



الموضوع

دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

في تطوير التجارة الخارجية

بالجزائر

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية

تخصص: تجارة دولية

الأستاذة المشرف:

شويخي اسماعيل

إعداد الطالب:

قويصة عبد الله

...../2015	رقم التسجيل:
.....	تاريخ الإيداع

السنة الجامعية: 2014-2015

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

إهداء

يطيب لي أن أهدي هذا الجهد المتواضع
إلى والدي الكريم ووالدتي الفاضلة أطال الله في
عمرهما وأبقاهما نورا يضيء حياتي.
إلى كل أفراد أسرتي إلى الأهل والأقارب.
إلى كل أصدقائي.
إلى كل من أحببني وأحببته في الله.

شكر وتقدير

الحمد لله حمدا يبلغ رضاه...
وعلی الله علی أشرفه من اجتهابه....
وعلی من صاحبه ووالاه...
وسلم تسليما لا يدرك منتهاه...

بتوفيق من الله عز وجل، تم إتمام هذا العمل المتواضع، الذي نسأل الله أن لا
يجرمنا أجره.

واعترافا منا بفضلہ علينا عملا بقول رسول الله صلى الله عليه وسلم: " لا يشكر الله
من لا يشكر الناس"، أتقدم بالشكر الجزيل إلى أستاذنا الدكتور "هويخي
اسماعيل" الذي كان أمينا معنا، ناصحا لنا ومشرفا علينا، والذي لم يبخل علينا
بنصائحه وتوجيهاته القيمة، فجزاه الله عنا خير الجزاء.

كما لا ننسى أن نشكر أستاذتنا الأفاضل الذين سألنا شرفه مناقشتهم
لمذكرتي هذه، فلمم الشكر والعرفان على مجمل نصائحهم وتوجيهاتهم.

كما لا يفوتنا أن نشكر كل من وقف معنا ودعمنا من بعيد أو قريب على
إتمام هذه المذكرة، بجمده، ووقته ودعائه، ودام ودمننا له أوفياء.

ملخص :

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة موضوع هام في الاقتصاديات الحديثة حيث اصبحت دول العالم المتقدمة والنامية تعتمد عليها من اجل تحقيق اهدافها الاقتصادية مثل تطوير التجارة الخارجية، وذلك لما تمتلكه من خصائص تشجع الاعتماد عليها، بحيث اضحى من غير المتوقع احداث تغييرات على مستوى الصادرات والواردات في هذه الدول دون دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ومن هذا المنطلق وفي ظل التطورات الاقتصادية المتسارعة تسعى الجزائر و على غرار بقية الدول الى النهوض بهذا النوع من المؤسسات من خلال تبني استراتيجية متكاملة تهدف من خلالها الى توجيه مميزات هذه المؤسسات بغية احداث أثر ايجابي على تجارتها الخارجية وذلك من خلال زيادة حجم الصادرات والتقليل من حجم الواردات.

Résumé:

Les petites et moyennes entreprises est un sujet important dans les économies moderne, où il est devenu les pays du monde entier(développés et pays en développement) comptent sur eux d'atteindre les objectifs économiques tels que le développement du commerce extérieure, et ce en raison de ces propriétés qui encourage l'adoption des PME, de sorte qu'il est ne peut pas apporter des modifications au niveau des exportation et importations dans ces pays sans les soutiens.

A partir de cette étude, et avec les développement économique accélérer, l'Algérie est à la recherche, comme le reste du pays qui cherchent à promouvoir ce type d'institutions à travers mettre en place une stratégie intégrée visant à laquelle pour guider les avantages de ces institutions afin de cree un impact positif sur le commerce extérieure tels que l'augmentation le volume des exportations et de reduire le volume des importations

الفهرس

قائمة المحتويات:

الصفحة	قائمة المحتويات:
	الإهداء
	كلمة شكر
II-I	قائمة المحتويات
IV-III	قائمة الجداول
V	قائمة الأشكال
أ-هـ	المقدمة العامة
42-2	الفصل الأول: خلفية نظرية حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
2	تمهيد
19-3	المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
3	المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
14	المطلب الثاني: أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
17	المطلب الثالث: خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
29-20	المبحث الثاني: قطاعات تواجد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مصادر و معوقات تمويلها
20	المطلب الأول: قطاعات تواجد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
23	المطلب الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
27	المطلب الثالث: معوقات تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
41-30	المبحث الثالث: مشاكل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة واساليب دعمها و تحدياتها المستقبلية
30	المطلب الأول: مشاكل و معوقات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
37	المطلب الثاني: اساليب دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
40	المطلب الثالث: تحديات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المستقبلية
42	خلاصة الفصل الأول
74-44	الفصل الثاني: الاطار النظري للتجارة الخارجية
44	تمهيد
50-45	المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية

45	المطلب الأول: تعريف التجارة الخارجية و اهميتها
47	المطلب الثاني: اسباب قيام التجارة الخارجية
48	المطلب الثالث: استراتيجيات التجارة الخارجية
60-51	المبحث الثاني: النظريات المفسرة للتجارة الخارجية
51	المطلب الأول: النظريات التقليدية الكلاسيكية
56	المطلب الثاني: النظريات النيوكلاسيكية
58	المطلب الثالث: النظريات الحديثة
73-60	المبحث الثالث: سياسة التجارة الخارجية
60	المطلب الأول: مفهوم واهداف السياسة التجارية
63	المطلب الثاني: انواع السياسة التجارية
68	المطلب الثالث: ادوات السياسة التجارية
74	خلاصة الفصل الثاني
104-76	الفصل الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير التجارة الخارجية
76	تمهيد
86-77	المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر
77	المطلب الأول: نشأة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر
80	المطلب الثاني: تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر
84	المطلب الثالث: بعض الاحصائيات حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر
94-87	المبحث الثاني: واقع التجارة الخارجية في الجزائر
87	المطلب الأول: تطور التجارة الخارجية في الفترة(2005-2014)
89	المطلب الثاني: هيكلية التجارة الخارجية في الجزائر
92	المطلب الثالث: التوزيع الجغرافي للصادرات و الواردات الجزائرية
104-95	المبحث الثالث: دراسة أثر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على التجارة الخارجية
95	المطلب الأول: أثر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على الصادرات
100	المطلب الثاني: اثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الواردات
105	خلاصة الفصل الثالث
106	الخاتمة العامة
112	قائمة المراجع
114	الملاحق

قائمة الجداول

الصفحة	منوان الجدول	رقم الجدول
06	المعايير الكمية في تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	01
09	تعريف البنك الدولي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة	02
10	تعريف البنك الاتحاد الاوروبي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة	03
52	مثال لنظرية الميزة المطلقة لادم سميث	04
54	مثال لنظرية الميزة النسبية لديفيد ريكاردو	05
55	مثال لنظرية القيم الدولية لجون ستوارت ميل	06
81	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2001-2004	07
82	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2005-2008.	08
83	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2009-2013	09
84	توزيع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين القطاعين العام والخاص حسب القطاعات	10
85	تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض ولايات الجزائر خلال السداسيين الأوليين لسنتي 2012 و 2013	11
87	حصيلة التجارة الخارجية الجزائرية 2005-2014	12
89	التركيبية السلعية للصادرات خلال الفترة 2005-2014	13
90	التركيبية السلعية للواردات خلال الفترة 2005-2014	14
91	يوضح التوزيع الجغرافي لصادرات و واردات الجزائر	15
92	الدول المستوردة من الجزائر	16
93	الدول المصدرة للجزائر	17
94	ملاءمة النموذج باستخدام اختبار فيشر	18
95	جدول يبين القوة التفسيرية للنموذج	19
96	نتائج اختبار الاعتدالية لكولموغروفسميرنوف	20
97	اختبار اثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الصادرات	21
98	ملاءمة النموذج باستخدام اختبار فيشر الخاص بالواردات	22
99	جدول يبين القوة التفسيرية للنموذج الخاص بالواردات	23
100	نتائج اختبار الاعتدالية لكولموغروفسميرنوف الخاص بالواردات	24
101	اختبار اثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الواردات	25
103	جدول يبين القوة التفسيرية للنموذج	26

103	اختبار اثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الميزانالتجاري	27
-----	--	----

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
31	الظروف الداخلية والخارجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	01
87	حصيلة التجارة الخارجية الجزائرية 2005-2014	02

مقدمة

مقدمة

تؤدي المؤسسات الاقتصادية دورا مهما في حياة الفرد والجماعة والاقتصاد، فيقع على عاتقها تأدية النشاطات الاقتصادية المختلفة سواء الإنتاجية أو الخدمية وكذا تحقيق الرفاهية للمجتمع لأن المؤسسة الاقتصادية هي نظام موجود للقيام بوظائف كالإنتاج والتسويق والتمويل وذلك لإمداد المجتمع بالسلع والخدمات اللازمة لإشباع حاجاته وزيادة رفاهيته بالإضافة إلى تحقيق أهدافه.

من بين أنواع المؤسسات الاقتصادية نجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تلعب دورا هاما في معظم اقتصاديات العالم كونها تمثل أكثر المؤسسات عددا كما تعتبر أكثر مساهمة في ترقية النشاط الاقتصادي، فهي تقوم بدور فعال في تطور النواحي الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع وكذا المساهمة في تطوير التجارة الخارجية من خلال توسيع الإنتاج الصناعي وتنويعه. كما تزداد أهميتها كونها لا تتطلب رؤوس أموال ضخمة مقارنة مع المؤسسات الكبيرة مما جعلها محط أنظار العديد من الباحثين والمفكرين الاقتصاديين الذين أجمعوا على حيوية هذا القطاع ودوره الفعال في تحقيق التنمية وتطوير التجارة الخارجية للبلد.

وإذا كانت هذه المؤسسات مهمة في الدول المتقدمة فهي أكثر أهمية في الدول النامية التي تعاني من اختلالات كبيرة في اقتصاداتها. فالإلى جانب مساهمتها الكبيرة في الناتج القومي فإنها تساهم في خلق وتوفير فرص العمل لأفراد المجتمع والتقليل من حدة البطالة. ويرجع ذلك لتميز هذه المؤسسات بالإبداعية والكفاءة والمرونة وسرعة اتخاذ القرارات وسيادة الروح الجماعية لدى المؤسسين. بالإضافة إلى ذلك، فهي تشكل قاعدة حقيقية للنسيج الصناعي لأي بلد ودعامة لا غنى عنها لتطوير القطاعات المختلفة الأخرى. كما تزداد أهمية هذه المؤسسات في كونها لا تتطلب رؤوس أموال ضخمة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة الحجم، فضلا عن قدرتها على معالجة العديد من المشاكل التي تعجز هذه المؤسسات عن معالجتها، وذلك بفعل المرونة الكبيرة التي تتمتع بها والتي تسمح لها بالتكيف مع أي تغير جديد في محيطها العام.

إن معالجتنا لهذا الموضوع تنطلق من الإشكالية التالية :

ما مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير التجارة الخارجية بالجزائر؟

وعلى أساس هذه الإشكالية هناك جملة من الأسئلة تطرح نفسها والتي سنحاول الإجابة عليها من خلال الدراسة وهي:

- ماهي العوامل التي تدفع إلي الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟
 - الى اي مدى تؤثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة حجم الصادرات الجزائرية ؟
 - الى اي مدى تؤثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خفض حجم الواردات الجزائرية؟
 - ما هو اثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الميزان التجاري؟
- أ- فرضيات الدراسة:

على ضوء ما تقدم ومن اجل تحقيق اهداف البحث يمكن الاعتماد على الفرضيات التالية:

الفرضية الرئيسية للدراسة:

- تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مساهمة كبيرة في تطوير التجارة الخارجية.

الفرضيات الجزئية:

- للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجموعة من الخصائص تجعلها ذات أولوية وتؤهلها للقيام بدور فعال تعمل من خلاله علي تحقيق الأهداف المرجوة منها.
 - ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تؤثر بشكل كبير وفعال في تنويع وتطوير الصادرات الجزائرية.
 - المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعمل على التقليل من حجم الواردات الجزائرية.
 - للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اثر ايجابي على الميزان التجاري.
- ب- أهداف الدراسة:

- محاولة إعطاء مختلف التعاريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا لعدة معايير ولعدة دول

- محاولة إبراز الدور الذي يمكن أن تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير التجارة الخارجية
 - محاولة إبراز مجهودات الجزائر في تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
 - معرفة العلاقة الموجودة بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التجارة الخارجية
 - محاولة عرض بعض التجارب الناجحة في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبرامج والمساعدات المتبعة في مجال التمويل والتسويق
- ت - أهمية الدراسة:**

تتمثل أهمية الدراسة في تقديم لمحة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما تكمن أهمية بحثنا فيما يلي:

- يحظى موضوع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بإهتمام كبير من طرف مفكري و واضعي السياسات الإقتصادية
- يمكن إستغلال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للتقليل من تبعية الإقتصاد الجزائري للمحروقات وذلك من خلال تنويع الصادرات.
- توضيح فعالية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تطوير التجارة الخارجية بالجزائر
- كونه يتعرض لأحد أهم المواضيع المطروحة اليوم على الساحة الاقتصادية خاصة في الوقت الراهن كما لها أثر واضح على أهمية ومكانة هذه المؤسسات في الحياة الاقتصادية والاجتماعية.

ث - مبررات اختيار البحث:

هناك أسباب عديدة لاختيار موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهمها:

- أهمية الموضوع ببعده النظري والتطبيقي فالانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة من شأنه تغيير إستراتيجية الدولة والاهتمام بالصادرات خارج قطاع المحروقات وذلك بالاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - معرفة كل ما يتعلق بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي أصبح حديث العام والخاص كونه مجال اقتصادي حديث ببلادنا.
 - العمل على دفع هذا النوع من المؤسسات بواسطة تهيئة الظروف والإطار القانوني من طرف الدولة ضمن السياسة الاقتصادية المالية.
 - الرغبة في مناقشة هذا الموضوع الذي لم يأخذ حقه رغم أهميته وإن كان ذلك بصفة سطحية بالإضافة إلى اعتبار الموضوع مهم لتطوير التجارة الخارجية
- ج- منهج الدراسة:**

من أجل إرساء مفاهيم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ومضمون التجارة الخارجية

ارتأينا الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي لمعرفة مختلف المفاهيم النظرية التي تتناول دراسة المؤسسات

المتوسطة والصغيرة والمصغرة والتجارة الخارجية.

ولإسقاط الدراسة النظرية على واقع الجزائر، فاعتمدنا على المنهج الاستقصائي لمعرفة أثر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على تطوير التجارة الخارجية.

ح- أدوات الدراسة

لتحقيق أهداف البحث واختبار فرضياته، إعتمدنا في عملية جمع البيانات والمعلومات عن موضوع الدراسة على العناصر التالية:

- المراجع المشكلة من الكتب والمجلات، الدوريات والمقالات، الرسائل الجامعية ومواقع الإنترنت التي تعرضت للموضوع محل الدراسة.

- مختلف القوانين والتشريعات ووثائق العمل الرسمية التي تتعلق بالموضوع
- مختلف الإحصائيات والتقارير التي لها صلة بواقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

خ- هيكل الدراسة:

لتحقيق الأهداف المنشودة ارتأينا تقسيم هذه الدراسة إلى ثلاثة فصول, تطرقنا في الفصل الأول إلى خلفية نظرية حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال تناول إشكالية تحديد مفهوم هذه المؤسسات، مبرزين أسباب التباين الحاصل في تحديد مفهوم موحد لها. كما تعرضنا إلى أهم المعايير المستعملة في تصنيف هذه المؤسسات لدى بعض الدول المتقدمة والنامية وبعض المنظمات الدولية. إضافة إلى ذلك، حاولنا إبراز أهم قطاعات تواجد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مصادر و معوقات تمويلها, كما أشرنا إلى أهم المشكلات والمعوقات التي تواجه هذه المؤسسات، وناقشنا الأساليب التي اعتمدت في دعمها وتمييتها وتحدياتها المستقبلية.

في الفصل الثاني عالجنا الاطار النظري للتجارة الخارجية بدءا بأسباب قيام التجارة الخارجية واستراتيجياتها، وأهم النظريات المفسرة للتجارة الخارجية، ثم التعرض الى مفهوم واهداف السياسة التجارية اضافة الى انواعها والادوات المستخدمة في تطبيقها.

أما في الفصل الثالث فتطرقنا إلى واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر, حيث تطرقنا الى تطورها خلال فترة الدراسة و تقديم بعض الاحصائيات حولها, اضافة الى واقع التجارة الخارجية في الجزائر كما قمنا في هذا الفصل دراسة اثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير التجارة الخارجية باستخدام برنامج ال **SPSS**.

الفصل الأول:

خلفية نظرية حول

المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة

تمهيد

تستحوذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على اهتمام كبير من قبل دول العالم كافة وكذا المنظمات والهيئات الدولية والاقليمية، هذا ما يعكسه الكم الهائل من البحوث التي تتناول دراسة هذا النوع من المؤسسات، وذلك بسبب دورها المحوري في الانتاج والتشغيل وتحقيق القيمة المضافة في الاقتصاد الوطني كما وأنها من اهم مصادر الابتكار والتقدم التكنولوجي، اي انها تلعب دورا هاما في تحقيق الاهداف الاقتصادية والاجتماعية لجميع الدول، كما تعتبر اداة للمحافظة على استمرارية المنافسة ودعمها.

ولقد استطاعت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تبرهن على قوة الدور الذي تلعبه بالرغم من المعوقات والمشاكل التي تعترض سبيل نموها وتوسعها وفي ظل التحديات التي تقف أمامها، وذلك من خلال الخصائص التي تتميز والتي تجعلها قابلة للتأقلم مع جميع الاقتصاديات مهما اختلفت درجة النمو والإمكانيات المتوفرة لديها، وفي هذا الفصل سنحاول توضيح أهم المفاهيم النظرية التي تعالج موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الإجابة على الأسئلة التالية:

- ما هو مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
- فيما تتمثل قطاعات تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟ ماهي مصادر تمويلها ومعوقاته؟
- ما هي مشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟ فيما تتمثل اساليب دعمها وتحدياتها المستقبلية؟

المبحث الاول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بالرغم من الدور الكبير الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الارتقاء باقتصاديات الدول النامية والمتقدمة على حد سواء، إلا أنه لاتزال هناك مجموعة من الإشكاليات والتساؤلات التي تواجه هذه المؤسسات، منها ما هو متعلق بتعريفها، ومنها ما يتعلق بأشكالها وخصائصها وهذا ما يترتب عنه صعوبات كبيرة أمام المهتمين بهذا النوع من المؤسسات بشأن السياسة التي يتعين اختيارها من أجل مواصلة النهوض ودعم وترقية هذه المنظومة المؤسساتية التي تتجسد في منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وقد ارتأينا تقسيم هذا المبحث الى:

المطلب الاول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد اختلف المختصين حول وضع مفهوم موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ووضع الحدود التي يتم بها الفصل بينها وبين المؤسسات الأخرى، وذلك بسبب تعدد المعايير التي يحدد بها مفهوم أو تعريف لهذا النوع من المؤسسات بين جميع الدول والهيئات، وهذا ما دفع بكل دولة إلي تبني تعريف خاص يميزها وذلك حسب درجة نموها وإمكانيتها وقدراتها الاقتصادية ومستوى التقدم التقني فيها.

اولا: معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

هناك مجموعة من المعايير التي يتم من خلالها تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث يجمع معظم المهتمين بدراسة هذه المؤسسات على استخدام عددا من المعايير لتحديد مفهومها، ولقد انتهج في ذلك منهجين هما: المنهج الكمي والمنهج النوعي، وسنحاول توضيح هذين الاتجاهين:

1- المنهج الكمي

تهتم المعايير الكمية بتصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعتمادا على مجموعة من السمات الكمية والمؤشرات النقدية والاقتصادية التي تبرز الفوارق بين الأحجام المختلفة للمؤسسات، والتي نذكر منها:

1-1- معيار العمالة:

يعتبر هذا المعيار من أكثر المعايير استخداما وشيوعا وذلك لأنه يسمح بالمقارنة بين المشاريع في مختلف البلدان وبين مختلف النشاطات من خلال تعداد العمال في المشروع، ومن مزايا الاعتماد على

هذا المعيار:¹

- البساطة في التطبيق

- السهولة في المقارنة

- الثبات النسبي

- توافر البيانات مقارنة بالمعايير الأخرى

إلا أن هناك صعوبة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعتمادا على معيار حجم العمال ويرجع هذا الغموض الذي يكتنف هذا المعيار والذي يطرحنا إلى طرح مجموعة من التساؤلات مثل:

- هل يكفي أن يعمل عدد معين من العمال في مؤسسة ما حتى نقول إن هذه المؤسسة صغيرة او متوسطة؟

- وهل المؤسسات اللتين يشغل فيهما نفس العدد من العمال هما بنفس الحجم؟ مهما استخدمتا من تكنولوجيا؟

ولهذا يتطلب هذا المعيار معايير أخرى مكملة تغطي التناقض والاشكال الذي يطرحه هذا التعريف.

1-2- معيار رأس المال:

يعتبر هذا المعيار من أهم معايير التصنيف لأنه يعكس الطاقة الإنتاجية والاستثمارية، إلا أنه يبقى مختلف من دولة إلى أخرى، فمثلا يحدد سقف رأس المال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الكويت

¹ مشري محمد ناصر، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية المحلية المستدامة (دراسة الاستراتيجية الوطنية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة ولاية تبسة)، مذكرة ماجستير تخصص استراتيجية المؤسسة للتنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011، ص.3.

ب 600000 دولار امريكي في حين يتراوح بين 35000 و 200000 دولار امريكي في بعض الدول الاسيوية كالصين، الهند، الفلبين وكوريا ويصل الى حدود 800000 دولار في الدول المتقدمة¹.

1-3- معيار رقم الاعمال:

يستعمل لقياس مستوى نشاط المؤسسة وقدرتها التنافسية، ويستعمل خاصة في الولايات المتحدة الامريكية واوروبا. الا ان هذا المعيار تشوبه بعض النقائص ذلك ان كبر حجم مبيعات المؤسسة او ارتفاع رقم اعمالها قد يكون سببه ارتفاع الاسعار وليس لعدد الوحدات المباعة (رقم الاعمال = عدد الوحدات المباعة * السعر)، وبما ان السعر عادة ما تحدده قوى خارجية عن المؤسسة يبقى تحقيق ارقام كبيرة كذلك بفعل قوى خارجية عن المؤسسة، لذا يتجه المحللون الى رقم المبيعات القياسي، اي يأخذ بعين الاعتبار التغيير في الاسعار عوضا عن رقم الاعمال الاسمي².

1-4- معيار معامل رأس المال:

بالنظر الى اوجه القصور والنواقص التي يتعرض لها معيارا العمالة ورأس المال فقد برزت الحاجة الى معيار أفضل هو المعيار الثنائي، حيث يعتبر من المعايير الشائعة لدى تصنيف المشروعات الى صغيرة ومتوسطة، فعلى سبيل المثال تعرف منظمة الامم المتحدة للتنمية الصناعية المنشأة الصغيرة وفقا لهذا المعيار بانها المنشأة التي لا يزيد رأس المال المستثمر فيها عن 250 ألف دولار ولا يتجاوز عدد العاملين 100 عامل.

¹ د. خبابة عبد الله، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الية لتحقيق التنمية المستدامة، دار الجامعة الجديدة، الطبعة الاولى، الاسكندرية، 2013، ص.13.

² نفس المرجع السابق، ص.13.

الجدول رقم (01): المعايير الكمية في تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الدولة	معيار عدد العاملين	معيار حجم رأس المال
اليابان	اقل من 300 عامل	100 مليون ين ياباني
المملكة المتحدة	اقل من 200 عامل	3.8 مليون جنيه استرليني
الولايات المتحدة الامريكية	اقل من 50 عامل
المملكة العربية السعودية	اقل من 50 عامل	اقل من 20 مليون ريال سعودي
العراق	اقل من 10 عامل	اقل من 6 الاف دينار
ماليزيا	اقل من 25 عامل	اقل من 250 مليون دولار ماليزي
غانا	اقل من 36 الف دولار امريكي
الاتحاد الاوروبي	اقل من 250 عامل	اقل من 8 مليون جنيه استرليني
جمهورية مصر العربية	ما بين 10-100 عامل	اقل من 500 الف جبيه مصري
البنك الدولي	ما بين 10-50 عامل	ما بين 250-300 الف دولارا مريك
منظمة الامم المتحدة للتنمية الصناعية	اقل من 100 عامل	اقل من 250 الف دولار امريكي

المصدر: ليث عبد الله، بلال محمود الوادي، المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية. دار

الحامد للنشر، 2012، ص.17.

2- المنهج النوعي

لقد رأينا من خلال تطرقنا للمعايير الكمية أنها تتضمن بعض الجوانب السلبية وبالتالي عدم قدرتها لوحدها في الفصل بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وغيرها من المؤسسات الأخرى وذلك لتباين المعطيات من قطاع اقتصادي إلى آخر، هذا ما جعل الباحثين يدرجون معايير أخرى للتصنيف وهي المعايير النوعية التي تتمثل في:

2-1- معيار التنظيم

تصنف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا لهذا المعيار إذا كانت تتسم بخاصيتين او أكثر من هذه الخواص¹:

أ- الجمع بين الملكية والادارة

ب- قلة عدد مالكي راس المال

ت- ضيق نطاق العمل (انتاج سلعة واحدة او تقديم خدمة واحدة)

ث- صغر حجم الطاقة الانتاجية

ج- تحمل طابع الشخصي بشكل كبير

ح- تعتمد بشكل كبير على المصادر المحلية لتمويل راس مالها من اجل نموها

2-2- معيار الاستقلالية

ونعني بها استقلالية المشروع عن أي تكتلات اقتصادية وبذلك نستثني فروع المؤسسات الكبرى، ويمكن أن نطلق على هذا المعيار اسم المعيار القانوني، وأيضا استقلالية الإدارة والعمل، وأن يكون

¹ نبيل جواد، ادارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 2007، ص.34.

المدير هو المالك دون تدخل هيئات خارجية في عمل المؤسسة، بمعنى أنه يحمل الطابع الشخصي وتفرد المدير في اتخاذ القرارات¹.

2-3- معيار حصة المؤسسة بالسوق

بالنظر إلى العلاقة الحتمية التي تربط المؤسسة بالسوق كونه الهدف الذي تؤول إليه منتجاتها فهو يعد بهذا مؤشراً لتحديد حجم هذه المؤسسة بالاعتماد على وزنها وأهميتها داخل السوق الذي كلما كانت حصة المؤسسة فيه كبيرة وحظوظها وافرة عدت هذه المؤسسة كبيرة، أما تلك التي تستحوذ على جزء قليل منه فتنتشط في مناطق ومحلات محدودة فتعد مصغرة أو صغيرة أو متوسطة².

وتكون الحصة السوقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة محدودة وذلك للأسباب التالية:

- صغر حجم المؤسسة وصغر حجم الناتج

- ضالة حجم رأس المال ومحلية النشاط

2-4- المعيار التكنولوجي

بناء على هذا المعيار تصنف المشروعات الصغيرة والمتوسطة بانها تلك المؤسسات التي تستخدم اساليب انتاج بسيطة ذات راس مال منخفضة وكثافة عمالية عالية³.

ثانيا: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أظهرت بعض الدراسات التي أجريت عن المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، أن هناك ما يربو عن خمسين تعريفا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأن العديد من الدول ليس لديها تعريف رسمي لهذا النوع من الأعمال، حيث يرتبط تعريف كل دولة بدرجة النمو الاقتصادي ويكون التعريف

¹ رابح حميدة، استراتيجيات وتجارب ترقية دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم النمو وتحقيق التنمية المستدامة دراسة مقارنة بين التجربة الجزائرية والتجربة الصينية، مذكرة ماجستير، تخصص ادارة الاعمال الاستراتيجية للتنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف 2011، ص.4.

² بوسهين احمد، الدور التنموي للاستثمار في المؤسسة المصغرة في الجزائر، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 26، العدد الاول، 2010، ص.208.

³ نبيل جواد، مرجع سابق، ص.34.

المعتمد إما بنص قانوني مثل الجزائر والولايات المتحدة الأمريكية واليابان أو تعريفا إداريا، وهناك بعض التعاريف مقدمة من طرف بعض المنظمات الدولية.

1- تعريف البنك الدولي:

يميز البنك الدولي عن طريق فرعه المؤسسة الدولية للتمويل ما بين ثلاثة أنواع من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي¹:

أ- 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.

ب- المؤسسة الصغيرة: وهي التي تضم أقل من 50 موظفاً وتبلغ أصولها أقل من 3 مليون دولار أمريكي وكذلك الحال بالنسبة لحجم المبيعات السنوية.

ت- المؤسسة المتوسطة: ويبلغ عدد موظفيها أقل من 300 موظف أما أصولها فهي أقل من 15 مليون دولار أمريكي ونفس الشيء ينطبق على حجم المبيعات السنوية.

الجدول رقم (2): تعريف البنك الدولي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

رقم الاعمال	راس المال	عدد العمال	نوع المؤسسة
اقل من 100.000 \$	اقل من 100.000 \$	اقل من 10 عمال	المصغرة
اقل من 3 مليون \$	اقل من 3 مليون \$	اقل من 50 عامل	الصغيرة
اقل من 15 مليون \$	اقل من 15 مليون \$	اقل من 300 عامل	المتوسطة

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على التعريف السابق للبنك الدولي

¹ سامية عزيز، مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مجلة العلوم الاجتماعية والانسانية، العدد الثاني، جوان

1- تعريف الاتحاد الاوروبي:

في معظم الدول الاوروبية نجد تمييز بين التعريف القانوني والتعريف الاحصائي، فالتعريف الاحصائي وبناءات على القانون رقم CE/361/2003 للاتحاد الاوروبي يأخذ بعين الاعتبار عدد العمال، رقم الاعمال السنوي، الميزانية السنوية ودرجة الاستقلالية كما يوضح الجدول التالي¹:

الجدول رقم (3): تعريف البنك الاتحاد الاوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المؤسسة	عدد العمال	رقم الاعمال EUR	الميزانية السنوية EUR	درجة الاستقلالية
المصغرة	من 1-9	اقل من 2 مليون	اقل من 2 مليون	25% او أكثر من
الصغيرة	من 10-49	اقل من 10 مليون	اقل من 10 مليون	راس مال المؤسسة
المتوسطة	من 50-249	اقل من 50 مليون	اقل من 43 مليون	
الكبيرة	أكثر من 250	أكثر من 50 مليون	اقل من 43 مليون	

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على التعريف السابق للاتحاد الاوروبي

اما فيما يخص التعريف الاحصائي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم الاخذ بعين الاعتبار عدد العمال فقط

¹ Cherrera Walid, Les stratégies de la pme : le cas algérien, Mémoire de magister, Option stratégie, Faculté des sciences économique et sciences de gestion et commerce, Université d'Oran, 2013, P.56.

2- تعريف اتحاد بلدان جنوب شرق آسيا:

اعتمد اتحاد بلدان جنوب شرق آسيا على معيار العمالة كمعيار أساسي للتفرقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، حيث قام بتقديم التعريف التالي¹:

- من 01 الى 09 عمال مؤسسات عائلية وحرفية
- من 10 الى 49 عامل..... مؤسسات صغيرة
- من 50 الى 99 عامل..... مؤسسات متوسطة
- أكثر من 100 عامل..... مؤسسات كبيرة

3- تعريف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية:

المؤسسات الصغيرة المتوسطة هي مؤسسات مستقلة وليست تابعة الى مؤسسات اخرى وعدد العمال فيها يتغير من بلد الى اخر، اما فيما يخص الحد الاقصى للعمال هو 250 عامل ولكن في بعض الدول هو 200 عامل، في حين ان عدد عمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الامريكية اقل من 500 عامل.

المؤسسات الصغيرة في الغالب هي مؤسسات توظف اقل من 50 عامل والمؤسسات المصغرة توظف اقل من 10 عمال وفي بعض الدول 5 عمال.

كما يمكن تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتماد على الاصول المالية، على سبيل المثال في الاتحاد الاوروبي رقم الاعمال السنوي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اقل من 40 مليون اورو والميزانية السنوية اقل من 27 مليون اورو².

¹ الطيب داودي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الواقع والمعوقات حالة الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 11، 2011، ص.64.

² Organisation de coopération et de développement économique, Perspectives de l'OCDE sur les PME. OECD publishing, Paris, 2000, P.7.

4- تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

أدت الاستراتيجية التي اتبعتها الجزائر في مسيرتها التنموية إلى تهميش المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الأمر الذي أدى إلى غياب تعريف دقيق لهذه المؤسسات لفترة طويلة عدا بعض المحاولات الفردية.

فقد ظهرت أول محاولة لتعريف هذه المؤسسات في الجزائر عند وضع التقرير الخاص ببرنامج تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة لوزارة الصناعة في بداية السبعينات، والذي يرى أن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة هي وحدة إنتاجية تتميز بما يلي¹:

- الاستقلالية القانونية
 - تشغل اقل من 500 عامل.
 - تقدر قيمة إنشائها بأقل من 10 مليون دينار جزائري.
 - تحقق رقم أعمال سنوي يقدر بأقل من 15 مليون دينار جزائري.
- وتأخذ هذه المؤسسات أشكالاً عدة:
- مؤسسات تابعة للجماعات المحلية.
 - فروع للمؤسسات الوطنية.
 - مشروعات مختلطة.
 - مؤسسات مسيرة ذاتياً.
 - تعاونيات.
 - مؤسسات خاصة

¹ بلعزوز بن علي، اليفي محمد، اشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل مقررات لجنة بازل 2، مداخلة ضمن الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الجزائر، 17 و18 أبريل 2006، ص.485.

وطرحت المؤسسة الوطنية لتنمية الصناعات الخفيفة (EDIL) تعريفا يركز على معيارين كميين هما: اليد العاملة ورقم الاعمال، حيث تم تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على أنها مؤسسة تشغل اقل من 200 عامل وتحقق رقم أعمال اقل من 10 مليون دينار جزائري.

ولم تقدم السلطات الرسمية في الجزائر على وضع تعريف للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة إلا في سنة 2001 وذلك من خلال ال قانون 18/01 الصادر في 12 ديسمبر 2001 والذي يتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث تم تعريفها مهما كانت طبيعتها القانونية كالتالي:

* كل مؤسسة إنتاج سلع و/ أو خدمات تشغل من 1 إلى 250 شخص، ولا يتجاوز رقم أعمالها 2 مليار دينار جزائري، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 500 مليون دينار جزائري. وان تتوفر على الاستقلالية بحيث لا يمتلك رأسمالها بمقدار 25 % فأكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة من مؤسسات أخرى لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة*

ثالثا: صعوبة تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تكمن صعوبة إيجاد التعريف الموحد في صعوبة وضع الحدود الفاصلة بين مؤسسة وأخرى أو قطاع وآخر، إذ باختلاف النشاط تختلف الحدود الفاصلة، أو مقارنة مؤسسات القطاع بين بلدان ذات المستويات التنموية المختلفة. ومن بين القيود التي تتحكم في إيجاد التعريف الموحد لهذه المؤسسات هي¹:

أ- التباين في النمو الاقتصادي

اختلاف درجة النمو بين الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية يعكس التطور الذي وصلت إليه كل دولة، وأيضاً وزن الهياكل الاقتصادية (مؤسسات، و وحدات اقتصادية)، فالمؤسسة الصغيرة في اليابان، أو الولايات المتحدة الأمريكية أو في أي بلد مصنع يمكن اعتبارها مؤسسة متوسطة أو كبيرة في دولة نامية مثل الجزائر، وذلك حسب اختلاف وضعيتها الاقتصادية والنقدية والاجتماعية.

¹ يوسف قريشي، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة دكتوراه، غير منشورة، علوم تسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005، ص.15.

لذلك نصل إلى نتيجة مفادها أن التعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يختلف من بلد إلى آخر تبعا لتباين درجة النمو الاقتصادي.

ب- تنوع النشاط الاقتصادي

عند المقارنة بين المؤسسات لفروع مختلفة نجد أن بعض قطاعات النشاط تتميز بكثافة رأسمالية أقل من قطاعات أخرى، وبالتالي يقل عنصر العمل بها، على سبيل المثال مؤسسة تضم 500 عامل تعتبر كمؤسسة كبيرة في قطاع النسيج، في حين تصنف كمؤسسة صغيرة في قطاعات صناعية السيارات، لهذا من الصعب أمام اختلاف النشاط الاقتصادي إيجاد تعريف واحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقوم على أساس عدد العمال.

ت- تعدد فروع النشاط الاقتصادي

تختلف كل مؤسسة حسب فروع النشاط الذي تنتمي إليه. مثال ذلك ينقسم النشاط الصناعي إلى مؤسسات الصناعية الاستخراجية ومؤسسات صناعية تحويلية وهذا الأخير يضم بدوره عدداً من الفروع الصناعية، من صناعات غذائية وصناعة الغزل والنسيج والصناعات المعدنية وصناعة الورق والخشب ومنتجاته، ولذا تختلف كل مؤسسة من حيث كثافة اليد العاملة وحجم الاستثمارات الذي يتطلبه نشاطها، فالمؤسسة الصغيرة أو المتوسطة تنشط في صناعة السيارات تختلف عن المؤسسة الأخرى عن الصناعة الغذائية من حيث الحجم فهذه الأخيرة قد تعتبر متوسطة أو كبيرة.

المطلب الثاني: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تجمع الآراء على الأهمية المتعظمة للمؤسسات الصغيرة وعلى الدور الهام الذي تؤديه في الاقتصاد الوطني والاستقرار الاجتماعي سواء في الدول المتقدمة أو النامية، كما تشير التحليلات الاقتصادية والاجتماعية للتجارب التنموية في العديد من دول العالم إلى أن بعض الدول الآسيوية قد حققت انجازات هائلة خلال العقدين السابقين، وتحولت من قوى استهلاكية إلى قوى إنتاجية خلاقة بفضل اللجوء إلى المشروعات والصناعات الصغيرة¹.

¹ علي بالموشي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الوطني: واقع وافاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الواد، 05-06 ماي 2013، ص.6.

كما تشير بعض الإحصائيات إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل نحو 90 % من إجمالي الشركات في معظم اقتصاديات العالم، وتسهم هذه المشروعات بحوالي 46 % من الناتج المحلي العالمي، وتساهم بنسبة كبيرة في الناتج المحلي للعديد من الدول، فعلى سبيل المثال تساهم المشروعات الصغيرة والمتوسطة بنحو 85%، 51% من إجمالي الناتج المحلي في كل من إنجلترا والولايات المتحدة الأمريكية على الترتيب.

وإن دولة مثل الولايات المتحدة يوجد بها أكثر من 24 مليون مشروع صغير يساهم في توليد حوالي 52% من فرص العمل لدى القطاع الخاص وأكثر من نصف الدخل القومي، كما تمثل 80 % من كل الإبداعات والابتكارات الجديدة في السوق الأمريكي، وتمتد 67 % من العاملين بفرص العمل والتدريب الأولى لهم.

في اليابان تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أساس الاقتصاد الياباني حيث تمثل حوالي 99.4 % من عدد المشروعات بها، وتستخدم أكثر من 84.4 % من إجمالي العمالة.

تتبع أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قدرتها على تحقيق عدد من الأهداف ذات الطابع الاقتصادي والاجتماعي والتي تخدم بدرجة أهم اقتصاديات الدول النامية، وتتجلى مظاهر أهميتها في¹:

1- خلق فرص عمل أكثر واستمرارية تشغيل الشباب:

وبالتالي التخفيض من حدة مشكلة البطالة، فعلى سبيل المثال ساهمت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الأمريكي سنة 1992 في خلق عدد كبير من فرص العمل الجديدة والتي تجاوزت 15 مليون فرصة عمل وفتتها مؤسسات صغيرة ومتوسطة،

2- تنمية المواهب الإبداعات والابتكارات وإرساء قواعد التنمية:

¹ غرزولي ايمان، البدائل الاستراتيجية: مدخل لتحقيق المزايا التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة مؤسسة سطيف، مذكرة ماجستير، تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2010، ص.12.

بحيث تشير نتائج الدراسات المتخصصة في هذا المجال إلى أن عدد الابتكارات والاختراعات التي تحققت عن طريق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تزيد عن ضعف مثيلاتها التي حققتها المؤسسات الكبيرة.

3- الارتقاء بمستوى الادخار والاستثمار:

وذلك من خلال تعبئة رؤوس أموال الأفراد، الجمعيات والهيئات غير الحكومية وغيرها من مصادر التمويل الذاتي، الأمر الذي يعني استقطاب موارد مالية كانت ستوجه إلى الاستهلاك الفردي غير المنتج.

4- وقف النزوح الريفي نحو المدن:

وذلك من خلال إقامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المناطق الريفية أين تتوفر المواد الأولية بأسعار مناسبة، وتقليص بذلك البطالة في المجال الزراعي.

5- تحقيق التنمية المتوازنة جغرافيا بين مختلف المناطق:

من خلال تقليص أوجه التفاوت في توزيع الدخل والثروة بين الريف والمدن، ومساهمتها في إعادة التوزيع السكاني وخلق مجتمعات إنتاجية جديدة في المناطق النائية والحفاظ على البيئة في المدن الكبيرة على وجه الخصوص.

6- تنمية الصادرات:

قد يبدو للوهلة الأولى أن هذا الأمر يبتعد عن الواقع، فكيف يمكن للمؤسسات الصغيرة أن تعمل على تنمية الصادرات بإمكانياتها المحدودة وقلة رأسمالها، ولكن الأمر يحدث في حال لعبت هذه الأخيرة دور المغذي للمؤسسات الكبيرة، مما يؤدي إلى تخفيض تكاليف الإنتاج والقدرة على المنافسة في الأسواق العالمية.

كما تساهم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بشكل مباشر و غير مباشر في دعم و تنمية الصادرات، فالإحصائيات تشير الى ان هذه المؤسسات تستأثر بأهمية بالغة في الاقتصاد العالمي بالنسبة للتصدير المباشر، فهي تساهم بنحو 25% الى 35% من الصادرات العالمية للمواد

المصنعة، كما شكلت مساهمتها حوالي 60%، 56%، 53%، 46%، 40% من الصادرات الصينية، التايوانية، الايطالية، الدانماركية و السويسرية على التوالي، اما بالنسبة للمساهمة الغير مباشرة لهذه المؤسسات في التصدير نجد على سبيل المثال ان الصادرات الغير المباشرة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في اليابان تمثل 60% من اجمالي صادرات المؤسسات الصناعية الكبرى، كما ان نصف الاستثمارات الصناعية اليابانية في الخارج تتم بواسطة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة¹.

7- ترقية روح المبادرة الفردية والجماعية:

وذلك باستحداث أنشطة اقتصادية سلعية أو خدمية لم تكن موجودة من قبل، وكذلك إحياء أنشطة اقتصادية تم التخلي عنها كالصناعات التقليدية.

المطلب الثالث: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن سبب نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعود أساساً للخصائص الذاتية الكثيرة التي تتميز بها عن غيرها من المؤسسات الكبيرة، والتي أكسبتها قوة ودافع ذاتي، وهذا ما أدى بالحكومات إلى دعمها عن طريق سياسات المساعدة والدعم المعنوي، وسوف نعرض فيما يلي أهم هذه الخصائص²:

1- خصائص متعلقة برأس المال:

1-1- محدودية رأس المال المستثمر:

وتشير هذه الخاصية إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون أكثر جاذبية لصغار المدخرين والذين لا يميلون إلى أنماط الاستثمار والتوظيف التي تحرمهم من الإشراف المباشر على استثماراتهم،

¹ رامي زيدان، مرجع سبق ذكره، ص.37.

² عتامة رؤوف، التخطيط في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير، تخصص تخطيط، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001، ص.42.

كذلك تمثل مجالا جذابا للبنوك التجارية في عملية تمويل الاستثمار وهذا لانخفاض المبالغ المستثمرة، ومن هنا يمكن القول بأن إقامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل نمط للاستثمار أكثر اتفاقا مع الظروف الاقتصادية وتفضيلات المستثمرين في الدول النامية كالجزائر

1-2- كثافة العمل:

تميل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بطبيعتها إلى ارتفاع كثافة العمل بها، إما لأنها مؤسسات يدوية وحرفية وخدماتية يصعب فيها استخدام الآلات الحديثة في نطاق أعمالها كلية، أو أنها تعتمد على تجميع أجزاء مغذية لصناعة أخرى، أو أنها تستخدم تكنولوجيا بسيطة، ومن ثم فإنه يكون لدى هذه المؤسسات عادة قدرة كبيرة على إيجاد فرص جديدة للعمالة.

1-3- تباين أنماط الملكية:

يرتبط انخفاض الحجم المطلق لرأس المال اللازم لإقامة وتشغيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأشكال معينة للملكية، والتي تتمثل في الغالب في الملكية الفردية أو العائلية، أو شركات الأشخاص التي تعتمد على التمويل الذاتي غالباً، وتساعد هذه الأنماط في استقطاب وإبراز المهارات التنظيمية والإدارية الفردية وعلى تنميتها، وهذا ناتج من طبيعة العمل الخاص الذي يعتمد على الانضباط والمثابرة وعلى روح التجديد والتحسين لبلوغ أهدافه.

1-4- ضعف مشاركة رأس المال الأجنبي:

ويعود سبب ذلك إلى ضعف معظم هذه المؤسسات واتصافها بالطابع اليدوي أو التقليدي، واقتصار معظمها على الأشكال العائلية، وارتفاع درجة المخاطرة فيها لصغر حجم رأس المال، وأهم هذه الأسباب عدم نضج التنظيمات القانونية والمؤسسية لهذه المؤسسات لدى الدول النامية خاصة، ولكن في المقابل الرأس المال الأجنبي يفضل الاستثمار في البلدان ذات نسيج صناعي قوي من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا ليسهل عملية التوطن والاستفادة من وفرات التجمع، وتغذية هذه المؤسسات له.

2- خصائص متعلقة بالنشاط والإنتاج:

و تتمثل فيما يلي¹:

2-1- انخفاض القدرة الذاتية على التوسع:

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن غيرها من المؤسسات الأخرى بانخفاض قدرتها الذاتية على التوسع والتطور، وهذا نظراً لانخفاض الطاقة الإنتاجية والتنظيمية والتمويلية لهذه المؤسسات، وكذلك زيادة مسؤوليتها باستمرار، خاصة مع زيادة متطلباتها المالية والفنية وازدياد سرعة وتيرة التقدم والتطور التكنولوجي، مما ألقى بأعباء كبيرة على عاتق الأجهزة المسؤولة على التنمية الصناعية.

2-2- انخفاض وفرات الحجم وأهمية الاستفادة من وفرات التجمع:

تنخفض وفرات الحجم في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة نتيجة لانخفاض الطاقات الإنتاجية وحجم الإنتاج، ويتطلب تعويض هذا الانخفاض ضرورة الاستفادة من وفرات التجمع* ويقصد بوفرات التجمع تلك الوفرات المختلفة الناتجة عن تجمع للإنتاج الصناعي يضم كل المقومات الرئيسية للإنتاج في منطقة معينة بما في ذلك المرافق الأساسية والخدمات الفنية، التجارية، المصرفية والتكوينية لتسهيل التدريب والتأهيل المهني*.

ولهذا فإنه من الأفضل دائماً، إقامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مناطق تجمعات صناعية، بحيث تكون بقرب من مصادر العمالة والطلب، وحيث يتاح لها فرص تغذية المؤسسات الكبرى والاستفادة من بيئة صناعية قائمة ومزدهرة.

2-3- التجديد:

إن الأفراد في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هم المصدر الرئيسي للأفكار الجديدة والاختراعات* فمن براءات الاختراع التي أصدرها مكتب براءة الاختراعات في الولايات المتحدة خلال خمس وعشرين سنة الماضية، يعود أكثر من الثلث إلى الأفراد، وأكثر من الربع إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة*

¹ عثمانية رؤوف، نفس المرجع السابق، ص43

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي يديرها أصحابها، تتعرض للتجديد والتحديث أكثر من المؤسسات الكبيرة، لأن الأشخاص الذين يعملون على ابتكار أفكار جديدة تؤثر على أرباحهم، يجيدون في ذلك حافزاً يدفعهم بشكل مباشر للعمل، على خلاف التحديث في المؤسسات الكبيرة والذي يتطلب وقتاً وأموالاً طائلة. بالإضافة إلى ذلك فإن المؤسسات الكبيرة لا تهتم بسوق جديدة إلا بعد أن تتمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تطويره، وفي هذه الحالة يكون اهتمامها ودعمها على أساس تنافسي في الغالب.

2-4- تعزيز الصادرات:

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ساهماً كبيراً في تعزيز الصادرات، حيث نجد أن في البلدان المتقدمة تساوي حجم صادرات هذه المؤسسات مع المؤسسات الكبيرة حوالي 30% من الصادرات، أما بالنسبة للدول النامية فإن حصة المساهمة في تعزيز الصادرات تتراوح ما بين 40% إلى 50% من الصادرات، أكثر مما هي عليه في الدول المتقدمة.

تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تلبية طلبات المستهلكين ذوي الدخل المنخفض على السلع والخدمات البسيطة ومنخفضة التكلفة، في حين نجد المؤسسات الكبيرة تميل إلى الإنتاج بصفة رئيسية من أجل تلبية رغبات المستهلكين ذوي الدخل العالي نسبياً، وبهذا فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعمل على التقليل من أوجه عدم المساواة لتوفير وتلبية الحاجات الأساسية لذوي الدخل المنخفض هذا من جهة، ومن جهة أخرى تعمل على توفير الخيار أمام المستهلكين بعرضها لعدة أنواع من السلع والخدمات.

المبحث الثاني: قطاعات تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومصادر ومعوقات تمويلها

تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجانب الريح من مساحة مشاريع النشاط الاقتصادي داخل الاقتصاد الوطني في سائر انحاء العالم، وتمارس هذه المشاريع انشطتها داخل جميع قطاعات النشاط الاقتصادي، كما يمكنها اللجوء الى مصادر مختلفة من اجل تمويل عملياتها، وسوف نقوم في هذا المبحث بإبراز ما يلي:

المطلب الاول: قطاعات تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تشير البحوث والدراسات الى تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اغلب القطاعات والمجالات ويندر وجود قطاعات لا توجد فيها هذه المؤسسات بشكل مباشر او غير مباشر، ويلاحظ هذا الامر للغالبية للعظمى من دول العالم الصناعي او النامي. كذلك قد يكون هناك قطاعات أكثر جذبا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة لكونها واعدة في نموها وتطورها، ونشير في ادناه لاهم المجالات التي تعمل فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹:

1- مشاريع التنمية الصناعية:

يقصد بمشاريع التنمية الصناعية الانتاجية تحويل المواد الخام الى مواد مصنعة او نصف مصنعة، او تحويل المواد نصف مصنعة الى مواد كاملة التصنيع او تجهيز المواد كاملة الصنع وتعبئتها وتغليفها وتتسع أنشطة القطاع الصناعي لتقدم مجالات عديدة لنشاط مشاريع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن توضيحها فيما يلي²:

أ- الصناعات التي تكون مدخلاتها منتشرة في اماكن متعددة مثل صناعة الالبان والمطاحن وتقطيع الحجارة والمنتجات الحجرية واعمال المقاولات واي أنشطة تقل فيها عملية نقل المواد وتكاليفها الى حد كبير جدا نتيجة لقيام الصناعات الصغيرة قريبا في اماكن وجود المواد الخام وبالتالي يمكن ان ينشأ أكثر من مصنع بحجم صغير في اماكن مختلفة لإنتاج السلعة ذاتها ويتوطن كل مصنع بالقرب من اماكن وجود المواد الخام او المدخلات التي يعتمد عليها.

ب- الصناعات التي تنتج منتجات سريعة التلف (صناعات الالبان ومنتجاتها وصناعات الخبز والحلويات) لان هذه المشاريع تعتمد على الانتاج يوما بيوم للسوق وتكون فترة التخزين لمنتجاتها محدودة لأنها تنتج لتغطي احتياجات السوق في المنطقة المحلية التي تتوطن فيها وهذا يبرر ان تكون هذ المشاريع قريبة من اسواق المستهلكين

¹ د. طاهر محسن منصور الغالي، ادارة واستراتيجية منظمات الاعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الطبع الاولي، 2009، ص

² د. ليث عبد الله القهوي، أ. بلال محمود الوادي، مرجع سبق ذكره، ص23

ت- الصناعات ذات المواصفات الخاصة للمستهلكين (منتجات النجارة من ابواب و منافذ واثاث وانواع الطوب والخياطة والملابس.....)

ث- الصناعات التي تعتمد على دقة العمل اليدوي او الحرفي (مشغولات الذهب والماس والملابس المطرزة وصناعة الفخار والخزف الصيني، صناعة الاواني المنزلية والمنتجات النحاسية...)

2- نشاط التعدين:

أ- المشاريع الصغيرة في مجال التعدين (المنجم الفردي الصغير): وهي تلك المشاريع التي تنهض بإحدى عمليات وانشطة المناجم والمحاجر معتمدة على العمالة والمجهود البشري بصورة اساسية وتستغل خامات تتركز على سطح الارض او في اعماق قريبة ولا تتطلب عند اكتشافها او تقييمها او استخراجها او تجزئتها عمليات تكنولوجية معقدة ولا تحتاج الى الات ومعدات متقدمة او باهظة التكاليف.

اهم مميزات هذه المشاريع:

- الاعتماد على نشاط الاستخراج دون غيره من أنشطة التنقيب والاستكشاف
- لا تستغرق المشاريع التعدينية الصغيرة والمتوسطة فترة طويلة لتنميتها مما يسمح للقائمين عليها بتحقيق تدفقات مالية سريعة ومن ثم عوائد مالية في أقرب وقت
- غالبا ما تكون هذه المشاريع حلقة اولى ترتبط بحلقات اخرى للتنقية والتجهيز
- لا تتطلب الادارة الفنية والتنظيمية والمالية لهذ المشاريع خبرت عالية ويمكن اعداد العاملين في هذه المجالات خلال فترة زمنية قصيرة كما يمكن تطوير خبرات عمالتها سريعا دورات تدريبية قصيرة على راس العمل

ب- المناجم المتوسطة: تتموضع في المناطق التي تكون فيها الخامات مركزة على سطح الارض او في اعماق قريبة ويتم فيها الانتاج ضمن مساحات اوسع من تلك التي تتم غي المناجم الصغيرة وفيها تتم أنشطة الاستخراج والتقسيم والتجهيز دون الدخول في عمليات تكنولوجية معقدة

ت- المناجم الكبير: التي تتمتع باستثمارات ضخمة وتحتاج عملياتها الى تجهيزات فنية عالية الثمن معقدة التكنولوجيا وتعتمد على اجراء العديد من الانشطة لتجهيز الخامات ونتاجها في صورة واحدة او صور متعددة، وغالبا ما تكون هذه المناجم سلسلة في نشاط انتاجي واحد يبدأ من الاستكشاف الى التنقيب والحفر الى التحليل الكيميائي والتقييم الاقتصادي والفني للخامات الى استغلال الخامات وتنقيتها ونتاجها بالصورة المطلوبة للاستخدام المحلي او التصدير.

3- الزراعة والثروة الحيوانية والسلمكية:

ينحصر عمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا المجال في¹:

أ- المشروعات الزراعية: (الفواكه، الخضر، الحبوب، البيوت المحمية، الأعشاب الطبية...)

ب- مشروعات المنتجات الحيوانية: (تربية المواشي والاعنام والماعز والدواجن، اقامة المعامل، معامل الجبن ومنتجات اللحم والالبان والجلود والفراء...)

ت- الثروة السلمكية: (صيد الاسماك، اقامة مزارع تربي الاسماك، مخازن تبريد الاسماك...)

4- مشاريع الخدمات:

ان الغالبية العظمى من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة توجد في قطاع الخدمات ويصل الى نصف مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الامريكية، وهذ المنظمات تضم خدمات متعددة مثل الصحة والخدمات الطبية والمطاعم والفنادق وخدمات التنظيف وخدمات تصليح الاجهزة على اختلاف انواعها وغيرها من الخدمات الاخرى، ويمكن لمنظمات الخدمات أن تقدم خدماتها الى الشركات الصناعية الانتاجية، مثل الخدمات المحاسبية والاستشارية والقانونية وتصليح الاجهزة والمعدات وغيرها².

كذلك توجد المنظمات المالية، مثل البنوك التجارية والمؤسسات المالية، بيوت الحسومات والخصم ومؤسسات الاقراض من مختلف الانواع، هذه المنظمات الخدمية المالية تجهز السيولة والنقد اللازم لتمويل العمليات الصناعية والتجارية للمنظمات الاخرى او للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

¹ نبييل جواد، مرجع سبق ذكره، ص.52.

² طاهر محسن منصور الغالبي، مرجع سبق ذكره، ص.67.

المطلب الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البداية إلى التمويل الذاتي والذي يتم عن طريق الأموال الذاتية والمدخرات الشخصية لصاحب المؤسسة ولكن يتصف قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة في معظم الدول خاصة النامية منها بانخفاض القدرة على الادخار، مما يحد من التمويل الذاتي المتاح، فيلجأ أصحاب هذه المشروعات إلى مصادر تمويل أخرى تتمثل في¹:

1- المصادر الداخلية:

وتتمثل فيما يلي²:

1-1- الادخارات الشخصية:

عند بداية تكوين المؤسسة وفي مرحلة انطلاقها يعتمد صاحبها على مدخراته الشخصية قبل ان يلجأ الى التمويل الخارجي لأنه لا يريد ان يخاطر بأموال الغير خاصة في المرحلة الاولى من حياة المؤسسة، وكذلك لعدم رغبته لمشاركة الغير له في امتلاك اصول المؤسسة وادارة العمل والسيطرة، حتى ولو اضطر الى التمويل الخارجي فان المستثمرين يحجمون عن التمويل والاستثمار في هذه المؤسسات في ظل غياب او نقص الضمانات الكافية والمخاطر المرتفعة التي تحيط بها.

1-2- الشركاء والمساهمون في الشركة:

يمكن الحصول على الاموال لتمويل حقوق الملكية عن طريق المشاركة او عدد من الشركاء او عن طريق تحويل المشروع الى شركة واصدار الاسهم، وعن طريق المشاركة يمكن توفير مبالغ أكبر اما عن طريق الشركاء او الاقتراض بسبب مساهمة المشاركين في ضمان المبالغ التي يتم اقتراضها من الغير، اما في حالة الشركات فان المبالغ تكون متاحة للعمل عن طريق العديد من

¹ ریحان الشریف، بومود ایمان، بورصة تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة أحدث مصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة ضمن الملتقى الدولي: استراتيجيات تنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرياح، يومي 18 و19 أبريل 2012، ص.5.

² رابح خوني، حساني رقية، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلة تمويلها، ابتزاز للطباع والنشر والتوزيع، الطبعة الاولى، القاهرة، 2008، ص.ص.153-155.

المستثمرين بسبب محدودية مسؤولية حملة أسهم الشركة وبسبب استمرارية وجود الشركة وامكانية كل مساهم من بيع اسهمه في اي وقت.

1-3- الائتمان التجاري:

ويتمثل الائتمان التجاري في تسهيلات السداد التي تحصل عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الموردين، وقد يرى البعض ان الائتمان التجاري يقتصر على تسهيلات السداد التي قد يحصل عليها المشروع في حالة تمويل مشتريات المواد ومستلزمات الانتاج السلعية ويسدد ثمنها خلال سنة، الا انه يمكن النظر الى الائتمان التجاري نظرة شاملة تشمل كافة انواع تسهيلات السداد التي يحصل عليها المشروع بصرف النظر عن مدة التسهيلات ونوع البضاعة.

2- المصادر الخارجية:

وتتمثل في مختلف المصادر المقرضة والمتمثلة فيما يلي¹:

2-1- الال والاقارب:

عند بداية الاستثمار او عند توسيعه يقوم الافراد باستخدام مدخراتهم الشخصية لتمويل مشاريعهم، وفي ظل نقصها وعدم كفايتها يلجؤون الى الال والاقارب والاصدقاء للاقتراض وسد عجزهم المالي، الا ان الاقتراض منهم يترتب عليه عدة نتائج سيئة تؤدي الى التدخل والخلط بين العلاقات الشخصية وعلاقات العمل واتخاذ قرارات عكسية تؤثر على استقلالية المؤسسة ونشاطها.

2-2- التأجير التمويلي:

يعد التأجير التمويلي وسيلة مبتكرة لكي تحصل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على راس مال متوسط الاجل، وهو عبارة عن عقد يسمح بوجبه للمشروع الصغير و المتوسط باستخدام احد الاصول مقابل سداد دفعات دورية للمؤجر الذي يحتفظ بملكية الاصل، وتعتبر حينئذ دفعات التأجير تكاليف تشغيل اكثر منها رسوم تمويل، وفي نهاية مدة التأجير (من 3 الى 5 سنوات عادة) يستطيع صاحب المشروع تملك الاصل مقابل سداد مبلغ معين، وفي شكل اخر من اشكال التأجير (الشراء

¹ صلاح حسن، التطورات والمتغيرات الاقتصادية الدولية- دعم وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة لحل مشاكل البطالة والفقر، دار الكتاب الحديث، الطبعة الاولى، الجزائر، 2011، ص.ص. 207-212.

الايجابي) يسدد المستأجر دفعة اولية مرتفعة(عادة ما تكون حوالي 30% من سعر الشراء) ويتم نقل الملكية له تلقائيا عند سداد القسط الاخير، ويسمح التأجير التمويلي للمشروع الصغير او المتوسط بالاستفادة من التحول التكنولوجي، بالإضافة الى التمويل متوسط الاجل.

2-3- راس المال المخاطر:

يعتبر راس المال المخاطر الية مبتكرة لتمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة، و عادة ما يكون مصدره كبار المستثمرين او الشركات الكبيرة التي تقدم الاموال للشركات الصغيرة و المتوسطة حتى تتمكن من بدء نشاطها، و بموجب هذا التمويل تشارك الشركات الكبيرة في جزء من ملكية الشركات الصغيرة و المتوسطة، و راس المال المخاطر مستعد لتقب درجة عالية من المخاطر عما هو عليه الحال بالنسبة للبنوك، كما انه لا يتطلب ضمانات من المقترضين، و يتميز بانخفاض تكاليف التشغيل نظرا لعدم ارتفاع اسعار الفائدة، كما انه عادة ما يكون تمويل طويل او متوسط الاجل، كما يوفر راس المال المخاطر راس مال مرن و طويل الاجل من خلال مشاركته في ملكية المشروع، بالإضافة الى المساعدة للمشروعات الناشئة والنامية، اذ من المفترض ان الشركات التي تحصل على تمويل راس مالها في ظل سوق مخاطرة اعلى من العادي سوف تجني عائدات مالية اعلى من العادية، ويتم تجميع راس المال المخاطر عادة من المستثمرين في شكل صندوق يستخدم في تمويل الاستثمارات في الاعمال الخاصة من خلال المشاركة في الملكية

2-4- سوق الشركات الصغيرة والمتوسطة:

ان المنشآت الصغيرة و المتوسطة ذات التوجه التنموي قد تصل سريعا الى درجة تستغني فيها عن راس المال المخاطر، وبالإضافة الى ذلك سترغب الجهات الخارجية التي توفر راس المال من خلال المشاركة في الملكية تصفية استثماراتها كي تعيد استثمارها في مجموعة جديدة من المشروعات الصغيرة و المتوسطة القابلة للنمو، وفي هذه المرحلة يحتمل ان تصبح المنشآت الصغيرة و المتوسطة السابقة شركات عامة ناضجة عن طريق التخلي عن وضعها كملكية خاصة، ويمكن ان يتم ذلك من خلال طرح اسهمها في البورصة او من خلال الطرح المبدئي للاسهم على الجمهور، وهكذا فانه من الضروري وجود مصدر تمويل جديد لقطاع المشروعات الصغيرة و المتوسطة يكون سوق مخصص لتداول اسهم المشروعات الصغيرة و المتوسطة و التي لا تستطيع التوافق مع شروط

السوق الرئيسي أو سوق يضم المشروعات الصغيرة و المتوسطة الواعدة بقواعد اقل تشددا من قواعد السوق الرئيسي لبورصة وذلك لتحقيق الاهداف المنشودة للمشروعات و الاقتصاد القومي.

2-5- التمويل الإسلامي (البنوك الإسلامية):

التمويل الاسلامي هو تقديم ثروة عينية او نقدية بقصد الاسترباح من مالها الى شخص اخر يديرها ويتصرف فيها لقاء عائد تبيحه الاحكام الشرعية وتتمثل اساليب التمويل الاسلامية للمشروعات الصغيرة في¹:

أ- المضاربة: هي نوع من انواع الشراكة يكون فيها راس المال من شخص يسمى صاحب راس المال(البنك) والعمل من شخص اخر يسمى المضارب (صاحب المشروع) يقوم هذا الاخير بالعمل بالمال المقدم، والريح يقسم بين صاحب راس المال والمضارب بنسب معلومة امل الخسارة فيتحملها صاحب راس المال، ما لم يثبت ان المضارب قد قصر او أهمل عمله او أخل بأحد شروط المضاربة.

ب- المشاركة: تقوم فكرة التمويل بالمشاركة على اساس ان الممول صاحب راس المال(البنك) يعتبر شريكا للمتعامل معه حيث تربطه به علاقة شريك بشريك وليست علاقة دائن بمدين، والمشاركة تختلف عن المضاربة في كون طرف يملك المال فقط وطرف اخر يملك المال والعمل معا، غير ان ما يملكه من مال يعتبر غير كافي لذلك يستعين بالطرف الذي يملك المال، حيث يتقاسم الطرفان الربح والخسارة معا وفق نسب يتم الاتفاق عليها مسبقا.

ت- المرابحة: هي ان يقوم البنك بشراء سلعة معينة لاحد عملائه الذي يشتريها منه مرة ثانية مقابل قيمة الشراء مضافا اليها ما تكلفه البنك من مصاريف، ويزيد عنها مبلغا معيناً من الربح زيادة عن قيمتها ومصروفاتها حيث ان الطرفان يتفقان على نسبة معينة من الربح، يضاف الى ذلك التكلفة الكلية لسلعة.

¹ ونوعي فتيحة، اساليب تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الاسلامي، مداخله ضمن الدورة التدريبية الدولي: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 25-28 ماي 2003، ص.ص.7-9.

المطلب الثالث: مشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من المفروض أنه كلما تعددت المصادر التمويلية للمؤسسة، كلما تسيرت شروط الحصول عليها، لكن الملاحظ بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنه بالرغم من تعدد هذه المصادر وما تشكله من أهمية في نجاحها واستمرارها، إلا أن فرص الوصول إليها تبقى ضعيفة، حيث أثبتت الدراسات وتحليل واقع تلك المؤسسات أنها تعاني من مشاكل تمويلية عديدة متداخلة من حيث أسبابها و نتائجها، و هذا على مستوى جميع انحاء العالم، غير ان هذه المشاكل تتعاظم في الدول النامية والعربية بشكل خاص، نظرا لطبيعة حال القطاع المالي فيها، الذي يركز بصفة أساسية على البنوك، والذي يتسم بشيء من القصور وعدم الانتشار والافتقار للعديد من أدوات وأساليب التمويل المختلفة، فضلا عن ضعف قدرات ومهارات صغار المستثمرين، ومن بين هذه المشاكل ما يلي¹:

1- مشاكل متعلقة بالتمويل المصرفي:

حيث تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبات ومعوقات عديدة عندما ترغب في الحصول على تمويل لنشاطاتها من القطاع المالي المنظم ولاسيما من البنوك التجارية، ويمكن إيجاز أهم هذه الصعوبات في:

- المبالغة في المطالبة بالضمانات، وبالقياس فإن غالبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تملك ضمانات رسمية أو مستندات قانونية تكفي لتلبية قيمة التمويل المصرفي الممنوح، فإن هذا يعني ضآلة فرص الحصول على التمويل اللازم لها.
- صعوبة الحصول على القروض من خلال عزوف البنوك عن إقراض المؤسسات الصغيرة لارتفاع درجة مخاطر الاستثمار فيها، وعدم تحمسها لإقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لصغر حجم معاملاتها مع ما تكلفه هذه المعاملات من أعباء إدارية على البنوك
- محدودية حجم ونوع التمويل حيث غالبا ما تكون حجم القروض المتاحة من البنوك التجارية محدودة وغير كافية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع نقص شديد في التمويل طويل الأجل، وفرض نمط واحد في المعاملة من حيث فترات السماح ومدة السداد

¹ ربحان الشريف، بومود إيمان، مرجع سبق ذكره، ص.5.

- طول مدة الإجراءات حيث تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية من البطء الشديد في معالجة ملفات طلبات التمويل بعد إيداعها على مستوى البنوك

2- مشاكل متعلقة بالمؤسسة:

بالإضافة إلى مشاكل التمويل المصرفي التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على التمويل، قد تصطدم بمشاكل تتعلق بالمؤسسة نفسها تتمثل في:

- ضعف التمويل الذاتي حيث من أهم المشاكل التي تتعرض لها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي ضعف القدرة على التمويل الذاتي نتيجة محدودية المدخرات الشخصية وعدم كفايتها للوفاء بحاجاتها التمويلية، والتي تظهر آثارها بشكل جلي من خلال انخفاض معدلات الأرباح مقارنة مع المؤسسات الأخرى المشابهة لها في السوق.
- السحب الكبير للأرباح النقدية من المؤسسة.

3- مشاكل تمويلية أخرى:

بالإضافة إلى المشاكل التمويلية المترتبة عن شروط التمويل المصرفي وقصور الإدارة المالية للمؤسسة، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تواجه معوقات أخرى ناتجة عن المحيط المالي الذي تنشط فيه، تساهم في الحد من فرص نفاذها لمصادر التمويل، وذلك بما يعمق من مشاكل تمويلها، ويمكن حصر تلك المعوقات في ثلاث نقاط أساسية:

أ- عدم وجود مؤسسات متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تتزايد حدة مشكلة التمويل في حالة ما إذا كانت الدول النامية تفتقر إلى المؤسسات المالية المتخصصة في التعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وإنه وفي حالة وجودها تكون ذات قدرات مالية محدودة ناهيك عن الشروط الصعبة التي توضع لتوفير الأموال للأحجام الصغيرة من المؤسسات.

ب- عدم القدرة على اللجوء إلى الأسواق المالية:

يمثل سوق المال ميزة تمويلية هامة، غير أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة -النسبة الغالبة- غير قادرة على الاستفادة من هذا المصدر التمويلي لسبب عدم القدرة على طرح الأسهم والسندات في البورصة للاكتتاب لعدم توافر الشروط لذلك، وهذا ما يضيع على هذه المؤسسات فرصة كبيرة لتمويل الاستثمارات.

المبحث الثالث: مشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واساليب دعمها وتحدياتها المستقبلية

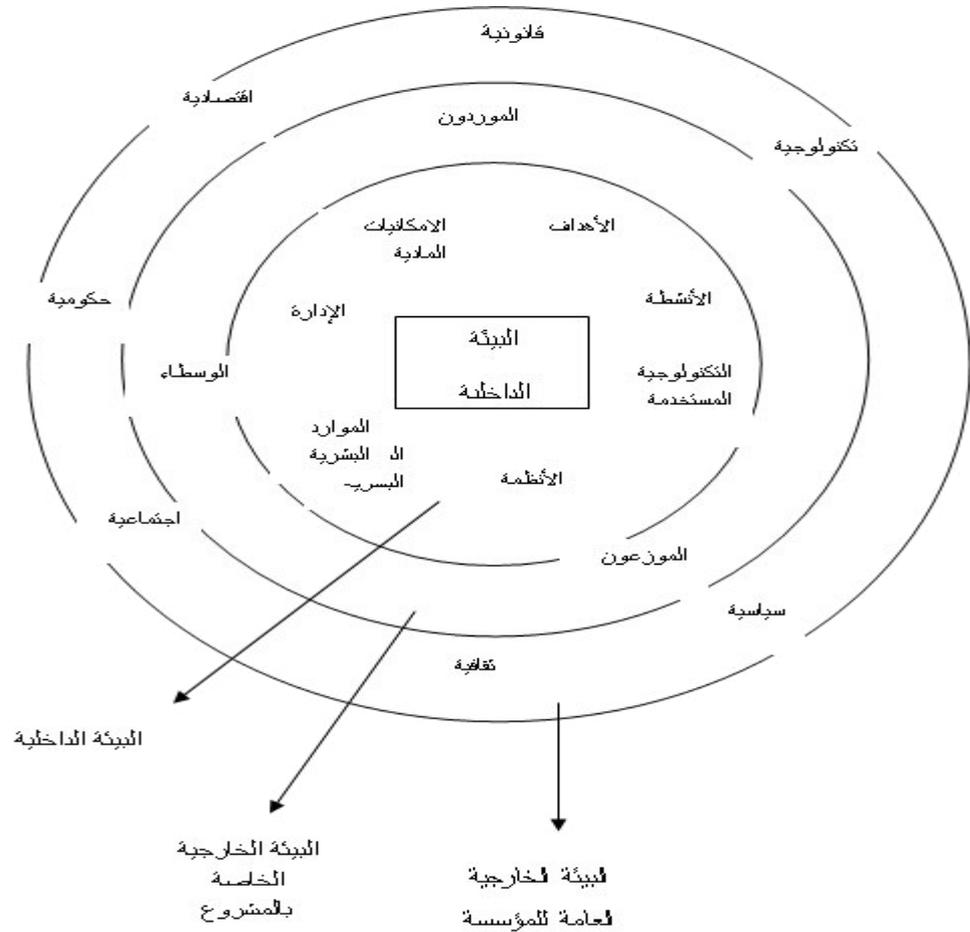
يعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم وأكبر القطاعات التي تشكل المنظومة الاقتصادية العالمية الأمر الذي فرض على جميع الدول مهما اختلفت معدلات نموها وإمكانيتها تنمية ودعم هذا القطاع الحيوي الذي أصبح يعتبر رئة الاقتصاد العالمي، وبالرغم من الأهمية الكبيرة التي تحتلها هذه المؤسسات إلا أنها تعاني جملة من العراقيل والمشاكل التي تحد من نموها ونشاطها، بالإضافة إلي مجموعة من التحديات المستقبلية التي ظهرت نتيجة التطورات الدولية والإقليمية التي تقف بينها وبين دورها التنموي، و قد قسمنا هذا البحث كما يلي:

المطلب الأول: مشاكل ومعوقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

يعاني قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من عدة مشاكل يجب أخذها بعين الاعتبار من طرف متخذي القرار في الميدان الاقتصادي، وهذا قصد تنميتها وتوجيهها إلى خدمة الاقتصاد الوطني، كما يجب التنويه إلى أن خطورة مشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إنما تزداد عادة بالنسبة لتلك المؤسسات التي ما تزال في مرحلة الإنشاء والتي لم تبلغ بعد مرحلة الاستقرار.

وقد مكن تصنيف المشكلات التي تتأثر بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من زاوية البيئة الخاصة التي تعيشها هذه المؤسسات سواء البيئة الداخلية (الظروف الداخلية والخاصة بكل مؤسسة) والبيئة الخارجية (الظروف الخارجية للمؤسسات) كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل (1): الظروف الداخلية والخارجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.



المصدر: لخلف عثمان، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتميئها دراسة حالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، ص62

ومن أبرز وأهم المشاكل التي تواجه هذا القطاع نذكر ما يلي:

1- الصعوبات المالية:

إن المشاكل والمعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتعلق بالجانب المالي تشمل ثلاث نقاط أساسية وهي¹:

¹ ليلي لولاشي، التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مساهمة القرض الشعبي الجزائري: دراسة حالة وكالة بسكرة، مذكرة ماجستير، تخصص نقود وتمويل، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2005، ص.60.

1-1- صعوبة التمويل:

من المفروض أن المصدر الرئيسي لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو التمويل الذاتي، أي الاعتماد على المدخرات الفردية التي عادة ما تكون غير كافية، خاصة في البلدان النامية نتيجة لضعف المداخل فيها، ولهذا تلجأ هذه المؤسسات إلى التمويل الخارجي أو الائتمان، وهنا تصطدم بصعوبة الحصول على الأموال التي تحتاجها لممارسة نشاطها.

لقد انتهت العديد من الدراسات إلى أن إمكانية وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للائتمان محدودة، وأن المؤسسات المالية لا ترغب في تمويلها وقد لا تستطيع المخاطرة بتقديم الائتمان لها خاصة في البلدان النامية، وتزداد حدة مشكلة التمويل إذا ما علمنا أن هذه الدول تفتقر إلى المؤسسات المالية المتخصصة في التعامل مع هذه المؤسسات وان وجدت فإن إمكانياتها تكون ذات قدرات مالية محدودة، ناهيك عن الشروط الصعبة التي توضع لتوفير الأموال المطلوبة من حيث شروط الاقتراض الصعبة، وعدم القدرة على التسديد وطلب البنوك لضمانات عينية ذات قيمة، نادرا ما تتوفر لدى هذه المؤسسات وتفضيلها تمويل الأنشطة التجارية على الأنشطة الإنتاجية، وغياب ميكانيزمات تغطية المخاطر المرتبطة بالقروض الممنوحة للمؤسسات (خطر الصرف، تغيير أسعار الفائدة...)، زيادة على عدم توفر صندوق خاص بضمانات القروض كما لا تستفيد هذه المؤسسات عادة من تمويل الامتياز ممثلا في خطوط قروض خارجية.

وقد أكد تحقيقا للبنك العالمي أن 80% من المؤسسات محل تحقيق تم إنشاؤها بأموال خاصة بنسبة 100% وهو ما يترجم صعوبة تحرير قروض من النظام المالي والبنكي بسبب شروط الاقتراض الصعبة ومستوى الضمانات المطلوبة.

لهذا تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى سوق الإقراض غير الرسمي والاقتراض منها بأسعار فائدة مرتفعة جدا، إضافة إلى تشدد أصحاب القروض فيما يخص طلب الضمانات المالية لتأمين عمليات الإقراض.

" وبسبب مشاكل التمويل يقع المنتج فريسة لاستغلال التجار والوسطاء الذين يشترون منتجات المصانع بأسعار منخفضة مع تقديم الخامات ومستلزمات الإنتاج لهذه المصانع بأسعار مرتفعة

نسبياً، مما حقق التمييز المطلق لهؤلاء التجار في عمليتي البيع والشراء وبالتالي امتداد التمييز إلى مجال إقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مالياً وعينياً. وبالتالي فإن صعوبة الحصول على الأموال تؤثر سلباً على نشاط هذه المؤسسات وتحول دون انتعاشها."

1-2- صعوبات تتعلق بالجهاز الإنتاجي:

إذ يتطلب استيراد مدخلات الإنتاج توفر عملة صعبة بالقدر الكافي وهو ما لا يتوفر في كل الأحوال لهذه المؤسسات مقارنة بالمؤسسات الكبيرة.

1-3- صعوبات جبائية:

"من حيث اقتطاع الرسوم والضرائب المطبقة على أنشطة هذه المؤسسات في طورها الاستغلالي وارتفاع الضغط الجبائي، الذي كان من نتائجه توقف عدة مشروعات إنتاجية عن النشاط، وبالتالي فقدان العديد من مناصب الشغل، كما أن الحوافز الضريبية المقدمة لتشجيع التنمية الصناعية، والتي تتضمن الإعفاء الضريبي لفترات عادة ما تكون معقدة، وتخدم الهيئات الكبيرة، وهذا يؤدي إلى تنامي الأنشطة الموازية التي تصب في خانة التهرب الضريبي، إلى جانب وجود صعوبات جمركية نتيجة الإجراءات المتخذة من طرف الإدارة الجمركية التي لم تتكيف بعد مع القوانين والآليات الجمركية والبعد عن التطبيقات والأعراف الدولية".

2- سوء استعمال براءة الاختراع:

إن نظام براءة الاختراع يطرح مشكلة خطيرة للمصنعين الصغار، فالمؤسسات الكبيرة على خلاف المؤسسات الصغيرة استفادت في السنوات الأخيرة من أعداد متزايدة من براءات الاختراع، التي منحت لها سواء من قبل الموظفين فيها أو من قبل أشخاص غريباء عنها، أما أصحاب المؤسسات الصغيرة فإنهم يفتقرون في معظم الحالات إلى الأموال الضرورية لتجسيد ابتكاراتهم ونقلها إلى مرحلة الإنتاج والتوزيع، ويصبح أسهل عليهم بيعها إلى المؤسسات الكبيرة مقابل عدة آلاف من الدولارات وبيع على الإنتاج، كما يواجه صاحب الابتكار صعوبة منع التعدي على حقوق هذه البراءة بسبب ارتفاع تكاليف النزاعات، وقد صرح "لويس ايفانز" أحد أعضاء مجلس أمناء جمعية

المشروعات الصغيرة الوطنية إلى التعليق بأن "براءة الاختراع في الوقت الحاضر تساوي فقط المال الذي يستطيع المرء أو يرغب في إنفاقه لذلك الغرض"¹.

3- المشاكل والمعوقات المتعلقة بالعمارة الصناعي:

من بين المشاكل والمعوقات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إنجاز وتنمية المشاريع الاستثمارية هي مسألة العمارة الصناعي فنجد أن أصحاب المؤسسات والمشروعات يعانون من مشاكل كبيرة في هذا المجال بسبب صعوبة إيجاد المكان المناسب والدائم لإقامة المشروع لارتفاع أسعار الأراضي والمباني إضافة إلى صعوبة تجهيز المكان للنشاط وصعوبة الحصول على التراخيص، وأحياناً الرفض غير المبرر للطلبات هذا علاوة على اختلافات لا تزال قائمة بسبب أسعار التنازل، وضعف التخطيط العمراني وتخصيص المناطق اللازمة لإقامة وتشغيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فنجد مثلاً أن قطعة أرض التي يتحصل عليها صاحب المشروع تكون بعيدة عن مناطق توافر تسهيلات البنية التحتية مما يحملها نفقات ومصاريف إضافية وتفتقر إلى مصادر البنية التحتية كالمجاري المائية والمياه النظيفة وبعض الطرقات والطاقات اللازمة لممارسة النشاط وقد يعمل أصحابها على توفير ذلك بطرق خاصة وأحياناً غير رسمية مما يرفع من تكلفتها².

4- مشكلة العمالة الفنية المدربة:

تفتقر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الإطارات الفنية لأسباب كثيرة، أهمها عدم ملاءمة نظم التعليم والتدريب لمتطلبات التنمية في هذا القطاع، وتفضيل العمالة الماهرة العمل في المؤسسات الكبيرة حيث الأجور الأعلى والمزايا الأفضل والفرص الأكبر للتقدم. ولذا، يضطر صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة إلى توظيف عمال غير مهرة وتدريبهم أثناء العمل، غير أنه كثيراً ما يترك العامل وظيفته بمجرد إتقان العمل ويتجه للانضمام للمؤسسات الكبيرة للاستفادة من مزاياها. وعلى ذلك، فإن اضطراب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى توظيف عمالة غير ماهرة باستمرار وتحمل مشاكل وأعباء تدريبهم، فضلاً عن دفع أجور مرتفعة لبعض التخصصات النادرة لضمان بقائها في

¹ ليلي لولاشي، مرجع سابق، ص.65.

² مشري محمد ناصر، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية المحلية المستدامة: دراسة الاستراتيجية الوطنية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة ولاية تبسة، مرجع سبق ذكره، ص.33.

العمل، كلها أسباب من شأنها تخفيض الإنتاجية وجودة السلع والخدمات المقدّمة، بالإضافة إلى ارتفاع التكاليف¹.

5- المشاكل التنظيمية والإدارية:

يعانى قطاع المؤسسات الصغيرة من قصور واضح في الخبرات الإدارية والقدرات التنظيمية، وذلك بسبب سيادة إدارة الفردية أو العائلية التي تقوم على مزيج من التقاليد والاجتهادات الشخصية، والتي تتميز بمركزية اتخاذ القرار (حيث يضطلع فرد واحد أو عدد قليل من الأفراد بكافة المهام والمسئوليات الفنية والإدارية والتمويلية والتسويقية)، وعدم الاستفادة من مزايا التخصص وتقسيم العمل في زيادة الإنتاجية، وغياب الهياكل التنظيمية للمؤسسة (أي عدم وجود تنظيم واضح للأقسام يحدّد الاختصاصات والمهام وغياب اللوائح المنظمة لسير العمل داخل المؤسسة)، وعدم اتساق القرارات بسبب نقص القدرة والمهارة الإدارية للمدير المالك غير المحترف وتدخله في كافة شئون المؤسسة. وعليه، يتضح أن نمط الإدارة في تلك المؤسسات يختلف تماماً عن أنماط الإدارة الحديثة التي تأخذ بمفاهيم التخصص الوظيفي وتقسيم العمل وتفويض السلطات واللامركزية في اتخاذ القرارات وغيرها من نظم الإدارة العلمية المتطورة².

6- مشكلة التسويق:

تتمثل الصعوبات التسويقية فيما يلي³:

- عدم وجود منافذ تسويقية منتظمة لتعريف المستهلك المحلي والخارجي بمنتجات وخدمات هذه المؤسسات فضلاً عن ضيق السوق المحلي، وعدم إتباع الأسلوب العلمي الحديث في مجال التسويق ونقص الكفاءات التسويقية وعدم الاهتمام بإجراءات البحوث التسويقية خاصة في مجال دراسة الأسواق وأساليب النقل، والتوزيع، والتعبئة، والتغليف، وأذواق المستهلكين... الخ، الأمر الذي يحد من قدرة هذه المؤسسات على تسويق منتجاتها.

¹ لخلف عثمان، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها دراسة حالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، ص.66.

² لخلف عثمان، مرجع سابق، ص.67.

³ قوريش نصيرة، اليات وإجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17 و 18 أفريل 2006، ص9

- تفضيل المستهلك المحلي للمنتجات الأجنبية المماثلة بدافع التقليد او المحاكاة مما يحد من حجم الطلب على المنتجات المحلية.
- عدم توفر الحوافز الكافية للمنتجات المحلية مما يؤدي إلى منافسة المنتجات المستوردة لمثيلاتها من المنتجات المحلية وقيام بعض المؤسسات الأجنبية بإتباع سياسات إغراقه لتوفير منتجاتها للأسواق المحلية بأسعار تقل عن أسعار المنتج المحلي مما يؤدي إلى ضعف الموقف التنافسي للمؤسسات الوطنية.
- نقص المعلومات والإحصاءات المتاحة لدى هذه المؤسسات خاصة فيما يتعلق بالمؤسسات المنافسة وشروط ومواصفات السلع المنتجة.
- عدم وجود مؤسسات متخصصة لتسويق منتجات هذا القطاع.
- عدم القدرة على القيام بعمليات الدعاية والإعلان الكافية لمنتجات هذه المؤسسات في الخارج نتيجة ارتفاع تكاليف تلك العمليات.
- عدم وجود دراسات للأسواق الخاصة من حيث الحجم وطبيعة الأسواق وكذا طبيعة المنافسة التي تواجه المؤسسة الصغيرة.
- عدم التطوير في مواصفات المنتج بما يتلاءم وذوق المستهلك.

7- مشاكل السياسات والتوجهات الاقتصادية والسياسية:

اولى مخططوا و واضعوا السياسات الاقتصادية للبلدان النامية اهتماما متزايدا للمؤسسات الكبيرة و بالقطاع العام عموما كخيار استراتيجي لعملية التنمية الاقتصادية و مقارنة بذلك اهتمت هذه السياسات اوضاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و القطاع الخاص ككل، و لم تقدم هذه الحكومات في معظم البلدان النامية اية برامج منظمة و طويلة الاجل لتوجيه و تدعيم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مساعدتها ماليا و فنيا و حتى في اقرار نظام ضريبي يتماشى و اوضاع هذه المؤسسات، ان السياسة العامة للحكومات تجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تميل نحو عدم او قلة الاهتمام اثر في تأدية هذه لمؤسسات لدورها في تطوير الاقتصاد و المساهمة بشكل ايجابي و فعال في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، و قد تنعكس السياسة الحكومية على معاملة الدوائر

الادارية الحكومية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تخلق لها بعض الصعوبات التي نذكر منها ما يلي¹:

- صعوبة الحصول على تراخيص ممارسة النشاط
- عدم وجود هيئات حكومية تعتني بهذا القطاع وتدعم وجوده وتحافظ على استمراريته وتقدم له كل المالية والادارية والتكنولوجية والتسويقية.....الخ
- عدم وضع تشريعات تلاءم واوضاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المطلب الثاني: اساليب دعم المؤسسات الصغير والمتوسطة

ان الحد من المعوقات والعراقيل التي تعترض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وايجاد الحلول لمشكلاتها من اجل المساهمة الفعالة في رفع كفاءة الانتاجية وتطوير قدراتها التنافسية يتطلب اتخاذ جملة من التدابير نوجزها فيما يلي²:

1- الدعم الحكومي:

يمكن ان يتخذ دعم الحكومات في الدول النامية للمشروعات ص. م عدة صور ومظاهر وفي مختلف مراحل هذه المشروعات والتي تتمثل فيما يلي:

- ازال القيود والمعوقات الادارية وذلك بتوفير البنى التحتية من ومواصلات وتدريب، تامين التمويل بشروط ميسرة، تشجيع التصدير، تخفيض رسوم الانتاج والضرائب المباشرة وغيرها.
- تقديم الاستشارات الاقتصادية، وتشمل على تعريف المنتجين بالاعتبارات الخاصة باقتصاديات المشروع مثل اختيار نوع الصناعة والموقع وراس المال اللازم والاسواق، اما الاستشارة الفنية فتشمل المسائل المتعلقة بالاختيار والاستغلال الامثل لآلات

¹ رايح خوني، حساني رقية، مرجع سبق ذكره، ص.73.

² عبد الرحمان بن عنتر، عبد الله بلوناس، مشكلات المشروعات الصغيرة والمتوسطة واساليب تطويرها ودعم قدرتها التنافسية، مداخلة ضمن: الدور التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطور دورها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 26-28 ماي 2003، ص.7.

والمعدات، الصيانة والاصلاح، وتشمل الاستشارة الادارية المسائل المتعلقة بالتمويل وتخطيط الانتاج وتسويق المنتجات.

- المساعدات المالية باعتبار ان هذه المشروعات تواجه صعوبات فيما يخص اهتمام البنوك التجارية باقتراضها بشروط ميسرة فانه يتعين على الحكومة ضمان اي خسارة يمكن ان تتعرض لها هذه البنوك حتى تخفف من شروطها و تتعامل مع اكبر عدد منها، و ان تشجع على اقامة مؤسسات مالية متخصصة في التعامل مع هذه المؤسسات بشروط ميسرة تراعي ظروف نشاطها و إمكاناتها المتاحة، بالإضافة الى تخصيص حصة عادلة من الدعم الدولي في اطار التعاون المتعدد الاطراف التي تبرمه الحكومة مع المصارف الدولية للوفاء باحتياجات هذه المشروعات من هذا الدعم.

- انشاء هيئة ضمان مخاطر الائتمان المصرفي للمشروعات ص. م وهذا للتغلب على مشكل الضمانات التي تشترطها البنوك مقابل الحصول على الائتمان.

- تحديد الحكومة بوضوح لسياستها وخططها الائتمانية اتجاه المشروعات ص. م في إطار التنمية الصناعية الشاملة مع بيان اهدافها وتوجيهاتها ازاء دور هذه المشروعات اقتصاديا وصناعيا.

2- تسهيل التمويل:

تعتبر عملية الحصول على مصدر للتمويل من أعقد العمليات التي تبطل من قدرة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، حيث أن تسهيل عملية الحصول على التمويل المناسب لهذه المؤسسات ليس مسؤولية المؤسسات الحكومية فقط وإنما هو عبارة عن أسلوب مشترك بين الجهات الحكومية والغير حكومية كالجمعيات التعاونية وجمعيات التضامن وغيرها من الصيغ التعاونية التي تدعم تمويل هذه المؤسسات، لذلك أصبح من الضروري عند إعداد وتنفيذ برامج القروض مراعاة نوع المؤسسة وتخفيف إجراءات منح القروض وأن يكون تسديد القروض على أساس جداول سداد واقعية، وفترات سماح معقولة وأسعار فائدة قريبة من الأسعار السائدة في الأسواق المالية هذا على غرار إنشاء مؤسسات إقراض خاصة أو متخصصة في منح الاعتمادات إلي المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة

ويجب تحسين أداء المحافظ المالية عوضا عن فرض عقوبات مالية وتطبيق إجراءات الرهن والمقاضاة أو إشهار الإفلاس في حالات التخلف عن التسديد لأسباب موضوعية .

3- الإدارة الرشيدة:

ان نجاح المؤسسات ص. م في البلدان النامية يتوقف على الاعتراف بقيمة الموارد البشرية كأصل هام وغالي لديها على مستوى التعاون بين العاملين و مرؤوسيهم و ان الادارة الرشيدة القائمة على الفهم و المعرفة جنبا الى جنب مع القوة العاملة و الكفاءة الماهرة المتميزة هي ضرورة حيوية لتطوير القدرات الانتاجية لهذه المشروعات و الحفاظ عليها بما يمكنها من حماية استقلاليتها دون اضطرارها للخضوع لتعديلات المشروعات الكبرى او متعاقدين قد يفرضون عليها شروطا ومواصفات تشكل عبئا عليها كما ان التحسين المستمر للمهارات و التقنيات الادارية هما ايضا مطلب ملح لرفع كفاءة اداء هذه المشروعات بما يكفل لها الاحتفاظ بموقفها المتميز ضمن المؤسسات الصناعية الوطنية.

4- التكوين والبحث والتطوير:

يعتبر الاهتمام بموضوع التكوين والتطوير من أهم السبل التي تسمح للمؤسسات بامتلاك المكانة السوقية وذلك من خلال تحسين القدرات الإنتاجية والكفاءات التشغيلية والميزات التنافسية وكذا بلوغ الأداء المتميز بواسطة العمالة المدربة والمؤهلة التي يجب أن تعتبر القيمة المضافة الأساسية والتي يمكن أن تخلق المكانة للمؤسسة وتقلل من خطر المنافسة، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى يجب أن تدعم الاتصالات والعلاقات بينها وبين الجامعات والمراكز البحثية والأكاديميات المتخصصة في مجالات البحث والتطوير، ودعم مبدأ تبادل المشورة والنصح والمنفعة بين المؤسسات العاملة في محيطها لمواجهة الاختلالات وإيجاد الحلول المنطقية لها¹.

5- إتقان الإنتاج وحسن تسويقه:

يمثل الإنتاج والتسويق الوظائف الأكثر أهمية في المؤسسة، ويعتبران من أهم الانشغالات في المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة ولتدعيمهما يجب العمل على الاستفادة من التقدم التقني

¹ مشري محمد ناصر، مرجع سبق ذكره، ص.39.

الحديث في تحسين فنون الإنتاج وتطوير تصميم المنتجات والالتزام بالمواصفات العالمية والرقابة على الجودة وتطبيق معاييرها، وتوسيع الأسواق الداخلية لتصدير المنتجات والتعريف بها والإعلان عليها بالطرق الحديثة من خلال إظهار المنتجات بطريقة مرضية وواضحة لتسهيل الاتصال مع المشتركين المحليين والدوليين وإقامة علاقات متجددة مع العملاء والشركات الكبيرة وذلك بغية الوصول إلي الأسواق الخارجية.

6- الاستفادة من التكنولوجيا الحديثة:

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

المطلب الثالث: التحديات المستقبلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ان التغيرات التي فرضتها التحولات الجديدة في العلاقات الاقتصادية الدولية تمثل أبرز التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تتلخص فيما يلي¹:

1- تحدي العولمة:

ويتضمن مجموعة من التحديات نذكر منها ما يلي²:

1-1- تحدي التكتلات الاقتصادية:

سينجم عن النظام العالمي الجديد خلق تحالفات اقتصادية، وسيعزز من توجه العديد من الدول صوب التكامل الاقتصادي للقدر على البقاء والاستمرار مما سيقود الى تأجيج قدرة المنافسة بين تلك التكتلات الاقتصادية والامر الذي سينعكس بدوره على قطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة

¹ ليث عبد الله القهوي، بلال محمود الوادي، مرجع سابق، ص.119.

² نبيل جواد، مرجع سبق ذكره، ص.157.

1-2- تحدي الاصلاح الاقتصادي:

ينتج عن تطبيق الاصلاحات الاقتصادية وفسح المجال للمنافسة الوطنية والاجنبية ترك المجال حرا امام السلع الاجنبية للدخول الى الاسواق الوطنية خاصة بعد الانضمام الى المنظمة العالمية للتجارة مما يجبر المشروعات الصغيرة والمتوسطة لتحضير نفسها لمثل هذه التحديات.

1-3- تحدي ثورة المعلوماتية:

تشير الدلائل على ان سمة القرن الحادي والعشرين هي المعلوماتية، وتؤكد ابحاث البروفسور رومر بان المعلومات ستشكل عنصر انتاجي جديد سيتفوق على عناصر الانتاج الاخرى التقليدية (العمل، راس المال، الارض والتنظيم) وستصبح العنصر الحاسم في النمو الاقتصادي الحديث، ما يضع الصناعات الصغيرة والمتوسطة امام وجوب الاعتماد المتصاعد على تكنولوجيا المعلومات ووسائلها المتقدمة بقصد توسيع وتطوير خدماتها بما يحقق التأقلم مع الاحتياجات المستقبلية مع المتعاملين معها.

1-4- تحدي التنافسية العالمية:

سيقود الانفتاح امام العالم الخارجي ورفع القيود امام التجارة الخارجية الى تزايد المنافسة في القطاعات الاقتصادية المختلفة مما يستدعي انطلاق روح الابداع والتطوير والحفاظ على الجودة الشاملة للسلع والخدمات المقدمة كي تستطيع الصناعات الصغيرة والمتوسطة غزو الاسواق العالمية او على الاقل حماية نفسها من غزو الصناعات الاجنبية.

2- التطور التكنولوجي:

لقد أدى التقدم التكنولوجي إلى تسهيل عمليات الاتصال والانتقال بين الدول وسرعة في أداء المعاملات الاقتصادية الدولية سواء التجارية أو المالية، كما أدى إلى تجاوز الحدود السياسية للدول، واتساع الأسواق بصورة جعلت المنتجات تأخذ الصفة العالمية، كما أدى إلى تشابه أنماط الاستهلاك في العالم بين شعوب مختلفة الثقافات، وهذه التطورات هي نتاج حقيقي لما يعرف بالثورة الصناعية¹

^{1 1} برودي نعيمة، التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ومتطلبات التكيف مع المستجدات العالمية، مداخلة ضمن الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة تلمسان، يومي 17 و18 أبريل 2006، ص.117.

خلاصة الفصل:

لقد قمنا من خلال هذا الفصل بدراسة أهم الأسس النظرية المتعلقة بموضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تبني من خلالها الدراسة التي سوف نقوم بها على هذه المؤسسات بدا من توضيح اختلاف الآراء حول تعريف هذه المؤسسات والمعايير التي تحكم هذا التعريف والأسباب التي تصعب من خلالها تحديد تعريف موحد لها والأهمية التي تكتسبها هذه المؤسسات والاقتصاديات التي تهدف إلى تطبيقها وصولاً إلى أهم المميزات والخصائص التي تميز هذه المؤسسات على المؤسسات الأخرى.

كما تطرقنا في هذا الفصل إلى قطاعات تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومجالات انشطتها ثم إلى تعدد المصادر والأساليب التمويلية التي تسعى من خلالها الدول إلى تمويل هذه المؤسسات، وتطرقنا كذلك إلى المشاكل والمعوقات التي تقف أمام هذه المؤسسات، والأساليب التي من شأنها دعمها ومساندتها وتنميتها للوصول إلى اقتصاد متوازن في جميع القطاعات وكذلك تنويع الصادرات بالنسبة للدول النامية.

وكحوصلة شاملة وجدنا أنه وبالرغم من اختلاف المختصين والباحثين حول وضع تعريف موحد لهذه المؤسسات بسبب تعدد المعايير والأسباب المراد بها هذا التعريف وكذا الأشكال التي يمكن أن تكتسبها هذه المؤسسات إلا أنهم أجمعوا على الدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والأهمية البالغة التي تكتسبها في البنية الاقتصادية والاجتماعية للاقتصاديات التي تعاني من الاختلالات في جميع المجالات وعلى جميع الأصعدة وعلى ضرورة دعم وتنمية هذه المؤسسات لمواجهة المشاكل والتحديات التي تواجهها.

الفصل الثاني:

الاطار النظري للتجارة الخارجية

تمهيد

يعد التبادل التجاري بين الدول، حقيقة لا يمكن تصور العالم من غيرها اليوم، فلا يمكن لدولة ما أن تستقل باقتصادها عن بقية العالم سواء كانت متقدمة أو نامية، حيث يقوم الاقتصاد الوطني لكل دولة على مختلف الأنشطة الاقتصادية التي تتكامل مع بعضها البعض بطريقة تجعل كل منها يؤثر ويتأثر بالآخر، أين تمثل التجارة همزة وصل بين هذه الأنشطة فيما بينها عن طريق تجارة داخلية، وبينها وبين العالم الخارجي كتجارة خارجية. فبذلك تشكل التجارة الخارجية فرعا من فروع الاقتصاد الوطني وتعتبر المرآة العاكسة لاقتصاد كل دولة.

والتجارة الخارجية تقوم على أساس وجود الفروق المختلفة في الإمكانيات والموارد الطبيعية ومختلف القدرات، كالقدرات التقنية والتكنولوجية والظروف الجغرافية بين الدول، والهدف الأسمى من إقامة التبادل الخارجي عند أي دولة هو محاولة زيادة الدخل الوطني وذلك من أجل رفع مستويات المعيشة وتحقيق الرفاهية لأفرادها

تعتمد الدول في تطبيق سياساتها في مجال توطيد علاقاتها الاقتصادية الدولية خاصة في مجال التجارة الخارجية على السياسات التجارية، والتي تتراوح دوما بين أوضاع تتميز بدرجة أكبر من الحرية وأخرى بدرجة أكبر من الحماية، حسب طبيعة توجه الاقتصادي للدول، وفي هذا الفصل سنحاول توضيح أهم المفاهيم النظرية المتعلقة بالتجارة الخارجية من خلال الإجابة على الأسئلة التالية:

- ما هو مفهوم التجارة الخارجية؟
- فيما تتمثل النظريات المفسرة للتجارة الدولية؟
- ما المقصود بالسياسة التجارية؟ وما هي اهم ادوات تطبيقها؟

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية

إنه من الصعب اليوم أن نجد في عالمنا المعاصر مجتمعا أو دولة تعيش بمعزل كامل عن الاقتصاد العالمي، فقد ازدادت الفعالة وترسخت بما للتجارة الدولية من فائدة تعم على جميع الأطراف المشاركة فيها، فلا شك أن الملاحظ إلى الاقتصاد العالمي اليوم يجد تلك الشبكة الكبيرة والمعقدة من التجارة في السلع والخدمات، والتي تربط بين مختلف دول العالم.

وقد ارتأينا تقسيم هذا المبحث الى:

المطلب الأول: تعريف التجارة الخارجية وأهميتها**أولاً: تعريف التجارة الخارجية**

لا يمكن لأي دولة أن تعيش بمعزل عن بقية دول العالم، إذ تعتبر الدولة كالأفراد لا يستطيع أن ينتج كل ما يحتاجه من السلع، مما يقتضي عليه أن تخصص في إنتاج السلع التي تؤهلها الظروف الطبيعية والجغرافية لإنتاجها لتقوم في الأخير بتبادلها مع دولة أخرى لها القدرة على إنتاج سلع من نوع آخر.

على هذا الأساس يمكن تعريف التجارة الخارجية على أنها فرع من فروع علم الاقتصاد الذي يهتم بدراسة الصفقات الاقتصادية والتبادل التجاري الذي يتم بين الدولة والعالم الخارجي، في صورته الثلاث المتمثلة في انتقال السلع والخدمات والأفراد ورؤوس الأموال*¹.

ويطلق الاقتصاديون مصطلح التجارة الخارجية في مفهومها الضيق على الحركات الدولية للسلع والخدمات، لتشمل في مفهومها الواسع كل حركة من حركة السلع والخدمات وكذا الهجرة الدولية للأفراد ورؤوس الأموال أو ما يطلق عليها بمصطلح التجارة الدولية.²

ثانياً: أهمية التجارة الخارجية

تكمن أهمية التجارة الخارجية في أنها تلعب دوراً هاماً في معظم الاقتصاديات الدولية فتوفر للاقتصاد ما يحتاج إليه من سلع وخدمات غير متوفرة محلياً من خلال نشاط الاستيراد، وفي نفس

¹ حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، مذكرة ماجستير، تخصص اقتصاد دولي، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013، ص.10.

² سامي عفيف حاتم، التجارة الخارجية بين التأطير والتنظيم، الجزء الأول. دار المصرية اللبنانية، 1993، ص18

الوقت تمكنه من التخلص مما لديه من فوائض من السلع والخدمات المختلفة من خلال نشاط التصدير، وتؤثر هذه النشاطات الاستيرادية والتصديرية بدورها على الأسواق المادية السلع (الإنتاج، الدخل والعمالة)، وعلى الأسواق النقدية والمالية (أسواق النقود والصرف الأجنبي).¹

يتمثل الدور الهام للتجارة الخارجية في المجالات التالية²:

1. المجال الاقتصادي:

حيث تساهم التجارة الخارجية في هذا المجال في:

- تعتبر التجارة الخارجية منفذا لتصريف الانتاج ومن ثم الاستفادة في تعزيز وضع الميزانية بالنقد الاجنبي
- نتيجة لمبدأ التخصيص الدولي يتم الحصول على المزيد من السلع والخدمات بأقل التكاليف
- تشجيع الصادرات يساهم في الحصول على رأسمال أجنبي وبالتالي زيادة الاستثمار وبناء المصانع وانشاء البنى التحتية للدول النامية
- تعتبر مؤشرا على مدى قدرة الدولة على الانتاج والتنافس في السوق الدولية
- نقل التكنولوجيا والمعلومات الأساسية من اجل بناء اقتصاديات متينة وتعزيز عملية التنمية الشاملة
- تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين العرض والطلب

1- المجال الاجتماعي:

تحقق التجارة الخارجية في المجال الاجتماعي ما يلي:

- زيادة رفاهية المجتمع من خلا زيادة الاختيارات فيما يخص الاستهلاك
- تحقيق التغيرات الضرورية في البنية الاجتماعية نتيجة التغير في البنية الاقتصادية

¹ طالب محمد عوض، التجارة الدولية نظريات وسياسات. دار وائل للنشر، الاردن، 2004، ص.14.

² شرع نورة، سياسات اصلاح التجارة الخارجية وأثرها على الاقتصاد الجزائري. مذكرة ماجستير، تخصص تجارة دولية، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي بغرداية، 2011، ص.10.

- إمكانية الحصول على أفضل تقنيات المعلوماتية بأسعار رخيصة
- التأثير المستمر للتجارة الخارجية على نمط الحياة اليومية

2- المجال السياسي:

تسعى التجارة الخارجية في المجال السياسي إلى تحقيق ما يلي:

- إقامة العلاقات الودية مع الدول المتعامل معها
- العولمة السياسية تساهم في إزالة الحدود وتقصير المسافات، ومنه الاستفادة من التكنولوجيا الحديثة ومسالك التجارة الخارجية العابرة للحدود

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية

تقوم التجارة بين الدول لنفس أسباب قيامها داخل الدولة الواحدة، وفي كلتا الحالتين تتخصص الأقاليم بسبب وجود موارد معينة لدى بعضها غير موجودة لدى البعض الآخر، مما يجعل مثل هذا التخصص معقولاً ومربحاً، كأن تملك إحدى هذه الدول مساحة كبيرة من الأرض وعددًا قليلاً من السكان نسبياً، ويعتبر هذا أفضل مزيج من الموارد الإنتاجية اللازمة للتربية المثلثة للأبقار مثلاً وتمتلك دولة أخرى أراضي قليلة وكثيراً من العمال الماهرين وراس المال، ومثل هذا المزيج يحقق إنتاجاً صناعياً أفضل، فتتخصص الأولى في إنتاج الأبقار وبيع اللحوم، وفي المقابل تتخصص الثانية في المنتجات الصناعية وبيعها إلى الدولة الأخرى.

يتم تبادل القدر الأكبر من التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة، وتحدث هذه التجارة لأن دخل معظم الناس في تلك الدول يسمح لهم بشراء كميات كبيرة من السلع، وكذلك لأنها تمتلك معظم الصناعات المتخصصة، ومنه يمكن إجمال أسباب قيام التجارة الخارجية في العوامل التالية:¹

- عدم إمكانية تحقيق الاكتفاء الذاتي.

- وجود فائض في الإنتاج.

- الحصول على أرباح.

¹ حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية. مكتبة زهراء الشرق، مصر، 1996، ص.13.

- رفع مستوى المعيشة.
- التخصص الدولي: إن الدول سابقا لا تستطيع أن تعتمد على نفسها كليا في إشباع حاجات أفرادها وذلك بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية بين دول العالم.
- تفاوت التكاليف والأسعار لعوامل الإنتاج والأسعار المحلية: إذ يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا للتجارة بينها وبالذات في الدول التي تمتلك ما يسمى باقتصاديات الحجم الكبير الذي يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة، وبالتالي ترتفع لديها تكاليف الإنتاج مما يعطي الدولة الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بالدولة الثانية.
- اختلاف مستوى التكنولوجيا من دولة لأخرى: يتباين الأسلوب الإنتاجي والمعرفة الفنية بين الدول تباينًا كبيرًا، بحيث يؤثر بشكل كبير على طبيعة السلع المنتجة في كل بلد، فنجد أن الدول المتقدمة تحتكر إنتاج السلع التي تشكل التقنية عنصرا أساسيًا في إنتاجها، أما الدول النامية فإنها في الغالب تتخصص في تلك التي يغلب عليها طابع المواد الخام مثل النفط والمعادن والقطن.
- اختلاف ظروف الإنتاج: فبعض المناطق تصلح لزراعة البن والشاي مثلا، فيجب أن تتخصص في هذا النوع من المنتجات الزراعية، وتستورد المنتجات الأخرى التي لا تقوم بإنتاجها كالنفط الذي يتوفر في الدول ذات المناخ الصحراوي مثل دول الخليج العربي.

المطلب الثالث: استراتيجيات التجارة الدولية

لقد عرفت الدول النامية نوعين من الاستراتيجيات، ولقد ركزت الاستراتيجية الأولى على التصنيع من أجل الإحلال محل الواردات أو استراتيجية التصنيع ذات التوجه الداخلي، بينما اعتمدت الاستراتيجية الأخرى على التوجه الخارجي بالصادرات¹.

¹ رعد حسن الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، الجزء الأول، دار الرضا للنشر، دمشق، سنة 2000، ص150

اولا: استراتيجية الاحلال محل الواردات:

ويقصد بها تلك الاستراتيجية القائمة على فكرة اختيار الصناعات التي يمكن احلال منتجاتها محل المنتجات المستوردة من خلال اقامة الصناعات التي تخفض من فاتورة الواردات خلال فترة زمنية معينة بتطلبها تنفيذ هذه الاستراتيجية، مما ينعكس في النهاية على تخفيض الطلب على الصرف الاجنبي.

ويتطلب تنفيذ هذه الاستراتيجية وضع سياسات حمائية للصناعة الوطنية في شكل قيود تعريفية او غير تعريفية، ويكمن الهدف الرئيسي من تطبيق هذه الاستراتيجية في الرغبة في حماية السوق المحلية لتحويل الطلب من المنتجات المستوردة الى المنتجات المحلية، ولقد كانت مجموعة من الدوافع التي شجعت الدول النامية على تبني هذه الاستراتيجية منها:

- وجود عجز مستمر في ميزان المدفوعات مما يدفع بالدول النامية الى القيام بوضع سياسة لإحلال محل الواردات بهدف التغلب على مشكلة العجز في ميزان المدفوعات وتوفير النقد الاجنبي

- اقامة قاعدة صناعة جديدة متكاملة لإنتاج بدائل لواردات وتنشيط القطاعات الاخرى من خلال روابط الانتاج الامامية والخلفية، ومن ثم تنامي عدد الصناعات لتكون قاعدة صناعية متكاملة تستغني تدريجيا عن سياج الحماية المفروض حولها تمهيدا لتحقيق القدرة التنافسية في الاسواق الخارجية

- المساهمة في حل مشكلة البطالة من خلال اقامة صناعة محلية تتطلب المزيد من عناصر الانتاج ومنها عنصر العمل، وذلك بشرط ان يكون الطلب المحلي على الواردات مرنا وان تتم عملية الاحلال بين المنتجات المستوردة والمحلية بكفاءة

ثانيا: استراتيجية تشجيع الصادرات

مع ظهور العديد من السلبيات التي افرزتها عملية تطبيق استراتيجية الاحلال محل الواردات، تم تبني استراتيجية تشجيع الصادرات، ويعرفها **مصطفى عز العرب 1988** * بأنها تنفيذ مجموعة من

الاجراءات والوسائل المختلفة على مستوى الدولة بهدف التأثير على كمية وقيمة صادراتها بما يؤدي الى زيادة القدرة التنافسية للمنتجات المحلية في السوق العالمية*

في حين يعرفها **1981 krouger** * بأنها مجموعة من الاجراءات والوسائل المختلفة التي يتم اتباعها لتحفيز جميع السلع المصدرة دون الاقتصار على سلعة واحدة*

اما **1990 bhagwati & 1985 balassa** فقد عرفاها بانها تلك الاستراتيجية التي تهدف الى زيادة الصادرات من خلال تقديم حوافز سعرية غير متحيزة لصالح صناعات بدائل الواردات.

ولضمان تنفيذ هذه الاستراتيجية، فلقد وضع **1993 gheraway & milner** مجموعة من الادوات لتحفيز الاستثمار في الانتاج من اجل التصدير مثل الاعفاءات الجمركية والضريبة المحلية المباشرة وغير المباشرة على الانشطة التصديرية مع منح ائتمان تصديري لاستيراد المدخلات الوسيطة اللازمة لصناعات التصدير، مع تخفيض ائتمان تقديم المرافق العامة للأنشطة التصديرية، بالإضافة الى امكانية تقديم دعم مباشرة للصناعات التصديرية.

ولقد ترتب على تطبيق هذه الاستراتيجية في بعض الدول النامية ومنها دول جنوب شرق اسيا تحقيق مجموعة من المكاسب والتي تتمثل اهمها فيما يلي:

- التغلب على ضيق السوق المحلي واستغلال مزايا اقتصاديات الحجم
- استغلال المزايا النسبية المتوافرة محليا مع تطوير اساليب الانتاج في الصناعة واعادة تخصيص الموارد وفقا لاعتبارات الميزة النسبية المتاحة
- زيادة حصيلة الدولة من الدخل الاجنبي
- تحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي
- التلاحم مع المنتجات المنافسة في الاسواق العالمية يوفر للمنتجات المحلية المعلومات عن تلك الاسواق والمنتجات ومدى التطورات التكنولوجية الحادثة بها لإمكانية الاستفادة من هذه التطورات في رفع كفاءة المنتج التصديري الوطني.

المبحث الثاني: النظريات المفسرة للتجارة الخارجية

المطلب الاول: النظرية التقليدية الكلاسيكية

ظهر المذهب التجاري في القرن السابع عشر بظهور الدولة الحديثة و الدولة القومية في كل من انكلترا و اسبانيا و فرنسا و البرتغال و بلجيكا و هولندا، وبدأت مجموعة من الناس اطلق عليهم التجاريون (mercantilistes) يكتبون المقالات عن التجارة الدولية و يدافعون عن فلسفة اقتصادية عرفت بالمذهب التجاري و التي تلخصت اهدافها في جمع المعادن النفيسة (الذهب و الفضة) و التي كانوا يعتبرونها اساس ثروة الامة و عظمتها، و يمكن الحصول عليها من مصدرين اولهما: مناجم الذهب و الفضة و هي موجودة في بلدان محددة و ثانيهما: التجارة الخارجية، وانطلاقا من ذلك فقد اقترح التجاريون ان تقوم الدولة بالتدخل في الشؤون الاقتصادية وذلك بتشجيع الصادرات و تقييد الواردات و خاص الكمالية منها حتى تستطيع ان تخلق فائضا في ميزان المدفوعات لصالحها و تستقدم الذهب و الفضة اليها.

وقد ظل هذا المذهب سائدا حتى ظهرت مدرسة الطبيعيين (physiocrates) والتي نادى بحرية النشاط الاقتصادي وفقا للقوانين الطبيعية والقاعدة المعروفة *دعه يعمل دعه يمر* الأمر الذي دفع الافراد والجماعات الى ممارسة نشاطها الاقتصادي بحرية بعيدا عن القيود والعقبات التي كانت تفرضها الدولة عليهم وعلى التجارة الخارجية، مما مهد الطريق لظهور افكار الاقتصاديين التقليديين امثال سميث وريكاردو وميل الذين هاجموا اشكال الحماية والتدخل والقيود على التجارة الخارجية.

اولا: نظرية الميزة المطلقة لآدم سميث

تفسر هذه النظرية التجارة الدولية بالمزايا الاقتصادية التي يمكن ان تكسبها اي دولة تمارس التجارة الدولية او الخارجية وذلك عندما تتمتع بمزايا مطلقة في انتاج بعض السلع بالنسبة للدول الاخرى وإذا غابت تلك المكاسب او المزايا، فان التجارة الدولية تتوقف. ولكم كيف نقرر ان علاقة تجارية خارجية معينة مفيدة للاقتصاد او ضارة به¹؟

¹ مصطفى رشدي شيه، الاسواق الدولية: المفاهيم والنظريات والسياسات. دار الجامعة الجديدة، الطبعة الاولى، الاسكندرية، ص.61.

المعيار الاساسي لوجود هذ المزايا او عدمها، هي القدر على تقديم هذه السلعة في السوق الدولية بأثمان منافسة، اي بنفقات انتاجية اقل و بصورة مطلقة، وهذه القدرة ترتبط غالبا بالفروق في الموارد الطبيعية لأطراف العلاقة، وهذه الفروق ترتبط بالوفرة او الندرة و بالظروف الجغرافية و بمستوى التكنولوجيا و المعرفة المتاحة و بالجهد و المهارات الانسانية، وغالبا ما تؤدي هذه الظروف الى اختلاف القدرات الانتاجية الكمية او الكيفية، وينعكس هذا الاختلاف في القدرات الى اختلاف في مستويات التكاليف و الاثمان من دولة الى اخرى، و هذ الاختلاف هو الذي يخلق المزايا او التكاليف.

لتبسيط هذا النموذج، نفترض ما يلي بالجدول التالي:

الجدول رقم(4): مثال لنظرية الميزة المطلقة لادم سميث

عناصر الانتاج (inputs)		النتاج (output)
دولة (ب)	دولة (أ)	
يومين عمل	يوم عمل	20 طن من الغداء
يوم عمل	يومين عمل	10 اطنان من المنسوجات

المصدر: مصطفى رشدي شيحه، الاسواق الدولية: المفاهيم والنظريات والسياسات. دار الجامعة الجديدة، الطبعة الاولى، الاسكندرية، ص.61

من الجدول نستنتج ما يلي:

- في غياب التجارة الدولية مجموع الانتاج الكلي للدولتين او حجم التجارة في ثلاثة ايام 60 طن.
- اختلاف التكاليف او نفقة النتاج في كل دولة، تبعا لظروف التخصص وفروق المعرفة، فالدولة (أ) منخفضة التكاليف فيما يتعلق بانتاج الغداء والدولة (ب) منخفضة التكاليف فيما يتعلق بانتاج المنسوجات.

- لو تخصص كل دولة في انتاج السلعة المتفوقة فيها بميزة نسبية مطلقة وتم التبادل فيما بينهما تحقق كل دولة مزايا ومكاسب من التجارة الخارجية.
- انطلاقا من الجدول اعلاه تخصص الدولة (أ) في انتاج الغذاء، والدولة (ب) في انتاج المنسوجات وبذلك ستتمكن الدولة (أ) في ثلاثة ايام عمل من انتاج 60 طن من الغذاء وتنتج الدولة (ب) في نفس المدة 30 طن من المنسوجات.
- ولكي يتم التخصص، لابد ان يقتصر انتاج كل دولة فقط على السلع التي تتمتع فيها بمزايا مطلقة.

ثانيا: نظرية الميزة النسبية لديفيد ريكاردو

تصور كونك استاذا جامعيا وترغب بتأليف كتاب في أحد مواضيع الاقتصاد، و ما ان شرعت في عملية التأليف حتى وجدت انك في حاجة الى خدمات كاتب و طابعة ليقوم بطباعة ما تكتب، و قمت بالاستعانة بأحدهم لهذا الغرض، الا انك لاحظت بعد حين انه بمقدورك ان تقوم بعملية الطباعة و بمعدل اسرع من الطباع الاجير فقررت الاستغناء عن خدماته لتتولى بنفسك طباعة ما تكتب، ولكنك لاحظت بعد فترة ان الوقت الذي اصبحت تبذله في اثر سلبا على عملك العلمي فأصبحت تؤلف عدد قليل من الصفحات في اليوم الواحد، فعدت من جديد الى الاستعانة بكاتب الطباعة بالرغم من انه اقل منك كفاءة في عملية الطبع¹.

اذا ما تأملت الفكرة في هذا المثال تكون قد اقتربت من فهم مبدأ الميزات النسبية في التجارة، فالاستاذ الجامعي في مثالنا هذا متفوق تفوق مطلق على كاتب الطباعة في العلم و التخصص الذي يحمله و كذلك في قدرته الطباعية، ولكن تفوقه النسبي الاعلى يكمن في مستواه العلمي و انتاجيته الفكرية، اما تفوقه في الطباعة فهو تفوق نسبي اقل مقارنة مع التفوق العلمي، و على هذا الاساس اختار هذا الاستاذ ان يتخصص في عمله ذو الكفاءة او القدرة النسبية الاعلى و التي تكمن في تفوقه العلمي و يترك لكاتب الطباعة الاقل قدرة منه يتولى امر طباعة الكتاب.

و هكذا هو الحال بالنسبة للتجارة بين بلدين يتمتع احدهما بتفوق مطلق في انتاج كل السلع بالمقارنة مع البلد الاخر، ان المأخذ الاساسي على مبدأ الميزات المطلقة انها لم تعالج مثل هذه الحالة، فهل

¹ هجير عدنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي النظرية والتطبيقات. اثره للنشر والتوزيع، الاردن، 2010، ص.46.

يعقل مثلا ان احد هذين البلدين يقوم بتصدير كل شيء و الاخر يقوم باستيراد كل شيء، هنا جاء الرد على يد ريكاردو الذي طرح مبدأ الميزات النسبية، اذ اشار الى انه من الممكن ان يحصل التبادل بين البلدين على اساس التفوق النسبي الاعلى و ليس على اساس التفوق المطلق، اي ان يقزم احدهما بالتخصص في انتاج و تصدير ما يتفوق فيه تفوقا نسبيا أعلى و يترك انتاج ما يتفوق بإنتاجه تفوقا نسبيا اقل الى البلد الاخر مع انه متفوق تفوق مطلق في الاثنين، وبذلك تتحقق المكاسب لكل الاطراف الداخلة في عملية المتاجرة.

مثال:

إذا كانت انتاجية مصر واثيوبيا من القمح والقطن كما في الجدول التالي:

الجدول رقم (5): مثال لنظرية الميزة النسبية لديفيد ريكاردو

الدولة السلعة	القمح	القطن
مصر	120	60
اثيوبيا	10	20

المصدر: د. جلال جويده القصاص، النقود والبنوك والتجارة الخارجية. الدار الجامعية، مصر، 2010، ص.212.

فان من مصلحة مصر رغم انها تتمتع بميزة مطلقة في انتاج السلعتين ان تنتج القمح لانها تتمتع بميزة نسبية في انتاجه، وتنتج اثيوبيا القطن.

ويتم تحديد الميزة النسبية كما يلي:

$$\text{انتاجية القمح في مصر مقارنة مع اثيوبيا} = 120 = 10\% \times 12 = 12$$

$$\text{انتاجية القطن في مصر مقارنة بأثيوبيا} = 60 = 20\% \times 3 = 3$$

اذن من مصلحة مصر ان تنتج القمح لأنها تتمتع فيه بميزة نسبية أكبر من ميزتها في انتاج القمح القطن، وتترك لأثيوبيا التخصص في انتاج القطن لأنها تتميز فيه بميزة نسبية أكبر من القمح، وهذا بناء على تكلفة الفرصة البديلة.

ثالثاً: نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل

قام جون ستيوارت ميل بإدخال جانب الطلب في النماذج السابقة التي تتداخل لتحديد معدل التبادل الدولي وكيفية تحديده وليبين كذلك كيف تختلف المكاسب من التجارة مع اختلاف هذا المعدل¹.

ويقصد بمعدل التبادل الدولي عدد الوحدات من سلعة ما التي يتم تصديرها لقاء الحصول على وحدة واحدة من السلعة المستوردة، أي هو عبارة عن السعر العالمي بين سلعتين بصيغ المقايضة السلعية، وقد يصدق ان يتساوى معدل التبادل الدولي مع معدل التبادل الداخلي بين السلعتين في دولة ما، فإذا ما حدث ذلك فإنه سينتفي سبب قيام التجارة بين هذه الدول، إذ أنها لن تتجشم عناء التصدير و الاستيراد مادام بإمكانها القيام بالمبادلة الدولية و الحصول على نفس المقدار من السلع من عملية التبادل الداخلي، هذا يعني ان السبب الاساسي لقيام التبادل الدولي او التجارة الخارجية هو اختلاف السعر النسبي العالمي عن النسبي المحلي بين السلعتين. والجدول لتالي يوضح حالة البلد X وبقية العالم W.

الجدول رقم(6): مثال لنظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل

W	X	البلد
		الإنتاج
10	10	انتاج سا عمل واحدة من القمح
20	10	انتاج سا عمل واحدة من النسيج

المصدر: هجير عدنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي النظرية والتطبيقات. اثناء للنشر والتوزيع، الاردن، 2010،

ص56

¹ نفس المرجع السابق، ص.56.

من هذا المثال يتضح ان ل (W) ميزة نسبية في انتاج النسيج وعليه فانه سيتخصص انتاجه تاركا ل (X) التخصص بإنتاج وتصدير القمح.

و من الممكن ان نلاحظ ان البلد (X) لن يقبل ان يبادل 10 ورنات من القمح باقل من 10 ياردات من النسيج، لان ما يحصل عليه من المبادلة الداخلية، اما اذا حصل على اكثر من 10 ياردات من النسيج مقابل 10 ورنات من القمح فانه سيرحب بالتبادل و التجارة ونفس الشيء مع بقية العالم (W)، ومن هذا نفهم ان هناك معدل تبادل داخلي في كل بلد بين السلعتين يمثل اقل ما يقبل به البلد كمعدل للتبادل، وهذا هو معدل التبادل الداخلي، انا معدل التبادل الدولي الذي يضمن دخول الطرفين في التجارة فينبغي ان يتراوح بين معدلي التبادل الداخليين لكل من البلدين، اي في مثالنا هذا ينبغي ان يكون معدل التبادل الدولي الذي يحقق مكاسب للطرفين بين 10 ورنات قمح مقابل 10 ياردات من النسيج و بين 10 ورنات قمح مقابل 20 ياردة من النسيج.

المطلب الثاني: النظريات النيوكلاسيكية

اقتصر التحليل حتى الان على التأكيد بان الفروق في الاسعار النسبية بين الدول تمثل السبب الاساسي في قيام التجارة الدولي، وبما ان الفروق في الاسعار النسبية تعود الى تظافر ظروف جانبي العرض والطلب، فانه ينبغي فسح المجال لاحتساب عوامل اخرى تؤثر في كلا الجانبين مثل وفرة الموارد الانتاجية وحالة التكنولوجيا والتفضيلات ومستويات الدخل، يمكن هي الاخرى ان يكون لها دور فعال في تحديد نمط التخصص والتبادل التجاري.

اولا: نظرية وفرة موارد الانتاج لهكشر واولين

كان الفضل في اظهار الاساس النظري لهذا النموذج في التجارة الدولية الى الاقتصادي السويدي هكشر وتلميذه اولين في مطلع القرن الماضي حيث توصلوا الى نتيجة هامة هي ان اختلاف التكاليف اي الاسعار النسبية بين الدول يعود الى اختلاف وفرة الموارد الاقتصادية بين هذه الدول¹.

من هنا لاحظ هكشر في البداية ان الدول تختلف فيما بينها من حيث الوفرة اي العرض في عوامل الانتاج المختلفة، وهذه الاختلافات المطلقة في عرض العوامل الانتاجية ينتج عنها ايضا

¹ شريف علي الصوص، التجارة الدولية: الاسس والتطبيقات. دار اسامة للنشر والتوزيع، مصر، 2012، ص. 43.

كنتيجة منطقية اختلافات في الوفرة النسبية اي العرض النسبي لهذه العوامل، و الفكرة الاساسية التي اعتمد عليها هكشر و اولين في تحليل هذه الاختلافات في الموارد عبر الدول، هو ربطها باختلافات مقابلة في اسعار السلع الاقتصادية في هذه الدول، فدولة مثل السودان لديها وفرة كبيرة في الاراضي الزراعية مقارنة مع الطلب المحلي عليها، مما يجعل سعر الاراضي الزراعية فيها منخفضة مقارنة بدولة مثل فرنسا، بالمقابل فان فرنسا لديها وفر كبيرة في راس المال و التكنولوجيا اللازمة للنسيج مما يجعل راس المال فيها منخفض مقارنة بالسودان، وعليه فان السلع التي تستخدم الارض بكثافة في انتاجها كالقمح مصلا ستكون اخص في السودان مقارنة بفرنسا، في حين ان السلع التي تتطلب استخدام راس المال بكثافة كالنسيج مثلا ستكون اخص في فرنسا مقارنة بالسودان، وبناء على ذلك فان السعر التوازني النسبي للسلع الزراعية سيكون اقل في السودان منه في فرنسا، في حين ان السعر التوازني النسبي للمنسوجات سيكون اقل في فرنسا منه في السودان و بالتالي فان السودان ستصدر السلع الزراعية الى فرنسا في حين ان فرنسا ستصدر المنسوجات الى السودان.

ويفترض التحليل الخاص بأولين عدم وجود اختلافات اخرى بين الدول من حيث الذوق والتكنولوجيا، حيث ان وجود اختلافات اخرى بين الدول من حيث الذوق والتكنولوجيا، يجعل العلاقة بين وفرة عناصر الانتاج واسعار السلع غير محددة، وقد تنبه هكشر واولين لهذه الامكانية ولكنهم اعتبروا هذه الاختلافات التكنولوجية والاذواق غير هامة مقارنة باختلافات وفرة الموارد الاقتصادية.

ثانيا: لغز ليونتييف

لقد خضعت نظرية هكشر واولين و نتائجها الى دراسات تطبيقية عديدة لعل ابرزها الدراسة التطبيقية المعروفة باسم تناقض او لغز ليونتييف نسبة الى صاحب الدراسة ويزلي ليونتييف الذي حاول التحقق من مدى انطباق النظرية على التجارة الخارجية للولايات المتحدة الامريكية و ذلك في مطلع خمسينيات القرن الماضي، و جاءت دراسته بنتائج مخالفة للنظرية الامر الذي فتح افقا جديدة لمفكرين كثر في تفسير نتائج دراسة ليونتييف، فمن الواقع ان الولايات المتحدة باعتبارها دولة وافرة راس المال تقوم بتصدير سلع تكون وافرة الاستخدام لراس المال و تستورد سلع كثيفة الاستخدام للعمل و لكن استخدام ليونتييف لتكنيك المستخدم المنتج على التجارة الامريكية جاء بنتائج معاكسة، بمعنى ان دراسة ليونتييف توصلت الى ان الولايات المتحدة تصدر سلع كثيفة الاستخدام للعمل و تستورد سلع كثيفة الاستخدام لراس المال و هذا مخالف لما تتوقعه نظرية هكشر و اولين التي تقرر لان

الولايات المتحدة التي هي وافرة لراس المال تقوم حتما بتصدير سلع كثيفة الاستخدام لراس المال و استيراد سلع كثيفة الاستخدام للعمل و ليس العكس و لهذا سميت نتيجة هذه الدراسة لغز ليونثيف لأنها جاءت مخالفة لتنبؤات النظرية .

المطلب الثالث: النظريات الحديثة

بعد الحرب العالمية الثانية اجتهد بعض الاقتصاديين في تحليل التبادل الدولي والتوسع في نظريات التجارة الدولية ضمن العلاقات الاقتصادية الدولية الجديدة وكان هذا التوسع نتيجة لما أغفلته المدارس والنظريات السابقة كالكلاسيكية منها والسويدية. فلجأ الاقتصاديون الى دراسة التجارة الدولية من منظور ديناميكي يأخذ في الحسبان تطور الوضع الاقتصادي وكذا التبادل الدولي.

فنى -فرنون- مثلا ربط بين الابتكار والميزة النسبية في إطار ما يسمى بدورة المنتج كما فاضل -ليندر- بين المنتجات فأخذ في اعتباره المناقشة الاحتكارية أما -جونسون- فسعى إلى الجمع بين هذه العناصر في ديناميكية شاملة.

اولا: نموذج دورة حياة المنتج

تعتبر المناهج التكنولوجية تفسيراً لنمط التجارة الخارجية للسلع، التي تتغير بتغير التكنولوجيا المستعملة في إنتاج المنتجات، فابتكار طرق جديدة لإنتاج سلعه وبأقل تكلفة، أو تجديد شكل سلعه ما كانت موجودة من قبل لتتلاءم مع ذوق المستهلك وكذا تحسين نوعيتها أو اختراع سلعة جديدة لم تكن موجودة من قبل، كل هذه التغييرات في السلعة نتيجة للتغير في التكنولوجيا.

بهذا يمكن للدولة صاحبة هذا التغيير أن تكسب سلعتها مزايا تمكنها من طرحها في الأسواق الدولية لكن باحتكار تجارة تلك السلعة ما دامت تملك ميزات نسبية.

حيث إن هذا النموذج يقوم بدراسة وتحليل التبادل الدولي حسب التطور الزمني للمنتج والميزة النسبية التي تتحقق للدولة صاحبة المنتج الجديد، من خلال تقسيم حياة المنتج إلى عدة مراحل أطلق عليها اسم دورة حياة المنتج. (1) :

¹ محمود يونس، الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1999، ص.84.

• **المرحلة الأولى:** مرحلة الانتاج الجديد.

حيث من المفروض أن تتم هذه المرحلة في دولة صناعية ذات مستوى دخل فردي مرتفع، وتكنولوجيا عالية لان هذا الانتاج الجديد يصاحب عدم التكافؤ لذا يفضل تسويقه محليا أو في الاسواق القريبة. وعليه فان تغطية لكلفة انتاجه في المراحل الاولى تكون طويلة نسبيا.

• **المرحلة الثانية:** مرحلة الانتشار في دول العالم.

في هذه المرحلة يأخذ المنتج من مستوى النمطية ومنه يرتفع الطلب عليه في الدول الصناعية الكبرى الاخرى لتنتقل تقنيات وفنون انتاجه في هذه الدول فتصبح مصنعة لهذا المنتج، وعليه يمكن للدولة صاحبة هذا التجديد ان تصبح هي المستوردة لذلك المنتج.

• **المرحلة الثالثة:** المرحلة النمطية الشديدة.

عندما يصبح المنتج أكثر نمطية في اسواق الدول الكبرى الصناعية وصار معروفا بالكامل. عندها تدخل اعتبارات التكاليف فيلجأ الى اقامة مشروعات في بعض الدول النامية نظرا لانخفاض مستويات الاجور بها، رغم ارتفاع تكاليف اخرى كالطاقة وقطع الغيار والصيانة.

من خلال ما عرض في هذه المراحل يظهر أنه بإمكان دول العالم وحتى الدول الاقل تقدما أن تستفيد من التكنولوجيا الموجودة في دول العالم المتطور بفعل منتج ما ولو أنه أصبح قديما نوعا ما بفعل الزمن، ومن هنا دورة المنتج قد بلغت مرحلتها النهائية وبالتالي فالدولة التي كانت مصدرا احتكاريا لذلك المنتج أصبحت مستوردة له.

ثانيا: نموذج الفجوة التكنولوجية

أوضح "بوسنر" أن التجديد يمكن أن يخلق ميزة نسبية جديدة لدولة ما، وأن هذه الدولة يمكنها أن تستفيد من هذه الميزة طالما أن التبادل الدولي لا يلغيها عن طريق انتشار المعلومات الخاصة بهذا التجديد دوليا¹، وبما أن التجديد ناتج عن التطور التكنولوجي فهذا يعني أن من يستفيد منه هو الدول المتقدمة، ما يكسبها ميزة تنافسية في السلع أو المنتجات التي تتأثر بالتطوير على حساب

¹ محمود يونس، اقتصاديات دولية. الدار الجامعية، مصر، 2007، ص.84.

الدول النامية .حيث إن الدول المتقدمة تتبع طرق إنتاجية متطورة الشيء الذي يمكنها من تخفيض تكاليف الإنتاج وبالتالي تخفض من أسعار منتجاتها مما يكسبها ميزة تنافسية.

واستند تحليل الفجوة التكنولوجية على وجود:

- **فجوة الطلب:** وهي الفترة التي تفصل بين ظهور المنتج الجديد وبداية إنتاجه في الدول المقلدة، وخلالها تحتكر الدول المتقدمة إنتاج المنتج وتصديره.
- **فجوة التقليد:** وهي الفترة التي تفصل بين ظهور الإنتاج في الدول المتقدمة، وظهوره في الدول النامية، حيث تشارك الدول النامية في الإنتاج.

حسب هذا التحليل فإن حصول أو تمتع الدول المتقدمة بالميزة النسبية هو شيء مؤقت أي أن هذه الميزة النسبية تزول عندما تحصل الدول النامية على طرق إنتاج أو تقليد هذا المنتج.

المبحث الثالث: سياسة التجارة الخارجية

يتعرض نشاط التجارة الخارجية في مختلف بلدان العالم المتقدمة والمتخلفة على حد سواء لتشريعات ولوائح رسمية من جانب أجهزة الدولة التي تعمل على تقييده أو تحريره من العقوبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي، حسب ما تقتاضيه التعاملات التجارية بين الدول، وذلك باستخدام أساليب وإجراءات كمية وسعوية تنظيمية متبعة من جهة السلطات المسؤولة في الدولة المعروفة باسم السياسة التجارية.

المطلب الأول: مفهوم واهداف السياسة التجارية

أولاً: مفهوم السياسة التجارية

يمكن تعريف سياسات التجارة الخارجية او السياسة التجارية بانها¹ أحد الفروع السياسة الاقتصادية العامة المنوط بها تنظيم شروط التجارة الخارجية من خلال ادوات معينة لتحقيق اهداف محددة.

¹ السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات. دار الفكر، عمان، 2011، ص.69.

وقد تعرف ايضا السياسة التجارية على انها اختيار الدولة وجهة معينة ومحددة في علاقاتها التجارية مع الخارج (سواء كانت حرية ام حماية) وتعتبر عن ذلك بإصدار تشريعات واتخاذ القرارات والاجراءات التي تضعها موضع التطبيق.

ثانيا: اهداف السياسة التجارية

تختلف السياسة التجارية باختلاف النظم الاقتصادية، فهي في دول النظام الرأسمالي تختلف عن دول النظام الاشتراكي، كما تختلف من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، كما تعمل على تحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والاستراتيجية، وتختلف باختلاف نوعية السياسة التجارية المطبقة (التقييد أو التحرير)، ونذكر منها¹:

1- الاهداف الاقتصادية:

الاهداف الاقتصادية للسياسة التجارية في النظام الاقتصادي تتمثل في:

- زيادة موارد الخزينة العامة للدولة، فإمكانية الحصول على هذه الموارد يمكن استخدامها في تمويل النفقات العامة بكافة اشكالها وانواعها، ويتم توفير هذه الموارد عن طريق مرور السلع والخدمات عبر الحدود القومية للدولة، او مردود ومكاسب التجارة الدولية الهائلة.
- العمل على تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات، ويتم ذلك باختيار مجموعة الاجراءات التي تكفل المحافظة على هذا التوازن.
- حماية الصناعة المحلية من المنافسة الاجنبية، اي تخليصها من المؤثرات الخارجية التي يمكن ان يكون لها اثار ضارة على الصناعة المحلية، لذلك تظهر الضرورة الاساسية لحماية هذه الصناعة.
- حماية الاقتصاد الوطني من خطر الاغراق الذي يمثل التمييز السعري في مجال التجارة الدولية، اي: البيع بسعر اقل من تكاليف الانتاج، وذلك يعد وسيلة اساسية للسيطرة على الاسواق الدولية، وتصنع التجارة الدولية الاجراءات الكفيلة بمواجهته.

¹ طارق يوسف حسن جابر، السياسة التجارية الخارجية في النظام الاقتصادي الإسلامي. دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، 2012، ص.58.

- حماية الاقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية التي تحدث خارج نطاق الاقتصاد الوطني كحالات الانكماش والتضخم، وهذا يتطلب بذل جهد كبير للتخلص من هذه التقلبات بواسطة السياسة التجارية.
- زيادة الكفاءة الانتاجية والاستفادة من الخبرات والتقنيات، وتشجيع الاستثمار، وتحقيق التشغيل الكامل والقضاء على البطالة.

2- الاهداف الاجتماعية:

الاهداف الاجتماعية للسياسة التجارية في النظام الاقتصادي تتمثل في:

- حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية، كمصالح الزراعيين او المنتجين لسلعة معينة، لأنها تعتبر ضرورية واسباسية في الدولة.
- المحافظة على دعم جهود التعاون الاقتصادي الدولي الذي يعين على خير المجتمع الانساني وحل مشكلاته، وتشجيع التنمية الاقتصادية وغير الاقتصادية في الدول النامية الاقل تطورا.
- اعادة توزيع الدخل القومي بين الفئات والطبقات المختلفة، وهذا الهدف يمثل أحد الاهداف الحيوية للسياسة التجارية الخارجية في هذا المجال.
- المحافظة على استقرار الاقتصاد الداخلي وزيادة الرفاهية الاقتصادية الداخلية للمجتمعات الداخلية والدولية للعالم بأسره من خلال زيادة التبادلات التجارية.

3- الاهداف الاستراتيجية:

الاهداف الاستراتيجية للسياسة التجارية الخارجية للنظام الاقتصادي تتمثل في:

- المحافظة على الامن في الدولة من الاقتصادية والغذائية والعسكرية، وتحقيق السلام والاقتصاد العالمي.
- العمل على توفير الحد الأدنى من الغذاء عن طريق الانتاج المحلي او من المنتجات الاجنبية الضرورية مهما كانت تكلفته مرتفعة.

- العمل على توفير الحد الأدنى من الانتاج، ومن مصادر الطاقة كالبترول وخصوصا زمن فترة الحروب والازمات.

- دعم الدول الصديقة والحليفة، وعاقة النمو الاقتصادي للدول المعادية والاضرار بها.

المطلب الثاني: انواع سياسة التجارة الخارجية

نظرا لقيام التجارة الخارجية على قواعد ثابتة وهي التصدير والاستيراد، فإن القواعد والإجراءات منسبة على هاتين القاعدتين، فالدولة قد تعتمد تبعا لاختلاف النظم الاقتصادية ولأهداف معينة إما على فتح أسواقها للمبادلات الدولية مطبقة بذلك قواعد المبادلات الحرة، أو تضيق الخناق على هذه المبادلات وغلق حدودها مطبقة قواعد حماية التجارة، ومنه نَميز سياستين للتجارة الخارجية:

اولا: سياسة حماية التجارة الخارجية

تسمى أيضا بمفهوم سياسة تقييد التجارة الخارجية، وقد ظهرت في نفس الوقت الذي ظهرت فيه نظريات حرية التجارة حيث أن أنصارها أصبحوا يرون ضرورة تقييد التبادل مع الخارج لا سيما استيراد السلع الأجنبية قصد حماية السلع الوطنية من المنافسة الخارجية، وفي هذه الصياغة تعرف سياسة الحرية التجارية بانها¹: *تبنى الدولة لمجموعة من القوانين و التشريعات و اتخاذ الاجراءات المنفذة لها بقصد حماية سلعها او سوقها المحلية ضد المنافسة* كما تعرف بانها: *قيام الحكومة بتقييد حرية التجارة مع الدول الاخرى باتباع بعض الاساليب كفرض رسوم جمركية على الواردات او وضع حد اقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة مما يوفر نوعا من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الاجنبية*، و يستند هذا المذهب للعديد من الحجج منها:

- إتباع هذه السياسة سوف يؤدي إلى تقييد المستوردات وانخفاض حجمها وإزاء هذا الوضع لا يجد المستهلك المحلي مفرًا من تحويل إنفاقه من السلع الأجنبية إلى البدائل المحلية.

- توفير الموارد المالية حيث يلزم الدولة الحصول على موارد مالية منتظمة حتى يمكنها القيام بمهامها المختلفة

¹ السيد متولي عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص.72.

- حماية الصناعات الوطنية الناشئة من المنافسة الأجنبية المتوفرة على خبرة من الوجة الفنية وثقة في التعامل من الوجهتين التسويقية والائتمانية.
- تحديد ووضع تعريف جمركية مثلى لدخول السلع والخدمات الأجنبية إلى الأسواق المحلية بهدف تحقيق الحماية المثلى للصناعة والسوق في الدولة.
- مواجهة سياسة الإغراق المفتعلة والتي تعني بيع المنتجات الأجنبية في الأسواق المحلية بأسعار أقل من الأسعار التي تباع بها في سوق الدولة الأم، وذلك بفرض رسم جمركي على الواردات يساوي الفرق بين سعر البيع في السوق المحلي وسعر البيع في الدولة الأم.
- الحماية تؤدي إلى معالجة البطالة: بفعل الحماية التي توفرها الدولة لصناعاتها ضد المنافسة الأجنبية التي تهدد بالإفلاس، وبالتالي تسريح العمال.
- جذب رؤوس الأموال الأجنبية: يكمن الغرض من الحماية إلى إغراء رؤوس الأموال الأجنبية لدخول الدولة قصد الاستثمار المباشر تجنباً لعبء الرسوم الجمركية المفروضة، وهكذا يستخدم إجراء الحماية بقصد تشجيع صناعة محلية يعتمد في إنتاجها على رأس المال الأجنبي، مما يؤدي إلى زيادة الدخل القومي ويزيد الإنفاق الكلي بزيادة التشغيل.

ثانياً: سياسة حرية التجارة الخارجية

تعتبر هذه السياسة، عن تلك الحرية التي تقود إلى التخصص الدولي والتوزيع الأكفأ للموارد الدولية، حيث تخصص كل دولة في إنتاج السلع التي تملك فيها ميزة نسبية عن غيرها، وقد ظهرت هذه السياسة في عصر المدرسة الفيزيوقراطية وانتعشت بأفكار آدم سميث، ريكاردو، ستيوارت ميل... إلخ، الذين نادوا بها من أجل تحقيق المكاسب من التجارة الدولية، والخروج عن حالة العزلة وابعاد الحكومة عن التدخل في النشاط الاقتصادي.

ويقصد بسياسة حرية التجارة الخارجية عدم تدخل الدولة والحكومات في التجارة بين الدول، من خلال إلغاء كافة القواعد والقيود والحوجز والرسوم على التجارة الداخلية والخارجية وفساح المجال للمنافسة الحرة لكي تسود في التبادل والإنتاج، وبهذا يمكن للأفراد تصدير واستيراد ما يرغبون فيه من

سلع مختلفة دون تدخل الدولة او قيود تفرضها عليهم، فهي إطلاق حرية المبادلات التجارية الدولية دون تدخل الدولة¹، وتتخلص ميزات وحجج هذه السياسة فيما يلي:

- تتيح حرية التجارة لكل دولة التخصص في انتاج وتصدير السلع التي لديها فيها ميزة نسبية، على ان تستورد من الخارج السلع التي لا تتميز فيها بميزة نسبية وتكلفة اقل مما لو قامت بإنتاجها محليا.
- خفض الاسعار من خلال المنافسة التي تنشأ بين منتجي السلع المختلفة، والعمل على عدم ارتفاع الاسعار من خلال الغاء الرسوم والضرائب ايضا، وهذا مما يعود بالفائدة على المستهلكين.
- تشجع حرية التجارة التقدم التقني من خلال المنافسة التي تتم بين دول مختلفة مما يؤدي الى زيادة وتنشيط العمل وتحسين وسائل الانتاج.
- اتساع مجالات التخصص وتقسيم العمل مما ينجم عنه تحسين نوعية السلع وتحسين مستويات الشعوب الاجتماعية والحضارية للدول النامية بصفة خاصة، فالتخصص والتقسيم الدولي له منافع لا ينكرها أحد.
- تحقيق أكبر نفع ممكن من التجارة الخارجية والوصول بالدخل العالمي الى اعلى مستوى له وتعظيم الرفاهية الاقتصادية العالمية.

ثالثا: العوامل المؤثرة في تحديد سياسة التجارة الخارجية

تتأثر سياسات التجارة الدولية عند تحديدها بمجموعة من العوامل الأساسية، نذكر أهمها وهي²:

1- مستوى التنمية الاقتصادية:

إن مستوى التنمية الاقتصادية الذي تبلغه دولة ما، يعد من أهم محددات السياسة التجارية المتبعة فجمود الاقتصاد واحتلاله موقعا متأخرا في سلم التقدم الاقتصادي يجعله أكثر حرصا على وضع

¹ طارق يوسف حسن جابر، مرجع سبق ذكره، ص.50.
² الصادق بوشناق، الآثار المحتملة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية (حالة مجمع صيدال)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تخطيط، جامعة الجزائر، 2007، ص.54.

سياسة أكثر تعقيدا للتجارة الخارجية، بعكس الحال بالنسبة لاقتصاد آخر بلغ مرحلة متقدمة من النمو والتطور الاقتصادي، إذ يميل هذا الاقتصاد إلى وضع سياسة للتجارة تتسم بمرونة عالية، نظرا لأنه يكون قد وصل إلى تكوين قاعدة اقتصادية قوية قادرة على التنافس في السوق العالمية، أو على الأقل ليست بحاجة كبيرة إلى تدعيمها.

ومن أمثلة ذلك سياسة تدعيم الصناعات الناشئة أو الوليدة، فهذه الصناعات في مراحلها الأولى تكون في أمس الحاجة إلى مختلف وسائل الدعم، أما بعد مرور فترة زمنية معينة، عادة ما تقل الحاجة إلى هذه الوسائل، بالنظر لاكتسابها خبرة فنية وتمرس طويل يجعلها أقرب إلى الصمود أمام المشروعات الأجنبية المنافسة.

2- الأوضاع الاقتصادية السائدة:

تتأثر السياسات التجارية عادة بالأوضاع السائدة في الاقتصاد المحلي والعالمي كما يلي:

- فعلى مستوى الاقتصاد المحلي فإن ارتفاع صناعاته المحلية مثلا واشتداد حاجتها للسلع الرأسمالية والوسيطه والمواد الخام، يحتم على الدولة إتباع سياسة للتجارة الخارجية أكثر ملائمة قصد توفير هذه المستلزمات أو محاولة الارتقاء ببدائل لها محلية، كما أن الطلب المحلي الاستهلاكي يلعب دورا هاما على مختلف المنتجات في تحديدها من حيث الكم، خاصة في ظل انخفاض مرونته ودرجة أهميته وضرورته في السوق. أيضا فإن الحالة الاقتصادية العامة (كالتضخم أو الركود والبطالة) لها دور هام في تحديد مضمون السياسة التجارية المتبعة، فمثلا قد تلجأ الدولة التي تعاني من تضخم جامح أو ارتفاع في مستوى البطالة إلى تطبيق سياسة الإحلال محل الواردات للمحافظة على توازن الأسعار وتحقيق ارتفاع معدلات التشغيل، كما يمكنها كذلك الاعتماد في هذا الشأن على الحواجز الجمركية وغير الجمركية لتحقيق نفس الهدف.

- أما على المستوى الدولي فإن تغيير الطلب بالزيادة مثلا من شأنه تشجيع الدولة على إتباع سياسة من شأنها زيادة حجم الصادرات من ناحية، وضغط استهلاكها المحلي من ناحية أخرى.

رابعاً: مكانة السياسة التجارية في السياسة الاقتصادية العامة

تكتسي السياسة التجارية أهمية بالغة ضمن السياسات الاقتصادية الاخرى، منذ العصور القديمة أين كانت الدولة الحديثة خلال القرن 17 تهتم باتخاذ سياسات تجارية تمكن من زيادة ثروة الدولة وفق تأثير المذهب التجاري آنذاك، ولقد أبدت السياسة الاقتصادية في تلك المرحلة مبدأ حرية التبادل التجاري سواء في الداخل أو في الخارج واعتنق الكثيرون مذهب آدم سميث الخاص بترك النشاط الاقتصادي للأفراد يديرونه طبقاً لما تمليه عليهم مصالحهم الشخصية¹.

لقد ازدادت أهمية السياسة التجارية الدولية بازدياد أهمية التجارة الخارجية وتطور حركة السلع بين الدول وعلاقتها الوطيدة بظروف التطور التاريخي للاقتصاد القومي وعلاقته ببقية الاقتصاديات، فإذا كانت التجارة الخارجية حرة من كل قيد هي من أفضل السياسات التي تتبع من وجهة نظر المجتمع الدولي في الوقت الحالي، فلا شك أن التجارة المقيدة تعود بنفع أكبر على الدولة الممارسة لها وعلى حساب بقية الدول، حيث أن الدول التي تعتمد حرية التجارة الخارجية هي في أغلبها دول صناعية كبرى تتمتع باحتكار كبير في مبادلاتها التجارية، في حين أن الدول النامية تميل إلى محاولة تقييد سياستها التجارية سعياً منها إلى احتواء اقتصادها وحمايته من التأثيرات الخارجية للدول الكبرى، ولذلك تختلف السياسات التجارية باختلاف النظم الاقتصادية وهي في الدول الصناعية المتقدمة غير ما هي عليه في الدول النامية، فلكل دولة أدواتها ووسائلها في تحقيق هذه الاهداف.

إن السياسة التجارية بمفردها لا يمكن لها تحقيق الاهداف الاقتصادية المرجوة للاقتصاد القومي دون إشراك السياسات الاخرى (المالية والنقدية، والتصحيح الهيكلي...إلخ)، فالتكامل بين هذه السياسات يؤدي إلى إحداث آثار إيجابية على الكفاءة الاقتصادية وبالتالي على الرفاهية الاقتصادية " وأن التجارة الدولية الحرة هي الاستراتيجية على السياسات التدخل الاقتصادي"².

¹ زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية. الفتح للطباعة والنشر، الاسكندرية، 1998، ص.285.
² حسام علي داوود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية. دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2002، ص.99.

المطلب الثالث: ادوات السياسة التجارية

تعتمد الدولة في تنظيم تجارتها الخارجية، على مجموعة من الأدوات، التي تستطيع بها التحكم في التجارة الدولية، سواء بصورة مباشرة أو غير مباشرة، وهذه الأدوات مقسمة إلى ثلاثة أنواع هي الأدوات السعرية، الكمية والتنظيمية.

اولاً: الادوات السعرية

تتمثل الأساليب السعرية في الرسوم الجمركية، وهي أكثر الأساليب استخداماً في مجال التجارة الخارجية إضافة إلى الإعانات، الإغراق، تخفيض سعر الصرف.

1) الرسوم الجمركية

هي ضريبة تفرضها الدولة على السلع عندما تجتاز حدودها سواء كانت صادرات أو واردات، فالرسم إذن ضريبة على انتقال السلع من الدولة وإليها والظاهر أن الرسم ينقسم إلى رسم على الصادرات ورسم على الواردات¹، والرسوم الجمركية هي ضريبة تطبق على المنتجات المستوردة، ولها أثر في جعل المنتجات المحلية أكثر قدرة على المنافسة².

ونميز بين أنواع متعددة من الرسوم الجمركية هي:

أ. من حيث كيفية تحديد الرسوم الجمركية: نميز بين³:

- الرسوم القيميّة: فهي التي تفرض بنسبة معينة من قيمة السلعة سواء كانت صادرات ام واردات وهي عادة ما تكون نسبة مئوية.
- الرسوم النوعية: وهي التي تفرض في شكل مبلغ ثابت على كل وحدة من السلعة بالعدد او الوزن.
- الرسوم المركبة: هذه الرسوم هي مزيج من بين الرسم القيمي والنوعي.

¹ Richard E.Caves et autres, commerce et paiements internationaux. Edition de Boeck, France, p.202.

² Remend Bouret, relations économiques internationales. Mc Grow-Hill, Québec, 1994, P.66.

³ زينب حسين عوض الله، مرجع سبق ذكره، ص.297.

ب. من حيث الهدف المنشود من الرسم: نميز بين:

- الرسوم المالية: وهي التي تفرض قصد تحقيق إيرادات لخزينة الدولة.
- الرسوم الحمائية: وهي التي تفرض من أجل حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية.

ج. من حيث مدى حرية الدولة في فرضها: نميز بين:

- التعريف المستقلة: هي التي تنشأ تبعا لتشريع داخلي، بمعنى ان الدولة هي التي تقرر بحض ارادتها.
- التعريف الاتفاقية: التي تنشأ بموجب اتفاق بين مجموعة من الدول.

(2) الاعانات:

هي اداة من ادوات السياسة التجارية التي تسعى من خلالها السلطة الاقتصادية الى التأثير في الاسعار التي تباع بها السلعة محليا ودوليا من خلال تقليل كلفها الحدية بالنسبة للمنتج المحلي بقصد التشجيع على زيادة انتاجها، وقد يتخذ ذلك شكل الاعفاءات الضريبية، منح صناعة معينة سماعات ضريبية او منحها مبالغ مباشرة لكي تصبح اسعارها أكثر قدرة على التنافس سواء في السوق المحلية او السوق الدولية، فعلى سبيل المثال قد تقوم الدولة بمنح اعانة مقدارها 3 دولار عن كل تلفزيون تنتجه شركة الصناعات الالكترونية¹.

والاعانات تقسم بصورة عامة الى نوعين:

- الاعانات المباشرة والتي تتمثل بأداء مبلغ من النقود وعلى اساس قيمة او نوع السلعة
- الاعانات الغير مباشرة وتشمل التسهيلات الائتمانية او السماعات الضريبية او اعفاء جزء من الارباح من الضرائب، او تقديم بعض الخدمات التي تعم على المشروع بالرفع.

(3) الاغراق:

¹ هجير عدنان زكي امين، مرجع سبق ذكره، ص.152.

الاغراق هو محاولة لفرض السلعة الاجنبية في البلد المستورد بأسعار اقل مما هي سائدة في الاقتصاد الاصلي الذي انتجت فيه، اي ان الهدف الرئيسي من الاغراق هو التصدير بأسعار منخفضة لنفس السلعة عن الاسعار السائدة في البلد الاصلي المنتج للسلعة¹، و الواقع ان هذه السياسة تهدف الى السيطرة على السوق الخارجية و ان هناك دوافع عديدة وراء هذا الاغراق، ومن اهمها الاستفادة من مزايا الانتاج الكبير، فاذا كان المنتج في دولة معينة يعمل تحت ظروف اقل من الطاقة القصوى، فان زيادة الانتاج، لمواجهة السيطرة على الاسواق الجديدة بأسعار منخفضة سوف تنقص من التكاليف و تحول الانخفاض في الاسعار من حقيقة مؤقتة الى حقيقة دائمة، اما الدافع الثاني للإغراق فهو الرغبة في التخلص من المخزون الراكد من البضاعة، فتباع في الاسواق الخارجية بأسعار منخفضة لتصريفها و التخلص منها، وقد يكون الدافع الثالث للإغراق هو التقدم التقني و توالي الاختراعات و الرغبة في التخلص من السلع القديمة والمنتجة بتكنولوجيا سابقة، حتى تصبح السوق قادرة على استيعاب السلع الجديدة المندمج فيها احدث انواع التكنولوجيا الجديدة، وغالبا ما يتحقق هذا في العلاقة الاقتصادية بين الاقتصاديات النامية حيث تغرق الاولى اسواق الاخيرة بالسلع القديمة ذات التكنولوجيا السابقة.

4) تخفيض سعر الصرف

يقصد به أي انخفاض تقوم به الدولة عمداً، في قيمة الوحدة النقدية المحلية مقومة بوحدات نقدية أجنبية، سواء اتخذ ذلك مظهراً قانونياً أو فعلياً في نسبة الوحدة إلى الذهب، أو لم يتخذ أي إجراء، ويترتب على هذا الإجراء تخفيض الأسعار المحلية مقومة بالعملات الأجنبية، ويرفع الأسعار الأجنبية مقومة بالعملة المحلية.

ثانياً: الادوات الكمية

1. حصص الواردات

بدلاً من فرض ضريبة على السلع المستوردة كما هو الحال في ظل الرسوم الجمركية، فان الحكومة يمكن ان تحد من حجم الواردات بطريقة مباشرة، وذلك بفرض حد اقصى للواردات، وذا الحد

¹ مصطفى رشدي شبحه، الاسواق الدولية المفاهيم والنظريات والسياسات، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، ص.151.

المعين يسمى بحصص الاستيراد، فعلى سبيل المثال يمكن ان يتم وضع حد اقصى للواردات من الصلب بمقدار 20 مليون طن، ومن المفترض ان تكون هذه الكمية اقل مما كان من الممكن استيراده في اطار السوق الحرة، والا لما كان هناك داع لتحديد هذه الحصة، بل لو ان الطلب على الواردات في اطار السوق الحرة انخفض الى اقل من حصص الواردات، فان تلك الحصص تصبح غير فعالة او غير ملزمة على الاطلاق، وعلى هذا فان قيام الحكومة بفرض حصة قدرها 2 مليون سيارة لا تكون ملزما اذا كان ما يتم استيراده في ظل غياب القيود هو مليون سيارة فقط، وتسمح ادارة حصص الاستيراد لكل مستورد باستيراد السلعة حتى الحد المسموح به في الترخيص، فان المستوردين غير مسموح لهم باستيراد أي كمية تزيد عن الحد المفروض في اطار الحصة، بغض النظر عن طلب السوق لهذه السلعة¹.

2. تراخيص الاستيراد

يقصد بتراخيص الاستيراد عدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص سابق من الجهة الإدارية المختصة لذلك والتي تمنح هذه التراخيص في حدود الحصة المقررة بلا قيد ولا شرط، وقد تصدر تراخيص الاستيراد وفقا لأسس معينة كتحديد حصة التاجر على أساس السلع المستوردة في فترة زمنية سابقة، وقد تعتمد الدولة إلى بيع هذه التراخيص بالمزاد مما يمنح اشتراك الدولة في الأرباح الناتجة عن الاستيراد.

ثالثا: الادوات التنظيمية

يمكن التمييز في شأن هذه الوسائل، والتي تتعلق بتنظيم الهيكل الذي تتحقق داخله المبادلات الدولية، من معاهدات واتفاقات تجارية واتفاقات الدفع والتكتلات الاقتصادية²:

1. المعاهدات التجارية

هي اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول، من خلال اجهزتها الدبلوماسية بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيميا عاما يشمل جانب المسائل التجارية والاقتصادية وامورا ذات

¹ موردي خان كريانين، الاقتصاد الدولي مدخل السياسات. دار المريخ للنشر، الرياض، 2007، ص.131.

² متولي عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص.74.

طابع سياسي او اداري تقوم على مبادئ عامة مثل: المساواة والمعاملة بالمثل للدولة الاولى بالرعاية أي منح الدولة أفضل معاملة يمكن ان تعطيها الدولة الاخرى لطرف ثالث.

2. الاتفاقات التجارية

هي اتفاقات قصيرة الاجل مقارنة بالمعاهدات، كما تتسم بانها تفصيلية حيث تشمل قوائم السلع المتبادلة وكيفية تبادلها والمزايا الممنوحة على نحو متبادل، كما انها ذات طابع اجرائي وتنفيذي في الإطار المعاهدات التي تضع المبادئ العامة.

3. اتفاقيات الدفع:

تكون عادة ملحقة بالاتفاقات التجارية، وقد تكون منفصلة عنها، وتنطوي على تنظيم لكيفية تسوية الحقوق والالتزامات المالية بين الدولتين مثل تحديد عملة التعامل، تحديد الداخلية في التبادل.

4. التكتلات الاقتصادية

التكتل الاقتصادي او التكامل الاقتصادي مفهومان مترادفان وهما من مخرجات التطور الحديث للاقتصاد العالمي، ويقصد بالتكتل الاقتصادي اتفاق مجموعة من الدول المتجاورة الاقليم والمتقاربة في المصالح الاقتصادية على الحد او الغاء القيود على حركة تبادل السلع والخدمات والاشخاص ورؤوس الاموال فيما بينها مع قيامها بالتنسيق بين سياستها الاقتصادية لإزالة التمييز الذي قد يكون عائدا الى الاختلافات في هذه السياسات السائدة في هذه الدول¹. ويتخذ التكتل الاقتصادي عدة اشكال اهمها:

- **نظام التفضيلات:** ينشأ هذا النموذج من خلال قيام بعض الدول بمنح ميزات لدول اخرى في مجال الرسوم الجمركية او القيود التي تعيق حركة انتقال السلع والخدمات.
- **منطقة التجارة الحرة:** يجري في إطار هذا الشكل من التكامل الاقتصادي اتفاق بعض الدول الاطراف على ازالة والغاء جميع الحواجز الجمركية على انتقال السلع والخدمات داخل حدودها، مع احتفاظ كل دولة من الدول الاعضاء بحقها في فرض الرسوم الجمركية على واردات الدول الاخرى من غير الاعضاء في الاتفاق.

¹ شريف علي الصوص، مرجع سبق ذكره، ص.56.

- **الاتحاد الجمركي:** هو اتفاق بين الدول الاعضاء ليس فقط على الغاء الرسوم الجمركية فيما بينها، بل ايضا تتفق على سياسة توحيد الرسوم الجمركية الخاصة بها بالنسبة للدول الاخرى خارج نطاق عضوية الاتفاق.
- **السوق المشتركة:** في هذا الشكل من أشكال التكتل الاقتصادي تصبح اقتصاديات الدول الاعضاء أكثر اندماجا مما هي عليه في الحالات السابقة، اضافة الى الغاء الرسوم الجمركية والحدود الجمركية وتوحيد التعرفة الجمركية امام العالم الخارجي، يتم ايضا الغاء القيود على حركة الافراد ورؤوس الاموال فيما بين الدول الاعضاء.
- **الوحدة الاقتصادية:** ان الوحدة الاقتصادية تتميز بتنسيق السياسات الاقتصادية المختلفة بين دول الوحدة كالسياسات المالية والنقدية والزراعية والاستثمارية.
- **الاندماج الاقتصادي الكامل:** هذا الشكل يمثل اعلى درجات التكامل الاقتصادي بين الدول بحيث يصبح اقتصاد دولتين كأنه اقتصاد واحد، تجدد سياسته المختلفة سلطة عليا واحدة تطورها هذه الدول ويكون لقراراتها صفة الالزام لجميع الدول الأعضاء المندمجة.

خلاصة الفصل:

اختلفت نظرية المفكرين في تحديد مبادئ التجارة الخارجية، حيث تبحث هذه النظريات في أسس التبادل التجاري الذي يعود بفائدة على طرفي التبادل وفق شروط معينة، منها تقسيم العمل وتخصص الدول في مختلف وجوه النشاط الاقتصادي وكيفية توزيع الفوائد الناجمة عن هذا التقسيم.

وتطورت النظريات في تفسير التجارة الخارجية حتى أن وصلت النظرية الحديثة إلى تبسيط عمليات التجارة الخارجية بين الدول أين تختلف بشكل كبير من حيث وفرة الموارد الإنتاجية أي تفسير أنماط التجارة بين الدول الصناعية الحديثة والدول النامية، حيث يعطي تنبؤات منسجمة مع العالم الواقعي، فالتجارة بين الدول المتقدمة والمتشابهة اقتصاديا كالدول الصناعية، تتركز في تجارة الأنواع المصنعة، في حين أن التجارة بين الدول المتخلفة تتركز غالبا على تصدير المواد الخام.

تعتبر التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع وذلك في ربط المجتمعات مع بعضها البعض ومنفذ لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية، أي قدرتها على التصدير وكذلك قدرتها على الاستيراد وانعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وماله من آثار على الميزان التجاري وكيفية الحصول على سلع تكلفتها أقل من إنتاجها محليا والاعتماد على التخصص للرفع في الدخل القومي وإدخال التكنولوجيا لتطوير المنتجات والارتفاع في الأذواق وإشباع الحاجات.

الفصل الثالث:

مساهمة المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة في

تطوير التجارة الخارجية

تمهيد

تعتبر التجارة الخارجية القلب النابض لاقتصاديات كل الدول سواء كانت نامية او متقدمة، وكل الدول تسعى الى اختراق أكبر عدد ممكن من الاسواق الدولية من خلال تصريف منتجاتها التي تعبر عن صادراتها من السلع والخدمات والمواد الاولية وغيرها، ولتحقيق هذا الهدف نجد من بين هذه الدول ان لم نقل كلها من يعتمد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعدة اسباب من بينها سهولة تكوينها وذات مرونة كبيرة في التعامل مع التغيرات الاقتصادية مما يسمح لها ان تكون ذات اهمية في الاقتصاد الجزائري.

سنحاول من خلال هذا الفصل إسقاط ما تناولناه في الجزء النظري على الواقع المعاش في الجزائر، إذ سنقوم بدراسة اثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التجارة الخارجية وذلك من خلال المباحث التالية:

- **المبحث الأول:** واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر
- **المبحث الثاني:** واقع التجارة الخارجية في الجزائر
- **المبحث الثالث:** دراسة أثر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على التجارة الخارجية

المبحث الاول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

شرعت الجزائر منذ بداية التسعينات في تغييرات اقتصادية هامة وذلك بتبنيها برنامج الإصلاح الاقتصادي والتعديل الهيكلي، وعمدت إلى تنفيذ عدة سياسات مالية واقتصادية في مجالات التنمية. ويعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أحد أهم القطاعات التي توليها الدولة اهتماما بالغا ومتزايداً. وبدأ يتجلى هذا الاهتمام بشكل واضح بإنشاء وزارة خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية. فقد كلفت هذه الهيئة بتوفير جميع الظروف الملائمة لتشجيع إنشاء هذه المؤسسات ووضع استراتيجية تهدف إلى تدعيمها وترقيتها. ويرجع اهتمام الدولة بهذه المؤسسات إلى الدور الذي تستطيع أن تلعبه في التنمية الاقتصادية والاجتماعية بالنظر إلى النجاحات التي حققتها في العديد من الدول. وتتميز هذه المؤسسات بالقدرة على امتصاص بعض الاختلالات التي تولدت عن سياسة المؤسسات الكبيرة وتوفير مناصب شغل وكذا إمكانية تأثيرها على بعض المتغيرات الاقتصادية الكلية.

وقد ارتأينا تقسيم هذا المبحث الى:

المطلب الاول: نشأة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

شهد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تحولات جذرية ترافقت مع التحولات الاقتصادية التي عاشتها الجزائر، بدءاً من مرحلة الاقتصاد الموجه القائم على التوجه الاشتراكي إلى غاية الدخول في مرحلة اقتصاد السوق، تليها مرحلة دعم الإنعاش الاقتصادي والنمو، وعليه يمكن التمييز بين ثلاثة مراحل أساسية مر بها القطاع هي¹:

1- المرحلة الأولى (1962-1993): منذ الاستقلال وحتى الثمانينات اعتمدت الجزائر سياسة

اقتصادية ركزت أكثر على المؤسسات الكبيرة، وبالموازاة مع ذلك وضعت برامج تتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وعموماً فقد ميز هذه المرحلة فترتين أساسيتين هما:

- الفترة الاولى (1962-1979): ركزت الجزائر خلال هذه الفترة على اختيار استراتيجية

التنمية المعتمدة على مبادئ الاقتصاد الموجه والمؤسسات الكبرى باعتبارها رمز التصنيع

¹ طبابية سليمة، عناني ساسية، اثار البرامج الاستثمارية العامة على تطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الانفتاح الاقتصادي، مداخلة ضمن المؤتمر الدولي: تقييم اثار برامج الاستثمارات العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة 2001-2014، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، 11-12/03/2013، ص.4.

والتطور التكنولوجي والنمو الاقتصادي والاجتماعي، وقد همشت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذه المرحلة حيث كان ينظر إليها باعتبارها مكملة للصناعات الأساسية وأنها تقوم بمهمة تدعيم التصنيع وتكثيف النسيج الصناعي الموجود.

- **الفترة الثانية (1980-1993):** منذ بداية الثمانينات بدأت الجزائر سياسات اقتصادية جديدة تحاول إحداث إصلاحات في الاقتصاد الوطني للتخفيف من حدة الأزمات الناتجة عن فشل المؤسسات العمومية الكبرى، لذلك عمدت السلطات خلال هذه الفترة عن التراجع التدريجي عن الأسلوب التنموي القائم على الصناعات الكبيرة مع مراعاة إعادة الاعتبار و لو بصورة نسبية للقطاع الخاص، فكان إصدار العديد من القوانين التي أثرت على منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منها ما تعلق بالاستثمار (القانون 11/82 الصادر في 12/08/1982)، القانون (25/88 الصادر في 12/07/1988)، المرسوم التشريعي 12/93 الصادر في 1993/10/5 المتعلق بترقية الاستثمار و الذي منح العديد من الامتيازات للقطاع الخاص ويعتبر حجر الزاوية لانفتاح الجزائر على العالم الخارجي، أو القوانين المتعلقة بإعادة الهيكلة العضوية و المالية للمؤسسات الاقتصادية (المرسوم 242/80 الصادر في 1980/10/4)، و الاجراءات المتعلقة باستقلالية المؤسسات (المرسوم 192/88 الصادر في 1988/10/4)، و بالرغم من الدفع الذي أعطته الإجراءات القانونية الصادرة خلال هذه الفترة للقطاع الخاص بصفة عامة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بصفة خاصة، إلا أنها ظلت غير كافية في ظل عدم تكيف المحيط الاقتصادي تكيفا امثل لظهور قطاع خاص مؤهل.

-2 **المرحلة الثانية (1994-2000):** شهدت هذه المرحلة تحولات جذرية للاقتصاد الوطني في خطوة نحو الأخذ باقتصاد السوق، من خلال تطبيق برامج الإصلاح الاقتصادي بالاتفاق مع مؤسسات برينتن ودوز، التي بدأت سنة 1994 بتنفيذ برنامج الاستقرار قصير المدى (1994/04/1-1995/03/31)، و تطبيق برنامج التصحيح الهيكلي متوسط المدى (1995/03/31-1998/04/1) مع صندوق النقد الدولي، كما تم عقد مجموعة من الاتفاقيات مع البنك الدولي، فكان إصدار المزيد من قوانين الاستثمار و الخصخصة تستهدف تحرير السوق و فتح المجال أمام القطاع الخاص خاصة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. كما تم خلال هذه الفترة إنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بموجب

المرسوم 211/94 في 18/07/1994 والذي حدد أهدافها بترقية و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، لتتوسع صلاحياتها بموجب المرسوم 190/2000 الصادر في 11/07/2000، وقد ساعدت كل القوانين والإجراءات المطبقة خلال هذه الفترة على تشجيع قيام مؤسسات صغيرة و متوسطة حيث بدأت تحتل مكانة هامة في النسيج الصناعي و الاقتصادي.

3- المرحلة الثالثة (مرحلة الانعاش الاقتصادي ودعم النمو 2001-الى يومنا هذا): تميزت هذه المرحلة بالتطور الملحوظ لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نتيجة للاهتمام الفعلي به، في إطار تجسيد برامج الاستثمارات العامة التي شرعت الدولة في تنفيذها سنة 2001، وتستهدف رفع معدلات النمو الاقتصادي من خلال الاهتمام بتتمة جميع القطاعات الإنتاجية وخاصة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر ثلاثة برامج استثمارية:

- برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي (2001-2004): و الذي خصص له غلاف مالي أولي بقيمة 525 مليار دينار (حوالي 7 ملايين دولار)، يستهدف إيجاد الظروف المثلى من أجل النهوض بالاقتصاد الوطني، و يرتكز بصفة خاصة على دعم الأنشطة المنتجة للقيمة المضافة والشغل لاسيما تشجيع المؤسسات المنتجة الصغيرة والمتوسطة خاصة المؤسسة المحلية، وقد خصص البرنامج مبلغ بقيمة 4 مليار للمؤسسة الاقتصادية، و 2 مليار دينار لإعادة تأهيل المناطق الصناعية، و 2 مليار دينار المتبقية لتأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية منها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة موجهة لصندوق ترقية التنافسية الصناعية المسؤول عن تمويل برامج التأهيل.

- البرنامج التكميلي لدعم النمو (2005-2009): جاء هذا البرنامج في إطار مواصلة البرامج و المشاريع الذي سبق إقرارها و تنفيذها في برنامج الإنعاش الاقتصادي، يستهدف مواصلة جهود إنعاش النمو و تكثيفه في جميع مجالات قطاعات النشاط و مرافقة أداة الإنتاج الوطنية في تحولها الحتمي لتكون مستعدة للانفتاح على الاقتصاد العالمي، و قدرت الاعتمادات المالية المخصصة له قيمة 4.202 مليار دينار، منها 4 مليار دينار لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية، تستهدف إنشاء 14 مشنلة ، إنشاء مركز لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، انجاز دور و متاحف للصناعة التقليدية مع إعادة تأهيل وحدات إنتاج الصناعة التقليدية القائمة.

- برنامج توطيد النمو أو التنمية الخماسي (2010-2014): بقوام مالي إجمالي قدره 21.214 مليار دينار حوالي (286 مليار دولار)، اندرج هذا المخطط ضمن ديناميكية إعادة الإعمار الوطني التي انطلقت سنة 2001 ، حيث تم تخصيص ما يقارب 150 مليار دج لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال إنشاء مناطق صناعية والدعم العمومي للتأهيل وتيسير القروض البنكية التي قد تصل إلى 300 مليار دج، و خلال هذه الفترة تم أيضا إطلاق اكبر برنامج لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بهدف تطوير قدرتها التنافسية في ظل الانفتاح الاقتصادي بقيمة حوالي 386 مليار دينار يستهدف تأهيل 20000 مؤسسة.

المطلب الثاني: تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

كما سبقت الإشارة إلى أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة شهد تطورا كبيرا منذ تطبيق برامج دعم الإنعاش الاقتصادي والنمو سنة 2001، حيث عكست هذه البرامج الاهتمام الواسع الذي توليه الدولة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واعتباره المحرك الرئيسي للاقتصاد، وبذلك استطاعت أن تساهم في ترقية الاقتصاد الوطني من خلال المساهمة في بعض المتغيرات الاقتصادية أهمها توفير مناصب الشغل، زيادة مستوى القيمة المضافة، والناتج المحلي الإجمالي، إضافة إلى ترقية التجارة الخارجية.

وكمحاولة لتقييم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من حيث عددها الإجمالي وعدد المؤسسات التي يتم إنشاؤها سنويا، سيتم تقسيم تطورها على أساس الفترات الزمنية التي تغطيها المخططات التنموية الخماسية².

1- تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2001-2004): عرفت هذه الفترة إصدار القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي كان يهدف إلى التشجيع على إنشاء المؤسسات، والجدول التالي يبين تطور عددها خلال الفترة الممتدة من 2001 الى 2004.

² برياش توفيق، كشاط أنيس، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين الواقع والمأمول، مداخلة ضمن المؤتمر الدولي: تقييم اثار برامج الاستثمارات العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة 2001-2014، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، 11-12/03/2013، ص.11.

الجدول رقم(7): عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2001-2004

السنوات								طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
3004		2003		2002		2001		
72.04	225449	%72.05	207949	72.38	189552	%73.32	179893	مؤسسات خاصة
%0.25	778	%0.27	778	%0.31	778	%0.31	778	مؤسسات عمومية
27.71 %	86732	%27.68	79850	%27.31	71523	%26.37	64677	نشاطات حرفية
%100	312959	%100	288587	%100	261835	%100	245348	المجموع
24372		26752		16487				

المصدر: برياش توفيق، كشاط أنيس، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين الواقع والمأمول، مداخلة ضمن المؤتمر الدولي: تقييم اثار برامج الاستثمارات العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة 2001-2014، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، 11-12/03/2013، ص.12.

ما يلاحظ من الجدول أن عدد المؤسسات ارتفع مع بداية تطبيق القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من 261835 سنة 2002 إلى 312959 سنة 2004، وهذا بمعدل ما يقارب 25 ألف مؤسسة سنويا، حيث كان من بين أهداف هذا القانون هو التشجيع على إنشاء المؤسسات وتوفير هياكل الدعم المرافقة لها.

2- تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2005-2008): الجدول التالي

يبين تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة الممتدة من 2005 الى 2008.

الجدول رقم(8): عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2005-2008.

السنوات								طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
2008		2007		2006		2005		
392013	%75.46	2939946	%71.53	269806	%71.61	245842	%71.72	مؤسسة خاصة
626	%0.12	666	%0.16	739	%0,19	874	%0.25	مؤسسة عمومية
126887	%24.42	116347	%28.31	106222	%28,19	96072	%28.03	نشاطات حرفية
516347	%100	410959	%100	376767	%100	342788	%100	المجموع
105567 *		34192		33979		29829		

المصدر: برياش توفيق، كشاط أنيس، مرجع سابق، ص13.

*يُفسر الارتفاع غير العادي لعدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للعام 2008 مقارنة بباقي السنوات بعملية إدماج ولأول مرة، المؤسسات التي تنشط في مجال المهن الحرة، حيث تم إدماج 70 ألف مؤسسة اقتصادية خاصة تنشط في مجال السلع والخدمات للمهن الحرة مثل المحامين والموتقين والأطباء والمهندسين المعماريين.....الخ.

ما يلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن صافي الزيادة في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال هذه الفترة لا يزال بعيدا كل البعد عما يحدث في العديد من الدول المماثلة للجزائر وكل الدول المتقدمة.

في هذا الإطار أشار عبد الحق لعميري خبير دولي والرئيس المدير العام للمعهد الدولي للتسيير في إطار ندوة نظمها مركز الدراسات الاستراتيجية بالجزائر في مارس 2009 أن كل من المغرب وتونس ينشئ عدد مؤسسات صغيرة ومتوسطة أكثر من الجزائر، ففي سنة 2009 بينما كان عدد المؤسسات في تونس 490 ألف وفي المغرب مليون و 200 ألف، كان العدد في الجزائر حسب الخبير الدولي بين 430 ألف و 440 ألف مؤسسة، أما بخصوص إنشاء المؤسسات الجديدة فقد أكد المتدخل أن متوسط الإنشاء في الجزائر يصل إلى 70 مؤسسة لكل 100 ألف ساكن بينما يصل 350 مؤسسة في الدول المماثلة للجزائر.

3- تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2009-2013): الجدول التالي

يبين تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة الممتدة من 2009 الى 2013

الجدول رقم(9): عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2009-2013

السنوات										طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
2013		2012		2011		2010		2009		
578586	%77,36	550511	%77,34	511856	%77,63	618515	%99,91	586903	%99,90	مؤسسات خاصة
547	%0,07	557	%0,08	572	%0,09	557	%0,09	591	%0,10	مؤسسات عمومية
168801	%22,57	160764	%22,58	146881	%22,28	-	-	-	-	نشاطات حرفية
747934	%100	711832	%100	659309	%100	619072	%100	587494	%100	المجموع

Source : Bulletin d'information statistique de la PME, 2009 - 1 er semestre 2013

نلاحظ من خلال الجدول رقم 09 أن مجموع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في تزايد مستمر من سنة إلى أخرى، حيث ازداد عددها من 587494 مؤسسة في نهاية سنة 2009 إلى 747943 مؤسسة نهاية السداسي الأول من سنة 2013. وتشكل غالبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من المؤسسات الخاصة، بفعل السياسة الاقتصادية للدولة والهادفة إلى دعم إنشاء وتكوين مؤسسات صغيرة ومتوسطة خاصة وتطويرها. فقد وضعت الدولة عددا هاما من الإجراءات التحفيزية والهياكل والبرامج الداعمة والممولة لها للنهوض بهذا القطاع وتفعيل دوره في الاقتصاد الوطني من جهة وتطور ثقافة المقاولة لدى خريجي الجامعات من جهة ثانية. فقد أصبحت تمثل نسبة 99.93 % من إجمالي عدد المؤسسات في نهاية النصف الأول من سنة 2013. أما القطاع العام فقد شهد تناقص في عدد مؤسساته وذلك نتيجة لعمليات الخصخصة للوحدات المتعثرة، فبعدما كان عددها 591 مؤسسة سنة 2009 انخفض إلى 547 مؤسسة في نهاية السداسي الأول من سنة 2013.

المطلب الثالث: بعض الاحصائيات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تتمركز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشدة في قطاع الخدمات والبناء والأشغال العمومية، نظرا لقلّة احتياجاتهما إلى البنى التحتية، مما يسهل من عملية إقامتهما في أي منطقة. زيادة على ذلك، لا تحتاج هذه المؤسسات إلى مؤهلات كبيرة ولا لرأسمال كبير مع توفر الطلب على منتجات وخدمات هذا النوع من النشاطات. كما ترجع هيمنة المؤسسات الخاصة على قطاع البناء والأشغال العمومية إلى الحركية التي يشهدها هذا القطاع نتيجة ارتباطه بقطاع الإسكان والأشغال العمومية، وهي القطاعات التي لقيت عناية كبيرة في برنامج الإنعاش الاقتصادي. ويأتي قطاع الصناعة في المرتبة الثانية حيث قدرت حصته بـ 16,03% في القطاع الخاص و11,51% في القطاع العام. أما بالنسبة لفروع النشاطات الأخرى فقد سجلت نموًا ضئيلا مقارنة بالقطاعات السابقة، فهي لا تزال بطيئة النمو رغم الإجراءات المتخذة لترقيتها. والجدول رقم 10 يبين ذلك.

جدول رقم(10): توزيع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين القطاعين العام والخاص حسب

القطاعات

القطاع العام	القطاع الخاص	طبيعة نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
53,54%	49,20%	الخدمات
33,26%	33,26%	البناء والأشغال العمومية
11,51%	16,03%	الصناعة
1,24%	1,01%	الزراعة والصيد البحري
0,45%	0,50%	المحروقات، الطاقة والمناجم
100%	100%	المجموع

Source : Bulletin d'information statistique de la PME, n°23, 1er semestre 2013.

تلعب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دورا فعالا في تحقيق توازن التنمية، فمن خلال الجدول رقم 10 نلاحظ تقارب كبير بين نسب عدد المؤسسات في مختلف القطاعات الاقتصادية سواء في القطاع العام أو الخاص، مما يساعد على تحقيق التوازن بين المنتجات والاحتياجات إليها، كما تلعب دورا فعالا في توزيع الثروة عبر مختلف أنحاء الوطن، وهو ما يؤدي إلى خلق نوع من الارتباط

والاندماج التكاملي الداخلي في الاقتصاد، والجدول رقم 11 يبين توزيع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على بعض الولايات ذات المراتب الأولى في الجزائر.

جدول رقم(11): تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض ولايات الجزائر خلال

السداسيين الأوليين لسنتي 2012 و 2013

الترتيب	الولايات	عدد المؤسسات في السداسي الأول من سنة 2012	عدد المؤسسات في السداسي الأول من سنة 2013	النسبة المئوية للزيادة
01	الجزائر	47 253	50 887	7,69
02	تيزي وزو	24 068	26 267	9,14
03	وهران	19 200	20 759	8,12
04	بجاية	18 872	20 684	9,60
05	سطيف	18 044	19 859	10,06
06	تيزازة	16 350	18 109	10,76
07	بومرداس	14 463	15 891	9,87
08	البلدية	13 620	15 050	10,50
09	قسنطينة	13 010	14 002	7,62
10	باتنة	10 314	11 194	8,53
11	عنابة	10 357	11 066	6,85
12	الشلف	10 040	10 676	6,33
13	المجموع	215591	234444	100

Source : Bulletin d'information statistique de la PME, n°23,1 er semestre 2013.

يلاحظ من خلال الجدول رقم 11 أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تتوزع بشكل منتظم تقريبا بين الولايات المذكورة في الجدول باستثناء العاصمة، وهذا ما يساعد على توزيع اليد العاملة عبر كافة المناطق، ويساهم في تقريب المنتج من الزبون، ويحقق التوازن الجهوي والاستغلال العقلاني للتراب الوطني لوجود توزيع منتظم لها عبر كل مناطق الوطن، وبالتالي تكافؤ الفرص في تامين عوامل الإنتاج واستغلال الموارد المتاحة، وهذا ما يساعد على تحقيق التنمية الجهوية. كما يبين الجدول زيادة عددها في كل الولايات، مما يبين زيادة مناصب الشغل من سنة إلى أخرى.

المبحث الثاني: واقع التجارة الخارجية في الجزائر

إن التجارة الخارجية هي القوة الدافعة للتقدم الاقتصادي في العالم وهي إحدى أوجه النشاط البشري الذي يقوم على التبادل، وتلعب التجارة الخارجية دوراً رئيسياً في التنمية الاقتصادية خاصة في البلدان النامية التي تتميز بدخل وطني يرتكز على الموارد الطبيعية خاصة البترول، وتقوم التجارة الخارجية في الاقتصاديات المتخلفة بدور لا يقل أهمية في تكوين رأسمال الاستثمار، فعن طريقها يمكن تكوين فائض اقتصادي يتمثل في الرسوم المفروضة على السلع المستوردة والمصدرة وأرباح مشروعات التجارة الخارجية المملوكة.

أما فيما يخص التجارة الخارجية الجزائرية فهي تتميز بتبعيتها إلى أسواق الدول المتقدمة صناعياً، وفي مقدمتها دول الاتحاد الأوروبي، وذلك سواءً تعلق الأمر بالصادرات أو الواردات، حيث نجد أن الجزائر بدلت كل المجهودات من أجل تنويع صادراتها وذلك بما فيها فتح المجال أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أن قطاع المحروقات بقي هو الركيزة الأساسية لصادرات الجزائر.

المطلب الأول: تطور التجارة الخارجية في الفترة (2005-2014)

لمعرفة تطور التجارة الخارجية يجب معرفة تطور ميزانها التجاري، أي مدى تغطية الصادرات للواردات وفيما يلي جدول يمثل حصيلة التجارة الخارجية في الجزائر للفترة ما بين 2005 إلى 2014.

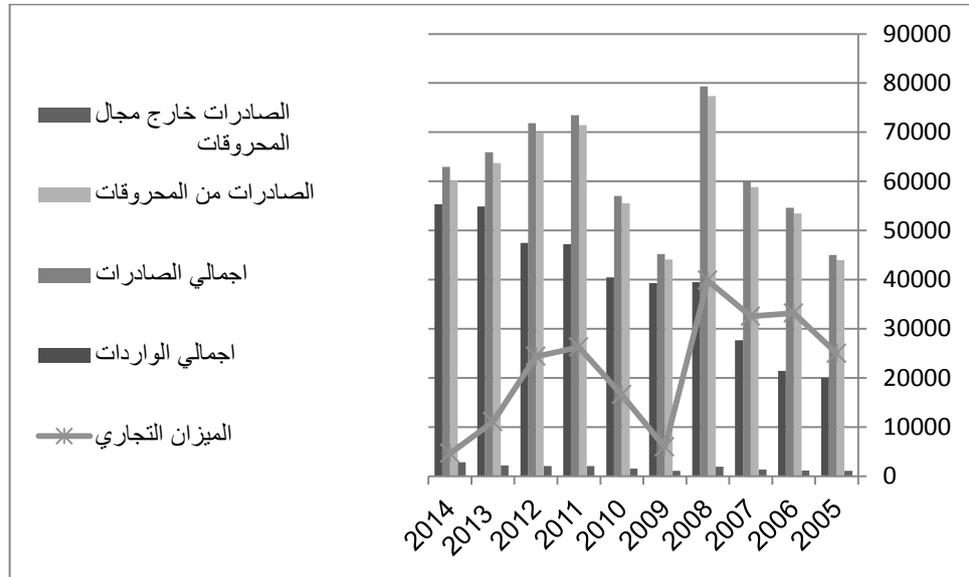
جدول رقم(12): حصيلة التجارة الخارجية الجزائرية 2005-2014

2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	
2810	2165	2062	2062	1526	1066	1937	1332	1158	1099	الصادرات خارج المحروقات
6014 6	6375 2	69804	71427	55527	44128	77361	58831	53456	43937	الصادرات من المحروقات
6295 6	6591 7	71866	73489	57053	45194	79298	60163	54613	45036	اجمالي الصادرات
5803 3	5485 2	47490	47247	40473	39294	39479	27631	21456	20048	اجمالي الواردات
4626	1106 5	24376	26242	16580	5900	39819	32532	33157	24989	الميزان التجاري

المصدر: <http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique> الوقت: 15:52 التاريخ: 2015/05/03

يمكن ترجمة هذا الجدول في الشكل البياني التالي:

الشكل رقم(2): حصيلة التجارة الخارجية الجزائرية 2005-2014



المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم(12)

من خلال تحليلنا للجدول والشكل السابقين، يتبين لنا أن الميزان التجاري سجل طيلة الفترة 2005 الى 2014 فائضا بقيم متذبذبة حيث يأخذ أكبر قيمة له خلال الفترة المدروسة عام 2008 بقيمة

39819 مليون دولار و ادنى قيمة له عام 2009 بقيمة 5900 مليون دولار, وما يفسر هذا الانخفاض في هذه السنة هو انخفاض قيمة الصادرات, حيث أخذت الصادرات أدنى قيمة لها في هذا العام مما أدى إلى انخفاض رصيد الميزان التجاري وهذا راجع إلى الظروف الاقتصادية في هذا العام الذي تميزت بحدوث أزمة مالية عالمية أدت الى انخفاض الطلب على البترول وانخفاض اسعارها, ثم ارتفع من جديد في سنة 2010 لتصل الى قيمة 57053 مليون دولار, وتبقى قيمة الصادرات في ارتفاع متذبذب لتصل في سنة 2014 الى 62956 مليون دولار.

المطلب الثاني: هيكلية التجارة الخارجية الجزائرية

رغم النتيجة التي حققها الاقتصاد الجزائري من فائض في الميزان التجاري فانه لا يمكن اغفال انه اقتصاد هش يعتمد كلية على عائدات المحروقات، اذ لم تتعد صادرات الجزائر خارج نطاق المحروقات 2810 مليون دولار وهي أكبر قيمة تصل اليها.

اولا: الصادرات

المتفحص لهيكل الصادرات الجزائرية نجد انها تعتمد اساسا على المحروقات وتأتي في المرتبة الثانية المنتجات النصف مصنعة وهذا ما يظهره الجدول الاتي:

جدول رقم(13): التركيبة السلعية للصادرات خلال الفترة 2005-2014

Part (%)	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	مجموعة المستخدمين
0,51	323	402	315	355	315	113	119	88	73	67	المواد الغذائية
95,54	60146	62960	69804	71427	55527	44128	77361	58831	53429	45094	الطاقة وزيوت التشحيم
0,18	110	109	168	161	94	170	334	169	195	134	المواد الخام
3,73	2 350	1458	1527	1496	1056	692	1384	993	828	656	نصف المنتجات
0	2		1	-	1	-	1	1	1	-	معدات التجهيز الفلاحية
0,02	15	28	32	35	30	42	67	46	44	36	معدات التجهيز الصناعية
0,02	10	17	19	15	30	49	32	35	43	14	سلع الاستهلاكية
100	62956	64974	71866	73489	57053	45194	79298	60163	54613	46001	المجموع

المصدر: <http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique>: الوقت: 23:28 التاريخ: 2015/05/03

ان الصادرات الجزائرية كما هو موضح في الجدول السابق متكونة بنسبة أكثر من 95% من المحروقات، أي استمرار تبعية الاقتصاد الجزائري للمحروقات و تقلبات السوق العالمية لهذه المادة، مما يظهر الوضعية الهشة للاقتصاد الوطني، اذ انتقلت قيمتها من 45094 مليون دولار سنة 2005 لتصل الى 77361 مليون دولار سنة 2008 و ذلك راجع الى الارتفاع المذهل في اسعار البترول، لتشهد بعد ذلك تذبذب في قيمة الصادرات لتصل في سنة 2014 الى 60146 و هذا الانخفاض راجع الى انخفاض اسعار البترول في هذه السنة، كما يمكن ملاحظة قيمة الصادرات خارج المحروقات التي لم تتعدى نسبة 4% من اجمالي الصادرات خلال هذه السنوات لمجموع الصادرات.

ووقوفنا عند تحليلنا للجدول، نقف عند نقطة مهمة للغاية الا وهي: بعد كل الاتفاقيات مع صندوق النقد الدولي والاصلاحات التي قامت بها الجزائر بقية اقتصادها في تبعية شبه مطلقة للمحروقات، لذا وجب السؤال: ما كانت فائدة الاصلاحات على قطاع التجارة الخارجية؟ ثم او لم يكن مغزى الاصلاحات هو محاولة تجاوز عقبة الطابع الريعي للاقتصاد الجزائري؟

ثانيا: الواردات

لقد كانت واردات الجزائر ومنذ الاستقلال تمثل المواد الغذائية فيها النسبة الاكبر، وذلك يعود الى ضعف فعالية القطاع الفلاحي الذي يكفل هذه المهمة، ومن خلال الجدول الاتي نستطيع استنتاج التركيبة الهيكلية لواردات الجزائر خلال الفترة 2005-2014.

جدول رقم(14): التركيبة السلعية للواردات خلال الفترة 2005-2014

2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	
7676	6641	6496	7736	4440	4429	6436	3982	2887	2743	المواد الغذائية
1105	996	953	866	772	646	694	651	434	284	المواد الخام
6934	8105	6059	4859	5024	5396	5617	3325	2711	1340	المنتجات نصف مصنعة
11418	10345	10170	7575	6309	6509	6798	4750	3305	2954	معدات التجهيز الصناعية
3001	2723	2663	2324	1947	2256	2151	1737	1367	1254	سلع الاستهلاكية
30134	28780	26341	23360	18492	19236	21696	14445	10704	8585	المجموع

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على الموقع التالي: <http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique>

من خلال النظرة العامة لمعطيات هذا الجدول، نلاحظ تزايد الواردات بشكل تصاعدي خلال الفترة 2005-2014 حيث سجلت واردات كل مجموعات هذا الفرع ارتفاعا في قيمة وارداتها بحيث سجلت معدات التجهيزات الصناعية مجموعة أهم ارتفاع ب 11418 مليون دولار سنة 2014، بعدما كانت تقدر بـ 2954 مليون دولار سنة 2005، نفس الشيء بالنسبة للنصف المنتجات، المنتجات الغذائية، السلع الاستهلاكية الغير غذائية التي تضاعفت بثلاث وأربعة أضعاف منذ سنة 2005 حتى سنة 2014.

أما المنتجات الخام فشهدت ارتفاعا مستمرا انطلاقا من 2005 والتي وصلت ذروتها خلال

2014، وقدرت قيمتها ب 1105 مليون دولار

ما يمكن الإشارة إليه في الأخير أن الواردات الجزائرية تتأثر بسعر صرف الدولار الأمريكي وذلك راجع لان الجزائر تستورد باليورو وتصدر بالدولار فبمجرد انخفاض الدولار مقارنة باليورو تضع الجزائر الفرق الناتج عن هذا الانخفاض.

المطلب الثالث: التوزيع الجغرافي للصادرات والواردات الجزائرية

تعتبر الظروف السياسية والاقتصادية ومختلف التغيرات العالمية والمحلية من أهم محددات حركة الصادرات والواردات الجزائرية اتجاه مختلف الدول والأقاليم والتكتلات الدولية، ولذلك نحاول معرفة أهم المتعاملين مع الجزائر من خلال عمليات التصدير والاستيراد، ومعرفة وزن كل متعامل بالنسبة للجزائر وفيما يلي نتناول التوزيع الجغرافي للصادرات والواردات الجزائرية.

جدول رقم(15): يوضح التوزيع الجغرافي لصادرات وواردات الجزائر

التطور %	الصادرات بالمليون دولار امريكي		التطور %	الواردات بالمليون دولار امريكي		المناطق الاقتصادية
	السنة			السنة		
	2014*	2013		2014	2013	
-1,83	40 520	41 277	2,68	29 494	28 724	دول الاتحاد الاوربي
-14,15	10 482	12 210	21,22	8 443	6 965	دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية
-5,77	49	52	-26,96	886	1 213	الدول الاوربية الاخرى
-6,42	3 005	3 211	9,52	3 796	3 466	دول امريكا الجنوبية
3,28	4 851	4 697	18,38	12 576	10623	اسيا
-	-	-	-	26	-	اوقيانوسيا
-9,54	721	1 958	-18,89	1958	2414	الدول العربية
23,08	3 248	2 639	-18,89	711	1029	الدول المغاربية
-12,09	80	91	-25,93	440	594	الدول الافريقية
-3,11	62956	64974	6,00	58330	55028	المجموع

المصدر: <http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique> الوقت: 21:20 التاريخ: 2015/05/04

من خلال الجدول نلاحظ ان دول الاتحاد الأوروبي لا تزال أهم شركاء الجزائر، بنسب أكثر من 50% من حيث الواردات وأكثر من 60% حيث الصادرات. وبالمقارنة مع عام 2013 ارتفعت الواردات من الاتحاد الأوروبي بنسبة 2.68%، وفي المقابل انخفضت الصادرات من الجزائر إلى هذه البلدان بنسبة 1,83%.

بالنسبة لعام 2014، عدد الزبائن الرئيسيين للجزائر هم ستة (06) إسبانيا (9,71مليار دولار)، إيطاليا (9,36 مليار دولار)، فرنسا (6,74 مليار دولار)، بريطانيا العظمى (5,48 مليار

دولار)، هولندا (5,08 مليار دولار) ثم الولايات المتحدة الأمريكية (4,69 مليار دولار) والجدول التالي يوضح ذلك:

جدول رقم(16): الدول المستوردة من الجزائر

الدولة	القيمة	النسبة%
اسبانيا	9713	15.43
ايطاليا	8369	13.29
بريطانيا	5482	8.71
فرنسا	6744	10.71
الولايات المتحدة الامريكية	4691	7.45
هولندا	5080	8.07
كندا	1547	2.46
برازيل	2709	4.30
تركيا	2905	4.61
الصين	1817	2.89
بلجيكا	2155	3.42
تونس	1584	2.52
برتغال	1635	2.60
المغرب	1381	2.19

المصدر: <http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique> الوقت 22:33 التاريخ 2015/05/04

أما فيما يخص الموردين الرئيسيين، تحتل الصين المرتبة الأولى بنسبة 14,05٪، تليها فرنسا وإيطاليا بنسب 10,87٪ و 8,54٪ على التوالي من إجمالي الواردات من الجزائر خلال سنة 2014 والجدول التالي يوضح ذلك:

جدول رقم (17): الدول المصدرة للجزائر

الدولة	القيمة	النسبة %
الصين	8197	14.05
فرنسا	6342	10.87
ايطاليا	4983	8.54
اسبانيا	4982	8.54
المانيا	3774	6.47
الولايات المتحدة الامريكية	2858	4.90
تركيا	2123	3.64
ارجنتين	1932	3.31
برازيل	1380	2.37
الهند	1195	2.05
بريطانيا	1419	2.43
كوريا	1625	2.79
هولاندا	1060	1.82
سويسرا	1169	2.00
بلجيكا	920	1.58

المصدر: <http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique> الوقت 22:34 التاريخ 2015/05/04

المبحث الثالث: دراسة أثر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على التجارة الخارجية

ان المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تؤثر بطريقة مباشرة او غير مباشرة على التجارة الخارجية من خلال زيادة الصادرات وتخفيض الواردات و لمعرفة هذا الأثر سنستخدم ال **SPSS** كنظام من أجل توضيح العلاقة بين المتغيرين.

المطلب الاول: أثر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على الصادرات

ان التوجه الذي طرأ على السياسات المتبعة من طرف الدول بالاعتماد على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بدلا من المؤسسات الكبيرة بين فعاليتها في التأثير الايجابي على الصادرات و من أجل اثبات وجود او عدم وجود أثر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على الصادرات نعلمد على

الانحدار الخطي البسيط, حيث اعتبرنا ان عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هو المتغير المستقل و حجم الصادرات خارج المحروقات هو المتغير التابع.

وباستخدام برنامج ال **SPSS v19** تحصلنا على مجموعة من الجداول التي سنعتمد عليها في اثبات الأثر بين المتغيرين.

أولاً: ملائمة النموذج

من أجل دراسة ملائمة النموذج نعتمد على اختبار فيشر المتمثل في تحليل التباين و الجدول التالي يوضح أكثر النتائج المتحصل عليها:

جدول رقم(18): ملائمة النموذج باستخدام اختبار فيشر

Modèle	مجموع المربعات	درجة الحرية	متوسط المربعات	فيشر D المحسوبة	Sig	
1	الانحدار	989188,746	1	989188,746	10,193	,015 ^a
	البواقي	679308,809	7	97044,116		
	المجموع	1668497,55	8			
6						
a. Valeurs prédites : (constantes), الصغيرة المؤسسات عدد						
b. Variable dépendante : المحروقات خارج الصادرات						

المصدر: من اعداد الطالب على بالاعتماد على مخرجات ال **SPSS**

من خلال هذا الجدول نلاحظ أن النموذج مناسب للبيانات لان مستوى الدلالة 1,5% = sig وهو اقل من 5% أي ان النتيجة التي تم الحصول عليها صحيحة بنسبة 98,5% وهذا يعني ان احتمال حدوث الخطأ هو 1,5%.

ثانياً: القوة التفسيرية للنموذج

ان المؤشر المناسب و المعبر على القوة التفسيرية للنموذج هو معامل التحديد **R deux** و المبين في الجدول التالي:

جدول(19): جدول يبين القوة التفسيرية للنموذج

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,770 ^a	,593	,535	311,5190

المصدر: من اعداد الطالب على بالاعتماد على مخرجات ال SPSS

a. Valeurs prédites : (constantes), الصغيرة المؤسسات عدد

من خلال الجدول نلاحظ ان المتغير المستقل (عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة) يفسر ما نسبته 59,30% من اجمالي التغيرات الحاصلة في حجم الصادرات خارج المحروقات و هي نسبة مقبولة.

ثالثا: تحليل البواقي

من المعلوم ان النموذج الخطي لا يمكن تطبيقه الا اذا توفرت مجموعة من الفرضيات حول البواقي و اهم هذه الفرضيات هي:

1- اعتدالية البواقي:

أي اختبار ما إذا كانت البواقي تخضع للتوزيع الطبيعي أم لا، ومن أجل التحقق من ذلك تم استخدام اختبار كولموغوروف سميرنوف (Test de Kolmogorov-Smirnov)، الذي يعتمد على اختبار الفرضيتين التاليتين:

$$\begin{cases} H_0: \text{البواقي تتوزع توزيعا طبيعيا} \\ H_1: \text{البواقي لا تتوزع توزيعا طبيعيا} \end{cases}$$

من أجل اختيار الفرضية الصحيحة بمستوى معنوية الفا (عادة تؤخذ 05%) يجب حساب

$$D = \max |F_n - F_0| \text{ حيث: } (z), \text{ لسميرنوف والقيمة الجدولية لسميرنوف } (z), \text{ حيث: } D = \max |F_n - F_0|$$

حتى تكون البواقي تتوزع توزيعا طبيعيا يجب أن تكون $D \leq Z$ والعكس صحيح.

جدول(20): نتائج اختبار الاعتدالية لكولموغروف سميرونوف

المعتقدات التنظيمية	
حجم العينة	09
المتوسط	0
الانحراف المعياري	291.3993843
اقصى انحراف مطلق D	0.241
اقصى انحراف موجب	0.141
اقصى انحراف سالب	-0.241
Z de Kolmogorov-Smirnov	0.722
Signification asymptotique (bilatérale)	0.672

المصدر: من اعداد الطالب علي بالاعتماد على

مخرجات ال **SPSS**

- La distribution à tester est gaussienne.
- Calculée à partir des données.

من خلال الجدول يتضح أن البواقي تتوزع توزيعا طبيعيا لأن D أقل من Z، مما يشير إلى أن البواقي تتوزع توزيعا طبيعيا ويعد شرطا لإجراء الاختبارات لضمان الوثوق بنتائجه.

2- الاستقلال الذاتي بين الاخطاء:

من أجل اختبار استقلالية البواقي سوف نعتمد على اختبار دارين واتسن (durbin watson) فمن خلال برنامج **spss v20** نجد قيمة دارين واتسن المحسوبة هي: **dw= 2,318** اما القرار المناسب سيكون وفق الشكل التالي:

وجود ارتباط			عدم وجود ارتباط			هناك شك		
0	DL	DU	4-DU	4-DL	4	0	DL	DU

من خلال جدول دارين واتسن نجد ان القيم المقابلة ل $k=1$ و $n-2=7$ هي $dl=0,7$ و $du=1,356$ و بتطبيقها على الشكل السابق نجد مايلي:

وجود ارتباط		هناك شك		عدم وجود ارتباط		هناك شك		وجود ارتباط	
				Dw= 2,318					
0	0,7	1,356				2,644	3,33	4	

من خلال الشكل نستنتج عدم وجود ارتباط ذاتي بين الاخطاء لوقوع قيمة $dw= 3,318$ بين القيمة $2,644$ و القيمة $1,356$ وفي هذا المجال لا توجد ارتباط بين الاخطاء.

رابعا: اختبار اثر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على الصادرات خارج المحروقات

لاختبار اثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الصادرات خارج المحروقات سنحاول ايجاد معادلة خط الانحدار المتعلقة بالمتغيرين (عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحجم الصادرات خارج المحروقات) واختيار معنوية ميل خط الانحدار و التي نستنتجها من الجدول التالي:

جدول رقم(21): اختبار اثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الصادرات

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
1 (Constante)	294,089	422,244		,696	,509
عدد المؤسسات الصغيرة	,002	,001	,770	3,193	,015

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على مخرجات ال spss

a. Variable dépendante : المحروقات خارج الصادرات

من الجدول نستنتج المعادلة التالية: $y = 294,089 + 0,002x$

كما تحصلنا ايضا على ميل خط الانحدار معنوية اي لا تساوي الصفر لان مستوى دلالاته يساوي $0,015$ اي $1,5\%$ وهي اقل من 5% و بالتالي يمكن القول اننا واثقون بنسبة $98,5\%$ ان للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة اثر ايجابي على تغير حجم الصادرات خارج المحروقات.

المطلب الثاني: اثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الواردات

ان مختلف الدول سواء كانت متقدمة او متخلفة او سائرة في طريق النمو تسعى الى تقليل وارداتها من الدول الاخرى ومن بين السبل التي تساعد على تحقيق هذا الهدف المنشود هو تشجيع تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن اجل معرفة اذا كان هناك اثر من عدمه بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و حجم الواردات نعتمد على الانحدار الخطي البسيط حيث ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو المتغير المستقل وحجم الواردات هو المتغير الثابت, ولدراسة الاثر بين المتغيرين نستعمل برنامج ال SPSS v19 وبتابع مجموعة من الخطوات.

اولا: ملائمة النموذج

من اجل دراسة ملائمة النموذج نعتمد على اختبار فيشر المتمثل في تحليل التباين و الجدول التالي يوضح اكثر النتائج المتحصل عليها:

جدول(22): ملائمة النموذج باستخدام اختبار فيشر

Modèle		مجموع المربعات	درجة الحرية	متوسط المربعات	فيشر D المحسوبة	Sig
1	الانحدار	3,362E8	1	3,362E8	61,988	,000 ^a
	البواقي	37961815,0 90	7	5423116,44 1		
	المجموع	3,741E8	8			

a. Valeurs prédites : (constantes), عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

b. Variable dépendante : الواردات

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على مخرجات spss

من خلال هذا الجدول نلاحظ أن النموذج مناسب للبيانات لان مستوى الدلالة 0% = sig وهو معدوم واقل من 5% أي ان النتيجة التي تم الحصول عليها صحيحة بنسبة 100% وهذا يعني ان احتمال حدوث الخطأ هو 0%.

ثانيا: القوة التفسيرية للنموذج

ان المؤشر المناسب و المعبر على القوة التفسيرية للنموذج هو معامل التحديد Rdeux و المبين في الجدول التالي:

جدول(23): جدول يبين القوة التفسيرية للنموذج

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Durbin-Watson
1	,948 ^a	,899	,884	2328,75856	1,551

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على مخرجات ال spss

- a. Valeurs prédites : (constantes), عددالمؤسساتالصغيرة
- b. Variable dépendante : الواردات

من خلال الجدول نلاحظ ان المتغير المستقل (عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة) يفسر ما نسبته 89,90% من اجمالي التغيرات الحاصلة في حجم الواردات و هي نسبة مقبولة, اي ان 89,90% من التغيرات الحاصلة في حجم الواردات تساهم فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثالثا: تحليل البواقي

من المعلوم ان النموذج الخطي لا يمكن تطبيقه الا اذا توفرت مجموعة من الفرضيات حول البواقي و اهم هذه الفرضيات هي:

1. اعتدالية البواقي

أي اختبار ما إذا كانت البواقي تخضع للتوزيع الطبيعي أم لا، ومن أجل التحقق من ذلك تم استخدام اختبار كولموغوروف سميرنوف (Test de Kolmogorov-Smirnov)، الذي يعتمد على اختبار الفرضيتين التاليتين:

$$\begin{cases} H_0: \text{البواقي تتوزع توزيعا طبيعيا} \\ H_1: \text{البواقي لا تتوزع توزيعا طبيعيا} \end{cases}$$

من أجل اختيار الفرضية الصحيحة بمستوى معنوية الفا (عادة تؤخذ 05%) يجب حساب

$$D = \max |F_n - F_0| \text{ حيث: } (Z), \text{ لسميرنوف والقيمة الجدولية لسميرنوف } (Z), \text{ حيث: } D = \max |F_n - F_0|$$

حتى تكون البواقي تتوزع توزيعا طبيعيا يجب أن تكون $D \leq Z$ والعكس صحيح.

جدول(24): نتائج اختبار الاعتدالية لكولموغروف سميرنوف

المعتقدات التنظيمية	
حجم العينة	09
المتوسط	0
الانحراف المعياري	2178,354169 15
اقصى انحراف مطلق D	0.155
اقصى انحراف موجب	0.128
اقصى انحراف سالب	-0.155
Z de Kolmogorov-Smirnov	0.465
Signification asymptotique (bilatérale)	0.982

المصدر: من اعداد الطالب على الاعتماد على

مخرجات ال SPSS

- La distribution à tester est gaussienne.
- Calculée à partir des données.

من الجدول نلاحظ ان D اقل من Z, مما يشير إلى أن البواقي تتوزع توزيعا طبيعيا وبعد شرطاً لإجراء الاختبارات لضمان الوثوق بنتائجها.

2. الاستقلال الذاتي بين الاخطاء

من أجل اختبار استقلالية البواقي سوف نستخدم على اختبار دارين واتسن (**durbin**

watson) فمن خلال برنامج **spss v20** نجد قيمة دارين واتسن المحسوبة هي: **dw= 1,551**

اما القرار المناسب سيكون وفق الشكل التالي:

وجود ارتباط	هناك شك	عدم وجود ارتباط	هناك شك	وجود ارتباط
0	DL	DU	4-DU	4-DL
				4

من خلال جدول دارين واتسن نجد ان القيم المقابلة ل $k=1$ و $n-2=7$ هي $0,7$ و $du=1,356$ و بتطبيقها على الشكل السابق نجد مايلي:

وجود ارتباط	هناك شك	عدم وجود ارتباط	هناك شك	وجود ارتباط
0	0,7	1,356	2,644	3,33
				4
DW= 1,551				

من خلال الشكل نستنتج عدم وجود ارتباط ذاتي بين الاخطاء لوقوع قيمة $1,551$ بين القيمة $2,644$ و القيمة $1,356$ وفي هذا المجال لا توجد ارتباط بين الاخطاء, اي هناك استقلالية بين الاخطاء.

رابعا: اختبار اثر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على حجم الواردات

لاختبار اثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على حجم الواردات سنحاول ايجاد معادلة خط الانحدار المتعلقة بالمتغيرين (عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحجم الواردات) واختيار معنوية ميل خط الانحدار و التي نستنتجها من الجدول التالي:

الجدول رقم (25): اختبار اثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الواردات

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
1 (Constante)	-5017,527	3156,484		-1,590	,156
عدد المؤسسات الصغيرة	,044	,006	,948	7,873	,000

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على مخرجات ال spss

a. Variable dépendante : الواردات

من الجدول نستنتج المعادلة التالية: $y = -5017,527 + 0,044x$

من خلال المعادلة لدينا ميل الواردات موجب مما يعكس العلاقة الطردية بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا منافي لمبدأ النظرية الاقتصادية.

وفي هذه الحالة نكون قد توصلنا الى نتيجة عكس ما كنا نتوقع من هذه الدراسة لأنه من المفروض أن يكون للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أثر عكسي أو سلبي على الواردات أي كل ما زاد عدد المؤسسات يجب أن يقلل حجم الواردات، وبما اننا توصلنا الى هذه النتيجة فلا بد لنا ان نتطرق الى الاسباب التي كانت وراء هذه النتيجة، حيث نجد ان الجزائر خلال فترة الدراسة (2005-2013) قد تبنت العديد من المشاريع الكبرى مثل الطريق السيار، و انشاء مصنع السيارات فرع رونو بالإضافة الى العديد من المشاريع الاخرى التي كان لها تأثير على زيادة حجم الواردات وهذا ما نلاحظه من خلال الجدول رقم(14) الذي يعبر عن التركيبة السلعية للواردات حيث نلاحظ ارتفاع مستمر من الواردات الخاصة بمعدات التجهيز الصناعية التي تستخدم اساسا في انجاز هذه المشاريع.

خامسا: اختبار أثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الميزان التجاري

في النقطتين السابقتين وجدنا اثر ايجابي لزيادة عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الصادرات والواردات، مما لا يسمح لنا بالحكم على وجود اثر ايجابي او المأمول من دراستنا على التجارة الخارجية، مما دفع بنا الى اللجوء الى دراسة الفرق بين الصادرات والواردات (الميزان التجاري) وذلك من اجل الوقوف على ما اذا كان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اثر كبير على الصادرات منه على الواردات، ولاختبار اثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الميزان التجاري سنحاول ايجاد معادلة خط الانحدار المتعلقة بالمتغيرين (عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و الميزان التجاري) واختيار معنوية ميل خط الانحدار ولكن قبل ذلك سنتطرق اولا الى القوة التفسيرية للنموذج.

القوة التفسيرية للنموذج:

ان المؤشر المناسب و المعبر على القوة التفسيرية للنموذج هو معامل التحديد R^2 و المبين في الجدول التالي:

الجدول رقم(26): جدول يبين القوة التفسيرية للنموذج

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,979 ^a	,958	,952	2638,68655

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على مخرجات ال spss

a. Valeurs prédites : (constantes), الصغيرة المؤسسات عدد

b. Variable dépendante : الميزان التجاري

من خلال الجدول نلاحظ ان المتغير المستقل (عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة) يفسر ما نسبته 95,80% من اجمالي التغيرات الحاصلة في حجم الصادرات خارج المحروقات و هي نسبة مقبولة، اي ان 95,80% من التغيرات في الميزان التجاري تساهم فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

و بالعودة الى اختيار معنوية ميل خط الانحدار فإننا نستنتجها من الجدول التالي:

الجدول رقم(27): اختبار اثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الميزان التجاري

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
1 (Constante)	-6465,839	3576,572		-1,808	,114
عدد المؤسسات الصغيرة	,080	,006	,979	12,697	,000

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على مخرجات ال spss

a. Variable dépendante : xm

من الجدول اعلاه يمكن استنتاج العلاقة التي تربط بين عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

$$y = -6465,839 + 0,080x$$

والعلاقة التامة في العلاقة التالية:

وهي علاقة طردية ومعنوية (sig=0,00)، هذا مما يتيح لنا القول بان المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة كان لها اثر ايجابي على الميزان التجاري.

خلاصة الفصل

لقد قمنا في هذا الفصل بمحاول لإسقاط ما جاء في الدراسة النظرية حول مدى مساهمة المؤسسات والصغيرة والمتوسطة في تطوير التجارة الخارجية للجزائر, فوجدنا ان الجزائر التي تعتبر من دول العالم الثالث قد قامت بمجموعة من التغيرات الهامة خاصة من الناحية الاقتصادية حيث تبنت نظام اقتصاد السوق وذلك من خلال تطبيق برامج الإصلاح الاقتصادي مما فتح المجال امام المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خاصة بعد انشاء وزارة خاصة بها, كما وقفنا على تطور الايجابي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي جاء نتيجة لاعتماد الدولة الجزائرية على ثلاثة برامج استثمارية المتمثلة في برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي, البرنامج التكميلي لدعم النمو و برنامج توطيد النمو أو التنمية الخماسي.

كما تطرقنا في هذا الفصل إلي واقع التجارة الخارجية في الجزائر وذلك من خلال دراسة تطور التجارة الخارجية من سنة 2005 الى سنة 2013 حيث شهد الميزان التجاري خلال هذه الفترة تسجيل فائضا بقيم متذبذبة, اضافة الى محاولة معرفة التركيبة السلعية للصادرات والواردات الجزائرية من والى الخارج والتوزيع الجغرافي لها.

وفي الاخير تم الربط بين المتغيرين محل الدراسة من خلال دراسة اثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التجارة الخارجية وذلك باستخدام برنامج الspss.

خاتمة عامة

لقد كانت هذه الدراسة في عرضها محاولة لحل الإشكالية المطروحة والمتمثلة في: **ما مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير التجارة الخارجية بالجزائر؟**

وما تم تقديمه في هذا البحث هو محاولة للتعرف على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا من خلال التطرق الى تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي تم تقديمه من طرف مجموعة من الدول وبعض الهيئات الدولية المختلفة التي تناولت هذا الموضوع، ومحاولة التطرق أيضا إلى معرفة الخصائص والمميزات و أهميتها في الاقتصاد الوطني، ليتم بعدها إبراز مختلف القطاعات التي تتواجد فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى مصادر ومعوقات تمويلها، ونظرا للتأثير الإيجابي لهذه المؤسسات على الاقتصاديات العالمية وجب علينا تذليل المشاكل التي تعوقها بالإضافة إلى اساليب دعمها وتحدياتها المستقبلية.

كما تم عرض مختلف الجوانب النظرية المتعلقة بالتجارة الخارجية انطلاقا من خلال تقديم تعريف واهمية لهذا المتغير بالإضافة إلى اسباب قيام التجارة الخارجية واستراتيجيتها، كما تم الإشارة إلى نظريات التجارة الدولية المختلفة و السياسات التجارية بمختلف أنواعها والادوات المستخدمة في تطبيقها.

فيما تم إسقاط ما تم دراسته في الجانب النظري على واقع الجزائر كنموذج لدراسة الحالة وذلك من خلال دراسة اثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التجارة الخارجية.

النتائج

مكنتنا هذه الدراسة بشقيها النظري والتطبيقي من استخلاص النتائج التالية:

اولا: نتائج الدراسة النظرية: من خلال دراستنا للجوانب النظرية لهذا الموضوع تم استنتاج ما يلي:

تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تباينا كبيرا في تعريفها بين مختلف الدول، وذلك بالاعتماد على مجموعة من المعايير الكمية والنوعية، لتعكس خصوصيات كل منها. فالفرق شاسع بين مؤسسة صغيرة في الدول النامية وأخرى في دولة متقدمة. غير أن أهم ما تتميز

به هذه المؤسسات هي محدودة مواردها المالية، والاستقلالية الإدارية، وكذا بساطة هيكلها التنظيمي.

بالرغم من تعدد المعايير الكمية يمكن القول بان عدد العمال يعتبر اكثرهم قبولاً على المستوى الدولي، لكن يفضل الاعتماد على المعايير المزدوجة والمركبة اذا توفرت البيانات والمعلومات التي يمكن استخدامها، اما فيما يخص الجزائر فقد فصلت في الموضوع بوضعها لتعريف رسمي بموجب القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اهمية كبيرة في تنمية الصادرات لأنها تساهم بشكل مباشر وغير مباشر في عملية التصدير.

يعتبر مشكل التمويل اكبر عائق يقف امام تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والسبب يكمن في الدور السلبي الذي تلعبه البنوك في هذا المجال.

من المؤكد ان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مصادر مختلفة لتمويل عملياتها الانتاجية ولكن تبقى المصادر الداخلية من بين اهم المصادر التي يلجأ اليها المستثمرون وذلك لتخوف البنوك من تمويل هذا النوع من المؤسسات.

ان المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تتواجد في اغلب القطاعات والمجالات ويندر وجود قطاعات لا توجد فيها هذه المؤسسات بشكل مباشر او غير مباشر.

على الرغم من كافة الاجراءات التي تبنتها الجزائر لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تزال هذه الاخيرة تواجه العديد من العراقيل التي تعيق التطور المتسارع لهذه المؤسسات واهم هذه المشاكل او العراقيل ما يتعلق بطرق التمويل ومشاكل المتعلقة بالعمارة الصناعي، كما انه وبالرغم من الخروج من مرحلة الاقتصاد الاداري لا تزال ظاهرة البيروقراطية من اهم مميزات الادارة الجزائرية، كل هذا يعتبر من بين اسباب عزوف الاستثمار الخاص في الجزائر على الرغم من الالهية التي تكتسبها السوق الوطنية.

ثانيا: نتائج الدراسة التطبيقية

من خلال دراستنا للجانب التطبيقي الذي درسنا فيه مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير التجارة الخارجية توصلنا الى النتائج التالية:

مرت الجزائر بعدة مراحل في مسار اصلاحاتها الاقتصادية منذ الاستقلال عرفت فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اهتماما متزايد من طرف الدولة.

من المؤكد ان قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة شهد تطورا كبيرا منذ تطبيق برامج دعم الإنعاش الاقتصادي والنمو سنة 2001، حيث عكست هذه البرامج الاهتمام الواسع الذي توليه الدولة الجزائرية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واعتباره المحرك الرئيسي للاقتصاد.

من واقع الارقام الرسمية المقدمة عن حصيلة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يتبين التطور الذي عرفته هذه الاخيرة خلال فترة الدراسة الا انها لا تزال بعيدة كل البعد عن تحقيق الاهداف المرجوة منها، خاصة وان مساهمتها في الصادرات الوطنية لا تكاد تذكر مقارنة بالصادرات النفطية، حيث تمثل الصادرات خارج المحروقات نسبة اقل من 5% من اجمالي الصادرات المسجلة خلال الفترة المدروسة.

رغم كبر مساحة الجزائر واحتوائها على 48 ولاية نجد ان معظم الولايات لا تملك نسيجا مؤسساتيا على المستوى الوطني، فهو مركز فقط في الولايات الشمالية للبلاد.

تأثير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على حجم الصادرات يعتبر ضعيفا وذلك نظرا لاعتماد الجزائر على الصادرات النفطية بدرجة اكبر ولكنه يعتبر تأثير ايجابي نظرا لان تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقابلها في الجانب الاخر تطور في حجم الصادرات.

اما فيما يخص تأثير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الواردات فهو تأثير عكسي حيث من المفترض ان التطور في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يؤدي الى التقليل من حجم الواردات في الجزائر وهذا عكس النتيجة التي توصلنا اليها في فترة الدراسة (2005-2013).

استمرار تبعية الاقتصاد الجزائري للمحروقات وتقلبات السوق العالمية لهذه المادة، مما يظهر الوضعية الهشة للاقتصاد الوطني.

اختبار الفرضيات:

نتائج الدراسة النظرية تثبت صحة الفرضية الأولى التي تعالج فكرة ان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجموعة من الخصائص تجعلها ذات أولوية وتؤهلها للقيام بدور فعال تعمل من خلاله علي تحقيق الأهداف المرجوة منها والتي توصلنا منها الى ان رغم تعدد وتباين المفاهيم المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبالرغم من اختلاف الدول والهيئات حول وضع

تعريف موحد لهذه المؤسسات، فإنها تتفق وفي مجملها على أهمية الدور التنموي الذي تلعبه في جميع المجالات وعلى جميع الأصعدة. وهذا ما تترجمه الجهود المبذولة من طرف هذه الدول في سبيل دعم وترقية هذه المؤسسات نظرا لما تكتسبه من خصائص تؤهلها للقيام بالدور التنموي المطلوب.

كما اثبتت نتائج الدراسة التطبيقية صحة الفرضية الثانية التي تنص على ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تؤثر بشكل كبير في تطوير الصادرات وذلك نظرا الى الاهتمام الكبير من طرف الدولة بهذا القطاع بتبني عدة برامج ساهمت في تطوير عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و الذي نتج عنه تحقيق عدة اهداف من بينها زيادة حجم الصادرات.

ولقد تم الوصول الى عدم صحة الفرضية الثالثة والتي كان مضمونها ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعمل على التقليل من حجم الواردات اي انها لم تحقق الهدف المرجو منها في الجانب الخاص بالواردات حيث انه في الجزائر لم تظهر نتائج مخطط الدولة في ايجاد اقتصاد بديل للمحروقات في ظل مرحلة الانعاش الاقتصادي والدليل على ذلك ان حجم الواردات لا تزال في تزايد مستمر وهذا ما لوحظ خلال فترة الدراسة.

بما ان الفرضية السابقة كانت تنفي مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التقليل من حجم الواردات فان هذه الفرضية تؤكد الاثر الايجابي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الميزان التجاري وذلك نظرا الى ان الزيادة في حجم الصادرات كانت اكبر من الزيادة في حجم الواردات وذلك طوال فترة الدراسة (2005-2013).

التوصيات: بناء على ما تقدم من نتائج يمكن صياغة الاقتراحات التالية:

الاهتمام الفعلي بقطاع المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة من خلال إدراج أيام ثقافية وتحسيسية حول المقاولات وإنشاء المؤسسات سواء على مستوى الجامعات أو على مستوى المراكز الثقافية من أجل توعية الشباب بوجود اختيارات أخرى بدل التفكير في الوظيفة.

الاستمرار في تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتوفير البنية التحتية اللازمة لها في مختلف مناطق الوطن.

مواصلة المساعي الرامية لتحسين الإطار التشريعي والقانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجعله مناسباً لمتطلبات نموها، من خلال تسهيل الإجراءات الإدارية وجعلها أقل بيروقراطية وأكثر مرونة.

نقترح على وزارة التجارة ان تقدم بعض النصائح والتوجيهات لنظيرتها وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من اجل النهوض بهذا القطاع و جعله يساهم مساهمة كبيرة في زيادة حجم الصادرات والتقليل من حجم الواردات.

تفعيل وتنشيط مختلف الهيئات المكلفة بترقية التجارة الخارجية لتفعيل عملية تنميتها بشكل أكثر فاعلية.

أفاق البحث :

بعد الانتهاء من معالجة إشكالية بحثنا ودراسة مختلف الجوانب التي ترتبط بدور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير التجارة الخارجية، ظهر لنا جوانب وإشكاليات أخرى جديرة بالبحث نسردها بعض منها:

أثر الشراكة الأوروبية على التجارة الخارجية في البلدان المغاربية -دراسة حالة الجزائر-.

دراسة مقارنة لأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية في الدول المغاربية.

دراسة جزئية للخصوصيات التنظيمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

قائمة المراجع

أ- الكتب:

1. حسام علي داوود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية. دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2002.
2. حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية. مكتبة زهراء الشرق، مصر، 1996.
3. خبايا عبد الله، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الية لتحقيق التنمية المستدامة، دار الجامعة الجديدة، الطبعة الاولى، الاسكندرية، 2013.
4. رايح خوني، حساني رقية، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلة تمويلها، ايتراك للطباع والنشر والتوزيع، الطبعة الاولى، القاهرة، 2008.
5. رعد حسن الصرن، اساسيات التجارة الدولية المعاصرة، الجزء الاول، دار الرضا للنشر، دمشق، سنة 2000، ص 150
6. زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية. الفتح للطباعة والنشر، الاسكندرية، 1998.
7. سامي عفيف حاتم، التجارة الخارجية بين التأطير والتنظيم، الجزء الأول. دار المصرية اللبنانية، 1993.
8. السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات. دار الفكر، عمان، 2011.
9. شريف علي الصوص، التجارة الدولية: الاسس والتطبيقات. دار اسامة للنشر والتوزيع، مصر، 2012.
10. صلاح حسن، التطورات والمتغيرات الاقتصادية الدولية-دعم وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة لحل مشاكل البطالة والفقر، دار الكتاب الحديث، الطبعة الاولى، الجزائر، 2011.
11. طارق يوسف حسن جابر، السياسة التجارية الخارجية في النظام الاقتصادي الإسلامي. دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، 2012.
12. طالب محمد عوض، التجارة الدولية نظريات وسياسات. دار وائل للنشر، الاردن، 2004.
13. طاهر محسن منصور الغالي، ادارة واستراتيجية منظمات الاعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الطبع الاولى، 2009.
14. محمود يونس، اقتصاديات دولية. الدار الجامعية، مصر، 2007.
15. محمود يونس، الاقتصاد الدولي. دار النهضة العربية، القاهرة، 1999.
16. مصطفى رشدي شيهه، الاسواق الدولية: المفاهيم والنظريات والسياسات. دار الجامعة الجديدة، الطبعة الاولى، الاسكندرية.

17. موردي خان كريانين، الاقتصاد الدولي مدخل السياسات. دار المريخ للنشر، الرياض، 2007.
18. نبيل جواد، ادارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 2007.
19. هجير عدنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي النظرية والتطبيقات. اثراء للنشر والتوزيع، الاردن، 2010.

ب- الاطروحات والرسائل:

1. حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، مذكرة ماجستير، تخصص اقتصاد دولي، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013.
2. رابح حميدة، استراتيجيات وتجارب ترقية دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم النمو وتحقيق التنمية المستدامة دراسة مقارنة بين التجربة الجزائرية والتجربة الصينية، مذكرة ماجستير، تخصص ادارة الاعمال الاستراتيجية للتنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف 2011.
3. شرع نورة، سياسات اصلاح التجارة الخارجية وأثرها على الاقتصاد الجزائري. مذكرة ماجستير، تخصص تجارة دولية، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي بغرداية، 2011.
4. الصادق بوشنافة، الآثار المحتملة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية (حالة مجمع صيدال)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تخطيط، جامعة الجزائر، 2007.
5. عثمانية رؤوف، التخطيط في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير، تخصص تخطيط، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001.
6. غرزولي ايمان، البدائل الاستراتيجية: مدخل لتحقيق المزايا التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة مؤسسة سطيف، مذكرة ماجستير، تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2010.
7. لخلف عثمان، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها دراسة حالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004.

8. ليلي لولاشي، التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مساهمة القرض الشعبي الجزائري: دراسة حالة وكالة بسكرة، مذكرة ماجستير، تخصص نقود وتمويل، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2005.
9. مشري محمد ناصر، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية المحلية المستدامة (دراسة الاستراتيجية الوطنية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة ولاية تبسة)، مذكرة ماجستير تخصص استراتيجية المؤسسة للتنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011.
10. يوسف قريشي، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة دكتوراه، غير منشورة، علوم تسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005.

ت- الملتقيات والتقارير:

1. برباش توفيق، كشاط أنيس، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين الواقع والمأمول، مداخلة ضمن المؤتمر الدولي: تقييم اثار برامج الاستثمارات العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة 2001-2014، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، 2013/03/12-11.
2. برودي نعيمة، التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ومتطلبات التكيف مع المستجدات العالمية، مداخلة ضمن الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة تلمسان، يومي 17 و18 أبريل 2006.
3. بلعوز بن علي، اليفي محمد، اشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل مقررات لجنة بازل 2، مداخلة ضمن الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الجزائر، 17 و18 أبريل 2006.
4. بوسهمين احمد، الدور التنموي للاستثمار في المؤسسة المصغرة في الجزائر، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 26، العدد الاول، 2010.
5. ربحان الشريف، بومود إيمان، بورصة تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة أحدث مصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة ضمن الملتقى الدولي: استراتيجيات تنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مباح، يومي 18 و19 أبريل 2012.

6. سامية عزيز، مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مجلة العلوم الاجتماعية والانسانية، العدد الثاني، جوان 2001.
7. طبائية سليمة، عناني ساسية، اثار البرامج الاستثمارية العامة على تطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الانفتاح الاقتصادي، مداخلة ضمن المؤتمر الدولي: تقييم اثار برامج الاستثمارات العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة 2001-2014، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، 11-12/03/2013.
8. الطيب داودي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الواقع والمعوقات حالة الجزائر، مجلة العلوم اقتصادية وعلوم التسيير، العدد 11، 2011.
9. عبد الرحمان بن عنتر، عبد الله بلوناس، مشكلات المشروعات الصغيرة والمتوسطة واساليب تطويرها ودعم قدرتها التنافسية، مداخلة ضمن: الدور التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطور دورها في الاقتصاديات المغربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 26-28 ماي 2003.
10. علي بالموشي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الوطني: واقع وافاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الواد، 05-06 ماي 2013.
11. قوريش نصيرة، اليات واجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17 و 18 أفريل 2006.
12. ونوغي فتيحة، اساليب تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الاسلامي، مداخلة ضمن الدورة التدريبية الدولي: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 25-28 ماي 2003، 9.

ث- المراجع باللغة الاجنبية:

1. Cherrera Walid, Les stratégies de la pme : le cas algérien, Mémoire de magister, Option stratégie, Faculté des sciences économique et sciences de gestion et commerce, Université d'Oran.

2. Organisation de coopération et de développement économique, Perspectives de l'OCDE sur les PME. OECD publishing, Paris, 2000.
3. Remend Bouret, relations économiques internationales. Mc Grow– Hill, Québec, 1994/
4. Richard E.Caves et autres, commerce et paiements internationaux. Edition de Boeck, France.202.

قائمة الملاحق

الملحق رقم(١): التطور السنوي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (٢٠٠٩-٢٠١٠)

Nature des PME	2009	2010	Evolution annuelle	
			En nombre	en %
1. PME privées				
Personnes morales	345 902	369 319	23 417	6,77%
Personnes physiques	241 001	249 196	8 195	3,40%
S/T 1	586 903	618 515	31 612	5,39%
2. PME publiques				
Personnes morales	591	557	-34	-5,75%
S/T 2	591	557	-34	-5,75%
Total	587 494	619 072	31 578	5,38%
dont : Personnes morales (privées et publiques)	346 493	369 876	23 383	6,75%

الملحق رقم(٢): التطور السنوي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (٢٠١١)

Nature des PME	Nbre de PME	Part (%)
1. PME privées		
Personnes morales	391.761	59,42%
Personnes physiques	120 095	18,22%
Activités artisanales*	146 881	22,28%
S/Total 1	658 737	99,91%
2. PME publiques		
Personnes morales	572	0,09%
S/Total 2	572	0,09%
Total	659 309	100%

الملحق رقم(٣):التطور السنوي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (٢٠١٢)

Types de PME	Nbre de PME	Part (%)
1. PME privées		
Personnes morales	420 117	59,02
Personnes physiques	130 394	18,32
Activités artisanales	160 764	22,58
S/Total 1	711 275	99,92
2. PME publiques		
Personnes morales	557	0,08
S/Total 2	557	0,08
Total	711 832	100

الملحق رقم(٤): التطور السنوي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (٢٠١٣)

Types de PME	Nbre de PME	Part (%)
1. PME privées		
Personnes morales	441 964	59,09
Personnes physiques	136 622	18,27
Activités artisanales	168 801	22,57
S/Total 1	747 387	99,93
2. PME publiques		
Personnes morales	547	0,07
S/Total 2	547	0,07
Total	747 934	100

الملحق رقم(٥): تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض ولايات الوطن خلال السداسيين
الاولين لسنتي ٢٠١٢-٢٠١٣

N°	Wilaya	1 ^{er} semestre 2012	1 ^{er} semestre 2013	Part en%	Evolution (%)
1	Alger	47 253	50 887	11,51	7,69
2	Tizi-Ouzou	24 068	26 267	5,94	9,14
3	Oran	19 200	20 759	4,70	8,12
4	Bejaia	18 872	20 684	4,68	9,60
5	Sétif	18 044	19 859	4,49	10,06
6	Tipaza	16 350	18 109	4,10	10,76
7	Boumerdes	14 463	15 891	3,60	9,87
8	Blida	13 620	15 050	3,41	10,50
9	Constantine	13 010	14 002	3,17	7,62
10	Batna	10 314	11 194	2,53	8,53
11	Annaba	10 357	11 066	2,50	6,85
12	Chlef	10 040	10 676	2,42	6,33
	S/Total	215 591	234 444	53,05	8,74
	Total	407 779	441 964	100	8,38