



جامعة قاصدي مرباح ورقلة
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التسيير



اطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم
في علوم التسيير تخصص تجارة دولية
بعنوان:

دراسة إمكانية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كخيار استراتيجي
لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر
مع الإشارة لحالة منتج التمور خلال الفترة 2003-2013

من اعداد المترشحة: شرفاوي سمية

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ

أمام اللجنة المكونة من السادة:

رئيسا	جامعة ورقلة	أ.د. عزاوي اعمر
مشرفا ومقررا	جامعة ورقلة	د. بوزيد السايح
مناقشا	جامعة الوادي	د. عبد اللاوي عقبة
مناقشا	جامعة غرداية	د. دحو سليمان
مناقشا	جامعة الوادي	د. قابوسة علي
مناقشا	جامعة ورقلة	د. مسغوني منى

السنة الجامعية 2017/2018

قال الأصفهاني:

إني رأيت أنه لا يكتب أحد كتابا في يومه إلا قال في غده لو
غير هذا لكان أحسن، ولو زيد هذا لكان يستحسن، ولو
قدم هذا لكان أفضل، ولو ترك هذا لكان أجمل، وهذا دليل
على استيلاء النقص على جملة البشر.

الاهداء

اهدي هذا العمل المتواضع الي:

ابي وامي الكريمن، اطال الله في عمرهما

اخوتي واخواتي الاحباء

كل الاهل والأصدقاء والزملاء

سمية

شكر وتقدير

اشكر الله وافر الشكر أن وفقني وأعانني على إتمام هذا العمل، ثم يسعدني أن أتقدم بجزيل الشكر ووافر التقدير وعظيم الامتنان إلى الدكتور المشرف السايح بوزيد الذي أكرمني بحسن إرشاداته وتوجيهاته القيمة أسأل الله العلي القدير أن يجازيه خير الجزاء وان يكتب صنيعه في موازين حسناته

ثم أتقدم بجزيل الشكر إلى كل من ساهم في انجاز هذا العمل واطص بالذكر الأستاذ عبد الحميد بوخاري وأسأل الله العلي القدير أن يجازيه خير الجزاء على ارشاداته وتوجيهاته القيمة

ثم أتقدم بجزيل الشكر إلى الدكتور صالح زنخري رئيس جمعية المصدرين للتمور بالجنوب الشرقي و كل العاملين بغرفة الصناعة والتجارة بولاية بسكرة الزيبان واطص بالذكر مدير الغرفة السيد خليل محمد الصادق ورئيس الغرفة السيد عبد المجيد خبزي، وبغرفة الصناعة والتجارة بولاية ورقلة واطص بالذكر رئيس الغرفة السيد محمد الازهر قريشي، وكل العاملين بمديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية ورقلة، كما أتوجه بالشكر الجزيل إلى كل العاملين بالمكتبة الوطنية الجزائرية على ما قدموه لي من مساعدة في الحصول على المراجع، وكذا العاملين بمكتبة جامعة ورقلة

وفي الأخير أتوجه بالشكر الجزيل إلى أعضاء لجنة المناقشة الذين سيكون لانتقاداتهم البناءة وملاحظاتهم القيمة كل الاحترام والتقدير.

اسأل الله العلي القدير أن يوفقهم جميعا ويوفقنا لما فيه الخير وان يجعل ما تعلمناه خالصا لوجهه الكريم.

المخلص :

جاءت هذه الدراسة لطرح أهميتها العلمية والعملية في مجال البحث عن بدائل استراتيجية لمرحلة ما بعد البترول في الجزائر، من خلال تحليل إمكانية التوجه نحو تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمساهمة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، وبخصوص الاطار العام لعملية تدويل المؤسسة تم الاستناد على ثلاث عوامل رئيسية وهي أداء بيئة الاعمال الدولية، تنافسية المؤسسة و القدرة التنافسية التصديرية للمنتوج، وفي حالة الجزائر تم تحليل عامل بيئة الاعمال من خلال تحليل جهود الجزائر في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتوقيع الاتفاقيات التعاقدية والاهتمام بإنشاء مناطق حرة وكذا دراسة مؤشر أداء سهولة الاعمال الدولية للجزائر، وتحليل الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر والجهود المبذولة للرفع من تنافسيتها، وتم باستخدام مؤشرات مختارة على ضوء البيانات المتاحة الصادرة عن جهات رسمية وطنية ومنظمات ومؤسسات دولية لإجراء المقارنة الدولية تحليل تنافسية صادرات منتج التمور الجزائرية في السوق الدولية خلال الفترة 2003-2013 وفق ثلاث مؤشرات وهي الحصة السوقية، التنافسية السعرية والميزة النسبية الظاهرة، واهم ما تم التوصل اليه في هذه الدراسة انه يمكن التوجه نحو تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لما لها من الخصائص والامكانيات تؤهلها للتوجه نحو هذا البعد الاستراتيجي وناهيك عن المناهج النظرية المفسرة لسلوك تدويلها للمساهمة في دفع الصادرات خارج قطاع المحروقات، وبالنسبة للجزائر اغلب مجالات الاستثمار تتمثل في قطاع الطاقة وبيئة الاعمال تسجل تأخرا دوليا يمكن ان يشكل هذا عائقا امام إمكانية مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في التنمية الدولية، ولقد تم اثبات ان واقع مؤشر القدرة التنافسية التصديرية لمنتوج التمور لا تعكس الامكانية الهائلة لهذا القطاع في الجزائر لاستغلاله كثاني اكبر مورد للعملة الصعبة والتي تختلف بين الأسواق الدولية بما فيها الافريقية، الاسيوية و الأوروبية اذ لا بد من العمل على تحسين تنافسية المؤسسة ومنتوجها وكذا بيئة الاعمال للتمكن من تلك الأسواق الدولية بشكل مستمر ووفق سياسة واضحة وذات بعد استراتيجي الا وهي التدويل للمساهمة في دفع الصادرات خارج قطاع المحروقات.

الكلمات الدالة: تدويل مؤسسة، ترقية الصادرات، قدرة تنافسية للصادرات، مؤسسات صغيرة ومتوسطة، تمور، ميزة نسبية ظاهرة، استثمار أجنبي، بيئة أعمال دولية.

Abstract:

This study presented its scientific and practical importance in the search for strategic alternatives for the post-oil phase in Algeria, by analysing the possibility of the orientation towards the internationalization of small and medium enterprises to contribute to the promotion of exports outside the hydrocarbon sector, With regard to the overall framework of the enterprise internationalization process, three main factors were based on the performance of the international business environment, the enterprise's competitiveness and the export competitive product, and in the case of Algeria, the business environment factor was analyzed by analysing Algeria's efforts to attract foreign investment. Direct and signing of contractual agreements and interest in the creation of free zones as well as study of the performance index of international Business for Algeria, analysis of the general framework of small and medium-sized enterprises in Algeria and the efforts made to upgrade their competitiveness, Using selected indicators in the light of available data from national official entities, international organizations and institutions for international comparison, the competitiveness analysis of exports of Algerian dates in the international market during the period 2003-2013 was conducted in accordance with three indicators, namely market share, price competitiveness The apparent comparative advantage, and the most important of what has been achieved in this study, is that it is possible to move towards the internationalization of small and medium-sized enterprises because of their characteristics and possibilities to move towards this strategic dimension and not to mention the theoretical approaches explaining the behaviour of their internationalization to contribute to the payment of exports outside The hydrocarbon sector, and for Algeria, most of the areas of investment in the energy sector and the business environment are registering international delays that could be an impediment to the potential contribution of small and medium-sized enterprises in Algeria to international development,

It has been established that the reality of the export Competitiveness index of the date product does not reflect the huge potential of this sector in Algeria to exploit it as the second largest supplier of hard currency, which differs between international markets including African, Asian and European, as it is necessary to work to improve the competitiveness The enterprise and its product as well as the business environment to enable these international markets continuously and in accordance with a clear policy and strategic dimension, namely internationalization to contribute to the payment of exports outside the hydrocarbon sector.

Key words: enterprise internationalization, export promotion, competitiveness of exports, small and medium enterprises, dates, apparent comparative advantage, foreign investment, international business environment.

قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
55	تصنيف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	جدول رقم 1
65	تحليل سلوك التصدير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	جدول رقم 2
86	مراحل التكامل الاقتصادي	جدول رقم 3
137	مؤشرات الاقتصاد الكلي الجزائرية خلال الفترة 2013-2017	جدول رقم 4
150	تطور هيكل الصادرات الجزائرية خلال الفترة 2005-2015	جدول رقم 5
152	التركيبية السلعية للصادرات الجزائرية خارج إطار المحروقات خلال الفترة 2005-2015	جدول رقم 6
156	التركيبية السلعية للواردات الجزائرية خلال الفترة 2005-2015	جدول رقم 7
160	التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة 2005-2015	جدول رقم 8
164	التوزيع الجغرافي للواردات حسب المناطق الجغرافية خلال الفترة 2005-2015	جدول رقم 9
180	تدفقات الاستثمارات الصادرة من الجزائر والواردة إليها خلال الفترة 2006-2016	جدول رقم 10
188	تطور الترتيب العالمي للجزائر في المؤشر العام والمؤشرات الفرعية لبيئة أداء الأعمال خلال الفترة 2010-2015	جدول رقم 11
196	تصنيف المؤسسات الصغير والمتوسطة والصغيرة جدا في القانون الجزائري	جدول رقم 12
202	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر على حسب الشكل القانوني خلال الفترة 2006-2016	جدول رقم 13
205	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر على حسب قطاعات النشاط خلال الفترة 2006-2016	جدول رقم 14
207	التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2006-2016	جدول رقم 15
212	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل خلال الفترة 2006-2016	جدول رقم 16

214	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة خلال الفترة 2010-2015	جدول رقم 17
218	التوزيع الجغرافي لإنتاج التمور في الجزائر خلال سنة 2015 حسب الولايات	جدول رقم 18
219	إمكانيات إنتاج أهم أصناف التمور التجارية في الجزائر خلال سنة 2015	جدول رقم 19
220	تطور نسبة مساهمة الجزائر في الإنتاج العالمي للتمور مقارنة بالدول العربية خلال الفترة 2010-2014	جدول رقم 20
222	صادرات تمور الجزائر حسب الكمية والقيمة خلال الفترة 2003-2013	جدول رقم 21
224	مؤشر قوة التصدير (الاعتماد على التصدير) للتمور الجزائرية خلال الفترة 2003-2013	جدول رقم 22
225	ترتيب أهم زبائن الجزائر في مجال تصدير التمور خلال عام 2013	جدول رقم 23
233	التوزيع الجغرافي لصادرات تمور الجزائر عبر الولايات على حسب الكمية والقيمة خلال سنة 2015	جدول رقم 24
235	الحصة السوقية للتمور الجزائرية في السوق الافريقية خلال الفترة 2003-2013	جدول رقم 25
236	الحصة السوقية للتمور الجزائرية في السوق الآسيوية خلال الفترة 2003-2013	جدول رقم 26
237	الحصة السوقية لصادرات التمور الجزائرية في السوق الاوروبية خلال الفترة 2003-2013	جدول رقم 27
241	الحصة السوقية للتمور الجزائرية في السوق الدولية خلال الفترة 2003-2013	جدول رقم 28
243	التنافسية السعرية للتمور الجزائرية في السوق الافريقية خلال الفترة 2003-2013	جدول رقم 29
244	مؤشر التنافسية السعرية للتمور الجزائرية في السوق الآسيوية	جدول رقم 30
234	التنافسية السعرية للتمور الجزائرية في السوق الأوربي خلال الفترة 2003-2013	جدول رقم 31
246	التنافسية السعرية للتمور الجزائرية في السوق الدولية	جدول رقم 32
251	الميزة النسبية الظاهرة للتمور الجزائرية بالنسبة للسوق الافريقية خلال فترة 2003-2013	جدول رقم 33

252	الميزة النسبية الظاهر للتمور الجزائرية بالنسبة للسوق الاسيوية	جدول رقم 34
254	الميزة النسبية الظاهر للتمور الجزائرية بالنسبة للسوق الاوربية	جدول رقم 35
255	الميزة النسبية الظاهر للتمور الجزائرية بالنسبة للسوق الدولية	جدول رقم 36

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
32	مراحل تدويل المؤسسات	الشكل رقم 1
45	محددات الاستثمار الاجنبي في الدول المضيفة	الشكل رقم 2
48	معوقات التحالف الاستراتيجي	الشكل رقم 3
61	المدارس المفسرة للسلوك تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	الشكل رقم 4
67	خصائص نظام الشبكة الصناعي	الشكل رقم 5
68	خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات التوجه الدولي	الشكل رقم 6
88	الادارة المتكاملة لتنمية الصادرات	الشكل رقم 7
182	تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر الصادرة من والواردة الى الجزائر خلال الفترة 2006-2016	الشكل رقم 8
226	ترتيب زبائن الجزائر في مجال تصدير التمور على حسب القيمة والكمية خلال عام 2013	الشكل رقم 9
239	توزع الحصة السوقية للتمور الجزائرية في السوق الدولية خلال متوسط الفترة 2003-2013	الشكل رقم 10
247	مؤشر التنافسية السعرية للتمور الجزائرية في السوق الدولية خلال متوسط الفترة 2003-2013	الشكل رقم 11
257	الميزة النسبية الظاهرة للتمور الجزائرية في السوق الدولية خلال الفترة 2003-2013	الشكل رقم 12

قائمة الملاحق

الرقم	العنوان	الصفحة
01	Producteurs les dattes	291
02	Exportateurs les dattes	298

قائمة المحتويات

الإهداء

شكر وتقدير

الملخص

قائمة الجداول

قائمة الأشكال

قائمة الملاحق

قائمة المحتويات

المقدمة

الفصل الأول: المقتضيات النظرية لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

تمهيد:

المبحث الأول: الأدبيات النظرية ذات الصلة بتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المطلب الأول: تدويل المؤسسة، تطور تاريخي، مفهوم

أولاً: مفهوم مصطلح التدويل وظهوره على مستوى العالم

ثانياً: مفهوم تدويل المؤسسة

ثالثاً: أبعاد عملية التدويل

رابعاً: قياس أداء تدويل المؤسسة

خامساً: مراحل عملية تدويل المؤسسة

سادساً: دوافع عملية تدويل المؤسسة

المطلب الثاني: أشكال التواجد في الأسواق الدولية

أولاً: التصدير

ثانياً: الاتفاقيات التعاقدية

ثالثاً: الاستثمار الأجنبي المباشر

رابعاً: التحالفات الإستراتيجية

المطلب الثالث: الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أولاً: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ثانياً: خصائص ومميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ثالثاً: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المطلب الرابع: المناهج النظرية المفسرة لعملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أولاً: التدويل وفق النهج الاقتصادي

ثانياً: التدويل وفق النهج التدريجي.

66.....	ثالثا:التدويل وفق نهج الشبكة
67.....	المطلب الخامس: خصوصية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
68.....	أولا: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات التوجه الدولي
69.....	ثانيا: الفرص والتحديات أمام اتخاذ قرار عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
73.....	ثالثا: متطلبات نجاح عملية تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
75.....	رابعا: تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العالم
77.....	المبحث الثاني: الأدبيات النظرية ذات الصلة بترقية الصادرات
77.....	المطلب الأول: إستراتيجية ترقية الصادرات
77.....	أولا: مفهوم إستراتيجية التخطيط للتصدير ومؤشراتها
80.....	ثانيا: مفهوم إستراتيجية ترقية الصادرات
82.....	ثالثا: أهمية سياسة ترقية الصادرات
83.....	المطلب الثاني: الاستراتيجيات التقليدية لترقية الصادرات
83.....	أولا: تخفيض الرسوم الجمركية
83.....	ثانيا: الإعانات على التصدير Subsidies of Export
84.....	ثالثا: الإغراق
84.....	رابعا: التكامل الاقتصادي
86.....	خامسا: سياسة سعر الصرف
87.....	المطلب الثالث: الاستراتيجيات الحديثة لترقية الصادرات
87.....	أولا: ضمان ائتمان الصادرات
87.....	ثانيا: الإدارة المتكاملة لتنمية الصادرات
91.....	ثالثا: تبني مفهوم المسؤولية الاجتماعية
93.....	رابعا: تبني مفهوم المنتجات الخضراء
95.....	خلاصة الفصل:

الفصل الثاني: الدراسات السابقة حسب أبعاد موضوع الدراسة

97.....	تمهيد:
98.....	المبحث الأول: الدراسات السابقة حسب بعد تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
98.....	المطلب الأول: الدراسات العربية
105.....	المطلب الثاني: الدراسات الأجنبية
112.....	المبحث الثاني: الدراسات السابقة وفق بعد ترقية الصادرات وتصدير التمور
112.....	المطلب الأول: الدراسات العربية
126.....	المطلب الثاني: الدراسات الأجنبية
129.....	المبحث الثالث: موقع الدراسة الحالية من جميع الدراسات السابقة

.....129.....	المطلب الأول: البعد المنهجي للدراسة الحالية من جميع الدراسات السابقة
.....129.....	أولاً: أوجه التشابه
.....130.....	ثانياً: أوجه الاختلاف
.....130.....	المطلب الثاني: البعد الموضوعي للدراسة الحالية من جميع الدراسات السابقة
.....130.....	أولاً: أوجه التشابه
.....131.....	ثانياً: أوجه الاختلاف
.....133.....	خلاصة الفصل:
الفصل الثالث: إشكالية ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر	
.....135.....	تمهيد:
.....136.....	المبحث الأول: مقتضيات تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر
.....136.....	المطلب الأول: وضع الاقتصاد الجزائري من خلال التجربة التنموية ومؤشرات الاقتصاد الكلي خلال الفترة 2001-2017
.....136.....	أولاً: تحليل تجربة الجزائر التنموية خلال الفترة 2001-2014
.....137.....	ثانياً: تحليل مؤشرات الاقتصاد الكلي الجزائرية خلال الفترة 2013-2017
.....140.....	المطلب الثاني: أهم مشاكل وعقبات التصدير خارج قطاع المحروقات في الجزائر
.....140.....	أولاً: عوامل الاقتصاد الكلي
.....141.....	ثانياً: عوامل الاقتصاد الجزئي
.....142.....	المطلب الثالث: جهود الجزائر في مجال ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات
.....142.....	أولاً: الإطار التشريعي
.....143.....	1. التسهيلات الجمركية:
.....144.....	2. التسهيلات المالية
.....146.....	ثانياً: الإطار المؤسسي
.....146.....	1. الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX)
.....146.....	2. الصندوق الوطني الخاص لترقية الصادرات (FSPE)
.....147.....	3. الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX
.....147.....	4. الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات CAGEX
.....148.....	5. المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات CNCPE
.....149.....	6. البرنامج الجزائري الفرنسي optimexport
.....149.....	المبحث الثاني: تحليل تطور المبادلات التجارية الجزائرية خلال الفترة 2005-2015
.....150.....	المطلب الأول: تطور هيكل الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2005-2015)
.....152.....	المطلب الثاني: التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2005-2015)
.....155.....	المطلب الثالث: التركيبة السلعية للواردات الجزائرية خلال الفترة (2005-2015)
.....159.....	المبحث الثالث: التوزيع الجغرافي للمبادلات التجارية الجزائرية خلال الفترة (2005-2015)
.....159.....	المطلب الأول: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (2005-2015)

المطلب الثاني: التوزيع الجغرافي للواردات الجزائرية خلال الفترة (2005-2015)

.....163.....

ملخص الفصل:

.....168.....

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة

منتوج التمور للفترة 2003-2013

.....170..... تمهيد:

.....171..... المبحث الأول: جهود الجزائر للانضمام في الاقتصاد العالمي

.....171..... المطلب الأول: الاتفاقيات التعاقدية الموقعة والمناطق الحرة

.....171..... أولا: اتفاقية التعاون التجاري مع الأردن

.....172..... ثانيا: الانضمام إلى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى

.....173..... ثالثا: الاتفاق التجاري التفاضلي بين تونس والجزائر

.....173..... رابعا: الانضمام إلى اتفاقية الشراكة الأوروبية المتوسطية

.....175..... المطلب الثاني: الاتفاقيات الدولية المزمع توقيعها

.....176..... أولا: الانضمام المرتقب إلى المنظمة العالمية للتجارة

.....177..... ثانيا: الاتفاقية مع الجمعية الأوروبية للتبادل الحر

.....177..... ثالثا: الاتفاقية التجارية والاستثمار مع دول الوحدة الاقتصادية والنقدية الغرب- افريقية

.....177..... رابعا: اتفاقية دول الاتحاد المغرب العربي

.....178..... المطلب الثالث: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر

.....178..... أولا: شروط تسيير الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

.....179..... ثانيا: تدفقات صافي الاستثمار الأجنبي المباشر والوارد من وإلى الجزائر خلال الفترة 2006-2016

.....183..... المبحث الثاني: بيئة الاعمال وتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

.....183..... المطلب الأول: بيئة الاعمال في الجزائر

.....184..... أولا: مؤشرات أداء بيئة أعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

.....187..... ثانيا: تقييم أداء بيئة أعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2010-2015

.....193..... المطلب الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

.....193..... أولا: تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

.....196..... ثانيا: التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

.....201..... ثالثا: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2006-2016

.....208..... المطلب الثالث: جهود الجزائر في تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

.....208..... أولا: الإطار التأهيلي والإداري

.....209..... ثانيا: الإطار التمويلي

.....210..... ثالثا: الإطار الضريبي والجبائي

.....210..... رابعا: الإطار العقاري

.....210	خامسا: الإطار القانوني
.....211	سادسا: الإطار المعلوماتي
.....211	سابعا: الإطار التجاري واللوجستي
.....211	المطلب الرابع: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الاقتصاد الوطني
.....211	أولا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل خلال الفترة 2006-2016
.....213	ثانيا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة خلال الفترة 2010-2015
.....215	المبحث الثالث: الإشارة الى إمكانية تدويل منتج التمور الجزائرية من خلال تحليل القدرة التنافسية التصديرية للفترة 2003-2013
.....216	المطلب الأول: سوق التمور في الجزائر
.....216	أولا: انتاج التمور في الجزائر
.....222	ثانيا: تقييم واقع تصدير التمور في الجزائر خلال الفترة 2003-2013
.....228	ثالثا: الصناعات التحويلية للتمور في الجزائر
.....232	المطلب الثاني: الحصة السوقية للتمور الجزائرية من السوق الدولية خلال الفترة 2003-2013
.....233	أولا: الحصة السوقية للتمور الجزائرية من الأسواق الافريقية خلال الفترة 2003-2013
.....235	ثانيا: الحصة السوقية للتمور الجزائرية من الأسواق الاسيوية خلال الفترة 2003-2013
.....236	ثالثا: الحصة السوقية للتمور الجزائرية من السوق الأوروبية خلال الفترة 2003-2013
.....237	رابعا: تقييم الحصة السوقية للتمور الجزائرية من السوق الدولية خلال الفترة 2003-2013
.....239	المطلب الثالث: التنافسية السعرية للتمور الجزائرية في السوق الدولية خلال الفترة 2003-2013
.....240	أولا: التنافسية السعرية للتمور الجزائرية في السوق الافريقية خلال الفترة 2003-2013
.....242	ثانيا: التنافسية السعرية للتمور الجزائرية في السوق الاسيوية خلال الفترة 2003-2013
.....244	ثالثا: التنافسية السعرية للتمور الجزائرية في السوق الأوروبية خلال الفترة 2003-2013
.....245	رابعا: تقييم التنافسية السعرية للتمور الجزائرية في السوق الدولية خلال الفترة 2003-2013
.....248	المطلب الرابع : الميزة النسبية الظاهرة للتمور الجزائرية في السوق الدولية خلال الفترة 2003-2013
.....250	أولا: الميزة النسبية الظاهرة للتمور الجزائرية في السوق الافريقية خلال الفترة 2003-2013
.....252	ثانيا: الميزة النسبية الظاهرة للتمور الجزائرية في السوق الاسيوية خلال الفترة 2003-2013
.....253	ثالثا: الميزة النسبية الظاهرة للتمور الجزائرية في السوق الأوروبية خلال الفترة 2003-2013
.....255	رابعا: تقييم تطور مؤشر الميزة النسبية الظاهرة للتمور الجزائرية في السوق الدولية خلال الفترة 2003-2013
.....258	خلاصة الفصل:
.....260	الخاتمة
.....274	المصادر والمراجع
.....275	قائمة المصادر والمراجع:
.....290	الملاحق

المقدمة

منذ الاستقلال انتهجت الجزائر أسلوب اشتراكي في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وما كان يميز اقتصادها خلال السبعينات الاعتماد على سياسة التخطيط المركزي، احتكار التجارة من طرف الدولة، ضعف البنية التحتية وهشاشة النظام المصرفي والاعتماد الكلي على عائدات المحروقات في خدمة المشروعات وتنفيذ خطط التنمية.

وفي عام 1986 شهد الاقتصاد الجزائري تراجع مطرد في أسعار النفط ، اذ وصل سعر البرميل خلال 1986 الى اقل من 13 دولار بعد ان كان يتراوح سعره بين 27 و 40 دولار للبرميل خلال السنوات 1980-1985¹، ولقد كان لهذه الأزمة اثار اقتصادية و اجتماعية على البلد منها انخفاض معدلات النمو، زيادة حدة التضخم، ارتفاع حجم البطالة ونقص العملات الأجنبية بالإضافة الى ارتفاع معدلات خدمة الدين، عقب ذلك وابتداء من سنة 1993 ونظرا للوضعية العامة للدولة الجزائرية آنذاك منها ثقل المديونية الخارجية الأمر الذي دفعها الى إعادة الجدولة وتبني الإصلاحات الاقتصادية التي فرضها كل من الصندوق الدولي والبنك العالمي بهدف إرساء اقتصاد منتج للثروة ومنفتح ومتوازن يوفق بين النجاعة الاقتصادية والمصالح الاجتماعية ، ولقد تم اعتماد تلك الإصلاحات وفقا للتغيرات العالمية الحاصلة على مراحل تمثلت في تحرير التجارة الخارجية والاسعار، مراجعة النظام المالي والجبائي، تشجيع القطاع الخاص وإعادة هيكلة .

وفي ظل التوجه الجديد للاقتصاد الوطني نحو اقتصاد السوق تم اختيار قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأحد الركائز التي يعتمد عليها من اجل تحقيق تنمية اقتصادية وإنعاش الاقتصاد الجزائري، فمن أجل ذلك تم إصدار قانون الاستثمار في 05-10-1993، والذي يعتبر الانطلاقة الحقيقية للقطاع الخاص في الجزائر والذي أصبح يسترجع مكانته أمام القطاع العام ، كما أن التحولات الاقتصادية وما صاحبها من تطبيق لبرامج التعديل الهيكلي في الجزائر طرحت حتمية تنمية وتطوير هذا النوع من المؤسسات اذ اعتمدت الدولة برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي والنمو للفترة (2000-2004) والبرنامج الإضافي لدعم النمو الاقتصادي للفترة (2004-2009) من أجل تصميم ووضع حيز التنفيذ للبرامج

¹ الداوي الشيخ، الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر واشكالية البحث عن كفاءة المؤسسات العامة، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 25، العدد الثاني، 2009، ص259

الترقية لتحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعم دورها في تنمية الاقتصاد الوطني من خلال قدرتها الهائلة في استحداث مناصب الشغل وخلق القيمة المضافة.

إلا أن المتتبع لحركة الإصلاحات للاقتصاد الجزائري يمكن ان يميز بأن اغلب دوافعها كانت تتعلق بالوضع السيء للاقتصاد الوطني الذي يعتمد على إيرادات المحروقات إذ أن هذا القطاع يشكل حوالي 97% من إجمالي الصادرات الوطنية و 50% من بنية الناتج الداخلي الخام و حوالي 76% من إيرادات الجزائر تستمد من الضريبة الجبائية ، واعتقدت السلطة تحت تأثير الأعوان الاقتصاديين بأهمية استحداث إطار مؤسساتي جديد لترقية الصادرات خارج المحروقات يعمل على توفير الدعم والإسناد لقطاعات التصدير ويسهر على تطبيق سياسة الحكومة في مجال تنويع الصادرات كالديوان الجزائري لترقية الصادرات PROMEX، الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات CAGEX، الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة CACI ، وانشاء الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات CAGEX فبالرغم من أهمية كل تلك الإصلاحات، التدابير والإجراءات التي كانت تقوم بها الحكومة في سبيل دعم وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات لا انها ظلت لا تتعدى 5% في احسن الظروف.

ولقد أظهرت الدراسات التي أجريت على بعض الاقتصاديات القوية ومنها اقتصاد معظم الدول الأوروبية، ان اقتصاد هذه الدول يعتمد أساسا على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أن هذا النوع من المؤسسات تمثل 98% من مجموع المؤسسات العاملة في معظم دول العالم والتي تميزت في كثير من الأحيان بأسلوب الإدارة المحلية لم يعد دورها قاصرا على التطلعات المحلية داخل الدولة التي تمارس فيها نشاطها، إذ أصبح مجال التصدير والدخول في أطر أكبر من محيطها الاقتصادي هدف لها، هذا ما أكدته بعض الدراسات التي اجريت على مستوى بعض الدول مثل كندا، المانيا، فرنسا، الولايات المتحدة الأمريكية.

من هذا المنطلق، وأمام التطورات التي يشهدها الاقتصاد الجزائري وخاصة بعد توقيع اتفاق الشراكة الأوروبية المتوسطية والاتفاقيات التعاقدية وفي ظل الانضمام المرتقب إلى المنظمة العالمية للتجارة أصبح لزاما على الجزائر الاندماج في الاقتصاد العالمي ، فهذا التوجه يمكن القول عنه بأنه حتمي في الوقت الراهن بالنسبة للاقتصاد الجزائري وترجيح كفة المكاسب الاقتصادية عن فقط الدواعي السياسية والدبلوماسية للجزائر من هذا الانفتاح مرهون بعدة شروط منها ضرورة الحفاظ على ديناميكية وحيوية قطاع المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة نظرا الى الطبيعة المرنة لهذا النوع من المؤسسات الأكثر استعداد للتوائم والتوافق مع وضع التقدم التكنولوجي الهائل وتحرير الأسواق من خلال منظومات التجارة الدولية وفكر العولمة .

Going abroad أي الخروج الى العالمية او "العولمة" او "التدويل"، لم تعد هذه الكلمة حكرا على المؤسسات الاقتصادية الكبرى فحسب، بل ان كثيرا من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أصبحت منذ فترة طويلة ترى ان الخروج الى العالمية هو بعد استراتيجي لا غنى عنه يجتذب الكثير من الأنشطة الاقتصادية بصورة متزايدة (لاي lay واخرون 2001).

فبناء على ما سبق ذكره ستكون الإشكالية الجديدة بالطرح وفقا لما يلي:

أولا: الإشكالية

لقد بينت دراسة اجراها (kalof, 1994) أن الحجم الصغير لا يعيق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لممارسة اعمالها في السوق الدولية، كما أن حجمها لا يمكن أن يؤثر على ميوئها نحو التصدير، كما بينت دراسة في سنة 1955 بلن مؤسسات صغيرة ومتوسطة فرنسية قد عرفت تطورا هاما في الأسواق الخارجية واقتحامها لهذه الأسواق أصبح من الضرورات، فحسب تلك الدراسة 10% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرنسية شهدت ارتفاع في حجم نشاطها الدولي، كما تبني نفس الدراسة استعداد هذه المؤسسات الفرنسية لاقتحام الأسواق الجديدة بسبب الظروف الدولية المناسبة.

ولقد أشار (Fracois David ، 1971)، وقال بأنه من غير الواقع أن نميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات الكبيرة، ففي الواقع لا توجد مؤسسة صغيرة أو متوسطة أو كبيرة، بل هناك مؤسسات قادرة على المنافسة¹. فنجد مثلا أن أكبر مؤسسة فلندية وهي مؤسسة البترولية نست (Nest) مرتبة عالميا في المرتبة 308°، وفي بعض الميادين نجد أن المؤسسات ذات قدرة تنافسية ليست دائما هي مؤسسات كبيرة بل كثيرا ما تكون مؤسسات صغيرة ومتوسطة تحتل مواقع تنافسية في جزء من السوق (مثل ميدان تلي مكانيك) في فرنسا.

¹ Comprendre l'internationalisation des PME de l'ex-Union Sovietique : le cas des PME exportatrices moldaves. [Journal of Small Business and Entrepreneurship > September 22, 2008 Free Online. Library.htm](http://www.freeonline.library.com/September222008/FreeOnlineLibrary.htm)

ومن جهة أخرى هناك من الباحثين من اهتم بقضية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومعظمها حاول البحث في علاقة تدويل هذا النوع من المؤسسات بحجمها من أمثالهم (kalof, 1994) (Nevin ,1980 Covusgil) وكانت نتائج هؤلاء الباحثين أن حجم المؤسسة لا يمكن أن يؤثر على إمكانية تدويلها، ويساعد العمل الذي اضطلع به مؤخرا في مجال تنظيم المشاريع على الصعيد الدولي على فهم ظاهرة تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة على نحو أفضل، وكان ظهور هذا المجال النظري قبل كل شيء استجابة لنقاط الضعف في نظريات تدويل الشركات أكثر قدرة على تفسير تطور الشركات الكبيرة متعددة الجنسيات¹.

ومن بين شروط إمكانية تدويل نشاط مؤسسة أن يتمتع منتج المؤسسة بميزة نسبية وحاليا يطلق عليها بالميزة التنافسية، وهيكل صادرات الجزائر يتوفر على مجموعة من المنتجات التي تتحقق فيها الميزة النسبية الظاهرة منها تمر طازجة ومجففة، البصل، زبدة الكاكاو، الكسكس، الزبادي، الجلود المدبوغة، الخروب وبذوره.

وتعتبر التمور في الجزائر قطاع حيوي ومن بين قطاعات التصدير الأكثر أهمية والذي تمثله فئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اذ ان الجزائر تمتلك ثروة هائلة من النخيل تقدر بنحو 20 مليون نخلة²، تنتج نحو اكثر من 300 صنف من التمور، الامر الذي جعل الاستثمار في مجال انتاج التمور ثاني أكبر مورد للعملة الصعبة بعد البترول. ويمكن ان يساهم في العديد من المزايا الاقتصادية والاجتماعية إذا ما تم التخطيط لتنمية القطاع وفق البعد الاستراتيجي المتمثل في التدويل أي التواجد بشكل مستمر في السوق الدولية.

ومما لا شك فيه ان الجزائر في اهتمام متزايد بمسألة البحث عن بدائل استراتيجية للخروج من دائرة اقتصاد مبني على المحروقات في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية، ومن جهة أخرى هيكل صادرات

¹ Siegel Dominique, « L'École comme recours pour les PME qui hésitent à s'internationaliser », *La Revue des Sciences de Gestion*, 1/2013 (N° 259-260), p. 19

² محمد أبو عبد الله، انتاج التمور في الجزائر فرصة الريادة العالمية، جريدة العربي الجديد، 26/06/2015 منشورة على

الموقع <https://www.alaraby.co.uk>

الجزائر تتوفر على مجموعة من المنتجات تحقق الميزة النسبية الظاهرة وأغلبها تنتمي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ففي سياق ما تم طرحه، نطرح الإشكالية الرئيسية التالية:

هل يمكن التوجه نحو تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كخيار استراتيجي للمساهمة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ، وفي الجزائر وبالتطبيق على حالة منتج التمور ما هو واقع القدرة التنافسية التصديرية لهذا المنتج كأحد الشروط والمتطلبات الضرورية لهذا التوجه؟ ويمكن تحليل هذه الإشكالية الى جملة الأسئلة الفرعية التالية:

1. ما هو الإطار العام لعملية تدويل نشاط مؤسسة؟
2. هل شروط ومتطلبات عملية تدويل نشاط مؤسسة تتوافق مع خصائص و إمكانيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
3. ماهي عوامل ركود الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر؟
4. هل أداء بيئة الاعمال الدولية في الجزائر تتوافق مع إمكانية الاستفادة من قرار دعم تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمساهمة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات؟
5. هل تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ترقى الى مستوى التنمية المحلية والدولية إذا ما تم اتخاذ التدابير اللازمة لدعمها؟
6. هل منتج التمور في الجزائر يتوافق مع شروط ومتطلبات عملية تدويل نشاط مؤسسة صغيرة ومتوسطة للمساهمة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات؟
7. هل مؤشرات القدرة التنافسية التصديرية للتمور في الجزائر في السوق الدولية تعكس جهود وظروف وإمكانية الجزائر في التمكن من هذه الأسواق وبالتالي المساهمة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات؟

ثانيا: الفرضيات

للإجابة عن الإشكالية الرئيسية وجملة الأسئلة الفرعية قمت بصياغة الفرضيات والتي سأحاول من خلال الدراسة التحليلية هذه التأكد من صحتها لاحقا، ولقد تمت صياغتها وفقا لما يلي:

المقدمة

1. يعتبر كلا من التصدير، الاتفاقيات التعاقدية الدولية، الاستثمار الأجنبي المباشر والتحالفات الاستراتيجية أشكالا للتواجد في السوق الدولية والالتزام بها جميعا بشكل تدريجي شرط ضروري لوصول المؤسسة الى رتبة التدويل؛
2. شروط ومتطلبات عملية تدويل نشاط مؤسسة لا تتوافق مع خصائص و إمكانيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
3. من بين عوامل ركود الصادرات خارج قطاع المحروقات هي أداء بيئة الاعمال الدولية، تنافسية المؤسسة، والقدرة التنافسية التصديرية للمنتج والتي تمثل عوامل تدويل الأنشطة خارج قطاع المحروقات؛
4. أداء بيئة الاعمال الدولية في الجزائر غير مرضية ولا تتوافق مع إمكانية الاستفادة من قرار دعم تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمساهمة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات؛
5. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ترقى الى مستوى التنمية المحلية والدولية إذا ما تم اتخاذ التدابير اللازمة لدعمها؛
6. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة بقطاع التمور في الجزائر لا تتوافق مع شروط ومتطلبات عملية تدويل نشاط مؤسسة صغيرة ومتوسطة للمساهمة في ترقية الصادرات خارج المحروقات؛
7. مؤشر القدرة التنافسية التصديرية للتمور الجزائرية في الأسواق الدولية يعكس جهود وإمكانية الجزائر في التمكن من هذه الاسواق.

ويمكن تحليل هذه الفرضية الى جملة الفرضيات الفرعية التالية:

- 1.7. يتباين مؤشر الحصة السوقية للتمور الجزائرية في السوق الدولية حسب جهود الجزائر في التمكن من تلك الأسواق؛
- 2.7. يتباين مؤشر التنافسية السعرية للتمور الجزائرية في السوق الدولية حسب جهود الجزائر في التمكن من تلك الأسواق؛

3.7. تتباين التمور الجزائرية في تمتعها بالميزة النسبية الظاهرة في السوق الدولية حسب جهود الجزائر في التمکن من تلك الأسواق.

ثالثا: مبررات اختيار موضوع الدراسة

لقد كان اختياري لموضوع الدراسة بناء على جوانب ذاتية وموضوعية، ويمكن توضيح ذلك وفقا لما يلي:

أ- المبررات الذاتية

1. ان قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ميدان حيوي وجديد وقابل للدراسة الميدانية، فالميل والرغبة في مجال الدراسات الميدانية جعلتني أفق عند هذا الموضوع.
2. توافق موضوع الدراسة مع التخصص الأكاديمي للأطروحة أي التجارة الدولية

ب المبررات الموضوعية

1. اتماما لمسيرتي البحثية في هذا الموضوع منذ مرحلة الليسانس، اذ تناولت إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفي نتائج الدراسة اكتشفت أن إشكالية هذا النوع من المؤسسات تتطلع إلى جوانب أخرى تقنية ومنها ضرورة تبني فلسفة التسويق، وحاولت تحليل علاقة تبني التسويق الدولي بتمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مرحلة الماجستير وفي نتائج هذه الدراسة وبعد الاطلاع المتواصل، اكتشفت ثغرة بحثية جديدة بال طرح في مرحلة الدكتوراه وهي ظاهرة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحاولت تحليل أهمية هذا التوجه في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر؛
2. وما لفت انتباهي في الجانب النظري للموضوع أن تدويل نشاط المؤسسة يتطلب أن يتمتع منتج المؤسسة بميزة نسبية وحاليا يطلق عليها بالميزة التنافسية، فمن خلال دراسة سابقة والتي استفدت من نتائجها تم التأكيد على أن هيكل صادرات الجزائر يتوفر على مجموعة من المنتجات التي تتحقق فيها الميزة النسبية الظاهرة منها تمور طازجة ومجففة، البصل، زبدة الكاكاو، الكسكس، الزبادي، الجلود المدبوغة، الخروب وبذوره؛
3. حاولت الاختيار وتحديد المنتج الذي تتوفر فيه خاصية الميزة النسبية الظاهرة، فاخترت منتج التمور لأنه في دراستي السابقة للماجستير و في جانبها التطبيقي كانت العينة محل الدراسة

أغلبها شملت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة للتمور، فمن أجل التحقق من إمكانية الدراسة التطبيقية للموضوع استغلّيت فرصة مناسبة لتنظيم المعرض الدولي للتمور لطبعته الأولى عام 2015 تحت إشراف السيد والي ولاية بسكرة، غرفة التجارة والصناعة الزيبان ببسكرة والغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة وتنقلت إلى مكان إقامة المعرض ببسكرة وكانت لي مقابلات مع مسؤولين ومهنيين وإطارات ومسيري مؤسسات إذ بلغ عدد المؤسسات المصدرة المشاركة في المعرض الدولي حوالي 36 مؤسسة مصدرة جزائرية وبعد التواصل مع الجهات الوصية بخصوص إشكالية الأطروحة المتعلقة بهذا النوع من المؤسسات و الأطراف ذات الصلة بموضوع الدراسة تأكدت من خلال استمارة استقصاء أولية بأن المؤسسات المصدرة للتمور أغلبها من فئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فعلميا ومنهجيا يمكن الاعتماد على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة للتمور كنموذج لدراسة إشكالية موضوع الأطروحة من جانبها التطبيقي الذي اسعى أن تكون إشكاليته دقيقة في الطرح وللخروج بوصايا عملية هامة تساهم في تنمية الاقتصاد الوطني.

رابعا: منهج الدراسة والأدوات المستخدمة

لمعالجة إشكالية الدراسة والتأكد من صحة الفرضيات استخدمت المنهج الوصفي التاريخي التحليلي من خلال وصف وتحليل وقرأة تاريخية في الجانب النظري للمفاهيم المتعلقة بتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات وبالاعتماد على البيانات الثانوية المنشورة في المراجع والمقالات والأبحاث العربية والأجنبية، أما في الجانب التطبيقي اعتمدت على تحليل معطيات إحصائية صادرة عن جهات رسمية ومهتمة بمجالات تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات وقطاع التمور، مثل نشرة المعلومات الإحصائية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تقارير بنك الجزائر ووزارة الفلاحة والتنمية الريفية، وكذا على أسلوب المقابلة الشخصية والتي كانت كمصدر معلومات أولية المتعلقة بالمؤسسات المصدرة للتمور في الجزائر، وبالاعتماد على آخر معطيات إحصائية صادرة عن جهات رسمية عالمية كتقارير صندوق النقد الدولي، صندوق النقد العربي، البنك العالمي و المنظمة العالمية للزراعة والأغذية واعتمدت على المنهج التحليلي المقارن من خلال تحليل مؤشرات القدرة التنافسية لصادرات التمور الجزائرية خلال الفترة 2003 - 2013 المتمثلة في الحصة السوقية، التنافسية السعرية والميزة النسبية الظاهرة وإجراء مقارنة دولية لتلك

المقدمة

المؤشرات ما بين السوق الآسيوي، الأفريقي و الأوروبي لتحليل وتفسير الاختلاف والتباين في إمكانية تدويل التمور الجزائرية إلى تلك الأسواق، وكذلك اعتمدت المنهج الاستدلالي الاستقرائي من خلال تحليل النظريات المفسرة لتدويل المؤسسات الصغيرة وكذا خصائص و إمكانات هذا النوع من المؤسسات و متطلبات وشروط ظاهرة التدويل ومحاولة إسقاطها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة بقطاع التمور بالجزائر.

خامسا: أهمية الدراسة

تتضح أهمية الدراسة من خلال عدة أمور منها:

1. نظرا لمحدودية الدراسات الميدانية في حدود علم الباحثة -في مجال تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الصادرات معا، فان هذه الدراسة تعتبر كمحاولة ومساهمة بحثية تتسم بالندرة في ميدان البحث العلمي في هذا المجال، ومن أجل لفت نظر الباحثين للاطلاع أكثر على هذا المجال وبناء قاعدة نظرية متخصصة في الجمع بين بعد تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات بإتمام نقائص هذه الدراسة او التطرق الى آفاقها المستقبلية.
2. إن ترقية الصادرات تعتبر من أهم القضايا ذات الصلة بالتجارة الخارجية، ولذلك حاولت من خلال هذه الدراسة التركيز على تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإبراز أهمية هذا التوجه في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.
3. ان الجزائر في ظل المرحلة الانتقالية لاقتصاد السوق الحر وكذلك في إطار طريقها المرتقب للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، مثل هذه الدراسات تفيد المؤسسات الجزائرية في مواجهة المؤسسات الأجنبية المنافسة صاحبة سبق في امتلاك التكنولوجيا والخبرات الإدارية ولضمان الثبات والاستقرار في النمو وتحقيق التنمية المستدامة.

سادسا: اهداف الدراسة

إن الأهداف المتوخاة من هذه الدراسة يمكن تقسيمها إلى اهداف علمية والأخرى عملية منها:

أ - الأهداف العلمية: من بين الأهداف العلمية هي

1. ضبط الإطار العام لظاهرة التدويل من بعدها الاقتصادي، ومحاولة اقتراح تعريف لهذه الظاهرة عن طريق إعادة النظر أو التفصيل في بعض العموميات أو إضافة عوامل أو حذف أخرى في كل ما تقدم من تعريفات لهذه الظاهرة والتي لم يتم الاتفاق عن تعريف شامل لها؛
2. تكوين حصيلة مزدوجة تربط بين أدبيات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، وعلى ضوء ذلك يمكن تحليل واقع هذا التوجه بالجزائر وإمكانية الاستفادة منه في رسم خطط التنمية المستدامة؛
3. تشخيص التنافسية التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة لمنتجات التمور وإبراز مدى قدرتها على التوجه نحو التدويل للمساهمة في ترقية الصادرات باستخدام مجموعة من المؤشرات المعتمدة دوليا؛
4. التعرف على أهم الخصائص والإمكانيات التي تتمتع بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لممارسة التدويل، وعلى القيود التي تعوقها للاستفادة من مزايا هذه الاستراتيجية؛
5. التعرف على مؤشرات ضرورة ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر وأهم الأساليب التقليدية والحديثة لتعزيزها، وكذا القيود التي تحول دون تمكين الجزائر من الخروج من م أزق الاعتماد على المحروقات كمصدر وحيد للعملة الصعبة.

ب - الأهداف العملية: إن الهدف من هذه الدراسة لا يتوقف على الجانب العلمي فقط بل أيضا على المستوى العملي، فمن بين أهم الأهداف العملية هي:

1. نظرا لما يواجه الاقتصاد الجزائري من صعوبات في مجال ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات والاهتمام المتزايد بهذه المسألة ا ستوجب القيام بهذه الدراسة بالتطبيق على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة بقطاع التمور بتحليل إمكانية تدويلها للمساهمة في ترقية الصادرات للكشف عن أوجه القصور للاستفادة من مزايا هذه الاستراتيجية من جهة منتج المؤسسة وجهود الحكومة.
2. وبمنهج علمي يتم بلورة النتائج وعلى ضوءها نتوجه بجملة من التوصيات المفيدة للجهات المعنية والمهتمة بهذا المجال.
3. محاولة المساهمة في إثراء المكتبة بمرجع متخصص في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الصادرات.

لقد اقتصرَت الدراسة على حدود موضوعية، مكانية وزمنية يمكن توضيحها وفقاً لها يلي:

- الحدود الموضوعية: تم استخدام مجموعة من المؤشرات المعتمدة دولياً في القياس منها مؤشر سهولة أداء الأعمال، كمؤشر مركب في إطار قاعدة بيانات بيئة أداء الأعمال التي تصدر سنوياً عن البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية إذ يقيس هذا المؤشر مدى تأثير القوانين والإجراءات الحكومية على الأوضاع الاقتصادية مع التركيز على وضع قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم وكذا مؤشر القدرة التنافسية التصديرية لمنتوج التمور والذّي تمثله فئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وتم تحليل البيانات والمعطيات المتاحة من طرف مصادر وهيئات رسمية وإجراء المقارنة لهذا المؤشر الذي يعتبر أحد العوامل الرئيسية لعملية تدويل النشاط بين الأسواق الدولية؛

- الحدود المكانية: تمثلت الحدود المكانية في أن طرح الموضوع تم إسقاطه على الاقتصاد الجزائري من خلال دراسة حالة منتوج التمور الجزائرية؛

- الحدود الزمنية: على ضوء المعطيات المتوفرة والصادرة عن الجهات الرسمية والمختصة بمجال الموضوع المبحوث، خلال الفترة 2003-2017 تم تحليل بيانات إحصائية ومؤشرات تعكس الإطار العام لموضوع الأطروحة.

ثامناً: صعوبات الدراسة

لقد واجهتني بعض الصعوبات من أجل معالجة إشكالية موضوع الأطروحة منها:

- قلة المراجع باللغة العربية في الشق المتعلق بتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من موضوع الدراسة، فهذا الجانب من أجل معالجته تطلب مني جهد ووقت لترجمة المراجع الأجنبية؛
- في الوسط الأكاديمي وجدت تحفظ كبير في طرح هذا الموضوع نظراً لاعتقاد السائد بأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورها لا يتعدى تحقيق التنمية المحلية ولا يمكنها اختراق الأسواق الدولية، وهذا ما جعلني في بداية مسيرتي البحثية أواجه قلق شديد في شأن معالجة إشكالية الموضوع من جانبها النظري والتطبيقي؛

- صعوبة الوصول إلى فهم الإطار العام لعملية التدويل إذ وجدت تضارب في المفاهيم في الوسط الأكاديمي، إلا بعد الاطلاع والبحث المستفيض إذ حاولت رسم خطة واضحة ومتسلسلة من جانبها النظري والتطبيقي؛
- تضارب بعض الإحصائيات وأحيانا عدم توفرها و الصادرة عن الجهات الرسمية والتي اعتمدها كأساس لتحليل إشكالية الأطروحة؛
- صعوبة اختيار الوسيلة الأنسب لمعالجة الشق التطبيقي من الأطروحة، إذ قمت بتصميم استبيان من أجل محاولة بناء نموذج لمحددات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودراسة العلاقة بين عوامل تدويل المؤسسة وتنمية الصادرات فبالرغم من صعوبة الحصول على عينة المؤسسات المصدرة للتمور عبر ولايات الوطن إلا أنه بعد الدراسة الاستطلاعية كان فيه تحفظ كبير في الإجابة المتعلقة بالمبيعات خلال ثلاث السنوات الأخيرة، هذا الجانب الذي كنت أعتبره هام جدا لقياس مؤشر تنمية الصادرات مما جعلني ألغي هذه الوسيلة البحثية التكميلية لدعم نتائج الدراسة بالرغم من إتمام جميع مراحل تصميم استمارة الاستبيان؛
- صعوبة الترتيب المسبق لإجراء المقابلة الشخصية بولاية بسكرة، نظرا لبعدها المسافة من جهة ومن جهة أخرى كثرة انشغالات المسؤولين فهذا الأمر يتطلب تخصيص وقت.

تاسعا: هيكل الدراسة

وفقا للطرح الذي جاءت عليه إشكالية الدراسة في جانبها النظري والتطبيقي تم تقسيمها الى اربعة فصول، فصل يعالج الجانب النظري وفصل يعالج الدراسات السابقة و فصلين تطبيقيين، ويمكن توضيح ذلك وفقا لما يلي:

الفصل الأول (المقتضيات النظرية لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات)

لقد تم معالجة هذا الفصل من خلال مبحثين رئيسيين، فالمبحث الأول تم من خلاله التطرق إلى الأدبيات المتعلقة بتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و حاولت معالجته من خلال خمسة مطالب إذ تم من خلالها التطرق إلى مفهوم الأبعاد المتعددة لمصطلح التدويل و إلى الجوانب المتعلقة بتدويل المؤسسة بشكل عام وتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص، أشكال التواجد في السوق

الدولية، ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المناهج النظرية المفسرة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخصوصية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أما المبحث الثاني تم تخصيصه إلى الأدبيات المتعلقة بترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات وحاولت معالجته من خلال ثلاث مطالب من خلال التطرق إلى مقتضيات إستراتيجية ترقية الصادرات، الاستراتيجيات التقليدية لترقية الصادرات و الاستراتيجيات الحديثة.

الفصل الثاني (الدراسات السابقة وفق بعد تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الصادرات):

لقد حاولت من خلال هذا الفصل معالجة الدراسات السابقة ذات الصلة بموضوع الدراسة الحالية من خلال تقسيمه إلى ثلاث مباحث على حسب أبعاد الدراسة، فالمبحث الأول تم من خلاله التطرق إلى الدراسات السابقة العربية والأجنبية التي تناولت بعد تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، أما المبحث الثاني تم من خلاله تم التطرق إلى الدراسات السابقة العربية والأجنبية التي تناولت بعد ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات وتصدير التمور ومن خلال المبحث الثالث حاولت توضيح موقع الدراسة الحالية من جميع الدراسات السابقة من خلال توضيح أوجه التشابه والاختلاف من الجانب الموضوعي والمنهجي.

الفصل الثالث: (إشكالية ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر)

بالاستناد على المعطيات الصادرة عن تقارير مؤسسات دولية ووطنية حاولت من خلال هذا الفصل تحليل إشكالية ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر وفق ثلاث مباحث رئيسية، فالمبحث الأول تم من خلاله التطرق إلى مقتضيات تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر بالإشارة إلى وضع الاقتصاد الجزائري من خلال التجربة التنموية و مؤشرات الاقتصاد الكلي الجزائري خلال الفترة 2001-2017 والتطرق إلى أهم مشاكل وعقبات التصدير خارج المحروقات وجهود الجزائر في مجال ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

والمبحث الثاني تم تخصيصه لتحليل تطور المبادلات التجارية الجزائرية خلال الفترة 2005-2015 أما من خلال تحليل واقع الصادرات أي تطور هيكلها، تركيبها السلعية، التوزيع الجغرافي لها وأهم زبائن

الجزائر في مجال التصدير، ومن جانب الواردات من خلال التركيبة السلعية لها، توزيعها الجغرافي واهم شركاء الجزائر في مجال الواردات. والمبحث الثالث حاولت من خلاله تحليل التوزيع الجغرافي للمبادلات التجارية الجزائرية خلال الفترة 2005-2015 بالتطرق الى التوزيع الإقليمي للصادرات الجزائرية اتجاه التكتلات الاقتصادية الدولية السائدة والتي تختلف من منطقة إلى أخرى وتتضمن (الاتحاد الأوروبي، منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD)، باقي الدول الأوروبية، أمريكا الجنوبية، آسيا (دون دول المغرب العربي)، دول المغرب العربي وباقي الدول الإفريقية.

الفصل الرابع (دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013)

في هذا الفصل تم دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر المتمثلة في أداء بيئة الاعمال الدولية، تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنافسية المنتج التصديرية ، فالمبحث الأول تم تخصيصه لتحليل أداء بيئة الاعمال اذ تم الاشارة الى جهود الجزائر للاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال عرض اتفاقيات الشراكة والتبادل التجاري سواء تلك التي صادقت عليها او تلك المزمع توقيعها والاشارة الى واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر بالتطرق الى شروط تسيير الاستثمار الأجنبي المباشر واهم التدفقات الاستثمارية الواردة والصادرة والتي تعد محطة هامة في مجال التدويل ورائدة العلاقات الاقتصادية الدولية ، اما المبحث الثاني تم من خلاله التطرق الى الاطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر والجهود المبذولة في سبيل دعم تنافسياتها،

وفي المبحث الثالث تم الإشارة لحالة منتج التمور وتحليل القدرة التنافسية التصديرية خلال الفترة 2003-2013 من خلال ثلاث مؤشرات وهي الحصة السوقية، التنافسية السعرية والميزة النسبية الظاهرة ولقد تم تقسيم السوق الدولية الى ثلاث أسواق هامة وهي السوق الافريقية، الاسيوية والأوروبية.

الفصل الأول:

المقتضيات النظرية لتدويل المؤسسات الصغيرة
والمتوسطة وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

تمهيد:

شهدت العقود الأخيرة تغيرات جديدة في بيئة الاعمال بسبب الانفتاح، ونتج عن هذا تقليل الحواجز التجارية عن طريق توقيع اتفاقات تجارية بين البلدان، تسريع فرص الاعمال وزيادة المنافسة نتيجة العدد المتزايد من المؤسسات التي تبحث عن أسواق أكبر لتحقيق وفورات الحجم وتطوير منتجات جديدة واختراق أسواق جديدة. فلا تقلت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من منطلق الاهتمام الذي يدفع الى تدويلها ليعزز دورها في احداث نقلة تنموية للبلد على المستوى الدولي بالمساهمة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

ولقد جاء هذا الفصل لتوضيح المقتضيات النظرية المتعلقة بتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ، وحاولت تقسيمه الى مبحثين رئيسيين، الأول يهتم بمعالجة الادبيات النظرية ذات الصلة بتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والثاني يهتم بالأدبيات النظرية ذات الصلة بترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

المبحث الأول: الأدبيات النظرية ذات الصلة بتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ان المساهمات العلمية لموضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تتعلق اغلبها بالمفاهيم الرئيسية المتعلقة بدور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية المحلية، الا ان بعد التنمية لهذا النوع من المؤسسات يمكن ان يرقى الى المستوى الدولي ، لذا سأحاول استعراض الادب المتعلق بمسألة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فمن خلال هذا المبحث اذ انه سيتم التطرق الى المفاهيم الرئيسية المتعلقة بعملية تدويل المؤسسة بشكل عام، ثم سيتم تحليل اهم اشكال التواجد في السوق الدولية للوصول الى مرحلة التدويل، كما انه من المهم معرفة ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واهم المناهج النظرية المفسرة لسلوك تدويلها ليتم في الأخير التطرق الى خصوصية تدويل هذا النوع من المؤسسات.

المطلب الأول: تدويل المؤسسة، تطور تاريخي، مفهوم

في الحقيقة قبل الخوض في مسألة تدويل المؤسسة لابد من الإشارة بان مصطلح التدويل له عدة ابعاد مما يقود ذلك الى توضيح كيفية ظهوره على مستوى العالم، ثم سيكون من المهم التعرف على الخلفية النظرية لهذا المصطلح من بعدها الاقتصادي والإشارة الى مفهومه وتطوره.

أولاً: مفهوم مصطلح التدويل وظهوره على مستوى العالم¹

يعتبر مفهوم التدويل (Internationalisation) من المفاهيم التي ترتبط بالعلاقات الدولية، ويعتبر من المفاهيم التي تستخدم في العديد من الدراسات والبحوث ذات البعد الانجلو سكسوني، ولكن هو مفهوم غير متداول في البحوث العربية المعاصرة ويرجع تاريخ مفهوم التدويل إلى الدراسات الاجتماعية للقرن التاسع عشر إلى العلماء الغربيين حينما كانت تسعى النظرات والصيحات العالمية إلى إقامة التنظيم الدولي، وقد تكرر هذا المفهوم أيضا في الفكر الألماني حينما تم التطلع إلى إقامة ترابط دولي ينظم العالم قبل الحروب العالمية، وكان على اثر هذا المفهوم إقامة عصابة الأمم ثم الأمم المتحدة فيما بعد، ونظرا

¹ عبد البارى، يحيى، (2010)، انعكاسات العولمة على تدويل التعليم، المفهوم، الأسباب، الدلالات، مدونة الكترونية، صحيفة صوت النوبة، الكويت

لحدائة هذا المفهوم في المنطقة العربية فقد سعى البعض انه مفهوم استعماري وتشاجرت الصيحات بخطورة هذا المفهوم على الكيان العربي، وهذا يرجع لعدم التعرف على ذلك المفهوم وحقيقتها العلمية أن التدويل يعنى المشاركة الدولية لتنفيذ عمل معين ذات نطاق جماعي، وليس يعنى الاستعمار كما وصفه البعض نتيجة عدم الخبرة في الدراسات الدولية، وحينما يقال يتم إرسال قوات دولية لحفظ السلام وهذا يعنى تدويل الأمن في إقليم جغرافي معين يتمتع بالحماية الدولية المشتركة، وحينما يقال تدويل النطاق الجوي فيعنى هذا الحماية الأمنية المشتركة، وحينما يقال التدويل الأمني للبحار والمحيطات فيعنى هذا المشاركة الجماعية الدولية لحماية البحار والمحيطات تحت الشرعية الدولية المشتركة، فمفهوم التدويل لا يؤثر تأثير سلبي على الأمن الوطني أو القومي للدول كما وصفه بعض الباحثين، وإنما هو مفهوم قديم الاستخدام وساعد على حفظ السلام على المستوى العالمي وتسوية المنازعات الدولية بالطرق السلمية أو للحفاظ على كيان من الهلاك.

كما ينظر إلى التدويل باعتباره واحد من الطرق الذي يجعل أي بلد تستجيب إلى تأثير العولمة. لقد عرفت موسوعة الأمم المتحدة مفهوم التدويل بكونه المصطلح الذي نستخدمه عادة من أجل الحماية الدولية المتعددة الأطراف لإقليم معين من الأرض أو مناطق مائية، وذلك حسب اتفاقيات دولية، وهو ما ذهب إليه أيضا قاموس أكسفورد.

فالتدويل هو كناية عن نظام سياسي، يخضع بموجبه بلد ما لإدارة دولية، تشترك فيها دول متعددة، وتصبح سيادة الإقليم " المدول " تابعة لإشراف جماعي، وهو ما اقترحتة الأمم المتحدة بشأن القدس بعد قرار التقسيم 1947¹.

في تطور آخر لمفهوم التدويل، تم إصباح المفهوم على بعض القضايا السياسية، بحيث تم نزع اختصاصات السلطات المحلية عن بعض القضايا السياسية على المستويات المحلية، لكن يتم طرحها داخل أروقة المؤسسات الدولية، وخاصة الأمم المتحدة، وذلك في إطار التسوية الدولية للأزمات، وبالتالي، يتم ترحيل النزاعات الداخلية، في دولة ما، ومحيطها الوطني إلى النطاق الدولي، بما يعنيه ذلك

¹نفسه

من مشاركة الدول الخارجية، أو ذات الشأن في صياغة اتجاه تطور التناقضات الوطنية بما يخدم المصالح المختلفة.

على الرغم من عدم حداثة مفهوم التدويل، إلا أنه شاع استخدامه وتناقله في الأوساط السياسية والأكاديمية في الفترة الأخيرة، وذلك تزامناً مع تفاقم الأزمات التي تمر بها الدولة، سواءً على الصعيد الداخلي من صراعات أثنائية وعرقية، أو على الصعيد الخارجي، في صراعها مع الجماعات الأخرى مثل المنظمات الإرهابية، وغيرها، وترجع فكرة التدويل في القانون الدولي إلى مؤتمر فيينا عام 1815، وقد استخدمته الدول الكبرى للحيلولة دون وجود نزاعات وصراعات حول الدول والأقاليم التي تشكل أهمية إستراتيجية لتلك الدول.

كما يشير عبد الباري في مدونته (عبد الباري، 2010) أنه يرجع الأساس القانوني لمفهوم التدويل، من اتجاه الدول بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، إلى خلق نظام دولي جديد، يقوم على المؤسسات الدولية كوسيلة لحل الأزمات، وذلك في محاولة للحد من المواجهات العسكرية بين الدول، بعد معاناة تلك الدول من ويلات الحروب العالمية، ومن هنا جاءت قضية التدويل للارتقاء بالمشاكل إلى مستويات دولية.

كما يشير عبد الباري إلى تعدد الأسباب والدوافع التي تحدو بالدول إلى وضع قضايا محلية وإقليمية، على طاولة المؤسسات الدولية، فالتدويل ليس فقط للقضايا السياسية بل يتم التدويل أيضاً على المستويات الاقتصادية، ولذلك فهناك دوافع عدة للتدويل، وخاصة للقضايا السياسية، والأزمات الداخلية، منها ما يهدف إلى إصلاح تلك التناقضات الداخلية، ومنها ما يهدف إلى ضمان تأمين المصالح الدولية في مناطق إستراتيجية مهمة، ويمكن إيجاز الأسباب في الآتي:¹

1. بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، لجأت بعض الدول إلى إنشاء هيئة دولية ممثلة في الأمم المتحدة، توكل إليها مهمة الحفاظ على الأمن العالمي وتقرير ما إذا كانت القضايا الداخلية للدولة تمس ذلك السلم الدولي، وقد تم الترويج لذلك لحل المشاكل الدولية، وعلى رأسها قضايا حقوق الإنسان، والتي أصبحت تشغل الرأي العام العالمي، وتتزايد اتجاهات التدويل لقضايا حقوق

¹نفسه

الإنسان، بحيث أصبحت القضايا الداخلية وتحل دولياً، مع تلاشي فكرة الحدود القومية، والتداخل بين ما هو داخلي وما هو خارجي.

2. يتزاح مع الهدف الدولي لحفظ السلم والأمن الدوليين السعي إلى الحفاظ على مصالح القوى الكبرى، في مناطق مليئة بالصراعات والاضطرابات الداخلية، وهذه الأمور قد تتحول إلى فوضى كبيرة لتهدد مصالح الدول الكبرى أو قد تؤدي لحالة مواجهة عسكرية محتملة، وبالتالي، فتدويل أزمة ما لا ينصب فقط على حماية المصالح الوطنية لدولة ما، وإنما لحل العديد من المشاكل التي تهدد مصالح الدول الكبرى، في أقاليم قد تكون إستراتيجية لأمن الطاقة (مثلاً البترول)، وبالتالي فمن مصلحة هذه الدول التدخل لحفظ الأوضاع مستقرة، ولذلك تحرص الدول الغربية على تدويل الأزمات في منطقة الشرق الأوسط والتي تحمل العديد من المصالح الاستراتيجية لتلك الدول مثل البترول وغيره، في حين يتم تهيمش وعدم تدويل أزمات داخلية طاحنة في مناطق أخرى فقيرة، وخاصة في إفريقيا التي تعج بالاضطرابات.

3. قد يهدف التدويل لأزمة ما إلى إيجاد ترتيبات أمنية وسياسية واقتصادية، تؤمن استقرار الدول الكبرى في منطقة ما عن طريق أقليات أثنية ودينية ومذهبية، فتهدف تلك الدول من وراء التدويل إلى تشكيل الدول ونظمها أمنياً واقتصادياً، ودولاً وكيانات وتوازنات، عن طريق استخدام المشاكل الداخلية في اللعبة الدولية، وبالتالي، فعلى الرغم مما قد يبدو ظاهرياً من لجوء الدول الكبرى لتدويل أزمة ما لكي يتم القضاء على النزاعات الداخلية أو الإقليمية، إلا أن إمعان النظر في أهداف لجوء تلك الدول لتدويل قضايا داخلية أيضاً في إطار مصلحة تلك الدول بتأمين الاستقرار والحفاظ على الأوضاع القائمة في المناطق الحيوية والاستراتيجية للدول الكبرى.

ثانياً: مفهوم تدويل المؤسسة

لقد خضعت ظاهرة التدويل إلى الكثير من التفسيرات في الأدب الاقتصادي، ولقد كان هناك اختلاف واضح بين الباحثين حول تحديد تعريف موحد لظاهرة التدويل، باعتبارها مفهوماً اقتصادياً متعدد الأبعاد بين مختلف جوانبه.

فعلى سبيل الحصر التعريف الذي اقترحه (" Ruzzier " وآخرون 2006) يرى بأن التدويل هو "عملية التوسع الجغرافي للأنشطة الاقتصادية خارج الحدود الوطنية"¹.

ويرى البعض الآخر بأن التدويل هو "عملية أو مراحل متتابعة تقوم على مزيج من المهارات المختلفة التي تمتلكها المؤسسة أو التي تسيطر عليها، والتي تسمح للمؤسسة باكتساب الخبرة تدريجيا في الأسواق الدولية".

ولقد كان هناك الكثير من الجهود لاقتراح تعريف شامل لظاهرة تدويل الشركة منها (slater , Aabry , 1989, و (1990, Vallne, Johanson) (1993, Wostering) (1999, penttinen, Lehtinen).

فالتعريف الذي اقترحه (1999, penttinen, Lehtinen) بان "تدويل الشركة يتعلق بالعلاقات بين شركة وبيئتها الدولية ويستمد أصله من تطوير وتطور المعارف المكتسبة والسلوكية للاستفادة من الأنشطة الدولية المختلفة والتي تبدأ في المقام الأول من الداخل أي البيئة الداخلية للشركة إلى الخارج أي البيئة الدولية للشركة"².

فمن وجهة نظري، هذا التعريف هو الأرجح وهو الأكثر ملاءمة وشمولية لأنه حاول إعطاء صورة كاملة للجوانب الأساسية لظاهرة التدويل، إذ أشار أولا إلى طبيعة الظاهرة وهو انتقال نشاط الشركة من الداخل إلى الخارج ثم المكونات أو بالأحرى الشروط الأساسية للظاهرة الاقتصادية وهي المعارف والسلوكيات، ثم ثالثا أشار إلى أن الظاهرة لا تتعلق بالعمليات في الخارج فقط بل الداخل أيضا، ثم رابعا إلى وجود تفاعل بين الشركة وبيئتها.

¹ Serge AMABILE ; Les stratégies de développement adoptées par les PME internationales « Le cas de PME méditerranéennes ; Annelise MATHIEU Maître de Conférences en Sciences de Gestion Centre Magellan - IAE de Lyon - Université Jean Moulin Lyon 3 annelise.mathieu@univ-lyon3.fr,p11

² Mai Thi Thanh Thai, **The Internationalization of Vietnamese Small and Medium-Sized Enterprises , dissertation**, of the University of St. Gallen Graduate School of Business Administration, Economics, to obtain the title of Doctora Oeconomiae Law and Social Sciences (HSG) ,2011 P5

كما اقترح (2005,Oviatt,Mcdougll) تعريف واعتبر التدويل على انه "اكتشاف وسن وتقييم واستغلال فرص عبر الحدود الوطنية لخلق سلع وخدمات مستقبلية في سياق الأعمال التجارية الدولية"¹.

ويمكن أن ينظر للتدويل باعتباره كإستراتيجية للتوسع أو نمو السوق، وهذا النهج لا يخلو من المخاطر ويغطي واقع توقعات جديدة معقدة من العملاء الأجانب واللوائح الدولية"²(2007,Wcrigth)

يعرف تدويل المؤسسة أيضا على انه " مجموعة واسعة من الأنشطة التي يمكنها أن تساهم في تعزيز وتطوير القدرة التنافسية للمؤسسة.

يمكن تعريفه على انه " عملية زيادة المشاركة في العمليات الدولية"

ومن التعاريف التي أطلقتها منظمة التعاون والتنمية " OCDE " لهذه الظاهرة هو العملية التي تسعى من خلالها الشركة إلى المنافسة خارج حدود وطنها.³

كما يمكن تعريف هذه الظاهرة على أنها" اتفاق مؤسسي يجعل من الممكن دخول منتجات الشركة، التكنولوجيا، اليد العاملة، المهارات والموارد إلى بلد أجنبي "

كما اقترح (2009,Laghaoui) تعريف عملي أكثر لعملية التدويل الذي يتمثل في "انه جميع الخطوات التي تقوم بها الشركة لتنمو خارج أراضيها الوطنية منها التصدير، البحث عن شركاء تجاريين، الاستثمار الأجنبي و تعيين موظفين أجنبي"⁴

اما JohansonetVahlne (1977) عرف هذا المفهوم على أنه "مجموعة من الاختلافات الثقافية واللغوية التي لها تأثير على تدفق المعلومات وصنع القرار في المعاملات الدولية. ومع ازدياد الخبرة

¹ Manuel Eberhard ,the role of inter-personal networks in sme internationalisation Submitted in partial fulfilment of the requirements of the degree of Doctor of Philosophy (with coursework component) School of Business Bond University Australia May 2013 P 12

² Serge AMABILE ; op cit,p2

³ Marie BRECHBÜHLER ,Internationalization of Swiss SMEs: State, Performance & Influencing Factors Thesis presented to the Faculty of Economics and Social Sciences at the University of Fribourg (Switzerland) to obtain the doctoral degree in Economics and Social Sciences,2006 ,p15

⁴ Weronika Pisarek. Stratégies d'internationalisation des PME. Les apports en termes de con-ceptualisation du processus. Economies and nances. 2011.p7

الدولية، فإن المسافة النفسية التي تفصل بين الشركات الصغيرة والمتوسطة عن المناطق الأجنبية الجديدة قد انخفضت. وهذا الانخفاض في المسافة النفسية يفضي إلى تقدم أوسع واستغلال أكثر اكتمالا للفرص التي يتيحها خدمت مختلف البلدان¹.

وعلى حسب تعريف صندوق النقد الدولي هي "تزايد الاعتماد الاقتصادي المتبادل بين دول العالم بوسائل منها زيادة حجم وتنوع معاملات السلع والخدمات عبر الحدود، والتدفقات الرأس مالية الدولية وكذلك من خلال سرعة ومدى انتشار التكنولوجيا"².

من خلال ما تم عرضه من تعاريف حول عملية تدويل المؤسسة يمكن القول بان كل تلك التعاريف اتفقت على ان الهدف الأساسي لهذه العملية هو نمو الشركة خارج حدود الوطن، واختلفت كل ها في الإشارة الى الوسائل لبلوغ هذا الهدف، وما تجدر الإشارة اليه بانه هناك من التعاريف من أشار الى تلك الوسائل، ومنهم من تجاهل الإشارة اليها كالتعريف الذي أطلقته منظمة التعاون والتنمية "OCDE" لهذه الظاهرة. فمن وجهتي بعد الاطلاع على اهم جوانب كل تلك التعاريف والتمعن في المعنى الحقيقي لهذه الظاهرة، وبما انه لم يتم الاتفاق عن تعريف موحد وشامل حاولت المساهمة بهذا التعريف لهذه الظاهرة والذي اعتمدت عليه في معالجة إشكالية الاطروحة وفقا لما يلي:

يمكن تعريف عملية تدويل المؤسسة على انها "عملية انتقال نشاط المؤسسة من محلي الى دولي بشكل تدريجي للتواجد بشكل مستمر في الأسواق الدولية والذي لا يتوقف على المؤسسة فقط ومسيرها وانما على البيئة التي تنشط فيها، كما ان هناك صلة واضحة بين هاتين العنصرين، اذ تتوقف هذه العملية على القدرة التنافسية والكفاءة التصديرية لمنتوج المؤسسة في الأسواق الدولية وفي بيئة اعمال تتسم بالقدرة على جذب الاستثمارات الأجنبية و لتعزيز الميزة التنافسية لمنتوجها عن طريق الاتفاقيات التعاقدية والتحالفات الاستراتيجية مع الشركات الأجنبية".

¹ Laghzaoui Soulaïmane, « Internationalisation des PME : apports d'une analyse en termes de ressources et compétences », *Management & Avenir*, 2/2009 (n° 22), p. 56

² الجوزي جميلة، العولمة الاقتصادية تحدياتها والمخاطر التي تهدد مستقبلها، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية، العدد الاول،

من خلال التعريف المقترح يمكن القول بان ظاهرة تدويل المؤسسة تتم بشكل تدريجي من خلال ممارسة المؤسسة لأشكال التواجد في السوق الدولية بشكل مستمر انطلاقا من التصدير لتنتقل بعد ذلك الى مجال الاتفاقيات التعاقدية وبالاستفادة من فرص الاستثمار الأجنبي ومزايا التحالفات الاستراتيجية مع الشركات الأجنبية يمكنها تعزيز القدرة التنافسية التصديرية للمنتوج، هذه الأخير التي يمكن قياسها بتجمع عدة مؤشرات منها الحصة السوقية، التنافسية السعرية والميزة النسبية الظاهرة.

وفي هذا الشأن لا بد من الإشارة الى مفهوم الشركة الدولية

اذ لابد من الإجابة عن سؤالين رئيسيين وهما متى تصبح شركة ما شركة دولية؟ وما هي الشروط التي في حالة توفرها تكسب الشركة صفة الدولية؟

ففي هذا الشأن يمكن استعراض بعض وجهات النظر التي توضح شروط الدولية على شركة ما وذلك على النحو التالي¹:

ذكر ليفنجستون (1981, livingstone) في تعريفه أن الشركة الدولية هي "تلك الشركة التي تتمتع بشخصية مستقلة وتمارس نشاطها بالاختيار في دولة أجنبية أو أكثر"، ويشير ليفنجستون هنا إلى أن المقصود بالشخصية المستقلة للشركة الدولية هو عدم خضوعها لرقابة أي حكومة من الحكومات الأم فيما يخص ممارسة أنشطتها المختلفة.

ومن أكثر التعاريف شيوعا وقبولاً للشركة الدولية ما قدمه فرنون vernon حيث يعرف الشركة الدولية "بأنها تلك التي يزيد رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوية عن 100 مليون دولار، والتي تمتلك تسهيلات أو فروعا إنتاجية في ست دول أجنبية أو أكثر".

فالتعريف الذي قدمه ليفنجستون اهتم أكثر بدرجة الحرية في ممارسة الأنشطة والعمليات خارج حدود الدولة الأم ويرى أن ممارسة الشركة لأي نشاط إنتاجي في دولة واحدة يضيف عليها صفة الدولية، بينما

¹ عبد السلام أبو حفص، أساسيات إدارة الأعمال الدولية (الاصول العلمية والادلة التطبيقية) منشورات الحلبي الحقوقية، ط2، 2003، ص79

فرنون اشترط أن تمارس الشركة نشاطا إنتاجيا في ست دول أو أكثر وركز على عنصر الحجم أي حجم الشركة مقاسا برقم أعمالها.

ما تجدر الإشارة إليه من وجهة نظرنا أن تعريف الشركة الدولية والشروط التي تكسب صفتها وفقا لما اقترحه فرنون أكثر تعقيدا من ليفنجستون ، إذ أن فرنون اشترط في صفة الدولية جانبيين أساسيين وهما التنوع أي عدد الدول التي تنشط فيها الشركة والمحددة بست دول كحد أدنى، والكثافة وهي رقم أعمال الشركة أي مبيعاتها السنوية والتي تزيد عن 100 مليون دولار، بينما ليفنجستون اشترط فقط الحرية في ممارسة أي نشاط إنتاجي خارج حدود الدولة حتى في دولة واحدة كحد أدنى يكفي أن يضيف عليها صفة الدولية.

وقد أشارا هود وينج (Hood Young, 1982) إلى ضرورة أن تملك الشركة وتدير مشروعات استثمارية في أكثر من دولة أجنبية.

ثالثا: أبعاد عملية التدويل

لا يمكن اعتبار عملية التدويل في المقام الأول كاستراتيجية للنمو فقط ولكن أيضا كوسيلة للبقاء على قيد الحياة وحماية المؤسسة من المنافسة في الأسواق الدولية، ففهم هذه العملية يتطلب فهم وإدماج أبعادها والتي يمكن حصرها في ثلاثة أبعاد رئيسية منها التجارية، التكنولوجية والتنظيمية.

1. البعد التجاري¹:

يعتبر أول أبعاد عملية تدويل نشاط المؤسسة، فهذا البعد يهتم بتدفق السلع سواء إلى الخارج (التصدير) أو من الخارج (الاستيراد) لتلبية احتياجات المستهلك المحلي والدولي بالإضافة إلى أن هذه العملية وفقا لهذا البعد تسمح بإطالة دورة حياة بعض المنتجات.

¹ Josée ST-PIERRE, *Mondialisation et internationalisation des PME Le comportement des PME manufacturières québécoises* Rapport de recherche présenté au CIRANO, Décembre 2011,p12

2. البعد التكنولوجي:

من هذا الجانب التدويل يكون في بعض القطاعات ويكون تطوعي، بما في ذلك غياب المصنعين المحليين، فاستخدام مختلف المعدات الجديدة ذات تقنية عالية وعادة ما ينطوي ذلك على التدريب التقني من قبل المورد وبالتالي نقل المعرفة بينها وبين المستخدم، بالإضافة إلى أن هناك ظاهرة التعلم عن طريق الواردات، حيث تكتسب الشركة القدرة التكنولوجية المبتكرة والتي هي في حد ذاتها تؤثر في وقت لاحق في القدرة على التصدير.

3. البعد التنظيمي¹:

يعكس هذا البعد القدرة التنظيمية للمؤسسة في إدارة مختلف التغيرات التنظيمية التي يمكن أن تحدث في الأسواق الخارجية بما في ذلك إدارة المخاطر، تطوير نظم المعلومات وأنشطة الرصد، استخدام تقنيات متطورة لتلبية احتياجات العملاء الأكثر تعقيداً، بالإضافة إلى محاولة غرس ثقافات وممارسات من أجل التحديث المستمر لمهارات الموظفين من خلال التعلم المستمر.

رابعاً: قياس أداء تدويل المؤسسة

ليس هناك طريقة محددة لقياس درجة تدويل مؤسسة معينة أو صناعة ما أو دولة ما، إذ تعتمد كلها على أنماط وأوجه التدويل المعتمد ومتغيراته الخاصة بأنماطه وواجهه، ولقد حاول العديد من الكتاب تطوير مؤشرات وقياسات لعمليات التدويل للشركات متعددة القومية، فنجد في بعض الأحيان أن تلك المؤشرات تتجه لقياس السمات الهيكلية للشركات وأحياناً أخرى تذهب باتجاه قياس متغيرات أدائية، ولغرض تحقيق ذلك ركز بعض الكتاب على متغير واحد أو عدد من المتغيرات مثل المبيعات والموجودات والعمالة والأرباح والبحث والتطوير، بينما اتجه آخرون لتطوير مؤشر متعدد الأبعاد والاتجاهات.

إن مدى تدويل المؤسسة يمكن قياسه من الوقت الذي يتم فيه إبرام أول اتفاقية مع شريك من بلد آخر، وفي الغالب يتم هذا بعد ثلاث سنوات من التأسيس، ومن أجل قياس مدى تدويلها يؤخذ بعين الاعتبار

¹Josée St- Pierre **Mondialisation et pme : l'internationalisation des activités comme solution** Document de réflexion et compte rendu de discussions avec des dirigeants de PME ,2009 , p10

عاملين اثنين وهما التنوع والكثافة، يقصد بالتنوع يعني عدد البلدان والقارات التي تتعامل معها الشركة وكذلك المسافة الجغرافية والنفسية مع هذه الدول أما الكثافة تعني النسبة المئوية لمبيعات الشركة في الخارج مع إجمالي المبيعات¹.

كما انه يمكن تحليل طبيعة نشاط ال مؤسسة فيما إذا كانت دولية أم لا، باستخدام مؤشر التدويل Transnationality Index، الذي يحدد درجة تدويل نشاط ال مؤسسة، وهو يحتسب استنادا إلى المؤشرات التالية²:

$$TNI = \frac{A_1}{A} + \frac{R_1}{R} + \frac{S_1}{S}$$

- نسبة موجودات الشركة في الخارج إلى مجمل موجوداتها،
- نسبة مبيعات الشركة في الخارج الى مجمل مبيعاتها،
- نسبة العاملين في فروع الشركة في الخارج إلى مجمل العاملين لديها.

حيث:

A_1 - موجودات الشركة في الخارج

A - إجمالي موجودات الشركة

R_1 - حجم مبيعات الشركة في الخارج

R - إجمالي مبيعات الشركة

S_1 - عدد العاملين في فروع الشركة في الخارج

S - إجمالي عدد العاملين في الشركة.

وكلما كان "مؤشر التدويل" أعلى، كلما كانت أكبر أهمية نشاط الفروع الخارجية بالنسبة للشركة عموما.

¹ Sophie Veilleux. L'internationalisation de sa PME : certainement possible. Le 10 janvier 2014.p4

² محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني للدراسات والتوثيق، ط1، 2010، ص 289

إن هذا المؤشر والذي أطلق عليه "مؤشر الأمم المتحدة لتعدي الحدود" قد صمم في إطار طرح تقرير الاستثمار العالمي في سنة 1955 والذي أصدرته الأمم المتحدة في فصله الأول كيف يمكن احتساب مؤشر تعدي الحدود **Transnationality Index** والذي يفترض أن يقيس درجة وحجم الأنشطة الأجنبية للشركة متعددة الحدود، وليعطي موجزا مبسطا لموقع وترتيب الشركات مع بعضها، وكذلك للدولة وللصناعة كقاعدة أساسية لهذا المؤشر فانه يشير إلى العلاقة بين الأنشطة الأجنبية والوطنية لشركة معينة وبالتالي يمكن وصف الشركة بأنها عالية التدويل إذا كانت نسبة الأنشطة الأجنبية عالية قياسا بإجمالي الأنشطة الخاصة بالشركة، وكذلك الحال على مستوى الإقليم أو الدولة¹.

ويمكن الوقوف على المضامين الأساسية لمؤشر تدويل تعدي الحدود وفقا لما يأتي²:

1. إن هذا المؤشر يعكس جانبين أساسيين هما العرض والطلب على التدويل كمنشأ، إذ يعكس الطلب جانب المبيعات والسوق وتعكس العمالة والموجودات الجانب الإنتاجي العرض وموقعه، وبالتالي فان هذا المؤشر يكتسب أهمية ثنائية من وجهة نظر الوطن الأم والدولة المضيفة.
2. إن هذا المؤشر يستند على إطار نظري مدعم بثنائية الوطن الأم والمضيف وبالتالي فان المؤشر يمكن أن يفصح عن درجة نشاط الشركة خارج الدولة الأم.
3. إن المؤشر في نفس الوقت لا يستطيع التمييز بين الشركات في قياس درجة تركيز شركة في بلد مضيف دون آخر إنما يمكنه فقط قياس النشاط الأجنبي خارج الحدود للوطن الأم.

خامسا: مراحل عملية تدويل المؤسسة

إن المؤسسة مهما كان حجمها ومكانتها فإنها عادة ما تمر بمراحل حتى تصل إلى رتبة مؤسسة عالمية، وعلى هذا الأساس لجأ العديد من المفكرين والباحثين والمختصين إلى وضع مراحل معينة تمر بها المؤسسة لتتحول من مؤسسة وطنية إلى مؤسسة عالمية، وذلك حسب درجة تورط المؤسسة في عملياتها مع الأسواق الدولية.

¹ عبد الرزاق الرحاحلة، دراسة متعمقة في إدارة الأعمال الدولية، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، ط2010، ص78

² نفسه، ص 80

وبذلك يمكن توضيح هذه المراحل كما يلي:

1. تركيز اهتمام المؤسسة على السوق المحلي دون اهتمامها بالتصدير، وعدم توافر اية خبرات به.
2. استعداد الإدارة للتصدير ولكنها لا تبذل أي جهود للتعرف على جدواه
3. اكتشاف الإدارة لجدوى التصدير
4. البدء بالتصدير لإحدى الدول (القريبة منها جغرافيا ونفسيا او تلك التي تجد بها امتيازات ضريبية وجمركية)
5. تصبح المؤسسة خبيرة بالتصدير لهذه الدول
6. التعرف على جدوى التصدير لدول أخرى
7. إدراك اشكال متعددة للتواجد في الأسواق الخارجية

وهناك عوامل داخلية في أي مؤسسة تفسر سلوكها في السوق العالمي وهي¹:

- توقعات إدارة المؤسسة نحو تأثير الصادرات على نموها
- المزايا التفضيلية المتاحة للمؤسسة
- إدارة المؤسسة ومدى ارتباطها بتوفير الأمان لها

ولهذا فان المؤسسة قد تبدأ بممارسة النشاط التصديري نتيجة لتسلمها طلب بالاستيراد من مشتر او موزع خارجي او من وكيل محلي لمصدر أجنبي، وعادة لا تتوفر اهداف طويلة الاجل بالشراكة حينما تبدأ بممارسة نشاط التصدير حيث يكون الريح قصير الاجل هو القوة الدافعة للتصدير.

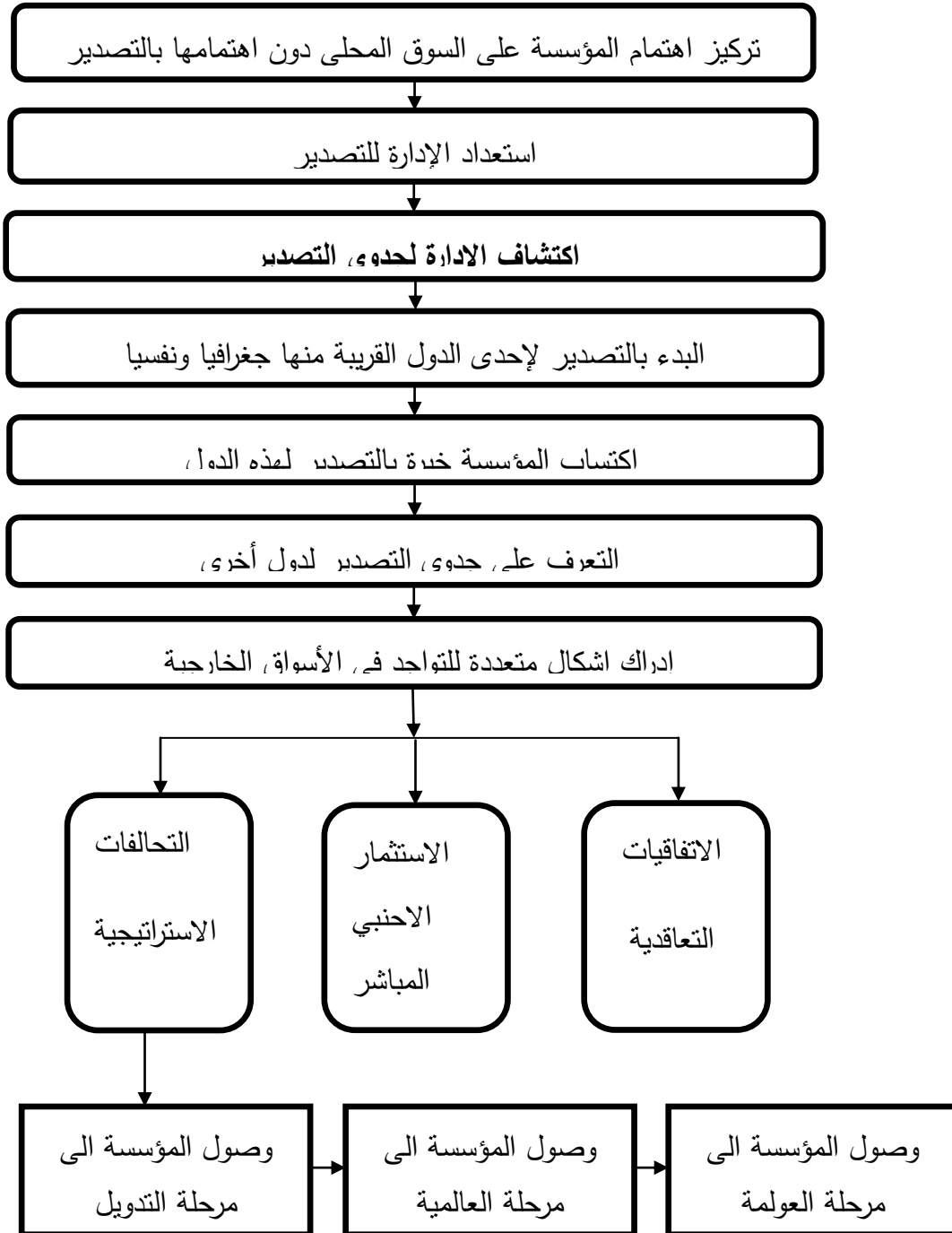
تأتي بعد ذلك مرحلة الاكتشاف المتوالي للفرص التسويقية المتاحة في الأسواق الخارجية مقارنة بالموارد اللازمة لاغتنامها مثل الإمكانيات الإنتاجية والتمويلية والخبرة الإدارية بالتصدير.

¹ يحي سعيد علي عيد، التسويق الدولي والمصدر الناجح، مصر دار الأمين للطباعة والنشر، 1997، ص71

تنتقل المؤسسة بعد ذلك لمرحلة التواجد المستمر في السوق العالمي، وعمليا نجد ان الانتقال من مرحلة لأخرى يتوقف على عدة متغيرات مثل الخصائص الشخصية لمتخذي القرار، إمكانات المؤسسة، مدى توافر معلومات عن الأسواق الخارجية وكيفية إدراك إدارة المؤسسة للمخاطر المتعددة المرتبطة بالانفاذ الى الأسواق العالمية مثل مخاطر عدم السداد والمخاطر السياسية.

يمكن تلخيص هذه المراحل في الشكل الموالي:

الشكل رقم 1: مراحل تدويل المؤسسة



المصدر: من إعداد الباحثة

سادسا: دوافع عملية تدويل المؤسسة

في الحقيقة هناك جملة من العوامل تدفع بالمؤسسة إلى تدويل نشاطها منها الإستراتيجية ومنها مرتبطة بالسوق وكما يمكن تقسيمها من وجهة أخرى إلى عوامل داخلية والتي تتعلق بالمؤسسة في حد ذاتها والأخرى خارجية التي تتعلق بالبيئة التي تنشط فيها المؤسسة.

1. العوامل الإستراتيجية: فمن هذا الجانب نجد فيها¹

أ - تقسيم المخاطر بين الدول:

- دورة حياة المنتج: في حين يكون المنتج في السوق المحلية في مرحلة نمطية، قد يكون نفس المنتج في مرحلة النمو في سوق أجنبية.
- تزداد شدة المنافسة في السوق المحلية في حين قد تكون اقل حدة في السوق الأجنبية.
- التقليل من مخاطر التبعية سواء من ناحية التمويل أو من حيث قنوات التوزيع.

ب الميزة التنافسية

يكون ذلك في إقامة وحدات الإنتاج في الدول التي تتميز بـ:

- انخفاض مستوى الأجور
- توفر الموارد الأساسية في عملية الإنتاج
- انعدام الحواجز الجمركية وغير الجمركية

¹ بلوناس عبد الله، دور الهيئات الحكومية في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة الجزائر، فرنسا، ص 4

2. عوامل مرتبطة بالسوق¹

أ- عوامل المرتبطة بالسوق المحلية

- يكون التدويل في بعض الأحيان مفروض وذلك عند تشبع السوق المحلية او صعوبة الحصول على حصة في السوق المحلية.
- قوانين تحد من تطوير المؤسسة.

ب عوامل مرتبطة بالسوق الأجنبية

- تدويل المنافسة، بسبب فتح الأسواق فالمؤسسة لم تعد تعتبر السوق المحلية السوق الوحيد، بل عليها البحث عن أسواق أخرى.

ج- عوامل تجارية

- تقلص السوق المحلية
- تخصص المؤسسات
- تقلص دورة حياة المنتج

د- العوامل الصناعية

- البحث عن اقتصاديات الحجم: تعدد الأسواق مكن المؤسسات من زيادة حجم الإنتاج، حيث أدى ذلك إلى انخفاض التكلفة المتوسطة للوحدة الواحدة.
- انخفاض تكاليف الإنتاج.

¹نفسه، ص6

هـ - عوامل الفرصة

- ارتفاع مستوى الطلب: تتميز بعض الأسواق بارتفاع مستوى على السلع والخدمات، ما يدفع المؤسسات للدخول في هذه الأسواق.
- دوافع مدير المؤسسة: يتميز بعض المدراء عن غيرهم بروح المغامرة، وذلك ما يدفعهم في الدخول إلى الأسواق الدولية.
- ما تمثله الأسواق الدولية من فرص استثمارية لأرباب المؤسسات.

ويمكن تقسيم الدوافع الرئيسية لعملية تدويل المؤسسة من وجهة أخرى إلى دوافع استباقية والأخرى دوافع ردة الفعل¹.

الدوافع الاستباقية: تمثل محفزات لمحاولة تغيير الإستراتيجية، على أساس مصلحة المؤسسة في استغلال الكفاءات الفريدة (مثل المعرفة التكنولوجية الخاصة) أو إمكانات السوق.

دوافع ردة الفعل: تشير إلى أن المؤسسة تتفاعل مع الضغوط أو التهديدات في سوقها المحلية أو في الأسواق الخارجية وتؤثر بشكل سلبي على عملهم وبالتالي تقوم بتغيير أنشطتها على المدى الزمني.

المطلب الثاني: أشكال التواجد في الأسواق الدولية

إن أهم ما تم الاتفاق عليه في بعض تعاريف عملية تدويل المؤسسة أن هذه الإستراتيجية من أجل الوصول إلى ممارستها أولاً لا بد أن تكون بشكل تدريجي، ثم في إطار سلسلة من الأشكال والتي من وجهة نظري هي حقا تعتبر أشكالاً للتواجد في السوق الدولية، في ذات الوقت كل شكل من تلك الأشكال يعتبر كمرحلة ضرورية للوصول المؤسسة إلى مرحلة التدويل، ويمكن التفصيل في تلك الأشكال وفقاً لما يلي:

¹ بن الطيب إبراهيم، دور التسويق العالمي في عولمة الأنشطة التسويقية للمؤسسات الاقتصادية، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية، جامعة الشلف، 2011، ص 56

أولاً: التصدير

هو الشكل البسيط للدخول إلى الأسواق الخارجية لأنه يتطلب اقل نسبة من المخاطرة بالمقارنة مع البدائل الأخرى.

1. مفهوم التصدير:

- ويمكن إعطاء مفهوم عام للتصدير بأنه "يعتبر تلك العملية التي ترمي إلى تحويل السلع والخدمات بصفة نهائية من قبل الأعوان المقيمة في القطر الاقتصادي إلى الأعوان غير المقيمة"¹.

- ويمكن إعطاء مفهوم آخر للتصدير على أنه " إستراتيجية تعتمد على المؤسسة دون أن يكون لها مؤسسات تسويقية أو إنتاجية في الخارج، حيث تصدر سلعتها من وطنها الأم (مقرها). غالباً ما تكون السلعة المصدرة هي نفسها المسوقة محلياً".

2. أنواع التصدير:

على العموم يمكن أن ينظر للتصدير من زاويتين:

- **التصدير السلبي:** يعتبر التصدير نشاطاً سلبياً عندما تبلغ الشركة إلى الخارج دون تخطيط وخبرة، حيث تنظر إلى السوق الخارجي كوسيلة للتخلص مما لديها من فائض غير متوقع وبالتالي تمارس نشاط التصدير بالمناسبات فقط.
- **التصدير الإيجابي:** يعني أن الشركة تقرر الالتزام بالبحث عن فرص التصدير إلى الخارج وتخصص موارد مادية وبشرية في السوق الخارجي كبديل استراتيجي للعمل في السوق المحلي.

¹ غول فرحات، ، التسويق الدولي (مفاهيم وأسس النجاح في الأسواق العالمية)، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، ط 1، 2008 ، ص190

ومن زاوية أخرى يمكن تقسيم نشاط التصدير إلى نوعين¹:

- التصدير المباشر: في هذه الحالة يتعين على الشركة القيام بكامل عملية التصدير دون استخدام وسطاء، وفي هذه الحالة تتحمل الشركة المسؤولية الكاملة عن مجمل مراحل التصدير بدءاً من تحديد العميل حتى تحصيل قيمة البضاعة.

- التصدير غير المباشر: يمكن للشركة الراغبة في التصدير وليس لديها الإمكانيات الإدارية والمالية للقيام بهذه العملية أن تصدر من خلال وكلاء بالعمولة أو مكاتب الشراء المحلي، ولدى كل من هذه الجهات الخبرات الكافية للقيام بهذه العملية.

ما تجدر الإشارة إليه هو أن النشاط التصديري من أخطر القرارات التي يمكن أن تتخذها المؤسسة، فمثل هذا القرار يجب أن يتخذ بعد دراسة معمقة للتكاليف والمردودات لا على أساس التباهي والتفاخر، كما أن لمتخذي القرار في الشركة وفلسفتهم وحيويتهم وثقافتهم وتوجهاتهم واندفاعاتهم وخبراتهم السابقة نحو دخول الأسواق الخارجية أثر مهم على ممارسة النشاط التصديري للشركة واتخاذ القرارات المناسبة بشأنه².

ثانياً: الاتفاقيات التعاقدية

تمثل هذه الاتفاقيات ارتباطات طويلة الأجل بين منظمات دولية ومنظمة في دولة أخرى، ويتم بمقتضاها نقل التكنولوجيا وحق المعرفة من الطرف الأول إلى الطرف الثاني دون استثمارات في أصول مادية من الطرف الأول وتأخذ الأشكال التعاقدية صوراً عديدة منها:

عقود الترخيص، عقود الامتياز، عقود التصنيع، عقود تسليم المفتاح، وعقود الإدارة. وفيما يلي يمكن توضيح لكل منها على النحو التالي :

¹ علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، ط2009، ص1، ص162

² بديع جمال قذو، التسويق الدولي، دار المسيرة للنشر والتوزيع، 2008، ص54

1. الترخيص الدولي

يقصد بالتريخيص الدولي أن تقوم الشركة المرخصة ببيع حقوق استعمال الملكية الفكرية، التكنولوجيا، طرق وأساليب العمل، حقوق النشر والتأليف، براءات الاختراع، الأسماء التجارية، أو العلامة التجارية إلى شركة أخرى وذلك مقابل أجور أو رسوم يتفق عليها الطرفين.

أن المزايا الإستراتيجية المترتبة على اتفاقية التريخيص تعتمد كثيرا على نوع التكنولوجيا وحجم المنشأة، دورة حياة المنتج ومنحنى الخبرة المتراكمة لدى المنظمة، إلى جانب وجود عدة عوامل أخرى تؤثر بالضرورة على نتائج تنفيذ اتفاقية التريخيص.

فمن جهة نظر المرخص يفيد التريخيص في¹:

- عند وجود نقص في رأس المال، الموارد الإدارية والتنظيمية، والمعرفة بالسوق الضرورية لأغراض التصدير
- التريخيص هو أسلوب في اختبار السوق وتطويره من اجل الاستثمار المباشر لاحقا
- الاستفادة من نظام التغذية العكسية للتكنولوجيا المستخدمة بعد التريخيص والتي تفيد الشركة المرخصة والمالكة لهذه التكنولوجيا في إجراء التحسينات أو التعديلات الضرورية عليها.
- تستفيد الشركة المرخصة في دفع التكنولوجيا التي تملكها إلى أسواق ثانوية كمرحلة أولى، ومن ثمة اختبار فرص للاستثمارات بأسلوب اقتصاديات الحجم.
- عندما تضع الحكومات في البلدان المضيفة قيود على الاستيراد أو الاستثمار الأجنبي المباشر، في هذه الحالة يكون من المفيد استخدام أسلوب التريخيص الدولي.

أما إذا ناقشنا التريخيص الدولي من منظور المرخص له يفيد في:

- الميزة الرئيسية للتريخيص هي فرصة امتلاك تكنولوجيا أو منتجات رخيصة وبصورة سريعة وبأقل ما يمكن من المخاطرة مقارنة بالبدائل الأخرى المتاحة.

¹سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، دار البازوري للنشر والتوزيع، 2007، ص 50

- الترخيص لمنتجات أو خدمات أو تكنولوجيا يوفر الوقت والجهد والمال للمرخص له
- يحقق فرصة إجراء تنويع في المنتجات المستخدمة عن طريق تحقيق توليفة جيدة من الموارد التي يمتلكها المرخص له.

2. الامتياز الدولي

هو شكل خاص من الترخيص الذي يسمح بموجبه للمرخص سيطرة اكبر على المرخص له، مع ضرورة تقديم المساعدة المطلوبة حسب عقد الترخيص، فالامتياز الدولي هو احد أشكال التدويل، ومداخل الانتقال إلى الأسواق الدولية¹.

يتضمن اتفاق الامتياز الدولي ان يقوم مانح الامتياز بتقديم علامته التجارية، وأنظمته التشغيلية، وسمعته وخدمات مساندة مستمرة مثل (التدريب، برامج السيطرة النوعية، الإعلان، الترويج) إلى الطرف الآخر مقابل أجور ورسوم يتفق عليها الطرفين.

ويعتبر الامتياز الدولي مقدمة جيدة للشراكة الدولية.

3. عقود المفتاح في اليد

عمليات تسليم المفتاح (Turnkey Project) ترتبط ببناء المشروعات الكبرى في الدول النامية، حيث تلتزم شركة دولية ببناء مشروع متكامل حتى مرحلة التشغيل وتسليمه إلى المالك، وقد تلتزم الشركة أيضا بتدريب العاملين والفنيين لتشغيل المشروع وإمداده بالمعدات والآلات اللازمة للتشغيل، ويقوم البلد المضيف بدفع أتعاب المستثمر الأجنبي مقابل تقديمه التصميمات الخاصة بالمشروع وطرق تشغيله وصيانته وإدارته وكذلك يتحمل البلد المضيف تكلفة الحصول على التجهيزات والآلات مضاف إليها تكلفة النقل وغيرها².

¹ نفسه، ص 54

² عبد الحميد برحومة، الاشكال الجديدة لتدفقات الاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في راس المال واثارها على التنمية الاقتصادية في الدول النامية، جامعة العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة، العدد 2014/11، ص 173

ومن بين مزايا عقود مفتاح في اليد بالنسبة للبلد المضيف:

- انخفاض الآثار السلبية لان العقد يكون لفترة مؤقتة
- الحصول على مستوى متقدم من التكنولوجيا الحديثة

أما من ناحية العيوب بالنسبة للبلد المضيف:

- دور هذا النوع من الاستثمارات في تحقيق التقدم التكنولوجي للدولة المضيفة وكذلك خلق فرص العمل يتوقف على حجم وطبيعة المشروع
- في حالة توقف الطرف الأجنبي عن توريد قطع الغيار أو المواد الأولية فان المشروع يصبح مهددا بالتوقف ومن ثم تظهر مشكلة التبعية للطرف الأجنبي

4. عقود التصنيع

هي عبارة عن اتفاق بين المستثمر الأجنبي والمستثمر المحلي يتم بموجبه قيام المستثمر المحلي نيابة عن المستثمر الأجنبي بتصنيع وإنتاج سلعة معينة، أي اتفاقيات إنتاج بالوكالة وهذه الاتفاقيات تكون عادة طويلة الأجل ويتحكم الطرف الأجنبي في إدارة عمليات المشروع وأنشطته المختلفة، أن هدف عقد التصنيع هو وضع قاعدة إنتاج داخل سوق البلد المضيف كوسيلة لغزو سوق هذه البلد، ويجب الإشارة إلى أن عمليات التصنيع في دولة مضييفة لا يتضمن فقط البيع في هذه الدولة ولكن من اجل التصدير إلى بلدان أخرى أيضا، ما يميز هذا النوع من الاستثمارات هو أنها تحتاج إلى رأسمال محدود وعدم التعرض للأخطار السياسية، إلا أن ما يعاب عليها هو أن التضارب في المصالح بين طرفي الاستثمار يؤدي إلى خلق مشاكل تنظيمية ، إنتاجية وتسويقية¹.

¹ نفسه، ص 175

5. عقود الإدارة

هي عبارة عن اتفاقيات أو مجموعة من الترتيبات والإجراءات القانونية يتم بمقتضاها قيام الشركات المتعددة الجنسيات بإدارة كل أو جزء من العمليات والأنشطة الوظيفية الخاصة بمشروع استثماري معين في الدولة المضييفة لقاء عائد مادي معين أو مقابل المشاركة في الأرباح، وبرز مثال على هذا النوع من العقود سلسلة فنادق هيلتون في جميع أنحاء العالم، وعقود الإدارة قد تستعمل كإستراتيجية لدخول الأسواق الأجنبية بأدنى حد ممكن من الاستثمار وادني حد من الأخطار السياسية، يتميز هذا النوع من الاستثمار بأنه يساهم في التقدم الفني في ميادين إدارة وتسويق وتنمية مهارات القوى العاملة.

ويقلل الآثار السلبية نتيجة لعدم امتلاك المستثمر الأجنبي لأي حصة من رأس المال، ولكن يعيبه تحكم العنصر الأجنبي في إدارة نشاط وعمليات المشروع قد يخلق تعارضا في المصالح بينه وبين الطرف الوطني، علاوة على أن إسهامات هذا النوع من الاستثمارات في تدفق النقد الأجنبي وخلق المهارات الفنية محدود.

ثالثا: الاستثمار الأجنبي المباشر

يعد الاستثمار الأجنبي المباشر أحد أهم أشكال التواجد في السوق الدولية يمكن توضيحه وفقا لما يلي:

1. مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر

يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر على انه "قيام شركة أو منشأة بالاستثمار في مشروعات تقع خارج حدود الوطن الأم بهدف ممارسة قدر من التأثير على عمليات تلك المشروعات" و عرفته منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية بأنها الاستثمار في مشروعات داخل دولة ما يسيطر عليها المقيمون في دولة أخرى¹

ويمكن الإشارة إلى تعاريف بعض المؤسسات والهيئات الدولية منها

¹رشا سيروب، واقع الاستثمار الأجنبي في سوريا خلال الفترة 2000-2010، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، جامعة ام البواقي العدد الثاني،

ديسمبر 2014، ص188

- تعريف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية: يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه استثمار طويل الأجل يتضمن مصلحة دائمة وسيطرة من كيان مقيم في اقتصاد ما (متمثلا بالشركة المقر) على مشروع مقام في اقتصاد آخر¹.

2. أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر

في الحقيقة أن تصنيف أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر يختلف على حسب عدة معايير، سنحاول إيجازها وفق ثلاث معايير منها²:

2.1. على حسب الدول المصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر والدول المستقبلة له

ويمكن تصنيف الاستثمار الأجنبي المباشر على حسب هذا المعيار وفقا لما يلي:

أ - من جهة الدول المصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر

يمكن تصنيف الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ثلاث أنواع هي:

1. الاستثمار الأفقي: يهدف هذا النوع من الاستثمار إلى التوسع الاستثماري في الدول المتلقية

بغرض إنتاج السلع نفسها أو سلع مشابهة للسلع المنتجة محليا

2. الاستثمار العمودي: يهدف هذا النوع من الاستثمار إلى استغلال المواد الأولية، أو إلى الاقتراب

أكثر من المستهلكين من خلال التملك قنوات التوزيع

3. الاستثمار المختلط: ويشمل هذا النوع الاستثمار الأفقي والعمودي معا

ب من جهة الدول المستقبلة للاستثمار الأجنبي المباشر

¹ عبد الكريم بعداش، الاستثمار الأجنبي المباشر وأثاره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1996-2005)، رسالة دكتوراه، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2007، ص 50

² حسان خضر، الاستثمار الأجنبي المباشر، تعاريف وقضايا، ساسلة دورية تعني بقضايا التنمية في الدول العربية، العدد 03، 2004، ص ص

يمكن تصنيف الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ثلاث أنواع هي:

1. الاستثمارات الأجنبية المباشرة الهادفة إلى إحلال الواردات
2. الاستثمارات الأجنبية المباشرة الهادفة إلى زيادة الصادرات
3. الاستثمارات الأجنبية المباشرة بمبادرة حكومية

2.2. على حسب الاتجاه

على حسب هذا المعيار يمكن تصنيفها إلى استثمارات أجنبية مباشرة داخلية وخارجية، ويمكن التعريف بهذين النوعين وفقا لما يلي¹:

1. استثمارات أجنبية مباشرة داخلية (Inward FDI): يعني هذا النوع من الاستثمارات أن الرأسمال الأجنبي مستثمر في موارد محلية، ويجري تشجيع هذه الأنواع من الاستثمارات عن طريق خفض الضرائب، وسياسات الدعم، وأسعار الفوائد المخفضة، وإزالة العوائق الإدارية والقانونية، وهناك الكثير من المعوقات التي تؤثر سلبا في كمية ونوعية هذه الاستثمارات، كحدود وقوانين الملكية، والتمايز المفروض على أداء الشركات.
2. الاستثمارات الأجنبية المباشرة الخارجية (Outward FDI): تسمى أحيانا استثمارات أجنبية خارج البلد، وهي رؤوس الأموال المحلية المستثمرة خارج البلد، وتشجع الحكومات هذا النوع من الاستثمارات عن طريق توفير التأمين للمستثمرين على المخاطر، ومن الأمور التي تحدد في هذا النوع من الاستثمارات: الضرائب المحفزة وغير المحفزة على أرباح الشركات التي تستثمر خارج بلدها، والدعم المقدم إلى الصناعات والتجارة الداخلية المحلية.

¹ لوعيل بلال، تطور الاستثمارات الأجنبية المباشرة العربية البينية، بحث اقتصادي عربية العدد 29، 2015 ص 129

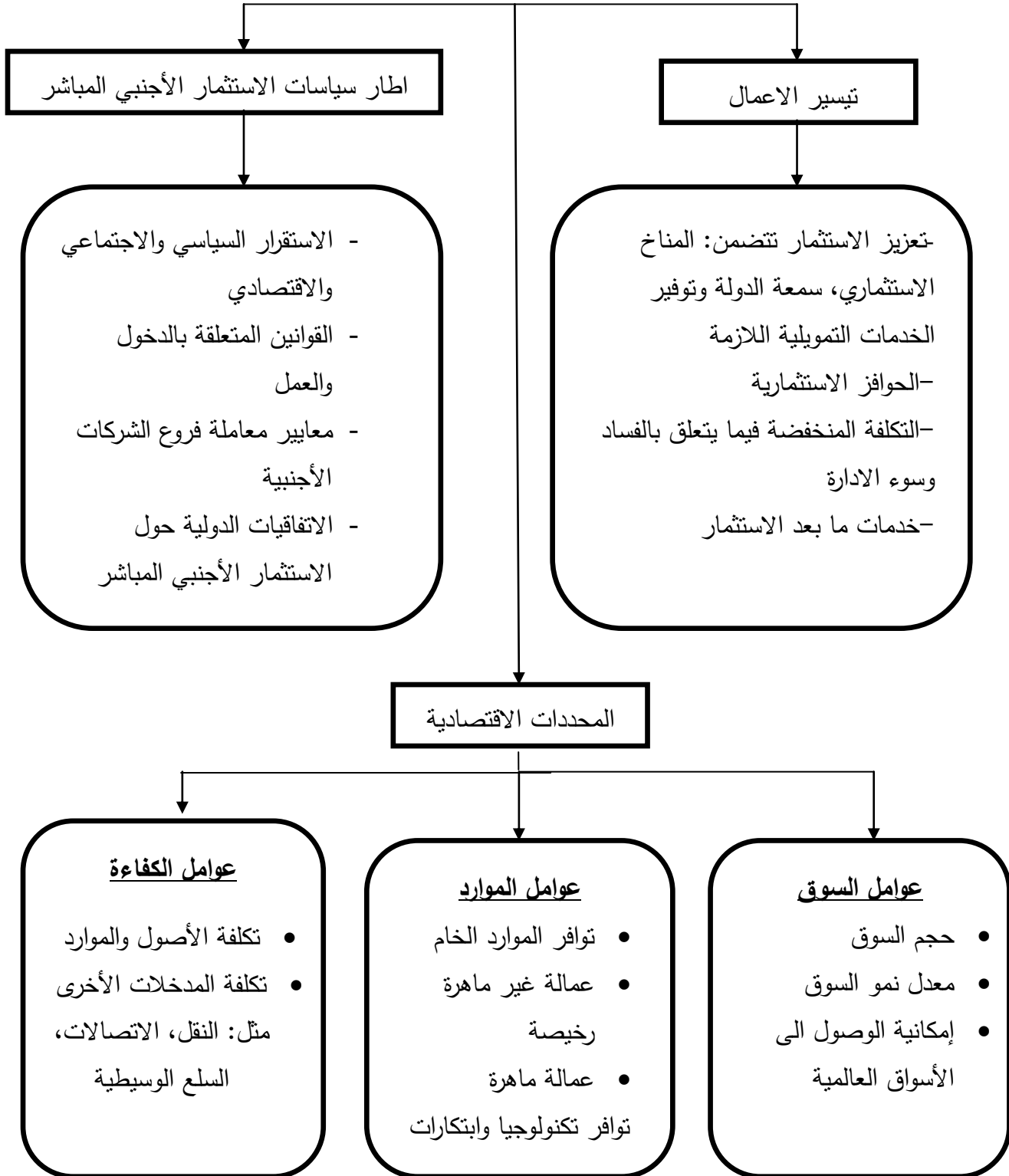
3.2. على حسب الهدف

ويمكن تقسيمها إلى نوعين:

1. الاستثمار المشترك (Joint Venture): هو اتفاق طويل الأجل بين طرفين: إحداهما وطني والأخر أجنبي، لممارسة نشاط إنتاجي داخل دولة الطرف المضيف، ويكون لكل طرف الحق بالمشاركة في إدارة المشروع، وتكون المشاركة أما بتقديم حصة في الرأسمال المشروع أو الرأسمال كله، وإما بتقديم التكنولوجيا، أو الخبرة والمعرفة، أو العمل، وقد تكون المشاركة من خلال قيام احد المستثمرين الأجانب بشراء حصة في شركة وطنية قائمة، الأمر الذي يؤدي إلى تحويل هذه الشركة إلى شركة استثمار مشترك.
2. الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي (Wholly-Owned FDI): تمثل مشروعات الاستثمار المملوكة للمستثمر الأجنبي أكثر أنواع الاستثمارات الأجنبية تفضيلا لدى الشركات المتعددة الجنسيات، وقد اتجهت الدول النامية في الآونة الأخيرة إلى منح الفرصة لهذه الشركات بتملك فروعها تملكا كاملا، لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية في الكثير من مجالات النشاط ، وذلك بعد أن كانت تتردد في الأمر، بل ترفض التصريح بذلك ، خوفا من التبعية الاقتصادية.
3. محددات الاستثمار الأجنبي المباشر: يمكن حصر محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في ثلاث جوانب رئيسية وهي جانب تيسير الأعمال، إطار سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر وجانب المحددات الاقتصادية يمكن توضيحها من خلال الشكل الموالي¹:

¹زرقين عبود، محددات تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في كل من الجزائر، تونس والمغرب -دراسة قياسية مقارنة خلال الفترة 1996-2012،مجلة رؤى اقتصادية، جامعة الوادي، العدد السابع، ديسمبر، 2014، ص 49

الشكل رقم 2: محددات الاستثمار الأجنبي في الدول المضيفة



المصدر: نورة بيري، مرجع سبق ذكره، ص 157

رابعاً: التحالفات الإستراتيجية

لا تمتلك أي شركة جميع الكفايات الجوهرية المطلوبة للتنافس الناجح في مجالات إنتاجها الطويلة الأمد سيما في ظل التوسع والتخصص في قاعدة المعارف التي تعتمد عليها منظمات اليوم، وهذا ما يجعل المعرفة المطلوبة للإبداع موزعة على شركات متعددة في الاقتصاد العالمي.

كما انه من الصعب إعطاء تعريف محدد لهذا النوع من غزو الأسواق الدولية، لكن يمكن القول أن الهدف الرئيسي لهذا النوع من الغزو هي العلاقات التعاقدية بين الشركات المتنافسة لتحقيق هدف معين، ويمكن توضيح مفهوم هذه الإستراتيجية وفقاً لما يلي:

1. مفهوم التحالفات الإستراتيجية

هناك عدد كبير من التعريفات التي تميز هذا الشكل من أشكال التعاون، فالمبدأ الأساسي للتحالف الاستراتيجي هو أن الاتفاق المبرم بين الشركاء يسمح لهم بالوصول إلى أهداف مشتركة.

عرّف Jolly 2001 التحالف الاستراتيجي بأنه "تجميع من قبل شركتين على الأقل من جزء من مواردهما لتحقيق أهداف مشتركة في مساحة معينة والحصول على منافع متبادلة".

بالنسبة لـ Pierre Dussauge فإن التحالفات الإستراتيجية هي: "مثل الارتباط بين العديد من الشركات المستقلة التي تختار تنفيذ مشروع أو نشاط من خلال التنسيق، والموارد، والمهارات، والوسائل الضرورية"¹.

وفي هذا الإطار برزت التحالفات الإستراتيجية التي تجعل الأعمال تحقق الميزة التنافسية عبر النمو في الموارد والشركاء بما فيها (التكنولوجيا، رأس المال، الأفراد، الأسواق).

¹ Cheriet et al. (2008), « Les alliances stratégiques asymétriques entre FMN et PME le cas Danone Djurdjura en Algérie ». Revue internationale PME, 2008, Vol 21, N 1,p44

والتحالفات الإستراتيجية العالمية هي¹ "شراكة بين شركتين أو أكثر من دول مختلفة من الأعمال" أو هي "قيام منظمين أو أكثر بالاشتراك في الموارد والنشاطات من أجل تنفيذ إستراتيجية معينة" وهو ما يدخل في إطار التعاملات الودية

وتدخل الشركة في تحالفات أو اتحادات مع شركات أخرى إما للتبادل أو التكافؤ التنافسي ، أو الحصول على المزايا التنافسية ذات الصلة بالمنافسين.

2. مزايا التحالفات الإستراتيجية:

ومن مزايا التحالفات الإستراتيجية:

- إن الشركاء يربطون مواردهم وقابليتهم مع بعضهم فينمون ويتوسعون بسرعة وكفاءة ، فضلا عن العمل بجد وإبداع.
- اعتمادها لأغراض التميز، وتطوير المهارات والكفايات الجوهرية وبما يساعد على دخول الشركة في أعمال جديدة في نفس الوقت الذي تستمر فيه الشركة في عملها خارج حدود التحالف.
- الطريقة الأكفأ لتحقيق السرعة الضرورية للاستجابة المبدعة والانتشار العالمي.
- إنها مدخل لتطوير السلع والخدمات وهذا ما يقترن بالإبداع في أحيان كثيرة.
- يمكن الشركات التي لا تستطيع بمفردها طور تكنولوجيا جديدة، أن تتحالف مع شركات أخرى لتطوير هذه التكنولوجيا، أو الدخول في مشروعات مشتركة لتأسيس شركة منفصلة تتعامل مع سوق جديد، أو تقدم منتج جديد.
- خلق القيمة بالاستخدام الفعال للتحالف، عبر التشارك الفعال في المهارات والمعرفة، واعتماده لإنتاج منتج فريد من نوعه، مع اخذ المتحالفين بالاعتبار احتمالات قيام المنافسين بصنع منتجات وتقديمها إلى السوق بسرعة أكبر.

¹ زكريا مطلق الدوري، إدارة الاعمال الدولية منظور سلوكي واستراتيجي ،دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، 2009،ص 141- 144 بتصرف

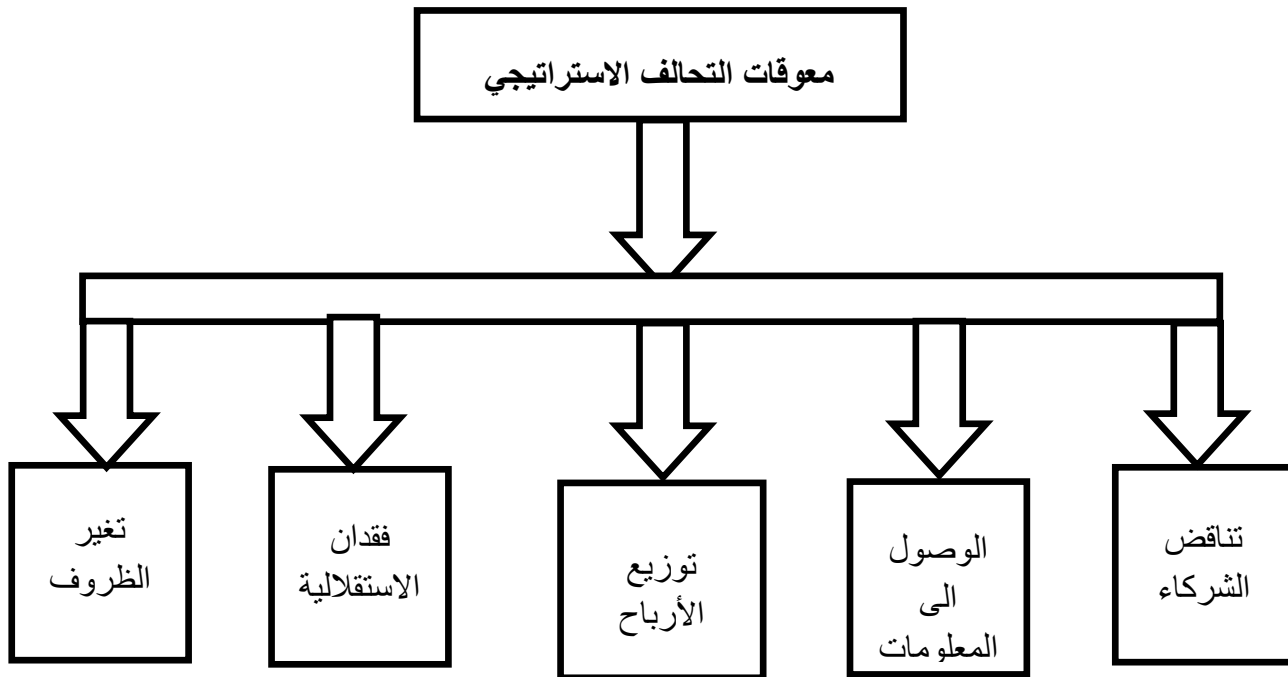
وما تجدر الإشارة إليه انه بالرغم من أهمية ومزايا التحالفات إلا أنها لا تخلو من بعض العيوب منها¹:

- حصول أحد الشركاء على تكنولوجيا شركاءه ومعارفهم لتعزيز قدراته التنافسية الخاصة، وهذا يستوجب الحذر في اختيار الشركاء، ووجوب وجود مهارات تكملية لدى الشركاء، مع تناغم الأهداف والتوجهات الإستراتيجية.
- اعتماد أحد الأعضاء على شركائه في تطوير المدخلات الأساسية بسبب عدم استخدامه لتلك المدخلات بانتظام في إنتاج وإدارة الإبداع.

وعلى العموم هناك خمسة معوقات أساسية التي عادة ما تهدد التحالفات الإستراتيجية هي تناقض الشركاء، الوصول إلى المعلومات، توزيع الأرباح، فقدان الاستقلالية وتغير الظروف.

يمكن توضيحها من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم 3: معوقات التحالف الاستراتيجي



المصدر: زكريا مطلق الدوري ، مرجع سبق ذكره، ص143

¹ نفسه، ص142

1. تناقض الشركاء: هو سبب أولي للفشل في مثل هذه الترتيبات، وفي بعض الأوقات يقود التناقض إلى إيجاد خلاف/ صراع فهذا يقود إلى ضعف في قيام ووجود هذا التحالف.
2. الوصول إلى المعلومات: إن الوصول للمعلومات هي خلفية أخرى للعديد من التحالفات الإستراتيجية بالتجمع للعمل بشكل فعال، فإن أحد الشركاء أو كليهما عليه تزويد الآخر بمعلومات التي يفضل أن تكون بسرية وغالبا يكون من الصعب التعرف على المعلومات التي يحتاجونها والتي تستلزم وقتا محددا، وقد يترتب عن هذا دخول الشركة في اتفاقية تتوقع منها عدم الحصول على حصة من المعلومات الأكيدة.
3. توزيع الأرباح: تعتبر من أحد التحديات المتعلقة بالتحالفات الإستراتيجية، لأن الشركاء يتقاسمون المخاطر والتكاليف ويتقاسمون الأرباح.
4. احتمالية فقدان الاستقلالية: يعتبر مطب آخر في التحالفات الإستراتيجية فالشركات كما تتقاسم المخاطر والأرباح، يتقاسمون أيضا السيطرة وبذلك يحددون ما يمكن أن يفعله كل منهم¹.
5. تغير الظروف: هذا قد يؤثر على إمكانية التحالف الاستراتيجي، فالظروف والحالات الاقتصادية التي تحفز تنظيم التعاون قد لا تستمر في وجودها أو أن التقدم التكنولوجي قد يعوق من استمرار الاتفاقية بشكل مطلق.

3. أنواع التحالفات الإستراتيجية

تأخذ التحالفات الإستراتيجية الأنواع الآتية²:

¹ زكريا مطلق الدوري، مرجع سبق ذكره، ص 143

² نفسه، ص 144

1.3. التحالفات الوظيفية

قد تكون ضيقة المجال وترتبط فقط في منطقة وظيفية واحدة من العمل وفي هذه الحالات يكون تكامل الاحتياجات للشركات المساهمة اقل تعقيدا، وبذلك فالتحالفات المستندة وظيفيا عادة لا تأخذ شكل الاتحاد بالريح والخسارة.

2.3. التحالفات الإنتاجية

هي تحالفات ذات طبيعة عملياتية يكون فيها اثنين أو أكثر من الشركات كل منها يصنع منتجات أو يزود خدمات بشكل مشاركة أو حصة أو فائدة عامة.

3.3. التحالفات التسويقية

هي تحالفات تتقاسم فيها شركتين أو أكثر خدمات التسويق أو الخبرات وفي اغلب الحالات فهي تربط شريكا يقدم منتجاتها أو خدماتها في سوق يكون للشريك الآخر له حضور فيه بحيث تساعد القادم الجديد بالترويج والإعلان وتوزيع منتجاته أو الخدمات وان هذه الشركة التي تم تأسيسها قد تتفاوض على سعر ثابت لما تبديه من مساعدة أو تشارك بنسبة مئوية بمنتجات القادم الجديد على أسس متبادلة.

4.3. التحالفات المالية

هو تحالف للشركات التي تريد تقليل المخاطر المالية المتعلقة بمشروعها، وقد يتشارك الشركاء بشكل متساوي في المساهمة في الموارد المالية للمشروع أو أن احد الشركاء يساهم بالأمور المالية بينما يزود الطرف الثاني أو الشريك الخبرات الخاصة أو عمل أنواع أخرى من المساهمات بموازنة جزئية لنقصها في الاستثمار المالي.

5.3. التحالف بالبحث والتطوير

يركز تحالف (R & D) على موافقة الشركاء على تحمل مصاريف البحث لتطوير منتجات أو خدمات جديد ومثالا على تحالف (R & D) ما جرى في عام 1997 عندما اتحدت تومسن SGS مايكرواليكتونيكس مع هيتاشي لتطوير جيل جديد من مايكروبروسير، ولقد وافقت تومسن على نقل معرفتها بينما ساهمت شركة هيتاشي بالتصميم، فهذا النوع من التحالفات يكون من خلال تداولات بحثية خاصة وتبادل الأوراق العلمية والزيارات المختبرة.

المطلب الثالث: الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

انه من المستحيل إعطاء إطار واحد وصورة واحدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فهذا التمثيل يختلف وفقا لاختلاف البلدان وأنظمتها السياسية ومستويات تنميتها الاقتصادية والاجتماعية، فهذا التنوع يفسر الصعوبة الكبيرة التي يواجهها الباحثون في توضيح الأمر المتعلق بمعرفة محتويات هذا الإطار منها ماهية هذا النوع من المؤسسات من حيث التعريف والمعايير، الأهمية والخصائص.

أولاً: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد أظهرت الدراسات التي أجريت على بعض الاقتصاديات القوية ومنها اقتصاد معظم الدول الأوروبية، أن اقتصاد هذه الدول يعتمد أساسا على المؤسسات الصغيرة المتوسطة.

رغم اتفاق الجميع على الدور الاستراتيجي الذي يلعبه هذا القطاع إلا أنه هناك جملة من الإشكاليات تطرح نفسها في عدة أمور والمتعلقة بهذه المؤسسات منها عدم حصول إجماع وإيجاد تعريف موحد لها بين الدول رغم محاولات العديد من الباحثين والهيئات الدولية.

فمن هذا المنطلق، يمكن تقديم صورة متكاملة عن مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها الاقتصادية

1. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بالرغم من الانتشار الواسع لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي أصبحت ميزة مختلف اقتصاديات دول العالم خاصة المتقدم منه، يعتبر وضع تعريف واضح لهذه المؤسسات لتمييزها عن المؤسسات الكبيرة مشكلة لم يتم الاتفاق على حلها.

حيث نجد إن لكل بلد تعريف خاص به، بالإضافة إلى التعريفات التي تقدمها المجموعات والهيئات الدولية المختلفة، ويعود سبب هذا الاختلاف إلى اختلاف مستوى النشاط الاقتصادي من دولة إلى أخرى.

لقد خلصت إحدى الدراسات المختصة في تعريف المشاريع الصغيرة إلى وجود أكثر من 250 تعريف¹.

ولقد أظهرت الدراسات أن هناك ما يجاوز خمسين (50) من التعريف للأعمال الصغيرة والمتوسطة، والعديد من الدول ليس لها تعريف رسمي لهذا النوع من الأعمال².

1.1. معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

نتيجة لهذا الاختلاف والإشكال المطروح هو تحديد تعريف شامل وموحد من شأنه تسهيل عمليات الإحصاء والتصنيف وتشخيص المشاكل المتعلقة بهذا النوع من المؤسسات، استدعى الأمر لجهات مختلفة ومن كافة أنحاء العالم إلى وضع معايير وأسس التي هي الأخرى تختلف من دولة إلى أخرى ، والتي يمكن الاعتماد عليها لتحديد ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبناء عليها يتم تحديد التعامل مع تلك المؤسسات واهم هذه المعايير يتم تصنيفها إلى معايير كمية والأخرى نوعية.

أ-المعايير الكمية³: وتصنف إلى نوعين وهما :

¹ لرقط فريدة وآخرون، دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات النامية ومعوقات تنميتها، الدورة التدريبية الدولية حول:تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 25-28 ماي 2003، ص3.

² Louis Jacues Filion, *Management Des PME*, Bibliothèque et Archives nationales du Québec.2007.p4

³ سعدية السعيد، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وإفاق تنميتها، رسالة ماجستير، غير منشورة، جامعة ورقلة، 2003، ص5.

-التصنيف النقدي: ويضم مبلغ رأس المال، رقم الأعمال، حجم الاستثمارات.

-التصنيف الاقتصادي أو التقني: ويضم عدد العمال، التركيب العضوي لرأس المال، حجم الطاقة المستعملة، حجم الإنتاج والقيمة المضافة.

ما تجدر الإشارة إليه هوان هذا المعيار لا يعكس الوضع الحقيقي لحجم المشروع، فهناك الكثير من المشروعات الصناعية التي تتطلب مقادير قليلة من الاستثمارات ، ولكنها توظف عدداً كبيراً من اليد العاملة ويعتبر من الخطأ استبعادها من ميدان المشروعات الصغيرة على أساس معيار العمالة وحده وبالعكس هناك بعض المشروعات تتطلب استثمارات رأسمالية كبيرة، ولكنها توظف عدداً قليلاً من العمال وبالتالي يعتبر من الخطأ ضم هذه المشروعات إلى المشروعات الصناعية الصغيرة على أساس معيار العمالة لوحدة أيضاً¹.

ب-المعايير النوعية: وأمام عدم قدرة المعايير الكمية للفصل بين المؤسسات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة لتباين المعطيات من قطاع اقتصادي لآخر و من بلد لآخر، مما جعل ذلك الباحثين والمفتشين يدرجون معايير أخرى تبرز الخصائص المميزة لكل نوع من هذه المؤسسات، والتي تلخصها الفيدرالية الفرنسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي²:

-مدير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو صاحب المؤسسة يخاطر بأمواله الخاصة، فمعظم هذه المؤسسات تابعة للقطاع الخاص.

-يياشر المدير إدارة جميع أقسام المؤسسة (الإنتاج، الإدارة، التمويل، التسويق) على عكس ما يحدث في المؤسسات الكبيرة أين تكون هذه الأقسام تحت مسؤولية الأشخاص ذوي الاختصاص كما يتكفل بنفسه بكل القرارات الخاصة بالمؤسسة.

¹ علي ميا، دراسة ميدانية وتحليلية للمشاكل والعقبات التي تواجه المشروعات الصناعية الصغيرة في القطر العربي السوري ((نموذج:

المشروعات الصناعية الصغيرة لصناعة المنظفات الكيميائية في المنطقة الساحلية))، مجلة جامعة تشرين، العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد

(27) العدد (2) 2005، ص14

²، موسى بوكريف، الاستراتيجيات الدولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة ماجستير، غير منشورة، جامعة الجزائر، 1998، ص10

-هناك علاقة مباشرة بين مدير المؤسسة والموظفين.

2.1. التعريفات المختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

نلاحظ مما سبق أن المعايير التي يتم الاعتماد عليها في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تختلف من دولة لأخرى حتى في نفس المستوى الاقتصادي إلى حد ما، وسبب هذا الاختلاف هو أن كل دولة تنظر إلى هذه المؤسسات بما يتلاءم مع واقعها من كافة الجوانب وكذلك ظروفها الاقتصادية والسياسية والاجتماعية¹.

وفي هذا السياق، يتم مناقشة مجموعة من التعاريف التي تم التوصل إليها بعد اجتهادات من جهات مختلفة من أنحاء العالم، ومجموعة من الهيئات الدولية المختلفة.

ففي الولايات المتحدة الأمريكية وحسب قانون المنشأة الصغيرة لسنة 1953 Small Busniss، عرفت المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على " أنها ذات ملكية وإدارة مستقلة لا يسيطر على مجال نشاطها مؤسسة أخرى، وتعتبر كل مؤسسة صغيرة أو متوسطة التي تشغل اقل من 500 عامل"².

أما التعريف الذي قدمه المشرع الياباني اعتمد على معيار رأس المال وعدد العمال حيث تعتبر مؤسسة صغيرة ومتوسطة التي لا يتجاوز رأس مالها 50 مليون ين وعدد العمال 300 عامل.

في تعريف آخر اعتمده الاتحاد الأوروبي الذي جاء ليقضي على عدد التعاريف المستخدمة داخل الدول المشكلة للاتحاد.

لهذا وضع الاتحاد الأوروبي بتاريخ 3 ابريل 1996 تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي جاء ضمن توصيات المفوضية لسنة 1996 معتمدين في تعريفهم على 3 مؤشرات وهي عدد العمال، الحد الأقصى لرقم الأعمال والحد الأقصى للموازنة.

¹ توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع-عمان، ط1 2009، ص19.

² لوييزة بهاز، دور الشراكة الأوروجزائرية في تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، رسالة ماجستير، غير منشورة، المعهد الوطني للتجارة بالجزائر، 2006، ص9..

الفصل الأول: المقتضيات النظرية لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الصادرات خارج

المحروقات

وقد حاولت العديد من الدول الأوروبية، إدخاله في تشريعاتها المحلية، إلا أنه في 06 ماي 2003 اصدر الاتحاد الأوروبي ضمن توصياته تعريف جديد و الذي دخل حيز التنفيذ. 01 جانفي 2005 ويمكن تلخيص هذا التعريف من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم 1: تصنيف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نوع المؤسسات	عدد الموظفين الأقصى	الحد الأقصى لرقم الأعمال	الحد الأقصى للموازنة
المصغرة	9	2 مليون يورو	2 مليون يورو
الصغيرة	49	7 مليون يورو	5 مليون يورو
المتوسطة	249	40 مليون يورو	27 مليون يورو

Source: commission européenne، la nouvelle définition des PME Guide de l'utilisateur et modèle de déclaration، 2006، p15

وفيه تعريف من وجهة نظر لجنة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، وتعرف هذه اللجنة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية على أنه ا كل مؤسسة يعمل فيها¹ :

✓ من 15 إلى 19 عامل فهي مؤسسات صغيرة؛

✓ من 20 إلى 90 عامل فهي مؤسسات متوسطة؛

✓ أكثر من 100 عامل فهي مؤسسات كبيرة.

أما بالنسبة للدول الصناعية المتقدمة فإنها تعتبر:

✓ من 05 إلى 99 عامل مؤسسة صغيرة؛

✓ من 100 إلى 499 عامل مؤسسة متوسطة؛

✓ أكثر من 500 عامل مؤسسة كبيرة.

¹ نادية عواريب، دراسة سلوك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يتعلق بقرارات الاستثمار في الجزائر ، رسالة ماجستير، غير منشورة، جامعة ورقلة، 2008، ص7.

كما تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العديد من الدول بأنها "مؤسسة يديرها صاحبها بشكل فردي وتشغل اقل من 250 عامل"¹

من خلال هذا التعريف نستنتج بأنه إضافة إلى معيار العمالة يمكن الاعتماد في تصنيف هذا النوع من المؤسسات على معيار الملكية والتسيير، فالمسير هو نفسه المالك والذي من الضروري أن يتميز بالقوة والقدرة على اتخاذ مختلف القرارات الإستراتيجية المتعلقة بمصير توجه المؤسسة.

ثانيا: خصائص ومميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن الدور الهام الذي تقوم به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعزى إلى مجموعة الخصائص التي تميزها ومن هنا تبرز أهمية هذه المؤسسات في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية بالنظر إلى تلك الخصائص والمميزات والتي تعزز أهميتها وتكسبها ميزة تنافسية وتمكنها من القيام بالدور المنوط بها. ويتضح من التعاريف السابقة والمختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنها تتميز بمجموعة من الخصائص والمميزات التي تمنحها تنافسية.

إذ يمكن تلخيص أهمها وفقا لما يلي²:

1. في معظم الحالات يكون هذا النوع من المؤسسات مملوك لفرد واحد أو يشترك في ملكيته مجموعة محدودة من الأفراد تربطهم علاقة قرابة، والذي يتولى المشروع في الغالب هو المالك.
2. تستخدم اغلب المواد الأولية المحلية بسبب توفرها وانخفاض تكلفتها وعدم قدرتها على استيرادها، مما يسمح بتوفير العملات الصعبة والاستخدام الأمثل للموارد المحلية.
3. الفعالية في التسيير: تتبع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الغالب طرق للتسيير لا تتميز بالتعقد بل بالسهولة والبساطة فيما يخص الهيكل التنظيمي لها، كما أن اتصالاتها مباشرة، كما

¹بوسمينة امال، مرجع سبق ذكره، ص65

² - أنظر: - محمد الصبحي، إدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، منشورات جامعة حلب كلية الاقتصاد، 2007، ص 53-65، بنصرف - عثمان حسن عثمان، مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في تنمية الاقتصادية، الدورة التدريبية، حول: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغربية، كلية علوم الاقتصاد وعلوم التسيير، 25-28 ماي 2003، ص 6.

- تستطيع أن تستغل بشكل جيد الاتصالات غير الرسمية وبفعالية، كما ينطبق هذا الأمر على عملية اتخاذ القرارات خاصة من حيث توفر المعلومات وسرعة وصولها والفعالية في استخدامها.
4. ارتباط حياة المؤسسة بحياة مالكيها: فسواء كان المالك فردا أو شركاء، فإن حياة المؤسسة مرتبطة بحياة مالكيها وبالتالي فإن حياة هذه المؤسسة تتصف بحياة قصيرة بالرغم من إمكانية ظهور مؤسسات أخرى تحمل نفس الصفات.
5. تتمتع بمرونة كبيرة في الإدارة والتأقلم مع المستجدات الطارئة.
6. الجودة الفائقة في منتجاتها نتيجة التخصص في مجال عملها.
7. تتخصص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عادة في انجاز عدد محدود من عمليات التصنيع، وفي مجالات إنتاجية لا تحتاج إلى استثمارات كبيرة ومكلفة مثلما تحتاجه المؤسسات الكبيرة مما يتيح لها استخدام تكنولوجيا اقل كثافة رأسمالية، وكما أنها تميل إلى استخدام طرائق إنتاج كثيفة العمل.
8. ضعف مشاركة رأس المال الأجنبي: إن مشاركة رأس المال الأجنبي ضعيفة وذلك يرجع إلى الأسباب التالية:

- اقتصار معظمها على الأشكال العائلية للملكية والعمل.
- عدم نضج التنظيمات القانونية والمؤسسية لهذه المشروعات.
- ارتفاع درجة المخاطرة.

9. سهولة الدخول إلى السوق والخروج منه: تتمتع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بانخفاض رأس مالها الثابت سواء المستثمر في شكل أصول ثابتة كالمكنات والمعدات والأدوات التي يتألف منها خط الإنتاج أو ذلك المتعلق بأصولها المتداولة كالمخزون السلعي مثلا¹.
10. سهولة وبساطة التنظيم: يعتبر تنظيم هذا النوع من المؤسسات من الأمور غير المعقدة ويتحقق ذلك من خلال:

¹ محمد الصبحي، مرجع سابق، ص 54

- التوزيع المناسب للاختصاصات
- التحديد الدقيق للمسؤوليات
- التوفيق بين المركزية واللامركزية
- بساطة ووضوح الإجراءات والسجلات المستخدمة في أداء الاعمال

ثالثا: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تبرز أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها قادرة على المساهمة بشكل فعال في إعادة تقويم وهيكله الإنتاج في الكثير من الدول النامية، والمساهمة في تطور العديد من الدول المتقدمة.

مما سبق يمكن إبراز أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا لما يلي:

1- القدرة على الاستيعاب الكبير لمخرجات انظمه التعليم المختلفة¹: تشير الإحصائيات في الولايات المتحدة الأمريكية إلى أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يستوعب نصف مجموع الوظائف، فبمعدل كل ثانيتين يبدأ مشروع جديد أي بمعدل 3.5 مليون مشروع في العام الواحد تقريبا، ولا يختلف الوضع عنه في أماكن كثيرة من العالم.

2- تعطي فرصة أكبر للمنظمين الجدد: مما يعطي فرصة أكبر لظهور أفكار جديدة تساهم بشكل أكثر فاعلية في التنمية²، إذ تمثل قاعدة أساسية يمكن البدء دائما لدفع عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

3- دعم الهيكلة الاقتصادية: تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم المشروعات الكبيرة وإنشاء المزيد منها من خلال مداها بالمنتجات الأولية والوسطية، الأمر الذي من شأنه أن يعزز التكامل بين هذين النوعين من المشروعات ويزيد الكفاءة الهيكلية للاقتصاد الوطني.

¹ محمد الصبحي، مرجع سبق ذكره، ص 25، بتصرف

² عطوي عبد القادر، التجربة المغربية في ترقية وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الدورة التدريبية، حول: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغربية، كلية علوم الاقتصاد وعلوم التسيير، 25-28 ماي 2003، ص 5 .

4-تنويع البدائل الاستثمارية: إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة توفر آفاق لاستثمار فوائض المدخرات المحلية، إذ تعتبر أداة نمو ناجعة تساهم في توجيه الفوائض المالية المتراكمة وتشغيلها بما يخدم أهداف التنمية في جميع القطاعات الاقتصادية.

5-تكوين قوة العمل الماهرة¹: باعتبار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستخدم عمال ذوي مهارات منخفضة نسبيا، فإنها تساعد على إكساب هؤلاء العمال المهارات الإدارية والإنتاجية والتسويقية والمالية لإدارة الأعمال.

6-قدرتها على الارتقاء بمستوى الادخار والاستثمار وتسيير تعبئة رؤوس الأموال الوطنية من مصادر متعددة ادخار الأفراد، العائلات، التعاونيات، الهيئات غير الحكومية أي تعبئة موارد مالية كانت ستوجه لاستهلاك فردي غير منتج².

7-دعم الصادرات³: تُعدُّ الصادرات أحد الوسائل الهامة لتحسين وضعية الميزان التجاري، ومن ثمّ ميزان المدفوعات، ونظرا لارتفاع نسبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهي من دون شك، تلعب دورا مهما في دعم الصادرات، ويتأكد هذا من خلال الإحصائيات الخاصة باقتصاديات بعض الدول؛ ففي بعض الدول المتقدمة تتراوح نسبة مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات ما بين 75-80 %، في حين تتخفف هذه النسبة في أغلبية الدول النامية، وفيما ما يلي بعض الإحصائيات المتعلقة بهذا المجال.

- ألمانيا: تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحوالي 66 % من إجمالي الصادرات الصناعية؛
إيطاليا: 47 %؛ فرنسا: 27 %؛ الو.م.أ: 37 %.

¹ جمال بلخياط جميلة، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة ، مداخلة ضمن الندوة الدولية: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 افريل 2006، ص635 .

² عبد الرحمن بن عنتر وآخرون، مشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واساليب تطويرها و دعم قدرتها التنافسية ، مجلة ابحاث روسيكادا، جامعة سكيكدة، العدد 01، 2003، ص 123 .

³ عمر بن سديرة، التخطيط الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة-واقع وافاق -دراسة حالة المؤسسات المحلية بولاية سطيف ، رسالة ماجستير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2006، ص83.

8- القدرة على مقاومة الاضطرابات الاقتصادية: إن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة قدرة على التكيف مع الظروف الاقتصادية المختلفة، ففي حالة زيادة الطلب تزيد في حجم الاستثمار وفي حالة الركود الاقتصادي تخفض من حجم الإنتاج.

9- تعمل على امتصاص اليد العاملة العاطلة ورفع مستوى المعيشة: وبالتالي تساهم بفعالية في تثبيت الاستقرار الاجتماعي والسياسي ومنه تساهم في تحقيق أهداف التنمية.

فحسب منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اليوم على سبيل المثال في مناصب الشغل الجديدة المستحدثة في أوروبا، وهي توظف 70 مليون شخص أي ما يمثل 3/2 من مناصب العمل الكلية، وتختلف هذه النسبة باختلاف البلدان والقطاعات الاقتصادية.

المطلب الرابع: المناهج النظرية المفسرة لعملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

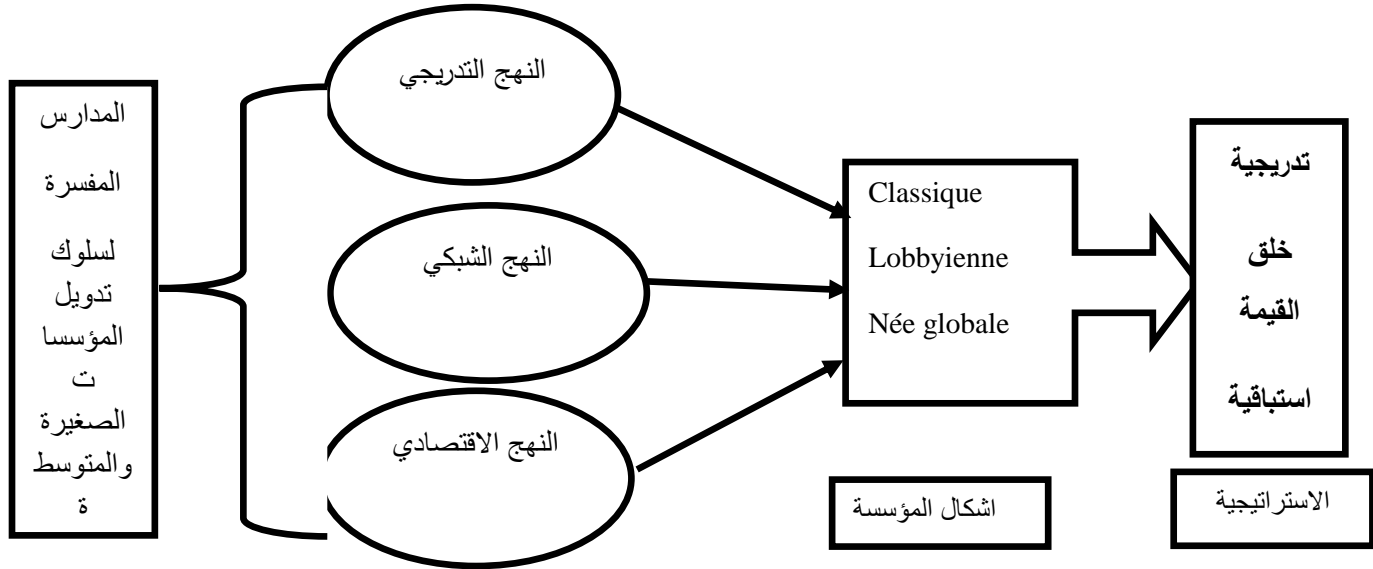
إن جميع المحاولات والجهود المبذولة لاقتراح تعريف لظاهرة "التدويل" لم تفسر عن طريق نظرية واحدة لأنها كانت تعتبر ظاهرة واسعة وديناميكية، ف تفسير ظاهرة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ينحدر من نهج شامل ناتج عن دراسة مشتركة لثلاث مدارس، تصب كلها في ثلاث وجهات رئيسية هي من منظور اقتصادي، سلوكي ومن منظور الشبكة.

فهذه المناهج النظرية الثلاثة حاولت توفير الفهم وبشكل نسبي عملية تدويل المؤسسات الصغيرة وحاول الباحثون (Bouatry, 1998) ; (Allali, 2003) ، McDougall ، Torrès et Oviatt, 1999 ; (Gemser et Khayat, 2004) ; (Coviello et McAuley, 1999) 2000

تقديم تحليلا لسلوك تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجمعة وفقا للنهج النظري السائد، فالشكل أدناه يصف كيف أن هذه المدارس تضافرت لتسهم في تفسير مسار تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹.

¹: Nadine LEVRATTO L'internationalisation des PME dans les pays en développement un modèle conceptuel des PME libanaises La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé », 11es Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, 27, 28 et 29 mai 2009, INRPME, Trois-Rivières, Canada p 4

الشكل رقم 4: المدارس المفسرة لسلوك تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



Source: Nadine Levratto . op cit p 4

فوفقا للشكل يمكن تفسير سلوك تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق ثلاث جهات رئيسية منها:

أولا: التدويل وفق النهج الاقتصادي

فهذا النهج يظهر خصوصية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كونها معقدة وغير متجانسة نسبيا، ويركز على القدرة التنظيمية للشركة (المالية، السياسية والتجارية)¹.

فهذا المنظور يهتم بتقييم القدرات والمعارف التي تسمح للشركة للتنافس بكفاءة في السوق العالمية، كما يهتم بالعوامل التي توجد في الدول الأجنبية والتي يمكن للشركات جني فوائد محددة منها بالإضافة إلى انه على أساسه تم وضع إطار نظري اقتصادي لتفسير انتقال الشركة من نشاطها الوطني (المحلي) إلى شركة ناشطة في الأسواق الدولية.²

¹ Soulaïmane LAGHZAOUÏ, L'internationalisation des PME : Pour une relecture en termes de ressources et compétences, 8ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME (CIFEPME), Fribourg (Suisse), 25, 26 et 27 oct 2006 p12

² Firouzeh Ghanatabadi *Internationalization of Small and Medium-Sized Enterprises in Iran* Luleå University of Technology Department of Business Administration and Social Science Division of Industrial Marketing and e-Commerce 2005. P5

فوجهة النظر الاقتصادية تركز على فكرة حجم وشكل ونمط التدويل، كما يأخذ بعين الاعتبار تكاليف المعاملات في السوق الدولية، أي وضع الشركة عند الدخول إلى السوق المستهدف، اختيار السوق، طريقة الدخول إلى الأسواق كما تأخذ بعين الاعتبار المعارف والقدرات والأصول التي تسمح للشركة للتنافس بكفاءة في السوق العالمي، بالإضافة إلى المزايا والعوامل التي تتوفر بالدول الأجنبية والتي يمكن للشركات جني فوائد منها¹.

ثانيا: التدويل وفق النهج التدريجي

لتحليل سلوك تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق هذا النهج ظهر اتجاهين وهما نموذج اوبسالا من اقتراح (paul,1975,johanson et weider shiem) و (let vahlne ,johanson,1977) ونموذج التدويل من خلال الابتكار من اقتراح (1977,Bilkey et tesar) (1980.cavusgil) (Reid,1981)².

1. نموذج اوبسالا

لقد وضع هذا النموذج أصلا من قبل، johanson، 1975، ومن بين المساهمات الرئيسية لهذه المدرسة اعتبرت عملية التدويل عملية متتابعة وتتألف من مجموعة من الخطوات، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع زيادة وجودها في الأسواق الخارجية يفترض أنها تتحرك تدريجيا نحو استراتيجيات متطورة ووفقا لاكتساب المعرفة والخبرة في الساحة الدولية، ولقد وضعت هذه الدراسة على أساس الافتراضات التالية³

-تطور الشركة يبدأ من السوق المحلية

¹ Obi Berko O. Damoah **the export behaviour of small and medium- sized manufacturing firms: evidence from the garment & textile industry of ghana** Thesis submitted to the Cardiff School of Management in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy

Cardiff School of Management 2011 P 14

² Blandine Ageron, **construction d'une capacité de réponse d'une pmi à l'international : approche descriptive et compréhensive a partir du modèle de bilkey et tesar** Revue internationale P.M.E., vol. 14, no 2, sous la direction de Pierre-André Julien.2001 p 3

³ Nadine LEVRATTO **L'internationalisation des PME dans les pays en développement un modèle conceptuel des PME libanaises La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé** », 11es Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, 27, 28 et 29 mai 2009, INRPME, Trois-Rivières, Canada p 4

- التدويل هو سلسلة من القرارات الإضافية
- الشركات في حالة من عدم اليقين وتسعى للحد من مخاطرها عن طريق تراكم المعرفة عن السوق الخارجية وهذا يسمح للشركة بزيادة قدرات التعلم لها وتحسين موقفها أمام المنافسين
- فاستنادا إلى نتائج دراسة عن العمليات الدولية لأربع شركات سويدية، فقد وضع تصور لعملية تدويل هذا النوع من المؤسسات كعملية تدريجية تتكون من أربع مراحل هي:

- أنشطة التصدير غير نظامية وانتهازية

- التصدير عبر وكيل مستقل

- إنشاء فرع/ تابعة للبيع

- الإنتاج في بلد أجنبي

ما تجدر الإشارة إليه هو أن الافتراض الأساسي لهذا النموذج يتعلق بالمسافة النفسية هذه الأخيرة التي تعرف على أنها "مجموعة من الاختلافات الثقافية واللغوية التي تؤثر على تدفق واتخاذ القرارات في المعاملات الدولية.

ولطالما وصفت التنمية الدولية لهياكل صغيرة في الأدب الاقتصادي على نحو منطوق تدريجي، وذلك بسبب نقص الموارد والمخاطر التي يمكن أن تتجم عن هذا التوجه (Johanson et Vahlne, 1977)¹(2009،

لكن مع تطور السوق الدولية وتدويل المؤسسات التجارية من جهة وحدود هذه النظرية في تفسير سلوك تدويل المؤسسات الصغيرة، فقد ظهرت بعض المناهج من اجل ذلك ومنهم (Gremser , Hutchinson2004 . 2005 . laghzaoui .2006).

من بين أهم الانتقادات التي تمت الإشارة إليها لهذا النهج الذي حاول تقديم تفسيراً لمسار تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومنهم (khayat,Gremser, 2004) ما يلي:

¹ Dominguez Noémie, Mayrhofer Ulrike, « " Il n'est jamais trop tard pour entreprendre " : l'internationalisation des born-again globals », *Revue de l'Entrepreneuriat*, 1/2016 (Vol. 15), p. 61

- عدم الأخذ بعين الاعتبار بعد المبادرة في عملية التدويل

- عدم قدرة جوهانسون على التعامل مع حالة الشركات "ولدت العالمية"

بحيث انه يمكن ملاحظة اليوم ظاهرة إمكانية التدويل بسرعة للمؤسسات بمجرد إنشائها. وقد حظي هذا السلوك باهتمام متزايد بالأدبيات المتعلقة بالإدارة ومباشرة الأعمال الحرة على الصعيد الدولي على مدى السنوات العشرين الماضية، وهو ما يعكس مفهوم المشاريع "المولدة عالميا" على النحو الذي حدده Oviatt et McDougall (1994). ماذا يحدث عندما تقرر الشركات الصغيرة والمتوسطة، التي تتركز لفترة طويلة في السوق المحلية، فجأة الانفتاح على الأسواق الدولية؟

- عدم تحديد شروط الانتقال من مرحلة إلى أخرى

وقد أبرز Bell, Mc Naughton et Young (2001) وجود بدائل للحتمية الظاهرة للسلوكيات المذكورة سابقا. ووفقا للمؤلفين، وبعض الشركات التقليدية، ودعاها " **born-again globals** «،" تعمل على وضع إستراتيجية للتغيير جذري في دورة حياة المؤسسة عن طريق اختياره التدويل السريع وتعدد الأسواق بعد فترة طويلة من التركيز على السوق المحلية، ويعزى هذا التغيير الكبير الى وصول حادثة "حرجة" أدت إلى تغيير نهجها تجاه الأسواق (Bell, McNaughton et Young, 2001). وتسلط أدبيات ريادة الأعمال الضوء على الدور الرئيسي لصاحب المشروع في التنمية الدولية للشركة.

2. نموذج الابتكار¹

هذا النموذج يعتبر التصدير على انه يعتمد بشكل كبير جدا على الابتكار، ففي هذا الشأن تم اقتراح نماذج مختلفة وأشهرها تلك التي قدمها

(Bilkay et tesar 1977 Cavusgil.1980 czinkota1980 Reid .1981)

فكل تلك النماذج حاولت تحليل سلوك التصدير عند المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سأحاول فيما

يلي طرح نماذجين مختلفين لكل من Bilkay et tesar 1977

¹ Blandine Ageron op cit p 3

وتوضيح أهم الفروقات في كيفية تحليل سلوك التصدير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة بشرح مراحلها والمتغيرات التي يمكن أن تؤثر على سلوكها نحو التصدير ويمكن تحليلها في الجدول الموالي:

الجدول رقم 2: تحليل سلوك التصدير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

Bilkey et Tesar	Reid
1 - المؤسسة غير مهتمة بالتصدير ولا ترغب فيه.	1 معرفة التصدير: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على علم بالاحتياجات والحوافز والفرص المتاحة من أجل التصدير.
2 - المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مستعدة ولكن لا توجد إمكانية لاستكشاف إمكانية التطوير.	2 -النية للتصدير: تنمو بالدوافع والتوقعات المتعلقة بعملية التصدير.
3 - المؤسسة تستكشف بنشاط إمكانية تطوير أعمالها التصديرية.	3 محاولة التصدير: تتطور تجربة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التصدير وبشكل محدود
4 - المؤسسة تقوم بعملية التصدير إلى الأسواق المجاورة نفسياً على أساس تجريبي.	4 تقييم التصدير: المؤسسة تجني نتائج الالتزام الدولي
5 - المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي مصدر المنشأة وضبط أمثل لمستوى صادراتها على أساس سعر الصرف.	5 -القبول بالتصدير أو الانسحاب بعد التقييم والنظر في النتائج
6 - المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستكشف احتمالات تطوير نشاطها التصديري إلى البلدان الأكثر بعداً من الناحية الثقافية، المالية، الاقتصادية والاجتماعية.	

Source:(Bilkey et Tesar 1977,Reid1981)

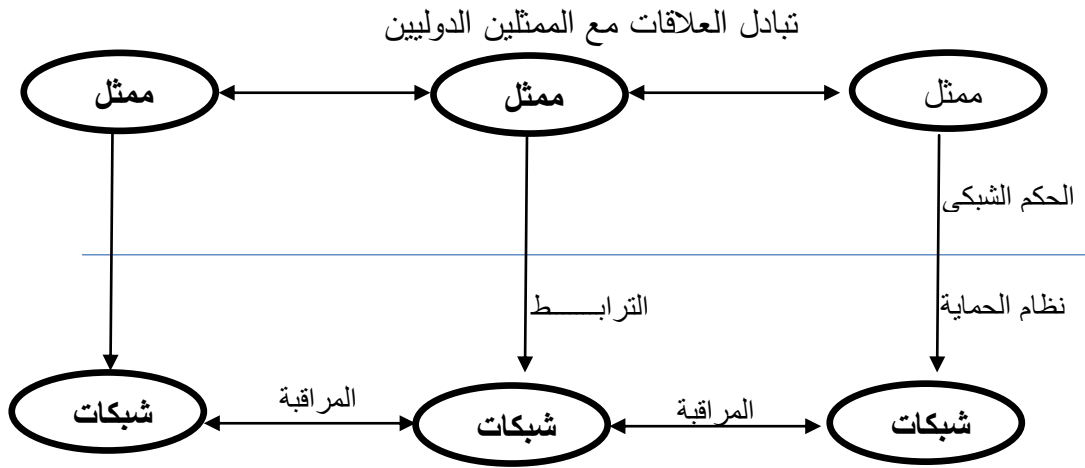
في الحقيقة بالنسبة لنموذج **Bilkey et Tesar** تم اقتراحه بناء على التجربة والذي تم توجيهه خصيصا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي يسمح لفهم أفضل لكيفية تفاعل هذا النوع من المؤسسات مع التطورات الدولية

ثالثا: التدويل وفق نهج الشبكة

هذا النهج يرى بان الشركة تستحوذ على السوق من خلال بناء علاقات متعددة مع الأجنبي (Gemser, 2004) ، هذه التي يطلق عليها بالشبكات التي تمكن من إقامة التبادلات، حيث يتم استخدام الموارد استخداما امثل، فهذا النهج أشار إلى أهمية تشكيل الاتفاقات الدولية والروابط الرسمية وغير الرسمية مع الأجنبي في تدويل الشركة لاسيما المعلومات التي يقدمونها (Casper, 2007) ففي هذه الحالة فعلمية تدويل الشركة هي نتيجة سلوك واختيار القائد المسير وتتأثر بالعلاقات الرسمية وغير الرسمية مع الشركاء الأجنبي (Iaghzaoui, 2006) ، فالدور المتنامي للشبكات الدولية تسهل في وقت مبكر وسريع عملية التوسع الدولي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال توفير مزايا المعلومات التي تحسن موقف الشركة وتؤثر في قدرتها على التعاون مع مختلف شركائها المتاحين الدوليين، و تشير الشبكة إلى مفهوم هام وهو رأس المال الاجتماعي وهو "مجموع الموارد التي يمكن للشركة الوصول إليها وحيازتها عن طريق شبكة من المعلومات الشكل الموالي يوضح خصائص نظام الشبكة الصناعي¹

¹ Nadine LEVRATTO op cit p 5

الشكل رقم 5: خصائص نظام الشبكة الصناعي



Source: Nadine Levratto op cit p6

فتدويل المؤسسة يتم بفضل حدث كبير والممثل في تطوير العلاقات أو شراء شركة أخرى مع إنشاء شبكة من الاتصالات والتي يمكن أن توفر معلومات إضافية وموارد مالية.

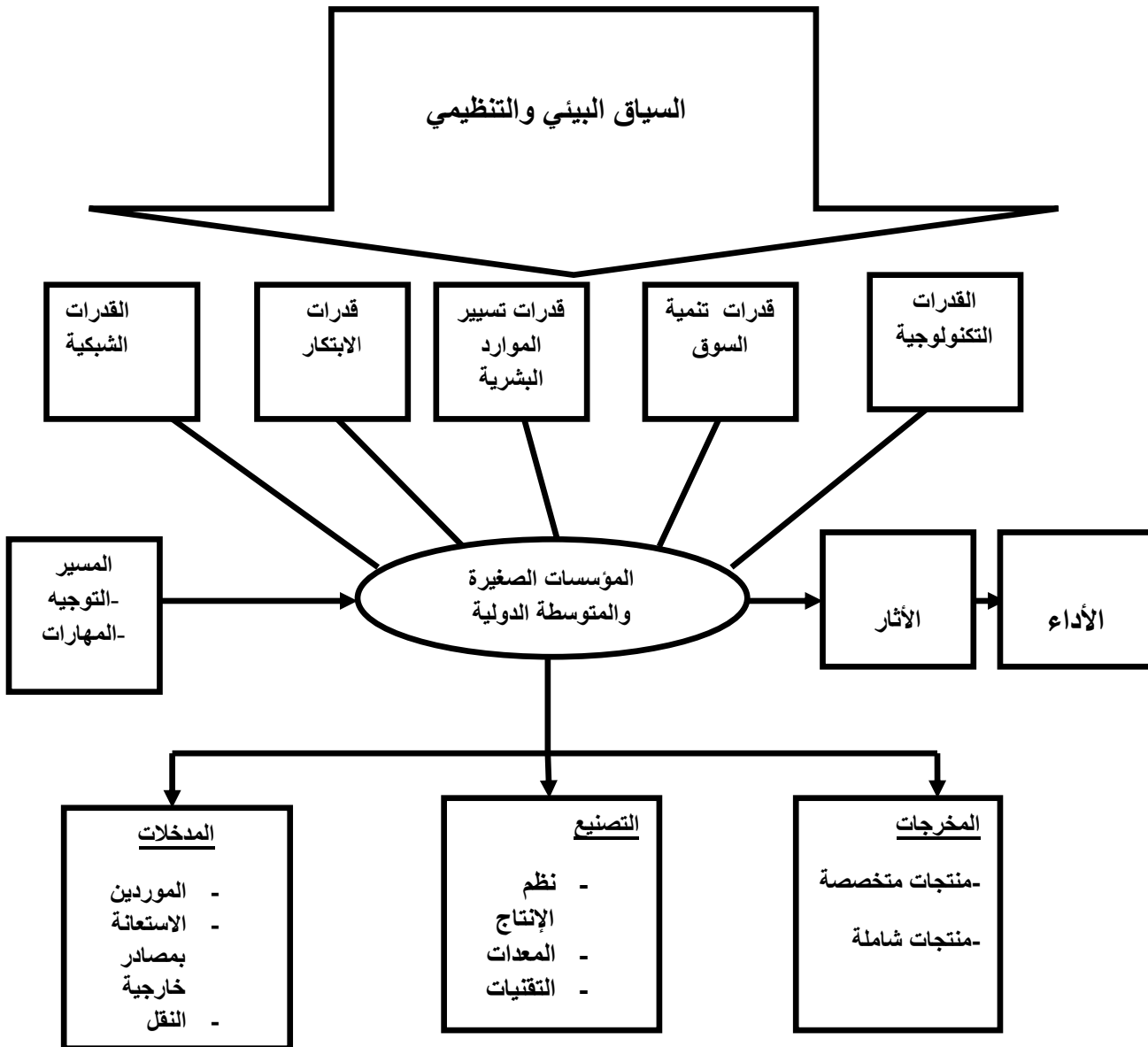
المطلب الرابع: خصوصية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن المرونة وسرعة الاستجابة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبساطة الهيكل التنظيمي وترابط مفردات العمل، تجعل عملية تغيير هذا النوع من المؤسسات نحو الأحسن والأفضل يجري بطريقة أفضل وأسرع وكذلك هذه الخصائص تمكن هذا النوع من المؤسسات من التكيف السريع والمرن للأحداث والمفاجئات في بيئة التنافس، فالعديد من الدراسات والبحوث الميدانية تشير إلى امتلاك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صفة الإبداع والريادة بنسبة أكبر من امتلاكها عند المؤسسات الكبيرة (scarbrongh 1996 and zim) فخصائص الإبداع والريادة والاهتمام بنوعية المنتج وغيرها تساهم في إيجاد ميزات تنافسية واضحة ومحسوسة من الزبائن اتجاه هذا النوع من المؤسسات، إذ يمكن إبراز خصوصية تدويلها بالتطرق إلى ما يلي:

أولاً: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات التوجه الدولي

لقد أصبح النشاط الدولي ضرورة وفرصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولم يعد حكر على هياكل المؤسسات الكبيرة، فسأحاول وفقاً للشكل الموالي إيجاز أهم خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات التوجه الدولي من خلال الشكل رقم 06 والذي يوضح الإطار المفاهيمي لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الشكل رقم 6: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات التوجه الدولي



Source: Josée st-pierre mondialisation et internationalisation des pme :le comportement des pme manufacturières québécoises Rapport de recherche présenté au cirano 2011 p 43

يمكن إيجاز أهم خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات التوجه الدولي وفقا لمايلي¹:

1. القدرات الشبكية: يعني القدرة على عقد العديد من العلاقات واتفاقات التعاون مع الشركاء الخارجيين في جانب الإنتاج والتوزيع والشراء والتوريد والتسويق والمبيعات.
2. الابتكار: يعني القدرة على تطوير منتجات وخدمات جديدة وكذا تحسين المنتجات والخدمات الحالية.
3. إدارة الموارد البشرية: تتجلى هذه القدرة من خلال وجود المسؤولين المكلفين بتطوير مهارات ومؤهلات اليد العاملة وذوي الخبرة في الأنشطة الدولية كالمبيعات، التمويل وغيرها وكذا إمكانية إتقان عدد من اللغات لتسهيل تعاملات الشركة مع الخارج.
4. قدرات تنمية السوق: يعني القدرة على كسب رضا العملاء (الزبائن) الأجانب ويتجلى ذلك من خلال التقييم المتكرر لنشاط الشركة وتحليل تنافسيتها الدولية والتقيب على عملاء جدد وأسواق جديدة في الخارج، فضلا عن تحديث مهارات المبيعات.
5. القدرات التكنولوجية: بما في ذلك استخدام تقنيات التصنيع المتقدمة مثل التصميم بمساعدة الكمبيوتر (DAO dessin assisté par ordinateur) والتصنيع بمساعدة الكمبيوتر (FAO fabrication par ordinateur) وكذلك برمجيات التخطيط، التفتيش ومراقبة الإنتاج وأنظمة التامين والجودة.

ثانيا: الفرص والتحديات أمام اتخاذ قرار عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتبر عملية التدويل في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسيلة علاجية ناجحة وقد ينجم عن هذا القرار العديد من الفرص يمكن استغلالها في مواجهة جوانب الضعف التي تعاني منها تلك المؤسسات محليا، ومن جهة أخرى لاشك أن لعملية التدويل بعض المخاطر والتحديات التي تزيد حدتها بالنسبة للوحدات الاقتصادية الصغيرة أكثر منها في حالة المؤسسات الكبيرة ذات الموارد الغنية، فقرار نقل النشاط

¹Josée ST-PIERRE Mondialisation et internationalisation des PME : Le comportement des PME manufacturières québécoises
Rapport de recherche présenté au CIRANO 2011 p 37

الاقتصادي الذي يتوقف كلية على مقارنة الأجور والأعباء الضريبية يمكن أن يؤدي بالمؤسسة الصغيرة أو المتوسطة إلى التورط في مشكلات عديدة قد تصل إلى حد إشهار الإفلاس.

فمن بين أهم الفرص والتحديات التي يمكن أن تواجه هذا النوع من المؤسسات أمام اتخاذ قرار عملية تدويلها نذكر ما يلي:

أ- الفرص أمام اتخاذ قرار عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1. اكتساب الخبرة وتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة: تظهر العديد من الدراسات أن الخبرة الدولية لرواد الأعمال (صاحب المشروع) تزيد من معدل اختراق الأسواق الدولية، ومن بين هذه الدراسات دراسة ألمانية- بريطانية أجريت عام 2001 على المؤسسات المبتدئة في مجال التكنولوجيا les start-ups وتشير نتائج البحث أن العوامل الخاصة بالمعرفة تشكل عامل شد أو جذب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من وإلى الأسواق الدولية¹.
2. خلق أنشطة جديدة نتيجة الاحتكاك ببيئة أعمال دولية جديدة
3. توفير فرص الوصول إلى أسواق أوسع وبالتالي السماح لها بضمان النمو، وبهذا يمكن التقليل من تكلفة الإنتاج سواء من خلال مدخلات أرخص أو العمل على الوصول بشكل مباشر إلى الموارد الطبيعية اللازمة للإنتاج من خلال الحوافز الضريبية والمالية التي يقدمها البلد المضيف.
4. تسمح عملية تدويل المؤسسات تبادل المعرفة إذ تصبح المؤسسة على علم بأحدث التطورات التكنولوجية في قطاع الأعمال التجارية نتيجة الاحتكاك بالمحيط الخارجي².

ب- التحديات أمام اتخاذ قرار عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لا شك أن التقدم التكنولوجي الهائل وتحرير الأسواق من خلال منظومات التجارة الدولية وفكر العولمة والتحويلات الاقتصادية والاجتماعية يضع المشروعات الصغيرة والمتوسطة وخاصة بالنسبة للدول

¹ بوسمينة امال، التدويل كخيار استراتيجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمواجهة تحديات العولمة ، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية ، جامعة الوادي، العدد الثامن، المجلد الأول، ص 73

² Desjardins, Études économiques, « Pour un Québec plus prospère et plus entrepreneurial », Mouvement Desjardins, 2014, pages 19 à 22. <http://www.desjardins.com/ressources/pdf/de2014-f.pdf>

النامية للوصول إلى مستوى المنافسة الدولية أمام جملة من التحديات نذكر منها¹

1- جمع المعلومات عن الأسواق المستهدفة: ويتطلب ذلك معرفة في مجال أبحاث السوق وتحليل البيانات والخبرة مع أحدث المعلومات التقنية

2- خلق ميزة للمنتجات وتطويرها وتكييفها مع رغبات العملاء: الأمر الذي يتطلب مهارة استثنائية وخاصة في البلدان النامية

3- ضرورة رفع مستوى جودة منتجاتها والتعبئة والتغليف: وفقا للمتطلبات الدولية وأكثر ملائمة للبيئة الدولية

4- التأثير بشدة المنافسة في السوق: من خلال الأسعار وتحسين الإنتاجية وخفض التكاليف ويعد هذا مصدر قلق كبير وخاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية.

5- انخفاض القدرة التنافسية للمنتجات: بسبب التقادم التكنولوجي مما يقلل ذلك من جودة هذه المنتجات وزيادة التكاليف مما يؤدي ذلك إلى إمكانية استبعاد هذا النوع من المؤسسات من ساحة السوق الدولية عاجلا أم آجلا.

6- تحدي المنافسة العالمية: فزوال الحواجز التقليدية التي وضعتها بعض الدول لحماية صناعاتها المحلية بدأت بالانهيار في ظل العولمة الاقتصادية، مما أدى إلى بروز المنافسة في مختلف القطاعات الاقتصادية، التي تتطلب الإبداع والتطوير في مختلف الأنشطة الاقتصادية لضمان القدرة على المنافسة والتحدي².

7- تحدي التصدير: يلعب عنصر التصدير دور حيوي بالنسبة للمؤسسة وذلك من خلال تحسين الأرباح، حيث يتيح التصدير دخول الأسواق العالمية والاحتكاك بالمنافسين الأجانب والتعرف على ميكانيزمات

¹.Centre du commerce international- **Stratégies d'exportation pour PME (les nouveaux défis de la promotion des exportations)**-La revue trimestrielle du commerce international-N1/1999-P4

² محمد الصبحي، مرجع سبق ذكره، ص216.

العمل التنافسي الدولي، وتحجم العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة في الدول النامية عن الانخراط في الأنشطة التصديرية اعتقاداً منها أن المؤسسات الكبيرة هي القادرة على القيام بالتصدير بنجاح وهذا يرجع لتعدد العراقيل والصعوبات التي تحول دون انخراط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإقبالها على التصدير¹.

ما يجدر التنويه إليه هو أن تحدي التصدير يتفرع ويخضع لتغيرات دائمة بسبب التفاعلات والتكامل بين البيئات الدولية ولذلك تظهر وباستمرار مجموعة من التحديات والعوائق التصديرية وخاصة بالنسبة للدول النامية منها²:

أ-التحديات التكنولوجية في التصدير: لازالت الفجوة التكنولوجية في التصدير واسعة جداً بين الدول الصناعية والدول النامية مما يقلل من القدرة التنافسية لصادرات هذه الدول.

ب-التحديات المعلوماتية: يؤدي نقص المعلومات التصديرية إلى التخمين والارتجال في القرارات التصديرية لذلك يجب الاهتمام بالمعلومات التصديرية الدقيقة والدورية لدعم القرارات والخطوط التصديرية.

ج-التحديات التسويقية للصادرات: قد يفشل التصدير بسبب عدم اختيار السلعة المناسبة للسوق التصديرية المناسبة أو الخطأ في أسلوب الترويج أو التوزيع أو التسعير، أو ارتفاع تكاليف عملية دراسة الأسواق الخارجية من خلال محاولة تكييف المنتجات مع خصائص ومتطلبات البلد المضيف. كما يعتبر التسويق قضية هامة ومعقدة تواجه تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب نقص المعلومات التسويقية ومحدودية قنوات وشبكات التوزيع بالإضافة إلى عدم كفاية الموارد لتوظيف الخبرات التسويقية المتخصصة³.

¹ نادية عواريب، مرجع سبق ذكره، ص 22.

² سعيد وصاف، التجارة الالكترونية كأداة لتنشيط الصادرات، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، 23/22 افريل، 2003، ص 89.

³ سمية شرفاوي، مداخلة بعنوان مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو استخدام التسويق الدولي كإستراتيجية بديلة لترقية الصادرات بالجزائر، الملتقى الدولي حول إستراتيجية التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بجامعة ورقلة يومي 18 و 19 افريل 2012،

د-التحديات الإدارية في التصدير¹: تلعب تكنولوجيا الإدارة دورا خطيرا في تأكيد النجاح التصديري، ومن أهم التحديات التي تواجه التصدير نقص المهارات الإدارية اللازمة لتحقيق أهداف التصدير.

ه-التحديات التنافسية التصديرية: هناك صعوبات في دخول أسواق التصدير بسبب المنافسة الشرسة

8-تحدي الكفاءة الإدارية والبشرية: إن عملية التطوير والتحديث وزيادة القيمة المضافة تتطلب استخدام عوامل إنتاج متطورة وبشكل أساسي الموارد البشرية سواء الفنية أو الإدارية والفصل بين الملكية والإدارة.

ثالثا: متطلبات نجاح عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لا شك أن بداية عملية التدويل تكون صعبة، حيث تعاني معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مشكلات انتقاء العمالة التي تصلح للعمل في الخارج (مولر/جيلبيريش 1999 Muller/Gilbirich)، كما أن هناك مشكلات أخرى تظهر عند جمع المعرفة الإجرائية اللازمة في مجال التمويل وعقد الصفقات التصديرية (كافوسيجل/ناور 1987Naor /cavusgil) ومما يزيد من أعباء عملية التدويل كما يرى Schamp (1999) هي أن المؤسسة صغيرة أو متوسطة تكون في العادة مؤسسة محدودة ليس لها أي فروع أخرى، ولم يسبق لها فتح فروع أخرى سواء على المستوى المحلي أو الدولي، وهناك نوع من الأزمات تتعرض له المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والمتمثل في أزمة تناقل الخبرات والمعرفة التكنولوجية والعلمية المتخصصة، فكل هذا يرتبط ارتباطا وثيقا بأشخاص بعينهم يملكون هذه الخبرات والمعارف

فحتى يمكن ممارسة النشاط الاقتصادي في الخارج لابد من إيجاد مجموعة من العاملين وتوظيفهم، يكون بلبستطاعتهم توفير المعرفة الإجرائية الخاصة بالمشروع في المقر الخارجي وعادة ما يكون هناك طلب شديد على تلك النوعية من العمالة في سوق البلد المضيف كما أن بعض العناصر غير قابلة للانتقال مع النشاط إلى الخارج.

¹ فريد النجار، التصدير المعاصر والتحالفات الإستراتيجية، الدار الجامعية-الإسكندرية، 2008، ص105.

يحدد لاي Lay وآخرون 2001 خمسة عناصر لإنجاح عملية التدويل ، ويمكن حصرها وفقا لما يلي¹:

1. الوصول إلى الأسواق من أهم الأهداف التي تسعى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحقيقها وبمبادرة منها، والدوافع لذلك تكمن على سبيل المثال في فرص فتح أسواق جديدة نتيجة لتغير زيادة الطلب على المنتج علاوة على محاولة التغلب على الموانع التجارية مثل منع التصدير عن طريق الوصول المباشر إلى السوق، ويمكن تحقيق ذلك إما عن طريق فتح فرع جديد للمؤسسة في تلك السوق المستهدفة وإما بالمشاركة مع مؤسسة أخرى مشتركة ، وحتى يتسنى تحقيق الاستغلال الأمثل لإمكانات السوق فلا بد من التفاعل مع ما يسمى بالبيئة المحلية للسوق الخارجي، فهناك إمكانية التميز في النوعية والخدمة المقدمة بالنسبة للمنافسين الدوليين من أجل تحقيق السيطرة الإستراتيجية على السوق.

2. التوجه إلى التنمية المعرفية أي احتواء المعارف والخبرات المتوافرة يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال اتخاذ القرارات المناسبة في السوق المعنية أن تتوجه لهذا السوق بحسب الطاقات الابتكارية المتوافرة فيه اعتمادا على ما تقدمه نطاقاته أو بيئته الإقليمية بهذا الصدد وهذا يعني أن تختار المؤسسة مناطق عالية الكثافة السكانية لتكون مقرا لنشاطها الخارجي، على أن تكون هذه المناطق متميزة في احد القطاعات الاقتصادية، وتقوم مراكز مختصة يطلق عليها "مراكز الاستشعار" بخدمة المؤسسات التي تتجه لممارسة نشاطها في أي منطقة من المناطق المعنية حول العالم حيث يتمركز رواد التكنولوجيا والابتكار.

3. تتبع العميل: بجانب المبادرات الذاتية التي تدفع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للخروج بنشاطها إلى السوق الدولية، نجد بعض هذه المؤسسات مضطرة إلى ذلك، وينطبق هذا على تلك الأنشطة التي يتعين عليها بوصفها موردا مباشرا للعميل النهائي، أن تتببع هذا العميل عن طريق عولمة نشاطها حتى تتمكن من توصيل منتجاتها إليه في الموعد تماما أو أن تكون اقرب ما تكون منه بخدماتها.

¹ طارق عبد البارى وآخرون، إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (تبدل ادوار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة ،المكتبة الاكاديمية المصرية،ط2009،1، ص40

4. خفض النفقات: كثيرا ما يكون السبب الحقيقي لنقل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة لنشاطها إلى الخارج هو تقليل النفقات¹.

5. تأمين المكونات الإستراتيجية للمنتج: قد يأتي تأسيس مقر لنشاط المؤسسة بالخارج ضمانا لمكونات الإنتاج الأساسية، فعندما تعتمد المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة اعتمادا كلياً على موردين من الخارج قد تكون هناك ضرورة لوجود هذه المؤسسة بقدر الإمكان بقرب هؤلاء الموردين.

رابعا: تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العالم

يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تلعب دورا إيجابيا في العولمة، ولقد أثبتت هذه التجربة وعلى نطاق واسع في آسيا وخاصة في الصين (taumbunan 2008) حيث تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما يقرب 70% من الصادرات، وفي اندونيسيا بعد أزمة 1997-1998 كان نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التصدير واحد من أهم العناصر الرئيسية لتعافي اقتصادها من تلك الأزمة.²

وما تجدر الإشارة إليه بأنه هناك صلة واضحة بين البيئة المحلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقدرتها على التصدير، فالبيئة التي تتسم بالفساد ونظام ضريبي غير لائق وضعف حماية حقوق الملكية والصعوبات المتعلقة بالحصول على القروض المصرفية وغيرها، لن تكون قادرة على التصدير والمنافسة الدولية (venka 2010)، فالمؤسسات العاملة في المناطق التي توجد فيها العديد من الشركات والمستثمرين الأجانب تجد سهولة في الحصول على التمويل المصرفي وهذا بغض النظر عن حجمها إلى تصدير منتوجها، ووفقا لنظرية المؤسسات فإن إستراتيجية ممارسة النشاط الدولي بالنسبة للمؤسسة تكون مقيدة بالبيئة المؤسسية أي على حسب البيئة التي تمارس فيها المؤسسة نشاطها والمتعلقة بالجوانب القانونية، السياسية، الاجتماعية، الثقافية والاقتصادية³.

فالتركيز على هذه العوامل التفسيرية يسمح في المقام الأول بمعرفة الأسباب التي تحول دون إمكانية تواجد هذا النوع من المؤسسات في الأسواق الخارجية.

¹ نفسه، نفس الصفحة

² Martine Boutary les pme et international CONOMIE et MANAGEMENT I n° 131 I Avril 2009 p 4

³ Coville Thierry, « Les PME iraniennes : un potentiel à l'exportation inexploité ? », *Revue Tiers Monde*, 3/2012 (n°211), p. 205

فتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالدول الناشئة والنامية قد يكون عائدا لبيئة الأعمال التي مكنت المؤسسة لاغتنام الفرص المتاحة لممارسة نشاطها دوليا كما هو الحال في تركيا (Evalik 2008) ، ولأنهم يعتقدون أن البرامج الرامية إلى حماية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير كافية وانه من الأفضل التركيز على السياسات الرامية إلى تحسين البيئة العامة لقطاع الأعمال لجذب الاستثمارات الأجنبية وزيادة المنافسة مع المؤسسات الخارجية ، وهذا هو أيضا رأي البنك الآسيوي للتنمية (2002)، والذي يوصي بتبسيط وتحسين البيئة التنظيمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتمكينها أن تكون أكثر قدرة على المنافسة .

وما تجدر الإشارة إليه هو انه برامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أوروبا الشرقية في نهاية 1980، على أساس أن تدخل الدولة كان في حده الأدنى والقبول بظروف السوق، فقد أدى هذا إلى نتائج غير مرضية (بيتمان. 2000)¹

في حين انه ثبت نجاح تجربة برامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اندونيسيا من خلال تدخلات الدولة المباشرة (تدريب المصدرين) وغير المباشرة (تحسين البنية التحتية)، حيث كان هذا فعال في تطوير أسواق التصدير لهذا النوع من المؤسسات.

وفي سياق العولمة وزيادة المنافسة، أصبح الانفتاح على الأسواق الدولية ضرورة لبعض المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. ولتحقيق ذلك، يلتزم صاحب المشروع، بدون مخاطر، في استثمار مكلف. وكثيرا ما تفتقر الموارد المالية². وربما يكون من مبالغة القول بأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تفتقر هيكليا إلى الموارد اللازمة لتطوير صادراتها، إذ أن قدرة الشركات الصينية الصغيرة والمتوسطة على إنشاء شبكات تمكنها من التعرف على فرص التصدير، وتلقي المشورة وبناء العلاقات الودية هي جزء مهم من نجاح الصادرات (Zhou, Wu, Luo, 2007) ومن العناصر الهامة في هذه الإستراتيجية القدرة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر لتصبح أكثر قدرة على المنافسة في الأسواق الخارجية (Söderman,

¹ Martine Boutary, op cit p 7

² Fadil Nazik, « Contribution de la cotation en Bourse à l'entrepreneuriat international », *Revue de l'Entrepreneuriat*, 1/2016 (Vol. 15), p. 81

(Jakobsson, Soler, 2007)¹، ومع ذلك، يمكن أن تكون استجابة السياسة العامة لمسألة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم من جانب آخر، وقد يكون تدويلها ناجما عن استراتيجيات تنظيم المشاريع التي تمكنها من اغتنام فرص التصدير القائمة مثل تركيا (Erdilek, 2008). ولذلك فإنهم يعتقدون أن البرامج الرامية إلى حماية المنشآت الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص غير كافية، وأنه من الأفضل التركيز على السياسات الرامية إلى تحسين بيئة الأعمال الدولية بشكل عام.

المبحث الثاني: الأدبيات النظرية ذات الصلة بترقية الصادرات

تعد سياسة تنمية الصادرات من الأطر والسياسات الفاعلة ذات الصلة بالتجارة الخارجية في ظل اقتصاد عالمي شديد المنافسة والتعقيد، فهذه السياسة تستدعي ضرورة التأقلم والتكيف مع الاتجاهات العالمية في مختلف المجالات منها التنظيم الإنتاجي، الإنتاجية والكفاءة والتي تعزز القدرات التصديرية للاقتصاد الوطني وتنافسية منتجاته في الأسواق الدولية، فمن أجل ذلك لابد أولا من توفر خطة وطنية للتصدير أو ما يسمى التخطيط للتصدير بشكل يتوافق مع مبدأ تشجيع الصادرات.

المطلب الأول: إستراتيجية ترقية الصادرات

اتفق معظم الخبراء والعاملين في مجال التجارة الخارجية على تقسيم الاستراتيجيات لدفع معدلات نمو الصادرات إلى استراتيجيات تقليدية والأخرى حديثة و قبل التفصيل فيها سأحاول طرح مفهوم إستراتيجية التخطيط للتصدير وأهم المؤشرات التي تقوم عليها هذه الاستراتيجيات وأهمية هذا التوجه وفقا لما يلي:

أولا: مفهوم إستراتيجية التخطيط للتصدير ومؤشراتها

لقد انتهجت العديد من البلدان الصناعية الناشئة في شرق آسيا ككوريا وماليزيا أسلوب التخطيط التوجيهي المباشر لقطاع الصادرات.

¹ Coville Thierry, op cit ,p207

يمكن تعريف تخطيط الصادرات في " تحديد، إيجاد ثم توطين الصناعات والأنشطة التصديرية ذات المردود الاقتصادي الجيد وذات القدرة على تعزيز العلاقات التشابكية للاقتصاد واستغلال ميزات البلد التنافسية¹.

ويمكن إعطاء تعريف آخر لهذا الطرح على أنها "إستراتيجية تقوم على تحديد السلع المستهدف تصديرها والسلع المراد تصنيعها بغرض التصدير وكذا تحديد الأسواق المستهدفة، بغرض التوجه إلى الاندماج في الاقتصاد العالمي"².

من خلال التعريفين السابقين يمكن تحديد مفهوم تخطيط الصادرات على أنها استغلال لميزات البلد التنافسية والتي مصدرها تنافسية سلعة ما والتي يتم تحديدها وإيجادها ليتم توطينها كسلعة تصديرية ثم البحث عن أسواق مستهدفة ومنها تصل الدولة إلى تعزيز العلاقات والتوجه للاندماج في الاقتصاد العالمي.

إذن فالأمر كله يتوقف على تحديد الهيكل السلعي الأمثل للصادرات والتي يمكن تحديدها بالاعتماد على مجموعة من المؤشرات منها:

1. مؤشرات التخطيط قصيرة الأجل

تركز هذه المجموعة على سيولة المشروع التصديري وربحيته وأهم مؤشراتهما

1. العائد من العملات الأجنبية لوحدة التكلفة المحلية

$$R1 = \frac{X_i}{C_i}$$

¹ مصطفى بابكر، الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات ، جسر التنمية(المعهد العربي للتخطيط بالكويت)، سلسلة دورية تهتم بقضايا التنمية في الدول العربية، العدد 50، افريل 2006،ص4

² عماري جمعي، استراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ، اطروحة دكتوراه، غير منشورة، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2001، ص169

حيث X_i حصيلة صادرات السلعة بالعملة الأجنبية

و C_i تكلفة إنتاج السلعة بالعملة المحلية

2. صافي العائد من العملات الأجنبية لوحدة التكلفة المحلية

$$R2 = \frac{X_i - M_{fi}}{C_i - M_{di}}$$

حيث M_{fi} قيمة مستلزمات الإنتاج المستوردة لإنتاج السلعة بالعملة الأجنبية و M_{di} قيمة مستلزمات الإنتاج المستوردة بالعملة المحلية وتبعاً لهذه المؤشرات، فإنه كلما زادت قيمة المؤشر كلما ارتفعت السلعة المصدرة في سلم الأولويات.

2. مؤشرات التخطيط متوسط وطويل الأجل

تستخدم هذه المجموعة في تقييم الصناعات التصديرية المزمع إنشاؤها وتلك التي يراد تأهيلها وتطويرها وتتمثل أهم مؤشراتها في:

1. التكلفة المطلوبة للحصول على وحدة من النقد الأجنبي

$$E = \frac{I + C.T}{X_f.T}$$

حيث I مقدار الاستثمار بالعملة المحلية

C تكاليف الإنتاج الجارية بالعملة المحلية

X_f صافي العائد السنوي بالعملات الصعبة

T عدد سنوات استغلال المشروع

2. مؤشر طول فترة السداد

$$T = \frac{I_f}{X_f}$$

حيث I_f تكاليف الاستثمار بالعملة الأجنبية

ويعتري حساب هذه المجموعة من المؤشرات كغيرها من مؤشرات الجدوى المالية للمشروعات عدد من الإشكاليات في الواقع، أهمها صعوبة التنبؤ باتجاه النفقات والأسعار المحلية والعالمية في الأجل المتوسط والطويل، غير أن حساب مثل هذه المؤشرات يعد أمراً ضرورياً لانتقاء الصناعات والأنشطة التصديرية الواعدة، وبالتالي لرسم البرامج والسياسات التحفيزية والتوجيهية الرامية إلى تعزيز القدرات التنافسية للاقتصاد الوطني.

ثانياً: مفهوم إستراتيجية ترقية الصادرات

سياسة تنمية الصادرات تعني " التنمية المتجهة نحو الخارج وهي تشجيع تصدير السلع الصناعية والزراعية كثيفة العمل و/أو رأس المال فهي تعزز الاعتماد على الذات في الأجل الطويل وتعزز التغييرات المطلوبة لتنمية وتشجيع القطاعات الصناعية في توزيع الإنتاج الصناعي في سد الفجوة المحلية والتصدير للأسواق العالمية"¹.

كما تعرف إستراتيجية تنمية الصادرات بأنها " عبارة عن تنفيذ لمجموعة من الإجراءات والوسائل المختلفة على مستوى الدولة تهدف التأثير على كمية وقيمة الصادرات، كما تؤدي إلى الرفع من القدرة التنافسية للمنتجات المحلية في الأسواق العالمية"².

¹ مريم عيسى مهني، العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي : دراسة نظرية تحليلية في ليبيا (1980-2010)، مجلة امارياك، مجلة علمية محكمة تصدر عن الأكاديمية الأمريكية العربية للعلوم التكنولوجيا، المجلد 7، العدد 20، 2016، ص 05

² محمود حامد عبد الرزاق، تكنولوجيا المعلومات وزيادة الصادرات، مكتبة الحرية للنشر والتوزيع، مصر، 2009، ص 34.

والمفهوم الحديث لتنمية الصادرات "تعتبر أحد التيارات التنافسية وتعني مقدرة البلد على تكوين وامتلاك ميزات تنافسية في سلع ديناميكية يزداد عليها الطلب العالمي"¹.

ويمكن تعريفها على أنها "تلك الإستراتيجية التي تعتمد على تشجيع الإنتاج المحلي مع إخضاعه لمقاييس النوعية الدولية"².

كما يمكن تعريفها على أنها "تلك السياسة التي تتضمن فتح منافذ لتسويق المواد التي تتميز فيها البلد بميزة نسبية على مستوى الأسواق الدولية.

ويمكن تعريفها على أنها "مجموعة متكاملة من الأساليب والإجراءات التي تهدف إلى رفع الأداء التصديري في مجالات عديدة في الإطار المؤسسي والتشريعي، منعكسا على الميادين التي تمس النواحي الضريبية وسعر الصرف وسعر الفائدة وضمن الصادرات في محاولة لدعم الصادرات والنقل إلى غير ذلك من الإجراءات التي تتخذها الدولة بهدف زيادة ربحية نشاط التصدير"³.

من وجهة نظري يمكن القول بأنه من خلال التعاريف السابقة نستنتج بان سياسة تنمية الصادرات تتوقف على أمرين هامين يعتبران الأساس لنجاح هذه السياسة وهما طبيعة السلع المصدرة والتي قد تكون كثيفة العمل و/أو رأس المال، والدولة لدعم ومرافقة تلك السلع المصدرة نحو الخارج باستخدام مختلف الوسائل والإجراءات للرفع من قدرتها التنافسية وبالتالي زيادة الطلب عليها في الأسواق العالمية.

¹مصطفى بابكر، مرجع سبق ذكره، ص2.

²عبد القادر مشدال(خبير اقتصادي)، ترقية الصادرات مرهونة بالتنوع ورفع العراقيل الإدارية، جريدة المساء، يومية إخبارية وطنية، 03 ديسمبر 2016.

³عماري جمعي، مرجع سبق ذكره، ص169

ثالثا: أهمية سياسة ترقية الصادرات

تسعى الكثير من الدول النامية إلى تذليل المعوقات والعقبات التي قد تواجه المصدرين أثناء عملية التصدير، سواء كانت داخل أو خارج الدولة، هدفها هو المساهمة في تنمية الصادرات التي تعتبر من أهم أهداف السياسة الاقتصادية في الوقت الراهن، ويمكن التفصيل في أهمية هذه السياسة وفقا لما يلي¹:

1. توفير النقد الأجنبي وتحقيق نمو اقتصادي: تنمية الصادرات تمثل أحد المصادر الرئيسية للعملة

الصعبة اللازمة لتحقيق الاستثمارات الوطنية والأجنبية، ومنها تحقيق نمو اقتصادي حقيقي، فتجارب اغلب الدول النامية أثبتت أن تنمية وتنويع الصادرات تعمل على تسريع النمو الاقتصادي أكثر من أي سياسة أخرى، كما أن اغلب الدراسات أكدت أن الحل لمواجهة العجز المتراكم في موازين مدفوعات الدول النامية هو الاهتمام بقطاع التصدير ورسم استراتيجيات تنمية الصادرات.

2. زيادة حجم الإنتاج المحلي وتوفير مناصب الشغل: تعمل سياسة تنمية الصادرات على توفير

المناخ الاستثماري الملائم وهذا بدوره يؤدي إلى تشجيع المستثمرين الخواص على استثمار أموالهم داخل الدولة مما ينتج عنه الزيادة في حجم الإنتاج المحلي وبالتالي تزداد الحاجة إلى اليد العاملة فيتطور سوق الشغل وتخفض نسبة البطالة.

3. التخلص من التبعية المالية لصادرات المحروقات: فتطوير الصادرات خارج المحروقات يرفع من

الموارد المالية للدولة ويعدد مصادرها ويخلق توازن في الإيرادات والنفقات ويخفف العجز المالي في حالة حدوث أزمات

¹ انظر: بتصريف

- عيساوي احمد، دوافع تنظيم وتطوير الجزائر لصادراتها خارج المحروقات، الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، يومي 11 و12 مارس 2014، جامعة اكلي محند اولحاج البويرة، ص6

- صديقة باقي عبد الله، الميزان التجاري وتنمية الصادرات غير النفطية، وزارة التخطيط، الجهاز المركزي للإحصاء، مركز التدريب والبحوث الإحصائية، ص3-4

-مریم عيسى، مرجع سبق ذكره، ص5

4. تحسين أداء القطاع المالي: إن عمل الدولة على دعم التصدير خارج المحروقات يدفعها إلى

اتخاذ إجراءات لتحسين أداء القطاع المالي وعصرنته¹.

المطلب الثاني: الاستراتيجيات التقليدية لترقية الصادرات

أولاً: تخفيض الرسوم الجمركية

يمكن الاستفادة من هذا النظام من خلال الدخول في اتفاقيات دولية الاتفاق الشراكة مع الاتحاد الدولي او المنظمات العالمية التجارية كالمنظمة العالمية للتجارة، حيث تنطوي مزايا هذا النظام على مزايا متبادلة لتحقيق تخفيض كبير للتعريفات الجمركية ويختلف معدل خفض الرسوم حسب شروط الاتفاق او الانضمام ومن سلعة لأخرى.

ثانياً: الإعانات على التصدير Subsidies of Export

وهي إحدى أدوات السياسة التجارية التي تؤثر من خلالها السلطة الاقتصادية في الأسعار التي تباع بها السلعة محلياً ودولياً بقصد التشجيع على الإنتاج والتصدير. ويختلف أثر الإعانة في انه يؤثر على العرض وليس الطلب بافتراض تجانس السلعة المحلية مع شبيهتها الأجنبية.

يمكن الإشارة الى أنواع إعانات التصدير وفقاً لما يلي²:

1 - الإعانات المباشرة Direct Subsidies

وتتمثل بأداء مبلغ مالي من قبل الدولة إلى المصدرين وعلى أساس قيمة أو نوع السلعة المصدرة.

2 - الإعانات غير المباشرة Indirect Subsidies

وتشمل التسهيلات الائتمانية أو السماحات الضريبية أو إعفاء جزء من الأرباح المتحققة من التصدير من الضريبة او تقديم بعض الخدمات مجاناً أو مقابل سعر رمزي للمصدرين.

¹نفسه

² خالد المرزوك، الاقتصاد الدولي، جامعة بابل، كلية الإدارة والاقتصاد (قسم العلوم المالية والنقدية)، بدون سنة نشر، ص 44

ثالثاً: الإغراق

يعرف الإغراق بأنه حالة من التمييز في تسعير منتج ما وذلك عندما يتم بيع ذلك المنتج في سوق بلد مستورد بسعر يقل عن سعر بيعه في سوق البلد المصدر، وتشكل الفروقات في الأسعار، وقد يصل سعر المبيع في الدولة المستوردة إلى مستويات منخفضة جداً وما دون التكلفة¹.

ويمكن التمييز بين ثلاثة أنواع للإغراق هي:

- الإغراق العارض (الفجائي): يفسر هذا النوع من الإغراق بأنه الإغراق الذي يحدث في ظروف طارئة كالرغبة في التخلص من سلعة معينة في فترة آخر الموسم إذ تطرح في الأسواق الدولية بأسعار منخفضة.

- الإغراق قصير الأجل: يهدف هذا النوع من الإغراق إلى تحقيق هدف معين إذ ينتهي بمجرد تحقيق هذا الهدف، ومن الأمثلة على هذا النوع من الإغراق: التخفيض المؤقت لأسعار البيع بقصد فتح سوق كبيرة، إلا أنه يقبل تحملها حتى يتحقق الهدف ثم يعود المنتجون لتعويض ما أصابهم.

- الإغراق الدائم: يتميز هذا النوع من الإغراق بأنه دائم ولا يمكن أن يقوم على أساس تحمّل الخسائر، ويفترض هذا النوع وجود احتكار في السوق المحلية ويعتمد هذا الاحتكار على وجود حماية لتخفيف حدة المنافسة الدولية.

رابعاً: التكامل الاقتصادي

تسعى عملية التكامل أو الاندماج الاقتصادي إلى دمج جميع الأسواق داخل فضاء اقتصادي موحد (أسواق السلع والخدمات، وأسواق العمل، وأسواق النقد) حتى تصبح امتدادات لبعضها بعضاً، من أجل ضمان تنقل حر ومن دون قيود للسلع والعمالة ورأس المال.

¹ سلمان عثمان، مكافحة الإغراق ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 28، العدد 2/ 2006، ص8

كما تقضي العملية بإلغاء كل أشكال التمييز بين الوحدات الإنتاجية المنتمية لهذا الفضاء بغض النظر عن جنسيتها أو موطنها الضريبي، وتوحيد السياسات الاقتصادية المتبعة على مستوى التجارة والشركات والمنافسة والضرائب والنقد وأسواق العمل والقطاع المصرفي وأسواق المال.

ويمكن توضيح مفهوم التكامل الاقتصادي وفقا لما يلي:

1. مفهوم التكامل الاقتصادي:

تجدر الإشارة إلى انه باختلاف المدارس الفكرية والظروف الموضوعية تتباين تعريفات التكامل الاقتصادي إلى انه يمكن ذكر أهم التعاريف:

- مرحلة متقدمة من العلاقات الاقتصادية الدولية تهدف إلى إزالة كافة أشكال التمييز بين الوحدات الاقتصادية لخلق كيان اقتصادي جديد¹.
- عملية موضوعية جماعية موجهة لرسم الاقتصاد الوطني وتدويل الحياة الاقتصادية عن طريق تنظيم التبادل بين بلدين أو أكثر ذات أنظمه اقتصادية متماثلة لبلوغ هدف معين.
- كما يرى Mydral أن التكامل الاقتصادي "هو العملية الاجتماعية والاقتصادية التي تزال فيها الحواجز ما بين الوحدات المختلفة وتؤدي إلى تحقيق تكافؤ الفرص أمام جميع عناصر الإنتاج ليس فقط على مستوى دولي بل أيضا على مستوى إقليمي².

2. مراحل التكامل الاقتصادي:

يمكن التمييز بين درجات أو بالأحرى مراحل عملية التكامل الاقتصادي يمكن توضيحها وفق الجدول الآتي:

¹ موالدي سليم، اتفاقيات التكامل الإقليمي وتحديات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، حالة رابطة جنوب شرق اسيا "الاسيان"، المجلة الجزائرية للعلوم والسياسات الاقتصادية، العدد 3، 2012، ص 156

² الياس سالم، التكتلات الاقتصادية كآلية لتعزيز فرص التسويق الدولي-اتحاد المغرب العربي نموذج - المجلة الجزائرية للعلوم والسياسات الاقتصادية، العدد 3، 2012، ص 171

الجدول رقم 3: مراحل التكامل الاقتصادي

التكامل	المواصفات
منطقة التجارة الحرة	لا تعريف ولا قيود تجارة بين الأعضاء
الاتحاد الجمركي	القواعد السابقة + تعريف مشتركة في مواجهة غير الأعضاء
السوق المشتركة	القواعد السابقة + حرية كاملة + تنسيق وتحركات السلع ورأس المال والعمالة بين الأعضاء
الاتحاد الاقتصادي	القواعد السابقة + عملة موحدة + تكامل وتوحيد السياسات الاقتصادية أمام التجارة الخارجية
م ت ح + ا ج + س م + ا اقتصادي + سياسة نقدية موحدة = سوق موحدة (تكامل اقتصادي)	

المصدر: الياس سالم، مرجع سبق ذكره، ص 172 بتصرف

خامسا: سياسة سعر الصرف

تكتسي طريقة تحديد سعر عملة دولة ما عاملا هاما في تحفيز الصادرات وزيادة معدلاته، حيث تقييم سعر صرف أعلى مما يجب من شأنه أن يؤدي إلى تباطؤ نمو قطاع التصدير وهروب رأس المال إلى الخارج، وهذا ما يفسر سلوك الحكومة حينما تلجأ إلى تخفيض عمدي في سعر صرف عملتها مقابل العملات الأخرى لإعطاء ميزة تنافسية سعرية لمنتجاتها في الأسواق الدولية، والحفاظ على مستوى مقبول من العمالة في الصناعات المحلية، إلا أن هذه السياسة لا بد من مسايرتها بسياسات أخرى لتفادي الوقوع في مشكل التضخم¹.

¹كمال بن موسى، اثر تحرير السياسة التجارية على المؤشرات الاقتصادية الكلية، المجلة الجزائرية للعلمة والسياسات الاقتصادية، العدد الاول،

المطلب الثالث: الاستراتيجيات الحديثة لترقية الصادرات

أولاً: ضمان ائتمان الصادرات

إن من أبرز منظري هذا النوع من الضمان نجد الإيطالي SANGUINETTI الذي نشر سنة 1839 كتاباً تحت عنوان: محاولة تطبيق نظرية جديدة تطبق نظام الأخطار والخسائر، أما بالنسبة للبعد المكاني، فإن أوروبا تعد القارة الأكثر خصوبة لنشأة ضمان ائتمان الصادرات خلال القرون الثلاثة الماضية¹، فقد ظهرت فكرة ضمان ائتمان الصادرات بداية في بلجيكا سنة 1922، تليها هولندا سنة 1925، وفرنسا عام 1929 والسويد سنة 1932 والولايات المتحدة الأمريكية عام 1934 وألمانيا عام 1949. ومع استمرار و تزايد التحديات السياسية والأمنية والاقتصادية وما يرافقها من أخطار

تختلف تعاريف ائتمان الصادرات باختلاف المفكرين، لأجل هذا سنذكر أهم التعريفات منها

- على حسب JEANBASTIN يعرف ضمان ائتمان الصادرات بأنه أداة تأمينية تسمح للدائنين مقابل دفع أقساط لهيئة التامين أو الضمان قد تكون هيئة حكومية أو خاصة أو مختلطة من تغطية مخاطر عدم تسديد الديون الناتجة عن الأشخاص العاجزين.

ثانياً: الإدارة المتكاملة لتنمية الصادرات

من بين مجموعة السياسات والبرامج التي اتفق عليها معظم الخبراء والعاملين في مجال التجارة الخارجية لدفع معدلات نمو الصادرات الإدارة المتكاملة لتنمية الصادرات يمكن توضيح هذه السياسة وفقاً ما يلي²:

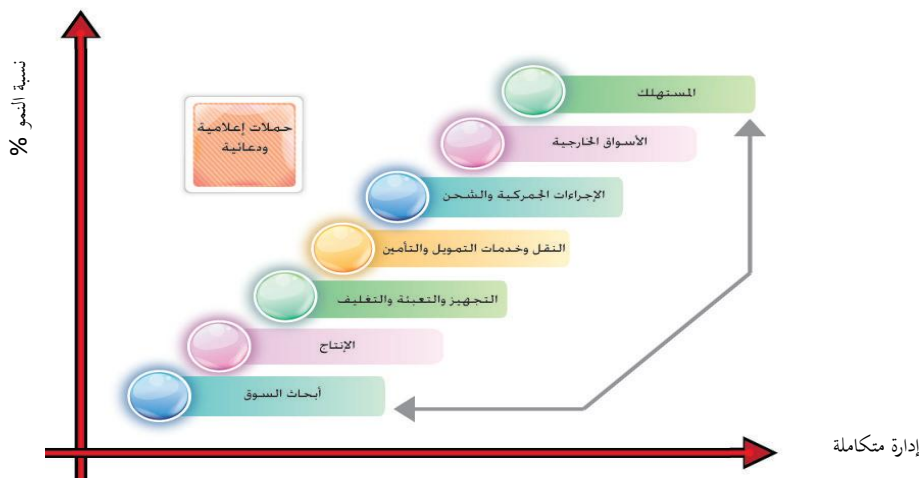
¹أدي عبد المجيد ووصاف سعيدي، مرجع سبق ذكره، ص 220

² عبد الحميد رضوان، سياسات تنمية الصادرات، سلسلة تجارب دولية ناجحة في مجال التصدير، إدارة التحليل والمعلومات التجارية - الإمارات العربية المتحدة - وزارة التجارة الخارجية - العدد الأول، 2009، ص ص 2-5

1- بناء إدارة وطنية للنشاط التصديري¹:

يتميز التصدير بأنه نشاط يتعامل مع كافة قطاعات النشاط الاقتصادي في الداخل ويتعامل كذلك مع متغيرات الأسواق العالمية، ومن ثمة إنشاء إدارة وطنية لمتابعة تنفيذ النشاط التصديري يعمل على إزالة نقاط التعثر بدءاً من مرحلة الإنتاج، ونهاية بتقديمها إلى السوق العالمي مروراً بمراحل التجهيز والتعبئة والتغليف والنقل وما يصاحبها من خدمات التمويل والتأمين والإجراءات الجمركية والشحن للأسواق الخارجية، حتى الوصول إلى منافذ التوزيع وما يسبقها من حملات ترويجية ودعائية لتصل إلى المستهلك النهائي في هذه الأسواق.

الشكل رقم 7: الإدارة المتكاملة لتنمية الصادرات



المصدر: عبد الحميد رضوان، مرجع سبق ذكره، ص4.

2 سياسات تحسين جودة الصادرات ومناخ الاستثمار:

ويعتبر رفع جودة الصادرات من أهم العوامل التي تتيح نفاذ الصادرات للأسواق الخارجية، كما يلعب مناخ الاستثمار السائد في الدولة دور هام في التأثير على أداء الصادرات.

¹ المرجع السابق، نفس الصفحة، بتصريف

حسب المنظمة الدولية لتقييس (ISO) الجودة هي "القدرة على إشباع الحاجات والتوقعات الظاهرية والضمنية من خلال جملة من الخصائص المحددة مسبقا، ويؤكد التعريف على ضرورة تحديد تلك الحاجات والتوقعات وكيفية إشباعها، كما تتضمن الجودة ثلاث عناصر رئيسية تتمثل في الآتي¹:

- **المطابقة:** يعني مطابقة المنتج للمعايير المتعارف عليها، والخصائص الموضوعية المتعلقة بالعميل.
 - **الاستجابة:** وتعني إرضاء متطلبات العميل سواء كانت معلنة أو ضمنية.
 - **الصلاحية:** ويقصد به محافظة المنتج على خصائصه عبر الزمن من حيث المطابقة والاستجابة.
- وتجدر الإشارة إلى أنه من أهم سياسات تحسين جودة الصادرات ما يلي:

- إقامة شبكات الإنتاج للتصدير: وتعني ربط الشركات المتميزة العاملة في بعض الصناعات في إطار عقود صناعية وتقديم الدعم لها لتشجيعها على التطوير والابتكار بغرض التصدير.
- الاهتمام بالبحث والتطوير وإنشاء معاهد متخصصة.
- تأهيل ودعم المنشآت الإنتاجية ذات التوجه التصديري وذلك للحصول على شهادات الجودة العالية.
- تطوير المنتجات الصناعية بحيث تتوافق مع تغيرات أذواق المستهلكين في الأسواق العالمية من خلال إجراء الأبحاث والدراسات عن أذواق المستهلكين في الأسواق الخارجية
- التشجيع المعنوي للمنتجين والمصنعين المحليين، كتأسيس جائزة لأفضل أداء تصديري
- وضع برامج تدريبية لرفع مهارات المصدرين وذلك بما يؤدي إلى زيادة قدرتهم على المنافسة في الأسواق العالمية
- تدعيم الجودة وتعديل المنتج وفق احتياجات السوق: إن انخفاض جودة المنتجات من أهم العوامل التي تحول دون زيادة الصادرات في الأسواق الخارجية، فالجودة ترتبط بحاجة كل سوق على حدة

¹ عمر بن سديرة، صناعة المزايا التنافسية: المداخل النظرية وتطبيقاتها في المؤسسة الجزائرية، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، العدد الرابع، جامعة ام البواقي، ديسمبر 2015، ص40

ومن ثم فليس هناك معيار موحد للجودة بل يجب التعرف على احتياجات كل سوق ومستويات الجودة المطلوبة فيه.

-خلق مناخ ملائم للتوجه التصديري: فمن اجل هذا تقوم الدولة ببعض السياسات الاقتصادية من خلال إعادة النظر في السياسات الضريبية والمالية لجذب المزيد من الاستثمارات مع توظيف كافة الإمكانيات المتاحة.

3 التمويل والائتمان والتأمين للصادرات¹:

إن توفير الائتمان والتمويل المناسب احد الشروط الأساسية لنجاح التوجه التصديري للخارج، وتتمثل أهم السياسات التي تتبعها الدولة لتنمية صادراتها في توفير التمويل اللازم للمصدرين من خلال عدة آليات منها توفير قروض ميسرة وتأسيس برامج لتأمين الصادرات، وقد حققت هذه السياسة نجاح قوي في عديد من الدول.

4 التسويق والترويج²:

يعد التسويق الخارجي من أهم المعوقات أمام تنمية الصادرات، ففي هذا المجال توجد مجموعة من السياسات لتنمية الصادرات منها:

- بناء قاعدة رقم وطني للمشروعات التصديرية: حيث يتيح توفر مثل هذه القاعدة معرفة طبيعة وعدد المؤسسات الفعلية العاملة بقطاع معين من قطاعات التصدير.
- إنشاء وكالات ترويج الصادرات: تعمل هذه الوكالات على تنفيذ خطط تسويقية متكاملة وإجراء الأبحاث الخاصة بالتسويق وتشجيع الصادرات كما تقوم بتوفير المعلومات اللازمة للمصدرين.
- إجراء الاتصالات مع بعض مراكز المعلومات الدولية والاعتماد على النشرات والأبحاث المتخصصة وطبع وتوزيع هذه المعلومات على المصدرين.

¹ عبد الحميد رضوان، مرجع سبق ذكره. ب ص 5، تصرف

² سمية شرفاوي، دور التسويق الدولي في تنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة في الجزائر)، رسالة ماجستير غير منشورة، المركز الجامعي غرداية، 2011، ص 101

- إنشاء المكاتب التجارية والمعارض الدائمة أو المؤقتة: وذلك من خلال تشجيع المؤسسات المحلية على إقامة مكاتب تجارية لها بالخارج من اجل الترويج لمنتجاتها بالإضافة إلى التوسع في تنظيم معارض تجارية دائمة أو دورية.
- إنشاء صندوق للتسويق: يختص الصندوق بتمويل برامج والنشطة التسويق الخارجي للمصدرين مثل دراسة فتح أسواق جديدة وإقامة معارض ودعاية خارج البلاد.
- إتاحة جميع المعلومات الخاصة بفرص التصدير أمام المصدرين: من خلال مواقع الكترونية خاصة بالمصدرين بالإضافة إلى توفير تقارير عن أنشطة المؤسسات المختلفة في مجال عمل المؤسسات المصدرة على هذه المواقع.
- اعتماد علامات تجارية لترويج منتجات دولة بعينها: تؤدي هذه العلامات إلى زيادة ثقة المستهلكين وكذلك المستوردين في جودة المنتجات المصدرة وزيادة قدرة المنتجات التي يتم تصديرها على المنافسة في الأسواق الخارجية.

5 - دور قطاع خدمات النقل في تنمية الصادرات:

يتعين على شبكات النقل بكافة فروعها تقديم خدماتها بأسعار تنافسية ومستويات جودة عالية حتى يمكن تحقيق النمو للاقتصاد، ومن ثم الرواج للصادرات.

ففي هذا المستوى لا يمكن أن تكون منظومة التصدير ناجعة وحيوية دون أن ترتبط بمنظومة نقل متطورة، فقطاع النقل يشكل رافد أساسيا للجهود الرامية إلى دفع نسق التصدير وتعزيز المبادلات التجارية وتسويق المنتجات الوطنية¹.

ثالثا: تبني مفهوم المسؤولية الاجتماعية

لقد كشفت مختلف الدراسات والبحوث أن المسؤولية الاجتماعية تعتبر من المفاهيم الإدارية الحديثة ومن القضايا الأكثر أهمية وتحديا للمؤسسات خاصة الاقتصادية منها، حيث أصبح تقييم المؤسسة الاقتصادية لا يبنى على الأرباح فحسب، ولم يعد بناء السمعة يعتمد فقط على المراكز المالية، فقد ظهرت مفاهيم

¹ نفسه، ص 102

حديثاً تساعد على خلق ديناميكية عمل قادرة على التعامل مع التطورات المتسارعة في الجوانب الاقتصادية والتكنولوجية والإدارية عبر أنحاء العالم، ومن أبرز هذه المفاهيم نجد مفهوم المسؤولية الاجتماعية لمنظمات الأعمال.

كما أفرزت التغيرات السريعة وشدة المنافسة في السوق الدولية ضرورة استجابة المؤسسات لها بتبنيها للمسؤولية الاجتماعية من خلال مراعاة مصالح البيئة الداخلية والخارجية للمؤسسة وكذا المجتمعات، وهذا ما ينعكس إيجاباً على نشاط المؤسسة في السوق الدولية وبالتالي تعزيز القدرات التصديرية للمؤسسة.

وفيما يلي سأحاول الإشارة إلى التعاريف المقدمة للمسؤولية الاجتماعية

يوجد من ينظر إلى المسؤولية الاجتماعية على أنها تركز على الجمع بين ثلاث أبعاد أساسية:

البعد الاقتصادي، البعد الاجتماعي والبعد البيئي، حيث ينبغي على المؤسسات أن تتبناها ضمن مسؤولياتها بشرط أن تكون بشكل متوازن وتقوم على أرضية محسوبة بدقة وفق معايير الموثوقية والشفافية التامة لكل عملياتها وأنشطتها¹.

كما يعرفها معهد الأمم المتحدة لبحوث التنمية الاجتماعية بالسلوك الأخلاقي للمؤسسة اتجاه المجتمع وتشمل سلوك الإدارة المسؤول في تعاملها مع الأطراف المعنية التي لها مصلحة شرعية في مؤسسات الأعمال وليس مجرد حاملي الأسهم، حيث قد يغطي هذا المفهوم أيضاً القيم المرتبطة بحماية البيئة.

من خلال ما سبق يمكن القول أن تبني المسؤولية الاجتماعية للمنظمات بكل أبعادها تسعى إلى تحقيق هدف واحد، وهو تحقيق مصالح المجتمع الذي تعمل فيه ولا تقتصر فقط على تحقيق الأرباح ومصالحها الذاتية، فالمنظمات اليوم أصبحت مطالبة بالتوفيق بين أهدافها الاقتصادية والمتطلبات الاجتماعية كشرط لتحقيق نموها وضمان بقاءها.

¹ ابن عواق شرف الدين امين، دور اتجاهات نشر المسؤولية الاجتماعية في دعم نظام الإدارة البيئية داخل المؤسسة، مجلة رؤى اقتصادية، جامعة الوادي، العدد السادس، جوان 2014، ص 113

رابعاً: تبني مفهوم المنتجات الخضراء

من الواضح أن تبني مفهوم المنتجات الخضراء يمكن أن يضع المؤسسة المبادرة بهذا التوجه على قمة الهرم التنافسي ويمنحها القيادة في السوق، وخاصة مع تزايد الوعي البيئي في السوق بشكل عام and Beryeron ,Larochr Barbaro 2001

فتبني فلسفة المنتجات الخضراء يجعل المنظمة قريبة من عملائها، فضلاً عن أن هذا التوجه يسعى إلى المحافظة على البيئة وترشيد استخدام الموارد الطبيعية، وفي هذا السياق يشير البكري إلى عدد من المزايا المترتبة عند تبني هذا المفهوم منها:¹

1. إرضاء حاجات المالكين: من المتوقع أن يفتح منهج المنتجات الخضراء آفاق وفرص سوقية مغرية للمنظمات التي تمارسه، مما يتيح لها المجال لتجنب المنافسة التقليدية وبالتالي تحقيق زيادة تنافسية في السوق وخاصة عندما تتوجه إلى السوق بمنتجات صديقة للبيئة، سيساعد هذا الوضع التنافسي على تحقيق مكاسب وأرباح أعلى، فضلاً عن اكتساب سمعة جيدة في المجتمع وتلبية حاجات المالكين.
2. تحقيق الأمان في تقديم المنتجات وإدارة العمليات: إن التركيز على إنتاج سلع آمنة وصديقة للبيئة، يدفع المنظمة لرفع كفاءة عملياتها الإنتاجية، مما يخفض من مستوى التلف والتلوث البيئي الناتج عن العمليات الإنتاجية، فضلاً عن تجنب الملاحظات القانونية والتي قد تفضي إلى دفع تعويضات للمتضررين وإثارة جمعيات البيئة وحماية المستهلك.
3. القبول الاجتماعي للمنظمة: إن المنظمات التي تتبنى المنتجات الخضراء تحظى بتأييد قوي من المجتمع، بشتى فئاته بسبب توافق وانسجام أهدافها مع أهداف المجتمع بخصوص الالتزام البيئي وهذا التأييد الاجتماعي يساعد المنظمة على توطيد علاقاتها مع عملائها الحاليين وكسب عملاء جدد في المستقبل.

¹ سامي الصمادي، التسويق الأخضر: المعوقات في المنطقة العربية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، لملتقى العربي الخامس في التسويق

الأخضر، 25-28 يونيو 2006، بيروت، ص 7

4. ديمومة الأنشطة: إن تجنب المنظمات الخضراء للملاحقات القانونية، وتأييد المجتمع لها بسبب القبول العام لأهدافها وفلسفتها يمكنها من الاستمرار في تقديم منتجاتها الصديقة للبيئة، ودعم عملياتها وأنشطتها التجارية.

خلاصة الفصل:

على المستوى الاقتصادي خضعت ظاهرة التدويل إلى الكثير من التفسيرات، ولقد كان هناك اختلاف واضح بين الباحثين حول تحديد تعريف موحد لهذه الظاهرة، وليس هناك طريقة محددة لقياس درجة تدويل شركة معينة، أو صناعة أو دولة ما، كما أن المؤسسة مهما كان حجمها ومكانتها فإنها عادة تمر بمراحل حتى تصل إلى رتبة مؤسسة عالمية في إطار سلسلة من الأشكال للتواجد بشكل مستمر في الأسواق الدولية منها التصدير، الاتفاقيات التعاقدية، الاستثمار الأجنبي المباشر و التحالفات الإستراتيجية، والتي في ذات الوقت كل شكل يعتبر كمرحلة ضرورية لوصول المؤسسة إلى مرحلة التدويل ومنها إلى العالمية، كما أن تفسير ظاهرة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ينحدر من نهج شامل ناتج عن دراسة مشتركة لثلاث مدارس تصب كلها في ثلاث وجهات رئيسية هي من منظور اقتصادي، سلوكي وشبكي.

فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن أن تلعب دورا ايجابيا في العولمة، ولقد أثبتت هذه التجربة وعلى نطاق واسع في العديد من بلدان العالم.

وما تجدر الإشارة إليه هو انه هناك صلة واضحة بين البيئة المحلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقدرتها على التصدير، فسياسة تنمية الصادرات من الأطر والسياسات الفاعلة ذات الصلة بالتجارة الخارجية في ظل اقتصاد عالمي شديد المنافسة والتعقيد، فهذه السياسة التي تسعى إلى دفع معدلات نمو الصادرات صنفها الخبراء والباحثين إلى استراتيجيات تقليدية والأخرى حديثة.

الفصل الثاني:

الدراسات السابقة حسب أبعاد موضوع الدراسة

تمهيد:

لابد من إعادة النظر في المساهمات العلمية لموضوع دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية من خلال الخوض في مسألة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

من اجل ذلك سأحاول من خلال هذا الفصل البحث في الدراسات السابقة ذات الصلة بمسألة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والدراسات ذات الصلة بترقية الصادرات وتصدير التمور.

ولقد تم معالجة هذا الفصل من خلال ثلاث مباحث، مبحث حاولت من خلاله عرض الدراسات ذات الصلة بتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومبحث ثاني من خلاله حاولت عرض الدراسات ذات الصلة بموضوع ترقية الصادرات وتصدير التمور ولقد تم التركيز في معالجة تلك المباحث على عرض ملخص عن الدراسة ثم الأدوات والمنهجية المستخدمة ثم مناقشة نتائج تلك الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها.

ولقد تم تخصيص المبحث الأخير للدراسة الحالية من خلال التطرق إلى أوجه التشابه والاختلاف بينها وبين جميع الدراسات السابقة من بعدها المنهجي وكذا الموضوعي ليتم في الأخير التطرق إلى موقع الدراسة الحالية أو بالأحرى القيمة المضافة والمساهمة العلمية لموضوع الدراسة الحالية وموقعها من جميع الدراسات السابقة.

المبحث الأول: الدراسات السابقة حسب بعد تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بعد الاطلاع على المساهمات العلمية في مسالة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجدت اختلاف واضح بين الدراسات العربية والأجنبية في هذا الطرح من حيث الطريقة والمنهجية المستخدمة في معالجة هذا الموضوع وكذا النتائج المتوصل اليها يمكن توضيح ذلك وفقا لما يلي:

المطلب الأول: الدراسات العربية

يمكن التطرق إلى أهم الدراسات العربية التي تناولت مسالة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على حسب الترتيب الزمني وفقا لما يلي:

1. (يوسف حميدي، 2008)¹**أولا: ملخص الدراسة**

تهدف هذه الأطروحة إلى تسليط الضوء على كيفية أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البيئة الاقتصادية الجديدة خاصة بعد دخول الجزائر في اتفاق الشراكة الأوروبية، وما ترتب عنها من تحفيزات جمركية للمنتوج الأجنبي أدى إلى تخلي الدولة على سياسة حماية المنتج الوطني ، إذ يهدف الباحث إلى محاولة الوصول إلى استنتاجات حول درجة استجابة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية لهذه التغيرات ثم أخيرا تحديد رؤية مستقبلية حول الاستراتيجيات الواجب انتهاجها قصد المحافظة على حصتها في السوق أو الوصول إلى إمكانية توسعها ودخولها في اقتصاد عالمي، فبناءا على طبيعة الموضوع والإشكال المطروح وخدمة لأهداف البحث استخدم الباحث المنهج الوصفي التحليلي لواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل الاقتصاد الوطني، كما اعتمد الباحث على استمارة استبيان.

ثانيا: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

تمكن الباحث من الوصول إلى مجموعة من النتائج، التي يمكن إيجازها فيما يلي:

¹ يوسف حميدي، مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل العولمة ، اطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2008

- نظرا لخاصية المرونة التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإنها تستطيع أن تتكيف مع أي واقع اقتصادي كان شريطة الاعتناء بها وإعادة تأهيلها حتى تستطيع اغتنام فرص وإيجابيات الاقتصاد العالمي.
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل نسبة 99.04 % من مجموع المؤسسات وأنها تساهم في خلق مناصب شغل دائمة، وتوفر قيمة مضافة رغم مشاكلها، كما أنها تساهم في حركية التجارة الخارجية بمعدلات متزايدة من سنة إلى أخرى، إلا أنها تعتبر ضعيفة بالمقارنة بصادرات المحروقات.
- يعتبر حجم المؤسسة والذي تم قياسه في هذه الدراسة برقم أعمالها وكفاءة مسيرها من بين العوامل المحددة لسلوكها نحو العولمة، وباستخدام طريقة التحليل إلى مركبات أساسية، توصل الباحث إلى انه يعد كل من حجم المؤسسة ومستوى نضجها من بين العوامل المتحكمة في إمكانية تدويلها وتحديد سلوكها تجاه العولمة، إذ أن سلوك المؤسسة تجاه العولمة عبارة عن دالة في حجمها ومستوى نضجها، والعلاقة هي علاقة طردية بين المتغير التابع (إمكانية التدويل) والمتغير المستقل (الحجم ومستوى النضج) فكلما زاد حجم المؤسسة كلما زادت العوامل التي تحدد سلوكها اتجاه العولمة.
- يعتبر التحالف الاستراتيجي كأحد أهم الحلول للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية لضمان مستقبلها والمحافظة على بقائها.
- لقد حاول الباحث تحليل إمكانية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باستخدام أداة استبيان اعتبرها رئيسية في منهج دراسته، سأحاول الاستفادة من نتائج هذه الدراسة واستخدام بيانات إحصائية وتقارير صادرة عن جهات موثوقة وربط هذا المؤشر بمؤشر آخر اعتبره جد مهم في تحقيق التنمية المستدامة في الجزائر وهو ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات بالتركيز على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة للتور.

2. دراسة سيدي علي وحطاب مراد، (2010)¹

أولاً: ملخص الدراسة

حاول الباحث من خلال مداخلته هذه تسليط الضوء على بعض التهديدات التي تطرحها عملية التدويل على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، والتي تتمثل أساساً في: القدرة التنافسية الكبيرة للمؤسسات الأجنبية (الأوربية بجودة نوعيتها، والصينية بانخفاض أسعارها مثلاً (سعر الصرف، نقص الخبرة الدولية لدى المؤسسات ومسيريها... هذا من جهة، ومن جهة أخرى تم التطرق لبعض الفرص أو احتمالات النجاح لعملية التدويل التي اتجهت إليها بعض المؤسسات الجزائرية، ومحاولة التركيز على أهم مفاتيح النجاح المتمثلة في قرب بعض الأسواق الدولية والسهولة النسبية للنفوذ إليها) وجود شريحة واسعة من المستهلكين المحتملين في بعض الأسواق الأوربية منها فرنسا، الولايات المتحدة الأمريكية وكندا وبعض المزايا النسبية للاقتصاد الجزائري مثل: إنتاج التمور، الزيتون... والتي قد تتحول إلى مزايا تنافسية، إذا ما تمت معالجتها بالطريقة الصحيحة من طرف المؤسسات و السياسات الاقتصادية على حد سواء، ولقد كانت إشكالية بحثه متمثلة في محاولة كشف التهديدات التي يمكن ان تشكلها عملية التدويل على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية و الفرص التي يمكن ان تخلقها هذه العملية لها؟ من اجل حلها والوصول الى نتائج اعتمد الباحث على استقراء وتحليل بعض المعطيات العملية و الاحصائيات التي تم نشرها خاصة من طرف وكالة ترقية الصادرات **ALGEX** من السنة 2003 الى غاية 2007 مع التركيز على السنة الاخيرة، وقد شملت الدراسة حوالي 50 مؤسسة صغيرة ومتوسطة مصدرة وتم تقليصها لاسباب تقنية ومنهجية.

ثانياً: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

تم الوصول في هذه الدراسة إلى جملة من النتائج المتعلقة بأهم الفرص المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة والتهديدات التي تشكل عائقاً أمام عملية تدويلها منها:

¹ سيدي علي وحطاب مراد، تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بين تهديدات وفرص التدويل، قراءة في بعض المقالات الاكاديمية والمعطيات العملية، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، يومي 08 و09 نوفمبر 2010

أهم نتيجة تم الوقوف عليها وتم أخذها بعين الاعتبار والتي لها علاقة مباشرة بالموضوع هي انه من خلال عملية حساب الميزة النسبية الظاهرة، أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تصدر المنتجات التالية : التمور، حبوب شجرة الخروب، الفلين والجلود المعالجة لديها فرصة جيدة على المستوى العالمي، بينما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تصدر كل من الجنبري، الحلزون والعجائن الغذائية بالإضافة إلى بعض المنتجات البترو كيميائية فليديها ميزة نسبية أو فرصة على المستوى الجهوي أو الإقليمي (أوروبا، إفريقيا و بعض الدول العربية) ولكن ما تم ملاحظته أن الباحث في دراسته هذه تم التركيز على فرصتين فقط وهما التركيز الجغرافي والمزايا التنافسية للمنتجات مع ثبات العوامل الأخرى والتي هي الأخرى تعتبر من أهم العوامل التي يمكن أن تساهم في جاذبية المنتج للتصدير منها القرب الجغرافي وسهولة وسرعة النفاذ لبعض الأسواق من دول عربية وإفريقية، هذا ما سأحاول التأكد من صحته في دراستي الحالية والتركيز بشكل خاص على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة للتمور من خلال مؤشرات القدرة التصديرية.

3. دراسة (عبد الله بن حمو، 2010)¹

أولاً: ملخص الدراسة

لقد حاول الباحث من خلال دراسته هذه معرفة حقيقة التوجه الدولي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة ولقد تم التركيز على المؤسسات غير المصدرة بولاية مستغانم من خلال دراسة استكشافية أجراها على عينة من هذه الأخيرة بالولاية والهدف من ذلك هو الوقوف عند أهم ما يعيق عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء معوقات داخلية أو خارجية، ولقد حاول الباحث طرح إشكاليته المتمثلة في: كيف يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تدويل نشاطها، وما هي عوامل ومتطلبات نجاحها بالأسواق الخارجية؟ ولمعالجتها اعتمد على المنهج الوصفي التحليلي، ففيما يخص الجانب التطبيقي من هذه الدراسة اعتمد على استمارة استبيان اقترحها على عينة من المؤسسات غير المصدرة على مستوى ولاية مستغانم، والتي بلغ عددها حوالي 20 مؤسسة، إذ قام الباحث باستخدام بعض الأدوات الإحصائية.

¹ عبد الله بن حمو، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية مستغانم ، مذكرة مقدمة لنيل الماجستير غير منشورة، جامعة تلمسان،

ثانيا: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

لقد توصل الباحث أثر قيامه بهذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج، سأحاول الإشارة فقط إلى النتائج التي لها علاقة مباشرة بموضوع دراستنا الحالية منها:

- توجد عدة تهديدات تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمنافسة والبقاء في السوق المحلية وكذلك لتدويل نشاطها، في حين الفرص المتاحة لهذه المؤسسات يبقى من الصعب الاستفادة منها.
- إثر الاطلاع على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعلى الواقع الذي تعيش فيه هذه المؤسسات، تم التوصل إلى أن عملية تدويل هذا النوع من المؤسسات لا يعتبر ضرورة حتمية، وذلك لعدة أسباب منها عدم تشبع السوق المحلي بالإضافة إلى عدم جاذبية الجزائر للاستثمارات الأجنبية.
- إن نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السوق المحلية لا يعكس بالضرورة نجاحها في السوق الدولية، وذلك راجع لعدة أسباب منها التباين في مكونات المحيط المحلي بالمقارنة مع المحيط الدولي.

في الحقيقة إن ما توصل إليه الباحث من نتائج، في بعضها لا اتفق معه فيها تماما لاعتبارات علمية منها أننا بالفعل لا ننكر التهديدات التي يمكن أن تواجه هذا النوع من المؤسسات، ولكن أكيد فيه بعض الفرص التي يمكن الاستفادة منها سواء تلك التي توفرها الدولة أو تلك المتعلقة بالخصائص والإمكانيات التي تميز هذا النوع من المؤسسات لتنشط على المستوى الدولي، ناهيك على ما أشار إليه من أسباب التي تحد من إمكانية تدويلها المتمثلة في عدم تشبع السوق المحلي وعدم جاذبية الجزائر للاستثمار الأجنبي، فهذه الأسباب التي أشار إليها الباحث لم تكن خاضعة لأي مبررات علمية، بالإضافة إلى أن الباحث في دراسته هذه أشار إلى تجربة واقع عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرنسية والتي اعتمد عليه كمييار للمقارنة مع التجربة الجزائرية ولكن لم يأخذ بعين الاعتبار إشكالية اختلاف معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين الدولتين بالإضافة إلى عدم تجانس العينة المدروسة، بحيث أن العينة التي اعتمدها الباحث في التجربة الجزائرية هي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير المصدرة بولاية مستغانم، بينما في

التجربة الفرنسية مؤسسات رائدة في مجال التدويل، إذ أهمل قضية تجانس العينة المدروسة بين الدولتين ليتخذها كمعيار للمقارنة مما اضعف ذلك من النتائج المتوصل إليها واضعف إمكانية الأخذ بالتوصيات المقترحة.

عليه سأحاول من خلال دراستي هذه التأكد من صحة ما أشار إليه الباحث من نتائج من خلال الإشادة بالفرص المتاحة لها من خلال مؤشرات الحصة السوقية، التنافسية السعرية والميزة النسبية الظاهرة وكذا جهود الحكومة الجزائرية في مجال التدويل وسأخصص مجال البحث على منتج التمور للفترة 2003-2013 على ضوء البيانات المتوفرة والصادرة عن الجهات الرسمية المهمة والمختصة بهذا المجال.

4. دراسة (مفيدة يحيوي، 2011)¹

أولاً: ملخص الدراسة

تشير هذه الدراسة إلى انه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثل المؤسسة الكبيرة لها عدة خيارات إستراتيجية التي يمكن أن تضمن لها التقدم والنمو وفي ظل المنافسة والمحيط المتغير لم يعد بإمكان المؤسسات البقاء والاستمرار والنمو إذا كانت تدار بمنظور استراتيجي يمكنها من التكيف بشكل اكبر مع الظروف المحيطة بها، ولقد أشارت الباحثة إلى أهم الاستراتيجيات التي يمكن أن تعتمد عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منها إستراتيجية التخصص، التكامل، التنوع و التدويل وغيرها، ولقد اعتمد الباحث فقط على معطيات أكاديمية وعلى المنهج التحليلي لتوضيح إشكالية بحثه.

ثانياً: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

ما تجدر الإشارة إليه بأنه نظراً لان الباحثة اعتمدت فقط على معطيات أكاديمية بالإشارة لأهم الاستراتيجيات لخلق سلوك خاص والذي يمكن أن يجلب لها الأداء العالي بصفة مستمرة وما لفت انتباهي في الموضوع والمتعلق بدراستي الحالية هو أن إستراتيجية التدويل الخاصة بالمؤسسات

¹ مفيدة يحيوي، التوجهات الإستراتيجية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أبحاث اقتصادية وإدارية، جامعة بسكرة، العدد التاسع،

الصغيرة والمتوسطة تجري عموماً بالتدرج وببطء وذلك للتألق مع خصوصية هذا التوجه الاستراتيجي ، سأحاول التركيز على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة للتمور في الجزائر وتحليل ظروف اختلاف وإمكانيات تدويلها إلى الأسواق الأوروبية، الإفريقية والآسيوية.

5. دراسة (شوقي جباري، حمزة العوادي، 2013)¹

أولاً: ملخص الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على أهم الإشكاليات التي تطرحها عملية التدويل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وصولاً إلى إستراتيجية تتلاءم وخصائص هذه المؤسسات وتعظم مكاسب التوجه نحو الأسواق الدولية.

لقد أشار الباحث إلى حداثة المشكلة المعالجة والمرتبطة بعملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل تزايد فرص الاندماج، ثم منظومة الاقتصاد العالمي وتكمن إشكاليته في كيفية رسم معالم إستراتيجية واضحة يحدد فيها الدور المنوط بهذه المؤسسات، مما يسمح بتعظيم مكاسب التوجه نحو الأسواق الدولية وفك الارتباط الوثيق بقطاع المحروقات.

قصد الإجابة على الإشكالية المطروحة تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي من خلال تحليل واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

ثانياً: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

من خلال هذه الدراسة، والتي كان الهدف منها محاولة رسم وصياغة إستراتيجية واضحة تحدد الوسائل الكفيلة نحو تعظيم مكاسب تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، ما لفت انتباهي بعد الاطلاع على نتائجها أن الباحث اكتفى بعرض وتحليل واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية فقط، أما عن قضية اقتراح إستراتيجية ملائمة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، ففي هذا الأمر الباحث استند فقط على معطيات أكاديمية ولم يعتمد على أية

¹ شوقي جباري، حمزة العوادي، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر - دراسة استشرافية - ، مجلة الاكاديمية العربية في الدنمارك، العدد 14، تشرين الاول 2013

أداة بحثية يمكن أن تبرر ما تم اقتراحه، مما انعكس ذلك سلبا على دقة نتائج الدراسة وضعف إمكانية تعميمها وعلى قوة العمل بالتوصيات والاقتراحات، فمن خلال الدراسة الحالية هذه سأحاول دراسة إمكانية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال تحليل البيئة الجزائرية نحو هذا التوجه و بوسائل بحثية مختلفة منها الاستشهاد بتقارير وبيانات إحصائية صادرة عن الجهات المهتمة والمختصة بتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وخاصة منها المصدرة للتمور.

المبحث الثاني: الدراسات الأجنبية

يمكن التطرق إلى أهم الدراسات الأجنبية التي تناولت مسألة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على حسب الترتيب الزمني وفقا لما يلي:

1 – (2005, Firouzeh Ghanatabadi)¹

أولا: ملخص الدراسة

من خلال هذه الأطروحة تم التركيز على جانب يتعلق بالدور الرئيسي لمسيرى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عملية تدويلها، إذ طرح الباحث بعض التصورات الجديدة للحصول على فهم أفضل لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إيران، والفرص التي يمكن أن تساهم في إنجاح هذه العملية، ولقد تم تعريف مشكلة البحث على النحو التالي: كيف يمكن وصف تأثير المسير على عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إيران؟، وقد اعتمد منهج البحث على دراسة حالة 20 مؤسسة صغيرة ومتوسطة إيرانية نشطة في السوق الدولية، وقد تم تجميع البيانات التجريبية من خلال المقابلات الشخصية والاستبيان ولقد تم التركيز في هذه الدراسة على ثلاث نقاط رئيسية :

1. تأثير المسير المسؤول بالدرجة الأولى عن اتخاذ القرار والذي بدوره يقود الشركة إلى عملية

التدويل

¹ Firouzeh Ghanatabadi, Internationalization of Small and Medium-Sized Enterprises in Iran, doctoral thesis, Luleå University of Technology Department of Business Administration and Social Sciences Division of Industrial Marketing and e-Commerce2005,

2. القوى الدافعة التي يمكن أن تؤثر على تصورات المسيرين وقراراتهم وإجراءاتهم الرامية إلى عملية التدويل

3. العوامل التي يمكن أن تؤثر على المسيرين (صاحب المشروع) بشأن اتخاذ قرار التدويل

ثانيا: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

من أهم النتائج التي تم التوصل إليها من خلال هذه الأطروحة، بان عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إيران تتعلق بشكل كبير على يقظة رواد الأعمال وأصحاب المشاريع وكذلك على مهاراتهم وخبراتهم، وقد تم الإثبات بان رجال الأعمال لهم تأثير على عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بطريقتين مختلفتين واحدة تعكس تأثير طريقة التفكير لصاحب المشروع والأخرى تعكس سلوكه.

كما اظهر الاستعراض لأهم نتائج هذه الدراسة، أن معظم الشركات التي لها علاقة وثيقة مع الأسواق الدولية كان لاستيراد التكنولوجيا والمواد الخام، وهذه تعتبر من أهم العوامل التي أثرت على نطاق واسع على قرارات المسيرين في التفكير في اختراق الأسواق الدولية، كما أكدت نتائج هذه الدراسة بان طبيعة المشروع هو أهم متغير في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما أن أنشطة هذا النوع من المؤسسات في الدولية تتأثر بشكل كبير بخبرات وكفاءات والعلاقات الاجتماعية بالمديرين المالكين.

- كما أشار الباحث إلى نتيجة مهمة وهي انه نقص النقد الأجنبي للاستيراد وتشبع السوق المحلي من أهم المحفزات التي تدفع بالشركة للتصدير، ونجاح هذه العملية يتوقف على موارد الشركة وعلى موقف المسير المالك للشركة ومعرفته بالسوق الدولي وقدرته على التكيف مع متغيراتها كما كشفت نتائج هذه الدراسة في جانبها التجريبي بان هناك ثلاث أنواع من القوى الدافعة التي تؤثر على تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي خصائص مدير (مالك المؤسسة/ صانع القرار)، خصائص الشركة وخصائص البيئة المحلية.

فما أشار وما توصل إليه الباحث من نتائج المقبولة منطقياً والتي كانت خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الإيرانية وبالاقتصاد الإيراني الذي له مميزاته وظروفه الخاصة سأحاول إثبات أو على الأقل التطرق لها لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية الناشطة في قطاع التمور وتحليل تدويلها باستخدام مصادر معلومات أولية الصادرة عن جهات مختصة وكذا عن طريق المقابلة الشخصية لمسؤولين ومهتمين بمجال تنمية قطاع التمور في الجزائر.

2 (Jorge Rodriguez, 2005)¹

أولاً: ملخص الدراسة

تركز هذه الأطروحة على مديري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو بمعنى آخر القادة والمسيرين باعتبارهم مفتاح صناع القرار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والقوة الدافعة في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات فهذا النوع من المؤسسات والتي تقليدياً كانت تركز على الأسواق المحلية ولكن في آخر بضعة العقود، أصبحت أكثر نشاطاً في الأسواق العالمية، ففي الجانب التجريبي من هذا البحث تم استخدام المقابلات الشخصية والمسح الواسع والشامل عن طريق استمارة استبيان وقد أجريت في خمس دول وهي: المملكة المتحدة، فرنسا، فنلندا، أستراليا و المكسيك ولقد كان معدل الاستجابة حوالي 22%.

ثانياً: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

من بين أهم النتائج التي تم التوصل إليها من خلال هذا البحث:

- المعلومات هي مطلب ضروري في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومعظم القادة والمسيرين يفضلون الحصول عليها من مصادر غير رسمية وبشكل خاص تلك المتعلقة بالعملاء، الموردين والمنافسين.

¹ -Jorge Rodriguez , **The Internationalisation of the Small and Medium-Sized Enterprise: The Aware Manager**, Submitted to the Management School, the University of Sheffield in partial fulfilment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy, July 2005

- إن معظم مدراء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذه الدراسة من فئة التعليم العالي، فقد تبين أن المستوى التعليمي للمسير له اثر كبير في إمكانية توسيع المنظور نحو مسار التدويل إذ يمكن للمدير أن يكون أكثر تقبلاً للأفكار الجديدة وأكثر وعياً.

انطلاقاً مما تم التوصل إليه من خلال هذه الدراسة والتي أثبتت أهمية القادة والمسيرين في عملية تدويل المؤسسة، فهذه الإشارة جعلتنا نقف على ضرورة الاهتمام بهذا العنصر الضروري ألا وهو المسير والذي يعتبر فعلاً المحرك الرئيسي والقوة الدافعة نحو تدويل هذا النوع من المؤسسات.

3- (Obi Berko O. Damoah, 2011)¹

أولاً: ملخص الدراسة

الهدف من هذه الأطروحة هو محاولة دراسة السبب الرئيسي الذي يدعو اغلب الشركات الصغيرة والمتوسطة في غانا وبشكل خاص شركات تصنيع الملابس الجاهزة والغزل والنسيج الصناعي إلى تفضيل الاستمرار والتركيز على السوق المحلية، في حين انه عدد قليل من هذه المؤسسات تنشط في السوق الدولية على الرغم من أنها تواجه ظروف مشابهة، إذ يسعى الباحث من خلال أطروحته هذه في جانبها النظري إلى محاولة تفسير سلوك التصدير لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الغانية أما من الناحية التجريبية إلى محاولة التأكد من صحة الإطار النظري بالاعتماد على مجموعة من البيانات الكمية والنوعية والمقابلات التي تتعلق بتفسير سلوك الشركات المصدرة للملابس وغير المصدرة على حد سواء لمحاولة الكشف ومعرفة الدوافع الرئيسية وشرح لماذا بعض الشركات في غانا بادرت بالتصدير في حين انه الغالبية منها تركز على السوق المحلي فقط؟

¹ Obi Berko O. Damoah, the export behaviour of small and, medium-sized manufacturing firms evidence from the garment & textile industry of ghana, Thesis submitted to the Cardiff School of Management in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy , 2011

ثانيا: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

من أهم ما خلصت إليه هذه الدراسة من نتائج، هو انه من اجل زيادة وتحسين فرص وصول هذا النوع من المؤسسات إلى السوق الدولية، لابد من سعي مسيري ومالكي هذه المؤسسات في غانا إلى الاستثمار في تطوير الشبكات على المستوى المحلي والدولي، ومن ناحية أخرى لابد من حكومة غانا أن تقدم المزيد من الدعم لهذا النوع من المؤسسات.

إن المشكلة التي جاءت بها هذه الدراسة الغرض منها تفسير سلوك التصدير لدى الشركات الصغيرة والمتوسطة في غانا ، هذا النوع من المؤسسات الذي يختلف على حسب النطاق الجغرافي والذي يختلف من بلد لآخر، فمن غير المؤكد تطبيق نتائج مبنية على دراسات من دول غربية على الاقتصاد الجزائري، إذ سأحاول من خلال أطروحتي هذه تفسير سلوك التصدير لدى الشركات الصغيرة المتوسطة في الجزائر وعلى وجه الخصوص تلك المؤسسات الرائدة في مجال تصدير التمور و محاولة الكشف عن إمكانية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة بقطاع التمور في الجزائر باستخدام إحصائيات صادرة عن جهات رسمية وكذا أسلوب المقابلة.

4- (2011, mai thi thanh thai)¹

أولاً: ملخص الدراسة

لقد تم تصميم هذه الدراسة لفهم طبيعة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفيتنامية، وحاول الباحث من خلالها إثراء الجانب النظري والعملية هذه الأخير الذي يمكنه أن يساعد الحكومة والمنظمات الدولية في اتخاذ قرارات أكثر وضوح عند تصميم برامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفيتنامية، وفي الوقت نفسه تساهم هذه الدراسة في توجيه مديري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفيتنامية ومحاولة تعريفهم بكيفية تدويل هذا النوع من المؤسسات ، فمنذ عام 1986 درجة تدويل الاقتصاد الفيتنامي قد تزايدت بشكل مطرد وخصوصا بعد ما أصبحت عضو في

¹ Mai Thi Thanh Thai, **The Internationalization of Vietnamese Small and Medium-Sized Enterprises**, DISSERTATION, of the University of St. Gallen Graduate School of Business Administration, Economics, to obtain the title of Doctora Oeconomiae Law and Social Sciences (HSG), 2011

رابطة جنوب شرق آسيا عام 1995، وفي المنتدى الاقتصادي التعاون لآسيا والمحيط الهادي عام 1998، وبعد انضمامها إلى OMC عام 2007، حينها اجتاحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفيتنامية طابع الدولية وكانت نشطة على نحو متزايد في السوق الدولية ولكن كيف؟ ولماذا؟ ففي هذا السياق أشار الباحث إلى انه لا بد أولاً معرفة ظاهرة تدويل هذا النوع من الشركات والتي يبدو أمر تفسيرها معقد وخصوصاً لدى الاقتصاديات التي انفتحت حديثاً، فالغرض من هذه الدراسة هو إعطاء صوت لمشكلة غير مستكشفة ولدفع نظرية ولإعطاء دروس وتوجيهات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفيتنامية وكذلك لصانعي القرار والسياسات والتي يمكن من خلالها تعلم مساعي التدويل ولفهم ما يمكن أن يحفز هذا النوع من الشركات لتدويلها وللكشف عن استراتيجيات ذلك.

ثانياً: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

لقد توصل الباحث من خلال دراسته هذه إلى جملة من النتائج منها:

- إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلعب دوراً كبيراً في الفيتنام على الصعيد الاجتماعي والاقتصادي، إذ تمثل نسبة 99% من مجموع المؤسسات التجارية على الصعيد الوطني، وتوفر ما نسبته 77.3 من مجموع العمالة في سوق العمل.
- منذ عام 1986 بدأ تدويل الاقتصاد الفيتنامي، إذ زادت عملية تحرير تبادل السلع ورأس المال من وإلى الفيتنام، وبهذا تمكنت الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفيتنامية من الوصول إلى الأسواق الدولية، إذ انه في نهاية أكتوبر 2004 بلغ حوالي 80.6 % و 84.2 % على التوالي من إجمالي عدد المؤسسات المشاركة في أنشطة الاستيراد والتصدير في الفيتنام.
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفيتنامية تعاني من جملة من القيود منها نقص كبير جداً في المعلومات الأساسية حول المنتجات والأسواق الدولية والتقنيات إلى جانب عدم وجود رأس مال وسياسة حكومية فيتنامية واضحة بالإضافة إلى ارتفاع تكاليف المدخلات كإيجار المكاتب والنقل والضمانات والوصول إلى السلع المادية والمعدات

الصعوبات التي أشار إليها الباحث في قضية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة متعلقة بخصائص وظروف الاقتصاد الفيتنامي، وقد أشار في ذلك إلى جملة من الصعوبات التي تحول دون تدويل هذا النوع من المؤسسات سأحاول التأكيد من هذا الجانب بالتطبيق على خصائص وظروف الاقتصاد الجزائري.

5- (Louis Raymond, Josée St-Pierre, 2012)¹

أولاً: ملخص الدراسة

الغرض من هذه الدراسة الاستكشافية الموسومة بقدرات التدويل عند المؤسسات الصغيرة والمتوسطة -دراسة مقارنة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في قطاع الخدمات وقطاع التصنيع- هو تحديد بعض العوامل الرئيسية المتحكمة في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، فمن خلال هذه الدراسة تمت مناقشة تحديات التصدير عند هذا النوع من المؤسسات.

ثانياً: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

من أهم النتائج التي تم التوصل إليها من خلال هذه الدراسة:

- قد تشكل الخدمة في حد ذاتها أكثر من 15% من القيمة المضافة في الطلب النهائي على السلعة المصنعة
- يعتبر التصدير المباشر، الاستثمار المباشر من أهم الاستراتيجيات التي يمكن أن ينتج عنها خلق للثروة مع ضمان فوائد كبيرة للاقتصاد الوطني
- إن دمج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد العالمي يمكن إن يتم بعدة طرق منها : التصدير، الاستيراد و الاستثمار المباشر ومع هذا قد تواجه هذه المؤسسات عدة صعوبات بسبب الاختلافات الثقافية والنظم المالية والاقتصادية ويعتبر التصدير من أهم الطرق التي يمكن من خلالها الانخراط في الأنشطة الدولية ، وما يمكن الاعتراف به بان

¹ Louis Raymond, Josée St-Pierre, **Les capacités d'internationalisation des PME: Une étude comparative des PME de service et de fabrication** ; Actes de la conférence internationale sur l'internationalisation ; des petites et moyennes entreprises, 2010 Pau, France ;Institut de recherche sur les PME ;2012

الصادرات قد ينجم عنها مخاطر منخفضة نوعا ما عن باقي الاستراتيجيات لأنه يسمح للشركة في التحكم في نسبة الدخول والسيطرة على الأسواق الخارجية بالإضافة إلى السرعة في ضبط تقلبات البيئة التي تنشط فيها المؤسسة، ناهيك عن ذلك كله فإنه عند بعض الحكومات وخاصة البلدان المتقدمة ينظر للتصدير كوسيلة لتعزيز أداء اقتصادها، والهدف منه ليس فقط إعادة التوازن للميزان التجاري، ولكنه يساهم ويسمح أيضا الزيادة في مهارات الشركة.

- قبل توجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو الأسواق يجدر بها فهم أفضل لاحتياجات العملاء عن طريق تكريس جهودها بجمع المعلومات ذات الصلة باحتياجات عملائها وتلبيتها من خلال الابتكار والمرونة والتوقع الأفضل لاحتياجاتهم المستقبلية، وبالتالي تسهيل الحصول على منتج مناسب و متميز عن منتوجات المنافس.

إن النتائج التي تم التوصل من خلال هذه الدراسة تؤكد أن حقيقة ظاهرة التدويل يمكن أن تؤثر على الشركات من جميع الأحجام وفي جميع البلدان في العالم تقريبا، هذا ما سأحاول الإشارة إليه والمتعلق بشكل خاص بالاقتصاد الجزائري.

المبحث الثاني: الدراسات السابقة وفق بعد ترقية الصادرات وتصدير التمور

حاولت التطرق إلى أهم الدراسات السابقة المتعلقة ببعد ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات وتصدير التمور بتقسيمها إلى دراسات عربية وأجنبية ويمكن توضيح ذلك وفقا لما يلي:

المطلب الأول: الدراسات العربية

تجدر الإشارة إلى أنني حاولت التركيز على الدراسات العربية التي لها علاقة مباشرة بالموضوع أي تلك المتعلقة بمساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات، تصدير التمور والقدرة التنافسية للصادرات والإشارة إلى بعض الدراسات المتعلقة بأهم الاستراتيجيات التي اتبعتها الجزائر في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات وعلى حسب الترتيب الزمني يمكن مناقشتها وفق الآتي:

1. دراسة (سكينة بن حمود، 1999)¹

أولاً: ملخص الدراسة

حاولت الباحثة من خلال دراستها هذه التطرق إلى أهم الصعوبات التي تتعلق بزراعة النخيل وإنتاج التمور في الجزائر، إذ تم تسليط الضوء على إمكانية معالجة أهم الصعوبات التي تواجه الصادرات من التمور هذا الإجراء الذي أصبح أكثر من ضرورة إذ تتطلب عملية ترقية وتنمية الصادرات الفلاحية عامة وصادرات التمور خاصة، ومحاولة معالجة الصعوبات التي تواجه هذه المادة، ولقد تم التركيز في هذه الدراسة على ثلاث نقاط رئيسية وهي:

- إمكانات الجزائر في التصدير التمور
- الصعوبات التي تواجهها الصادرات من التمور
- أساليب معالجة الصعوبات التي تواجه الصادرات من التمور ولقد اعتمد الباحث في ذلك على المنهج الوصفي التحليلي من خلال اعتماده على وثائق والتقارير الصادرة عن الديوان الوطني للتمور والذي تأسس في أواخر عام 1983 بموجب المرسوم رقم 667/83 الصادر بتاريخ 1983/11/12 ومقره ولاية بسكرة، ولقد كان دراسة تلك التطورات خلال الفترة ما بين (1986-1992).

ثانياً: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

لقد أشارت الباحثة من خلال دراستها إلى جملة من النتائج منها بشكل عام تلك المتعلقة بالصعوبات التي يمكن أن تواجه تصدير مادة التمر منها المشاكل الفلاحية وأخرى متعلقة بالعامل الاقتصادي والعامل البشري وصعوبات أخرى تتعلق بزراعة النخيل وإنتاج التمور وأخرى تتعلق بتصدير التمور إلى الأسواق الخارجية.

¹سكينة بن حمود، تصدير التمور الجزائرية -صعوبات متعددة- مجلة العلوم الانسانية، جامعة قسنطينة، العدد 11، 1999

ما خلصت إليه الباحثة في خاتمة هذا المقال المتعلق بالمشكل المطروح حول إمكانية معالجة صعوبات تصدير التمور الجزائرية، بأنه لا بد من القيام أولاً بمعالجة الصعوبات التي تواجه الصادرات من التمور ولكن تبقى هذه المعالجة نظرية فقط.

فمن بين أساليب معالجة الصعوبات تشجيع الاستثمارات الصغيرة وتقديم الإعانات من طرف الدولة للمنتجين.

2. دراسة (عبد المجيد قدي، 2002)¹

أولاً: ملخص الدراسة

حاول الباحث من خلال هذا المقال التطرق إلى من بين أهم الاستراتيجيات لتنمية الصادرات وهي برامج ضمان ائتمان الصادرات، إذ تم التطرق إلى ماهية هذه البرامج والدور الذي تؤديه في حماية المؤسسات المصدرة من أخطار التجارة الدولية، ويمكنها من اقتحام الأسواق الدولية بكل أمان، ومنها ترقية وتنويع الصادرات الوطنية وتجاوز الأحادية في التصدير التي مازالت تعاني منها الكثير من الدول النامية ومنها الجزائر، ولقد اعتمد الباحث على المنهج التحليلي من خلال تحليل الصادرات خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (1990-2000)، أما عن الكشف عن واقع النظام الجزائري لضمان ائتمان الصادرات ففي هذا الشأن تم الرجوع إلى المرسوم التنفيذي من قانون المالية الصادر سنة 1996.

ثانياً: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

في خاتمة هذا المقال، تم التأكيد على الدور المعتبر لبرامج ضمان ائتمان الصادرات في ترقية المنتجات الوطنية نحو الخارج بحماية المصدرين من أخطار التجارة الدولية، فما تجدر الإشارة إليه هو انه الاعتماد فقط على مثل هذه البرامج غير كاف من اجل تجاوز الأحادية في التصدير التي تعاني منها البلاد، فلا بد من البحث عن ثغرات أخرى والتي يمكن أن تساهم في ذلك منها محاولة

¹ عبد المجيد قدي، آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات حالة الجزائر، مجلة العلوم الانسانية، جامعة بسكرة، العدد 02، جوان

البحث والتركيز على أهم المنتجات التي تتمتع بميزة نسبية وتلقى قبول عام لدى الأسواق الدولية الأوروبية منها والإفريقية والعربية وتخصيص قدر وافر لدعمها من جميع النواحي، هذا ما سأحاول الإشارة إليه من خلال دراستي هذه ولكن ما لاحظته أن الاستنتاجات التي تم التوصل إليها من خلال هذا المقال بناء على تحليل نظري دون تأكيد ذلك في الواقع، سأحاول التركيز على المؤسسات المصدرة للتمور بالجزائر ومنها الإشارة والكشف عن فرص وإمكانيات تدويل منتج التمر الجزائري إلى الأسواق الإفريقية، الآسيوية والأوروبية من خلال مؤشرات القدرة التصديرية خلال الفترة 2003-2013.

3. (محمود الجعفري، 2004)¹

أولاً: ملخص الدراسة

هدفت هذه الدراسة بصورة رئيسية إلى البحث في آليات تعزيز القدرة التنافسية لإنتاج تمور المجلول الفلسطينية، وتسويقها في أسواق التصدير، وذلك من خلال تحديد الميزتين النسبية والتنافسية لإنتاج تمور المجلول، وما يرتبط بهما من سياسات زراعية التي لها تأثيرها المباشر على العملية الإنتاجية والتسويقية للمدخلات والمخرجات، وقد اعتمد الباحث في منهجية دراسته على العديد من الأدبيات المحلية والدولية وعلى البيانات الثانوية التي تم الحصول عليها من جهات عدة كالجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني ودائرة الزراعة بالإضافة إلى إجراء العديد من المقابلات مع الجهات ذات العلاقة.

ثانياً: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

لقد دلت النتائج التي توصل إليها الباحث أن هناك آفاق كبيرة لزراعة نخيل المجلول في منطقة الاغوار، وذلك نظراً لما تتسم به المنطقة من ميزة مناخية وبيئية، تساعد على نجاح هذا النوع من الزراعة، كما وجدت الدراسة أن فرص تسويق تمور المجلول في الأسواق المحلية محدودة في المدى القصير، ويعزى ذلك إلى انخفاض الطلب المحلي على تلك المنتجات نظراً لما تقوم به إسرائيل من

¹ محمود الجعفري، القدرة التنافسية للتمور الفلسطينية في الأسواق المحلية وأسواق التصدير، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس)، كانون الأول، 2004.

عمليات إغراق السوق المحلية لتمور المجلول خصوصا أن موسم قطف تمور الإسرائيلية يسبق موسم قطف التمور الفلسطيني بحوالي شهر، وفي ضوء ذلك فقد وجد الباحث أن هناك آفاق تسويقية كبيرة أمام تسويق تمور المجلول الفلسطينية في الأسواق العالمية وخصوصا في الأسواق الأوروبية التي تستوعب حوالي 50% من واردات التمور في العالم ذات الجودة العالية وغالبية الثمن ولا تقل تمور المجلول عن نظيراتها الإسرائيلية والأمريكية، إلا أن تعزيز قدرتها التنافسية في أسواق التصدير يتطلب توفير العديد من المتطلبات المتعلقة بالإنتاج وذلك بعد اختيار الوسائل ذات الأنواع الجيدة للعناية بها مرورا بعمليات التسويق التي تبدأ بقطف الثمار وتنتهي بوصول المنتج بصورة نهائية إلى المستهلك النهائي.

قد أوصت الدراسة بضرورة التزام المنتجين بالمواصفات والمعايير التي يتطلبها تسويق هذا المنتج للحصول على جودة تماثل جودة المنتج في الأسواق الدولية الأخرى كإسرائيلية منها والأمريكية. ما تجدر الإشارة إليه هو أن الباحث توصل إلى جملة من النتائج وقد اعتمد في ذلك على تقييم مدخلات ومخرجات هذا المنتج هذه المعطيات المتعلقة بخصوصية وظروف الاقتصاد الفلسطيني، سأحاول من خلال دراستي هذه الإشارة إلى إمكانية تدويل التمور الجزائرية إلى الأسواق العالمية.

4. (اعمر عزوي ، 2005) ¹

أولا: ملخص الدراسة

لقد حاول الباحث من خلال دراسته هذه تشخيص وتحليل القطاع الزراعي في الجزائر، وإبراز أهميته في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية من خلال توضيح آثار المتغيرات الاقتصادية العالمية بما في ذلك برامج الإصلاح الاقتصادي، اثر آفاق انضمام الجزائر إلى OMC . وأثار اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي على إستراتيجية التنمية الزراعية بشكل عام وعلى زراعة نخيل التمور بشكل خاص، وحاول الاستعانة أيضا ببعض التجارب الناجحة وخاصة العربية منها

¹ اعمر عزوي، إستراتيجية التنمية الزراعية في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية وواقع زراعة نخيل التمور في الجزائر ،مذكرة دكتوراه، جامعة ورقلة، 2005

السعودية والعراق مع التركيز على زراعة نخيل التمور، ولعل تلك النماذج تجعل الجزائر تعمل على اللحاق بها وبذلك تخلق توازن بين مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني بشكل يخلص من التبعية للبتروول والأسواق الخارجية.

ومن اجل حل إشكالية الدراسة وإعطاء تفسيرات لها واثبات فرضياتها، اعتمد الباحث على المنهج التحليلي في الجانب النظري من الدراسة، والتزم في الجانب التطبيقي من الدراسة بقراءة أرقام وإحصائيات ذات الصلة بالموضوع وتم استخدام المنهج الوصفي الإحصائي.

ثانيا: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

إن ما توصلت إليه هذه الدراسة من نتائج، في الحقيقة فيه من الايجابيات ما لفت انتباهي وما يجب أخذه بعين الاعتبار للوقوف عليه في دراستي الحالية، فمن بين الايجابيات التي تم أخذها بعين الاعتبار انطلاقا من نتائج هذه الدراسة هي انه قبل التفكير في دراسة تطور تصدير التمور والاهتمام بهذه القضية، لا بد أولا من إلقاء نظرة على واقع التنمية الزراعية في الجزائر والتي تعتبر فعلا جزء هام من التنمية الاقتصادية، فواقع القطاع الزراعي في الجزائر لا يمكن في اي حال من الأحوال فصله عن جملة المتغيرات الاقتصادية بما في ذلك الإصلاحات وبرامج التنمية الزراعية، ومحاولة الاستفادة أكثر من ايجابيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي ومراجعة جيدا إجراء انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة والذي قد يؤدي إلى المزيد من الإختلالات في الميزان التجاري ، فلقد تم من خلال هذه الدراسة توضيح الإختلالات من الصادرات والواردات الغذائية.

لقد أتاحت لي هذه الدراسة فرصة الاطلاع على تجربة كل من السعودية والعراق في تنمية القطاع الزراعي، ومنها سأحاول تأكيد بعض النتائج الايجابية التي توصلت إليها هذه الدراسة وبشكل خاص تلك المتعلقة بحجم تجارة التمور باعتبارها سلعة استهلاكية وتصديرية ذات مستقبل كبير لمعظم الدول المنتجة لها من خلال عرض وتحليل أرقام وإحصائيات ذات الصلة بالموضوع، وما يمكن قوله بان الدراسة الحالية تعتبر كأفاق بحثي ومكملة لهذه الدراسة، فواقع زراعة نخيل التمور في الجزائر يعكس حقا نسبة تطور صادرات التمور وبالتالي ترقية الصادرات والمساهمة في تنمية الاقتصاد الوطني.

5. (عماري الجمعي، 2011)¹

أولاً: ملخص الدراسة

تتبلور إشكالية هذه الدراسة في كيفية إيجاد إستراتيجية تنموية مناسبة التي بها يتم توجيه الاقتصاد الوطني نحو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ قام الباحث بجمع ودراسة كل المتغيرات الخاصة بالاقتصاد الجزائري والعوامل التي تتحكم فيه، وقد اعتمد الباحث في تحليل معطيات دراسته على نتائج دراسات سابقة وعلى الهيئات الرسمية كوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار ANDI والديوان الوطني للإحصاء ومديرية الجمارك.

ثانياً: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

لقد تم التوصل في هذه الدراسة إلى جملة من النتائج سنشير إلى التي لها علاقة مباشرة بموضوع دراستنا الحالية منها:

- إن التجارب التنموية المختلفة التي تبناها الاقتصاد الجزائري أثرت بشكل مباشر في عدم وجود قطاعات اقتصادية قوية خارج قطاع المحروقات.
- تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النهج الاقتصادي الجديد في العالم، بما له من مرونة كبيرة في التكيف مع الأوضاع المختلفة وخلق القيمة المضافة وبناء قطاعات نشاط مختلفة.
- لبناء إستراتيجية تصدير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يجب استغلالها أولاً في إحلال الواردات ثم إيجاد قطاع فلاحي قوي وصناعة تحويلية رائدة وتنافسية.

لكن ما يعاب على هذه الدراسة هو أن الباحث توسع كثيراً وتفرع في موضوعات ثانوية المرتبطة بخصوصية الاقتصاد الجزائري، مما أثر ذلك على جهود الباحث وجعله ينحاز نوعاً ما عن الإشكالية المراد دراستها والأهداف المرجوة من جراء هذه الدراسة.

¹ عماري الجمعي، إستراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، اطروحة دكتوراه، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2011

6. (بشير بن عيشي، 2013)¹

أولاً: ملخص الدراسة

هدف الباحث من خلال دراسته هذه إلى التعرف على واقع إنتاج التمور في الجزائر إجمالاً ولكل صنف، وكذلك التعرف إلى مستوى الإنتاج لكل ولاية من الولايات التي ينتشر فيها النخيل خلال مدة البحث ومن أهم العناصر التي أشار إليها هي:

- 1 تحديد معدل إنتاج التمور في الجزائر خلال مدة البحث.
- 2 حصر أهم العقبات والمشاكل المرتبطة بإنتاج التمور وتحديدها.

كما اعتمد في تحليل نتائج بحثه على بعض الإحصائيات الصادرة عن الجهات المختصة بهذا المجال.

ثانياً: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

لقد توصل الباحث من خلال دراسته هذه إلى جملة من النتائج نذكر أهمها:

- 1 امتاز إنتاج التمور الإجمالي بنسبة تغير موجبة خلال الفترة (1985-2007) إذ بلغت هذه النسبة 4,92% خلال نفس الفترة.
- 2 وجود حالة من عدم الاهتمام بأشجار النخيل وإنتاجها لدى كثير من المزارعين لأسباب عديدة منها: ارتفاع أجور العمالة، انخفاض أسعار التمور وغيرها من الأسباب.
- 3 انخفاض نسبة مساهمة التمور في الصادرات الوطنية إذ لم تتعد هذه النسبة 1% خلال الفترة (1985-2007).
- 4 الولايات المنتجة الرئيسية هي ولايات الجنوب الشرقي خلال الفترة (1985-2007)، في حين ولايات الجنوب الغربي هي الأخيرة.
- 5 كان عام 2007 هو أفضل عام لإنتاج التمور في الجزائر خلال الفترة (1985-2007) إذ قدر الإنتاج بـ 526921 طن.

¹ بشير بن عيشي، اقتصاديات إنتاج التمور في الجزائر، بحوث اقتصادية عربية، العدد 61-62، شتاء ربيع، 2013

- 6 حقق صنف دقلة نور اعلي سعر بين أصناف التمور الرئيسية بواقع 190 دج/كلغ، في حين كان صنف أيتيما اقلها، فبلغ سعر الكيلو غرام منه 9.3 دج في سنة 2004.
- 7 انخفاض إنتاجية النخلة في الجزائر 38.93 كلغ/نخلة وهو منخفض نسبيا قياسا بالمعدلات الإنتاجية العالمية.

إن ما توصل إليه الباحث من نتائج متعلقة بمعطيات وإحصائيات خلال الفترة (1985-2007) سأحاول من خلال دراستي هذه الإشارة إلى أهم النقاط التي اهتم بها الباحث من خلال تحيين بعض الإحصائيات وبشكل خاص تلك المتعلقة بنسبة تغير إنتاج وتصدير التمور في الجزائر.

7. (جمال حنشور، حمزة العوادي، 2014)¹

أولا: ملخص الدراسة

لقد جاءت هذه الدراسة لتسليط الضوء على واقع التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من خلال التركيز على جملة المؤشرات المعتمدة في هذا المجال، إضافة إلى البحث في طبيعة المعوقات التي تقف أمام عملية تنمية صادرات هذا النوع من المؤسسات وصولا إلى صياغة إستراتيجية ملائمة لتنمية الصادرات في تلك المؤسسات بما يسمح بتعظيم مكاسب التوجه نحو الأسواق الدولية وتقليص التبعية المزممة لقطاع المحروقات، وقد اعتمد الباحث في دراسته هذه على المنهج التحليلي من خلال تحليل مؤشرات الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2000-2007).

ثانيا: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

إن أهم ما لفت انتباهي وما تم قراءته واستخلاصه من نتائج هذه الدراسة والذي له علاقة مباشرة بموضوع دراستي الحالية هو ما يلي:

¹ جمال حنشور، حمزة العوادي، نحو إرساء إستراتيجية متكاملة لتنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ، مجلة الواحات للبحوث والدراسات، المجلد 7، العدد 02، 2014

- 1 ضالة توجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو التصدير نتيجة لتركيزها في قطاعات لا تتيح لها تقديم إنتاج قابل للتصدير في الأسواق الدولية، إذ تشير الأرقام إلى مساهمة متواضعة لهذا النوع من المؤسسات في قطاع الصادرات، حيث لم تتعدى نسبة المساهمة 30 بالمائة من إجمالي الصادرات خارج قطاع المحروقات، ولكن لقد كانت الإشارة إلى هذا الوضع خلال سنة 2007، وعليه سنحاول التحري عن تطور هذا الوضع في وقتنا الحالي.
- 2 أما عن القيود التي تقف أمام عملية تطور هذا النوع من المؤسسات التي تمت الإشارة إليها في هذه الدراسة، وكذا رسم إطار عام لمعالم إستراتيجية ملائمة لتنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية والتي تمت صياغتها، تم سردها فقط بالاعتماد على ما تناولته بعض الدراسات الأكاديمية ذات الصلة بالموضوع منها إمكانية استغلال إنتاج بعض السلع التي تتمتع بمزايا نسبية وعلى المستوى العالمي والمطلوبة دولياً كالتمر، الفوسفات، المطاط، الاسمنت الأبيض، الامونياك والتي لم ترقى بعد إلى المستوى المطلوب الذي يعكس فعلاً الإمكانيات الحقيقية للاقتصاد.
- وبذلك سأحاول من خلال دراستي هذه تأكيد ما تم الإشارة إليه بالاستشهاد بالأرقام والإحصائيات التي تركز على قطاع المؤسسات المصدرة للتمر.

8. (عامر محمد وجيه خربوطلي، 2014)¹

أولاً: ملخص الدراسة

تناول البحث موضوع القدرة التنافسية للصادرات السورية والعوامل الرئيسية المؤثرة في تعظيم هذه القدرة، إذ يعد توافر هذه العناصر من أهم عوامل الوصول إلى مستويات أعلى من الإنتاجية والتخصيص الأمثل للموارد، ومن ثم إلى معدلات أكبر للنمو الاقتصادي، ونظراً لأهمية تحليل عناصر التفوق التي يمتلكها قطاع التصدير السوري في ضوء محددات القدرة التنافسية المتمثلة في تكاليف الإنتاج والجودة ودور الحكومة، فإن البحث قد توصل إلى مجموعة من النتائج والملاحظات التي تشير إلى أن سوريا ومع امتلاكها لمجموعة من عناصر قوة السوق إلا أنها ما زالت غير

¹ عامر محمد وجيه خربوطلي، العوامل المؤثرة في القدرة التنافسية للصادرات السورية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 30، العدد الأول، 2014

مستغلة بالشكل الكافي، مما يؤدي إلى ضعف في تنافسية الصادرات السورية ولا سيما الصناعية منها، مما يقود إلى وضع مجموعة من المقترحات الكفيلة لتجاوز هذه المشكلة وفي مقدمتها تقديم دعم للقطاعات التصديرية ذات القدرة الكبرى على التنافسية ضمن إستراتيجية واضحة للتجارة الخارجية.

ثانياً: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

لقد توصل الباحث إلى جملة من الاستنتاجات نذكر منها:

- إن ما يهم الاقتصاد السوري وقطاع الأعمال تحديداً هو وجود المناخ والإجراءات الداعمة لخلق أكبر قدر من القيمة المضافة لإعماله، مما يسهم في زيادة الثروة وتحقيق الازدهار مما يحقق التنافسية المطلوبة.
- ما زالت السوق السورية تعاني من ضعف المنافسة مع امتلاكها عدد من عناصر القوة خاصة في مجال رخص الأيدي العاملة والطاقة والموارد.
- تمتلك سورية وتحديداً قطاع الأعمال الخاص ميزات نسبية عديدة ما زالت بحاجة لجهد إضافي لتحويلها إلى ميزات تنافسية تتجلى في تعظيم العائد والقدرة على التسويق الخارجي للسلع والخدمات المنتجة محلياً

إن ما توصل إليه الباحث إلى استنتاجات خاصة بظروف وخصوصية الاقتصاد السوري

لقد حاول الباحث من خلال دراسته هذه تحديد القدرات التنافسية للصادرات السورية من خلال مؤشرات منها: تكاليف الإنتاج، الجودة النوعية، دور الحكومة، الانكشاف الاقتصادي والميزة النسبية الظاهرة للصادرات السورية.

أما دراستي الحالية حاولت من خلال تحليل إمكانية تدويل التمور الجزائرية إلى الأسواق الأوروبية، الإفريقية والآسيوية من خلال تحليل القدرة التنافسية للتصدير باستخدام مؤشرات الميزة النسبية الظاهرة، الحصة السوقية، التنافسية السعرية وقوة التصدير بالإضافة إلى تحليل جهود الحكومة في التوجه نحو التدويل للمساهمة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

9. (سيدي علي خطاب، 2015)¹

أولاً: ملخص الدراسة

في ظل السياق الدولي الذي يفرض معرفة وضعية المنتوجات والأسواق التي تتغير بشكل جذري مقارنة بالسوق الداخلي الأسهل، وفي ظل تحديات السوق الدولي ومجموعة العراقيل التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وبشكل خاص تلك المتعلقة بعمليات الإمداد والعملية الصعبة والمنافسة الحادة، جاء هذا البحث للإجابة عن سؤال رئيسي هل تستفيد هذه المؤسسات من المزايا بالنسبية التي تتمتع بها الجزائر؟ ولقد استعان الباحث بمفهوم الميزة النسبية الظاهرة، وقام بدراسة عينة تتكون من 20 مؤسسة مصدرة في عدة قطاعات وتوصل من خلال البحث إلى أن 76 % من صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتوافق مع الاتجاه العام للمزايا النسبية للاقتصاد.

ثانياً: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

لقد أشار الباحث إلى انه لعل ما يمكن أن تتمتع به الجزائر من المزايا النسبية على المستوى العالمي، القاري أو حتى الإقليمي مثل بعض المنتوجات الغذائية كالعجائن، المشروبات، إنتاج التمور، الزيتون والمنتجات البحرية (اسماك التونا، الجمبري) بالإضافة إلى الفلين، بعض المنتوجات البتروكيمياوية والصناعات التقليدية كصناعة الحلي والفخار والتي قد تتحول إلى مزايا تنافسية إذا ما تمت معالجتها بالطريقة الصحيحة من طرف المؤسسات والسياسات الاقتصادية على حد السواء.

لقد حاول الباحث مقارنة الاتجاه العام للميزة النسبية الظاهرة لسبع منتوجات، واهم ما أثار انتباهي ويعتبر ذا صلة قوية بموضوع دراستي الحالية ما توصل إليه الباحث هو أن التمور أحسن المنتوجات الجزائرية من حيث قيمة الميزة النسبية الظاهرة، حيث بلغت قيمتها حوالي 25 خلال سنة 2002، فالإتجاه العام لكمية التمور المصدرة من طرف 7 مؤسسات معنية بالدراسة تتوافق مع

¹ خطاب سيدي علي، صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أي توافق مع المزايا النسبية، مجلة دفاتر بواذكس(السياسة الصناعية وتنمية المبادلات الخارجية، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، 2015

الاتجاه العام للميزة النسبية الظاهرة للتمور في الجزائر، وذلك خاصة في الفترة الممتدة بين 2004-2013 وهو ما يعتبر مؤشر جيد ، أما دراستي الحالية سأحاول قياس القدرة التنافسية لصادرات التمور الجزائرية ليس فقط بالاعتماد على مؤشر الميزة النسبية الظاهرة بالإضافة إلى مجموعة من المؤشرات منها: الحصة السوقية، التنافسية السعرية مؤشر قوة التصدير وفي الأسواق الأوروبية، الإفريقية والآسيوية.

10. (سليمان دحو، 2015)¹

أولاً: ملخص الدراسة

من خلال هذه الدراسة أكد الباحث بان الوضع الحرج للاقتصاد الجزائري لا يكون إلا بفك الارتباط بالنفط كأهم مورد تم تصديره للسوق الدولي، والتوجه نحو تنويع الصادرات من خلال استغلال الإمكانيات التي تزخر بها الجزائر ومن أهمها الإمكانيات الزراعية ويمكن تحقيق ذلك بعد تطوير مخرجات القطاع الزراعي ليحتل مكانة هامة في الصادرات الإجمالية.

ثانياً: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

لقد استعان الباحث بإحصائيات في تحليل الجزء المتعلق بالأسواق الزراعية العالمية وتحليل نتائج استمارة استبيان بعد توزيعها على عينة مكونة من المؤسسات المصدرة للتمور بالجنوب الشرقي، ومن أهم ما توصل إليه الباحث هو أن القطاع الزراعي يعتبر من القطاعات الإستراتيجية في الاقتصاد الوطني ويسهم في تنمية الصادرات خارج المحروقات، أما عن نسبة المساهمة ضعيفة جدا ويرجع ذلك بالأساس لعدة مشاكل منها عدم استغلال الأراضي الزراعية، نقص الموارد المائية والخدمات الفلاحية.

لقد تناول الباحث الموضوع بتحليل نتائج الاستبيان من وجهة نظر المصدرين فيما يخص مشاكل ومعوقات تسويق التمور كأهم منتج زراعي، أما من خلال دراستي الحالية حاولت دراسة أهمية القدرة التنافسية التصديرية للمنتج كأحد أبعاد وشروط عملية تدويل المؤسسة وقمت بإسقاط الحالة

¹سليمان دحو، التسويق الدولي للمنتج الزراعي كاداة لتنمية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات "دراسة واقع التمور في الجزائر"، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة بسكرة، 2015

على منتج التمور الجزائرية واعتمدت في تحليل ذلك على ثلاث مؤشرات وهي مؤشر الحصة السوقية، التنافسية السعرية والميزة النسبية الظاهرة خلال الفترة 2003-2013 على ضوء البيانات الصادرة عن المنظمة العالمية للأغذية والزراعة FAO، 2017.

11. (ياسر عبد الحميد عبد الراضي، 2016)¹

أولاً: ملخص الدراسة

يهدف البحث بشكل أساسي دراسة تنافسية أهم الصادرات الزراعية المصرية لسوق الاتحاد الأوروبي وذلك من خلال:

1 دراسة الوضع الراهن للصادرات المصرية من العنب والبرتقال والبصل والبطاطس لدول الاتحاد الأوروبي.

2 التوقف على المركز التنافسي لصادرات مصر من سلع الى الاتحاد الأوروبي.

ولقد اعتمد الباحث بصورة أساسية على البيانات الإحصائية المنشورة وغير المنشورة من الجهات الرسمية في الداخل والخارج، ولقد اعتمد على استخدام أساليب التحليل الوصفي والكمي، واستخدام بعض المؤشرات الاقتصادية لقياس التنافسية للصادرات مثل مؤشر الحصة السوقية، الميزة النسبية الظاهرة.

ثانياً: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

استهدف البحث دراسة التنافسية لأهم صادرات مصر الزراعية من (العنب والبرتقال والبصل والبطاطس) في أسواق الاتحاد الأوروبي، حيث تبين أن أهم أسواق الاتحاد الأوروبي المستوردة للعنب المصري هي المملكة المتحدة وهولندا وألمانيا وإيطاليا وفرنسا، وللبرتقال المصري هي المملكة المتحدة وهولندا وإيطاليا وإيرلندا وفرنسا وبلجيكا وللبصل المصري هي هولندا، المملكة

¹ياسر عبد الحميد عبد الراضي، دراسة اقتصادية لتنافسية أهم صادرات مصر الزراعية في سوق الاتحاد الأوروبي، J. Agric. (2016) (3) No. (47) Sci., (189-205)

المتحدة، رومانيا، إيطاليا وفرنسا وللبطاطس هي هولندا وإيطاليا واليونان والمملكة المتحدة وهولندا وألمانيا خلال الفترة (2009-2014).

وتبين أن هناك ميزة نسبية ظاهرة لمصر في تصدير العنب، البرتقال، البصل والبطاطس وإمكانية لزيادة الصادرات.

في الحقيقة تطرق الباحث إلى جوانب هامة في دراسته من خلال تطرقه إلى بعض المؤشرات الهامة لقياس تنافسية الصادرات والتي معطياتها كانت متعلقة بظروف وخصوصية الاقتصاد المصري، ولقد أتاحت لي هذه الدراسة فرصة الاطلاع والبحث المتواصل عن المزيد من المؤشرات والتي حاولت استخدامها وتحليلها وفقا لإشكالية موضوع دراستي وعلى حسب البيانات الإحصائية المتوفرة عن الاقتصاد الجزائري.

المطلب الثاني: الدراسات الأجنبية

1 (Arrouche Nacéra, 2014)¹

أولا: ملخص الدراسة

في هذا البحث، حاولت الباحثة فهم أسباب ضعف وجود الشركات الجزائرية في الأسواق الخارجية. وقد انعكس ذلك منذ فترة طويلة على حصة الصادرات غير الهيدروكربونية رغم الرغبة التي أبدتها السلطات الجزائرية لإعداد البلاد لفترة ما بعد النفط.

وحاولت تحديد الصعوبات والقيود الرئيسية التي تواجهها الشركات المصدرة في عملية تصديرها. بالإضافة إلى ذلك الصعوبات المتعلقة بكفاءات / موارد الشركات وتلك المتعلقة ببيئتها الخارجية. والقيود الداخلية هي أساسا منشأ تنظيمي أو إداري أو استراتيجي، مثل عدم وجود هيكل للتصدير، والافتقار إلى الجهود الاستثمارية التي تعزز تكييف العرض مع الطلب الأجنبي، وضعف في تامين المعرفة وعدم كفاية تعبئة المؤهلات، ولا سيما للتصدير، والافتقار إلى الحافز والشجاعة لإطلاقها

¹ ARROUCHE Nacéra "Essai d'analyse de la politique de soutien aux exportations hors hydrocarbures en Algérie: contraintes et résultats En vue de l'obtention du diplôme de Magister en Sciences Économiques Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou Faculté des Sciences Economiques et des Sciences de Gestion. 2014

على الصعيد الدولي. وثمة مصدر آخر للحواجز أمام الصادرات يتعلق بالبيئة التي تعمل فيها هذه الشركات ويعوق تنميتها في الأسواق الخارجية. والواقع أن العديد من القيود على الصادرات لا تزال قائمة، وهي ذات طابع تنظيمي ومؤسسي ولوجستي ومالي.

ثانيا: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

اتفق مع الباحثة فيما خلصت إليه في إعادة النظر في مسألة الصادرات غير الهيدروكربونية في الجزائر إذ أصبح هذا الأمر أكثر من لازم، فبالإضافة إلى آليات دعم الصادرات القائمة، من الأهمية ولا بد من وضع إستراتيجية وطنية للتصدير خارج قطاع المحروقات تعالج القضايا الرئيسية المتصلة باحتياجات الأعمال التجارية والتنمية الاقتصادية، ومنها ما تهدف إليه دراستي الحالية وهو إمكانية دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو التدويل كإستراتيجية لدفع الصادرات خارج قطاع المحروقات.

2 (chiha khemici، 2014)¹

أولاً: ملخص الدراسة

لقد حاول الباحث من خلال دراسته هذه تركيز التحليل على وضعية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر، هذه الأخير التي تعد مهمشة جداً، إذ حاول الباحث إظهار الأسباب والقيود التي ساهمت في ضعف هذا النوع من الصادرات رغم الجهود المبذولة من السلطات العمومية.

ثانيا: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

دراستي الحالية تتفق مع هذه الدراسة في أن هناك ضرورة ملحة للعمل من أجل توفير استجابة دائمة لمواجهة تحدي دفع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر، إذ أصبح من الضروري تهيئة مناخ عمل حقيقي يتكيف مع السلوك والبيانات الجديدة للبيئة الدولية، وهناك بديل من حيث

¹ CHIHA Khemici, *Essai d'analyse de la problématique de diversification des exportations hors hydrocarbure : cas de l'Algérie*, Revue Algérienne de la mondialisation et des politiques économiques / N° 05 - 2014

التنوع الذي استكشفته في الماضي بعض البلدان النامية للنهوض باقتصاد متنوع وهذا ما حاولت إظهاره من خلال دراستي الحالية فمن تلك البدائل إستراتيجية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فهذا النوع من المؤسسات اثبت بعد تجارب العديد من الدول المتقدمة والنامية بان لها دور رائد في تحقيق التنمية المستدامة اذا ما تم مرافقتها ودعمها.

3-(2016, Bouaouina Hidayette)¹

أولاً: ملخص الدراسة

لقد حاول الباحث من خلال هذه الدراسة تحديد المخاطر والقيود المختلفة التي تعرقل الصادرات خارج قطاع المحروقات ومدى عمل الحكومة الجزائرية لضمان رفعها.

ولقد قام الباحث بإجراء دراسة استقصائية للشركات المصدرة من خلال تحديد الصعوبات الرئيسية التي تواجهها، ولقد كشفت الدراسة الاستقصائية إلى انه من بين أهم تلك الصعوبات مخاطر الصرف الأجنبي وعدم كفاية إعانات الدولة للشركات المصدرة بالإضافة إلى العقبات الإدارية التي تحول دون تطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات، وفي ضوء هذا الوضع، فإن استمرار الإصلاحات لا غنى عنها.

ثانياً: مناقشة نتائج الدراسة وموقع الدراسة الحالية منها

لقد توصل الباحث إلى جملة من النتائج بعد دراسته الاستقصائية في إطار دراسة العقبات ونتائج التدابير المتخذة من طرف السلطات الحكومية لتعزيز الصادرات خارج قطاع المحروقات.

واتفق مع ما توصل إليه الباحث في قضية اعتماد الجزائر في تحقيق التنمية على الغاز والنفط لا يدوم لفترة طويلة، والنفط يشكل مورداً غير متجدد كما أن انخفاض أسعاره هي حالة إنذارات

¹ BOUAOUINA Hidayette. «Les exportations hors hydrocarbures en Algérie. Enquête auprès de quelques entreprises algériennes » Mémoire de fin de Cycle Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales faculte des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion. universite abderrahmane mira de bejaia.2016

للاقتصاد الجزائري، فلقد أشار الباحث إلى ضرورة التخفيف من هذا الاعتماد بتنوع مصادر النمو الأخرى وهذا ما سأحاول الإشارة إليه وهو الاعتماد على إستراتيجية دفع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو الأسواق الدولية وسأحاول تقييم جهود الجزائر في هذا المجال من خلال تحليل أداء بيئة الأعمال الدولية والتركيز على تحليل القدرة التنافسية التصديرية لمنتوج التمور في السوق الدولية على ضوء البيانات المتوفرة من الجهات الرسمية والمختصة وبعد استبعاد اثر تضارب الإحصائيات وعدم توفرها في بعض السنوات لحساب تلك المؤشرات تم ضبط الفترة 2003-2013 .

المبحث الثالث: موقع الدراسة الحالية من جميع الدراسات السابقة

لقد حاولت توضيح موقع الدراسة الحالية من جميع الدراسات السابقة من خلال التطرق إلى البعد المنهجي والموضوعي، ويمكن توضيح أوجه التشابه والاختلاف وفق هذين البعدين كما يلي:

المطلب الأول: البعد المنهجي للدراسة الحالية من جميع الدراسات السابقة

سأحاول من خلال هذا المطلب تحديد وتحليل أوجه التشابه والاختلاف لدراستي الحالية من جميع الدراسات السابقة من حيث بعدها المنهجي وفقا لما يلي:

أولاً: أوجه التشابه

من الناحية المنهجية اتفقت دراستي الحالية مع اغلب الدراسات السابقة سواء كانت أجنبية أو عربية في استخدام المنهج الوصفي، من خلال وصف وتحليل أهم البنود المتعلقة بتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الصادرات بالاعتماد على البيانات الثانوية المتمثلة في المراجع والمقالات والأبحاث العربية والأجنبية.

ثانياً: أوجه الاختلاف

اختلفت دراستي الحالية عن اغلب الدراسات السابقة سواء كانت عربية أو أجنبية في المنهج المستخدم لمعالجة جانبها التطبيقي، فالدراسة الحالية تعتبر أول دراسة - في حدود علم الباحثة -

في محاولة معالجة إشكالية الموضوع باستخدام أسلوب المقابلة الشخصية مع الاطلاع على بيانات إحصائية صادرة عن جهات ومصادر موثوقة ومختلف التقارير الناجمة عن المؤسسات الوطنية والمنظمات العالمية وقراءتها وتحليلها باستخدام مؤشرات تعتبر الأولى - في حدود علم الباحثة- في الطرح لمعالجة الشق التطبيقي من إشكالية الأطروحة وكمنهج يتسم بالدقة، على خلاف الدراسات السابقة وخاصة الأجنبية منها إذ اعتمدت اغلبها على أسلوب المسح الميداني باستخدام قائمة استبيان في البعد المتعلق بتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، أما الدراسات العربية في هذا البعد اقتصر فقط على المنهج الوصفي من خلال وصف وتحليل ظاهرة تدويل المؤسسات فمن وجهة نظر الباحثة تحليل هذه الظاهرة لا يعطي طابع الدقة إلا من خلال المعالجة التطبيقية.

المطلب الثاني: البعد الموضوعي للدراسة الحالية من جميع الدراسات السابقة

أولاً: أوجه التشابه

من ناحية موضوع الدراسة الحالية، اتفقت هذه الأخير مع اغلب الدراسات السابقة في عدة نقاط منها:

- أ - تعتبر ترقية الصادرات من أهم القضايا ذات الصلة بالتجارة الخارجية، كما أن التصدير أصبح خياراً استراتيجياً نحو تحقيق التنمية المستدامة.
- ب الجزائر على غرار الدول النامية ما يميز صادراتها هو سيطرة قطاع المحروقات بنسبة 97%، وتعتبر الصادرات خارج هذا القطاع ضعيفة جداً، بالرغم ما تبذله الحكومة من جهود من أجل ترقيتها إلا أنها ظلت لا تتعدى 5% في أحسن الظروف.
- ت حداثة المشكلة المعالجة المرتبطة بعملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- ث الاعتراف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمجال للدراسة
- ج ظاهرة تدويل المؤسسة عملية معقدة وضبط مفهومها ومصطلحاتها وإطارها العام جد صعب هذا ما أكدته اغلب الدراسات الأجنبية السابقة والتي أعطت لظاهرة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية بالغة وصعوبة التطرق إليها من الناحية التجريبية.

ثانيا: أوجه الاختلاف

تختلف دراستي الحالية عن جميع الدراسات السابقة سواء كانت أجنبية أو عربية من ناحية معالجة الإشكالية من حيث بعدها الموضوعي، ولقد سجلت أهم نقاط هذا الاختلاف اذكر منها:

أ - بعد الاعتراف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمجال للبحث والدراسة ركز اغلبها على أنها كمرج لعلاج البطالة أو لمساندة المؤسسات الكبيرة، في حين أشارت بعض الدراسات أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثل المؤسسات الكبيرة لها عدة خيارات إستراتيجية التي يمكن أن تضمن لها التقدم والنمو، ولكن من وجهة نظر الباحثة أن هذا النوع من المؤسسات لها من الخصائص ما يؤهلها لمواكبة عملية التدويل وربما بشكل أفضل من المؤسسات الكبيرة لعدة اعتبارات تم التطرق لها في الدراسة الحالية، هذا ما أعطى طابع الاختلاف و الخصوصية في معالجة موضوع الدراسة الحالية.

ب لقد كانت اغلب الدراسات التي تناولت الموضوع وفق بعد تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الناحية التجريبية أجنبية، بحيث أن الأبحاث العربية كانت قليلة جدا في هذا المجال، بينما الموضوع وفق بعد ترقية الصادرات كانت اغلب الدراسات عربية، فمن خلال الدراسة الحالية حاولت خلق إشكالية للموضوع من خلال الربط بين مؤشرين يعتبران من أهم المؤشرات ذات الصلة بتحقيق التنمية المستدامة وهما تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ، هذا ما أعطى للموضوع طابع الاختلاف والتميز عن جميع الدراسات السابقة سواء كانت أجنبية أو عربية إذ يعتبر -في حدود علم الباحثة- الأول من نوعه في الطرح.

ت في احد الدراسات السابقة تم الاعتماد على مؤشر الميزة النسبية الظاهرة للبحث في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لديها فرصة جيدة على المستوى العالمي، بينما في الدراسة الحالية استخدمت الباحثة بالإضافة إلى هذا المؤشر، مؤشرات أخرى تعتبر جد مهمة للكشف عن فرص تدويل المنتج أهمها: مؤشر الحصة السوقية، مؤشر التنافسية السعرية ومؤشر قوة التصدير بالإضافة إلى محاولة البحث عن فرص التدويل وتحليلها وتقييمها بشكل مفصل ودقيق من خلال التركيز على منتج التمر و الذي في الجزائر يتم

تصديره من فئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحليل إمكانية تدويله الى الأسواق الأوروبية، الإفريقية والآسيوية للمساهمة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

خلاصة الفصل:

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم الاعتراف بها كمجال للدراسة ولكن وفق نسق على أنها فقط كمخرج لعلاج البطالة ومساندة المؤسسات الكبيرة، فظاهرة تدويل المؤسسة عملية معقدة وضبط مفهومها وإطارها العام والحكم فيها جد صعب هذا ما أكدته اغلب الدراسات، فالمساهمة الأكاديمية في مجال تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالنسبة للدراسات الأجنبية السابقة والتي أعطت لهذا المجال من المساهمات العلمية أهمية بالغة أكدت صعوبة التطرق إلى هذا المجال من البحث من الناحية التجريبية ، أما الدراسات العربية اغلبها اكتفت بوصف الظاهرة دون الأخذ بعين الاعتبار خصوصية هذا النوع من المؤسسات والتي تختلف طبعاً عن المؤسسات الكبيرة وحتى بين الدول النامية والمتقدمة.

فمن وجهة نظري وبعد الاطلاع على اغلب الدراسات المتعلقة بتدويل نشاط المؤسسة بشكل عام والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص، لاحظت من خلالها أن لهذا النوع من المؤسسات من الخصائص ما يؤهلها لتحقيق هدف تنمية صادرات البلد يعتبر توفرها ضروري وشرط أساسي لاتخاذ قرار التدويل، بغض النظر عن نقاط الضعف التي تحول دون إمكانية مساهمة هذا النوع من المؤسسات من المساهمة في ذلك.

فوفقاً لهذا الطرح حاولت من خلال دراستي الحالية هذه تحليل ودراسة إمكانية التوجه نحو تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كخيار استراتيجي لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر وبالإشارة إلى حالة منتج التمور خلال الفترة 2003-2013.

الفصل الثالث:

إشكالية ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في

الجزائر

تمهيد:

منذ الأزمة التي هزت الاقتصاد الجزائري وبعد سقوط أسعار النفط في منتصف 1980 والجزائر تعتمد على المحروقات باعتبارها المورد الوحيد للعملة الصعبة، إذ يسهم بأكثر من 98% من عائدات التصدير وأصبحت الحاجة إلى رؤية إستراتيجية لتعزيز الصادرات خارج قطاع المحروقات، ومنذ بداية التسعينات شرعت الجزائر في ديناميكية وتنفيذ عملية إصلاحات اقتصادية، وفي هذا السياق تم تطوير الإطار القانوني والمؤسسي للاقتصاد الجزائري بهدف ضمان أفضل لظروف تنويع المنتجات وخلق فرص للتصدير خارج قطاع المحروقات.

ومع ذلك وعلى الرغم من الجهود التي بذلتها السلطات العمومية إلا أن تقدير الصادرات خارج قطاع المحروقات لا يتعدى 2 مليار دولار في أحسن الظروف؟

بالاستناد على المعطيات الصادرة عن تقارير دولية ووطنية سأحاول من خلال هذا الفصل تحليل إشكالية ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر وفق الطرح الآتي:

المبحث الأول: مقتضيات تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

المبحث الثاني: تحليل تطور المبادلات التجارية الجزائرية خلال الفترة 2005-2015

المبحث الثالث: التوزيع الجغرافي للمبادلات التجارية الجزائرية خلال الفترة 2005-2015

المبحث الأول: مقتضيات تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

سأحاول الإحاطة بأهم مقتضيات تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات بالجزائر بالإشارة إلى وضع الاقتصاد الجزائري من خلال التجربة التنموية ومؤشرات الاقتصاد الكلي الجزائري خلال الفترة 2001-2017 والتطرق إلى أهم مشاكل وعقبات التصدير خارج المحروقات وجهود الجزائر في مجال ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

المطلب الأول: وضع الاقتصاد الجزائري من خلال التجربة التنموية ومؤشرات الاقتصاد الكلي خلال الفترة 2001-2017

ابتداء من عام 1986 ظهرت الصعوبات المالية بفعل أزمة انخفاض أسعار النفط م ن 36 دولار للبرميل الواحد إلى 08 دولار وبدأت الأزمة تتفاقم مما أثر ذلك على وضع الاقتصاد الجزائري اذ شهد تحولات وتغيرات وتجارب تنموية انعكست بشكل ملحوظ على مؤشرات الاقتصاد الكلي، يمكن تحليل وضع الاقتصاد الجزائري في الألفية الأخيرة من خلال تحليل التجربة التنموية التي خاضتها الجزائر في الفترة 2001-2014 وكذا تحليل مؤشرات الاقتصاد الكلي في الفترة 2013-2017 وفقا لما يلي:

أولا: تحليل تجربة الجزائر التنموية خلال الفترة 2001-2014

لقد خاضت الجزائر خلال الفترة 2001-2014 تجربة تنموية متمثلة في سياسة الإنعاش الاقتصادي ولقد تم تجسيد هذه السياسة من خلال ثلاث برامج تنموية¹:

- البرنامج الأول: برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي المطبق في الفترة 2001-2004 خصص له مبلغ 525 مليار دينار جزائري أي حوالي 7 مليار دولار أمريكي
- البرنامج الثاني: البرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي وتم تنفيذه في الفترة 2005-2009 وخصص له مبلغ يفوق 150 مليار دولار أمريكي.
- البرنامج الثالث: البرنامج الخماسي 2010-2014 ويعد أضخم برنامج تنموي يطبق في الجزائر منذ الاستقلال بمبلغ يصل 186 مليار دولار أمريكي.

¹نبيل بوفليح، دراسة تقييمية لسياسة الإنعاش الاقتصادي المطبقة في الجزائر في الفترة 2000 - 2010، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، جامعة الشلف، العدد 9، 2013، ص 43

ولقد نتج عن سياسة الإنعاش الاقتصادي آثار إيجابية على الاقتصاد الوطني، فخلال الفترة 2000-2013¹، حققت الجزائر تحسنا في مجاميعها الاقتصادية حيث زادت عائدات الصادرات لتصل إلى 63.5 مليار دولار في سنة 2013 مقابل 21.1 مليار دولار عام 2000، وارتفعت احتياطات النقد الأجنبي من 11.9 مليار دولار عام 2000 إلى أكثر من 194 مليار دولار خلال عام 2013، وانخفض الدين الخارجي في نهاية 2013 إلى 374.5 مليون دولار مقابل 20.4 مليار دولار في عام 2000، ولقد مكنت سياسة تخفيض الديون التي نفذتها الجزائر في عام 2000 من الانتعاش مع التقدير الواضح لقدرتها على التمويل الذاتي لبرنامج التنمية الخماسي (2010-2014) بميزانية قدرها 186 مليار دولار، وانخفضت نسبة التضخم من 4.2% عام 2000 إلى 3.3% في نهاية عام 2013 ومعدل البطالة من 11% عام 2000 إلى 9.8% عام 2013.

ثانيا: تحليل مؤشرات الاقتصاد الكلي الجزائرية خلال الفترة 2013-2017

على حسب تقرير صندوق النقد الدولي الصادر عن الجزائر لعام 2017 يمكن تحليل مؤشرات الاقتصاد الكلي الجزائرية خلال الفترة 2013-2017 وفق الجدول الموالي:

الجدول رقم 4: مؤشرات الاقتصاد الكلي الجزائرية خلال الفترة 2013-2017

البيان	2017	2016	2015	2014	2013
الإنتاج					
تطور الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (%)	2.9	3.4	3.9	3.8	2.8
تطور الناتج المحلي الإجمالي خارج قطاع المحروقات (%)	3.1	3.7	5.5	5.6	7.1
التشغيل					

¹ 2000-2013: les indicateurs économiques de l'Algérie maintenus à des niveaux soutenables Revue de presse Mardi 11 mars 2014

					معدل البطالة (%في نهاية الفترة)
-	-	11.2	10.6	9.8	
					الأسعار
4	4.3	4.8	2.9	3.3	التضخم
					تمويل الحكومة المركزية (نسبة مئوية من الناتج المحلي)
28,0	26,8	30,1	33,4	35,8	اجمالي الأرباح
11,2	10,2	14,1	19,7	22,1	المحروقات
40,2	42,4	46,5	41,3	36,7	مجموع النفقات
-12,2	- 15,6	- 16,4	- 8,0	- 0,9	الرصيد العام للميزانية (العجز)
25,4	15,4	9,0	8,0	7,7	اجمالي الدين العام
					العملة والائتمان
10,0	1,1	0,5	14,4	8,4	التوسع المالي (النسبة المئوية للتغير)
10,0	9,0	16,1	25,7	19,9	الائتمان للاقتصاد
					ميزان المدفوعات
-17,0	- 17,9	-16,2	- 4,4	- 0,4	الميزان الخارجي الحالي (النسبة المئوية من الناتج المحلي الإجمالي)
1,1	0,9	0,4	- 0,7	0,9	الاستثمار الأجنبي المباشر (نسبة مئوية من PIB)
18,9	22,1	29,8	33,5	32,3	اجمالي الاحتياطات
4,9	2,8	1,8	1,7	1,6	الدين الخارجي (نسبة مئوية من PIB)
					أسعار الصرف
-3,2	- 1,6	- 4,3	2,1	- 1,4	النسبة المئوية للتغير

Sources : autorités algériennes; et estimations des services du FMI. / En mois d'importations de biens et de services de l'année précédente.

من خلال معطيات الجدول أعلاه يتبين انه استمرت نسبة تطور الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة 2013-2015 من 2.8% إلى 3.9%، ثم تناقص تدريجيا خلال عامي 2016 و2017 ليبلغ على التوالي 3.4% و 2.9%¹.

¹ Fonds monétaire international, "ALGÉRIE"

أما فيما يخص تطور نسبة نمو الناتج المحلي الإجمالي خارج قطاع المحروقات شهد تدهور محسوس خلال الفترة 2013-2017 بحيث انخفض من 7.1% خلال 2013 إلى 3.1% خلال 2017، كما ان معدل البطالة ارتفع من 9.8% خلال 2013 إلى 11.2% خلال 2015، كما أن معدل التضخم شهد أكبر معدل له خلال 2016 بما يقارب 4.3% وانخفض خلال 2017 إلى 4%.

ولقد بلغ عجز الموازنة مستوى قياسيا في عام 2015، بسبب انخفاض عائدات المحروقات وفي المقابل التوسع المالي الكبير، ولقد بلغ العجز المالي في الميزانية 16.4% من الناتج المحلي الإجمالي.

ولقد أدى انخفاض أسعار النفط إلى انخفاض نسبة 30% من عائدات النفط والغاز، في حين ارتفعت النفقات بنسبة 10.2%، وزاد العجز في الحساب الجاري إلى 17% خلال 2017 مقارنة مع 4.4% في عام 2014¹.

مما تقدم ما يمكن قوله بأنه على الصعيد الهيكلي بالرغم من الرخاء المالي غير المسبوق منذ العقد الأول من الألفية الثالثة مع الارتفاع المفاجئ في أسعار النفط، عجزت الجزائر إطلاق مرحلة التحول نحو التنويع بما في ذلك التنويع الاقتصادي، وتنويع الصادرات وتنويع موارد الميزانية ولا تمثل الصناعة سوى 5% من الناتج الإجمالي مقابل أكثر من 15% في البلدان المجاورة².

فيما تغطي على قطاع خدمات التجارة والنقل اللذان يعتمدان على الموارد الهيدروكربونية والواردات، إذ تشكل صادرات المحروقات على نحو ثابت من 95 إلى 98% من إجمالي الصادرات الوطنية، وفيما يخص الميزانية تستمد أكثر من 60% من موارد الخزينة من الجباية البترولية (في عام 2014) وبالتالي ستبقى الجزائر على المديين المتوسط والبعيد تواجه تحدي التنويع الاقتصادي، فعلى المدى القصير ينبغي على البلد مجابهة عجز الميزانية الأخذ في التقايم بسبب الهبوط الشديد في سعر النفط، إذ وصل الميزان المالي إلى ناقص 9% من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2014 وانخفاض في عام 2017 إلى ناقص 17% من الناتج المحلي الإجمالي.

¹ Rapport des services du fmi pour les consultations de 2016 au titre de l'article IV 29 Avril 2016,p6

² الأمم المتحدة، منشورات اللجنة الاقتصادية لأفريقيا، موجز قطري للجزائر، 2016، ص2

فالذي تواجهه السلطات العامة في كيفية التوصل إلى التحكم في تدهور حالة المالية العامة دون كبح وتيرة النمو.

المطلب الثاني: أهم مشاكل وعقبات التصدير خارج قطاع المحروقات في الجزائر

إن عوامل ركود الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر يرجع إلى مختلف الإختلالات الاقتصادية والمؤسسية والتنظيمية والإخفاقات التي تواجهها الشركات المصدرة أو المحتملة التصدير، وقد أثارت التقارير المختلفة التي تناولت هذا الموضوع نوعين من العوامل التي تعوق الشركات الجزائرية على التصدير: عوامل الاقتصاد الكلي والاقتصاد الجزئي.

أولاً: عوامل الاقتصاد الكلي

هي العوامل التي تميز البيئة المؤسسية والتنظيمية للأعمال التجارية نذكر منها:¹

- نظام الإنتاجي الموجه تقريبا نحو إرضاء السوق الداخلية؛
- اعتماد الإمدادات الخارجية على قطع الغيار وخاصة على الاستهلاك الوسيط. مما يشير إلى انخفاض مستوى التكامل بين الصناعات؛
- فشل بيئة الأعمال (المؤسسية والتنظيمية) في الرفع من القدرة التنافسية للمؤسسات؛
- تداخل بعثات وكالات ووكالات ترويج الصادرات والافتقار إلى التنسيق في ميدان العمليات؛
- عدم كفاءة نظام التمويل هو عامل آخر في هذا الركود. وهكذا، فإن القيود تقف في فترات التوطن، والاعتمادات المستندية، والتأخيرات في الصرف
- القيود المتعلقة بخدمات الموانئ والنقل الجزائري فالموانئ التجارية، باستثناء الموانئ النفطية، لديها أوجه قصور خطيرة من حيث المعدات والمكان، فهي تفتقر إلى البنية التحتية الحديثة للطرف الآخر بحيث لا يمكن استقبال السفن الكبيرة.²

¹ Djemai S « Les PME Exportatrices : Croissance Economique Hors Hydrocarbures », Communication présentée lors du colloque international sur l'évaluation des effets des programmes d'investissement publics 2001-2014 et leurs retombées sur l'emploi, l'investissement et la croissance économique à Sétif le 11 12 mars 2013.p 52

² BOUAOUINA Hidayette. Op cit. p 29

- القيود المتعلقة بأداء وفعالية النظام المالي والمصرفي: يعتبر وجود نظام مالي ومصرفي حديث وفعال عنصرا أساسيا لفعالية أي سياسة اقتصادية وتجارية خارجية وخاصة بالنسبة لأي صفقة تجارية خارجية، كالتصدير، فعدم وجود خدمة تتسم بالكفاءة والتنافسية في جميع مراحل عملية التصدير (تمويل العمليات، وتمويل الصادرات، وضمان مخاطر عدم الإعادة إلى الوطن، وإدارة مخاطر العملات، والحصول على خدمات الدعم الخارجي، وما إلى ذلك) هو أحد أسباب ضعف أداء الصادرات الجزائرية.
- القيود المتعلقة بإدارة الجمارك: من الواضح أنه من الضروري تبسيط الأنظمة لتسريع مواعيد التخليص، وتبين الدراسات التي أجريت أن الوقت الذي تستغرقه عمليات التخليص الجمركي الجزائري طويل جدا مقارنة بالمعايير الدولية خاصة بالنسبة للمنتجات القابلة للتلف
- التحديات المرتبطة بالجوانب السياسية والقانونية: تتمثل أهم هذه التحديات في الخسائر التي يمكن أن تلحق بالمؤسسات المصدرة في حال صدور قوانين وتشريعات قد تتعارض مع مصالحها وأهدافها، ومن أهمها التأميم، المصادرة والتصفية للمشروعات، وكذا القيود المفروضة على الملكية الأجنبية والتعامل في النقد الأجنبي والشروط الموضوعية على استخدام المكون المحلي، واتجاهات النقابات والتعريف الجمركية وغيرها¹.

ثانيا: عوامل الاقتصاد الجزئي

هي العوامل التي تتعلق بسلوك رجال الأعمال الجزائريين، والتي يمكن تلخيصها في النقاط التالية²:

- خوف رواد أعمال الشركات المصدرة من مواجهة السوق الدولية بسبب العيوب العديدة الموجودة في البيئة التي تعمل فيها هذه الشركات، ويرجع هذا الخوف، من جهة أخرى، إلى الضغوط الدولية، ومن ناحية أخرى إلى معوقات الإدارة الجزائرية؛
- عدم قدرة رواد الأعمال على تولي مهمة التصدير (التسويق الدولي، والخدمات القانونية المتخصصة، وما إلى ذلك).

¹ جمال حنشور، مرجع سبق ذكره، ص50

² Djemai S. op cit/ p53

- عدم وجود قنوات توزيع محددة وخدمات ما بعد البيع لتسهيل عملياتها التجارية أو لتوقع الأسواق
- قلة جودة المنتجات والخدمات نتيجة للتخلف التكنولوجي للشركات الجزائرية التي تعزى بدورها إلى حالة المعدات التي لا تلبي في معظمها المعايير الدولية وتدني مستوى تدريب الموظفين
- نقص الخبرة في التصدير هو عامل آخر يفسر التزام شركات التصدير الجزائرية، والواقع أن مشاركة المؤسسات وخاصة الشركات الخاصة في التصدير حديثة نسبيا، حيث أن 78% من الشركات الجزائرية بدأت التصدير بعد عام 1988 و40% بعد عام 1997

المطلب الثالث: جهود الجزائر في مجال ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

لقد أصبح من الضروري اندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي لمسايرة مختلف التطورات الحاصلة وتحقيق أهداف التنمية، كما أن الحكومة تبذل جهود معتبرة لمراقبة الاقتصاد نحو التدويل ويعتبر التصدير كأحد المجالات الهامة والضرورية لتحقيق ذلك، ويمكن توضيح اجتهادات الحكومة في مجال التصدير من الجانب التشريعي والمؤسسي

أولا: الإطار التشريعي

إن من بين اجتهادات الحكومة من أجل ترقية تنافسية المؤسسات الجزائرية المصدر، تجسيد إطار تشريعي منظم لحماية تلك المؤسسات ولتشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات وقد تمثل هذا الإطار في مختلف التسهيلات الجمركية والمالية منها¹:

1. التسهيلات الجمركية

إن الأنظمة الاقتصادية الجمركية تسعى لتكون لصالح المصدرين ومن بين أهم تلك التسهيلات ما يلي:

¹ <https://www.commerce.gov.dz/ar/agence-nationale-de-la-promotion-du-commerce-exterieur-algex> consulter le site le 21/11/2017

لا تدخل في رقم الأعمال الذي تفرض بناء عليه الضريبة على النشاط المهني (TAP) ؛ عائدات عمليات البيع، و تكاليف النقل و الوساطة المتعلقة ببيضائع أو سلع موجهة للتصدير مباشرة.. (المادة 220-3 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة).

- الضريبة على أرباح الشركات:(IBS)

- تستفيد من إعفاء دائم، العمليات المدرة للعملة الصعبة ولا سيما

- عمليات البيع الموجهة للتصدير;
- تأدية الخدمات الموجهة للتصدير.

- يمنح هذا الإعفاء حسب نسبة رقم الأعمال المحقق بالعملة الصعبة، وتتوقف الاستفادة من أحكام هذه الفقرة على تقديم المعني إلى المصالح الجبائية المختصة وثيقة تثبت دفع هذه الإيرادات لدى بنك متوطن بالجزائر.

- لا تشمل الاستفادة من هذا الإعفاء عمليات النقل البري والبحري والجوي وعمليات إعادة التأمين والبنوك.(المادة 10/ من قانون المالية 2011 المعدل و المتمم لأحكام المادة 138 من قانون الضرائب المباشرة و الرسوم المماثلة)

- إعفاء من الضريبة على رقم الأعمال

- الرسم على القيمة المضافة(TVA) ، و المتعلق بعمليات البيع عند التصدير

تعفى من الرسم على القيمة المضافة (TVA) عمليات البيع المتعلقة بالبيضائع المصدرة والبيضائع من مصدر وطني والمسلمة إلى المحلات الموضوعة تحت الرقابة الجمركية المؤسسة قانونا، عدا بعض الاستثناءات (المادة 13 من قانون الرسوم على رقم الأعمال)

- عمليات الشراء بالإعفاء من الرسم على القيمة المضافة:(TVA)

المشتريات أو البضائع المستوردة والمحقة من قبل مصدر والمخصصة إما للتصدير أو لإعادة تصديرها على حالها أو لإدخالها في صنع السلع المعدة للتصدير وتكوينها وتوضيبيها وتغليفها وكذلك الخدمات المتعلقة مباشرة بعملية التصدير. (المادة: 42 -2 من قانون الرسوم على رقم الأعمال)

- استرجاع الرسم على القيمة المضافة:(TVA)

يمكن الاستفادة منه فيما يتعلق بكافة البضائع والخدمات التي تستفيد من نظام الترخيص بالشراء مع الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة. (ق.ج المادة 42 - 50 من قانون الرسوم على رقم الأعمال).

2. التسهيلات المالية

يمكن لأي شركة منتجة لبضائع أو خدمات مقرها في الجزائر، وتعمل في مجال تصدير المنتجات المحلية الاستفادة من التسهيلات المصرفية سواء للمشاركة في المعارض في الخارج أو من أجل التصدير منها:

• شهادة توطين التصدير:

تخضع عمليات تصدير المنتجات عن طريق البيع النهائي أو بيع التسليم وكذا عمليات تصدير الخدمات إلى إلزامية التوطين لدى بنك وسيط معتمد ومؤسس بالجزائر.

وتمكن هذه العملية من التعرف على الصفقة التجارية من خلال رقم تسجيلها. وتكون محل تقديم شهادة التوطين المطلوبة من قبل الجمارك عند إعداد التصريح الجمركي بالتخليص عند التصدير.

• استعادة وإعادة عائدات للتصدير:

فيما يتعلق بإعادة عائدات البيع، فإن تسجيل مداخل التصدير تحدده تعليمة بنك الجزائر¹.

وتقسم عائدات التصدير على النحو التالي:

50% بالدينار الجزائري، يوضع في حساب المصدر

¹لمزيد من المعلومات راجع تعليمة بنك الجزائر رقم 05-11 المؤرخة في 19/10/2011 المعدلة لأحكام الامر رقم 22-94 المؤرخ في 1994/12/04

50% بالعملة الصعبة، منها:

- 40% توضع في حساب المصدر بالعملة الصعبة، ويمكن استعمالها بحرية وفقا لتقديراته، وتحت مسؤوليته في إطار ترقية الصادرات.
- 60% بالعملة الصعبة حساب المصدر بالعملة الصعبة "الشخص المعنوي".

ويجب على المصدر استعادة عائدات التصدير في اجل لا يتعدى 180 يوما بدءا من تاريخ انجاز الخدمات¹.

• الأحكام المالية المتعلقة بالتجارة الخارجية:

تعتبر عمليات في التجارة الخارجية: معاملات السلع والخدمات التي تدخل في إطار عقد تجاري إضافة إلى الخدمات بعمليات التحويل والمعالجة المؤدية إلى إنتاج أو إصلاح².

• الأحكام المالية المتعلقة بالاستثمار في الخارج من طرف المتعاملين الخارجيين

تخضع تحويلات رؤوس الأموال تحت غطاء الاستثمار في الخارج من طرف المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين، بغض النظر عن الصيغة القانونية التي قد يحملونها في البلد المضيف للترخيص المسبق من طرف مجلس النقد والقرض، والاستثمار في الخارج يأخذ أحد الأشكال التالية³:

- إنشاء شركة أو فرع
- المشاركة في الشركات الموجودة في شكل مساهمات نقدية او عينية
- افتتاح مكتب تمثيلي

¹لمزيد من المعلومات انظر تعليمات بنك الجزائر رقم 06-11 المؤرخة في 2011/10/19

²لمزيد من المعلومات انظر تعليمات بنك الجزائر رقم 01-07 المؤرخة في 2007-02-03 المتعلقة بالقواعد المطبقة على معاملات التجارة الخارجية في السلع والخدمات

³ لمزيد من التفاصيل راجع القانون 04/14 المؤرخ في 2014/09/29 من الجريدة الرسمية رقم 63 المؤرخ في 2014/10/22

ثانيا: الإطار المؤسسي

لقد تم استحداث مجموعة من المؤسسات العمومية ذات طابع إداري الهدف منها السهر على تجسيد السياسات والبرامج من أجل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات منها:

1. الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX)¹

تعد الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) مؤسسة عمومية ذات طابع إداري ، وقد تأسست عام 2004 بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-174 المؤرخ في 12 جوان 2004م.

تعتمد الوكالة سياسة توسيع المبادلات التجارية والاندماج الدولي، كما تعمل تلعب دور الوسيط بين مؤسسات الدولة والمصدرين الجزائريين، وتعد الوكالة ALGEX كأداة عمومية لترقية وتنمية الصادرات خارج المحروقات من أجل دعم المجهودات المبذولة من طرف الشركات وذلك بوضع السياسات والاستراتيجيات العمومية من أجل ترقية وتنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

2. الصندوق الوطني الخاص لترقية الصادرات (FSPE)

تم تأسيس الصندوق الخاص بترقية الصادرات بموجب قانون المالية 1996، حيث تخصص موارده لتقديم الدعم المالي للمصدرين في نشاطات ترقية وتسويق منتجاتهم في الأسواق الخارجية وتمنح الدولة لهم إعانات عن طريقه لفائدة أي شركة مقيمة تقوم بإنتاج ثروات أو تقدم خدمات ولكل تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري وينشط في مجال التصدير وهناك خمسة مجالات إعانة²:

- أعباء لها صلة بدراسة الأسواق الخارجية
- التكفل الجزئي بمصاريف المشاركة في المعارض بالخارج
- التكفل الجزئي بتكاليف دراسة الأسواق الخارجية
- تكاليف النقل الدولي لرفع شحن البضائع بالموانئ الجزائرية والموجهة للتصدير

¹<https://www.commerce.gov.dz/ar/agence-nationale-de-la-promotion-du-commerce-exterieur-algex> consulter le site le 21/11/2017

²<https://www.commerce.gov.dz/ar/rubriques/fond-special-pour-la-promotion-des-exportations> consulter le 08/08/2017 à 19:32

- تمويل التكاليف المتعلقة بتكثيف المواد حسب مقتضيات الأسواق الخارجية

3. الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX

الشركة الجزائرية للمعارض و التصدير SAFEX، مؤسسة اقتصادية عمومية شركة ذات أسهم منبثقة من تغيير النشاط الاجتماعي و تسمية الديوان الوطني للمعارض اوناكس- التي انشأت في سنة 1971، في إطار المهام الرسمية لـ SAFEX تنشط في الميادين التالية:

- تنظيم المعارض العامة و الخاصة على المستوى الدولي، الوطني ، الجهوي و المحلي
- إعانة المتعاملين الاقتصاديين في ميادين ترقية التجارة الخارجية وذلك بفضل:

- الإعلام في ميدان القوانين والتنظيمات التجارية
- فرص التعامل الاقتصادي والتجاري مع الشركاء الأجانب
- الإعلام الاقتصادي والتجاري
- التقارب بين المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين والأجانب
- قوانين وترتيبات التصدير
- تحرير مجلات و نشرات إعلامية اقتصادية و تجارية
- تنظيم ملتقيات مهنية، ندوات ومحاضرات متخصصة
- تسيير واستغلال كل منشآت قصر المعارض

4. الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات CAGEX

تخضع الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات، للمادة 4 من القانون 96-06 الصادر في 10 جانفي 1996 والذي ينص على أن تأمين الصادرات يمنح إلى الشركة المسؤولة عن الضمان و التي تعمل لصالح حسابها الخاص و تحت سيطرة الدولة تتولى، تأمين المخاطر التجارية، السياسية، والمخاطر المتعلقة بنقل تلك الصادرات وكذا المخاطر التي قد تنجم اثر حدوث كوارث طبيعية ومن ابرز مهامها:

- التأمين والائتمان الداخلي (والذي يغطي الائتمان الداخلي للمؤسسة، والقروض الخاصة بالاستهلاك)

- تأمين "المعارض
- بيع المعلومات الاقتصادية والمالية.
- تغطية (انتعاش) الديون.
- التأمين المشترك وإعادة التأمين.

5. المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات CNCPE

تطبيقا لأحكام المادة 18 من الأمر رقم 03-04 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 هـ الموافق 19 يوليو سنة 2003 م والمتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، تم تحديد تشكيل المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات وسيره، يتولى المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات، طبقا لأحكام المادة 18 من الأمر رقم 03-04 المذكور أعلاه، المهام الآتية:

- المساهمة في تحديد أهداف تطوير الصادرات وإستراتيجيتها؛
- القيام بتقييم برامج ترقية الصادرات وعملياتها؛
- اقتراح كل تدبير ذي طبيعة مؤسسانية أو تشريعية أو تنظيمية، لتسهيل توسع الصادرات خارج المحروقات.
- يكلف المجلس، بعنوان هذه المهام، بما يأتي:
- صياغة كل اقتراح أو تدبير كفيل بتسهيل دخول المنتجات الجزائرية للأسواق الخارجية؛
- تقديم الاقتراحات التي من شأنها تدعيم تنافسية المنتجات والخدمات الجزائرية في الأسواق الخارجية؛
- دراسة وفحص كل تدبير تحفيزي أو كل عملية تثمين للمنتجات من التراب الوطني، من شأنها دفع تطور الصادرات خارج المحروقات.

6. البرنامج الجزائري الفرنسي¹ optimexport

أن هذا البرنامج الممول بالتعاون بين وزارة التجارة الجزائرية والوكالة الفرنسية للتنمية يتوجه إلى المؤسسات الجزائرية التي تنشط في مجال التصدير أو تلك التي تكتسب كفاءة عالية في هذا المجال، وتتمثل مهمته أساسا في دعم المستفيدين من البرنامج من الجانب التقني، وذلك بجعل مساراتهم التنموية الدولية أكثر حرفية من خلال ضمان تكوينات في المهن المتعلقة بالتصدير والإعلام التجاري واستكشاف الأسواق الخارجية. كما يدرس برنامج "أوبتيم إيكسبورت" بمساعدة خبراء من الوكالة الفرنسية لدعم المؤسسات المتواجدة في الخارج "أوبيفرانس" مكانة الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات في العالم ويقترح بحث مختلف مجالات التنمية التي بإمكان المصدرين اكتشافها بواسطة نشاطات جماعية أو فردية يتم تحديدها، وبهذه المناسبة يمنح هذا البرنامج للمؤسسات الجزائرية التي تنشط في مجال التصدير إمكانية الترشح لتكون عضوا ضمن "تحدي أوبتيم إيكسبورت"، وبالتالي ستمكن المؤسسات التي سيتم اختيارها لهذه العملية والتي يتراوح عددها من 30 إلى 40 مؤسسة من تطبيق بشكل فعال وسريع مزايا برامج الدعم من خلال التكوين و المرافقة في الأسواق الخارجية ، وعلى غرار الدورات التحسيسية المخصصة للمصدرين المبتدئين يرتقب البرنامج توفير دعم خاص لفائدة الأعوان والمستشارين في مجال التصدير والمكونين، ويندرج هذا البرنامج الذي تبلغ تكلفته ما يعادل 1.2 مليون دولار في إطار الجهاز الذي تم إنشائه من أجل ترقية الصادرات خارج المحروقات سيما الصندوق الخاص من أجل ترقية الصادرات ووكالة أليكس وصندوق ضمان المخاطر.

المبحث الثاني: تحليل تطور المبادلات التجارية الجزائرية خلال الفترة 2005-2015

لقد احتلت المبادلات التجارية الصدارة في اهتمام الدول النامية ومنها الجزائر إذ أصبح من الضروري معرفة واقع المبادلات التجارية الجزائرية من خلال تحليل واقع الصادرات أي تطور هيكلها، تركيبها السلعية، التوزيع الجغرافي لها وأهم زبائن الجزائر في مجال التصدير، ومن جانب الواردات من خلال التركيبة السلعية لها، توزيعها الجغرافي وأهم شركاء الجزائر في مجال الواردات.

¹ جريدة الفجر اليومية، انطلاق البرنامج الجزائري الفرنسي لدعم الصادرات خارج المحروقات بتكلفة 1.2 مليون دولار امريكي، نشرت يوم

المطلب الأول: تطور هيكل الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2005-2015)

تعتمد الجزائر على غرار الدول النامية بشكل أساسي على صادرات المحروقات في تمويل احتياجاتها من العملة الصعبة، ولقد شرعت الحكومة الجزائرية في تشجيع الصادرات خارج المحروقات بداية من سنة 1996 لترفع من مستوى أداء المؤسسات في قطاع التصدير ويمكن تحليل المعطيات الإحصائية المتعلقة بهذا الشأن خلال الفترة 2005-2015 وفقا لما يلي:

الجدول رقم 5 : تطور هيكل الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2005-2015)

القيمة: مليون دولار امريكي

الصادرات الإجمالية		الصادرات خارج قطاع المحروقات		الصادرات المحروقات		البيان السنوات
%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	
100	46495	1.95	907	98.05	45588	2005
100	54791	2.16	1183	97.84	53608	2006
100	60916	2.15	1311	97.85	59605	2007
100	79146	2.47	1954	97.53	77192	2008
100	45477	2.34	1066	97.66	44411	2009
100	57762	2.80	1619	97.20	56143	2010
100	73802	2.90	2140	97.10	71662	2011
100	72620	2.82	2048	97.18	70571	2012
100	65823	3.28	2161	96.72	63662	2013
100	61172	4.59	2810	95.41	58362	2014
100	35138	5.85	2057	94.15	33081	2015

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصاء التابع للجمارك الجزائرية CNIS

من خلال الجدول أعلاه يمكن استخلاص ما يلي:

- إن ما يميز إجمالي الصادرات الجزائرية هو سيطرة قطاع المحروقات بنسبة 97% إلا أن هذه النسبة عرفت تراجع محسوس إلى أن بلغت 96.72 % في سنة 2013 ويرجع ذلك إلى عدة أسباب منها ركود إنتاج البلاد للنفط والغاز منذ سنة 2010 بسبب تراجع أنشطة التنقيب ونقص استثمار الشركات الأجنبية، وفي سنة 2015 قدرت قيمة الصادرات من المحروقات 35138 مليون دولار أمريكي أي نسبة 94.15% ويرجع ذلك إلى انخفاض أسعار النفط والغاز في السوق العالمي للنفط خلال نفس الفترة.

- ما تجدر الإشارة إليه من خلال الجدول أعلاه وحسب المركز الوطني للإعلام والإحصائيات التابعة للجمارك فعلى العموم بالنسبة لتطور الصادرات خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2005-2015) عرفت تطور محسوس تخللته بعض الانخفاضات منها في سنة 2009 بلغت قيمتها حوالي 1066 مليون دولار أمريكي في حين بلغت قيمتها خلال 2008 حوالي 1954 مليون دولار أمريكي فهذا الانخفاض كان متوقعا بالنظر للمعطيات الاقتصادية في الأسواق العالمية والظروف المرتبطة بالأزمة المالية العالمية خلال هذه الفترة والتي عصفت باقتصاديات أكبر الدول ، كما نلاحظ ارتفاع محسوس للصادرات خارج قطاع المحروقات خلال سنة 2013 إذ بلغت قيمتها حوالي 2161 مليون دولار أمريكي ، ويرجع هذا الارتفاع إلى زيادة الإنتاج الوطني من الامونياك بعد دخول العديد من الوحدات مرحلة الإنتاج، مثل مصنع ارزيو للامونياك.

- لقد شهدت سنة 2014 تطور محسوس في نسبة الصادرات خارج قطاع المحروقات بالمقارنة بالسنوات السابقة والتي كانت لا تتعدى 3% في أحسن حالاتها وإذ بلغت قيمتها خلال سنة 2014 حوالي 2810 مليون دولار أمريكي أي بنسبة 4.59%، يمكن تفسير هذه الزيادة بتسهيل الاستفادة من أجهزة دعم الدولة لفائدة الإنتاج المحلي، وقد سمحت هذه التدابير المتخذة من طرف الدولة خلال هذه الفترة بإنشاء وتطوير العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هذه الأخير التي نجحت في ترميم المنتجات الجزائرية على الصعيد الدولي.

- نلاحظ انخفاض الصادرات خارج قطاع المحروقات بين سنتي 2014 و 2015 أي من 2810 مليون دولار أمريكي إلى 2057 مليون دولار أمريكي، فبالرغم من كل التدابير المتخذة خلال السنوات الأخيرة من طرف الدولة لرفع هذه القيمة، ويرجع هذا التدهور المحسوس إلى عدة أسباب

منها متعلق بالمنظومة البنكية من جهة و المتعاملين الاقتصاديين من جهة أخرى، فغياب البنوك الجزائرية في الخارج وعدم توفر القواعد اللوجيستية لعملية التصدير (التخزين، الشحن) هي احد العراقيل والصعوبات التي تحول دون تصدير المنتجات الجزائرية نحو الخارج.

المطلب الثاني: التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2005-2015)

ان التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خارج المحروقات تتضمن المواد الغذائية، المواد الأولية، المواد نصف المصنعة، التجهيزات الفلاحية، التجهيزات الصناعية والسلع الاستهلاكية وتتباين مساهمة كل صنف من هذه الأصناف من حيث القيمة والنسبة ويمكن توضيح ذلك وفقا لما يلي:

الجدول رقم 6: التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2005-2015)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

البيان السنوات	الصادرات خارج قطاع المحروقات						
	المواد الغذائية	المواد الأولية	المواد نصف مصنعة	التجهيزات الفلاحية	التجهيزات الصناعية	السلع الاستهلاكية	
2005	قيمة	67	134	656	-	36	14
	نسبة	014	029	141	-	008	003
2006	قيمة	73	195	828	-	44	43
	نسبة	013	036	151	-	008	008
2007	قيمة	92	153	988	-	44	34
	نسبة	015	025	1.62	-	0.07	0.06
2008	قيمة	121	340	1390	-	69	34
	نسبة	015	043	1.76	-	0.09	0.04
2009	قيمة	113	170	692	-	25	49
	نسبة	025	037	1.52	-	0.05	0.11
2010	قيمة	305	165	1089	-	27	33
	نسبة	053	029	1.89	-	0.05	0.06
2011	قيمة	357	162	1495	-	36	16
	نسبة	048	022	2.03	-	0.05	0.02
2012	قيمة	314	167	1519	-	30	18
	نسبة	043	023	2.09	-	0.04	0.02

18	25	-	1608	108	402	2161	قيمة	2013
003	004	-	244	016	061	3.28	نسبة	
10	15	2	2350	110	323	2810	قيمة	2014
0.02	0.02	0.003	3.84	0.18	0.53	4.59	نسبة	
10	15	-	1685	105	239	2057	قيمة	2015
0.03	0.05	-	4.80	0.30	0.68	5.85	نسبة	

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على موقع بنك الجزائر، راجع¹

فمن خلال الجدول أعلاه ومن ناحية الأهمية يمكن تقسيم أهم المواد المشكلة للصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال الفترة (2005-2015) والتي عرفت تطور متفاوت ومتذبذب خلال هذه الفترة والمشكلة أساسا من المواد نصف المصنعة، المواد الأولية، المواد الغذائية، التجهيزات الصناعية، السلع الاستهلاكية والتجهيزات الفلاحية ويمكن توضيح تطور تصدير هذه المواد وفقا لما يلي:

1. المواد نصف المصنعة:

لقد احتلت المرتبة الأولى في قطاع الصادرات خارج قطاع المحروقات، فمن خلال الجدول أعلاه نلاحظ تطور محسوس في قيمتها إذ بلغت عام 2005 حوالي 656 مليون دولار أمريكي لتنتقل في سنة 2008 إلى ما قيمته 1390 مليون دولار أمريكي، ثم تراجعت قيمتها عام 2009 لتصل إلى حوالي 692 مليون دولار أمريكي، ثم سجلت تطور ملحوظ خلال السنوات من 2010 إلى غاية 2014، إذ بلغت عام 2014 أعلى مستوى لها بقيمة قدرها 2350 مليون دولار أمريكي، ولكن انخفضت عام 2015 لتصل إلى ما قيمته 1685 مليون دولار أمريكي.

2. المواد الأولية:

احتلت المرتبة الثانية في قطاع الصادرات خارج قطاع المحروقات، فمن خلال الجدول أعلاه، نلاحظ مساهمة المواد الأولية في تطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات منخفضة نوعا ما بالمقارنة مع المواد نصف المصنعة، إذ شهدت تطور متذبذب ابتداء من سنة 2005، إذ قدرت قيمتها حوالي 134 مليون

¹موقع بنك الجزائر www.bank-of-algeria.dz، نقلا عن المديرية العامة للجمارك، انظر:

-Bulletin statistique trimestriel.N°09 Décembre 2009 P28

-Bulletin statistique trimestriel.N°29 Mars 2015 P28

-Bulletin statistique trimestriel.N°33 Mars 2016 P28

دولار أمريكي لتصل إلى أعلى مستوى لها عام 2008 ، إذ سجلت تطور محسوس وانتعاش خلال هذه السنة إذ بلغت قيمتها حوالي 340 مليون دولار أمريكي، ثم سجلت انخفاضات متتالية عن هذه القيمة ابتداء من عام 2009 والذي بلغت قيمتها حوالي 170 مليون دولار أمريكي لتصل إلى ادني مستوى لها عام 2015، إذ قدرت قيمتها حوالي 105 دولار أمريكي.

3. المواد الغذائية

وقد احتلت المرتبة الثالثة في قطاع الصادرات خارج قطاع المحروقات، فمن خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن مساهمتها جد متواضعة في هذا القطاع، إذ عرفت تطور متذبذب في قيمتها، فخلال الفترة (2005-2008) شهدت تطور ملحوظ إذ سجلت أدنى قيمة لها خلال هذه الفترة قيمة قدرها 67 مليون دولار أمريكي لتبلغ أعلى مستوى لها عام 2008 إلى قيمة قدرها حوالي 121 مليون دولار أمريكي، وسجلت تطور متذبذب خلال الفترة (2009-2015) لتصل إلى ما قيمته 113 مليون دولار أمريكي لترتفع من جديد وتبلغ أعلى قيمة لها عام 2011 لتصل إلى ما قيمته 402 مليون دولار أمريكي ثم سجلت انخفاض عام 2015 لتصل إلى ما قيمته 239 مليون دولار أمريكي.

4. التجهيزات الصناعية

قد احتلت المرتبة الرابعة في قطاع الصادرات خارج قطاع المحروقات، ولقد عرفت تطور متزايد خلال الفترة (2005-2008) ، إذ بلغت عام 2005 حوالي 44 مليون دولار أمريكي لتبلغ أعلى مستوى لها في سنة 2008 بحوالي 69 مليون دولار أمريكي، ويرجع هذا الارتفاع المحسوس إلى تشجيع أجهزة الدولة المؤسسات المصدرة وبشكل خاص فئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال هذه الفترة من أجل تعزيز القدرة التنافسية والنهوض بترقية المنتج الجزائري، ثم شهدت تراجع محسوس ومتذبذب إلى أن وصلت إلى ادني قيمة لها عام 2015 حوالي 15 مليون دولار أمريكي.

5. السلع الاستهلاكية

لقد احتلت المرتبة الخامسة في قطاع الصادرات خارج قطاع المحروقات، كما أن مساهمتها كانت جد ضئيلة وعرفت تطور متذبذب خلال الفترة (2005-2015) إذ بلغت أعلى قيمة لها عام 2009 قيمة

49 مليون دولار أمريكي، أما ادني قيمة لها كانت خلال السنوات 2014 و 2015 إذ وصلت إلى 10 مليون دولار أمريكي.

6. التجهيزات الفلاحية

لقد كانت مساهمتها في التصدير خارج قطاع المحروقات شبه معدومة واحتلت المرتبة الأخيرة في هذا المجال، فمن خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن سنة 2014 هي تقريبا السنة الوحيدة التي سجلت فيها التصدير بقيمة جد ضئيلة أي حوالي 2 مليون دولار أمريكي أي بنسبة 0.003% ويمكن القول بأنها شبه معدومة.

لقد أصبح من الضروري البحث والاهتمام بالقطاعات التي يمكن أن تقدم مساهمة هامة في تنويع الاقتصاد الوطني والتي تتوفر على سلع ذات طابع تنافسي في الأسواق الدولية، هذه الأخيرة التي تتوزع على ثلاث قطاعات هامة منها المنتجات الصناعية مثل (الزئك، الاسمنت، الرصاص، الأدوية، العجلات، المواد الزجاجية، نفايات الحديد) والمنتجات الفلاحية المحولة (تمور، ترفاس، ياغورت، بصل، كسكس، عجائن غذائية، المياه المعدنية و عصائر) والقطاع الثالث الذي يشمل منتجات الصيد البحري (الأسماك الطازجة والمجمدة، قواقع من البحر، فالاهتمام بهذه القطاعات سيفتح آفاق واعدة لتحقيق تنمية مستدامة بتقديم منتجات وخدمات تتطابق والمعايير الدولية ذات جودة لها القدرة على تغطية الطلب المحلي وتسمح بتوجيه الفائض نحو التصدير.

المطلب الثالث: التركيبة السلعية للواردات الجزائرية خلال الفترة (2005- 2015)

يتميز الهيكل السلعي للواردات الجزائرية بالثبات في ترتيب مكوناته إذ نجد في الغالب احتلال التجهيزات الصناعية المراتب الأولى ثم تليها في المرتبة الثانية المواد نصف مصنعة، ثم في المرتبة الثالثة المواد الغذائية، أما بقية السلع كالسلع الاستهلاكية، المواد الأولية، الطاقة والتجهيزات الفلاحية فهي من ضمن قائمة الواردات الأقل قيمة وأهمية ويمكن توضيح ذلك وفقا لما يلي:

الجدول رقم 7: التركيبة السلعية للواردات الجزائرية خلال الفترة (2005-2015) الوحدة: م/دولار

السلع الاستهلاكية	التجهيزات الصناعية	التجهيزات الفلاحية	المواد نصف مصنعة	المواد الأولية	المواد الغذائية	الطاقة	الواردات	البيان	
								السنوات	
3107	8452	160	4088	751	3587	212	20357	قيمة	2005
15.26	41.52	0.78	20.08	3.69	17.62	1.04	100	نسبة	
3011	8528	96	4934	843	3800	244	21456	قيمة	2006
14.03	39.75	0.45	23	3.93	17.71	1.14	100	نسبة	
3752	10026	146	7105	1325	4954	324	27631	قيمة	2007
13.58	36.28	0.53	25.71	4.79	17.93	1.17	100	نسبة	
5090	15268	84	9027	1375	7747	592	39297	قيمة	2008
12.99	38.97	0.21	23.04	3.50	19.77	1.51	100	نسبة	
6145	15140	234	10165	1201	5863	549	39297	قيمة	2009
15.64	38.53	0.60	25.87	3.06	14.92	1.40	100	نسبة	
5987	15573	330	9944	1406	6027	945	40212	قيمة	2010
14.89	38.73	0.82	24.73	3.50	14.99	2.35	100	نسبة	
7944	15951	229	10431	1776	9805	1164	47300	قيمة	2011
16.79	33.72	0.48	22.05	3.75	20.73	2.46	100	نسبة	
9997	13604	329	10629	1839	9023	4955	50376	قيمة	2012
19.84	27.	0.65	21.10	3.65	17.91	9.84	100	نسبة	
12205	15951	449	10810	1766	9572	4356	54903	قيمة	2013
22.23	28.68	0.82	19.69	3.22	17.43	7.93	100	نسبة	
10028	13604	657	12740	1884	11005	2851	58330	قيمة	2014
17.64	32.41	1.13	21.84	3.23	18.87	4.89	100	نسبة	
9773	16593	579	11512	1508	9329	2352	51646	قيمة	2015
18.92	32.13	1.12	22.29	2.92	18.06	4.55	100	نسبة	

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصاء التابع للمديرية العامة للجمارك CNIS، راجع¹

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ بان الواردات الجزائرية بشكل عام عرفت تطور ملحوظ وبشكل متزايد من 2005 إلى غاية 2014 ثم تراجعت خلال عام 2015 ويمكن التحليل بشكل مفصل لأهم أصناف واردات الجزائر خلال الفترة 2005-2015.

1. التجهيزات الصناعية

من خلال معطيات الجدول أعلاه نلاحظ بان التجهيزات الصناعية احتلت خلال الفترة 2005-2015 المرتبة الأولى في قائمة الواردات نظرا لسياسة الدولة في دعم هذا النوع من السلع والتي هي في الأساس متمثلة في المعدات وآلات النقل الضرورية من اجل الإنعاش الاقتصادي ولتشجيع التصدير و من خلال الجدول نلاحظ أن قيمة وارداتها ترتفع من سنة لأخرى إذ سجلت أعلى قيمة لها خلال عام 2015 بقيمة قدرها 16593 مليون دولار أمريكي، وأدنى قيمة لها خلال عام 2005 بقيمة قدرها 8452 مليون دولار أمريكي.

2. المواد نصف مصنعة

تحتل المنتجات نصف المصنعة المرتبة الثانية ضمن قائمة الواردات الجزائرية بعد التجهيزات الصناعية والمتمثلة أساسا في قطع الغيار وبعض المنتجات الضرورية في العمليات الإنتاجية في مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني وعلى العموم خلال الفترة 2005-2015 نلاحظ تطور مستمر من 2005 إلى غاية 2009 ثم عرفت بعدها تطور متذبذب، إذ سجلت أعلى قيمة لها خلال عام 2014 بقيمة قدرها 12740 مليون دولار أمريكي وأدنى قيمة لها عام 2005 إذ بلغت 4088 مليون دولار أمريكي من إجمالي الواردات.

¹ موقع المديرية العامة للجمارك/ www.douane.gov.dz تاريخ الاطلاع 14 أوت 2016 21:57:22

3. المواد الغذائية

في الغالب تحتل هذه المنتجات المرتبة الثالثة ضمن قائمة الواردات والمتمثلة أساسا في الحبوب، السكر، الحليب، الفواكه الطازجة والجافة وغيرها من المواد الغذائية وتعتبر الجزائر من ضمن اكبر الدول المستوردة لهذه المواد على المستوى الإفريقي تستورد الجزائر 100 % من السكر و 85 % من البقول الجافة و 70 % من الحبوب و 90 % من اللحوم البيضاء و 57 % من الحليب و 18 % من اللحوم الحمراء و 11 % من الأسماك¹.

ولم تكف الجزائر بوضعية المستورد الصافي للمواد الغذائية الإستراتيجية، ولكنها سجلت غيابا شبه تام من الأسواق التي تربطها بها اتفاقات شراكة مثل الاتحاد الأوروبي والمنطقة العربية للتبادل الحر وحتى بعض الدول الإفريقية الجارة.

ولقد عرفت هذه المنتجات من حيث قيمة الاستيراد تطورا مستمرا من 2005 إلى غاية 2011 ثم سجلت بعدها تطور متذبذب إلى غاية 2015 ولقد بلغت أعلى قيمة لها عام 2014 بقيمة قدرها 11005 مليون دولار أمريكي وأدنى قيمة لها عام 2005 وبقيمة قدرها 3587 مليون دولار أمريكي من إجمالي الواردات.

4. السلع الاستهلاكية، الطاقة، المواد الأولية والتجهيزات الفلاحية

تعتبر هذه المجموعة من السلع الأقل قيمة مقارنة بالسلع المستوردة الأخرى من تجهيزات صناعية ومواد نصف مصنعة ومواد غذائية ، فالسلع الاستهلاكية تطور قيمة استيرادها كانت متذبذبة خلال الفترة 2005-2015 إذ بلغت أعلى قيمة بـ 12205 مليون دولار أمريكي عام 2013 وأدنى قيمة لها عام 2006 بقيمة 3011 مليون دولار أمريكي أما عن المواد الأولية ، الطاقة والتجهيزات الفلاحية عرفت هي الأخرى تطور متذبذب خلال الفترة 2005-2015 ، فالمواد الأولية بلغت أعلى قيمة لها 1884 مليون دولار أمريكي عام 2014 وأدنى قيمة 751 مليون دولار أمريكي عام 2005، أما الطاقة بلغت أعلى قيمة لها 4955 مليون دولار أمريكي عام 2012 وأدنى قيمة لها 212 مليون دولار أمريكي عام

¹ عبد الوهاب بوكروح، الجزائر تستورد 80.4% من احتياجاتها الغذائية الأساسية، جريدة البيان الاقتصادية

<http://www.albayan.ae/economy/the-world-today/2012-06-05>

2005 والتجهيزات الفلاحية بلغت أعلى قيمة لها 657 مليون دولار أمريكي عام 2014 وأدنى قيمة 84 مليون دولار أمريكي عام 2008.

المبحث الثالث: التوزيع الجغرافي للمبادلات التجارية الجزائرية خلال الفترة (2005-2015)

يختلف التوزيع الجغرافي للمبادلات التجارية الجزائرية اتجاه التكتلات الاقتصادية الدولية، ويمكن توضيح التوزيع الجغرافي لكل من الصادرات والواردات الجزائرية خلال الفترة (2005-2015) وفقا لما يلي:

المطلب الأول: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (2005-2015)

إن التوزيع الإقليمي للصادرات الجزائرية اتجاه التكتلات الاقتصادية الدولية السائدة يختلف من منطقة إلى أخرى وسيتم الإشارة إلى التوزيع الجغرافي لها بينها وبين أهم المجموعات والتي تتضمن (الاتحاد الأوروبي، منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD)، باقي الدول الأوروبية، أمريكا الجنوبية، آسيا (دون دول المغرب العربي)، دول المغرب العربي وباقي الدول الإفريقية.

يمكن توضيح ذلك وفق الجدول الموالي:

الجدول رقم 8: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة 2005-2015

الوحدة: مليون دولار أمريكي

2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	السنوات المجموعة الاقتصادية
19930	40378	41277	39797	37307	28009	23186	41246	26833	28750	25593	الاتحاد الأوروبي
4134	10344	12210	20029	24059	20278	15326	28614	25387	20546	14963	منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية
30	98	52	36	102	10	7	10	7	7	15	باقي الدول الأوروبية
1131	3183	3211	4228	4270	2620	1841	2875	2596	2398	3124	أمريكا الجنوبية
1733	5060	4697	4683	5168	4082	3320	3765	4004	1792	1218	آسيا(دون الدول العربية)
439	648	797	958	810	694	564	797	479	591	621	الدول العربية(دون المغرب العربي)
1319	3065	2639	2073	1586	1281	857	1626	760	515	418	دول المغرب العربي
84	110	91	62	146	79	93	365	42	14	49	باقي الدول الإفريقية
35138	61172	65823	72620	73802	57762	45477	79146	60916	54791	46495	المجموع

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على المديرية العامة للجمارك، راجع¹

1موقع المديرية العامة للجمارك /www.douane.gov.dz/ تاريخ التصفح في 14 أوت 2016 21:57:22

من خلال الجدول أعلاه يمكن التعقيب على التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية وفقا لما يلي:

3 الاتحاد الأوروبي:

إن معظم صادرات الجزائر مازالت مستقطبة من طرف هذه المجموعة، إذ تشكل طرف مهم في التعامل وتعتبر اعم زبون للجزائر، فخلال الفترة (2005-2015) سجلت قيم مختلفة وفي الغالب كانت متذبذبة إذ حققت أعلى قيمة لها في سنة 2013 ما قيمته 41277 مليون دولار أمريكي، أما أدنى قيمة كانت في سنة 2009 بقيمة 23186 مليون دولار أمريكي.

4 منطقة التعاون والتنمية الاقتصادية (خارج الاتحاد الأوروبي)

تأتي دول هذه المجموعة في المرتبة الثانية من حيث استقطاب الصادرات الجزائرية، إذ تعتبر هي الأخرى طرف مهم بالنسبة للجزائر وقد سجلت قيم مختلفة خلال الفترة (2005-2015) إذ حققت أعلى قيمة لها في سنة 2008 بقيمة قدرها 28614 مليون دولار أمريكي، وما تجدر الإشارة إليه أنها عرفت تطور محسوس من سنة 2005 إلى غاية 2008 لتبلغ أعلى قيمة لها خلال هذه السنة ثم ابتداء من سنة 2011 عرفت تدهور وانخفاض محسوس من سنة لأخرى إلى أن بلغت أدنى قيمة لها في سنة 2015 بقيمة قدرها 4134 مليون دولار أمريكي.

5 باقي الدول الأوروبية

لقد سجلت الصادرات الجزائرية اتجاه هذه المجموعة أعلى قيمة لها خلال سنة 2011 بقيمة قدرها 102 مليون دولار أمريكي وبعدها عرفت تطور متذبذب إلى غاية 2015، أما أدنى قيمة لها بلغت 7 مليون دولار أمريكي.

6 أمريكا الجنوبية

لقد عرفت الصادرات الجزائرية اتجاه هذه البلدان تطور متذبذب إذ سجلت أعلى قيمة لها خلال سنة 2011 بقيمة قدرها 4270 مليون دولار أمريكي وأدنى قيمة لها خلال سنة 2015 بقيمة قدرها 1131 مليون دولار أمريكي.

7 آسيا (دون الدول العربية)

على العموم الصادرات الجزائرية اتجهت هذه المجموعة سجلت تطور متذبذب خلال الفترة (2005-2015) إذ سجلت تطور محسوس من 2005 والتي شهدت أدنى قيمة لها خلال هذه السنة بقيمة قدرها 1218 مليون دولار أمريكي إلى غاية 2007 ثم شهدت بعدها تطور متذبذب لتصل أعلى قيمة لها خلال سنة 2011 بقيمة قدرها 5168 مليون دولار أمريكي.

8 الدول العربية (دون المغرب العربي)

لقد شهدت الصادرات الجزائرية اتجاه الدول العربية تطور متذبذب خلال الفترة (2005-2015) إذ سجلت أعلى قيمة لها خلال سنة 2012 وقدرت بـ 958 مليون دولار أمريكي و أدنى قيمة لها قدرت خلال سنة 2015 بـ 439 مليون دولار أمريكي.

9 دول المغرب العربي

مقارنة بالدول العربية فقد شهدت الصادرات الجزائرية اتجاه دول المغرب العربي تطور محسوس خلال الفترة 2005-2015 إذ سجلت أدنى قيمة لها وقدرت بـ 418 مليون دولار أمريكي خلال سنة 2005 وتطورت هذه القيمة إلى غاية سنة 2008 لتبلغ قيمة قدرها 1626 مليون دولار أمريكي وانخفضت بعدها بفارق قدره 769 مليون دولار أمريكي خلال سنة 2009 لترتفع بعدها وتصل إلى أعلى قيمة لها خلال سنة 2014 بقيمة قدرها 3065 مليون دولار أمريكي ولكن خلال سنة 2015 سجلت انخفاض محسوس وبقيمة قدرها 1319 مليون دولار أمريكي.

10 - باقي الدول الإفريقية

سجلت الصادرات الجزائرية اتجاه الدول الإفريقية تطور متذبذب إذ بلغت أعلى قيمة لها سنة 2008 ما قيمته 365 مليون دولار أمريكي، وأدنى قيمة لها سنة 2006 بما يقارب 14 مليون دولار أمريكي.

المطلب الثاني: التوزيع الجغرافي للواردات الجزائرية خلال الفترة (2005-2015)

انه من المهم معرفة التوزيع الجغرافي للواردات الجزائرية لمعرفة أهم الدول الممولة للجزائر فمن خلال الجدول أدناه يمكن الكشف عن أهم هذه الدول التي تستورد منها الجزائر وحسب المناطق الاقتصادية وفقا لما يلي:

الجدول رقم 9: التوزيع الجغرافي للواردات حسب المناطق الجغرافية خلال الفترة 2005-2015

2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	السنوات المجموعة الاقتصادية
6437	25485	28582	26333	24616	20704	20772	20985	14427	11729	11255	الاتحاد الأوروبي
1937	7363	6958	6160	6219	6519	6435	7245	5363	3738	3506	منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية
261	1225	1213	652	579	388	728	659	715	777	1058	باقي الدول الأوروبية
592	2822	3468	3590	3931	2380	1866	2179	1672	1281	1249	أمريكا الجنوبية
3132	11850	10596	9538	8873	8280	7574	616	4318	3055	2506	آسيا (دون الدول العربية)
440	1918	2416	1555	1760	1262	1089	705	621	493	387	الدول العربية (دون المغرب العربي)
155	680	1023	807	691	544	478	395	284	235	217	دول المغرب العربي
84	395	596	741	578	396	350	395	231	148	148	باقي الدول الإفريقية
13038	51702	54852	49376	47247	40473	39292	33179	27631	21456	20326	المجموع

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على المديرية العامة للجمارك

1. الاتحاد الأوروبي

من خلال معطيات الجدول يتبين لنا بان الاتحاد الأوروبي يعتبر أهم شريك للجزائر واهم مورد اذ احتل المرتبة الأولى وعرفت قيمة الواردات الجزائرية من هذه المجموعة تطور ملحوظ من عام 2005 الى غاية 2008 ثم سجلت تطور متذبذب إلى غاية 2015 إذ سجلت أدنى قيمة لها خلال هذا العام بقيمة قدرها 6437 مليون دولار أمريكي بعدما سجلت أعلى قيمة لها 28582 مليون دولار أمريكي عام 2013.

2. منطقة التعاون والتنمية الاقتصادية

تحتل هذه المجموعة المرتبة الثانية ومن خلال معطيات الجدول أعلاه نلاحظ بان قيمة الواردات الجزائرية سجلت تطور ملحوظ من 2005 إلى غاية 2008، ثم تطور متذبذب وبلغت أعلى قيمة قدرها 7363 مليون دولار أمريكي عام 2014، ثم أدنى قيمة لها عام 2015 بقيمة قدرها 1937 مليون دولار أمريكي.

3. باقي الدول الأوروبية

لقد شهدت قيمة الواردات الجزائرية من هذه المجموعة تطور متذبذب خلال الفترة 2005-2015، إذ سجلت اعلي قيمة لها عام 2014 وقدرها 1225 مليون دولار أمريكي، أما أدنى قيمة لها قدرت بـ 261 مليون دولار أمريكي عام 2015.

4. أمريكا الجنوبية

عرفت الواردات الجزائرية من هذه المجموعة تطور متذبذب خلال الفترة 2005-2015، بحيث سجلت أعلى قيمة لها بـ 3931 مليون دولار أمريكي عام 2011 وأدنى قيمة لها عام 2015 وقدرت بـ 592 مليون دولار أمريكي.

5. آسيا (دون الدول العربية)

من خلال معطيات الجدول أعلاه يتبين بان الواردات الجزائرية من هذه المجموعة عرفت تطور ملحوظ من 2005 إلى غاية 2014 وسجلت أعلى قيمة لها عام 2014 بقيمة قدرها 11850 مليون دولار أمريكي، ثم سجلت انخفاض محسوس عام 2015 وبأدنى قيمة قدرها 30132 مليون دولار أمريكي.

6. الدول العربية (دون المغرب العربي)

عرفت الواردات الجزائرية من الدول العربية تطور متذبذب خلال الفترة 2005-2015، إذ سجلت أعلى قيمة لها بـ 2416 مليون دولار أمريكي خلال عام 2013 وأدنى قيمة لها بـ 387 مليون دولار أمريكي عام 2005.

7. دول المغرب العربي

شهدت الواردات الجزائرية من دول المغرب العربي مستويات منخفضة بالمقارنة مع المناطق الاقتصادية السابقة، ومع ذلك سجلت تطور ملحوظ من 2005 إلى غاية 2013 إذ سجلت خلال هذا العام أعلى مستوى لها بقيمة قدرها 1023 مليون دولار أمريكي، وأدنى مستوى سجل عام 2015 بقيمة قدرها 155 مليون دولار أمريكي.

8. باقي الدول الإفريقية

من خلال معطيات الجدول أعلاه نلاحظ بان الواردات الجزائرية من باقي الدول الإفريقية سجلت مستويات منخفضة وتطور متذبذب خلال الفترة 2005-2015، بحيث سجلت أعلى قيمة لها بـ 741 مليون دولار أمريكي عام 2012 أما أدنى قيمة لها سجلت عام 2015 وقدرت بـ 84 مليون دولار أمريكي.

ولقد أشارت المادة 75 من قانون المالية لعام 2015 إلى 14 مجال صناعي¹ يتوجب تشجيعها وتنطوي هذه المجالات على إمكانيات حقيقية للنمو بالنظر للقدرات الوطنية التي تم وضعها والتي قد تستطيع أن يحل إنتاجها محل الاستيراد تدريجيا، ويتمثل ذلك المجال الصناعي في القطاعات التالية: الحديد والصلب والموارد المائية والأجهزة الكهربائية والمنزلية والصناعة الكيماوية والميكانيكية وصناعة السيارات وصناعة المستحضرات الصيدلانية وصناعة الطيران وبناء السفن وإصلاحها والتكنولوجيات المتقدمة وصناعة المواد الغذائية الزراعية والمنسوجات والملابس والجلود ومشتقاتها والأخشاب وصناعة الأثاث.

وتستفيد الاستثمارات المنجزة ضمن النشاطات التابعة للفروع الصناعية السابقة الذكر من إعفاء مؤقت من الضريبة على أرباح الشركات أو الضريبة على الدخل الإجمالي والرسم على النشاط المهني لمدة 5 سنوات، ومنه تخفيض قدره 3% من نسبة الفائدة المطبقة على القروض البنكية.

¹ الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية، العدد 78، قانون رقم 14-10 مؤرخ في 1436 الموافق لـ 30 ديسمبر 2014 يتضمن قانون المالية لسنة 2015، ص 27

خلاصة الفصل:

تتميز الصادرات الجزائرية بعدم التنوع وهيمنة قطاع المحروقات على التركيبة السلعية لها، أما عن مساهمة الصادرات خارج قطاع المحروقات فهي جد ضئيلة، ومن بين عوامل ركودها يرجع إلى مختلف الاختلالات الاقتصادية والمؤسسية والتنظيمية والإخفاقات التي تواجهها المؤسسات المصدرة أو المحتملة التصدير، وقد أثارت التقارير المختلفة التي تناولت هذا الموضوع التأشير على نوعين من العوامل التي تعوق المؤسسات الجزائرية على التصدير وهما عوامل الاقتصاد الكلي والاقتصاد الجزئي.

وفي المقابل نجد أن الواردات الجزائرية تعرف تطور ملحوظ وبشكل متزايد وتتمثل أغلبها في المنتجات في العمليات الإنتاجية ومختلف قطاعات الاقتصاد الوطني.

ومن بين اجتهادات الحكومة من أجل ترقية تنافسية المؤسسات الجزائرية المصدرة تم تجسيد إطار تشريعي منظم لحماية تلك المؤسسات، وقد تمثل هذا الإطار في مختلف التسهيلات المالية، الجمركية و الجبائية وكذا استحداث مجموعة من المؤسسات العمومية ذات طابع إداري الهدف منها السهر على ضبط السياسات والبرامج الرامية إلى تشجيع التصدير.

إذ أصبح من الضروري على الجزائر التحرر من التبعية لتصدير المحروقات لتأمين اقتصادها وخاصة بعد الأزمة النفطية التي شهدتها نهاية سنة 2014 الناتجة عن تراجع أسعار النفط وبشكل كبير والبحث والاهتمام بالقطاعات التي يمكن أن تقدم مساهمة هامة في تنويع الاقتصاد الوطني والتي تتوفر على سلع ذات طابع تنافسي في الأسواق الدولية.

الفصل الرابع:

دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة

2013-2003

تمهيد:

تسعى الجزائر وبجهود معتبرة للاندماج في الاقتصاد العالمي وبمداخل متعددة منها التصدير، الاتفاقيات التعاقدية والاستثمار الأجنبي المباشر من أجل تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية المستدامة.

وفضلا عن ذلك شهدت الجزائر تطورات اقتصادية هامة وتبنت إصلاحات هيكلية عميقة وأعطت للقطاع الخاص اهتمام كبير وعلى وجه الخصوص منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر منذ سنة 1988 لإحداث التنمية الاقتصادية والاجتماعية ولمواكبة التطورات الناتجة عن ضرورة التحول إلى اقتصاد السوق والانفتاح على العالم الخارجي، ولقد ظهر في الآونة الأخيرة العديد من الاستراتيجيات من أجل مواكبة ذلك الانفتاح ولعل من أهمها اقتحام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السوق الدولية إلا أن التمكن من هذه الإستراتيجية يتوقف على إمكانية التحكم في ثلاث عوامل رئيسية وهامة وهي أداء بيئة الأعمال، تنافسية المؤسسة والقدرة التنافسية التصديرية للمنتوج. وفي الجزائر يعتبر قطاع التمور من بين القطاعات الهامة التي يمكن أن تقدم مساهمة هامة في تنويع الاقتصاد الوطني واستغلاله كثاني مورد للعملة الصعبة بعد المحروقات والذي تمثله فئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

سأحاول من خلال هذا الفصل تحليل عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال تحليل أداء بيئة الأعمال والإشارة إلى جهود الجزائر في دعم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحليل القدرة التنافسية التصديرية لمنتوج التمور للفترة 2003-2013 وفق المباحث الرئيسية التالية:

المبحث الأول: جهود الجزائر للاندماج في الاقتصاد العالمي

المبحث الثاني: تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في تنمية الاقتصاد الوطني

المبحث الثالث: الإشارة الى إمكانية تدويل منتج التمور الجزائرية من خلال تحليل القدرة التنافسية التصديرية خلال الفترة 2003-2013

المبحث الأول: جهود الجزائر للاندماج في الاقتصاد العالمي

لقد كان للجزائر مسار وجهود في مجال الاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال اتفاقيات الشراكة والتبادل التجاري سواء تلك التي صادقت عليها المتمثلة في اتفاقية التعاون التجاري مع الأردن، الانضمام إلى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى ، اتفاقية الشراكة الاورومتوسطية ، الاتفاق التجاري التفاضلي بين تونس والجزائر أو تلك المزمع توقيعها المتمثلة في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، الاتفاقية مع الجمعية الأوروبية للتبادل الحر، الاتفاقية التجارية والاستثمار مع دول الوحدة الاقتصادية والنقدية الغرب- افريقية و اتفاقية دول الاتحاد المغرب العربي.

المطلب الأول: الاتفاقيات التعاقدية الموقعة والمناطق الحرة

إن الاتفاقيات التجارية الدولية سواء كانت ثنائية أو متعددة الأطراف تسمح بإنشاء منطقة التبادل الحر جزئي أو كامل بين بلد وتجمع اقتصادي جهوي من جهة أو بين بلدين من جهة أخرى، فهذه الاتفاقيات تسمح بتشجيع العلاقات التجارية بين البلدان الموقعة لها.

أولاً: اتفاقية التعاون التجاري مع الأردن

تم التوقيع على هذه الاتفاقية في 19 ماي 1997 في الجزائر وتم التصديق عليها بمرسوم رئاسي رقم 252-98 في 8 أوت 1998¹، من اجل تنمية وتوسيع المبادلات التجارية بين البلدين، تنسيق علاقاتهم الاقتصادية، وإزالة كل العراقيل الإدارية التي تعيق حركة مبادلاتهم التجارية، دخلت هذه الاتفاقية حيز التنفيذ في 31 جانفي 1999.

¹ دليل المبادلات التجارية الخارجية الجزائرية، مرجع سبق ذكره، ص 39

ثانيا: الانضمام إلى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى

يمكن تعريف المناطق الحرة على أنها " جزء من ارض الدولة يقع في الغالب على أحد منافذها البحرية أو البرية أو الجوية أو بالقرب منها، ويتم تحديده بالأسوار وعزلة عن باقي أجزاء الدولة ويخضع في الغالب إلى قوانين خاصة معينة في ظل السيادة الكاملة للدولة"¹.

لقد كانت إقامة منطقة التجارة الحرة من أهم الأحداث التي شهدتها الساحة العربية في نهاية التسعينات من القرن العشرين، حيث اعتمدت هذه الاتفاقية كأساس لها على تحرير التجارة بين الدول العربية كخطوة أولى باتجاه التكامل الاقتصادي العربي، واستجابة لقرار قمة القاهرة عام 1996، أقر المجلس الاقتصادي والاجتماعي عام 1997 اتفاقية البرنامج التنفيذي لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى² GAFTA ، فإلى جانب انضمام الجزائر إلى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى الذي يسمح بإعفاء كامل يتماشى مع أوضاع واحتياجات الدول العربية قد بلغ عدد الدول العربية فيها ثمانية عشرة (18) دولة عربية (الأردن، مصر، الإمارات العربية المتحدة، البحرين، تونس، العربية السعودية، السودان، سوريا، العراق، عمان، فلسطين، قطر، الكويت، لبنان، ليبيا، المغرب، موريطانيا و اليمن) ، إذ دخلت حيز التنفيذ عام 2005 ، كما أن أحكام الاتفاقية وبرنامجها التنفيذي تطبق على المنتجات الأصلية، المنقولة مباشرة بين الدول العربية، والتي يمكن تبادلها تحت نظام التعريف التفضيلية بين الجزائر والدول العربية، ما عدا قائمة واحدة تتكون من 384 منتج غير معني بالامتياز التفضيلي وذلك لأسباب دينية، صحية، أمنية وبيئية وقوائم أخرى تم إعدادها تضم 1260 منتج لا يستفيد³ عند الاستيراد للجزائر من إعفاء الحقوق الجمركية. أما عن نظام التعريف التفضيلي المطبق على المنتجات المتبادلة بين البلدان العربية عند التصدير فكل المنتجات ذات المنشأ الجزائري والمنقولة مباشرة، تستفيد عند تصديرها للدول العربية الأعضاء في المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر، من الإعفاء من الحقوق الجمركية والرسوم المماثلة الأثر، ابتداء من أول جانفي 2009، ما عدا المنتجات المحددة في القائمة السلبية المذكورة أعلاه.

¹ أعمار زودة، المحددات المكانية لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر مع الإشارة إلى واقعها وسبل تفعيلها في الجزائر 'مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، العدد 01، جوان 2014، ص42

² فاطمة تواتي بن علي، مستقبل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في ظل التحديات الاقتصادية الإقليمية والعالمية، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد السادس، 2008، ص186

³ دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، مرجع سبق ذكره، ص45

ثالثا: الاتفاق التجاري التفاضلي بين تونس والجزائر

لقد بادر كلا البلدين تونس والجزائر منذ 2008 في بعث منطقة التبادل الحر من خلال إمضاء اتفاق تجاري لم تتم المصادقة عليه إلا في سنة 2010¹، ويلغي هذا الاتفاق ويعوض الاتفاقية التجارية والتعريفية المبرمة بين البلدين بتاريخ 9 جانفي 1981 والبروتوكولين الإضافيين الملحقين بها والموقع عليهما على التوالي بتاريخ 17 مارس 1984 و15 ماي 1991 ويهدف هذا الاتفاق إلى تسهيل وتشجيع تنمية التعاون الاقتصادي والتجاري بين البلدين وبمقتضاه فانه عدد من المنتجات أصبحت تتمتع بالإعفاء من الرسوم الجمركية عند دخولها حدود البلدين ودخل حيز التنفيذ في شهر مارس 2014.

رابعا: الانضمام إلى اتفاقية الشراكة الأوروبية المتوسطية

قبل تقييم انضمام الجزائر إلى اتفاقية الشراكة الأوروبية المتوسطية، لابد من الإشارة أولا إلى ماهية اتفاقيات الشراكة والتي هي "عبارة عن اتفاقيات مكتوبة بين الاتحاد الأوروبي من ناحية والدول المتوسطية كل على حدة من ناحية أخرى بقصد تحقيق أهداف الشراكة الاقتصادية - المالية المنصوص عليها في إعلان وبرنامج برشلونة بشكل خاص وتحقيق أهداف ومبادئ عملية برشلونة بشكل عام، فهذا التعريف يتماشى مع نص المادة 01 من اتفاقية فيينا لقانون المعاهدات لعام 1969 والتي تشير إلى أن المعاهدة تعني "اتفاقا دوليا يعقد بين دولتين أو أكثر كتابة ويخضع للقانون الدولي سواء تم في وثيقة واحدة أو أكثر"، وأيا كانت التسمية التي تطلق عليه يعكس هذا التعريف وجود مجموعة العناصر التالية²:

1. إن اتفاقيات الشراكة هي اتفاقيات مكتوبة
2. إن أطراف الشراكة هي الدول المتوسطة من ضمنها (الجزائر، تونس و المغرب) والدول الأوروبية المتمثلة في الاتحاد الأوروبي الذي يعتبر منظمة دولية إقليمية

¹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، اتفاقيات واتفاقات دولية ، مرسوم رئاسي رقم 13-271 مؤرخ في 15 رمضان عام 1434 الموافق لـ 24 جويلية 2013، المتضمن نشر ملاحق البروتوكول بين الحكومة الجزائرية والتونسية، العدد 42، ص3

² بن موسى بشير، انعكاسات الشراكة الأوروبية المتوسطية على التجارة السلعية البينية لدول المغرب العربي، مجلة رؤى اقتصادية، جامعة الوادي، العدد الثالث ، ديسمبر 2012، ص 238

3. إن موضوع اتفاقيات الشراكة يتماشى ومبادئ إعلان برشلونة، الذي يؤكد بدوره على الالتزام بمبادئ وقواعد القانون الدولي ومبادئ و أهداف ميثاق الأمم المتحدة.

4. إن الهدف الذي تسعى اتفاقيات الشراكة الأوروبية المتوسطة إلى تحقيقه يتمثل في تأسيس منطقة ازدهار مشتركة أو منطقة تجارة حرة في حوض البحر الأبيض المتوسط

سعت دول الجنوب ومنها الجزائر إلى الانخراط في هذه الشراكة ولذلك دخلت في مفاوضات مع الاتحاد الأوروبي توجت بتوقيع اتفاقيات شراكة منها المغرب العربي، فلقد وقعت تونس الاتفاقية في 17 جويلية 1995 والتي دخلت حيز التنفيذ في مارس 1998، ووقع المغرب الاتفاقية في فيفري 1996 لتدخل حيز التنفيذ في مارس 2000، وعبرت الجزائر عن رغبتها في إبرام اتفاق الشراكة في نهاية 1993 حيث شرع الطرفان في مفاوضات طويلة مرت بعدة مراحل والتي انطلقت رسميا في مارس 1997¹، إلا أن الجزائر تعثرت في مفاوضاتها مع الاتحاد الأوروبي مما أخر توقيعها على اتفاقية الشراكة إلى غاية 22 افريل 2002 وكان هذا التعثر نتيجة تمسك الجزائر بـ²:

- الانفتاح التدريجي نظرا لخصوصية الاقتصاد الجزائري غير المتنوع والمركز أساسا على النفط
- توسيع مجالات التعاون وعدم اقتصرها على المجال التجاري
- رفض الإلغاء المستمر للحواجز الجمركية والعمل بمبدأ المراجعة الدورية للتعريف كل ثلاث أو خمس سنوات قصد حماية وتأهيل القطاع الصناعي

ودخل هذا الاتفاق حيز التنفيذ في 1 سبتمبر 2005، ويسعى هذا الاتفاق من الجانب التجاري إلى إقامة منطقة تجارة حرة خلال فترة انتقالية لمدة 12 سنة منذ دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، ويمكن تلخيص مبادئ هذا الاتفاق في النقاط التالية³:

- إلغاء القيود الكمية على الواردات

¹ اقسام قادة، تقييم تحرير التجارة الخارجية في الجزائر منذ 1994، المجلة الجزائرية للعلوم والسياسات الاقتصادية، جامعة الجزائر، العدد الرابع، 2013، ص14

² عبد المجيد قدي، التجربة الجزائرية في دعم القدرة التنافسية، المجلة الجزائرية للعلوم والسياسات الاقتصادية، جامعة الجزائر، العدد الاول، 2010، ص18

³ اقسام قادة، مرجع سبق ذكره، ص14

- لا يمكن تطبيق رسم جمركي جديد أو قيد جديد أو رفع ما هو مطبق بعد سريان الاتفاق
- في حالة انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، فإن الرسوم المطبقة على وارداتها من الاتحاد ستكون معادلة للمعدل المثبت لدى المنظمة أو بمعدل اقل مما هو مطبق فعليا أثناء الانضمام وإذا حدث وتم تخفيض التعريفات بعد الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة فإن هذا المعدل هو الذي يطبق.

ما يمكن قوله عن كل تلك الاتفاقيات التي بادرت بها الجزائر والتي من المفروض تهدف إلى تعزيز تنافسية الاقتصاد الجزائري للأسف الشديد اغلب نتائجها بعد التطبيق كانت لصالح الطرف الأجنبي، أما بالنسبة للجزائر فهذا الشأن غلب عليه الطابع السياسي والدبلوماسي فقط لإرساء بؤادر انفتاح الجزائر على العالم الخارجي وكان ذلك على حساب الجانب الاقتصادي، فعلى سبيل المثال اتفاقية شراكة الجزائر مع الاتحاد الأوروبي الذي دخل حيز التنفيذ منذ 2005 مجموع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات نحو الاتحاد الأوروبي لم تتعد قيمة 14 مليار دولار خلال عشر سنوات منذ دخول الاتفاق حيز التنفيذ بينما وصل مجمل واردات الجزائر من هذه المنطقة 220 مليار دولار بمعدل سنوي يقدر بـ 22 مليار دولار¹. وانتقلت قيمة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات نحو دول الاتحاد الأوروبي من 597 مليون دولار في 2005 إلى 2.3 مليار دولار فقط سنة 2014 قبل أن تنخفض إلى 1.6 مليار دولار في 2015. قد يعود ذلك إلى عدم الالتزام بتطبيق بنود الاتفاقية أو لابد من إعادة مراجعة جذرية لبنود الاتفاقية بما يتماشى مع مصالح ووضع الاقتصاد الجزائري واخذ هذا الأمر بعين الاعتبار في الاتفاقيات الدولية المزمع توقيعها وإلا ستكون كل تلك الاتفاقيات مجرد طموحات توسعية لاقتصاد الطرف الأجنبي على حساب الاقتصاد الجزائري.

المطلب الثاني: الاتفاقيات الدولية المزمع توقيعها

من بين الاتفاقيات الدولية التي تسعى الجزائر إلى توقيعها هي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، الاتفاقية مع الجمعية الأوروبية للتبادل الحر، الاتفاقية التجارية والاستثمار مع دول الوحدة الاقتصادية والنقدية الغرب- افريقية و اتفاقية دول الاتحاد المغرب العربي.

¹ www.elwassat.com/economy_consulter le 07/05/2017 à 12:15

أولاً: الانضمام المرتقب إلى المنظمة العالمية للتجارة

لقد نشأت المنظمة العالمية في 1/1/1995، كأحد النتائج التي أسفرت عنها جولة الاورغواي من المفاوضات التجارية بين أعضاء اتفاقية الجات، وتقوم المنظمة على مبادئ الفكر الاقتصادي الذي ينادي بحرية التجارة، فمهمتها الأساسية هي ضمان انسياب التجارة بيسر وحرية¹، وتشمل عضوية المنظمة أكثر من 140 عضو يمثلون أكثر من 90% من التجارة العالمية كما أن 30 آخرون يتفاوضون بخصوص العضوية (2017 www.wto.org) ، ومنهم الجزائر التي تسعى إلى الانضمام للنهوض باقتصادها ولقد طالبت بالانضمام في جوان 1987 للاتفاقية العامة للتعريف الجمركية وقبل أن تتحول إلى منظمة ، ولقد كانت الجزائر تابعة للاتفاقية العامة للتجارة والتعريف الجمركية عن طريق الالتزامات المتخذة من طرف السلطات الاستعمارية الفرنسية، وذلك في إطار المفاوضات التجارية متعددة الأطراف وانسحبت الجزائر من هذه الاتفاقية على أساس التوصية العامة في 18 نوفمبر 1960 وبعد خمس سنوات في مارس 1965، أصبحت الجزائر تستفيد من نظام الملاحظ في الاتفاقية، وذلك بقرار الأعضاء المتعاقدة وطبقاً للمادة 26 الفقرة "ج" الخاصة بقواعد وإجراءات التي تخص الدول التي كانت مستعمرة، وشاركت الجزائر في مفاوضات الاورغواي بصفتها ملاحظ ولم يتمكن الوفد الذي حضر اجتماع مراكش من التوقيع على الاتفاق التأسيسي للمنظمة في 15 افريل 1994، وتحصلت الجزائر على صفة مراقب في سنة 1995 وذلك في أعقاب إعلان مراكش وبعدها مرت الجزائر بعدة جولات والإجابة عن الأسئلة من أجل الانضمام وعلى أثرها قامت الجزائر بمجموعة من الإصلاحات الاقتصادية والتشريعية من أجل ملائمتها مع تلك المعمول بها عالمياً.

وما يمكن قوله عن مسالة انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة من وجهة نظري، أن هذا التنظيم العالمي يسعى إلى محاولة كسب الأسواق الواعدة من خلال تسريع المفاوضات والتحكم في الشروط التي يقتضيها، منها قيام الدولة العضو بتحرير تجارتها من جميع القيود وتخفيض التعريف الجمركية إلى الحد المتفق عليه في إطار المنظمة وإزالة العوائق التجارية كالدعم والاحتكار، فالجزائر قبل اتخاذ قرار الانضمام تحت شعار " اقتصاد السوق " لابد من التفكير في المصالح الاقتصادية وضمان الشروط التي

¹ عبيدة سليمة، مسار انضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الاقتصاد الجديد، العدد 08 ماي 2013، ص324

تدفع بالاقتصاد الجزائري إلى وضع قادر على كسب هذا الرهان، وفي الحقيقة نظام الاقتصاد الجزائري لحد الآن لم يستوف الشروط المطلوبة من طرف المنظمة، نظرا لأنه لا يزال يعتمد على قطاع المحروقات، عاجز عن رسم خطط التنمية المستدامة و خلق فرص التنويع الاقتصادي دون هذا القطاع بالإضافة إلى انه قائم على الاحتكار وضعف البنية التحتية وهشاشة النظام المصرفي وضعف آليات الرقابة والحوكمة مما أدى ذلك إلى انتشار ظاهرة الفساد والرشوة ومنها غياب المنافسة المشروعة للاقتصاد الجزائري. فمسألة الانضمام تستدعي إعادة النظر في وضع البلاد في إطار متكامل بين النواحي السياسية، الاقتصادية والاجتماعية لكسب رهان هذا التنظيم العالمي وعلى نحو يسمح ببناء اقتصاد منفتح ومتوازن يوفق بين المصالح الاقتصادية والاستقرار الاجتماعي والدواعي السياسية.

ثانيا: الاتفاقية مع الجمعية الأوروبية للتبادل الحر

اتفاقية التبادل الحر مع الجمعية الأوروبية للتبادل الحر تهدف إلى إقامة منطقة للتبادل الحر، بعد مدة اثنتي عشر (12) سنة والتي ستخصص لتفكيك التعريفات الجمركية بين الطرفين ، فهذه الجمعية تضم اسلندا، ليشنشتاين، النرويج وسويسرا¹.

ثالثا: الاتفاقية التجارية والاستثمار مع دول الوحدة الاقتصادية والنقدية الغرب- افريقية

هذه الاتفاقية مضمونها الإعفاء الضريبي والجمركي للمنتجات الجزائرية مع هذه الجالية الجهوية، تضم الوحدة الاقتصادية والنقدية الغرب - افريقية الدول التالية: النيجر بوركينا فاسو، كوت ديفوار، السنغال، مالي، البنين، الطوغو وغينيا بيساو.

رابعا: اتفاقية دول الاتحاد المغرب العربي

مشروع معاهدة يتضمن إنشاء تدريجي لمنطقة التبادل الحر محل التفاوض بين دول اتحاد المغرب العربي، وهو يهدف إلى القضاء التدريجي على كل الحواجز التعريفية وغير التعريفية بين هذه الدول ، هذا

¹ دليل إجراءات التجارة الخارجية، مرجع سبق ذكره، ص 39

المشروع يلغي ويحل محل الاتفاقية المغاربية المتعلقة بتبادل المنتجات الزراعية لـ 23 جويلية 1990. لم تطبق هاتان الاتفاقيتان¹.

المطلب الثالث: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر

تعتبر الاستثمارات الأجنبية المباشرة محطة هامة في مجال التدويل ورائدة العلاقات الاقتصادية الدولية، والجزائر تسعى على غرار الدول النامية الى كسب الرهان في هذا المجال من خلال تنظيم قوانين اذ تعمل على توفير الحوافز والمناخ الملائم لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ففي هذا الشأن سيكون من الجدير معرفة شروط تسيير الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر وواقعه و أهم التدفقات الاستثمارية الواردة والصادرة.

أولاً: شروط تسيير الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

تجدر الإشارة أولاً إلى تعريف مناخ الاستثمار الذي يعني " مجمل الأوضاع الاقتصادية والسياسية والقانونية والإدارية والاجتماعية المكونة للمحيط الذي تتم فيه العملية الاستثمارية"².

فعلى ذكر هذا التعريف سأحاول توضيح شروط تسيير الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر إذ يخضع تسيير الاستثمارات الوطنية والأجنبية والعمومية و/أو الخاصة، المنجزة ضمن النشاطات الاقتصادية لإنتاج السلع والخدمات، لاسيما اقتناء الأصول التي تدخل في إطار خلق نشاطات جديدة وتوسيع قدرات الإنتاج وإعادة التأهيل أو إعادة التنظيم للقانون الجزائري للاستثمارات. ومن شروط تسيير الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر ما يلي³:

- كل مشروع استثمار يتضمن مشاركة أجنبية في رأسمال الشركة المقرر إنشاؤها، يجب أن يخضع لدراسة أولية من طرف المجلس الوطني للاستثمار،

¹ نفسه، ص 40

² عمار زودة، مرجع سبق ذكره، ص 36

³ دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، وثيقة صادرة عن الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX ومحتوى هذا الدليل قابل للتعديل دورياً وذلك في حالة صدور قوانين وتشريعات أو معلومات جديدة وهذا الدليل تم تحديثه إلى غاية 31 ديسمبر 2011، ص 21

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

- كل مشروع استثمار أجنبي مباشر يجب أن ينجز في إطار شراكة تكون فيها المساهمة الوطنية المقيمة على الأقل بـ51% من الرأس مال الاجتماعي،
- منح الدولة والمؤسسات العمومية الاقتصادية حق الأسبقية في استرداد كل حصص مشاركات المساهمين الأجانب حق الشراء هذا يطبق وفقا لقانون التسجيل (المادة 118)
- وجوب اللجوء إلى البنوك والمؤسسات المالية المحلية من أجل تمويل الاستثمارات الأجنبية،
- المباشرة أو بالشراكة، باستثناء تأسيس رأس المال الاجتماعي
- وجوب عرض ميزان فائض العملة الصعبة لصالح الجزائر، وهذا خلال كل مدة حياة المشروع بالنسبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة أو بالشراكة.
- وجوب تحويل رؤوس الأموال تلك بالطريقة القانونية، عبر النظام البنكي الرسمي، للحصول على حق تحويل إرباحها أو منتج البيع في حالة التخلي عن رأس مالها.

ثانيا: تدفقات صافي الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة والواردة من والى الجزائر خلال الفترة 2006-2016

لقد أصبح جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر أحد أهم أهداف السياسة الاقتصادية، ونظرا لأهميتها في تسريع النمو وتطوير الاقتصاد وتنمية البنية التحتية، وتوفير فرص العمل، إلى جانب نقل التكنولوجيا والتقنيات الجديدة المبتكرة والصناعات المتطورة والمهارات والخبرات الإدارية، ففي هذا السياق تسعى الجزائر إلى تحسين مناخ الاستثمار والأعمال.

فحسب إحصائيات مؤتمر الأمم المتحدة سأحاول تقييم وتحليل تدفقات الاستثمارات الصادرة من الجزائر والواردة إليها خلال الفترة 2006-2016

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

الجدول رقم 10: تدفقات الاستثمارات الصادرة من الجزائر والواردة إليها خلال الفترة 2006-2016

الوحدة: مليون دولار أمريكي

السنوات	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
الصادرة	33.97313	150.6271	317.9827	214.8138	220.494	533.5105	-41.3013	-268.294	-18.2972	103.2184	55
الواردة	1888.165	1743.331	2631.711	2753.755	2301.226	2580.354	1499.421	1684	1506.733	-584	1546

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الاونكتاد)، 2017¹

¹ <http://unctadstat.unctad.org> consulter le 20/08/2017 à 18:19

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمرور للفترة 2003-2013

من خلال الجدول أعلاه والشكل نلاحظ أن كل من تدفقات الاستثمارات الأجنبية الصادرة من و الواردة إلى الجزائر خلال الفترة 2006-2016 شهدت وضع متذبذب.

فبالنسبة للاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الجزائر سجلت خلال عامي 2008 و 2009 تطور محسوس إذ بلغت على التوالي 2.6 مليار دولار أمريكي و 2.7 مليار دولار أمريكي ويعود ذلك إلى تحسن الأوضاع السياسية، الاقتصادية والاجتماعية للجزائر مما أدى ذلك إلى تحسن مناخ الاستثمار وبيئة الأعمال في الجزائر فالحكومة الجزائرية سعت إلى إقرار قوانين وتشريعات تتضمن العديد من المزايا للمستثمرين الأجانب هذا من جهة، ومن جهة أخرى أن الأزمة العالمية قد غيرت خارطة توزيع تدفقات الاستثمارات الوافدة حيث شهدت الدول النامية والاقتصادات الانتقالية من التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر ارتفاع شديد لتصل إلى 43 % من الإجمالي العالمي عام 2008 بقيمة 735 مليار دولار، كما أشار تقرير الاستثمار العالمي لعام 2009 ارتفاعا في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية بمعدل 19.4% إلى 96.5 مليار دولار عام 2008 وذلك مقارنة مع 80.8 مليار دولار عام 2007¹، كما حدث انخفاض محسوس وغير مسبوق لتدفقات الاستثمار الأجنبي الواردة إلى الجزائر عام 2015 إذ سجلت قيمة سالبة قدرها 584- مليون دولار أمريكي بعدما سجلت خلال عامي 2013 و 2014 على التوالي 1.69 مليار دولار و 1.5 مليار دولار وتعد أسوأ حصيلة للجزائر في مجال الاستثمار الأجنبي خلال عام 2015 ويعود ذلك إلى سبب رئيسي وهو أن أغلب قطاعات الاستثمار تتمثل في قطاع الطاقة، ونظرا لان هذا القطاع دخل في أزمة منذ نهاية عام 2014 والمتمثلة في هبوط أسعار النفط وغياب البدائل بالإضافة إلى إلزام المستثمرين بقاعدة 51% و 49% في كل القطاعات وفروع النشاطات أدى ذلك إلى تراجع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر.

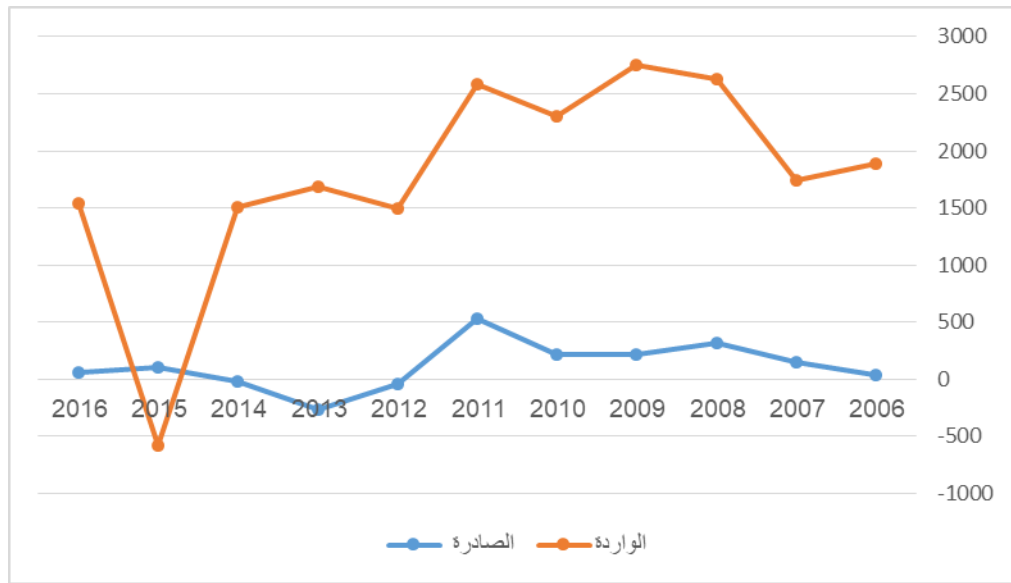
أما بالنسبة إلى تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة من الجزائر بالإضافة إلى أنها عرفت خلال الفترة 2006-2016 وضع متذبذب سجلت قيمة متواضعة، إذ قدرت أعلى قيمة لها 533.5105 عام 2011 كما سجلت قيمة سالبة خلال السنوات 2012، 2013 و 2014 إذ بلغت على التوالي -

¹ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي واتجاهاته في الدول العربية وفقا لتقرير الاستثمار العالمي 2009، السنة السابعة والعشرين، العدد الفصلي ص 5

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

41.3013، -268.294 و -18.2972 ويرجع ذلك بدرجة كبيرة إلى نقص عمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود بالإضافة إلى تجنب اغلب الشركات الجزائرية مخاطر الاستثمار في الخارج ، فاعليها يفضل الاستثمار داخل التراب الوطني لعدة اعتبارات منها تجنب مخاطر البيئة السياسية، الاقتصادية ، المالية والقانونية في الخارج وبشكل خاص تلك المتعلقة بمناخ الاستثمار والأعمال الدوليين ناهيك عن نقص الموارد المالية الضخمة لدى العديد من الشركات الجزائرية الضرورية لمواكبة التكنولوجيا بتقنيات عالية الجودة لكسب امتيازات الاستثمار في الخارج والملائمة لبيئة الأعمال الدولية.

الشكل رقم 8: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من والواردة الى الجزائر خلال الفترة 2006-2016



المصدر من اعداد الباحثة بالاعتماد على الجداول السابقة

المبحث الثاني: بيئة الاعمال وتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

التنافسية مفهوم لم يتفق على تعريف محدد له، ويختلف مفهومها باختلاف محل الحديث فيما إذا كان عن شركة، عن قطاع، أو عن دولة، فالعلاقة بين التنافسية على صعيد الثلاثة علاقة تكاملية، إذ أن إحداها تؤدي إلى الأخرى، فلا يمكن الوصول إلى قطاع أو صناعة تنافسية دون وجود مؤسسات ذات قدرة تنافسية قادرة على قيادة القطاع لاكتساب مقدرتها تنافسية على الصعيد الدولي¹، والتي تعتمد بشكل كبير على بيئة الاعمال والتي هي عبارة عن مجموعة العوامل التي تؤدي الى خلق الفرص والتحديات للمؤسسة وتعتبر دراستها من الخطوات الهامة من اجل دراسة إمكانية رسم استراتيجية تدويل نشاط المؤسسة، فلقد أظهرت الدراسات التي أجرتها منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ان البيئة في البلدان النامية رغم جملة التدابير المتخذة لتحسينها الا انها لاتزال تتميز بوجود بعض القيود الهيكلية والفشل التنظيمي²، لذا من الضروري دراسة وتشخيص بيئة الاعمال في الجزائر وتقييمها من خلال المؤشرات الفرعية والتي تعتبر احد العوامل الرئيسية لتدويل نشاط المؤسسة ناهيك عن القدرة التنافسية التصديرية لمنتجها.

المطلب الاول: بيئة الاعمال في الجزائر

لقد تم الاعتماد على الدراسات والتقارير السنوية الصادرة عن مؤسسة التمويل الدولية التابعة لمجموعة البنك الدولي في إطار تقييم بيئة أداء الاعمال في الجزائر لأنها تهتم أساسا بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتقيس الإجراءات الحكومية المطبقة عليها وتهدف الى توفير أساس موضوعي لفهم طبيعة البيئة الإجرائية لأنشطة الاعمال التجارية والعمل على تحسينها والارتقاء بها. ولقد تم استحداث مؤشر سهولة اداء الاعمال، كمؤشر مركب في اطار قاعدة بيانات بيئة اداء الاعمال، التي تصدر سنويا عن البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية يقيس هذا المؤشر مدى تأثير القوانين والاجراءات الحكومية على الاوضاع الاقتصادية مع التركيز على وضع قطاع الشركات الصغيرة

¹كمال رزق، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات

المنافسة الاقتصادية الجديد، 23/22 افريل 2003، ص 201

² ONUDI - guide méthodologique restructuration, mise à niveau et compétitivité industrielle vienne 2002 p13

والمتوسطة الحجم، بهدف وضع اسس للتقييس والمقارنة بين اوضاع بيئة الاعمال في الدول المتقدمة وفي الدول النامية التي يغطيها المؤشر، بحيث تنتبه الدول المعنية الى مكامن العقبات الاجرائية لتعمل على معالجتها وتحسين مناخها الاستثماري يستند المؤشر المركب الى متوسط عشرة مؤشرات فرعية تكون بمجملها قاعدة بيانات بيئة اداء الاعمال، ويرصد متوسط النسب المئوية التي تسجلها الدول في المؤشرات العشرة الاخرى، بحيث كلما انخفضت القيمة المستخلصة يدل ذلك على مدى سهولة اداء الاعمال في القطر والعكس صحيح.

أولاً: مؤشرات أداء بيئة أعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يتكون مؤشر سهولة أداء الأعمال المركب من عشرة مؤشرات فرعية: مؤشر تأسيس المشروع مؤشر استخراج التراخيص، مؤشر توظيف العاملين، مؤشر تسجيل الممتلكات، مؤشر الحصول على الائتمان، مؤشر حماية المستثمر، مؤشر دفع الضرائب، مؤشر التجارة عبر الحدود، مؤشر انفاذ العقود، ومؤشر إغلاق المشروع¹

قبل الشروع في تقييم أداء بيئة الاعمال في الجزائر يمكن توضيح معنى تلك المؤشرات الفرعية وفقاً لما يلي:

1. مؤشر تأسيس المشروع:

عملية تأسيس الكيان القانوني للمؤسسة تعد من العوامل الحاكمة لبيئة أداء الاعمال في أي دولة لكونها اول خطوة عند اتخاذ قرار الاستثمار، ويتكون مؤشر بدء النشاط (تأسيس الكيان القانوني) من أربعة مؤشرات فرعية وفي كل حالة من تلك الحالات فإن ارتفاع المؤشر يعبر عن صعوبة بدء وتأسيس الأعمال مما يعني أن المستثمر يواجه العديد من المعوقات والقيود المفروضة مثل التكلفة والتأخير والتعقيدات الإجرائية. ويشير ذلك بدوره الى ان عدد قليل من المستثمرين سوف يتمكنون من تنفيذ هذه الإجراءات والمتطلبات وتحمل تلك التكاليف. وتتمثل هذه المؤشرات الفرعية في عدد الإجراءات المطلوبة لتسجيل الشركة، الفترة الزمنية لإنجاز هذه الإجراءات، تكلفة إنجاز هذه الإجراءات كنسبة من نصيب

¹ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، مؤشرات بيئة الاعمال وأداء الاستثمار في الدول العربية، السنة التاسعة والعشرون - العدد الفصلي الرابع (أكتوبر 2011 ص 6

الفرد من الدخل القومي والحد الأدنى لرأس المال القانوني اللازم لتأسيس شركة جديدة كنسبة من نصيب الفرد من الدخل القومي.

2. مؤشر استخراج التراخيص:

يقيس المؤشر مدى مرونة استصدار تراخيص بناء وتشبيد مبنى تجاري لممارسة نشاط مشروع صغير أو متوسط الحجم ويتكون هذا المؤشر الفرعي الرئيسي من ثلاثة مؤشرات فرعية هي عدد الإجراءات اللازمة لاستصدار تراخيص بناء وتشبيد مبنى تجاري لممارسة نشاط مشروع صغير أو متوسط الحجم م، الفترة الزمنية اللازمة لاستصدار تراخيص (معبرا عنها بعدد الأيام م)، والتكلفة الرسمية (دون أية رسوم غير رسمية) لإنجاز إجراءات استصدار تلك التراخيص بما في ذلك الإشعارات والمستندات المطلوبة لاستصدار كافة تراخيص مرافق البنية التحتية المتعلقة بتوصيل المياه والصرف الصحي والكهرباء والاتصالات). كنسبة من نصيب الفرد من الدخل القومي).

3. مؤشر تسجيل الممتلكات

تسجيل الملكية العقارية يعد من الأمور المهمة بالنسبة للمستثمر خاصة إذا ما علمنا أن العقارات تمثل ما بين نصف إلى ثلاثة أرباع الثروة في معظم اقتصادات العالم، ويتكون المؤشر الفرعي الرئيسي هذا من ثلاث مكونات فرعية هي عدد الإجراءات، الفترة الزمنية اللازمة لإنجازها والتكلفة الرسمية لإجراءات تسجيل أو نقل ملكية العقار¹.

4. مؤشر الحصول على الائتمان

يعد الائتمان المصرفي، من العناصر الرئيسية لتأسيس المشروعات وتمويل عملياتها التشغيلية والتوسعية ويقاس مؤشر الحصول على الائتمان مدى سهولة وصعوبة الحصول على الائتمان اللازم للمشاركة ويتكون من أربع مكونات فرعية وهي مؤشر قوة الحقوق القانونية (بين 0 و 12 درجة)، مؤشر عمق المعلومات الائتمانية (بين 0 و 8 درجات)، مؤشر تغطية السجلات العامة للمعلومات الائتمانية (% من

¹ نفسه

عدد السكان الراشدين) ومؤشر تغطية المكاتب الخاصة للمعلومات الائتمانية (% من عدد السكان الراشدين)¹.

5. مؤشر حماية المستثمر

يقيس هذا المؤشر الفرعي مدى قوة حماية المساهمين من مالكي حصص الأقلية ضد قيام المديرين وأعضاء مجالس الإدارات بإساءة استخدام الأصول لتحقيق مكاسب شخصية ، ويتكون المؤشر من أربع مؤشرات فرعية وهي مؤشر نطاق الإفصاح (0-10)، مؤشر نطاق مسؤولية أعضاء مجلس الإدارة (0-10)، مؤشر سهولة لجوء المساهمين للقضاء (0-10)، ومؤشر قوة حماية المستثمرين (0-10)،

6. مؤشر دفع الضرائب

يقيس هذا المؤشر مدى مرونة أو جمود أنظمة تحصيل الضرائب المفروضة والسياسة الضريبية المعمول بها في الدول التي يشملها المؤشر من خلال تقييم المعدلات المفروضة وآليات السداد الإدارية والإجرائية. ويتكون من ثلاثة مؤشرات فرعية أخرى هي؛ مؤشر عدد مدفوعات الضرائب سنويا ، مؤشر الوقت المستغرق للتعامل مع السلطات الضريبية ومؤشر نسبة إجمالي الضرائب والاشتراكات الإلزامية المستحقة الدفع من إجمالي الأرباح التجارية،

7. مؤشر التجارة عبر الحدود

يركز هذا المؤشر الفرعي لبيئة أداء الأعمال على تفاصيل تكلفة التبادل التجاري الدولي من خلال تحديد تكلفة الاستيراد والتصدير معبرا عنها بتكلفة تصدير أو استيراد شحنة من البضائع المترتبة على عدد الإجراءات اللازمة لعملية التصدير أو الاستيراد وبالفترة الزمنية التي تستغرقها كافة الإجراءات الرسمية، بدءا من الاتفاق التعاقدى النهائي بين طرفي العملية وانتهاء بتسليم الشحنة.

¹نفسه، ص11

8. مؤشر انفاذ العقود

ويقيس مؤشر «إنفاذ العقود التجارية» مدى مرونة أو جمود النصوص القانونية والإجراءات الإدارية المنظمة للأنظمة القضائية وعملية الفصل أو البت في القضايا التجارية من خلال رصد التكلفة التي يجب تحملها في سبيل تحصيل مديونية متأخر سدادها نجمت عن بيع بضائع وتتبع عدد الإجراءات والفترة الزمنية اللازمة لتحصيل هذا الدين منذ رفع المدعي للدعوى القضائية وحتى تاريخ التحصيل الفعلي لهذا الدين، ويتكون هذا المؤشر من ثلاث مؤشرات فرعية وهي عدد الإجراءات اللازمة لإنفاذ العقود التجارية، الفترة الزمنية اللازمة للفصل في القضية وإصدار حكم نهائي بشأنها (معبرا عنها بعدد الأيام)؛ و التكلفة الرسمية (% من قيمة المطالبة)،

9. مؤشر اغلاق المشروع

يركز هذا المؤشر على مدى مرونة قوانين الإفلاس المعمول بها لإغلاق الأعمال وسرعة تنفيذ وتقليص تكلفة إجراءات إعلان الإفلاس وتصفية النشاط واغلاقه في مختلف الدول¹.

ثانيا: تقييم أداء بيئة أعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2010-2015

نظرا لاختلاف منهجية قاعدة بيانات بيئة أداء الأعمال الصادرة عن البنك الدولي وتقارير ضمان الاستثمار وائتمان الصادرات بين السنوات، حاولت تقييم تطور الترتيب العالمي للجزائر في المؤشر العام لبيئة أداء الأعمال من خلال تسع مؤشرات فرعية ولقد تم استبعاد مؤشر توظيف العاملين الموظفين خلال فترة الدراسة لعدم توفر الاحصائيات وتضاربها في بعض السنوات.

يمكن تحليل تطور المؤشر العام لأداء بيئة الأعمال في الجزائر خلال الفترة 2010-2015 وفقا لما يلي:

¹ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، مرجع سبق ذكره، ص 23

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

الجدول رقم 11 : تطور الترتيب العالمي للجزائر في المؤشر العام والمؤشرات الفرعية لبيئة أداء الاعمال خلال الفترة 2010-2015

المتوسط	189	189	189	185	183	183	عدد الدول المرتبة
	2015	2014	2013	2012	2011	2010	السنوات
146	154	147	150	148	143	136	المؤشر العام لاداء بيئة الاعمال
148	141	139	155	153	150	147	تأسيس المشروع
125	127	122	138	137	117	111	مؤشر استخراج التراخيص
163	157	156	172	167	165	159	مؤشر تسجيل الممتلكات
149	171	169	129	152	139	135	مؤشر الحصول على الائتمان
94	132	123	82	79	74	73	مؤشر حماية المستثمر
169	176	174	170	164	162	167	مؤشر دفع الضرائب
127	131	131	129	127	123	122	مؤشر التجارة عبر الحدود
123	120	120	126	122	123	124	مؤشر انفاذ العقود
69	97	94	62	59	52	51	مؤشر إغلاق المشروع

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على تجميع معطيات قاعدة بيانات أداء بيئة الاعمال الصادرة عن البنك الدولي،

راجع¹

من خلال معطيات الجدول أعلاه يتبين بانه خلال الفترة 2010-2015 صنف البنك الدولي الجزائر في تقاريره السنوية المتعلقة بممارسة أنشطة الاعمال في المراتب الأخيرة، اذ انه خلال عام 2010 احتلت المرتبة 136 من أصل 183 دولة في المؤشر العام لأداء بيئة الاعمال وسجلت تراجع في الترتيب خلال عام 2015، اذ احتلت المرتبة 154 من أصل 189 دولة، ويتضح من متابعة قيم المؤشرات الفرعية

انظر: - قاعدة بيانات أداء بيئة الاعمال الصادرة عن البنك الدولي: من 2010 الى 2015
¹ تقارير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، مؤشرات بيئة الاعمال وأداء الاستثمار في الدول العربية من 2010 الى 2015

المكونة للمؤشر العام لأداء بيئة الاعمال خلال الفترة 2010-2015 بالنسبة لكل مؤشر التطورات
التالية:

1. مؤشر تأسيس المشروع

لقد تفاوتت الجزائر في الترتيب العالمي للمؤشر الفرعي تأسيس المشروع خلال الفترة 2010-2015-
2015 اذ احتلت الرتبة 155 من أصل 189 دولة خلال عام 2013 ثم تقدمت في الترتيب
خلال عام 2014 اذ احتلت الرتبة 139 ثم تراجعت الى الرتبة 141 خلال عام 2015. في
المقابل تشير الإحصاءات الواردة في تقرير بيئة الأعمال لعام 2016¹ ان 10 من دول عربية
بلغ فيها الحد الأدنى رأس المال المطلوب للبدء في النشاط التجاري (تأسيس المشروع) صفر في
المائة من الدخل القومي للفرد. كما حققت دولة الإمارات العربية المتحدة المركز 34 عالميا في
مؤشر البدء بالمشروع التجاري. يرجع السبب في ذلك إلى انخفاض عدد المعاملات إلى 6 يتم
إنجازها خلال 8 ايام كما يبلغ الحد الأدنى من رأس المال المطلوب للبدء في المشروع التجاري
صفر في المائة من الدخل القومي للفرد في حين الجزائر عدد المعاملات 13 يتم إنجازها خلال
22 يوم والحد الأدنى لرأس المال القانوني اللازم لتأسيس شركة 24.2% من الدخل القومي للفرد.

2. مؤشر تراخيص البناء

وبالنسبة لترتيب الجزائر العالمي في هذا المؤشر في الفترة 2010-2015 احتلت الرتبة 137 من أصل
185 دولة خلال عام 2013 وهي اسوء رتبة احتلتها الجزائر خلال تلك الفترة وفي المقابل احتلت خلال
عام 2010 الرتبة 111 من أصل 183 دولة. ففي الجزائر خلال 2015 عدد الإجراءات اللازمة
لاستصدار تراخيص بناء 17 اجراء والفترة الزمنية اللازمة لاستقاء تلك الإجراءات 204 يوم والتكلفة
الرسمية لإنجاز تلك الإجراءات 0.7% من متوسط دخل الفرد القومي. في المقابل الامارات العربية التي
احتلت خلال 2015 الرتبة الأولى عربيا والرابعة عربيا اذ ان عدد الإجراءات اللازمة لاستصدار تراخيص

¹تقرير تنافسية الدول العربية، مرجع سبق ذكره ، ص 20

بناء 10¹ إجراءات والفترة الزمنية اللازمة لاستفاء تلك الإجراءات 44 يوم والتكلفة الرسمية لإنجاز تلك الإجراءات 0.2% من متوسط دخل الفرد القومي.

3. مؤشر تسجيل الممتلكات

لقد تفاوتت الجزائر في الترتيب خلال الفترة 2010-2015 اذ احتلت المرتبة 172 من أصل 189 دولة خلال عام 2013، ثم تقدمت في الترتيب خلال عام 2014 اذ احتلت المرتبة 156 ثم تراجعت الى المرتبة 157 خلال عام 2015 ففي خلال هذا العام في الجزائر عدد المعاملات اللازمة لتسجيل الممتلكات 10 إجراءات و الفترة اللازمة لإنجازها 55 يوم بتكلفة رسمية 7.1% من قيمة العقار، في حين الامارات العربية التي احتلت المرتبة اولى عربيا والرابعة عالميا خلال عام 2015 عدد الإجراءات 2 و الفترة اللازمة يومين وبتكلفة رسمية 0.2% من قيمة العقار.

4. مؤشر الحصول على الائتمان

ففي الجزائر وخلال الفترة 2010-2015 احتلت المراتب الأخيرة في هذا المؤشر نظرا لغياب دور أسواق المال ولعدم اكتمال نضجها اذ سجلت خلال عام 2015 المرتبة 171 من اصل 189 دولة في المقابل احتلت المرتبة 129 خلال عام 2013 كأحسن رتبة خلال الفترة 2010-2015 ، ففي هذا الشأن احتلت السعودية المرتبة الأولى عربيا و 67 عالميا بحيث تعادلت درجة مؤشر قوة الحقوق القانونية في السعودية مع الجزائر بـ 2 اما مؤشر عمق المعلومات الائتمانية في السعودية بلغ الدرجة 8 وهي اعلى درجة في حدود هذا المؤشر في حين الجزائر بلغت الدرجة 0 وهي ادنى درجة في حدود هذا المؤشر ويعكس ذلك عدم توافر المعلومات الائتمانية الضرورية واللازمة لاتخاذ القرار المناسب في شان الإقراض

اما بخصوص مؤشر تغطية السجلات العامة للمعلومات الائتمانية في السعودية بلغ 0% من السكان الراشدين وفي المقابل الجزائر بلغ 2 % من السكان الراشدين اما مؤشر تغطية المكاتب الخاصة للمعلومات الائتمانية في السعودية بلغ 47 % من السكان الراشدين في حين الجزائر بلغت نسبة هذا المؤشر 0%.

¹ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مرجع سبق ذكره، ص 15

5. مؤشر حماية المستثمر

ففي الجزائر خلال الفترة 2010-2015 احتلت الرتبة 73 من أصل 183 دولة خلال عام 2010 كأحسن رتبة خلال تلك الفترة وسجلت تراجع الى الرتبة 132 خلال عام 2015، ويتضمن المؤشر أربعة مؤشرات فرعية وهي: مؤشر القدرة على مقاضاة المديرين ومؤشر قياس قدرة المساهمين على مقاضاة مجلس الإدارة والمدراء على سوء استخدام الإدارة، ومؤشر لإمكانية قيام المساهمين برفع الدعاوى. إضافة إلى مؤشر يقيس حماية الأقلية المساهمة في مجلس الإدارة ، ولقد تحصلت الجزائر في تلك المؤشرات الفرعية على التوالي الدرجات، 6، 4 و 4.5 خلال 2015 في حين الكويت التي احتلت المرتبة الأولى عربيا والرتبة 43 عالميا ويعزى ذلك الى تحسن المؤشرات الفرعية اذ تحصلت على التوالي على الدرجات 4، 9، 4 و 8.1.

6. مؤشر دفع الضرائب

ففي الجزائر خلال الفترة 2010-2015 احتلت المرتبة 162 من اصل 183 دولة خلال عام 2011 كأحسن رتبة خلال تلك المرحلة في المقابل احتلت المرتبة 176 خلال عام 2015 كاسوأ مرتبة خلال تلك الفترة، اذ انه خلال 2015 قدر مؤشر عدد مدفوعات الضرائب سنويا 27، ومؤشر الوقت المستغرق للتعامل مع السلطات الضريبية 451 يوم¹، و مؤشر نسبة إجمالي الضرائب والاشتراكات الإلزامية المستحقة الدفع من إجمالي الأرباح التجارية 72.2 % من إجمالي الأرباح ، في حين قطر التي احتلت المرتبة الأولى عربيا وعالميا خلال عام 2015 قدر مؤشر عدد مدفوعات الضرائب سنويا 4، ومؤشر الوقت المستغرق للتعامل مع السلطات الضريبية 41 يوم ، ومؤشر نسبة إجمالي الضرائب والاشتراكات الإلزامية المستحقة الدفع من إجمالي الأرباح التجارية 11.3% من إجمالي الربح ويعزى ذلك الى التسهيلات التي قامت بها قطر على الشركات من خلال إلغاء بعض المتطلبات المرتبطة بإقرار ضريبة دخل الشركات².

¹ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مرجع سبق ذكره، ص20

² صندوق النقد العربي، تنافسية الدول العربية، العدد الثاني، 2017، ص22

7. مؤشر التجارة عبر الحدود

ففي الجزائر خلال الفترة 2010-2015 احتلت المرتبة 122 من أصل 183 دولة خلال عام 2010 وبعدها سجلت تراجع محسوس في الترتيب ومن سنة الى أخرى الى ان احتلت الرتبة 131 خلال عام 2015. ويرجع ذلك الى كثرة الإجراءات المتعلقة بعمليات التصدير والاستيراد والوقت اللازم لإنجازها كذا التكاليف المترتبة عن ذلك.

8. مؤشر انفاذ العقود

ففي الجزائر خلال الفترة 2010-2015 احتلت في هذا المؤشر المرتبة 120 من اصل 189 دولة خلال عام 2015 كأحسن رتبة خلال تلك الفترة واسوء مرتبة خلال تلك الفترة كان عام 2013 اذ احتلت الرتبة 126 من اصل 189 ويعود هذا التحسن الذي سجلته الى تخفيض عدد المعاملات لتنفيذ العقود التجارية من 46 اجراء خلال عام 2010 الى 45 اجراء خلال عام 2015¹، بالإضافة الى إعادة النظر وتحسين النصوص القانونية والإجراءات الإدارية المنظمة للأنظمة القضائية وعملية الفصل أو البت في القضايا التجارية.

9. مؤشر اغلاق المشروع

ففي الجزائر خلال الفترة 2010-2015 احتلت رتب متواضعة الا انها سجلت تراجع محسوس اذ انها احتلت الرتبة 51 من أصل 183 دولة خلال عام 2010 وتراجعت الى الرتبة 97 من أصل 189 دولة خلال عام 2015.

فعلى العموم الجزائر على غرار أي دولة نامية تسعى جاهدة إلى تحسين بيئة أعمالها وهذا ما يساعد في خلق اقتصاد أكثر انفتاح وازدهار، فقد صنف تقرير بيئة الأعمال " Doing Business " 2017 الصادر عن البنك الدولي الجزائر في المركز 156² على غرار المغرب وتونس اللتان احتلتا المرتبة 68 و 77 على التوالي من بين 190 بلد، فعلى الرغم من احتلال الجزائر المركز 156 فقد أحدثت تحسن

تقارير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار 2010، 2015 ص 22

1

² A World Bank Group Flagship ,Report, **Doing Business Comparing Business Regulation for Domestic Firms in 190 Economies,2017p7**

كبير في بيئة الأعمال لعام 2017 مقارنة بالأعوام الماضية، ويرجع هذا التحسن المحسوس إلى اعتماد أربع إصلاحات هي إلغاء الحد الأدنى لمتطلبات رأس المال لبدء النشاط التجاري، تبسيط الحصول على رخصة البناء، زيادة الشفافية في رسوم الكهرباء وخفض معدل ضريبة الأعمال.

المطلب الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

أن مسيرة منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر منذ سنة 1988 إلى يومنا هذا في تطور يعكس اهتمام الدولة بهذا القطاع نظرا للمرحلة الصعبة التي يمر بها الاقتصاد الجزائري، وهي التحول إلى اقتصاد السوق وضرورة الانفتاح على العالم الخارجي، والاهتمام بتنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو السبيل الأنجع لمواكبة تلك التطورات الاقتصادية الراهنة، ولذلك فانه من الجدير التعرف على هذا النوع من المؤسسات من خلال تقديم التعريف الخاص بها في الجزائر، معايير تصنيفها واهم محطات تطورها التاريخي.

أولا: تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد كان هناك إهمال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ومن كل النواحي، التنظيمية، القانونية، المالية والإدارية، فالجزائر كان اقتصادها يعتمد بشكل كلي على المؤسسات الكبيرة وإعطاؤها الأولوية في تحريك عجلة الاقتصاد الوطني.

بالرغم من ذلك إلا أنه برزت بعض المحاولات لإعطاء تعريف لهذا النوع من المؤسسات، ويمكن الإشارة إلى أهمها كما يلي¹:

1-المحاولات المختلفة لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

أولى هذه المحاولات تضمنها التقرير الخاص ببرنامج تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي عرفها على أنه كل وحدة إنتاج مستقلة قانونا وتشغل اقل من 500 عامل وتحقق رقم أعمال اقل من 15 مليون دج، واستثماراتها لا تتجاوز 10 مليون دج وتأخذ الأشكال التالية:

¹ رابع خوني وآخرون، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، ط 1 2007، ص 33.

- المؤسسات التابعة للجماعات المحلية.

- فروع المؤسسات الوطنية.

- الشركات المختلطة.

- المؤسسات المسيرة ذاتيا.

ثاني محاولة لتعريف هذه المؤسسات جاءت من قبل المؤسسة الوطنية للهندسة وتنمية الصناعات الخفيفة بمناسبة الملتقى الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقد عرفت على أنه " كل مؤسسة تشغل اقل من 200 عامل وتحقق رقم أعمال اقل من 10 مليون دج¹.

أما المحاولة الثالثة للتعريف صدرت خلال الملتقى الوطني حول تنمية المناطق الجبلية وهو التعريف المقترح من طرف السيد رايح محمد بلقاسم في مداخلته التي عنونها ب: عناصر التفكير حول مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجبلي وعرفها كما يلي:

كل وحدة إنتاج و/أو وحدة خدمات صناعية ذات حجم صغير تتمتع بالتسيير المستقل وتأخذ شكل مؤسسة خاصة أو عامة².

ولقد أفردت الدولة وزارة خاصة تهتم بشؤونها سميت بـ وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 1993.

وفي هذا الإطار قدمت الوزارة تعريفا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولقد جاء التعريف كما يلي³:

حيث عرف المشرع الجزائري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها " كل مؤسسة تنتج سلع أو خدمات تشغل من 1 إلى 250 شخص، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 2 مليار دينار ولا يتجاوز رأس مالها 500 مليون دينار.

¹ السعيدى سعديّة، مرجع سبق ذكره، ص 9.

² رايح خوني واخرون، مرجع سبق ذكره، ص 34 .

³ المادة الرابعة من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 18/01 المؤرخ في 27 رمضان 1422 الموافق لـ 2001/12/12، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 77 بتاريخ 15 ديسمبر 2001، ص 6.

الا ان الممارسة الميدانية أظهرت عدة عراقيل وصعوبات حالت دون تحقيق الأهداف المسطرة لهذا النوع من المؤسسات، ولتدارك مختلف النقائص وتصحيح الاختلالات واعطاء قفزة جديدة لسياسة تطويرها صدر القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق نظرة مبنية على تحقيق الثلاثية الانشاء، الانماء والديمومة والذي تم المصادقة عليه مؤخرا من طرف البرلمان في الجريدة الرسمية رقم 2، ويهدف هذا النص المتمم و المعدل لقانون 2001 الى تشجيع خلق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وتحسين التنافسية وقدرتها على التصدير و كذلك تحسين نسبة الإدماج الوطني و ترقية المناولة.

كما يتضمن نص القانون إصلاحا لجهاز دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى التشريعي والمؤسسي وكذا على مستوى الهيئات التي تتدخل في تطبيق هذا الجهاز. ولقد جاء التعريف كما يلي "تعتبر مؤسسة صغيرة ومتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية" كل مؤسسة انتاج للسلع و/أو الخدمات وتشغل من شخص واحد الى 250 شخصا دون ان يتجاوز رقم اعمالها السنوي 4 مليار دج وحصيلتها السنوية 1 مليار دج"¹.

ويعد هذا التعريف الأحدث في الجزائر، ومرجعيا لكل برامج وتدبير المساعدة والدعم لصالح هذه المؤسسات وإعداد ومعالجة الإحصائيات المتعلقة بهذا القطاع.

2- معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

لقد ميز القانون الجزائري القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 02/17 المؤرخ في 12 ربيع الثاني 1438 الموافق لـ 2017/01/10 ما بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصغيرة جدا المصغرة كما هو مبين في الجدول التالي:

¹المادة الخامسة من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 02/17 المؤرخ في 12 ربيع الثاني 1438 الموافق لـ 2017/01/10، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 2 بتاريخ 2017/01/11 ص 5

الجدول رقم 12: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصغيرة جدا في القانون الجزائري

نوع المؤسسة	المتوسطة	الصغيرة	الصغيرة جدا
عدد العمال	250-50	49-10	9-1
رقم الأعمال	200 مليون - 4 مليار	200 مليون	20 مليون
الحصيلة السنوية	1-100 مليار	100 مليون	10 مليون

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 02/17 المؤرخ في 12 ربيع الثاني 1438 الموافق لـ 2017/01/10 ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 2 بتاريخ 01/11/2017 ص 5

من خلال الجدول اعلاه يتضح أن المشرع الجزائري قد اعتمد في تعريفه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصغيرة جدا على معياري حجم العمالة ورأس المال.

وهو نفسه المفهوم تقريبا الذي أورده منظمة الأمم المتحدة للتنمية والصناعة لبعض أنواع تلك المؤسسات، فعلى العموم تختلف الآراء حول وجود تعريف محدد ودقيق وشامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثانيا: التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إن المنتبج لمراحل التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يميز بأنه خلال تطورها منذ الاستقلال إلى يومنا هذا مرت بعدة مراحل، وكل مرحلة كانت تعكس تطورها على المستوى التشريعي والاقتصادي والسياسة الاقتصادية للدولة، وعموما هناك ثلاث مراحل تميز تطورها في الجزائر¹:

1. المرحلة الأولى (1962-1982):

وتتميز هذه الفترة بان قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقي مهمش تماما ويتشكل في معظمه من المؤسسات التي سلمت إلى لجان التسيير الذاتي بعد رحيل مالكيها الأجانب، حيث كانت حوالي

¹ لجنة افاق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مشروع تقرير : من اجل سياسة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ، الجزائر، جوان 2004، ص 8.

98% منها مملوكة للمستوطنين الفرنسيين قبل الاستقلال، وكانت تلك التي تعود إلى الجزائريين محدودة على المستوى الاقتصادي، وبعد الاستقلال ونتيجة للهجرة الجماعية للفرنسيين أصبحت تلك المؤسسات متوقفة عن الحركة الاقتصادية، الأمر الذي جعل الدولة تصدر قانون التسيير الذاتي ، ثم التسيير الاشتراكي للمؤسسات منذ 1971 كشكل من أشكال إعادة تشغيلها وتسييرها فأصبحت تابعة للدولة، وبعد تبني الدولة الخيار الاشتراكي وإعطاء الأولوية للقطاع العام على حساب القطاع الخاص واعتماد سياسات الصناعات المصنعة وما يرتبط بها من مؤسسات كبيرة شهدت منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سنوات الستينات والسبعينات ضعف التسيير سواء تلك التابعة للقطاع العام أو المملوكة للقطاع الخاص، إذ انحصر دورها في تحقيق التنمية المحلية وتلبية الاحتياجات المتزايدة من السلع والخدمات للاستثمارات الكبرى.

2. المرحلة الثانية (1982-1988):

وتميزت هذه المرحلة بانخفاض مدا خيل الدولة وذلك نتيجة انخفاض أسعار المحروقات في الأسواق العالمية وخاصة سنة 1986 مما أثر ذلك على الاستثمارات التي يديرها القطاع العام والتي كانت تمول من خزينة الدولة، فقد كانت المؤسسات العمومية تتميز بانخفاض مستويات الكفاءة الإنتاجية والمردودية الاقتصادية إضافة إلى مشاكل متعلقة بعدم التحكم في التكنولوجيا المستوردة. ونظرا لهذه العوامل قامت السلطات بإعادة النظر في السياسة الاقتصادية المطبقة، وتجلى ذلك من خلال توقيف الاستثمارات الموجهة إلى المشاريع الضخمة، وتوجيهها إلى الصناعات الخفيفة والتي كانت مهمشة من قبل، وفي هذا الإطار عرف قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اهتمام نسبي باعتباره محرك حيوي بلمكانه المساهمة بفعالية في تنفيذ وتحقيق أولويات وأهداف وتوجهات السياسة الاقتصادية الجديدة.

ولقد ظهر خلال هذه الفترة توجه جديد يسعى إلى تأطير وتوجيه وتطوير منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تماشيا مع الأهداف المسطرة في المخطط الخماسي (1980-1984) الذي برز

بإصدار تشريعات وتنظيمات خاصة بالاستثمار الوطني الخاص تبعا للقانون المؤرخ في 21-08-1982¹، وقد تضمن بعض المزايا الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة منها:

- حق التحويل الضروري لشراء التجهيزات وفي بعض الحالات المواد الأولية؛
- الاستفادة ولو بشكل محدود من الرخص الإجمالية للاستيراد ومن نظام الاستيراد بدون دفع؛
- تقديم دعم بنسبة لا تتعدى 30% من قيمة الاستثمارات المعتمدة.

فعلى العموم ما ميز هذه المرحلة إن القطاع الخاص تطور على هامش القطاع العمومي وليس عن طريق إرادة سياسية واضحة ومحددة، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لم تنل حظها الماضي من الاهتمام فهذه الأخيرة لم تندمج في إستراتيجية التنمية الحقيقية الشاملة للاقتصاد الوطني.

3. المرحلة الثالثة (1988-2009)

إن اعتماد النهج الاشتراكي لحقبة من الزمن والذي كان يشجع القطاع العام على حساب القطاع الخاص لم يؤدي إلى تحقق تنمية اقتصادية، لذلك عملت السلطات الجزائرية على القيام بعدة إصلاحات تمكّنها الانتقال إلى اقتصاد السوق.

فقد بدأت منذ الثمانينات بتطبيق مجموعة من الإصلاحات الهيكلية على المؤسسات الاقتصادية تمثلت في إعادة الهيكلة العضوية والمالية واستقلالية المؤسسة العمومية ثم الشروع في عملية خصخصة المؤسسات العاجزة والمفلسة، وقد تم اختيار قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأحد الركائز التي يعتمد عليها من أجل تحقيق تنمية اقتصادية وإنعاش الاقتصاد الجزائري.

ونظرا لذلك فقد تم إصدار قانون الاستثمار في 05-10-1993²، والذي يعتبر الانطلاقة الحقيقية للقطاع الخاص في الجزائر، والذي أصبح يسترجع مكانته في الاقتصاد الجزائري أمام القطاع العام.

¹ القانون رقم 82-11 المؤرخ في 21-08-1982 المتعلق بالاستثمار الاقتصادي الخاص الوطني، الجريدة الرسمية، العدد 34، المنشورة بتاريخ 24-08-1982

² المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 05-10-1993، المتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية رقم 64، 1993

رغم ما قدمه قانون 1993 من امتيازات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أنه لم يكن هناك استجابة لبنود هذا القانون، وذلك نظرا لان المحيط العام الذي يجدر به أن يكون في خدمة الاستثمار، اعترضه العديد من العراقيل منها البيروقراطية والمشاكل المرتبطة بتسيير العقار الصناعي.

إلا أن التحولات الاقتصادية العالمية وما صاحبها من تطبيق لبرامج التعديل الهيكلي في الجزائر طرحت حتمية لتنمية وتطوير هذه المؤسسات فاستحدثت وزارة منتدبة لهذه المؤسسات كأول معالم في مسار تطويرها سنة 1994.

ومن أجل تطوير ودعم هذه المؤسسات اعتمدت الدولة برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي والنمو للفترة (2000-2004) والبرنامج الإضافي لدعم النمو الاقتصادي للفترة (2004 - 2009)، يمكن توضيح أهم التطورات الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة الممتدة ما بين 2000 إلى غاية 2009 بعد اعتماد هذين البرنامجين وفقا لما يلي:

1.3. برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي والنمو للفترة (2000-2004)¹ :

لقد شكل هذا البرنامج المنعرج الحاسم في مجال تأطير وهيكلية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أين تم تكريس ما يلي:

2001: صدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي كرس نهائيا دور ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المجال الاقتصادي وحدد تدابير الدعم الرامية لترقية تنافسيتها.

2002: إنشاء صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2003:

¹ عبد الكريم ، واقع وافاق تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ، مداخلة ضمن الملتقى العربي الخامس للصناعات الصغيرة والمتوسطة ، يومي 14 و15 مارس 2010،الجزائر.ص 4

- إنشاء مشاتل المؤسسات
- إنشاء مراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- إنشاء المجلس الوطني الاستشاري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- ضبط تشكيلة المجلس الوطني المكلف بترقية المناولة وتنظيمه وسيره
- إحداث المديرية الولائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية على مستوى كل ولايات الوطن.

2.3. البرنامج الإضافي لدعم النمو الاقتصادي للفترة 2004-2009

وتم التركيز في هذه المرحلة على تصميم ووضع حيز التنفيذ للبرامج الترقية لتحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا إعطاء القطاع دوره الحقيقي كمنشط اقتصادي جاري خاصة على مستوى الولايات الداخلية للوطن.

2004: انعقاد الجلسات الوطنية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحت الرعاية السامية لفخامة رئيس الجمهورية، والتي شارك فيها كل الفاعلين في عالم المؤسسة والتي انبثقت عنها القرارات التالية:

2004: إنشاء صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

2005: إنشاء الوكالة الوطنية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

2007: إعطاء إشارة انطلاق للبرنامج الوطني لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

2008: تعزيز "المعلومة الاقتصادية" الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير جسور الترابط مع المنظومات الإعلامية للقطاعات الوزارية الأخرى تحسبا للتعاون والتكامل والانسجام في البرامج المحلية التنموية المندمجة

2009: تنظم أول طبعة "للجائزة الوطنية للابتكار" لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثالثا: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2006-2016

يمكن تحليل توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2006-2016 على حسب ثلاث معايير منها الشكل القانوني، قطاعات النشاط و التوزيع الجغرافي

1. توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر على حسب الشكل القانوني خلال الفترة

2006-2016

ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تنقسم حسب الطبيعة القانونية الى مؤسسات خاصة، عامة ومؤسسات تدرج ضمن أنشطة الصناعة التقليدية ويختلف تعدادها على حسب الطبيعة القانونية، وعلى العموم تعداد هذا النوع من المؤسسات يزداد بشكل مستمر ويسيطر عليه المؤسسات الخاصة ثم الصناعات التقليدية اما المؤسسات العامة مساهمتها في التعداد تتراجع من سنة لأخرى بسبب سياسة الخصوصية ويمكن تحليل توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر على حسب الشكل القانوني خلال الفترة 2006-2016 وفقا لما يلي:

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

الجدول رقم 13: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر على حسب الشكل القانوني خلال الفترة 2006-2016

2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	السنوات البيان
780339	690113	656949	601583	550511	511856	482892	455398	392013	293946	269806	المؤسسات الخاصة
438	532	542	557	557	572	557	591	626	666	739	المؤسسات العمومية
233298	206166	194 562	175676	160764	146881	135623	131505	126887	116347	106222	الصناعة التقليدية
1014075	896811	852053	777816	711832	659309	619072	587494	519526	41959	376767	المجموع

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على نشرات المعلومات الإحصائية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، راجع¹

¹ <http://www.mdipi.gov.dz/?-Bulletins-d-Tnformation> consulter le 09/09/2017 à 11:39

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

من خلال معطيات الجدول أعلاه نلاحظ تزايد اجمالي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2006-2016، بحيث بلغ عدد المؤسسات خلال عام 2006 حوالي 342788 مؤسسة وتزايد العدد بشكل مستمر طوال الفترة ليبلغ سنة 2016 حوالي 1014075 مؤسسة، ولقد شمل هذا التعداد اكبر حصة المؤسسات الخاصة ثم الصناعات التقليدية ، ثم المؤسسات العامة ، فبالنسبة للمؤسسات الخاصة يرجع زيادة تعدادها الى السياسة الاقتصادية التي تبنتها الدولة والهادفة الى تعزيز دور المؤسسات الخاصة في تنمية الاقتصاد الوطني ومن جهة أخرى يرجع الى احتساب أصحاب المهن الحرة والأنشطة القانونية و نلاحظ تطورها بشكل متزايد خلال الفترة 2006-2016 ، بحيث بلغ عددها خلال 2006 حوالي 245842 مؤسسة ليصل عددها خلال 2016 حوالي 780339 مؤسسة.

اما بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة بقطاع الصناعات التقليدية نلاحظ من خلال معطيات الجدول في تزايد مستمر اذ قدر تعدادها خلال 2006 حوالي 96072 مؤسسة ليتطور خلال 2016 الى حوالي 233298 مؤسسة.

وفي المقابل نلاحظ ان المؤسسات العمومية في تراجع مستمر اذ قدرت خلال 2006 حوالي 874 مؤسسة ليتراجع تعدادها خلال 2016 حوالي 438 مؤسسة وهذا راجع الى سياسة خوصصة المؤسسات العمومية التي تبنتها الدولة والرامية الى مواكبة النظام الاقتصادي الجديد وبسبب حالة الركود التي اصابته الاقتصاد اذ اصبح لزاما على الدولة إعادة النظر في هيكلته وميكانيزماته بهدف انعاشه ناهيك عن طبيعة الاتفاقات والالتزامات التي سطرته الحكومة مع هيئات مالية ونقدية دولية والتي تفرض سياسة الخوصصة في اغلب برامجها التنموية والموجهة خصيصا للدول النامية.

2. توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر على حسب قطاعات النشاط خلال الفترة
2006-2016

على العموم تختلف القطاعات التي تنشط فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفي الجزائر يمكن تقسيمها الى خمسة قطاعات أساسية وهي: الفلاحة والصيد البحري، المحروقات الطاقة والمناجم، البناء والاشغال العمومية والصناعات التحويلية والخدمات ويمكن تحليل توزيع هذا النوع من المؤسسات حسب هذه النشاطات الرئيسية خلال الفترة 2006-2016 وفقا لما يلي:

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

الجدول رقم 14: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر على حسب قطاعات النشاط خلال الفترة 2006-2016

2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	السنوات	البيان
5625	5318	4885	4458	4277	4006	3806	3642	3599	3401	3186		الزراعة والصيد البحري
2639	2557	2402	2217	2052	1956	1870	1775	1660	1565	1450		المحروقات الطاقة والمناجم
168557	165108	156311	147005	142222	135752	129762	122238	111978	100250	90702		البناء وأشغال العمومية
83701	81348	76000	70840	67517	63890	61228	58803	56568	53579	50686		الصناعات التحويلية
277379	266544	242532	217444	204049	186157	172653	159444	147582	135151	123782		الخدمات
537901	520875	482130	441964	420117	391761	369319	345902	321387	293946	269806		المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نشرات المعلومات الإحصائية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

من خلال معطيات الجدول نلاحظ ان اجمالي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تزايد مستمر خلال الفترة 2006-2016 ، اذ قدر خلال 2006 حوالي 269806 مؤسسة ليتطور خلال 2016 ما يقارب 537901 مؤسسة، ولقد اختلف تزايد نسبة مساهمة النشاطات في هذا التطور اذ احتل قطاع الخدمات المرتبة الأولى اذ قدر تعداد هذا النوع من المؤسسات خلال 2006 ما يقارب 123782 مؤسسة لتتطور الى حوالي 277379 مؤسسة خلال 2016، يليه في المرتبة الثانية قطاع البناء والاشغال العمومية اذ بلغت خلال 2006 حوالي 90702 مؤسسة ليتطور تعدادها خلال 2016 حوالي 168557 مؤسسة، ثم في المرتبة الثالثة قطاع الصناعات التحويلية المتمثلة أساسا في الصناعات الغذائية وصناعة الخشب والورق، حيث بلغت خلال 2006 حوالي 50686 مؤسسة لتتطور خلال 2016 حوالي 83701 مؤسسة، ثم تحتل المراتب الأخيرة على التوالي قطاع الفلاحة والصيد البحري وقطاع المحروقات والطاقة والمناجم، اذ تعتبر مساهمة هذين القطاعين جد ضئيلة بالمقارنة مع القطاعات الأخرى بالرغم من انها تتطور بشكل مستمر من سنة لأخرى، اذ بلغت على التوالي خلال 2006 حوالي 1450 مؤسسة، 3186 مؤسسة لتتطور خلال 2016 على التوالي الى ما يقارب 5625 مؤسسة، 2639 مؤسسة.

3. التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2006-2016

تتمركز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جميع مناطق الوطن، الا ان النسبة الأكبر منها في مناطق الشمال ثم المناطق الأخرى منها الهضاب العليا، الجنوب والجنوب الكبير ويمكن تحليل التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2006-2016 وفقا لما يلي:

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

الجدول رقم 15: التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2006-2016

المجموع	الجنوب الكبير		الجنوب		الهضاب العليا		الشمال		البيان السنوات
	النسبة	العدد	النسبة	العدد	النسبة	العدد	النسبة	العدد	
269810	0.67	5439	7.71	20803	29.67	80072	60.59	163492	2006
293946	2.03	5974	7.68	22576	29.82	87666	60.46	177730	2007
321387	2.02	6517	7.78	25033	29.98	96354	60.2	193483	2008
345902	2.04	7058	8.06	27902	30.38	105085	59.51	205857	2009
369319	2.04	7561	8.16	30153	30.41	112335	59.37	219270	2010
391761	1.97	7735	8.22	32216	30.41	119146	59.38	232664	2011
420117	1.96	8247	8.22	34569	30.54	128316	59.26	248985	2012
441964	1.91	8450	9.17	40517	30.53	102533	59.37	316364	2013
496989	-	-	8.79	43672	21.91	108912	69.30	344405	2014
520875	-	-	8.75	45599	21.91	114116	69.34	361160	2015
577386	-	-	8.68	50104	21.83	126051	69.49	401231	2016

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على نشرات المعلومات الإحصائية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، راجع¹

¹ <http://www.mdipi.gov.dz/?-Bulletins-d-Tnformation> consulter le 09/09/2017 à 22:28

من خلال معطيات الجدول أعلاه نلاحظ خلال الفترة 2006-2016 تمركز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة أكبر في جهة الشمال من الوطن ولقد حققت أعلى نسبة خلال عام 2016 بما يقارب 69.49% من إجمالي المؤسسات المنتشرة عبر الوطن ويعود ذلك إلى تميز هذه المناطق أهمها وهران، الجزائر وتيزي وزو بالحركية الاقتصادية وتوفرها على الهيئات والمصالح الإدارية الملائمة لذلك، ثم في المرتبة الثانية جهة الهضاب العليا إذ حققت أعلى نسبة خلال عام 2012 بما يقارب 30.54%، أما جهة الجنوب والجنوب الكبير تمركز عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضئيل جدا إذ بلغ متوسط نسبة المساهمة خلال الفترة 2006-2016 بالنسبة لجهة الجنوب حوالي 8.3%، أما الجنوب الكبير بلغ متوسط نسبة المساهمة خلال الفترة 2006-2013 حوالي 1.83% مما انعكس ذلك على توازن التنمية الاقتصادية عبر الوطن إذ أدى ذلك إلى خلق فروقات في مؤشرات التنمية الاقتصادية بين جهات الوطن منها البطالة ومستوى المعيشة للأفراد وتجدر الإشارة إلى أن هذه الفروقات والاختلافات يمكن أيضا أن يعود سببها إلى اختلاف الظروف الطبيعية و توافر امكانيات و موارد الإنتاج المتاحة .

المطلب الثالث: جهود الجزائر في تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

اتخذت السلطات العمومية في الجزائر جملة من الإجراءات التشجيعية تهدف إلى تفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إنعاش وترقية تنافسياتها يمكن تلخيصها في النقاط التالية¹:

أولا: الإطار التأهيلي والإداري

يقصد بالتأهيل *La Mise à Niveau* رفع النجاعة التنافسية للمؤسسة إلى مستوى تستوفي فيه مقتضيات ومتطلبات التنافسية الدولية، في فترة زمنية محددة سواء في السوق المحلي أو الدولي، وتحسين أداء المؤسسة من منظور تنافسي معناه تقوية نقاط القوة والقضاء على نقاط الضعف وفي هذا الصدد قامت الجزائر بتجسيد برنامجين لتأهيلها²:

¹ طارق بلقندوز، دور التسويق الصناعي في تحسين القدرة التنافسية للصناعات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية، إدارة التسويق، ص 8

² للمزيد من المعلومات راجع: مري مسغوني، نحو أداء تنافسي متميز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الباحث، جامعة ورقلة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، العدد 10 / 2012، ص 130-131

- برنامج ميذا لدعم وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

- البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثانيا: الإطار التمويلي

إنّ من أهم المشاكل التي تعاني منها المؤسسات مشكلة التمويل وصعوبة الحصول على القروض البنكية مما دفع بالحكومة إلى العمل على إحداث آليات مالية تتلاءم وخصوصية هذه المؤسسات، وقد تمخض عن الجلسات الوطنية سنة 2005 إنشاء مؤسستين مائيتين: هي صندوق ضمان القروض الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة برأسمال قدره 30 مليار دج. وصندوق رأسمال المخاطر برأسمال قدره 3.5 مليار دينار . إضافة إلى إنشاء صندوق لضمان القروض البنكية الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي انطلق فعليا منذ مارس 2004.

وتعرف هذه المؤسسات مساندة كبير من قبل العديد من الهيئات تمثل صناديق مالية لقطاعات مختلفة

تهدف لتوسيع مجالات نشاط هذا النوع من المؤسسات، يمكن الإشارة الى أهمها¹:

- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI ؛
- الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ؛
- الوكالة الوطنية للتطوير الاجتماعي ADS؛
- الصندوق الوطني للتأمين من البطالة CNAC؛
- صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة FGAR؛
- صندوق المحيط والحفاظ عليه من التلوث؛
- صندوق ترقية المحيط؛

¹ ايت عيسى، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: آفاق وقيود، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، العدد السادس، ص 281

- صندوق ترقية الصادرات؛
- صندوق تطوير منطقة الجنوب؛
- صندوق البحث العلمي والتطوير التكنولوجي؛
- صندوق التكوين والتدريب المهني.

ثالثا: الإطار الضريبي والجبائي

يتم منح التخفيضات الضريبية على دخول السلع التصديرية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما يؤدي إلى خفض تكلفة الإنتاج وبالتالي تمتع سلع هذه المؤسسات بالميزة التنافسية في الأسواق الدولية.

رابعا: الإطار العقاري

في إطار تحسين استغلال العقار الصناعي قامت الحكومة بإعادة تنظيمه في شكل شركات لمساهمات الدولة SGP لتقوم بالتكفل تدريجيا بتهيئة المناطق الصناعية ومناطق النشاط والتخزين عبر كافة أرجاء الوطن بحيث يجد المستثمر في متناوله فضاءات مهيأة ومزودة بالوسائل والتسهيلات اللازمة لانتصاب المشاريع . ومنه فالعقار لم يعد حاجزا في المجال الصناعي لنجاح فكرة إنشاء الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري.

خامسا: الإطار القانوني

بصدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتاريخ 2001/12/12 والذي كان يعتبر منعرجا حاسما في تاريخ هذا القطاع حيث تحدد من خلاله الإطار القانوني والتنظيمي الذي تنشط فيه المؤسسات وكذا آليات وأدوات ترقيتها ودعمها.

صدر القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتاريخ 2017/01/11 والذي تم المصادقة عليه مؤخرا من طرف البرلمان في الجريدة الرسمية رقم 2، ويهدف هذا النص المتمم والمعدل لقانون 2001 الى تشجيع خلق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحسين التنافسية وقدرتها على التصدير وكذلك تحسين نسبة الإدماج الوطني وترقية المناولة.

سادسا: الإطار المعلوماتي

حسب المرسوم التنفيذي رقم 05/09 المؤرخ في 04/01/2009 المؤسس لبنك معلومات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث المغزى المتوخى من إعداد المنظومة الإعلامية الاقتصادية والإحصائية ذات الطابع التقني هو زيادة مصداقية وانسجام المعطيات وضمان التنسيق والنجاعة. وهذا أمر بات ضروري وحتمي تلحه واقع المحيط الراهن¹.

سابعا: الإطار التجاري واللوجستي

يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تجد طريقها للأسواق الخارجية بواسطة ثلاث قنوات مختلفة مباشرة ، أو غير مباشرة من خلال وسطاء كمراكز التجارة ومراكز الصادرات ، أو الاندماج مع المؤسسات الكبيرة ، حيث تقوم بعض الدول بتقديم المساعدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة في مجال نقل وتوزيع السلعة المراد تصديرها، بتحمل الدولة لنسبة من مصاريف النقل والتوزيع والمشاركة في المعارض الدولية، قد تتعدى 50% من التكلفة الكلية للنقل والتوزيع مثل ما معمول به بالجزائر منذ سنة 1997 ، مما يجعل منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتمتع بميزة تنافسية عند دخولها الأسواق الدولية .

المطلب الرابع: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الاقتصاد الوطني خلال الفترة (2006-2016)

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دور كبير في تنمية الاقتصاد الوطني من خلال قدرتها الهائلة في استحداث مناصب الشغل وخلق القيمة المضافة يمكن تحليل ذلك وفق معطيات إحصائية وبالاعتماد على نشرات المعلومات الإحصائية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا لما يلي:

¹ المرسوم التنفيذي رقم 05/09 المؤرخ في 04/01/2009 المؤسس لبنك معلومات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

أولاً: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل خلال الفترة 2006-2016

ان التطور المستمر الذي تشهده المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر سمح بتطور استحداث مناصب الشغل وهذا يعتبر من اهم خصائص هذا النوع من المؤسسات اذ تتميز بقدرتها الكبيرة على استيعاب العمالة، ويمكن تحليل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل في الجزائر خلال الفترة 2006-2016 وفقا لمايلي:

الجدول رقم 16: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل خلال الفترة

2006-2016

المجموع	المؤسسات العامة		المؤسسات الخاصة		البيان السنوات
	النسبة(%)	عدد المناصب	النسبة(%)	عدد المناصب	
769797	8.01	61661	91.99	708136	2006
828183	6.90	57146	93.10	771037	2007
893846	5.91	52786	94.09	841060	2008
959681	5.38	51635	94.62	908046	2009
1007171	4.83	48656	95.17	958515	2010
1033882	4.88	50467	95.12	983415	2011
1089639	4.44	48415	95.56	1041221	2012
1168108	3.95	46132	96.05	1121976	2013
1261566	3.73	47085	96.27	1214481	2014
1341422	3.44	46165	96.56	1295257	2015
1474277	2.42	35698	97.58	1438579	2016

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على نشرات المعلومات الإحصائية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، راجع¹

¹ <http://www.mdipi.gov.dz/?-Bulletins-d-Tnformation> consulter le 10/09/2017 à 00:14

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

من خلال معطيات الجدول أعلاه نلاحظ تطور عدد المناصب التي ساهمت بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2006-2016، حيث مساهمة المؤسسات الخاصة بأعلى النسب في توفير مناصب الشغل وبشكل متزايد إذ قدرت هذه النسبة في سنة 2006 حوالي 91.99% أي 708136 عامل لتهطور هذه النسبة الى ما يقارب 97.58% أي 1041221 عامل، ويعود السبب الى تميز هذا النوع من المؤسسات بالاستقلالية في التسيير والتنظيم والتمويل والابتكار ومنها خلق استثمارات و مشاريع خاصة جديدة لتساهم في التقليل من البطالة واستحداث مناصب شغل جديدة، بينما القطاع العام مساهمته ضئيلة بالمقارنة مع القطاع الخاص، كما ان هذه المساهمة تتناقص تدريجيا ومن سنة لأخرى إذ بلغت سنة 2006 ما يقارب 8.01% أي 61661 عامل لتتناقص نسبة المساهمة هذه في توفير مناصب الشغل الى حوالي 2.42% أي 35698 عامل وهذا راجع الى سياسة الخوصصة التي تبنتها الدولة والاكنتفاء بالمؤسسات الكبرى التي لها بعد استراتيجي في تنمية الاقتصاد الوطني.

ثانيا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة خلال الفترة 2010-2015

مما لاشك فيه ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تساهم في خلق القيمة المضافة كما ان نسبة المساهمة هذه تختلف من قطاع لآخر، يمكن توضيح ذلك وفقا لما يلي:

الجدول رقم 17: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة خلال الفترة 2010-2015

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

2015		2014		2013		2012		2011		2010		قانوني ل	فروع النشاط
النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة		
99.09	1,918.67	99.25	1758.18	99.1	1612.94	99.3	1411.76	99	1165.91	99,70	12,11	خاص	الزراعة
0.91	17.7	0.82	13.31	0.91	14.81	0.7	9.93	0.7	7.8	0,30	3,08	عام	
100	1,936.37	100	1771.49	100	1627.67	100	1421.69	100	1173.71	100	15,19	المجموع	
81.78	1,513.60	92.09	1438.51	86.06	1344.4	87.35	1232.67	86	1091.04	98.73	1058	خاص	بناء والاشغال العموم
18.22	337.16	18.67	291.68	13.94	217.71	12.65	178.48	14	171.53	1.27	13.59	عام	
100	1,850.76	100	1562.1	100	1562.1	100	1411.15	100	1262.57	100	1072	المجموع	
84.38	1,401.42	90.05	1299.57	83.8	1209.33	80.44	881.06	82	860.54	81.58	806	خاص	النقل و المواصلات
15.62	259.33	17.77	256.5	16.2	233.8	19.56	214.21	18	189.23	18.42	182	عام	
100	1,660.75	100	1443.12	100	1443.12	100	1095.27	100	1049.77	100	988	المجموع	
72.35	155.2	82.37	142.07	80.65	139.1	79.71	123.05	80	109.5	79.15	96.86	خاص	خدمات المؤسسات
27.65	59.32	31.14	53.7	19.35	33.37	20.29	31.32	20	28.09	20.85	25.51	عام	
100	214.52	100	172.47	100	172.47	100	154.37	100	137.59	100	122.4	المجموع	
80.99	172.34	89.311	155.49	84.02	146.27	82.7	114.9	89	107.6	88.61	101.4	خاص	الفندقة والاطعام
19.01	40.44	19.242	33.5	15.98	27.82	17.3	24.04	11	13.83	11.39	13.03	عام	
100	212.78	100	174.1	100	174.1	100	138.94	100	121.43	100	114.4	المجموع	
86.9	307.36	87.39	288.98	87.28	249.17	87.25	232.2	86	199.79	86.03	9, 95	خاص	الصناعة الغذائية
13.1	46.35	12.61	41.71	12.72	36.3	12.75	33.93	14	32.06	1.96	27, 58	عام	
100	353.71	100	330.69	100	285.48	100	266.13	100	231.85	100	197.5	المجموع	
89.93	2.5	96.23	2.55	89.43	2.37	89.47	2.38	90	2.34	88.42	2.29	خاص	صناعة الجلد
10.07	0.28	11.7	0.31	10.19	0.27	10.53	0.28	10	0.26	11.58	0.3	عام	
100	2.78	100	2.65	100	2.65	100	2.66	100	2.6	100	2.59	المجموع	
94.12	2,126.50	104.58	1956.31	94.07	1759.6	94.17	1555.29	94	1358.92	94.1	1204	خاص	التجارة
5.88	132.83	6.08	113.76	5.93	110.98	5.83	96.25	5.9	85.71	5.9	75.45	عام	
100	2,259.33	100	1870.6	100	1870.6	100	1651.55	100	1444.63	100	1280	المجموع	

المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على نشرات المعلومات الإحصائية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، راجع¹

¹ <http://www.mdipi.gov.dz/?-Bulletins-d-Tnformation> consulter le 10/09/2017 à 00:14

من خلال الجدول أعلاه يتبين لنا سيطرة القطاع الخاص في خلق القيمة المضافة وفي جميع القطاعات التي تنشط فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2010-2015، حيث يحتل قطاع الزراعة الصدارة من حيث خلق القيمة المضافة حيث ان نسبة المساهمة تفوق 99 % خلال فترة الدراسة ثم يليها قطاع التجارة اذ نسبة مساهمة هذا القطاع تفوق 90% ، ثم يليها كل من قطاع البناء والاشغال العمومية و النقل والمواصلات وصناعة الجلد والفندقة والاطعام والصناعات الغذائية اذ فاقت نسبة المساهمة في خلق القيمة المضافة 80% ، اما قطاع خدمات المؤسسات لم يتعدى 80%.

اما بالنسبة للقطاع العام مساهمته ضئيلة بالمقارنة مع القطاع الخاص، عدا قطاعي النقل والمواصلات وخدمات المؤسسات اذ ان مساهمتهما مقبولة نوعا ما بالمقارنة مع النشاطات الأخرى اذ انها تعدت نسبة 18%.

المبحث الثالث: الإشارة الى إمكانية تدويل منتج التمور الجزائرية من خلال تحليل القدرة التنافسية التصديرية للفترة 2003-2013

تعتبر القدرة التنافسية التصديرية للمنتوج أحد العوامل الرئيسية والهامة لرسم استراتيجية تدويل المؤسسة، وبالاعتماد على قاعدة بيانات المنظمة العالمية للأغذية والزراعة FAO، 2017، حاولت تحليل القدرة التنافسية التصديرية لمنتج التمر الجزائري خلال الفترة 2003-2013 ولقد تم اعتماد هذه الفترة الزمنية لأنها في حدود البيانات المتوفرة بقاعدة بيانات FAO، 2017 والتي تسمح بحساب المؤشرات الفرعية لمؤشر القدرة التنافسية التصديرية التي اعتمدها في هذه الدراسة وهي مؤشر الحصة السوقية، مؤشر التنافسية السعرية ومؤشر الميزة النسبية الظاهرة في السوق الدولية والتي تم تقسيمها الى ثلاث أسواق رئيسية هامة وهي السوق الافريقي، الاسيوي والاوروبي.

المطلب الأول: سوق التمور في الجزائر

لقد حاولت معالجة هذا الشق من الدراسة والمتعلق بدراسة سوق التمور في الجزائر بالاعتماد على مصادر معلومات أولية عن طريق مقابلة شخصية مع السيد عبد المجيد خبزي رئيس غرفة التجارة والصناعة ببسكرة الزيبان وكذلك تم الاعتماد على تحليل احصائيات من مواقع رسمية لجهات مختصة ومهتمة بمجال التمور في الجزائر، اذ حاولت من خلال حوار المقابلة التحقق من أهم البنود المتعلقة بدراسة السوق منها، الإنتاج، التصدير، مستقبل الصناعات التحويلية للتمور بالجزائر والاشارة الى تجربة انشاء مصنع بولاية بسكرة لاستخراج السكر وفي الأخير تم مناقشة اهم مشاكل تصدير التمور.

أولاً: انتاج التمور في الجزائر

يعتبر الاهتمام بإنتاج التمور في العالم بالغ الأهمية، لما له من دور كبير في دعم معظم اقتصاديات العالم وخاصة العربية منها، ناهيك عن قيمته الغذائية والاقتصادية والاجتماعية. فقد اختلفت الآراء و الدراسات في تحديد الموطن الأصلي لأشجار نخيل التمر، لكن الشيء المؤكد أنها عرفت في الحضارات التي قامت على الأرض العربية منذ اقدم العصور ولم يزل النخيل اهم شجرة عربية، اذ اشار العالم الايطالي Odardo Beccar المتخصص في العائلة النخيلية الى ان الموطن الاصلي الذي نشأت فيه نخلة التمر هو منطقة الخليج العربي، فقد ذكر ان هناك جنس من النخيل لا ينتعش نموه الا في المناطق الاستوائية، حيث تندر الأمطار وتتطلب جذوره وفرة الرطوبة وهو يقاوم الملوحة الى حد بعيد، وهذه المواصفات تتوفر في مناطق غربي الهند، جنوبي ايران وسواحل الخليج العربي¹.

بينما ذكر العالم الفرنسي Decandolle إن نشأة نخلة التمر منذ عصور ما قبل التاريخ وفي المنطقة شبه الجافة التي تمتد من السنغال حتى نهر الانديز، وأشارت الدراسات التاريخية إلى أن موطن نخلة التمر الأول هو الجزء الجنوبي من جزيرة العرب اليمن، البحرين(ارض دلمون)، المدينة المنورة، جنوبي العراق وترجم A .H Sayce بعض النصوص الأثرية عن نخلة التمر حيث ورد فيها(أن الشجرة

Ceci est la version HTML du fichier <http://www.iraqi-3.com/datepalms.net/Uploaded/file/Date%20palm%20in%20Iraq.pdf> عبد الباسط ابراهيم عودة، زراعة النخيل وانتاج التمور في العراق، ص 3

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

المقدسة التي يناطح سعتها السماء وتتعمق جذورها في الأغوار البعيدة، هي الشجرة التي يعتمد عليها العالم في رزقهم فقد كانت بحق شجرة الحياة، وعلى هذا تمثلت في أوقات مختلفة في هياكل بابل وأشور. وإنتاج التمور مناسب أكثر بالمناطق الجافة وشبه الجافة التي تمثل 90% من مساحة الوطن العربي، حيث وصل عدد أشجار النخيل إلى ما يقارب 90 مليون نخلة تنتج أكثر من 6.4 مليون طن وهو ما يمثل 75% من الإنتاج العالمي للتمور¹.

وشهد إنتاج التمور في الجزائر ارتفاع بحيث انتقل من 600096 طن سنة 2012 إلى حوالي 1100000 طن سنة 2017 منها 3% موجهة للتصدير، والجزائر مصنفة ضمن أهم البلدان المنتجة للتمور، إذ احتلت المرتبة الرابعة عالميا بنسبة 14% من الإنتاج العالمي².

فحسب أحدث احصائيات وزارة الفلاحة والتنمية الريفية (2015) فإن زراعة النخيل في الجزائر تغطي مساحة تقدر بحوالي 167 ألف هكتار لعدد من أشجار النخيل قدرت بأكثر من 18.6 مليون نخلة ويقدر إنتاج التمور كل الأصناف بحوالي 990 ألف طن.

ان المناطق المشهورة بزراعة النخيل تقع غالبا في جنوب الاطلس الصحراوي وتغطي 17 ولاية (في الواقع 16 ولاية فقط إذا ما استثنينا ولاية المسيلة التي فقدت مؤهلاتها في زراعة النخيل).

وتحتل ولاية بسكرة المرتبة الأولى بنسبة 27.4% من حيث المساحة الاجمالية و 23.1% من مجموع أشجار النخيل و 41.2% من الإنتاج الوطني للتمور، متبوعة بولاية الوادي بنسبة 22% من حيث المساحة الاجمالية، و 22.4% من مجموع أشجار النخيل و 25% من الإنتاج الوطني للتمور.

فهاتين الولايتين تستحوذان لوحدهما على ثلثي (2/3) الإنتاج الوطني للتمور.

يمكن توضيح التوزيع الجغرافي للإنتاج التمور في الجزائر بالترتيب حسب الولايات وفق الجدول الموالي:

¹ عبد الباسط عودة ابراهيم، زراعة النخيل وإنتاج التمور في الوطن العربي، 2011، ص 4 Ceci est la version HTML du

fichier <http://www.iraqi-datepalms.net/Uploaded/file/Date%20palm%20in%20Iraq.pdf>

² <http://www.akhbarelyoum.dz> consulter le 01/11/ 2017 à 18:34

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

الجدول رقم 18: التوزيع الجغرافي لإنتاج التمور في الجزائر خلال سنة 2015 حسب الولايات

الولاية	الإنتاج (بالقنطار)	عدد أشجار النخيل	المساحة (بالهكتار)
بسكرة	4077900	4315100	42.91
الوادي	2474000	3788500	36680
ورقلة	1296300	2576600	21980
ادرار	910300	3799000	28330
غرداية	565000	1246500	10850
بشار	300500	1639800	14120
تمنراست	109400	688900	7000
خنشلة	68200	124400	770
تبسة	20500	61800	820
الاعواط	16200	37300	320
اليزي	15600	129100	1250
باتنة	14000	28700	190
البيضاء	10300	63900	640
النعامة	10200	50600	510
تندوف	8400	45200	430
الجلفة	6800	10100	100
المسيلة	0	0	0
المجموع	9903600	18605100	166900

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على احصائيات وزارة الفلاحة والتنمية الريفية، راجع¹

¹<http://www.minagri.dz/> consulter le 05/07/2017 à 13:30

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

كما ان أنواع التمور في الجزائر متعددة (اكثر من 300 صنف) و من بين الأنواع التي لها أهمية تجارية هي: دقلة نور، الغرس، دقلة بيضاء و تافزوين.

ويمكن الإشارة الى إمكانيات انتاج هذه الأصناف وفق الجدول الموالي:

الجدول رقم 19: إمكانيات انتاج اهم اصناف التمور التجارية في الجزائر خلال سنة 2015

الصنف	عدد أشجار النخيل	الإنتاج (بالقطار)
دقلة نور	7194700	5249500
الغرس وشبيهاته	4192000	1928500
دقلة بيضاء وشبيهاتها	7218400	2725700

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على احصائيات وزارة الفلاحة والتنمية الريفية لسنة 2015

تعتبر دقلة نور من اجود أصناف التمور المنتجة في الجزائر، وهو ما يميزها عن باقي أنواع التمور ويكثر الطلب على هذا النوع وتجد اقبال في الأسواق العالمية، ولهذا كمية انتاج هذا الصنف في الجزائر اخذت النصيب الاوفر بالمقارنة مع الأصناف الأخرى، اذ قدرت كمية الإنتاج خلال سنة 2015 حسب احصائيات وزارة الفلاحة ما قيمة 5249500 قنطار، اما الغرس والدقلة البيضاء قدرت على التوالي 1928500 قنطار، 2725700 قنطار.

ومن خلال المقابلة الشخصية مع رئيس غرفة التجارة والصناعة بالزيبان بسكرة حصلت على قائمة بعض المؤسسات المنتجة للتمور في الجزائر (**producteurs des dattes** ، وما يمكن الإشارة اليه بان اغلب هؤلاء المنتجين من ولاية بسكرة، الوادي، غرداية ، تندوف (انظر الملحق رقم)

ويمكن تحليل تطور انتاج التمور بالجزائر خلال الفترة 2010-2014 ومكانتها في الإنتاج العالمي مقارنة بالدول العربية وفقا لما يلي:

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

الجدول رقم 20: تطور نسبة مساهمة الجزائر في الإنتاج العالمي للتمور مقارنة بالدول العربية خلال الفترة 2010-2014

(الوحدة: طن)

متوسط الفترة	2014	2013	2012	2011	2010	الدولة السنوات
788313,60	934377	848199	789357	724894	644741	الجزائر
10,36	12,09	10,95	10,5	9,86	8,38	النسبة %
104059,80	102201	111924	101862	102961	101351	المغرب
1,37	1,32	1,45	1,35	1,4	1,32	النسبة %
188200,00	199000	195000	193000	180000	174000	تونس
2,48	2,58	2,52	2,57	2,45	2,26	النسبة %
1384018,80	1465030	1328468	1400072	1373570	1352954	مصر
18,20	18,96	17,16	18,62	18,69	17,58	النسبة %
978538,20	766800	1095158	1031082	1008105	991546	العربية السعودية
12,87	9,92	14,14	13,71	13,72	12,88	النسبة %
355807,80	255182	237864	221529	239164	825300	الإمارات العربية المتحدة
4,66	3,3	3,07	2,95	3,25	10,72	النسبة %
636171,60	662447	676111	655450	619182	567668	العراق
8,37	8,57	8,73	8,72	8,43	7,38	النسبة
7606970,60	7726664	7743848	7518271	7348988	7697082	الإنتاج العالمي

المصدر: من إعداد الباحثة جمعت المعطيات وحسبت بالاعتماد على معطيات المنظمة العالمية للأغذية والزراعة FAO

2017 ،

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

من خلال معطيات الجدول أعلاه والذي يوضح تطور نسبة مساهمة الجزائر في الإنتاج العالمي للتمور مقارنة بالدول العربية، يتبين لنا بعد حساب متوسط إنتاج التمور ومتوسط نسبة المساهمة في الإنتاج العالمي خلال الفترة 2010-2014 بان مصر من اكبر البلدان إنتاجا للتمور، إذ قدر متوسط الإنتاج خلال الفترة المدروسة 2010-2014 بـ 1384018,80 طن وبمتوسط نسبة مساهمة 18.20 % من الإنتاج العالمي ، ومن ثم تأتي السعودية بمتوسط إنتاج قدره 978538,20 طن وبمتوسط نسبة مساهمة 12,87% من الإنتاج العالمي، وبعدها تأتي في المركز الثالث الجزائر إذ قدر متوسط الإنتاج بـ 788313,60 طن وبمتوسط نسبة مساهمة 10,36% من الإنتاج العالمي ، ثم تأتي كل من الدول العربية التالية: العراق، الإمارات العربية المتحدة ، تونس والمغرب بحيث قدر متوسط الإنتاج على التوالي 636171,60 طن، 355807,80 طن، 188200,00 طن و 104059,80 طن وبنسب مساهمة على التوالي 8,37%، 4,66 ، 2,48 ، 1,37 من الإنتاج العالمي.

فما تجدر الإشارة إليه بانه أحد التقارير أوردت ان 80% من انتاج التمور في السعودية لا يتم استغلاله بالمستوى المطلوب، فما زالت ثمرة النخيل تنتج وتباع وتستخدم بمثل ما هي عليه منذ اكتشافها دون محاولة ادخال التقنية والتكنولوجيا التي تسمح بتحويلها الى صناعة رائدة على مستوى العالم، ويبقى تطويرها وتحويلها لصناعة مقتصرة على نطاقات ضيقة ومحدودة.

وعلى العموم لقد جاء هذا التطور الكبير في انتاج التمور بالدول العربية وخاصة في كل من الجزائر، السعودية، الامارات والعراق لأسباب عديدة أبرزها الدعم الحكومي التي ساعدت على تطوير أنواع جديدة أكثر مقاومة واعلى إنتاجية وجودة اذ شملت برامج الدعم هذه القروض الميسرة وبفوائد متدنية لتوفير مستلزمات الإنتاج، ناهيك عن مصر التي ساعدتها الظروف المناخية على الإنتاج بأكثر كفاءة، فكل تلك الظروف ساعدت الدول العربية على ارتفاع نسبة مساهمتها في الإنتاج العالمي للتمور.

أما بالنسبة للجزائر فلقد شهد إنتاج التمور تطور ملحوظ من سنة لأخرى، ويرجع تسجيل هذه النتائج الإيجابية بفضل تطبيق تقنيات زراعية حديثة ومنها السقي بالتنقيط والمعالجة واسعة النطاق لأشجار النخيل ضد الطفيليات ومختلف الامراض التي يمكن ان تصيب أشجار النخيل، والقضاء على أشجار النخيل المصاب بأمراض خطيرة ومكافحة ظاهرة صعود المياه الجوفية والحرص على معالجة المشكلات

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

المتعلقة بزيادة ملوحة المساحات الخاصة بزراعة النخيل، بالإضافة إلى حرص الجهات الوصية إلى دعم وبشكل مباشر الأنشطة المرافقة والمسهلة والهادفة إلى الرفع من تنافسية المنتجين الجزائريين.

ثانيا: تقييم واقع تصدير التمور في الجزائر خلال الفترة 2003-2013

بالرغم من ان الجزائر تمتلك ثروة هائلة من النخيل الامر الذي يمكنها من الاستثمار في مجال انتاج وتصدير التمور واستغلال القطاع كثاني أكبر مورد للعملة الصعبة بعد البترول، الا ان الوضع الراهن لا يعكس الإمكانيات المتاحة للجزائر ويمكن توضيح ذلك من خلال تحليل تطور تصدير التمور في الجزائر خلال الفترة 2003-2013 على حسب القيمة والكمية وقراءة تحليلية على حسب البيانات المتوفرة لمؤشر قوة تصدير والذي يعكس الكفاءة التصديرية للتمور الجزائرية خلال نفس الفترة وترتيب اهم زبائن الجزائر خلال 2013.

1. تحليل تطور تصدير التمور في الجزائر خلال الفترة 2003-2013 على حسب القيمة والكمية

يمكن تحليل تطور تصدير التمور في الجزائر خلال الفترة 2003-2013 على حسب القيمة والكمية وفق الجدول الموالي:

الجدول رقم 21: صادرات تمور الجزائر على حسب الكمية والقيمة خلال الفترة 2003-2013

صادرات تمور الجزائر		البيان
القيمة(دولار امريكي)	الكمية(طن)	
		السنوات
16446	10197	2003
14563	8133	2004
18493	10863	2005
20043	12328	2006
23083	13356	2007
20013	10055	2008
12000	12000	2009

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

2010	10393	16930
2011	28143	25374
2012	20439	26206
2013	20682	29738

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على بيانات المنظمة العالمية للأغذية والزراعة FAO، 2017،

لقد شهدت صادرات التمور في الجزائر تطور متذبذب خلال الفترة 2003-2013، اذ قدرت ادنى كمية تصدير 8133 طن خلال عام 2004 بقيمة 14563 مليون دولار امريكي، واعلى كمية تصدير قدرت بـ 28143 طن بقيمة 25374 مليون دولار امريكي خلال عام 2011، ويرجع سبب هذا التذبذب الى غياب سياسة وطنية لدعم صادرات تمور الجزائر وبشكل خاص دعم نشاط التعليب والتغليب، فغياب هذا الدعم لم يسمح بوصول صادرات الجزائر من التمور الى المستوى المطلوب من الاستقرار والتطور والاكتفاء بتصدير كميات بسيطة ويتم تهريب كميات كبيرة منها الى البلدان المجاورة وعلى رأسها الجمهورية التونسية، وبشكل خاص صنف دقلة نور بالرغم من ان هذا النوع من التمور لا يمكن انتاجه سوى في مناطق بسكرة، الوادي، ورقلة وغرداية، وحسب خبراء زراعة التمور لا توجد أي منطقة في العالم يمكنها انتاج هذا النوع بسبب ارتباطه بمناخ خاص بهذه المناطق وليس باي تربة او منطقة صحراوية¹.

2. تحليل مؤشر قوة تصدير التمور في الجزائر خلال الفترة 2003-2013

يمكن قياس الكفاءة التصديرية للتمور الجزائرية من خلال مؤشر قوة التصدير او ما يسمى الاعتماد على التصدير والذي سيتم حسابه من خلال تطبيق المعادلة التالية²:

$$\text{مؤشر قوة التصدير} = \text{كمية الصادرات} / \text{كمية الانتاج}$$

¹ من حوار المقابلة مع السيد عبد المجيد خبزي، رئيس غرفة التجارة والصناعة الزيبان ببسكرة يوم 2017 /11/05 على الساعة 14:00 بمقر مصنع تحويل التمور (السكر، مربي التمر) ببسكرة

² سمر إسماعيل، مرجع سبق ذكره، ص 269

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمرور للفترة 2003-2013

الجدول رقم 22: مؤشر قوة التصدير (الاعتماد على التصدير) للتمرور الجزائرية خلال الفترة 2003-2013

السنوات	البيان	كمية الصادرات بالطن	كمية الإنتاج بالطن	مؤشر قوة التصدير
2003		10197	492217	0.02
2004		8133	442600	0.02
2005		10863	516293	0.02
2006		12328	491188	0.03
2007		13356	526921	0.03
2008		10055	552765	0.02
2009		12000	600696	0.02
2010		10393	644741	0.02
2011		28143	724894	0.04
2012		20439	789357	0.03
2013		20682	848199	0.02
متوسط الفترة		15658.9	662987.1	0.03

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على قاعدة بيانات FAO، 2017

من خلال معطيات الجدول أعلاه تبين ان مؤشر قوة التصدير للتمرور الجزائرية خلال متوسط الفترة 2003-2013 قدر بمتوسط قيمة حوالي 0.03، بحيث بلغت قيمة هذا المؤشر حده الأدنى 0.02 وحده الأعلى 0.04 خلال نفس الفترة، وهذا يعني ان الصادرات الجزائرية من التمرور لا تتمتع بكفاءة تصديرية جيدة خلال متوسط الفترة 2003-2013.

3. ترتيب أهم زبائن الجزائر في مجال تصدير التمرور خلال عام 2013

ان الطلب الخارجي على التمرور الجزائرية يختلف من دولة لأخرى، فحسب اخر الاحصائيات الصادرة عن منظمة الزراعة والأغذية العالمية "FAO" 2017، انه خلال عام 2013 فرنسا احتلت المركز الأول

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمر للفترة 2003-2013

وبكمية قدرها 5910 طن بقيمة 5922 مليون دولار امريكي، ثم في المركز الثاني روسيا وبكمية قدرها 2708 طن بقيمة 3447 مليون دولار امريكي، ثم تأتي في المركز الثالث الامارات العربية المتحدة بكمية قدرها 2160 طن بقيمة 1484 مليون دولار امريكي سأحاول ترتيب باقي اهم زبائن الجزائر في مجال تصدير التمر على حسب الكمية والقيمة وفق الجدول الموالي:

الجدول رقم 23: ترتيب أهم زبائن الجزائر في مجال تصدير التمر خلال عام 2013

الرتبة	الدولة	الكمية (طن)	القيمة (مليون دولار امريكي)
1	فرنسا	5910	5922
2	روسيا	2708	3447
3	الامارات العربية المتحدة	2160	1484
4	المانيا	1269	1721
5	المغرب	966	1820
6	كندا	910	1775
7	السنغال	565	670
8	النيجر	330	136
9	أمريكا الشمالية	245	433
10	الأردن	109	122

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على قاعدة بيانات منظمة الأغذية والزراعة العالمية، FAO، 2017

الشكل رقم 9 ترتيب زبائن الجزائر في مجال تصدير التمور على حسب القيمة والكمية خلال عام 2013



المصدر: من اعداد الباحثة

4. التوزيع الجغرافي لصادرات تمور الجزائر على حسب الولايات خلال 2015

وما تجدر الإشارة اليه ان المؤسسات المصدرة للتمور في الجزائر حسب التصنيف القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر من فئة المؤسسات المصغرة أي يتراوح عدد عمالها ما بين 1 و 9 أو من فئة المؤسسات الصغيرة أي يتراوح عدد عمالها ما بين 10 و 50 عامل هذا ما أكدته رئيس غرفة التجارة والصناعة ببسكرة الزيبان وفي نهاية المقابلة تم افادتي بقائمة اهم المؤسسات المصدرة والمنتجة للتمور في الجزائر انظر (الملحق رقم 01) و (الملحق رقم 02)

ويمكن توضيح التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر من التمور بالكمية والقيمة وعلى حسب الولايات وفقا لما يلي:

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

الجدول رقم 23: التوزيع الجغرافي لصادرات تمور الجزائر عبر الولايات على حسب الكمية والقيمة خلال 2015

الولاية	الكمية (طن)	القيمة (مليون دولار امريكي)
بسكرة	18650	21120
الجزائر العاصمة	3020	4380
سطيف	2090	2940
الوادي	1290	1880
وهران	1463	1350
قسنطينة	400	900
المسيلة	320	550
تلمسان	460	410
ورقلة	270	310
عين تيموشنت	130	130
عنابة	70	110
ميلة	41	102
البليدة	70	100
بومرداس	40	100
قالمة	52	90
ام البواقي	90	80
سكيكدة	40	30
ادرار	100	20
باتنة	3	10
بجاية	3	10
غرداية	10	10
خنشلة	0	10
تيزازة	10	10
تيزي وزو	4	10

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمر للفترة 2003-2013

4	3	سيدي بلعباس
2	2	عين الدفلة
34798	28577	المجموع

Source: Agence Nationale de promotion du commerce Extérieur, le marché mondial de la datte pour L'Année 2015, direction analyse des marchés, novembre 2016.

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ بان اغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة للتمر تتموقع بولاية بسكرة ، اذ احتلت خلال عام 2015 المرتبة الأولى من بين ولايات الوطن بنسبة 60% من اجمالي صادرات الجزائر من التمر، ثم تليها كل من الجزائر العاصمة، سطيف وبنسب على التوالي 13% و 8% من اجمالي صادرات التمر من الجزائر.

ثالثا: الصناعات التحويلية للتمر في الجزائر

على الرغم من التطورات التقنية الهائلة في مجالات منشآت ونظم وعمليات التصنيع الزراعي والغذائي التي ساهم بها العالم المتقدم خلال نصف القرن الماضي، إلا انه لم تحضى صناعة التمر بما تستحقه من تطورات تقنية وهندسية ويعزى ذلك في المقام الأول لعدم وجود شركات ومصانع متخصصة في تطوير وإنتاج النظم الهندسية والتصنيعية المتطورة لتصنيع التمر في الدول الرائدة في انتاجها مثل مصر، المملكة العربية السعودية، ايران، العراق ومنها الجزائر¹.

1. مبررات اللجوء الى الصناعات التحويلية للتمر

من بين اهم مبررات قيام الصناعة التحويلية للتمر وهذا ما تم تأكيده في حوار المقابلة الشخصية مع رئيس غرفة التجارة والصناعة الزيبان ببسكرة ما يلي²:

¹ بكرى حسين حسين، مستقبل الصناعات التحويلية للتمر، قسم الهندسة الزراعية كلية علوم الأغذية والزراعة ، جامعة الملك سعود بالمملكة العربية السعودية ص 4 <http://www.iraqi-datepalms.net/Uploaded/file/Bakri%20Hasan.pdf>

² شعلان علوان المشايخي، الصناعات التحويلية للتمر رؤيا للنهوض بصناعة السكريات من التمر ، الهيئة العربية للاستثمار والانماء الزراعي، جانفي 2009، ص 19

- تزايد عدد المنتجين وارتفاع الكميات المنتجة من التمور في الوطن العربي وبالتالي فان الصناعات التحويلية توفر مخرجا لمازق تكس التمور وانخفاض أسعارها، الامر الذي يكبد المزارعين خسائر كبيرة.
- عدم وجود صناعات تحويلية للتمور بالقدر الذي يرقى الى مستوى الإنتاج والمواصفات العالمية للتصنيع وخصوصا صناعة السكريات.
- يمكن استغلال جميع أصناف التمور بغض النظر عن جودتها مما يحفظ التوازن بين الإنتاج والاستهلاك وبالتالي استقرار الأسعار لصالح المنتجين والمستهلكين.
- امتصاص فوائض الإنتاج والفوائد من الأنواع المختلفة بسبب تدني الطلب على استغلال التمور غير الصالحة للتعبئة (صغر حجمها، تشوهات مظهرية)
- إمكانية انتاج التمور وتحويلها الى منتجات عديدة ومتنوعة تتباين في الاستخدام والمجالات للحصول على قيمة إضافية أكبر مما يرفع المردود الاقتصادي المتاح بالمقارنة بالقيمة الاقتصادية للتمور (انظر الملحق رقم 02).
- ديمومة التشغيل والإنتاج على مدار السنة وانعدام عنصر الموسمية لمنتج التمر من خلال الطلب على منتجات الصناعات التحويلية وطرق التصنيع ISO اذ انها تفتح للصناعات التحويلية للتمور أبواب التصدير وان مفتاحها سيكون تطبيق المواصفات العالمية الامريكية من حيث جودة الإنتاج (FDA)¹ ومتطلبات (HACCP)² المعتمدة. وهو نظام وقائي مانع يهتم بسلامة الغذاء أي أنه مصمم لإنتاج غذاء سليم آمن ويتم التأكد من سلامة الغذاء من خلال التعرف على مدى التقييم والسيطرة على المخاطر التي لها تأثير على سلامة الغذاء والتقليل من حدوثها في كافة مراحل السلسلة الغذائية³.

¹ FDA: Food and Drug Administration

² HACCP : Hazard Analysis Critical Control Point

³ رداوية معمر، أثر الالتزام بالمعايير البيئية الأوروبية على القدرة التنافسية للصادرات الجزائرية مجلة الاقتصاد الجديد ، جامعة الجبالي بونعامة، العدد 12 ، المجلد 1 ، 2015، ص 319

2. إمكانية استغلال صناعة السكر من التمر في الجزائر مستقبلا

كل الدول العربية تستورد السكر ومقدار الفجوة في انتاج السكر تبلغ حوالي 5.5 مليون طن سنويا بقيمة 2 مليار دولار¹، وتقتصر الصناعات التحويلية القائمة في الوطن العربي على انتاج الدبس، الخل والكحول الطبي حيث تنتشر عدد من هذه المصانع في الامارات العربية المتحدة، السعودية العراق والجزائر ويطغى على قطاع الصناعات التحويلية للتمور في الوطن العربي الطابع التقليدي والذي يتميز بانخفاض النوعية سواء على المستوى التقني او المنتجات المصنعة مما يحد المنافسة في الأسواق العالمية.

ويتوقف انتاج السكر من التمر على محددتين رئيسيين:

• المحدد الأول: ضعف منافسة سكر التمر لسكر البنجر او سكر القصب من حيث

الإنتاج الزراعي بسبب الصعوبات في استخدام المكننة الفلاحية المتطورة في انتاج

التمور كما هو الحال في سكر القصب البنجر.

• المحدد الثاني: يتواجد السكر في التمور بشكل خليط من الغلوكوز والفركتوز والذي من

الصعوبة بلورته بالمقارنة مع سكر القصب.

وحسب اخر احصائيات لمعهد الزراعة الفلاحية، سيبليغ معدل انتاج التمور في الجزائر خلال عام 2019 ما يقارب مليون و 200 ألف طن²، فهذا الوضع في صالح الاقتصاد الجزائري بان تكون التمور كأحد الحلول العملية المتاحة للخروج من ازمة الاعتماد على المحروقات.

فسعر التمور في الأسواق الأوروبية يتراوح من 2 دولار الى 6 دولار للكغ، ولكن للأسف الجزائر فقط تصدر 24 ألف طن سنويا الى الخارج وهي كمية جد ضئيلة بالمقارنة مع الإنتاج الضخم الذي تملكه، ناهيك عن الإمكانيات المتاحة فهذا المنتج من جهة أخرى يمكن الاعتماد عليه في الصناعة التحويلية كاستخراج السكر ففي الكيلو غرام الواحد من التمر يمكن الحصول على 800 غ من السكر، فالإنتاج يعتبر ضخماً ويمكن ان يخفض من فاتورة استيراد السكر ومنه ترشيد النفقات على الاقتصاد الجزائري.

¹ نفسه، ص10

² related:www.radioalgerie.dz/news/ar/article/ consulter le 01/01/2015 à 10:51

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

ومن خلال حوار المقابلة مع السيد عبد المجيد خبزي رئيس غرفة التجارة والصناعة حول مجال الصناعات التحويلية للتمور وتجربة انشاء مصنع لاستخراج السكر من التمر من خلال طرح بعض الأسئلة الهامة حول هذه التجربة في الشأن الحالي والواعد.

فأول سؤال تم طرحه، إذا بإمكانكم اعطائي نبذة عن تجربة استخراج السكر من التمر، وانشاء المصنع ببسكرة؟

ولقد تم الإجابة عن هذا السؤال ان المشروع من تمويل جزائري بغلاف مالي قدره 3 ملايين أورو وجاء بإمضاء اتفاقية مع ايران وإيطاليا، فهذه التجربة من تمويل جزائري وتكنولوجيا إيرانية وتجهيزات إيطالية ، وستسمح بإنتاج 360 طن من سكر التمر السائل والمسحوق سنويا، وهذا يمكن من تغطية 10% من حاجيات السوق الجزائرية من السكر.

وثاني سؤال تم طرحه؟ ماهي مبررات التفكير في انشاء مصنع لاستخراج السكر بالجزائر؟

لقد كانت هناك عدة مبررات جعلتنا نفكر في ضرورة نقل تجربة استخراج السكر من التمر وتعتبر الجزائر الثالثة عالميا في الخوض في هذه التجربة، ومن اهم تلك المبررات ما يلي:

- بسبب الطلب الكبير على دقلة نور على حساب باقي أنواع التمور الأخرى، بالرغم من ان الجزائر تمتلك ثروة هائلة في انتاج أصناف متعددة من التمور بحيث تحصي حوالي 360 صنف من التمور المختلفة شكلا ولونا وجودة؛
- يعتبر هذا الإنجاز فرصة للفلاحين في الجزائر لتسويق بواقي التمور والثمار التي تواجه مشكلة تعبئتها من اجل ان تكون صالحة للتصدير بسبب تعرضها للضرر لأسباب مناخية، اذ يمكن بيعها للمصنع بغرض تحويلها؛
- يعتبر هذا الإنجاز ورقة رابحة للاقتصاد الجزائري بحيث ان برميل سكر التمر يقدر بـ 500 دولار امريكي في حين ان سعر البرميل الواحد من البترول حاليا (خلال 2017) يقدر بـ 65 دولار امريكي¹؛

¹ من حوار المقابلة مع السيد عبد المجيد خبزي، رئيس غرفة التجارة والصناعة الزيبان

- هذا الإنجاز يعتبر بمثابة انصاف للفلاح الجزائري الذي يكد ويتعب، بحيث من خلال هذه التجربة تجعله يعمل بكل ارتياح ويكون له هامش ربح.

وثالث سؤال تم طرحه عن اهم مشاكل تصدير التمر بالجزائر؟

في الحقيقة فيه الكثير من المشاكل تواجه المصدر الجزائري للتمر من أهمها على الاطلاق:

- يبقى مشكل التسويق اهم عائق مطروح، اذ انه يضطر منتج التمر في الجزائر الى اللجوء الى العلب المستوردة بدل المحلية لأنها اقل سعرا بفعل الرسوم التي تخضع لها المواد الأولية؛
- اللجوء الى خدمات شركات نقل اجنبية التي تستفيد من عملية شحن التمر، فالتعويضات التي تمنحها الدولة الخاصة بالنقل بالنسبة للمصدرين والمقدرة ب 80% من القيمة الاجمالية المصدرة توجه نحو هذه الشركات الأجنبية؛
- استغرق وصول شحنات التمر من الجزائر الى الأسواق الأجنبية وقت كبير عند استخدام النقل البحري (ما يقارب 30 يوم) في حين بعض الدول المنافسة كتونس مثلا تستغرق شحناتها من التمر وقت اقل (ما يقارب 12 يوم) مما يؤدي ذلك الى فساد كميات هامة من التمر المصدرة وخسائر أخرى يتحملها المصدر الجزائري.

وفي اخر المقابلة تم التأكيد على ان تحدي اليوم بالنسبة لقطاع التمر في الجزائر لا يكمن في الاكتفاء بتصديره على شكله الخام ولكن بتنويع الفرص بتطوير مشتقاته للاستفادة من عوائد هذا القطاع الذي يشكل فرصة واعدة ومناسبة للمؤسسات للخوض في استراتيجية التدويل وبشكل مختلف نغزو به الأسواق الدولية وهذا سيظل مكسب للاقتصاد الجزائري في ظل عدم استقرار أسعار النفط.

المطلب الثاني: الحصة السوقية للتمر الجزائرية من السوق الدولية خلال الفترة 2003-2013

تعتبر الحصة السوقية أحد المؤشرات لقياس التنافسية وتقدير مدى إمكانية تنمية الأوضاع التنافسية لصادرات دولة ما داخل الأسواق الخارجية، حيث أن ارتفاعه يعبر عن ارتفاع الوضع التنافسي للدولة في الأسواق الخارجية بالنسبة للسلعة. ويتم حساب الحصة السوقية وفقاً للمعادلة التالية:

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

$$\text{الحصة السوقية} = \frac{\text{كمية صادرات الدولة لسوق معين من سلعة معينة}}{\text{إجمالي كمية واردات هذه السوق من تلك السلعة}} \times 100$$

يوجد طلب على التمور الجزائرية في العديد من الأسواق الدولية منها الأوروبية مثل (كندا، إيطاليا وألمانيا) وأسواق آسيوية مثل (الهند، ماليزيا واندونيسيا) وأسواق افريقية مثل النيجر وأسواق عملاقة أخرى مثل (أمريكا، كندا وأستراليا).

والحصة السوقية تعتبر أحد المؤشرات الهامة لقياس القدرة التنافسية التصديرية للتمور الجزائرية، سأحاول بالاعتماد على البيانات المتوفرة واخر الاحصائيات الصادرة عن منظمة الأغذية والزراعة العالمية، FAO، 2017 تحليل تطور قيمة هذا المؤشر في السوق الافريقية، الاسيوية والأوروبية خلال الفترة 2003-2013 وفقا لما يلي:

أولاً: الحصة السوقية للتمور الجزائرية من الأسواق الافريقية خلال الفترة 2003-2013

يمكن دراسة وتحليل الحصة السوقية للتمور الجزائرية من السوق الافريقية من خلال الجدول ادناه

الجدول رقم 24: الحصة السوقية للتمور الجزائرية من السوق الإفريقية خلال الفترة 2003-

2013

البيان السنوات	كمية واردات السوق الافريقية من التمور(طن)	صادرات تمور الجزائر للسوق الافريقية (طن)	الحصة السوقية (%)
2003	50176	300	0.60
2004	46900	149	0.32
2005	66196	293	0.44
2006	58236	628	1.08
2007	84140	705	0.84
2008	72746	632	0.87

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

2.77	2107	76112	2009
-	-	81730	2010
21.31	16418	77032	2011
4.89	5175	105871	2012
2.24	2262	100779	2013

المصدر: من اعداد الباحثة جمعت وحسبت بالاعتماد على قاعدة بيانات منظمة الأغذية والزراعة العالمية،
FAO، 2017

من خلال معطيات الجدول أعلاه نلاحظ ان الحصة السوقية للتمور الجزائرية من السوق الافريقية خلال الفترة 2003-2013 شهدت نسب متذبذبة إذ سجلت ادنى نسبة سنة 2004 وقدرت بـ 0.32% وبلغت اعلى نسبة لها سنة 2011 وقدرت بـ 21.31%، وانخفضت هذه النسبة في سنة 2013 الى 2.24% وهي نسبة منخفضة بالمقارنة مع الظروف والامكانيات المحيطة بهذه الأسواق بالنسبة للمنتجات الجزائرية فلا بد من العمل والتخطيط للرفع من هذه النسبة فالأسواق الافريقية بالنسبة للتمور الجزائرية تعتبر سوق تقليدية واعدة اذ يمكن دخولها بشكل ايسر اذا ما تم استغلال الفرص وتفعيل وتعزيز فرص الشراكة والتعاون في مجال المبادلات التجارية. فأسواق دول شرق أفريقيا مثل إثيوبيا وكينيا وأوغندا والسودان تعتبر أسواقاً مفتوحة وسهلة وتتيح فرصاً متنوعة للتصدير¹، كما يمكن استهداف أسواق غرب افريقيا باتفاقات أو بعثات ترويج أو معارض متخصصة، وتشير الدراسات إلى أن واردات دول غرب أفريقيا تتجاوز سنويا الـ 40 مليار دولار²، وبالتالي هناك فرصاً للاستحواذ على تلك الواردات من خلال غزو منظم لتلك الأسواق باستهداف جيد وخطوات مدروسة.

¹ من حوار المقابلة مع السيد عبد المجيد خبزي

مصطفى عبيد، فرص تصديرية غائبة في أسواق غرب افريقيا، تقرير منشور في إخبارية الوفد بتاريخ 2016/03/02
راجع الموقع الالكتروني

² <https://alwafd.org>

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

ثانيا: الحصة السوقية للتمور الجزائرية من الأسواق الآسيوية خلال الفترة 2003-2013

ان الحصة السوقية لصادرات التمور الجزائرية من السوق الآسيوية يعكس مدى إمكانية تنمية الأوضاع التنافسية التصديرية للتمور الجزائرية في تلك السوق، اذ يمكن تحليل قيمة هذا المؤشر في السوق الآسيوي وفق الجدول الموالي:

الجدول رقم 25: الحصة السوقية للتمور الجزائرية من السوق الآسيوية خلال الفترة 2003-2013

البيان السنوات	كمية واردات السوق الآسيوية من التمور (طن)	كمية صادرات تمور الجزائر الى السوق الآسيوية (طن)	الحصة السوقية (%)
2003	389580	110	0.03
2004	483343	50	0.01
2005	594683	102	0.02
2006	510104	66	0.01
2007	641378	147	0.02
2008	645593	273	0.04
2009	464838	338	0.07
2010	386048	-	-
2011	487981	1801	0.37
2012	424271	1812	0.43
2013	524256	2490	0.47

المصدر: من اعداد الباحثة جمعت وحسبت بالاعتماد على قاعدة بيانات منظمة الأغذية والزراعة العالمية، FAO، 2017

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

من خلال معطيات الجدول أعلاه والذي يمثل الحصة السوقية للتمور الجزائرية من السوق الاسيوي خلال الفترة 2003-2013 نلاحظ بان النسبة تميزت بالضعف والانخفاض الشديد اذ قدرت اعلى نسبة حوالي 0.47 %، وهي نسبة ضعيفة وغير مقبولة بالمقارنة مع ظروف وامكانيات الجزائر في التمكن من الأسواق الاسيوية في مجال تصدير التمور، ويرجع ذلك لعدة أسباب منها نقص المعلومات عن هذه الأسواق بالإضافة الى غياب اتفاقيات الشراكة والتعاون التجارية مع الدول الاسيوية لبلوغ مرحلة التدويل منها الاتفاقيات التعاقدية والتحالفات الاستراتيجية مع مؤسسات من دول اسوية ناشطة في مجال تصدير التمور والتي تعتبر من اهم العوامل المحفزة للتوجه نحو هذه الأسواق.

ثالثا: الحصة السوقية للتمور الجزائرية من السوق الاوروبية خلال الفترة 2003-2013

ان الحصة السوقية لصادرات التمور الجزائرية من السوق الأوروبية تعكس مدى إمكانية تنمية الأوضاع التنافسية التصديرية للتمور الجزائرية في تلك الأسواق، اذ يمكن تحليل قيمة مؤشر الحصة السوقية لصادرات التمور الجزائرية من السوق الأوروبية وفقا للجدول الموالي:

الجدول رقم 26: الحصة السوقية لصادرات التمور الجزائرية من السوق الأوروبية خلال الفترة 2003-2013

البيان السنوات	كمية واردات أوروبا من التمور (طن)	كمية صادرات الجزائر الى السوق الأوروبي (طن)	الحصة السوقية (%)
2003	93654	1794	1.92
2004	101752	7295	7.17
2005	109197	1535	1.41
2006	107745	10929	10.14
2007	117191	1256	1.07
2008	112123	1632	1.46
2009	103712	1336	1.29
2010	113843	-	-
2011	116220	2041	1.76

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

10.64	12650	118885	2012
11.15	14766	132485	2013

المصدر: من اعداد الباحثة جمعت وحسبت بالاعتماد على قاعدة بيانات منظمة الأغذية والزراعة العالمية،FAO،2017

يبين الجدول اعلاه الحصة السوقية للتمور الجزائرية من السوق الأوروبية، اذ نلاحظ من خلال معطيات الجدول بان نسبة هذا المؤشر شهد تطور متذبذب خلال الفترة 2003-2013 ، اذ قدرت أدني قيمة 1.07% خلال عام 2007 وتحسنت هذه النسبة لتصل في سنة 2013 الى حوالي 11.15% وهذا راجع الى تفعيل اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية والتي تساهم في التخفيف من عراقيل الضرائب والرسوم الكبيرة وبالتالي تشجيع منتجي التمور المحليين الى تشجيع التصدير والتوجه نحو هذه الأسواق.

رابعا: تقييم الحصة السوقية للتمور الجزائرية من السوق الدولية خلال الفترة 2003-2013

بعد دراسة وتحليل الحصة السوقية للتمور الجزائرية في كل من السوق الافريقي، الاسيوي والاوروبي تبين انه يوجد اختلاف في قيمة هذا المؤشر بين تلك الاسواق سأحاول اجراء مقارنة بينها لتحديد الأفضل من حيث الحصة السوقية، وتحليل الظروف المؤدية الى تلك الاختلافات وفقا لما يلي:

الجدول رقم 27: الحصة السوقية للتمور الجزائرية من السوق الدولية خلال الفترة 2003-2013

السنوات	الحصة السوقية %		
	السوق الافريقي	السوق الاسيوي	السوق الأوروبي
2003	0.60	0.03	1.92
2004	0.32	0.01	7.17
2005	0.44	0.02	1.41
2006	1.08	0.01	10.14
2007	0.84	0.02	1.07

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

1.46	0.04	0.87	2008
1.29	0.07	2.77	2009
0.00	0.00	0.00	2010
1.76	0.37	21.31	2011
10.64	0.43	4.89	2012
11.15	0.47	2.24	2013
5.33	0.16	3.93	متوسط الفترة

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على المعطيات السابقة

من خلال الجدول اعلاه يتبين بان الحصة السوقية للتمور الجزائرية من الأسواق الدولية شهد تباين خلال الفترة 2003-2013، وقدرت اعلى قيمة له خلال متوسط نفس الفترة بالأسواق الأوروبية بحوالي 5.33% ثم قدر على التوالي بالأسواق الافريقية والاسيوية 3.93% و 0.16% وتعتبر قيمة هذا المؤشر منخفضة بالأسواق الاسيوية بالمقارنة مع الأسواق الأوروبية والافريقية ويرجع ذلك الى غياب اتفاقيات الشراكة والتعاون لتعزيز التبادل التجاري هذا من جهة، ومن جهة أخرى ارتفاع تكاليف التوجه نحو تلك الأسواق منها تكاليف جمع المعلومات عن خصائص تلك الأسواق بما في ذلك تفضيلات المستهلكين والعملاء، وكذا تكاليف النقل والشحن بالإضافة الى تكاليف التعبئة والتغليف والتسويق.

وتعتبر كل من المغرب، ليبيا، مالي، النيجر والسنغال من اهم الدول الافريقية المستوردة للتمور والمشكلة للسوق الافريقية وتشكل هذه الاسواق فرصة هامة للرفع من الحصة السوقية لمنتج التمور الجزائرية اذ ان هذه الأسواق تتميز بالحجم الكبير من الزبائن المرتقبين، حيث يتوقع بها ما لا يقل عن 800 مليون مستهلك، كما تتوفر على حوافز جمركية تتبناها الكثير من تكتلات الدول الافريقية¹، كما تعتبر فرنسا، المانيا وإيطاليا من اهم الدول الأوروبية المستوردة للتمور والمشكلة للسوق الأوروبية و فرصة هامة للتمور الجزائرية للرفع من حصتها السوقية لعدة اعتبارات منها الجغرافية أي قرب السوق الأوروبية وهذا يمكن

¹ شوقي جباري، مرجع سبق ذكره، ص 114

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمر للفترة 2003-2013

من تحقيق وفورات في تكاليف عملية التصدير هذا من جهة، ومن جهة أخرى الجزائر سعت الى تفعيل العلاقات التجارية مع الاتحاد الأوروبي من خلال اتفاقية الشراكة والتي تم توقيعها منذ 2005.

ويمكن ترجمة المعطيات السابقة المتعلقة بالحصة السوقية للتمر الجزائرية في السوق الدولية خلال متوسطة الفترة 2003-2013 وفق الشكل الموالي:

الشكل رقم 10 توزيع الحصة السوقية للتمر الجزائرية في السوق الدولية خلال متوسط الفترة 2003-2013



المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على الجدول رقم 27

المطلب الثالث: التنافسية السعرية للتمر الجزائرية في السوق الدولية خلال الفترة 2003-2013

يعتبر السعر التصديري مؤشراً هاماً في إمكانية جذب أسواق جديدة من الأسواق الاستيرادية للسلعة، في ظل التقارب النوعي للسلعة المصدرة لنظيرتها بالدول الأخرى المصدرة، وكلما انخفض السعر التصديري بالمقارنة بنظيره بالدول الأخرى المنافسة فان ذلك يعنى وجود ميزة سعرية للسلعة المصدرة، وقدرة تنافسية أفضل، وكلما قل قيمة ذلك المؤشر عن الواحد الصحيح دل ذلك على أن الدولة لها ميزة تنافسية سعرية في تصدير تلك السلعة، بالنسبة للدول المنافسة لنفس السلعة. ويتم حساب التنافسية السعرية وفقاً للمعادلة التالية:

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

$\text{التنافسية السعرية} = \frac{\text{متوسط سعر التصدير لدولة ما لسلعة في سنة معينة}}{\text{متوسط سعر التصدير للدولة المنافسة لنفس السلعة في نفس السنة}} \times 100$
--

على ضوء البيانات المتوفرة واخر الاحصائيات الصادرة عن منظمة الأغذية والزراعة العالمية FAO، 2017، سأحاول تحليل تطور مؤشر التنافسية السعرية للتمور الجزائرية خلال الفترة 2003-2013 في السوق الافريقية، الاسيوية والأوروبية بعد تطبيق معادلة حساب مؤشر التنافسية السعرية والذي يعتبر احد المؤشرات الهامة لقياس القدرة التنافسية التصديرية ، يمكن توضيح ذلك وفقا لما يلي:

أولا: التنافسية السعرية للتمور الجزائرية في السوق الافريقية خلال الفترة 2003-2013

تعتبر كل من تونس ومصر أكثر الدول منافسة للجزائر في مجال انتاج وتصدير التمور على المستوى الافريقي، فمن خلال تلك المعطيات الإحصائية الصادرة عن منظمة الأغذية والزراعة العالمية، FAO، 2017 تم اجراء مقارنة دولية لمؤشر التنافسية السعرية يمكن توضيح ذلك وفق الجدول الموالي:

الجدول رقم 28: التنافسية السعرية للتمور الجزائرية في السوق الإفريقية خلال الفترة 2003-2013

الوحدة: كمية الصادرات(طن) قيمة الصادرات (دولار امريكي) سعر التصدير (دولار امريكي)

التنافسية السعرية	مصر			التنافسية السعرية	تونس			الجزائر			البيان السنوات
	سعر التصدير	قيمة الصادرات	كمية الصادرات		سعر التصدير	قيمة الصادرات	كمية الصادرات	سعر التصدير	قيمة الصادرات	كمية الصادرات	
4.69	0.34	633	1839	0.81	1.99	73921	37079	1.61	16446	10197	2003
3.74	0.48	1370	2861	0.86	2.09	84382	40432	1.79	14563	8133	2004
2.82	0.60	2463	4076	0.85	2.01	100771	50163	1.70	18493	10863	2005
2.62	0.62	3153	5090	0.76	2.14	91563	42764	1.63	20043	12328	2006
2.70	0.64	3014	4704	0.72	2.39	164759	68856	1.73	23083	13356	2007
2.45	0.81	7301	8995	0.81	2.45	170388	69485	1.99	20013	10055	2008
0.84	1.20	17535	14659	0.44	2.28	176280	77254	1.00	12000	12000	2009
1.72	0.95	18529	19562	0.69	2.37	200091	84282	1.63	16930	10393	2010
0.76	1.19	28211	23792	0.37	2.43	211451	86910	0.90	25374	28143	2011
0.50	2.55	28716	11282	0.59	2.18	220624	101119	1.28	26206	20439	2012
1.06	1.36	33402	24590	0.65	2.21	233962	105803	1.44	29738	20682	2013

المصدر: من اعداد الباحثة جمعت وحسبت بالاعتماد على قاعدة بيانات منظمة الأغذية والزراعة العالمية، FAO ، 20

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

يمثل الجدول أعلاه مؤشر التنافسية السعرية لمنتج التمر الجزائري خلال الفترة 2003-2013 والذي يمثل إمكانية جذب أسواق جديدة مستوردة للتمور، وتعتبر كل من تونس ومصر أكثر الدول منافسة للجزائر في مجال انتاج وتصدير التمور على المستوى الافريقي، فمن خلال تلك المعطيات الإحصائية نلاحظ بان سعر تصدير التمور الجزائرية تميزت بالانخفاض بالمقارنة مع سعر تصدير منتج التمر التونسي، اذ قدر ادنى سعر تصدير 0.90 مليون دولار امريكي خلال عام 2011 ولم يتجاوز 2 مليون دولار امريكي طوال الفترة المدروسة، بالمقابل قدر ادنى سعر تصدير في تونس 1.99 مليون دولار امريكي خلال عام 2003 واعلى سعر تصدير 2.45 مليون دولار امريكي خلال عام 2008، وهذا يعني ان الجزائر تتمتع بميزة سعرية تنافسية لمنتج التمور المصدرة بالمقارنة مع تونس، اذ نلاحظ طوال الفترة المدروسة بالنسبة للجزائر كانت قيمة مؤشر التنافسية السعرية نسبة الى تونس اقل من الواحد الصحيح وقدرت ادنى قيمة 0.37 خلال عام 2011، وما تجدر الإشارة اليه بان تونس احتلت المرتبة الأولى خلال متوسط الفترة 2003-2013، ضمن قائمة الدول المصدرة للتمور عبر العالم وبنسبة قدرها 25.44%، أما بالنسبة للجزائر فقد احتلت المركز الحادي عشر وبنسبة 3.23%، اما بالنسبة لمصر طوال الفترة المدروسة تميز سعر تصدير التمور بالانخفاض وبمستوى اقل من الجزائر، كما ان مؤشر التنافسية السعرية تجاوز الواحد الصحيح ما عدا السنوات 2009، 2011 و 2012 اذ قدر هذا المؤشر على التوالي 0.84، 0.76 و 0.50 وهذا يعني ما عدا تلك السنوات مصر تتمتع بميزة سعرية تنافسية لمنتج التمور المصدرة بالمقارنة مع الجزائر، اذ انه طوال الفترة المدروسة نلاحظ بان سعر التصدير في مصر لمنتج التمر سجل قيم منخفضة بالمقارنة مع الجزائر.

ثانيا: التنافسية السعرية للتمور الجزائرية في السوق الآسيوية خلال الفترة 2003-2013

في السوق الآسيوي تعتبر كل من السعودية وإيران من اهم الدول المنافسة للجزائر في ظل التقارب النوعي لتصدير التمور، وبذلك يمكن تحليل قيمة مؤشر التنافسية السعرية في السوق الآسيوي وفقا للجدول الموالي:

1. الجدول رقم 29: مؤشر التنافسية السعرية للتمور الجزائرية في السوق الآسيوية

الوحدة: كمية الصادرات(طن) قيمة الصادرات (دولار امريكي) سعر التصدير (دولار امريكي)

التنافسية السعرية	إيران			التنافسية السعرية	السعودية			الجزائر			البيان السنوات
	سعر التصدير	قيمة الصادرات	كمية الصادرات		سعر التصدير	قيمة الصادرات	كمية الصادرات	سعر التصدير	قيمة الصادرات	كمية الصادرات	
5.58	0.29	34682	120056	2.29	0.70	24585	34875	1.61	16446	10197	2003
4.65	0.39	36430	94584	2.68	0.67	31739	47535	1.79	14563	8133	2004
2.91	0.59	68493	117052	2.68	0.64	32456	51098	1.70	18493	10863	2005
2.54	0.64	91645	143434	1.98	0.82	36183	44087	1.63	20043	12328	2006
2.34	0.74	91028	123260	2.08	0.83	40529	48762	1.73	23083	13356	2007
2.22	0.90	101783	113539	1.89	1.05	57995	55121	1.99	20013	10055	2008
1.23	0.81	55819	68837	1.33	0.75	35349	47059	1.00	12000	12000	2009
1.30	1.26	134001	106760	1.53	1.06	78126	73362	1.63	16930	10393	2010
0.63	1.43	160251	112030	0.81	1.11	86293	77795	0.90	25374	28143	2011
1.51	0.85	67404	79196	1.16	1.11	77989	70314	1.28	26206	20439	2012
1.79	0.80	74695	93030	1.39	1.04	103571	99770	1.44	29738	20682	2013

المصدر: من اعداد الباحثة جمعت وحسبت بالاعتماد على قاعدة بيانات منظمة الأغذية والزراعة العالمية، FAO،

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمر للفترة 2003-2013

يوضح معطيات الجدول أعلاه مؤشر التنافسية السعرية لاهم الدول المنافسة للجزائر في مجال انتاج وتصدير التمر على المستوى الاسيوي والمتمثلة في السعودية وايران، فمن خلال المعطيات نلاحظ بان سعر التصدير في كل من السعودية وايران منخفض بالمقارنة مع سعر التصدير في الجزائر خلال الفترة 2003-2013، مما انعكس ذلك على التنافسية السعرية بحيث تجاوزت قيمة هذا المؤشر الواحد الصحيح طوال الفترة المدروسة بالنسبة للسعودية وايران ماعدا سنة 2011 اذ قدرت على التوالي 0.81 و 0.63، مما يعني ذلك ان الجزائر ماعدا هذه السنة لم تتمتع بتنافسية سعرية امام نظيراتها من الدول الاسيوية المنافسة السعودية وايران خلال الفترة 2003-2013.

ثالثا: التنافسية السعرية للتمر الجزائرية في السوق الأوروبية خلال الفترة 2003-2013

تعتبر فرنسا من أكبر الدول الأوروبية المنافسة للجزائر في مجال التمر، اذ يمكن تحليل مؤشر التنافسية السعرية للتمر الجزائرية وفقا للجدول الموالي:

الجدول رقم 30: التنافسية السعرية للتمر الجزائرية في السوق الأوروبي خلال الفترة 2003-2013

الوحدة: كمية الصادرات (طن) قيمة الصادرات (دولار امريكي) سعر التصدير (دولار امريكي)

التنافسية السعرية	فرنسا			الجزائر			البيان السنوات
	سعر التصدير	قيمة الصادرات	كمية الصادرات	سعر التصدير	قيمة الصادرات	كمية الصادرات	
0.64	2.51	20989	8347	1.61	16446	10197	2003
0.68	2.64	22099	8386	1.79	14563	8133	2004
0.68	2.50	22449	8967	1.70	18493	10863	2005
0.57	2.86	23982	8384	1.63	20043	12328	2006

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمر للفترة 2003-2013

0.61	2.82	29524	10470	1.73	23083	13356	2007
0.56	3.55	28490	8029	1.99	20013	10055	2008
0.42	2.39	27061	11310	1.00	12000	12000	2009
0.58	2.79	32112	11514	1.63	16930	10393	2010
0.31	2.92	33083	11322	0.90	25374	28143	2011
0.49	2.62	30420	11632	1.28	26206	20439	2012
0.49	2.93	30282	10329	1.44	29738	20682	2013

المصدر: من اعداد الباحثة جمعت وحسبت بالاعتماد على قاعدة بيانات منظمة الأغذية والزراعة العالمية،FAO،2017

يمثل الجدول أعلاه مؤشر التنافسية السعرية لأكثر الدولة الأوروبية المنافسة للجزائر في مجال تصدير التمر بالرغم من انها من بين الدول الأوروبية المستوردة للتمر وهي فرنسا، فمن خلال معطيات الجدول نلاحظ بانه خلال الفترة 2003-2013 سجل سعر تصدير التمر في فرنسا مستويات مرتفعة بالمقارنة مع سعر تصدير التمر في الجزائر الذي لم يتجاوز 2 مليون دولار امريكي خلال نفس الفترة بالمقابل في فرنسا بلغ اعلى قيمة 3.55 مليون دولار امريكي خلال عام 2008، كما انه طوال الفترة المدروسة قيمة مؤشر التنافسية السعرية لم تتجاوز الواحد الصحيح مما يعني ذلك بان الجزائر تتمتع بميزة تنافسية سعرية امام الدولة المنافسة لها فرنسا.

رابعا: تقييم التنافسية السعرية للتمر الجزائرية في السوق الدولية خلال الفترة 2003-2013

يعتبر مؤشر التنافسية السعرية ضروري لكسب القدرة التنافسية التصديرية ومنها إمكانية التدويل، فالنسبة للتمر الجزائرية قيمة هذا المؤشر تتوقف على الدول المنافسة لها من حيث القيمة والكمية المصدرة من التمر وعلى المستوى الدولي تعتبر كل من تونس، مصر، ايران، السعودية وفرنسا من اهم الدول المنافسة للجزائر سأحاول تحليل قيمة هذا المؤشر بالنسبة للتمر الجزائرية في السوق الدولية وفقا للجدول الموالي:

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمرور للفترة 2003-2013

الجدول رقم 31: التنافسية السعرية للتمرور الجزائرية في السوق الدولية خلال الفترة 2003-2013

البيان	تونس	مصر	إيران	السعودية	فرنسا
2003	0.81	4.69	5.58	2.29	0.64
2004	0.86	3.74	4.65	2.68	0.68
2005	0.85	2.82	2.91	2.68	0.68
2006	0.76	2.62	2.54	1.98	0.57
2007	0.72	2.7	2.34	2.08	0.61
2008	0.81	2.45	2.22	1.89	0.56
2009	0.44	0.84	1.23	1.33	0.42
2010	0.69	1.72	1.30	1.53	0.58
2011	0.37	0.76	0.63	0.81	0.31
2012	0.59	0.5	1.51	1.16	0.49
2013	0.65	1.06	1.79	1.39	0.49
متوسط الفترة	0.76	2.39	2.67	1.98	0.60

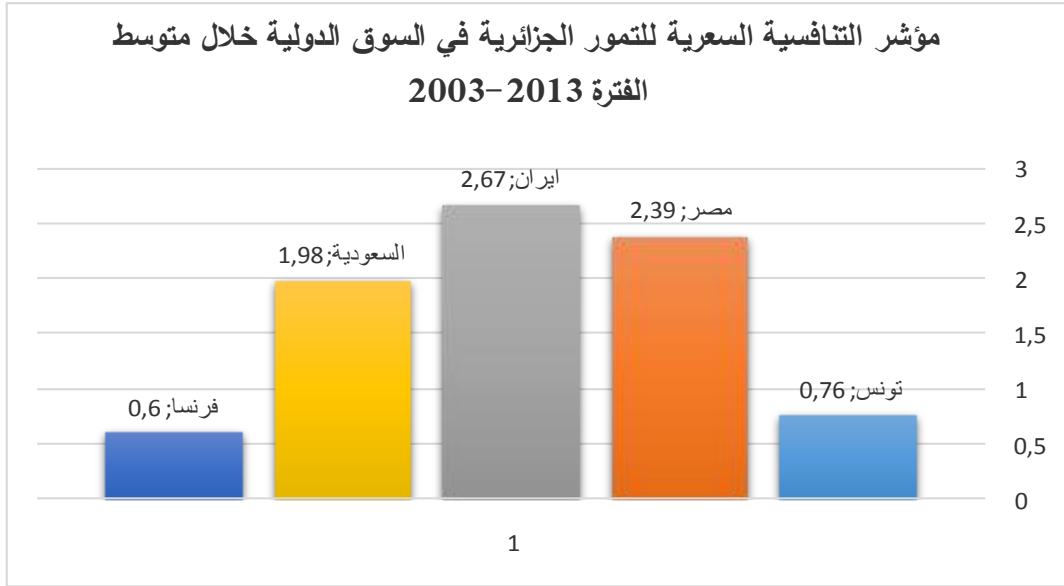
المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على المعطيات السابقة

من خلال معطيات الجدول اعلاه سأحاول تحليل قيمة مؤشر التنافسية السعرية للتمرور الجزائرية في الأسواق الدولية، فخلال متوسط الفترة 2003-2013، نلاحظ بان التمرور الجزائرية تتمتع بتنافسية سعرية امام نظيراتها من الدول المنافسة تونس وفرنسا، اذ بلغت متوسط قيمة هذا المؤشر 0.76، 0.60 على التوالي والتي هي اقل من الواحد الصحيح،

بينما التمرور الجزائرية لم تتمتع بميزة تنافسية سعرية امام كل من الدول المنافسة مصر، ايران والسعودية، اذ بلغت متوسط قيمة هذا المؤشر على التوالي 2.39، 2.67 و 1.98 وهي اكبر من الواحد الصحيح ويرجع سبب هذا الاختلاف الى عامل رئيسي وهو اختلاف وتباين سعر التصدير بحيث انه كلما انخفض أدى ذلك الى تمتع المنتج بميزة تنافسية سعرية.

يمكن ترجمة معطيات الجدول رقم 31 وفق الشكل الموالي

الشكل رقم 11: مؤشر التنافسية السعرية للتمور الجزائرية في السوق الدولية خلال متوسط الفترة 2003-2013



المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على الجدول رقم 31

وفي الحقيقة هناك عوامل هامة تتحكم في تحديد سعر التصدير لمنتج او خدمة ما هي التكلفة، الطلب الخارجي على السلعة والمنافسة، وفيما يلي بعض العوامل التي تزيد من سعر التصدير او تخفضه¹:

1. عوامل ترفع من سعر المنتج المصدر

- التغليف والتحديد ووضع العلامة التجارية بشكل خاص
- الاشراف والجهد الإضافي المبذول في المنتج المصدر
- تكاليف النقل للتصدير
- تكاليف إجراءات التصدير
- تكاليف التسويق

¹ <http://uae.smetoolkit.org> consulter le 03/08/2017 à 11.26

- تكاليف التأمين
- تقلبات أسعار صرف العملة
- النظام الجمركي والضرائب المحلية في البلد المستهدف
- تكاليف التخزين والتوزيع في البلد المستهدف

2. عوامل تخفض من سعر المنتج المصدر

- المساعدات الحكومية كتمويل الصادرات
- إعادة او الاعفاء من الرسوم الضريبية
- الاستفادة من الاقتصادات الكبيرة
- الإدارة الفعالة للعمليات
- الإدارة اللوجستية الفعالة

وما تجدر الإشارة اليه انه لا توجد صيغة ثابتة بسيطة لتسعير الصادرات بنجاح فالأمر يختلف من مصدر الى اخر بناء على السلعة او الخدمة التي يتعامل بها ومستوى ولاء العملاء الذي يستطيع ان يحققه.

المطلب الرابع : الميزة النسبية الظاهرة للتمور الجزائرية في السوق الدولية خلال الفترة 2003-2013

يشير معامل الميزة النسبية الظاهرة الى الميزة التنافسية للصادرات من السلع، والفرص المحتملة لها في المستقبل، وذلك من خلال نسبة نصيب الدولة من الصادرات العالمية للسلعة الى نسبة نصيب الصادرات العالمية لتلك السلعة من الصادرات الزراعية العالمية. ويبين حساب المعامل الى وجود ميزة نسبية، إذا كانت قيمة المعامل أكبر من الواحد الصحيح، اما إذا كانت قيمته اقل من الواحد فان ذلك يعنى عدم وجود ميزة نسبية لتلك السلعة. ويتم حساب الرقم القياسي للميزة النسبية الظاهرة وفقاً للمعادلة التالية¹:

¹ محمود محمد فواز، مرجع سبق ذكره، ص 3

قيمة الصادرات الكلية للدولة / قيمة الصادرات الكلية العالمية

$$\text{الرقم القياسي للميزة النسبية الظاهرة} = \frac{\text{قيمة الصادرات الكلية للدولة}}{\text{قيمة الصادرات الكلية العالمية}}$$

كما اعد بورتر (1990) مقياسا للتنافسية مستندا الى الميزة التنافسية الظاهرة (irfan ul Haque, 1995)، وحسب من خلال تطبيق المعادلة التالية¹:

$$RCA_{ji} = (X_{ji} / X_{ja}) / (X_{wi} / X_{wa})$$

حيث ان:

RCA_{ji} : الميزة النسبية الظاهرة لصادرات الجزائر من التمور

X_{ji} : قيمة صادرات الدولة i من السلعة j

X_{ja} : اجمالي قيمة الصادرات الزراعية للدولة i

X_{wi} : قيمة صادرات العالم من السلعة j

X_{wa} : اجمالي قيمة الصادرات الزراعية في العالم

تتراوح قيمة الميزة النسبية الظاهرة 0 وما لانهاية نظريا، وإذا كانت أكبر من 1 معناه ان البلد لديه ميزة نسبية ظاهرة في المنتج المعني، وهو ما يعني ان حجم صادرات هذه السلعة في الصادرات الكلية للبلد المعني أكبر من المعدل العالمي².

¹ سمر إسماعيل، دراسة القدرة التنافسية لصادرات زيت الزيتون السوري، مجلة جامعة دمشق للعلوم الزراعية، المجلد

31، العدد 2، 2015، ص 267

² سيدي علي خطاب، صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية: أي توافق مع المزايا النسبية، مرجع سبق ذكره، ص 11

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

ومن اجل تقييم الميزة النسبية الظاهرة للتمور الجزائرية في السوق الدولية خلال الفترة 2003-2013، سأحاول دراسة وتحليل هذا المؤشر في الأسواق الافريقية، الاسيوية والأوروبية وفقا لما يلي:

أولا: الميزة النسبية الظاهرة للتمور الجزائرية في السوق الافريقية خلال الفترة 2003-2013

حاولت قياس الرقم القياسي للميزة النسبية الظاهرة للتمور الجزائرية خلال الفترة 2003-2013 بعد تطبيق

$$RCA_{ji}^1 = (x_{ji} / x_{ja}) / (X_{Afi} / X_{Afa})$$

المعادلة التالية:

حيث ان:

RCA_{ji} : الميزة النسبية الظاهرة لصادرات الجزائر من التمور في السوق الافريقي

x_{ji} : قيمة صادرات الدولة i من السلعة j

x_{ja} : اجمالي قيمة الصادرات الزراعية للدولة i

X_{Afi} : قيمة صادرات افريقيا من السلعة j

X_{Afa} : اجمالي قيمة الصادرات الزراعية الإفريقية

الجدول رقم 32: الميزة النسبية الظاهرة للتمور الجزائرية بالنسبة للسوق الافريقية خلال الفترة

2003-2013

¹ Revealed Comparative Advantage

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

الميزة النسبية الظاهرة	الجزائر		أفريقيا		البيان السنوات
	صادرات التمور (دولار امريكي / للطن)	الصادرات الزراعية (دولار امريكي / للطن)	صادرات التمور (دولار امريكي / للطن)	الصادرات الزراعية (دولار امريكي / للطن)	
58.83	16446	54788	92326	18094067	2003
35.00	14563	82982	102840	20511906	2004
32.71	18493	95039	126179	21213089	2005
36.74	20043	106535	118679	23174670	2006
31.72	23083	94161	196334	25407840	2007
25.25	20013	120899	203061	30974852	2008
15.62	12000	124104	210391	33992787	2009
18.68	16930	133586	242400	35731498	2010
11.13	25374	376613	272532	45003618	2011
12.69	26206	313585	284720	43224547	2012
12.19	29738	398577	304059	49658655	2013

المصدر: من اعداد الباحثة جمعت وحسبت بالاعتماد على قاعدة بيانات منظمة الأغذية والزراعة العالمية،

2017،FAO

من خلال معطيات الجدول أعلاه نلاحظ خلال الفترة 2003-2013 بان قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة للتمور الجزائرية بالنسبة للأسواق الافريقية أكبر من الواحد الصحيح اذ قدرت أدنى قيمة للمؤشر خلال عام 2013 حوالي 12.19، و أعلى قيمة خلال عام 2003 اذ بلغت حوالي 58.83، مما يعني ذلك بان التمور الجزائرية تمتلك ميزة نسبية ظاهرة بالنسبة للأسواق الافريقية.

ثانيا: الميزة النسبية الظاهرة للتمور الجزائرية في السوق الاسيوية

سأحاول من خلال هذا المطلب تحليل مؤشر الميزة النسبية الظاهرة للتمور الجزائرية بالنسبة للسوق الاسيوي من خلال تطبيق المعادلة التالية¹:

$$RCA_{ji} = (X_{ji} / X_{ja}) / (X_{ASi} / X_{ASa})$$

حيث ان:

RCA_{ji} : الميزة النسبية الظاهرة لصادرات الجزائر من التمور

X_{ji} : قيمة صادرات الدولة أ من السلعة ج

X_{ja} : اجمالي قيمة الصادرات الزراعية للدولة أ

X_{ASi} : قيمة صادرات. اسيا من السلعة ج

X_{ASa} : اجمالي قيمة الصادرات الزراعية الاسيوية.

الجدول رقم 33: الميزة النسبية الظاهرة للتمور الجزائرية بالنسبة للسوق الاسيوية

الوحدة: دولار امريكي

الميزة النسبية الظاهرة	اهم الدول الاسيوية مستوردة للتمور		الجزائر		البيان السنوات
	قيمة صادرات التمور	قيمة الصادرات الزراعية الكلية	قيمة صادرات التمور	قيمة الصادرات الزراعية الكلية	
139.38	179153	83185459	16446	54788	2003
112.03	146339	93414676	14563	82982	2004
82.82	248967	105968592	18493	95039	2005
93.11	245224	121364020	20043	106535	2006

¹ سمر إسماعيل، دراسة القدرة التنافسية لصادرات زيت الزيتون السوري، مجلة جامعة دمشق للعلوم الزراعية، المجلد 31، العدد 2، 2015، ص

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمرور للفترة 2003-2013

108.54	343409	152047833	23083	94161	2007
80.15	396282	191881014	20013	120899	2008
54.72	296936	168055605	12000	124104	2009
65.45	424467	219199430	16930	133586	2010
37.19	508877	280875617	25374	376613	2011
49.93	465758	278280052	26206	313585	2012
38.42	546715	281526353	29738	398577	2013

المصدر: من اعداد الباحثة جمعت وحسبت بالاعتماد على قاعدة بيانات منظمة الأغذية والزراعة العالمية، FAO،
2017

بعد تطبيق معادلة حساب مؤشر الميزة النسبية الظاهرة للتمرور الجزائرية بالنسبة للسوق الاسيوية خلال الفترة 2003-2013، نلاحظ من خلال معطيات الجدول أعلاه بان قيمة المؤشر خلال نفس الفترة اكبر من الواحد الصحيح، اذ قدرت أدني قيمة 37.19 خلال عام 2011، واعلى قيمة قدرت بحوالي 139.38 خلال عام 2013 مما يعني ذلك بان التمرور الجزائرية تمتلك ميزة نسبية ظاهرة في السوق الاسيوي اذ تتمتع بتنافسية تصدير ولها فرص واعدة في هذه السوق.

ثالثا: الميزة النسبية الظاهرة للتمرور الجزائرية في السوق الأوروبية

ان تحقق الميزة النسبية الظاهرة للتمرور الجزائرية بالأسواق الأوروبية يعتبر فرصة هامة لتحقيق متطلبات تدويل المنتج بتلك الأسواق، سأحاول تحليل قيمة هذا المؤشر وفقا لما يلي:

ويمكن حساب مؤشر الميزة النسبية الظاهرة من خلال تطبيق المعادلة التالية¹:

$$RCA_{ji} = (x_{ji} / x_{ja}) / (X_{eurl} / X_{eura})$$

حيث ان:

¹ سمر إسماعيل، مرجع سبق ذكره ص 267

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

RCA_{ji} : الميزة النسبية الظاهرة لصادرات الجزائر من التمور في السوق الأوروبية

X_{ji} : قيمة صادرات الدولة i من السلعة j

X_{ja} : إجمالي قيمة الصادرات الزراعية للدولة i

X_{eurj} : قيمة صادرات أوروبا من السلعة j

X_{eura} : إجمالي قيمة الصادرات الزراعية الأوروبية

الجدول رقم 34: الميزة النسبية الظاهرة للتمور الجزائرية بالنسبة للسوق الأوروبية
الوحدة: دولار أمريكي

الميزة النسبية الظاهرة	أوروبا		الجزائر		البيان السنوات
	قيمة صادرات التمور	قيمة الصادرات الزراعية الكلية	قيمة صادرات التمور	قيمة الصادرات الزراعية الكلية	
2200.45	35163	257764422	16446	54788	2003
1372.57	38621	302057727	14563	82982	2004
1423.93	44103	322739639	18493	95039	2005
1308.71	50602	351997664	20043	106535	2006
1683.42	61169	420050514	23083	94161	2007
1275.78	64662	498352492	20013	120899	2008
642.60	67051	445607913	12000	124104	2009
752.19	79483	471746033	16930	133586	2010
463.13	81774	562118451	25374	376613	2011
587.42	80999	569351149	26206	313585	2012
500.76	90081	604589375	29738	398577	2013

المصدر: من اعداد الباحثة جمعت وحسبت بالاعتماد على قاعدة بيانات منظمة الأغذية والزراعة ، 2017

لقد شهد مؤشر الميزة النسبية الظاهرة للتمور الجزائرية بالنسبة للسوق الأوروبية مستويات مرتفعة خلال الفترة 2003-2013، إذ قدرت أدنى قيمة 463.13 خلال عام 2011، وأعلى قيمة لهذا المؤشر بلغت

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمرور للفترة 2003-2013

2200.45 وهي أكبر من الواحد الصحيح مما يعني ذلك بان التمرور الجزائرية تمتلك ميزة نسبية ظاهرة في السوق الأوروبي، كما انه من خلال معطيات نفس الفترة يمكن القول بان السوق الأوروبية تشكل فرص تنافسية تصديرية واعدة وهامة بالنسبة للتمرور الجزائرية.

رابعا: تقييم تطور مؤشر الميزة النسبية الظاهرة للتمرور الجزائرية في السوق الدولية خلال الفترة 2003-2013

يعتبر مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لمنتج معين ولدولة معينة ضروري لإمكانية تدويل هذا المنتج، ولقد شهد مؤشر الميزة النسبية الظاهرة للتمرور الجزائرية اختلاف وتباين بين الأسواق الأوروبية، الآسيوية والأفريقية، هذا ما سيتم تحليله من خلال معطيات الجدول الموالي:

الجدول رقم 35: الميزة النسبية الظاهرة للتمرور الجزائرية في الأسواق الدولية

الميزة النسبية الظاهرة للتمرور الجزائرية			البيان
السوق الأفريقي	السوق الآسيوي	السوق الأوروبي	السنوات
58.83	139.38	2200.45	2003
35	112.03	1372.57	2004
32.71	82.82	1423.93	2005
36.74	93.11	1308.71	2006
31.72	108.54	1683.42	2007
25.25	80.15	1275.78	2008
15.62	54.72	642.6	2009
18.68	65.45	752.19	2010
11.13	37.19	463.13	2011
12.69	49.93	587.42	2012
12.19	38.42	500.76	2013
29.06	86.17	1221.10	متوسط الفترة

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمر للفترة 2003-2013

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على المعطيات السابقة

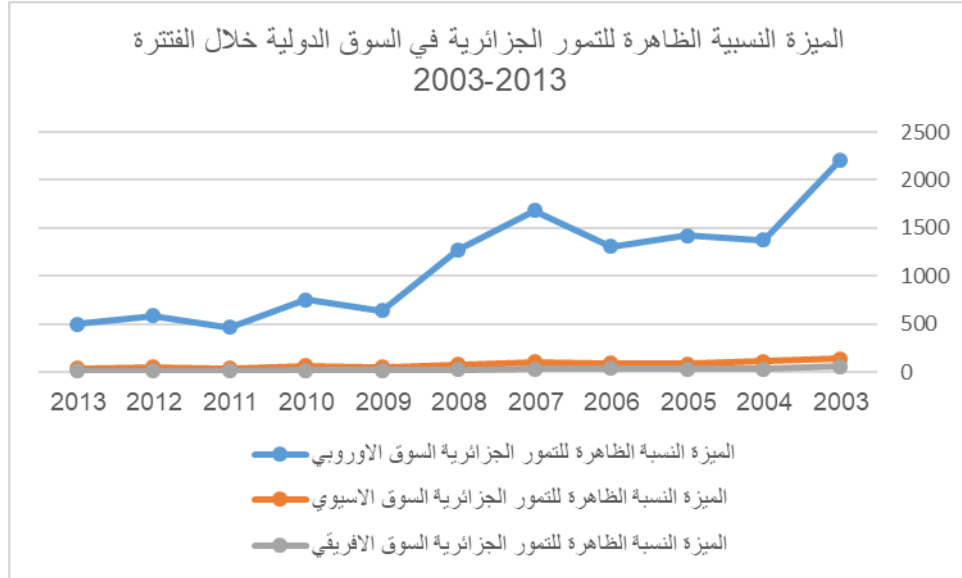
من خلال معطيات الجدول أعلاه نلاحظ بانه خلال الفترة 2003-2013 يان قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة للتمر الجزائرية في كل من السوق الأوروبي، الاسيوي والافريقي اكبر من الواحد الصحيح مما يعني ذلك بان التمر الجزائرية تمتلك ميزة نسبية ظاهرة في كل تلك الأسواق ولكن بتباين، بحيث انه خلال متوسط الفترة 2003-2013 سجلت اكبر قيمة للمؤشر في السوق الأوروبي ثم الاسيوي ثم الافريقي، اذ بلغ متوسط القيمة على التوالي 1221.10، 86.17 و 29.06 مما يعني ذلك تباين التنافسية التصديرية للتمر الجزائرية في تلك الأسواق ويرجع ذلك الى تباين واختلاف ظروف تصدير التمر بشكل خاص والصادرات الزراعية بشكل عام في تلك الأسواق مما يعني ذلك بانه من اكبر الأسواق والتي تعتبر واحدة وفرصة تصديرية هامة هي السوق الأوروبي أولا ثم الاسيوي ثم الافريقي وهذا ما يلزم الجهات الوصية من حكومة ومؤسسات جزائرية مصدره ضرورة الاخذ بعين الاعتبار قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة للعمل والتخطيط للتوجه نحو الأسواق الدولية، بحيث انه من المنطقي ومن صالحها تدويل تلك المؤسسات نحو السوق الأوروبي اولا ثم الاسيوي ثم الافريقي على اعتبار ان مؤشر الميزة النسبية الظاهرة توفره ضروري لعملية التدويل.

يمكن ترجمة هذه المعطيات وفق الشكل الموالي:

الفصل الرابع: دراسة عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع الإشارة لحالة منتج التمور للفترة 2003-2013

الشكل رقم 12: الميزة النسبية الظاهرة للتمور الجزائرية في السوق الدولية خلال الفترة 2003-

2013-



المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على الجدول رقم 35

خلاصة الفصل:

يتوقف عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر على ثلاث حلقات رئيسية وهي تنافسية بيئة الاعمال الدولية، تنافسية المؤسسة وتنافسية المنتج.

فبالنسبة للوضع التنافسي لبيئة الاعمال في الجزائر بالمقارنة مع الدول المجاورة لا تزال تسجل تأخرا دوليا بالرغم من ان البلد يبذل جهود معتبرة للاندماج في الاقتصاد العالمي وتعزيز تنافسية البيئة، الا ان كل تلك الإجراءات والمحاولات لإبرام الشراكة والاتفاقيات الدولية والمحاولات للوصول الى الاشكال الأخرى من الاندماج تؤول اغلبها لتحقيق مصالح سياسية ودبلوماسية ، اما بخصوص المصالح الاقتصادية للبلد بالمقارنة مع الطرف الأجنبي هو المستفيد الأكبر من كل تلك الإجراءات الاتفاقية نظرا لافتقار البلد لإرادة التطبيق الملتمزم والجيد لها.

اما بالنسبة لتنافسية المؤسسة صحيح ان السلطات العمومية في الجزائر اتخذت جملة من الإجراءات التشجيعية تهدف الى تفعيل دور هذه المؤسسات في إنعاش وترقية تنافسيتها سواء من جانب البرامج المسطرة او من جانب المؤسسات، الا انه بعد الممارسة الميدانية ظهرت بعض النقائص والاختلالات حالت دون إمكانية هذا النوع من المؤسسات للاستفادة من تلك البرامج والمخططات والوصول الى المستوى المطلوب من التنافسية لتعزيز مكانتها الدولية.

وبالاعتماد على قاعدة بيانات المنظمة العالمية للتجارة FAO 2017، تم تحليل القدرة التنافسية التصديرية لمنتج التمور الجزائرية للفترة 2003-2013 وعلى حسب المعطيات والبيانات المتاحة تم حساب ثلاث مؤشرات فرعية وهي الحصة السوقية، التنافسية السعرية و الميزة النسبية الظاهرة ولقد تم تقسيم السوق الدولية الى ثلاث أسواق رئيسية هامة واهم ما تم التوصل اليه ان القدرة التنافسية التصديرية للتمور الجزائرية تتباين ما بين تلك الأسواق و لا تعكس الإمكانيات والظروف النادرة التي تتمتع بها البلد بخصوص هذا المنتج لاستغلاله كثاني اكبر مورد للعملة الصعبة بعد البترول.

الختامة

الخاتمة

لقد أفرزت التحولات الاقتصادية توجهات ونظريات جديدة للنهوض بالتنمية الاقتصادية للدول منها بروز دور وأهمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية على حد سواء ، فما يميز هذا النوع من المؤسسات من القدرة على التأقلم وسرعة التكيف والتغير وفقا لمتطلبات المحيط، فالنشاط الدولي لم يعد حكرا للمؤسسات الكبيرة فقط، إذ أصبح ضرورة وفرصة حتى للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالرغم ما يشهده العالم من ثورة تكنولوجية وتكتلات إقليمية و بروز متعاضم للشركات متعددة الجنسيات وتعزيز واسع النطاق للتجارة الدولية، فمعظم البلدان الصناعية تشير إلى أن هذه التجربة يمكن استخدامها من اجل تحقيق التنمية المستدامة بالدول النامية.

فالجزائر على غرار الدول النامية ما يميز صادراتها هو سيطرة قطاع المحروقات بنسبة 97% وتعتبر الصادرات خارج هذا القطاع ضعيفة جدا بالرغم ما تبدله الحكومة من جهود من اجل ترقيتها.

فانطلاقا مما سبق، حاولت من خلال هذه المساهمة البحثية دراسة إمكانية التوجه نحو تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كخيار استراتيجي لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، وفي الجزائر قطاع التمور تمثله فئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على حسب التعريف المعتمد في الجزائر بالقانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ولقد كانت إشكالية الدراسة متمثلة فيما يلي:

هل يمكن التوجه نحو تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كخيار استراتيجي للمساهمة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، وفي الجزائر وبالتطبيق على حالة منتج التمور ما هو واقع القدرة التنافسية التصديرية لهذا المنتج كأحد الشروط والمتطلبات الضرورية لهذا التوجه؟

فمن هذا الطرح تم التوصل إلى جملة من النتائج المهمة للاقتصاد الجزائري ولقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على وجه الخصوص، ليتم في الأخير صياغة بعض التوصيات إلى الجهات المعنية ويمكن توضيح ذلك وفقا لما يلي:

أولاً: نتائج الدراسة

يمكن توضيح أهم ما توصلنا إليه من نتائج من خلال هذه الدراسة كما يلي:

- مصطلح التدويل في معناه يعني المشاركة الدولية لتنفيذ عمل معين ذات نطاق جماعي، وهو شائع أكثر في الساحة السياسية ولكن بالرغم من أن معناه يحمل أيضا بعد اقتصادي إلا انه غير متداول في البحوث العربية المعاصرة؛
- إن مصطلح التدويل وفق بعده الاقتصادي غير متداول في البحوث العربية المعاصرة، بالرغم من أن هذه الظاهرة خضعت إلى الكثير من التفسيرات في البحوث الأجنبية، إلا انه كان هناك اختلاف واضح في تحديد تعريف موحد لهذه الظاهرة؛
- بما انه لم يتم الاتفاق عن تعريف موحد وشامل حاولت المساهمة بهذا التعريف لهذه الظاهرة بعد حذف وإضافة وتفصيل وتعديل ومراجعة اغلب التعريفات المقترحة والذي اعتمدت عليه في معالجة إشكالية الأطروحة وفقا لما يلي:

يمكن تعريف ظاهرة تدويل المؤسسة على أنها "عملية انتقال نشاط المؤسسة من محلي إلى دولي بشكل تدريجي للتواجد بشكل مستمر في الأسواق الدولية والذي لا يتوقف على المؤسسة فقط ومسيرها وإنما على البيئة التي تنشط فيها، كما أن هناك صلة واضحة بين هاتين العنصرين، إذ تتوقف هذه العملية على القدرة التنافسية والكفاءة التصديرية لمنتوج المؤسسة في الأسواق الدولية وفي بيئة أعمال تتسم بالقدرة على جذب الاستثمارات الأجنبية و لتعزيز الميزة التنافسية لمنتوجها عن طريق الاتفاقيات التعاقدية الدولية والتحالفات الاستراتيجية مع الشركات الأجنبية.

- الكثير من الأدبيات الاقتصادية تعتقد أن التصدير، الاتفاقيات التعاقدية، الاستثمار الأجنبي المباشر والتحالفات الاستراتيجية هي اشكال التدويل، ولكن بعد الاطلاع

المستقيض للتعريفات المقترحة من الباحثين والتعريف الذي اعتمدت عليه يمكن القول ان تلك الأشكال تمثل صيغ للتواجد في السوق الدولية وليس أشكال التدويل وتعكس مدى التزام المؤسسة الدولي للوصول إلى مرحلة التدويل ثم إلى العالمية ثم أخيرا إلى مرحلة العولمة التي فيها المؤسسة تصل إلى أقوى درجة من الالتزام الدولي؛

هذه النتائج التي تم التوصل إليها تؤكد صحة الفرضية الأولى القائلة " يعتبر كلا من التصدير، الاتفاقيات التعاقدية الدولية، الاستثمار الأجنبي المباشر والتحالفات الاستراتيجية صيغ للتواجد في السوق الدولية والالتزام بها جميعا بشكل تدريجي شرط ضروري للوصول الى رتبة التدويل".

- إن اهم ما يميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ببساطة الهيكل التنظيمي وسرعتها في التأقلم مع المستجدات ذلك يمكنها من تجاوز الخسائر في حالة اتخاذ أي قرار في ظروف عدم التأكد والمخاطرة على عكس المؤسسات الكبيرة ففي حالة المخاطرة يصعب عليها تجاوز تلك الخسائر التي يمكن أن تنتج عن اتخاذ القرارات الصعبة؛
- من بين شروط ومتطلبات التدويل خلق أنشطة جديدة، جمع المعلومات عن الأسواق المستهدفة، خلق ميزة للمنتجات وتطويرها وتكييفها مع رغبات العملاء؛
- ومن الخصائص التي تميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات الكبيرة هي امتلاكها لطاقة الابتكار فهذه الميزة تكسبها فرصة خلق أنشطة جديدة، بالإضافة إلى قربها من العملاء مما يمكنها ذلك من التعرف على حاجاتهم ورغباتهم بسهولة وتلبيةها.

فهذه النتائج تنفي صحة الفرضية الثانية القائلة " شروط ومتطلبات عملية التدويل لا تتوافق مع خصائص وامكانيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة "

- عوامل ركود الصادرات خارج المحروقات في الجزائر يرجع إلى عوامل الاقتصاد الكلي وهي العوامل التي تميز البيئة المؤسسية والتنظيمية للأعمال التجارية، وعوامل الاقتصاد الجزئي وهي العوامل التي تتعلق بسلوك رجال الأعمال الجزائريين؛

- ومن التعريف الذي اقترحته لظاهرة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي من خلاله تم التأكيد بان هذه العملية تتوقف على عنصرين أساسيين وهما المؤسسة والبيئة التي تنشط فيها وهي تمثل عوامل الاقتصاد الكلي والجزئي،
فهذه النتائج تؤكد صحة الفرضية الثالثة القائلة "عوامل ركود الصادرات خارج المحروقات ترجع الى عوامل عملية تدويل الأنشطة خارج المحروقات"
- تبذل الحكومة الجزائرية جهود معتبرة للتدويل في مجال الاتفاقيات التعاقدية الدولية، ولكن هناك من الاتفاقيات ما لم يتم توقيعها بالرغم من التقارب الجغرافي والثقافي، وحتى أنها أسواق افريقية وأوروبية.
- الجزائر على غرار أي دولة نامية تسعى إلى تحسين بيئة أعمالها من اجل خلق اقتصاد أكثر انفتاح ولكن اغلب مجالات الاستثمار تتمثل في قطاع الطاقة بحيث انه منذ نهاية 2014 وبداية 2015 سجلت الجزائر أسوأ حصيلة للاستثمار وهي بداية أزمة النفط إذ وصل سعر البرميل إلى ما يقارب 40 دولار ولأول مرة منذ أكثر من عشر سنوات؛
- تسعى الجزائر إلى خلق مناخ ملائم لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، ولكن بعض الأطر التشريعية ممكن إن تتسبب في كبح فرص الاستثمار مثل إلزام المستثمرين بقاعدة 51 % و 49%، وهذا ما يمكن أن ينعكس بالسلب على الاستثمارات الواردة إلى الجزائر.
- الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة من الجزائر تتوقف بدرجة كبيرة على عمليات الاندماج والاستحواذ ومدى حماية الشركات الجزائرية من مخاطر الاستثمار في الخارج، ناهيك عن الموارد الضخمة إذ أن توفرها ضروري لمواكبة التكنولوجيا وبتقنيات عالية الجودة، والمحروقات بالنسبة للجزائر هي المصدر الوحيد لهذه الموارد.
- خلال الفترة 2010-2015 صنف البنك الدولي الجزائر في تقاريره السنوية المتعلقة بممارسة أنشطة الاعمال في المراتب الأخيرة، إذ انه خلال عام 2010 احتلت المرتبة 136 من أصل 183 دولة في المؤشر العام لأداء بيئة الاعمال وسجلت تراجع في الترتيب خلال عام 2015، إذ احتلت المرتبة 154 من أصل 189 دولة.

فمن هذه النتائج التي تم التوصل إليها تؤكد صحة الفرضية الرابعة القائلة " أداء بيئة الاعمال الدولية في الجزائر غير مرضي للتوجه نحو امكاني الاستفاد من قرار دعم تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمساهمة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات"

- انخفاض الصادرات خارج قطاع المحروقات بين سنتي 2014 و 2015 أي من 2810 مليون دولار أمريكي إلى 2057 مليون دولار أمريكي، فبالرغم من كل التدابير المتخذة خلال السنوات الأخيرة من طرف الدولة لرفع هذه القيمة، ويرجع هذا التدهور المحسوس إلى عدة أسباب منها متعلقة بالمنظومة البنكية من جهة و المتعاملين الاقتصاديين من جهة أخرى، فغياب البنوك الجزائرية في الخارج وعدم توفر القواعد اللوجيستية لعملية التصدير (التخزين، الشحن) هي احد العراقيل والصعوبات التي تحول دون تصدير المنتوجات الجزائرية نحو الخارج.
- لقد أصبح من الضروري البحث والاهتمام بالقطاعات التي يمكن أن تقدم مساهمة هامة في تنويع الاقتصاد الوطني والتي تتوفر على سلع ذات طابع تنافسي في الأسواق الدولية، هذه الأخيرة التي تتوزع على ثلاث قطاعات هامة منها المنتجات الصناعية مثل (الزنك، الاسمنت، الرصاص، الأدوية، العجلات، المواد الزجاجية، نفايات الحديد) والمنتجات الفلاحية المحولة (تمور، ترفاس، ياغورت، بصل، كسكس، عجائن غذائية، المياه المعدنية و عصائر) والقطاع الثالث الذي يشمل منتجات الصيد البحري (الأسماك الطازجة والمجمدة، قواقع من البحر؛
- فالاهتمام بهذه القطاعات وفق منظومة مؤسسات صغيرة ومتوسطة سيفتح آفاق واعدة لتحقيق تنمية مستدامة بتقديم منتجات وخدمات تتطابق والمعايير الدولية ذات جودة لها القدرة على تغطية الطلب المحلي وتسمح بتوجيه الفائض نحو التصدير؛
- شهدت الجزائر تطورات اقتصادية هامة وتبنت إصلاحات هيكلية عميقة واعطت للقطاع الخاص اهتمام كبير لإحداث التنمية الاقتصادية والاجتماعية وعلى وجه الخصوص منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، إذ أعطت الدولة اهتمام خاص بهذا القطاع منذ سنة 1988 لمواكبة التطورات الناتجة عن ضرورة التحول السوق والانفتاح على العالم الخارجي، كما ان تعداد هذا النوع من المؤسسات في الجزائر يزداد بشكل مستمر، فمن حيث المعيار القانوني تسيطر المؤسسات الخاصة ثم الصناعات التقليدية، اما المؤسسات العامة مساهمتها في القطاع تتراجع،

وعلى حسب قطاعات النشاط تختلف نسبة المساهمة في التطور وفي استحداث مناصب شغل وفي خلق القيمة المضافة من قطاع لآخر؛

- لقد شهدت سنة 2014 تطور محسوس في نسبة الصادرات خارج قطاع المحروقات بالمقارنة بالسنوات السابقة والتي كانت لا تتعدى 3% في أحسن حالاتها وإذ بلغت قيمتها خلال سنة 2014 حوالي 2810 مليون دولار أمريكي أي بنسبة 4.59%، يمكن تفسير هذه الزيادة بتسهيل الاستفادة من أجهزة دعم الدولة لفائدة الإنتاج المحلي، وقد سمحت هذه التدابير المتخذة من طرف الدولة خلال هذه الفترة بإنشاء وتطوير العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هذه الأخير التي نجحت في تثمين المنتجات الجزائرية على الصعيد الدولي.

فمن هذه النتائج التي تم التوصل إليها تؤكد صحة الفرضية الخامسة القائلة " المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ترقى الى مستوى التنمية المحلية والدولية إذا ما تم اتخاذ التدابير اللازمة لدعمها واصبحت ضرورية لتحقيق التنمية المستدامة في ظل عدم استقرار أسعار النفط"

- من العوامل التي تساهم في التأثير في فعالية إنتاج التمور بكفاءة عالية هي الظروف المناخية الجافة وشبه الجافة والجزائر مصنفة ضمن أهم البلدان المنتجة للتمور، إذ احتلت المرتبة الرابعة عالميا بنسبة 14% من الإنتاج العالمي؛
- أنواع التمور في الجزائر متعددة (أكثر من 300 صنف) ومن بين الأنواع التي لها أهمية تجارية هي: دقلة نور، الغرس، دقلة بيضاء و تافزوين، و صنف دقلة نور، هذا النوع من التمور لا يمكن إنتاجه سوى في مناطق بسكرة، الوادي، ورقلة و غرداية، وحسب خبراء زراعة التمور لا توجد أي منطقة في العالم يمكنها إنتاج هذا النوع بسبب ارتباطه بمناخ خاص بهذه المناطق وليس بأي تربة أو منطقة صحراوية؛
- يمكن انتاج التمور وتحويلها الى منتجات عديدة ومتنوعة تتباين في الاستخدام والمجالات للحصول على قيمة إضافية أكبر مما يرفع المردود الاقتصادي المتاح بالمقارنة بالقيمة الاقتصادية للتمور؛

- من خلال الصناعات التحويلية للتمور يمكن استغلال جميع أصناف التمور بغض النظر عن جودتها مما يحفظ التوازن بين الإنتاج والاستهلاك وبالتالي استقرار الأسعار لصالح المنتجين والمستهلكين.
- الاهتمام بمجال الصناعات التحويلة للتمور في الجزائر ورقة رابحة للاقتصاد الجزائري بحيث انه مثلا برميل سكر التمر يقدر بـ 500 دولار امريكي في حين ان سعر البرميل الواحد من البترول حاليا (خلال 2017) يقدر بـ 65 دولار امريكي؛
- فمن هذه النتائج التي تم التوصل إليها تنفي صحة الفرضية السادسة القائلة " المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة بقطاع التمور في الجزائر لا تتوافق مع شروط ومتطلبات عملية تدويل نشاط مؤسسة صغيرة ومتوسطة للمساهمة في ترقية الصادرات خارج المحروقات.
- ارتفاع الحصة السوقية يعبر عن ارتفاع الوضع التنافسي للدولة في الأسواق الخارجية بالنسبة للسلعة؛
- خلال الفترة 2003-2013 شهدت الحصة السوقية للتمور الجزائرية من السوق الإفريقية نسب متذبذبة وبلغت أعلى نسبة لها سنة 2011 وقدرت بـ 21.31%؛
- أسواق دول شرق أفريقيا مثل إثيوبيا وكينيا وأوغندا والسودان تعتبر أسواقاً مفتوحة وسهلة وتتيح فرصاً متنوعة للتصدير
- يمكن استهداف أسواق غرب أفريقيا باتفاقات أو بعثات ترويج أو معارض متخصصة، وواردات دول غرب أفريقيا تتجاوز سنويا الـ 40 مليار دولار، وبالتالي هناك فرصاً للاستحواذ على تلك الواردات من خلال غزو منظم لتلك الأسواق باستهداف جيد وخطوات مدروسة؛
- خلال الفترة 2003-2013 الحصة السوقية للتمور الجزائرية من السوق الآسيوية تميزت بالضعف والانخفاض الشديد اذ قدرت أعلى نسبة حوالي 0.47%، وهي نسبة ضعيفة وغير مقبولة بالمقارنة مع ظروف وإمكانيات الجزائر في التمكن من الأسواق الآسيوية في مجال تصدير التمور، ويرجع ذلك لعدة أسباب منها نقص المعلومات عن هذه الأسواق بالإضافة الى غياب اتفاقيات الشراكة والتعاون التجارية مع الدول الآسيوية

- خلال الفترة 2003-2013 الحصة السوقية للتمور الجزائرية من السوق الأوروبية، شهدت تطور متذبذب، وتحسنت هذه النسبة ابتداء من عام 2007 لتصل في سنة 2013 إلى حوالي 11.15% وهذا راجع الى تفعيل اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية والتي تساهم في التخفيف من عراقيل الضرائب والرسوم الكبيرة وبالتالي تشجيع منتجي التمور المحليين الى تشجيع التصدير والتوجه نحو هذه الأسواق.

وهذه النتائج تؤكد صحة الفرضية الفرعية الأولى من الفرضية السابعة القائلة " يتباين مؤشر الحصة السوقية للتمور الجزائرية في السوق الدولية حسب جهود الجزائر في التمكن من تلك الأسواق؛

- يعتبر السعر التصديري مؤشراً هاماً في إمكانية جذب أسواق جديدة من الأسواق الاستيرادية للسلعة، في ظل التقارب النوعي للسلعة المصدرة لنظيرتها بالدول الأخرى المصدرة؛
- تعتبر تونس أكثر الدول منافسة للجزائر في مجال تصدير التمور على المستوى الإفريقي، و سعر تصدير التمور الجزائرية تميزت بالانخفاض بالمقارنة مع سعر تصدير منتج التمر التونسي، وهذا يعني أن الجزائر تتمتع بميزة سعرية تنافسية لمنتوج التمور المصدرة بالمقارنة مع تونس؛
- خلال الفترة 2003-2013 سعر التصدير في كل من السعودية وإيران منخفض بالمقارنة مع سعر التصدير في الجزائر، مما انعكس ذلك على التنافسية السعرية بحيث تجاوزت قيمة هذا المؤشر الواحد الصحيح طوال الفترة المدروسة بالنسبة للسعودية وإيران ماعدا سنة 2011 إذ قدرت على التوالي 0.81 و 0.63، مما يعني ذلك أن الجزائر ماعدا هذه السنة لم تتمتع بتنافسية سعرية أمام نظيراتها من الدول الآسيوية المنافسة السعودية وإيران .
- خلال الفترة 2003-2013 سجل سعر تصدير التمور في فرنسا مستويات مرتفعة بالمقارنة مع سعر تصدير التمور في الجزائر الذي لم يتجاوز 2 مليون دولار امريكي خلال نفس الفترة كما انه طوال الفترة المدروسة قيمة مؤشر التنافسية السعرية لم تتجاوز الواحد الصحيح مما يعني ذلك بان التمور الجزائرية تتمتع بميزة تنافسية سعرية أمام الدولة المنافسة لها فرنسا.

وهذه النتائج التي تم التوصل إليها تؤكد صحة الفرضية الفرعية الثانية من الفرضية السابعة القائلة " يتباين مؤشر التنافسية السعرية للتمور الجزائرية في السوق الدولية حسب جهود الجزائر في التمكن من تلك الأسواق؛

- خلال الفترة 2003-2013 تجاوز مؤشر الميزة النسبية الظاهرة للتمور الجزائرية بالنسبة للأسواق الإفريقية الواحد الصحيح مما يعني ذلك بان التمور الجزائرية تمتلك ميزة نسبية ظاهرة بالنسبة للأسواق الإفريقية؛
- خلال الفترة 2003-2013، قيمة مؤشر الميزة النسبية الظاهرة أكبر من الواحد الصحيح، مما يعني ذلك بان التمور الجزائرية تمتلك ميزة نسبية ظاهرة في السوق الآسيوي؛
- خلال الفترة 2003-2013، شهد مؤشر الميزة النسبية الظاهرة للتمور الجزائرية بالنسبة للسوق الأوروبية مستويات مرتفعة اذ قدر المتوسط حوالي خلال متوسط الفترة 2003-2013 وهي أكبر من الواحد الصحيح مما يعني ذلك بان التمور الجزائرية تمتلك ميزة نسبية ظاهرة في السوق الأوروبي.

وهذه النتيجة التي تم التوصل إليها تؤكد صحة الفرضية الفرعية الثالثة من الفرضية السابعة القائلة تتباين التمور الجزائرية في تمتعها بالميزة النسبية الظاهرة في السوق الدولية حسب جهود الجزائر في التمكن من تلك الأسواق.

وهذه النتائج التي تم التوصل إليها تؤكد صحة الفرضية السابعة القائلة " مؤشر القدرة التنافسية التصديرية للتمور الجزائرية في الأسواق الدولية تعكس جهود الجزائر في التمكن من هذه الأسواق " فكل تلك النتائج التي تم التوصل إليها سواء في الجانب النظري او التطبيقي تؤكد على انه يمكن التوجه نحو تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لما لها من الخصائص والامكانيات تؤهلها للتوجه نحو هذا البعد الاستراتيجي وناهيك عن المناهج النظرية المفسرة لسلوك تدويلها ، فكل تلك المناهج اتفقت على توافق خصائص وامكانيات هذا النوع من المؤسسات وربما بشكل افضل من المؤسسات الكبيرة مع ظاهرة عملية التدويل، اما بالنسبة للجزائر يمكن ان يرقى منتج التمور للخوض في مسالة التدويل لتعزيز الصادرات خارج قطاع المحروقات وبالرغم من ان واقع مؤشرات القدرة التنافسية التصديرية لمنتج التمور

لا تعكس الامكانية الهائلة لهذا القطاع في الجزائر والتي تختلف بين الأسواق الدولية بما فيها الافريقية، الاسيوية و الأوروبية اذ لابد من العمل على تحسين تنافسية منتج المؤسسة وكذا البيئة الاعمال التي تنشط فيها سواء الداخلية او الخارجية للتمكن من الأسواق الدولية .

ونظرا لأنه من أبرز خصائص هذا النوع من المؤسسات القدرة على خلق أنشطة جديدة وامتلاكها قدرة ابتكار، القرب من العملاء وتحقيق رغباتهم والسعي لإرضائهم وإمكانية تجاوز الخسائر الممكنة والناجمة عن اتخاذ قرار التدويل، فبالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة بقطاع التمور في الجزائر تحدي اليوم لا يكمن في الاكتفاء بتصديره على شكله الخام ولكن بتتويع الفرص بتطوير مشتقاته للاستفادة من عوائد هذا القطاع بغزو الأسواق الدولية بشكل تدريجي وبدعم من السياسة العامة من خلال المبادرة بعقد اتفاقيات دولية وتنظيم تحالفات استراتيجية والسعي الى تحسين مناخ بيئة الاعمال لتعزيز تنافسية المؤسسات والقدرة التنافسية التصديرية لمنتوج التمور سواء على شكله الخام او لمختلف مشتقاته وهذا سيظل مكسب للاقتصاد الجزائري في ظل عدم استقرار أسعار النفط.

فعلى اعتبار ان الجزائر تسعى الى تحسين مناخ بيئة الاعمال وكذا تنافسية المؤسسات، فعلى غرار منتوج التمور، هيكل صادرات الجزائر يتوفر على مجموعة من المنتجات والتي تمثله فئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و تتحقق فيها الميزة النسبية الظاهرة منها، البصل، زبدة الكاكاو، الكسكس، الزيادي، الجلود المدبوغة، الخروب وبذوره. يبقى السؤال مطروح هل القدرة التنافسية التصديرية لهذه المنتوجات في السوق الدولية يمكن ان ترقى بالمؤسسات الى مستوى التدويل ومنها المساهمة في رسم رؤية واستراتيجية واضحة في دفع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر؟ فالإجابة على هذا السؤال يقودنا بعدها الخوض في حل إشكالية التصدير خارج قطاع المحروقات في الجزائر بعد الإجابة على الأسئلة الرئيسية الثلاثة: ماذا نصدر؟ ولمن نصدر؟ وكيف نصدر؟

ثانيا: التوصيات

بعد دراسة وتحليل إشكالية موضوع الاطروحة توصلت الى جملة من النتائج وعلى ضوءها تم اكتشاف بعض أوجه القصور في الموضوع منها ما يتعلق بالحكومة الجزائرية ومنها ما يتعلق بالمؤسسات ومنها خلصت الى جملة من التوصيات:

الى الحكومة الجزائرية:

- ✓ ضرورة تشكيل لجنة من الخبراء المختصين لتحديد واكتشاف مؤسسات صغيرة ومتوسطة مصدرة في الجزائر والتي منتوجها يمتلك مزايا تنافسية، ثم اتخاذ الإجراءات والخطوات التشجيعية اللازمة لمرافقة هذه المؤسسات ومساعدتها على اكتشاف الأسواق والتصدير إليها؛
- ✓ من الضروري البحث والاهتمام بالقطاعات التي يمكن أن تقدم مساهمة هامة في تنويع الاقتصاد الوطني والتي تتوفر على سلع ذات طابع تنافسي في الأسواق الدولية ومرافقتها على شكل منظومة مؤسسات صغيرة ومتوسطة للاستفادة من مزايا توجه هذا النوع من المؤسسات الى النشاط الدولي في تحقيق التنمية المستدامة وخاصة من جانب المخاطرة.
- ✓ إعادة النظر في دور سياسات البرامج والأجهزة المؤسسية المسطرة لتعزيز الصادرات خارج المحروقات مثل FSPE، ALGEX، CAGEX وغيرها والعمل على جعلها كحاضنات اعمال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في قطاعات هامة في الاقتصاد الوطني ويمكن ان تخلق قيمة مضافة على المستوى الدولي وكمصدر هام للعملة الصعبة على الأقل لمدة ثلاث سنوات الأولى من بداية نشاطها الدولي لتعزيز مكانتها التنافسية على المستوى الدولي وبشكل خاص في الجانب المتعلق بجمع المعلومات عن خصائص تلك الأسواق اذ يمكن هذا من التخفيف من حدة المخاطرة ومبادرة هذا النوع من المؤسسات في اختراق الأسواق الدولية؛
- ✓ ضرورة تفعيل اتفاقيات الشراكة والتعاون لتعزيز التبادل التجاري مع الدول التي تشكل أسواقها فرص هامة وواعدة للمنتجات التي تتمتع بمزايا نسبية ظاهرة لكسب مزايا تنافسية عن طريق المناطق الحرة للمساهمة في التخفيف من عراقيل الضرائب والرسوم الكبيرة وبالتالي تشجيع منتجي التمور المحليين إلى نحو التصدير والتوجه نحو هذه الأسواق.
- ✓ تشجيع عمليات الاندماج والاستحواذ بين ال مؤسسات الأجنبية والمحلية والعمل على حماية المؤسسات الجزائرية وبشكل خاص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مخاطر الاستثمار في الخارج؛
- ✓ إعادة النظر في المنظومة البنكية في الجزائر من جهة المتعاملين الاقتصاديين، وضرورة مراجعتها لتصبح أساس الاستثمار الوطني والاجنبي وبشكل متوافق مع قواعد النظام المالي العالمي؛

- ✓ ضرورة إعطاء الأهمية الكافية للبحث العلمي، وإنشاء مراكز معلومات والتي بدورها تقدم المعلومات اللازمة والكافية للمصدرين فيما يتعلق بالأسواق الخارجية.
- ✓ ضرورة تقديم الدعم المالي والتقني لقطاع التمور الواعد في تحقيق التنمية المستدامة، للرفع من القدرات الإنتاجية وللاعتناء عليه لتحقيق مداخيل هامة من العملة الصعبة وكأحد بدائل المحروقات؛
- ✓ ضرورة السعي باستمرار الى توفير وتطوير بنية الموانئ التجارية ومجال النقل البحري بمواصفات عالمية تسمح للمؤسسات الناشطة على المستوى الدولي من الاستفادة من مجال الشحن للنفاذ بسهولة للأسواق الدولية؛
- ✓ ضرورة تحسين بيئة ممارسة الاعمال في الجزائر وإعادة النظر في الإجراءات الإدارية والقانونية وطرح تسهيلات تعمل على إزالة العراقيل المرتبطة بالاستثمار وإنشاء المؤسسات؛
- ✓ تدعيم جهود المؤسسات الناشطة دوليا من خلال توفير قاعدة بيانات عن الشركات والأسواق الأجنبية وتنظيم المعارض الدولية؛

الى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة دوليا بشكل خاص بقطاع التمور

- ✓ ضرورة حماية التمور الجزائرية وعلامته التجارية بشكل خاص "دقلة نور"، هذا المنتج الذي يعتبر من اهم التمور التجارية التي عرفت رواجا كبيرا في السوق الدولية، اذ تتعرض الى النزيف والنهب من بعض الدول اذ انها تروج في السوق العالمية على انها منتج محلي خاص بها؛
- ✓ التأكيد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالعمل على تنويع الإنتاج مع التركيز على المنتجات ذات العائد التصديري الأكبر وفي قطاع التمور التركيز على الأصناف التجارية منها دقلة نور، الغرس والدقلة البيضاء اذ تجد رواجا كبيرا في السوق الدولية؛
- ✓ ضرورة التواصل مع مراكز وجهات متخصصة لتولي مسؤولية تدريب العاملين ومسيري المؤسسات بهدف تنمية قدراتهم في الأنشطة الهامة للوصول الى مرحلة التدويل منها التصدير، الاتفاقيات التعاقدية، الاستثمار الأجنبي المباشر والتحالفات الاستراتيجية؛
- ✓ ضرورة عدم اكتفاء المؤسسات بتلبية طلبيات تصدير للأسواق الدولية، اذ لابد من التفكير في انسب الطرق وبشكل تدريجي للتواجد بشكل مستمر في الأسواق الدولية كفتح مكاتب في الخارج،

عقد اتفاقيات دولية والخوض في تحالفات استراتيجية للوصول الى مرحلة التدويل وبالخبرة والمعارف المتراكمة يمكن الوصول الى اقصى درجات الالتزام الدولي أي العولمة ومنها تحقيق التنمية المستدامة؛

- ✓ المبادرة الى عقد العديد من العلاقات واتفاقات التعاون مع الشركاء الخارجيين في جانب الإنتاج والتوزيع والشراء والتوريد والتسويق والمبيعات.
- ✓ ضرورة إتقان مسيري المؤسسات والعاملين عدد من اللغات لتسهيل تعاملات ال مؤسسة مع الخارج بما في ذلك استخدام تقنيات التصنيع المتقدمة مثل التصميم بمساعدة الكمبيوتر وبرمجيات التخطيط، التفتيش ومراقبة الإنتاج وأنظمة التامين والجودة؛
- ✓ عدم الاكتفاء بتصدير التمور على شكلها الخام بل يجب التطلع الى مجال الصناعات التحويلية للتمور والعمل على اغتنام الفرص بتطوير مشتقاتها للاستفادة من عوائد هذا القطاع بشكل مختلف في غزو الأسواق الدولية.

ثالثا: افاق الدراسة

لقد حاولت من خلال هذه المساهمة البحثية دراسة وتحليل إمكانية ترقية الصادرات خارج المحروقات عن طريق التوجه نحو تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتطبيق على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة بقطاع التمور في الجزائر.

الا انه هناك جملة من النقاط جديرة بالطرح والمعالجة، واقترح ان تكون الدراسات المستقبلية على النحو التالي:

- ✓ دراسة العلاقة بين عوامل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنمية الصادرات خارج المحروقات.
- ✓ تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كخيار استراتيجي لترقية الصادرات خارج المحروقات (دراسة تحليلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة لزيت الزيتون بالجزائر).
- ✓ دراسة القدرة التنافسية التصديرية لبعض المحاصيل الزراعية الجزائرية.

- ✓ دور الصناعات التحويلية للتمور في ترقية الصادرات خارج المحروقات بالجزائر.
- ✓ أثر تبني المنتجات الخضراء في تطوير الصادرات خارج المحروقات "دراسة حالة التمور البيولوجية".
- ✓ دور المسؤولية الاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تعزيز القدرة التنافسية للصادرات خارج قطاع المحروقات.

وفي الأخير أرجو ممن وقف على شيء في هذه الدراسة أن يبادرني النصيحة، وأسأل الله عز وجل أن يتقبل مني هذا الجهد وأن يجعله عملاً صالحاً ولوجهه خالصاً، وألا يجعل لأحد فيه شيئاً.

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.

المصادر والمراجع

قائمة المصادر والمراجع:

أولاً: باللغة العربية

أ - الكتب

1. بديع جمال قدو، التسويق الدولي، دار المسيرة للنشر والتوزيع، 2008
2. توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع-عمان، ط1 2009
3. توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع-عمان، ط1 2009
4. خالد المرزوك، الاقتصاد الدولي، جامعة بابل، كلية الإدارة والاقتصاد(قسم العلوم المالية والنقدية)، بدون سنة نشر
5. رايح خوني وآخرون، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، ابتراك للطباعة والنشر والتوزيع، ط1 2007
6. زكريا مطلق الدوري، إدارة الاعمال الدولية منظور سلوكي واستراتيجي ،دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، 2009
7. سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، دار اليازوري للنشر والتوزيع، 2007
8. صبحي المحمد، إدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، منشورات جامعة حلب كلية الاقتصاد، 2007
9. طارق عبد الباري وآخرون، إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (تبدل ادوار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة، المكتبة الاكاديمية المصرية، ط1، 2009
10. عبد الرزاق الرحاحلة، دراسة متعمقة في إدارة الأعمال الدولية، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، ط1، 2010
11. عبد السلام أبو قحف، أساسيات إدارة الأعمال الدولية (الاصول العلمية والادلة التطبيقية) منشورات الحلبي الحقوقية، ط2، 2003
12. علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان-الاردن، ط2009
13. غول فرحات، ، التسويق الدولي (مفاهيم وأسس النجاح في الأسواق العالمية)، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، ط1، 2008
14. فريد النجار، التصدير المعاصر والتحالفات الإستراتيجية، الدار الجامعية- الإسكندرية، 2008
15. محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني للدراسات والتوثيق، ط1، 2010
16. محمود الشيخ، التسويق الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان -الاردن، ط1، 2012
17. محمود حامد عبد الرزاق، تكنولوجيا المعلومات وزيادة الصادرات، مكتبة الحرية للنشر والتوزيع، مصر، 2009

ب المقالات:

18. اقسام قادة، تقييم تحرير التجارة الخارجية في الجزائر منذ 1994، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية، جامعة الجزائر، العدد الرابع، 2013
19. الأمم المتحدة، منشورات اللجنة الاقتصادية لأفريقيا، موجز قطري للجزائر، 2016
20. ايت عيسى، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: آفاق وقيود، مجلة اقتصاديات شمال أفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، العدد السادس
21. بشير بن عيشي، اقتصاديات انتاج التمور في الجزائر، بحوث اقتصادية عربية، العدد 61-62، شتاء ربيع، 2013
22. بكري حسين حسين، مستقبل الصناعات التحويلية للتمور، قسم الهندسة الزراعية كلية علوم الأغذية والزراعة، جامعة الملك سعود بالمملكة العربية السعودية، 2011
23. بن الطيب ابراهيم، دور التسويق العالمي في عولمة الأنشطة التسويقية للمؤسسات الاقتصادية، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية، جامعة الشلف، 2011
24. بن عواق شرف الدين امين، دور اتجاهات نشر المسؤولية الاجتماعية في دعم نظام الإدارة البيئية داخل المؤسسة، مجلة رؤى اقتصادية، جامعة الوادي، العدد السادس، جوان 2014
25. بن موسى بشير، انعكاسات الشراكة الاورومتوسطية على التجارة السلعية البينية لدول المغرب العربي، مجلة رؤى اقتصادية، جامعة الوادي، العدد الثالث، ديسمبر 2012
26. بوسمينة امال، التدويل كخيار استراتيجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمواجهة تحديات العولمة، مجلة الدراسات الاقتصادية و المالية، جامعة الوادي، العدد الثامن، المجلد الأول
27. جمال خنشور، حمزة العوادي، نحو إرساء إستراتيجية متكاملة لتنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، مجلة الواحات للبحوث والدراسات، المجلد 7، العدد 02، 2014
28. الجوزي جميلة، العولمة الاقتصادية تحدياتها والمخاطر التي تهدد مستقبلها، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية، العدد الاول، 2010
29. حسان خضر، الاستثمار الأجنبي المباشر، تعاريف وقضايا، سلسلة دورية تعني بقضايا التنمية في الدول العربية، العدد 03، 2004
30. حطاب سيدي علي، صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أي توافق مع المزايا النسبية، مجلة دفاتر بوادكس (السياسة الصناعية وتنمية المبادلات الخارجية، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، 2015
31. الحميد عبد الراضي، دراسة اقتصادية لتنافسية اهم صادرات مصر الزراعية في سوق الاتحاد الاوروبي، J. Agric. Sci., (47) No. (3) 2016
32. الداوي الشيخ، الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر واشكالية البحث عن كفاءة المؤسسات العامة، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 25، العدد الثاني، 2009

33. رداوية معمر، أثر الالتزام بالمعايير البيئية الأوروبية على القدرة التنافسية للصادرات الجزائرية مجلة الاقتصاد الجديد ، جامعة الجبالي بونعامة، العدد 12 ، المجلد 1 ، 2015
34. رشا سيروب، واقع الاستثمار الأجنبي في سوريا خلال الفترة 2000-2010، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، جامعة ام البواقي العدد الثاني، ديسمبر 2014
35. زرقين عبود، محددات تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في كل من الجزائر، تونس والمغرب -دراسة قياسية مقارنة خلال الفترة 1996-2012، مجلة رؤى اقتصادية، جامعة الوادي، العدد السابع، ديسمبر، 2014
36. سكيمة بن حمود، تصدير التمور الجزائرية -صعوبات متعددة- مجلة العلوم الانسانية، جامعة قسنطينة، العدد 11، 1999
37. سلمان عثمان، مكافحة الإغراق ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 28، العدد 2/ 2006
38. سمر إسماعيل، دراسة القدرة التنافسية لصادرات زيت الزيتون السوري، مجلة جامعة دمشق للعلوم الزراعية، المجلد 31، العدد 2، 2015
39. شعلان علوان المشايخي، الصناعات التحويلية للتمور رؤيا للنهوض بصناعة السكريات من التمور، الهيئة العربية للاستثمار والانماء الزراعي، جانفي 2009
40. شوقي جباري، حمزة العوادي، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر - دراسة استشرافية- ، مجلة الاكاديمية العربية في الدنمارك، العدد 14، تشرين الاول 2013
41. طارق بلقندوز، دور التسويق الصناعي في تحسين القدرة التنافسية للصناعات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية، إدارة التسويق
42. عامر محمد وجيه خريوطلي، العوامل المؤثرة في القدرة التنافسية للصادرات السورية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 30 ، العدد الأول 2014
43. عبد الحميد برحومة، الأشكال الجديدة لتدفقات الاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في راس المال واثارها على التنمية الاقتصادية في الدول النامية، جامعة العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة، العدد 11/2014
44. عبد الحميد رضوان، سياسات تنمية الصادرات، سلسلة تجارب دولية ناجحة في مجال التصدير، إدارة التحليل والمعلومات التجارية -الامارات العربية المتحدة -وزارة التجارة الخارجية -العدد الاول، 2009
45. عبد المجيد قدي، آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات حالة الجزائر، مجلة العلوم الانسانية، جامعة بسكرة، العدد 02، جوان 2002
46. عبد المجيد قدي، التجربة الجزائرية في دعم القدرة التنافسية، المجلة الجزائرية للعمولة والسياسات الاقتصادية، جامعة الجزائر، العدد الاول، 2010

47. عبيدة سليمة، مسار انضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الاقتصاد الجديد، العدد 08 ماي 2013
48. علي ميّا، دراسة ميدانية وتحليلية للمشاكل والعقبات التي تواجه المشروعات الصناعية الصغيرة في القطر العربي السوري ((نموذج: المشروعات الصناعية الصغيرة لصناعة المنظفات الكيميائية في المنطقة الساحلية))، مجلة جامعة تشرين ، العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد (27) العدد (2) 2005
49. عمار زودة، المحددات المكانية لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر مع الإشارة إلى واقعها وسبل تفعيلها في الجزائر' مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، العدد 01، جوان 2014
50. عمر بن سديرة، صناعة المزايا التنافسية: المداخل النظرية وتطبيقاتها في المؤسسة الجزائرية، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، العدد الرابع، جامعة ام البواقي، ديسمبر 2015
51. فاطمة تواتي بن علي، مستقبل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في ظل التحديات الاقتصادية الإقليمية والعالمية، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد السادس، 2008
52. كمال بن موسى، اثر تحرير السياسة التجارية على المؤشرات الاقتصادية الكلية، المجلة الجزائرية للعلوم والسياسات الاقتصادية، العدد الاول، 2010
53. لوعيل بلال، تطور الاستثمارات الأجنبية المباشرة العربية البينية، بحوث اقتصادية عربية العدد 29، 2015
54. محمود الجعفري، القدرة التنافسية للتمور الفلسطينية في الأسواق المحلية وأسواق التصدير، معهد ابحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني(ماس) ، كانون الاول، 2004
55. محمود محمد فواز، القدرة التنافسية والكفاءة التصديرية للبطاطس المصرية في الأسواق العالمية مع التركيز على السوق الروسي، مجلة الاقتصاد الزراعي والعلوم الاجتماعية، جامعة المنصور، مجلد (7)، العدد (2)، فبراير 2016
56. مريم عيسى مهني، العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي : دراسة نظرية تحليلية في ليبيا (1980-2010)، مجلة امارياك، مجلة علمية محكمة تصدر عن الأكاديمية الأمريكية العربية للعلوم التكنولوجية، المجلد 7، العدد 20، 2016
57. مصطفى بابكر، الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات، جسر التنمية (المعهد العربي للتخطيط بالكويت)، سلسلة دورية تهتم بقضايا التنمية في الدول العربية، العدد 50، افريل 2006
58. مفيدة يحيوي، التوجهات الإستراتيجية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أبحاث اقتصادية وإدارية، جامعة بسكرة، العدد التاسع، جوان 2011
59. منى مسغوني، نحو أداء تنافسي متميز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الباحث، جامعة ورقلة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، العدد 10/ 2012
60. مولدي سليم، اتفاقيات التكامل الإقليمي وتحديات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، حالة رابطة جنوب شرق اسيا "الاسيان"، المجلة الجزائرية للعلوم والسياسات الاقتصادية، العدد 2012

61. الياس سالم، التكتلات الاقتصادية كآلية لتعزيز فرص التسويق الدولي-اتحاد المغرب العربي نموذجاً-المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية، العدد 2012

ت البحوث الجامعية:

62. سعديّة السعيدى، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفاق تنميتها، رسالة ماجستير، غير منشورة، جامعة ورقلة، 2003

63. سليمان دحو، التسويق الدولي للمنتوج الزراعي كأداة لتنمية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات "دراسة واقع التمور في الجزائر"، اطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة بسكرة، 2015

64. سمية شرفاوي، دور التسويق الدولي في تنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة في الجزائر)، رسالة ماجستير غير منشورة، المركز الجامعي غرداية، 2011

65. عبد الكريم بعداش، الاستثمار الأجنبي المباشر وأثاره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1996-2005)، رسالة دكتوراه، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2007

66. عبد الله بن حمو، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية مستغانم ، مذكرة مقدمة لنيل الماجستير غير منشورة ،جامعة تلمسان، 2010

67. عماري جمعي، استراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، اطروحة دكتوراه، غير منشورة، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2001

68. عمر بن سديرة، التخطيط الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة-واقع وفاق -دراسة حالة المؤسسات المحلية بولاية سطيف، رسالة ماجستير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2006

69. لويزة بهاز، دور الشراكة الاوروجزائرية في تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة ماجستير، غير منشورة، المعهد الوطني للتجارة بالجزائر، 2006

70. نادية عواريب، دراسة سلوك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يتعلق بقرارات الاستثمار في الجزائر، رسالة ماجستير، غير منشورة، جامعة ورقلة، 2008

71. يوسف حميدي، مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل العولمة، اطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2008

ث -المنظارات العلمية (الملتقيات، المؤتمرات والأيام الدراسية)

72. جمال بلخياط جميلة، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة، مداخلة ضمن الندوة الدولية: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 افريل 2006
73. سامي الصمادي، التسويق الأخضر: المعوقات في المنطقة العربية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، لملتقى العربي الخامس في التسويق الأخضر، 25-28 يونيو 2006
74. سمية شرفاوي، مداخلة بعنوان مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو استخدام التسويق الدولي كاستراتيجية بديلة لترقية الصادرات بالجزائر، الملتقى الدولي حول استراتيجية التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بجامعة ورقلة يومي 18 و 19 افريل 2012
75. سيدي علي وحطاب مراد، تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بين تهديدات وفرص التدويل ، قراءة في بعض المقالات الاكاديمية والمعطيات العملية، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، يومي 08 و 09 نوفمبر 2010
76. عبد الكريم بن غدو، واقع وافاق تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى العربي الخامس للصناعات الصغيرة والمتوسطة، يومي 14 و 15 مارس 2010
77. عطوي عبد القادر، التجربة المغربية في ترقية وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الدورة التدريبية حول: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغربية، كلية علوم الاقتصاد وعلوم التسيير، 25-28 ماي 2003
78. كمال رزيق، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، 22/23 افريل 2003
79. لرقط فريدة وآخرون، دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات النامية ومعوقات تنميتها، الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 25-28 ماي 2003

ج -التقارير

80. بنك الجزائر، التقرير السنوي 2008، التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر ، ط2009
81. صديقة باقي عبد الله، الميزان التجاري وتنمية الصادرات غير النفطية، وزارة التخطيط، الجهاز المركزي للإحصاء، مركز التدريب والبحوث الإحصائية 2012

82. لجنة افاق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مشروع تقرير: من اجل سياسة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الجزائر، جوان 2004

83. مصطفى عبيد، فرص تصديرية غائبة في أسواق غرب أفريقيا، تقرير منشور في إخبارية الوفد بتاريخ 2016/03/02

ح -القرارات، القوانين والمراسيم

84. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، قانون رقم 14-10 مؤرخ في 1436 الموافق ل30 ديسمبر 2014 يتضمن قانون المالية لسنة 2015 ،العدد 78

85. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، اتفاقيات واتفاقات دولية، مرسوم رئاسي رقم 13-271 مؤرخ في 15 رمضان عام 1434 الموافق ل24 جويلية 2013، المتضمن نشر ملاحق البروتوكول بين الحكومة الجزائرية والتونسية، العدد 42

86. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، اتفاقيات واتفاقات دولية، مرسوم رئاسي رقم 13-271 مؤرخ في 15 رمضان عام 1434 الموافق ل24 جويلية 2013، المتضمن نشر ملاحق البروتوكول بين الحكومة الجزائرية والتونسية، العدد 42

87. دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، وثيقة صادرة عن الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية **ALGEX** ومحتوى هذا الدليل قابل للتعديل دوريا وذلك في حالة صدور قوانين وتشريعات أو معلومات جديدة وهذا الدليل تم تحديثه إلى غاية 31 ديسمبر 2011

88. ضمان الاستثمار واتجاهاته في الدول العربية وفقا لتقرير الاستثمار العالمي 2009، الثالث/ يوليو 2009

89. القانون رقم 82-11 المؤرخ في 21-08-1982 المتعلق بالاستثمار الاقتصادي الخاص الوطني، الجريدة الرسمية، العدد 34، المنشورة بتاريخ 24-08-1982

90. المادة الخامسة من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 02/17 المؤرخ في 12 ربيع الثاني 1438 الموافق ل10/01/2017 ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 2 بتاريخ 2017 /01/11

91. المادة الرابعة من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 01/18 المؤرخ في 27 رمضان 1422 الموافق ل12/12/2001، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 77 بتاريخ 15 ديسمبر 2001

92. المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 05-10-1993، المتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية رقم 64، 1993

93. تعليمة بنك الجزائر رقم 05-11 المؤرخة في 19/10/2011 المعدلة لاحكام الامر رقم 22-94 المؤرخ في 04/12/1994

94. تعليمات بنك الجزائر رقم 11-06 المؤرخة في 2011/10/19

95. تعليمة بنك الجزائر رقم 07-01 المؤرخة في 03-02-2007 المتعلقة بالقواعد المطبقة على معاملات التجارية الخارجية في السلع والخدمات

96. القانون 04/14 المؤرخ في 2014/09/29 من الجريدة الرسمية رقم 63 المؤرخ في 2014/10/22

خ - الجرائد والمجلات العامة:

97. جريدة الفجر اليومية، انطلاق البرنامج الجزائري الفرنسي لدعم الصادرات خارج المحروقات بتكلفة 1.2

مليون دولار امريكي، نشرت يوم 2008/06/28

98. عبد القادر مشدال (خبير اقتصادي)، ترقية الصادرات مرهونة بالتنوع ورفع العراقيل الإدارية، جريدة المساء، يومية إخبارية وطنية، 03 ديسمبر 2016.

99. عبد الوهاب بوكروخ، الجزائر تستورد 80.4% من احتياجاتها الغذائية الأساسية، جريدة البيان الاقتصادية

<http://www.albayan.ae/economy/the-world-today/2012-06-05>

100. محمد أبو عبد الله، انتاج التمور في الجزائر فرصة الريادة العالمية، جريدة العربي الجديد، 2015/06/26

ثانيا: باللغة الأجنبية

A- Books/ Ouvrages

101. Desjardins, Études économiques, « *Pour un Québec plus prospère et plus entrepreneurial* » Movement Desjardins, 2014

<http://www.desjardins.com/ressources/pdf/de2014-f.pdf>

102. Josée Pierre **mondialisation et pme : l'internationalisation des activités comme solution** Document de réflexion et compte rendu de discussions avec des dirigeants de PME 2009

103. Louis Jacques Filion, **management des pme**, Bibliothèque et Archives nationales du Québec. 2007

B. Periodicals / Les Revues

104. Blandine Ageron, **construction d'une capacité de réponse d'une pmi à l'international : approche descriptive et compréhensive à partir du modèle de bilkey et tesar** Revue internationale P.M.E., vol. 14, no 2, sous la direction de Pierre-André Julien. 2001

105. Bulletin statistique trimestriel. N°09 Décembre 2009

106. Bulletin statistique trimestriel. N°29 Mars 2015

107. Bulletin statistique trimestriel.N°33 Mars 2016
108. Centre du commerce international- **Stratégies d'exportation pour PME (les nouveaux défis de la promotion des exportations)-** -La revue trimestrielle du commerce international-N1/1999-
109. CHIHA Khemici ,**Essai d'analyse de la problématique de diversification des exportations hors hydrocarbure : cas de l'Algérie** ,Revue Algérienne de la mondialisation et des politiques économiques / N° 05 – 2014
110. Coville Thierry, « **Les PME iraniennes : un potentiel à l'exportation inexploité ?** », *Revue Tiers Monde*, 3/2012 (n°211)
111. Dominguez Noémie, Mayrhofer Ulrike, « " **Il n'est jamais trop tard pour entreprendre** " : l'internationalisation des *born-again globals* », *Revue de l'Entrepreneuriat*, 1/2016 (Vol. 15)
112. Fadil Nazik, « **Contribution de la cotation en Bourse à l'entrepreneuriat international** », *Revue de l'Entrepreneuriat*, 1/2016 (Vol. 15)
113. Firouzeh Ghanatabadi **Internationalization of Small and Medium-Sized Enterprises in Iran** Luleå University of Technology Department of Business Administration and Social Science Division of Industrial Marketing and e-Commerce2005
114. Laghzaoui Soulimane, « **Internationalisation des PME : apports d'une analyse en termes de ressources et compétences** », *Management & Avenir*, 2/2009 (n° 22)
115. Martine Boutary les pme et international **CONOMIE et MANAGEMENT I** n° 131 I Avril 2009
116. Siegel Dominique, « **L'École comme recours pour les PME qui hésitent à s'internationaliser** », *La Revue des Sciences de Gestion*, 1/2013 (N° 259-260)

C. Conférences :

117. Bourcieu Stéphan, « Les sept points faibles des PME françaises à l'export », *L'Expansion Management Review*, 2/2012 (N° 145),
118. Boutary Martine, Faure Raphaëlle, Monnoyer Marie-Christine, « PME et groupements : antinomie définitive ou nouvelle nécessité ? », *La Revue des Sciences de Gestion*, 5/2012 (N° 257),
119. Boutary Martine, Havette Didier, « PME : peut-on choisir de ne pas délocaliser ? », *Annales des Mines - Gérer et comprendre*, 1/2009 (N° 95),
120. Cabrol Mathieu, Nlemvo Frédéric, « Diversité de comportement des entreprises à internationalisation précoce et rapide : essai de validation d'une typologie », *Revue de l'Entrepreneuriat*, 3/2012 (Vol. 11),
121. Cheriet et all. (2008), « **Les alliances stratégiques asymétriques entre FMN et PME le cas Danone Djurdjura en Algérie** ». *Revue internationale PME*, 2008, Vol 21, N 1

122. Comprendre l'internationalisation des PME de l'ex-Union Soviétique : le cas des PME exportatrices moldaves. [Journal of Small Business and Entrepreneurship](#) > [September 22, 2008](#) Free Online. Library.htm
123. David Jean-Paul, « Une matrice pour faire les bons choix d'internationalisation », *L'Expansion Management Review*, 4/2005 (N° 119), p. 66-73.
124. Denoiseux Delphine, « L'exportation de déchets dangereux vers l'Afrique : le cas du Probo Koala », *Courrier hebdomadaire du CRISP*, 26/2010 (n° 2071).
125. Djemai S « **Les PME Exportatrices : Croissance Economique Hors Hydrocarbures** », Communication présentée lors du colloque international sur l'évaluation des effets des programmes d'investissement publics 2001-2014 et leurs retombées sur l'emploi, l'investissement et la croissance économique à Sétif le 11-12 mars 2013
126. Elidrissi Djamila, Hauch Valérie, « Entrepreneuriat international et réseaux sociaux pour les PME innovantes : quelles perceptions pour quelles stratégies ? », *Revue de l'Entrepreneuriat*, 3/2012 (Vol. 11),
127. Laperche Blandine, « Système de gestion et potentiel d'eupéanisation des PME », *Marché et organisations*, 2/2006 (N° 2),
128. Louis Raymond, Josée St-Pierre, **Les capacités d'internationalisation des PME: Une étude comparative des PME de service et de fabrication** ; Actes de la conférence internationale sur l'internationalisation ; des petites et moyennes entreprises, 2010 Pau, France ;Institut de recherche sur les PME ;2012
129. Marchesnay Michel, « La petite entreprise. Sortir de l'ignorance », *Revue française de gestion*, 8/2015 (N° 253)
130. Minda Alexandre, Nguyen Huu-Thanh-Tam, « Les déterminants de l'investissement direct étranger d'exportation-plateforme. L'exemple du Vietnam », *Revue économique*, 1/2012 (Vol. 63),
131. Nadine LEVRATTO **L'internationalisation des PME dans les pays en développement un modèle conceptuel des PME libanaises** *La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé* », *11es Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat*, 27, 28 et 29 mai 2009, INRPME, Trois-Rivières, Canada
132. Ngongang Dagobert, « Analyse de la compétence des propriétaires – dirigeants des P.M.E. du Nord – Cameroun », *Revue Congolaise de Gestion*, 1/2014 (Numéro 19),
133. Pantin François, « La conduite du processus d'internationalisation par les compétences de l'équipe dirigeante le cas d'une moyenne entreprise française », *Management & Avenir*, 2/2004 (n° 2),

134. Polge Marion, « Les stratégies entrepreneuriales de développement. Le cas de l'entreprise artisanale », *Revue française de gestion*, 5/2008 (n° 185),
135. Ricard Antonin, Ali Saiyed Abrar, « Attitude vis-à-vis de l'international et précocité de l'internationalisation : Comparaison des décideurs de PME indiens et français », *M@n@gement*, 1/2015 (Vol. 18),
136. Servantie Vinciane, Verstraete Thierry, « Lecture des entreprises à internationalisation précoce et rapide par le Business Model », *Revue de l'Entrepreneuriat*, 3/2012 (Vol. 11),
- 137. Soulaïmane Laghzaoui, L'internationalisation des PME : Pour une relecture en termes de ressources et compétences**, 8ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME (CIFEPME), Fribourg (Suisse), 25, 26 et 27 oct 2006
138. Torrès Olivier, « Petitesse des entreprises et grossissement des effets de proximité », *Revue française de gestion*, 3/2003 (n° 144),
139. ViDũng Ngô, Janssen Frank, Jacquemin Amélie, « Influence du contrôle comportemental et de la distance psychique sur le choix du mode d'exportation de PME vietnamiennes », *Revue de l'Entrepreneuriat*, 3/2012 (Vol. 11)

D. Reports/ Rapports

140. A World Bank Group Flagship ,Report ,**Doing Business Comparing Business Regulation for Domestic Firms in 190 Economies2017**
141. Fonds monétaire international ,"**algérie**" **rapport des services du fmi pour les consultations de 2016 au titre de l'article IV** 29 Avril 2016
142. Josée ST-PIERRE **Mondialisation et internationalisation des PME : Le comportement des PME manufacturières québécoises** Rapport de recherche présenté au CIRANO 2011
143. Josée ST-PIERRE ,**Mondialisation et internationalisation des PME Le comportement des PME manufacturières québécoises** Rapport de recherche présenté au CIRANO ,Décembre 2011
144. Sophie Veilleux. **L'internationalisation de sa PME : certainement possible.** Le 10 janvier 2014
- 145. Weronika Pisarek. Stratégies d'internationalisation des PME.** Les rapports en termes de conceptualisation du processus. Economies and nances. 2011

E. Theses/Mémoires

146. ARROUCHE Nacéra "**Essai d'analyse de la politique de soutien aux exportations hors hydrocarbures en Algérie: contraintes et résultats** En vue de

- l'obtention du diplôme de Magister en Sciences Économiques Université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou Faculté des Sciences Economiques et des Sciences de Gestion. 2014
147. Bouaouina Hidayette .«**Les exportations hors hydrocarbures en Algérie. Enquête auprès de quelques entreprises algériennes** » Mémoire de fin de Cycle Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales FACULTE DES sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion. universite abderrahmane mira de bejaia.2016
148. Firouzeh Ghanatabadi ,**Internationalization of Small and Medium-Sized Enterprises in Iran** ,DOCTORAL THESIS ,Luleå University of Technology Department of Business Administration and Social Sciences Division of Industrial Marketing and e-Commerce2005,
149. Jorge Rodriguez, **The Internationalisation of the Small and Medium-Sized Enterprise: The Aware Manager** ,Submitted to the Management School, the University of Sheffield in partial fulfilment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy ,July 2005
150. Mai Thi Thanh Thai ,**The Internationalization of Vietnamese Small and Medium-Sized Enterprises** ,DISSERTATION ,of the University of St. Gallen Graduate School of Business Administration, Economics, to obtain the title of Doctora Oeconomiae Law and Social Sciences (HSG) 2011
151. Mai Thi Thanh Thai ,**The Internationalization of Vietnamese Small and Medium-Sized Enterprises** ,DISSERTATION ,of the University of St. Gallen Graduate School of Business Administration, Economics, to obtain the title of Doctora Oeconomiae Law and Social Sciences (HSG) 2011
152. Manuel Eberhard ,**the role of inter-personal networks in sme internationalisation** Submitted in partial fulfilment of the requirements of the degree of Doctor of Philosophy (with coursework component) School of Business Bond University Australia May 2013
153. Marie BRECHBÜHLER ,**Internationalization of Swiss SMEs: State, Performance & Influencing Factors** Thesis presented to the Faculty of Economics and Social Sciences at the University of Fribourg (Switzerland) to obtain the doctoral degree in Economics and Social Sciences,2006
154. Obi Berko O. Damoah **the export behaviour of small and medium- sized manufacturing firms: evidence from the garment & textile industry of ghana** Thesis submitted to the Cardiff School of Management in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy Cardiff School of Management 2011
155. Obi Berko O. Damoah ,**the export behaviour of small and ,medium-sized manufacturing firms evidence from the garment & textile industry of ghana** , Thesis submitted to the Cardiff School of Management in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy2011

Webographie / مواقع الويب

156. <http://www.mdipi.gov.dz/?-Bulletins-d-Tnformation>
157. عبد الباسط ابراهيم عودة، زراعة النخيل و انتاج التمور في العراق، Ceci est la version HTM du fichier
<http://www.iraqi-datepalms.net/Uploaded/file/Date%20palm%20in%20Iraq.pdf>
158. موقع المديرية العامة للجمارك [//www.douane.gov.dz/](http://www.douane.gov.dz/)
159. <http://www.fao.org> موقع منظمة الأغذية والزراعة العالمية consulter le 17/04/2017 à 22:36
160. <http://www.minagri.dz> وزارة الفلاحة والتنمية الريفية الجزائرية/ موقع consulter le 05/07/2017 à 13:30

الملاحق

ملحق رقم (01) : producteurs les dattes

Producteurs

1 AIDI ALI

Adresse : Tolga –Biskra-

Tél / Fax : 0791641712

Activité

Producteur de dattes

2 AMOR ZIDANE

Adresse : Ain Naga – Biskra-

Tél / Fax : 0660 43 54 68

Activité

Producteur de dattes

3 ATIA ASSAD ISLAM

Adresse : Tolga Far Far Route de Tougourt – Biskra-

Tél / Fax : 07745493 55

Activité

Producteur de dattes

4 BADRI ABDERRAHMANE /L'OR de ZIBAN

Adresse : -Sidi Khaled – Biskra-

Tél / Fax : 0776 56 02 60

Activité

Producteur de dattes

Tolga – Biskra – Algérie

BEN AROUBA ABDELAZIZ

adresse : Cité Ouled Fredj El Meniaa – Ghardaia-

télé / Fax : 0660 71 35 63 Fax 029 81 64 60

activité

Producteur de dattes

BOUSSAHA MADJID

adresse : Doucen –Biskra-

télé / Fax : 0666 47 89 46 Fax 033 76 64 16

activité

Producteur de dattes

DJEHLANE MOHAMED

adresse : Guerrara – Ghardaia-

télé / Fax : 0550 51 51 53 Fax 021 2059 73

activité

Producteur de dattes

DJELALI ALI

adresse : El Hadjeb –Biskra-

télé / Fax : 0661 3756 70 Fax 033 53 93 30

activité

Producteur de dattes

9 DJELLAB ABDELBASSET

Adresse : 07 Rue Bessaoudi Aissa Bordj BenAzouz –Biskra-

Tél / Fax : 0775 47 45 49

Activité

Producteur de dattes

10 DOUADI AOUMEUR / Groupe Hadj Youcef

Adresse : Rue Cheikh Belhadj El Guerara - Ghardaia -

Tél / Fax : 0555 15 51 09 /021 87 92 68 Fax 021 86 07 54

Activité

Producteur de dattes

11 EL ABED ABDELKADER

Adresse : Rue Ghadab Derradji Bouchekroune –Biskra-

Tél / Fax : 0775 58 8219

Activité

Producteur de dattes

12 EL HAMEL REZK

Adresse : El Alia Nord –Biskra-

Tél / Fax : 0555 47 77 80

Activité

Producteur de dattes

Tolga – Biskra – Algérie

13 Groupe BENALIA TAYEB

Adresse : Laghrouss – Biskra-

Tél / Fax : 0557 92 66 03

Activité

Producteur de dattes

14 GUETTAI FAICAL

Adresse : 1,Rue Abdelhamid Benbadis, Bordj Ben Azzouz –Tolga
–Biskra

Tél / Fax : 0670 12 25 22

Activité

Producteur de dattes

15 HAIF KHAIF SAMIR

Adresse : Rue Soltani El Magtoufa Tolga –Biskra-

Tél / Fax : 0552 31 83 92

Activité

Producteur de dattes

16 HELLAL BRAHIM

Adresse : Rue Tahar Bedidi - Laghrouss –Biskra-

Tél / Fax : 0554 12 64 12

Activité

Producteur de dattes

Tolga – Biskra – Algérie

17 HOUACHE ABDERRAHMANE/ EL JAWHARA

Adresse : BP 204 Belghanem Ghardaia

Tél / Fax : 0556 993882 Fax 029 86 44 09

Activité

Producteur de dattes

18 KHARFALLAH MESSAOUD

Adresse : Bordj Ben Azzouz –Tolga - Biskra -

Tél / Fax : 0775 91 51 59

Activité

Producteur de dattes

19 LAADJAL HADJ (TAREK)

Adresse : Bordj Ben Azouz – Biskra-

Tél / Fax : 0772 59 97 85/ 0559 72 74 31

Activité

Producteur de dattes

20 LAOUMER KAMEL

Adresse : El Alia Nord –Biskra-

Tél / Fax : 0550573722

Activité

Producteur de dattes

Tolga – Biskra – Algérie

21 RECHID ALI

Adresse : Cité Rhumel M'chounene – Biskra -

Tél / Fax : 0662 83 18 03

Activité

Producteur de dattes

22 SASSOUI SOUFIANE

Adresse : Cite Saada Tolga- Biskra-

Tél / Fax : 0661 31 32 70

Activité

Producteur de dattes

23 SBOULA AMAR

Adresse : Hai Derbel Mohamed –Foughala –Biskra

Tél / Fax : 0666 22 38 83

Activité

Producteur de dattes

24 SEKKAL ABDERRAHMANE

Adresse : Rue Amrane El Hafnaoui – Doucen - Biskra-

Tél / Fax : 0772 43 22 33 / 0555 12 76 14

Activité

Producteur de dattes

Tolga – Biskra – Algérie

25 YAHIA AHMED

Adresse : El Hadjeb – Biskra-

Tél / Fax : 776386161

Activité

Producteur de dattes

26 YOUNB EL SEKAI ADEL

Adresse : Rue Bedidi Tahar Laghrouss –Biskra-

Tél / Fax : 0553 02 02 22

Activité

Producteur de dattes

27 YOUNB EL SEKAI MOHAMED LAMINE

Adresse : Rue Zid Tahar Laghrouss –Biskra-

Tél / Fax : 0550 48 02 03

Activité

Producteur de dattes

28 ZEGHAD KAMEL

Adresse : Rue Si Lakhdar EL Akhdaria – Bouira

Tél / Fax : 0559 40 87 56

Activité

Producteur de dattes

Tolga – Biskra – Algérie

ملحق رقم (02) : Exportateurs les dattes

Exportateurs

75 AMOR ZIDANE

Adresse : Ain Enaga- Biskra -

Tél / Fax : 0660 43 54 68

Activité

Exportateur de dattes

76 BADRI ABDERRAHMANE

Adresse : Sidi Khaled –Biskra -

Tél / Fax : 0776 56 02 68

Activité

Exportateur de dattes

77 DJAFER EL YES

Adresse : Magra – M'sila

Tél / Fax : 0772 37 31 25 Fax 035 59 33 35

Activité

Exportateur de dattes

78 DJEHLANE MOHAMED

Adresse : Guerrara – Ghardaia -

Tél / Fax : 0550 51 51 53

Activité

Exportateur de dattes

Tolga – Biskra – Algérie

79 EL ABED ABDELKADER

Adresse : Rue Ghadab Ederradji- Bouchegroune –Biskra-

Tél / Fax : 0775 58 82 19

Activité

Exportateur de dattes

80 EPE SUDACO spa

Adresse : Rue de la gare Biskra Bp 64 Rp

Tél / Fax : 0558 62 15 31/03374759 Fax 033 74 17 27

Activité

Exportateur de dattes

81 ETS ABDELKRIM KERBAA

Adresse : Route Nationale n°03 Zaatcha Commune Lichana –
Biskra-

Tél / Fax : 0560 02 05 02 Fax 033 7757 19

Activité

Exportateur de dattes

82 EURL BELAID AMAR / IMPORT EXPORT

Adresse : Route de l'aéroport rocade 760 /85 n° 22 RC

Tébessa

Tél / Fax : 0559 50 45 74

Activité

Exportateur de dattes

83 EURL AMINE COMMERCE

Adresse : 90, Rue Guarib Kouider – Biskra-

Tél / Fax : 0559 23 86 00 Fax 033 75 93 41

Activité

Exportateur de dattes

84 EURL KISRANE EXPORT

Adresse : Route de Tougourt Tolga – Biskra -

Tél / Fax : 0661 44 68 10 Fax 033 78 71 88

Activité

Exportateur de dattes

85 EURL MOHAMED AYOUB

Adresse : Cité aéroport rocade 851/14 magasin n°02 Tebessa

Tél / Fax : 0665 75 19 92 / 077143 01 93

Activité

Exportateur de dattes

86 HELIMET LAKHDAR

Adresse : Route de wilaya n°03 bouchekroune –Biskra-

Tél / Fax : -

Activité

Exportateur de dattes

Tolga – Biskra – Algérie

87 KECHROUD KHALED

Adresse : Tolga - Biskra-

Tél / Fax : 0550 78 34 37 Fax 033 57 82 66

Activité

Exportateur de dattes

88 KISRANE MAKHLOUF

Adresse : 03 Hai Farfar Tolga – Biskra-

Tél / Fax : 0561 29 7859

Activité

Exportateur de dattes

89 ROYAUME B.K.F.R INTERNATIONALE sp.z.o.o

Adresse : Warsaw Financial Center Regus n° 1126, Ul. Emilii

Plater 53,00 -113Warsaw,Polska - Varsovie Cp 00-950 Pologne.

Tél / Fax : 06615188 88 / 0048225286998 Fax 0048225286701

Activité

Exportateur de dattes

90 SARL AGRODAT

Adresse : 95, Zone d'Equipement - Biskra-

Tél / Fax : 0550 03 29 58 Fax 033 65 80 26

Activité

Exportateur de dattes

Tolga – Biskra – Algérie

91 SARL AMADAGH ANNEX TOLGA

Adresse : Zone d'activités Tolga –Biskra-

Tél / Fax : 0554819636 Fax 033786154

Activité

Exportateur de dattes

92 SARL IMENE EL BESKRIA

Adresse : 52,Rue de l'Oasis Mohammadia – Alger-

Tél / Fax : 0560 08 09 66 / 021 82 02 66 Fax 02153 80 08

Activité

Exportateur de dattes

93 SARL PAMOAS

Adresse : Rue Zaatcha n° 86- Biskra-

Tél / Fax : 0661 34 42 68 Fax 033 52 30 19

Activité

Exportateurs de dattes

94 SARL PHENIX

Adresse : DROH commune de chetma - Biskra-

Tél / Fax : 066159 84 04

Activité

Exportateur de dattes

Tolga – Biskra – Algérie

95 SARL ZIBAN GARDEN

Adresse : Zone d'Equipement- Biskra -
Tél / Fax : 0560 94 02 05 Fax 033 65 96 55

Activité

Exportateur de dattes

96 SELECT DATTES EXPORT- TOBI ANANI CHARAF EDDINE

Adresse : Rue Benameur Aissa, ressouta ouest Tolga –Biskra-
Tél / Fax : 0556884767 Fax 033786440

Activité

Exportateur de dattes

97 SUD DATTE

Adresse : Athmani Lamaa Mohamed Tolga -Biskra-
Tél / Fax : 0554 57 12 85 / 03378 60 70 Fax 03378 60 89

Activité

Exportateur de dattes

Tolga – Biskra – Algérie
