمة للتضامن بين المتعاملين، تساهم في تحقيق رفاهية وأمن للمنطقة المتوسطية (وهذا ما جاءت به المواد 3-5 من الاتفاقية).

الجانب الثاني: يتعلق بحرية تنقل البضائع (التبادل التجاري) ، وذلك بإقامة منطقة حرة للتبادل (ZLE)، وهذا خلال فترة انتقالية تم تحديدها بـ 12 سنة ابتداء من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، وذلك طبقا لإجراءات المنظمة العالمية للتجارة (المادة 06 من الاتفاقية)، أما فيما يتعلق بمجال تبادل المنتوجات الفلاحية ومنتوجات الصيد البحري، تنص الاتفاقية على أن يعمل الطرفان على تحرير أوسع للمبادلات فيما بينهما بصفة تدريجية، وذلك بالتركيز على المبادئ الآتية:

- عدم فرض قيود كمية جديدة على الواردات واتخاذ إجراءات أخرى مماثلة على المبادلات بين الطرفين؛
- إلغاء القيود الكمية والإجراءات ذات الأثر المماثل المطبقة على المبادلات؛

[1] محمد لحسن علاوي، كريم بوروشة: تفعيل الشراكة الأوروجزائرية كآلية للاندماج في الاقتصاد العالمي، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 04، جامعة ورقلة، 2016، ص 36.

[2] سمينة عزيزة: الشراكة الأوروجزائرية بين متطلبات الانفتاح الاقتصادي والتنمية المستقلة، مجلة الباحث، العدد 09، جامعة ورقلة، 2011، ص 152-154.

- إمكانية اتخاذ إجراءات حمائية ووقائية في حالة ممارسة الإغراق في علاقاته مع الطرف الآخر، أو دخول منتوجات عن طريق الاستيراد بكميات وشروط من شأنها أن تلحق الضرر بالمنتجين الوطنيين.

الجانب الثالث: يتعلق بحقوق التأسيس أو الإنشاء وتقديم الخدمات، حيث اتفق الطرفان على توسيع مجال تطبيق الاتفاقية، بشكل يسمح بإدراج الحق في إنشاء أو تأسيس المؤسسات في إقليم الطرف الآخر وتحرير الخدمات (وهذا ما جاءت به المواد من 30 إلى 37 من الاتفاقية).

الجانب الرابع: يتعلق بالدفع، رأس المال، المنافسة وإجراءات أخرى اقتصادية، حيث تعهد الطرفان بالسماح بعملية الدفع وتسوية العمليات أو الصفقات الجارية بعملة قابلة للتحويل، مع الإلتزام بإمكانية قيام كل طرف بعملية تحويل أو إخراج الأرباح الناتجة عن رؤوس الأموال المستثمرة، وحرية تنقل رؤوس الأموال المتعلقة بالاستثمارات المباشرة في الجزائر التي تقوم بها الشركات المنشئة وفقا للتشريع الجاري العمل به (المواد 38-39)، وتم في هذا الجانب اتفاق الطرفان على اتخاذ إجراءات تقييدية في حالة تعرض أحد الطرفين لإختلالات في ميزان مدفوعاته، شريطة أن يتم إبلاغ الطرف الآخر بهذه الإجراءات، وأن يتم إزالتها فيما بعد فور تصحيح هذا الاختلال، كما ينبغي أن تكون محددة وفق رزنامة متفق عليها.

الجانب الخامس: يتعلق بالتعاون الاقتصادي، حيث التزم الطرفان على تقوية التعاون الاقتصادي الذي يخدم المصلحة المشتركة، وهذا في إطار الشراكة المنصوص عليها في الاتفاقية، ويتعلق هذا التعاون أساسا حسب ما جاءت به المادة 48 من الاتفاقية بالقطاعات التي تعاني مشاكل داخلية أو التي تم الاتفاق بشأن تحرير مبادلاتها بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، وكذا القطاعات التي تسمح بتسهيل التقارب بين الاقتصاد الجزائري والاقتصاد الأوروبي، وخاصة القطاعات المؤدية إلى رفع مستويات النمو، وخلق فرص الشغل، وتطوير المبادلات بين الجزائر والاتحاد الأوروبي.

الجانب السادس: يتعلق هذا الجانب بالتعاون الاجتماعي والثقافي، حيث تضمن الإجراءات الخاصة بالعمال، وذلك بعدم المعاملة التمييزية في شروط العمل، والمكافآت والاستفادة من نفس إجراءات الضمان الاجتماعي المعمول بها في البلد، كما احتوى هذا الجانب على التعاون الثقافي والتربوي، وذلك بتشجيع تبادل المعلومات وتشجيع التفاهم المتبادل بين الثقافات، باستعمال كل الوسائل التي من شأنها أن تقرب بين هذه الثقافات، كالإعلام والصحافة والوسائل السمعية والبصرية.

الجانب السابع: يتعلق بالتعاون المالي، حيث نصت المادة 79 من الاتفاقية على جملة من الإجراءات التي من شأنها دعم الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، حيث تم طرح تعاون مالي يقوم على ما يلي:

- دعم الإصلاحات الهادفة إلى تحديث وعصرنة الاقتصاد بما فيها التنمية الريفية؛
- إعادة تأهيل الهياكل الاقتصادية؛
- ترقية الاستثمارات الخاصة والأنشطة المؤدية إلى خلق فرص العمل؛
- الأخذ بعين الاعتبار للآثار الناتجة عن وضع منطقة التبادل الحر على الاقتصاد الجزائري، خاصة عن طريق إعادة تأهيل الاقتصاد.

الجانب الثامن: ويتعلق بقضايا العدالة والشؤون الداخلية، حيث اتفق الطرفان على تفعيل مؤسسات الدولة وتعزيز دولة القانون والتعاون في المجال القانوني والقضائي، مكافحة الجريمة المنظمة، تبييض الأموال، محاربة التمييز العنصري، مكافحة الإرهاب والمخدرات والفساد.

الجانب التاسع: يشمل الأحكام المؤسساتية العامة والختامية التي تحكم الاتفاقية، حيث نص على إنشاء مجلس شراكة يتولى تنفيذ الاتفاق، وتسوية الخلافات، والسهر على السير الحسن لكل القضايا الأخرى ذات الاهتمام المشترك بين الجزائر والاتحاد الأوروبي.

انطلاقا مما سبق فإن هذه الاتفاقية تسعى إلى تحقيق جملة من جملة الأهداف، يمكن تلخيصها فيما يلي[1]:

- وضع إطار ملائم للحوار السياسي بين الطرفين؛
- وضع الشروط الملائمة لتحرير المبادلات وتنقل رؤوس الأموال بصفة تدريجية؛
- دعم العلاقات الاجتماعية وتطوير التعاون في المجالات الثقافية والإنسانية؛
- تدعيم الإصلاحات المؤدية إلى عصرنة وتحديث الاقتصاد؛
- إنشاء منطقة للتبادل الحر بين الجزائر والاتحاد الأوروبي على مدى 12 سنة كأقصى تقدير[*] لإزالة الحواجز الجمركية.

ثانيا: انعكاسات اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن إبرام اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي سيلقي بعدة ظلال على الاقتصاد الجزائري بصفة عامة وعلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة، حيث سيخلف عدة أثار وانعكاسات ايجابية وسلبية على هذا القطاع نوجزها فيما يلي:

1- الانعكاسات الايجابية: يمكن تلخيصها في ما يلي:

- انفتاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية على المنافسة الأجنبية واحتكاكها بمؤسسات قوية سيحثها على اتخاذ التدابير اللازمة لمنافسة المنتوج الأوروبي، ومن ثم العمل على تحسين جودة منتجاتها للتفاعل والاندماج في الاقتصاد العالمي؛
- إتاحة الفرصة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية للدخول للأسواق الأوروبية في حالة توفر منتجاتها على مقاييس الجودة والنوعية والقدرة التسويقية[**]

---

[1] سمينة عزيزة: مرجع سابق، ص 154.

[*] تقدمت الجزائر أثناء انعقاد الدورة الخامسة لمجلس الشراكة مع الاتحاد الأوروبي يوم 15 جوان 2010، بطلب رسمي لمراجعة مخطط التفكيك الجمركي، وفي أعقاب هذه المحادثات تمت الموافقة على تأجيل منطقة التبادل الحر من 2017 إلى 2020.

[**] بالرغم من الجودة العالية لصادرات التمور الجزائرية مثلا، إلا أن أسعارها تبقي جد منخفضة في أوروبا مقارنة بتلك الآتية من دول أخرى (متوسط سعر الطن من التمور الجزائرية 1157 دولار مقابل 2500 دولار للتمور التونسية و3010 دولار للتمور الفرنسية)، وهذا راجع لغياب علامة تجارية مصادق عليها للمنتج الوطني، حيث تتراجع قيمة الربح للمصدر الجزائري بسبب المستوردين الأوروبيين الذين يقتنون المنتج بأسعار زهيدة ويعيدون تصديره بأسعار عالية بعد المصادقة عليه.

- تقليص تكاليف الإنتاج في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الوطنية، الناتج عن انخفاض أسعار الواردات من المواد الأولية والوسيطة والسلع النصف مصنعة، وذلك بسبب التخفيض المرحلي في التعريفات الجمركية؛
- اتفاق الشراكة يدعم تدفق التقنيات والتكنولوجيات الحديثة، وبالتالي استفادة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الوطنية من التكنولوجيا التي تمتلكها مؤسسات دول الاتحاد الأوروبي، واستخدامها في تطوير الإمكانيات الإنتاجية وتطوير نوعية المنتجات والخدمات؛
- إن اتفاق الشراكة يشجع تدفق الاستثمارات الأجنبية التي ستساهم في تقوية الهياكل الإنتاجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية، خاصة من خلال عمليات الشراكة مع المؤسسات الأوروبية؛
- الاستفادة من البرامج و المساعدات المالية التي يقدمها الاتحاد الأوروبي، والتي من أهمها برامج ميدا 2وميدا1، واستخدامها في عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية التي تساعدها على تقوية قدراتها التنافسية[1]؛
- خلق مناخ استثماري مناسب، عبر القضاء على الأساليب البيروقراطية وإدخال المزيد من المرونة على القوانين الاستثمارية، مما يؤثر إيجابا على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية[2].

2- الانعكاسات السلبية: رغم الآثار الايجابية التي تتركها الاتفاقية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، إلا أنها تترك كذلك انعكاسات وخيمة يمكن إيجازها فيما يلي[3]:

- إلغاء القيود الكمية والرسوم الجمركية سيرفع من مستويات الاستهلاك الكلي والمحلي، ويدفع المستهلكين إلى شراء السلع المستوردة بدلا من السلع المحلية نتيجة جودتها وأسعارها، وهذا ما سيضعف المنتوج الجزائري وبالتالي إضعاف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية؛
- تزايد المنافسة أمام صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية نحو الاتحاد الأوروبي، بسبب الاندماج المتزايد لدول أوروبا الوسطى والشرقية في مبادلات الاتحاد الأوروبي، وانخفاض المزايا التي تتمتع بها المنتجات الجزائرية؛
- مواجهة الصناعات الصغيرة والمتوسطة لمنافسة شديدة ومتصاعدة من منتجات الصناعة الأوروبية الأقل تكلفة والأفضل جودة والأكثر تنافسية، فالاتحاد الأوروبي يهدف من وراء اتفاق الشراكة الأورومتوسطية إلى إغراق السوق الجزائرية بمنتجاته ولا يسعى لإقامة صناعة تنافسية.

---

[1] طبايبية سليمة، عناني ساسية: آثار البرامج الاستثمارية العامة على تطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل الانفتاح الاقتصادي (2001-2014)، ورقة بحثية ضمن المؤتمر الدولي حول تقييم آثار البرامج الاستثمارية العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة (2001-2014)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة سطيف 1، 11-12 مارس 2013، ص 19.

[2] محمد لحسن علاوي، كريم بوروشة: مرجع سابق، ص 40.

[3] طبايبية سليمة، عناني ساسية: المرجع السابق، ص 17-18.

الفرع الثاني: التحديات المرتبطة بالانضمام إلى منظمة التجارة العالمية

مما لا شك فيه أن الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية سوف يكون له آثار إيجابية على مختلف الدول، وإن كانت الدول المتقدمة سوف تنال النصيب الأوفر من هذه المزايا، كما سيكون لها كذلك انعكاسات سلبية على العديد من اقتصاديات الدول النامية.

أولا: دوافع وعوائق انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية

لم تبدي الجزائر نيتها في الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية إلا بعد أن تأكدت أن لا جدوى من تفاديها والبقاء على هامشها، خاصة بعد أن شرعت في الإصلاحات الاقتصادية والانتقال إلى اقتصاد السوق، الذي يتطلب تحرير التجارة الخارجية، إلا أن محاولاتها للانضمام باءت بالفشل حتى الآن وهذا رجع لجملة من العوائق والصعوبات التي واجهتها الجزائر في مسارها للانضمام.

1- دوافع انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية: تهدف الجزائر من خلال سعيها للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، إلى تحقيق جملة من الأهداف، أهمها ما يلي:

أ- إنعاش الاقتصاد الوطني: إن انضمام الجزائر إلى المنظمة، سيرتفع حجم وقيمة المبادلات التجارية، خاصة بعد ربط التعريفة الجمركية عند حد أقصى وحد أدنى، والامتناع عن استعمال القيود الكمية، مما ينتج زيادة في الواردات من الدول الأعضاء، فاحتكاك المنتجات المحلية بالمنتجات الأجنبية وبالتالي الاستفادة من نقل التكنولوجيا الحديثة والتقنيات المتطورة المستعملة في عملية الإنتاج، وبالتالي زيادة المنافسة التي يمكن أن تستغلها الجزائر كأداة ضغط لإنعاش الاقتصاد الوطني، عن طريق تحسين المنتجين المحليين منتجاتهم من حيث الجودة الفعالية والكفاءة من اجل البقاء في السوق، وهو ما يساهم حتما في إنعاش وبعث النمو في الاقتصاد الوطني.

ب- تحفيز وتشجيع الاستثمارات: إن تشجيع الاستثمارات وتحفيزها مرتبط بنجاح الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، وبالتالي فإن انضمام الجزائر إلى هذه المنظمة سيفتح لها المجال ويمنحها فرصة أكبر لجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، من خلال استفادتها من الاتفاقية الخاصة بالاستثمارات في مجال التجارة، و التي قد تعود باستثمارات مهمة عليها، خاصة مع الاستفادة من أثر الشبكات التي تكونها الشركات متعددة الجنسيات على المستوى الجهوي والدولي، وما تمثله من وسائل هامة في تبادل السلع والخدمات والتكنولوجيا وفي استغلال الهوامش المتوفرة في الربحية ومرد ودية عوامل الإنتاج بين الدول والتكتلات[1].

ج- الاستفادة من المزايا التي تمنح للدول النامية الأعضاء بالمنظمة: إن المزايا التي تمنحها منظمة التجارة العالمية للدول الأعضاء بها، تعتبر بمثابة دوافع ومحفزات للانضمام إليها، والجزائر كغيرها من الدول

[1] Mouloud Hedir : L'économie Algérienne a l'épreuve de l'OMC, Edition ANEP, Alger, 2003, P 243.

النامية تسعى للانضمام بهدف الاستفادة من المزايا التي تمنح لها بصفتها كعضو من جهة، وبصفتها دولة نامية من جهة أخرى[1].

د- مسايرة التجارة الدولية: هناك عددا كبير من الدول التي تتمتع بعضوية هذه المنظمة إذ بلغ عددها 164 دولة و20 دولة ملاحظة حتى نهاية جويلية 2017، تسيطر على 90% من المبادلات التجارية العالمية، بالإضافة إلى ذلك هناك 40 دولة إفريقية تتمتع بعضوية هذه المنظمة، كما أن أغلب الدول العربية هم أعضاء في المنظمة، بحيث من بين 21 دولة عضو في جامعة الدول العربية نجد 13 دولة عضو في منظمة التجارة العالمية [2]. وبما أن التجارة الخارجية تلعب دورا فعالا في الاقتصاد الوطني، فلا يمكن للجزائر أن تكون بمعزل عن ساحة العلاقات الاقتصادية الدولية إذا أرادت أن تساير التطورات الحديثة.

2- عوائق انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية: واجهت الجزائر في مسارها للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية [*] مجموعة من العوائق هي:

أ- عوائق متعلقة بشروط الانضمام الخاصة بالدول النامية: إن الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية آلية معقدة وطويلة تتطلب تحضير وتنسيق على أعلى مستويات، كما أن المفاوضات مع الدول الأعضاء تستوجب إدراج مسائل إستراتيجية كالنقل والاتصال والاستثمار وتحرير التجارة ومسائل متعلقة بالملكية الفكرية، وهذا ما يعرف بالسياسة التجارية، لأن هذه المسائل التي تعتبر عادية بالنسبة للدول المتقدمة، فهي بالنسبة للدول النامية ومنها الجزائر تعتبر من المسائل السيادية التي تدخل في إجراءات السياسة الداخلية للدولة، ويتمثل أهم هذه المسائل في:

- إن الطلب الذي قدمته الجزائر من أجل الانضمام إلى الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية (الجات) سنة 1987 تم رفضه، وهذا يعود إلى المادة 120 من الدستور الجزائري، والذي يقضي بسمو القانون الداخلي على الاتفاقية العامة إلا أن هذه المادة حذفت سنة 1998؛
- إن الجزائر عليها أن تتفاوض على تنازلات تتعلق بتخفيض التعريفات الجمركية، وإزالة الدعم الزراعي، وكذا التزامات تتعلق بمختلف قطاع الخدمات؛
- تقوم منظمة التجارة العالمية بمراقبة السياسة التجارية للدول الأعضاء، خاصة التدابير المتعلقة بالدعم والتصدير وترقية الاستثمار والخدمات والملكية الفكرية، وبالتالي لا مجال للتهرب من تطبيق هذه التدابير ولو كانت مكلفة للاقتصاد الوطني، كما أن المنظمة تشترط على الدولة الطالبة للعضوية أن تأخذ بكل قوانينها دون استثناء؛

---

[1] هشام عماري: الاقتصاد الجزائري في ظل تحديات التحولات الاقتصادية العالمية الراهنة -حالة قطاع الجمارك-، رسالة ماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2009، ص 231. (غير منشورة)

[2] عضوية منظمة التجارة العالمية. متاح على الموقع:
https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm. (03/09/2017).

[*] إلى غاية 31 مارس 2014 وصل عدد جولات مفاوضات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة إلى 12 جولة.

- تأخر انطلاق الجزائر في المفاوضات الثنائية إلى غاية بداية سنة 2002 نظرا للشروط التعجيزية التي فرضتها المفاوضات المتعددة الأطراف والتي يصعب تطبيقها في ظل الأوضاع الاقتصادية في تلك الفترة، إلا أن بعد جانفي 2002 بدأت الجزائر تستجيب لشروط المنظمة[1].

ب- العوائق المتعلقة بنوعية الاقتصاد الوطني: أهمها يتمثل في[2]:

- تأخر تطور الاقتصاد الزارعي خاصة وأن الدعم الذي تقدمه الجزائر لهذا القطاع ضعيف مقارنة بما تقدمه الدولة المتقدمة لقطاعها الزارعي؛
- التجارة الخارجية مازالت محتكرة من طرف الدولة، رغم بعض التحرير الذي حدث في السنوات الأخيرة، وهو أمر يتنافى مع الفلسفة التي تقوم عليها منظمة التجارة العالمية؛
- النسيج الصناعي غير قادر على المنافسة، حيث أن المنتجات الصناعية مازالت لم تصل إلى مستوى المنتجات الأجنبية من حيث الجودة والسعر؛
- تضييق الخناق على المفاوض الجزائري وتقليص صلاحياته، بحيث يغلب في تفاوضاته الجانب السياسي على الجانب الاقتصادي.

ثانيا: الانعكاسات المحتملة لانضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

رغم التأخر الكبير للجزائر في الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، إلا أن هذا الانضمام في حد ذاته يعتبر بالنسبة لها سلاحا ذو حدين، إذ يجب استغلال نتائجه الإيجابية و العمل على محاولة تفادي نتائجه السلبية، و لتوضيح الرؤيا أكثر ندرج انعكاسات هذا الانضمام سواء كانت ايجابية أم سلبية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1- الانعكاسات المحتملة الايجابية: يمكن إدراج أهم الانعكاسات الايجابية التي يمكن أن تترتب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في حالة الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية في ما يلي:

- تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الرفع من فعاليتها وكفاءتها الإنتاجية في ظل المنافسة مع المؤسسات الأجنبية، والاستفادة من التطور التكنولوجي الذي يميز الصناعة الأجنبية ذات الجودة العالية، من أجل تطوير الصناعة المحلية وكذلك الاستفادة من التقنيات الحديثة في الإدارة و الإنتاج؛
- توفير ضمانات ولوج المنتوج الجزائري إلى الأسواق العالمية بسبب تقليص الحواجز، مما يحث المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تحسين مخططات إنتاجها لتقوية قدرتها التنافسية، وجلب أحدث التكنولوجيا واستبدال العلاقات التنافسية بعلاقات تبادلية تعاونية[3]؛

---

[1] عبود زرقين، توايتية الطاهر: الآثار المرتقبة لانضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد 43، بغداد، 2015، ص 208-209.

[2] سليم سعداوي: الجزائر ومنظمة التجارة العالمية معوقات الانضمام وآفاقه، الدار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008، ص 79.

[3] عبود زرقين، توايتية الطاهر: المرجع السابق، ص 213.

- استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من المزايا التي تكتسبها الدول النامية مثل حماية المنتوج الوطني من المنافسة الأجنبية على المدى القصير، بمنحها مدة لإعادة التطوير والتأهيل استعدادا للدخول إلى الأسواق العالمية بمنتجات ذات تنافسية عالية[1]؛
- إن الانضمام يجعل المحيط الذي تنشط فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتسم بالمنافسة الشرسة لاكتساب أسواق جديدة، مما يفرض على هذه المؤسسات تحسين قدرتها التنافسية[2]؛
- نتيجة الشراكة مع مؤسسات ذات قدرات عالية في الإنتاج والمعرفة وفنيات التسيير يفتح المجال أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل دعمها للاندماج في الاقتصاد العالمي بسرعة وفعالية[3]؛
- خلق مجالات إنتاج جديد بتكثيف عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما يؤدي إلى توفير مناصب شغل جديدة وبالتالي التخفيف من معدل البطالة، و هو أحد الأهداف المنتظرة من هذه المؤسسات؛
- تطوير الجهاز الإنتاجي الوطني واكتساب خبرات جديدة، من خلال الاحتكاك بالشريك الأجنبي لتحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة[4]؛
- إعفاء بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية نهائيا من الرسوم الجمركية، وبالتالي سوف تصبح منتجات هذه المؤسسات قادرة على فرض وجودها في الأسواق العالمية[5].

2- الانعكاسات المحتملة السلبية: من أهم الانعكاسات السلبية التي يمكن أن تترتب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حالة الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية ما يلي:

- إن الانضمام إلى المنظمة سيؤدي إلى فتح الأسواق الجزائرية أمام منتجات الدول الأعضاء فيها، وهذا يعني إغراق السوق الوطنية بالسلع الأجنبية، وكساد السلع الوطنية بسبب تفضيل المستهلك للمنتوج الأجنبي على حساب المنتوج الوطني، وبالتالي تصبح الجزائر سوق استهلاكي فحسب[6]؛
- إن دخول المنتجات الأجنبية إلى السوق الوطنية و منافستها للسلع الوطنية، دون إجراء عمليات تطوير وتأهيل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتصبح قادرة على إنتاج سلع تنافسية بمقاييس ومعايير وجودة عالمية، سوف يؤدي إلى القضاء التدريجي على النسيج الصناعي الوطني، خصوصا وأن الجزائر مجبرة على احترام قوانين المنظمة كغيرها من الأعضاء[7]؛

---

(1) طبايبية سليمة، عناني ساسية: مرجع سابق ، ص 19.

(2) عبود زرقين، توايتية الطاهر: مرجع سابق، ص 213.

(3) سليمة أحمد غدير: تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دراسة تقييميه لبرنامج ميدا، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، 2007، ص 52. (غير منشورة)

(4) الطيب داودي: مرجع سابق، ص 78.

(5) محمد صالح زويتة: أثر التغيرات الاقتصادية على ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2007، ص 63. (غير منشورة)

(6) الطيب داودي: المرجع السابق، ص 79.

(7) سليمة أحمد غدير: المرجع السابق، ص 52.

- تزايد حدة المنافسة الأجنبية في السوق الجزائرية نتيجة الالتزام بقواعد فتح الأسواق، وهو ما سيؤثر سلبا على بعض الصناعات الوطنية لعدم قدرتها على المنافسة، سواء كانت منافسة سعرية أو منافسة مرتبطة بجودة السلعة وكفاءة استخدامه، وبفعل ذلك سوف تضطر بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى غلق أبوابها لارتباطها بهذه الصناعات، وهو ما يؤدي إلى تزايد معدل البطالة خاصة على المدى القصير[1]؛
- إن تطبيق اتفاقية إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة سوف يؤدي إلى دخول المؤسسات الدولية ومزاحمة المؤسسات المحلية، وهذا ما يعني تزايد أنشطة الدمج والاستحواذ وانتشار الكيانات الكبرى المسيطرة على حركة الاستثمارات والتجارة الداخلية، مما سيؤثر سلبا على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[2]؛
- إن القدرة التنافسية القائمة على التقدم التكنولوجي، تتفوق على المزايا النسبية القائمة على توفر رخص المواد الأولية والأيدي العاملة التي تتميز بها الجزائر، لهذا فإن انضمامها المرتقب إلى المنظمة سيقلل من تنافسية مؤسساتها الصغيرة والمتوسطة؛
- نجد من سلبيات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية على تسويق منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو انخفاض حجم الطلب عليها في السوق المحلية عموما، لأن المشكلة ليست في الإنتاج فقط وإنما في تسويق الإنتاج المنافس حتى في السوق المحلية، وهذا ما يخشى على منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من اختفائها تدريجيا من السوق، نتيجة ضعف قدرتها على المنافسة في ظل نظام المنافسة السائد[3]؛
- سيطرة بارونات الاستيراد على السوق الجزائرية مما لا يسمح بتطور المنتجات الجزائرية، وإذا أضيف لذلك الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة ودخول السلع إلى السوق الجزائرية، فإن ذلك سيدمر بلا شك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة وأنها بعيدة عن معايير المنافسة العالمية[4]

---

[1] عبود زرقين، توايتية الطاهر: مرجع سابق، ص 214.

[2] عادل المهدي: عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2004، ص 307.

[3] عبود زرقين، توايتية الطاهر: المرجع السابق، ص 214.

[4] عماري جمعي، إستراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة والصغيرة في الجزائر، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باتنة، 2011، ص 89. (غير منشورة)

خلاصة الفصل الرابع

إن المتتبع لمسار تطور عملية التنمية الاقتصادية في الجزائر، يدرك بأن الدولة لم تكن تولي اهتماما كبيرا لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كونه لم يكن مدرجا كخيار بديل في عقود الستينات والسبعينات والثمانينات. إلا أنه منذ سنوات التسعينات، أين دخل الاقتصاد الجزائري في عملية تحول هيكلي واسعة، برزت الحاجة إلى الاهتمام بالقطاع الخاص وضرورة تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تزامنا مع التقليص الجزئي لدور الدولة في الاقتصاد الوطني. وكنتيجة للجهود المبذولة في إطار دعم هذا القطاع، شهد تعداد وتوزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تطورا ملحوظا ابتداء من سنة 2001، والذي اقترن بصدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يعتبر نقطة تحول في مسار هذا القطاع. كما انعكس هذا الاهتمام كذلك على تطور مساهمتها في الاقتصاد الوطني، من خلال مساهمتها الفعالة في الناتج الداخلي الإجمالي والقيمة المضافة والتشغيل. وعلى الرغم من هذا التطور، فإن الواقع يبين أن هذه المؤسسات ما زالت تواجه العديد من المعوقات والتحديات التي تعترض نشأتها ونموها، وتهدد بقائها وتحول دون تطورها وإسهامها الفعال في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الجزائر.

الفصل الخامس: واقع القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل ترقيتها

تمهيد

إن سياسة الانفتاح الاقتصادي التي انتهجتها الجزائر استجابة للمتغيرات الاقتصادية العالمية من خلال مختلف الإجراءات التي قامت وتقوم بها للاندماج في الاقتصاد العالمي، جعلت مؤسساتها الصغيرة والمتوسطة تعمل في مناخ اقتصادي معقد، سمته الأساسية ازدياد شدة المنافسة، بحيث أن بقائها فيه أصبح مرهون بقدرتها التنافسية. الأمر الذي يفرض على الإطراف الفاعلة في النشاط الاقتصادي وأصحاب هذه المؤسسات، بذل جهود وتصور سياسات وطرق تفكير جديدة، قصد إيجاد السبل واتخاذ الإجراءات التي تكفل الاستجابة لهذه التغيرات والتطورات على نحو يرفع من القدرة التنافسية لهذه المؤسسات، ويضمن لها بقائها ونموها.

على هذا الأساس، قسم هذا الفصل المعنون بواقع القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل ترقيتها إلى ثلاث مباحث. حيث يتضمن المبحث الأول تحليل الأداء التنافسي للجزائر، وذلك من خلال تحليل وتقييم ترتيب الجزائر ضمن تقارير التنافسية العالمي وتقرير تنافسية الاقتصادات العربية. في حين يتناول المبحث الثاني تحليل وتقييم سياسات وبرامج ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. أما المبحث الثالث فخصصناه لاقتراح نموذج لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

المبحث الأول: تحليل الأداء التنافسي للجزائر

إن الأداء التنافسي لأي اقتصاد يعتمد، وبشكل أساسي، على أداء قطاعاته الاقتصادية المختلفة، وتنافسية المؤسسات العاملة في هذه القطاعات، وقدرتها على تقديم منتجات وخدمات بصورة تمكنها من المنافسة والاستمرار في ظل التغيرات السريعة التي يشهدها الاقتصاد العالمي. من هذا المنطلق، سنحاول في هذا المبحث تحليل وتقييم الأداء التنافسي للجزائر استنادا إلي تقرير التنافسية العالمي وتقرير تنافسية الاقتصادات العربية.

المطلب الأول: تحليل الأداء التنافسي للجزائر ضمن تقرير التنافسية العالمي

يشكل تقرير التنافسية العالمي مؤشر فعال لقياس القدرة التنافسية وأداة لتفحص جوانب القوة وجوانب الضعف في بيئة الأعمال، فهو أداة لتوجيه السياسات الاقتصادية للدولة على المستويين الكلي والجزئي للنهوض بالاقتصاد الوطني في ظل التحديات التنافسية التي يواجهها.

الفرع الأول: ترتيب الجزائر ضمن تقرير التنافسية العالمي

إن المتتبع لترتيب الجزائر ضمن تقرير التنافسية العالمي (2016-2017) يجد أنها احتلت المرتبة 87 من أصل 138 دولة، محافظة على نفس ترتيب سنة 2015، متراجعة بواقع 8 مراتب مقارنة بسنة 2014 ومتقدمة بـ 13 مرتبة مقارنة بسنة 2013 و23 مرتبة بالمقارنة بسنة 2012.

والجدول الموالي يوضح تطور ترتيب الجزائر ضمن تقرير التنافسية العالمية خلال الفترة (2012-2016).

الجدول رقم (1-5): تطور ترتيب الجزائر ضمن تقرير التنافسية العالمية خلال الفترة (2012-2016)

المجموعات والمؤشرات الرئيسية	تقرير (2012-2013) من أصل 144 دولة		تقرير (2013-2014) من أصل 148 دولة		تقرير (2014-2015) من أصل 144 دولة		تقرير (2015-2016) من أصل 140 دولة		تقرير (2016-2017) من أصل 138 دولة	
	الترتيب	المؤشر (1-7)	الترتيب	المؤشر (1-7)	الترتيب	المؤشر (1-7)	الترتيب	المؤشر (1-7)	الترتيب	المؤشر (1-7)
الترتيب العام	**110**	**3.7**	**100**	**3.8**	**79**	**4.1**	**87**	**4.0**	**87**	**4.0**
أولا: مجموعة المتطلبات الأساسية	**89**	**4.2**	**92**	**4.3**	**65**	**4.6**	**82**	**4.4**	**88**	**4.3**
1- محور المؤسسات	141	2.7	135	3.0	101	3.4	99	3.5	99	3.5
2- محور البنية التحتية	100	3.2	106	3.1	106	3.1	105	3.1	100	3.3
3- محور استقرار الاقتصاد الكلي	23	5.7	34	5.5	11	6.4	38	5.3	63	4.8
4- محور الصحة والتعليم الأساسي	93	5.4	92	5.4	81	5.6	81	5.6	73	5.7
ثانيا : مجموعة محفزات الكفاءة	**136**	**3.1**	**133**	**3.2**	**125**	**3.3**	**117**	**3.4**	**110**	**3.6**
5- محور التعليم العالي والتدريب	108	3.4	101	3.5	98	3.7	99	3.7	96	3.9
6- محور كفاءة سوق السلع	143	3.0	142	3.2	136	3.5	134	3.5	133	3.5
7- محور كفاءة سوق العمل	144	2.8	147	2.9	139	3.1	135	3.2	132	3.2
8- محور كفاءة الأسواق المالية	142	2.4	143	2.6	137	2.7	135	2.8	132	2.9
9- محور الجاهزية التكنولوجية	133	2.6	136	2.5	129	2.6	126	2.6	108	3.1
10- محور حجم السوق	49	4.3	48	4.4	47	4.4	37	4.7	36	4.7
ثالثا: مجموعة عوامل الإبداع والتطوير	**144**	**2.3**	**143**	**2.6**	**133**	**2.9**	**124**	**3.0**	**119**	**3.1**
11- محور تطور بيئة الأعمال	144	2.5	144	2.9	131	3.2	128	3.3	121	3.3
12- محور الإبداع	141	2.1	141	2.4	128	2.6	119	2.8	112	2.9

Source: World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2012 -2013, Geneva, 2012, P 89.
World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2013 -2014, Geneva, 2013, P 103.
World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2014 -2015, Geneva, 2014, P 107.
World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2015 -2016, Geneva, 2015, P 95.
World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2016 -2017, Geneva, 2016, P 97.

يتضح من خلال تحليل بيانات الجدول المبين أعلاه، أن الجزائر سجلت تحسنا في ترتيبها ضمن مؤشر التنافسية العالمي بين عامي (2012-2014) وهذا بواقع 31 مرتبة، وذلك بتحقيق 4,1 درجة سنة 2014 من أصل 7 درجات، مع تسجيل ارتفاع بـ 0,4 درجة مقارنة بسنة 2012، لتنخفض درجة المؤشر سنوات 2015 و2016 بواقع 0,1 درجة، بتحقيق 4 درجات، ليتراجع بذلك ترتيب الجزائر بواقع 8 مراتب مقارنة بسنة 2014.

أما فيما يخص المجموعات والمؤشرات الرئيسية لتقرير التنافسية العالمي، فيلاحظ احتلال الجزائر لمراتب متقدمة نسبيا مقارنة بالمجموعات الأخرى، وذلك في مجال المتطلبات الأساسية ولاسيما مؤشر محور استقرار الاقتصاد الكلي، وذلك رغم تراجعه بشكل كبير. حيث انتقل مؤشر استقرار الاقتصاد الكلي من الترتيب 11 عالميا سنة 2014 إلى الترتيب 63 سنة 2016، ويعود هذا التراجع في مستوى الاقتصاد الكلي إلى عدة عوامل نذكر منها: تزايد عجز الميزانية، انخفاض المدخرات الوطنية وارتفاع معدلات التضخم. أما محور الصحة والتعليم

الأساسي، فشهد تحسنا بواقع 20 مرتبة سنة 2016 مقارنة بسنة 2012. كما يلاحظ من الجدول السابق، ترتيب مجموعة محفزات الكفاءة ضمن مراتب متأخرة، ذلك بفعل ترتيب مجمل المؤشرات الفرعية المكونة لهذه المجموعة في مراتب متأخرة، باستثناء مؤشر حجم السوق الذي احتل مرتبة متقدمة نسبيا (الترتيب 36 عالميا سنة 2016). أما مجموعة عوامل الإبداع والتطوير، فقد احتلت مراتب متأخرة، وذلك رغم التحسن الطفيف الذي شهده هذا المؤشر ضمن التقارير الخمسة محل الدراسة، وهو ما يعكس الواقع المتردي الذي تعرفه بيئة الأعمال والإبداع في الجزائر.

من جهة أخرى يعطي مؤشر التنافسية أهمية أعلى للعوامل المؤثرة في تنافسية الاقتصاد حسب مرحلة التطور التي يمر بها (انظر الملحق رقم 1)، والذي يوضح أن تقييم أداء الاقتصاد الجزائري مازال يراوح مكانه ضمن المرحلة الانتقالية بين المرحلة الأولى، أي مرحلة الاعتماد على العوامل والموارد الطبيعية والمرحلة الثانية وهي مرحلة الاعتماد على الكفاءة خلال الفترة (2012-2016).

فإلى جانب ترتيب الجزائر المتأخر، نجد أنها لم تتمكن بعد من الانتقال إلى المرحلة الثانية، وهذا ما يشكل عبئا كبيرا لتحسين ترتيبها العام، وهو ما يحتم ضرورة العمل على تحسين الأداء التنافسي للاقتصاد الجزائري للعمل بكفاءة وفعالية أكبر وعلى كافة المحاور، لتحسين تصنيفه إلى المرحلة الثانية.

الفرع الثاني: تقييم مؤشرات الأداء ضمن تقرير التنافسية العالمي

أولا: مؤشرات الأداء بين الأفضل والأسوء

1- المؤشرات الأفضل أداء: انحصرت المؤشرات الأفضل أداء، والتي حققت مراكز دون الترتيب العاشر في: مؤشر الادخار الوطني نسبة من الناتج المحلي الإجمالي، حيث احتلت الجزائر الترتيب العاشر من أصل 138 دولة، ومؤشر حجم الدين الحكومي نسبة للناتج المحلي الإجمالي، حيث جاءت الجزائر في الترتيب الرابع من أصل 138 دولة، مما يجعل هذين المؤشرين يشكلان ميزة تنافسية مهمة بالنسبة للاقتصاد الجزائري.

كما انحصرت المؤشرات والتي حققت مراكز مابين (11 إلى 50) في المؤشرات التالية: حالات الإصابة بالملاريا، أثر انتشار الملاريا على بيئة الأعمال، نسبة الالتحاق بالتعليم الأساسي، نسبة الالتحاق بالتعليم الثانوي، حجم السوق المحلي، وكذا حجم السوق الأجنبي وحجم الناتج المحلي الإجمالي. (انظر الملحق رقم 2).

2- المؤشرات الأسوء أداء: تمثلت المؤشرات الأسوء أداء حسب تقرير التنافسية العالمي (2016-2017) في: مؤشر مشاركة المرأة في سوق العمل، حيث تحصلت الجزائر على الترتيب 136 من أصل 138 دولة، ويعود ذلك لوجود نسبة كبيرة من القوي العاملة يشغلها الذكور، حيث تشير إحصاءات سبتمبر 2016 للديوان الوطني للإحصاء (ONS)، أن الفئة العاملة النسوية تشكل 17,6% من إجمالي اليد العاملة[1].

كذلك احتلت الجزائر المرتبة 136 في مؤشري فعالية مجالس الإدارة وشدة المنافسة المحلية، كما احتلت المرتبة 135 في المؤشرات التالية: صرامة معايير التدقيق الداخلي وإعداد التقارير المالية، صرامة معايير التدقيق

[1] ONS : Activité, Emploi Et Chômage En Septembre 2016, N°: 769, Direction Technique Chargée Des Statistiques De La Population Et De L'Emploi, Septembre 2016, P 01.

الداخلي وإعداد التقارير المالية، أثر القوانين المتعلقة بالاستثمار الأجنبي على المؤسسات الاقتصادية، الاعتماد على الإدارة المؤهلة، معدل الضرائب الكلية كنسبة من الأرباح والتي بلغت نسبته 72,7% خلال سنة 2016، عجز الموازنة العامة والذي تجاوزت نسبته 15,3% من الناتج المحلي الإجمالي خلال نفس الفترة، إلى جانب مراتب متأخرة مابين (130 و134) في المؤشرات التالية: حماية المستثمرين، درجة الاستثمار في تدريب العاملين في المؤسسات الاقتصادية، انتشار الملكية الأجنبية، درجة الاستجابة لاتجاهات العملاء، توافر الخدمات المالية وجودة الموردين المحليين.

كما حصلت الجزائر على المراكز ما بين (120 إلى 129) في المؤشرات التالية: شفافية رسم السياسات الحكومية، جودة كليات إدارة الأعمال، ربط المدارس بالإنترنت، توفر خدمات التدريب المتخصص، عدد الإجراءات المطلوبة لبدء المشاريع، انتشار معوقات التبادل التجاري (غير الجمركية)، الرسوم على التبادل التجاري، الأجور والإنتاجية، قدرة البلد على جذب الكفاءات، التمويل من خلال سوق رأس المال المحلي، سهولة الاقتراض، مدى تأثير البنوك، سلامة العمليات البنكية، أثر انتشار السل على بيئة الأعمال، الاستثمار الأجنبي المباشر ونقل التكنولوجيا، توفير أحدث التقنيات التكنولوجية، استيعاب التكنولوجيا على مستوى المؤسسات، انتشار عمليات التسويق، القابلية لتفويض السلطة، والتعاون بين الجامعات والمؤسسات الصناعية في مجال البحث والتطوير.

وحصلت المؤشرات التالية على مراكز مابين (110 إلى 119): حقوق الملكية، أثر انتشار الإيدز على بيئة الأعمال، كفاءة سياسات منع الاحتكار، كلفة السياسة الزراعية، عبء الإجراءات الجمركية، العلاقات التعاونية بين العاملين وأرباب العمل، المرونة في تحديد الأجور، الصرامة في العمل، قدرة البلد على الاحتفاظ بالكفاءات، تطور العناقيد والترابط بين القطاعات، التحكم في التوزيع الدولي، القدرة على الإبداع وإنفاق المؤسسات الاقتصادية على البحث العلمي.

بينما حصلت المؤشرات التالية على مراكز مابين (100 إلى 109): حماية حقوق الملكية الفكرية، التدفقات غير الموثقة والرشوة، تكلفة مواجهة الإرهاب على المؤسسات الاقتصادية، أخلاقيات المؤسسات الاقتصادية، حماية ملكية الأقليات، جودة البنية التحتية، جودة الموانئ، جودة التعليم الأساسي، الوقت اللازم لبدء المشاريع (بالأيام) ، الحقوق القانونية للمقرضين والمقترضين، الصادرات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، عدد الموردين المحليين، اتساع سلسلة القيمة، تطور عمليات الإنتاج وامتلاك الحكومة للتقنيات الحديثة (انظر الملحق رقم 2).

ثانيا: مؤشرات الأداء بين الأكثر تحسنا والأكثر تراجعا

إذا كانت أغلب مؤشرات التقرير قد شهدت سنة 2016 تحسنا بدرجات مختلفة، فإن بعضها شهد تراجعا في الترتيب وبدرجات متباينة أيضا مقارنة بسنة 2015 (انظر الملحق رقم 2).

1- المؤشرات الأكثر تراجعا: إن أكثر مؤشرات الأداء تراجعا في تقرير التنافسية العالمي (2016-2017) مقارنة بتقرير (2015-2016)، مؤشر معدل التضخم، حيث تراجع بواقع (55) بعد أن أصبح في المركز 99

مقابل المركز 44 في التقرير السابق، كما تراجع مؤشر الموازنة العامة بواقع (10) مراتب، إذ احتل المركز 135 سنة 2016 مقابل المركز 125 سنة 2015، وهو ما أدى إلى تراجع محور استقرار الاقتصاد الكلي سنة 2016 بواقع (25) مرتبة مقارنة بسنة 2015. كما شهد مؤشر سهولة الاقتراض تراجعا بواقع (49) مرتبة، حيث انتقل من المركز (73) سنة 2015 إلى المركز (122) سنة 2016. كذلك شهد مؤشر حماية المستثمرين تراجعا بواقع (23) مرتبة محتلا بذلك المرتبة 133 سنة 2016 بعد أن كان في في المرتبة 110 سنة 2015، وشهد مؤشر تكلفة مواجهة الإرهاب على المؤسسات الاقتصادية تراجعا بـ (19) حيث جاء في المرتبة 102 عالميا سنة 2016 مقابل المرتبة 83 سنة 2015، كما تراجع مؤشرا حقوق الملكية والثقة العامة في السياسيين بواقع (9) و(8) مراتب على التوالي، هو ما أثر بشكل عام على ترتيب الجزائر في مجموعة المتطلبات الأساسية الذي تراجع بواقع (6) مراتب سنة 2016. كما تراجعت مرتبة الجزائر في المؤشرات التالية: جودة كليات إدارة الأعمال، الصادرات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي والتحكم في التوزيع الدولي، وذلك بفارق (10) مراتب سنة 2016 مقارنة بسنة 2015 (انظر الملحق رقم 2).

2- المؤشرات الأكثر تحسنا: من خلال المقارنة البسيطة بين تقرير التنافسية العالمي (2016-2017) والتقرير السابق له (2015-2016)، يتأكد أن أكثر المؤشرات التي شهدت فيها الجزائر تحسنا في الترتيب بين دول العالم هو مؤشر تكلفة مواجهة العنف والجريمة المنظمة على المؤسسات الاقتصادية، حيث تقدم بواقع (51) مرتبة مقارنة بسنة 2015، بعد أن أصبح يحتل المركز 71 مقابل المركز 122 سنة 2015. كما شهد مؤشر القدرة على تحمل تكاليف الخدمات المالية تحسنا بواقع (39) مرتبة، حيث انتقل من المركز (134) سنة 2015 إلى المركز (95) سنة 2016، وهو ما سمح بتحسن ترتيب الجزائر في محور كفاءة الأسواق المالية بواقع ثلاثة مراتب.

كذلك شهد مؤشر اشتراكات الهاتف الخلوي تقدما بواقع (29) مرتبة، حيث احتل المركز (77) سنة 2016 بدل المركز (106) سنة 2015، وهو ما سمح بتحسن ترتيب محور البنية التحتية بواقع خمسة مراتب، حيث انتقل من المركز (105) سنة 2015 إلى المركز (100) سنة 2016، وضمن محور الصحة والتعليم الأساسي شهد مؤشر توقع الحياة تحسنا بواقع (25) مرتبة، حيث انتقل من المركز (90) سنة 2015 إلى المركز (65) سنة 2016، وضمن هذا المحور دائما شهد مؤشر جودة التعليم الأساسي تقدما بـ (13) مرتبة، إذ انتقل من المرتبة (115) سنة 2015 إلى المركز (102) سنة 2016، وهو ما أدى إلى تحسن ترتيب الجزائر في هذا المحور بواقع (8) مراتب.

من جانب آخر، احتل مؤشر درجة الهيمنة على السوق المركز 87 عالميا متقدما بواقع (22) مرتبة عن سنة 2015، وضمن المحور ذاته شهد مؤشر الاستيراد كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي تقدما بواقع (19) مرتبة، مما ساهم في تحسين ترتيب محور كفاءة سوق السلع بواقع مرتبة واحدة.

هذا وقد تحسن ترتيب مؤشرات: التعاون بين الجامعات والمؤسسات الصناعية في مجال البحث والتطوير، القدرة على الإبداع، جودة مؤسسات البحث العلمي بواقع (16، 14، 13) مرتبة على التوالي، وهو ما أدى إلى تحسين محور الإبداع والذي تنضوي تحته هذه المؤشرات بواقع (5) مراتب. وبواقع (18) مرتبة تحسن ترتيب محور

الجاهزية التكنولوجية، وذلك بفضل تقدم مؤشرات: تدفق الإنترنت، اشتراكات الحزم العريضة المتنقلة، نسبة مستخدمي الإنترنت بواقع (14، 13، 11) مرتبة على التوالي (انظر الملحق رقم 2).

المطلب الثاني: تحليل الأداء التنافسي للجزائر ضمن تقرير تنافسية الاقتصادات العربية 2016

يهدف تقرير تنافسية الاقتصادات العربية 2016 إلى تحليل القدرة التنافسية للدول العربية(*) خلال الفترة (2010-2013)، ومقارنتها مع اقتصادات عدة دول من أقاليم مختلفة هي تايلاند، ماليزيا، سنغافورة وجنوب أفريقيا. وذلك لتشابهها في عدد من الخصائص الاقتصادية والديمغرافية مع الدول العربية خاصة في بداية مسيرتها الاقتصادية، إلا أنها تحولت بعد ذلك إلى دول حديثة التصنيع وسعت إلى تطوير بيئتها التنافسية، فتحسنت مؤشراتها الاقتصادية الكلية وتبوء البعض منها مراكز متقدمة في تقارير التنافسية العالمية. ويشمل التقرير تحليلا لقياس القدرة التنافسية للقطاعات التالية: القطاع الحقيقي، قطاع مالية الحكومة، قطاع المؤسسات والحوكمة الرشيدة، قطاع بيئة الأعمال، القطاع النقدي والمصرفي والقطاع الخارجي.

الفرع الأول: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية القطاع الحقيقي

يتكون القطاع الحقيقي من أربع متغيرات فرعية تعكس أهم التطورات الاقتصادية في الدول العربية خلال الفترة (2010-2013)، وقد احتلت الجزائر المرتبة 13 من أصل 21 دولة شملها التقرير بقيمة معيارية بلغت حوالي (-0,003). ويمكن توضيح هذه المؤشرات الفرعية كما يلي:

أولا: مؤشر معدل النمو الحقيقي(**)

يشير التقرير أن بعض الدول العربية حققت تقدما ملموسا في معدلات النمو الحقيقي بعد الأزمة المالية العالمية، خاصة الدول العربية المصدرة للنفط ومن بينها الجزائر، مستفيدة من ارتفاع أسعار النفط العالمية منذ 2010.

وقد تحصلت الجزائر ضمن هذا المؤشر على مرتبة متأخرة، فقد جاءت في المركز 14 من أصل 21 دولة شملها التقرير، بقيمة معيارية بلغت حوالي (0,03) وبمتوسط معدل نمو 3,1% خلال الفترة (2010-2013)، فيما احتلت قطر المركز الأول على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (1,214) وبمتوسط معدل نمو بلغ 10,6%، مستفيدة من زيادة طاقتها الإنتاجية في قطاع الغاز الطبيعي نتيجة توجهها خلال العقدين الماضيين بالتوسع والاستثمار في هذا القطاع. أما على صعيد دول المقارنة فقد كانت سنغافورة الأفضل باحتلالها المركز الثاني بقيمة معيارية بلغت (0,642) وبمتوسط معدل نمو 6,9% (انظر الملحق رقم 4).

(*) استثنى التقرير كلا من الصومال، سوريا، جزر القمر وجيبوتي لعدم توفر بيانات كافية حول هذه الدول.

(**) احتسب مؤشر معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي لمتوسط الفترة (2010-2013).

ثانيا: مؤشر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي(*)

يعتبر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي من المؤشرات التي تستخدم في قياس مستوى المعيشة وتحسن رفاهية السكان. لقد شهدت الجزائر تحسنا متواصلا في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (2010-2013)، حيث انتقل من 4481 دولار سنة 2010 إلى 5606 دولار سنة 2013 (انظر الملحق رقم 3).

وتشير البيانات أن الجزائر احتلت خلال الفترة ذاتها المركز 13 على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (-0,07)، حيث بلغ متوسط نصيب الفرد حوالي 5265 دولار خلال الفترة نفسها، في حين استحوذت قطر على المركز الأول على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية قدرت بحوالي (2,223)، حيث بلغ متوسط نصيب الفرد 645500 دولار. وبالنسبة لدول المقارنة حققت سنغافورة المركز الثاني على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (1,495)، حيث بلغ متوسط نصيب الفرد 52158 دولار خلال الفترة (2010-2013) (انظر الملحق رقم 4).

ثالثا: مؤشر معدل التضخم

شهد معدل التضخم في الجزائر ارتفاعا خلال الفترة (2010-2012)، من 3,9% سنة 2010 إلى 8,9% سنة 2012، ليتراجع سنة 2013 متأثرا بتراجع أسعار النفط والسلع الغذائية مقارنة بسنة 2012 (انظر الملحق رقم 3).

وقد احتلت الجزائر خلال هذه الفترة المركز 14 على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية قدرها (0,01)، حيث بلغ متوسط معدل التضخم 5% خلال الفترة ذاتها، وقد حققت الإمارات المركز الأول على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية قدرها (0,21)، حيث بلغ متوسط معدل التضخم 1% خلال نفس الفترة. أما بالنسبة لدول المقارنة، فتشير البيانات أن ماليزيا جاءت في المركز الخامس على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية قدرها (0,15)، وبمعدل تضخم بلغ في المتوسط 2% (انظر الملحق رقم 4).

ثالثا: مؤشر معدل البطالة

شهد معدل البطالة في الجزائر استقرار في حدود 10% خلال الفترة (2010-2011) ليرتفع سنة 2012 إلى 11%، ليتراجع إلى 9,8% سنة 2013 (انظر الملحق رقم 3).

وتشير البيانات أن الجزائر احتلت خلال الفترة ذاتها المركز 11 على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (0,02)، حيث بلغ متوسط معدل البطالة حوالي 10% خلال الفترة ذاتها. وقد حققت قطر المركز الأول على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية قدرها (0,14)، حيث بلغ متوسط معدل البطالة 0,3% خلال نفس الفترة. وفيما يتعلق بدول المقارنة فقد جاءت تايلاند في المركز الثاني بقيمة معيارية قدرها (0,14)، وبمعدل بطالة بلغ في المتوسط 1% (انظر الملحق رقم 4).

(*) احتسب مؤشر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية لمتوسط الفترة (2010-2013).

الفرع الثاني: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية قطاع مالية الحكومة

بالنسبة لمؤشر قطاع مالية الحكومة، احتلت الجزائر المرتبة 12 من أصل 21 دولة شملها التقرير بقيمة معيارية بلغت حوالي (-0,072). وضم هذا المؤشر ثلاثة مؤشرات فرعية موضحة كالتالي:

أولا: مؤشر الفائض / العجز المالي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي

سجلت المالية الحكومية في الجزائر عجزا طيلة الفترة (2010-2013)، حيث بلغ أقصي قيمة عجز له سنة 2012 بـ -10,129 مليار دولار، ليبلغ متوسط مؤشر العجز المالي 4,698 خلال الفترة نفسها، لتحتل بذلك المركز 16 على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (-0,237). وعلى مستوى الدول العربية، استحوذت المملكة العربية السعودية على المركز الأول بقيمة معيارية بلغت حوالي (1,740)، إذ بلغ متوسط الفائض المالي السنوي حوالي 64,753 مليار دولار خلال الفترة (2010-2013). وبالنسبة لدول المقارنة استحوذت سنغافورة على المركز الأول بين دول المقارنة والمركز الثالث على مستوى المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت حوالي (0,572)، وحققت متوسط فائض مالي بلغ حوالي23,7 مليار دولار (انظر الملحق رقم 5).

ثانيا: مؤشر الإيرادات العامة

ارتفعت الإيرادات العامة في الجزائر من 59042 مليون دولار سنة 2010 إلى 81743 مليون دولار سنة 2012، وهذا نتيجة ارتفاع أسعار النفط في الأسواق العالمية حيث تشكل الإيرادات النفطية نسبة كبيرة من الإيرادات العامة في الجزائر، وقد احتلت بذلك المركز السابع من مجموع الدول بقيمة متوسطة بلغت 73948 مليون دولار وبقيمة معيارية بلغت حوالي (0,075).

أما بخصوص ترتيب الدول العربية، فقد استحوذت السعودية على المركز الأول بقيمة معيارية بلغت (1,086)، إذ بلغت قيمة متوسط الإيرادات العامة حوالي 283,8 مليار دولار خلال الفترة (2010-2013). وعلى مستوى دول المقارنة استحوذت جنوب إفريقيا على المركز الثاني على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (0,227)، حيث بلغت قيمة متوسط الإيرادات العامة حوالي 105,5 مليار دولار خلال الفترة نفسها (انظر الملحق رقم 5).

ثالثا: مؤشر الضرائب كنسبة من إجمالي الإيرادات العامة

ارتفعت نسبة الإيرادات الضريبية من إجمالي الإيرادات العامة في الجزائر من 29,5% سنة 2010 إلى 34% سنة 2013، لتحتل بذلك المركز 12 من مجموع الدول ككل التي شملها التقرير، بقيمة متوسطة بلغت 30% وبقيمة معيارية بلغت حوالي (-0,053). بعيدة عن ترتيب الدول المغاربية، حيث احتلت تونس المركز الأول بقيمة معيارية بلغت (0,223)، إذ بلغت قيمة متوسط نسبة الإيرادات الضريبية من إجمالي الإيرادات العامة حوالي 89,5% خلال الفترة (2010-2013). وبالنسبة لدول المقارنة استحوذت جنوب أفريقيا على المركز الأول بين دول المقارنة والثاني على مستوى المجموعة ككل، فقد بلغ متوسط نسبة الضرائب حوالي 88,8% خلال نفس الفترة وبقيمة معيارية بلغت (0,220) (انظر الملحق رقم 5).

الفرع الثالث: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية المؤسسات والحوكمة الرشيدة

احتلت الجزائر ضمن مؤشر المؤسسات والحوكمة الرشيدة المرتبة 14 على مستوى كل الدول التي شملها التقرير، حيث بلغ متوسط المؤشر العام لقطاع المؤسسات والحوكمة الرشيدة (-0,5618)، وضم هذا المؤشر ثلاثة مؤشرات فرعية موضحة كالتالي:

أولا: مؤشر فعالية الحكومة

يركز المؤشر على نوعية الخدمات العامة والمدنية وكفاءة موظفيها ودرجة استقلاليتهم بعيدا عن الضغوطات السياسية والبيروقراطية، إضافة إلى نوعية السياسات وكيفية تنفيذها من قبل الحكومة ومدى مصداقيتها والتزامها بهذه السياسات [1].

وقد جاء ترتيب الجزائر متأخرا في هذا المؤشر، حيث احتلت المركز 15 على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (-0,558)، حيث بلغ متوسط المؤشر (-0,55) خلال الفترة (2010-2013). أما بخصوص ترتيب الدول العربية، فقد استحوذت الإمارات على المركز الأول عربيا والثاني بين دول المجموعة ككل، بقيمة معيارية بلغت (1,221)، إذ بلغت قيمة متوسط المؤشر (1,17). وعلى مستوى دول المقارنة، استحوذت سنغافورة على المركز الأول على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (2,422) وبلغت قيمة متوسط المؤشر (2,16) خلال الفترة نفسها (انظر الملحق رقم 6).

ثانيا: مؤشر سيادة القانون

يركز المؤشر على ثقة المواطنين ومدى التزامهم وفقا لقواعد المجتمع المدني والدولة وكذلك فعالية القضاء والمحاكم وكيفية تنفيذ العقود وحقوق الملكية، فضلا عن مدى انتشار الجريمة والعنف[2].

وتشير البيانات إلى وضع تنافسي غير مريح بالنسبة للجزائر ضمن مؤشر سيادة القانون، فقد احتلت الجزائر ضمن هذا المؤشر المرتبة 16 على مستوى كل الدول التي شملها التقرير بقيمة معيارية بلغت حوالي (-0,7565)، حيث بلغ متوسط المؤشر (-0,75) خلال الفترة (2010-2013). في حين استحوذت قطر على المركز الأول عربيا والثاني بين دول المجموعة ككل، بقيمة معيارية بلغت (1,3103)، ومتوسط المؤشر البالغ (0,97). أما على مستوى دول المقارنة أفتكت سنغافورة المركز الأول على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (2,2332) وبلغت قيمة متوسط المؤشر (1,73) خلال الفترة نفسها (انظر الملحق رقم 6).

ثالثا: مؤشر مكافحة الفساد الإداري

يركز مؤشر مكافحة الفساد الإداري على مدى ممارسة الأفراد في السلطة العامة لتحقيق مكاسب خاصة، ومدى تفشي الفساد الإداري داخل السلطة القضائية، وكذلك كل أنواع وأشكال الفساد الذي يعيق تنفيذ الأعمال، إضافة إلى درجة جدية الدولة في مكافحة الفساد[3].

---

[1] صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، مرجع سابق، ص 26.

[2] المرجع نفسه، ص 26.

[3] المرجع نفسه، ص 27.

واحتلت الجزائر ضمن هذا المؤشر المرتبة 16 على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت حوالي (-0,3708)، كما بلغ متوسط المؤشر (-0,49) خلال الفترة (2010-2013)، مما يدل على شيوع الفساد الإداري في الجزائر. وتعتبر دولة قطر أفضل الدول العربية في مؤشر مكافحة الفساد الإداري فقد حلت في المركز الأول عربيا والثاني على مستوى المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت حوالي (1,608)، كما بلغ متوسط المؤشر (1,27) خلال نفس الفترة. أما فيما يتعلق بدول المقارنة تعتبر سنغافورة الأفضل على مستوى المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت حوالي (2,590)، ومتوسط المؤشر البالغ (2,14) (انظر الملحق رقم 6).

الفرع الرابع: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية بيئة الأعمال

بالنسبة لمؤشر بيئة الأعمال، احتلت الجزائر المرتبة الأخيرة على مستوى دول المجموعة ككل، حيث بلغ متوسط المؤشر العام لبيئة الأعمال (-1,661)، وضم هذا المؤشر أربعة مؤشرات فرعية موضحة كالتالي:

أولا: مؤشر بدء النشاط التجاري

يشير مؤشر بدء النشاط التجاري إلى الإجراءات المطلوبة من المستثمرين قبل مزاولة نشاطهم التجاري، كاستخراج التراخيص اللازمة واستكمال المتطلبات الضرورية حول طبيعة نشاط الشركة وموظفيها والحد الأدنى من رأس المال، إضافة إلى المدة المطلوبة لإنجاز تلك الإجراءات[1].

واحتلت الجزائر ضمن هذا المؤشر المرتبة الأخيرة على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت حوالي (-1,665)، كما بلغ متوسط المؤشر (52,1) خلال الفترة (2010-2013). عربيا استحوذت السعودية على المركز الأول والخامس بين دول المجموعة ككل، بقيمة معيارية بلغت (0,799)، ومتوسط المؤشر البالغ (82,6). أما على مستوى دول المقارنة افتكت سنغافورة المركز الأول على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (1,922) وبلغت قيمة متوسط المؤشر (96,5) خلال الفترة نفسها (انظر الملحق رقم 7).

ثانيا: مؤشر تسجيل الملكية

يركز المؤشر على إجراء تسجيل نقل سند ملكية عقار تجاري إلى المشتري، حيث تعتبر سهولة إجراءات نقل الملكية من المميزات التي تهم المستثمرين بالدرجة الأولي، ذلك لرغبتهم في الحصول على سند الملكية في وقت قصير[2].

كذلك احتلت الجزائر ضمن هذا المؤشر المرتبة الأخيرة على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت حوالي (-1,968)، حيث بلغ متوسط المؤشر (50,6) خلال الفترة (2010-2013). بينما تصدرت الإمارات عربيا قائمة مجموعة الدول ككل بقيمة معيارية بلغت (1,490)، ومتوسط المؤشر البالغ (90,9). وفيما يتعلق بدول المقارنة استحوذت تايلاند على المركز الأول على مستوى دول المقارنة بقيمة معيارية بلغت (1,159) وبلغت قيمة متوسط المؤشر (87) خلال الفترة نفسها (انظر الملحق رقم 7).

---

[1] صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، مرجع سابق، ص 28.

[2] المرجع نفسه، ص 29.

ثالثا: مؤشر الحصول على الائتمان

يقيس المؤشر الحقوق القانونية للمقترضين والمقرضين فيما يتعلق بالمعاملات والإجراءات التي تسهل عملية الإقراض، والضمانات المطلوبة عند حالات إشهار الإفلاس، وكذا الحقوق القانونية المترتبة عليها، إضافة إلى تبادل المعلومات الائتمانية من حيث تغطيتها ونطاقها وسهولة الحصول عليها من مكاتب الائتمان أو سجلات الائتمان في الدولة[1].

احتلت الجزائر ضمن هذا المؤشر المرتبة 16 على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت حوالي (-1,071)، كما بلغ متوسط المؤشر (18,8) خلال الفترة (2010-2013). عربيا استحوذت السعودية على المركز الأول والرابع بين دول المجموعة ككل، بقيمة معيارية بلغت (0,797)، ومتوسط المؤشر البالغ (65,6). أما على مستوى دول المقارنة افتكت ماليزيا المركز الأول على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (2,166) وبلغت قيمة متوسط المؤشر (100) (انظر الملحق رقم 7).

رابعا: مؤشر حماية المستثمرين

يركز المؤشر على كيفية حماية الأقلية المساهمة بأصول الشركة بمجلس الإدارة، في حالة حدوث إساءة استخدام المناصب من أجل تحقيق مكاسب شخصية، ويتم قياس المؤشر بناء على استقصاء يشمل محامين الشركات والأوراق المالية، كما يستند المؤشر إلى قوانين الأوراق المالية وقوانين الشركات، إضافة إلى قوانين الإجراءات المدنية وقواعد المحاكم في تبيان الأدلة المقدمة لديها[2].

واحتلت الجزائر ضمن هذا المؤشر المرتبة الأخيرة على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت حوالي (-1,940) وبمتوسط للمؤشر بلغ (10) خلال الفترة (2010-2013). عربيا، استحوذت السعودية على المركز الأول والخامس بين دول المجموعة ككل، بقيمة معيارية بلغت (0,772)، وبمتوسط للمؤشر بلغ (66,7). أما على مستوى دول المقارنة ظفرت سنغافورة بالمركز الأول على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (2,048) وبلغت قيمة متوسط المؤشر (93,3) (انظر الملحق رقم 7).

الفرع الخامس: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية القطاع النقدي والمصرفي

احتلت الجزائر ضمن مؤشر القطاع النقدي والمصرفي المرتبة السابعة على مستوى كل الدول التي شملها التقرير، حيث بلغ متوسط المؤشر العام للقطاع النقدي والمصرفي (0,4894)، وضم هذا المؤشر خمسة مؤشرات فرعية موضحة كالتالي:

أولا: مؤشر معدل نمو الأصول الأجنبية

يقييم صافي الأصول الأجنبية بالعملة المحلية، فهو عبارة عن مجموع الأصول الأجنبية لدى السلطات النقدية والبنوك التجارية من الودائع النقدية مخصوما منها الالتزامات الأجنبية[3].

---

[1] صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، مرجع سابق، ص 31.

[2] المرجع نفسه، ص 30.

[3] المرجع نفسه، ص 32.

كذلك تشير البيانات أن الجزائر احتلت ضمن هذا المؤشر المرتبة الثامنة على مستوى كل الدول التي شملها التقرير، بقيمة معيارية بلغت حوالي (0,22)، حيث بلغ متوسط نمو الأصول الأجنبية 9% خلال الفترة (2010-2013). في حين حلت قطر في المركز الأول بين دول المجموعة ككل، بقيمة معيارية بلغت (2,398)، وبمتوسط نمو الأصول الأجنبية بلغ 93,5%. أما فيما يتعلق بدول المقارنة، استحوذت جنوب إفريقيا على المركز الأول على مستوى دول المقارنة بقيمة معيارية بلغت (0,491)، وبمتوسط نمو بلغ حوالي 19,5% (انظر الملحق رقم 8).

ثانيا: مؤشر حجم الائتمان الممنوح للقطاع الخاص

يلعب الائتمان المحلي دور هاما في تحريك الدورة الاقتصادية، وذلك من خلال تمويل المشاريع مما يؤدي إلى زيادة الإنتاجية، وبالتالي رفع معدلات النمو الاقتصادي وتنشيط الدورة الاقتصادية واستقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية. وقد أستخدم التقرير معيار حجم الائتمان المحلي مقوما بالدولار الأمريكي بدلا من نسبته إلى الناتج المحلي الإجمالي، حيث تبين أن حجم القطاع المصرفي يمثل نسبة كبير من الناتج المحلي في بعض الدول العربية رغم انخفاضه نسبيا[1].

واحتلت الجزائر المركز 14 بين دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت حوالي (-0,62)، حيث بلغ متوسط حجم الائتمان الممنوح للقطاع الخاص حوالي 28,937 مليار دولار خلال الفترة (2010-2013). واستحوذت السعودية على المركز الأول عربيا بقيمة معيارية بلغت (1,116)، وبمتوسط حجم ائتمان لنفس الفترة بلغ 251,196 مليار دولار. أما فيما يتعلق بدول المقارنة استحوذت تايلاند على المركز الأول على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (2,24)، وبمتوسط حجم ائتمان بلغ حوالي 394,272 مليار دولار (انظر الملحق رقم 8).

ثالثا: مؤشر القروض المتعثرة من إجمالي القروض

يؤدي ارتفاع نسبة القروض المتعثرة إلى زعزعة الثقة بالقطاع المصرفي، وهي اليوم من أهم التحديات التي تواجه البنوك، وتُعّرف القروض المتعثرة بأنها عدم قدرة العميل على تسديد أصل المبلغ والفوائد لمدة تزيد عن 180 يوما، إذا تجاوزت نسبة القروض المتعثرة عن 10% من إجمالي القروض، فإنه يتوقع حدوث أزمة في الجهاز المصرفي [2].

وفي الجزائر يلاحظ تجاوز هذه النسبة، طيلة الفترة (2010-2013)، حيث بلغ متوسط النسبة القروض المتعثرة 13,7% من إجمالي القروض لتحتل بذلك المرتبة 18 بين دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (-0,67). في حين حققت قطر المركز الأول عربيا بقيمة معيارية بلغت (0,93)، وبلغ متوسط النسبة القروض المتعثرة 1,8% لنفس الفترة، أما فيما يتعلق بدول المقارنة استحوذت سنغافورة على المركز الأول على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (1,03). وبمتوسط لنسبة القروض المتعثرة بلغ 1,1% (انظر الملحق رقم 8).

---

[1] صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، مرجع سابق، ص 32.

[2] المرجع نفسه، ص 33.

رابعا: مؤشر كفاية رأس المال

يشير إلى قدرة البنوك على الوفاء بالالتزامات من المخاطر الائتمانية، وتعتبر النسبة 8% المحددة من قبل لجنة بازل للرقابة المصرفية هي نسبة الحد الأدنى لكفاية رأس المال، وذلك قصد حماية المودعين وتعزيز استقرار وكفاءة النظام المصرفي[1].

وقد استحوذت الجزائر على المركز الأول على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (20,7)، وبمتوسط لنسبة كفاية رأس المال بلغ 23,7% خلال الفترة (2010-2013) (انظر الملحق رقم 8).

خامسا: مؤشر العائد على الأصول

يمثل هذا المؤشر كيفية استخدام الأصول في تحقيق الأرباح، ويُحسب العائد على الأصول بقسمة صافي الربح على متوسط إجمالي الأصول[2]. وقد احتلت الجزائر المركز الثاني على مستوى دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (1,45). فيما بلغ متوسط نسبة العائد على الأصول 2,1% خلال الفترة (2010-2013). خلف قطر التي استحوذت على المركز الأول بقيمة معيارية بلغت (2,13)، فيما بلغ متوسط نسبة العائد على الأصول 2,5% خلال نفس الفترة (انظر الملحق رقم 8).

الفرع السادس: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر تنافسية القطاع الخارجي

احتلت الجزائر المرتبة الثالثة ضمن مؤشر القطاع الخارجي على مستوى كافة الدول التي شملها التقرير، حيث بلغ متوسط المؤشر العام للقطاع الخارجي (0,7978)، خلف كل من السعودية وليبيا، ويدرس هذا المؤشر ثلاثة مؤشرات فرعية موضحة كالتالي:

أولا: مؤشر الحساب الجاري

يُعرّف رصيد الحساب الجاري بجمع صافي التجارة السلعية ويسمى ميزان التجارة المنظورة "ميزان التبادل السلعي"، وصافي الخدمات "ميزان تبادل الخدمات"، وصافي الدخل "صافي تعويضات العاملين والاستثمار"، إضافة إلى صافي التحويلات الجارية[3].

واحتلت الجزائر المركز 16 بين دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت حوالي (-0,6190)، محققة متوسط عجز مالي قدره 3,293 مليار دولار خلال الفترة (2010-2013). واستحوذت السعودية على المركز الأول بين دول المجموعة ككل، بقيمة معيارية بلغت (0,772)، وبمتوسط فائض مالي لنفس الفترة بلغ 130,67 مليار دولار. أما فيما يتعلق بدول المقارنة استحوذت سنغافورة على المركز الأول على مستوى دول المقارنة بقيمة معيارية بلغت (1,0989)، وبمتوسط فائض مالي بلغ حوالي 55,811 مليار دولار (انظر الملحق رقم 9).

---

[1] صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، مرجع سابق، ص 33.

[2] المرجع نفسه، ص 33.

[3] المرجع نفسه، ص 34.

ثانيا: مؤشر الاحتياطيات الرسمية

تشمل الاحتياطيات الرسمية صافي العملات الأجنبية، إضافة إلى ما تملكه الدولة من رصيد الذهب والمسكوكات الذهبية، ووحدات حقوق السحب الخاصة، وكذا صافي الاحتياطي لدى صندوق النقد الدولي، بحيث تكون متاحة عند الضرورة لتمويل العجز الطارئ في حالة حدوث اختلالات في ميزان المدفوعات[1].

احتلت الجزائر المرتبة الثانية عربيا والثالثة بين دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (0,7293)، حيث بلغ متوسط الاحتياطات الرسمية خلال الفترة (2010-2013) حوالي 182,862 مليار دولار، وتصدرت السعودية دول المجموعة ككل بقيمة معيارية بلغت (3,7526)، وبمتوسط للاحتياطات الرسمية بلغ حوالي 592,430 مليار دولار. فيما حلت سنغافورة في المركز الأول على مستوى دول المقارنة بقيمة معيارية بلغت (1,2157). وبمتوسط للاحتياطات الرسمية بلغ حوالي 248,747 مليار دولار (انظر الملحق رقم 9).

ثالثا: مؤشر تغطية الاحتياطيات الرسمية للواردات الشهرية

يجب الاحتفاظ بالاحتياطيات الرسمية عند مستويات آمنة لتجنب التحديات الاقتصادية والاجتماعية، حيث يتم اللجوء إليها عند الطوارئ، فهي تضمن للدولة تدفق الأساسيات من الواردات السلعية. وقد حدد صندوق النقد الدولي الحد الأدنى للتغطية الواردات في أربعة أشهر[2].

جاءت الجزائر في الترتيب الثالث بين دول المجموعة ككل بحوالي 46 شهرا، وبقيمة معيارية بلغت حوالي (1,9397)، خلف السعودية التي احتلت المركز الأول بـ 55,4 شهرا وبقيمة معيارية بلغت (2,5107). أما على مستوى دول المقارنة احتلت تايلاند بالمركز الأول على مستوى دول المجموعة ككل بـ 8 أشهر، وبقيمة معيارية بلغت (-0,3661) (انظر الملحق رقم 9).

---

[1] صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، مرجع سابق، ص 35.

[2] المرجع نفسه، ص 36.

المبحث الثاني: تحليل وتقييم سياسات وبرامج ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

مما لا شك فيه، أن القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يمكن ترقيتها بمعزل عن الدور الحكومي المساند لها، لذلك سنحاول من خلال هذا المبحث تحليل وتقييم فعالية سياسات وبرامج ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، للوقوف على مدى مساهمة هذه السياسات والبرامج في تحسين الأداء التنافسي لهذه المؤسسات وتعزيز دورها في التنمية الشاملة في الجزائر.

المطلب الأول: تحليل برامج وسياسات ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

في إطار سعي الجزائر لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعم قدرتها التنافسية في ظل تزايد حدة المنافسة الناجمة عن الانفتاح الاقتصادي، قامت بتجسيد مجموعة من برامج التأهيل وإنشاء العديد من هيئات الدعم والمرافقة، بهدف تطوير القدرة التنافسية لهذه المؤسسات لمواجهة التحديات الحالية والمستقبلية وجعلها قادرة على منافسة مثيلاتها الأجنبية.

الفرع الأول: البرامج الوطنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أولا: برنامج التأهيل الصناعي (2001-2006)[*]

يسعى هذا البرنامج لتأهيل المؤسسات الصناعية التي تشغل أكثر من 20 عامل، وتشرف عليه وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة، كما يهدف إلى مرافقة المؤسسات الصناعية العمومية والخاصة لترقية القدرة التنافسية الصناعية، وذلك بتحسين كفاءات المؤسسات الصناعية، وتهيئة المحيط المباشر لها بتكييف جميع مكوناته من أنشطة مالية، مصرفية، إدارية، جبائية واجتماعية[1]، وقدر المبلغ المخصص لتمويل هذا البرنامج بـ 4 مليار دينار، خصص منه 2 مليار دينار لتأهيل المؤسسات، أما المبلغ المتبقي خصص لتحديث وإعادة تأهيل المناطق الصناعية، وقد انطلق هذا البرنامج سنة 2001 [2].

1- أهداف برنامج التأهيل الصناعي: إن أهداف البرنامج الوطني للتأهيل الصناعي تتحدد وفق مستوى تدخل هذا البرنامج، والتي قد تكون على المستوى الكلي، القطاعي أو الجزئي. والشكل الموالي يوضح أهداف البرنامج الوطني للتأهيل الصناعي.

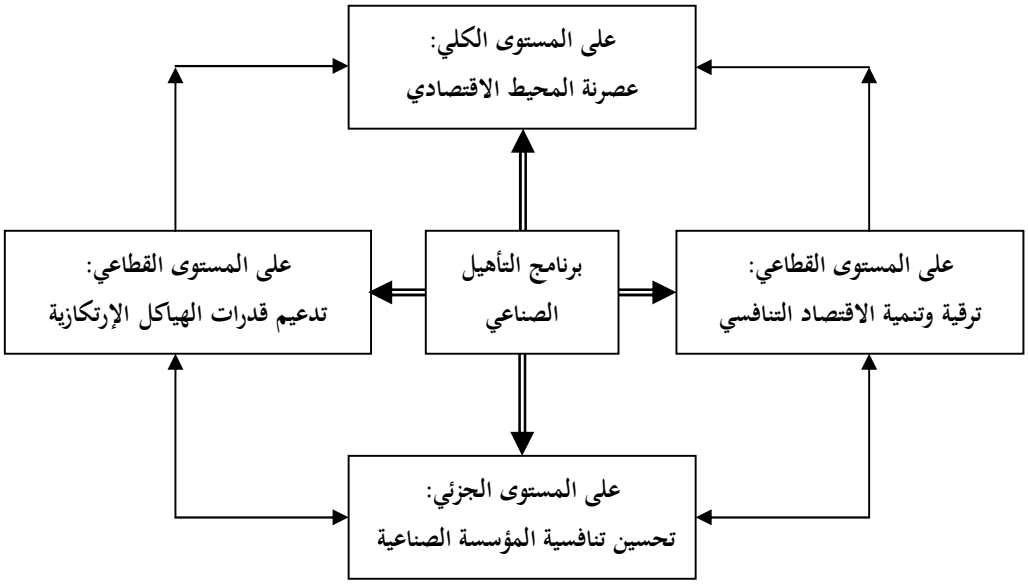
---

[*] لا يزال البرنامج متواصلا مركزا على متابعة المؤسسات العمومية والمؤسسات التي توظف أكثر من 20 عاملا، وله مقر يسمي المديرية العامة للتنافسية الصناعية بوزارة الصناعة والمناجم.

[1] Farida Merzouk, PME Et Compétitivité En Algérie, la Revue de L'Économie et de Management, n: 9, Université Tlemcen, 2009, p11.

[2] سهام عبد الكريم: سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر مع التركيز على برنامج PMEII، مجلة الباحث، العدد 9، جامعة ورقلة، 2011، ص 144.

الشكل رقم (1-5): أهداف برنامج التأهيل الصناعي



Source: Mohamed Lamine Dhaoui : Restructuration, mise à niveau et compétitivité industrielle, guide Méthodologique, Organisation Des Nations Unies Pour Le Développement Industriel (ONUDI), Vienne, 2002, p 72.

من خلال الشكل المبين أعلاه، يتضح أن أهداف برنامج التأهيل الصناعي تتحدد وفق ثلاثة مستويات كما يلي[1]:

أ- على المستوى الكلي: تتمثل الأهداف على المستوى الكلي في:

- تطوير السياسات الصناعية التي تعمل على تطوير المحيط الصناعي من جميع النواحي؛
- الشروع في توفير الوسائل التي تسمح للمؤسسات والهيئات الحكومية مباشرة أعمالها على المستوى القطاعي والجزئي؛
- إعداد برنامج تأهيل المؤسسات ومحيطها؛
- تطبيق برامج التحسيس والاتصال من أجل وضوح وشفافية إجراءات السياسة الصناعية للمتعاملين الاقتصاديين وتوجيههم للوسائل المتوفرة للمؤسسة.

ب- على المستوى القطاعي: إن نجاح أي برنامج تأهيل مرتبط بمدى قدرة وفاعلية هيئات الدعم، فبرنامج التأهيل يهدف بالضرورة إلى تحديد أهم المتعاملين مع المؤسسة، خاصة من حيث إمكانياتها ومهامها، بالإضافة إلى تحقيق ترقيتها وتطويرها، ومن أهم هذه الهيئات:

- هيئات التكوين المتخصصة؛
- هيئات تسيير المناطق الصناعية؛
- بورصة المناولة والشراكة؛

[1] ناصر دادي عدون، عبد الرحمان بابنات: التدقيق الاداري وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دار المحمدي العامة، الجزائر، 2008، ص 181-184.

- البنوك والهيئات المالية؛
- مؤسسات أرباب الأعمال والمهنيين في القطاع الصناعي.

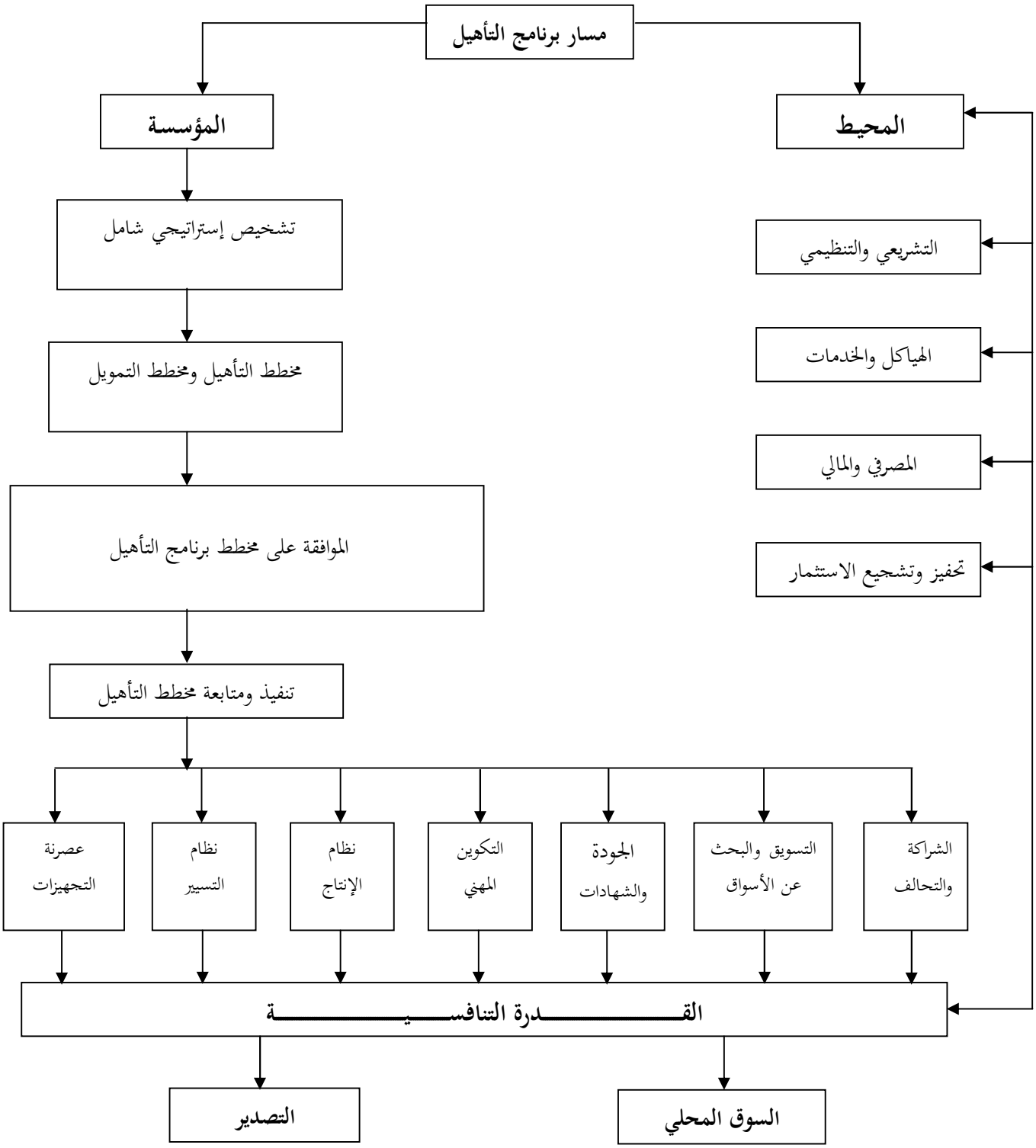
إن تأهيل محيط المؤسسة عملية ضرورية من أجل تدعيم قدرات هياكل الدعم والمساهمة في تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصناعية، وتتمثل مختلف الإجراءات المتعلقة بترقية محيط المؤسسة في النقاط التالية:

- التكوين ومنهجية تقييم المشاريع ومتابعة مخطط برنامج التأهيل؛
- مساعدة برنامج التأهيل من حيث المهام والتنظيم، وذلك من أجل إدماجه ضمن عملية إعادة الهيكلة الصناعية؛
- تحليل وتشخيص برنامج التأهيل الجاري، وكذا تحديد الدراسات والاقتراحات للإمكانيات التطوير.

ج- على المستوى الجزئي: يعتبر تحسين القدرة التنافسية وتطوير المؤسسات الصناعية من أهم الأهداف على المستوى الجزئي التي يسعى إليها هذا البرنامج، حيث يتم بواسطته تحديث آليات الإنتاج المستخدمة في المؤسسة، والطرق المستعملة في العملية الإنتاجية، وكذا تطوير الكفاءة التسييرية. إضافة إلى تحسين وتطوير النوعية، الجودة والتسويق، وهذا من أجل وضع إستراتيجية حقيقية للمؤسسة في ظل اقتصاد السوق ووجود مختلف التهديدات والفرص الداخلية والخارجية، وهذا ما يدفعها لتحديد وضعيتها والعوامل الضرورية للنجاح.

ويمكن توضيح سير عملية البرنامج الوطني للتأهيل الصناعي وفق المستويات الثلاثة سالفة الذكر، من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (2-5): سير عملية برنامج التأهيل الصناعي



المصدر: ناصر دادي عدون، عبد الرحمان بابنات: التدقيق الاداري وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دار المحمدي العامة، الجزائر، 2008، ص 182.

من خلال الشكل الموضح أعلاه، يتبين أن عملية التأهيل تتعلق بجانبين، أولهما يخص المؤسسة في حد ذاتها، وهو الجانب الذي يتضمن الإصلاحات الداخلية التي تمس المؤسسة، والجانب الثاني يتعلق بالمحيط الذي

تنشط فيه المؤسسة، والذي يتمثل في الامتيازات الممنوحة لها، إضافة إلى الإصلاحات المختلفة المتعلقة بالبيئة الاستثمارية التي تقوم بها الدولة.

2- الهيئات المشرفة على تطبيق برنامج التأهيل الصناعي: هناك مجموعة من الهيئات الإدارية المشرفة على برنامج التأهيل والمتمثلة في المديرية العامة للهيكلة الصناعية، اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية وصندوق ترقية التنافسية الصناعية، هذا بالإضافة الى البنوك ومكاتب الدراسة والمستشارين والمراكز التقنية المتخصصة، ويمكن توضيح أهم هذه الهيئات فيما يلي[1]:

أ- المديرية العامة للهيكلة الصناعية (DGRI)[*]: هذه المديرية تابعة لوزارة الصناعة وإعادة الهيكلة وهي مكلفة بإدارة برنامج التأهيل، ويمكن تلخيص مهامها في ما يلي:

- تحديد الإجراءات والشروط التقنية المالية والتنظيمية للبرنامج ؛
- التنسيق بين الأدوات التشريعية والمالية لصندوق ترقية التنافسية الصناعية ؛
- تقوم من خلال الأمانة التقنية، بدراسة ملفات التأهيل المقدمة من قبل المؤسسات الراغبة في الاستفادة من البرنامج، وذلك قبل إرسالها إلى اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية؛
- تحديث برامج تدريب المختصين المشاركين في البرنامج ؛
- وضع برنامج إعلامي للمؤسسات والهيئات المعنية ببرنامج التأهيل.

ب- اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية (CNCI)[**]: أسست بموجب المرسوم التنفيذي رقم 192-2000 المؤرخ في 16 جويلية 2000 وتنشط تحت رئاسة وزير الصناعة وإعادة الهيكلة، ويمكن تلخيص مهام هذه اللجنة في:

- تحدد الشروط اللازمة لحصول المؤسسات على مساعدات صندوق ترقية التنافسية الصناعية؛
- تحديد طبيعة المساعدات والمبالغ المالية التي تستفيد منها المؤسسات لتتمكن من تنفيذ برنامج التأهيل؛
- دراسة طلبات تمويل العمليات المتعلقة بتطوير البيئة الخارجية للمؤسسات الصناعية وكذلك المؤسسات الخدمية المرتبطة بالصناعة؛
- متابعة أداء المؤسسات التي استفادت من مساعدة صندوق ترقية التنافسية الصناعية؛
- إصدار القرار النهائي بشأن ملفات التأهيل المقدمة من قبل المؤسسات، بعد دراستها وتقييمها.

ج- صندوق ترقية التنافسية الصناعية (FPCI)[***]: أسس هذا الصندوق حسب القانون رقم 99-11 المؤرخ في 23 ديسمبر 1999 وبموجب المادة 92 من قانون المالية لسنة 2000، وهو جهاز وزاري مشترك منصوص عليه في المرسوم التنفيذي رقم 2000-192 بتاريخ 16 جويلية 2000، والهدف من إنشاء هذا الصندوق هو تقديم

---

(1) Mohamed Lamine Dhaoui : Restructuration, Mise À Niveau Et Compétitivité Industrielle, Guide Méthodologique, Organisation Des Nations Unies Pour Le Développement Industriel (ONUDI), Vienne, 2002, p 74-75.

(*) DGRI: La Direction Général de la Restructuration Industrielle.

(**) CNCI: La Comité Nationale de la Compétitivité Industrielle.

(***) FPCI: Le Fonds de Promotion de la Compétitivité Industrielle.

مساعدات مالية لتنفيذ برنامج التأهيل، وهناك نوعين من هذه المساعدات المالية: **مساعدات مالية مقدمة للمؤسسة:** وذلك لتغطية نفقاتها عن القيام بالتشخيص الإستراتيجي الشامل، ووضع خطة التأهيل الخاصة بها؛ الاستثمارات المادية التي تدخل في إطار برنامج التأهيل؛ الاستثمارات غير المادية لتأهيل المسيرين والعمال وتدريبهم على استعمال التكنولوجيا. وكذا **مساعدات مالية مقدمة لهيئات الدعم:** موجهة لتغطية نفقات العمليات الموجهة لتحسين بيئة المؤسسات، وكذا جميع العمليات والإجراءات التي تتعلق بدراسات تحسين وتطوير المناطق الصناعية ومناطق النشاط الكبرى.

3- شروط الاستفادة من برنامج التأهيل الصناعي: هناك جملة من المعايير لقبول المؤسسة في برنامج التأهيل الصناعي يمكن تلخيصها في ما يلي[1]:

- أن تكون مؤسسة جزائرية؛
- أن تنتمي إلى القطاع الإنتاجي الصناعي أو قطاع الخدمات الصناعية؛
- تكون المؤسسة مسجلة في السجل التجاري ولديها رقم تعريف ضريبي؛
- تنشط منذ حوالي 3 سنوات على الأقل؛
- عدد العمال الدائمين 20 عاملا على الأقل بالنسبة للمؤسسات الإنتاجية و10 عمال على الأقل بالنسبة لمؤسسات الخدمات الصناعية؛
- أن يكون صافي الأصول للسنة الحالية أو السابقة موجبا؛
- نتيجة الاستغلال (حساب 83) موجبة لسنتين على الأقل من ثلاث سنوات الأخيرة.

ثانيا: البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2007-2010):

يندرج هذا البرنامج في إطار القانون التوجيهي المتضمن ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لاسيما المادة 18 منه والتي تنص على أنه: في إطار تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقوم الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بوضع برامج التأهيل المناسبة من أجل تطوير تنافسية المؤسسات وكذا ترقية المنتوج الوطني، ليستجيب للمقاييس العالمية [2]. ولقد صادق عليه مجلس الوزراء في 8 مارس 2004، وانطلقت أولى مراحله منذ بداية سنة 2007 وامتد على مدار 6 سنوات إلى غاية 2013 [*]. وتم تمويله من طرف صندوق تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث قدرت الميزانية المخصصة له بـ 06 مليار دج[3].

---

[1] ناصر دادي عدون، عبد الرحمان بابنات: مرجع سابق، ص 189-190.

[2] المادة 18 من القانون 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 77 الصادرة بتاريخ 2001/12/15، ص 07.

[*] هذا قبل تعديل البرنامج لاحقا وتعويضه بالبرنامج الوطني الجديد لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2010-2014).

[3] طبايبية سليمة، عناني ساسية: مرجع سابق، ص 23.

1- أهداف البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تتمثل الأهداف الرئيسية لهذا البرنامج فيما يلي[1]:

- وضع مخطط أعمال لتطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية؛
- إعداد وتنفيذ سياسة وطنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحسين تنافسيتها؛
- التفاوض حول مخططات ومصادر تمويل البرنامج؛
- تحضير وتنفيذ ومتابعة برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- وضع بنك للمعلومات يخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل تحسين تنافسيتها.

2- الهيئات المشرفة على تطبيق البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أ- صندوق ضمان القروض (FGAR): تم إنشاؤه بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002[2]، للقيام بتسهيل الحصول على القروض لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومشاركة البنوك في تقاسم أخطار تمويل هذه المؤسسات من خلال منح الضمانات لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي يجب عليها أن تستوفي معايير الأهلية للقروض البنكية[3].

ب- صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (CGCI/PME): تم تأسيسه بموجب المرسوم الرئاسي رقم 04-134 المؤرخ في 19 أفريل 2004 ، ويهدف إلى ضمان تسديد القروض البنكية التي تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بغرض تمويل استثماراتها، سواء عند إنشائها أو تطويرها وتحديثها من خلال برامج التأهيل ويحدد المستوى الأقصى للقروض القابلة للضمان بـ 50 مليون دج[4].

ج- الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ANDPME): أنشئت الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 05-165 المؤرخ في 3 ماي 2005، وهي مؤسسة عامة ذات طابع إداري، تتمتع بالاستقلال المالي والشخصية المعنوية[5]، ومن مهامها[6]:

- تنفيذ البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومتابعته؛
- ترقية الابتكار التكنولوجي، واستعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتكنولوجيا المعلومات؛
- جمع وتحليل وتوزيع المعلومات الخاصة بمجال نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

---

(1) سهام عبد الكريم: مرجع سابق، ص 145.

(2) المرسوم التنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002، المتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 74 الصادرة بتاريخ 2002/11/13، ص 13.

(3) Les objectifs du FGAR. Disponible sur: https://www.fgar.dz/portal/fr/content. consulté le: 11/04/2016.

(4) Présentation de la CGCI-Pme. Disponible sur: http://cgci.dz/index.php/fr/cgci-menu/presentation-de-la-cgci. consulté le: 13/04/2016.

(5) المادة 01 من المرسوم التنفيذي رقم 05-165 المؤرخ في 3 ماي 2005، المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 32 الصادرة بتاريخ 2005/05/04، ص 28.

(6) المادة 05 من المرسوم التنفيذي رقم 05-165 المؤرخ في 3 ماي 2005، المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 32 الصادرة بتاريخ 2005/05/04، ص 28.

- التنسيق بين مختلف الهياكل المعنية ببرامج التأهيل الموجهة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

د- الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: بموجب قانون المالية لسنة 2006 رقم 05-16 المؤرخ في 31 ديسمبر 2005 وحسب المادة 71 من هذا القانون، تم فتح حساب تخصيص خاص برقم 124-302، والذي عنوانه: الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة [1]، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المؤهلة التي تستفيد من هذا الصندوق، هي المؤسسات الخاضعة للقانون الجزائري، والتي تنشط في هذا القطاع منذ سنتين، والتي لا تعترضها صعوبات مالية[2]. ويقوم هذا الصندوق بتمويل نشاطات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إضافة إلى النشاطات المتعلقة بالمحيط الذي تنشط فيه هذه المؤسسات، وذلك كما يلي[3]:

- النشاطات المتعلقة بتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشمل: الدراسات المتعلقة بالتشخيص الإستراتيجي، الاستثمارات المعنوية، الاستثمارات المادية، المرافقة قصد الحصول على شهادة مطابقة الجودة، وكذا تحمل تكلفة أجر إطار متخصص خلال سنتين في منصب جديد؛
- النشاطات المتعلقة بمحيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشمل: تمويل الدراسات القطاعية، تقديم الدعم للمراكز التقنية، المساهمة في تمويل العمليات المتعلقة بتحسين نوعية التكوين، المساهمة في كل العمليات التي تهدف لتطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

3- شروط الاستفادة من البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: هناك جملة من المعايير لقبول المؤسسة في برنامج التأهيل نلخصها في ما يلي[4]

- خاضعة للقانون الجزائري؛
- في حالة نشاط لا تقل عن سنتين؛
- أن تكون المؤسسة المعنية بهذه العملية ذات شكل قانوني على النحو الذي حدده القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- امتلاك المؤسسة لبنية مالية متوازنة.

---

(1) المادة 01 من المرسوم التنفيذي رقم 06-240 المؤرخ في 4 جويلية 2006، المحدد لكيفية سير حساب الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 45 الصادرة بتاريخ 2006/07/09، ص 17.

(2) المادة 04 من المرسوم التنفيذي رقم 06-240 المؤرخ في 4 جويلية 2006، المحدد لكيفية سير حساب الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 45 الصادرة بتاريخ 2006/07/09، ص 17.

(3) عبد الحق بوعتروس، محمد دهان: تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة المتوسطة، ورقة بحثية ضمن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، يومي 22/21 نوفمبر 2006، ص 16-17.

(4) ANDPME : Programme National De Mise À Niveau Des Petites Et Moyenne Entreprise : présentation du programme, Ministère de la PME et l'artisanat, Alger, 2007, P 5.

4- إجراءات تمويل البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الراغبة في تبني هذا البرنامج تقوم بتقديم ملفها(*) للوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ANDPME). وبعد دراسة الملف من طرف الوكالة وقبوله، تأتي مرحلة إعداد التشخيص الإستراتيجي الشامل وإعداد مخطط التأهيل، ثم إعطاء إشارة الانطلاق لعملية التأهيل بحضور الخبراء ومسير المؤسسة الصغيرة والمتوسطة المعنية.

وتقوم الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمتابعة البرنامج والشروع في دفع الأعباء المالية للدراسة التشخيصية والاستثمارات المعنوية والمادية لكل مؤسسة، وذلك وفق النسب التالية:

- التشخيص الإستراتيجي الشامل يمول بنسبة 100% في حدود 600.000 دج؛
- الاستثمارات المعنوية يمول بنسبة 100%؛
- الاستثمارات المادية يمول بنسبة 20%.

غير أن المبلغ الإجمالي الممول لبرنامج التأهيل يقدر بـ 5 مليون دج كحد أقصى لكل مؤسسة، وبالنسبة للتدابير التحفيزية، فإنه يتم تحمل تكلفة أجر إطار متخصص خلال سنتين في منصب جديد، أما عن المشاركة في شهادة الجودة حسب معايير ISO 9001-2000 فيتم كذلك تحمل تكلفة هذه الشهادة في حدود 1.200.000 دج[1].

ثالثا: البرنامج الوطني الجديد لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2010-2014):

يعتبر أهم البرامج الموجهة لتنمية وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث خصصت له الدولة ميزانية تقدر بأكثر من 386 مليار دج، والذي يعد أضخم برنامج لترقية تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا لتأهيل 20.000 مؤسسة، على مدى خمسة سنوات بدءا من تاريخ المصادقة عليه من طرف مجلس الوزارة المنعقد في 11 جويلية 2010، حيث تبلغ التكلفة المتوسطة لكل مؤسسة 19.287.000 دج ممولة من طرف الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتشرف على تنفيذه الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ANDPME [2].

1- أهداف البرنامج الوطني الجديد لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يمكن أن نوجزها فيما يلي[3]:

- تأهيل القدرات التسييرية والتنظيمية لرؤساء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال التكوين والتدريب، وترقية الثقافة المقاولاتية؛

(*) يتكون الملف من رسالة النية لتبني البرنامج، استمارة معايير القبول واستمارة معلومات عامة وتقنية عن المؤسسة، بالإضافة إلى نسخة: من السجل التجاري للمؤسسة، شهادة التسجيل الجبائي، شهادة الصندوق الوطني لضمان الأجراء ونسخة من الوضعية المحاسبية (الأصول والخصوم وجدول حسابات النتائج) للسنتين الأخيرتين.

(1) ANDPME : Programme National De Mise À Niveau Des Petites Et Moyenne Entreprise : Op-Cit, P 16.

(2) Moussaoui Rachid: Programme National De La Mise À Niveau Des PME, Seminaire Regionale, Mostaganem, 30 Juin 2011, p 04.

(3) ANDPME : Programme National De Mise À Niveau Des Petites Et Moyenne Entreprise, . Disponible sur: http://www.andpme.org.dz/index.php/fr/mise-a-niveau. consulté le: 26/04/2017.

- إنشاء مخبر البحث بهدف استقطاب التكنولوجيا وإنشاء بنوك المعلومات؛
- تأهيل نوعية المؤسسة عن طريق دعم نوعية نظم تسيير الإنتاج، والمساعدة على الحصول على شهادات المطابقة، وكذا الحث على وضع مخابر التحاليل والتجارب؛
- تأهيل الموارد البشرية من خلال تكوين وتدريب وإعادة الرسكلة سواء في مجال التسيير، أو استعمال تكنولوجيا المعلومات والاتصال.

2- المستفيدون من البرنامج: تستفيد من هذا البرنامج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاعات التالية:

- الصناعة والصناعة الغذائية؛
- البناء والأشغال العمومية والري؛
- الصيد البحري؛
- السياحة والفندقة؛
- الخدمات والنقل؛
- خدمات تكنولوجيات المعلومات والاتصال.

وتقوم المؤسسة الراغبة بالاستفادة من هذا البرنامج بإيداع ملفها[*] على مستوى المديرية العامة للوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أو على مستوى مفوضيها الجهويين بالجزائر العاصمة، سطيف، وهران، عنابة وغرداية[1].

3- محاور البرنامج الوطني الجديد لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يتركز البرنامج الوطني الجديد لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ثلاث محاور رئيسية[2]:

أ- المحور الأول (أنشطة التشخيص): وهي تنقسم إلى دراسة تشخيصية أولية ودراسة تشخيصية معمقة، فبالنسبة للدراسة التشخيصية الأولية فالتكلفة كحد أقصى لها هي 500.000 دج، حيث تمول الدولة منها 80% والمؤسسة تمول الباقي. أما الدراسة التشخيصية المعمقة فالتكلفة كحد أقصى هي 2.500.000 دج، تمول الدولة منها 80% والباقي تموله المؤسسة.

ب- المحور الثاني (أنشطة الاستثمارات): وهي تنقسم إلى استثمارات معنوية ومادية.

- الاستثمارات المعنوية: التكلفة الأقصى لها هي 3 مليون دج، تتكفل الدولة بتمويلها كما يلي:

---

[*] يحتوي الملف على الوثائق التالية: تصريح التعريف بالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة حسب المرسوم التنفيذي رقم 374-03 المؤرخ في 30-10-2003، نسخة من الحصيلة الجبائية (الأصول والخصوم وجدول حسابات النتائج) للسنتين الأخيرتين مصادق عليه من طرف إدارة الضرائب، نسخة مصادق عليها من طرف السجل التجاري في إطار الصلاحية، الوضعية تجاه الضمان الاجتماعي Cnas وCasnos.

(1) ANDPME: Adhésion au Programme National de Mise à Niveau des PME, Ministère de L'industrie, de la PME et de la Promotion de L'Investissement, 2010, P 3.

(2) ANDPME: Le programme national de mise à niveau des PME pour une PME competitive - L'ANDPME : Instrument de l'état de mise en oeuvre-, Ministère de L'industrie, de la PME et de la Promotion de L'Investissement, 2010, P 3-4.

- 80% بالنسبة للمؤسسة التي يكون رقم أعمالها أقل من 100 مليون دج؛
- 50% بالنسبة للمؤسسة التي يكون رقم أعمالها ما بين 100 مليون دج و500 مليون دج.

وللإشارة، فإن الاستثمارات المعنوية السابقة الذكر تتمثل في التقييس، شهادة الجودة، حقوق الملكية، الابتكار والبحث والتطوير، والمساعدات الخاصة، وكذا تسيير وظائف المؤسسة.

– الاستثمارات المادية للإنتاج: وتتمثل التكلفة الأقصى لها في 15 مليون دج، تتكفل الدولة بتمويل 10% من المبلغ والباقي تموله المؤسسة. وبالنسبة لتمويل القروض البنكية على الاستثمارات المادية للإنتاج فإن المؤسسة سوف تستفيد من تخفيض في سعر الفائدة وفقا للنسب التالية:

- 3,5% بالنسبة للمؤسسة التي يكون رقم أعمالها أقل من 100 مليون دج؛
- 3% بالنسبة للمؤسسة التي يكون رقم أعمالها ما بين 100 مليون دج و500 مليون دج.

– الاستثمارات المادية ذات الخصائص الأولوية: وتتمثل التكلفة الأقصى لها في 30 مليون دج، إلا أن المؤسسة هي من تتحمل التكلفة الإجمالية لها والدولة تتكفل بتخفيض نسبة الفائدة على القروض البنكية إلى معدل 2,5%.

– الاستثمارات المادية المتعلقة بالتكنولوجيا وأنظمة المعلومات: وتتمثل التكلفة الأقصى لها في 15 مليون دج، تتكفل الدولة بتمويل 40% من المبلغ والباقي تتحمله المؤسسة سواء بتمويلها الخاص أو بواسطة قروض بنكية بنسبة فائدة 2,5%.

ج– المحور الثالث (أنشطة التدريب والمساعدة التقنية): في إطار عملية التكوين، فإن التكلفة الأعلى لهذا الإجراء تتمثل في 500.000 دج، حيث تتكفل الدولة بتمويل 80% والباقي تتحمله المؤسسة. بالنسبة للمرافقة في مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال، التصدير، الإبداع فإن التكلفة الأعلى لهذا الإجراء تتمثل في مليون دج، حيث تتكفل الدولة بتمويل 80% والباقي تتحمله المؤسسة سواء بتمويلها الخاص أو بواسطة قروض بنكية بنسبة 6%. أما في ما يتعلق بشهادات الجودة فالتكلفة الأعلى لهذا الإجراء هي 5 مليون دج، تتكفل الدولة بتمويل 80% والباقي تتحمله المؤسسة سواء بتمويلها الخاص أو بواسطة قروض بنكية بنسبة 6%.

الفرع الثاني: البرامج الأوروبية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (EDpme)(*)

في إطار إنجاح اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية، سعت اللجنة الأوروبية على تقديم عدة أشكال من الدعم لدول جنوب المتوسط، وتحضيرا لتكييف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وأقلمتها مع اقتصاد السوق والمنافسة، تم تنفيذ برنامجين رائدين في هذا السياق هما: EDpme I و EDpme II.

أولا: برنامج تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (EDpme I) (2002–2007)

يتمثل الهدف الإجمالي للبرنامج في تأهيل وتحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاص، لتفعيل مساهمتها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وذلك من خلال:

- تطوير قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة للسماح لها بالتكيف مع مستلزمات اقتصاد السوق؛

(*) EDPME: Programme D`Appui Au Développement Des PME.

- تطوير طرق الحصول على المعلومة المهنية لرؤساء المؤسسات والمتعاملين الاقتصاديين في القطاع العام والخاص؛
- المساهمة في الإشباع الجيد للاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تطوير المحيط المقاولاتي بواسطة الهيئات والمنظمات المتعلقة مباشرة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

بدأ البرنامج نشاطه في سبتمبر 2002 واستمر حتى ديسمبر 2007، و قد تم تسييره من طرف فريق من الخبراء الأوروبيين والجزائريين متكون من 25 خبير (21 جزائري و4 أوروبيين)، بغلاف مالي بلغ 62,9 مليون أورو توزع كما يلي: 57 مليون أورو من قبل المفوضية الأوربية، أما الحكومة الجزائرية فتمول بـ 3,4 مليون أورو، والمبلغ الباقي والمقدر بـ 2,5 مليون أورو فتموله المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستفيدة[1].

ثانيا: برنامج تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتحكم في تكنولوجيات الإعلام والاتصال (EDpme II) (2009-2012)

تم هذا البرنامج بموجب اتفاقية بين اللجنة الأوروبية ووزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال شهر مارس 2008، وتضمن تقديم دعم مباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال مساعدتها ومرافقتها لتكثيف استعمال تكنولوجيا المعلومات والاتصال، إلى جانب إرساء نظام للجودة والقياسة على مستوى تلك المؤسسات. قدر الغلاف المالي لهذا البرنامج بـ 44 مليون أورو، حيث ساهمت المفوضية الأوروبية بـ 40 مليون أورو، أما 04 ملايين أورو فتمثل حصة مساهمة الجزائر. وتم تحديد مدة هذا البرنامج بـ 34 شهرا بداية من انطلاقه والذي كان في ماي 2009[2].

ويغطي هذا البرنامج ثلاثة محاور رئسية تتمثل فيما يلي[3]:

- الدعم المباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال نقل الممارسات وأساليب التسيير الحديثة، وتقديم الدعم التقني ودعم إرساء أنظمة الابتكار واليقظة التكنولوجية؛
- الدعم المؤسساتي من خلال دعم وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، وزارة البريد وتكنولوجيات الإعلام والاتصال، وكذا دعم هيئات تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- دعم الجودة من خلال توحيد المقاييس، إصدار الشهادات، الاعتماد والتقييس، وتوعية مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمتطلبات الجودة، ودعم هيئات تقييم المطابقة.

ويمكن تلخيص نتائج برامج تأهيل وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال الجدول الموالي.

---

(1) سليمة غدير أحمد: مرجع سابق، ص 136.

(2) سهام عبد الكريم: مرجع سابق، ص 147-148.

(3) Programme D'Appui Aux PME/PMI Et à La Maîtrise Des TIC (PME II), Dossier de presse, Atelier de visibilité, Hôtel El Djazair, Algérie, 24 Février 2010, p 02.

جدول رقم (2–5): نتائج برامج تأهيل وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

البيان		طبيعة العملية	الانجازات
البرنامج	الفترة		
برنامج التأهيل الصناعي	2001- 2006	الانخراطات	492
		المصادقة	355
		نشاط فعلي	151
برنامج تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (EDpme I)	2002-2007	الانخراطات	685
		المصادقة	445
		نشاط فعلي	65
البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	2007-2010	الانخراطات	529
		المصادقة	351
		نشاط فعلي	279
برنامج تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتحكم في تكنولوجيات الإعلام والاتصال (EDpme II)	2008-2012	الانخراطات	200
		المصادقة	120
		نشاط فعلي	-----
البرنامج الوطني الجديد لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	2010-2014	الانخراطات	4927
		المصادقة	2626
		نشاط فعلي	868(*)

المصدر:من إعداد الباحث بناءاً على:

- Ministère de PME et de L'industrie et de La Promotion des Investissements : Etat Des Lieux Et Perspectives De La Mise À Niveau Des Entreprises Industrielles, Algérie, Juin 2010, p 02.
- سهام عبد الكريم: سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر مع التركيز على برنامج PMEII، مجلة الباحث، العدد 9، جامعة ورقلة، 2011، ص 146.
- Ministère de la PME et de l'Artisanat: Programme d'appui aux PME/PMI: Des résultats et une expérience a transmettre, Rapport final: Euro Développement PME, Algérie, Décembre 2007, P 27.
- Programme d'Appui aux PME/PMI et à la Maîtrise des TIC (PME II), Dossier de presse, Atelier de visibilité, Hôtel El Djazair, Algérie, 24 février 2010, P 10.
- نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، 2017، العدد: 30، ص 27.

(*) إلى غاية 2016/12/31 وصل عدد تقارير الدراسة التشخيصية المستلمة من طرف الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى 868 تقرير، تم المصادقة على 734 تقرير منها.

الفرع الثالث: السياسات والبرامج الأخرى لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إدراكا لأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وضرورة ترقية قدرتها التنافسية، وتكملة لعمل برامج التأهيل والتطوير السابقة، استحدثت الجزائر جملة من التدابير الهادفة إلى ترقية ودعم القدرة التنافسية لهذه المؤسسات، وفي ظل هذا الإطار نفذت وتنفذ الجزائر العديد من البرامج التي تهدف بشكل أساسي لتوفير محيط ملائم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتقديم مختلف المساعدات المالية والمادية والخدمية التي تدعم قدرتها التنافسية.

أولا: ترقية مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

في هذا الإطار، سعت الجزائر ممثلة في وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية إلى وضع الأطر القانونية والتشريعية والتنظيمية اللازمة لمرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإقامة محاضن ومشاتل المؤسسات ومراكز التسهيل؛ وقد تمثل هذا الإطار القانوني في المرسوم التنفيذي رقم 03-78 المؤرخ في 25 فبراير 2003 والذي يتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، والمرسوم التنفيذي رقم 03-79 المؤرخ في 25 فبراير 2003 والذي يتضمن القانون الأساسي لمراكز التسهيل.

1- مشاتل المؤسسات (Pepinieres D'entreprises): وهي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتهدف إلى مساعدة ودعم إنشاء المؤسسات التي تدخل في إطار سياسة ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وتتخذ المشاتل احد الأشكال التالية[1]:

- **المحضنة**: هي هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الخدمات؛
- **ورشة الربط**: وهي تتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الصناعة الصغيرة والمهن الحرفية؛
- **نزل المؤسسات**: يتكفل بحاملي المشاريع المنتمين إلى ميدان البحث.

وما يلاحظ في التعريف الجزائري للمشاتل أنه قسم أشكال المشاتل حسب نوع القطاع الذي تنتمي إليه المشاريع، فالمحاضن تختص بالمؤسسات العاملة بقطاع الخدمات، بينما نزل المؤسسات تتكفل بالمؤسسات العاملة بميدان البحث، وهو المفهوم الأقرب إلى حاضنات الأعمال التقنية.

وتسعى مشاتل المؤسسات أساسا إلى تحقيق الأهداف التالية[2]:

- تطوير التعاون مع المحيط المؤسساتي؛
- المشاركة في الحركة الاقتصادية والعمل على أن تصبح في المدى المتوسط عاملا إستراتيجيا في التطور الاقتصادي في أماكن تواجدها؛
- تشجيع بروز المشاريع المبتكرة؛

---

[1] المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 03-78 المؤرخ في 25 فبراير2003، المتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، الجريدة الرسمية، العدد 13، الصادرة بتاريخ 2003/02/26، ص 14.

[2] المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 03-78 المؤرخ في 25 فبراير2003، المتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، الجريدة الرسمية، العدد 13، الصادرة بتاريخ 2003/02/26، ص 14.

- تقديم الدعم لمنشئي المؤسسات الجدد؛
- ضمان ديمومة المؤسسات المرافقة؛
- تشجيع المؤسسات على تنظيم أفضل.

وتتكفل المشاتل بما يلي[2]:

- تسيير وإيجار المحلات؛
- تقديم الخدمات المتعلقة بالتوطين الإداري والتجاري؛
- توفير التجهيزات المكتبية وأجهزة الإعلام الآلي؛
- توفير التكنولوجيات الحديثة الأكثر تقدما كلما أمكن؛
- تقديم الاستشارات القانونية والمحاسبية والمالية لأصحاب المشاريع، والمساعدة على التدريب المتعلق بمبادئ وتقنيات التسيير خلال مرحلة إنضاج المشروع.

2– مراكز التسهيل (Centres de Facilitation): وهي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي[3].

وتسعى مراكز التسهيل إلى تحقيق الأهداف التالية[4]:

- وضع شباك يتكيف مع احتياجات منشئي المؤسسات والمقاولين؛
- ضمان تسيير الملفات التي تحظى بمساعدة الصناديق المنشأة لدى الوزارة الوصية؛
- تشجيع تطوير التكنولوجيات الجديدة وتثمين البحث والكفاءات؛
- تشجيع تطوير النسيج الاقتصادي المحلي ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاندماج في الاقتصاد الوطني والدولي.

كما تتكفل هذه المراكز بمهام عدة أهمها [1]:

- دراسة الملفات والاستشراف على متابعتها وتجسيد اهتمام أصحاب المشاريع، وكذا تجاوز العراقيل أثناء مرحلة التأسيس؛
- مرافقة أصحاب المؤسسات في ميدان التكوين والتسيير، ونشر المعلومة الاقتصادية المتعلقة بفرص الاستثمار؛

---

[2] المواد 04، 05، 06، 07، 08 من المرسوم التنفيذي رقم 03-78 المؤرخ في 25 فبراير2003، المتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، الجريدة الرسمية، العدد 13، الصادرة بتاريخ 2003/02/26، ص 14-15.

[3] المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 03-79 المؤرخ في 25 فبراير 2003، المتضمن القانون الأساسي لمراكز التسهيل، الجريدة الرسمية، العدد 13، الصادرة بتاريخ 2003/02/26، ص 18.

[4] المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 03-79 المؤرخ في 25 فبراير 2003، المتضمن القانون الأساسي لمراكز التسهيل، الجريدة الرسمية، العدد 13، الصادرة بتاريخ 2003/02/26، ص 18-19.

[1] المواد 04، 05، 06 من المرسوم التنفيذي رقم 03-79 المؤرخ في 25 فبراير 2003، المتضمن القانون الأساسي لمراكز التسهيل، الجريدة الرسمية، العدد 13، الصادرة بتاريخ 2003/02/26، ص 18-19.

- دعم وتطوير القدرات التنافسية ونشر التكنولوجيا الجديدة، وتقديم الاستشارات في مجال تسيير الموارد البشرية والتسويق والتكنولوجيا والابتكار.

ثانيا: الدعم المعلوماتي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد تضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جانبا يتعلق بالدعم المعلوماتي لهذه المؤسسات، حيث نصت المادة 11 منه على أنه من التدابير المساعدة والداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هو ترقية توزيع المعلومة ذات الطابع الصناعي، التجاري، الاقتصادي، التكنولوجي والمهني المتعلق بهذه المؤسسات. كما تضمن الفصل الرابع منه جانبا يتعلق بتطوير منظومة الإعلام الاقتصادي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث نصت المادة 24 على تأسيس بنك معلومات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتماشي والتكنولوجيات المعلوماتية العصرية، وتطبيقا لإحكام المادة 24 صدر المرسوم التنفيذي رقم 05-09 المؤرخ في 04 جانفي 2009، والمحدد لكيفيات وضع بنك معلومات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي يهدف إلى جمع المعلومات المرتبطة بنشاط هذه المؤسسات ومعالجتها ونشرها، إضافة إلى تحقيق ما يلي[1]:

- إنشاء نظام إحصائي ناجع لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- إثراء المنظومة الإحصائية الوطنية؛
- وضع تحت تصرف المؤسسات والإدارات العمومية والهيئات والمؤسسات الاقتصادية المعلومات الملائمة حول وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطورها في الجزائر.

كما نصت المادة 24 من القانون رقم 17-02 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على ضرورة تزويد منظومة الإعلام الاقتصادي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمختلف المعلومات المحينة من طرف الهيئات والإدارات التالية[2]:

- الديوان الوطني للإحصاء؛
- المركز الوطني للسجل التجاري؛
- الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية للعمال الأجراء؛
- الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء؛
- الإدارة الجبائية؛
- إدارة الجمارك؛
- الغرفة الجزائرية للصناعة والتجارة؛
- جمعية البنوك والمؤسسات المالية.

---

[1] المادة 24 من المرسوم التنفيذي رقم 05-09 المؤرخ في 04 جانفي 2009، المحدد لكيفيات وضع بنك معلومات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 02، الصادرة بتاريخ 2009/01/11، ص 10.

[2] المادة 24 من القانون رقم 17-02، المؤرخ في 2017/01/10، المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 02، الصادرة بتاريخ 2017/01/11، ص 05.

ثالثا: الجائزة الوطنية للابتكار لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تم تأسيس الجائزة لتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحفيزها على الإبداع والابتكار، وذلك بموجب المرسوم التنفيذي رقم 08-323 المؤرخ في 14 شوال عام 1429 الموافق 14 أكتوبر 2008، المتضمن إحداث جائزة وطنية للابتكار لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمحدد لشروط وكيفيات منحها[1].

هاته الجائزة تخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في الجزائر، يتم تنظيمها وإدارتها من قبل وزارة الصناعة والمناجم. وتهدف الجائزة الوطنية للابتكار لدعم الابتكار واستخدام البحث والتطوير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحسين قدرتها التنافسية.

تكافئ وتشجع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في قطاع الصناعة، الخدمات وتكنولوجيات الإعلام والاتصال التي حققت ابتكارا في المنتوج أو في عمليات الإنتاج أو في التسيير لتقودها نحو التميز.

فالمشاركة في المسابقة من أجل الحصول على الجائزة الوطنية للابتكار، تمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من:

- الاعتراف وتقدير الجهود والابتكارات المقدمة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة؛
- اختيار النهج الذي يحسن القدرة التنافسية؛
- تعزيز صورة العلامة التجارية للمؤسسة عن طريق الجائزة الوطنية للابتكار؛
- تحفيز وإشراك الإطارات الجامعية التي تنشط على مستوى المؤسسة؛
- إعلام زبائن المؤسسة بالابتكارات المحققة من طرفها والتي تخص المنتج، عملية الإنتاج أو التسيير[2].

وتتمثل الجائزة في منح ميداليات وشهادات استحقاق ومكافآت مالية لأحسن مؤسسة صغيرة ومتوسطة مبتكرة، حيث تقدر قيمة هذه الأخيرة كالآتي[3]:

- 1.000.000 دج للفائز الأول؛
- 800.000 دج للفائز الثاني؛
- 600.000 دج للفائز الثالث.

---

[1] المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 08-323 المؤرخ في 14 أكتوبر 2008، المتضمن إحداث جائزة وطنية للابتكار لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 60، الصادرة بتاريخ 2008/10/19، ص 06.

[2] Direction Générale De La PME : Prix National De L'Innovation Pour Les PME - Objectifs ,Conditions De Participation Et Questionnaire-, Ministère De L'Industrie Et Des Mines, Avril 2017, P 04.

[3] المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 08-323 المؤرخ في 14 أكتوبر 2008، المتضمن إحداث جائزة وطنية للابتكار لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 60، الصادرة بتاريخ 2008/10/19، ص 06.

رابعا: دعم وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأسواق

في إطار سعي الجزائر لدعم وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأسواق المحلية والخارجية، تم استحداث العديد من الإجراءات والبرامج من أهمها:

1- تنشيط الصفقات العمومية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

في إطار سياسات تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعم قدرتها التنافسية أمام هيمنة المؤسسات الكبيرة، وتكملة لعمل السياسات والبرامج السابقة، جاء المرسوم الرئاسي رقم 12-23 المؤرخ في 18 جانفي 2012 المعدل والمتمم للمرسوم الرئاسي 10-236، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، حيث ورد فيها ضرورة استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جزء من الصفقات العمومية في حدود 20% على الأكثر من الطلب العام، ويشترط أن لا تتعدى هذه المؤسسات عتبات الميزانية التالية[1]:

- اثنا عشر مليون دينار (12.000.000) دج لخدمات أشغال الهندسة المدنية والطرقات؛
- سبعة ملايين دينار (7.000.000) دج لخدمات أشغال البناء التقنية والثانوية؛
- مليونا دينار (2.000.000) دج لخدمات الدراسات؛
- أربعة ملايين دينار (4.000.000) دج للخدمات؛
- سبعة ملايين دينار (7.000.000) دج لخدمات اللوازم.

2- البرنامج الوطني لدعم القدرة التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (Optimexport)

تتلخص الأهداف المسطرة من قبل البرنامج الوطني لدعم القدرة التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (Optimexport)، في تطوير قدرات التصدير خارج قطاع المحروقات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وتدعيم التكوين في مجال التجارة الخارجية، وتطوير عروض الإعلام على المستوى الدولي، وكذا توفير نظام معلوماتي يخص كيفية دخول الأسواق العالمية، بالإضافة إلى إنشاء مصلحة التنظيم والشؤون القانونية الدولية ومصلحة المناقصات وفرص الاستثمار.

ويضم هذا البرنامج مجموعة من الشركاء أهمهم: وزارة التجارة، الوكالة الجزائرية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX)، الغرفة الجزائرية للصناعة والتجارة (CACI)، بالإضافة إلى مختلف الإطراف المعنية بمجال التصدير منها البنوك والمؤسسات المصرفية والجمارك[2].

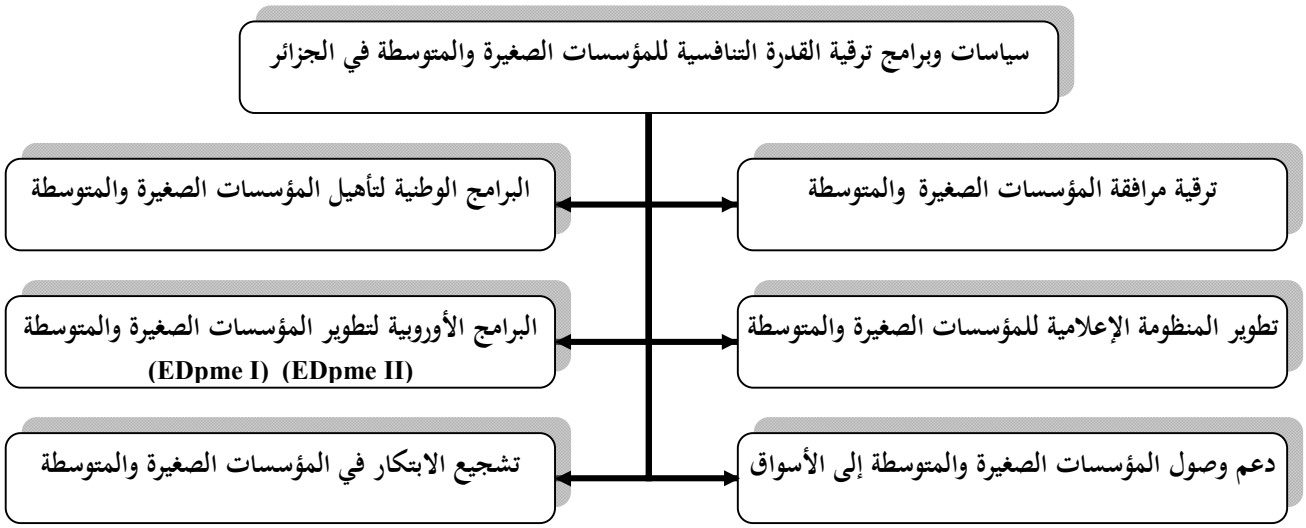
مما سبق، يمكن تلخيص أهم سياسات وبرامج ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال الشكل الموالي.

---

[1] المادة 55 مكرر 01 من المرسوم الرئاسي رقم 12-23 المؤرخ في 18 جانفي 2012 المعدل والمتمم للمرسوم الرئاسي 10-236، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، الجريدة الرسمية، العدد 04، الصادرة بتاريخ 2012/01/26، ص 13.

[2] Programme de Renforcement des capacités Exportatrices des PME Algériennes (Optimexport): Disponible sur: http:// www.optimexport-dz.org. consulté le: 12/09/2016.

شكل رقم (3–5): سياسات وبرامج ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر



المصدر: من إعداد الباحث.

في الواقع هناك عدة سياسات وبرامج وضعتها الدولة الجزائرية لترقية ودعم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحيث لا يمكن حصر الهيئات والتشريعات والبرامج التي تمثل سياسة الدولة في تنمية القدرة التنافسية لهذه المؤسسات، لكننا ركزنا على السياسات والبرامج التي يمكن أن يكون لها دور فعال في الدفع بتنافسية هذا القطاع؛ وبالرغم من ذلك ومن خلال تتبع التجربة الجزائرية في هذا المجال منذ بداية الألفية، يظهر جليا أن النتائج المحققة لحد الآن لا تتوافق مع حجم الاستثمارات والجهود المبذولة في هذا الإطار، وعليه يبدو من الضروري إعادة النظر وإجراء تقييم عميق لهذه السياسات والبرامج لإعادة ترشيدها وتوجيهها بالشكل الصحيح، وهو ما سوف نتطرق إليه من خلال المطلب الموالي.

المطلب الثاني: تقييم برامج وسياسات ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لتقييم السياسات والبرامج التي اعتمدتها الجزائر لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، اعتمدنا على نتائج تقرير: "تقييم السياسات الحكومية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، الذي تعده المفوضية الأوروبية ومنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD)، بالتعاون مع مؤسسة التدريب الأوروبية (ETF) وبنك الاستثمار الأوروبي (BEI).

ويقييم هذا التقرير سياسات ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خمسة أبعاد رئيسية هي[1]:

البعد الأول: خدمات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنشيط الصفقات العمومية لصالحها؛

البعد الثاني: دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاستفادة من الشبكات والشراكة الأورومتوسطية؛

البعد الثالث: تنمية ودعم الكفاءات والابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

البعد الرابع: دعم التوجه البيئي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

البعد الخامس: دعم تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفرع الأول: تقييم خدمات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنشيط الصفقات العمومية لصالحها

يحلل ويقييم هذا المحور أدوات السياسة الحكومية التي تساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للوصول إلى الأسواق والفرص المتاحة في هذه الأسواق، وينقسم إلى ثلاثة أبعد أساسية هي[2]:

1- **خدمات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**: يوفر هذا البعد لمحة عامة عن أدوات وبرامج السياسة، التي تهدف إلى سد الثغرات في المعلومات ومحدودية توافر الخدمات الموجهة لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

2- **توافر معلومات هادفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**: يقييم هذا البعد توافر معلومات واضحة وهادفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

3- **تنشيط الصفقات العمومية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**: يركز هذا البعد على كيفية توفير فرص متكافئة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمشاركة في الصفقات العمومية.

والجدول الموالي يوضح نتائج تقييم خدمات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنشيط الصفقات العمومية لصالحها في الجزائر.

---

(1) OCDE : Politiques En Faveur Des PME Afrique Du Nord Et Moyen-Orient 2014: Évaluation Sur La Base Du SMALL BUSINESS ACT (SBA) pour l'europe, Éditions Union Européenne, Fondation Européenne Pour La Formation, Organisation De Coopération Et De Développement Économiques, 2014, P 209-210.

(2) ibid, p 115.

جدول رقم (3–5): تقييم خدمات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنشيط الصفقات العمومية لصالحها في الجزائر

خدمات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	المعامل	نتائج تقييم سنة 2008 (1–5)	نتائج تقييم سنة 2013 (1–5)
حزمة خدمات الدعم	2	2	2,5
توافر المعلومات عن مقدمي الخدمات	1	1,5	2
الحصول على الخدمات	2	2	3,5
خدمات دعم إنشاء المؤسسة	2	3	3,5
حاضنات الأعمال (مشاتل المؤسسات ومراكز التسهيل)	2	2	2,5
المتوسط المرجح الشامل		**2,2**	**2,9**
توافر معلومات هادفة للم ص م	**المعامل**	**نتائج تقييم سنة 2008**	**نتائج تقييم سنة 2013**
جمع ومعالجة وتحليل ونشر المعلومات من خلال القنوات التقليدية	3	2	3
توافر المعلومات عبر الانترنت للمؤسسات	2	2,5	3
المتوسط المرجح الشامل		**2,2**	**3**
تنشيط الصفقات العمومية لفائدة الم ص م	**المعامل**	**نتائج تقييم سنة 2008**	**نتائج تقييم سنة 2013**
تجزئة العروض في حصص	1	غير معتمد	4
إعلام ونشر فرص الصفقات العمومية	1	غير معتمد	4
اعتماد تكنولوجيا المعلومات في الصفقات العمومية	1	غير معتمد	2,5
ضمان الالتزام بمواعيد المدفوعات	1	غير معتمد	4
الانفتاح على الشركات الأجنبية والم ص م	1	غير معتمد	1,5
ثبات مستوي التأهيل والمتطلبات المالية المطلوبة	1	غير معتمد	3,5
المتوسط المرجح الشامل		**غير معتمد**	**3,3**

Source: réalisé par nos soins à partir de : OCDE : Politiques En Faveur Des PME Afrique Du Nord Et Moyen-Orient 2014: Évaluation Sur La Base Du SMALL BUSINESS ACT (SBA) pour l'europe, Éditions Union Européenne, Fondation Européenne Pour La Formation, Organisation De Coopération Et De Développement Économiques, 2014, P 120-124.

يتضح من خلال بيانات الجدول المبين أعلاه، التحسن الملحوظ في نتائج تقييم خدمات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوافر معلومات هادفة لهذه المؤسسات سنة 2013 مقارنة بسنة 2008، إذ ارتفع مؤشر التقييم من 2,2 سنة 2008 إلى 2,9 سنة 2013 بالنسبة لخدمات الدعم، ويعود هذا التطور بصورة واضحة للجهود المبذولة لتطوير هذه المؤسسات، خاصة في ظل البرنامج الوطني الجديد للتأهيل الذي يشكل أضخم برنامج لترقية تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بميزانية تتجاوز 386 مليار دج. كما ارتفع مؤشر التقييم من 2,2 سنة 2008 إلى 3 سنة 2013 بالنسبة لتوافر معلومات هادفة لهذه المؤسسات، وهذا نتيجة مساعي الوزارة لتأسيس بنك معلومات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وفيما يخص تنشيط الصفقات العمومية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقد كان مؤشر التقييم الإجمالي 3,3 سنة 2013، حيث وصل مؤشر ضمان الالتزام بمواعيد المدفوعات إلى 4، وهذا نتيجة لتفعيل نشاط صندوق ضمان الصفقات العمومية (CGMA)، وهو ما يؤكد على زيادة انفتاح الصفقات العمومية على مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة مع إصدار المادة 55 مكرر 01 من المرسوم الرئاسي رقم 12-23 لسنة 2012، والتي تنص على تحديد 20% من الصفقات العمومية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفرع الثاني: تقييم دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاستفادة من الشبكات والشراكة الأورومتوسطية

يحلل ويقييم هذا المحور السياسات والمبادرات الرامية إلى تعزيز التواصل والشراكة الأورومتوسطية ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاستفادة من فرص السوق الموحدة، وكذا تنمية العناقيد وشبكات الأعمال[1]. والجدول الموالي يوضح نتائج تقييم دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاستفادة من الشبكات والشراكة الأورومتوسطية في الجزائر.

جدول رقم (4-5): تقييم دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاستفادة من الشبكات والشراكة الأورومتوسطية في الجزائر

دعم الم ص م للاستفادة من الشبكات والشراكة الأورومتوسطية	المعامل	نتائج تقييم سنة 2008 (1-5)	نتائج تقييم سنة 2013 (1-5)
العناقيد والشراكات الأورومتوسطية بين المؤسسات	2	1	2
الشبكات الأورومتوسطية لخدمات دعم المؤسسات	2	1,5	2
برامج الربط بين المؤسسات الأورومتوسطية	2	1	1
المتوسط المرجح الشامل		**1,2**	**1,7**

Source: réalisé par nos soins à partir de : OCDE : Politiques En Faveur Des PME Afrique Du Nord Et Moyen-Orient 2014: Évaluation Sur La Base Du SMALL BUSINESS ACT (SBA) pour l'europe, Éditions Union Européenne, Fondation Européenne Pour La Formation, Organisation De Coopération Et De Développement Économiques, 2014, P 154-157.

يتبين من الجدول أعلاه، أنه بالرغم من التحسن الطفيف في مؤشر تقييم دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاستفادة من الشبكات والشراكة الأورومتوسطية سنة 2013 مقارنة بسنة 2008، إذ ارتفع مؤشر التقييم من 1,2 إلى 1,7؛ غير أنها تبقى نتائج منخفضة إذا ما قرنت بدول الجوار، حيث تقدر قيمة هذا المؤشر في تونس والمغرب بـ 3,7. ويعود مستوي هذا التقييم المتواضع لعدم استفادة الجزائر من أغلب برامج الشبكات الأورومتوسطية لربط ودعم المؤسسات، على عكس تونس والمغرب، اللذان يستفيدان من العديد من هذه الشبكات على غرار: شبكة مؤسسة أوروبا (EEN) لدعم استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من فرص سوق

[1] OCDE: Politiques En Faveur Des PME Afrique Du Nord Et Moyen-Orient 2014: Évaluation Sur La Base Du SMALL BUSINESS ACT (SBA) pour l'europe: Op-Cit, p 149.

الاتحاد الأوروبي، وشبكة الاستثمار (ANIMA) التي تهدف إلى تنمية الاستثمارات والعناقيد في منطقة البحر الأبيض المتوسط.

الفرع الثالث: تقييم تنمية ودعم الكفاءات والابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يقييم هذا المحور مجالات السياسة الحكومية الرامية لدعم الكفاءات والابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، ويعتمد على بعدين أساسيين هما[1]:

1- كفاءات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يقييم سياسات وممارسات تنمية رأس المال البشري وتأثيرها على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويركز على وجه الخصوص على مدى توافر التدريب ومدى ملائمته لاحتياجات هذه المؤسسات، جودة التدريب وتكيفه مع المؤسسات الناشئة والمتوسعة؛ وكذا ضمان الجودة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2- دعم الابتكار: يقييم سياسات دعم الإبداع ونقل التكنولوجيا، مثل وضع مقاربة إستراتيجية للسياسة الابتكارية وإنشاء مراكز للابتكار والتكنولوجيا، إضافة إلى تطوير خدمات واسعة من الدعم التقني والمالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة.

والجدول الموالي يبين نتائج تقييم تنمية ودعم الكفاءات والابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

(1) OCDE: Politiques En Faveur Des PME Afrique Du Nord Et Moyen-Orient 2014: Évaluation Sur La Base Du SMALL BUSINESS ACT (SBA) pour l'europe: Op-Cit, p 161.

جدول رقم (5–5): تقييم تنمية ودعم الكفاءات والابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

دعم كفاءات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	المعامل	نتائج تقييم سنة 2008 (1–5)	نتائج تقييم سنة 2013 (1–5)
تحليل احتياجات التدريب (TNA)	3	غير معتمد	2
توافر التدريب	2	1	3,5
تدريب المؤسسات الناشئة (Start-Ups)	2	2	2
تدريب المؤسسات	2	1	1
نمو المؤسسات	2	1	3
الوصول إلى الأسواق الدولية	3	2	2
ضمان الجودة	2	غير معتمد	2
كفاءات التنمية المستدامة للمؤسسة (SSED)	3	غير معتمد	2,5
المتوسط المرجح الشامل		---	**2,7**
دعم الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	**المعامل**	**نتائج تقييم سنة 2008**	**نتائج تقييم سنة 2013**
ممثلي الكفاءات والمهام	2	غير معتمد	2
المقاربة الإستراتيجية للابتكار في الم ص م	3	2	2,5
تخصيص ميزانية للابتكار الم ص م	2	غير معتمد	2
إنشاء مراكز للابتكار والتكنولوجيا	1	1,5	2
المعلومات عن خدمات دعم الابتكار	2	غير معتمد	2
الإنفاق الحكومي على البحث والتطوير	1	غير معتمد	3
خدمات الدعم المالي	1	2	3
الأدوات المستخدمة لدعم التعاون بين الم ص م والمؤسسات البحثية والجامعات	1	غير معتمد	2,5
حاضنات الأعمال للمؤسسات الناشئة المبتكرة المرتبطة بالتكنولوجيا	1	غير معتمد	2
حدائق العلوم/ العناقيد التنافسية ومرافق تعزيز التشبيك	1	1	2
المتوسط المرجح الشامل		---	**2,3**

Source: réalisé par nos soins à partir de : OCDE : Politiques En Faveur Des PME Afrique Du Nord Et Moyen-Orient 2014: Évaluation Sur La Base Du SMALL BUSINESS ACT (SBA) pour l'europe, Éditions Union Européenne, Fondation Européenne Pour La Formation, Organisation De Coopération Et De Développement Économiques, 2014, P 166-173.

من خلال الجدول الموضح أعلاه، يلاحظ عدم تحسن أغلب مؤشرات تقييم دعم كفاءات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2008-2013)، وهذا ما نلمسه من خلال ثبات مؤشرات تقييم تدريب المؤسسات الناشئة، تدريب المؤسسات والوصول إلى الأسواق الدولية. وبالرغم من ضعف أغلب نتائج مؤشر تقييم دعم الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث لم تتجاوز قيمة المتوسط المرجح الشامل (2,3)، وذلك بالمقارنة بدول الجوار كتونس والمغرب بمتوسط مرجح بلغ (3,4)؛ فإنه يلاحظ التحسن في مؤشر العناقيد التنافسية، وكذا مؤشر حاضنات الأعمال الابتكارية والتكنولوجية، والذي يرجع أساسا إلى استحداث برنامج

(GIZ DEVED) لتجميع نشاطات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عناقيد الامتياز، الذي بادرت وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار إلى إطلاقه سنة 2010 بالتعاون مع هيئة التعاون الفني الألماني، وكذا استحداث حاضنة أعمال دعم الابتكار سيدي عبد الله، وكذا إطلاق ثلاث حاضنات أعمال تكنولوجية بكل من وهرن باتنة وعنابة.

الفرع الرابع: تقييم دعم التوجه البيئي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يحلل ويقييم هذا المحور مبادرات دمج الكفاءة الايكولوجية والابتكار الايكولوجي في الإستراتيجيات المرتبطة بدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا توافر الخبرة في القضايا البيئية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، واستخدام نظم إدارة البيئة والمعايير البيئة، وذلك لتمكين هذه المؤسسات من تحويل التحديات البيئية إلى فرص[1]. والجدول الموالي يوضح نتائج تقييم التوجه البيئي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

جدول رقم (6–5): تقييم دعم التوجه البيئي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

دعم التوجه البيئي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	المعامل	نتائج تقييم سنة 2008 (1–5)	نتائج تقييم سنة 2013 (1–5)
التوجه نحو الإستراتيجيات الصديقة للبيئة في مجال دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	1	غير معتمد	3
تحسين توافر الخبرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القضايا البيئية	1	غير معتمد	3
تشجيع استخدام نظم الإدارة البيئة والمعايير البيئة	1	غير معتمد	3
المتوسط المرجح الشامل		---	**3**

Source: réalisé par nos soins à partir de : OCDE : Politiques En Faveur Des PME Afrique Du Nord Et Moyen-Orient 2014: Évaluation Sur La Base Du SMALL BUSINESS ACT (SBA) pour l'europe, Éditions Union Européenne, Fondation Européenne Pour La Formation, Organisation De Coopération Et De Développement Économiques, 2014, P 185-186.

على اعتبار أن التوجه البيئي للمؤسسات يشكل هدفا أساسيا للتنمية المستدامة في الجزائر، حيث تنشط أزيد من 273.000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة في هذا المجال من بينها 3400 مؤسسة لجمع الفضلات المنزلية والصناعية، و30.000 مؤسسة للخدمات المرتبطة بالمحيط (الدراسات والفحص، الاستشارة، التكوين والمخابر...)، كما تم توفير التدريب في مجال القضايا البيئية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل العديد الهيئات مثل المعهد الجزائري للطاقات المتجددة وكفاءة الطاقة (IARD)، ومعهد بحوث التنمية المستدامة (IRDD). وكذا تشجيع استخدام نظم الإدارة البيئة والمعايير البيئة حيث تحصلت 75 مؤسسة صغيرة ومتوسطة على شهادة ISO 14001. وهذا ما أنعكس من خلال حصول الجزائر على القيمة 3 لمؤشر تقييم دعم التوجه البيئي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2013.

[1] OCDE: Politiques En Faveur Des PME Afrique Du Nord Et Moyen-Orient 2014: Évaluation Sur La Base Du SMALL BUSINESS ACT (SBA) pour l'europe: Op-Cit, p 183.

الفرع الخامس: تقييم دعم تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يحلل ويقييم هذا المحور المبادرات الرامية إلى تعزيز تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كتفعيل إستراتيجيات الترقية التجارية، برامج ترقية الصادرات، وكذا تبسيط إجراءات التجارة الدولية. ويعتمد هذا المحور في تقييم دعم تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على بعدين أساسيين هما[1]:

- تقييم تنفيذ السياسة التجارية؛
- تقييم تبسيط إجراءات التجارة الدولية.

والجدول الموالي يبين نتائج تقييم دعم تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

جدول رقم (7-5): تقييم دعم تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تنفيذ السياسة التجارية	المعامل	نتائج تقييم سنة 2008 (1-5)	نتائج تقييم سنة 2013 (1-5)
الإستراتيجية الوطنية لترقية الصادرات	3	1,5	1,5
اتفاقيات التجارة المتوسطية	2	1	3
تقديم المعلومات حول الأسواق الدولية	2	غير معتمد	3
برامج تدعيم القدرات التصديرية	2	غير معتمد	2
المتوسط المرجح الشامل		**---**	**2,3**
تبسيط إجراءات التجارة الدولية	**المعامل**	**نتائج تقييم سنة 2008**	**نتائج تقييم سنة 2013**
مستوي حوسبة إجراءات التجارة الدولية	1	1,5	2
نوعية الحصول على معلومات أنظمة وإجراءات التجارة الخارجية	1	1,5	3
الشباك الوحيد لإجراءات التجارة الخارجية	1	1,5	2,5
المتوسط المرجح الشامل		**1,5**	**2,5**

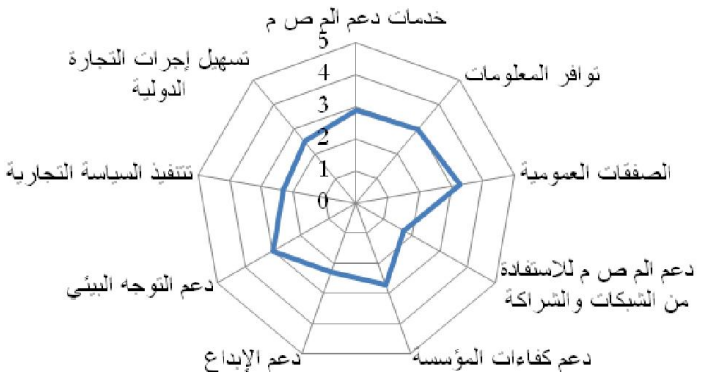
Source: réalisé par nos soins à partir de : OCDE : Politiques En Faveur Des PME Afrique Du Nord Et Moyen-Orient 2014: Évaluation Sur La Base Du SMALL BUSINESS ACT (SBA) pour l'europe, Éditions Union Européenne, Fondation Européenne Pour La Formation, Organisation De Coopération Et De Développement Économiques, 2014, P 196-199.

بالرغم من الجهود المبذولة لترقية صادرات قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يتضح من الجدول أعلاه، تواضع أغلب نتائج مؤشرات تقييم برامج دعم تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، خاصة بما يتعلق بمؤشر الإستراتيجية الوطنية لترقية الصادرات الذي لم يتجاوز القيمة 1,5 خلال الفترة (2008-2013)، على خلاف تونس والمغرب حيث بلغت قيمة هذا مؤشر 3,5 و4 على التوالي سنة 2013.

ويمكن تلخيص نتائج تقييم أبعاد سياسات ترقية القدرة التنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال الشكل الموالي:

[1] OCDE: Politiques En Faveur Des PME Afrique Du Nord Et Moyen-Orient 2014: Évaluation Sur La Base Du SMALL BUSINESS ACT (SBA) pour l'europe: Op-Cit, p 193.

الشكل رقم (4-5): تقييم أبعاد سياسات وبرامج ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر



المصدر: من إعداد الباحث بناءاً على بيانات الجداول: (3-5)، (4-5)، (5-5)، (6-5)، (7-5)

يتضح من الشكل المبين أعلاه، أن سياسات وبرامج ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تفتقد إلى الشمولية، بحيث ركزت في ترقية تنافسية هذه المؤسسات على برامج التأهيل التي تدعم وبشكل أساسي تنمية وتحسين الكفاءات الإدارية وتقنيات الإنتاج، وكذا بعض القوانين والتشريعات التي تهدف إلى منح نسبة من النشاط الاقتصادي في الجزائر لهذه المؤسسات، مع إهمال مختلف العوامل الأخرى كدعم الابتكار، وتمتين الروابط والتشبيك بين المؤسسات وتحسين التكوين وتنمية المقاولاتية، وكذا ترقية القدرات التصديرية، إضافة إلى تحقيق التكامل الوثيق بين سياسات تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والسياسات الصناعية، العلمية، التكنولوجية والتعليمية.

المبحث الثالث: نموذج مقترح لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

يستهدف هذا المبحث اقتراح نموذج لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وتمر عملية وضع هذا النموذج بسلسلة من الخطوات المنهجية، بدءا من تشخيص المشكلات التنافسية الراهنة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ثم وضع رؤية طموحة لما ينبغي أن يكون عليه قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائري بالمستقبل. وفي ضوء ما سبق، واستنادا إلى التجارب الدولية الرائدة في مجال ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يتم تحديد أهداف وركائز هذا النموذج، والسياسات والبرامج والمشروعات وآليات ووجهات التنفيذ المسؤولة عن تحقيق الرؤية المستهدفة لهذا النموذج.

المطلب الأول: تشخيص المشكلات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

استنادا للتقارير والدراسات والنشريات الإحصائية المعتمدة في هذه الدراسة، أمكن الوصول للتشخيص الموضوعي والمدعوم بالعديد من المؤشرات الكمية لأهم المشكلات التنافسية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، والتي تنقسم إلى نوعين: الأول منها هي تلك المشكلات النابعة من داخل القطاع نفسه وذلك بسبب تركيبته وأدائه وخصائص مؤسساته، أما الثانية فهي تلك المشكلات التنافسية التي تتعلق بالبيئة الخارجية وهي مرتبطة بالمناخ العام الذي تنشط فيه مؤسسات هذا القطاع.

الفرع الأول: المشكلات التنافسية المتعلقة بالبيئة الخارجية

أولا: المشكلات المتعلقة بالإجراءات الإدارية والتنفيذية

يغلب طابع البيروقراطية والتعقيد على الإجراءات الإدارية والتنفيذية المتعلقة بنشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، إضافة إلى تعدد الجهات المختصة والأجهزة الحكومية التي تتولى الإشراف على هذه المؤسسات، وما ينتج عن ذلك من تعدد التشريعات واللوائح التي قد تتعارض مع بعضها البعض، وما يترتب عن ذلك من صعوبات وتعقيدات إدارية.

ثانيا: المشكلات المتعلقة بالتمويل

تعاني أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من صعوبات كبيرة في حصولها على التمويل من المصادر الخارجية؛ نتيجة عدم امتلاك الضمانات الكافية وغياب بنوك متخصصة في تمويل هذه المؤسسات، فضلا عن محدودية نشاط شركات رأس المال المخاطر بالجزائر؛ مما يضطرها إلى الشراء بأجل وبتكاليف مرتفعة نسبيا من جهة، ومن جهة أخرى التعاقد من الباطن مع المؤسسات الكبيرة لتوفير المدخلات وتسويق الإنتاج بأسعار منخفضة، وهو ما يؤدي إلى تخفيض معدل ربحية النشاط مقارنة بالمعدل المماثل في حالة توفر الموارد المالية.

ثالثا: المشكلات المرتبطة بالاقتصاد غير الرسمي

يعتبر تفشي الاقتصاد غير الرسمي أحد أهم أوجه المنافسة التي تواجه قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، إذ أصبح حجم هذا الاقتصاد يقارب 45% من الناتج الوطني الخام للجزائر ويشغل أكثر من 3,9 مليون شخص ويشهد نموا سنويا يقدر بـ 8%، كما ينشط في نفس قطاعات نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما يحد من القدرة التنافسية لهذه المؤسسات في الأجل القصير، ويشكل تهديدا حقيقيا لتطورها واستمراريتها في الأجل الطويل.

رابعا: المشكلات المرتبطة بالقيود الحكومية

وهي تلك القيود ذات العلاقة بالقيود الحكومية التي تفرضها الجزائر بغرض حماية الاقتصاد الوطني، ومن أهمها: القيود على النقد الأجنبي، القيود على الصادرات والواردات من بعض أنواع السلع، القيود على الاستثمارات الخاصة في القطاعات الإستراتيجية.

خامسا: المشكلات ذات العلاقة بالفساد

يعد ارتفاع معدلات الفساد في الأجهزة الحكومية التي تحكم انجاز الأعمال والمعاملات الخاصة بنشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أحد العوائق الرئيسية لترقية تنافسية هذه المؤسسات حسب العديد من التقارير، ويدعم هذه النتائج المتعلقة بتفشي الفساد ترتيب الجزائر ضمن مؤشر مدركات الفساد العالمي (CPI). حيث حصلت سنة 2016 على المرتبة 108 من بين 176 بلدا شملها التقرير، إضافة عن حصولها على المرتبة 16 ضمن مؤشر مكافحة الفساد الإداري من أصل 21 دولة شملها تقرير تنافسية الاقتصادات العربية 2016.

سادسا: مشكلات أخرى

- المعوقات المرتبطة بالضرائب (يمثل متوسط نسبة الضرائب الكلية 72,6% من أرباح المؤسسات، ويصل متوسط عدد مدفوعاتها السنوية إلى 27)؛
- الصعوبات والمشاكل المرتبطة بالعقار؛
- التدفق الفوضوي للسلع المستوردة وعدم حماية المنتوج الوطني؛
- ضعف العلاقات بين القطاعين العام والخاص؛
- تزايد معدلات التضخم.

الفرع الثاني: المشكلات التنافسية المتعلقة بالبيئة الداخلية

بالإضافة إلى كل العوائق والمشكلات التنافسية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر التي تم ذكرها، فإنه توجد مشكلات تنافسية أخرى نابعة من داخل هذا القطاع نفسه، وذلك بسبب تركيبته وأدائه وخصائص مؤسساته، ويمكن تلخيص أهم هذه المشكلات فيما يلي:

أولا: المشكلات المرتبطة بهيكل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- اختلال التوزيع القطاعي حيث أن 49,93% من مؤسسات هذا القطاع تنشط في قطاعي البناء والأشغال العمومية والتجارة والتوزيع؛

- غياب الفئة المتوسطة لهذا القطاع (نسبة المؤسسات المتوسطة لا تتجاوز 0,31% من إجمالي مؤسسات القطاع)، ويؤدي ذلك إلى العديد من المشكلات البنيوية، أهمها الافتقار إلى الربط والتكامل بين قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة، وارتفاع المحتوى المستورد في الإنتاج الوطني؛
- اختلال الهيكل الحجمي لهذا القطاع (تتجاوز نسبة المؤسسات المصغرة 97,12% من إجمالي مؤسسات القطاع)؛
- ضعف كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (معدل كثافة هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقارب 17 مؤسسة لكل 1000 ساكن، وهو معدل ضعيف جدا مقارنة بالمعدل العالمي المقدر بـ 45)؛
- ضعف العلاقات والترابط بين قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة؛
- الضعف الشديد في الارتباط بين مؤسسات هذا القطاع والجامعات ومراكز البحث العلمي.

ثانيا: المشكلات المتعلقة بخصائص مؤسسات قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لا تقتصر العوائق والمشكلات التنافسية التي يعاني منها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر على تلك المتعلقة بهيكله، وإنما تمتد لتشمل مجموعة من المشاكل ناتجة عن خصائص مؤسسات هذا القطاع، والمتمثلة في ضعف الجوانب الإدارية والإنتاجية والتسويقية والموارد البشرية، والتي يمكن تلخيصها فيما يلي:

1- المشكلات المتعلقة بالتسيير

- القصور الشديد في الخبرات الإدارية والقدرات التنظيمية، حيث هذه المؤسسات تسودها في أغلب الأحيان الإدارة العائلية أو الإدارة الانفرادية؛
- ضعف تكوين المسيرين ومحدودية تأهيلهم؛
- ضعف المبادرة والابتكار في مجال نشاط المؤسسة؛
- افتقار هذه المؤسسات لنظام معلومات يمكنها من الحصول على البيانات المتعلقة ببيئتها الخارجية؛
- ضعف الخبرة المتعلقة بمصادر التمويل الخارجية، وعليه يبقى الاعتماد بصفة أساسية على التمويل الذاتي الذي يعد أقل مخاطرة، ولكنه يعيق تطور ونمو المؤسسة نظرا لعدم كفايته؛
- تتميز معظم هذه المؤسسات بعدم وجود تنظيم واضح وهذا ما يؤدي إلى عدم وجود خطط وسياسات واضحة وأهداف محددة لهذه المؤسسات كما أنها تطبق المركزية في التنظيم؛
- انتهاج أساليب تقليدية في التسيير لا تتماشى ومتطلبات الاقتصاد التنافسي.

2- المشكلات المرتبطة بالإنتاج

- افتقار الكثير من هذه المؤسسات للمفاهيم الأساسية للجودة؛
- عدم الاهتمام بتطوير المنتجات بما يتناسب مع أذواق المستهلكين؛
- ضعف استخدام التكنولوجيا الحديثة وتقادم التجهيزات المستعملة.

3- المشكلات المتعلقة بالتسويق

- افتقار هذه المؤسسات للمهارات التسويقية؛

- ضعف توافر معلومات السوق؛
- ضعف روابط هذه المؤسسات مع العملاء والموردين والأسواق؛
- ضعف قنوات التوزيع.

4- المشكلات ذات العلاقة بالموارد البشرية

- نقص العمالة الفنية المدربة؛
- ضعف الحوافز المادية والمعنوية اللازمة لاستقطاب العمالة المؤهلة، التي تتصف بارتفاع تكلفتها وتفضيلها للعمل في المؤسسات الكبيرة لقدرتها على دفع أجور أعلى وحوافز أكثر.

المطلب الثاني: أهداف وركائز النموذج المقترح

سنحاول من خلال هذا المطلب، توضيح الإطار العام للنموذج المقترح لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وذلك بالتركيز على مجموعة من المعالم والتي تمت صياغتها بناء على التشخيص السابق لأهم المشكلات والتحديات التنافسية التي تواجهها هذه المؤسسات، وعلى أساس التجارب الدولية الرائدة في هذا المجال التي تناولتها هذه الدراسة، وهذا على النحو التالي:

الفرع الأول: رؤية وأهداف النموذج المقترح

أولا: رؤية النموذج المقترح

مما لا شك فيه أن تجاوز المشكلات والتحديات التنافسية سالفة الذكر وترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، يتطلب عملا دؤبا ومستمرا وشاملا وسياسات وبرامج واضحة المعالم والأهداف، لذلك يكون لزاما على الإطراف الفاعلة في النشاط الاقتصادي في الجزائر وضع رؤية إستراتيجية طموحة طويلة المدى على نحو يرفع من القدرة التنافسية لهذه المؤسسات ويجعلها طرفا فاعلا في التنمية الشاملة. وعلى هذا الأساس، يمكن صياغة رؤية النموذج المقترح على النحو التالي:

"ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر في كل القطاعات التي تعزز التنمية الشاملة".

ثانيا: أهداف النموذج المقترح

نظرا لتعقد وتشابك الجهود والمبادرات المتصلة بتحقيق الرؤية المستهدفة، وجب تحديد أهداف واقعية لهذا النموذج المقترح يمكن مراقبتها وتنفيذها وفق جداول زمنية محددة. ويمكن تلخيص الأهداف المستهدفة من هذا النموذج المقترح فيما يلي:

- توسيع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاسيما المبتكرة منها، والمحافظة على ديمومتها؛
- الارتقاء بالقدرة التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- زيادة تنوع نشاطات قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- زيادة إدماج نشاطات الاقتصاد غير الرسمي.

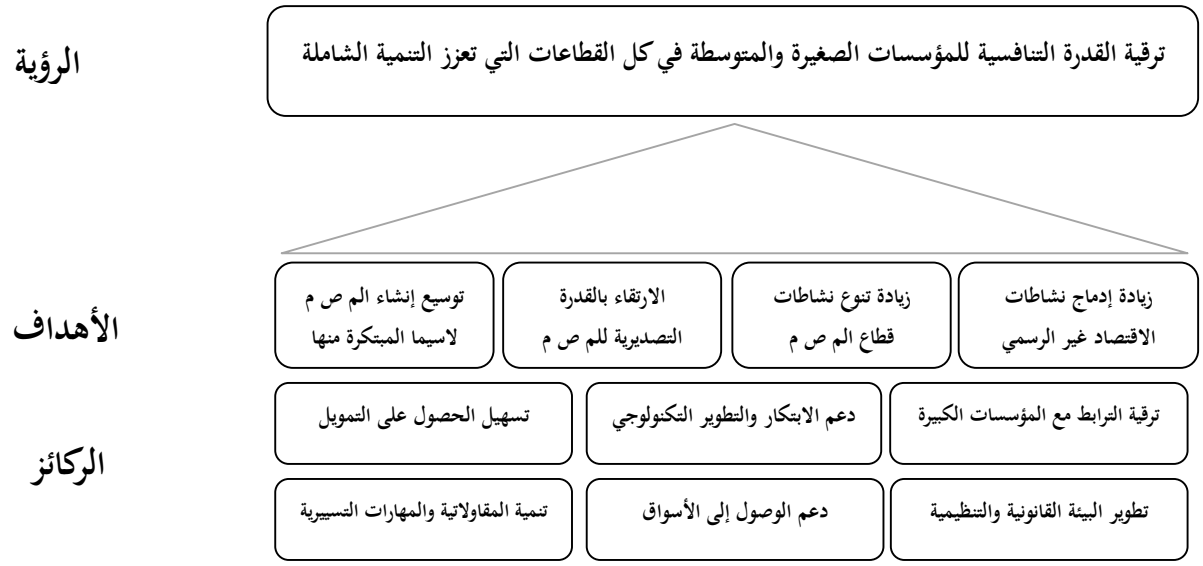
الفرع الثاني: ركائز النموذج المقترح

يمكن توضيح الركائز التي يستند عليها هذا النموذج المقترح في تحقيق الرؤية المستهدفة على النحو التالي:

- تسهيل الحصول على التمويل؛
- دعم الابتكار والتطوير التكنولوجي؛
- تنمية المقاولاتية والمهارات التسييرية؛
- دعم الوصول إلى الأسواق؛
- ترقية الترابط والتشبيك مع المؤسسات الكبيرة؛
- تطوير البيئة القانونية والتنظيمية.

والشكل الموالي يوضح الإطار العام للنموذج المقترح لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

الشكل رقم (5-5): النموذج المقترح لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر



المصدر: من إعداد الباحث.

المطلب الثالث: آليات تنفيذ النموذج المقترح

مما لا شك فيه، أن القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يمكن ترقيتها بمعزل عن الدور الحكومي المساند لها، لذلك فإن تحقيق الرؤية المستهدفة لهذا النموذج المقترح يتطلب تنفيذ حزمة متكاملة ومترابطة من السياسات والإجراءات المساندة والداعمة والمطورة لرفع القدرة التنافسية لهذه المؤسسات وتعزيز دورها في التنمية الشاملة بالجزائر.

الفرع الأول: تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل

بالرغم من الجهود الجبارة التي بذلتها الجزائر لتسهيل حصول هذه المؤسسات على الأدوات والخدمات المالية الملائمة لاحتياجاتها، إلا أن القيود المالية لا تزال تشكل إحدى العقبات الرئيسية التي تواجه ترقية القدرة التنافسية لهذه المؤسسات. فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الراغبة في النمو والرقي في سلم المنافسة، يجب عليها أن تحدث آلاتها ومعداتها وتطور أنظمتها ومواردها التنظيمية والبشرية بما يتوافق مع التحديات التنافسية المحلية والعالمية. واستنادا إلى التجارب الدولية الرائدة في مجال ترقية القدرة التنافسية لهذه المؤسسات، يظهر لنا بوضوح أهمية الدور المساند الذي لعبته الأجهزة الحكومية في تسهيل حصول هذه المؤسسات على الأدوات والخدمات المالية الملائمة لاحتياجاتها، والتي من أهمها: التمويل المصرفي والتمويل برأس المال المخاطر.

أولا: التمويل المصرفي

يشكل التمويل المصرفي الخيار الأكثر شيوعا لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، غير أن أغلب هؤلاء المسيرين يعانون من صعوبات كبيرة في حصولهم على الائتمان المصرفي(*)، نتيجة ارتفاع معدلات الفائدة وغياب بنوك متخصصة في تمويل هذه المؤسسات فضلا عن عدم امتلاك الضمانات الكافية(**). وحتى يؤدي التمويل المصرفي دوره بفاعلية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة الناشئة منها بالجزائر، فإنه يجب العمل على:

- إنشاء بنوك متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر على غرار بنك هالك (HALK Bank) في تركيا، بنك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SME Bank) في ماليزيا، وبنك كوريا الصناعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (IKBS)؛
- التوسع في إنشاء صناديق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- منح الأفضلية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات إمكانيات النمو العالية؛
- اعتماد المعايير الاقتصادية والموضوعية في منح الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- خفض أسعار الفائدة على قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على غرار تجربتي كوريا وتركيا؛

(*) احتلت الجزائر المرتبة 175 عالميا ضمن مؤشر سهولة الحصول على الائتمان من أصل 190 دولة شملها تقرير ممارسة أنشطة الأعمال سنة 2017 .

(**) خلال الفترة (2004-2016) لم يتم منح إلا 1784 ضمان قرض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من طرف صندوقي ضمان القروض (FGAR) و(CGCI-PME).

- التوسع في اعتماد صيغ تمويل إسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البنوك الجزائرية على غرار التجربة الماليزية؛
- عصرنة الجهاز المصرفي الجزائري.

ثانيا: التمويل برأس المال المخاطر

يشكل رأس المال المخاطر آلية تمويلية بالغة الأهمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ يوفر لها رأس مال مرن وطويل الأجل من خلال مشاركته في ملكية المؤسسة، إضافة إلى المساعدة الإدارية للمؤسسات الناشئة والنامية، وخاصة المؤسسات ذات الأفكار الجديدة والمبتكرة. ويوجد حاليا في الجزائر عدد محدود من شركات رأس المال المخاطر(*)، لا تركز أغلب أنشطتها على تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وحتى يؤدي رأس المال المخاطر دوره بفاعلية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة الناشئة منها بالجزائر، فإنه يجب العمل على:

- إنشاء شركات رأس المال المخاطر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمشاركة القطاع الخاص، حيث تساهم الحكومة في تمويلها ويسيرها القطاع الخاص، على غرار شركتي رأس المال المخاطر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KOBI) و(IVCI) بتركيا والتي تساهم منظمة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KOSGEB) في رأس مالهما بنسبة 12,33% و31,25% على التوالي، وعلى نحو مشابه الشركة الكورية للاستثمار برأس مال المخاطر (K-vic) والتي يساهم في تمويلها المؤسسة الكورية للتمويل (KOFC) وهيئة إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SMBA)؛
- تشجيع البنوك والمؤسسات المالية الأخرى على الاستثمار في رأس المال المخاطر، فمثلا يساهم بنك هالك (Bank HALK) في تركيا بنسبة 31,25% من رأس مال شركة رأس المال المخاطر (KOBI)؛
- إقامة حلقات اتصال مع شبكات ممولي الأعمال في دول أخرى لجذبهم إلى الاستثمار في صناعة رأس المال المخاطر في الجزائر، على سبيل المثال يساهم صندوق الاستثمار الأوروبي (FIE) بنسبة 32,25% من رأس مال شركة رأس المال المخاطر (IVCI) بتركيا؛
- تقديم حوافز ضريبية لكل من شركات رأس المال المخاطر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تحصل على تمويل من خلالها؛
- وضع قاعدة بيانات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المرشحة لاستثمارات رأس المال المخاطر؛
- تعزيز الوعي لدى أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمزايا رأس المال المخاطر بالنسبة لقدرتهم التنافسية ونمو مؤسساتهم.

(*) تنشط في الجزائر أربعة شركات لرأس المال المخاطر هي: المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة (Finalep)، الشركة المالية للاستثمارات (Sofinance)، الجزائر استثمار (EL Djazair Istithmar)، الشركة الجزائرية السعودية للاستثمار (Asicom).

الفرع الثاني: دعم الابتكار والتطوير التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بالرغم من ضخامة ميزانية البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2010-2014)، إلا أنه لا يركز بالشكل المناسب على دعم الابتكار والتطوير التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث حددت التكلفة القصوى لدعم تمويل الاستثمارات المادية المتعلقة بالتكنولوجيا وأنظمة المعلومات بـ 15 مليون دج، تتكفل الدولة بتمويل 40% من المبلغ والباقي تتحمله المؤسسة بواسطة قروض بنكية بنسبة فائدة مخففة تقارب 2,5%. واستنادا إلى التجارب الدولية الرائدة في مجال ترقية القدرة التنافسية لهذه المؤسسات، يظهر لنا بوضوح أهمية الدور المساند الذي لعبته الأجهزة الحكومية في دعم الابتكار والتطوير التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال: دعم البحث والتطوير التكنولوجي ودعم الحصول على التكنولوجيا وبناء القدرات.

أولا: دعم البحث والتطوير التكنولوجي

بالنظر إلى التجارب العالمية الرائدة في مجال ترقية القدرة التنافسية لهذه المؤسسات، فإننا نجد بعض الممارسات الجيدة والتي يمكن أن تكون دليلا في تفعيل دعم البحث والتطوير التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ونلخص هذه الممارسات في العناصر الأساسية التالية:

- تطوير الإعانات المالية الهادفة لتشجيع البحث والتطوير التكنولوجي لهذه المؤسسات مع العناية في الاستهداف، من خلال إلزام المؤسسات البحثية والهيئات والمؤسسات التي تدعمها الحكومة بتخصيص أجزاء من ميزانياتها لدعم تمويل البحث والتطوير التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على غرار نظام (KOSBIR) في كوريا؛
- تشجيع التعاون المشترك بين القطاع الخاص وهيئات العلوم والتكنولوجيا وتمويل البحث والتطوير، من خلال إنشاء مجلس وطني يجمع ممثلي المؤسسات الصناعية والجامعات والمؤسسات البحثية وهيئات تمويل البحث والتطوير، على غرار مجلس البحوث العلمية والتكنولوجية (TUBİTAK) في تركيا؛
- زيادة التعاون والترابط بين الصناعات الصغيرة والجامعات ومعاهد البحوث، من خلال إنشاء اتحادات (Consortia) على غرار اتحادات (صناعة-جامعة-بحوث) في كوريا؛
- تشجيع التعاون المشترك بين القطاع الخاص والمؤسسات الأكاديمية، من خلال تقديم حوافز ضريبية للمؤسسات التي تشارك في برامج لتدريب الطلاب أو تتعاون بأي صورة مع المؤسسات الأكاديمية؛
- إنشاء هيئة حكومية متخصصة لمساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية البحث والتطوير في مجال تكنولوجيات الإعلام، على غرار الوكالة الكورية لترقية تكنولوجيا الإعلام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (TIPA)؛
- تقديم حوافز ضريبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تقوم بالبحث والتطوير التكنولوجي؛
- الاستفادة من برامج التعاون الدولي في ظل الشراكة الأورومتوسطية لترقية الابتكار والتطوير التكنولوجي، على غرار برنامجي (PRO-INNO Europe) و (Europe INNOVA)؛
- توثيق التعاون بين أنشطة البحث والتطوير التكنولوجي وصناعة رأس المال المخاطر في الجزائر؛

- نشر الوعي لدى أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأهمية البحث والتطوير التكنولوجي بالنسبة لقدرتهم التنافسية وتطوير مؤسساتهم.

ثانيا: دعم الحصول على التكنولوجيا وبناء القدرات

لتفعيل دعم الحصول على التكنولوجيا وبناء القدرات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر انطلاقا من واقع المشاكل التنافسية لهذه المؤسسات واستنادا إلى التجارب الدولية الرائدة في هذا المجال، يجب العمل على:

- إنشاء صناديق متخصصة لدعم تمويل اقتناء التكنولوجيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على غرار صندوق التطوير التكنولوجي لتركيا (TTGV)؛
- إنشاء صناديق متخصصة لضمان قروض اقتناء التكنولوجيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مثل الصندوق الكوري لضمان قروض تطوير التكنولوجيا (KOTEC)؛
- استحداث برامج متخصصة لتأمين اقتناء التكنولوجيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على غرار برنامج (INNO-BIZ) في كوريا؛
- إنشاء مراكز لنقل التكنولوجيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على غرار مركز نقل التكنولوجيا (IRC-EGE) في تركيا؛
- تطوير خدمات المرافقة التقنية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال التوسع في إنشاء حاضنات الأعمال التقنية كما هو الحال في ماليزيا؛
- إنشاء ودعم مناطق الصناعات التقنية لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما هو الحال في كوريا؛
- استحداث برامج للدعم المتخصص للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأفضل هذه المؤسسات المبتكرة، لإحداث منافسة بين هذه المؤسسات المبتكرة للحصول على الدعم المتخصص، على غرار برنامج الدعم المتخصص (World-Class 300) في كوريا؛
- تقديم الحوافز الضريبية والتسهيلات الجمركية لمجالات تحديث التكنولوجيا أو الحصول عليها، استخراج التراخيص وكذا الخدمات الاستشارية.

الفرع الثالث: تنمية المقاولاتية والمهارات التسييرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تشير التجارب الدولية الرائدة في مجال ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلى الدور الهام الذي لعبته الأجهزة الحكومية في تنمية المقاولاتية والمهارات والقدرات التسييرية لهذه المؤسسات. وانطلاقا من واقع المشاكل التنافسية لهذه المؤسسات في الجزائر واستنادا إلى هذه التجارب الدولية الرائدة يجب العمل على:

- التوسع في إنشاء حاضنات الأعمال بما يتماشى مع اتجاهات السوق؛
- ربط حاضنات الأعمال بالجامعات ومراكز البحث والتطوير؛
- إنشاء معاهد متخصصة في تطوير المقاولاتية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على غرار المعهد الكوري لتطوير المقاولاتية (IKED)؛

- إنشاء هيئات متخصصة في تنمية القدرات التسييرية والابتكارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المخاطرة، مثل الجمعية الكورية للإعمال المخاطرة (Kova)؛
- ترقية مساهمة المؤسسات الكبيرة في إنشاء معاهد التدريب الفني والتقني؛
- إنشاء حاضنات أعمال ومشاتل على مستوى الجامعات بالتنسيق مع هيئات الدعم، كما هو الحال في تركيا؛
- إنشاء هيئة حكومية لتنسيق نشاط حاضنات الأعمال وبرامج المرافقة، على غرار مركز الإحالة الموحد (ORC) في ماليزيا؛
- الاستفادة من برامج التعاون الدولي في ظل الشراكة الأورومتوسطية لتطوير المقاولاتية، على غرار برنامج (Erasmus) للتكوين المقاولاتي؛
- وضع إستراتيجية شاملة لتنمية المقاولاتية مثل مخطط عمل المقاولاتية 2020 في دول الاتحاد الأوروبي وإستراتيجية المقاولاتية لتركيا؛
- تشجيع رأس المال الاجتماعي في دعم ثقافة المقاولاتية في المجتمع؛
- مراجعة النظام التعليمي الحالي.

الفرع الرابع: دعم وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأسواق

استنادا إلى التجارب الدولية الرائدة في مجال ترقية القدرة التنافسية لهذه المؤسسات، يظهر لنا بوضوح أهمية الدور المساند الذي لعبته الأجهزة الحكومية في دعم وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأسواق المحلية والخارجية، من خلال استحداث العديد من الإجراءات والبرامج التي يمكن أن تشكل دليلا يساعد في تفعيل دعم هذا المسعى في الجزائر، وذلك من خلال:

- تبسيط متطلبات وإجراءات التصدير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- استحداث برامج لمساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة في إيجاد أسواق جديدة، وكذا الترويج للتجارة الإلكترونية لهذه المؤسسات، على غرار برنامج (Gobiz-Korea) في كوريا؛
- إنشاء برامج لدعم تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مثل برنامج (GoEX) في ماليزيا؛
- توسيع مجال منح الامتياز في قطاع الخدمات العمومية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- وضع سياسة محددة للصفقات العمومية لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- توسيع إنشاء اتحادات المصدرين؛
- الاستفادة من برامج الشبكات الأورومتوسطية، على غرار شبكة مؤسسة أوروبا (EEN) لدعم استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من فرص سوق الاتحاد الأوروبي؛
- العمل على تشجيع الإنتاج المحلي من خلال سياسة شاملة للحد من استيراد المنتجات التي يمكن إنتاجها من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية؛
- إنشاء أسواق جديدة متطورة تسمح لأصحاب المشروعات المنزلية والنشاطات غير الرسمية من العمل بشكل رسمي، خاصة إذا سبقت هذه الخطوة إعفاءات ضريبية مؤقتة؛

- تخصيص أسواق عمل مؤقتة تحت إشراف ورقابة السلطات المحلية لتشجيع صغار التجار على العمل وفق آليات السوق المنظم.

الفرع الخامس: ترقية الترابط والتشبيك مع المؤسسات الكبيرة

تشير التجارب الدولية الرائدة في مجال ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلى الدور الهام الذي لعبته الأجهزة الحكومية في ترقية الترابط والتشبيك لهذه المؤسسات مع المؤسسات الكبيرة. وانطلاقا من واقع المشاكل التنافسية لهذه المؤسسات في الجزائر، واستنادا إلى هذه التجارب الدولية الرائدة يجب العمل على:

- تطوير المناولة لرفع معدلات الإدماج في مختلف فروع النشاطات؛
- ترقية نشاطات المناولة والشراكة من خلال دعم بورصات المناولة؛
- إلزام الشركات الأجنبية على التعاقد من الباطن مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية؛
- المعاملة التفضيلية ضمن دفاتر شروط الصفقات العمومية للمتعهدين الذين يلجؤون للمناولة المقدمة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- دعم حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على شهادات معايير الجودة والتقييس لتكون شريكا موثق به؛
- تخصيص منتجات بعض قطاعات الصناعة التحويلية واعتبارها منتجات للتعاقد من الباطن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الشركات الكبيرة، على غرار قانون التعاقد من الباطن مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كوريا؛
- إنشاء قاعدة بيانات عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للشركات الكبيرة التي تبحث عن موردين لها من الباطن؛
- تقديم إعفاءات ضريبية للمؤسسات الكبيرة بالتناسب مع ما تخصصه هذه المؤسسات من تعاقدات من الباطن مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على غرار برنامج الترابط الصناعي في ماليزيا؛
- منح حوافز ضريبية للمؤسسات الكبيرة التي تمارس أنشطة التخريج (Externalisation) لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- وضع إستراتيجية متكاملة لتنمية العناقيد الصناعية؛
- تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الانتقال إلى العناقيد الصناعية، من خلال توفير العقار والمرافق بأسعار مناسبة وإقامة حاضنات الأعمال في هذه المناطق؛
- تحقيق التعاون بين المؤسسات الكبيرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما يضمن الترابط بين الأنشطة والصناعات عبر سلسلة انتاج، أو سلسلة توزيع، أو برامج تسويق موحدة؛
- الاستفادة من برامج الشبكات الأورومتوسطية، على غرار شبكة (ANIMA) التي تهدف إلى تنمية الاستثمارات والعناقيد الصناعية في منطقة البحر الأبيض المتوسط.

الفرع السادس: تطوير البيئة القانونية والتنظيمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يشكل تعقد الإطار القانوني والضوابط التنظيمية، عقبة أساسية لتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر(*)، ولتجاوز المشاكل والتحديات التنافسية التي تواجهها هذه المؤسسات وتطوير بيئتها القانونية والتنظيمية، واستنادا إلى التجارب الدولية الرائدة، يجب العمل على:

- إنشاء هيئة حكومية رئيسية لتنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمنع الازدواج وإساءة استغلال البرامج ولتتولى دور المنسق المركزي وتضمن تنفيذ سياسات ترقية القدرة التنافسية لهذه المؤسسات، على غرار هيئة إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SMBA) في كوريا، منظمة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KOSGEB) في تركيا، وكذا منظمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ماليزيا (SME Corp. Malaysia) في ماليزيا؛
- إنشاء مجلس وطني يتكون من ممثلي الوزارات والهيئات الحكومية المعنية بإنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة، والجمعيات والمنظمات الممثلة لهذه الفئة من المؤسسات من جهة أخرى، وذلك لتحقيق التنسيق في مجال وضع وتقييم سياسات دعم هذه المؤسسات، وكذا تحديد النقائص واقتراح الحلول للنهوض بقدرتها التنافسية، على غرار المجلس الوطني لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (NSDC) في ماليزيا؛
- تبسيط الإطار الحالي لتأسيس المؤسسات وتشغيلها من خلال تقليل أعباء الضوابط التنظيمية والقانونية؛
- وضع قوانين تأخذ بعين الاعتبار خصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع ضرورة توفير معاملة خاصة لدعم المؤسسات المتوسطة من خلال سياسات تفضيلية ضريبية وتمويلية، وذلك بهدف تصحيح اختلال الهيكل الحجمي لهذا القطاع؛
- إصلاح النظام الضريبي الحالي وجعله يساير التطورات العالمية؛
- إنشاء إطار قانوني شامل لدعم الابتكار التكنولوجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على غرار قانون ترقية الابتكار التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كوريا؛
- تفعيل قوانين حماية حقوق الملكية الفكرية وإنشاء هيئات مساعدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حصولها على حقوق الملكية الفكرية وحمايتها، على غرار المكتب المساعد لحقوق الملكية الفكرية (IPR-helpdesk) في دول الاتحاد الأوروبي؛
- تحديث الإجراءات الإدارية المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تطوير هياكل الحكومة الإلكترونية (e-Government) والخدمات الالكترونية، كما هو الحال في تركيا؛
- استحداث نظام مركزي للتسجيل لتسهيل تسجيل وتأسيس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر شبكة الانترنت، على غرار نظام التسجيل (MERSIS) في تركيا؛

(*) احتلت الجزائر المرتبة 156 عالميا ضمن تقرير ممارسة أنشطة الأعمال من أصل 190 دولة شملها التقرير سنة 2017 .

- إنشاء هيئة حكومية لترشيد الأنظمة المتعلقة بمناخ الاستثمار وتجاوز العقبات الإدارية التي يواجهها أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جميع مراحل المشروع، على غرار المجلس التنسيقي لتحسين المناخ الاستثماري (YOIKK) في تركيا؛
- إنشاء هيئة حكومية لتقييم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر في مختلف القطاعات، بهدف تشخيص نقاط الضعف والقوى لهذه المؤسسات من أجل تحديد التدابير اللازمة لتطوير قدرتها التنافسية، على غرار هيئة تقييم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SCORA) في ماليزيا؛
- تسهيل الإجراءات الإدارية، وتخفيف حدة وكثافة الإجراءات القانونية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة ذات الإمكانيات المالية المحدودة، وكذا توسيع نطاق الضمان الاجتماعي ليشمل العديد من الناشطين في الاقتصاد غير الرسمي والعمال المنزليين للمساهمة في دمج أنشطة الاقتصاد غير الرسمي؛
- تفعيل الحكم الراشد والمساءلة ومحاربة الفساد الإداري.

خلاصة الفصل الخامس

من خلال ما سبق، يتبين لنا أن الجزائر سعت جاهدة للنهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال اتخاذ مجموعة من الإجراءات واستحداث العديد من الآليات الداعمة، وركزت بصفة خاصة على تدعيم قدرتها التنافسية لضمان بقائها واستمراريتها في ظل تزايد حدة المنافسة، وكان ذلك من خلال تسطير مجموعة من برامج التأهيل وهيئات المرافقة وبرامج الدعم والمساعدة. ولكن بالرغم من كل هذا، فإن النتائج المحققة لحد الآن لا تتوافق مع حجم الاستثمارات والجهود المبذولة في هذا الإطار. فسياسات وبرامج ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تفتقد إلى الشمولية، بحيث ركزت في ترقية تنافسية هذه المؤسسات على برامج التأهيل التي تدعم، وبشكل أساسي، تنمية وتحسين الكفاءات الإدارية وتقنيات الإنتاج، بالإضافة إلى بعض القوانين والتشريعات التي تهدف إلى منح نسبة من النشاط الاقتصادي في الجزائر لهذه المؤسسات. مع إهمال مختلف العوامل الأخرى المحددة للقدرة التنافسية، كما تفتقد إلى التنسيق ووضوح الأهداف والغايات.

إذ أن ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يتطلب عملا دؤبا ومستمرا وشاملا، وسياسات متكاملة وإستراتيجية وطنية واضحة المعالم والأهداف. لذلك على الإطراف الفاعلة في النشاط الاقتصادي في الجزائر، اتخاذ التدابير الجادة للدفع في اتجاه تجاوز نقاط الضعف في مجالات الابتكار والتطوير التكنولوجي، وتمتين الروابط والتشبيك مع المؤسسات الكبيرة وتحسين التكوين وتنمية المقاولاتية، وترقية القدرات التصديرية، وكذا تحقيق التكامل الوثيق بين سياسات تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والسياسات الصناعية، العلمية، التكنولوجية والتعليمية.

الخاتمة العامة:

حسب العرض الذي طرح به البحث؛ مكن **الفصل الأول** منه من إعطاء نظرة عامة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها. فبالرغم من أنه لا يوجد تعريف واضح ودقيق خاص للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ينطبق على جميع الدول، بسبب اختلاف المعايير المعتمدة في تعريفها والتباين في النمو الاقتصادي والعديد من العوامل الأخرى؛ إلا أن هذا لا يمنع من أن يكون لها خصائص مشتركة فيما بينها تميزها عن باقي المؤسسات الأخرى، والتي تؤهلها لأن تحتل مكانة هامة في جميع سياسات وبرامج التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

حيث تضطلع هذه المؤسسات بجملة من الأدوار التنموية الهامة في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، في الدول النامية والمتقدمة على حد سواء، من خلال مساهمتها الفعالة في توفير فرص العمل وتكوين القيمة المضافة والناتج المحلي الإجمالي وتنمية الصادرات. ومع ذلك، تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العديد من المشاكل والقيود التي تعترض نشأتها ونموها، وتهدد بقائها وتقلل من مساهمتها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

أما **الفصل الثاني**، فقد خصص لدراسة القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة واستراتيجيات ترقيتها؛ من خلال استعراض مفهوم القدرة التنافسية للمؤسسة، والذي يعد تطويرها هدفا إستراتيجيا أساسيا تسعي لتحقيقه المؤسسات من أجل البقاء والنمو.

كما تم توضيح خصوصية التسيير الإستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تستمد أساسا من طبيعة وخصوصية هذا النوع من المؤسسات، خاصة ما يتعلق منها بدور مسيريها وكذا خصوصية بيئة التعامل الخاصة بها؛ حيث يتحدد سلوكها الإستراتيجي وفقا لنمط تفاعلها مع متغيرات بيئتها وكذا تأثيرات العوامل الذاتية للمسير.

كما تم التعرض في هذا الفصل إلى الإستراتيجيات المنتهجة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لترقية قدرتها التنافسية، فضمن منطق التنازع، تتبع هذه المؤسسات إستراتيجيات الهيمنة بالتكاليف، التمييز والتركيز، أما من منطق التعاون فتتبع إستراتيجيات التحالفات الإستراتيجية والاندماج في العناقيد.

في حين، تم تخصيص **الفصل الثالث** لتحليل الدور الحكومي الداعم للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التجارب الدولية الرائدة، حيث تتجسد أبعاد السياسات الحكومية الداعمة للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق أربعة مستويات، حيث تهتم في المستوى الجزئي بتشجيع المنافسة بين هذه المؤسسات ودعم تحسين منتجاتها وتعزيز روابطها مع مورديها وعملائها وكذا ترقية تشبيكها مع المؤسسات الكبيرة؛ في حين تركز في المستوى الوسطي على تنمية البنية التحتية وكذا توفير الدعم المؤسسي اللازم لهذه المؤسسات؛ بينما تسعى على المستوى الكلي لتوفير إطار سياسي واقتصادي وقانوني مستقر؛ أما على المستوى الشمولي فتركز على توسع الدعم المجتمعي للأعمال الصغيرة والمتوسطة بطريقة مرتبطة بمنظومة القيم المجتمعية والثقافة الوطنية ورأس المال الاجتماعي.

كما تتعدد نماذج هذه السياسات، وفقا لتباين اقتصاديات الدول وتفاوت هياكلها واختلاف الظروف، فبعض هذه السياسات يركز على تحسين مناخ الأعمال لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ في حين تستهدف سياسات أخرى مباشرة تحسين التوجه السوقي لهذه المؤسسات، إضافة إلى تعزيز التشبيك؛ كما يسعى بعضها الأخر لتعزيز العلاقات بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والهيئات الداعمة.

ومن خلال دراستنا لبعض التجارب الدولية الرائدة في هذا المجال، نلمس الدور الهام الذي لعبته السياسات الحكومية في ترقية القدرة التنافسية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والآليات التي طبقت لتفعيل هذا الدور وتمكين الدول المعنية من الوصول إلى إحداث طفرة تنموية لهذا القطاع.

وتدعيما للفصول السابقة، تم تخصيص **الفصل الرابع** لدراسة دور ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري ومعوقات تطورها، حيث شهد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تحولات جذرية ترافقت مع التحولات الاقتصادية التي عاشتها الجزائر. فهذه الأخيرة لم تكن تولي اهتماما كبيرا لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كونه لم يكن مدرجا كخيار بديل في عقود الستينات والسبعينات والثمانينات، إلا أنه منذ سنوات التسعينات، أين دخل الاقتصاد الجزائري في عملية تحول هيكلي واسعة، برزت الحاجة إلى الاهتمام بالقطاع الخاص وضرورة تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تزامنا مع التقليص الجزئي لدور الدولة في الاقتصاد الوطني.

وكنتيجة للجهود المبذولة في إطار دعم هذا القطاع، شهد تعداد وتوزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تطورا ملحوظا ابتداء من سنة 2001، والذي اقترن بصدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يعتبر نقطة تحول في مسار هذا القطاع. كما انعكس هذا الاهتمام كذلك على تطور مساهمتها في الاقتصاد الوطني من خلال مساهمتها الفعالة في الناتج الداخلي الإجمالي والقيمة المضافة والتشغيل. وعلى الرغم من هذا التطور، فإن الواقع يبين أن هذه المؤسسات ما زالت تواجه العديد من المعوقات والتحديات التي تعترض نشأتها ونموها، وتهدد بقائها وتحول دون تطورها وإسهامها الفعال في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الجزائر.

كما تم تخصيص **الفصل الخامس** لدراسة واقع القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل ترقيتها، فبعد تحليل الأداء التنافسي للجزائر، باعتبار أن الأداء التنافسي لأي اقتصاد يعتمد وبشكل أساسي على أداء قطاعاته الاقتصادية المختلفة، وتنافسية المؤسسات العاملة في هذه القطاعات، وقدرتها على تقديم منتجات وخدمات بصورة تمكنها من المنافسة والاستمرار في ظل التغيرات السريعة التي يشهدها الاقتصاد العالمي؛ تم تحليل وتقييم سياسات وبرامج ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، حيث استحدثت الجزائر العديد من الإجراءات والآليات الداعمة لترقية القدرة التنافسية لهذه المؤسسات. لكن بالرغم من كل هذا، فإن النتائج المحققة لحد الآن لا تتوافق مع حجم الاستثمارات والجهود المبذولة في هذا الإطار، لذلك يكون من الضروري إعادة النظر في هذه السياسات والبرامج وإجراء تقييم عميق لها لإعادة ترشيدها وتوجيهها بالشكل الصحيح. لذلك تم اقتراح نموذج لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر انطلاقا

من واقع المشاكل التنافسية التي تواجهها هذه المؤسسات، واستنادا إلى التجارب الدولية الرائدة في هذا المجال التي تناولتها هذه الدراسة.

كما تمكنا من اختبار صحة الفرضيات المقدمة وتبين لنا ما يلي:

الفرضية الأولى: تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منفذا خصبا لتدعيم اقتصاديات الدول، وأداة أساسية لتحقيق الإقلاع الاقتصادي.

فرضية صحيحة، إذ تضطلع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بجملة من الأدوار التنموية الهامة في الدول النامية والمتقدمة على حد سواء، حيث تساهم هذه المؤسسات وبشكل فعال في التشغيل، حيث توفر حوالي 70% من فرص العمل بدول الاتحاد الأوروبي وتستقطب ما بين 35% و85% من إجمالي العمالة الرسمية في منطقة شرق آسيا، كما تشغل حوالي 60% من العمالة كمتوسط في الدول العربية. وكذا تساهم بشكل معتبر في تكوين القيمة المضافة بنسب تتجاوز 50% في أغلب دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE). كما تؤكد مساهمة هذه المؤسسات في إجمالي الناتج المحلي الأهمية الاقتصادية لهذا القطاع، ففي الدول مرتفعة الدخل، تساهم هذه المؤسسات بأكثر من 51% من الناتج المحلي، وبنسب تتراوح ما بين 16% و39% في الدول متوسطة ومنخفضة الدخل نتيجة هيمنة القطاع غير الرسمي في اقتصاديات هذه الدول. كذلك تساهم هذه المؤسسات بشكل كبير في تنمية الصادرات، حيث تساهم بنحو 25% إلى 35% من الصادرات العالمية للمواد المصنعة، وتشكل مساهمتها في صادرات بعض الدول الآسيوية معدلات عالية جدا، إذ بلغت 69% في الصين و65% في تايوان. كما تعتبر أيضا وسيلة لدعم التنمية الإقليمية، ولها مساهمة فعالة في تحقيق التوازن والاستقرار الاجتماعي، وكذا دعم المؤسسات الكبيرة من خلال التعاقد من الباطن، فتنتج المؤسسات الصغيرة مثلا في اليابان ما يزيد عن 80% من مخرجات شركة تويوتا (Toyota)، بالإضافة إلى دورها المتميز في مجال الابتكار خاصة في الدول المتقدمة.

الفرضية الثانية: بالرغم من تباين الأساليب المعتمدة، إلا أن ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يتحقق مفعولها، إلا من خلال برامج وسياسات متكاملة وواضحة المعالم والأهداف، وذلك في إطار شبكة واسعة من الهيئات والآليات المتخصصة.

يمكن القول أن هذه الفرضية صحيحة، لأنه على الرغم من تباين الأساليب المعتمدة لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كل من دول الاتحاد الأوروبي، كوريا، تركيا وماليزيا، إلا أنها تستند في نجاحها على العديد من الجوانب أهمها:

- إنشاء هيئة حكومية رئيسية لتنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمنع الازدواج وإساءة استغلال البرامج، لتتولى دور المنسق المركزي وتضمن تنفيذ سياسات ترقية القدرة التنافسية لهذه المؤسسات؛
- وضع توجه أساسي وإطار مرجعي ينسق بين كل الخدمات والبرامج والمبادرات المتصلة بسياسات ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ووضعه ضمن الإطار الأشمل للسياسة الاقتصادية لحكومات هذه الدول؛

- تنفيذ حزمة متكاملة ومترابطة من السياسات والإجراءات المساندة والداعمة؛
- تجسيد سياسة دعم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذه الدول ارتكز على شبكة واسعة من الهيئات والآليات المتخصصة، كما استند على التنسيق والتعاون المشترك بين الهيئات الحكومية لهذه الدول، وقطاع مؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا كافة المنظمات المرتبطة به.

الفرضية الثالثة: تمتلك الجزائر نسيجا معتبرا من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنه مازال هشا يعاني العديد من المشاكل والصعوبات التي تحد من نشاطه وتحول دون تطوره وإسهامه الفعال في الاقتصاد الوطني.

هذه الفرضية صحيحة، فعلى الرغم من أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يشكل نحو 98% من إجمالي عدد المؤسسات الناشطة في الجزائر، إلا أن مساهمة هذا القطاع في الاقتصاد الوطني لا تزال محتشمة لا ترق للأهداف المسطرة والمنشودة من هذا القطاع الحيوي، سواء من حيث قدرته على التشغيل التي لا تتجاوز 23% من إجمالي اليد العاملة المشتغلة بالجزائر، أو من حيث الإسهام الضعيف في الناتج الداخلي الخام والقيمة المضافة، أو من حيث المساهمة الجد متواضعة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات. من ناحية أخرى، يواجه هذا القطاع بدوره العديد من المشاكل والصعوبات التي تعترض نموه، وتحد من نشاطه وتحول دون تطوره، منها ما يرتبط بالمناخ الاستثماري بصفة عامة، ومنها ما ينبع من داخل هذا القطاع نفسه، وذلك بسبب تركيبته وأدائه وخصائص مؤسساته.

الفرضية الرابعة: تعتبر الجهود المبذولة من الحكومة الجزائرية لحد الآن لتحسين المناخ الاستثماري، غير كافية لبروز مؤسسات صغيرة ومتوسطة قادرة على الصمود ومواجهة المنافسة المحلية والدولية.

فعلا هذه الجهود لا تزال غير كافية، وهو ما أثبتته مختلف التقارير الدولية المتعلقة بالاستثمار والتنافسية، على غرار تقارير التنافسية العالمية، تقارير ممارسة أنشطة الأعمال، وتقرير تنافسية الاقتصادات العربية، حيث تحتل فيها الجزائر مراتب متدنية مقارنة بدول الجوار كتونس والمغرب، حيث أشارت هذه التقارير في مضمونها إلى ارتفاع تكاليف القيام بالأعمال، وانخفاض القدرات الإنتاجية للقطاع الخاص، نظرا لارتفاع تكاليف الإنتاج والاستثمار بسبب ارتفاع معدلات الضرائب والفوائد على القروض. إضافة إلى ارتفاع درجة الفساد الإداري والبيروقراطية وثقل الإجراءات الإدارية أمام المستثمرين، وكذا ضعف رأس المال البشري، وضعف الابتكار وتوطين التكنولوجيا، وتواضع الإنتاج العلمي وانخفاض الإنفاق على البحث والتطوير، إلى جانب تنامي حجم الاقتصاد غير الرسمي في الجزائر. هذه العوائق تشكل مجتمعة تحديات حقيقية من شأنها أن تهدد بقاء المؤسسات صغيرة ومتوسطة الجزائرية وتحول دون تطوير وترقية قدرتها التنافسية. ومنه فإن هذه الفرضية تعتبر صحيحة.

الفرضية الخامسة: تعتبر برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المدخل الأنسب لتطوير وترقية القدرة التنافسية لهذه المؤسسات في الجزائر.

هذه الفرضية غير صحيحة، بمعنى أن برامج التأهيل غير كافية لوحدها لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، حيث تدعم هذه البرامج وبشكل أساسي تنمية وتحسين الكفاءات الإدارية وتقنيات

الإنتاج، مع إهمال مختلف العوامل الأخرى كدعم الابتكار، وتمتين الروابط والتشبيك مع المؤسسات الكبيرة وتنمية المقاولاتية، ودعم الوصول إلى الأسواق وتطوير البيئة القانونية والتنظيمية.

وبعد الانتهاء من عرض ملخص هذا البحث ببعديه النظري والتطبيقي، واختبار صحة الفرضيات المقدمة، يجدر بنا أن نعرض ملخصا لأهم النتائج التي توصلنا إليها من خلال هذه الدراسة، والتي علي أساسها نقدم جملة من الاقتراحات، ثم نضع آفاق الدراسة مقترحين بذلك مواضيع لبحوث مستقبلية من أجل استمرارية الدراسة واتصال البحث.

أولا : النتائج

مكنتنا هذه الدراسة بشقيها النظري والتطبيقي من استخلاص النتائج التالية:

1– لا يوجد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر كافة الدول، وحتى داخل الدولة الواحدة يلاحظ أحيانا وجود عدة تعاريف، كما يمكن الإشارة إلى وجود تعاريف رسمية لها في بعض الدول على غرار الجزائر التي وضعت تعريفا لها بموجب القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي اعتمد على نفس المعايير المعتمدة من قبل الاتحاد الأوروبي، ليتم مراجعته سنة 2017 من خلال القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ كما يعتبر الوصول إلى تعريف دقيق ومحدد أمرا صعبا ومعقدا، نظرا لاختلاف مراحل النمو ودرجة التقدم التكنولوجي واختلاف المعايير المعتمدة في تعريفها وتباين الإمكانات والظروف الاقتصادية والاجتماعية بين الدول.

2– يمكن التمييز بين نوعيين من المعايير في تحديد تعريف هذه المؤسسات، وهي معايير كمية وأخرى نوعية، حيث تهتم المعايير الكمية بتصنيف المؤسسات اعتمادا على مجموعة من السمات الكمية التي تبرز الفروق بين الأحجام المختلفة للمؤسسات وتعتبر الأكثر استخداما، في حين تهتم المعايير النوعية بتصنيفها حسب طبيعة المشاركة في الإدارة والتنظيم؛ وعلى الرغم من أن المعيار الثنائي (معيار العمالة ورأس المال) يعتبر من أفضل المعايير المستخدمة، إلا أن معيار العمالة هو الأكثر استخداما في غالبية دول العالم، بالنظر لتوفر البيانات المتعلقة بعدد العمال فيها.

3– للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة جملة من الخصائص والسمات، تتمثل في كونها لا تتطلب استثمارات رأسمالية كبيرة وتتميز بمرونة الإدارة والتنظيم وسهولة التأسيس والتكوين والقدرة على التكييف والابتكار والتكامل مع المؤسسات الكبيرة، وتلبية حاجيات ومتطلبات الزبائن؛ وقد تساعد هذه الخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على النمو والانتشار، كما قد تمثل لها عائقا أمام تطورها وازدهارها.

4– تضطلع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بجملة من الأدوار التنموية في الدول النامية والمتقدمة على حد سواء، حيث تساهم هذه المؤسسات، وبشكل فعال، في توفير فرص العمل على نحو يتجاوز بكثير مساهمة المؤسسات الكبيرة؛ كما تساهم بشكل معتبر في تكوين القيمة المضافة والناتج المحلي الإجمالي، كما تعتبر أيضا وسيلة لدعم التنمية الإقليمية وتنمية الصادرات، ولها مساهمة فعالة في تحقيق التوازن والاستقرار الاجتماعي ودعم المؤسسات الكبيرة من خلال التعاقد من الباطن، بالإضافة إلى دورها المتميز في مجال الابتكار خاصة في الدول المتقدمة.

5– تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العديد من المشاكل والقيود التي تعترض نشأتها ونموها، وتهدد بقائها وتحول دون تطورها وإسهامها الفعال في التنمية الاقتصادية والاجتماعية خاصة في الدول النامية، فمنها ما يرتبط بالمناخ الاستثماري بصفة عامة، ومنها ما يتعلق بخصائص هذا النوع من المؤسسات بصفة خاصة.

6– تختلف الإستراتيجيات المنتهجة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لترقية قدرتها التنافسية تبعا لسلوكها الإستراتيجي وإمكاناتها وطبيعة نشاطها ونمط تفاعلها مع المتغيرات البيئية؛ فضمن منطق التنازع تتبع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة استراتيجيات الهيمنة بالتكاليف، التمييز والتركيز، وتعتبر إستراتيجية التركيز من خلال استهداف الفجوات السوقية الخيار الأنسب من هذه الإستراتيجيات نظرا للخصوصيات التي تتميز بها هذه المؤسسات؛ أما من منطق التعاون، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتبع إستراتيجيات التحالفات الإستراتيجية والاندماج في العناقيد، كما تعتبر إستراتيجية العناقيد الصناعية إطارا متكامل لتفعيل تلك الخيارات، كما تعكس هذه الإستراتيجية تكامل الجهود على المستوى الكلي والجزئي، والهادفة إلى تعزيز تنافسية هذه المؤسسات واستدامتها.

7– تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العديد من المشكلات التنافسية يكمن أهمها في صغر حجمها، خاصة عندما تكون اقتصاديات الحجم عاملا رئيسيا في أية مرحلة من مراحل سلسلة القيمة، مما ينقص من قدرتها على المنافسة، بالإضافة إلى الخلل الذي يشوب سوق عوامل الإنتاج وتحيز السياسات الحكومية.

8– تتجسد أبعاد السياسات الحكومية الداعمة للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق أربعة مستويات، حيث تهتم في المستوى الجزئي بتشجيع المنافسة بين هذه المؤسسات ودعم تحسين منتجاتها وتعزيز روابطها مع مورديها وعملائها، وكذا ترقية تشبيكها مع المؤسسات الكبيرة؛ في حين تركز في المستوى الوسطي على تنمية البنية التحتية، وكذا توفير الدعم المؤسسي اللازم لهذه المؤسسات؛ بينما تسعى على المستوى الكلي لتوفير إطار سياسي واقتصادي وقانوني مستقر؛ أما على المستوى الشمولي، فتركز على توسع الدعم المجتمعي للأعمال الصغيرة والمتوسطة بطريقة مرتبطة بمنظومة القيم المجتمعية والثقافة الوطنية ورأس المال الاجتماعي.

9– سعت الجزائر جاهدة للنهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال اتخاذ مجموعة من الإجراءات واستحداث العديد من الآليات الداعمة، وقد انعكس هذا الاهتمام على تطورها من خلال زيادة عددها من سنة إلى أخرى، حيث بلغ عددها نهاية سنة 2016 نحو 1.022.621 مؤسسة، تشكل نحو 98% من إجمالي عدد المؤسسات الناشطة في الجزائر، لكن اغلبها متمركز في قطاعي البناء والأشغال العمومية والتجارة والتوزيع.

10– بالرغم من النمو المتسارع لتعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، إلا أنه يطغى على هذا النمو المؤسسات المصغرة التي تزيد نسبتها عن 97% من إجمالي مؤسسات القطاع، وهذا ما يؤثر سلبا في إحداث التكامل والترابط بين قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة.

11– يعاني قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من ضعف كثافة مؤسساته، إذ أن معدل هذه الكثافة يقارب 17 مؤسسة لكل 1000 ساكن، وهو معدل ضعيف جدا مقارنة بالمعدل العالمي المقدر بـ 45.

12– تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في التشغيل بنسب لا تتجاوز 23,43% من إجمالي اليد العاملة المشتغلة، وهي مساهمة منخفضة إذا ما قورنت بالدول الأخرى.

13– تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية مساهمة جد ضعيفة في الصادرات، وتبقى بعيدة كل البعد عن مثيلتها في الدول الناهضة، ويغلب عليها تصدير منتجات بسيطة من حيث المكون التكنولوجي.

14– تمثل بيروقراطية الإدارة المبالغ فيها، وصعوبة الحصول على التمويل، وارتفاع معدلات الضرائب، وضعف الموارد، وكذا توسع حجم الاقتصاد غير الرسمي واستفحال الفساد، أهم القيود التي تعيق نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

15– رغم الجهود المبذولة لتحسين مناخ الاستثمار، إلا أن الأداء التنافسي للاقتصاد الجزائري لم يتحسن وظل يراوح مكانه في مراتب متأخرة ضمن تقارير التنافسية العالمية.

16– استحدثت الجزائر العديد من برامج التأهيل وهيئات المرافقة وبرامج الدعم والمساعدة لترقية القدرة التنافسية لمؤسساتها الصغيرة والمتوسطة، لكن بالرغم من كل هذا، فإن النتائج المحققة لحد الآن لا تتوافق مع حجم الاستثمارات والجهود المبذولة في هذا الإطار.

17– تتسم سياسات وبرامج ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بفقدانها إلى الشمولية، بحيث ركزت في ترقية تنافسية هذه المؤسسات على برامج التأهيل التي تدعم، وبشكل أساسي، تنمية وتحسين الكفاءات الإدارية وتقنيات الإنتاج، بالإضافة إلى بعض القوانين والتشريعات التي تهدف إلى منح نسبة من النشاط الاقتصادي في الجزائر لهذه المؤسسات، مع إهمال مختلف العوامل الأخرى المحددة للقدرة التنافسية، كما تفتقد إلى التنسيق ووضوح الأهداف والغايات.

18– إن الاهتمام بترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، لا يجب أن يقتصر على الجانب التنظيمي، من خلال توفير الهيئات المشرفة على هذا النوع من المؤسسات فقط، بل يحتاج أيضا إلى توفير المناخ المناسب لهذه المؤسسات، وذلك من خلال توفير منظومة متكاملة من الناحية القانونية والتنظيمية والتمويلية، وينبغي أن تكون هذه المنظومة مبنية على أساس دراسات دقيقة وعميقة للعوامل الفردية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية المؤثرة في تحسين القدرة التنافسية لهذه المؤسسات.

ثانيا : الاقتراحات

بناء على ما تقدم من نتائج، يمكننا صياغة الاقتراحات التالية :

1– وضع توجه أساسي وإطار مرجعي ينسق بين كل الخدمات والبرامج والمبادرات المتصلة بسياسات ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ووضعها في الإطار الأشمل للسياسة الاقتصادية للحكومة الجزائرية نحو بناء اقتصاد منتج وتنافسي في كافة القطاعات.

2– يجب ألا يكون تجسيد سياسة دعم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حكرا على الحكومة، ولكن يجب تحفيز كافة الفاعلين الاقتصاديين للمساعدة في إنجاحها.

3– إنشاء هيئة حكومية رئيسية لتنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمنع الازدواج وإساءة استغلال البرامج ولتتولى دور المنسق المركزي في تنفيذ سياسات ترقية القدرة التنافسية لهذه المؤسسات، بما يضمن تحقيق الترشيد المأمول للإنفاق على برامج الدعم.

4– إنشاء هيئة حكومية لتقييم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر في مختلف القطاعات، بهدف تحديد نقاط الضعف والقوى لهذه المؤسسات من أجل تحديد التدابير اللازمة لتطوير قدرتها التنافسية بالتنسيق مع مختلف الهيئات الحكومية ذات الصلة بهذه المؤسسات.

5– ضرورة زيادة فعالية تمثيل ومشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اتخاذ القرار، وأن يتم تشجيع هذه المؤسسات على تشكيل منظمات لتمثيلها وأن يراعي صانعوا السياسات الاقتصادية إدراج هذه الهيئات التمثيلية في عملية صياغة السياسة الاقتصادية عموما، وفي تلك المتصلة بترقية القدرة التنافسية لهذه المؤسسات خصوصا.

6– التحول من مفهوم أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضعيفة وغير قادرة على المنافسة، إلى كونها قادرة على المنافسة محليا ودوليا؛ ومضمون ذلك من الناحية التطبيق في بيئة الأعمال الجزائرية هو عدم التوسع في أشكال الدعم التي تشوه آلية عمل السوق، كتقديم التمويل المجاني الغير مدروس.

7– ضرورة دعم التشاور والتنسيق بين مختلف الهيئات الحكومية ذات الصلة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والهيئات الممثلة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (غرف تجارة، اتحادات...).

8– إعادة هيكلة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال زيادة دعم أنشطة القطاع الصناعي وخدمات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والبرمجيات، حيث تتميز هذه الأنشطة بارتفاع القيمة المضافة؛ وكذا حجب الدعم عن القطاعات التي زادت مشروعاتها بشكل مبالغ فيه عن احتياجات السوق.

9– ضرورة توفير معاملة خاصة لدعم المؤسسات المتوسطة من خلال سياسات تفضيلية ضريبية وتمويلية، وذلك بهدف تصحيح اختلال الهيكل الحجمي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

10– استحداث برامج للدعم المتخصص للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات إمكانيات النمو العالية.

11– توفير البنية التحتية وقنوات التوزيع المشجعة على النشاط الاقتصادي وتحقيق التوازن الجهوي في آليات الدعم، لتفعيل مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جميع مناطق الوطن في التنمية الشاملة والمستدامة.

12– إصلاح النظام المصرفي الجزائري، وإنشاء بنوك متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتفعيل نشاط البنوك الإسلامية.

13– تشجيع صناعة رأس المال المخاطر في الجزائر.

14– إصلاح النظام الضريبي الحالي وجعله يساير التطورات العالمية.

15– تحديث الإجراءات الإدارية المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال استحداث وتطوير هياكل الحكومة الإلكترونية.

16– إنشاء هيئة حكومية لترشيد الأنظمة المتعلقة بمناخ الاستثمار وتجاوز العقبات الإدارية التي يواجهها أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جميع مراحل المشروع.

17– محاولة التخفيف من حدة العراقيل التي تقف في وجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة العراقيل الإدارية، وذلك بوضع قوانين واضحة تأخذ بعين الاعتبار خصوصية هذه المؤسسات، وكذا تفعيل الحكم الراشد ومحاربة الفساد الإداري.

18– إنشاء مراكز وصناديق وطنية لدعم الابتكار والتطوير التكنولوجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أو توسيع نطاق عمل صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومراكز التسهيل والمشاتل للتكفل بنشاطات البحث والتطوير التكنولوجي ومساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة.

19– مشاركة كل الجهات الحكومية وغير الحكومية والقطاع الخاص والخبراء وإطارات الجامعة في تصميم إستراتيجية شاملة للتعليم والتدريب في مجال المقاولاتية.

20– ربط حاضنات الأعمال بالجامعات ومراكز البحث والتطوير، وتفعيل نشاط حاضنات الأعمال التقنية.

21– إنشاء هيئة حكومية لتنسيق نشاط حاضنات الأعمال وبرامج المرافقة.

22– وضع إستراتيجية متكاملة لتنمية العناقيد الصناعية في الجزائر.

23– ترقية نشاطات المناولة والشراكة من خلال دعم بورصات المناولة.

24– توسيع مجال منح الامتياز في قطاع الخدمات العمومية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

25– وضع سياسة محددة للصفقات العمومية لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

26– العمل على تشجيع الإنتاج المحلي من خلال سياسة شاملة للحد من استيراد المنتجات التي يمكن إنتاجها قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية.

27– إنشاء أسواق جديدة متطورة تسمح لأصحاب المشروعات المنزلية والنشاطات غير الرسمية من العمل بشكل رسمي، خاصة إذا سبقت هذه الخطوة إعفاءات ضريبية مؤقتة.

28– توسيع نطاق الضمان الاجتماعي ليشمل العديد من الناشطين في الاقتصاد غير الرسمي والعمال المنزليين للمساهمة في دمج أنشطة الاقتصاد غير الرسمي.

29– الاستفادة من برامج التعاون الدولي في ظل الشراكة الأورومتوسطية.

30– تشجيع رأس المال الاجتماعي في دعم ثقافة المقاولاتية في المجتمع الجزائري.

31– الاهتمام بتحسين جوانب التسيير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع إرساء مظاهر التسيير الإستراتيجي كثقافة وممارسة في هذه المؤسسات، وإيجاد النماذج النظرية التي تلائم خصوصية السوق الجزائرية.

32– العمل على إحداث يقظة إستراتيجية، وذلك بمتابعة ورصد المتغيرات والمستجدات العلمية، والتكنولوجية، والاقتصادية، من خلال إقامة خلية لها على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

33– ينبغي على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة انتهاج إستراتيجيات تنافسية تتناسب مع إمكانياتها الداخلية وظروفها الخارجية، والاستفادة من فرص الترابط والتكامل مع المؤسسات الكبيرة، وكذا العمل على ضبط التكاليف وترشيد النفقات خاصة في مجالات التوريد، التخزين، العمليات الإنتاجية، والتي قد تنطوي على جوانب للتكلفة الخفية ذات التأثير السلبي على الأداء التنافسي لهذه المؤسسات.

34– ضرورة العودة إلى المبادئ السامية والقيم الرفيعة للدين الإسلامي في العمل والتسيير.

ثالثا : آفاق الدراسة

بالنظر إلى محددات الدراسة التي دفعتنا إلى التركيز على بعض جوانب الموضوع، فإننا في الأخير نقترح بعض المواضيع، التي يمكن أن تكون محاور لبحوث مستقبلية تكمل مختلف زوايا هذه الدراسة؛ أهمها:

- البعد الثقافي لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؛
- فعالية الأقطاب التنافسية في تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؛
- أهمية النظام الوطني للإبداع في ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة استشرافية؛
- تقييم مساهمة المرافقة المقاولاتية في تطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؛
- نحو سياسة متكاملة لترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

الملحق رقم (1): الأهمية النسبية للمؤشرات الفرعية وعتبة الدخل الموافقة لمراحل التطور

	مرحلة الاعتماد على الموارد الطبيعية	المرحلة الانتقالية الأولى	مرحلة الاعتماد على الكفاءة و الفاعلية	المرحلة الانتقالية الثانية	مرحلة الاعتماد على الابتكار
الحد الأدنى للناتج المحلي الإجمالي للفرد* (دولار أمريكي)	2000 >	2999-2000	8999 -3000	-9000 17000	17000<
الوزن النسبي لمؤشرات مجموعة المتطلبات الأساسية	%60	%60-40	%40	%40-20	%20
الوزن النسبي لمؤشرات مجموعة محفزات الكفاءة	%35	%50-35	%50	%50	%50
الوزن النسبي لمؤشرات مجموعة عوامل الابتكار و التطوير	%5	%10-5	%10	%30-10	%30

Source: World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2015 -2016, Geneva, 2015, P 38.

الملحق رقم (2): مقارنة ترتيب الجزائر ضمن المحاور والمؤشرات الفرعية لتقاريري التنافسية العالمية (2015–2016) و(2016–2017)

المجموعات والمؤشرات الرئيسية والفرعية	تقرير (2015–2016) من أصل 140 دولة		تقرير (2016–2017) من أصل 138 دولة		التغير في الترتيب ما بين 2015 و2016
	الترتيب	المؤشر	الترتيب	المؤشر	
أولا: مجموعة المتطلبات الأساسية	**82**	**4.4**	**88**	**4.3**	**6–**
1–محور المؤسسات	99	3.5	99	3.5	**0**
1-1-حقوق الملكية	106	3.7	117	3.6	9–
1-2- حماية حقوق الملكية الفكرية	105	3.3	108	3.4	3–
1-3-تسرب الأموال العامة	86	3.0	81	3.3	5+
1-4-الثقة العامة في السياسيين	75	2.9	83	2.8	8–
1-5-التدفقات غير الموثقة والرشوة	110	3.1	101	3.3	9+
1-6-استقلالية القضاء	95	3.3	94	3.4	1+
1-7-منح تفضيل في اتخاذ القرارات الحكومية	72	3.1	70	3.0	2+
1-8-وجود تبذير في الإنفاق العمومي	76	3.1	75	3.1	1+
1-9-عبء الإجراءات الحكومية	83	3.3	86	3.2	3–
1-10-فعالية القضاء في حل النزاعات	85	3.4	67	3.6	18+
1-11-فعالية القضاء في التصدي لقانونية الإجراءات الحكومية	85	3.3	75	3.4	10+
1-12-شفافية رسم السياسات الحكومية	122	3.4	127	3.2	5–
1-13-تكلفة مواجهة الإرهاب على المؤسسات الاقتصادية	83	4.3	102	4.5	19–
1-14-تكلفة مواجهة العنف والجريمة المنظمة على المؤسسات الاقتصادية	122	4.2	71	4.6	51+
1-15-الجريمة المنظمة كعبء على المؤسسات الاقتصادية	89	4.5	80	4.6	9+
1-16-إمكانية الاعتماد على خدمات الشرطة لتطبيق القانون	73	4.1	60	4.7	13+
1-17-أخلاقيات المؤسسات الاقتصادية	102	3.6	107	3.4	5–
1-18-صرامة معايير التدقيق الداخلي وإعداد التقارير المالية	135	3.2	135	3.1	0
1-19-فعالية مجالس الإدارة	139	3.5	136	3.4	3+
1-20-حماية ملكية الأقليات	98	3.7	100	3.7	2–
1-21-حماية المستثمرين	110	4.5	133	3.3	23–
2– محور البنية التحتية	105	3.1	100	3.3	**5+**
2-1-جودة البنية التحتية	101	3.4	101	3.3	0
2-2-جودة الطرقات	105	3.2	96	3.2	9+
2-3-جودة السكك الحديدية	65	2.7	57	3.0	8+
2-4-جودة الموانئ	111	3.0	105	3.2	6+
2-5-جودة البنية التحتية للنقل الجوي	123	3.0	117	3.2	6+

2-6-مدى توفر مقاعد للنقل الجوي	67	3.6	64	3.2	3+
2-7-جودة خدمات التزويد بالكهرباء	90	4.0	92	4.0	2-
2-8-اشتراكات الهاتف الخلوي /100 شخص	106	93.3	77	113	29+
2-9-خطوط الهاتف الثابت/100 شخص	96	7.7	89	8	7+
3- محور استقرار الاقتصاد الكلي	38	5.3	63	4.8	**25-**
3-1-الموازنة العامة (٪ من الناتج المحلي الإجمالي)	125	6.2-	135	-15.3	10-
3-2-الادخار الوطني (٪ من الناتج المحلي الإجمالي)	7	40.2	10	34.6	3-
3-3-التضخم (٪)	44	2.9	99	4.8	55-
3-4-الدين الحكومي (٪ من الناتج المحلي الإجمالي)	5	8.8	4	8.7	1+
3-5-التصنيف الائتماني للدولة	69	50.8	70	-	1-
4- محور الصحة والتعليم الأساسي	81	5.6	73	5.7	**8+**
4-1-حالات الإصابة بالملاريا	10	0.2	11	0.1	1-
4-2-أثر انتشار الملاريا على بيئة الأعمال	47	4.5	45	4.5	2+
4-3-حالات الإصابة بمرض السل	84	81	86	86	3-
4-4-أثر انتشار السل على بيئة الأعمال	127	4.0	125	4.0	2+
4-5-حالات الإصابة بمرض الإيدز	1	0.1	1	0.1	0
4-6-أثر انتشار الإيدز على بيئة الأعمال	115	4.3	113	4.3	2+
4-7-وفيات الرضع	89	21.6	93	21.9	4-
4-8-توقع الحياة بالسنوات	90	71.0	65	74.8	25+
4-9-جودة التعليم الأساسي	115	2.9	102	3.3	13+
4-10-نسبة الالتحاق بالتعليم الأساسي	36	97.3	40	97.3	4-
ثانيا : مجموعة محفزات الكفاءة	**117**	**3.4**	**110**	**3.6**	**7+**
5- محور التعليم العالي والتدريب	99	3.7	96	3.9	**3+**
5-1-نسبة الالتحاق بالتعليم الثانوي	46	97.6	46	99.9	0
5-2-نسبة الالتحاق بالتعليم العالي	76	31.5	78	34.6	2-
5-3-جودة النظام التعليمي	91	3.3	85	3.4	6+
5-4-جودة تعليم العلوم والرياضيات	105	3.3	99	3.5	6+
5-5-جودة كليات إدارة الأعمال	117	3.4	127	3.3	10-
5-6-ربط المدارس بالإنترنت	128	2.8	124	3.1	4+
5-7-توفر خدمات التدريب المتخصص	124	3.2	120	3.6	4+
5-8-درجة الاستثمار في تدريب العاملين في المؤسسات الاقتصادية	127	3.3	131	3.1	4-
6- محور كفاءة سوق السلع	134	3.5	133	3.5	**1+**
6-1-شدة المنافسة المحلية	138	3.7	136	3.8	2+
6-2-درجة الهيمنة على السوق	109	3.3	87	3.4	22+

6-3-كفاءة سياسات منع الاحتكار	110	3.3	113	3.1	3-
6-4-نسب الضرائب وأثرها على تحفيز الاستثمار	95	3.4	92	3.4	3+
6-5-نسبة الضرائب الكلية (من الأرباح)	136	72.7	135	72.7	1+
6-6-عدد الإجراءات المطلوبة لبدء المشاريع	134	13	126	12	8+
6-7-الوقت اللازم لبدء المشاريع (بالأيام)	102	22	103	20	1-
6-8-كلفة السياسة الزراعية	116	3.2	112	3.2	4+
6-9-انتشار معوقات التبادل التجاري (غير الجمركية)	129	3.5	125	3.6	4+
6-10-الرسوم على التبادل التجاري	130	13.8	127	13.8	3+
6-11-انتشار الملكية الأجنبية	131	3.3	132	3.1	1-
6-12-أثر القوانين المتعلقة بالاستثمار الأجنبي على المؤسسات الاقتصادية	130	3.3	135	3.0	5-
6-13-عبء الإجراءات الجمركية	118	3.2	114	3.4	4+
6-14-الاستيراد كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي	104	32.5	85	36	19+
6-15-درجة الاستجابة لاتجاهات العملاء	122	3.8	130	3.7	8-
6-16-تطور ووعي المشترين	100	3.1	90	3.7	10+
7- محور كفاءة سوق العمل	135	3.2	132	3.2	**3+**
7-1-العلاقات التعاونية بين العاملين وأرباب العمل	128	3.6	115	3.8	13+
7-2-المرونة في تحديد الأجور	106	4.4	113	4.3	7-
7-3-الصرامة في العمل	103	3.4	111	3.3	8-
7-4-تكاليف العمالة الفائضة	77	17.3	74	17.3	3+
7-5-أثر الضرائب على التحفيز على العمل	96	3.5	89	3.7	7+
7-6-الأجور والإنتاجية	122	3.3	122	3.3	0
7-7-الاعتماد على الإدارة المؤهلة	134	2.9	135	3.0	1-
7-8-قدرة البلد على الاحتفاظ بالكفاءات	125	2.5	116	2.7	9+
7-9-قدرة البلد على جذب الكفاءات	128	2.4	125	2.2	3+
7-10-مشاركة المرأة في سوق العمل	140	21	136	24	4+
8- محور كفاءة الأسواق المالية	135	2.8	132	2.9	**3+**
8-1-توافر الخدمات المالية	133	3.0	131	3.1	2+
8-2-القدرة على تحمل تكاليف الخدمات المالية	134	3.1	95	3.5	39+
8-3-التمويل من خلال سوق رأس المال المحلي	124	2.5	124	2.5	0
8-4-سهولة الاقتراض	73	2.8	122	2.9	49-
8-5-توافر رأس المال الاستثماري	79	2.6	85	2.6	6-
8-6-مدى تأثير البنوك	128	3.4	123	3.6	5+
8-7-سلامة العمليات البنكية	130	2.8	129	3.0	1+
8-8- الحقوق القانونية للمقرضين والمقترضين	106	2.0	108	2.0	2-
9- محور الجاهزية التكنولوجية	126	2.6	108	3.1	**18+**

9-1-توفير أحدث التقنيات التكنولوجية	129	3.6	125	3.7	4+
9-2-استيعاب التكنولوجيا على مستوى المؤسسات	137	3.4	128	3.6	9+
9-3-الاستثمار الأجنبي المباشر ونقل التكنولوجيا	116	3.8	121	3.6	5-
9-4-مستخدمي الإنترنت (٪)	106	18.1	95	38.2	11+
9-5-اشتراكات الإنترنت لكل 100 شخص (fixed-Broadband)	89	4	84	5.6	5+
9-6-تدفق الإنترنت (KB/s) للمستخدم	94	12.5	80	30.1	14+
9-7-اشتراكات الإنترنت لكل 100 شخص (mobile-Broadband)	98	20.8	85	40.1	13+
10- محور حجم السوق	37	4.7	36	4.7	**1+**
10-1- حجم السوق المحلي	33	4.6	33	4.6	0
10-2- حجم السوق الأجنبي	44	5.2	43	5.1	1+
10-3-حجم الناتج المحلي الإجمالي	33	551.8	33	578.7	0
10-4-الصادرات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي	92	31	102	24	10-
ثالثا: مجموعة عوامل الإبداع والتطوير	**124**	**3.0**	**119**	**3.1**	**5+**
11- محور تطور بيئة الأعمال	128	3.3	121	3.3	**7+**
11-1-عدد الموردين المحليين	108	4.0	108	4.0	0
11-2-جودة الموردين المحليين	131	3.3	130	3.4	1+
11-3-تطور العناقيد والترابط بين القطاعات	108	3.2	115	3.1	7-
11-4-طبيعة الميزة التنافسية	101	3.0	93	3.1	8+
11-5-اتساع سلسلة القيمة	119	3.3	109	3.4	10+
11-6-التحكم في التوزيع الدولي	102	3.4	112	3.0	10-
11-7-تطور عمليات الإنتاج	121	3.0	108	3.2	13+
11-8-انتشار عمليات التسويق	132	3.5	125	3.7	7+
11-9-القابلية لتفويض السلطة	125	3.1	124	3.1	1+
12- محور الإبداع	119	2.8	112	2.9	**5+**
12-1-القدرة على الإبداع	126	3.3	112	3.7	14+
12-2-جودة مؤسسات البحث العلمي	112	3.0	99	3.4	13+
12-3-إنفاق المؤسسات الاقتصادية على البحث العلمي	122	2.6	113	2.8	9+
12-4-التعاون بين الجامعات والمؤسسات الصناعية في مجال البحث والتطوير	136	2.3	120	2.7	16+
12-5-امتلاك الحكومة للتقنيات الحديثة	92	3.1	105	2.9	13-
12-6-توافر المهندسين والعلماء	74	3.9	81	3.8	7-
12-7-براءات الاختراع لكل مليون نسمة	92	0.2	94	0.2	2-

Source: World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2015 -2016, Geneva, 2015, P 95.
World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2016 -2017, Geneva, 2016, P 97.

فهرس الجداول الأشكال والملاحق

أولا: فهرس الجداول

رقم الجدول	عنـــوان الجـــدول	الصفحة
1-1	المعايير الكمية المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب دراسة البنك الدولي	07
1-2	تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	15
1-3	تعريف البنك الدولي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	16
1-4	تعريف الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة حسب هيئة المؤسسات الصغيرة **(SBA)**	18
1-5	تعريف اليابان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	19
1-6	تعريف المملكة المتحدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	19
1-7	تعريف كوريا الجنوبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	20
1-8	تعريف الصين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	21
1-9	تعريف تركيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	21
1-10	تعريف الهند للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	22
1-11	تعريف ماليزيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	22
1-12	تعريفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول العربية	23
1-13	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2001	24
1-14	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2017	26
1-15	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العمالة الرسمية لبعض الدول سنة 2009	37
1-16	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة لدول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) سنة 2009	39
1-17	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إجمالي الصادرات لبعض الدول سنة 2009	40
2-1	القطاعات الرئيسية لمؤشر تنافسية الاقتصاديات العربية	70
2-2	ركائز بناء المزايا التنافسية حسب وجهة نظر بعض الباحثين	79
2-3	أوجه الاختلاف بين إدارة الجودة الشاملة ومعايير إدارة الجودة إيزو	82
2-4	وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجاه تغيرات البيئة	101
2-5	تصنيف سلوك المسيرين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	104

2-6	أبعاد إستراتيجية التمييز	110
2-7	متطلبات تنفيذ الإستراتيجيات التنافسية العامة	112
2-8	مخاطر الإستراتيجيات التنافسية العامة	113
2-9	أبعاد الإستراتيجيات التنافسية العامة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	114
3-1	هيئات دعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كوريا الجنوبية	156
3-2	برامج (KOSGEB) لدعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا	165
3-3	برامج دعم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ماليزيا في ظل مخطط (SMEs Master Plan) (2012-2020)	180
4-1	المخططات الاقتصادية المطبقة في الجزائر خلال الفترة (1966-1977)	187
4-2	الاستثمارات المخصصة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية مع توزيعها القطاعي والجغرافي خلال الفترة (1967-1979)	189
4-3	مشاريع القطاع الخاص المعتمدة خلال الفترة (1967-1978)	190
4-4	البرنامج الاستثماري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية خلال الفترة (1980-1989)	193
4-5	توزيع المشاريع الصناعية الخاصة المعتمدة حسب النشاط خلال الفترة (1983-1987)	196
4-6	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الطبيعة القانونية خلال سنة 1999	200
4-7	مقارنة بين قانون ترقية الاستثمار وقانون تطوير الاستثمار	202
4-8	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال الفترة (2001-2016)	207
4-9	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة خلال الفترة (2001-2016)	209
4-10	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2001-2016)	211
4-11	تطور معدلات نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2001-2016)	212
4-12	تطور توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة ذات الشخص المعنوي حسب مجموعات فروع النشاط خلال الفترة (2005-2016)	215
4-13	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة ذات الشخص المعنوي حسب قطاعات النشاطات المهيمنة خلال سنة 2016	217
4-14	تطور توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة ذات الشخص المعنوي حسب الجهات خلال الفترة (2005-2016)	218
4-15	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة ذات الشخص المعنوي حسب الولايات خلال سنة 2016	220
4-16	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الحجم خلال سنة 2016	222
4-17	تطور تعداد مناصب الشغل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2003-2016)	224
4-18	هيكلة العمالة في الجزائر خلال الفترة (2003-2016)	225

4-19	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل خلال الفترة (2003-2016)	226
4-20	تطور نسبة عمالة القطاع غير الرسمي نسبة إلى إجمالي اليد العاملة الكلية في الجزائر	228
4-21	تطور الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات حسب الطابع القانوني خلال الفترة (2000-2015)	229
4-22	تطور القيمة المضافة خارج المحروقات حسب الطابع القانوني خلال الفترة (2001-2015)	231
4-23	تطور القيمة المضافة خارج المحروقات حسب قطاع النشاط خلال الفترة (2001-2015)	233
4-24	تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2001-2016)	234
4-25	أهم المنتوجات المصدرة خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2010-2016)	236
4-26	معوقات ممارسة الأعمال في الجزائر حسب تقارير التنافسية العالمية خلال الفترة (2010-2017)	242
4-27	تطور مؤشر بدء المشروع في الجزائر خلال الفترة (2013-2017)	244
4-28	تطور مؤشر استخراج تراخيص البناء في الجزائر خلال الفترة (2013-2017)	244
4-29	تطور مؤشر الحصول على الكهرباء في الجزائر خلال الفترة (2013-2017)	245
4-30	تطور مؤشر تسجيل الملكية في الجزائر خلال الفترة (2013-2017)	246
4-31	تطور مؤشر دفع الضرائب في الجزائر خلال الفترة (2013-2017)	250
5-1	تطور ترتيب الجزائر ضمن تقرير التنافسية العالمية خلال الفترة (2012-2016)	267
5-2	نتائج برامج تأهيل وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	292
5-3	تقييم خدمات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنشيط الصفقات العمومية لصالحها في الجزائر	300
5-4	تقييم دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاستفادة من الشبكات والشراكة الأورومتوسطية في الجزائر	301
5-6	تقييم تنمية ودعم الكفاءات والابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	303
5-7	تقييم دعم التوجه البيئي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	304
5-8	تقييم دعم تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	305

الملحق رقم (3): وضعية الجزائر ضمن مؤشرات تنافسية الاقتصاديات العربية

المؤشر	2010	2011	2012	2013
أولا: القطاع الحقيقي				
معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الثابتة	3.6	2.8	3.3	2.8
نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية	4.481	5.431	5.542	5.606
مساهمة قطاع الصناعات التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي	4.2	3.7	3.7	4.0
معدل التضخم	3.9	4.5	8.9	3.3
معدل البطالة	10.0	10.0	11.0	9.8
ثانيا: قطاع مالية الحكومة				
العجز/الفائض المالي	-2.861	-2.645	-10.129	-3.155
الإيرادات الضريبية كنسبة من إجمالي الإيرادات	29.5	26.4	30.1	34.0
الإيرادات العامة (بدون المنح) مليون دولار	59.042	79.476	81.743	75.529
ثالثا: قطاع المؤسسات و الحوكمة الرشيدة				
فعالية الحكومة	-0.48	-0.58	-0.55	-0.60
سيادة القانون	-0.75	-0.79	-0.77	-0.68
الفساد الإداري	-0.49	-0.51	-0.49	-0.48
رابعا: قطاع بيئة الأعمال				
بدء النشاط التجاري	52.2	51.9	52.1	52.3
تسجيل الملكية	50.6	50.6	50.6	50.6
الحصول على الائتمان	18.8	18.8	18.8	18.8
حماية المستثمرين	10.0	10.0	10.0	10.0
خامسا: القطاع النقدي و المصرفي				
معدل نمو الأصول الأجنبية	10.3	16.2	7.4	1.9
الكتلة النقدية (% من الناتج المحلي الإجمالي)	62.9	61.3	61.0	62.7
حجم الائتمان المحلي للقطاع الخاص من قبل البنوك	24.489	27.398	29.287	34.576
كفاية رأس المال (%)	23.6	23.7	---	---
العائد على الأصول (%)	2.1	2.1	--	---
القروض المتعثرة إلى إجمالي القروض (%)	18.3	14.4	11.5	10.6
سادسا: القطاع الخارجي				
درجة الانفتاح التجاري	69.9	67.7	66.9	63.4
الحساب الجاري (مليون دولار)	12.157	19.802	12.290	756
الميزان الكلي (ميلون دولار)	15.320	20.127	12.136	134
تغطية الاحتياطات الخارجية الرسمية للواردات السلعية بالأشهر	34	37	35	34
الاحتياطات الرسمية (مليون دولار)	170.461	191.369	200.587	201.437

المصدر: صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، جانفي 2016، 42.

الملحق رقم (4): مؤشر القطاع الحكومي للجزائر خلال الفترة (2010-2013)

	مؤشر معدل النمو الحقيقي (50%)			مؤشر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (12.5%)			مؤشر معدل التضخم (50%)			مؤشر معدل البطالة (12.5%)			المتوسط العام لمؤشر القطاع الحقيقي	
	متوسط الفترة (2013/2010)	قيمة المؤشر الموزون	الترتيب	متوسط الفترة (2010/2013)	قيمة المؤشر الموزون	الترتيب	متوسط الفترة (2013/2010)	قيمة المؤشر الموزون	الترتيب	متوسط الفترة (2013/2010)	قيمة المؤشر الموزون	الترتيب	قيمة المؤشر الموزون	الترتيب
الأردن	2.6	-0.01	17	4.740	-0.07	15	5	0.02	13	12	0.01-	13	-0.019	14
الإمارات	4.9	0.17	5	40.611	0.12	4	1	0.21	1	4	0.09	7	0.148	3
البحرين	3.8	0.08	12	25.880	0.04	5	2	0.16	4	4	0.10	6	0.095	7
تونس	1.7	-0.09	18	4.249	-0.07	16	5	0.02	12	16	0.06-	17	-0.049	15
الجزائر	3.1	0.03	14	5.265	-0.07	13	5	0.01	14	10	0.02	11	-0.003	13
السعودية	6.4	0.28	3	23.200	0.03	6	3	0.09	8	6	0.08	8	0.120	4
السودان	0.6	-0.17	19	1.881	-0.09	19	26	-0.93	21	14	0.03-	16	-0.306	20
العراق	4.9	0.16	6	5.766	-0.06	12	4	0.07	11	13	0.02-	14	0.035	11
عمان	4.9	0.16	7	21.675	0.02	7	3	0.12	6	13	0.03-	15	0.069	9
قطر	10.6	0.61	1	94.562	0.42	1	1	0.20	2	0	0.14	1	0.341	1
الكويت	3.9	0.09	10	41.315	0.13	3	4	0.07	10	2	0.12	4	0.103	6
لبنان	3.5	0.06	13	9.422	-0.05	10	5	0.00	17	8	0.04	9	0.014	12
ليبيا	-23.5	-2.05	21	10.620	-0.04	8	7	-0.06	18	19	0.10-	18	0.561-	21
مصر	2.8	0.00	15	3.059	-0.08	17	10	-0.19	19	11	0.00	12	0.067-	18
المغرب	3.9	0.09	11	3.010	-0.08	18	1	0.19	3	9	0.03	10	0.057	10
موريتانيا	4.2	0.11	9	1.102	-0.09	21	5	0.01	16	30	0.25-	20	0.056-	17
اليمن	0.6	-0.17	20	1.363	-0.09	20	13	-0.34	20	35	0.31-	21	0.299-	19
ماليزيا	5.8	0.23	4	9.851	-0.04	9	2	0.15	5	3	0.11	5	0.111	5
سنغافورة	6.9	0.32	2	52.158	0.19	2	4	0.08	9	2	0.12	3	0.177	2
جنوب أفريقيا	2.8	0.00	16	7.237	-0.06	11	5	0.01	15	25	0.18-	19	0.055-	16
تايلاند	4.3	0.12	8	5.230	-0.07	14	3	0.11	7	1	0.14	2	0.075	8

المصدر: صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، جانفي 2016، 57.

الملحق رقم (5): مؤشر قطاع مالية الحكومة للجزائر خلال الفترة (2010–2013)

	مؤشر الفائض/العجز المالي (55%)			مؤشر الإيرادات العامة (30%)			مؤشر الإيرادات الضريبية (15%)			المتوسط العام لمؤشر قطاع مالية الحكومة	
	متوسط الفترة (2013/2010)	قيمة المؤشر الموزون	الترتيب	متوسط الفترة (2013/2010)	قيمة المؤشر الموزون	الترتيب	متوسط الفترة (2013/2010)	قيمة المؤشر الموزون	الترتيب	قيمة المؤشر الموزون	الترتيب
الأردن	-1.972	-0.160	12	7.318	-0.246	19	63.0	0.100	7	-0.102	14
الإمارات	1.404	-0.063	7	97.392	0.188	3	7.5	-0.156	15	-0.011	7
البحرين	-739	-0.124	10	7.292	-0.246	20	4.6	-0.170	19	-0.180	20
تونس	-1.337	-0.142	11	14.134	-0.213	15	89.5	0.223	1	-0.044	9
الجزائر	-4.698	-0.237	16	73.948	0.075	7	30.0	-0.053	12	-0.072	12
السعودية	64.753	1.740	1	283.819	1.086	1	5.8	-0.165	17	0.887	1
السودان	-2.675	-0.180	14	8.393	-0.241	18	59.5	0.084	8	-0.112	16
العراق	11.054	0.211	5	88.327	0.144	5	2.0	-0.182	20	0.058	5
عمان	103	-0.101	8	29.973	-0.137	13	7.3	-0.157	16	-0.132	18
قطر	21.123	0.498	4	69.011	0.051	9	15.1	-0.121	14	0.143	4
الكويت	33.528	0.851	2	90.159	0.153	4	1.3	-0.185	21	0.273	2
لبنان	-3.476	-0.202	15	9.031	-0.238	17	74.1	0.151	4	-0.096	13
ليبيا	4.774	0.032	6	42.320	-0.078	12	5.0	-0.168	18	-0.071	11
مصر	-26.424	-0.856	21	49.714	-0.042	11	69.0	0.128	5	-0.257	21
المغرب	-5.416	-0.258	18	25.769	-0.157	14	87.2	0.212	3	-0.068	10
موريتانيا	4	-0.103	9	1.264	-0.275	21	57.0	0.072	9	-0.102	15
اليمن	-2.187	-0.166	13	9.192	-0.237	16	25.2	-0.075	13	-0.159	19
ماليزيا	-13.713	-0.494	19	70.837	0.060	8	55.9	0.067	10	-0.122	17
سنغافورة	23.737	0.572	3	61.281	0.014	10	54.4	0.060	11	0.215	3
جنوب أفريقيا	-16.511	-0.574	20	105.525	0.227	2	88.8	0.220	2	-0.042	8
تايلاند	-5.039	-0.247	17	81.877	0.113	6	66.2	0.115	6	-0.006	6

المصدر: صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، جانفي 2016، 58.

الملحق رقم (6): مؤشر قطاع المؤسسات والحوكمة الرشيدة للجزائر خلال الفترة (2010-2013)

	مؤشر فعالية الحكومة			مؤشر سيادة القانون			مؤشر مكافحة الفساد			المتوسط المؤشر العام لقطاع المؤسسات والحوكمة	
	متوسط الفترة (2013/2010)	مؤشر فعالية الحكومة	الترتيب	متوسط الفترة (2013/2010)	مؤشر سيادة القانون	الترتيب	متوسط الفترة (2013/2010)	مؤشر مكافحة الفساد	الترتيب	قيمة المؤشر الموزون	الترتيب
الأردن	0.02	0.0702	10	0.31	0.5139	8	0.08	0.2697	7	0.2846	7
الإمارات	1.07	1.2212	2	0.52	0.7781	4	1.12	1.4378	3	1.1457	3
البحرين	0.54	0.6402	5	0.37	0.5975	7	033	0.5552	4	0.5977	4
تونس	0.07	0.1256	9	-0.09	0.0387	11	-0.16	0.0051	11	0.0565	11
الجزائر	-0.55	-0.5580	15	-0.75	-0.7565	16	-0.49	-0.3708	14	-0.5618	14
السعودية	-0.05	-0.0072	12	0.23	0.4173	9	-0.10	0.0717	10	0.1606	10
السودان	-1.44	-1.5288	21	-1.24	-1.3558	20	-1.37	-1.3599	21	-1.4148	21
العراق	-1.14	-1.2039	18	-1.52	-1.6934	21	-1.25	-1.2228	19	-1.3733	19
عمان	0.29	0.3670	7	0.58	0.8454	3	0.11	0.3048	6	0.5058	6
قطر	0.92	1.0599	4	0.97	1.3103	2	1.27	1.6081	2	1.3261	2
الكويت	0.01	0.0624	11	0.48	0.7246	6	0.05	0.2413	8	0.3428	8
لبنان	-0.32	-0.2987	14	-0.72	-0.7238	15	-0.88	-0.8138	17	-0.6121	17
ليبيا	-1.36	-1.4453	20	-1.16	-1.2496	18	-1.37	-1.3561	20	-1.3503	20
مصر	-0.64	-0.6582	16	-0.39	-0.3294	14	-0.60	-0.4921	15	-0.4932	15
المغرب	-0.08	-0.0438	13	-0.21	-0.1035	13	-0.34	-0.2030	13	-0.1168	13
موريتانيا	-0.93	-0.9741	17	-0.89	-0.9242	17	-0.60	-0.4936	16	-0.7973	16
اليمن	-1.16	-1.2229	19	-1.19	-1.2891	19	-1.20	-1.1632	18	-1.2251	18
ماليزيا	1.07	1.2201	3	0.51	0.7569	5	0.22	0.4313	5	0.8028	5
سنغافورة	2.16	2.4225	1	1.73	2.2332	1	2.14	2.5902	1	2.4153	1
جنوب أفريقيا	0.39	0.4780	6	0.11	0.2787	10	-0.04	0.1382	9	0.2983	9
تايلاند	0.20	0.2736	8	-0.18	-0.0694	12	-0.32	-0.1783	12	0.0086	12

المصدر: صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، جانفي 2016، 59.

الملحق رقم (7): مؤشر بيئة الأعمال للجزائر خلال الفترة (2010-2013)

	مؤشر بدء النشاط التجاري			مؤشر تسجيل الملكية			مؤشر الحصول على الائتمان			مؤشر حماية المستثمرين			المتوسط العام لمؤشر بيئة الأعمال	
	متوسط الفترة (2010/ 2013)	مؤشر بدء النشاط التجاري	الترتيب	متوسط الفترة (2010/ 2013)	مؤشر تسجيل الملكية	الترتيب	متوسط الفترة (2010/ 2013)	مؤشر الحصول على الائتمان	الترتيب	متوسط الفترة (2010/ 2013)	مؤشر حماية المستثمرين	الترتيب	متوسط المؤشرات	الترتيب
الأردن	57.7	1.213-	17	63.4	0.866-	17	12.5	1.320-	19	30.0	0.983-	19	1.095-	19
الإمارات	72.2	0.044-	11	90.9	1.490	1	56.3	0.423	6	40.0	0.505-	13	0.341	6
البحرين	74.8	0.167	9	87.4	1.195	4	37.5	0.324-	13	46.7	0.185-	10	0.213	7
تونس	68.3	0.355-	13	72.0	0.129-	11	43.8	0.075-	11	60.0	0.453	6	0.027-	11
الجزائر	52.1	1.665-	20	50.6	1.968-	20	18.8	1.071-	16	10.0	1.940-	20	1.661-	20
السعودية	82.6	0.799	5	87.8	1.224	3	65.6	0.797	4	66.7	0.772	5	0.898	4
السودان	73.2	0.038	10	78.3	0.411	8	25.0	0.822-	15	33.3	0.824-	18	0.299-	14
العراق	64.8	0.642-	15	65.1	0.726-	14	18.8	1.071-	16	43.3	0.345-	11	0.696-	17
عمان	67.2	0.448-	14	88.2	1.258	2	45.3	0.012-	10	50.0	0.026-	7	0.193	8
قطر	82.4	0.786	6	80.9	0.631	7	28.1	0.697-	14	43.3	0.345-	11	0.094	9
الكويت	70.4	0.183-	12	71.4	0.180-	12	43.8	0.075-	11	50.0	0.026-	7	0.116-	12
لبنان	80.5	0.629	7	63.8	0.836-	15	50.0	0.174	8	50.0	0.026-	7	0.015-	10
مصر	57.4	1.239-	18	67.3	0.536-	13	56.3	0.423	6	36.7	0.664-	16	0.504-	15
المغرب	62.0	0.870-	16	57.3	1.392-	19	50.0	0.174	8	37.5	0.624-	15	0.678-	16
موريتانيا	54.1	1.501-	19	73.0	0.043-	10	18.8	1.071-	16	36.7	0.664-	16	0.820-	18
اليمن	78.0	0.426	8	76.9	0.293	9	12.5	1.320-	19	40.0	0.505-	13	0.276-	13
ماليزيا	87.5	1.197	3	62.9	0.911-	18	100.0	2.167	1	86.7	1.729	2	1.045	2
سنغافورة	96.5	1.922	1	82.5	0.775	6	85.9	1.606	2	93.3	2.048	1	1.588	1
جنوب أفريقيا	88.0	1.235	2	63.6	0.849-	16	81.3	1.420	3	80.0	1.410	3	0.804	5
تايلاند	84.6	0.962	4	87.0	1.159	5	62.5	0.672	5	76.7	1.250	4	1.011	3

المصدر: صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، جانفي 2016، 60.

الملحق رقم (8): مؤشر القطاع النقدي والمصرفي للجزائر خلال الفترة (2010-2013)

	مؤشر نمو الأصول الأجنبية			مؤشر حجم الائتمان الممنوح للقطاع الخاص			مؤشر القروض المتعثرة			مؤشر كفاية رأس المال			مؤشر العائد على الأصول			مؤشر القطاع النقدي والمصرفي	الترتيب
	متوسط الفترة (2013/2010)	مؤشر نمو الأعمال الأجنبية	الترتيب	متوسط الفترة (2013/2010)	مؤشر الائتمان الممنوح للقطاع الخاص	الترتيب	متوسط الفترة (2013/2010)	مؤشر القروض المتعثرة	الترتيب	متوسط الفترة (2013/2010)	مؤشر كفاية رأس المال	الترتيب	متوسط الفترة (2013/2010)	مؤشر العائد على الأصول	الترتيب		
الأردن	-5.1	-0.14	14	21.850	-0.68	15	7.9	0.12	13	19.3	0.88	4	1.1	-0.56	11	-0.0770	12
الإمارات	53.0	1.36	2	218.963	0.87	6	7.1	0.21	12	20.3	1.16	2	1.6	0.35	6	0.7894	6
البحرين	-6.7	-0.18	16	20.422	-0.69	16	5.4	0.45	10	19.6	0.97	3	1.3	-0.26	10	0.0584	11
تونس	-14.1	-0.37	18	32.172	-0.59	12	13.3	-0.61	17	11.1	-1.32	16	0.7	-1.43	17	-0.8651	19
الجزائر	9.0	0.22	8	28.937	-0.62	14	13.7	-0.67	18	23.7	2.07	1	2.1	1.45	2	0.4894	7
السعودية	15.4	0.39	5	251.196	1.12	5	2.0	0.90	3	17.8	0.49	7	2.1	1.32	3	0.8421	5
السودان	-84.3	-2.18	20	7.394	-0.79	19	11.7	-0.40	16	12.9	-0.82	12	---	---	---	-1.0497	20
العراق	17.8	0.45	4	11.304	-0.76	17	10.3	-0.22	14	12.8	-0.84	13	1.8	0.81	4	-0.1123	13
عمان	11.5	0.29	7	29.497	-0.62	13	2.3	0.87	4	16.0	0.00	9	1.8	0.76	5	0.2591	9
قطر	93.5	2.40	1	67.973	-0.32	10	1.8	0.93	2	17.9	0.52	6	2.5	2.13	1	1.1312	1
الكويت	13.3	0.33	6	88.306	-0.16	7	6.3	0.33	11	18.6	0.70	5	1.1	-0.56	11	0.1287	10
لبنان	0.9	0.01	12	35.973	-0.57	11	4.0	0.64	7	12.7	-0.88	14	1.1	-0.66	14	-0.2911	14
ليبيا	4.8	0.11	9	8.173	-0.78	18	19.6	-1.46	19	16.5	0.15	8	0.8	-1.27	16	-0.6515	17
مصر	-15.0	-0.40	19	74.527	-0.26	8	10.9	-0.29	15	15.2	-0.22	11	0.9	-1.02	15	-0.4389	16
المغرب	-7.1	-0.19	17	69.142	-0.31	9	5.1	0.48	9	12.1	-1.04	15	1.1	-0.61	13	-0.3336	15
موريتانيا	-97.6	-2.53	21	1.067	-0.84	21	29.3	-2.76	21	10.0	-1.60	17	1.3	-0.24	9	-1.5933	21
اليمن	-6.2	-0.17	15	1.868	-0.83	20	21.5	-1.72	20	---	---	---	1.4	-0.05	7	-0.6937	18
جنوب أفريقيا	19.5	0.49	3	266.036	1.23	4	4.5	0.56	8	15.2	-0.21	10	1.3	-0.14	8	0.3879	8
ماليزيا	3.9	0.09	10	335.752	1.78	2	2.5	0.84	5	---	---	---	---	---	---	0.9030	3
سنغافورة	-0.7	-0.03	13	309.382	1.57	3	1.1	1.03	1	---	---	---	---	---	---	0.8566	4
تايلاند	2.6	0.06	11	394.272	2.24	1	2.9	0.79	6	---	---	---	---	---	---	1.0261	2

المصدر: صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، جانفي 2016، 61.

الملحق رقم (9): مؤشر القطاع الخارجي للجزائر خلال الفترة (2010-2013)

	مؤشر الحساب الجاري			مؤشر الاحتياطات الرسمية			مؤشر تغطية الاحتياطات الرسمية			متوسط المؤشرات (2013/2010)	مؤشر القطاع الخارجي	الترتيب العام
	متوسط الفترة (2010/2013)	مؤشر بدء النشاط التجاري	الترتيب	متوسط الفترة (2010/2013)	مؤشر تسجيل الملكية	الترتيب	متوسط الفترة (2010/2013)	مؤشر الحصول على الائتمان	الترتيب			
الأردن	-2.291	-0.5899	15	10.574	-0.5424	16	7.6	-0.3907	9	-0.5077	-0.5927	14
الإمارات	47.958	0.8706	5	53.939	-0.2223	8	3.0	-0.6693	19	-0.0070	-0.0082	9
البحرين	2.200	-0.4593	12	4.898	-0.5843	19	4.7	-0.5675	15	-0.5370	-0.6270	16
تونس	11.251	-0.1962	8	8.302	-0.5592	17	4.5	-0.5826	17	-0.4460	-0.5207	13
الجزائر	-3.293	-0.6190	16	182.862	0.7293	3	46.0	1.9397	3	0.6834	0.7978	3
السعودية	130.67	3.2748	1	592.430	3.7526	1	55.4	2.5107	1	3.1793	3.7118	1
السودان	-3.445	-0.6234	17	2.067	-0.6052	20	2.9	-0.6766	20	-0.6351	-0.7414	21
العراق	20.744	0.0719	7	63.985	-0.1482	7	16.7	0.1593	5	0.0277	0.0323	7
عمان	6.815	-0.3252	10	14.419	-0.5140	15	7.4	-0.4058	10	-0.4150	-0.4845	12
قطر	50.137	0.9340	4	29.725	-0.4011	11	13.1	-0.0577	7	0.1584	0.1849	6
الكويت	62.738	1.3002	2	27.038	-0.4209	12	14.0	-0.0032	6	0.2920	0.3409	5
لبنان	-4.935	-0.6667	18	34.797	-0.3636	10	21.6	0.4612	4	-0.1897	-0.2215	11
ليبيا	7.713	-0.2991	9	110.553	0.1956	6	53.2	2.3764	2	0.7576	0.8845	2
مصر	-6.863	-0.7227	19	18.651	-0.4828	14	4.6	-0.5714	16	-0.5923	-0.6915	18
المغرب	-7.388	-0.7380	20	19.225	-0.4786	13	6.0	-0.4896	13	-0.5687	-0.6640	17
موريتانيا	-755	-0.5452	13	670	-0.6155	21	2.9	-0.6768	21	-0.6125	-0.7151	20
اليمن	-848	-0.5479	14	5.587	-0.5792	18	6.9	-0.4343	11	-0.5205	-0.6076	15
ماليزيا	22.627	0.1344	6	126.973	0.3168	5	6.4	-0.4624	12	-0.0038	-0.0044	8
سنغافورة	55.811	1.0989	3	248.747	1.2157	2	5.7	-0.5104	14	0.6014	0.7021	4
جنوب أفريقيا	-14.262	-0.9378	21	42.407	-0.3075	9	4.5	-0.5828	18	-0.6094	-0.7114	19
تايلاند	3.747	-0.4143	11	167.394	0.6151	4	8.0	-0.3661	8	-0.0551	-0.0644	10

المصدر: صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، جانفي 2016، 62.

أولا .المراجع باللغة العربية

أ- الكتب

1. أحمد سيد مصطفى: إدارة الجودة الشاملة و الإيزو 9000 – دليل عصري للجودة و التنافسية–، بدون دار نشر، مصر، 2005.
2. أحمد سيد مصطفى: تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.
3. أحمد سيد مصطفي: التنافسية في القرن الحادي والعشرين – مدخل انتاجي–، بدون دار نشر، مصر، 2003.
4. أسعد عبد الحميد: التسويق الفعال – الأساسيات والتطبيق –، دار الطباعة المتحدة للإعلان، الطبعة التاسعة، القاهرة، 1999.
5. إسماعيل محمد السيد: الإدارة الاستراتيجية مفاهيم وحالات تطبيقية، مكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 1993.
6. أيمن علي عمر : إدارة المشروعات الصغيرة مدخل بيئي مقارن، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007.
7. بلقاسم حسن بهلول: الاستثمار وإشكالية التوازن الجهوي: مثال الجزائر، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1990.
8. توفيق عبد الرحيم يوسف: إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2002.
9. جابر عوض سعيد: صنع السياسة العامة في ماليزيا، مركز الدراسات الأسيوية، القاهرة، 2008.
10. جالن سبنسر هل: منشآت الأعمال الصغيرة: اتجاهات في الاقتصاد الكلي، ترجمة: صليب بطرس، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، 1989.
11. حسبن حريم: إدارة المنظمات – منظور كلي–، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2003.
12. حسين عبد المطلب الأسرج: مستقبل المشروعات الصغيرة في مصر، مؤسسة الأهرام، القاهرة، 2006.
13. خالد عبد الرحيم الهيثي، أكرم أحمد الطويل: التنظيم الصناعي: المبادئ والعمليات، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2000.
14. خبابة عبد الله: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة آلية لتحقيق التنمية المستدامة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2013.
15. رابح خوني، رقية حساني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2008.
16. رفيق محمد عبد المحسن: التسويق وتدعيم القدرة التنافسية، دار النهضة، القاهرة، 2001.
17. زغدار أحمد: المنافسة– التنافسية والبدائل الإستراتيجية، دار جرير للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011.
18. سامي عفيف حاتم: الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية–مبادئ اقتصاديات التجارة الدولية–، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2005.
19. سعاد نائف برنوطي: إدارة الأعمال الصغيرة: أبعاد للريادة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005.
20. سعد غالب ياسين: الإدارة الإستراتيجية، دار اليازوري للنشر، عمان، الأردن، 1998.
21. سليم سعداوي: الجزائر ومنظمة التجارة العالمية معوقات الانضمام وآفاقه، الدار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008.
22. سمير زهير الصوص: بعض التجارب الدولية الناجحة في مجال تنمية وتطوير المشاريع الصغيرة المتوسطة – نماذج يمكن الاحتذاء بها في فلسطين –، مكتب السياسات والتحليل والإحصاء، وزارة الاقتصاد، فلسطين، 2010.
23. سمير علام: إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة، مطبعة جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، القاهرة، 1993.

24. سيد كاسب وجمال كمال الدين: المشروعات الصغيرة الفرص والتحديات، مركز تطوير الدراسات والبحوث، جامعة القاهرة، مصر.
25. شارلز هل، جاريث جونز: الإدارة الإستراتيجية –مدخل متكامل–، ترجمة: محمد سيد أحمد عبد المتعال، إسماعيل علي بسيوني، دار المريخ للنشر، الرياض، 2008.
26. الشافعي محمود أحمد: اقتصاد وتخطيط الصناعة، جامعة دمشق، سورية، 1988.
27. شفيق حداد ونظام سويدان: أساسيات التسويق، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1998.
28. صالح عبد الرضا رشيد، إحسان دهش جلاب: الإدارة الإستراتيجية –مدخل تكاملي–، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.
29. طاهر محسن منصور الغالبي، إدارة وإستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2009.
30. طاهر محسن منصور الغالبي، وائل صبحي محمد إدريس: الإدارة الإستراتيجية –منظور منهجي متكامل–، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2006.
31. عبد الحميد عبد المطلب: التمويل المحلي والتنمية المحلية، الدار الجامعية، القاهرة، 2001.
32. عبد الرحمن ابتهاج مصطفى: الإدارة الإستراتيجية: البدائل الإستراتيجية، التنفيذ والرقابة، المنظمة العربية للنشر والتوزيع، مصر، 1995.
33. عبد الرحمن يسري أحمد: تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية الإسكندرية، 1996.
34. عبد السلام أبو قحف: التنافسية وتغير قواعد اللعبة: رؤية مستقبلية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1997.
35. عبد المطلب عبد الحميد: اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009.
36. عجة الجيلالي: الكامل في القانون الجزائري للاستثمار –الأنشطة العادية وقطاع المحروقات–، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2006.
37. علي السلمى: إدارة التميز– نماذج و تقنيات الإدارة في عصر المعرفة، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2000.
38. علي السلمي: المفاهيم العصرية لإدارة المنشأة الصغيرة، دار غريب للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 1999.
39. فايز جمعة صالح النجار وعبد الستار محمد العلي: الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2006.
40. فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد: الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2005.
41. فريد النجار: التحالفات الإستراتيجية من المنافسة إلى التعاون، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، 1999.
42. فريد عبد الفتاح زين الدين: المنهج العلمي لتطبيق إدارة الجودة الشاملة في المؤسسات العربية، جامعة الزقازيق، مصر، 1996.
43. فلاح حسن الحسني: إدارة المشروعات الصغيرة: مدخل استراتيجي للمنافسة والتميز، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006.
44. قاسم نايف علوان: إدارة الجودة الشاملة و الإيزو 9000، دار الثقافة للطباعة والنشر، عمان، الأردن، 2005.
45. كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي جواد : إدارة المشروعات الصغيرة، دار حامد للنشر، عمان، الأردن، 2000.

46. كولوم هندرسون: سقوط أسيا، ترجمة: فريق بيت الأفكار الدولية، بيت الأفكار الدولية للنشر والتوزيع، الرياض، 1999.

47. ليث عبد الله القهيوي وبلال محمود الوادي، المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005.

48. ليلى أحمد الخواجة: القدرات التنافسية للاقتصاد المصري –الواقع وسبل تحقيق الطموحات–، مكتبة الشروق الدولية، القاهرة، 2004.

49. ماجدة العطية: إدارة المشروعات الصغيرة، دار الميسرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002.

50. محسن أحمد الخضيري: صناعة المزايا التنافسية: منهج تحقيق التقدم من خلال الخروج إلى آفاق التنمية المستدامة، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2004.

51. محمد صادق اسماعيل: التجربة الماليزية – مهاتير محمد والصحوة الاقتصادية –، العربي للنشر والتوزيع، القاهرة، 2014.

52. محمد عبد الجواد: كيف تنمي مهارات الابتكار والإبداع الفكري، دار البشير للثقافة والعلوم، طنطا، مصر، 2000.

53. محمد عبد العزيز عجمية: التنمية الاقتصادية، مفهومها، نظرياتها، سياساتها، الدار الجامعية، مصر، 1998.

54. محمود عبد الفيصل: العرب والتجربة الأسيوية: الدروس المستفادة، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2000.

55. محيي الدين القطب: الخيار الإستراتيجي وأثره في تحقيق الميزة التنافسية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012.

56. موسى اللوزي : التطوير التنظيمي – أساسيات ومفاهيم حديثة– ، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2003.

57. ناصر دادي عدون، عبد الرحمان بابنات: التدقيق الإداري وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دار المحمدي العامة، الجزائر، 2008.

58. ناظم حسن عبد السيد: محاسبة الجودة –مدخل تحليلي–، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.

59. نبيل جواد: إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المؤسسة الجامعية للدارسات والنشر والتوزيع، لبنان، 2007.

60. نبيل محمد مرسى، أحمد عبد السلام سليم: الإدارة الإستراتيجية، المكتب الجامعي الحديث، مصر، 2007.

61. نبيل مرسي خليل: الميزة التنافسية في مجال الأعمال، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1996.

62. هايل عبد المولى طشطوش: المشروعات الصغيرة ودورها في التنمية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012.

63. هني أحمد: اقتصاد الجزائر المستقلة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993.

64. هيا جميل بشارات: التمويل المصرفي الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.

65. وفاء المبيربك، تركي الشمري: تأسيس المشروعات الصغيرة وإدارتها، لجنة النشر للطباعة والنشر والتوزيع، الكويت، 2006.

66. وفاء عبد الباسط: مؤسسات إدارة المخاطر ودورها في تمويل المشروعات الناشئة، النهضة العربية، القاهرة، 2001.

ب- الأطروحات والرسائل العلمية

1. بلال خلف السكارنة: إستراتيجيات الريادة ودورها في تحقيق الميزة التنافسية وتحسين الأداء لشركات الاتصالات في الأردن، أطروحة دكتوراه، كلية الدراسات الإدارية والمالية، الجامعة الأردنية، الأردن، 2005. (غير منشورة)
2. بن سديرة عمر: التحليل الإستراتيجي كمدخل لبناء المزايا التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية: دراسة ميدانية في المؤسسات المحلية بسطيف، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف1، 2013. (غير منشورة)
3. جلال عبد القادر: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في معالجة مشكلة البطالة ودعم سياسات التشغيل بالبلدان العربية، أطروحة دكتوراه في العلوم في الاقتصادية، جامعة الجزائر3، 2015. (غير منشورة)
4. رامي زيدان: تفعيل دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في عملية التنمية: دراسة حالة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في سورية، أطروحة دكتوراه في الاقتصاد والتخطيط، جامعة دمشق، 2005. (غير منشورة)
5. سليمة أحمد غدير: تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دراسة تقييميه لبرنامج ميدا، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، 2007. (غير منشورة)
6. عبد الرحمن بن عنتر: نحو تحسين الإنتاجية وتدعيم القدرة التنافسية للمنتجات الصناعية، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004. (غير منشورة)
7. عبد القادر بابا: سياسة الاستثمار في الجزائر وتحديات التنمية في ظل التطورات العالمية الراهنة، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004. (غير منشورة)
8. علاء احمد حسن عبيد الجبوري: أثر الاستراتيجيات التنافسية في تعزيز الأداء الإستراتيجي للمنظمات الصغيرة: دراسة ميدانية لبعض شركات القطاع الخاص في الموصل، رسالة ماجستير في إدارة الأعمال، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة الموصل، 2005. (غير منشورة)
9. علوني عمار: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المحلية:حالة ولاية سطيف، ، أطروحة دكتوراه في العلوم في الاقتصادية ، جامعة فرحات عباس، 2010. (غير منشورة)
10. عماري جمعي، إستراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة والصغيرة في الجزائر، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باتنة، 2011. (غير منشورة)
11. غزيباون علي: أساليب تنمية القدارت التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحديات الاقتصادية العالمية: دارسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بومرداس، 2015. (غير منشورة)
12. كبابي كلثوم: التنافسية وإشكالية الاندماج في الاقتصاد العالمي دراسة حالة الجزائر تونس والمغرب، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2008. (غير منشورة)
13. لخلف عثمان: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها :دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004. (غير منشورة)
14. لطرش الطاهر: مكانة السياسة النقدية ودورها في المرحلة الانتقالية إلى اقتصاد السوق في الجزائر، أطروحة دكتوراه دولة في علوم التسيير، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2005. (غير منشورة)
15. محفوظ جودة : تحديد احتياجات التدريب وأثره في إدارة الجودة الشاملة، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001. (غير منشورة)

16. محمد صالح زويتة: أثر التغيرات الاقتصادية على ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2007. (غير منشورة)
17. ناجي بن حسين: دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة قسنطينة، 2007. (غير منشورة)
18. نيفين حسين شمت: القدرة التنافسية للصادرات المصرية في ظل آليات الاقتصاد العالمي الجديد، أطروحة دكتوراه، كلية التجارة، جامعة عين شمس، مصر، 2004. (غير منشورة)
19. هشام عماري: الاقتصاد الجزائري في ظل تحديات التحولات الاقتصادية العالمية الراهنة –حالة قطاع الجمارك، رسالة ماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2009. (غير منشورة)

ج- الدوريات

1. بلعة جويدة: القدرة التنافسية لاقتصاد الجزائري في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 10، جامعة سطيف، 2010.
2. حسن بشير محمد نور: سياسات التنافسية: السمات والملامح العامة، مجلة دراسات مصرفية ومالية، العدد 10، مركز البحوث والنشر والاستشارات، أكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية، السودان، ، 2007.
3. خالد بن عبد العزيز بن محمد السهلاوي: معدل وعوامل انتشار المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة العربية السعودية، مجلة الإدارة العامة، المجلد 21، العدد 2، معهد الإدارة العامة الرياض، المملكة العربية السعودية، يوليو 2002.
4. رانيا كمال عبد الوهاب محمد: تأثير *العناقيد* الصناعية على تنمية القدرة التنافسية لصناعة الغزل والنسيج والملابس الجاهزة في مصر، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، العدد 3، جامعة عين شمس، مصر، 2010.
5. رضا فويعة: دور المؤسسة الصغرى في دعم الاندماج الاقتصادي والاجتماعي، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 8، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، القاهرة، 1997.
6. رياض بن جليلي: تنافسية المنشآت الصغيرة والمتوسطة: الخصائص والتحديات، دورية جسر التنمية، العدد 93، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ماي 2010.
7. زايري بلقاسم: العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 7، جامعة سطيف، 2007.
8. السعيد بريبش: رأس المال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة حالة شركة SOFINANCE، مجلة الباحث، العدد 05، جامعة ورقلة، 2007.
9. السعيد بريبش: مدي مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية: دراسة حالة الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 12، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2007.
10. سليمة غدير أحمد: تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: دراسة تقييمية لرنامج ميدا، مجلة الباحث، العدد 9، جامعة ورقلة، 2011.
11. سمينة عزيزة: الشراكة الأوروجزائرية بين متطلبات الانفتاح الاقتصادي والتنمية المستقلة، مجلة الباحث، العدد 09، جامعة ورقلة، 2011.
12. سهام عبد الكريم: سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر مع التركيز على برنامجPMEII، مجلة الباحث، العدد 9، جامعة ورقلة، 2011.

13. شريف غياط، محمد بوقمقوم: التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 24، العدد 01، دمشق، 2008.

14. شكيرة بيداوي: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محرك للنمو والتشغيل، مجلة وزارة الصناعة والمناجم، العدد 01، وزارة الصناعة والمناجم، الجزائر، ديسمبر 2017.

15. صالح صالحي: أساليب تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 3، جامعة سطيف، 2004.

16. طيب حفصي، فيليب فوشن: الاستثمار الأجنبي المباشر: الارتباط بين القدرة على المنافسة وكفاءة الحكم، مجلة الندوة، المجلد 3، العدد 2، منتدى البحوث الاقتصادية للدول العربية، مصر، جوان 1996.

17. الطيب داودي: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية, الواقع والمعوقات- حالة الجزائر-، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 11، جامعة سطيف، 2011.

18. عباس علي المحرن: الصناعات الصغيرة في الكويت: مؤشرات العمل والكفاءة ، المجلة العربية للعلوم الإدارية، المجلد 7، العدد 2، جامعة الكويت، ماي 2000.

19. عبود زرقين، توايتية الطاهر: الآثار المرتقبة لانضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد 43، بغداد، 2015.

20. عصام رفعت: المشروعات الصغيرة نحو تحديد واضح لمفهومها، سلسلة مفاهيم، العدد 16، المركز الدولي للدراسات الإستراتيجية والمستقبلية، القاهرة، 2006.

21. علي السلمي: انفتاح الأسواق وانهيار الحواجز الجغرافية والاقتصادية والاجتماعية بين أجزاء العالم المختلفة، مجلة التنمية الإدارية، العدد 75، القاهرة، أبريل 1997.

22. علي بودلال: القطاع غير الرسمي في سوق العمل الجزائري دراسة تحليلية تقييمية للفترة (2000-2010)، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 65، بيروت، 2014.

23. عمار علواني: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المحلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد 10، 2010.

24. عمر بن سديرة: الأبعاد النظرية للتحليل الإستراتيجي وتطبيقاته في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر-دراسة استقصائية لبعض المؤسسات في سطيف-، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 16، جامعة سطيف 1، 2016.

25. محفوظ جبار: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها –دراسة حالة المؤسسات المصغرة في ولاية سطيف خلال الفترة 1999-2001، مجلة العلوم الانسانية، العدد 05، جامعة بسكرة، 2004.

26. محمد عدنان وديع: القدرة التنافسية و قياسها، مجلة جسر التنمية، العدد: 24، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ديسمبر 2003.

27. محمد لحسن علاوي، كريم بوروشة: تفعيل الشراكة الأوروجزائرية كآلية للاندماج في الاقتصاد العالمي، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 04، جامعة ورقلة، 2016.

28. مناور حداد، حازم الخطيب: دور المشروعات الصغيرة جدا والصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الأردن، مجلة اربد للبحوث والدراسات، المجلد 9، العدد 1، جامعة اربد الأهلية، الأردن، 2005.

29. منى طعيمة الجرف: مفهو القدرة التنافسية ومحدداتها: مسح مرجعي، مجلة أوراق اقتصادية، العدد 19، مركز البحوث الاقتصادية والمالية، جامعة القاهرة، مصر، ماي 2002.

30. نيفين حسين شمت: نحو دعم القدرة التنافسية للصناعة المصرية، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، المجلد 14، العدد 2، معهد التخطيط القومي المصري، مصر، 2006.

د- الملتقيات والندوات العلمية:

1. براق محمد، ميموني سمير: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال مرحلة الاقتصاد الموجه، الملتقى الوطني الرابع حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كرهان جديد للتنمية في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سكيكدة، يومي13 و14 أفريل 2008.

2. بروش زين الدين، بلمهدي عبد الوهاب: إدارة الابتكار في المنظمة من منظور إدارة الموارد البشرية، الملتقى الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، يومي: 8-9 ماي 2005.

3. بلقاسم ماضي، أمال خدادمية: أسباب مشكلة البطالة في الجزائر وتقييم سياسات علاجها، الملتقى الدولي حول إستراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة، يومي15 و16 نوفمبر 2011.

4. بوديار زهية، شوقي جباري: تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال إستراتيجية العناقيد الصناعية: دراسة للتجربة الإيطالية، الملتقي الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، 08-09 نوفمبر 2010.

5. *بوزيان عثمان:* قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: متطلبات التكيف وآليات التأهيل، الملتقي الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، يومي17 و18 أفريل 2006.

6. شريف غياط، سهام بوفلفل: العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الوطني حول: دور التجمعات والعناقيد الصناعية في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعم تنافسيتها محليا ودوليا، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، أيام 29-30 ماي 2013.

7. طارق نوير: دور الحكومة الداعم للتنافسية: حالة مصر، مؤتمر القدرة التنافسية للاقتصاد المصري، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، القاهرة، 8 – 10 ماي 2003.

8. طبايبية سليمة، عناني ساسية: آثار البرامج الاستثمارية العامة على تطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل الانفتاح الاقتصادي (2001-2014)، المؤتمر الدولي حول تقييم آثار البرامج الاستثمارية العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة (2001-2014)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة سطيف 1، 11-12 مارس 2013.

9. عبد الحق بوعتروس، محمد دهان: تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة المتوسطة، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر بسكرة ، يومي 21-22 نوفمبر 2006.

10. عبد الله بلوناس: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والقدرة على المنافسة في ظل اقتصاد السوق بالاسقاط على حالة الجزائر، الملتقي الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، يومي17 و18 أفريل 2006.

11. عبد المجيد تيماوي، مصطفى بن نوي: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم المناخ الاستثماري-حالة الجزائر- ، الملتقي الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، يومي17 و18 أفريل 2006.

12. عزاوي عمر، عجيلة محمد: الإبداع كأسلوب لتحقيق الميزة التنافسية، الملتقى الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، يومي: 8-9 ماي 2005.

13. علي عبد الله قائد: الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجمهورية اليمنية: فرص متاحة وتحديات قائمة، مؤتمر الصناعة مستقبل اليمن، الكلا، اليمن، 22 - 23 ديسمبر 2008.

14. عماد أبو رضوان: التحديات التي تواجه المشاريع الصغيرة، الملتقي الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، يومي 17 و18 أفريل 2006.

15. عياش قويدر: إدارة الجودة الشاملة كأسلوب لتحقيق تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بو علي، الشلف، أيام: 17-18 أفريل 2006.

16. فيروز زروخي، فاطمة الزهراء سكر: دور اليقظة الإستراتيجية في الرفع من تنافسية المؤسسات الاقتصادية، الملتقي الدولي الرابع حول المنافسة والإستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، يومي: 9-10 نوفمبر 2010.

17. كمال رزيق، قاسي ياسين : تنافسية الجزائر ضمن مقتضيات التنافسية الدولية كمؤشر للأداء المتميز، الملتقي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، يومي: 8-9 ماي 2005.

18. كمال رزيق، مسدور فارس: مفهوم التنافسية، الملتقي الدولي حول تنافسية المؤسسة الاقتصادية وتحولات المحيط، قسم علوم التسيير، جامعة بسكرة، يومي: 29-30 أكتوبر 2002.

19. محمد بوهزة وآخرون: " تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر- حالة المشروعات المحلية سطيف"، الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الإقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، سطيف، 25 – 28 ماي 2003.

20. محمد فتحي صقر: واقع المشروعات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها الاقتصادية، ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي الإشكاليات وآفاق التنمية، القاهرة، 19-22 جانفي 2004.

21. مداح عرايبي الحاج: التسيير الإستراتجي وتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقي الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 17-18 أفريل 2006.

22. مصطفى محمود عبد العال عبد السلام: دور العناقيد الصناعية في إدارة مخاطر المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة خبرة دولية، المؤتمر السابع حول إدارة المخاطر واقتصاد المعرفة، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة الزيتونة، الأردن، 2010.

23. منظمة العمل العربي: المشروعات الصغيرة والمتوسطة كخيار للحد من البطالة وتشغيل الشباب في الدول العربية، مؤتمر العمل العربي، الدورة الخامسة والثلاثون، شرم الشيخ، جمهورية مصر العربية، 28 فيفري -1 مارس 2008.

24. منظمة العمل العربية: دور المنشآت الصغيرة والمتوسطة في تخفيف أزمة البطالة، المنتدى العربي للتشغيل، بيروت، من 19 إلى 21 أكتوبر 2009.

25. موسى سهام، العمودي مني: تحليل مصادر الميزة التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقي الدولي الرابع حول المنافسة والإستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، 08-09 نوفمبر 2010.

26. نجوي علي خشبة: قياس الميزة التنافسية للقطاع الصناعي في الاقتصاد المصري، المؤتمر العلمي الثالث والعشرين للاقتصاديين المصريين: القدرة التنافسية للاقتصاد المصري، القاهرة، 8 – 10 ماي 2003.

27. يسري فاروق داود، وسيم وجيه الكسان: قياس الميزة التنافسية للسلع البيئية في التجارة الدولية – دراسة مقارنة–، المؤتمر العربي السادس للإدارة البيئية: التنمية البشرية وأثرها على التنمية المستدامة، شرم الشيخ، مصر ماي 2007.

هـ- التقارير والنشريات والدراسات

1. أيمن بن عبد المجيد كيال: مناطق الصناعات التقنية أداة فعالة في التنمية الاقتصادية المستدامة، دراسات منتدى الرياض الاقتصادي، الغرفة التجارية الصناعية، الرياض، نوفمبر 2005.

2. البنك الدولي: تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2010، مؤسسة التمويل الدولية والبنك الدولي، واشنطن، 2009.

3. تقرير مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتنمية المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم: الإطار النظري، مصر، 2003.

4. سمير زهير الصوص: بعض التجارب الدولية الناجحة في مجال تنمية وتطوير المشاريع الصغيرة المتوسطة – نماذج يمكن الاحتذاء بها في فلسطين –، مكتب السياسات والتحليل والإحصاء، وزارة الاقتصاد، فلسطين، 2010.

5. صندوق التنمية الصناعية السعودي: العناقيد الصناعية "مفهومها وآلية عملها"(الجزء الأول)، قسم البحوث، وحدة الدراسات الاقتصادية، السعودية، جانفي 2008.

6. صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، جانفي 2016.

7. عبد العزيز جميل مخيمر، أحمد عبد الفتاح عبد الحليم: دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في معالجة مشكلة البطالة بين الشباب في الدول العربية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، بحوث ودراسات، جامعة الدول العربية، القاهرة، 2000.

8. الغرفة التجارية الصناعية بالرياض: دراسة المنشآت الصغيرة محركات أساسية لنمو اقتصادي منشود، دراسات منتدى الرياض الاقتصادي، الغرفة التجارية الصناعية، الرياض، أكتوبر2003.

9. فريق التنافسية الأردني: التنافسية و تجربة الأردن، وزارة التخطيط والتعاون الدولي، عمان، الأردن، 2003.

10. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا: زيادة إنتاجية الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم وتعزيز قدرتها التنافسية من خلال التكتل والتشبيك: دراسة حالة صناعة الملابس في لبنان، الأمم المتحدة، نيويورك، 2004.

11. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا: قدرة المشروعات الصناعية الصغيرة والمتوسطة على الابتكار في بلدان مختارة من منطقة الإسكوا، الأمم المتحدة، نيويورك، 2002.

12. مجلس الوزراء المصري: تجارب دولية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، مجلة التجارب الدولية في المجالات التنموية، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، مجلس الوزراء، القاهرة، نوفمبر 2002.

13. المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية 2012، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2012.

14. المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين: أساليب وطرق قياس الإنتاجية وآليات تحسينها في مصانع النسيج في الدول العربية، السعودية، 2004.

15. مؤسسة التمويل الدولية: دليل المعرفة المصرفية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، البنك الدولي، واشنطن، 2009.

16. نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، العدد 18، 2010.
17. نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، العدد 20، 2011.
18. نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، العدد 22، 2012.
19. نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، العدد 24، 2013.
20. نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، العدد 26، 2014.
21. نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، العدد 28، 2015.
22. نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، العدد 30، 2016.
23. نشرية المعلومات الإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائيات، العدد 02، 2002.
24. نشرية المعلومات الإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائيات، العدد 04، 2003.
25. نشرية المعلومات الإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائيات، العدد 06، 2004.
26. نشرية المعلومات الإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائيات، العدد 08، 2005.
27. نشرية المعلومات الإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائيات، العدد 10، 2006.
28. نشرية المعلومات الإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائيات، العدد 12، 2007.
29. نشرية المعلومات الإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائيات، العدد 14، 2008.
30. نشرية المعلومات الإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائيات، العدد 16، 2009.
31. نشرية منتدى رؤساء المؤسسات الاقتصادية (FCE)، العدد: 24، جوان 2006.
32. وزارة التجارة الخارجية المصرية، دراسة عن تعريف المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة (تقرير نهائي)، مركز بحوث التنمية الدولية الكندي، القاهرة، أكتوبر 2003.

و- القوانين والمراسيم التشريعية

1. الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 47، الصادرة بتاريخ 2001/08/22.
2. القانون رقم 16-09 المؤرخ في 03 أوت 2016، المتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 46، الصادرة بتاريخ 2016/08/03.
3. القانون رقم 82-11 المؤرخ في 21 أوت 1982، المتعلق بالاستثمار الخاص الوطني، الجريدة الرسمية، العدد 34، الصادرة بتاريخ 1982/08/24.
4. القانون رقم01-18، المؤرخ في 2001/12/12، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 77، الصادرة بتاريخ 2001/12/15.
5. القانون رقم17-02، المؤرخ في 2017/01/10، المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 02 الصادرة بتاريخ 2017/01/11.
6. المرسوم التنفيذي رقم 08-323 المؤرخ في 14 أكتوبر 2008، المتضمن إحداث جائزة وطنية للابتكار لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 60، الصادرة بتاريخ 2008/10/19.
7. المرسوم التنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002، المتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 74 الصادرة بتاريخ 2002/11/13.
8. المرسوم التنفيذي رقم 03-78 المؤرخ في 25 فبراير2003، المتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، الجريدة الرسمية، العدد 13، الصادرة بتاريخ 2003/02/26.
9. المرسوم التنفيذي رقم 03-79 المؤرخ في 25 فبراير 2003، المتضمن القانون الأساسي لمراكز التسهيل، الجريدة الرسمية، العدد 13، الصادرة بتاريخ 2003/02/26.
10. المرسوم التنفيذي رقم 05-09 المؤرخ في 04 جانفي 2009، المحدد لكيفيات وضع بنك معلومات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 02، الصادرة بتاريخ 2009/01/11.
11. المرسوم التنفيذي رقم 05-165 المؤرخ في 3 ماي 2005، المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 32 الصادرة بتاريخ 2005/05/04.
12. المرسوم التنفيذي رقم 06-240 المؤرخ في 4 جويلية 2006، المحدد لكيفية سير حساب الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 45 الصادرة بتاريخ 2006/07/09.
13. المرسوم الرئاسي رقم 12-23 المؤرخ في 18 جانفي 2012 المعدل والمتمم للمرسوم الرئاسي 10-236، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، الجريدة الرسمية، العدد 04، الصادرة بتاريخ 2012/01/26.

ثانيا .المراجع باللغات الأجنبية

أ- الكتب

1. Adam Brandenburger, Barry Nalebuff :La co-opétition : une révolution dans la manière de jouer concurrence et coopération, Edition Village Mondial, Paris, 1996.
2. Ahmed Hamadouche :Méthodes et outils d'analyse stratégique, édition Chihab, Alger, 1997.
3. Alin Harion : Le Diangnostique D'entreprise-Méthode Et Processus, Edition ECONOMIA, Paris, 1999.
4. Baba Ahmed Mustapha : l'Algérie : Diagnostic d'un non développement, Editions l'Harmattan, Paris, 1999.
5. Bernard Garrette, Pierre Dussauge: Les Stratégies D'Alliance, 3ème Edition, Edition D'Organisation, Paris, 1995.
6. Dan Steinhoff : Small Business Managment Fundamentals, Second Edition, McGraw – Hill Book Company, Phoenix, USA,
7. David Deakins: Entrepreneurship and Small Firm, McGraw-Hill, N.Y, 2003.
8. Dorota leszynska : management de l'innovation dans l'industrie aromatique : cas des PME de la région de grasse, édition l'harmattan, paris, 2007.
9. Gilles Bressy, Christian Konkoyt: Economie d'entreprise, Editions Dalloz, Paris, 7ème édition, 2004.
10. Jacques Horovitz, Jean-Pierre Pitol-Belin: Stratégie Pour La PME: Texte et Cas, édition McGRAW-HILL, Paris, 1994.
11. Jacques Orsoni, Jean-Pierre Helfer: Management stratégique -la politique générale de l'entreprise-, 3ème Edition , Edition Vuibert, Paris, 1994.
12. Joel Broustail, Federic Frery**:** Le Management Stratégique de l'innovation, édition Dalloz, Paris, 1993.
13. Josée ST- Pierre : La gestion financière des PME: théorique et pratique, Presses de l'université du Québec, Canada, 1999.
14. Louis Jacque Filion : Management Des PME : De la création à la croissance, Edition ERPI, Canada, 2007.
15. Marc Ingham: Management Stratégique et Compétitivité, Edition de Boeok Université, Bruxelles, 1995.
16. Marc Vondercammen: Marketing : L'essentiel Pour Comprendre, Décider, Agir, Edition de Boeok Université, Bruxelles, 2002.
17. Maurice Baudoux : L'accompagnement managérial et industriel de la Pme, éditons l'harmattan, paris, 2000.
18. Michael Porter **:** L'Avantage Concurrentiel, édition Dunod, Paris, 2000
19. Michael Porter : La concurrence selon Porter, Edition Village mondial, Paris, 1999.
20. Michael Porter: Choix stratégiques et concurrence, édition Economia, Paris, 1982.
21. Michael Porter: L'Avantage Concurrentiel Des Nations, Inter-éditions, Paris, 1993.
22. Mouloud Hedir : L'économie Algérienne a l'épreuve de l'OMC, Edition ANEP, Alger, 2003.
23. Philip Kotler, Duboix Bernard, Delphine Manceau**:** Marketing Management, 12e Edition, Edition Pearson Education, Paris, 2006
24. Raymond Alain Thiétart, Jean Marc Xuereb: Stratégies: Concepts Méthodes et Mise En œuvre, édition Dunod, Paris, 2005.
25. Robert wtterwulght: La PME une entreprise humaine, De boeck université, Bruxelles, 1998.
26. TEMMAR Hamid.M : Stratégie De Développement Indépendant "Le cas de l'Algérie" : Le bilan, OPU, Alger, 1983.

ب- الأطروحات والرسائل العلمية

1. Amarouche Ahcène : Libéralisation économique et problème de la transition en Algérie, Thèse de Doctorat d'Etat en Sciences Economiques, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université Lumière Lyon 2, 2004. Disponible sur : theses.univ-lyon2.fr/documents/getpart.php?id=655&action=pdf.
2. Gaël Gueguen: Environnement et Management Stratégique des PME: le cas du secteur Internet, Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Montpellier 1, 2001. (non publié)
3. Olivier Cateura: Dynamique Des Stratégies Concurrentielles Dans Un Contexte De Libéralisation: Le Cas De L'Industrie Électrique En France, Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Montpellier 1, 2007. (non publié)

ج- الدوريات

1. Aissa Mosbah, Rochdi Debili : Development Of Algerian SMEs In The Age Of Globalization, Journal of Business and Social Development, Volume 2, Number 1, March 2014.
2. Boualem Aliouat : Incitations Stratégiques et Financiers de la PME-PMI: Les étapes clés d'une Start-up -une analyse Franco-Canadienne-, Revue des sciences économiques et de gestion, N: 03, Université de Setif, 2004.
3. Ditter Jean-Guillaume: les Systèmes Productifs Locaux Vitivinicoles : concepts, exemples et enseignements possibles pour la France et la bourgogne, Cahiers du CEREN, N: 10, groupe ESC Dijon Bourgogne,France, avril 2005.
4. Farida Merzouk : PME Et Compétitivité En Algérie, la Revue de L'Économie et de Management, n: 9, Université Tlemcen, 2009.
5. Jacques Liouville et Constantin Nanopoulos : Stratégie de spécialisation et compétitivité des PME en environnement global, Revue Gestion 2000, vol 2, Mars-Avril, Paris, 1998.
6. Jacques Liouville, Constantin Nanopoulos: La Compétitivité Des Entreprises Spécialisées De Taille Intermédiaire, Revue Française de Gestion, N°116, Novembre-Décembre, Paris, 1997.
7. Marie Florence Estime, Gabriel Drillon : Les déterminants de la compétitive des PME, Revue Problèmes économiques, N: 2359, 19 Janvier 1994.
8. Onur Sungur: Business Incubators, Networking and Firm Survival: Evidence from Turkey , International Journal of Business and Social Science, Vol 6, No 5, May 2015.
9. Ragayah Haji Mat Zina : Malaysian Development Experience: Lessons for Developing Countries, Institutions And Economies Journal, Vol 6, No 1, Faculty of Economics and Administration, University of Malaya, kuala lumpur, Malaysia, April 2014.

د- الملتقيات والندوات العلمية:

1. Dominique Puthod: Comprendre les alliances de PME : à partir d'une base de connaissances construite sur les préoccupations de l'entrepreneur, 18ème conférence de AIMS, 28-31 Mai, Grenoble, 2009.
2. Glenda Napier, Sylvia Schwaag Serger : Strengthening Innovation And Technology Policies For SME Development In Turkey -Opportunities for Private Sector

Involvement-, International Organisation For Knowledge Economy And Enterprise Development (IKED), Malmö, Sweden, December 2004.

3. KOSGEB : Enhancing The Competitiveness Of SMEs In Turkey, the 28th Session of the : The Standing Committee for Economic and Commercial Cooperation of the Organization of the Islamic Cooperation (COMCEC), Istanbul, Turkey, 11-8 October 2012.
4. OCDE : Les statistiques sur les PME : vers une mesure statistique plus systématique du comportement des PME, 2 éme conférence de l'OCDE des ministres en charge des PME :Promouvoir l'entreprenariat et les PME innovantes dans une économie mondiale, vers une mondialisation plus responsable et mieux partagée, Istanbul, Turquie, 3-5 juin 2004.
5. OCDE: Partenariats, grappes, réseaux et droits de propriété intellectuelle - perspectives et enjeux des PME innovantes dans une économie mondiale-, 2ème conférence de l'OCDE des ministères en charge de PME: Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondiale : vers une mondialisation plus responsable et mieux partagée, Istanbul, 3-5 Juin 2004.
6. Ufuk Acar : KOSGEB Financial Support Programs, Presented at the Workshop on Enhancing the Competitiveness of Small and Medium Sized Enterprises in the OIC Member States, Ankara, Turkey, 12-14 June 2012.
7. Yoo Soo Hong : Policies for Enhancing Competitiveness of Korean SMEs, the Dialogue : Public Policies to Enhance the Competitiveness of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs), Department of Economic Development Trade and Tourism of the Organization of American States (OAS), Mexico City, 1-2 November 2010.

هـ- التقارير والنشريات والدراسات:

1. ANDPME : Programme National De Mise À Niveau Des Petites Et Moyenne Entreprise : présentation du programme, Ministère de la PME et l'artisanat, Alger, 2007.
2. ANDPME: Adhésion au Programme National de Mise à Niveau des PME, Ministère de L'industrie, de la PME et de la Promotion de L'Investissement, 2010.
3. ANDPME: Le programme national de mise à niveau des PME pour une PME competitive - L'ANDPME : Instrument de l'état de mise en oeuvre-, Ministère de L'industrie, de la PME et de la Promotion de L'Investissement, 2010.
4. Augusto Lopez Claros : The Global Competitiveness Report 2006-2007- Executive Summary-, World Economic Forum (WEF), Geneva, 2006.
5. Commission Européenne : La nouvelle définition des PME, Guide de l'utilisateur et modèle de déclaration,2006 .
6. Commission Européenne : Rapport De La Commission Au Parlement Européen Et Au Conseil : COSME Rapport de suivi (SWD (2016) 274 final), Bruxelles, 2016.
7. Commission Européenne: Communication de la commission au parlement, au conseil au comité économique au parlement européen et au comité des régions Think small first (priorité aux PME) : Small Business Act pour l'Europe, Bruxelles, 2008.
8. Conseil De L'union Européenne: Charte Européenne Des Petites Enterprises.

9. Conseil National Economique et Social (CNES) : La Configuration du foncier en Algérie : Une contrainte au développement économique, 23 ème Session Plénière, 22 Mai 2003.
10. Conseil National Economique et Social (CNES) : Rapport : Le Secteur Informel: Illusions et Réalités, 24 ème Session Plénière, Juin 2004.
11. Datuk Zolkopli Dahlan : National Development Planning Practices In Malaysia, The United Nations Office for Sustainable Development (UNOSD).
12. Direction Générale De La PME : Prix National De L'Innovation Pour Les PME - Objectifs ,Conditions De Participation Et Questionnaire-, Ministère De L'Industrie Et Des Mines, Avril 2017.
13. Djillali LIABES : Etude sur l'industrie privée -actualité du secteur privé industriel : essai d'actualisation 69-79, Institut National d'Etude et d'Analyse pour la Palnification (INEAP), Alger, 1980.
14. Donald G. McFetridge: La Compétitivité : notions et measures, Document hors série n: 5, Ottawa, Canada, Avril 1995.
15. Economic Planning Unit: Malaysia Achieving The Millennium Development Goals – Successes And Challenges, United Nations Country Team Malaysia, Kula Lumpur, Malaysia, 2005.
16. European Commission: Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP).
17. European Commission: Enterpreneurship And Innovation Programme (EIP) Performance Report, January 2012.
18. European Commission: Entrepreneurship and Innovation management committee (EIPC): Entrepreneurship And Innovation Programme (EIP) Work Programme (EIPC-26-2009), October 2009.
19. European Commission: programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises (COSME): Access To Markets.
20. European Commission: programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises (COSME): Improving Conditions For Competitiveness.
21. European Commission: programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises (COSME): Supporting Entrepreneurs .
22. European Commission: The Information Communication Technologies Policy Support Programme.
23. European Commission: The Intelligent Energy Europe Programme.
24. Fonds Monétaire International (FMI) : Algérie : Questions Choisies, Rapport du FMI n: 06/101, Mars 2006.
25. Frederic le Roy, Olivier Torrés: La Place de l'Innovation dans la Stratégie Concurrentielle des PME internationale.
26. Hale Altan : Coordination Council for the Improvement of Investment Environment in Turkey (YOIKK), YOIKK, Ankara, October 2011.
27. IMD World Competitiveness Yearbook: Methodology and Principles of Analysis, IMD world competitiveness center , Switzerland, 2016.
28. International Finance Corporation (IFC), World Bank : Business Environment Snapshot for Algeria.

29. Jan de Kok, Claudia Deijl, Is Small Still Beautiful? Literature Review of Recent Empirical Evidence on the Contribution of SMEs to Employment Creation, Edition International Labour Organization (ILO), 2013.
30. Joon-Ho LEE: Introduction to Korean SME Supporting Policies and Programs, Korea Small Business Institute (KOSBI), Seoul, 2014.
31. Joo-Yong Kim: SME Innovation Policies in Korea, Pacific Economic Cooperation Council (PECC).
32. Jörg Meyer-Stamer: Systemic Competitiveness and Local Economic Development, Duisburg-essen University, Duisburg, Germany, 2008.
33. José Tavares De Araujo Jr: Transaction Costs and Regional Trade, OAS Trade Unit, May 2006.
34. Klein Patrick : Programme COSME, Chambre de Commerce et d'Industrie Luxembourg, Luxembourg, 08 Octobre 2014.
35. KOSGEB : KOSGEB ,Its Supports And Services, KOSGEB, Ankara, March 2014.
36. KOSGEB : Turkish Entrepreneurship Strategy & Action Plan.
37. Lall Sanjaya: Strengthening SME's For International Competitiveness, Working paper No. 44, The Egyptian Center for Economic Studies (ECES), Cairo, 2000.
38. Laurentiu-Dan Anghel, Alina Filip: Analysis of Place and Role of SME's in the New Member States of the European Union, Munich Personal RePEc Archive, April 2007.
39. Mahathir Bin Mohamad : Malaysian : The Way Forward (Vision2020), United Nations Public Administration Network, (UNPAN).
40. Marjolein C.J. Caniëls, Henny A. Romijn: SME Clusters, Acquisition of Technological Capabilities and Development: Concepts, Practice and Policy Lessons.
41. Michael Porter : Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index.
42. Michael Troilo, Masato Abe : Policy Guidebook for SME Development in Asia and the Pacific, United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (UNESCAP), Bangkok, Thailand, 2012,
43. Ministère de la PME et de l'Artisanat : Programme d'appui aux PME/PMI: Des résultats et une expérience a transmettre, Rapport final: Euro Développement PME, Algérie, Décembre 2007.
44. Ministère De PME Et De L'industrie Et De La Promotion Des Investissements: Etat Des Lieux Et Perspectives De La Mise À Niveau Des Entreprises Industrielles, Algérie, Juin 2010.
45. Mohamed Lamine Dhaoui : Restructuration, mise à niveau et compétitivité industrielle, guide Méthodologique, Organisation Des Nations Unies Pour Le Développement Industriel (ONUDI), Vienne, 2002.
46. Moussaoui Rachid: Programme National De La Mise À Niveau Des PME , Mostaganem, 30 Juin 2011.
47. National Economic Advisory Council (NEAC) : New Economic Model For Malaysia.
48. National SME Development Council (NSDC) : SME MASTERPLAN (2012-2020) : Catalysing Growth And Income.
49. National SME Development Council (NSDC) : SME MASTERPLAN (2012-2020) : Catalysing Growth And Income.

50. National Strategy of Small and Medium Entrepreneurship Development: Review of the International Best Practice in SME State Support, The United Nations Economic Commission for Europe (UNECE), Geneva , Switzerland.
51. National Strategy of Small and Medium Entrepreneurship Development: SME Supporting Infrastructures, The United Nations Economic Commission for Europe (UNECE), Geneva , Switzerland.
52. OCDE : Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entreprenariat, Edition OCDE, 2005.
53. OCDE : Politiques En Faveur Des PME Afrique Du Nord Et Moyen-Orient 2014: Évaluation Sur La Base Du SMALL BUSINESS ACT (SBA) pour l'europe, Éditions Union Européenne, Fondation Européenne Pour La Formation, Organisation De Coopération Et De Développement Économiques, 2014.
54. OECD : SME Policy Index: Western Balkans and Turkey 2016 -Assessing The Implementation Of The Small Business Act For Europe-, OECD Publishing, Paris, 2016.
55. OECD :Financing SMEs and Entrepreneurs 2016, Edition OECD, 2016.
56. ONS : Activité, Emploi Et Chômage En Septembre 2016**,** N°: 683, Direction Technique Chargée Des Statistiques De La Population Et De L'Emploi, Septembre 2016.
57. Programme D'Appui Aux PME/PMI Et à La Maîtrise Des TIC (PME II), dossier de presse, Atelier de visibilité, Hôtel El Djazair, Algérie, 24 Février 2010.
58. Simmie James :Innovation and Clustering in the Globalize International Economy , Urban Studies, N: 41, May 2004.
59. SME Corp. Malaysia : Guideline For New SME Definition, August 2016.
60. Sudesh Kumar: Development of Industrial Cluster: A Study of Indian Small Scale Industry Cluster, MRPA Paper N: 171, September 2005.
61. The Egyptian Banking Institute (EBI) : SMEs Experience In Malaysia, SMEs Unit Publications, Egypt, April 2011.
62. World Bank : Doing Business 2013/2014/2015/2016/2017, Economy Profile : Algeria.
63. World Bank : Pilot Investment Climate - Algeria Investment Climate Assessment-, June 2003.
64. World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2010 -2011, Geneva, 2010.
65. World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2011 -2012, Geneva, 2011.
66. World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2012 -2013, Geneva, 2012.
67. World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2013 -2014, Geneva, 2013.
68. World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2014 -2015, Geneva, 2014.
69. World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2015 -2016, Geneva, 2015.
70. World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report 2016 -2017, Geneva, 2016.

71. World Economic Forum (WEF): The Global Competitiveness Report 2000-2001, Oxford University Press, New York, 2001.
72. YOIKK : SMEs In Turkey & SME Support Mechanism Of KOSGEB, Coordination Council for the Improvement of Investment Environment in Turkey (YOIKK).

و- القوانين والمراسيم التشريعية

1. Code Of Federal Regulations: Small Business Size Regulations , Title 13, Part 121, USA.
2. Décision No 1639/2006/CE Du Parlement Européen Et Du Conseil Européen du 24 octobre 2006.
3. Journal officiel de l'Union européenne, REGLEMENT (CE) No 364/2004 DE LA COMMISSION , du 25 février 2004, [extrait de la recommandation 2003/361/CE de la Commission du 6 mai 2003 concernant la définition des petites et moyennes entreprises (JO L 124 du 20.5.2003].
4. Law of The People's Republic of China on Promotion of SME (Order of The President No. 69), China, 29 June. 2002.

ثالثا: المواقع الإلكترونية

1. Business-korea: SBC: Reliable Partner for Today, Future Hidden Champions. Disponible sur: http://www.businesskorea.co.kr/english/features/special-reports/15655-small-medium-business-corporation-reliable-partner-today-future.
2. Corruption Perceptions Index 2016, Transparency International movement. Disponible sur: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016.
3. http://www.albayan.ae/economy/the-world-today/2012-03-15-1.1611808.
4. http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique/bilan-du-commerce-exterieur.
5. http://www.businesskorea.co.kr/english/features/special-reports/15655-small-medium-business-corporation-reliable-partner-today-future.
6. http://www.douane.gov.dz/Rapports%20periodiques.html.
7. http://www.smecorp.gov.my/index.php/en/policies/2015-12-21-09-16-12/about-sme-masterplan.
8. http://www.worldbank.org/en/topic/competitiveness.
9. https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm.
10. Korea Federation of Small and Medium Businesses: Introduction to Kbiz. Disponible sur: https://www.kbiz.or.kr/user/nd8610.do.
11. KOSGEB : KOSGEB Purpose & Vision. Disponible sur: http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay.
12. Les objectifs du FGAR. Disponible sur: https://www.fgar.dz/portal/fr/content.
13. Présentation de la CGCI-Pme. Disponible sur: http://cgci.dz/index.php/fr/cgci-menu/presentation-de-la-cgci.
14. Programme de Renforcement des capacités Exportatrices des PME Algériennes (Optimexport): Disponible sur: http:// www.optimexport-dz.org.
15. Small and Medium Business Administration: SMBA Purpose & Vision. Disponible sur: http://www.smba.go.kr/site/eng/01/1010201000000201611150 4.jsp.

16. SME Corporation Malaysia : About SME MASTERPLAN (2012 – 2020). Disponible sur: http://www.smecorp.gov.my/index.php/en/policies/2015-12-21-09-16-12/about-sme-masterplan.
17. SME Corporation Malaysia : SME Corp. Malaysia : Roles & Functions. Disponible sur: https://www.smecorp.gov.my/index.php/en/.
18. The office of Development Commissioner (MSME), Ministry of Micro, Small & Medium Enterprises, Government of India. Disponible sur : http://www.dcmsme.gov.in/ssiindia/defination_msme.htm.
19. TUBİTAK: TUBİTAK, Who We Are ?, Disponible sur: https://www.tubitak.gov.tr/en/about-us/content-who-we-are.
20. www.ONS.dz/emploi-chomage.

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وتحديد سبل ترقية قدرتها التنافسية، باعتبار هذا القطاع محورا أساسيا ومحركا اقتصاديا فعالا في الاقتصاد الوطني، خاصة في ظل التحديات والتطورات التي يشهدها الاقتصاد الوطني خلال السنوات الأخيرة، بفعل تراجع أسعار النفط وشح الموارد المالية، فضلا عن إنشاء منطقة تجارة حرة مع الأسواق الأوروبية بحلول سنة 2020، وما يتبع ذلك أيضا من تحرير للمبادلات التجارية التي يحكمها منطق المنافسة.

وقد توصلنا من خلال الدراسة إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تعاني العديد من المعوقات والمشاكل والتي تجعلها غير قادرة على المنافسة، بالرغم من البرامج والسياسات التي تبنتها الجزائر للرفع من تنافسية هذا القطاع. واستنادا إلى بعض تجارب الدول الرائدة، تنتهي الدراسة إلى أنه وإن كان توافر مناخ مشجع للأعمال وآليات خاصة لمساندة لهذه المؤسسات يعدان من الشروط الضرورية لترقية تنافسية هذه المؤسسات، إلا أنها غير كافية. وعليه توصي الدراسة بضرورة تحقيق التكامل الوثيق بين هذه السياسات والسياسات الصناعية، التكنولوجية، التعليمية، المالية لضمان نجاحها. كما تؤكد الدراسة في الأخير على أن تجسيد هذه السياسات يجب أن يستند على التنسيق والتعاون المشترك بين كافة الفاعلين الاقتصاديين على نحو يدعم ترقية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويجعلها طرفا فاعلا في التنمية الشاملة.

الكلمات المفتاحية : المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، القدرة التنافسية، برامج التأهيل، المقاولاتية، الإستراتيجيات التنافسية.

Abstract:

This study aims to analyze the status of small and medium enterprises (SMEs) in Algeria and identifying ways to enhance their competitiveness. This sector is considered an essential axis and an effective economic engine in the national economy, especially with the challenges facing the national economy in recent years, as a result of the decline in oil prices and lack of financial resources, in addition establish a free trade zone with European markets by 2020, and the subsequent liberalization of trade exchanges ruled by free competition.

We have found through the study that Algerian SMEs suffer from many obstacles and problems that make them unable to compete, despite the Programs and policies adopted by Algeria to raise the competitiveness of this sector. Drawing on the experience of some leading countries, the study concludes that while a conducive business environment and private support mechanisms are necessary conditions for SMEs competitiveness promotion, they are not sufficient. Integration of these policies and industrial, Technological, Educational, Financial policies are needed to promote SMEs competitiveness. It also stress that the success of such policies should be based on a full cooperation and coordination of all stakeholders in a way that promote SMEs competitiveness And enables it to be drivers of comprehensive development.

Key Words : Small And Medium Enterprises, Competitiveness, Upgrad Programs, Entrepreneurship, Competitive Strategies,